

LE MAGISTRAL

LE MAGISTRAL DES MAISONS À ÉTAGES (ME) DANS MIRABEL AU 31 AOÛT 2015

VILLE	MAISONS À ÉTAGES (ME)								
MIRABEL (ME)	200K	200K	250K	300K	350K	400K	450K	500K	750K
K = 1000	ET MOINS	à 250K	à 300K	à 350K	à 400K	à 450K	à 500K	à 750K	ET PLUS
Vi (vendeurs)	7	19	26	36	39	25	11	16	3
VE (acheteurs)	17	25	34	36	20	5	2	2	0
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	1,42	2,08	2,83	3,00	1,67	0,42	0,17	0,17	0,00
Mi (mois d'inven)	4,94	9,12	9,18	12,00	23,40	60,00	66,00	96,00	#DIV/0!
TV% (taux de vente)	20%	11%	11%	8%	4%	2%	2%	1%	0%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD AU 31 AOÛT 2015 PAR MICHEL BRIEN									

Ce **MAGISTRAL** est valide pour la ville de **Mirabel seulement** et il traduit l'état du **marché immobilier local des maisons à étages (ME) Cottages et Splits au 31 août 2015**. Il a été spécialement préparé pour les acheteurs et les vendeurs de maisons à étages (ME) de la ville de Mirabel afin de bien comprendre le marché immobilier local de "la maison sujet" (la maison qui doit-être vendue ou achetée) pour établir **une meilleure stratégie** d'achat ou de vente. Pour savoir comment l'utiliser afin d'en retirer tous les bénéfices, vous devez vous référer [au p'tit matin numéro PM431](#).

LE MAGISTRAL DES MAISONS PLAIN-PIED (PP) DANS MIRABEL AU 31 AOÛT 2015

VILLE	MAISONS PLAIN-PIED (PP)								
MIRABEL (PP)	200K	200K	250K	300K	350K	400K	450K	500K	750K
K = 1000	ET MOINS	à 250K	à 300K	à 350K	à 400K	à 450K	à 500K	à 750K	ET PLUS
Vi (vendeurs)	13	52	59	23	19	6	3	8	1
VE (acheteurs)	55	102	80	45	4	3	2	0	0
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	4,58	8,50	6,67	3,75	0,33	0,25	0,17	0,00	0,00
Mi (mois d'inven)	2,84	6,12	8,85	6,13	57,00	24,00	18,00	#DIV/0!	#DIV/0!
TV% (taux de vente)	35%	16%	11%	16%	2%	4%	6%	0%	0%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD AU 31 AOÛT 2015 PAR MICHEL BRIEN									

Ce **MAGISTRAL** est valide pour la ville de **Mirabel seulement** et il traduit l'état du **marché immobilier local des maisons plain-pied (PP) Bungalows au 31 août 2015**. Il a été spécialement préparé pour les acheteurs et les vendeurs de maisons plain-pied (PP) de la ville de Mirabel afin de bien comprendre le marché immobilier local de "la maison sujet" (la maison qui doit-être vendue ou achetée) pour établir **une meilleure stratégie** d'achat ou de vente. Pour savoir comment l'utiliser afin d'en retirer tous les bénéfices, vous devez vous référer [au p'tit matin numéro PM431](#).