

Rapport sur les propriétés récréatives de Royal LePage



Rapport sur les propriétés récréatives de Royal LePage

Table des matières

Terre-Neuve	Page 1
Île-du-Prince-Édouard	Page 1
Nouvelle-Écosse	Page 2
Nouveau-Brunswick	Page 3
Québec	Page 3
Ontario	Page 6
Manitoba	Page 15
Saskatchewan	Page 16
Alberta	Page 17
Colombie-Britannique	Page 19
Renseignements et porte-parole régionaux	Page 23

Sommaire national

Terre-Neuve

Malgré leur été très court, Deer Park et Ocean Pond demeurent les secteurs les plus performants sur le marché des propriétés récréatives de Terre-Neuve.

Selon l'étude sur les propriétés récréatives 2010 de Royal LePage, les Canadiens des provinces de l'Atlantique arrivent au premier rang chez les acheteurs prêts à payer davantage pour avoir un chalet riverain. Les personnes désirant acheter des propriétés riveraines (accès terrestre) à Deer Park et à Ocean Pond peuvent s'attendre à payer un prix moyen de 110 000 \$, alors que le prix moyen pour une propriété à l'intérieur des terres est de 77 000 \$. Les acheteurs qui veulent profiter de l'expérience riveraine, mais à moindre coût, seront heureux de savoir que les propriétés riveraines à accès maritime affichent un prix moyen de 88 000 \$.

L'achat d'une propriété dans ces communautés populaires n'est pas seulement une question de prix, selon Glenn Larkin, agent immobilier, chez Royal LePage Professionals 2000. « Habituellement, les propriétés à Deer Park et à Ocean Pond se passent de famille en famille. Les rares occasions d'achat que les agents immobiliers voient dans ces secteurs proviennent de changements dans la situation financière familiale ou de ventes immobilières. Les propriétaires de chalets à Deer Park et à Ocean Pond adorent cette région et veulent y rester ».

Lorsqu'on lui demande ce qu'il y a de nouveau et d'intéressant dans la région, M. Larkin parle d'un imminent projet de développement immobilier. « Ceux qui sont découragés par le manque d'inscriptions dans le secteur se réjouiront d'un nouveau projet gouvernemental dans le cadre duquel une prison historique sera convertie pour faire place à de nouveaux chalets ».

« Les chalets constituent une belle solution pour les vacances, sans voyage en avion et autres soucis. C'est également un investissement dont vous pouvez profiter », a déclaré M. Larkin. Ses commentaires font écho à un récent sondage sur les acheteurs potentiels de chalets. Les Canadiens des provinces de l'Atlantique désirant acheter une propriété récréative au cours des 24 prochains mois ont été unanimes à dire que les deux principales raisons d'acheter une propriété récréative étaient d'avoir un mode de vie agréable et d'éviter les tracas et les coûts liés aux voyages en avion.

Selon M. Larkin, étant donné le nombre limité de propriétés riveraines à Deer Park et à Ocean Pond, les acheteurs doivent garder l'esprit ouvert pendant la recherche du bon chalet. « Comme les occasions d'acheter une propriété riveraine sont très rares, il est très important de vous assurer que votre source de financement est prête », a conclu M. Larkin.

Île-du-Prince-Édouard

Située sur les côtes est du Canada, l'Île-du-Prince-Édouard présente un portrait intact, serein et incroyablement vert. La plus petite province du Canada attire les vacanciers de partout au pays pour ses superbes paysages retirés.

Tout comme l'an dernier, le marché des propriétés récréatives à l'Île-du-Prince-Édouard est stable et continue d'attirer un niveau élevé d'acheteurs. « Le nombre de nouvelles propriétés augmente quotidiennement et les

stocks de maisons à vendre sont très bons, » a déclaré Ken Peters, courtier-proprétaire chez Royal LePage Peters & Lank Realty.

Une propriété riveraine standard à accès terrestre se vend entre 180 000 \$ et 200 000 \$, alors qu'une propriété standard à l'intérieur des terres coûte en moyenne de 90 000 \$ à 95 000 \$.

Les prix plus élevés des chalets riverains démontrent que les acheteurs à l'Île-du-Prince-Édouard demeurent davantage intéressés par des propriétés situées près de l'eau. Selon M. Peters, la région attire une clientèle mixte de semi-retraités et de jeunes familles.

« Les gens commencent vraiment à reconnaître l'immobilier comme un investissement sûr, » a déclaré M. Peters. « À mesure que les marchés fluctuent, les gens sont attirés vers l'immobilier comme source de revenus secondaire ».

« Les gens commencent vraiment à reconnaître l'immobilier comme un investissement sûr, » a déclaré M. Peters. « À mesure que les marchés fluctuent, les gens sont attirés vers l'immobilier comme source de revenus secondaire ».

M. Peters conseille aux acheteurs potentiels de faire leurs devoirs avant d'explorer le marché des propriétés récréatives. « Bien des gens pensent qu'il est seulement possible de louer une propriété sur cette île, à cause des règlements gouvernementaux en matière d'achat, » a déclaré M. Peters. « Or, ce n'est pas un processus difficile et oui, vous pouvez absolument acheter une propriété sur l'île ».

Nouvelle-Écosse

Une escapade en Nouvelle-Écosse, c'est comme une bouffée d'air frais! Cette région des Maritimes canadiennes est l'endroit rêvé pour les personnes à la recherche de propriétés récréatives. Avec ses paysages exquis, ses lacs en abondance, ses attractions culturelles et son marché abordable, la Nouvelle-Écosse propose diverses options de chalets aux personnes désirant changer de mode de vie.

« Un incitatif important dans notre marché est le mode de vie, bien plus que l'investissement, » a déclaré Matt Honsberger, courtier-proprétaire chez Royal LePage People First. « Notre marché est très stable, car il y a tellement d'activités à faire ici à longueur d'année ».

Les prix des propriétés récréatives en Nouvelle-Écosse varient selon l'endroit. Dans le secteur Halifax/Bedford, les acheteurs peuvent trouver une propriété riveraine standard, à accès terrestre ou maritime, à 190 000 \$. Les propriétés non riveraines à accès terrestre sont encore plus abordables et peuvent se vendre 100 000 \$.

« Un incitatif important dans notre marché est le mode de vie, bien plus que l'investissement... il y a tellement d'activités à faire ici à longueur d'année ».

« Les prix des propriétés sur la rive Sud se sont stabilisés, mais ces propriétés sont plus chères et se vendent entre 400 000 \$ et 500 000 \$, » a déclaré M. Honsberger. « Dans la région, les prix sont demeurés stables au cours des dernières années, mais les prix sur les rives Nord et Est ont légèrement augmenté ».

Selon M. Honsberger, les acheteurs cherchent à réduire leurs coûts en louant leurs maisons et en investissant dans des propriétés partagées avec leur famille et des amis. Ce sont de récentes tendances qui démontrent que les acheteurs profitent des occasions offertes pour économiser de l'argent.

En raison du paysage rural unique de la Nouvelle-Écosse, M. Honsberger invite les acheteurs à faire le plus

de recherches possible sur les propriétés. « L'environnement est différent ici. Trouvez quelqu'un de l'endroit qui connaît la région dans ses moindres détails et qui peut vous dire ce qui vous conviendrait le mieux ».

Nouveau-Brunswick

Capitale mondiale du homard et riche en histoire acadienne et en divertissement, le sud-est du Nouveau-Brunswick offre à ses résidents les charmes de la côte Est dont ils peuvent profiter à des prix intéressants. Les acheteurs potentiels sont attirés par la pêche en haute mer, les communautés amicales et les plages sablonneuses de cette région.

L'activité au niveau des propriétés récréatives commence tout juste à prendre vie. Dans les trois principaux secteurs de villégiature, on retrouve actuellement des inscriptions allant de 199 900 \$ à 1 100 000 \$ (Shediac), de 99 900 \$ à 585 000 \$ (Bouctouche / Cocagne) et de 64 900 \$ à 179 900 \$ (Richibucto). À ce jour, dans chacun de ces trois secteurs, la saison des ventes estivales s'est lentement amorcée avec des prix oscillant entre 40 000 \$ et 207 000 \$.

Contrairement à ce que les récentes nouvelles laissaient entendre, le Nouveau-Brunswick ne suscite pas un intérêt important auprès des acheteurs américains. En fait, la majeure partie des acheteurs sont des gens de l'endroit. Les agents immobiliers ont confiance que le marché des propriétés récréatives reprendra de la vigueur à mesure que l'été avancera. À l'heure actuelle, les acheteurs prennent le temps d'évaluer les nombreux choix offerts, mais presque la moitié d'entre eux recherchent le chalet riverain parfait – soit environ 48 pour cent des acheteurs potentiels selon l'étude sur les propriétés récréatives 2010 de Royal LePage.

« Malgré une certaine hésitation sur le marché, on trouve encore, dans le sud-est du Nouveau-Brunswick, un bon inventaire de maisons de villégiature qui, en comparaison avec d'autres régions du pays, sont parmi les plus abordables au Canada », a déclaré Shayne Trites, agent et courtier associé chez Royal LePage Metro.

Québec

Memphrémagog

Memphrémagog est l'une des plus importantes régions touristiques des Cantons-de-l'Est (Estrie) et offre un vaste choix d'attrait et d'activités. On y retrouve le lac Memphrémagog qui s'étend sur plus de 40 kilomètres et des montagnes formant le parc national du Mont-Orford. Il s'agit donc d'une destination privilégiée pour les acheteurs de propriétés récréatives.

Comme l'indique l'étude sur les propriétés récréatives 2010 de Royal LePage, 60 pour cent des acheteurs de propriétés de loisir au Québec préfèrent une propriété au bord de l'eau et 59 pour cent considèrent que la quiétude est un critère important lors de l'achat d'un chalet.

60 pour cent des acheteurs de propriétés de loisir au Québec préfèrent une propriété au bord de l'eau et 59 pour cent considèrent que la quiétude est un critère important lors de l'achat d'un chalet

« La majorité des acheteurs cherchent principalement une propriété récréative au bord de l'eau. Ils ont toutefois tendance à changer d'avis lorsqu'ils réalisent la grande différence de coût entre ce type de propriété et une propriété à proximité de l'eau. Bien que l'accès au lac demeure une grande priorité pour les acheteurs de propriétés récréatives, un grand nombre de personnes sont intéressées par une propriété en campagne

avec un terrain spacieux et peu de voisins aux alentours. Également, des critères comme l'accès à un centre de ski, la proximité d'une piste cyclable et la vue sur le lac ou la montagne sont très en demande, » explique Christian Longpré, courtier immobilier agréé, Royal LePage Au Sommet.

À Memphrémagog, le prix moyen d'une propriété riveraine standard avec accès terrestre se situe à 326 000 \$ et les propriétés non riveraines avec accès terrestre se vendent 235 000 \$. « Le prix moyen des propriétés récréatives a augmenté et on remarque un nombre plus élevé de transactions par rapport à la même période l'année dernière. Les acheteurs sont présents sur le marché et les vendeurs de propriétés récréatives sont plus réalistes lorsqu'ils établissent le prix demandé. Le prix de vente est donc adapté à la réalité du marché, » précise Christian Longpré.

L'étude sur les propriétés récréatives de Royal LePage nous apprend également que 38 pour cent des acheteurs de propriétés de loisir au Québec croient qu'un chalet constitue un bon investissement à long terme, 35 pour cent considèrent l'achat d'un chalet en raison du style de vie et 43 pour cent pour son utilité à longueur d'année.

« La majorité des acheteurs considèrent qu'une propriété récréative est un bon investissement à long terme. La plupart font l'achat de ce type de propriété pour passer du temps de qualité en famille et relaxer loin de la ville. C'est une façon pour eux de s'offrir des vacances à l'année. En effet, en ayant un chalet ou un condo à l'extérieur de la ville, ils pratiquent des activités estivales et hivernales à longueur d'année, » affirme Christian Longpré.

Mont-Tremblant

La grande région de Mont-Tremblant comporte deux montagnes et trois villages ayant chacun leur attrait particulier : le Mont-Tremblant, le Mont Blanc, le centre de villégiature Station Mont-Tremblant, le Village Mont-Tremblant et le Centre-Ville de Mont-Tremblant (anciennement St-Jovite). Sans oublier le Parc National du Mont Tremblant, un vaste univers de lacs et de rivières surplombé de montagnes. Il s'agit d'ailleurs du premier parc national à avoir été créé au Québec. Ce secteur est très populaire et on y retrouve de nombreuses propriétés récréatives.

39 pour cent des acheteurs au Québec souhaitent une propriété au bord de l'eau, 16 pour cent préfèrent un condo et 15 pour cent considèrent une maison mobile ou un véhicule récréatif

L'étude sur les propriétés récréatives 2010 de Royal LePage nous révèle que 39 pour cent des acheteurs au Québec souhaitent une propriété au bord de l'eau, 16 pour cent préfèrent un condo et 15 pour cent considèrent une maison mobile ou un véhicule récréatif.

« Les consommateurs achètent plutôt en fonction du prix que du type de propriété. Les critères recherchés sont en outre l'accès au lac, la proximité d'un centre de ski ou d'un terrain de golf et la vue sur la montagne. Les amateurs de ski sont par exemple plus susceptibles de faire l'achat d'un condo sur la montagne. La proximité des services ou du village est également une caractéristique importante, » mentionne Paul Dalbec, agent immobilier agréé, Royal LePage région du Mont-Tremblant.

Le prix moyen d'une propriété standard avec accès maritime se situe entre 850 000 \$ et 1,2 millions de dollars, celui d'une propriété riveraine standard avec accès terrestre varie de 350 000 \$ à 650 000 \$ et celui d'une propriété avec accès terrestre (non riveraine) est de 225 000 \$ à 300 000 \$.

« On assiste à une stabilisation ou une légère augmentation des prix par rapport à l'année dernière. Les propriétés récréatives au bord de l'eau sont toujours en forte demande et le marché avantage les vendeurs pour ce type de propriété. Les faibles taux d'intérêt aident certainement le marché des propriétés récréatives,

mais il ne s'agit pas de la raison principale qui va mener à l'achat. Les principaux incitatifs sont la température et l'endroit auquel est située la propriété, c'est-à-dire la ville ainsi que l'emplacement. L'inventaire a augmenté par rapport à la même période en 2009 puisque les acheteurs ne sont pas au rendez-vous. Il y a beaucoup de nouvelles inscriptions, mais le marché est au ralenti, » ajoute Paul Dalbec.

Selon l'étude sur les propriétés récréatives de Royal LePage, on remarque que 34 pour cent des Québécois sont plus susceptibles de passer leurs vacances au chalet ou au condo. « Les propriétaires de chalets ou de condos sont plus portés à passer leurs fins de semaine ou leurs vacances dans leur propriété, mais ne s'empêchent pas de voyager. Une propriété récréative peut être considérée comme une économie à long terme en ce qui concerne les dépenses liées aux vacances. Les gens apprécient être dans leurs affaires. Ils connaissent les habitants du village et développent un sentiment d'appartenance envers la localité. Certains achètent une propriété récréative pour mieux pouvoir la louer, mais il ne s'agit pas de la majorité des gens. Ceux qui le font cherchent principalement à avoir une source supplémentaire de revenu pour payer les frais de condo, les taxes ou encore l'hypothèque. On constate surtout cette tendance chez les propriétaires de condos près d'un centre de ski, » explique Paul Dalbec.

Cantons de l'Est

Les Cantons-de-l'Est sont situés à moins d'une heure de Montréal et les principaux secteurs touristiques sont Brome-Missisquoi, Coaticook, Des Sources, Granby, Granit, Haut-Saint-François, Memphrémagog, Sherbrooke et Val Saint-François. Il s'agit d'une destination plein air par excellence pour les adeptes de vélo, de randonnée pédestre et de motoneige puisqu'on y retrouve des centaines de kilomètres de sentiers, de multiples parcs régionaux et quatre parcs nationaux.

34 pour cent des acheteurs au Québec ont l'intention de faire l'achat d'un condo et 27 pour cent pensent investir dans un chalet au cours des 24 prochains mois.

L'étude sur les propriétés récréatives de Royal LePage nous révèle que 34 pour cent des acheteurs au Québec ont l'intention de faire l'achat d'un condo et 27 pour cent pensent investir dans un chalet au cours des 24 prochains mois.

« La demande pour les propriétés récréatives au bord de l'eau est stable, mais on assiste à une augmentation en popularité au niveau des condos. Je suis dans le domaine immobilier depuis les années 1970 et il est surprenant pour moi de constater que les acheteurs sont prêts à déboursier de 300 000 \$ à 400 000 \$ pour un condo alors qu'il pourrait obtenir 15 acres de terrain, une ferme, une jolie vue et beaucoup de tranquillité pour le même prix. Les gens veulent être à proximité de Montréal et ne souhaitent pas faire plus d'une heure ou une heure trente de route pour se rendre à leur chalet ou leur condo. Pour cette raison, des endroits comme Bromont, le Lac-Brome, Sutton, Magog ou encore Owl's Head sont très en demande, » explique Peter Reindler, courtier propriétaire, Royal LePage Action Courtier.

Dans les Cantons-de-l'Est, les propriétés au bord de l'eau se vendent en moyenne entre 400 000 \$ et 500 000 \$. Les propriétés avec accès maritime coûtent en moyenne entre 175 000 \$ et 225 000 \$ et celles avec accès terrestre (non riveraines) se vendent en moyenne de 200 000 \$ à 250 000 \$.

« Les prix des propriétés récréatives sont sensiblement demeurés les mêmes depuis l'année dernière. Le prix des propriétés plus abordables a légèrement augmenté et celui des propriétés haut de gamme a diminué. En raison de cette baisse, on remarque un peu plus d'activité sur le marché des propriétés récréatives plus dispendieuses, » affirme Peter Reindler.

Plusieurs Québécois considèrent qu'une propriété récréative est un bon investissement à long terme. « Le meilleur exemple est qu'un grand nombre de courtiers en valeurs mobilières investissent dans une propriété

récréative. Ce type d'investissement est différent de ceux qu'on fait à la bourse. C'est quelque chose de tangible dont on peut profiter, en tirer une satisfaction personnelle et partager ce style de vie avec les gens qu'on apprécie. J'invite les acheteurs à venir découvrir les Cantons-de-l'Est. Il s'agit d'une alternative intéressante aux Laurentides et la vie culturelle y est très animée, » ajoute Peter Reindler.

Les acheteurs potentiels de propriétés récréatives doivent prendre certaines choses en considération avant de débiter les visites. « Certains premiers acheteurs veulent absolument un secteur paisible où règne un silence absolu. Or, ils sont souvent intéressés par un chalet au bout d'un chemin de gravelle, au haut d'une montagne ou à trente minutes du dépanneur le plus près. Une année plus tard, ils réalisent que l'aspect pratique n'a pas été pris en considération. Je suggère aux gens de bien évaluer leurs besoins, d'attendre d'avoir un coup de cœur envers une propriété et de s'attarder à l'emplacement. Si le chalet date de quelques années ou doit être rénové, l'aspect extérieur peut être modifié, mais pas l'emplacement, » conclut Peter Reindler.

Ontario

Péninsule Bruce

La Péninsule Bruce est vraiment un monde à part. Avec ses rivages qui s'étendent à perte de vue, ses criques cachées et ses falaises de calcaire, cette région propose un heureux mélange d'occasions de repos et de loisirs. Dans la Péninsule Bruce, à longueur d'année, vous pouvez profiter de nombreuses activités et de plusieurs festivals artistiques, ainsi que de la beauté naturelle envoûtante de la région.

Davantage de gens devraient se rendre compte que c'est en fait le bon moment d'acheter, car la valeur de l'argent est bonne et il y a beaucoup de choix.

« Le niveau d'activité a augmenté dans cette région, mais les prix sont demeurés stables depuis l'an dernier, » a déclaré Paul Annett, agent chez Royal LePage RCR Realty. « Le nombre d'inscriptions a augmenté et nous nous attendons à ce que la tendance à la hausse se maintienne ».

Dans la Péninsule Bruce, les prix des chalets riverains standard varient entre 300 000 \$ et 450 000 \$ alors que ceux des chalets non riverains oscillent entre 125 000 \$ et 250 000 \$. Selon M. Annett, les acheteurs s'intéressent encore davantage aux propriétés riveraines.

« Compte tenu de l'actuelle fluctuation des marchés boursiers, les gens perçoivent vraiment l'immobilier comme un investissement sûr, » a ajouté M. Annett. « Cette année, je vois également des acheteurs plus jeunes (âgés entre 30 et 45 ans) avec des familles ».

Cette fourchette d'âge représente un changement par rapport à l'an dernier, alors que la plupart des acheteurs potentiels avaient entre 45 et 60 ans et recherchaient des propriétés pour leur retraite.

M. Annett suggère que davantage de gens devraient se rendre compte que c'est en fait le bon moment d'acheter, car la valeur de l'argent est bonne et il y a beaucoup de choix. « Établissez vos priorités quant à l'endroit et n'attendez pas trop longtemps ».

Kawarthas de l'Est

Situés à seulement 90 minutes de Toronto, les Kawarthas de l'Est constituent un lieu d'évasion à la fois charmant et pratique pour les personnes qui veulent s'échapper de la ville.

La région propose toute une gamme d'activités extérieures aux gens qui souhaitent profiter de la vie de chalet à longueur d'année. La plupart des lacs de la région sont reliés à la voie navigable Trent-Severn, ce qui fait des Kawarthas de l'Est un endroit populaire pour les amateurs de nautisme. Par ailleurs, de nombreuses pistes de motoneige et de randonnée offrent des options récréatives à longueur d'année.

En 2010, la confiance renouvelée en l'économie a fait grimper la demande pour les propriétés récréatives dans la région. En conséquence, dans la plupart des secteurs, les prix ont augmenté de huit pour cent par rapport à l'an dernier.

Parmi les personnes qui envisagent d'acheter une propriété récréative en Ontario, 45 pour cent vont vraisemblablement acheter un chalet sur un lac.

« Même si le nombre d'inscriptions a diminué en comparaison avec l'année dernière, les ventes ont quadruplé par rapport à la même période en 2009, » a déclaré Barbara Criegern, directrice de succursale chez Royal LePage Frank Real Estate. Elle attribue cette solide performance aux acheteurs qui entrent sur le marché avant l'entrée en vigueur de la taxe de vente harmonisée (TVH) en Ontario et pendant que les taux d'intérêt sont encore bas.

Les prix pour une propriété riveraine standard à accès terrestre varient entre 300 000 \$ et 500 000 \$, alors que ceux des propriétés standard à accès maritime oscillent entre 200 000 \$ et 400 000 \$. Les propriétés non riveraines à accès terrestre se vendent entre 175 000 \$ et 300 000 \$.

Dans ce secteur offrant une abondance de propriétés riveraines, les acheteurs citent bien souvent l'intimité comme étant l'un des principaux attraits de la région. Cela traduit bien la tendance observée dans le cadre du sondage 2010 de Royal LePage sur les propriétés récréatives. Quarante-trois pour cent des personnes sondées ont dit que la paix et la tranquillité figuraient parmi les trois plus importantes caractéristiques d'une propriété récréative.

En plus de tous les avantages que la possession d'une propriété récréative procure au chapitre du mode de vie, Mme Criegern dit que bien des acheteurs dans la région voient également l'immobilier comme un investissement sûr. Les acheteurs types sont notamment des familles qui désirent passer du temps de qualité ensemble et des personnes près de la retraite qui cherchent une maison pour y passer leur retraite.

Mme Criegern conseille aux acheteurs potentiels de « recourir aux services d'un agent immobilier qui s'y connaît en propriétés riveraines et qui peut vous aider à comprendre des éléments comme les fosses septiques, les puits, votre rivage et les autorités régionales responsables de la conservation ».

Haliburton

La région de Haliburton Highlands est un lieu de prédilection unique pour les escapades de fin de semaine, loin des lumières de Toronto. À moins de trois heures de route de la capitale financière du Canada, les Highlands proposent une gamme incroyable d'activités reposantes et plus animées, comme les sports d'hiver, l'équitation et le canoë-kayak.

« Les gens répondant à tous les profils démographiques désirent vivement acheter des propriétés, et plus particulièrement les baby-boomers qui prendront bientôt leur retraite ».

Selon Anthony vanLieshout, courtier-proprétaire chez Royal LePage Lakes of Haliburton, le niveau d'activité sur le marché des propriétés récréatives est passablement élevé. « Les gens répondant à tous les profils démographiques désirent vivement acheter des propriétés et plus particulièrement les baby-boomers qui prendront bientôt leur retraite ».

La fourchette de prix des propriétés récréatives dans la région de Haliburton a augmenté de cinq à sept pour cent par rapport à l'an dernier. Pour un chalet riverain (à accès maritime) standard, les prix varient entre 150 000 \$ et 300 000 \$. Les propriétés à l'intérieur des terres coûtent entre 90 000 \$ et 200 000 \$ et les prix d'un chalet riverain à accès terrestre oscillent entre 200 000 \$ et 300 000 \$.

« La demande est en hausse et la confiance des consommateurs déborde des grandes villes comme Toronto, » a déclaré M. vanLieshout. Il constate qu'il y a beaucoup de locations et estime que l'incertitude économique incite les gens à investir dans des secteurs plus traditionnels, comme l'immobilier.

M. vanLieshout ne voit toujours pas de familles et d'amis investir dans des propriétés partagées, malgré les avantages financiers que de tels investissements peuvent présenter. « Les gens ne sont pas forcés de partager leurs investissements et les acheteurs peuvent encore se permettre d'acheter leur propriété bien à eux ».

M. vanLieshout met en garde les acheteurs potentiels de ne pas trop dépendre d'Internet quand ils recherchent une nouvelle propriété récréative. « Faites-vous une impression de la propriété en visitant la région et ayez recours à un agent qui peut vous dénicher la propriété répondant à vos besoins ».

Kingston/Gananoque

Située au cœur des Mille-Îles dans l'est de l'Ontario, la région de Kingston et Gananoque possède de nombreux lacs et une histoire riche qui attirent les acheteurs d'Ottawa et de Toronto. Les familles avec enfants en début d'adolescence sont au nombre des acheteurs types dans cette région. Cependant, une nouvelle tendance a émergé cette année – les enfants d'âge adulte qui s'associent à leurs parents retraités pour acheter une propriété récréative qui profitera aux futures générations.

Pour près des deux tiers des Ontariens, le terrain riverain //l'accès à une plage constitue l'une des plus importantes caractéristiques d'une propriété récréative.

Après un léger déclin de la demande en 2009, un certain nombre de facteurs économiques ont contribué à ramener la demande à des « niveaux normaux » en 2010.

« Cette année, la région suscite un plus grand intérêt que l'an dernier, » a déclaré Wayne Carrothers, agent chez Royal LePage ProAlliance Realty. « Au début de l'année, on a eu des acheteurs impatients de se lancer sur le marché avant que les taux d'intérêt ne montent. De plus, les nouvelles règles pour les hypothèques de maisons qui ne sont pas habitées par leur propriétaire et l'entrée en vigueur de la TVH ont contribué à stimuler la demande au printemps ».

Les propriétés riveraines standard à accès terrestre se vendent entre 170 000 \$ et 300 000 \$, et les prix des propriétés riveraines standard à accès maritime varient entre 180 000 \$ et 210 000 \$. Les propriétés non riveraines (à accès terrestre) se vendent entre 80 000 \$ et 110 000 \$.

Selon M. Carrothers, les propriétés riveraines sont les plus populaires dans la région. Cela confirme bien la tendance relevée dans le sondage de Royal LePage sur les acheteurs potentiels de propriétés récréatives. Parmi les personnes interrogées, 61 pour cent des répondants ont indiqué que le terrain riverain//l'accès à une plage constitue l'une des plus importantes caractéristiques d'une propriété récréative.

Même si la plupart des acheteurs recherchent les avantages que procure la possession d'une propriété récréative au niveau de leur mode de vie, M. Carrothers laisse savoir que bien des acheteurs dans la région voient dans l'immobilier un investissement sûr.

Pour qu'ils puissent retirer le meilleur rendement, tant personnel que financier, de leur investissement, M. Carrothers donne le conseil suivant aux acheteurs potentiels dans la région : « Trouvez-vous un agent qui s'y connaît bien en propriétés riveraines. Ils sont les mieux placés pour vous donner de judicieux conseils sur l'alimentation en eau potable et le système d'évacuation des eaux usées d'une propriété, ce qui vous évitera bien des maux de tête et maximisera votre investissement ».

Meaford /Thornbury

Située sur la rive Sud de la baie Georgienne, la région de Meaford et Thornbury offre des activités récréatives à longueur d'année, comme la pêche, le ski, le golf, le curling, la voile et le cyclisme. Reconnue pour son charme propre aux petits villages, la région est populaire auprès des professionnels dans la quarantaine et des personnes retraitées ou près de la retraite.

Près de la moitié (47 pour cent) des acheteurs potentiels de propriétés récréatives ont cité la vie de chalet comme principale raison d'acheter une telle propriété.

Le marché des propriétés récréatives a connu un lent départ en 2010, à cause de l'hiver froid qui a empêché de nombreux acheteurs de magasiner. Avec le retour du temps plus doux, le marché montre des signes de vitalité, car les gens veulent acheter avant l'entrée en vigueur de la taxe de vente harmonisée (TVH) en Ontario, le 1er juillet.

« Même si le marché a repris vie dernièrement, les prix des propriétés dans la région de Meaford et Thornbury sont aux mêmes niveaux qu'en 2009, » a déclaré Jim Gray, directeur des ventes chez Royal LePage Locations North. « Le marché affiche un bon rendement et l'offre et la demande sont relativement équilibrées ».

Dans la région, on retrouve principalement des propriétés riveraines standard, dont les prix tournent autour des 400 000 \$.

Selon M. Gray, les acheteurs dans la région accordent une importance égale aux possibilités d'investissement à long terme et au mode de vie que procurent de telles propriétés. « La région de Meaford et Thornbury attire des acheteurs avisés qui voient dans les propriétés récréatives autre chose qu'un simple lieu de vacances ou de retraite », a-t-il ajouté.

Cela confirme bien la tendance relevée dans le sondage de Royal LePage sur les acheteurs potentiels de propriétés récréatives. Parmi les personnes interrogées, près de la moitié (43 pour cent) des répondants ont indiqué qu'ils songent à acheter une propriété récréative parce que c'est un bon investissement, alors que 47 pour cent des répondants ont cité la vie de chalet comme principale raison d'acheter une telle propriété.

Le meilleur conseil que M. Gray puisse donner aux personnes qui envisagent d'acheter une propriété dans la région, c'est de trouver un courtier local qui se spécialise dans les propriétés récréatives. « Votre agent devrait tout connaître de la région, » a-t-il déclaré. « Si vous aimez la pêche, votre agent immobilier devrait savoir qu'on peut trouver de la truite arc-en-ciel dans certaines rivières et que ces poissons se reproduisent en avril et en octobre chaque année ».

Parry Sound

Situé à peine à deux heures de route du centre-ville de Toronto, le charmant centre culturel de Parry Sound constitue le lieu d'évasion idéal sur la baie pour se soustraire au rythme trépidant de la ville. Cette ville, nichée sur les rives de la baie Georgienne, offre une vue formidable des 30 000 îles et attire les jeunes familles aussi bien que les vacanciers plus âgés.

Même si Parry Sound est particulièrement reconnue pour attirer les retraités, le marché a connu une nouvelle tendance l'an dernier. « Les parents commencent à acheter des chalets pour leurs enfants en tant qu'investissement à long terme, » a déclaré Bill Kingshott, courtier-proprétaire chez Royal LePage Team Advantage Realty. « C'est une tendance relativement nouvelle qui démontre que les acheteurs voient dans les propriétés récréatives un investissement sûr ».

Malgré l'émergence de nouvelles propriétés dans les communautés avoisinantes, la fourchette de prix des propriétés récréatives à Parry Sound est demeurée relativement stable depuis 2009. L'inventaire de propriétés à vendre continue d'augmenter et la faiblesse des taux d'intérêt demeure un important facteur de stimulation des ventes.

« Les acheteurs qui cherchent des propriétés à Parry Sound peuvent s'attendre à payer entre 150 000 \$ et 2 millions \$ dans certains endroits. Une propriété riveraine standard à accès terrestre se vend 300 000 \$ et une propriété non riveraine à accès terrestre coûte 150 000 \$, » a ajouté M. Kingshott. « Les propriétés riveraines à accès maritime suscitent maintenant un intérêt accru. Elles se vendent aux alentours de 200 000 \$ ».

Selon M. Kingshott, les personnes qui achètent à Parry Sound n'utilisent pas seulement leurs propriétés à titre d'investissement, mais aussi comme source de revenu secondaire. Au lieu de réduire les coûts en optant pour la copropriété avec leurs amis et leur famille, les acheteurs décident plutôt de louer leur maison pendant quelques semaines afin de payer leurs taxes foncières.

Même si les propriétés récréatives de Parry Sound peuvent offrir de formidables avantages, M. Kingshott recommande tout de même aux acheteurs « d'être avisés et d'étudier les différentes options afin de faire le meilleur achat à long terme ».

Smiths Falls

Située sur le lac Rideau, Smiths Falls offre une grande variété de propriétés récréatives répondant à tous les goûts. Smiths Falls attire les acheteurs recherchant la propriété riveraine parfaite qui leur permettra d'aller nager et de faire du bateau en été.

Le marché des propriétés récréatives a connu une reprise au début de 2010. Le temps chaud est arrivé plus tôt que prévu et a entraîné avec lui d'heureux acheteurs qui ont profité d'une augmentation des inscriptions par rapport à l'an dernier.

« Un mariage parfait de facteurs a contribué à raviver l'intérêt pour les propriétés récréatives comparativement à l'an dernier, » a déclaré Pauline Aunger, courtière-proprétaire chez Royal LePage Pauline Aunger Real Estate. La faiblesse des taux d'intérêt et le sentiment d'urgence créé par les nouvelles règles hypothécaires pour les propriétaires non occupants et l'introduction de la TVH ont alimenté cette reprise. Et par-dessus le marché, le beau temps que nous avons eu a rendu le magasinage encore plus facile ».

Les prix moyens pour des propriétés riveraines standard à accès terrestre se situent entre 220 000 \$ et 350 000 \$. Les prix varient entre 105 000 \$ et 210 000 \$ pour les propriétés riveraines standard à accès maritime et entre 100 000 \$ et 150 000 \$ pour les propriétés non riveraines à accès terrestre.

Les prix des trois catégories de maison ont enregistré des augmentations annuelles en raison du nombre limité de propriétés inscrites pour la vente. Mme Aunger attribue le manque d'inscription au fait que « les baby-boomers vieillissants ont fait de la région leur lieu de résidence permanent ».

À Smiths Falls, Mme Aunger voit les personnes acheter des propriétés récréatives pour des motifs financiers et pour leur qualité de vie, mais, pour la plupart des gens, ce type d'achat est une affaire de style de vie. « Ils

réalisent le grand rêve canadien », explique Mme Auger.

Pour aider ses clients à réaliser le grand rêve canadien, Mme Auger donne le conseil suivant aux acheteurs potentiels dans la région : « Commencez à chercher dès maintenant! La recherche du chalet parfait est un lent processus. Si vous recherchez une propriété riveraine, consultez un agent immobilier qui s’y connaît dans le domaine. Vous vous sentirez alors plus à l’aise pour magasiner ».

South Muskoka

La région de South Muskoka comprend Orillia et le lac Severn. Commodément située sur les rives sablonneuses des lacs Couchiching et Simcoe, Orillia se trouve à 90 minutes au nord de Toronto et est reliée à la voie navigable Trent – Severn.

Le marché des propriétés récréatives a été dynamique au début de 2010, le nombre de ventes augmentant de neuf pour cent par rapport à l’année dernière, et ce, même si le nombre d’inscriptions est demeuré stable.

« L’incertitude économique ressentie en 2009 s’est grandement résorbée et les acheteurs refont leur entrée sur le marché. »

« Nous avons constaté cette année l’effet d’une grande demande qui avait été contenue, » explique Josie Manna, courtière principale, Royal LePage Real Quest Realty Ltd. « L’incertitude économique ressentie en 2009 s’est grandement résorbée et les acheteurs refont leur entrée sur le marché. »

Le prix moyen d’une propriété riveraine standard à accès terrestre s’établit à environ 490 000 \$, et celui d’une propriété standard à accès maritime, à environ 340 000 \$. Les propriétés à accès terrestre (non riveraines) se vendent habituellement autour de 255 000 \$.

Tandis que certains acheteurs désirent conclure l’achat avant l’entrée en vigueur de la taxe de vente harmonisée de l’Ontario (TVH) le 1er juillet, Mme Manna dit ne pas avoir entendu beaucoup de personnes exprimer des craintes quant aux hausses prévues des taux d’intérêt. Cela concorde avec les tendances révélées par le sondage de Royal LePage auprès des acheteurs potentiels d’une propriété récréative. Parmi eux, 62 pour cent des répondants de l’Ontario estiment que les ponctions fiscales du gouvernement (par exemple la TVH) sont préoccupantes, alors que 61 pour cent ont indiqué que les hausses de taux d’intérêt prévues pour cette année n’influencent pas leur décision d’acquérir une propriété récréative.

À South Muskoka, Josie Manna constate que les gens achètent des propriétés récréatives tant pour des motifs financiers que pour le style de vie, les considérations d’ordre financier revêtant moins d’importance pour eux que le désir d’améliorer leur qualité de vie.

Même si les acheteurs affluent en grand nombre dans la région en raison de l’abondance des propriétés récréatives riveraines qu’on y retrouve, Josie Manna avertit cependant « qu’elles ne se valent pas toutes ».

« Faites vos recherches. Assurez-vous d’informer votre agent immobilier de ce qui est important pour vous, afin de trouver la propriété qui vous convient, » de poursuivre Mme Manna. « Pour les amateurs de navigation de plaisance, il est crucial de connaître la profondeur de l’eau et la fermeté du sable, afin de savoir s’ils pourront utiliser et arrimer leur embarcation en toute sécurité. »

Sud-Ouest de l'Ontario

Pour admirer des couchers de soleil à couper le souffle et entendre le doux clapotis des vagues, ne cherchez pas plus loin que les rives fabuleuses du lac Huron, dans le Sud-Ouest de l'Ontario. Dans cette région, on retrouve Goderich, Bayfield et Grand Bend, trois villes charmantes qui offrent une vue superbe des rives du lac.

Selon Fred Lobb, courtier-proprétaire de Royal LePage Heartland Realty, les gens évitent les régions de villégiature au nord et recherchent plutôt des propriétés dans le Sud-Ouest de l'Ontario. « Les régions comme Muskoka sont devenues tellement chères et populaires que les gens se tournent vers la région plus au sud dans le but de fuir la foule. »

Le niveau d'activité sur le marché des propriétés de loisir est très élevé dans les trois zones. À Goderich, les prix des propriétés riveraines standard à accès terrestre vont de 247 500 \$ à 1 000 000 \$, ce qui est relativement stable par rapport à l'année dernière. Les prix des propriétés non riveraines se situent entre 114 900 \$ et 530 000 \$.

Les prix des propriétés riveraines à Bayfield varient de 256 000 \$ à 1 050 000 \$ et ceux des propriétés non riveraines, de 114 900 \$ à 385 000 \$. Enfin, à Grand Bend, les prix vont de 320 000 \$ et 1 050 000 \$ pour les propriétés riveraines et de 180 000 \$ à 790 000 \$ pour les propriétés non riveraines.

Fred Lobb décrit les propriétés riveraines comme étant le choix le plus populaire auprès des acheteurs de propriétés récréatives. Dans la plupart des cas cependant, les acheteurs doivent opter pour leur deuxième choix, les prix des propriétés riveraines étant extrêmement élevés. Dans cette région, les acheteurs se contentent de subdivisions ou de propriétés offrant une vue sur l'eau.

« Dans le sud-ouest de l'Ontario, la plupart des propriétaires sont des personnes d'âge moyen ou des retraités, de sorte qu'ils ne considèrent pas leurs chalets comme un investissement à long terme ou une façon de mettre de l'argent de côté, » explique M. Lobb. « Pour eux, le chalet est un endroit où se reposer et passer les vacances. »

Le conseil le plus important que M. Lobb peut donner aux acheteurs potentiels est de « ne pas attendre » et d'investir dans une propriété avant que la région devienne encore plus populaire et que les prix grimpent.

Sudbury

La région de Sudbury est un véritable paradis tant pour les amants de la nature que pour les amateurs de plein air. Offrant l'accès à plus de 300 lacs d'eau douce et rivières, Sudbury propose une panoplie complète d'activités de loisir telles que la pêche et la navigation de plaisance. La région compte des propriétés riveraines époustouflantes aux abords du lac Wahnapiatae, du lac Penage et de la rivière des Français.

En raison de l'abordabilité relative des propriétés à Sudbury, la demande pour les propriétés récréatives demeure très forte cette année, mais l'offre n'est pas abondante.

« Les acheteurs doivent se rendre compte que la disponibilité du produit est basse et que les prix ne descendront donc pas... aucune nouvelle subdivision riveraine ne sera créée dans la région, de sorte qu'il n'est pas judicieux d'attendre. »

« On peut trouver une propriété riveraine standard à accès maritime pour aussi peu que 165 000 \$ et une propriété riveraine à accès terrestre pour 210 000 \$, » déclare Alex Dumas, courtier-proprétaire chez Royal LePage North Heritage Realty. « Les prix se sont quelque peu consolidés depuis l'année dernière. »

Même si les prix des propriétés sont déjà abordables à Sudbury, certains acheteurs espèrent encore qu'ils baisseront. « Les acheteurs doivent se rendre compte que la disponibilité du produit est basse et que les prix ne descendront pas, » explique M. Dumas. « Aucune nouvelle subdivision riveraine ne sera créée dans la région, de sorte qu'il n'est pas judicieux d'attendre. »

À la lumière de cette situation et du faible nombre de propriétés à vendre à Sudbury, Alex Dumas conseille aux acheteurs « d'acheter plus tôt que tard » et de profiter de l'abordabilité actuelle des propriétés dans la région.

Lacs Kawartha

Reconnue pour ses 250 lacs et voies navigables reliés entre eux par la pittoresque voie navigable Trent – Severn, les lacs Kawartha constituent un terrain de jeu à ciel ouvert qui permet de profiter de l'air frais et de la nature. La région des lacs Kawartha comprend la plaine de Carden, située dans la région de Kirkfield et figure parmi les cinq meilleurs endroits où observer les oiseaux en Ontario. En hiver, les visiteurs disposent de plus de 166 kilomètres de pistes de motoneige ainsi que de pistes de ski totalisant plus de 600 kilomètres.

« Nous assistons vraiment à une tendance croissante, celle des membres de famille multigénérationnelle qui achètent une propriété ensemble. Les lacs Kawartha ont tellement à offrir à chacun et les acheteurs souhaitent mettre en commun les ressources de la famille pour acheter des propriétés plus grandes, » d'observer Linda Duncan, agente immobilière auprès de Royal LePage Kawartha Lakes Realty Inc. « Toutefois, ce sont les couples dans la trentaine et au début de la quarantaine, avec deux ou trois enfants, qui sont les acheteurs moyens dans la région des lacs Kawartha. »

En moyenne, les chalets standard au bord de l'eau se vendent 300 000 \$, et les chalets éloignés de l'eau, 169 000 \$. Une tendance intéressante en ce qui concerne l'activité de vente est le nombre croissant d'acheteurs qui souhaitent louer leur futur chalet, dans l'espoir de tirer profit de la demande sur le marché locatif dans la région. « Toutefois, malgré le nombre croissant de ces acheteurs souhaitant louer leur propriété, les gens n'acquièrent pas leurs chalets en tant qu'investissement. Pour eux, il s'agit vraiment du style de vie familial au chalet, » d'ajouter Mme Duncan. Puisque c'est le style de vie au chalet qui dicte le marché, les faibles taux d'intérêt n'ont pas eu d'incidence sur les ventes.

Aux citoyens qui recherchent des propriétés en ligne, le meilleur conseil que Linda Duncan peut donner est de délaisser les inscriptions Internet et de se trouver un bon agent. « Il est très difficile de se faire une idée d'une propriété récréative visualisée en ligne. Lorsqu'il a en mains une fourchette de prix réaliste, le bon agent sait trouver les meilleures inscriptions à partir desquelles l'acheteur peut choisir. »

Beaverton

Située sur les rives du lac Simcoe, à l'embouchure de la rivière Beaver, cette communauté de villégiature se trouve à une heure et demie de Toronto. Dotée de rivages populaires à l'année, Beaverton est réputée surtout pour la pêche sous la glace et pour ses pistes de motoneige.

Les prix des propriétés riveraines à Beaverton varient entre 450 000 \$ et 500 000 \$, tandis que les propriétés avoisinantes se vendent entre 200 000 \$ et 250 000 \$. Les ventes de propriétés à Beaverton ont été très nombreuses au cours de la dernière année, l'activité la plus intense ayant été générée par les propriétés à proximité de la ville.

« Il y a deux types d'acheteurs actifs à Beaverton. Nous voyons des acheteurs sélectifs, âgés dans la

cinquantaine, qui recherchent une propriété convenant à leur style de vie et dont ils peuvent profiter avec leurs petits-enfants. Cependant, nous voyons aussi de jeunes couples qui achètent leur premier chalet à l'intérieur des terres, mais à courte distance de l'eau, » d'observer Carol Barkin, agente immobilière, division Johnston and Daniel.

« Les inscriptions étant plus nombreuses dans la région, les acheteurs qui viennent ici ont du choix. La majorité des propriétés à vendre sont près de la ville puisque les chalets riverains existants sont très demandés, mais il existe encore des occasions au bord de l'eau pour l'acheteur qui désire construire son chalet, » indique Mme Barkin.

Les faibles taux d'intérêt ont stimulé les ventes auprès des jeunes couples qui achètent à Beaverton, mais ils ne constituent pas le principal facteur motivant l'achat. Les acheteurs choisissent Beaverton pour le style de vie, attirés par les activités praticables à l'année. Cela correspond au profil des acheteurs potentiels de propriétés récréatives à l'échelle du pays, 64 pour cent d'entre eux ayant indiqué que la hausse prévue des taux d'intérêt n'influe pas sur leur désir d'acquérir une propriété de loisir.

Aux futurs acheteurs d'une propriété à Beaverton, il est conseillé de rechercher un agent qui connaît la région et l'historique des propriétés locales. « Bien que la plupart des acheteurs aient en tête une caractéristique qu'ils veulent absolument retrouver dans la propriété, par exemple l'intimité ou la proximité de l'eau, l'agent pourra les informer sur les points qu'ils doivent connaître avant d'acheter, afin de pouvoir profiter de leur chalet toute leur vie. Évidemment, le meilleur conseil à Beaverton est de se rapprocher le plus possible du bord de l'eau », de conclure Mme Barkin.

Île St. Joseph / Rive nord du lac Huron

L'île St. Joseph, la plus grande île du lac Huron, est commodément située à la frontière canado-américaine et attire des visiteurs des deux pays. L'île elle-même et la rive nord du lac Huron sont toutes les deux des hauts lieux culturels et de villégiature populaires auprès des propriétaires.

Malgré l'emplacement de choix et le paysage pittoresque de la région, l'activité sur les deux marchés est relativement réduite par rapport aux dernières années. « Le taux de change étant moins avantageux, le nombre d'Américains qui viennent y investir dans des propriétés a décliné », explique Carl Thomas, Royal LePage Butkovich & Associates.

« Les faibles taux d'intérêt permettent lentement à plus de gens d'accéder au marché des propriétés récréatives, » de remarquer M. Thomas. « Mais dans notre région, les gens achètent pour le style de vie et non pour l'investissement à long terme. »

Les prix sont stables depuis 2009, année tranquille également en ce qui concerne le marché des propriétés récréatives de la région. Sur l'île St. Joseph, une propriété riveraine standard à accès terrestre coûte 145 000 \$ et une propriété non riveraine à accès terrestre, 80 000 \$. Sur la rive nord du lac Huron, les propriétés riveraines à accès terrestre se vendent en moyenne 140 000 \$; les propriétés non riveraines à accès terrestre coûtent quant à elles 75 000 \$.

« En général, les faibles taux d'intérêt permettent à plus de gens d'accéder au marché des propriétés récréatives, » de remarquer M. Thomas. « Mais dans notre région, les gens achètent pour le style de vie et non pour l'investissement à long terme. »

M. Thomas conseille aux acheteurs potentiels de consulter un agent immobilier qui possède de l'expertise locale, afin de déterminer les différences entre les Grands Lacs. « Chaque lac a quelque chose de différent à offrir, alors collaborez avec un agent pour découvrir l'endroit idéal pour vous. »

Manitoba

Lac Winnipeg / Lac du Bonnet

Dans les Prairies, les trois caractéristiques les plus importantes pour les acheteurs de propriétés récréatives sont la proximité des services (48 pour cent), l'usage à l'année (47 pour cent) et l'emplacement au bord de l'eau / l'accès à une plage (41 pour cent), selon l'étude sur les propriétés récréatives 2010 de Royal LePage. Les acheteurs des Prairies affirment que c'est le style de vie qui les motive le plus à acheter (47 pour cent), suivi de la conviction que les propriétés de loisir représentent un bon investissement (38 pour cent). Les maisons mobiles et les véhicules récréatifs sont le type de propriété le plus prisé (26 pour cent).

La région de villégiature du lac Winnipeg offre de vastes étendues de rivage et ne se trouve qu'à une heure de voiture de Winnipeg. Les propriétés récréatives se trouvent majoritairement sur la rive Ouest du lac, où l'on retrouve des petites villes, dont Winnipeg Beach et Gimli, ainsi que des lotissements domiciliaires de villégiature.

« Habituellement, les gens recherchent une propriété au bord de l'eau, ou alors une propriété située à un maximum de 10 minutes de marche de la plage, » explique Jim Muir de Royal LePage Dynamic Real Estate Winnipeg. « Nous avons des terrains sur le bord de l'eau ainsi que des terrains en retrait et il existe une bonne demande pour les deux. »

Après avoir enregistré des hausses constantes depuis 2004, les prix dans la région du lac Winnipeg se sont stabilisés. Les prix des propriétés riveraines à accès terrestre oscillent entre 250 000 \$ et 360 000 \$ et celui des propriétés non riveraines, entre 100 000 \$ et 250 000 \$.

Le marché présente un équilibre entre l'offre et la demande et les propriétés se vendent habituellement en deux semaines. « Seules les propriétés affichées à un prix trop élevé ne trouvent pas preneur rapidement, » explique Jim Muir. « Je suis dans le métier depuis 27 ans, et ces marchés connaissent encore leurs meilleures années. Mais il faut maintenant faire un peu plus attention au prix. »

Le lac du Bonnet, dans l'Est du Manitoba, offre des propriétés en bordure de lac à une heure et demie ou deux heures de Winnipeg. La plupart des propriétés sont de petits chalets trois saisons et environ un tiers sont à usage mixte – c'est-à-dire qu'elles servent également de résidence principale.

L'activité sur ce marché de propriétés récréatives est moins élevée que l'an passé et il y a plus d'inscriptions que d'acheteurs. « La saison démarre lentement, » déclare Tammy Novakoski de Royal LePage Top Producers Real Estate. « L'activité est habituellement à son plus fort aux mois de mai et de juin, mais les choses ne font que commencer à s'activer. » Elle s'attend toutefois à ce que l'intérêt des acheteurs augmente à l'automne. L'offre devrait alors augmenter, ce qui apportera un plus grand choix.

Dans la région du lac du Bonnet, les prix des propriétés à accès maritime se vendent en moyenne 260 000 \$. Les propriétés riveraines à accès terrestre s'établissent en moyenne à 198 000 \$ et les propriétés non riveraines, à environ 95 000 \$.

Bien que les propriétaires de chalets au Manitoba se rendent souvent dans le sud en hiver pour fuir le froid, bon nombre restent sur place afin de profiter des joies de l'hiver qu'offre la province : la motoneige et la pêche sous la glace.

Saskatchewan

Lacs Christopher et Candle

La région paisible du Nord de la Saskatchewan abrite deux zones récréatives populaires, soit celle du lac Christopher et celle du lac Candle. Pittoresques, les deux se trouvent à seulement 40 kilomètres de Prince Albert et proposent une panoplie d'activités de plein air, notamment le canot, le ski, le golf et l'équitation. Les paysages enchanteurs du Nord de la Saskatchewan offrent une expérience unique aux gens qui recherchent des propriétés récréatives.

« Les prix ayant doublé ces dernières années, les acheteurs considèrent ces propriétés comme un investissement à long terme assorti d'avantages intéressants. »

La fourchette de prix des propriétés est différente au lac Christopher et au lac Candle. Dans le cas du lac Christopher, les prix peuvent varier de 310 000 \$ pour une propriété non riveraine à accès terrestre à 600 000 \$ pour une propriété riveraine. Les prix au lac Candle sont légèrement moins élevés, le prix d'une propriété non riveraine s'établissant à 247 000 \$ et le prix moyen d'une propriété riveraine à accès terrestre, à 415 000 \$.

D'après Hal Jadeske, de Royal LePage Saskatoon Real Estate, les propriétés de loisir demeurent très prisées dans la région. « Les prix ayant doublé ces dernières années, les acheteurs considèrent ces propriétés comme un investissement à long terme assorti d'avantages intéressants. »

En outre, M. Jadeske remarque une nouvelle tendance chez les acheteurs dans le nord de la Saskatchewan. Les prix étant plus élevés qu'au cours des dernières années, les familles commencent à investir davantage en groupe. « C'est un phénomène relativement nouveau; l'investissement en groupe aide vraiment à gérer les paiements hypothécaires. »

Les acheteurs en Saskatchewan souhaitent également investir dans des propriétés récréatives utilisables à l'année. Selon le sondage 2010 de Royal LePage sur les propriétés récréatives, l'usage à l'année constitue l'une des caractéristiques les plus importantes pour les acheteurs dans la province.

À la lumière de ce fait, M. Jadeske conseille vivement aux acheteurs de ne pas oublier que le Nord de la Saskatchewan n'est pas aussi développé que les régions urbaines. « Les gens arrivent sur place en pensant à tort que les services y sont très développés et sont un peu surpris du manque d'infrastructures dans cette région, » de dire Hal Jadeske. « Décidez de vos priorités avant d'investir dans une propriété et faites vos devoirs. »

Melfort

Aussi appelée la « ville aux aurores boréales », Melfort ne se trouve qu'à 90 minutes de Saskatoon et à trois heures de Regina. Entourées de lacs et situées dans la vallée de la rivière Carrot, la plupart des propriétés récréatives sont riveraines et la pêche y est le loisir le plus populaire.

« C'est habituellement à la fin de l'été que l'on enregistre le plus grand nombre de ventes. L'an passé, le marché a été le plus actif au mois d'octobre, » explique Richelle Rogers, agente immobilière, Royal LePage Hodgins Realty. « Notre inventaire est stable, et nous avons actuellement 36 propriétés riveraines à vendre. »

À la question sur les types de propriétés offertes, Mme Rogers a indiqué qu'il y a « beaucoup de nouveaux projets domiciliaires à vendre, plus que des propriétés de revente. Le prix demandé moyen pour une propriété riveraine est de 245 000 \$. Les propriétés non riveraines se vendent en moyenne 180 000 \$, mais elles ne suscitent pas autant d'intérêt que les chalets au bord de l'eau. »

« Avec la panoplie de propriétés offertes, les acheteurs potentiels devraient envisager une propriété qui se trouve à au plus deux heures de route, » de dire Mme Rogers. « On retrouve des lacs partout, de sorte qu'il n'est pas nécessaire d'acheter une propriété éloignée. Toutefois, les gens doivent s'informer des règlements relatifs au lac, par exemple en ce qui concerne la construction d'un hangar à bateau par quelqu'un qui n'est pas propriétaire de la rive. »

Regina

De superbes vallées et de longues rivières étroites en lacets caractérisent le Sud de la Saskatchewan. Bien que les chalets de la région soient habituellement plutôt modestes, les gens bâtissent maintenant de plus en plus de grandes habitations de loisir quatre saisons. À seulement 45 minutes de Regina, Regina Beach est toujours une destination prisée.

D'après le sondage 2010 sur les propriétés récréatives de Royal LePage, 48 pour cent des acheteurs potentiels dans les Prairies recherchent la proximité des services – c'est le pourcentage le plus élevé au Canada. Les acheteurs types de chalets dans le sud de la Saskatchewan sont des couples à la fin de la trentaine ou au début de la quarantaine, avec enfants, qui souhaitent profiter de la vie de chalet en famille. En accord avec la moyenne nationale, 47 pour cent des acheteurs de propriétés récréatives dans les Prairies désirent acquérir un chalet pour améliorer leur style de vie plutôt que pour toute autre raison, dont le potentiel d'investissement à long terme.

La région offre d'excellentes occasions pour les familles. « Il y a maintenant environ 24 propriétés à usage strictement récréatif à vendre. Les gens éprouvent de nouveau de la confiance envers le marché, et ici, l'activité de vente est habituellement à son plus haut au début du printemps et en automne, » déclare Mike Duggleby, courtier-propriétaire à Royal LePage Regina Realty.

« Les chasseurs d'aubaines recherchant une propriété d'un certain âge peuvent trouver des occasions dans une fourchette de 150 000 \$ à 200 000 \$, mais en moyenne, les propriétés non riveraines en deuxième ou troisième "rangée" se vendent à 250 000 \$, » affirme Mike Duggleby. « En moyenne, les propriétés riveraines se vendent 385 000 \$. Dans le marché haut de gamme, vous pouvez déboursier plus d'un million de dollars pour acquérir une propriété riveraine de luxe. »

Alberta

Spruce Grove

Située à 11 kilomètres à l'ouest d'Edmonton, la région de Spruce Grove et Stony Plain, se trouve à proximité de Parkland County et inclut les lacs de Jackfish Lake et Hasse Lake. Les propriétés sises en bordure de lac attirent particulièrement les jeunes familles et les baby-boomers.

Dans la région, le prix moyen d'une propriété standard en bordure de l'eau se situe entre 375 000 \$ et 555 000 \$ et celui d'une propriété avec accès terrestre (non riveraine) varie entre 275 000 \$ et 350 000 \$. Les propriétés riveraines à accès maritime quant à elles peuvent atteindre 1 500 000 \$.

Alors que le marché est demeuré stable au cours de l'année dernière, les prix ont maintenant légèrement baissé. « En raison de la situation économique actuelle, nous avons remarqué une baisse du prix des propriétés récréatives d'environ deux à cinq pour cent, » indique Trevor Wilhauk, courtier propriétaire de Royal LePage Westgate Real Estate. « Au cours de la prochaine année, je m'attends à ce que les prix restent stables et nous devrions continuer à constater une hausse du nombre de propriétés à vendre comme ces dernières années. »

Dans la région, les propriétés récréatives demeurent un investissement financier sûr dans la mesure où la valeur des propriétés en bordure de lac continue d'augmenter chaque année. Les acheteurs de la région cherchent à s'offrir un style de vie et peu de propriétés (sinon aucune), ne se retrouvent sur le marché de la location lorsqu'elles sont inoccupées. « Les acheteurs veulent profiter de leur propriété à des fins personnelles, » explique Trevor Wilhauk. « Dans le passé, les acheteurs étaient en règle générale des familles cherchant un endroit où passer du temps ensemble. Aujourd'hui, ils veulent continuer à tirer avantage de leur propriété quand bon leur semble; c'est pourquoi il est très rare de voir des propriétés récréatives en location. »

Selon Trevor Wilhauk, il est important de discuter avec un professionnel qui connaît bien la région avant de penser à acheter une propriété récréative. « Dans cette région, il existe de nombreux détails relatifs aux propriétés récréatives que les acheteurs devraient connaître. S'ils prennent le temps de parler à un agent qui connaît bien le marché des propriétés récréatives, ce dernier s'assurera qu'ils ont bien compris les grandes différences entre propriété récréative et maison traditionnelle. »

De nombreux acheteurs sont attirés par l'intimité qu'offre cette région. Toutefois, Trevor Wilhauk conseille à ses clients de se munir d'une bonne carte routière. « Certains acheteurs ont déjà eu des problèmes à trouver la propriété qu'ils souhaitaient visiter, » plaisante-t-il. « Il est vrai que certains lacs ne figurent même pas sur Google map. »

Lac Pigeon

Offrant des plages sablonneuses et des activités de loisir en abondance, le lac Pigeon est une région de villégiature recherchée et de haut niveau pour les familles dans le centre de l'Alberta. Le lac Pigeon se trouve à la fois dans les comtés de Leduc et de Wetaskiwin, à 45 minutes au sud-ouest d'Edmonton, près des municipalités de Leduc et de Wetaskiwin.

Dans la région du lac Pigeon, les prix des propriétés riveraines standard à accès terrestre oscillent entre 300 000 \$ et 350 000 \$, tandis que ceux des propriétés insulaires varient de 600 000 \$ à 650 000 \$. Les propriétés à accès terrestre (non riveraines) se vendent entre 250 000 \$ et 300 000 \$.

« Au cours de la dernière année, les prix ont quelque peu baissé en raison de la surabondance de propriétés à vendre, » explique Barbara Howey, courtière-propriétaire chez Royal LePage Parkland Agencies. « La demande pour les propriétés de loisir est aussi forte que jamais, mais les acheteurs disposent de plus de choix et prennent davantage de temps pour trouver la propriété idéale. »

Les trois caractéristiques qui revêtent le plus d'importance aux yeux des acheteurs albertains sont l'usage à l'année (51 pour cent), la proximité des services (48 pour cent) et l'emplacement au bord de l'eau ou l'accès à une plage (42 pour cent), selon le sondage 2010 sur les propriétés récréatives de Royal LePage.

En outre, 49 pour cent des Albertains croient qu'acquérir une propriété récréative est un bon investissement; cette proportion s'établissait à 69 pour cent à la même période l'année passée. Les Albertains sont aussi plus nombreux que les habitants des autres provinces à rechercher une propriété de loisir utilisable à l'année (51 pour cent). Parmi d'autres décisions d'ordre financier que les Albertains prendraient pour pouvoir se permettre une propriété récréative, notons l'achat en commun avec des amis (14 pour cent) et la location de leur propriété (25 pour cent).

« Lorsqu'ils choisissent une propriété récréative, 29 pour cent des Albertains préfèrent un appartement en copropriété dans un centre de villégiature, tandis que 14 pour cent préfèrent un chalet au bord d'un lac. »

Colombie-Britannique

Région de 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 des cabanes en bois rond. Cette région du South Caribou de la Colombie-Britannique est réputée pour ses nombreux lacs qui 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 récréatives y sont parmi les plus abordables de la Colombie-Britannique. Une propriété standard au bord de l'eau vaut en moyenne 345 444 \$, une propriété standard avec accès maritime coûte environ 220 000 \$ et une propriété avec accès terrestre (non riveraine) peut se vendre moins de 170 000 \$.

Douze pour cent des acheteurs de propriétés de loisir de la Colombie-Britannique souhaitent acquérir une propriété qui est écologique, soit un pourcentage plus élevé que dans toute autre région du Canada.

« En 2008, le prix des propriétés a diminué suite au ralentissement économique, » indique Melvyn Grahn, agent chez Royal LePage 100 Mile Realty. « Maintenant, les clients se montrent plus conservateurs lorsqu'il s'agit d'acheter une deuxième propriété. En 2010, il y a eu une importante reprise du marché. Le nombre de propriétés à vendre a augmenté de façon marquée. De plus, nous constatons une augmentation des prix d'environ quatre pour cent par rapport à la même période l'an passé. De fait, les prix du marché se situent à environ huit à dix pour cent sous les prix les plus élevés négociés vers la fin de l'année 2007. »

La plupart des acheteurs sont originaires de Vancouver, mais M. Grahn remarque de plus en plus un changement au niveau de l'acheteur type de la région. « Il y a quelques années, davantage de baby-boomers faisaient l'acquisition de leur propriété avec une importante mise de fonds en guise d'investissement. Cette année, nous constatons qu'un certain nombre de personnes sont plutôt intéressées à profiter de la nature », selon lui.

L'acquisition d'une propriété à 100 Mile House constitue un investissement à long terme 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. « Un grand nombre de propriétés se vendent aux alentours de 300 000 \$, ce qui est un prix abordable pour beaucoup de personnes, » affirme Melvyn Grahn. « La plupart des gens achètent une propriété pour se doter d'un lieu de villégiature privé. Ils en retireront certainement des avantages à long terme, mais dans l'immédiat, ce qu'ils souhaitent c'est profiter du lac et posséder leur propre coin de paradis. »

« Le meilleur conseil que je pourrais vous donner, » ajoute-t-il, « est de créer une bonne relation avec un agent qui saura vous aider à trouver la propriété correspondant parfaitement à vos besoins. »

Région de Cranbrook/East Kootenay

Cranbrook, en plus de se prévaloir de chalets riverains spectaculaires et d'un climat modéré toute l'année, continue à offrir une activité soutenue comme ces dernières années. « Les clients sont toujours très intéressés à acheter une propriété récréative dans la région. L'activité du marché n'est pas aussi florissante qu'il y a deux ans, mais elle a vraiment augmenté au cours de la dernière année », indique Philip Jones, courtier propriétaire de Royal LePage East Kootenay Realty.

Le récent ralentissement de l'industrie pétrolière et gazière de l'Alberta s'est traduit par une diminution du nombre d'acheteurs et par un ralentissement des ventes dans cette région de East Kootenay, qui historiquement était particulièrement populaire auprès des résidents de Calgary et d'Edmonton.

« La majorité des acheteurs de propriétés récréatives dans cette partie de la Colombie Britannique sont originaires de l'Alberta, » indique Philip Jones. « Plusieurs de ces acheteurs nous arrivent avec un plan d'action sur 10 ans. Ils cherchent des propriétés récréatives dont ils veulent profiter dès maintenant et où ils envisagent de prendre leur retraite lorsqu'ils seront prêts à troquer leur vie à Calgary ou Edmonton contre une autre vie sous des cieux plus cléments. »

Philip Jones a remarqué que les chalets en bord de lac restent le choix le plus populaire des acheteurs de propriétés, mais il les avertit que de telles propriétés demeurent rares. « Certes les acheteurs ont un peu de choix, mais l'espace au bord de l'eau étant restreint, chaque année notre offre reste limitée, » ajoute-t-il. « En général, dans cette région l'offre de propriétés riveraines se fait plutôt rare. Ces propriétés ne se retrouvent pas très souvent sur le marché, car elles sont généralement transmises aux membres de la famille. »

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) à partir d'à peine 160 000 \$.

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. « L'offre de propriétés à proximité des pistes de ski demeure toujours relativement élevée et les prix sont plus que raisonnables. Par contre, comme aucune nouvelle propriété n'a été construite, les clients devraient se décider à acheter dès maintenant alors que les conditions du marché sont intéressantes, » affirme-t-il.

Les acheteurs types sont des baby-boomers qui ont gagné des revenus élevés dans les secteurs pétrolier et gazier de l'Alberta et qui s'apprêtent aujourd'hui à prendre leur retraite. Selon Philip Jones, les propriétés situées à proximité des pistes de ski, attirent généralement plus les familles cherchant à profiter au maximum de l'hiver doux de la Colombie-Britannique.

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. « Nos clients sont rarement des acheteurs d'une première maison », explique-t-il. « Même si les acheteurs avisés savent plus précisément ce qu'ils recherchent, un agent connaissant bien les propriétés récréatives peut les informer sur les particularités du marché qu'ils convoitent. »

Région de Kelowna

Kelowna offre le climat le plus chaud et le plus sec du Canada et affiche certains des prix les plus élevés du pays sur le marché des propriétés récréatives, 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 récréatives à Kelowna est resté stable au cours de la dernière année, les prix et le nombre de propriétés à vendre étant demeuré presque au même niveau que ceux de 2009 pour la même période.

« Le nombre de propriétés à vendre restera stable comme par le passé, » affirme Steve Gray, courtier délégué chez Royal LePage Kelowna. « Il n'y a pas beaucoup de nouveaux projets domiciliaires en construction en ce

moment. On assiste donc à un marché composé de propriétés construites depuis les cinq dernières années. »

L'option la plus populaire est l'appartement en copropriété dans un centre de villégiature. Ce type de propriété riveraine comprend habituellement toutes les commodités d'une propriété au bord de l'eau, incluant l'accès aux quais et à la rive. « La plupart font partie d'un pool locatif, » affirme M. Gray. « 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. »

M. Gray ne pense pas que les gens vont acheter des propriétés récréatives à Kelowna avec un objectif de rentabilité à long terme. « Il s'agit davantage d'un choix de style de vie, » selon lui. « Les personnes qui achètent une propriété récréative à Kelowna le font parce que cela répond au style de vie qu'ils ont toujours souhaité avoir et qu'ils sont maintenant financièrement en mesure d'acquérir une telle propriété. »

Le marché de Kelowna est un choix intéressant pour ceux qui se rapprochent de l'âge de la retraite. « Nous remarquons que la plupart des acheteurs sont à la retraite ou le seront bientôt et qu'ils sont en bonne position financière, » affirme Steve Gray. « Le modèle typique des appartements en copropriété dans un centre de villégiature comprend une chambre, est de 92 mètres carrés et peu de jeunes familles y vivent. »

M. Gray souligne que les acheteurs doivent bien comprendre le marché de Kelowna. Les propriétés récréatives de type chalet traditionnel y sont peu nombreuses. Il recommande donc que les acheteurs intéressés consultent leur agent immobilier pour s'assurer de trouver ce qu'ils recherchent.

Région de Sunshine Coast

La région de Sunshine Coast, en Colombie-Britannique offre une vaste étendue de plages ensoleillées et représente l'escapade romantique idéale pour tous ceux cherchant à s'échapper de Vancouver.

« Sunshine Coast compte de merveilleux quartiers près de la plage, voilà pourquoi les acheteurs recherchent des propriétés riveraines, » explique Bill Binnie, courtier propriétaire de Royal LePage Sunshine Coast. « Ici, la population locale mène fermement le marché et les ventes sont en hausse, année après année. »

Le prix d'un chalet standard avec accès maritime dans la région de Sunshine Coast avoisine les 550 000 \$, alors que celui d'une propriété non riveraine avec accès terrestre se monte à 325 000 \$. Les propriétés situées au bord de l'eau et avec accès terrestre se vendent en moyenne 750 000 \$.

« Nous constatons une augmentation de résidents venant s'installer dans la région, » affirme Joel O'Reilly, agent immobilier de Royal LePage Sechelt. « De nombreux retraités de Vancouver et d'autres grandes villes canadiennes, qu'ils soient jeunes ou plus âgés, sautent sur l'occasion de tirer profit de la valeur de leur propriété actuelle et de déménager dans la région de Sunshine Coast. Les principales caractéristiques continuant à contribuer à stimuler le marché sont le prix abordable des propriétés et l'accès facile à Vancouver. »

Les acheteurs potentiels sont très attirés par l'accès à une grande diversité d'activités riveraines et récréatives de la région. « Les gens réalisent la pénurie de propriétés riveraines, si bien que les acheteurs investissent de plus en plus dans les différents types de propriétés riveraines de la Sunshine Coast », explique Joel O'Reilly.

Les acheteurs potentiels de la Sunshine Coast doivent garder à l'esprit que même dans un marché à la baisse, les propriétés riveraines conservent leur valeur. « Nous avons de magnifiques panoramas riverains et proposons les services d'une grande ville tout en conservant une ambiance de petite communauté », ajoute Joel O'Reilly.

Région de Vernon

Le marché des propriétés récréatives de Vernon dans la vallée de l'Okanagan a ralenti au cours de la dernière année. Alors que le nombre de propriétés à vendre continue d'augmenter, les prix ont chuté de cinq pour cent. La demande est également à la baisse, les acheteurs faisant encore preuve de prudence en ce qui concerne leur revenu disponible.

« Nous nous retrouvons dans une situation où la forte valeur du dollar canadien a une incidence sur les ventes, » affirme Riley Twyford, courtier-propriétaire de Royal LePage Downtown Realty à Vernon. « Quand le dollar a monté presque au même niveau que le dollar américain, un certain nombre de personnes ont voulu investir à Palm Springs ou à Palm Desert. Dès que le taux de change sera plus intéressant, les investisseurs américains reviendront certainement dans la région. »

Les facteurs les plus importants pour les acheteurs de propriétés de loisir de la Colombie-Britannique sont : l'accès maritime ou l'accès à la plage (53 pour cent), l'habitabilité à l'année (44 pour cent), la tranquillité (40 pour cent), la proximité des services (40 pour cent).

Les appartements en bord de lac dans la région populaire de Mara Lake se vendent à partir de 237 000 \$, mais peuvent atteindre 807 000 \$. 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 308 000 \$ et 380 000 \$. 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 M. Twyford. « Par exemple, vous devez stationner votre voiture à l'écart et transporter vos affaires sur une certaine distance. »

Les propriétés riveraines situées à Mara Lake et à Okanagan Lake restent invariablement les plus recherchées à Vernon, même si le plus bas prix d'un terrain riverain avoisine les 760 000 \$. Toutefois, les prix sont maintenant nettement inférieurs à ceux des dernières années. « L'accès à l'eau est important pour les Albertains, » dit M. Twyford. « Ils adorent sortir leurs bateaux quelques semaines par année. Typiquement, ces propriétés sont des appartements que l'on met simplement sous clé lorsque l'on ne s'en sert pas et qui présentent de nombreux avantages pour les personnes qui ont peu de temps à y consacrer. »

Riley Twyford croit que le nombre total de propriétés à vendre restera sensiblement le même au cours de la prochaine année. « Le nombre de propriétés à vendre est en hausse comparativement à l'année passée et le marché est maintenant plus favorable aux acheteurs, explique M. Twyford. Bien que la faiblesse des taux d'intérêt stimule les ventes dans d'autres parties du marché, les propriétés récréatives sont généralement achetées en argent comptant. Il s'agit presque d'une situation d'attente. Les faibles taux d'intérêt pourraient convaincre certaines personnes qui hésitaient à acheter. Toutefois, dès le mois de juin, les taux d'intérêt risquent de remonter. La plupart du temps, le facteur déterminant est la situation financière de l'acheteur. »

Les familles avec des enfants ont traditionnellement représenté la plus grande part des acheteurs de chalets et d'appartements récréatifs en bord de lac à Vernon. Toutefois, au cours de la dernière année, on a remarqué qu'un plus grand nombre de baby-boomers et de parents dont les enfants ont « quitté le nid » ont décidé que le moment était venu de profiter des fruits de leur labeur. La plupart des acheteurs accèdent à ce marché pour la première fois. Selon l'étude 2010 de Royal LePage sur les propriétés récréatives, 49 pour cent des résidents de la Colombie-Britannique pensent qu'une propriété récréative leur procure le style de vie qu'ils souhaitent avoir.

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. « Les gens sont surpris parfois du coût total de possession. Les frais de copropriété, les coûts liés à un pool locatif et les frais d'entretien sont non négligeables, » déclare-t-il. « Par conséquent, certaines personnes sont déçues de la situation où leurs entrées d'argent vont de pair avec leurs sorties d'argent. Il est préférable de faire des recherches et de comprendre ce que l'achat implique. »

Renseignements:

David Kaiser

416.645.3682
Fleishman Hillard
david.kaiser@fleishman.ca

Tammy Gilmer

416.510.5783
Royal LePage Real Estate Services
tgilmer@royalpage.ca

Porte-parole régionaux

Côte de l'est

Nouveau- Brunswick

Shayne Trites
506.857.0555
Strites@royalpage.ca
Royal LePage Metro
www.monctonroyalpage.com/

Nouvelle-Écosse

Matthew Honsberger
902.222.0730
matthew@royalpage.ca
Royal LePage Atlantic
www.royalpageatlantic.ca

Terre-Neuve

Glenn Larkin
709.685.2502
glennlarkin@royalpage.ca
Royal LePage Professionals 2000
www.royalpage.ca/glennlarkin

Île-du-Prince-Édouard

Ken Peters
902.892.5355
kenpeters@royalpage.ca
Royal LePage Peters & Lank Realty
www.lank.com

Québec

Cantons de l'Est

Peter Reindler
450.266.7711
preindler@royalpage.ca
Royal LePage Action Courtier
www.peterreindler.com

Memphrémagog

Christian Longpre
819.868.5000
Christian@longprelamirande.com
Royal LePage Au Sommet
www.longprelamirande.com

Mont-Tremblant

Paul Dalbec
819.425.3777
pauldalbec@royalpage.ca
Royal LePage Tremblant
www.royalpagetremblant.com

Ontario

Péninsule Bruce

Paul Annett
519.793.3544
pannett@bmts.com
Royal LePage RCR Realty
www.royalpage.ca/paulannett

Les Kawarthas de l'Est

Barbara Criegern
705.748.4056
barbaracriegern@royalpage.ca
Royal LePage Frank Real Estate

Haliburton Highlands

Anthony vanLieshout
705.457.2414
anthony@royalpage.ca
Royal LePage Lakes of Haliburton
www.trilliumteam.ca

Smith Falls

Pauline Auger
613.283.6666
paulineauger@royalpage.ca
Royal LePage Pauline Auger Real Estate

Kingston/Ganonoque

Wayne Carrothers
613.384.1200
wayjo@sympatico.ca
Royal LePage ProAlliance Realty
www.wayneandjoe.com

Sud du Muskoka - Orillia, Severn Lake

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

Sud-ouest de l'Ontario

Fred Lobb
519.482.3400
fredlobb@royalpage.ca
Royal LePage Heartland Realty
www.rlpheartland.ca

Meaford/Thornbury

Jim Gray
519.538.5755
jimgray@royalpage.ca
Royal LePage Locations North
http://agents.royalpage.ca/jimgray

Sudbury

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

Parry Sound

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

Beaverton

Carol Barkin
416.489.2121
carolbarkin@rogers.com
Royal LePage, Johnston & Daniel Division
http://www.carolbarkin.com

St. Joseph Island & Lake Huron

Carl Thomas
705.942.6000
carlthomas@royalpage.ca
Royal LePage-Butkovich
http://www.royalpagesault.ca/indexa.htm

Kawartha Lakes

Linda Duncan
705.887.1010
lduncan@nexicom.net
Royal LePage Kawartha Lakes Realty
http://www.lindaduncan.ca/

Manitoba

Lake Winnipeg

Jim Muir
204.989.5000
JimMuir@royalpage.ca
Royal LePage Dynamic Real Estate
www.jimmuir.ca

Lac du bonnet

Tammy Novakoski
204.213.1222
tammy21@xplornet.ca
Royal LePage Top Producers

Saskatchewan

Regina

Mike Duggleby
306.359.1900
mikeduggleby@royalpage.ca
Royal LePage Regina Realty
www.royalpage Regina.com

Christopher & Candle Lake

Hal Jadeske
306.380.8612
haljadeske@royalpage.ca
Royal LePage Saskatoon Real Estate
www.lakelandresortrealestate.ca

Melfort

Richelle Rogers
306.752.5751
richellerogers@royalpage.ca
Royal LePage Hodgins Realty
www.melfortrealestate.com

Alberta

Pigeon Lake

Barbara Howey
780.352.6671
barbarahowey@royalpage.ca
Royal LePage Parkland Agencies
http://agents.royalpage.ca/barbarahowey

Spruce Grove & Stony Plain

Trevor Wilhauk
780.962.4950
trevorw@royalpage.ca
Royal LePage Westgate Real Estate
http://www.trevorwilhauk.com

Colombie-Britannique

100 Mile House

Melvyn Grahn
250.395.3424
mel@melgrahn.com
Royal LePage 100 Mile Realty
www.melgrahn.com

Cranbrook

Philip Jones
250.426.8211
philip@ekrealty.com
Royal LePage East Kootenay Realty
www.ekrealty.com

Kelowna

Wade Webb
250.860.1100
wadewebb@royalpage.ca
Royal LePage Kelowna
www.royalpagekelowna.com

Sunshine Coast

Bill Binnie
604.926.6011
billbinnie@royalpage.ca
Royal LePage Sunshine Coast

Vernon

Riley Twyford, Broker/Owner
250.545.5371
riley@royalpagevernon.com
Royal LePage Downtown Realty
www.royalpagevernon.com