



MAJ – JUIN 2017

LE BLOG 0010

Pourquoi, J'ai Développé INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD

Mon Profil

J'ai fait mes études primaire à l'école Champagnat (coin Laurier et St-Hubert à Montréal) plus une année à l'école Cinq-Mars avant d'étudier à Polytechnique de 1960 à 1966 jusqu'en 4^e année, génie mécanique. Puis, je suis entré sur le marché du travail comme professeur au CEGEP du Vieux-Montréal, en septembre 1966 et j'y ai enseigné les mathématiques, la physique, et la résistance des matériaux pendant six ans et demi, avant d'être représentant aux ventes (publicité), à l'emploi du Journal de Montréal (de janvier 1971 à avril 2008). J'ai suivi le cours d'agent immobilier, par les soirs en 2006 et j'ai agi comme courtier immobilier de mai 2008 à juillet 2012.

Les connaissances du marché immobilier

Mon expérience dans la vente durant mes années comme représentant au Journal de Montréal mon bien servi comme courtier immobilier. Cependant, la connaissance profonde du marché immobilier m'échappait et il me semblait que cette connaissance échappait aussi aux agents immobiliers. Nous semblions être plus préoccupés par **les techniques de la vente que par les connaissances du marché immobilier. Cet aspect de l'industrie immobilière me semblait absente des connaissances des agents immobiliers**

En furetant sur internet à consulter des articles et en communiquant avec plusieurs vétérans courtiers comme : Elizabeth Weintraub, Jos Manausa, David

Knox, Matt Jones, Bernice Ross, James Kimmons, Zan Munroe et plusieurs autres, j'ai fini par combler, en partie, les connaissances du marché immobilier.

Le livre qui m'a influencé

Un jour, en furetant sur Amazone, par bonheur je mets la main sur un livre intitulé : **"L'immobilier, c'est une affaire locale"**, écrit par David Lereah, économiste en chef de la National Association of Realtors (NAR). Dès lors, j'ai compris **que ce livre contenait ce que je recherchais**. C'est à partir de ce moment que j'ai découvert ce qui me manquait et je me suis donné le mandat de développer INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD.

Voici, comment le Livre de David Lereah ma influencé

"L'immobilier, c'est une affaire locale"

Très peu de gens savent vraiment, comment fonctionne **un marché immobilier**. **"L'immobilier, c'est une affaire locale"** est le premier livre dont un des objectifs est justement d'expliquer, comment fonctionne le marché immobilier et de reconnaître les tenants et les aboutissants, qui sont essentiels dans le marché immobilier que vous ciblez,

David Lereah, économiste en chef de la National Association of Realtors (NAR, c'est l'association des courtiers immobiliers aux États-Unis), vous montre **comment déterminer les conditions immobilières en vigueur dans le marché ommobilier ciblé.**

Dans son livre **"L'immobilier, c'est une affaire locale"** Lereah écrit que plus de 80% des retraités d'Amérique dépendront plus de la valeur de leur propriété que de n'importe quel autres revenus. Pour Lereah la propriété est davantage un investissement qu'un endroit pour vivre.

Comme Lereah le dit clairement, **le facteur le plus important dans l'achat ou la vente d'une maison n'est pas ce qui se passe à l'échelle nationale, c'est ce qui se passe dans votre marché local.** Quelles que soient les tendances nationales à l'égard de l'immobilier – qu'elles soient en plein essor ou en décroissance, ce qui importe vraiment, **ce sont les conditions du marché dans votre région, votre ville ou votre quartier. Ces conditions sont essentielles pour créer la richesse à long terme**, que vous soyez dans un marché d'acheteurs ou dans un marché de vendeurs, car à la fin, comme le souligne David Lereah, **l'immobilier, c'est une affaire locale.**

Par conséquent, en m’inspirant du chapitre trois, je me suis inspiré de la meilleure partie de ce livre (à mon avis), afin d’aider **les vendeurs et les acheteurs** de la Rive-Nord du Grand Montréal, à reconnaître et à déterminer les conditions immobilières en vigueur dans leur localité.

Son livre est destiné à rendre **“ les acheteurs et les vendeurs de propriété plus avertis ”**. Plus particulièrement le chapitre trois, se veut comme **un guide sur l’évaluation des marchés immobiliers locaux.**

Le célèbre Tip O’Neill* a déjà déclaré que **“la politique c’était une affaire locale”**, en référence au fait que les électeurs étaient essentiellement concernés par les problèmes de leur propre communauté. Lereah dit la même chose à propos de l’immobilier. Il souligne que même si on pense que le “Boom Immobilier” de 2000 à 2005 était un phénomène à l’échelle nationale, plusieurs régions du pays **n’y ont pas participé**. Alors que les villes comme Miami, Las Vegas et San Francisco ont vu les prix s’envoler au milieu d’une frénésie spéculative, les prix ont stagné, dans des villes comme Détroit et Indianapolis. Il explique comment analyser **les marchés immobiliers locaux** en utilisant l’**offre** et la **demande** d’une façon tout à fait différente de celles qu’on est habitué de se faire servir.

Lereah, a écrit son livre en 2007. Il utilise **le “boom” immobilier aux États-Unis**, de 2000 à 2005 et **“l’après boom”** pour nous faire comprendre quels sont les facteurs locaux qui pourraient affecter notre investissement immobilier.

D’innombrables livres offrent des conseils sur **la façon d’acheter et de vendre une maison**. Mais **“L’immobilier, c’est une affaire locale”** est le premier livre dont un des objectifs est justement d’expliquer, comment fonctionne le marché immobilier et comment il est essentiel de reconnaître les tenants et les aboutissants, du marché local que vous ciblez.

* Thomas Phillip O’Neill, Jr., dit Tip O’Neill, né le 9 décembre 1912 et mort le 5 janvier 1994, est un homme politique américain et Ancien Président de la Chambre des représentants des États-Unis.

Vous pouvez consulter ce livre

En 2015, j’ai traduit une bonne partie du chapitre 3 du livre de Lereah que vous pouvez consulter en cliquant sur le lien suivant : **[LE BLOG 0002 – L’IMMOBILIER C’EST UNE AFFAIRE LOCALE.](#)** Ne manquez pas ça, c’est un bijou sur une vingtaine de pages.

Les grands médias donnent l'allure du marché d'un point de vue national (Canada, États-Unis, etc.).

La Fédération des Chambres Immobilières du Québec (FCIQ), via Centris, donne l'allure du marché immobilier des régions métropolitaines du Québec qu'on appelle les régions métropolitaines de recensements, les (RMR), comme Montréal et Québec, de même que les principaux centres urbains de moins de 100,000 habitants, comme St-Hyacinthe, Drummondville, Saint-Jean-sur-Richelieu, Granby, Shawinigan, Rouyn-Noranda, Saint-Sauveur, Joliette, etc.

Si, vous voulez connaître mes commentaires sur la couverture du marché immobilier, consultez donc [LE BLOG 0001 – IL FAUT EST PRUDENT AVEC LES RÉSULTATS QUE NOUS PRÉSENTENT LES JOURNAUX](#)

Je traite du marché local et spécifique

Je ne connais pas un endroit, où on traite de l'allure du marché local et aucun média que je connaisse à ce jour, ne donne l'état d'un marché immobilier local. **C'est la raison qui m'a incité à développer les connaissances requises d'un marché immobilier local et particulièrement, le marché local de plus d'une trentaine de villes de la couronne nord du Grand Montréal**

Généralement, vendre ou acheter une propriété sont deux gestes parmi les plus importants qu'une personne aura à réaliser durant toute sa vie.

Tous, autant que nous sommes, pouvons constater que si le marché immobilier va mal à un endroit ne veut pas nécessairement dire que tous les marchés vont mal aller partout. Par contre si le prix d'approvisionnement du pétrole augmente, ça risque d'avoir une répercussion sur l'ensemble des marchés, ce qui n'est pas le cas pour le marché immobilier. On dit que le marché immobilier est un marché où existe un équilibre partiel

En économie, le concept d'**équilibre partiel** est un **équilibre économique restreint à un seul marché**. Un raisonnement en équilibre partiel suppose donc que l'on considère comme négligeables les effets induits sur le reste de l'économie.

La loi de l'offre et de la demande fait souvent référence à l'équilibre partiel sur un marché. Dans les marchés où l'équilibre partiel s'applique, et **c'est le cas du marché immobilier local**, on constate les effets suivants :

- *lorsque les prix montent*

- **l'offre** a tendance à augmenter: les producteurs sont incités à offrir plus de bien, de nouveaux producteurs sont incités à s'installer, les détenteurs de ce bien sont incités à s'en séparer.
- **la demande** a tendance à baisser : plus les prix sont élevés, moins les acheteurs sont disposés à acheter.
- *lorsque les prix baissent*
 - **l'offre** a tendance à baisser : les producteurs sont moins incités à produire.
 - **la demande** a tendance à augmenter : moins les prix sont élevés, plus les acheteurs sont disposés à acheter

Le marché immobilier, est un marché qui obéit à la loi des marchés, c'est-à-dire à la loi de **l'offre et la demande**. Je crois qu'il est important de savoir que la vente ou l'achat d'une propriété **se fait selon les conditions économiques du marché où est située cette propriété**.

Le marché immobilier est donc un marché local, je dirais même hyperlocal.

D'autre part, en considérant qu'il existe plusieurs propriétés, il est important de savoir, **dans quelle catégorie, de quel style, de quel genre et de quel type**, la propriété sera impliquée lors d'une transaction? Le marché immobilier doit être aussi un marché spécifique.

- Une maison dans **la catégorie résidentielle**, du **style unifamiliale** ou du **style condominium**, du genre plain-pied, à étages, à paliers multiples ou à un étage et demi, maison mobile ou fermette, **du type isolé, jumelé, en rangé, en rangée sur coin ou en quadrex**
- Ou bien cherchez-vous une maison dans **la catégorie des plex**, du style **duplex, triplex, quadruplex, quintuplex ou multiplex**.

L'expérience nous a démontré que :

Lorsqu'on veut vendre ou acheter une propriété, la première chose à faire est de : **prendre le pouls du marché local et spécifique** de l'endroit où est la propriété à vendre ou à acheter.

La propriété que l'on veut vendre ou acheter est identifiée comme **la propriété désignée** et l'endroit où est cette propriété désignée, est appelé **le marché désigné**.

Le marché local sera le marché désigné et on dira que le marché est spécifique lorsqu'on connaîtra la catégorie, le style et le type de maison qui va identifier la propriété désignée, alors on pourra déterminer la gamme de prix de la juste valeur marchande de cette maison désignée. On pourra savoir si le prix demandé d'une maison est bien le prix de la juste valeur marchande. Et comme disait Lereah : **" les acheteurs et les vendeurs de propriété seront plus avertis "**.

Il y a plus de 500 articles dans différentes sections du site web de :
info-immobilier-rive-nord.com

Vous ne trouverez pas de maisons à vendre sur le site mais vous allez apprendre une multitude d'informations sur le marché résidentiel comme l'a décrit Davis Lereah simplement en utilisant l'offre et la demande.

POUR ME REJOINDRE

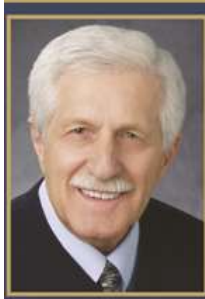
Vous trouverez, mes coordonnées sur la page suivante. Vous trouverez aussi beaucoup d'information sur l'immobilier résidentiel en ligne avec les enseignements de David Lereah sur le site web d'info-immobilier rive-nord en cliquant sur le lien suivant

[IIRN-02 EN DATE DU 1 JUIN 2016](#)

Une production de: Info-Immobilier-Rive-Nord (IIRN), par Michel Brien.

Adresse courriel : Info@info-immobilier-rive-nord.com Tél: (450) 932-1267

Au moment où ce document a été réalisé, Michel Brien était propriétaire du site web <http://info-immobilier-rive-nord.com> dédié à l'information, à titre de courtier immobilier n.l. et blogueur sur le site <http://info-immobilier-rive-nord.com/category/bloque/>



Si vous pensez vendre ou acheter une maison sur la Rive-Nord du Grand Montréal laissez-moi un message tél., au no. ci-dessus ou par courriel à : info@info-immobilier-rive-nord.com et je me ferai un grand plaisir de vous informer comment établir le prix d'une propriété selon l'Offre et la Demande afin d'avoir une transaction équitable.

Cela signifie que l'acheteur ne paie pas plus que la juste valeur marchande (JVM) et le vendeur n'obtient pas moins que la juste valeur marchande (JVM).

À ce prix la transaction est équitable pour l'acheteur et le vendeur.

Michel Brien, courtier immobilier n.l. est stratège, formateur immobilier et détenteur d'un certificat QSC (Qualité de Service à la Clientèle) de la Chambre Immobilière du Grand Montréal

Info-Immobilier-Rive-Nord (IIRN) produit plusieurs dossiers et articles à l'intention de toutes les personnes intéressées par l'immobilier et surtout l'immobilier résidentiel de la Rive-Nord du Grand Montréal. Profitez-en pour visiter les différentes sections du site. Je vous rappelle qu'il y a plus de 100 sujets de toutes sortes sur l'immobilier, traités dans la **Section InfoMaison** et tout autant dans la section du **p'tit matin**

Vous pouvez consulter la précieuse documentation sur l'immobilier résidentielle de la Rive-Nord, en cliquant sur le logo du réseau social de votre choix pour nous suivre.



Prenez connaissance de toute l'information que peut vous apporter info-immobilier-rive-nord en consultant **À PROPOS** sur notre page d'accueil c'est le document no:

[Cliquez sur le lien suivant](#)

[IIRN-02 EN DATE DU 1 JUIN 2016](#)

**LE CENTRE DE L'INFORMATION
SUR L'IMMOBILIER RÉSIDENTIEL DE LA RIVE-NORD**