



LE JOURNAL IMMOBILIER

“ Une infolettre de votre courtier immobilier local avec des nouvelles importantes sur l’immobilier et votre communauté ”

SEPTIÈME TRIMESTRE CONSÉCUTIF DE CROISSANCE

SOMMAIRE AVRIL 2016

RÉGION MÉTROPOLITAINE DE MTL

VENTES : 4798 (+ 3 %)

NOUVELLES INSCRIPTIONS : 7008 (- 4 %)

INSCRIPTIONS EN VIGUEUR : 34 217 (- 8 %)

PRIX MÉDIAN :

UNIFAMILIALES : 290 000\$ + 1 %

COPROPRIÉTÉ : 235 000\$ + 2 %

PLEX (2 à 5 logements) : 469 000\$ (+ 6 %)

DÉLAI DE VENTE

Il fallait compter en moyenne

UNIFAMILIALE : **95 JOURS**

COPROPRIÉTÉ : **117 JOURS**

PLEX : **88 JOURS**

pour qu’une propriété trouve
preneur au mois d’avril 2016

Prix médian des unifamiliales de 233 000\$ au Québec

La Fédération des chambres immobilières du Québec (FCIQ) vient de publier les plus récentes statistiques du marché immobilier résidentiel de la province de Québec établies d’après la base de données provinciales Centris des courtiers immobiliers. Ainsi 20 308 ventes ont été réalisées au cours du premier trimestre de 2016, ce qui représente une hausse de 8 % par rapport au même trimestre l’an dernier et une septième augmentation consécutive. Il s’agit également du meilleur début d’année en trois ans à ce chapitre.

Toutes les régions métropolitaines de recensement ont enregistré une croissance de l’activité au premier trimestre, à l’exception de Saguenay, qui a connu un repli des ventes de 9 %. Les RMR de Gatineau (+13 %), de Montréal (+ 10 %) et de Sherbrooke (+ 10 %) ont donné le ton, tandis que les hausses ont été plus modeste du côté de Trois-Rivières (+ 4 %) et de Québec (+ 2 %).

Parmi les plus petits centres urbains, l’agglomération de Val-D’Or s’est encore une fois détachée du lot, avec une impressionnante hausse des ventes de 65 % pour la période de janvier à mars 2016. Les résultats des agglomérations de Baie-Comeau (+ 36 %), de Saint-Jean-sur-Richelieu (+ 30 %) et de Thetford Mines (+ 21 %) sont aussi dignes de mention à

ce chapitre. À l’inverse, les diminutions les plus notables ont été observées dans les agglomérations de Mont-Tremblant (- 31 %), de Rivière-du-Loup (- 28 %), de Sept-Îles (- 29 %) et de Shawinigan (- 20 %).

En ce qui a trait au prix, la hausse à l’échelle de la province demeure similaire à l’inflation, le prix médian des unifamiliales ayant atteint 233 000\$, soit 2 % de plus qu’au premier trimestre de 2015. Les RMR de Gatineau et de Montréal arrivent encore en tête de lice avec des augmentations de prix médian de 3 % et de 2 % respectivement pour l’unifamiliale. On note par ailleurs une stabilité du côté de la RMR de Québec, le prix médian de l’unifamiliale ayant fait du surplace à 246 000\$.



LES JEUNES MÉNAGES DÉSIRENT TOUJOURS ACCÉDER À LA PROPRIÉTÉ



Les jeunes de la génération Y, âgés de 18 à 34 ans, croient en l'importance d'accéder à la propriété. En effet, ces derniers souhaitent devenir propriétaires pour bénéficier d'une meilleure qualité de vie (60 %), ne plus être locataire (58 %) et profiter d'un investissement à long terme (50 %).

Les résultats de l'enquête de la FCIQ-FTQ-APCHQ indiquent que 46 % des répondants âgés de 18 à 34 ans planifient acheter une résidence principale au cours des cinq prochaines années.

83 % des 18 à 34 ans qui envisagent l'achat d'une propriété d'ici les cinq prochaines années ont identifié le type de propriété désirée: 59 % prévoient acheter une habitation existante, alors que 24 % achèteraient une propriété neuve et 17 étaient indécis.

5 stratégies intelligentes pour acheter une propriété

Nous sommes présentement dans un marché de vendeur dans plusieurs secteurs. Les maisons se vendent plus rapidement et les prix des maisons commencent à monter progressivement.

Quand le marché change, c'est le temps de changer aussi de stratégie. Durant un marché d'acheteurs, les acheteurs ont le dessus et peuvent faire plus de demandes aux vendeurs sur le prix et les autres conditions. Durant un marché de vendeur, les acheteurs concèdent l'avantage et sont plus enclins d'accepter des prix plus haut et les conditions du vendeur.

Quand les maisons sont en offre réduite, les acheteurs n'ont pas le luxe de prendre leur temps, de demander que tout petit problème soit arrangé. Faites ces cinq étapes pour assurer votre succès:

1. Faites une bonne première impression

Non seulement vous devez impressionner les vendeurs, vous devez aussi impressionner les

courtiers immobiliers. Faites affaire avec un seul courtier et laissez-le faire son travail efficacement. Il saura trouver rapidement la maison que vous voulez à partir de vos besoins particuliers. Il est à votre servicefaite-lui confiance !

2. Faites-vous préapprouver par un prêteur

Non seulement vous saurez jusqu'à quel montant vous pouvez vous permettre d'acheter, vous serez prêt à faire une offre rapidement. Votre courtier immobilier peut inclure votre préapprobation dans l'offre, qui donnera du poids à votre offre auprès du vendeur.

3. Magasiner dans votre gamme de prix

Dans un marché de vendeur, il est judicieux de magasiner pour des maisons dans votre gamme de prix ou légèrement en-dessous. Ceci vous laissera plus de manoeuvre pour faire des offres plein prix ou au-dessus si vous êtes dans une guerre de prix avec d'autres acheteurs.

Essayer d'acheter une maison au-dessus de vos moyens durant un marché de vendeur va seulement causer de la frustration autant à vous qu'à votre courtier immobilier.

4. Soyez flexible

Aucune maison n'est parfaite. Pour obtenir plus pour votre argent, vous pourriez magasiner pour une maison plus âgée qui nécessite des rénovations. Essayez de voir au-delà des tapis sales et visualiser la maison avec une finition attrayante.

5. Soyez prêt

Soyez en tout temps disponible. La maison de vos rêves vous attends. Soyez prêt à faire une offre aussitôt que votre choix est fait. Ne faites pas d'offres avec des conditions insignifiantes...vous pourriez le regretter.

Pour vendre votre propriété au meilleur prix, appelez...

PATRICK WALKER

Courtier immobilier

C : (514) 258-0332

B: (514) 416-6040

E: info@patrickwalker.immo

W: www.patrickwalker.immo

KW MOMENTUM
KELLER WILLIAMS

