

Le Rapport sur les propriétés récréatives 2009 de Royal LePage



Le Rapport sur les propriétés récréatives 2009 de Royal LePage

Table des matières

Sommaire régionaux sur les propriétés récréatives

Terre-Neuve	Page 3
Île-du-Prince-Édouard	Page 4
Nouvelle-Écosse	Page 4
Nouveau-Brunswick	Page 5
Québec	Page 6
Ontario	Page 7
Manitoba	Page 18
Saskatchewan	Page 19
Alberta	Page 20
Colombie-Britannique	Page 22
Renseignements et porte-parole régionaux	Page 27
Tour d'horizon des prix des biens-fonds de loisirs	Page 31

Sommaire régionaux

Terre-Neuve

Puisqu'il n'y a que trois mois et demi de belle saison pour profiter de la vie de chalet, l'activité du marché des propriétés de loisir à Terre neuve est importante. Les propriétés de Deer Park et de Ocean Pond continuent à attirer le plus l'attention des acheteurs.

Les taux d'intérêt plus bas rendent l'accession à la propriété plus facile aux personnes qui sinon ne pourraient pas se permettre de prendre une hypothèque sur une deuxième résidence. Le meilleur accès au financement permet également aux clients de repousser leurs limites. « En 2008, la plupart des acheteurs cherchaient à dépenser de 100 000 \$ à 150 000 \$ pour une propriété de loisir, affirme Glenn Larkin, courtier-proprétaire chez Royal LePage Atlantic Homestead. Aujourd'hui, cette fourchette atteint 150 000 \$ à 200 000 \$. »

À Deer Park et à Ocean Pond, les propriétés au bord de l'eau se vendent en moyenne 80 000 \$. Les propriétés avec accès maritime coûtent en moyenne 100 000 \$, et celles avec accès terrestre (non riveraines) se vendent en moyenne 70 000 \$.

Plus de la moitié des Canadiens des provinces de l'Atlantique (57 pour cent) disent que le fait de posséder une propriété de loisir les dissuaderait de prendre des vacances ailleurs, ce qui est un taux légèrement supérieur à la moyenne canadienne.

Glenn Larkin remarque que les acheteurs ont tendance à vouloir rester à la même place. « Les jeunes familles investissent dans le plaisir à long terme que la vie de chalet leur offre. De nombreux acheteurs se rappellent les étés de leur enfance passés au bord d'un étang, si bien que la nostalgie influence assurément leurs décisions, ajoute-t-il. Les tracasseries associées au voyage — les aéroports et la sécurité — font aussi des propriétés récréatives une option plus attrayante. »

Selon l'étude sur les propriétés récréatives 2009 de Royal LePage, six Canadiens des provinces de l'Atlantique sur dix considèrent l'acquisition d'un chalet comme un solide investissement financier. Comme l'explique

Glenn Larkin : « Une variation de prix de 10 pour cent d'un chalet de 100 000 \$ représentant un havre de paix et de tranquillité tous les ans de mai à septembre est bien plus facile à tolérer qu'une baisse soudaine de 40 pour cent d'un portefeuille d'actions. »

Comparée à d'autres marchés du Canada, Terre-Neuve possède certaines des propriétés de loisir parmi les plus abordables. Mais Glenn Larkin avertit toutefois les acheteurs de ne pas s'attendre à acheter les propriétés intéressantes à prix d'aubaine. « Les prix grimpent tranquillement, ajoute-t-il. Par exemple, une propriété au bord de l'eau avec accès terrestre située à 45 minutes de St. John's qui a été achetée 15 000 \$ il y a quatre ans, s'est revendue récemment 43 000 \$. »

Les employés de Vale Inco qui choisissent des propriétés de loisir quatre saisons à Deer Park et à Ocean Pond au lieu de maisons à St. John's apportent une activité additionnelle sur le marché immobilier. La proximité de l'usine de Long Harbour motive la décision des acheteurs qui choisissent des petits chalets avec un accès à l'autoroute, ce qui leur permet de retrancher jusqu'à 45 minutes de leur trajet régulier quotidien.

Comme le nombre de propriétés à vendre est limité, Glenn Larkin incite les acheteurs à faire preuve de patience puisque la découverte de la propriété idéale peut prendre un peu de temps. Il leur suggère également de s'occuper de l'aspect financier à l'avance pour pouvoir réagir rapidement lorsqu'ils trouveront enfin le bon chalet.

Île-du-Prince-Édouard

Après un hiver exceptionnellement long et rigoureux, le marché immobilier récréatif de l'Île du Prince Édouard retourne aux normales saisonnières, et le nombre des propriétés à vendre devrait augmenter avec l'arrivée de l'été dans la plus petite et la plus verdoyante des provinces du Canada.

« Le printemps a été froid et humide, ce qui a affecté le marché, explique Ken Peters, courtier propriétaire chez Royal LePage Peters & Lank Realty. La plupart des chalets sont accessibles par des routes de terre battue, si bien que les acheteurs ont dû attendre le temps sec pour visiter les propriétés intéressantes. »

Neuf Canadiens des provinces de l'Atlantique sur dix sont d'avis qu'un chalet représente un endroit de choix pour les réunions de famille.

Le prix d'une propriété riveraine standard¹ avec accès terrestre varie entre 100 000 \$ et 500 000 \$; et celui d'une propriété à accès au terrain seulement varie entre 50 000 \$ et 250 000 \$.

Les propriétés riveraines avec accès terrestre continuent à susciter l'intérêt le plus marqué chez les acheteurs à la recherche d'une propriété de loisir, suivies de près par les chalets avec vue sur l'eau. L'accès aux nombreuses plages et aux terrains de golf de l'île joue également un rôle important.

De plus, les propriétés trois saisons continuent à susciter de l'intérêt. « Les habitants de l'île cherchent de plus en plus souvent des chalets habitables de mi mai à décembre. Cela signifie que les chalets bien isolés sont en demande », ajoute Ken Peters.

La fourchette de prix la plus attrayante pour la majorité des acheteurs est celle comprise entre 80 000 \$ et 150 000 \$. Cependant, les propriétés de plus de 150 000 \$ attirent de plus en plus l'attention, et dans certains cas cette fourchette atteint même 300 000 \$. Il y a très peu de propriétés récréatives coûtant 500 000 \$ et plus.

La plupart des acheteurs de l'Île du Prince Édouard sont davantage motivés par la vie de chalet que par le gain financier. « Notre marché est protégé des hauts et des bas que le reste du pays a connus, et d'habitude nos acheteurs ne considèrent pas l'immobilier comme une manière de faire de l'argent, explique Ken Peters. Les propriétaires de chalets sont plus intéressés par l'idée de passer du temps avec des amis et la famille, par le calme et la tranquillité qu'ils pourront y apprécier et par la découverte des grands espaces. »

Les propriétés à prix abordable et le charme de l'île continuent à susciter l'intérêt des acheteurs de partout au Canada. Toutefois, comme l'explique Ken Peters : « Il existe une idée fausse parmi quelques acheteurs de l'extérieur de la province à l'effet que l'acquisition d'une propriété de loisir sur l'île est freinée par les lourdeurs administratives. Ceci n'est pas le cas et l'Île du Prince Édouard reste une excellente source de propriétés de loisir— pour les insulaires et pour les non-insulaires. »

Nouvelle-Écosse

Les acheteurs de propriétés récréatives en Nouvelle Écosse sont des retraités, des personnes qui reviennent dans la province après avoir travaillé ailleurs et des acheteurs d'autres provinces. Ils sont attirés par les nombreux lacs, la beauté naturelle, l'environnement idéal pour pratiquer des activités récréatives saisonnières en famille et le marché abordable de la province. La plupart des acheteurs recherchent des chalets au bord de l'eau accessibles et habitables toute l'année.

« Alors que la majorité des acheteurs provenant de l'extérieur de la province cherchent une propriété de loisir qu'ils utiliseront de manière saisonnière, les personnes de la région qui sont déjà retraitées ou qui le seront bientôt considèrent les chalets comme des résidences habitables à l'année. Cette tendance est également présente chez les personnes qui retournent en Nouvelle Écosse après avoir travaillé dans l'ouest ou ailleurs au Canada, indique

Quarante trois pour cent des Canadiens des provinces de l'Atlantique pensent que l'investissement dans une propriété de loisir génère un retour de l'investissement plus important qu'un investissement à la bourse, tandis que seulement 26 pour cent pensent le contraire.

Cathie Billings, courtière propriétaire chez Royal LePage People First. Pour ces acheteurs, l'électricité, la plomberie et l'accès routier représentent des éléments incontournables. Les propriétés qui possèdent ces équipements ou qui peuvent être facilement transformables en propriétés habitables toute l'année suscitent l'intérêt. »

Avec ses magnifiques plages de sable et la proximité de l'aéroport de Halifax, la région de Lunenburg intéresse particulièrement les acheteurs de l'extérieur de la province. Dans cette région, les propriétés riveraines avec accès terrestre se vendent à partir de 85 000 \$, mais peuvent atteindre 855 000 \$. Malgré ces prix élevés, les acheteurs de l'Ontario et de l'Alberta estiment faire un investissement avantageux, puisque les propriétés

comparables dans leur province d'origine sont beaucoup plus dispendieuses et souvent difficiles à trouver.

Dans la collectivité de Bridgewater, située sur la côte sud, les propriétés riveraines avec accès terrestre se vendent à partir de 78 000 \$ et peuvent atteindre 325 000 \$. Le prix des propriétés similaires à Liverpool, municipalité située à deux heures de l'aéroport de Halifax, avec un accès plus restreint aux plages, varie entre 41 900 \$ et 229 000 \$.

Le prix des propriétés avec accès terrestre (non riveraines) varie entre 85 000 \$ et 125 000 \$ à Lunenburg, entre 65 000 \$ et 350 000 \$ à Liverpool, et entre 69 000 \$ et 325 000 \$ à Bridgewater.

Selon Mme Billings, le retour de l'investissement des propriétés de loisir est double. « Contrairement aux actions, la terre est un bien tangible et puisque le nombre des propriétés riveraines sur le marché n'est pas infini, l'achat procure un sentiment de sécurité, dit-elle. En matière de style de vie, le chalet apporte un bien être instantané qui ne peut être exprimé en dollars. »

Bien que le nombre de maisons à vendre reste stable et que celui des permis de construire est en baisse, Cathie Billings a remarqué que les terrains au bord de l'eau se vendent bien. « Les acheteurs planifient pour le futur, explique-t-elle en ajoutant que comme les baby boomers continuent à considérer les propriétés de loisir comme une option intéressante pour leur retraite, leur choix sera aussi dicté par l'accès à des services comme les soins de santé et les centres d'achat.

Nouveau-Brunswick

Des petits chalets rustiques à quelques minutes de marche d'une plage de sable aux propriétés riveraines aménagées avec luxe, le Nouveau-Brunswick offre un large éventail de propriétés permettant de pratiquer des activités récréatives saisonnières.

« Jusqu'ici, nous vendions des propriétés de loisir coûtant moins de 100 000 \$, explique Carla Bouchard, courtière propriétaire chez Royal LePage Metro. Au fur et à mesure que la saison avance, nous nous attendons à ce que les propriétés se vendant entre 100 000 \$ et 150 000 \$ attireront plus d'acheteurs. »

La municipalité de Shediac, où le prix moyen des propriétés riveraines avec accès terrestre est de 137 000 \$, suscite le plus grand intérêt; les propriétés similaires à Cap Pelé se vendent en moyenne 88 000 \$.

Ce sont les Canadiens vivant sur la côte Est qui sont les plus susceptibles (84 pour cent) d'acheter un chalet au bord d'un lac.

« Les propriétés riveraines sont toujours recherchées et les régions comme Shediac, avec ses plages exceptionnelles, continuent à afficher les prix les plus élevés, explique Mme Bouchard. Mais les acheteurs peuvent aussi s'intéresser à des collectivités plus au nord comme Cocagne et Richibucto River, où les propriétés faisant face à la rivière coûtent moins cher. »

Le prix des propriétés riveraines standards avec accès terrestre se situe entre 59 000 \$ et 90 000 \$ à Cocagne et il s'élève de 90 000 \$ à 112 000 \$ à Richibucto River. Les propriétés standards avec accès maritime se vendent en moyenne 329 000 \$ à Cocagne, leur prix atteint entre 130 000 \$ et 300 000 \$ à Shediac et il varie entre 129 000 \$ et 189 000 \$ à Richibucto River. Le prix moyen des propriétés avec accès terrestre (non riveraines) est de 100 000 \$ à Cap Pelé; il varie entre 59 000 \$ et 90 000 \$ à Cocagne et entre 78 000 \$ et 165 000 \$ à Richibucto River.

On retrouve deux sortes d'acheteurs types : des jeunes familles et des parents dont les enfants ont quitté la maison. Pour les jeunes familles qui peuvent se l'offrir, l'accès à une plage joue un rôle important dans le choix d'une propriété de loisir. La plupart des acheteurs de plus de 50 ans sont attirés quant à eux par des propriétés qui leur offriront paix et tranquillité.

Pour les acheteurs de propriétés de loisir au Nouveau Brunswick, la revente ne constitue pas le principal élément de motivation, ni même l'utilisation d'un chalet comme source de revenus. Cependant, certains acheteurs des autres régions qui viennent peu souvent et pour une courte période sont plus susceptibles de louer leur propriété pendant la saison estivale.

Alors que la saison touristique approche, on prévoit que l'intérêt des acheteurs des autres provinces augmente. Ces acheteurs sont souvent prêts à payer plus pour une propriété récréative parce que comparativement aux prix pratiqués en Ontario et au Québec, ceux des propriétés de loisir au Nouveau Brunswick sont très avantageux.

« Nous sommes également témoins d'une tendance chez les visiteurs assidus, qui passent des tentes et des caravanes aux petits chalets, indique Mme Bouchard. D'un point de vue local, les propriétés de loisir plus luxueuses attirent des acheteurs qui cherchent une résidence permanente. »

Québec

Comme l'indique l'augmentation de la demande pour les propriétés de moins de 300 000 \$ au cours des derniers mois, les résidents du Québec sont plus que jamais intéressés à devenir propriétaires d'une propriété de loisir.

« Les propriétés immobilières, et plus particulièrement les propriétés de loisir telles que les chalets ou les appartements en copropriété, représentent le meilleur investissement que les gens puissent faire. De plus, il s'agit du seul investissement dont ils peuvent profiter immédiatement, affirme Peter Reindler, courtier propriétaire chez Royal LePage Action Courtier. Par exemple, les propriétés de loisir situées dans les Cantons de l'Est offrent une bonne qualité de vie et de nombreux grands espaces. La valeur de ces propriétés a augmenté de 8 % par année au cours des 40 dernières années. »

Dans les Cantons de l'Est, notamment au lac Brome, au lac Champlain, au lac Memphrémagog et à Sutton, le prix moyen d'une propriété riveraine avec accès terrestre se situe entre 400 000 \$ et 500 000 \$, et les propriétés non riveraines avec accès terrestre se vendent entre 175 000 \$ et 225 000 \$.

Comme l'indique le sondage de 2009 sur les propriétés de loisir effectué par Royal LePage, les acheteurs du Québec recherchent principalement une bonne qualité de vie. Toutefois, le rendement du capital investi est également un facteur de décision important : 55 % des acheteurs croient que l'achat d'un chalet constitue un bon investissement à long terme, et 35 % pensent qu'une propriété de loisir offre un plus grand rendement du capital investi que le marché des valeurs mobilières.

Cinquante cinq pour cent des acheteurs de propriétés de loisir au Québec croient qu'un chalet constitue un bon investissement à long terme, et 86 pour cent considèrent qu'un chalet est une bonne option pour s'éloigner de la ville.

Actuellement, les chalets en bordure de lac sont les types de propriétés les plus en demande sur ce marché.

Selon les résultats du sondage de 2009 effectué par Royal LePage, 73 % des Québécois affirment qu'ils sont plus susceptibles d'acheter ce type de propriété de loisir. La majorité (86 %) des Québécois considèrent qu'un chalet est une bonne option pour s'éloigner de la ville, et un peu plus de la moitié (51 %) d'entre eux pensent qu'il est moins tentant de prendre des vacances ailleurs lorsqu'on possède une propriété de loisir.

« Les acheteurs de propriétés de loisir veulent s'éloigner du stress de la vie urbaine. Ils veulent voir des montagnes, des lacs et des paysages à couper le souffle, et ce, tout en ayant accès à des services à proximité, par exemple des terrains de golf, des stations de ski ou des sentiers de randonnée pédestre, explique M. Reindler. Les régions comme Bromont, Sutton, Orford ou Owl's Head sont des trésors cachés pour les acheteurs de propriétés de loisir du Québec. »

Le sondage indique également que les trois facteurs les plus importants pour les acheteurs du Québec sont la tranquillité (69 %), l'habitabilité à l'année (48 %) et les services (36 %). De plus, les acheteurs du Québec sont les plus verts du pays. En effet, 31 % d'entre eux recherchent des caractéristiques écologiques, ce qui constitue le pourcentage le plus élevé par rapport aux autres provinces.

Ontario

Péninsule Bruce

Les régions de la baie Georgienne et du lac Huron de la péninsule Bruce offrent aux acheteurs plus de 800 kilomètres de plages de sable blanc, de tous petits villages et des falaises de calcaire. Cette région offre également une grande variété d'activités extérieures, des lieux de repos et de relaxation, une beauté naturelle et des paysages magnifiques.

« Le prix des propriétés a seulement diminué légèrement, et les ventes ont baissé de manière générale cette année, affirme Paul Annett, agent immobilier chez Royal LePage RCR Realty. Cette année, le nombre de propriétés à vendre est bas, ce qui a une incidence directe sur les ventes et explique pourquoi ces dernières ont diminué. Je m'attends toutefois à ce que le nombre de propriétés à vendre augmente plus tard dans la saison. »

Quatre vingt neuf pour cent des acheteurs en Ontario considèrent qu'un chalet ou une propriété récréative est une bonne option pour s'éloigner de la ville.

Dans cette région, le prix d'une propriété riveraine standard se situe entre 250 000 \$ et 450 000 \$, et les propriétés non riveraines standards avec accès terrestre se vendent entre 125 000 \$ et 250 000 \$.

M. Annett souligne que la gamme de prix des propriétés est vaste cette année. Les prix vont de 100 000 \$ pour un chalet non situé directement au bord de l'eau à 1 000 000 \$ pour une luxueuse propriété riveraine. «

La plupart des acheteurs s'attendent à faire une bonne affaire parce qu'ils pensent que les propriétaires veulent vendre. Toutefois, en ce moment, les gens ne vendent pas si rapidement et ne sont pas prêts à négocier. S'ils ne sont pas obligés de vendre, ils ne le feront pas. »

Ce marché attire les personnes qui désirent reprendre contact avec la nature et fuir la ville. Pour beaucoup d'acheteurs, l'intimité et la beauté du paysage sont les caractéristiques principalement recherchées. Grâce à ses nombreuses attractions naturelles, la péninsule Bruce répond habituellement à ces besoins. La plupart des acheteurs potentiels sont âgés de 40 à 60 ans et désirent prendre leur retraite dans un avenir proche. Ils recherchent donc des propriétés habitables à l'année.

Comme le nombre de propriétés à vendre est limité dans cette région, M. Annett suggère aux acheteurs de passer à l'action si une propriété les intéresse. « J'ai vu de nombreux acheteurs attendre trop longtemps pour ensuite voir la

propriété qui les intéressait être vendue à quelqu'un d'autre », explique-t-il.

Les Kawarthas de l'Est

À seulement 90 minutes de Toronto, les Kawarthas de l'Est offrent la possibilité de s'éloigner rapidement de la frénésie de la ville.

Dans cette région, les acheteurs peuvent faire des activités extérieures tout au long de l'année. La plupart des lacs de la région sont reliés à la voie navigable Trent - Severn, ce qui permet de naviguer sur des kilomètres. L'accessibilité aux pistes de motoneige et de randonnée permet également de pratiquer des loisirs à longueur d'année.

Même si 2008 a marqué la fin de presque une décennie d'augmentation de 5 à 8 pour cent de la valeur annuelle, la région montre des signes de rétablissement. « Le marché est comparable à celui du premier semestre de 2008 et est meilleur que celui du deuxième semestre de 2008, affirme Bruce Switzer, directeur chez Royal LePage Frank Real Estate. La vie de chalet relaxante attire la plupart des acheteurs dans cette région. »

La grande variété de propriétés récréatives de la région convient à divers types de budgets et de goûts. Le prix moyen d'une propriété riveraine standard avec accès terrestre se situe entre 350 000 \$ et 400 000 \$, et les propriétés standards avec accès maritime se vendent entre 250 000 \$ et 300 000 \$. Le prix d'une propriété non riveraine avec accès terrestre varie de 150 000 \$ à 200 000 \$.

Pour les personnes qui recherchent beaucoup d'intimité, le lac Stoney et le lac Clear offrent certaines des propriétés les plus retirées, mais aussi les plus chères de la région.

M. Switzer conseille aux acheteurs potentiels d'une propriété récréative de consulter un agent immobilier qui a de l'expérience dans la région pour déterminer laquelle des nombreuses options s'offrant à eux convient le mieux à leurs besoins.

Plus de la moitié (56 pour cent) de tous les acheteurs de l'Ontario considèrent la tranquillité comme l'une des caractéristiques les plus importantes lorsqu'ils cherchent une propriété récréative.

Haliburton Highlands

Située à moins de trois heures de Toronto, la région de Haliburton Highlands est une destination populaire accessible à l'année. Comptant plus de 600 lacs et rivières, la région de Haliburton offre d'excellentes conditions pour faire du canoë et du bateau. On peut également y faire de la randonnée pédestre, du vélo, de l'équitation et des sports d'hiver, ou tout simplement relaxer sur le bord des lacs.

« L'année est bien avancée, et il y a eu une hausse du nombre de propriétés vendues au cours du mois dernier, affirme Anthony vanLieshout, courtier propriétaire chez Royal LePage Lakes of Haliburton. L'achat d'une propriété récréative intéresse encore les gens. »

Selon M. vanLieshout, il y a une augmentation de la demande pour les propriétés habitables à l'année à Haliburton. « Les baby boomers s'intéressent plus aux chalets qui sont des propriétés résidentielles pouvant être habitées à longueur d'année », explique-t-il.

Dans cette région, le prix moyen d'une propriété riveraine standard avec accès terrestre est de 300 000 \$. En moyenne, les propriétés avec accès maritime se vendent 200 000 \$, et les propriétés non riveraines avec accès terrestre, 175 000 \$. Les acheteurs recherchent généralement une propriété dont le prix se situe entre 200 000 \$ et 400 000 \$, ce qui correspond à la tendance de l'an passé.

Malgré le ralentissement économique actuel, 46 pour cent des acheteurs pensent que les propriétés de la région de Haliburton Highlands offrent un bon rendement du capital investi. Puisqu'il y a grand choix de propriétés dans la région, les acheteurs peuvent trouver la propriété qui leur convient, et ce, au prix qui leur convient, que leur budget soit de 100 000 \$ ou de 1 000 000 \$.

Bien que la région de Haliburton en ait pour tous les goûts, la plupart des acheteurs cherchent une propriété abordable qu'ils peuvent utiliser toute l'année. Selon M. van Lieshout, la région de Haliburton offre un excellent rapport qualité prix aux acheteurs qui recherchent une propriété récréative dont ils pourront profiter en famille.

Comme les taux d'intérêt sont plus bas et que les prix sont à la baisse, M. vanLieshout constate que moins d'acheteurs investissent avec des amis ou des membres de leur famille. « La plupart des gens désirent acheter une propriété seuls pour leur usage personnel pendant les fins de semaine », dit-il.

Quatre Ontariens sur dix considèrent que l'achat d'un chalet offre un plus grand rendement du capital investi qu'un investissement dans le marché des valeurs mobilières.

Kingston et Land O' Lakes

Grâce à son emplacement au cœur des Mille Îles, à ses nombreux lacs, à son histoire, ainsi qu'à sa culture et à ses attractions renommées, la région de Kingston et Gananoque est considérée comme le secret le mieux gardé de l'Ontario. La région attire les jeunes professionnels qui désirent relaxer et s'amuser la fin de semaine, ainsi que les familles avec enfants et les couples qui s'apprêtent à prendre leur retraite.

« Au cours des dernières années, il y a eu une pénurie de propriétés à vendre. Cela est dû en partie au fait que les familles gardent désormais leurs chalets plus longtemps plutôt que de vendre, et ce, même si elles ne les utilisent pas, explique Wayne Carrothers, agent immobilier de Royal LePage ProAlliance Realty. Cependant, comme les propriétaires vieillissent et s'en retournent en ville pour avoir accès à de meilleurs services de santé, il devrait prochainement y avoir davantage de propriétés sur le marché. Je m'attends à ce que le marché des propriétés de milieu de gamme soit équilibré pendant le reste de l'année. »

Le prix d'une propriété riveraine standard avec accès terrestre se situe entre 170 000 \$ et 300 000 \$, et les propriétés standards avec accès maritime se vendent entre 150 000 \$ et 200 000 \$. Pour les propriétés avec accès terrestre (non riveraines), les prix jouent entre 65 000 \$ et 85 000 \$.

M. Carrothers souligne que la plupart des propriétés offertes sont de milieu de gamme, mais que quelques beaux chalets sont à vendre dans la région de Kingston. « En ce moment, un chalet de deux ans situé au bord de l'eau est inscrit à 325 000 \$. La personne qui achètera cette propriété fera une bonne affaire », dit-il.

Les acheteurs d'aujourd'hui veulent s'éloigner de la ville et relaxer dans un environnement sans stress. Un grand nombre d'acheteurs considèrent que l'emplacement en bordure de l'eau est une caractéristique importante. Pour les acheteurs plus âgés, l'accès de plain pied à l'eau est une caractéristique de sécurité importante, tant pour eux que pour leurs petits enfants en visite.

Plus des deux tiers (68 pour cent) des Ontariens croient qu'un chalet constitue un bon investissement à long terme.

De plus, comme le prix des chalets augmente, les familles investissent ensemble dans des propriétés. Cette tendance n'est généralement pas très forte dans la plupart des autres régions. Selon les résultats du sondage sur les propriétés récréatives de Royal LePage, seulement 13 pour cent des Ontariens montrent de l'intérêt pour cette option.

« Généralement, peu de gens louent leur chalet. Toutefois, les périodes

de difficulté économique font habituellement naître ce besoin. Il se pourrait donc que cette tendance soit plus forte l'année prochaine », affirme M. Carrothers.

M. Carrothers conseille aux citoyens souhaitant acheter une propriété à la campagne de faire des recherches. « De nombreux acheteurs de la ville ne savent pas comment fonctionne un puits et ignorent qu'il existe des règlements et des restrictions relatifs à la construction, dit-il. Faites affaire avec un agent bien informé et expérimenté; il vous trouvera une propriété qui correspond le mieux à vos critères, mais n'oubliez pas que vous devez être prêt à faire des compromis. »

Lac des bois (Kenora)

Le lac des Bois est situé à la frontière du Manitoba et de l'Ontario. On y retrouve plus de 14 000 îles et une nature sauvage vierge. Considéré comme l'une des meilleures destinations de pêche en Amérique du Nord, le lac des Bois offre également diverses activités récréatives aux amateurs de plein air.

« Le marché des propriétés récréatives de Kenora a été relativement protégé du récent ralentissement économique, explique Loren Knopf, évaluatrice résidentielle canadienne (CRA) travaillant pour Royal LePage Landry's for Real Estate, à Kenora. Bien que le marché ait ralenti plus que d'habitude en hiver, les ventes ont repris, et nous nous attendons à ce qu'elles demeurent semblables à celles de l'an passé. »

Dans la région, les propriétés récréatives dont le prix se situe entre 150 000 \$ et 400 000 \$ sont toujours très en demande. Généralement, les acheteurs sont âgés de 30 à 50 ans, sont issus de la classe moyenne supérieure et viennent du Manitoba. Il arrive fréquemment que les résidents du Manitoba se déplacent à Kenora, qui se situe tout près de la frontière provinciale, pour acheter des propriétés plus abordables.

Vingt sept pour cent des acheteurs de l'Ontario considèrent la pêche comme l'une des caractéristiques les plus importantes lorsqu'ils cherchent une propriété récréative.

Dans cette région, le prix d'une propriété riveraine standard varie de 300 000 \$ à 900 000 \$, et les propriétés standard avec accès maritime se vendent entre 250 000 \$ et 700 000 \$.

« L'intimité et la qualité du rivage sont les caractéristiques les plus importantes pour les acheteurs qui cherchent une propriété récréative, ajoute Mme Knopf. Je conseille aux acheteurs de faire leurs devoirs avant de visiter des propriétés. Ils devraient faire des recherches sur plusieurs propriétés afin de savoir exactement ce qu'ils veulent et ce qui correspond le mieux à leur style de vie. »

Meaford/Thornbury

Situées sur la rive sud de la baie Georgienne, les régions de Meaford et de Thornbury offrent des activités récréatives à longueur d'année, notamment la pêche, le ski, le golf, le curling, la voile et le vélo, tout cela dans une atmosphère de petite ville accueillante et pittoresque. Les acheteurs typiques sont des professionnels âgés de 40 à 65 ans qui sont à la retraite ou qui vont bientôt l'être.

« Le marché des propriétés récréatives de Meaford et de Thornbury a été plutôt calme pendant les quatre premiers mois de 2009, affirme Jim Gray, directeur des ventes chez Royal LePage Locations North. En raison de la conjoncture actuelle, les ventes sont légèrement en baisse comparativement à l'année passée. Jusqu'à maintenant, il y a seulement eu de l'activité pour les ventes de propriétés riveraines situées dans cette région et à Collingwood, mais beaucoup de propriétés sont à vendre. »

Dans cette région, les propriétés riveraines standards se vendent entre 385 000 \$ et 459 000 \$, et le prix moyen

d'une propriété non riveraine standard est de 243 000 \$.

M. Gray remarque que les gens investissent dans le marché de Meaford et de Thornbury pour s'offrir un meilleur style de vie à long terme, car la plupart d'entre eux recherchent une propriété habitable à l'année. « Un investissement dans une propriété est tangible; les gens peuvent tout de suite en profiter », dit-il.

Le marché attire les acheteurs qui s'y connaissent très bien et qui désirent s'éloigner de la ville pour relaxer et profiter de la vie de chalet. « La plupart des acheteurs ont des souvenirs de moments passés à un chalet et désirent maintenant posséder leur propre chalet pour réaliser leur rêve, explique M. Gray. Habituellement, ils savent ce qu'ils veulent et comprennent qu'ils ne peuvent pas apporter beaucoup de changements aux caractéristiques naturelles de leur propriété sans avoir les permis nécessaires. »

En raison du vieillissement de la population de l'Ontario, de nombreux acheteurs recherchent une propriété habitable à l'année en vue de leur retraite.

Le meilleur conseil de M. Gray est de consulter un courtier spécialisé en propriétés récréatives. « Les propriétés riveraines offrent de nombreuses caractéristiques uniques que les autres courtiers ne connaissent peut être pas », affirme-t-il.

Midland

Située aux abords de la baie Georgienne, la ville de Midland est à seulement 90 minutes au nord de Toronto. Il s'agit d'une région récréative accessible à l'année offrant de nombreuses possibilités de loisir. En effet, on y retrouve certaines des plus belles plages d'eau douce, ainsi que des sentiers de randonnée pédestre, et on peut y pratiquer la pêche et des sports d'hiver. Cette région attire les couples mariés qui ont des enfants, des familles et des amis, ainsi que les retraités.

« Comme le marché a été plutôt calme en début d'année, les ventes sont légèrement en baisse, affirme Jennifer Nieuwdorp, courtière directrice chez Royal LePage In Touch Realty Inc. La demande est actuellement modérée, puisque cette année, les acheteurs sont très prudents et préfèrent attendre de voir ce qui va se passer. » Malgré ce départ lent, Mme Nieuwdorp croit que l'achat d'une propriété récréative intéresse encore les gens, parce qu'ils considèrent qu'il s'agit d'un bon investissement sûr et à long terme.

« Les familles et les retraités ont toujours très envie de changer de style de vie, et un chalet est l'endroit idéal où se réunir en famille ou entre amis », ajoute Mme Nieuwdorp.

Selon les résultats du sondage sur les propriétés récréatives 2009 effectué par Royal LePage, 90 pour cent des répondants pensent qu'un chalet est un bon endroit où se réunir en famille, et 68 pour cent d'entre eux croient que l'achat d'un chalet constitue un bon investissement à long terme. Parmi les personnes interrogées, 41 pour cent considèrent qu'une propriété récréative offre actuellement un meilleur investissement que la bourse.

Les acheteurs de Midland peuvent toujours acheter une propriété riveraine abordable.

Dans cette région, le prix moyen d'une propriété riveraine standard avec accès terrestre est de 450 000 \$. Les propriétés standards avec accès maritime se vendent en moyenne 300 000 \$, et le prix moyen d'une propriété non riveraine avec accès terrestre est de 200 000 \$.

Les propriétés riveraines intéressent la plupart des acheteurs qui peuvent se permettre un tel achat. Généralement, les acheteurs finissent par choisir un chalet non riverain qui avec accès au bord de l'eau. Ils veulent faire du bateau, aller à la pêche et avoir accès à une plage de sable où ils peuvent regarder un merveilleux coucher de soleil. Certains acheteurs désirent être près des services tels que les hôpitaux, les terrains de golf, les stations de ski et les magasins.

Mme Nieuwdorp suggère aux personnes qui cherchent un chalet de prendre en considération la distance à parcourir pour s'y rendre. Elle conseille de choisir une région située à seulement une ou deux heures de chez soi.

Muskoka

La région de Muskoka, qui englobe le lac Muskoka, le lac Rousseau et le lac Joseph, est située près de Bracebridge et de Gravenhurst. On y retrouve des complexes touristiques en bordure de lac, des terrains de golf de renommée internationale et des chalets de plusieurs millions de dollars.

À Muskoka, les propriétés récréatives figurent parmi les plus chères en Ontario, et les propriétés riveraines demeurent les plus prisées. Dans cette région, le prix moyen se situe entre 450 000 \$ et 1 350 000 \$ pour une propriété en bordure du lac Muskoka, et varie de 875 000 \$ à 3 280 000 \$ pour une propriété en bordure du lac Joseph. Le prix dépend de l'emplacement de la propriété.

Selon John O'Rourke, courtier chez Royal LePage Lakes of Muskoka, dans l'ensemble, l'activité du marché de cette région a ralenti par rapport à l'année dernière. « La demande pour les propriétés récréatives a diminué en septembre dernier, mais ce printemps, l'intérêt des acheteurs commence à se raviver », affirme-t-il.

On s'attend à ce que le nombre de propriétés à vendre soit plus élevé que l'année dernière, ce qui aurait pour effet de réduire les prix. « Nous avons fait faire beaucoup de visites, mais les acheteurs attendent en espérant que les prix vont diminuer davantage, explique M. O'Rourke. Cela rend les choses beaucoup plus difficiles pour les gens qui essaient de vendre leur chalet. »

Les propriétés récréatives de Muskoka figurent parmi les plus chères de l'Ontario.

« L'acheteur typique de Muskoka n'a pas été touché par les récents événements économiques et continue donc à chercher une propriété dont le prix se situe entre 750 000 \$ et 1 250 000 \$, souligne M. O'Rourke. Ce type d'acheteur continue d'acheter parce qu'il le peut. Il s'agit d'un choix de style de vie. »

L'intérêt pour les chalets riverains habitables à l'année et situés sur de grands terrains est encore fort, et les acheteurs sont prêts à payer le coût plus élevé de ce type de propriété. Pour les acheteurs qui sont à la retraite ou qui vont bientôt l'être, il est particulièrement important d'être à proximité des services offerts à Bracebridge et à Gravenhurst.

Quarante et un pour cent des Ontariens pensent qu'une propriété récréative offre un plus grand rendement du capital investi que le marché des valeurs mobilières.

Aux acheteurs qui ne peuvent se permettre une propriété de plusieurs millions de dollars, M. O'Rourke suggère d'envisager la copropriété. « Même si la copropriété n'est pas aussi populaire qu'il y a quelques années, elle constitue toujours une option qui vaut la peine d'être considérée », affirme-t-il.

Les Kawarthas du Nord

La région des Kawarthas du Nord est une destination récréative accessible à l'année qui offre des plages de sable, des étendues d'eau où l'on peut nager et l'accès à de nombreuses pistes de motoneige. Cette région des Kawarthas est la plus éloignée de la ville. En effet, il faut entre deux et trois heures pour se rendre aux Kawarthas du Nord à partir de Toronto. Par conséquent, les prix dans cette région sont généralement plus bas comparativement aux Kawarthas de l'Est et de l'Ouest.

« L'abordabilité est cruciale pour les familles, et la région des Kawarthas du Nord offre un excellent rapport qualité

prix », explique Bruce Switzer, directeur chez Royal LePage Frank Real Estate.

La région attire surtout les jeunes familles qui veulent profiter des avantages d'être propriétaires d'un chalet sans avoir à payer un prix aussi élevé que ce qui est demandé dans les régions avoisinantes. Dans cette région, les propriétés riveraines standards avec accès terrestre se vendent entre 250 000 \$ et 300 000 \$, et le prix d'une propriété standard avec accès maritime se situe entre 150 000 et 200 000 \$. Pour les propriétés non riveraines avec accès terrestre, les prix jouent entre 125 000 \$ et 150 000 \$.

« Les acheteurs considèrent qu'un chalet est un bon investissement financier, mais pour la plupart d'entre eux, l'investissement dans la qualité de vie est le plus important facteur motivant la décision d'achat », affirme M. Switzer. Comme l'indique le sondage sur les propriétés récréatives effectué par Royal LePage, plus de la moitié (56 pour cent) des acheteurs de propriétés récréatives en Ontario pensent qu'il est moins tentant de prendre des vacances ailleurs lorsqu'on possède une propriété récréative. L'accessibilité des services dans la région des Kawarthas du Nord est donc une caractéristique importante pour les acheteurs potentiels.

Quatre vingt dix pour cent des Ontariens pensent qu'un chalet est un bon endroit où se réunir en famille.

« Avec tous les services qu'offre cette région, pourquoi dépenser ailleurs l'argent que votre famille a mis de côté pour les vacances? », dit M. Switzer.

Parry Sound

« Pourquoi dépenser ailleurs l'argent que votre famille a mis de côté pour les vacances? »

Située sur la rive de la baie Georgienne et près des magnifiques et spectaculaires 30 000 îles, Parry Sound est reconnue en tant que havre récréatif accessible à l'année. À deux heures au nord de Toronto, la région offre une abondance de propriétés aux acheteurs qui désirent s'éloigner de la ville.

Le marché des propriétés récréatives de Parry Sound a changé au cours des dernières années. « Les gens veulent toujours devenir propriétaires d'un chalet, mais la majorité d'entre eux recherchent une propriété de vacance, affirme Bill Kingshott, courtier propriétaire chez Royal LePage Team Advantage Realty. La récente expansion de l'autoroute 400 et l'ouverture d'un nouvel établissement de santé font de Parry Sound l'endroit idéal pour les gens qui approchent de la retraite ou qui désirent acheter une propriété pour en faire leur résidence principale. »

Bien que la majorité des propriétés à vendre sur le marché soient des propriétés résidentielles, à l'approche de la saison, il commence à y avoir de l'activité sur le marché des propriétés récréatives, ainsi que sur le marché des propriétés commerciales telles que les complexes de villégiature et les terrains de caravaning et de camping.

« En ce qui concerne le nombre de ventes, le marché est semblable à celui de l'année passée à la même période, souligne M. Kingshott. Cependant, les taux d'intérêt plus bas et le nombre légèrement plus élevé de propriétés à vendre en font un marché d'acheteurs. Les prix ont été modifiés de manière à être mieux adaptés à ce nouvel environnement et à encourager les ventes. »

L'acheteur peut s'attendre à ce que les propriétés riveraines standards se vendent entre 200 000 \$ et 400 000 \$. Le prix d'une propriété standard avec accès maritime se situe entre 150 000 \$ et 200 000 \$, et une propriété non riveraine avec accès terrestre se vend entre 150 000 \$ et 200 000 \$. Les prix sont donc demeurés stables par rapport à 2008.

L'abordabilité n'est pas la seule raison pour laquelle les gens achètent des propriétés récréatives à Parry Sound. « Les acheteurs considèrent leur achat comme leur seul investissement sûr en ce moment, explique M. Kingshott.

Étant donné la situation économique actuelle, les gens qui peuvent se permettre d'acheter le font en pensant au rendement du capital investi. »

Selon M. Kingshott, une nouvelle tendance a fait son apparition chez les acheteurs. En effet, certains d'entre eux cherchent une propriété qu'ils peuvent aussi utiliser comme source de revenu supplémentaire. Les propriétaires louent leur propriété de façon à pouvoir payer les rénovations et les taxes foncières. Le sondage sur les propriétés récréatives 2009 effectué par Royal LePage indique que 13 pour cent des répondants en Ontario seraient prêts à louer leur chalet pendant l'année.

M. Kingshott conseille aux acheteurs qui cherchent une propriété récréative à Parry Sound de faire des recherches sur la région. « Renseignez vous sur ce que la région a à offrir et assurez vous de choisir une propriété qui vous offre une valeur de revente », dit-il.

Lac Rideau

Le lac Rideau offre une grande variété de propriétés récréatives et en a pour tous les goûts. Cette région attire les acheteurs âgés de 30 à 50 ans qui cherchent une propriété dont ils pourront profiter l'été.

« Cette année, le marché est très actif, et comparativement à l'année dernière, l'intérêt est plus fort pour les propriétés riveraines et les propriétés les plus abordables, affirme Pauline Aunger, courtière propriétaire de Royal LePage Pauline Aunger Real Estate. La plupart des gens veulent garder leur propriété résidentielle habitable à l'année en ville, mais ils désirent également devenir propriétaire d'un chalet saisonnier abordable. »

Le prix moyen d'une propriété riveraine standard avec accès terrestre se situe entre 200 000 et 300 000 \$, celui d'une propriété standard avec accès maritime varie de 100 000 \$ à 200 000 \$, et celui d'une propriété avec accès terrestre (non riveraine) est de 100 000 \$ à 150 000 \$.

Comme les acheteurs peuvent choisir parmi les nombreuses propriétés à vendre, Mme Aunger s'attend à ce que 2009 soit une année très occupée. « Les propriétés les plus abordables se vendent habituellement un peu plus de 200 000 \$, et les propriétés se vendent rapidement. Les acheteurs qui ont beaucoup d'argent peuvent trouver des propriétés à un prix aussi élevé que 1 500 000 \$, dit-elle. Les gens se rendent compte qu'ils ne peuvent pas jouer ni s'amuser avec leurs actions et que l'achat d'un chalet d'été restera un rêve pour les Canadiens. »

Le lac Rideau attire les acheteurs recherchant la propriété riveraine parfaite qui leur permettra d'aller nager et de faire du bateau. De nombreux acheteurs plus âgés cherchent un terrain sans dénivellation et un chalet sans escaliers. Dans la région, beaucoup de propriétés de ce genre sont bien entretenues et offrent un rapport qualité prix exceptionnel.

Quatre vingt neuf pour cent des Ontariens considèrent qu'un chalet est une bonne option pour s'éloigner de la ville.

Pour la plupart des gens, ce type d'achat est une affaire de style de vie. « Les acheteurs réalisent le grand rêve canadien », explique Mme Aunger. Elle conseille aux personnes qui désirent acheter un chalet pour la première fois de commencer par en louer un dans la région.

« Familiarisez vous d'abord avec la région. L'emplacement au bord de l'eau, la proximité des services et la collectivité peuvent être des facteurs importants pour certaines personnes et ne pas l'être pour d'autres, dit-elle. Prenez bien le temps de vous assurer que vous aimez la propriété. »

Sud du Muskoka – Orillia, Severn Lake

Orillia est une destination commodément située sur les rives pittoresques du lac Couchiching et du lac Simcoe, à 90 minutes au nord de Toronto, et est reliée à la voie navigable Trent Severn.

« Au cours de la dernière année, le marché a connu un ralentissement et les ventes ont diminué d'environ 15 pour cent, affirme Josie Manna de Royal LePage Real Quest Realty Ltd. Malgré le démarrage tardif de la saison, les choses commencent à bouger, et ces derniers temps, des visites ont été organisées régulièrement dans toute la région. »

Les prix, qui varient de 160 000 \$ pour un terrain vacant à 650 000 \$ pour une propriété riveraine, sont considérablement plus bas qu'en 2008.

« Les gens veulent vendre, mais ils préfèrent garder leur propriété jusqu'à ce que sa valeur augmente, explique Mme Manna. L'année dernière, certaines propriétés se sont vendues dans la gamme de 1 000 000 \$. En ce moment, les prix plafonnent à 450 000 \$. »

Les propriétaires gardent leur propriété récréative jusqu'à ce qu'ils se rendent compte que sa valeur augmente de nouveau.

Même si les acheteurs de cette région s'intéressent toujours aux appartements en copropriété haut de gamme situés au bord de l'eau, un grand nombre d'entre eux se tournent vers les propriétés non riveraines en raison de leur prix inférieur. Peu importe le type de propriété, les acheteurs font l'acquisition de propriétés récréatives parce qu'ils considèrent qu'il s'agit d'un investissement judicieux, et ce, même pendant la période de ralentissement économique actuelle.

Mme Manna constate que les gens achètent des propriétés récréatives pour des raisons financières, mais également pour des raisons de style de vie. « Les acheteurs pensent que l'achat d'une propriété offre un rendement du capital investi immédiat, mais ils achètent surtout pour profiter de la vie de chalet, dit-elle. Ils voient souvent leurs amis ou les membres de leur famille se rendre à leur chalet pour s'éloigner de la ville et ont décidé qu'ils voulaient eux aussi leur part du gâteau. »

Beaucoup d'acheteurs commencent leurs recherches avec l'intention d'acheter une propriété riveraine. Toutefois, les prix de ces propriétés sont habituellement plus élevés que ce à quoi ils s'attendaient. De plus, les acheteurs croient souvent à tort que toutes les propriétés au bord de l'eau sont identiques.

Mme Manna conseille aux acheteurs de rencontrer des agents immobiliers pour en trouver un qui connaît très bien les propriétés riveraines. « Soyez très précis avec eux et dites-leur exactement ce que vous voulez », ajoute Mme Manna.

Elle conseille également de faire une baignade d'essai. « Si vous désirez acheter une propriété située au bord de l'eau, enfiler votre maillot et lancez-vous à l'eau », dit-elle.

Sud ouest de l'Ontario

Les rives du lac Huron sont renommées pour leurs plages à couper le souffle où on peut marcher sur des kilomètres et admirer de spectaculaires couchers de soleil sur l'eau.

« Les gens ont tendance à être attirés par le bord de l'eau », affirme Fred Lobb, courtier propriétaire chez Royal LePage Heartland Realty. Dans le sud ouest de l'Ontario, de plus en plus d'acheteurs viennent de Toronto. Ils veulent éviter les bouchons de circulation en direction nord sur les routes pendant l'été et arriver beaucoup plus rapidement à destination. »

À Goderich, le prix d'une propriété riveraine standard varie de 350 000 \$ à 650 000 \$, une augmentation par rapport au prix moyen de l'an dernier, et ce, malgré le démarrage tardif au premier trimestre. Le prix des propriétés non riveraines a également augmenté et se situe entre 190 000 \$ et 400 000 \$.

À Bayfield, le prix d'une propriété riveraine standard est de 350 000 \$ à 825 000 \$, une augmentation par rapport au prix de l'an dernier, qui oscillait entre 350 000 \$ et 750 000 \$. Les propriétés non riveraines avec accès terrestre se vendent entre 192 000 \$ et 425 000 \$, une diminution comparativement à la fourchette de 192 000 \$ à 475 000 \$ en 2008.

Le nombre de propriétés à vendre est inférieur à celui de 2008 mais la demande demeure stable pour les propriétés récréatives. « Nous constatons que les baby boomers vendent leur maison en ville pour acheter une propriété située au bord d'un lac et que les jeunes couples cherchent une propriété qu'ils pourront payer au complet d'ici à leur retraite, explique M. Lobb. Peu importe le type d'acheteur, l'achat d'une propriété est considéré comme un investissement judicieux étant donné l'état actuel des marchés financiers. »

Les propriétés riveraines sont toujours les plus prisées, même si moins de gens sont en mesure de les acheter. Par conséquent, davantage d'acheteurs sont prêts à opter pour une propriété plus abordable située en deuxième rangée et offrant l'accès à une plage.

Bien que la plupart des acheteurs recherchent une propriété récréative améliorée et rénovée, certains acheteurs achètent une propriété avec l'intention de la rénover ou de reconstruire dans quelques années, lorsqu'ils en auront les moyens.

M. Lobb conseille aux acheteurs potentiels de penser à la fréquence à laquelle ils vont utiliser la propriété, à la distance qu'ils sont prêts à parcourir et à la distance à laquelle ils désirent que leur propriété soit située par rapport au bord de l'eau. « L'emplacement de la propriété devrait correspondre au style de vie de l'acheteur », affirme M. Lobb.

Sudbury

Comprenant plus de 300 lacs et rivières d'eau douce, la région de Sudbury offre un nombre illimité d'activités récréatives extérieures. Les propriétés riveraines saisonnières qui sont situées au bord du lac Wahnapiatae, du lac Penage et de la rivière des Français sont de véritables havres pour les amateurs de pêche et de bateau.

La région de Sudbury offre certaines des propriétés les plus abordables en Ontario. Le prix moyen d'une bungalow standard est de 200 000 \$, et celui d'une bungalow avec accès maritime est de 160 000 \$. Les prix ont légèrement diminué par rapport à 2008, mais le nombre de ventes est demeuré le même.

« Dans cette région, le niveau d'activité demeure élevé pour les propriétés récréatives, affirme Alex Dumas, courtier propriétaire chez Royal LePage North Heritage Realty. Même si les chalets saisonniers sont toujours les types de propriétés les plus prisées, nous commençons à constater que davantage d'acheteurs font l'acquisition d'une propriété dans le but de l'utiliser toute l'année. »

La plupart des acheteurs pensent qu'il est toujours possible d'acheter un chalet pour 100 000 \$, comme c'était le cas il y a quelques années.

Le marché local offre un nombre intéressant de propriétés riveraines. « Dans la région de Sudbury, il est possible d'acheter un terrain au bord de l'eau à un prix plus abordable qu'ailleurs en Ontario, dit M. Dumas. Pour certaines personnes, il vaut la peine de parcourir un long trajet pour pouvoir profiter d'une propriété au bord d'un lac. De plus, beaucoup d'acheteurs considèrent que l'achat d'une propriété riveraine est un investissement à long terme sûr. »

Bien que les acheteurs reconnaissent qu'une propriété récréative peut en effet offrir un bon rendement du capital investi, un grand nombre d'entre eux voient leur achat comme un choix de style de vie. Selon M. Dumas, les acheteurs désirent surtout acheter une propriété récréative pour s'éloigner du chaos de la vie urbaine et relaxer.

M. Dumas conseille aux clients d'être patients et de prendre leur temps. « Il peut prendre un certain temps avant que la propriété idéale soit offerte sur le marché », explique-t-il.

Wasaga Beach

Wasaga Beach est située à seulement 90 minutes de route au nord de Toronto, ce qui en fait une destination prisée par les acheteurs. Cette région offre la plus longue plage d'eau douce au monde, ainsi qu'une variété d'activités pendant toute l'année, notamment le golf, la randonnée pédestre, le ski de fond, la motoneige et la natation. La proximité du centre de ski Blue Mountain fait de Wasaga Beach un endroit très apprécié des jeunes professionnels avec enfants et des couples qui comptent prendre leur retraite dans un avenir proche.

« Malgré la conjoncture actuelle, les activités ont repris ce printemps. L'intérêt semble être comparable à celui de l'année dernière, affirme George Watson, courtier propriétaire chez Royal LePage In Touch Realty Inc. Le niveau d'activité va probablement rester stable, puisque davantage de propriétés sont offertes sur le marché cette année. »

Dans cette région, le prix moyen d'une propriété riveraine standard est de 750 000 \$, et celui d'une propriété non riveraine standard de 250 000 \$.

Les propriétés au bord d'une rivière ou face à la plage sont prisées à Wasaga Beach. Les acheteurs qui s'intéressent aux propriétés en bordure de rivière accordent beaucoup d'importance à la pêche et à la navigation de plaisance, alors que ceux qui s'intéressent aux propriétés au bord d'un lac veulent pouvoir aller nager. « Le prix d'une propriété en bordure de lac dépasse généralement les 500 000 \$, et une propriété en bordure de rivière peut se vendre pour aussi peu que 300 000 \$ », dit M. Watson.

*Cinquante six pour cent des
Ontariens affirment que l'achat
d'un chalet au bord d'un lac
pourrait les intéresser.*

Comme l'indique le sondage sur les propriétés récréatives 2009 effectué par Royal LePage, 48 pour cent des Ontariens sont prêts à apporter des changements à leur style de vie ou à leurs finances pour pouvoir se permettre d'acheter une propriété. Pour de nombreux acheteurs de propriétés récréatives, et plus particulièrement pour ceux qui désirent acheter un chalet utilisable à l'année, Wasaga Beach est une région intéressante, puisqu'elle offre l'accès à des commodités et à des services tels que des puits et des fosses septiques, ainsi que l'accès Internet à haute vitesse et la câblodistribution.

« Les acheteurs qui n'ont pas les moyens d'acheter une propriété riveraine recherchent habituellement une propriété située à distance de marche de la plage », affirme M. Watson. Un grand nombre d'acheteurs approchent de la retraite et considèrent la proximité des services comme une caractéristique importante. De plus, les chalets récréatifs sont de plus en plus populaires. Selon M. Watson, cette tendance a pour effet de réduire les prix demandés. « Certains acheteurs choisissent même de louer leur chalet pour toucher un revenu supplémentaire, mais ces derniers ne représentent qu'une partie du marché, dit-il. La plupart des gens achètent une propriété pour leur usage personnel. »

M. Watson conseille aux acheteurs de trouver un courtier ou un agent local. « Cette région est unique, et vous devez faire affaire avec quelqu'un qui s'y connaît en matière de puits, de fosses septiques et de droits d'aménagement, explique-t-il. Il peut y avoir beaucoup de frais cachés dont les gens ignorent peut-être l'existence. »

Les Kawarthas de l'Ouest

Situés à 90 minutes de Toronto, les Kawarthas de l'Ouest offrent un trajet moins éreintant que les autres destinations de villégiature. Dans cette région, on retrouve une grande variété de propriétés récréatives correspondant à tous les budgets.

Actuellement, les prix sont inférieurs de 5 à 8 pour cent par rapport à 2008. Le prix d'une propriété riveraine standard varie de 290 000 \$ à 1 800 000 \$, et les propriétés standards avec accès maritime se vendent entre 275 000 \$ et 435 000 \$. Pour les propriétés non riveraines avec accès terrestre, les prix jouent entre 187 000 \$ et 580 000 \$.

Même si le principal attrait de la région demeure la qualité de vie qu'elle offre, au cours des dernières années, beaucoup d'acheteurs qui s'y connaissent en investissement sont entrés sur le marché. Les baby boomers et les acheteurs plus jeunes affluent vers cette région pour acheter des propriétés à prix abordable qu'ils démolissent ensuite pour construire de luxueuses résidences habitables à l'année.

« Les gens considèrent que l'achat d'une propriété récréative constitue un investissement plus sûr que l'achat d'actions, affirme Cameron Balmer, agent immobilier chez Royal LePage Kawartha Lakes Realty. Même si la valeur de leur propriété n'augmente pas, les acheteurs savent que cela est facilement compensé par l'amélioration de leur qualité de vie. »

En Ontario, quatre propriétaires de propriété récréative sur dix affirment qu'ils préfèrent investir dans un chalet plutôt qu'à la bourse.

Certaines personnes ne peuvent pas passer à côté d'une occasion de réaliser un gain financier tout en améliorant leur qualité de vie. Comme l'indique le sondage sur les propriétés récréatives effectué par Royal LePage, pour pouvoir être propriétaires d'un chalet, 17 pour cent des acheteurs de propriétés récréatives en Ontario seraient prêts à le louer pendant une partie de l'année.

Dans les Kawarthas de l'Ouest, de nombreux propriétaires utilisent leur propriété pour générer un revenu. Selon M. Balmer, les propriétés louées sont très en demande dans cette région.

Manitoba

Au Manitoba, les prix inférieurs à la moyenne ont contribué à renforcer le taux relativement élevé d'accession à la propriété récréative par personne. Dans la région du lac Winnipeg, le prix des propriétés riveraines s'élève entre 250 000 \$ et 360 000 \$, et celui des propriétés avec accès terrestre (non riveraines), entre 100 000 \$ et 250 000 \$.

« Le marché des propriétés de loisir a été stable ici depuis mes débuts dans les affaires en 1983 », indique Jim Muir, agent immobilier chez Royal LePage Dynamic Real Estate. Il estime que le nombre de propriétés à vendre restera stable en 2009, les nouveaux développements domiciliaires compensant la hausse de la demande.

Dans la région du lac Winnipeg, les ventes sont similaires à celles de 2008, l'une des meilleures années de l'histoire. Jim Muir est donc optimiste à juste titre. « Le marché va vraiment très bien, dit-il. Dans l'ensemble, le Manitoba n'a pas été touché par le ralentissement économique. Notre économie est diversifiée et l'industrie de la fabrication se porte bien. »

Les jeunes familles cherchent principalement des chalets à prix abordable, mais M. Muir a vu des propriétés quatre saisons en bordure de lac (aménagées pour l'hiver) mises en vente à un prix pouvant atteindre 800 000 \$. « Les personnes plus proches de l'âge de la retraite cherchent des propriétés où vivre de façon permanente, dit-il. Nous sommes à moins

Cinquante-trois pour cent des résidents des Prairies sont moins susceptibles de partir en vacances lorsqu'ils possèdent leur propre propriété de loisir.

d'une heure de Winnipeg, c'est pourquoi elles peuvent continuer à travailler en ville et passer beaucoup de temps à leur chalet. »

Environ 80 pour cent des propriétés du lac Winnipeg ont un accès terrestre, et la région offre à la fois des propriétés situées dans des endroits éloignés et dans des régions regroupant de nombreux chalets. Jim Muir décrit la municipalité de Gimli, construite par le Chemin de fer Canadien Pacifique au tournant du 19e siècle, comme une « municipalité de densité moyenne. » Les lotissements dans les parcs provinciaux comprennent principalement des propriétés en bordure de lac, dans des zones à faible densité domiciliaire.

Les acheteurs du Manitoba ont généralement une grande confiance dans la stabilité du marché. Même si les chalets sont largement associés à un certain style de vie, ils peuvent aussi faire partie d'un portefeuille diversifié, remarque M. Muir. « Certains de mes clients achètent des chalets pour investir. Ou alors, ils rénovent leur chalet et le louent, » ajoute-t-il.

Comme le démontre le sondage de 2009 sur les propriétés de loisir effectué par Royal LePage, 73 pour cent des résidents des Prairies sont d'avis que l'acquisition d'une propriété de loisir représente un bon investissement à long terme. Dans la région, neuf pour cent des acheteurs envisageraient l'achat d'une propriété avec des amis ou des membres de la famille, et 14 pour cent seraient prêts à louer leur chalet, pour avoir la chance de réaliser ce rêve d'acquisition d'une propriété de loisir.

Jim Muir rencontre toutes sortes d'acheteurs dans la région du lac Winnipeg, et il a vendu récemment une propriété à un groupe composé de trois couples. Il recommande aux clients de faire affaire avec un agent qui connaît bien l'état du marché local, notamment les règlements de zonage et les exigences en matière de fosses septiques, et qui comprend de préférence les détails du fonctionnement des chalets.

Saskatchewan

Last Mountain Lake, qui offre certains des meilleurs endroits où pêcher au sud de la Saskatchewan, est l'une des régions les plus populaires de la province pour les propriétés de loisir. Parmi les autres régions pittoresques qui attirent les acheteurs de propriétés récréatives, citons : Qu'Appelle Valley, qui attire les visiteurs avec ses paysages vallonnés et ses nombreuses criques, et la région populaire de Regina Beach.

Situées à une distance de route acceptable de Regina, ces trois régions continuent à attirer les acheteurs intéressés à acquérir des propriétés dont ils pourront profiter pendant les fins de semaines et les vacances, ou qu'ils pourront louer à des visiteurs pendant les mois d'été de grande activité. Dans ces trois régions, les prix sont restés stables au cours de la dernière année. Les propriétés situées au bord de l'eau coûtent en moyenne 300 000 \$, et le prix des propriétés avec accès terrestre (non riveraines) s'élève d'habitude entre 200 000 \$ et 300 000 \$.

Comme le sondage sur les propriétés récréatives 2009 effectué par Royal LePage l'indique, les acheteurs de la Saskatchewan et du Manitoba considèrent l'acquisition de propriétés de loisir comme un bon investissement à long terme, plus que les acheteurs des autres régions. Selon Mike Duggleby, directeur général de Royal LePage Regina Realty, la plupart des personnes intéressées par des propriétés de loisir en Saskatchewan sont des familles des environs ou des personnes qui ont grandi en Saskatchewan et vivent maintenant dans une autre province.

Soixante treize pour cent des acheteurs de propriétés de loisir dans les Prairies croient que l'achat d'un chalet constitue un bon investissement à long terme — ils sont plus nombreux à le penser que les habitants des autres régions du Canada.

« De nombreux acheteurs sont des familles avec des enfants, dont les parents ont entre 30 et 40 ans, dit Mike Duggleby. Leurs parents possédaient un chalet, ainsi que leurs grands

parents. C'est pourquoi maintenant ils achètent à leur tour un chalet pour être proches de leurs familles. Nous rencontrons aussi des personnes qui avaient déménagé de la région et qui reviennent; elles achètent des propriétés autour du lac où elles ont passé les étés de leur enfance. »

Les résidents des Prairies sont aussi plus nombreux (96 pour cent) que ceux de toutes les autres provinces à considérer qu'une propriété de loisir représente un endroit de choix pour les réunions de famille et que l'acquisition d'une propriété est un bon investissement familial.

Dans l'ensemble, en Saskatchewan les ventes de propriétés de loisir ont ralenti au cours de l'an dernier. Mike Duggleby attribue ce facteur à la prudence des acheteurs causée par le ralentissement économique mondial. Alors que les prix sont restés stables de manière générale à Last Mountain Lake, Qu'Appelle et Regina Beach, Mike Duggleby fait remarquer qu'il y a encore de bonnes affaires à conclure, particulièrement avec les terrains en bordure de lac qui ne font pas encore l'objet d'un développement.

« Un certain nombre de projets domiciliaires ont été commencés au moment où le marché était à son apogée; par exemple, on a vu des terrains non bâtis au bord de l'eau mis en vente à 200 000 \$, remarque-t-il. Avec le ralentissement économique, les clients ont commencé à abandonner ce genre de produits, et nous voyons maintenant bon nombre de ces terrains sur le marché à un prix plus bas. »

Selon le sondage sur les propriétés récréatives 2009 effectué par Royal LePage, les services (eau courante, électricité et installation septique), la tranquillité et l'habitabilité à l'année sont les trois facteurs les plus recherchés par les acheteurs des Prairies dans un chalet ou un autre type de propriété récréative.

Le nombre de chalets et d'autres propriétés de loisir en vente en Saskatchewan devrait rester stable au cours de l'année à venir. Mais Mike Duggleby avertit que lorsqu'une bonne affaire se présente, l'acheteur doit réagir vite. « Lorsqu'une occasion se présente, soyez prêt. Votre financement doit être réglé! » dit-il.

Mike Duggleby ajoute : « Les acheteurs doivent se pencher sur la question de la législation relative au rivage, pour mieux comprendre s'ils sont autorisés à construire des quais ou des hangars à bateaux. Dans certaines régions, ces droits sont des droits acquis, mais à d'autres endroits il est tout simplement impossible d'installer ces constructions, et les acheteurs doivent le savoir avant d'acheter un chalet en bordure de lac. »

Alberta

Lac St. Anne

À une heure de route à l'ouest d'Edmonton, la région du Lac St. Anne, ainsi que celle de Lake Isle et de Lake Wabamun située à proximité, proposent des chalets bien desservis en bordure de lac, avec une fosse septique, l'électricité et un puits. Ces trois régions conviennent toutes aux familles et aux baby-boomers qui désirent acheter une propriété récréative à prix abordable.

Dans la région, le prix moyen d'une propriété en bordure de l'eau se situe entre 250 000 \$ et 425 000 \$, et celui des propriétés avec accès terrestre (non riveraines), entre 175 000 \$ et 215 000 \$.

Lorsqu'ils choisissent une propriété de loisir, 60 pour cent des Albertains préfèrent une propriété riveraine.

Vingt pour cent des Albertains seraient prêts à acheter un chalet à rénover, mais seulement cinq pour cent accepteraient de louer leur chalet.

« Même si nous avons été confrontés à un ralentissement économique, les prix n'ont pas beaucoup changé l'année dernière, explique Bob Morrison,

courtier-proprétaire chez Royal LePage Westgate Real Estate. Au cours de la prochaine année, je m'attends à une stabilisation continue du marché, accompagnée d'une légère baisse possible du nombre de propriétés à vendre au moment où l'économie amorcera sa reprise. »

Pigeon Lake

Les nombreux rivages de plages sablonneuses et les activités récréatives de Pigeon Lake en font une prestigieuse et populaire région de villégiature pour les familles du centre de l'Alberta. Pigeon Lake se situe à 45 minutes au sud ouest d'Edmonton à proximité des collectivités de Leduc et de Wetaskiwin. Le lac proprement dit s'étend entre le comté de Leduc et celui de Wetaskiwin.

Dans la région de Pigeon Lake, le prix des propriétés standards situées au bord de l'eau et avec accès terrestre varie de 400 000 \$ à 600 000 \$, et celui des propriétés offrant un accès maritime se situe entre 550 000 \$ et 1 000 000 \$. Le prix des propriétés avec accès terrestre (sans accès au bord de l'eau) s'élève de 250 000 \$ à 300 000 \$.

« Au cours de la dernière année, les prix ont baissé d'environ 25 pour cent en raison d'une réduction de la demande, indique Barbara Howey, courtière propriétaire chez Royal LePage Parkland Agencies. L'an prochain, je m'attends à une stabilisation des prix, et peut être même à une légère hausse lorsque nous commencerons à nous sortir du marasme. »

Mme Howey ajoute : « Nous avons un nombre de propriétés à vendre plus important que l'an dernier; c'est pourquoi nous pouvons proposer une plus grande sélection de chaque type de propriété susceptible d'intéresser les acheteurs. »

Jarvis Bay Estates est la région qui attire toujours les acheteurs de propriétés de loisir. Certaines des propriétés en bordure de lac les plus dispendieuses de la région y sont situées et c'est un site populaire auprès des baby-boomers. Selon l'étude 2009 de Royal LePage, les trois critères les plus importants pour les acheteurs albertains sont : les services publics (60 pour cent), le calme (51 pour cent) et la possibilité d'habiter la propriété toute l'année (33 pour cent).

En outre, 69 pour cent des Albertains estiment que l'acquisition d'une propriété de loisir est un bon investissement à long terme. Les Albertains sont plus susceptibles que les habitants de toutes les autres provinces d'acheter une propriété à rénover (20 pour cent). Parmi les autres choix financiers qu'ils seraient prêts à faire pour devenir propriétaires d'une propriété de loisir, notons : l'achat avec des amis (15 pour cent) et la location de leur propriété (cinq pour cent).

Sylvan Lake

Destination populaire à l'année qui se targue d'avoir l'une des dix plus belles plages au Canada, Sylvan Lake continue d'attirer les acheteurs de propriétés récréatives. La région offre un grand choix, des appartements en copropriété au bord du lac jusqu'aux résidences de villégiature dont le prix atteint un million de dollars, en passant par les chalets avec accès terrestre. Cependant, selon Al Hughes, de Royal LePage Network Realty, le récent ralentissement économique fait en sorte que les propriétés haut de gamme sont moins en demande.

Dans la région de Sylvan Lake, le prix moyen d'une propriété riveraine à superficie de 1000 à 3000 pieds carrés et à accès terrestre est de 691 666 \$, et celui d'une propriété de 1000 à 3000 pieds carrés et à accès maritime est de 1 125 000 \$. Le prix moyen d'une propriété avec accès terrestre (non riveraine) est de 285 000 \$ (1000 pieds carrés ou moins, mais sur un terrain ayant moins de 100 pieds linéaires en façade).

Il y a un an, la plupart des ventes concernaient des propriétés de loisir se vendant dans la fourchette de 350 000 \$ à 450 000 \$; cette année toutefois, le segment le plus actif du marché est celui des propriétés inscrites entre 250 000 \$ et 350 000 \$, indique M. Hughes.

« La situation économique a engendré une certaine incertitude, mais le niveau d'activité sur le marché demeure bon et est passablement comparable à celui de l'année dernière en ce qui concerne l'intérêt manifesté par les acheteurs », explique M. Hughes. Il fait toutefois remarquer que « les propriétés restent sur le marché plus longtemps, particulièrement celles qui sont inscrites à des prix élevés. »

Les propriétés de villégiature situées sur le bord de l'eau et qui permettent l'accès à un bateau continuent à être en demande à Sylvan Lake, où les couples et les familles de Calgary, d'Edmonton et de Red Deer composent la plus grande part du bassin d'acheteurs. Tandis que les propriétés récréatives les plus chères sur le marché et situées près de la ville de Sylvan Lake attirent les professionnels et les familles plus aisées, les jeunes familles trouvent des propriétés riveraines à meilleur prix dans des collectivités à proximité, par exemple à Jarvis Bay et à Sunbreaker Cove.

Même si le sondage de Royal LePage révèle que pour les acheteurs albertains, les caractéristiques les plus importantes d'une propriété de loisir sont les services, ainsi que la tranquillité et l'habitabilité à l'année, M. Hughes affirme que les acheteurs qui viennent à Sylvan Lake sont intéressés par le fait que tous peuvent y trouver des points d'intérêt à longueur d'année. « Les gens recherchent des propriétés qu'ils peuvent utiliser l'hiver, dit-il. L'accès à un bateau est aussi très important, ainsi que la possibilité d'échapper à la frénésie de la vie citadine. Les gens viennent ici pour fuir la ville. »

Bien que M. Hughes constate que certains acheteurs acquièrent une propriété à Sylvan Lake afin d'investir à long terme ou de générer des revenus, le nombre de chalets et de propriétés de villégiature à louer diminue. « Il semble que les gens veulent occuper leur chalet, explique-t-il. De nombreux anciens chalets qui étaient auparavant des propriétés à revenus sont détruits et font place à de nouvelles maisons construites par les propriétaires. »

Colombie-Britannique

100 Mile House

Située à moins de cinq heures de Vancouver sur le plateau Fraser, la région de 100 Mile House est la capitale nord américaine de la construction des cabanes et maisons en bois rond. Ses nombreux lacs en font un endroit populaire pour les amateurs de pêche, de navigation aérotractée, de ski nautique, de navigation de plaisance, ainsi que de golf et d'autres activités saisonnières.

Les prix des propriétés de loisir y sont parmi les plus abordables de la Colombie Britannique. Une propriété standard au bord de l'eau vaut en moyenne 328 000 \$, une propriété standard avec accès maritime coûte environ 215 000 \$, et une propriété avec accès terrestre (non riveraine) peut se vendre moins de 160 000 \$.

Vingt deux pour cent des acheteurs de propriétés de loisir de la Colombie Britannique sont disposés à faire un achat conjoint avec des amis ou des membres de la famille — ils sont plus nombreux à faire ce choix que les habitants de toute autre province du Canada.

Bien que les prix des propriétés des lacs Green, Sheridan et Bridge — où on peut pratiquer la pêche aux poissons trophées — peuvent atteindre 800 000 \$, jusqu'à présent cette année l'intérêt des acheteurs s'est porté principalement sur des petits chalets de prix plus modeste.

« Avec le ralentissement économique, nous avons assisté à rajustement,

indique Melvyn Grahn, agent chez 100 Mile Realty. Maintenant, les clients se montrent plus conservateurs lorsqu'il s'agit d'acheter une deuxième propriété. Alors que les ventes s'améliorent d'une manière générale, moins de propriétés récréatives haut de gamme sont vendues. »

La plupart des acheteurs viennent de Vancouver et la Vallée Fraser, mais Melvyn Grahn a constaté que de plus en plus de travailleurs de l'industrie des sables bitumineux de l'Alberta recherchent des propriétés à la fois récréatives et résidentielles. « Nous constatons également cette tendance chez les baby boomers qui ne sont pas encore tout à fait à la retraite et ont encore des liens solides avec leurs affaires sur la côte, » explique-t-il.

Melvyn Grahn s'attend à un accroissement du nombre de propriétés récréatives à vendre à court terme. « Les vendeurs qui n'avaient pas encore mis leur propriété sur le marché pourraient commencer à les inscrire, indique-t-il. Et nous continuerons à voir une importante offre de propriétés luxueuses pendant un certain temps. »

L'acquisition d'une propriété à 100 Mile House constitue un investissement à long terme refuge pour certains acheteurs inquiets de la situation économique instable. Mais pour la majorité des personnes, l'achat est plutôt motivé par le style de vie. « Les acheteurs réalisent un rêve de longue date, affirme Melvyn Grahn. Plus que toute autre chose, ils veulent un accès maritime, une belle vue et de l'intimité. Nous offrons l'authentique vie de petit chalet, et il est habituel que les propriétés soient alimentées en eau par un puits, un lac ou un ruisseau. Les clients n'achètent pas ici s'ils aiment aller à l'opéra pendant qu'ils sont en vacances. »

Le meilleur conseil que je pourrais vous donner, ajoute-t-il, est de créer une bonne relation avec un agent qui a de la connaissance de la région, pour avoir quelqu'un qui veille sur vos intérêts.

Cranbrook – East Kootenay

Cranbrook, en plus de se prévaloir de chalets riverains spectaculaires et d'un climat modéré toute l'année, offre une plus large sélection de propriétés de loisir à vendre que les années précédentes. Le récent ralentissement de l'industrie pétrolière et gazière de l'Alberta s'est traduit par une diminution du nombre d'acheteurs dans cette région de East Kootenay, qui historiquement était particulièrement populaire auprès des résidents de Calgary et de Edmonton.

« Environ 85 pour cent des acheteurs de propriétés récréatives dans cette partie de la Colombie Britannique sont originaires de l'Alberta, indique Philip Jones, courtier propriétaire chez Royal LePage East Kootenay Realty. L'économie albertaine au ralenti a entraîné une offre plus importante que par le passé. »

Les acheteurs sont maintenant plus conservateurs lorsqu'il s'agit d'acheter une deuxième propriété.

Philip Jones a remarqué qu'alors que les chalets en bord de lac sont plus nombreux sur le marché que d'ordinaire, de telles propriétés demeurent rares. « Au moins aujourd'hui, les acheteurs ont un peu de choix, tandis qu'il y a un ou deux ans, le nombre de propriétés directement au bord de l'eau était faible », dit-il.

Les propriétés riveraines standards de la région se vendent de 450 000 \$ à 1 000 000 \$. Les prix ont augmenté ou sont restés stables, ce qui laisse entendre qu'il s'agit d'un investissement sûr. Les propriétés standards avec accès maritime se vendent entre 300 000 \$ et 600 000 \$ et les acheteurs peuvent trouver des propriétés avec accès terrestre (non riveraines) de 200 000 \$ à 500 000 \$.

Puisque les taux d'intérêt sont bas et que l'offre de propriétés à vendre est importante, Philip Jones pense que c'est le bon moment d'acquérir une propriété récréative. « En général dans cette région, il n'y a pas autant de propriétés riveraines sur le marché. Les propriétés au bord de l'eau ne se retrouvent pas sur le marché très souvent, car elles sont habituellement transmises à des membres de la famille », dit-il.

Le nombre de propriétés à vendre à East Kootenays pourrait même devenir encore plus faible, grâce aux vols sans escale de Delta reliant maintenant Cranbrook à Salt Lake City dans l'Utah. Les terrains de golf de renommée internationale de Cranbrook attirent des acheteurs de propriétés récréatives provenant du sud de la frontière, et davantage d'Américains achètent de grands lopins de terre comme stratégie d'investissement.

Les caractéristiques les plus populaires chez les acheteurs de la région sont : l'intimité, le nautisme et la pêche. Les acheteurs types sont des baby-boomers gagnant des revenus élevés dans les secteurs pétrolier et gazier de l'Alberta.

Philip Jones estime qu'un agent peut informer les acheteurs sur les règlements locaux, comme les règlements relatifs à l'eau potable ou à l'élimination des eaux usées.

« Venez à East Kootenays, dit-il, mais ne venez pas tous en même temps. »

Kelowna

Kelowna offre le climat le plus chaud et le plus sec du Canada et affiche certains des prix parmi les plus élevés du pays sur le marché des propriétés de loisir, les propriétés riveraines s'y vendant habituellement entre 650 000 \$ et 1 500 000 \$.

Alors que les acheteurs attendent que les prix baissent encore, et que les vendeurs attendent la reprise des prix, le marché des propriétés de loisir à Kelowna a tourné au ralenti pendant les quatre premiers mois de 2009. À titre d'exemple, 475 transactions de propriétés riveraines avaient été effectuées à Kelowna en 2005, et le marché s'est ralenti jusqu'à atteindre seulement 150 transactions en 2008.

À Kelowna, les appartements en copropriété peuvent coûter aussi peu que 60 000 \$. Par contre, les chalets riverains unifamiliaux peuvent atteindre les 18 millions de dollars.

« La plupart des propriétaires à Kelowna ont de l'argent, explique Wade Webb, courtier-propriétaire de Royal LePage à Kelowna. C'est pourquoi ils peuvent se permettre d'attendre. Nous nous sommes retrouvés dans une impasse. Toutefois, le marché a commencé à s'améliorer en raison de l'accroissement de la demande avec l'arrivée de l'été. L'offre, indique Wade Webb, se porte toujours mieux que la demande. »

Kelowna offre un éventail considérable de propriétés récréatives, y compris des appartements en propriété divise (en copropriété), des chalets riverains unifamiliaux, des propriétés louées à bail à des autochtones, des propriétés autour d'un lac de pêche, des coopératives et des appartements en copropriété riverains. Selon Wade Webb, les acheteurs intéressés par la copropriété peuvent accéder au marché immobilier avec aussi peu que 60 000 \$; des propriétés riveraines unifamiliales ont par contre été mises en vente à un prix aussi élevé que 2 000 000 \$.

L'option la plus populaire est l'appartement en copropriété dans un centre de villégiature. Ces propriétés coûtent en moyenne environ 500 000 \$, et jusqu'à présent cette année ces ventes ont représenté environ la moitié des ventes sur le marché des propriétés de loisir de Kelowna. « Vous pouvez l'habiter ou le louer, indique Wade Webb. Les revenus de la location peuvent vous aider à payer vos versements hypothécaires; de plus, ces centres offrent de nombreux services comme des restaurants, des piscines, des salles d'entraînement et même des terrains de jeux. C'est pourquoi ils sont parfaits pour les familles. »

Wade Webb voit des personnes acheter des propriétés récréatives à Kelowna avec un objectif de rentabilité à long terme. « Les acheteurs font

Trente sept pour cent des habitants de la province pensent qu'une propriété de loisir représente un meilleur investissement que la bourse.

de l'argent grâce à l'augmentation de leur avoir propre, dit-il, pas de leurs liquidités. » Il avertit les acheteurs que les impôts fonciers des propriétés riveraines sont élevés.

Kelowna attire les visiteurs internationaux grâce à son climat de désert semi aride et à la récente expansion de son aéroport. « Il y a des acheteurs qui viennent d'Europe, dit Wade Webb. De plus, nous sommes seulement à quelques minutes de n'importe quel endroit du nord-ouest du Pacifique. Les vols coûtent environ seulement 150 \$ de Calgary et 300 \$ de Seattle. »

Sunshine Coast

Cette année, la région idyllique de Sunshine Coast — à une courte distance de la ville animée de Vancouver — comporte un nombre de propriétés de loisir à vendre bien plus important que d'habitude.

« C'est la première fois depuis des années que nous constatons une telle offre, dit Bill Binnie, courtier propriétaire chez Royal LePage Sunshine Coast. Au cours des six dernières années, vous auriez pu ne rien trouver, quel que soit le prix proposé. »

Le vaste choix de propriétés à vendre fournit un large éventail de prix. Les acheteurs à la recherche d'un chalet riverain doivent s'attendre à payer environ 750 000 \$. Les propriétés avec accès maritime se vendent en moyenne 575 000 \$, et les propriétés avec accès terrestre (non riveraines) sont considérablement plus abordables à 350 000 \$. « Le marché s'est redressé, » indique Bill Binnie. Comparativement à d'autres régions populaires qui comptent un grand nombre de chalets accessibles par traversier, comme la région de Gulf Islands, les acheteurs de Vancouver doivent débourser davantage pour les propriétés de Sunshine Coast, puisque la traversée ne dure que 40 minutes.

Les acheteurs sont intéressés par différents endroits, et le prix est le facteur le plus important dans la décision d'achat. La proximité de l'eau et les services, comme les quais ou les aires de mise à l'eau, figurent sur la liste de souhaits de la majorité des acheteurs. « Les personnes qui ne peuvent s'offrir une propriété riveraine peuvent envisager l'achat d'une propriété avec accès terrestre à proximité », indique Bill Binnie.

Les propriétés riveraines ont tendance à rester entre les mains de membres de la famille une fois qu'elles sont acquises.

Malgré un nombre élevé de propriétés à vendre et des taux d'intérêt peu élevés favorisant les acheteurs, les propriétés riveraines demeurent très en demande. « Ces propriétés ont tendance à rester entre les mains de membres de la famille, explique Bill Binnie. C'est pourquoi je constate que dans cette région le nombre de propriétés à vendre reste stable ou diminue. » Il appelle cette tendance le « facteur héritage ».

Le ralentissement économique mondial n'a pas d'effet considérable sur le marché des propriétés de loisir de la Sunshine Coast, principalement parce que cette région n'attire pas les investisseurs internationaux comme c'est le cas d'autres parties de la Colombie Britannique.

Les propriétaires de propriétés récréatives de cette région louent fréquemment leurs chalets, étant donné la demande élevée de location à court terme. Toutefois, Bill Binnie avertit les acheteurs que dans certaines régions les séjours de vacances, le plus souvent offerts à la semaine, enfreignent techniquement les règlements en matière de zonage.

La plupart des acheteurs de la Sunshine Coast se préparent à prendre leur retraite; ils recherchent un endroit pratique où faire des escapades en famille. « Ces acheteurs, dit Bill Binnie, doivent être prêts à réagir rapidement lorsqu'ils trouveront la propriété qui répondra à leurs besoins. »

Vernon

Après sept années de bons résultats, le marché des propriétés récréatives de Vernon dans la vallée de l'Okanagan a ralenti en raison du repli des secteurs pétrolier et gazier en Alberta.

« Nous sommes fortement tributaires de l'Alberta, dit Riley Twyford, courtier propriétaire chez Royal LePage Downtown Realty à Vernon, et la source d'acheteurs provenant de l'Alberta s'est tarie. »

Les appartements en bord de lac dans la région populaire de Mara Lake se vendent à partir de 250 000 \$, mais peuvent atteindre 850 000 \$. À Predator Ridge, qui offre des chalets dans l'enceinte du terrain de golf, la fourchette de prix des propriétés, plus serrée, est comprise entre 325 000 \$ et 400 000 \$. Alors qu'elles paraissent idylliques pour certains acheteurs, les propriétés de Predator Ridge sont assujetties à certaines restrictions. « Elles sont considérées comme des propriétés à usage limité, explique Riley Twyford. Par exemple, vous devez stationner votre voiture à l'écart et transporter vos affaires sur une certaine distance. »

Les propriétés riveraines restent invariablement les propriétés récréatives les plus recherchées à Vernon, même si le plus bas prix d'un terrain riverain avoisine les 800 000 \$. Toutefois, les prix sont maintenant nettement inférieurs à ceux des dernières années. « L'accès à l'eau est important pour les Albertains, dit Riley Twyford. Ils adorent sortir leurs bateaux. Mais nous possédons aussi de superbes terrains de golf pour les golfeurs. »

Riley Twyford constate que le nombre total de propriétés à vendre augmente alors que le ralentissement économique force certains propriétaires à vendre. Bien que la faiblesse des taux d'intérêt stimule les ventes dans d'autres parties du marché, les propriétés de loisir sont généralement achetées au comptant.

Les trois facteurs les plus importants pour les acheteurs de propriétés de loisir de la Colombie Britannique sont : la tranquillité (56 pour cent), les services (48 pour cent) et l'habitabilité à l'année (37 pour cent).

Les familles avec des enfants ont traditionnellement représenté la plus grande partie du marché des acheteurs de chalets et d'appartements récréatifs en bord de lac à Vernon. La plupart des acheteurs accèdent à ce marché pour la première fois. Selon l'étude 2009 sur les propriétés de loisir de Royal LePage, 87 pour cent des résidents de la Colombie-Britannique pensent qu'un chalet représente un endroit de choix pour les réunions de famille, et 22 pour cent indiquent également qu'ils seraient prêts à acheter une propriété avec de la famille ou des amis.

Étant donné les prix élevés de la région, Riley Twyford conseille aux acheteurs potentiels de faire leurs devoirs et de tenir compte des frais incombant aux propriétaires.

« Certaines personnes supposent que les appartements en copropriété sont loués 60 pour cent du temps, mais le pourcentage exact est plus proche de 20 pour cent », prévient-il.

¹Propriété récréative standard – Trois chambres à coucher, 1 000 pieds carrés sur 100 pieds du terrain.

Renseignements :

Melissa Cassar

416.645.3647
Fleishman Hillard
melissa.cassar@fleishman.ca

Tammy Gilmer

416.510.5783
Royal LePage Real Estate Services
tgilmer@royallepage.ca

Porte-parole régionaux

Côte de l'est

Nouveau-Brunswick

Carla Bouchard, Courtière et propriétaire
506.857.0555
cbouchard@royallepage.ca
Royal LePage Metro
www.monctonroyallepage.com/

Nouvelle-Écosse

Cathie Billings, Courtière et propriétaire
902.543.0136
cathiebillings@royallepage.ca
Royal LePage People First
www.royallepage.ca/people1st

Terre-Neuve

Glenn Larkin, Courtier et propriétaire
709.579.8106
glennlarkin@royallepage.ca
Royal LePage Atlantic Homestead
www.royallepage.ca/glennlarkin

Île-du-Prince-Édouard

Ken Peters, Courtier et propriétaire
902.892.5355
kenpeters@royallepage.ca
Royal LePage Peters & Lank Realty
www.lank.com

Québec

Cantons de l'Est

Peter Reindler, Courtier et propriétaire
450.266.7711
preindler@royallepage.ca
Royal LePage Action Courtier
www.peterreindler.com

Ontario

Péninsule Bruce

Paul Annett, Représentant aux ventes
519.793.3544
pannett@bmts.com
Royal LePage RCR Realty
www.royallepage.ca/paulannett

Les Kawarthas de l'Est

Bruce Switzer, Directeur
705.748.4056
BSwitzer@royallepage.ca
Royal LePage Frank Real Estate

Ontario

Haliburton Highlands

Anthony vanLieshout, Courtier et propriétaire
705.457.2414
anthony@royalpage.ca
Royal LePage Lakes of Haliburton
www.trilliumteam.ca

Kingston/Land O' Lakes

Wayne Carrothers, Représentant aux ventes
613.384.1200
wayjo@sympatico.ca
Royal LePage ProAlliance Realty
www.wayneandjoe.com

Lac des Bois (Kenora)

Loren Knopf, Propriétaire
807.468.9871
lorenknopf@royalpage.ca
Royal LePage Landry's For Real Estate Kenora

Meaford/Thornbury

Jim Gray, Directeur des ventes
519.538.5755
jimgray@royalpage.ca
Royal LePage Locations North

Midland

Jennifer Nieuwdorp, Courtière et directrice
705.526.4271
jennifernieuwdorp@royalpage.ca
Royal LePage In Touch Realty Inc.

Muskoka

John O'Rourke, Courtier et directeur
705.645.5257
johnorourke@royalpage.ca
Royal LePage Lakes of Muskoka

Les Kawarths du Nord

Bruce Switzer, Directeur
705.748.4056
BSwitzer@royalpage.ca
Royal LePage Frank Real Estate

Parry Sound

Bill Kingshott, Courtier et propriétaire
705.746.5844
billkingshott@royalpage.ca
Royal LePage Team Advantage Realty
www.royalpage.ca/teamadvantage

Rideau Lake et région avoisinante

Pauline Aunger, Courtière et propriétaire
613.283.6666
paulineaunger@royalpage.ca
Royal LePage Pauline Aunger Real Estate

Sud du Muskoka - Orillia, Severn Lake

Josie Manna, Courtière chevronnée
705.327.9999
josiemanna@royalpage.ca
Royal LePage Real Quest Realty Ltd.
www.orilliaforsale.ca

Sud-ouest de l'Ontario

Fred Lobb, Courtier et propriétaire
519.482.3400
fredlobb@royalpage.ca
Royal LePage Heartland Realty
www.rlpheartland.ca

Sudbury

Alex Dumas, Courtier et propriétaire
705.688.0007
AlexDumas@royalpage.ca
Royal LePage North Heritage Realty
www.royalpage.ca/sudbury

Wasaga Beach

George Watson, Courtier et propriétaire
705.429.2222
gwatson@royalpage.ca
Royal LePage In Touch Realty, Inc.
www.royalpage.ca/georgewatson

Les Kawarths de l'Ouest

Cameron Balmer, Représentant aux ventes
705.878.3737
cbalmer@royalpage.ca
Royal LePage Kawartha Lakes Realty

Manitoba

Lake Winnipeg

Jim Muir, Représentant aux ventes
204.989.5000
JimMuir@royalpage.ca
Royal LePage Dynamic Real Estate
www.jimmuir.ca

Saskatchewan

Regina

Mike Duggleby, Courtier et propriétaire
306.359.1900
mikeduggleby@royalpage.ca
Royal LePage Regina Realty
www.royalpageregina.com

Alberta

Lac St. Anne

Bob Morrison, Courtier et propriétaire
780.962.4950
bobmorrison@royalpage.ca
Royal LePage Westgate Real Estate
<http://www.bobandjan.ca/>

Sylvan Lake

Al Hughes, Représentant aux ventes
403.887.2286
alhughes@royalpage.ca
Royal LePage Network Realty

Pigeon Lake

Barbara Howey, Courtière et propriétaire
780.352.6671
barbarahowey@royalpage.ca
Royal LePage Parkland Agencies

Colombie-Britannique

100 Mile House

Melvyn Grahn, Représentant aux ventes
250.395.3424
mel@melgrahn.com
Royal LePage 100 Mile Realty
www.melgrahn.com

Cranbrook

Philip Jones, Courtier et propriétaire
250.426.8211
philip@ekrealty.com
Royal LePage East Kootenay Realty
www.ekrealty.com

Colombie-Britannique

Kelowna

Wade Webb, Courtier et propriétaire
250.860.1100
wadewebb@royallepage.ca
Royal LePage Kelowna
www.royallepagekelowna.com

Sunshine Coast

Bill Binnie, Courtier et propriétaire
604.926.6011
billbinnie@royallepage.ca
Royal LePage Sunshine Coast

Vernon

Riley Twyford, Courtier et propriétaire
250.545.5371
riley@royallepagevernon.com
Royal LePage Downtown Realty
www.royallepagevernon.com