

# COURTIERS(ières) IMMOBILIERS RECHERCHÉ(e)S

**DANS LANAUDIÈRE**

**TERREBONNE LACHENAIE REPENTIGNY MASCOUCHE**

**DANS LES BASSES LAURENTIDES**

**SAINT-JÉRÔME BLAINVILLE MIRABEL SAINT-EUSTACHE**

Aimeriez-vous apprendre comment analyser les marchés immobiliers locaux en utilisant l'offre et la demande d'une façon tout à fait différente de celles que vous êtes habitué de vous faire servir. **Comprendre la façon dont se comporte le marché immobilier local** est essentiel, non seulement pour savoir comment fluctuent **la valeur des propriétés**, mais aussi pour aider votre clientèle à devenir plus aguerri.

**La formation:** est spécifiquement orienté afin de savoir comment analyser le marché immobilier local et spécifique selon l'Offre et la Demande des maisons désignées de votre clientèle, à savoir:

- Comment trouver la juste valeur marchande d'une propriété, à l'aide de l'O&D et du tableau de l'immobilier;
- Comment déterminer le pourcentage de vente non désaisonnalisé;
- Comment utiliser la demande moyenne d'une maison désignée;
- Comment extraire les données mensuelles pour déterminer la **TENDANCE** du marché désigné de votre clientèle, sans les effets saisonniers;
- Comment faire et utiliser le tableau croisé dynamique;
- Comment déterminer si la valeur de la maison désignée de votre clientèle s'améliore ou se détériore.

*Si vous cherchez à acquérir cette formation voici ce que je vous propose*

**Matériel nécessaire:** Tout le matériel didactique est fourni et tout se fait par internet. Il est nécessaire d'avoir un PC et au moins l'ensemble Microsoft Office 2010; comprenant Excel et Word

**Participants(es)** Pour participer à cette expérience de formation il faut être courtier ou courtière licencié(ière) et exercé votre profession dans au moins une des villes ci-dessus mentionnées. Nota Bene le nombre de participants(tes) est limité.

**Coût:** La formation est **GRATUITE** Il n'y a pas temps défini, la formation se fera a votre rythme d'absorption et de maîtrise des connaissances;

**Crédit UFC:** Comme il s'agit **d'une expérience** de formation, aucun crédit UFC ne sera accordé, mais je vous garantis que vous serez extrêmement heureux de pouvoir profiter de cette formation.

## **Avantages de suivre cette formation:**

**Michel Brien, courtier immobilier n.l. à la retraite**, grandement influencé par David Lereah, ex-économiste en chef de la National Association of Realtors (NAR, c'est l'association des courtiers immobiliers aux États-Unis), **a consacré les 8 dernières années à développer une façon de faire de l'immobilier, en utilisant les données et les calculs selon l'Offre et la Demande locale.**

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.**

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.** Michel Brien, s'est inspiré de la meilleure partie de ce livre, afin d'aider **les vendeurs et les acheteurs** de la Rive-Nord du Grand Montréal, et d'ailleurs, à reconnaître, à déterminer et utiliser les conditions immobilières en vigueur dans leur localité.

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. Lereah explique, comment analyser **les marchés immobiliers locaux** en utilisant l'**offre** et la **demande** d'une façon tout à fait différente de celles que vous êtes habitué à vous faire servir. Comprendre la façon dont se comporte le marché immobilier local est essentiel, non seulement pour savoir comment fluctuent la valeur des propriétés, mais aussi pour vous aider à devenir un acheteur aguerri. Dépendamment des conditions du marché (c'est-à-dire, la balance entre la **demande** et l'**offre**), la valeur des propriétés augmente, diminue ou demeure stable.

Lorsque la **demande** augmente dans un endroit en particulier, il s'exerce une pression forçant les prix à augmenter. En d'autres mots, si la **demande** surpasse l'**offre**, les prix augmentent. Cependant, l'offre de logement ne change pas immédiatement pour répondre à une **demande** qui augmente. Cela survient, lorsque le temps entre le

changement de prix et l'augmentation de l'offre créé par les nouvelles constructions deviennent disponible sur le marché (les constructeurs ne peuvent pas réagir instantanément à la demande), ou le temps que prennent les vendeurs à mettre leur propriété en vente sur le marché. Lorsque la demande augmente et que l'offre n'a pas eu le temps de répondre, l'excès de la demande sur l'offre exerce une pression forçant les prix à augmenter. Alors que l'inventaire augmente dans le temps, soit par la construction de maisons neuves ou par les vendeurs qui mettent leur propriété en vente sur le marché – on peut alors constater une pression sur la diminution des prix.

### **Pour vous inscrire**

J'ai besoin de votre nom et prénom, votre numéro de permis, le nom de votre agence, le nombre d'années d'expérience comme courtier(ière) immobilier, la ou les ville(s) qui constitue(nt) votre ferme. Il suffit de me faire parvenir ces informations avant le 10 novembre 2019, à l'adresse suivante: [brien.m@videotron.ca](mailto:brien.m@videotron.ca)

Une réponse vous sera communiqué dès que les choix seront complétés entre le 10 et le 15 novembre 2019.

Bienvenue

Michel Brien,  
Courtier Immobilier n.l.

