

Rapport 2016 sur le marché immobilier récréatif canadien



Table des matières



3	Sommaire national	39	Manitoba
			District de Grand Beach
4	Synthèse du rapport et méthodologie		Entre-les-Lacs
			Lac du Bonnet
6	Terre-Neuve-et-Labrador		Lac Manitoba
			Lac Winnipeg
8	Île-du-Prince-Édouard	45	Saskatchewan
10	Nouvelle-Écosse		Christopher Lake, Emma Lake et Candle Lake
			Melfort
12	Nouveau-Brunswick		Regina
	Fredericton	49	Alberta
	Perth et Rowena		Canmore
	Sud-Est du Nouveau-Brunswick		Sylvan Lake
16	Québec		Wabamun Lake, Lac Sainte-Anne et Pigeon Lake
	Capitale-Nationale	53	Colombie-Britannique
	Chaudière-Appalaches		100 Mile House
	Estrie		Centre de l'île de Vancouver
	Lanaudière		Cranbrook et Kimberley
	Laurentides		Îles Gulf
	Outaouais		Kelowna
24	Ontario		Sunshine Coast
	East Kawartha		
	Hautes-Terres d'Haliburton		
	Honey Harbour		
	Kawartha Lakes		
	Land O' Lakes		
	Muskoka		
	Niagara-on-the-Lake		
	Orillia et South Muskoka		
	Parry Sound		
	Lac Rideau		
	Sud de la baie Georgienne		
	Sud-Ouest de l'Ontario		
	L'île Saint-Joseph et le lac Huron		
	Sudbury		



Sommaire national

L'une des raisons les plus souvent évoquées par les acheteurs potentiels de propriétés récréatives est la planification de la vie à la retraite. Notre enquête a révélé que 65 pour cent des experts interrogés indiquaient que les acheteurs potentiels tenaient compte de leurs besoins à la retraite lorsqu'ils prenaient la décision d'acquérir une propriété récréative, tandis qu'un nombre important de répondants (88 pour cent) disaient que leurs clients mentionnaient le style de vie et les vacances comme principal motif de leur décision. Un peu moins de la moitié des répondants (49 pour cent) ont dit que les clients voyaient l'acquisition d'une résidence récréative comme un investissement et un peu plus du tiers (37 pour cent) indiquaient que les faibles taux d'intérêt étaient un facteur décisif.

Selon 76 pour cent des répondants, les acheteurs de propriétés récréatives typiques sont des couples avec enfants. Lorsque l'on aborde le sujet du groupe d'âge le plus fréquent dans lequel se trouvent les acheteurs actuels, 63 pour cent des répondants ont nommé les membres de la génération X (36 à 51 ans), presque le double de ceux qui affirmaient qu'il s'agissait de baby-boomers (52 à 70 ans).

Il est intéressant d'observer que la majorité des répondants ont identifié la planification de la retraite comme motivation pour l'achat d'une propriété récréative, mais les membres de la génération X, encore à des décennies de la retraite, ont été identifiés comme étant les acheteurs types dans le marché actuel. Cette cohorte, ayant atteint un seuil de stabilité financière, dont les membres sont souvent déjà propriétaires d'une résidence principale dans les grands centres urbains du pays, fait son entrée sur le marché des propriétés récréatives pour jouir de ce style de vie dans un avenir rapproché, et en vue de leurs jours à la retraite.

Près de 95 pour cent des répondants ont déclaré que les acheteurs étrangers¹ étaient à l'origine de 10 pour cent ou moins des transactions touchant des propriétés récréatives. Lorsqu'on leur a demandé de nommer les pays d'où provenaient ces acheteurs, la réponse la plus fréquente fut d'Amérique du Nord (79 pour cent), et la majorité de répondants (64 pour cent) de ceux ayant spécifié un pays d'origine a mentionné les États-Unis. Ils n'étaient toutefois pas unanimes quant aux facteurs derrière cet intérêt international, entre la qualité de vie au Canada (30 pour cent), la géographie (27 pour cent) et la faiblesse du dollar canadien (27 pour cent).

Bien que nous puissions relever des éléments communs ayant une incidence sur le marché régional des propriétés récréatives, les différences entre les économies provinciales et la migration interprovinciale ont mené à des conditions locales disparates. La chute de prix du pétrole pourrait avoir jeté une ombre sur l'activité dans les régions dépendantes du secteur de l'énergie et forcé les travailleurs ayant déménagé pour travailler dans ce domaine à revenir dans leur province d'origine. De manière générale, ces provinces ont connu une certaine hausse de la demande immobilière tandis que les travailleurs plus âgés rapatriés ont commencé à chercher à investir leurs économies dans des propriétés récréatives.

À travers le pays, un peu plus du tiers (67 pour cent) des experts sondés ont exprimé avoir observé des augmentations en matière de ventes au cours des 12 derniers mois, et plus de la moitié (53 pour cent) prévoient qu'elles dépasseront les niveaux de ventes enregistrés en 2015.

¹ Aux fins du Rapport, les « acheteurs étrangers » sont définis comme des acheteurs vivant à l'extérieur du Canada en tout temps ou la plupart du temps.



Synthèse du rapport et méthodologie

Le Rapport 2016 de Royal LePage sur le marché immobilier récréatif canadien recueille des renseignements et des données auprès de différentes sources, y compris les réponses d'une enquête nationale effectuée auprès de nos experts en immobilier récréatif, ainsi que les données démographiques de Environics Analytics' DemoStats, des inscriptions de propriétés présentées sur royallepage.ca, et des impressions et commentaires régionaux de d'associations touristiques de partout au pays.

Les observations des experts dans ce rapport ont été recueillies par le biais d'une enquête exhaustive visant à obtenir un aperçu tendances régionales du marché des propriétés récréatives, des données démographiques concernant les acheteurs et les vendeurs, l'activité des acheteurs étrangers, et toute autre donnée jugée pertinente. Des entrevues téléphoniques ont aussi été menées afin de valider et d'approfondir les conclusions de l'enquête.

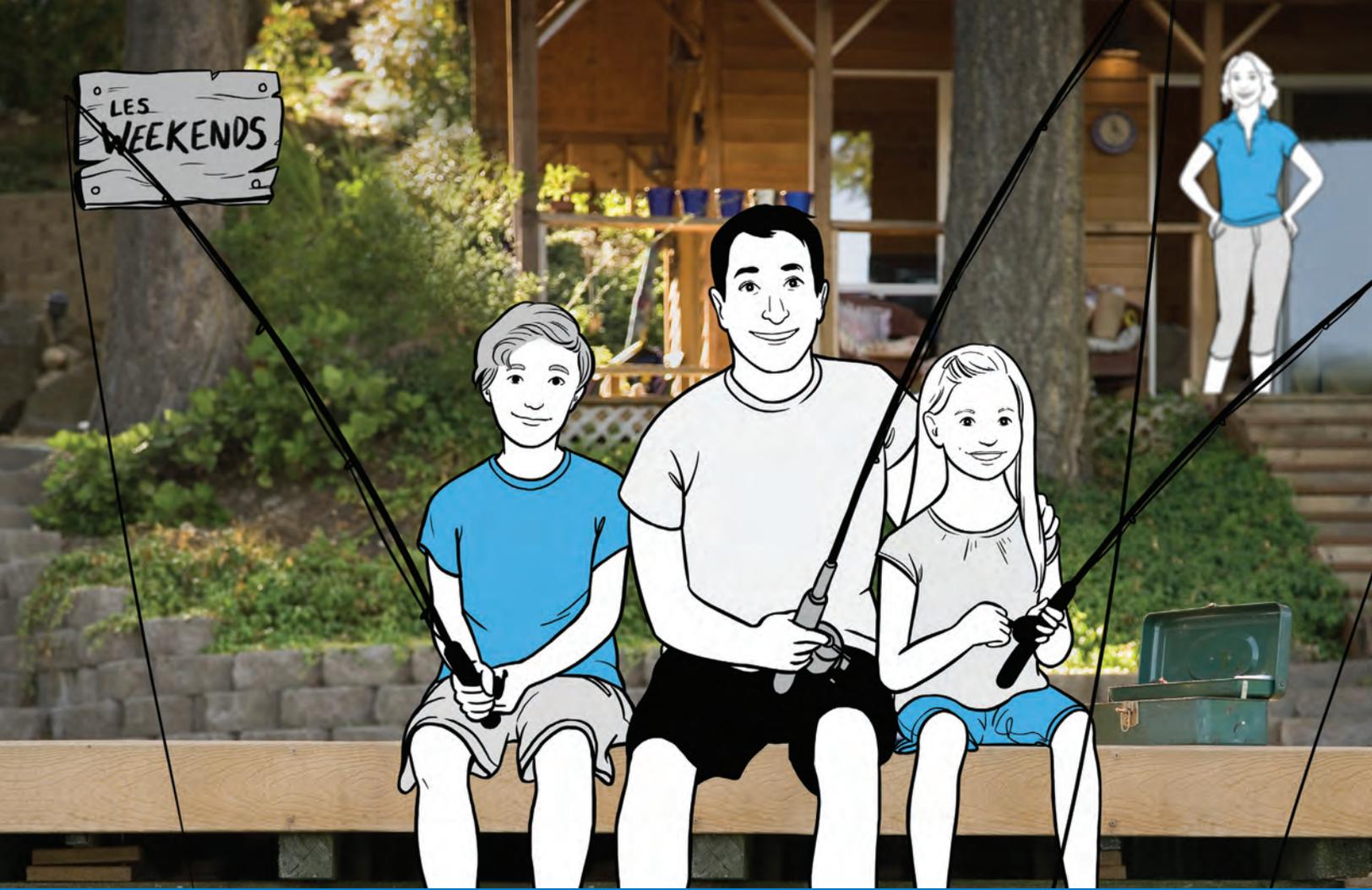
La base de données Environics DemoStats est constituée des estimations pour l'année en cours. Elle utilise des modèles économétriques, démographiques et géographiques. En outre, DemoStats emploie des sources de données comme le plus récent recensement et l'Enquête nationale auprès des ménages (ENM), les indicateurs économiques actuels, les estimations postcensitaires fédérales et provinciales, les statistiques concernant l'immigration et les données économiques. Pour en apprendre davantage, consultez le site Web suivant (en anglais seulement) :

environicsanalytics.ca/data/demographic.

Les propriétés vedettes ont été choisies afin de donner des exemples de propriétés récréatives dans chaque province.

ENVIRONICS
ANALYTICS

† Prix de vente moyens des propriétés récréatives selon la région et le type de propriété



MONTREZ-LEUR LE CHEMIN

Genworth 
Canada

Résidences de vacances | Plusieurs rêvent de posséder un chalet. Le programme de Résidences de vacances de Genworth Canada aide à réaliser ce rêve plus rapidement en permettant aux personnes admissibles d'acheter une résidence de vacances en fournissant une mise de fonds d'aussi peu que 5 %.



Regardez la série vidéo Accès-HabitationMC et apprenez-en davantage sur le programme Résidences de vacances de Genworth Canada :

www.Genworth.ca/RDV

877.470.4144 | Genworth.ca | Acceshabitation.ca |  [Consommateuravertigenworth.ca](https://www.facebook.com/Consommateuravertigenworth.ca)

Depuis 20 ans, nous réalisons le rêve d'accession à la propriété des canadiens. 

Terre-Neuve-et-Labrador

“Les acheteurs types de propriétés récréatives dans la région sont des couples de 36 à 51 ans ayant de jeunes enfants et cherchant à découvrir la vie de chalet”

Glenn Larkin, courtier immobilier chez Royal LePage Professionals 2000



Prix moyens†

Terre-Neuve-et-Labrador	Bord de lac	Bord de rivière	Chalet dans les bois (non-riverain)	Bord de mer	Chalet dans les bois (riverain)
Terre-Neuve	250 000 \$	200 000 \$	180 000 \$	300 000 \$	300 000 \$

Des villes animées en passant par de vastes chaînes de montagnes et des littoraux sinueux, Terre-Neuve-et-Labrador possède une histoire riche et remplie de merveilles de la nature. Avec son climat tempéré et certains des cieux les plus incroyables au pays, il y a toujours quelque chose à voir ou à faire dans la région. Terre-Neuve est l'endroit parfait pour les aventures en plein air avec des activités comme la randonnée pédestre et le kayak en été, et la planche à neige, le ski et la motoneige en hiver.

Les acheteurs types de propriétés récréatives dans la région sont des couples de 36 à 51 ans ayant de jeunes enfants et cherchant à découvrir la vie de chalet. Bien que la majorité des acheteurs soient originaires de St. John's, un certain nombre de Terre-Neuviens d'origine vivant à l'extérieur se procurent des propriétés saisonnières dans la province afin de profiter de la beauté rurale de la région durant les mois d'été.

Actuellement, le marché des propriétés récréatives de Terre-Neuve-et-Labrador connaît un certain déclin. Même si une poignée de vendeurs croit que c'est le moment ou jamais de vendre leur propriété pour profiter de précédents gains de valeur de leur maison, plusieurs propriétaires et acheteurs potentiels ont décidé d'attendre que les conditions causées par le faible prix du pétrole s'améliorent. En conséquence, le nombre de propriétés sur le marché demeure relativement constant et les ventes de même que les prix ont connu une légère baisse par rapport à 2015. Cette tendance devrait se prolonger tout au long de 2016, avec une baisse des ventes comparativement à 2015.

“Les types de propriétés peuvent grandement varier au sein du marché terre-neuvien des résidences récréatives”

Glenn Larkin, courtier immobilier chez Royal LePage Professionals 2000

Les acheteurs potentiels peuvent maintenant s'attendre à payer en moyenne 250 000 \$ pour une propriété au bord d'un lac, 300 000 \$ pour un chalet au bord de la mer et 200 000 \$ pour une résidence au bord d'une rivière. Les chalets riverains se vendent en moyenne 300 000 \$, tandis que ceux situés dans les bois, loin de l'eau, se vendent habituellement pour 180 000 \$.

Selon Glenn Larkin, courtier immobilier chez Royal LePage Professionals 2000, lorsqu'ils procèdent à l'achat d'une propriété récréative à Terre-Neuve-et-Labrador, il est important pour les acheteurs de faire leurs devoirs. « Les types de propriétés peuvent grandement varier au sein du marché terre-neuvien des résidences récréatives, ce qui souligne davantage l'importance d'affiner vos critères de recherche dès le départ. En procédant ainsi, vous trouverez non seulement la propriété de vos rêves, mais aussi celle qui conviendra à votre style de vie », recommande-t-il.



 **Population totale** 244 066

49 ans **Âge moyen de la population** | 66 430 \$ **Revenu moyen des ménages**

État matrimonial par ménage		Ménages familiaux	
			
66 %	34 %	57 %	43 %
Marié	Célibataire	Sans enfants	Avec enfants

 Ménages d'immigrants comparé aux ménages non-immigrants	Année moyenne de construction 
99 % Non-immigrants 1 % Immigrants	avant 1960 23 %
	1961 à 1980 38 %
	1981 à 2000 27 %
	2001 à 2011 8 %
	après 2011 4 %

*Population âgée de 15 ans ou plus



Propriété vedette
199 900 \$

213, Middle Gull Pond,
Harbour Main, T.-N.-L.

Chambres à coucher : 3
Salles de bain : 1
Grandeur du terrain : 0,93 acres
Superficie habitable : 840p²



« Le marché immobilier récréatif de l'Île-du-Prince-Édouard est le paradis d'un acheteur »

Ken Peters, dirigeant-proprétaire chez Royal LePage Prince Edward Realty

Île-du-Prince-Édouard

Prix moyens†

Île-du-Prince-Édouard	Bord de lac	Bord de rivière	Chalet dans les bois (non-riverain)	Bord de mer
Île-du-Prince-Édouard	120 000 \$	120 000 \$	100 000 \$	150 000 \$

À leur arrivée à l'Île-du-Prince-Édouard, les visiteurs aperçoivent des paysages magnifiques, des collines verdoyantes et des côtes immaculées. Comptant 33 terrains de golf remarquables et offrant les produits de la mer les plus frais, la plus petite province du Canada propose à la fois des services hauts de gamme et des paysages naturels parmi les plus beaux. Ceux et celles qui sont à la recherche d'une expérience insulaire authentique seront comblés, car l'île leur propose mille et une choses à faire et à voir : randonnée, pêche, surf, raquettes, canotage et vélo.

Les acheteurs de propriétés récréatives sont principalement des personnes âgées de 52 à 70 ans. Ils ont des enfants et désirent s'adonner à la vie de chalet. Provenant de Summerside ou de Charlottetown, ils perçoivent leur propriété récréative comme un investissement ; de 20 à 30 pour cent d'entre eux profitent de taux d'intérêt avantageux pour acheter une propriété locative.



Propriété vedette
429 000 \$

81, Fox Run Lane,
Brudenell, Î.-P.-É.

—
Chambres à coucher : 3
Salles de bain : 2
Grandeur du terrain : 1,6 acres
Superficie habitable : 2 024 p²

« Les ventes et l'inventaire de propriétés sur le marché ont augmenté considérablement »

Ken Peters, dirigeant-proprétaire chez Royal LePage Prince Edward Realty

Grâce à un printemps précoce, le marché récréatif de l'Île-du-Prince-Édouard a connu un début d'année fort occupé. Les ventes de propriétés sur le marché ont augmenté considérablement, tout comme l'inventaire, exerçant du coup des pressions déflationnistes sur les prix. Selon Ken Peters, dirigeant-proprétaire chez Royal LePage Prince Edward Realty, le marché des propriétés récréatives de l'île favorise les acheteurs. « Le beau temps a attiré bien des acheteurs dans le marché des propriétés récréatives plus tôt que prévu, mais les stocks élevés ont réussi à satisfaire à la demande, permettant aux acheteurs de trouver la propriété de leurs rêves au moment qui leur convenait. »

Le prix moyen d'une propriété au bord d'un lac ou d'une rivière s'établit à 120 000 \$, tandis qu'une résidence au bord de la mer coûte en moyenne 150 000 \$. Les propriétés qui ne sont pas situées au bord d'un plan d'eau obtiennent en général 100 000 \$. Les prédictions indiquent que les ventes dans la région augmenteront légèrement par rapport à celles de 2015.



 **Population totale** 90 149

45 ans **Âge moyen de la population** | 69 393 \$ **Revenu moyen des ménages**

État matrimonial par ménage*		Ménages familiaux	
			
62 %	38 %	50 %	50 %
Marié	Célibataire	Sans enfants	Avec enfants

 Ménages d'immigrants comparé aux ménages non-immigrants	Année moyenne de construction 
96 % Non-immigrants 3 % Immigrants	avant 1960 29 %
	1961 à 1980 27 %
	1981 à 2000 27 %
	2001 à 2011 14 %
	après 2011 3 %



“Nos voisins du Sud viennent dépenser leur temps et leur argent en Nouvelle-Écosse dans l’espoir de profiter des étés doux et des nombreuses activités familiales”

Matthew Honsberger, courtier chez Royal LePage Atlantic

Nouvelle-Écosse

Prix moyens†

Nouvelle-Écosse	Bord de lac	Bord de rivière	Chalet dans les bois (non-riverain)	Bord de mer	Île
Nouvelle-Écosse	325 000 \$	275 000 \$	175 000 \$	400 000 \$	180 000 \$

Que vous souhaitiez faire du ski nautique sur le lac Shortts, du kayak sur le lac Banook ou vous étendre sur la plage à Brule, il ne manque pas de régions à visiter et d’activités à faire en Nouvelle-Écosse. Les Canadiens vivant sur la côte Est et les Américains du corridor nord-est connaissent bien la beauté naturelle et le vaste éventail d’activités qu’offre la Nouvelle-Écosse.

Avec le retour en force du dollar américain, nos voisins du Sud viennent dépenser leur temps et leur argent en Nouvelle-Écosse dans l’espoir de profiter des étés doux, des nombreuses activités familiales, de la délicieuse cuisine estivale et des gens accueillants.

La valeur des propriétés a connu une hausse par rapport à l’année dernière en réponse à l’augmentation de la demande dans un marché où l’offre est demeurée stable. Actuellement, le prix moyen d’un chalet dans les bois (non riverain) est de 175 000 \$. Les propriétés au bord de la mer se vendent pour leur part en moyenne 400 000 \$, tandis que celles au bord d’un lac ou d’une rivière sont offertes pour seulement 325 000 \$ et 275 000 \$ respectivement. Le prix moyen pour une propriété située sur une île est de 180 000 \$. Donc, que vous rêviez d’un quai privé avec vue sur l’Atlantique ou d’une maison pittoresque dans les bois, la Nouvelle-Écosse offre ce que vous cherchez.



Propriété vedette
2 500 000 \$

388 Route Ketch Harbour,
Halibut Bay, N.-É.

—
Chambres à coucher : 5
Salles de bain : 5
Superficie habitable : 4 684 p²



Selon Matthew Honsberger, courtier chez Royal LePage Atlantic, la majorité des propriétaires vivent dans les grands centres environnants (Halifax et Dartmouth) et sont prêts à parcourir de longues distances pour rejoindre leur résidence récréative. Ils entrent dans le marché des propriétés récréatives en raison des faibles taux d'intérêt et du fait que la valeur des propriétés continue d'augmenter. Plusieurs d'entre eux espèrent tirer parti de la valeur de leur résidence principale pour acheter une propriété récréative qui leur permettra de s'offrir les vacances parfaites.

La plupart des acheteurs font partie de la génération X, c'est-à-dire des couples de 36 à 51 ans avec de jeunes enfants. Bon nombre d'entre eux (40 pour cent) prévoient louer leur propriété durant les semaines et les mois où eux-mêmes ne l'utilisent pas afin de générer des revenus supplémentaires.

« Plusieurs d'entre eux espèrent tirer parti de la valeur de leur résidence principale pour acheter une propriété récréative qui leur permettra de s'offrir les vacances parfaites »

Matthew Honsberger, courtier chez Royal LePage Atlantic

 Population totale 107 034

48 ans
Âge moyen de la population

70 082 \$
Revenu moyen des ménages

État matrimonial par ménage

Ménages familiaux

 62 % Marié

 38 % Célibataire

 56 % Sans enfants

 44 % Avec enfants

 Ménages d'immigrants comparé aux ménages non-immigrants

93 % Non-immigrants

6 % Immigrants

Année moyenne de construction 

avant 1960 33 %

1961 à 1980 26 %

1981 à 2000 27 %

2001 à 2011 11 %

après 2011 3 %



« En raison des récentes modifications apportées aux politiques d'immigration, Fredericton commence à voir une hausse du nombre de propriétaires étrangers »

Chris Pitman, dirigeant-proprétaire et directeur d'agence chez Royal LePage Gardiner Realty

Nouveau-Brunswick

Prix moyens†

Nouveau-Brunswick	Bord de lac	Bord de rivière	Appartement en copropriété/ complexe hôtelier	Chalet dans les bois (non-riverain)	Bord de mer
Fredericton	97 000 \$				
Perth et Rowena		275 000 \$		100 000 \$	
Sud-Est du Nouveau-Brunswick	150 000 \$	150 000 \$	200 000 \$	40 000\$	250 000 \$

Fredericton

De fantastiques restaurants, des galeries d'art de calibre mondial, des musées patrimoniaux, il y a de tout à Fredericton. Bien qu'elle ait la réputation d'avoir l'un des centres-ville les plus achalandés du Nouveau-Brunswick, les eaux d'un bleu profond, les sentiers sinueux bordant les rivières et les magnifiques parcours de golf de la région en font l'endroit idéal pour les acheteurs de propriétés récréatives cherchant une aventure dans la nature avec une touche urbaine.

Le marché des propriétés récréatives de Fredericton intéresse principalement des couples de 52 à 70 ans cherchant à s'installer de manière permanente dans la région. On la désigne souvent comme étant une « banlieue-dortoir », car les personnes nées dans la région tendent à se tourner vers l'ouest en quête de travail pour revenir dans la région, se reposer et

se détendre durant l'été ou, plus tard, durant leur retraite. Selon Chris Pitman, dirigeant-proprétaire et directeur d'agence chez Royal LePage Gardiner Realty, l'intérêt international a aussi commencé à jouer un rôle dans le marché des propriétés récréatives.

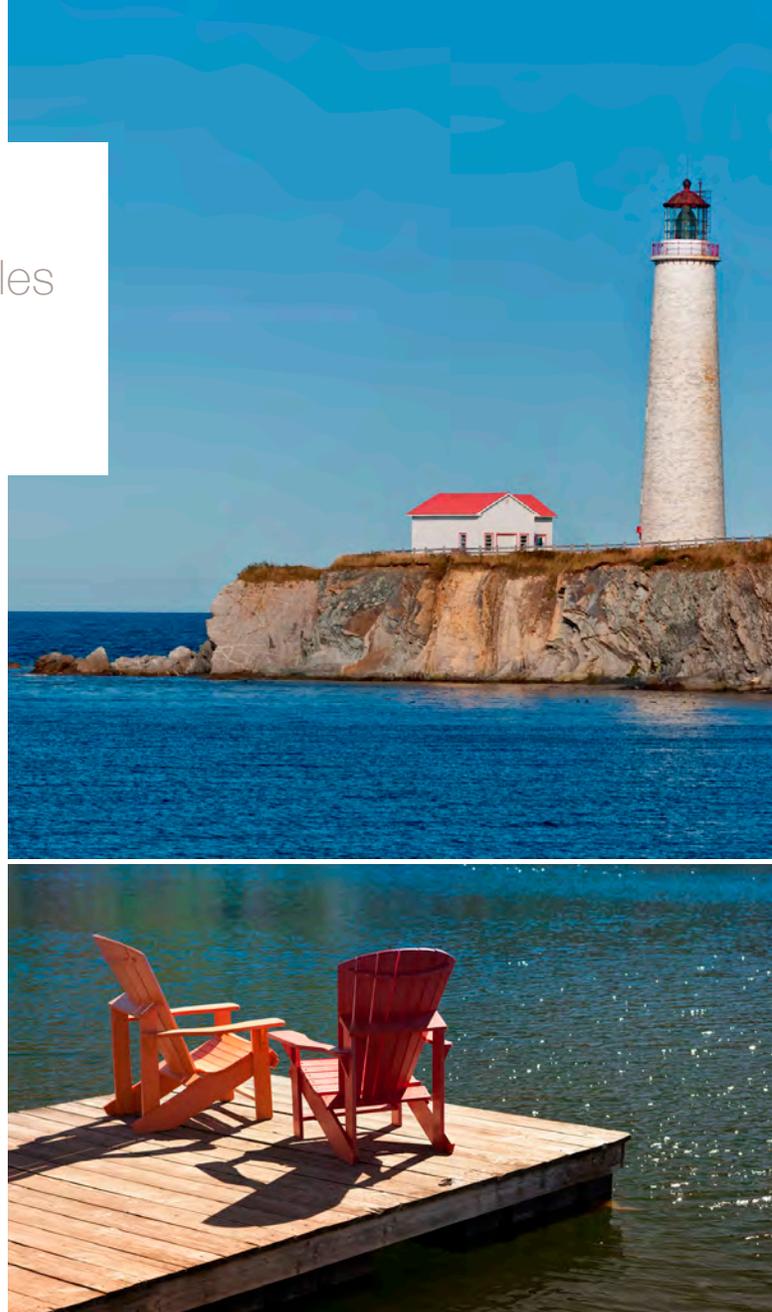
« En raison des récentes modifications apportées aux politiques d'immigration de la province, Fredericton commence à voir une hausse du nombre de propriétaires étrangers », explique M. Pitman. « Près de 10 pour cent du marché est composé d'acheteurs internationaux originaires de la Chine et de la Corée qui profitent de la faiblesse du dollar canadien et décident d'acheter une propriété récréative ici après être tombés amoureux de la région. »

« Les propriétés récréatives de la région sont parmi les plus abordables au Canada »

Chris Pitman, dirigeant-propriétaire et directeur d'agence chez Royal LePage Gardiner Realty

Cette hausse de la demande est cependant contrebalancée par une augmentation de l'offre, plusieurs vendeurs cherchant à acheter une maison plus petite afin de gérer leurs dépenses plus prudemment. Par conséquent, les prix ont diminué cette année par rapport à l'année dernière, les propriétés au bord d'un lac se vendant maintenant en moyenne à 97 000 \$. Selon les prédictions, les ventes devraient augmenter pour le reste de 2016 alors que les baby-boomers continuent de s'aventurer dans la région à la recherche de propriétés récréatives où profiter de leur retraite.

« Plusieurs personnes reviennent au Nouveau-Brunswick lorsqu'elles prennent leur retraite, et la raison en est très simple », déclare M. Pitman. « Les propriétés récréatives de la région sont parmi les plus abordables au Canada et cet avantage, jumelé à la beauté naturelle de la région, offre une valeur incroyable aux acheteurs par rapport au montant investi. »



 Population totale 4 560

59 ans **Âge moyen de la population** 63 895 \$ **Revenu moyen des ménages**

État matrimonial par ménage		Ménages familiaux	
			
61 %	39 %	62 %	38 %
Marié	Célibataire	Sans enfants	Avec enfants

 Ménages d'immigrants comparé aux ménages non-immigrants	Année moyenne de construction 
97 % Non-immigrants 3 % Immigrants	avant 1960 34 %
	1961 à 1980 30 %
	1981 à 2000 28 %
	2001 à 2011 6 %
	après 2011 2 %



Perth et Rowena

Bordant la rivière Tobique, tout juste à l'est de la frontière américaine, les régions de Perth et de Rowena regorgent de sentiers en forêt et de parcours de canot. Les résidents de ces régions ne s'ennuient jamais avec toutes les infrastructures en construction et la vaste gamme d'activités offertes : motoneige et ski de fond en hiver, festivals de musique et pêche à l'achigan en été, il y en a pour tous les goûts.

Les acheteurs typiques dans les régions de Perth et de Rowena sont des couples de 36 à 51 ans. Plusieurs travailleurs des provinces du Canada situées plus à l'ouest choisissent de s'aventurer dans les confins paisibles de la région dans l'espoir d'y planter leurs racines et d'y passer leurs années de retraite. Bien que moins de 10 pour cent du marché des propriétés récréatives de la région soit composé d'acheteurs étrangers, la proximité de la frontière américaine tend à attirer des acheteurs du Maine et des États avoisinants, qui sont séduits par la beauté rurale de Perth et Rowena.

Au cours de la dernière année, les niveaux des ventes et des inscriptions n'ont pas connu de grands mouvements. Les prix sont eux aussi demeurés stables, allant de 100 000 \$ pour un chalet dans les bois à 275 000 \$ pour une propriété riveraine, en moyenne. L'on s'attend à ce que ces tendances perdurent tout au long de l'année tandis que l'exode de la population âgée est contrebalancé par la migration provenant des autres provinces et les jeunes acheteurs cherchant à planifier leur retraite.

« Nous avons récemment constaté un changement dans la démographie des régions de Perth et de Rowena », remarque Nicole Levesque, dirigeante-propriétaire de l'agence Royal LePage Grand Falls Real Estate. « Les baby-boomers prennent de l'âge et l'entretien devient trop important pour eux, surtout lorsqu'ils doivent prendre soin de plus d'une propriété. Par conséquent, plusieurs d'entre eux vendent leurs résidences pour trouver des propriétés exigeant moins de travail, ce qui permet aux membres de la génération X de faire leur entrée sur le marché. »

Mme Levesque conseille aux personnes à la recherche d'une propriété récréative d'être au fait des exigences en matière d'entretien afin de trouver la résidence récréatives qui conviendra le mieux à leur style de vie.



Population totale

5 769

45 ans

Âge moyen de la population

52 414 \$

Revenu moyen des ménages

État matrimonial par ménage

Ménages familiaux



57 %

Marié

43 %

Célibataire

52 %

Sans enfants

48 %

Avec enfants



Ménages d'immigrants comparé aux ménages non-immigrants

Année moyenne de construction



94 %

Non-immigrants

6 %

Immigrants

avant 1960 30 %
1961 à 1980 27 %
1981 à 2000 30 %
2001 à 2011 9 %
après 2011 3 %

« Les baby-boomers prennent de l'âge et l'entretien devient trop important pour eux, surtout lorsqu'ils doivent prendre soin de plus d'une propriété »

Nicole Levesque, dirigeante-propriétaire de l'agence Royal LePage Grand Falls Real Estate



Propriété vedette
799 000 \$

53, rue P'Tit Barachois,
Grand Barachois, N.-B.

—
Chambres à coucher : 3
Salles de bain : 2
Grandeur du terrain : 4 240 p²



Sud-Est du Nouveau-Brunswick

Cerné des promenades sinueuses de Bouctouche et des vastes plages de Shediac, le sud-est du Nouveau-Brunswick offre des paysages époustouffants. Accueillant la « Capitale mondiale du homard » et l'une des dernières dunes de la côte Nord-Est, la région attire les acheteurs potentiels qui viennent découvrir sa beauté rurale et restent pour goûter certains des meilleurs fruits de mer au Canada. Que ce soit pour profiter des chauds étés en observant les oiseaux du parc national de Kouchibouguac, pour relaxer à côté des plus hautes marées au monde à la baie de Fundy ou pour s'amuser dans un des nombreux mini-golfs de la région, il y a toujours quelque chose à voir et à faire dans le Sud-Est du Nouveau-Brunswick.

En règle générale, les acheteurs de propriétés récréatives dans la région sont des membres de la génération X avec de jeunes enfants. « Récemment, le marché des propriétés récréatives du secteur a connu un profond changement sur le plan de la démographie des acheteurs », constate Norah Higgerty, courtier immobilier chez Royal LePage Atlantic. « Bon nombre de personnes de la tranche des 40 à 44 ans ont fait leur entrée sur le marché à la recherche d'un avant-goût de la vie sur la côte Est, tandis que les baby-boomers tentent de troquer leurs vues sur l'eau pour des propriétés plus faciles d'entretien. » Afin de pouvoir se permettre un tel achat, de 51 à 75 % des acheteurs de la région envisagent de louer leur propriété lorsqu'ils ne l'utilisent pas.

Comme le nombre d'inscriptions dépasse actuellement le nombre d'acheteurs, le marché du Sud-Est du Nouveau-Brunswick avantage largement ces derniers. Bien que les ventes et les prix demeurent relativement bas, la région a connu une légère hausse de l'offre, les personnes plus âgées continuant de mettre des propriétés sur le marché. Les acheteurs potentiels peuvent s'attendre à payer en moyenne 40 000 \$ pour un chalet dans les bois, 150 000 \$ pour une propriété au bord d'un lac ou d'une rivière, et 250 000 \$ pour une maison au bord de la mer. Le prix moyen d'une propriété dans un complexe hôtelier ou d'un appartement en copropriété est de 200 000 \$. Pour le reste de l'année, l'on s'attend à ce que les ventes restent stables par rapport à ce qui a été vu en 2015.

« Avec toutes ces splendides propriétés sur le marché et l'embaras du choix en matière de secteurs, choisir la bonne propriété peut être épineux », explique Ralph Pritchard, courtier immobilier chez Royal LePage Atlantic. « C'est là qu'un courtier chevronné doué d'une connaissance approfondie du marché récréatif peut faire toute la différence. En écartant les doutes, un courtier immobilier efficace pourra aider les acheteurs à trouver la propriété récréative de leurs rêves tout en leur permettant de passer plus de temps avec ce qui compte vraiment : leur famille. »



Population totale

14 141

49 ans

Âge moyen de la population

70 148 \$

Revenu moyen des ménages

État matrimonial par ménage



63 %

Marié



37 %

Célibataire

Ménages familiaux



61 %

Sans enfants



39 %

Avec enfants



Ménages d'immigrants
comparé aux ménages
non-immigrants

98 % 2 %

Non-immigrants Immigrants

Année moyenne de
construction



avant 1960 18 %
1961 à 1980 24 %
1981 à 2000 30 %
2001 à 2011 21 %
après 2011 7 %



« Dans les régions de Lac Brome, Sutton et Bromont, nous retrouvons une clientèle de retraités qui ont quitté la ville pour venir s'installer à la campagne »

Steve Breton, courtier immobilier, Royal LePage Action

Québec

Prix moyens†

Québec	Bord de lac	Bord de rivière	Appartement en copropriété/ complexe hôtelier	Bord de mer	Chalet dans les bois (non-riverain)	Île
Capitale-Nationale (Charlevoix, Mont Sainte-Anne, Saint-Ferréol-les-Neiges)	229 000 \$	152 000 \$		242 000 \$	79 000 \$	
Capitale-Nationale (MRC de la Jacques-Cartier : Lac-St-Joseph, Lac-Beauport, Lac Delage, Lac Croche, Fossambeault-sur-le-lac)	600 000 \$	350 000 \$	250 000 \$		250 000 \$	
Capitale-Nationale (MRC de la Jacques-Cartier : Sainte-Brigitte-de-Laval, Sainte-Catherine-de-la-Jacques-Cartier, Saint-Gabriel-de-Valcartier, Shannon, Stoneham, Tewkesbery)	400 000 \$	325 000 \$			175 000 \$	
Capitale-Nationale (Portneuf : Lac Sept-Îles, Lac Sergent, Lac-Blanc, Rivière à Pierre, Deschambeault, Grondine, Saint-Raymond)	350 000 \$	150 000 \$			100 000 \$	
Chaudière-Appalaches (Lac Saint-François)	350 000 \$	200 000 \$				
Estrie (Lac Brome, Sutton, Bromont)	350 000 \$	350 000 \$	210 000 \$		300 000 \$	
Estrie (Memphrémagog)	308 000 \$				260 000 \$	
Lanaudière (Sainte-Julienne, Rawdon, Saint-Alphonse, Saint-Donat, Sainte-Marceline, Saint-Côme)	450 000 \$	200 000 \$	150 000 \$		150 000 \$	
Laurentides (Mont-Tremblant, Lac Supérieur, Lac Labelle)	750 000 \$	400 000 \$	350 000 \$		350 000 \$	
Laurentides (Saint-Sauveur, Sainte-Adèle, Saint-Adolph d'Howard, Sainte-Marguerite-du-Lac-Masson)	260 000 \$	195 000 \$				
Outaouais (Petite-Nation Nord)	300 000 \$	220 000 \$			200 000 \$	200 000 \$
Outaouais (Petite-Nation Sud)		300 000 \$			200 000 \$	



Capitale-Nationale

Charlevoix, Mont-Sainte-Anne et Saint-Ferréol-des-Neiges

Située sur la rive nord du majestueux fleuve Saint-Laurent au nord-est de la ville de Québec, Charlevoix est une région de villégiature de prédilection pour les amateurs de plein air quatre saisons. La région offre un panorama époustouflant du fleuve et des montagnes et propose un grand éventail d'attractions touristiques et d'activités pour toute la famille. Les excursions sur le fleuve, le kayak de mer et de rivière, la motoneige et le ski alpin et de fonds au Mont-Sainte-Anne font le bonheur des amoureux de la nature. Le Mont-Sainte-Anne est bien connu pour son domaine skiable sur trois versants, qui offre également quelque 200 kilomètres de sentiers.

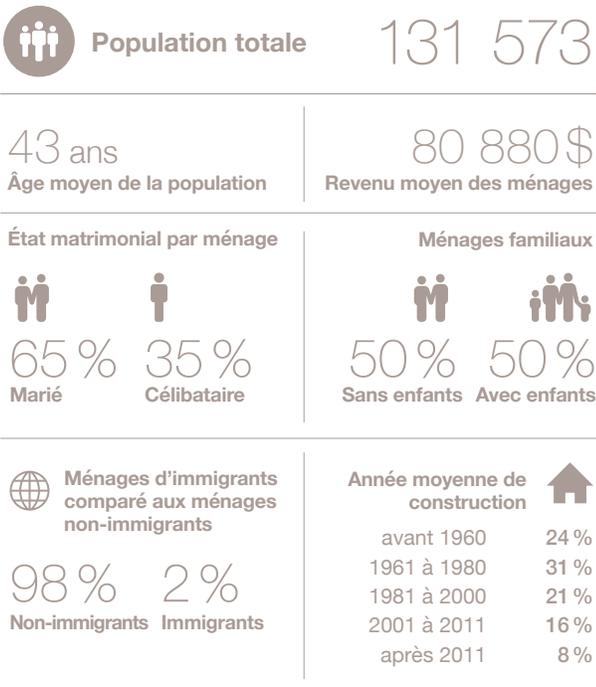
« Les possibilités sont nombreuses. Pour cette raison, il est important de bien définir ses champs d'intérêts »

Jason Laforest, courtier immobilier chez Royal LePage Inter-Québec

« La qualité de vie au Québec est un facteur très attrayant pour les acheteurs étrangers. En visitant la région, ils tombent instantanément amoureux avec les paysages, les grands espaces et la nature omniprésente », indique Jean-François Larocque, courtier immobilier, Royal LePage Inter-Québec. Il recommande par ailleurs aux acheteurs d'obtenir à l'avance une pré-approbation hypothécaire auprès d'une institution financière avant d'entreprendre des recherches. « Il est important de prendre le temps de magasiner », ajoute-t-il. « Il s'agit de l'un des plus grands investissements que vous ferez dans votre vie, alors vous voudrez être certain au moment d'arrêter votre choix. »

La région de Charlevoix, a connu une légère baisse de prix. Le prix moyen d'une propriété avec vue sur le fleuve s'affiche à 242 000 \$ alors qu'au bord d'un lac ou d'une rivière, on peut acquérir une propriété au prix moyen de 229 000 \$ et 152 000 \$, respectivement. Quant aux chalets non-riverains, ceux-ci se vendent à un prix moyen de 79 000 \$. Le prix des propriétés risque de continuer à diminuer légèrement durant la prochaine année, donc une année favorable pour acheter selon M. Larocque.

Les acheteurs de propriétés récréatives dans la région sont souvent des personnes approchant la retraite qui sont confortables financièrement. Bien que plusieurs achètent des propriétés récréatives pour le style de vie que cela procure, bon nombre achètent aussi dans l'intention de louer.





On estime que 10 pour cent des acheteurs proviennent de l'étranger, notamment de la France, et des autres provinces canadiennes, principalement de l'Ontario et du Nouveau Brunswick. Selon M. Larocque, la faiblesse du dollar canadien, la qualité de vie et la beauté sauvage de la nature au Québec sont les principaux facteurs qui les motivent à s'installer dans la région.

MRC de La Jacques-Cartier et Portneuf

De Charlevoix à la MRC de La Jacques-Cartier en passant par Portneuf, la Capitale-Nationale constitue un vaste territoire et regorge de régions récréatives très différentes les unes des autres.

La région de La Jacques-Cartier qui s'étend au nord de la ville de Québec, est bordée à l'ouest par la municipalité de Portneuf et à l'est par la Côte-de-Beaupré. Cet environnement naturel exceptionnel se distingue, notamment, par ses lacs et ses rivières, son couvert forestier et un plateau montagneux entaillé de vallées où serpente la rivière de la Jacques-Cartier. Véritable paradis de villégiature, la région est renommée pour ses bases de plein air, ses parcs nationaux et ses centres de ski : de quoi divertir toute la famille à l'année. « Peu importe son budget, il est impossible de ne pas trouver une propriété récréative qui répond à ses besoins dans ce secteur », explique Jason Laforest, courtier immobilier chez Royal LePage Inter-Québec.

« Les possibilités sont nombreuses. Pour cette raison, il est important de bien définir ses champs d'intérêts. Est-ce que l'on recherche une propriété pour passer ses vacances au bord d'un lac, faire de la randonnée ou du ski ? Tous ces critères contribuent à vous aider à trouver la propriété qui répond à votre style de vie », précise M. Laforest.

Le prix des propriétés récréatives de la région du Lac-St-Joseph, Lac-Beauport, Lac Delage, Lac Croche et Fossambeault-sur-le-Lac ont légèrement augmenté durant la dernière année. Toutefois, le prix moyen pour une propriété standard varie considérablement, selon la popularité du secteur et le type de propriété.

En effet, les propriétés en bord de lac dans les secteurs de prestige, comme le Lac-St-Joseph et le Lac-Beauport, affichent un prix moyen de 600 000 \$; une propriété située au bord d'une rivière se chiffre à 350 000 \$; alors qu'un chalet dans les bois (non riverain), ou un appartement en copropriété dans un complexe hôtelier se liste à 250 000 \$.

Plus à l'est, les propriétés récréatives situées dans les environs de Sainte-Brigitte-de-Laval, Sainte-Catherine-de-la-Jacques-Cartier, Saint-Gabriel-de-Valcartier, Shannon, Stoneham et Tewkesbury affichent des prix moyens de 400 000 \$ au bord d'un lac et de 325 000 \$ au bord d'une rivière. Le chalet dans les bois affiche un prix moyen de 175 000 \$.

Dans la région de Portneuf, qui couvre notamment le Lac Sept-Îles, le Lac Sergent, le Lac-Blanc, la Rivière à Pierre, Deschambeault, Grondine et Saint-Raymond, le prix des propriétés récréatives est demeuré stable durant la dernière année avec un prix moyen s'affichant à 350 000 \$ pour une propriété au bord d'un lac, à 150 000 \$ au bord d'une rivière, et à 100 000 \$ pour un chalet dans les bois (non riverain).

La région de Portneuf représente un secteur distinct et de plus en plus recherché selon M. Laforest.

« Il s'agit d'un marché en plein essor qui offre des attraits uniques aux amateurs d'activités de chasse et pêche ou qui recherchent des terres à bois pour y exploiter une petite érablière, par exemple. En général, ces propriétés sont plus abordables à l'heure actuelle que celles situées dans les secteurs de prestige du Lac Beauport », ajoute M. Laforest.



Chaudière-Appalaches

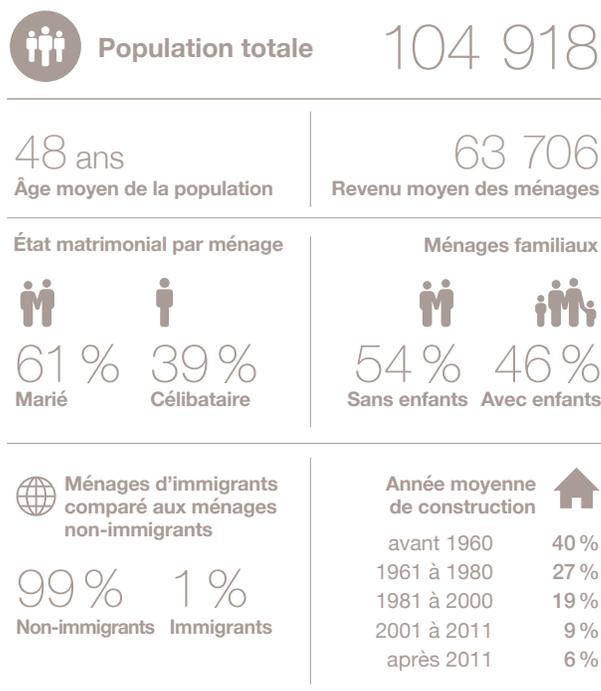
Riche en patrimoine, avec ses moulins, ses manoirs et seigneuries ancestrales, la région de Chaudière-Appalaches est parmi les plus vieilles au Québec. Longeant le fleuve Saint-Laurent, elle jouit d'une position géographique fascinante, et tire son nom de la rivière Chaudière qui parcourt la Beauce, pour se jeter dans le fleuve à Lévis. À la frontière du Maine, les sommets des Appalaches tracent les secteurs touristiques, tels que la région de Thetford, La Beauce, le Lac Saint-François, Bellechasse et La Côte-du-Sud.

Tout près de Thetford, le Grand Lac Saint-François s'étend dans les municipalités, d'Adstock, Saint-Joseph-de-Coleraine, Ste-Praxède, Lambton et St-Romain. On retrouve autour du majestueux lac, bordé de douces collines de forêts matures, des propriétés récréatives aménagées pour l'hiver permettant aux villégiateurs de profiter des activités de plein air à l'année. « Les résidents de la ville de Québec, Victoriaville, St-Georges et Sherbrooke, à la recherche d'une propriété abordable pour y passer les fins de semaine et les vacances estivales, sont attirés par la région de Lac Saint-François, explique Jérôme Paradis, dirigeant-proprétaire, Royal LePage de l'Érable. Il y a un surplus d'offre qui incite les vendeurs à réduire leur prix, ce qui favorise les acheteurs. » En ce moment, pour une propriété au bord d'un lac, il faut prévoir déboursier environ 350 000 \$, et 200 000 \$ pour une propriété au bord d'une rivière.

Un havre de paix offrant un paysage d'une beauté exceptionnelle, la région de Chaudière-Appalaches est l'endroit rêvé pour la retraite. M. Paradis indique que ce sont souvent les baby-boomers (52 à 70 ans) sur le point de prendre leur retraite qui achètent. En ce qui a trait aux conditions d'achat, ils préfèrent une propriété prête à emménager, qui ne requière pas de travaux de rénovation. De leurs côté, les vendeurs inscrivent leur propriété parce qu'ils arrivent à un moment de leur vie qui leur permet de récupérer sur l'appréciation de la valeur de leur propriété.

« Les résidents à la recherche d'une propriété abordable pour y passer les fins de semaine et les vacances estivales sont attirés par la région de Lac Saint-François »

Jérôme Paradis, dirigeant-proprétaire, Royal LePage de l'Érable





Propriété vedette
999 000 \$

945, chemin Descente 2, Ogden, Estrie, Qué.

—
Chambres à coucher : 2+1 Salles de bain : 2
Grandeur du terrain : 60 111 p²

Estrie

L'Estrie reconnue pour ses paysages bucoliques. La splendeur de ses collines, de ses montagnes et de ses lacs en font l'une des plus magnifiques régions du Québec. De nombreux circuits touristiques, dont la fameuse Route des vins comprenant 28 vignobles, font le bonheur des amateurs de vin et de produits du terroir. La région comprend trois parcs nationaux offrant des activités de plein air, tels que la raquette, le ski de fond, le vélo, la randonnée pédestre et la voile. Les golfeurs sont aussi comblés avec un choix varié de terrains de golf. Située à un peu plus d'une heure de route au sud-est de Montréal et à un peu plus de deux heures de Québec, l'Estrie est une région touristique des plus appréciées.

« Dans les régions de Lac Brome, Sutton et Bromont, nous retrouvons principalement une clientèle de retraités qui ont quitté la ville pour venir s'installer à la campagne, affirme Steve Breton, courtier immobilier, Royal LePage Action. À Sutton même, la clientèle est plus diversifiée; la demande est forte autant pour les jeunes familles recherchant une propriété récréative abordable dans le village, que pour les retraités ou professionnels souhaitant faire le vide les fins de semaine et durant la période des vacances. Ceci étant dit, le prix des propriétés y est plus élevé que dans les villes environnantes, dû à un engouement encore davantage marqué pour la région. »

Le prix moyen pour une propriété au bord d'un lac ou d'une rivière dans les régions de Sutton, Lac Brome et Bromont se chiffre à 350 000 \$. Quant aux complexes de style hôtelier et appartements en copropriété, ceux-ci s'affichent à un prix moyen de 210 000 \$, alors que le prix moyen pour un chalet non-riverain ou plus en retrait est de 300 000 \$. Fait intéressant, M. Breton indique que beaucoup d'acheteurs de la région sont à la recherche d'une propriété récréative dans le but de la rénover. Ceux-ci pourront trouver la bonne affaire et investir davantage pour mettre la propriété à leur goût.

Le territoire de Memphrémagog est une vraie beauté naturelle, niché dans une concentration de montagnes et de lacs et située à la frontière du Vermont, c'est l'emplacement parfait pour les jeunes familles à la recherche d'activités de plein air à longueur d'année. Que ce soit pour un voyage au cœur de la terre et

de l'histoire dans l'ancienne mine de cuivre Capelton ou pour réaliser des activités à la cime des arbres dans un parcours d'hébertisme aérien en forêt, quand vient le temps de sortir en région, les familles ont l'embaras du choix.

« Dans la région de Memphrémagog, nous avons enregistré une légère augmentation des ventes en 2016 comparativement à l'année dernière, explique Christian Longpré, dirigeant-proprétaire, Royal LePage Au Sommet. Le facteur climatique a vraiment influencé les activités du marché. En 2015, les ventes ont été longues à démarrer en raison du grand froid. Cette année toutefois, il n'y a pas eu de neige avant Noël, ce qui a encouragé les acheteurs à être plus actifs sur le marché. »

M. Longpré ajoute que le prix des propriétés demeure raisonnable dans la région de Memphrémagog, avec un prix moyen de 308 000 \$ pour une propriété riveraine, et à 260 000 \$ pour un chalet dans les bois (non-riverain).



Population totale

90 590

48 ans

Âge moyen de la population

72 558 \$

Revenu moyen des ménages

État matrimonial par ménage



63 %

Marié



37 %

Célibataire

Ménages familiaux



57 %

Sans enfants



43 %

Avec enfants



Ménages d'immigrants comparé aux ménages non-immigrants

96 %

Non-immigrants

4 %

Immigrants

Année moyenne de construction



avant 1960

22 %

1961 à 1980

26 %

1981 à 2000

26 %

2001 à 2011

18 %

après 2011

8 %

Lanaudière

Située à 30 minutes au nord-est de Montréal se trouve la belle région de Lanaudière, un territoire où la nature sauvage côtoie les vastes espaces et les terres agricoles. La région est située le long du Saint-Laurent. Elle est bordée par les vallées des rivières L'Assomption et Ouareau, et se prolonge jusqu'à Saint-Donat. Les secteurs typiquement récréatifs de la région incluent: Sainte-Julienne, Rawdon, Saint-Alphonse, Saint-Donat, Sainte-Marceline et Saint-Côme.



« La grande majorité des acheteurs sont intéressés par des propriétés qui n'ont pas besoin de rénovations majeures »

Guylaine Pelletier, dirigeante-propriétaire, Royal LePage Harmonie

« Étant donné que les prix n'ont pas connu d'augmentations considérables et demeurent relativement abordables, Lanaudière est un véritable paradis de plein air et un secteur très intéressant pour les acheteurs, affirme Guylaine Pelletier, dirigeante-propriétaire, Royal LePage Harmonie. Au fil des dernières années, la demande pour les propriétés récréatives s'est accrue, puisque la région est idéale pour les acheteurs rêvant d'une résidence à l'extérieur de la ville pour y vivre à l'année longue, comme c'est souvent le cas des retraités. »

Le prix moyen pour une propriété au bord d'un lac s'affiche à 450 000 \$. Les prix peuvent varier selon que la propriété se trouve aux abords d'un lac navigable ou non navigable. Quant aux propriétés au bord d'une rivière, le prix moyen se chiffre à 200 000 \$. Les chalets plus en retrait ou en montagne, complexes de style hôtelier et appartements en copropriété observent quant à eux un prix moyen de 150 000 \$.

La grande majorité des acheteurs sont intéressés par des propriétés qui n'ont pas besoin de rénovations majeures ou par des nouvelles constructions, observe Mme Pelletier. En effet, puisque la clientèle principale est constituée de personnes à la retraite, celles-ci ont fait des réserves et sont prêtes à payer pour emménager dans un concept presque clé en main en s'évitant les tracas de réparations longues et souvent tout aussi coûteuses.

Entourée de montagnes, Lanaudière demeure un endroit idyllique pour les amateurs de VTT, de motoneige, de ski et de pêche. En plus des sentiers pédestres dispersés dans les nombreux parcs régionaux, la région s'est dotée du Complexe Atlantide, le plus gros camping au Québec avec plus de 5 millions de pieds carrés de boisés. La région attire également de nombreux vacanciers friands d'activités familiales, comme le Festival de Lanaudière, et une panoplie d'activités culturelles et d'art artisanal.



 **Population totale** 142 308

47 ans **Âge moyen de la population** 59 284 \$ **Revenu moyen des ménages**

État matrimonial par ménage **Ménages familiaux**

 60 % **Marié**  40 % **Célibataire**

 56 % **Sans enfants**  44 % **Avec enfants**

 **Ménages d'immigrants comparé aux ménages non-immigrants** **Année moyenne de construction** 

98 % **Non-immigrants** 2 % **Immigrants**

avant 1960 25 %
1961 à 1980 32 %
1981 à 2000 23 %
2001 à 2011 13 %
après 2011 7 %



Les Laurentides

La région des Laurentides est fascinante de par son histoire, la diversité de ses écosystèmes et ses villages animés. La région tire son nom de la chaîne de montagnes qui sillonne une portion du Bouclier canadien le long de la rive nord du fleuve Saint-Laurent, tout près de Montréal. Au fil des années, la région s'est forgé une réputation enviable et figure à titre du plus important centre de villégiature quatre saisons au Québec. C'est une destination prisée des sportifs et mordus de plein air et d'aventure. Reconnue pour ses centres de ski alpin, dont le Mont Tremblant, le plus important au Québec, la région des Laurentides est aussi une destination de choix pour les amateurs de motoneige dans la province avec ses kilomètres de sentiers.²

Situées à proximité des grands centres de l'Ontario et des États-Unis, les Laurentides jouissent d'une notoriété bien établie à titre de destination touristique d'envergure internationale. « Le Mont-Tremblant, le Lac Supérieur et le Lac Labelle, attirent des acheteurs de l'extérieur du pays, principalement des États-Unis. « Ce sont plutôt des acheteurs de la Floride qui viennent acheter en région, affirme Paul Dalbec, dirigeant-propriétaire, Royal LePage Région Mont-Tremblant. Ils sont séduits par l'offre d'activités à longueur d'année, et préfèrent la fraîcheur de nos étés à la chaleur accablante estivale de la Floride. Entre 20 et 31 pour cent des propriétaires de la région achètent une propriété récréative pour la louer afin de profiter d'une meilleure aisance financière », ajoute M. Dalbec.

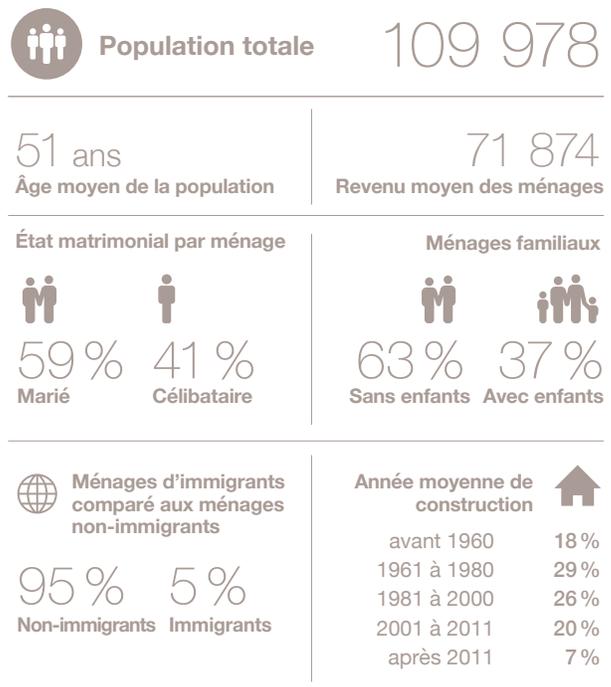
Le prix des propriétés dans les régions du Mont-Tremblant, du Lac Supérieur et du Lac Labelle varie selon le type de propriétés. Alors que le prix moyen d'une propriété au bord d'un lac se chiffre à 750 000 \$, il tourne autour de 400 000 \$ pour une propriété au bord d'une rivière. Les chalets plus en retrait ou en montagne, les complexes de style hôtelier et les appartements en copropriété affichent quant à eux un prix moyen de 350 000 \$.

En ce qui a trait aux prix des propriétés dans les villages de Saint-Sauveur, Saint-Adèle, Saint-Adolph d'Howard et de Sainte-Marguerite-du-Lac-Masson, ceux-ci ont connu une légère augmentation en 2016. « Il y a eu une reprise lente et progressive du marché cette année, après plusieurs années de stagnation », explique Ronald Lécuyer, dirigeant-propriétaire,

Royal LePage Plus. « Cela étant dit, le marché a subi une légère correction depuis quelques années et se rétablit graduellement. » Le prix moyen d'une propriété au bord d'un lac s'affiche à 260 000 \$ et à 194 500 \$ pour une propriété non riveraine.

Lorsqu'on lui demande de décrire la tendance entourant les baby-boomers, M. Lécuyer affirme que plusieurs d'entre eux quittent la région et vendent leur propriété récréative pour revenir vers la ville ou emménager dans une propriété plus petite, ce qui laisse un inventaire intéressant pour les familles et jeunes professionnels.

Non seulement reconnue pour ses activités de plein air quatre saisons, la région des Laurentides propose également une variété de spas et centres de santé, ce qui en fait une des premières destinations de détente au Québec. Ce territoire, dont les paysages majestueux participent à sa réputation, est une escapade parfaite.



² Renseignements fournis par Tourisme Laurentides.



« À plus ou moins deux heures de route de Montréal, la Petite-Nation est la région parfaite pour acquérir une propriété récréative »

Luc Poupart, courtier immobilier, Royal LePage Village

Outaouais

Les secteurs récréatifs de l'Outaouais possèdent de nombreux attraits. À proximité de la grande région d'Ottawa-Gatineau, les vacanciers ont accès à une vie culturelle, gastronomique et festive incomparable.

La région récréative se divise en deux principaux secteurs : la Petite-Nation Nord, délimitée notamment par le Lac Simon, le Lac Gagnon (Duhamel), le Lac Viceroy (Ripon), le Lac Iroquois et le Lac des Plages (entre Montebello et Mont-Tremblant) ; et la Petite-Nation Sud, surtout connue pour les villages de Montebello, Saint-Sixte, Plaisance et Papineauville, bordés par la Rivière des Outaouais.

« À plus ou moins deux heures de route de Montréal, la Petite-Nation est la région parfaite pour acquérir une propriété récréative, affirme Luc Poupart, courtier immobilier, Royal LePage Village. Les propriétés récréatives de la région sont pour la plupart situées à proximité des infrastructures et services, de même qu'à la gastronomie et aux activités des principaux villages environnants. »

Avec une demande qui s'accroît d'année en année, nous avons remarqué une augmentation modeste des ventes dans la région de la Petite-Nation Nord, comparativement à l'année dernière. M. Poupart fait aussi remarquer une tendance intéressante chez les acheteurs de propriété récréative dans la région, selon laquelle 33 pour cent d'entre eux achètent pour éventuellement en faire leur résidence principale. Ceci étant dit, la clientèle d'acheteurs se renouvelle, ce qui amène la tranche d'âge principale entre 36 à 51 ans.

Dans la Petite-Nation Sud, où règne la tranquillité, les acheteurs font l'acquisition d'une propriété récréative principalement pour quitter le rythme effréné de la ville. En effet, l'économie locale est fondée sur l'agriculture, la foresterie et le tourisme, et la région offre le meilleur de l'ambiance champêtre. Idéale pour les vacances en famille, elle longe la Rivière de la Petite-Nation (dont le nom fût donné en référence au peuple algonquin qui y habitait autrefois, la Weskarini, qui signifie « les gens de la petite nation ») et laquelle traverse 27 lacs. Il ne fait aucun doute que les amateurs de sports nautiques y seront comblés.

Même si l'Outaouais se trouve dans l'une des régions touristiques les plus populaires du Canada, le prix des propriétés demeure abordable pour les acheteurs qui cherchent à décrocher lors des vacances. Dans la région de la Petite-Nation Nord, les propriétés au bord d'un lac affichent un prix moyen de 300 000 \$, tandis que les propriétés sur une île s'annoncent à un prix moyen de 200 000 \$. Quant aux propriétés au bord d'une rivière, le prix moyen est de 220 000 \$ dans la Petite-Nation Nord, comparativement à un prix moyen de 300 000 \$ dans la région de la Petite-Nation Sud. De plus, un chalet dans les bois (plus en retrait), dans les deux régions, se vend à un prix moyen de 200 000 \$. Selon M. Poupart, le prix des propriétés dans la Petite-Nation Nord augmentera durant la prochaine année, alors qu'il demeurera stable dans la Petite-Nation Sud.



Population totale

104 892

47 ans

Âge moyen de la population

68 772 \$

Revenu moyen des ménages

État matrimonial par ménage



62 %

Marié



38 %

Célibataire

Ménages familiaux



55 %

Sans enfants



45 %

Avec enfants



Ménages d'immigrants comparé aux ménages non-immigrants

98 %

Non-immigrants

2 %

Immigrants

Année moyenne de construction



avant 1960

28 %

1961 à 1980

30 %

1981 à 2000

24 %

2001 à 2011

11 %

après 2011

7 %



« Les propriétés de qualité affichées au bon prix s'envolent rapidement, de plus en plus d'acheteurs nous arrivent de la région du Grand Toronto avec l'expansion de l'autoroute 407 »

Gail Burton, courtier immobilier chez Royal LePage Frank Real Estate⁵

Ontario

Prix moyens†

Ontario	Bord de lac	Bord de rivière	Appartement en copropriété/ complexe hôtelier	Chalet dans les bois (non-riverain)	Île	Vue sur le lac	Bord de lac (annuel)	Bord de lac (saisonnier)
Kawartha Est	700 000 \$	400 000 \$		350 000 \$	550 000 \$			
Hautes terres d'Haliburton	400 000 \$	250 000 \$		200 000 \$	250 000 \$			
Honey Harbour	650 000 \$			250 000 \$	350 000 \$			
Kawartha Lakes	695 000 \$	350 000 \$	145 000 \$					
Land O' Lakes	325 000 \$			95 000 \$	209 000 \$			
Muskoka	790 000 \$			290 000 \$	400 000 \$			
Niagara-on-the-Lake	769 000 \$	700 000 \$						
Orillia et South Muskoka	650 000 \$				275 000 \$			
Parry Sound	400 000 \$	250 000 \$		200 000 \$	350 000 \$			
Le lac Rideau	400 000 \$	300 000 \$		250 000 \$	250 000 \$			
Sud de la baie Georgienne	845 000 \$	400 000 \$	275 000 \$	452 000 \$				
Sud-Ouest de l'Ontario	485 000 \$	245 000 \$		205 000 \$		246 000 \$		
L'île Saint-Joseph et le lac Huron				80 000 \$			250 000 \$	150 000 \$
Sudbury	230 000 \$	210 000 \$		100 000 \$	175 000 \$			

Kawarthas Est

Une escapade dans la région tranquille de Kawarthas Est, qui se trouvait déjà à moins de deux heures de route de la métropole canadienne, est de plus en plus accessible pour les résidents de Toronto grâce à l'expansion de l'autoroute. Réseau de lacs situés sur la voie navigable de Trent-Severn et dans ses environs, dans le centre-sud de l'Ontario, Kawarthas Est offre le cadre parfait pour une foule d'activités, comme la navigation de plaisance et les sports nautiques extérieurs, mais aussi la vie paisible de chalet et la découverte de marchés locaux, de boutiques et de restaurants.

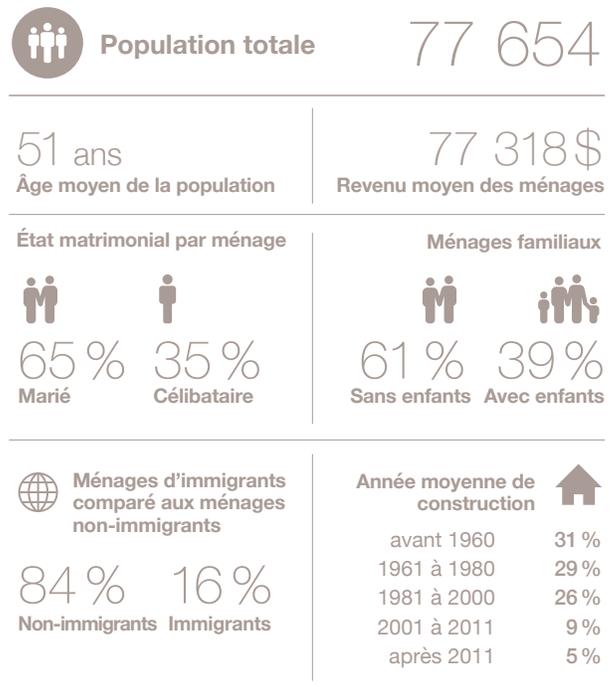
La plupart des acheteurs de propriétés récréatives de la région sont de jeunes parents, une tendance qui s'est confirmée dans le secteur au cours des cinq dernières années. Comme la grande majorité d'entre eux sont âgés de 36 à 51 ans, ils accompagnent les nombreux baby-boomers qui continuent à affluer de la région du Grand Toronto et souhaitent vivre pleinement leurs années de retraite.

Jusqu'à maintenant cette saison, les ventes de propriétés du secteur montrent une hausse significative par rapport à 2015, tandis que les prix connaissent de faibles augmentations. Les propriétés au bord de lacs demeurent les plus courues avec un prix moyen de 700 000 \$, tandis que celles situées sur des îles et au bord de la rivière suivent avec des prix moyens respectifs de 550 000 \$ et 400 000 \$. Les chalets non riverains de même que ceux situés dans les zones boisées se vendent en moyenne 350 000 \$.

« Bien que nous ayons été témoins de beaucoup plus d'activité cette année comparativement à l'année dernière, les prix sont généralement demeurés stables, affichant de faibles augmentations », remarque Gail Burton, courtier immobilier chez Royal LePage Frank Real Estate®. « En fin de compte, tout revient aux caractéristiques uniques de chaque propriété. Nous pouvons toujours voir des propriétés récréatives rester sur le marché pendant un an, mais les propriétés de qualité qui sont affichées au bon prix s'envolent rapidement, surtout comme de plus en plus d'acheteurs nous arrivent de la région du Grand Toronto avec l'expansion de l'autoroute 407. »

« La plupart des acheteurs de propriétés récréatives de la région sont de jeunes parents, une tendance dans le secteur au cours des cinq dernières années »

Gail Burton, courtier immobilier chez Royal LePage Frank Real Estate®



Hautes terres d'Haliburton

Situées à trois heures de Toronto et bordant le parc provincial Algonquin, les hautes terres d'Haliburton sont d'une beauté à couper le souffle, proposant des activités comme la motoneige et le ski de fond en hiver, et le golf et l'équitation en été.

Habituellement, les acheteurs de propriétés récréatives de la région sont des couples de 36 à 51 ans de Toronto qui cherchent à investir dans l'immobilier. Bien que de 11 à 20 pour cent des acheteurs se procurent une propriété dans l'intention de la louer, la majorité cherche plutôt à découvrir ce que lui réserve la vie de chalet. À l'approche de la retraite, un nombre croissant d'acheteurs de la région du Grand Toronto cherchent à tirer profit des forts gains réalisés sur leur propriété principale et à déménager dans les hautes terres d'Haliburton, où les prix sont considérablement moins élevés.

Cette situation a mené à un effet d'entraînement, les prix en vigueur dans le marché de la région du Grand Toronto ayant une incidence sur le marché des propriétés récréatives d'Haliburton. Autant les ventes que les prix des résidences sont à la hausse par rapport à l'année dernière, tandis que l'offre diminue en raison de la forte demande. « Les prix des propriétés récréatives ont augmenté au cours de la dernière année, mais ils se situent toujours approximativement au niveau du creux de 2007 », explique Anthony vanLieshout, courtier immobilier chez Royal LePage Lakes of Haliburton®. « Cette situation crée une occasion intéressante pour plusieurs acheteurs, puisqu'ils sont en mesure de trouver une meilleure valeur ici, tout en restant près de la maison. »

Le prix varie en fonction du type de résidence, les propriétés au bord d'un lac et les chalets non riverains se vendant respectivement en moyenne à 400 000 \$ et 200 000 \$. Les propriétés situées sur des îles et au bord de rivières iront habituellement chercher 250 000 \$ en moyenne. Les ventes devraient augmenter sensiblement pour le reste de 2016, le marché estival commençant à se réchauffer.

« L'important, c'est que le terrain et l'ambiance conviennent à vos besoins »

Anthony vanLieshout, courtier, Royal LePage Lakes of Haliburton®

« Lorsqu'il est question de propriétés récréatives, il est important de se fier à notre instinct », affirme M. vanLieshout. « Ne vous attardez pas trop aux petites choses : vous pouvez les changer. L'important, c'est que le terrain et l'ambiance conviennent à vos besoins. »

Rapport 2016 de Royal LePage sur le marché immobilier récréatif canadien



Population totale

55 490

53 ans

Âge moyen de la population

78 368 \$

Revenu moyen des ménages

État matrimonial par ménage



65 %

Marié



35 %

Célibataire

Ménages familiaux



63 %

Sans enfants



37 %

Avec enfants



Ménages d'immigrants comparé aux ménages non-immigrants

91 %

Non-immigrants

9 %

Immigrants

Année moyenne de construction



avant 1960

27 %

1961 à 1980

27 %

1981 à 2000

30 %

2001 à 2011

10 %

après 2011

6 %





« Pour un nombre semblable de nouvelles inscriptions sur le marché, nous avons vendu davantage cette année que l'année dernière. »

Laurie Belsey, courtier immobilier chez Royal LePage In Touch Realty^s

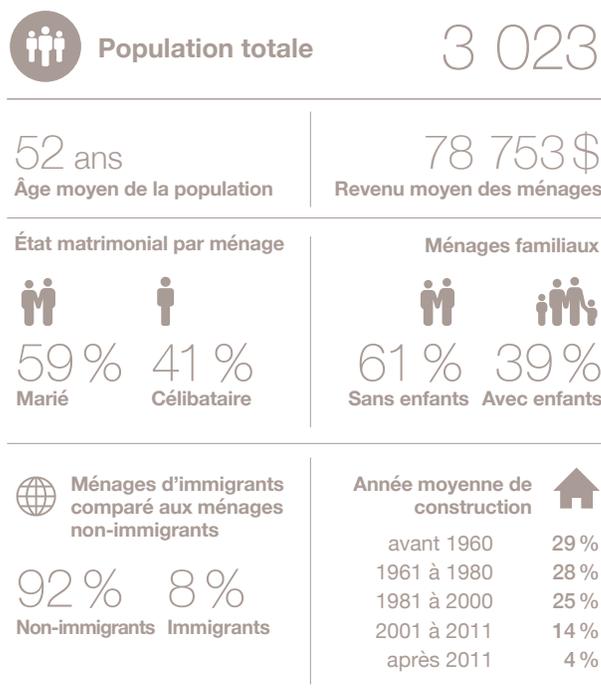
Honey Harbour

La communauté portuaire de Honey Harbour est située sur la côte sud-ouest de la baie Georgienne et donne accès aux plus de 30 000 îles de la région. Faites l'expérience de la beauté naturelle et de la faune de la baie, que vous choisissiez de faire une promenade, une randonnée ou de passer la journée sur l'eau. Si vous cherchez une activité aussi relaxante qu'amusante, trouvez un endroit le long des 14 kilomètres de plage de sable blanc de Wasaga Beach, la plus longue plage d'eau douce au monde, où installer la famille. Pour les amoureux de la neige, la région de Honey Harbour offre de tout, des pentes de ski et de planche à neige à des pistes de raquette et de motoneige.

Bien que les prix soient restés stables dans le secteur, les ventes ont connu une croissance appréciable et l'on s'attend à ce que ce rythme se maintienne. « Le marché de la région du Grand Toronto est en ébullition et nous le suivons », explique Laurie Belsey, courtier immobilier chez Royal LePage In Touch Realty^s. « Pour un nombre semblable de nouvelles inscriptions sur le marché, nous avons vendu davantage cette année que l'année dernière. »

Les propriétés de la région sont abordables et à proximité de la région du Grand Toronto, ce qui en fait une destination populaire pour de nombreux acheteurs souhaitant effectuer un voyage d'au plus deux heures pour atteindre leur résidence récréative. Actuellement, le prix moyen d'une propriété au bord du lac est de 650 000 \$, tandis que le prix moyen d'une propriété sur une île est de 350 000 \$. « Les gens viennent ici pour les paysages et l'accès au bord de l'eau », confie Mme Belsey.

L'acheteur typique, un couple avec enfants, est à la recherche d'une propriété « clés en main » ou d'une propriété à rénover. Certains achètent des propriétés récréatives dans la région en tant qu'investissement, mais plusieurs d'entre eux achètent aussi pour la vie de chalet. Quoi qu'il en soit, avec les prix abordables pour ce marché et les faibles taux d'intérêt, il s'agit du bon moment pour acheter.





Kawartha Lakes

À seulement 90 minutes au nord-est de Toronto, la région de Kawartha Lakes offre plus de 250 lacs nichés dans la nature vierge ontarienne. Cette « terre aux eaux brillantes », comme l'avaient nommée les Premières Nations, est aussi sillonnée de rivières tortueuses, de 800 kilomètres de sentiers à parcourir à pied, en vélo ou en ski, et de nombreuses communautés charmantes à explorer en toute saison.³

Les acheteurs de propriétés récréatives typiques dans la région peuvent être catégorisés comme étant des membres de la génération X âgés de 36 à 51 ans, pour la plupart des couples avec de jeunes enfants. Les baby-boomers et les retraités recherchaient jadis des propriétés dans la région dans l'intention d'en faire leur résidence principale, mais beaucoup d'entre eux retournent maintenant en ville, souvent en raison de l'entretien requis par leur propriété récréative.

Beaucoup des acheteurs de la région souhaitent vivre la vie de chalet. Les propriétés idéales peuvent être utilisées en toute saison et sont prêtes à être habitées, ne nécessitant aucune rénovation majeure. Les acheteurs locaux sont pour la plupart originaires de la région du Grand Toronto et la majorité d'entre eux n'ont que quelques heures de route à faire pour échapper à la vie urbaine. Il n'y a que peu d'intérêt de la part d'acheteurs étrangers, les quelques Américains ayant auparavant eu des vues sur la région choisissant maintenant de magasiner au sud de la frontière.

Les prix et les ventes ont connu une légère hausse année après année, la proximité avec la région du Grand Toronto faisant augmenter la demande depuis mai 2015. Comme les propriétés ont tendance à « rester dans la famille », l'offre est à la baisse, surtout si l'emplacement au bord de l'eau est de bonne qualité. Actuellement, le prix moyen d'une propriété au bord d'un lac est de 695 000 \$. Pour un emplacement en bord de rivière, il faut habituellement compter 350 000 \$, tandis que les propriétés dans des complexes hôteliers et les appartements en copropriété oscillent autour de 145 000 \$. L'on s'attend à ce que les ventes demeurent stables en 2016.

Linda Duncan, courtier immobilier chez Royal LePage Kawartha Lakes Realty®, rappelle aux acheteurs potentiels que « propriété campagnarde » n'est pas synonyme de « propriété à bas prix ». « Les acheteurs doivent être réaliste dans leurs attentes, conseille Mme Duncan. Nous ne pouvons pas créer plus de lacs dans la région, les prix risquent donc d'être plus élevés que ce à quoi les acheteurs s'attendaient. Il y a un nombre limité de chalets et les attentes élevées des acheteurs en matière de prix par rapport aux caractéristiques ne sont pas toujours cohérentes. »



Population totale

55 490

53 ans

Âge moyen de la population

78 368 \$

Revenu moyen des ménages

État matrimonial par ménage



65 %

Marié



35 %

Célibataire

Ménages familiaux



63 %

Sans enfants



37 %

Avec enfants



Ménages d'immigrants comparé aux ménages non-immigrants

91 %

Non-immigrants

9 %

Immigrants

Année moyenne de construction



avant 1960	27 %
1961 à 1980	27 %
1981 à 2000	30 %
2001 à 2011	10 %
après 2011	6 %

³ Renseignements fournis par l'organisation Explore Kawartha Lakes.

Land O'Lakes

« Les acheteurs de la région sont principalement intéressés par des propriétés récréatives auxquelles ils ont accès à l'année »

Chris Winney, courtier immobilier chez Royal LePage ProAlliance Realty®

Les hautes terres de l'Ontario sont l'endroit parfait pour les familles qui souhaitent profiter du grand air canadien, et les acheteurs semblent le savoir. Les couples avec enfants choisissent la région, avec ses lacs et son accès facile à des activités comme la bicyclette, la pêche, les sports de pagaie, le golf et de nombreuses activités hivernales, pour pratiquer ces sports et pour prendre part à d'autres activités culturelles.

« Les acheteurs de la région sont principalement intéressés par des propriétés récréatives auxquelles ils ont accès à l'année, mais elles sont rares et trouvent rapidement preneur », explique Chris Winney, courtier immobilier chez Royal LePage ProAlliance Realty®. « Comme l'offre est plutôt limitée, le marché monte tranquillement, autant en ce qui a trait aux prix qu'à la demande. Il s'agit donc du moment parfait pour les acheteurs de passer à l'action. » Actuellement, il est possible de se procurer une propriété au bord d'un lac pour environ 325 000 \$, tandis qu'un chalet se vend en moyenne 95 000 \$.

En ce moment, les acheteurs sont plus attirés par des propriétés récemment rénovées ou de construction plus récente afin d'emménager rapidement et de garder à un minimum les rénovations. Ils ont hâte de se joindre à la communauté et de profiter du magnifique été que la région a à leur offrir. La plupart des familles voyagent en moyenne de trois à quatre heures pour s'éloigner de la ville, le confort est donc un facteur important dans leur investissement.

Les personnes prêtes à investir dans des rénovations verront leur maison séduire plus facilement les locataires. En effet, M. Winney a remarqué que les propriétés locatives sont très attrayantes pour les acheteurs actuels cherchant à obtenir des revenus supplémentaires, et que toute amélioration aux commodités de la propriété peut se traduire par une hausse substantielle des revenus de location.

Cela est particulièrement vrai pour les personnes intéressées à louer à des visiteurs provenant de l'extérieur du Canada. Étant donnée la faiblesse du dollar canadien, M. Winney a constaté un intérêt accru de la part de visiteurs américains prêts à traverser la frontière pour profiter d'économies pouvant atteindre 20 à 25 pour cent.



Population totale

48 237

49 ans

Âge moyen de la population

94 327 \$

Revenu moyen des ménages

État matrimonial par ménage



66 %

Marié



34 %

Célibataire

Ménages familiaux



58 %

Sans enfants



42 %

Avec enfants



Ménages d'immigrants comparé aux ménages non-immigrants

92 %

Non-immigrants

8 %

Immigrants

Année moyenne de construction



avant 1960

27 %

1961 à 1980

27 %

1981 à 2000

29 %

2001 à 2011

10 %

après 2011

7 %

Muskoka

Muskoka est l'un des marchés immobiliers de résidences récréatives les plus recherchés au pays. Forte de ses services hauts de gamme et de sa beauté rurale, la région propose quelque chose de différent à tout le monde. Il y a tant à faire dans la région de Muskoka, qu'il s'agisse de relaxer sur le quai, de tenter sa chance sur le vert ou d'explorer le parc Algonquin. Les amateurs de grand air sauront profiter d'un large éventail d'activités comme l'escalade, le vélo de montagne, la baignade, le canotage et le kayak.

Les acheteurs sont principalement des personnes âgées de 36 à 51 ans qui cherchent à investir et à profiter des taux d'intérêt avantageux. Pour leur part, les plus jeunes et les investisseurs judicieux qui préfèrent les propriétés locatives ont commencé à percer le marché, provoquant du coup l'envolée des prix.

Les ventes et les prix ont crû considérablement dans la région, causant une pénurie de propriétés en vente, lorsque l'on compare la situation à celle de l'an dernier. Une poignée de vendeurs croient qu'ils peuvent tirer profit de la hausse de la valeur de leur propriété, mais bien d'autres ont choisi d'attendre en raison de la météo inclemente du printemps et de la stabilité de l'économie. Ces tendances devraient continuer d'alimenter le marché tout au long de 2016 et les ventes devraient croître par rapport à 2015.

Les acheteurs potentiels peuvent maintenant s'attendre à payer en moyenne 790 000 \$ pour une propriété au bord d'un lac et 400 000 \$ pour une île. Ceux qui optent pour un chalet dans les bois, sans accès à un plan d'eau, devraient déboursier en moyenne 290 000 \$.

Selon Don Evans, courtier chez Royal LePage Lakes of Muskoka®, l'acheteur éventuel d'une propriété récréative dans la région devrait d'abord tenir compte de l'utilisation qu'il entend en faire. Selon lui, les acheteurs doivent penser en termes de générations lorsqu'ils achètent une propriété dans Muskoka. « En tenant compte de leurs besoins actuels, mais aussi de leurs besoins futurs, ces acheteurs pourront trouver une propriété qui leur conviendra pendant de nombreuses années », a-t-il conclu.

« Les ventes et les prix ont crû considérablement dans la région »

Don Evans, courtier chez Royal LePage Lakes of Muskoka®



Propriété vedette
2 750 000 \$

1021 route Trillium,
Port Carling, Ont.

—
Chambres à coucher : 5
Salles de bain : 4
Grandeur du terrain : 2,14 acres
Superficie habitable : 1 975 p²



Population totale

100 930

49 ans

Âge moyen de la population

81 089 \$

Revenu moyen des ménages

État matrimonial par ménage

Ménages familiaux



61 %

Marié



39 %

Célibataire



57 %

Sans enfants



43 %

Avec enfants



Ménages d'immigrants
comparé aux ménages
non-immigrants

Année moyenne
de construction



92 %

Non-immigrants

8 %

Immigrants

avant 1960

25 %

1961 à 1980

28 %

1981 à 2000

29 %

2001 à 2011

12 %

après 2011

6 %



Niagara-on-the-Lake

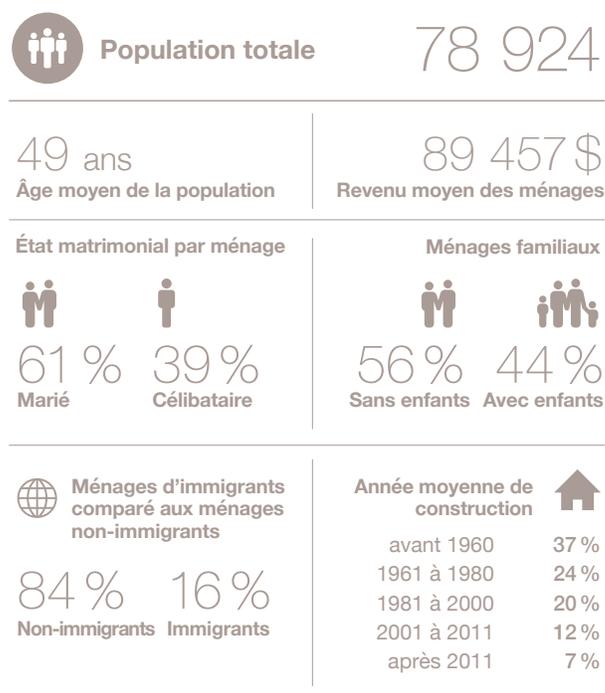
Lorsque l'on suit la route de plaisance de Niagara, les attractions touristiques de Niagara Falls laissent bientôt place aux vignobles et aux gîtes du passant pour vous mener à la « plus belle ville du Canada », Niagara-on-the-Lake. Ce village historique niché à la jonction de la rivière Niagara et du lac Ontario offre beaucoup plus que du vin primé : vous y trouverez aussi des boutiques d'artisans et des galeries d'art, le deuxième plus grand théâtre de répertoire au Canada, le Festival Shaw, ainsi que des pistes cyclables et des sentiers sillonnant les nombreux sites historiques et reliques de l'ancienne capitale du Haut-Canada.

Dans la région de Niagara, les acheteurs sont souvent des baby-boomers, c'est-à-dire majoritairement des couples de 52 à 70 ans avec des enfants plus âgés. Plusieurs font le trajet à partir de la région du Grand Toronto ou encore en sont au point de leur vie où ils peuvent prendre leur retraite et emménager de façon permanente dans la pittoresque ville lacustre, loin de leurs anciennes résidences et des bureaux.

« Nous n'avons pas constaté de changement significatif dans les caractéristiques démographiques des acheteurs au cours des cinq dernières années », remarque Brad Johnstone, dirigeant d'agence chez Royal LePage Niagara[®]. « Nous avons continué à voir beaucoup de baby-boomers qui gagnaient bien leur vie à Toronto et qui sont maintenant prêts à vendre leur résidence principale de grande valeur pour déménager dans une propriété plus petite de la région de Niagara. »

Selon M. Johnstone, les prix et la demande ont augmenté de façon importante au cours de la dernière année, tandis que l'offre a diminué. Le prix d'une propriété récréative au bord d'un lac dans la région est en moyenne 769 000 \$, tandis qu'une résidence au bord de la rivière se vend à 700 000 \$.

En plus des retraités arrivant de la région du Grand Toronto, M. Johnstone voit aussi d'anciens résidents de Niagara faire un retour dans la région après avoir habité un peu partout au pays, de même que des acheteurs étrangers qui traversent la rivière Niagara à partir des États-Unis pour profiter de la faiblesse du dollar canadien.



« Nous n'avons pas constaté de changement significatif dans les caractéristiques démographiques des acheteurs au cours des cinq dernières années »

Brad Johnstone, dirigeant d'agence chez Royal LePage
Niagara Real Estate Centre[®]

Orillia et South Muskoka

Située à moins de deux heures de route de la plus grande ville au Canada, Orillia joue le rôle de carrefour central entre les lacs Simcoe et Couchiching. Sa proximité avec la région du Grand Toronto, ses activités intéressantes offertes toute l'année et la tranquillité de la nature environnante sont toutes de bonnes raisons expliquant la popularité de la région auprès des retraités et des personnes cherchant à vivre la vie de chalet. En plus de la navigation de plaisance, de la natation et du ski, le festival annuel de la perche attire plus de 4 000 pêcheurs à la ligne à Orillia et South Muskoka chaque année.⁴

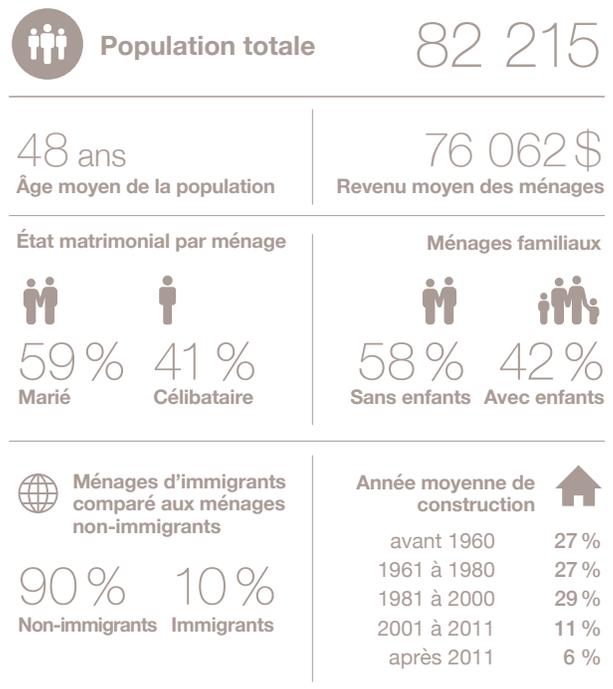
Les propriétés récréatives des régions d'Orillia et de South Muskoka attirent habituellement des baby-boomers qui ont atteint une sécurité financière leur permettant de vivre le style de vie de leur choix. Le centre de la région est facilement accessible pour les acheteurs de la région du Grand Toronto et des banlieues environnantes comme Richmond Hill, Aurora et New Market, de même que pour ceux de la région voisine de Kitchener-Waterloo.

« L'effervescence du marché immobilier en général à mené à une hausse de la demande sur le marché printanier »

Stewart McNeely, courtier immobilier chez Royal LePage Real Quest Realty[®]

Le prix moyen des propriétés récréatives de la région est de 650 000 \$ pour celles situées au bord d'un lac et de 275 000 \$ pour celles sur des îles. Les prix et les ventes ont légèrement augmenté en 2016, tandis que le nombre d'inscriptions a diminué au cours de la même période.

« L'effervescence du marché immobilier en général, de même que l'intérêt envers des facteurs de style de vie uniques à notre région ont mené à une hausse de la demande sur le marché printanier », explique Stewart McNeely, courtier immobilier chez Royal LePage Real Quest Realty[®]. « Cette augmentation de la demande, jumelée à une offre relativement basse, a eu pour conséquence de fermer le marché à certains acheteurs. Cependant, nous nous attendons à ce que les ventes augmentent légèrement pour le reste de 2016. »



⁴ Renseignements fournis par Orilla District Chamber of Commerce



« Les propriétés les plus populaires de la région auprès des acheteurs sont celles qui sont clé en main ou bâties sur mesure »

David Kingshott, directeur d'agence chez Royal LePage Team Advantage Realty[®]



Parry Sound

La charmante municipalité riveraine de Parry Sound, située dans la région la plus septentrionale du nord de l'Ontario, est perchée dans « l'océan intérieur » qu'est la baie Georgienne. La population de la région, qui accueille 14 000 résidents permanents, passe à 100 000 habitants lorsqu'on y ajoute les résidents saisonniers attirés par les activités estivales et hivernales de la région. Ses parcs provinciaux et ses vastes voies navigables permettent d'effectuer des activités en plein air au cours des deux saisons : raquette, pêche sur la glace, escapade en canot ou randonnée pédestre, il y a de tout dans la région, ce qui attire des milliers de futurs propriétaires de chalet cherchant à faire leur entrée sur le marché.

Les propriétés au bord d'un lac commencent en moyenne à 400 000 \$, et à 250 000 \$ pour celles au bord d'une rivière. Pour leur part, les résidences insulaires se vendent en moyenne 350 000 \$, tandis que les chalets non riverains sont offerts à 200 000 \$. Les prix et les ventes sont stables, et l'on s'attend à ce que cela demeure le cas en 2016.

« Les acheteurs sont prêts à faire de trois à quatre heures de route à partir de leur résidence principale pour se rendre à leur propriété récréative de Parry Sound », affirme David Kingshott, directeur d'agence chez Royal LePage Team Advantage Realty[®]. « Les acheteurs typiques de propriétés dans la région sont des couples avec de jeunes enfants à la recherche d'un changement dans leur style de vie et d'un endroit où créer des souvenirs en famille. »

« La majorité des acheteurs viennent de la région du Grand Toronto et du sud de l'Ontario, surtout maintenant que la nouvelle autoroute facilite l'accès à la région », ajoute M. Kingshott. « Les propriétés les plus populaires de la région auprès des acheteurs sont celles qui sont clé en main ou bâties sur mesure. »



Population totale

13 271

50 ans

Âge moyen de la population

88 093 \$

Revenu moyen des ménages

État matrimonial par ménage



59 %

Marié



41 %

Célibataire

Ménages familiaux



58 %

Sans enfants



42 %

Avec enfants



Ménages d'immigrants comparé aux ménages non-immigrants

92 %

Non-immigrants

8 %

Immigrants

Année moyenne de construction



avant 1960 32 %

1961 à 1980 27 %

1981 à 2000 25 %

2001 à 2011 9 %

après 2011 7 %



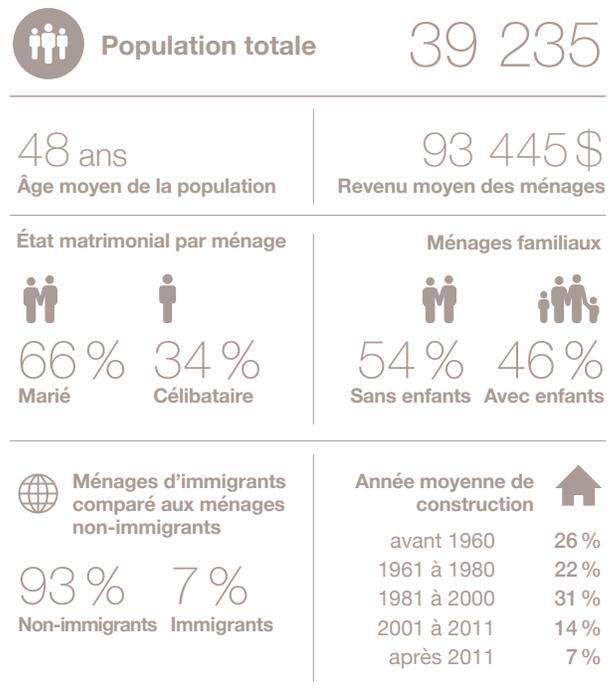
Le lac Rideau

Situé entre Ottawa et Kingston, le lac Rideau offre aux acheteurs potentiels une occasion formidable de s'évader de la grande ville et de se détendre. Qu'il s'agisse d'aller voir une pièce au théâtre local, de faire une promenade en bateau, de pêcher ou de jouer au golf, la région vous offre une foule d'activités.

Les acheteurs typiques de propriétés récréatives de la région du lac Rideau sont des couples âgés de 52 à 70 ans qui cherchent à passer leur retraite au bord de l'eau. Récemment, des acheteurs étrangers originaires de l'état de New York et de l'Angleterre ont fait leur entrée sur le marché afin de tirer parti de la faiblesse du dollar canadien. Les membres de la génération Y profitent aussi des prix abordables de la région et, après avoir investi dans une résidence principale, ils commencent à se tourner vers les propriétés au bord de l'eau pour un peu de plaisir sous le soleil.

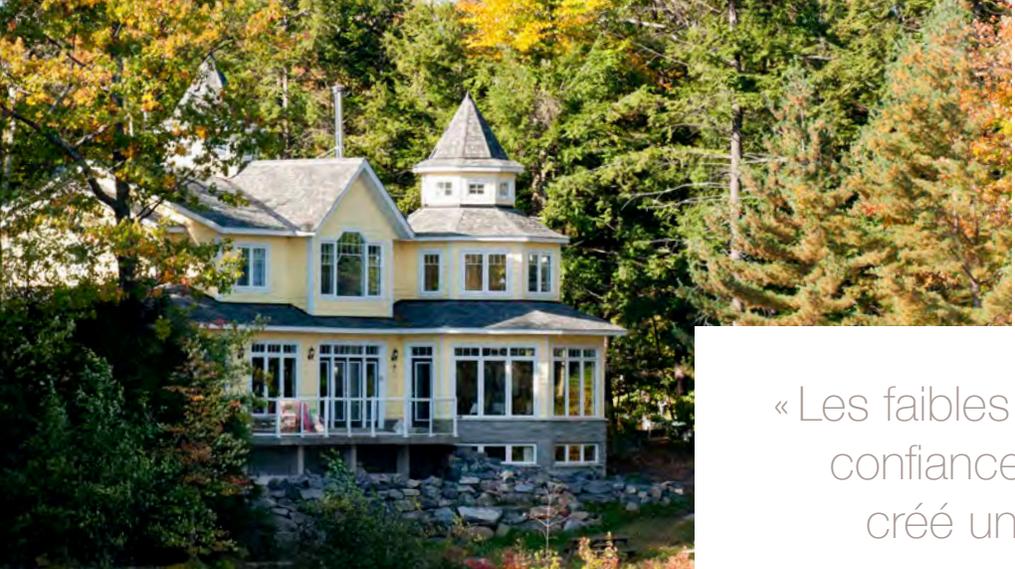
Ces facteurs ont mené à une hausse de la demande et à une légère croissance des ventes par rapport à l'année dernière. Les prix des maisons et l'offre sont cependant demeurés stables, ce qui a engendré bon nombre de situations d'offres multiples. En fonction du type de propriété, les prix moyens d'une résidence au bord d'un lac ou d'une rivière sont de 400 000 \$ et 300 000 \$ respectivement. Les propriétés situées sur des îles et les chalets non riverains se vendent habituellement à 250 000 \$ environ. L'on prévoit que les ventes devraient augmenter tout au long de l'année alors que davantage de propriétés seront mises sur le marché.

Lors de l'achat d'une résidence secondaire dans la région du lac Rideau, il est important de garder l'esprit ouvert avant de prendre une décision définitive. « Lorsque vous commencez à chercher, soyez ouverts à différents lacs et à divers points de vue », conseille Pauline Aunger, dirigeante d'agence chez Royal LePage Advantage Real Estate[®]. « Chaque secteur du lac Rideau possède des qualités et des caractéristiques uniques. En faisant votre entrée sur le marché sans attentes particulières, vous serez en mesure de découvrir ce que vous désirez vraiment et d'acheter la propriété de vos rêves. »



« Les acheteurs typiques de propriétés la région sont des couples âgés de 52 à 70 ans qui cherchent à passer leur retraite au bord de l'eau »

Pauline Aunger, dirigeante d'agence chez Royal LePage Advantage Real Estate



« Les faibles taux d'intérêt et la grande confiance des consommateurs ont créé une forte demande pour les propriétés récréatives »

Rick Crouch, courtier et évaluateur de valeur marchande chez Royal LePage Locations North[®]

Sud de la baie Georgienne

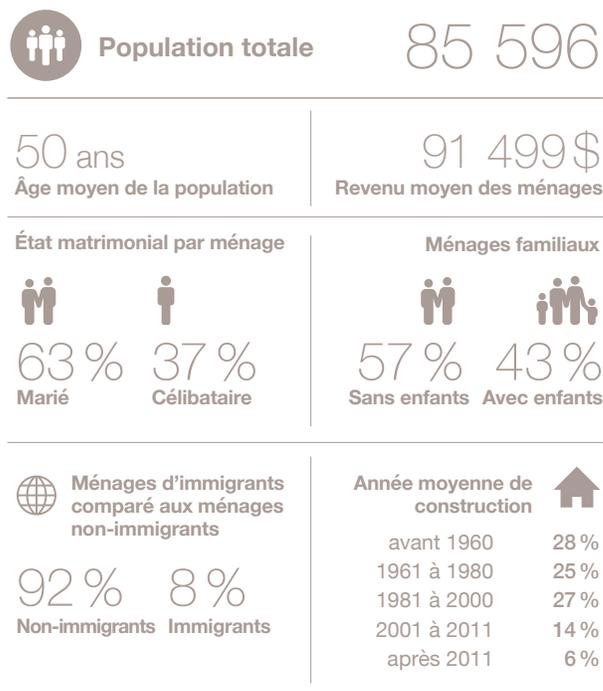
Qu'il s'agisse de flâner dans les petites villes le long de la côte, de s'émerveiller devant des panoramas spectaculaires ou de se lancer dans une aventure historique, la région du sud de la baie Georgienne, composée de Meaford, de Thornbury et de Collingwood, offre des activités qui sauront plaire à tous. Des randonnées à vélo au camping, en passant par un repas dans l'un des trois restaurants chouchous de la population locale à avoir fait l'objet d'un segment de l'émission You Gotta Eat Here de Food Network, cette région nichée entre Blue Mountain et Wasaga Beach a beaucoup à offrir.

« Les faibles taux d'intérêt et la grande confiance des consommateurs ont créé une forte demande pour les propriétés récréatives », constate Rick Crouch, courtier et évaluateur de valeur marchande chez Royal LePage Locations North[®]. « Ajoutez à cela le fait que nous soyons un véritable marché récréatif quatre saisons à proximité de la région du Grand Toronto et vous avez tout pour constituer un marché très désirable. »

L'augmentation de la demande a causé une forte baisse de l'offre à l'échelle de la région, due en partie au fait que les retraités commencent à s'établir à temps plein dans ce qui était auparavant des résidences récréatives. « Même si les acheteurs typiques demeurent des couples avec de jeunes enfants, les baby-boomers continuent de représenter une bonne partie des acheteurs dans la région », ajoute M. Crouch.

Actuellement, le prix moyen des propriétés au bord d'un lac est de 845 000 \$, tandis que celles aux abords de rivières et les chalets dans les bois sans accès à l'eau se vendent respectivement à 400 000 \$ et 452 000 \$. Les appartements en copropriété ont pour leur part un prix moyen de 275 000 \$. L'on peut s'attendre à ce que les ventes augmentent légèrement étant donné que les ventes dans le marché local ont atteint des niveaux record au cours des cinq dernières années et que rien ne laisse présager le contraire pour l'année à venir.

Comme la région du sud de la baie Georgienne n'est qu'à moins de deux heures de route de la région du Grand Toronto, les acheteurs sont pour la plupart originaires de cette région, mais 10 pour cent d'entre eux viennent de l'extérieur du Canada. Ces acheteurs sont majoritairement chinois, avec quelques visiteurs américains profitant de la faiblesse du dollar canadien.



Sud-Ouest de l'Ontario

S'étendant de Goderich et de Grand Bend sur le lac Huron à Turkey Point et Port Stanley sur le lac Érié, cette vaste région offre de magnifiques propriétés récréatives entourées de certaines des terres agricoles les plus fertiles au pays. Peu de gens savent que la péninsule de Point Pelee et l'île Pelee, sur le lac Érié, représentent le point le plus septentrional du Canada et se situent à la même latitude que la frontière nord de la Californie.

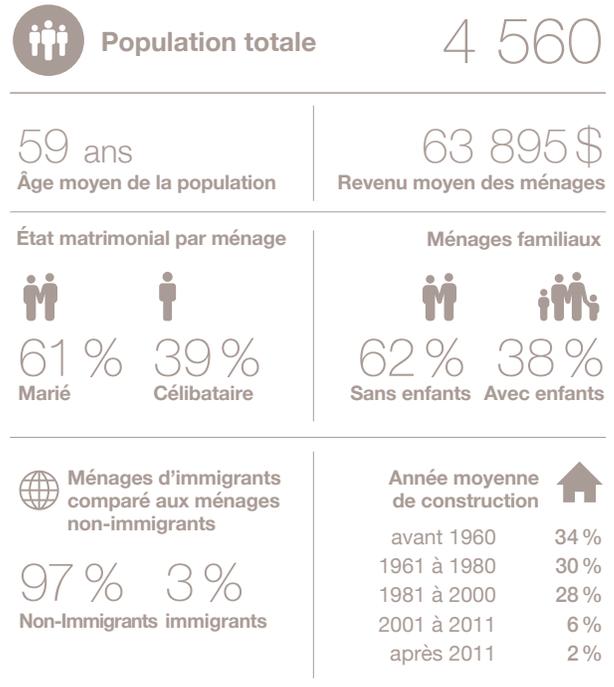
« Les retraités de partout dans la province sont toujours attirés par le sud-ouest de l'Ontario »

Fred Lobb, dirigeant-propriétaire de l'agence Royal LePage Heartland Realty®

Les courts trajets en voitures et les grandes autoroutes aident le sud-ouest de l'Ontario à attirer les acheteurs de propriétés récréatives originaires de Toronto, de Kitchener-Waterloo et de London. Dans la région, les acheteurs typiques sont des baby-boomers âgés de 52 à 70 ans approchant de leur retraite.

« Les retraités de partout dans la province sont toujours attirés par le sud-ouest de l'Ontario », constate Fred Lobb, dirigeant-propriétaire de l'agence Royal LePage Heartland Realty®. « Lorsque les baby-boomers cherchent à acheter de l'immobilier à l'extérieur des grands centres urbains où ils ont passé leur vie professionnelle, ils se tournent de plus en plus vers l'ouest plutôt que vers le nord. Les prix élevés de l'immobilier résidentiel ayant cours en ville permettent aux vendeurs de venir dans la région et de se procurer des propriétés au bord de l'eau où s'établir à leur retraite. La beauté de nos plages, le style de vie et l'accessibilité des prix sont une combinaison difficile à battre. »

Témoignant de l'attrait du sud-ouest de l'Ontario, l'offre a légèrement baissé depuis l'an dernier. Au cours de la même année, les prix et les ventes ont connu une légère hausse. L'on s'attend à ce que les ventes demeurent stables pour le reste de 2016. Les prix moyens commencent à 206 000 \$ pour une propriété non riveraine, puis augmentent à 245 000 \$ et 246 000 \$ pour une propriété ayant vue sur un lac ou une rivière, respectivement, et atteignent 485 000 \$ pour une propriété au bord d'un lac.



L'île Saint-Joseph et le lac Huron

L'île Saint-Joseph est décrite comme un « monde à part entière » regorgeant de plages, de restaurants pittoresques et de kilomètres de routes de campagnes au splendide panorama. L'île est située dans la pointe nord de l'escarpement du Niagara, à la jonction des Grands Lacs, et doit son climat tempéré au lac Huron, qui est un peu plus chaud.

Le patrimoine dynamique et la richesse des paysages sont complétés par des attraits saisonniers comme le ski, la motoneige, la randonnée et la natation, de même que par des événements et des festivals se déroulant tout au long de l'année. Il ne fait aucun doute que la beauté naturelle de l'île constitue un attrait important pour les acheteurs potentiels de propriétés récréatives.

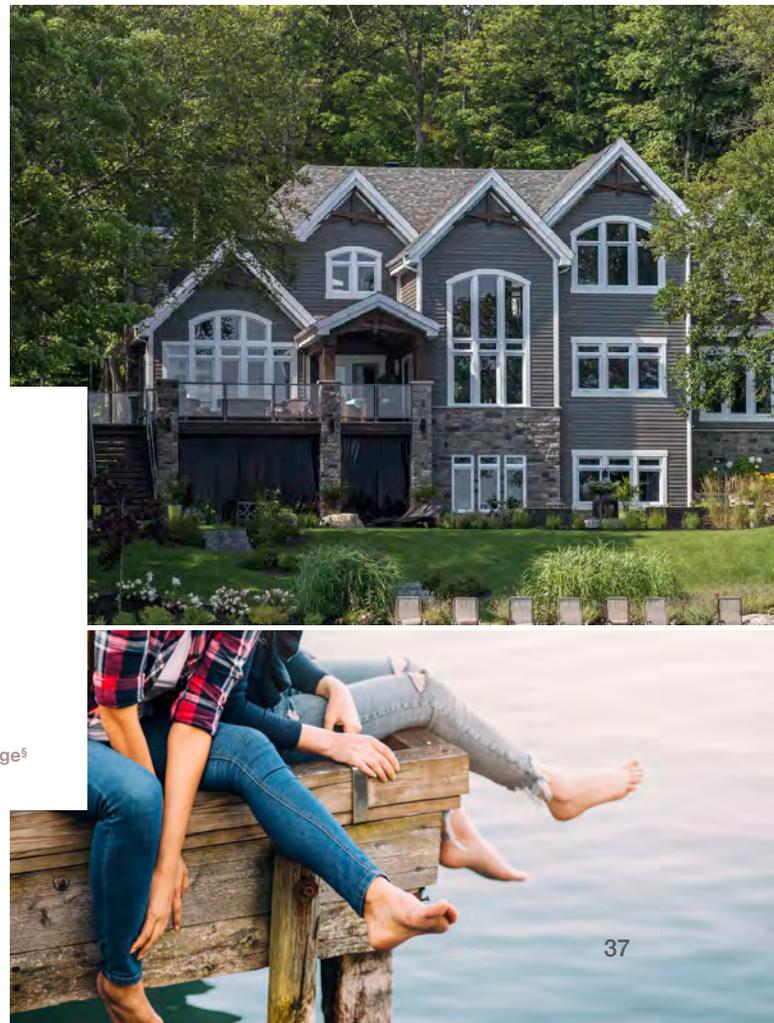
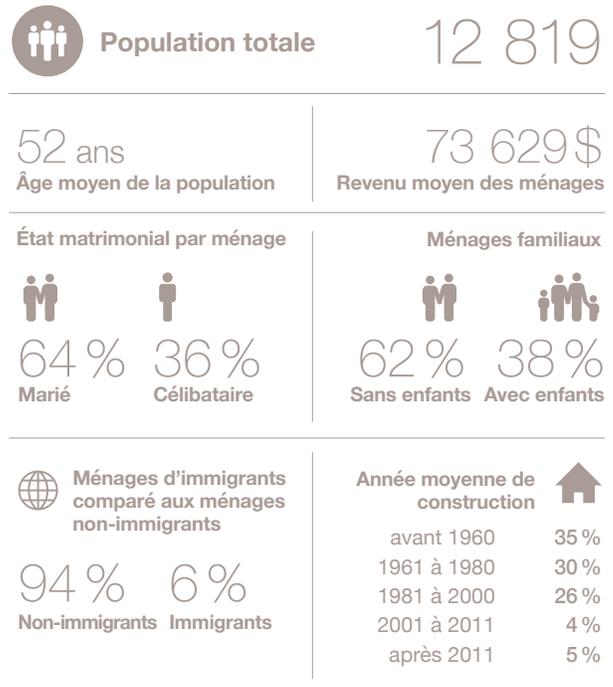
Les prix de propriétés récréatives de l'île Saint-Joseph et du lac Huron varient. Selon Carl Thomas, dirigeant-propriétaire de l'agence Royal LePage Northern Advantage[®], les propriétés au bord du lac se vendent en moyenne 150 000 \$, tandis que le prix moyen des chalets non riverains est de 80 000 \$. Sans surprise, les propriétés habitables toute l'année bordant le lac sont les plus onéreuses de la région, avec un prix moyen de 250 000 \$. « Bien que les prix n'aient pas beaucoup augmenté année après année, la région est très intéressante, et le moment parfait pour entrer dans le marché pourrait être venu », ajoute-t-il.

Dans la région, les acheteurs typiques de propriétés récréatives sont des baby-boomers âgés de 52 à 70 ans, dont plusieurs sont retraités avec des enfants adultes et désirent le style de vie que l'île et le lac leur offrent. Bon nombre d'entre eux ont vendu ou envisagent de vendre leur résidence principale pour déménager au lac et vivre une vie plus simple à l'année.

M. Thomas constate que la plupart des acheteurs étrangers intéressés par l'île Saint-Joseph et le lac Huron sont originaires des États-Unis.

« Bon nombre d'entre eux ont vendu ou envisagent de vendre leur résidence principale pour déménager au lac et vivre une vie plus simple à l'année »

Carl Thomas, dirigeant-propriétaire de l'agence Royal LePage Northern Advantage[®]



Sudbury

Sudbury, avec ses 300 lacs d'eau douce et ses innombrables sentiers, est une destination magnifique pour les résidents du Sud de l'Ontario et d'ailleurs. Offrant un mélange unique de confort urbain et d'attraits en plein air, Sudbury possède l'ambiance d'une ville, mais aussi de l'espace pour explorer.

Les acheteurs types de propriétés récréatives dans la région sont des couples de 36 à 51 ans ayant de jeunes enfants cherchant à goûter à la vie de chalet. Ils voient ces propriétés comme un investissement et espèrent un jour y prendre leur retraite. « Récemment, nous avons vu des retraités et des baby-boomers dans toute la région du Grand Sudbury faire leur entrée sur le marché avec l'intention d'utiliser une propriété récréative comme résidence principale », explique Alex Dumas, dirigeant d'agence chez Royal LePage North Heritage Realty®. « Ces acheteurs optent habituellement pour des propriétés saisonnières qu'ils rénovent pour qu'elles puissent être habitées à l'année. »

Malgré un début plus tranquille en 2016, le marché des propriétés récréatives de Sudbury est stable. Bien que les prix et l'offre soient demeurés les mêmes, les ventes ont légèrement augmenté par rapport à l'année dernière. En moyenne, les acheteurs potentiels peuvent s'attendre à déboursier 230 000 \$ pour une propriété au bord d'un lac, 210 000 \$ pour une résidence au bord d'une rivière et 175 000 \$ pour une propriété située sur une île. Le prix moyen des propriétés non riveraines est de 100 000 \$. Les prédictions indiquent que les ventes dans la région demeureront comparables à celles de 2015.

Selon M. Dumas, les acheteurs à la recherche d'une propriété récréative devraient en visiter plusieurs un peu partout dans la région. « À Sudbury, la valeur des propriétés peut varier de près de 10 pour cent d'un lac à l'autre », dit-il. « Les plans d'eau qui entourent la région ne sont pas tous de la même qualité et n'offrent pas tous les mêmes attraits. Faire vos devoirs et consulter un courtier expérimenté pourrait faire toute la différence. »



Population totale

24 438

45 ans

Âge moyen de la population

96 799 \$

Revenu moyen des ménages

État matrimonial par ménage

Ménages familiaux



55 %

Marié



45 %

Célibataire



56 %

Sans enfants



44 %

Avec enfants



Ménages d'immigrants comparé aux ménages non-immigrants

93 %

Non-immigrants

7 %

Immigrants

Année moyenne de construction



avant 1960	21 %
1961 à 1980	48 %
1981 à 2000	23 %
2001 à 2011	2 %
après 2011	5 %



Manitoba

« Nous voyons de plus en plus d'acheteurs plus jeunes, âgés de moins de 35 ans et ayant de jeunes enfants »

Lee-Ann Shewchuk, courtier immobilier chez Royal LePage Top Producers



Prix moyens†

Manitoba	Bord de lac	Bord de rivière	Chalet dans les bois (non-riverain)
District de Grand Beach	250 000 \$		
Entre-les-Lacs	300 000 \$		100 000 \$
Lac du Bonnet	293 000 \$	270 000 \$	137 000 \$
Lac Manitoba	155 000 \$		100 000 \$
Lac Winnipeg	180 000 \$		

District de Grand Beach

Situé à seulement une heure de route de Winnipeg, Grand Beach est « le petit paradis dans la prairie » du Manitoba. Les résidents peuvent faire des balades sur la promenade ou des randonnées le long du sentier Wild Wings du marais du parc provincial. La région unique de Grand Beach offre des pistes cyclables, du camping, de l'observation d'oiseau, de la cueillette de baies, de la pêche et du golf, en plus d'événements saisonniers et de festivals, qui sont parfaits pour les sorties avec les amis et la famille.⁵

Au cours des cinq dernières années, la région a été témoin de changements démographiques chez les acheteurs de propriétés récréatives. « Plusieurs propriétaires plus âgés commencent à vendre leur chalet », constate Lee-Ann Shewchuk, courtier immobilier chez Royal LePage Top Producers. « Ils possèdent ces propriétés depuis de nombreuses années et ne peuvent plus les entretenir convenablement. Nous voyons de plus en plus d'acheteurs plus jeunes, âgés de moins de 35 ans et ayant de jeunes enfants, à la recherche de propriétés dans la région. »

5 Renseignements fournis par l'organisation Grand Beach Tourism

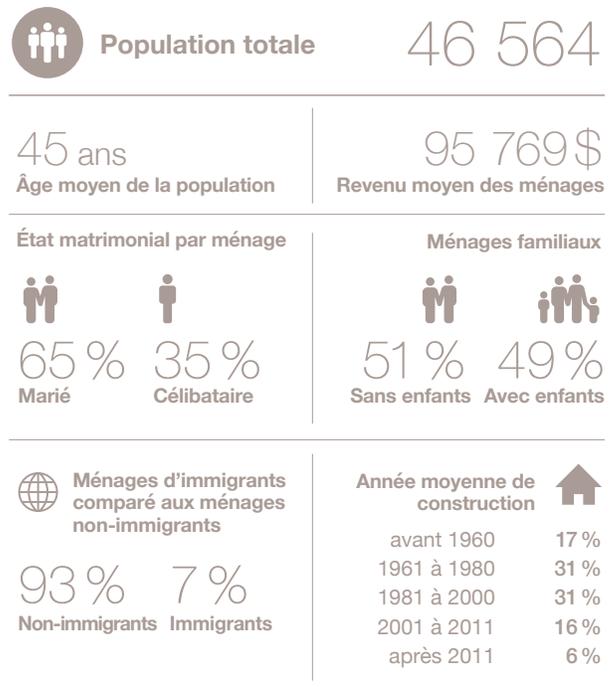
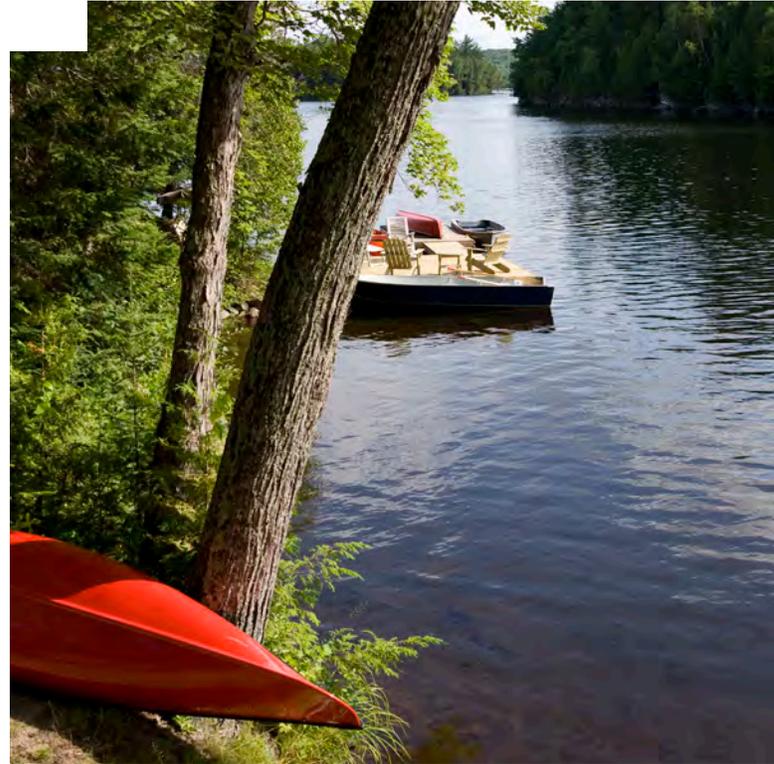
« Comme Grand Beach est un parc provincial, les terrains sont loués et non officiellement vendus »

Lee-Ann Shewchuk, courtier immobilier chez Royal LePage Top Producers

La baisse des prix et la hausse de l'offre signifient qu'il s'agit du moment idéal pour acheter une propriété récréative dans le secteur de Grand Beach. Selon Mme Shewchuk, le prix moyen d'une propriété au bord de l'eau est d'environ 250 000 \$. Elle prédit de plus que les ventes demeureront stables dans le futur.

La plupart des acheteurs intéressés par cette région sont originaires de Winnipeg, qui est à une courte distance de voiture, et cherchent une propriété récréative afin de procéder à un changement de style de vie. La plupart des propriétés du district trouvant preneur sont destinées à être rénovées ou sont des terrains vacants : les propriétés bâties sur mesure ou « clés en main » sont plus rares. « Comme Grand Beach est un parc provincial, les terrains sont loués et non officiellement vendus », explique Mme Shewchuk. « Les acheteurs achètent pour l'emplacement, nous voyons donc beaucoup de vieux chalets être démolis puis reconstruits pour accueillir les familles en visite, qui ont l'intention d'utiliser le nouveau chalet à long terme. »

Son meilleur conseil pour les acheteurs intéressés par la région est de ne pas présumer que Grand Beach n'est qu'une « destination populaire ». Dans le parc, l'esprit de collectivité est très fort avec près de 500 chalets et la possibilité de marcher pour se rendre à tous les attraits à pieds.





« De meilleures conditions météorologiques au cours de la dernière année ont entraîné une légère hausse des prix, des ventes et des inscriptions de propriétés »

Jim Muir, courtier immobilier associé chez Royal LePage Dynamic Real Estate

Entre-les-Lacs

Située entre le lac Winnipeg et le lac Manitoba, la région d'Entre-les-Lacs propose quelque chose pour tout le monde. Que vous soyez à la recherche d'activités extérieures telles que la pêche, la navigation de plaisance, le camping, le golf, la chasse, la randonnée pédestre et l'observation de la faune ou d'attractions culturelles uniques comme des sites patrimoniaux, des foires et des festivals, des musées et des galeries d'art, la région d'Entre-les-Lacs possède un charme particulier.

« De meilleures conditions météorologiques au cours de la dernière année ont entraîné une légère hausse des prix, des ventes et des inscriptions de propriétés dans la région d'Entre-les-Lacs par rapport à l'année dernière, a déclaré Jim Muir, courtier immobilier associé chez Royal LePage Dynamic Real Estate. Cette tendance a été encouragée par les prix abordables et la commodité d'acheter une propriété récréative dans la région à un moment où les propriétés qui se vendent le mieux sont des maisons prêtes à emménager ou des maisons à rénover. L'achat de terrains vacants ou de maisons construites sur mesure n'est pas aussi fréquent dans la région qu'ailleurs. »

Le prix moyen d'une propriété au bord d'un lac est de 300 000 \$ alors qu'un chalet non riverain coûte environ 100 000 \$. À l'avenir, les ventes devraient augmenter en raison de l'amélioration des conditions météorologiques.

Les acheteurs types de propriétés récréatives dans la région sont des couples âgés de 36 à 51 ans, ainsi qu'une tendance croissante vers des personnes retraitées achetant une propriété récréative comme leur résidence principale pour la moitié de l'année puis cherchant un climat plus chaud pour l'autre moitié. Cependant, selon M. Muir, il y a maintenant plus d'enfants du millénaire qui rapportent des salaires plus élevés, accompagnés de plus de dépenses discrétionnaires.

La plupart des acheteurs de propriétés récréatives dans la région d'Entre-les-Lacs viennent de Winnipeg, voyageant moins de deux heures de leur résidence principale. Bien que la plupart des acheteurs soient originaires du Canada ou d'ailleurs en Amérique du Nord, il y a des acheteurs étrangers dans la région qui viennent principalement d'Europe.



Population totale

54 139

42 ans

Âge moyen de la population

76 921 \$

Revenu moyen des ménages

État matrimonial par ménage

Ménages familiaux



60 %

Marié



40 %

Célibataire



46 %

Sans enfants



54 %

Avec enfants



Ménages d'immigrants comparé aux ménages non-immigrants

95 %

Non-immigrants

5 %

Immigrants

Année moyenne de construction



avant 1960	21 %
1961 à 1980	28 %
1981 à 2000	33 %
2001 à 2011	14 %
après 2011	5 %

Lac du Bonnet

Situé où les prairies vallonnées rencontrent la forêt boréale, le Lac du Bonnet est un paradis de la pêche au Manitoba. Les milliers de propriétaires de chalets qui considèrent le lac comme leur résidence pendant les mois d'été et d'hiver profitent, toute l'année, des activités récréatives telles que la natation, la navigation de plaisance, le ski nautique et le baseball durant les mois plus chauds, et la motoneige, le ski de fond et la pêche sur glace durant l'hiver. Le terrain de golf Granite Hill continue d'attirer des gens dans la région, et le marché de Lac du Bonnet continue de profiter d'un achalandage constant bien que les prix dans la région demeurent stables.

« Les acheteurs types de propriétés récréatives dans la région sont des couples avec de jeunes enfants et sont âgés de 36 à 51 ans »

Tammy Beutel, courtier immobilier chez Royal LePage
Top producers Real Estate

Selon Tammy Beutel, courtier immobilier chez Royal LePage Top producers Real Estate, les acheteurs types de propriétés récréatives dans la région sont des couples avec de jeunes enfants et sont âgés de 36 à 51 ans. Beaucoup d'acheteurs comptent prendre leur retraite ici, un jour, et profitent de la faiblesse actuelle de la valeur marchande. Les propriétaires étrangers sont pratiquement inexistantes, le propriétaire type étant originaire de Winnipeg.

Une offre excédentaire de propriétés à vendre a entraîné une baisse des prix par rapport à l'année dernière, au même moment ; le prix moyen actuel d'une propriété au bord d'un lac s'établit à 293 000 \$. Un endroit au bord de la rivière coûte environ 270 000 \$, alors que le prix d'un chalet dans les bois (non riverain) est de 137 000 \$.



Propriété vedette
162 900 \$

12, Retreat Place, White
Mud Falls, Man.

—
Chambres à coucher : 3
Salles de bain : 2
Superficie habitable : 1 104 p²
Grandeur du terrain : 12 000 p²



 **Population totale** 46 564

45 ans **Âge moyen de la population** 95 769 \$ **Revenu moyen des ménages**

État matrimonial par ménage **Ménages familiaux**

65 % 35 % 51 % 49 %
Marié Célibataire Sans enfants Avec enfants

 **Ménages d'immigrants comparé aux ménages non-immigrants** **Année moyenne de construction** 

93 % 7 %
Non-immigrants Immigrants

avant 1960 17 %
1961 à 1980 31 %
1981 à 2000 31 %
2001 à 2011 16 %
après 2011 6 %



« Les prix et ventes dans la région sont restés généralement stables d'une année à l'autre, quoique la région a connu un développement considérable depuis 2007 »

Warren Neufeld, courtier chez Royal LePage Portage Realty

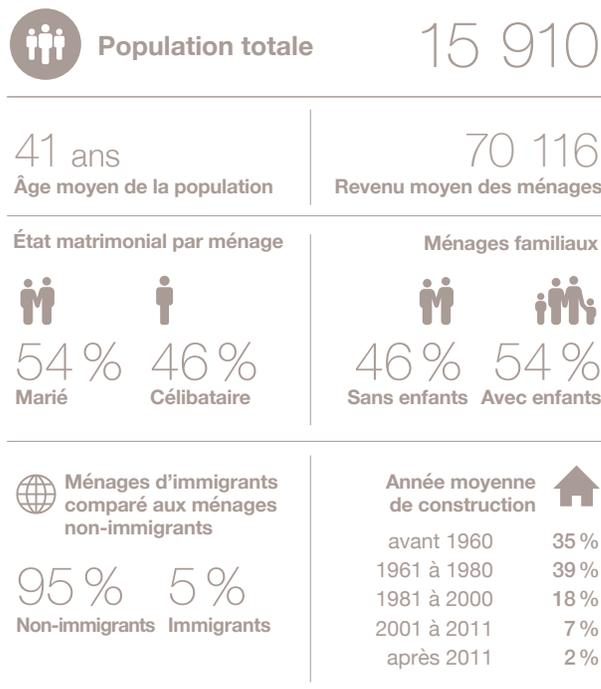
Lac Manitoba

Un bijou caché, moins connu, siégeant au cœur des collines ondoyantes du paysage pittoresque des prairies, le lac Manitoba offre la vie en bordure d'un lac avec de nombreux services recherchés par de judicieux acheteurs de chalets. La région compte des zones humides se démarquant par des oiseaux aquatiques locaux, des terrains de golf panoramiques, des lieux historiques nationaux et des centres de villégiature au bord d'un lac qui parsèment le paysage.⁶

Les acheteurs types de propriétés récréatives dans la région sont des couples âgés de 52 à 70 ans, avec de grands enfants. À la recherche d'un mode de vie qui privilégie des activités de plein air dans leur voisinage, ces acheteurs ne voyagent pas plus de deux heures pour atteindre leurs propriétés récréatives. Les acheteurs étrangers sont majoritairement des Philippines, pénétrant le marché canadien pour profiter de la grande qualité de vie ici.

Les prix et ventes dans la région sont restés généralement stables d'une année à l'autre, quoique la région a connu un développement considérable depuis 2007. Au fur et à mesure que les niveaux des lacs se sont stabilisés, la confiance des acheteurs dans la région a augmenté, provoquant une augmentation du nombre de ventes et d'inscriptions de propriétés récréatives depuis 2015. Le prix actuel moyen d'une propriété au bord d'un lac est de 155 000 \$; les chalets dans les bois (non riverain) se vendent 100 000 \$. À l'avenir, les ventes devraient continuer d'offrir une solide performance en 2016 alors que la confiance des acheteurs se maintient.

« La région est en pleine transformation. Quand la région a commencé son développement en 2007, la plupart des premiers acheteurs étaient des gens qui achetaient la propriété et la gardaient à des fins d'investissement, a expliqué Warren Neufeld, courtier chez Royal LePage Portage Realty. Maintenant, les gens achètent et construisent puisque la communauté a évolué. Il y a eu beaucoup de rénovations et de nouvelles constructions au bord du lac. »



6 Renseignements fournis par Travel Manitoba



Lac Winnipeg

Le plus grand lac du Manitoba, le lac Winnipeg, est une beauté naturelle, situé à seulement 55 kilomètres au nord de Winnipeg et entouré de forêts boréales vierges et de rivières cristallines, de plages sablonneuses isolées et d'imposantes falaises de calcaire. La ville de Winnipeg Beach offre des emplacements pour les barbecues familiaux, les concerts extérieurs, la natation, le vélo, des occasions de jouer au tennis ou au volleyball, et toutes ces activités sont à proximité de boutiques et de restaurants.

« Cette région est assez abordable pour les gens, plus que dans la plupart des régions du Manitoba et certainement plus qu'en Ontario »

John Bucklaschuk, courtier chez Royal LePage JMB & Associates

« Les acheteurs dans la région sont généralement des couples avec de jeunes enfants, a déclaré John Bucklaschuk, courtier chez Royal LePage JMB & Associates. Cette région est assez abordable pour les gens, plus que dans la plupart des régions du Manitoba et certainement plus qu'en Ontario. » Les prix sont demeurés stables au cours de la dernière année, le prix moyen d'une propriété au bord d'un lac atteignant 180 000 \$. Cependant, les ventes ont augmenté et, selon M. Bucklaschuk: « Cette situation pourrait être attribuable au printemps plus précoce et au temps plus clément dans la région puisque, par le passé, les propriétaires ont eu tendance à mettre leur maison en vente plus tard que tôt au printemps. Nous nous attendons à une hausse significative au cours des prochains mois. »

Comme le lac Winnipeg est tout près de la ville de Winnipeg, la plupart des acheteurs de propriétés récréatives viennent de la ville et sont prêts à conduire deux heures, tout au plus, de leur maison. L'achat d'une propriété récréative dans la région est souvent motivé par la volonté de changer de mode de vie et par les faibles taux d'intérêt actuels, a expliqué M. Bucklaschuk.



Population totale

75 920

43 ans

Âge moyen de la population

83 095 \$

Revenu moyen des ménages

État matrimonial par ménage



59 %

Marié



41 %

Célibataire



46 %

Sans enfants



54 %

Avec enfants



Ménages d'immigrants comparé aux ménages non-immigrants

94 %

Non-immigrants

6 %

Immigrants

Année moyenne de construction



avant 1960	22 %
1961 à 1980	30 %
1981 à 2000	31 %
2001 à 2011	13 %
après 2011	4 %

Saskatchewan

« La demande et les prix sont demeurés stables pour les propriétés récréatives dans ces régions, malgré la situation économique un peu tendue »

Matt Miller, courtier immobilier associé chez Royal LePage
Saskatoon Real Estate

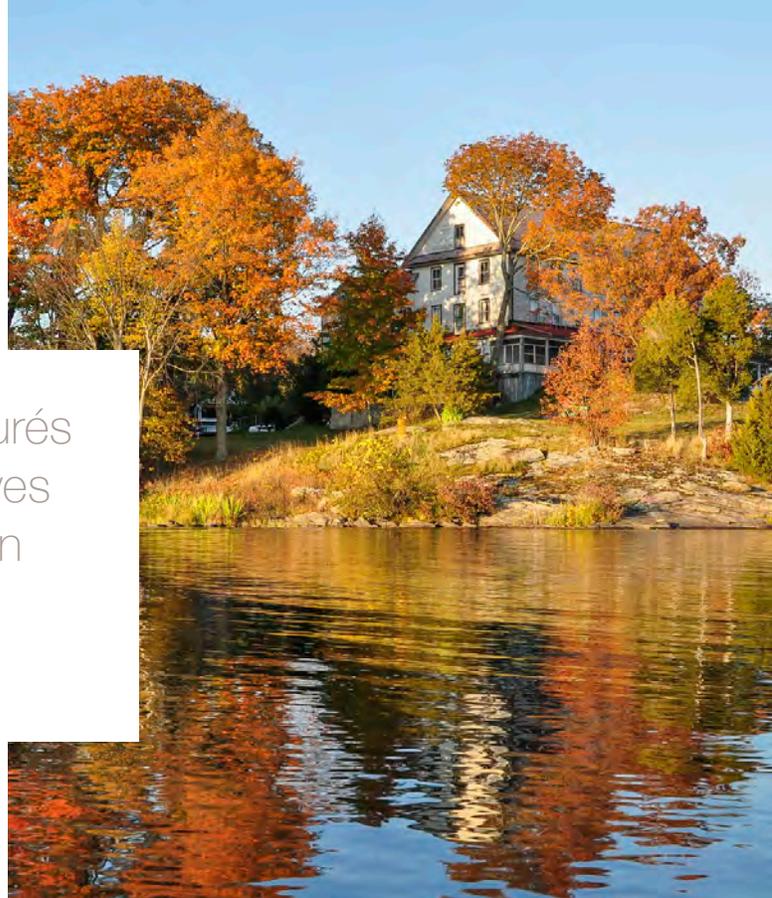
Prix moyens†

Saskatchewan	Bord de lac	Appartement en copropriété/ complexe hôtelier	Chalet dans les bois (non-riverain)
Christopher Lake, Emma Lake et Candle Lake	454 000 \$		266 000 \$
Melfort & North East Area	320 000 \$		225 000 \$
Regina	350 000 \$	280 000 \$	180 000 \$

Christopher Lake, Emma Lake et Candle Lake

Christopher Lake, Emma Lake et Candle Lake sont situés au cœur de la Saskatchewan, tout juste 40 kilomètres au nord de Prince Albert. La proximité de ce trio de lacs avec les villes de Regina et Saskatoon continue de constituer un attrait important pour les citoyens cherchant à investir dans des propriétés dans la région.

La plupart des acheteurs sont des couples avec de jeunes enfants qui cherchent à échapper à l'agitation de la vie urbaine et à vivre l'expérience de la beauté naturelle du secteur tout en tirant profit de la myriade d'activités et d'installations mises à leur disposition. Qu'il s'agisse des lacs aux eaux limpides l'été ou des balades en motoneige ou en ski de fond l'hiver, il y a de quoi s'occuper toute l'année, peu importe les goûts.

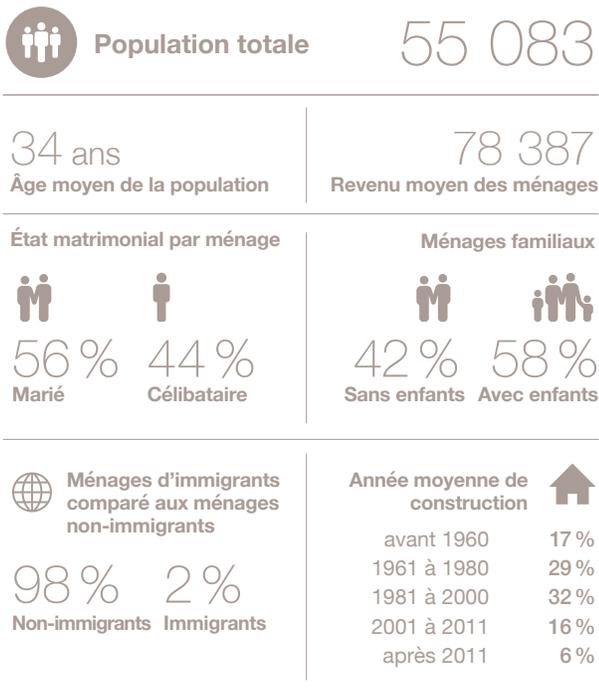


« La demande et les prix sont demeurés stables pour les propriétés récréatives dans ces régions, malgré la situation économique un peu tendue », explique Matt Miller, courtier immobilier associé chez Royal LePage Saskatoon Real Estate. « Après un certain redressement en 2015, la région connaît une période de stabilité en ce qui a trait à la demande et des petites rectifications sont apportées aux prix. La demande est bonne à toutes les échelles de prix. Davantage de propriétés sont vendues au-delà de la barre des 500 000 \$ cette année comparativement à l'année dernière. »

M. Miller ajoute qu'une maison au bord d'un lac se vend en moyenne un peu plus de 450 000 \$, tandis qu'un chalet dans les bois peut aller chercher un peu plus de 265 000 \$. L'offre et la demande demeurent les mêmes, les prix ont donc connu une légère baisse, ce qui fait de l'été 2016 un moment opportun pour faire son entrée sur le marché. Les acheteurs avertis pourraient vouloir profiter de cette tendance, car M. Miller ne s'attend pas à ce que les prix continuent de baisser.

« Davantage de propriétés sont vendues au-delà de la barre des 500 000 \$ cette année comparativement à l'année dernière »

Matt Miller, courtier immobilier associé chez Royal LePage Saskatoon Real Estate





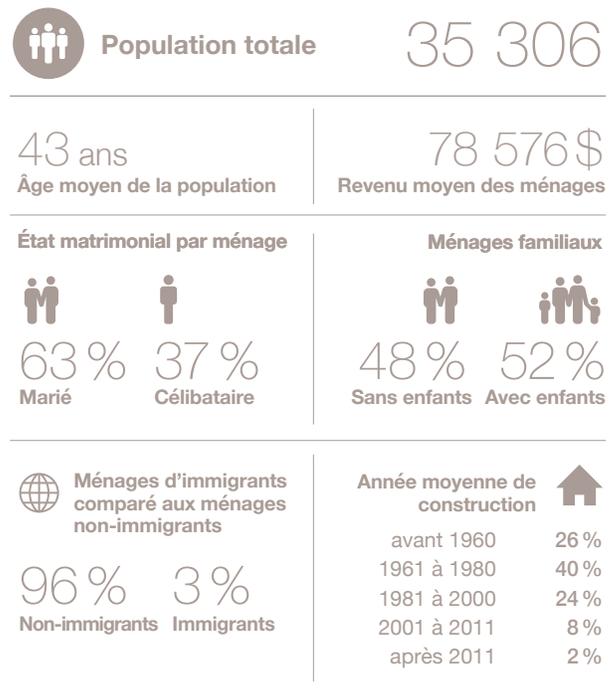
Melfort

Pour les jeunes et les jeunes de cœur, peu de régions offrent autant d'endroits où s'amuser que Melfort, en Saskatchewan. Située au sud-est de Prince Albert et au nord-est de Saskatoon, Melfort accueille des installations de loisir qui font l'envie de plusieurs villes et municipalités environnantes. Il s'agit du joyau des prairies, avec du hockey en hiver, du golf en été et de féériques aurores boréales illuminant les nuits à longueur d'année.

Les propriétés récréatives de la région vont en moyenne d'environ 225 000 \$ pour un chalet dans les bois jusqu'à 320 000 \$ pour une propriété standard au bord d'un lac. « Les prix ayant légèrement baissé d'année en année depuis 2015, il pourrait s'agir du moment parfait pour investir dans une propriété récréative dans le secteur », s'avance Joline Ozeroff, courtier immobilier associé chez Royal LePage Hodgins Realty. « La demande est moins forte actuellement, ce qui a engendré une baisse des prix, et plusieurs propriétés qui n'étaient pas sur le marché l'année dernière sont maintenant offertes. Les familles intéressées par le secteur profitent donc d'un plus grand éventail de possibilités. »

Comme la plupart des acheteurs viennent de villes voisines telles que Melfort, Tisdale et Prince Albert et cherchent à s'éloigner des stress de la vie de tous les jours, il est important pour les acheteurs potentiels de se sentir à l'aise dans la région. Selon Mme Ozeroff, les personnes à la recherche d'une expérience plus tranquille et plus éloignée pourraient vouloir se tourner vers un parc régional ou un secteur de constructions récentes voisin d'un lac : « Il y a de nombreux lacs dans la région immédiate, ce qui est parfait pour les balades en quad, la navigation de plaisance, la natation, les randonnées et d'autres activités praticables à l'année. »

La majorité des acheteurs sont des couples de 36 à 51 ans avec des enfants plus âgés qui cherchent une maison plus petite ou qui planifient leur retraite.



« Les personnes à la recherche d'une expérience plus tranquille et plus éloignée pourraient vouloir se tourner vers un parc régional ou un secteur de constructions récentes voisin d'un lac »

Joline Ozeroff, courtier immobilier associé chez Royal LePage Hodgins Realty



Propriété vedette
289 900 \$

614 Park Road,
Saskatchewan Beach, Sask.

—
Chambres à coucher : 3
Salles de bain : 1
Superficie habitable : 1 279 p²
Grandeur du terrain : 12 000 p²



Regina

La ville possède les cieux les plus ensoleillés, avec une moyenne de 2 300 heures de soleil par an, ce qui constitue la base parfaite pour une escapade impromptue.⁷ Donnant accès à la pittoresque région vallonnée de Qu'Appelle Valley au printemps, c'est véritablement un endroit pour voir la vie en rose, parfois même littéralement, lors d'une visite estivale au Regina Royal Flower Conservatory. Les fermes familiales où il est possible de cueillir soi-même des baies et des citrouilles abondent en automne, tandis que la vie nocturne trépidante du centre-ville offre l'occasion de reprendre des forces en goûtant une cuisine du terroir contemporaine et en sirotant des bières de microbrasseries locales.

« La construction de la plupart des chalets remonte à 50 ou 70 ans et les nouveaux lotissements sont rares »

Mike Duggleby, dirigeant-propriétaire de l'agence
Royal LePage Regina Realty

Les acheteurs typiques de la région sont plus jeunes que ceux d'autres points chauds pour les propriétés récréatives au pays : des membres de la génération Y âgés de 19 à 35 ans à l'aise financièrement dominant en effet le marché. La plupart d'entre eux sont de jeunes couples avec enfants cherchant à acheter des propriétés qui correspondent au style de vie qu'ils recherchent et qui leur offriront un endroit à eux où passer les vacances. Dans la région, les propriétés idéales sont des nouvelles constructions ou offertes « clés en main », qui sont très recherchées par les acheteurs locaux de Lumsden, Fort Qu'Appelle et Craven. Les acheteurs sont pour la plupart nord-américains, mais certains acheteurs étrangers viennent d'endroits aussi lointains que l'Europe, le Moyen-Orient et l'Afrique.

Les prix et les ventes dans la région sont généralement stables d'année en année, et la demande pour les propriétés de même. Le prix moyen actuel d'une propriété au bord d'un lac est de 350 000 \$, tandis que les chalets dans les bois (non riverains) se vendent aux environs de 180 000 \$. Les propriétés situées dans des complexes hôteliers et les appartements en copropriété se retrouvent entre ces deux seuils de prix, avec un coût moyen de 280 000 \$. Un léger ralentissement de l'économie des ressources ayant touché la croissance dans ce secteur, l'on s'attend à une faible diminution des ventes pour 2016.

« Dans une région où la construction de la plupart des chalets remonte à 50 ou 70 ans et où les nouveaux lotissements sont rares, il est important de consulter un courtier immobilier bien renseigné lorsque vient le moment d'acheter », conseille Mike Duggleby, dirigeant-propriétaire de l'agence Royal LePage Regina Realty.



Population totale

30 952

34 ans

Âge moyen de la population

90 669 \$

Revenu moyen des ménages

État matrimonial par ménage

Ménages familiaux



53 %

47 %

Marié

Célibataire



42 %

58 %

Sans enfants Avec enfants



Ménages d'immigrants
comparé aux ménages
non-immigrants

Année moyenne
de construction



84 %

18 %

Non-immigrants Immigrants

avant 1960

32 %

1961 à 1980

38 %

1981 à 2000

19 %

2001 à 2011

8 %

après 2011

3 %

⁷ Renseignement offert par Regina Tourism.

Alberta

« Les ventes, cette année, ont atteint le troisième plus haut niveau jamais enregistré. Les acheteurs dans la région sont généralement originaires de Calgary et d'Edmonton »

Brad Hawker, dirigeant-proprétaire chez Royal LePage Rocky Mountain Realty

Prix moyens†

Alberta	Bord de lac	Bord de rivière	Appartement en copropriété/ complexe hôtelier
Canmore		2 500 000 \$	750 000 \$
Sylvan Lake	1 000 000 \$		
Wabamun Lake, Lac Sainte-Anne et Pigeon Lake	480 000 \$		

Canmore

Située dans la vallée Bow, avoisinant le parc national de Banff et à environ une heure de route à l'ouest de Calgary, la ville de Canmore Kananaskis est la plus grande communauté des Rocheuses de l'Alberta. Comptant un large éventail d'activités extérieures telles que la randonnée pédestre, le canot, l'escalade, le vélo, le camping, la descente en eau vive et bien d'autres encore, la ville montagnarde est la destination de choix pour ceux qui recherchent une vie active. La ville se distingue aussi par ses musées et ses galeries d'art, ses restaurants décontractés et gastronomiques, son magasinage et ses stations thermales, pour ceux qui préfèrent les activités plus calmes. Le plaisir d'être entouré par la faune ainsi que par la beauté des lacs vierges d'un bleu pacifique, alimentés par un glacier, résume l'expérience de Canmore.

« Le prix du pétrole n'a pas eu de répercussions sur Canmore Kananaskis, a déclaré Brad Hawker, dirigeant-proprétaire chez Royal LePage Rocky Mountain Realty. En fait, les ventes, cette année, ont atteint le troisième plus haut niveau jamais enregistré. Les acheteurs de propriétés récréatives, dans la région, sont généralement des couples de baby-boomers âgés de 52 à 70 ans, originaires de Calgary et d'Edmonton. Ces acheteurs prennent leur retraite et sont à la recherche d'un endroit pour créer des souvenirs avec leurs enfants et leurs petits-enfants. »





Propriété vedette
1 399 500 \$

25, Blue Grouse Ridge,
Canmore, Alb.

—
Chambres à coucher : 5
Salles de bain : 6
Surperficie habitable : 3 327 p²



« Ces acheteurs prennent leur retraite et sont à la recherche d'un endroit pour créer des souvenirs avec leurs enfants et leurs petits-enfants. »

Brad Hawker, dirigeant-propriétaire chez
Royal LePage Rocky Mountain Realty

Bien que moins de 10 pour cent du marché soit composé d'acheteurs étrangers, la majorité de ceux qui proviennent de l'extérieur du Canada sont des États-Unis et du Royaume-Uni. M. Hawker a indiqué qu'ils recherchent, le plus souvent, le mode de vie unique qu'offre la région.

Grâce à la hausse des ventes dans la région, en raison du nombre croissant de baby-boomers qui planifient leur retraite ou leur préretraite, le nombre d'inscriptions de propriétés récréatives a diminué et les prix ont légèrement augmenté. Le prix moyen d'une propriété au bord d'une rivière à Canmore est de 2,5 millions de dollars et celui d'un complexe hôtelier ou appartement en copropriété est de 750 000 \$. À l'avenir, les ventes devraient continuer d'augmenter légèrement grâce à la tendance des baby-boomers qui se poursuivra pour les 10 à 15 prochaines années.

M. Hawker ajoute que les quartiers dans la région de Canmore Kananaskis varient considérablement et recommande d'explorer tous les quartiers avant de prendre une décision d'achat.



Population totale

16 907

40 ans

Âge moyen de la population

112 152 \$

Revenu moyen des ménages

État matrimonial par ménage



60 %

Marié



40 %

Célibataire

Ménages familiaux



51 %

Sans enfants



49 %

Avec enfants



Ménages d'immigrants
comparé aux ménages
non-immigrants

84 %

Non-immigrants

16 %

Immigrants

Année moyenne de
construction



avant 1960

5 %

1961 à 1980

14 %

1981 à 2000

49 %

2001 à 2011

26 %

après 2011

7 %

Sylvan Lake

Juste à l'ouest de Red Deer, nichée entre Calgary et Edmonton, la ville de Sylvan Lake comprend quelques-uns des plus beaux paysages naturels vierges de la province. Abrisant un mélange unique d'eaux cristallines et de services luxueux, la région est régulièrement fréquentée par des touristes en quête d'aventures. Pendant les mois d'été, la ville attire plus de 760 000 visiteurs, beaucoup venant pour profiter des marinas, des sports nautiques, des sentiers pédestres et des terrains de golf de la région.⁸

Un acheteur type de propriétés récréatives, dans la région, se retrouve dans la catégorie des couples, de 36 à 51 ans, bien nantis avec enfants. Aspirant à un mode de vie qui privilégie des activités de plein air dans leur voisinage, ces acheteurs viennent principalement du nord de l'Alberta et de Calgary. Moins de 10 pour cent des acheteurs sont de l'extérieur du Canada, la plupart provenant généralement du sud de la frontière alors qu'ils cherchent à profiter de la dépréciation du dollar canadien.

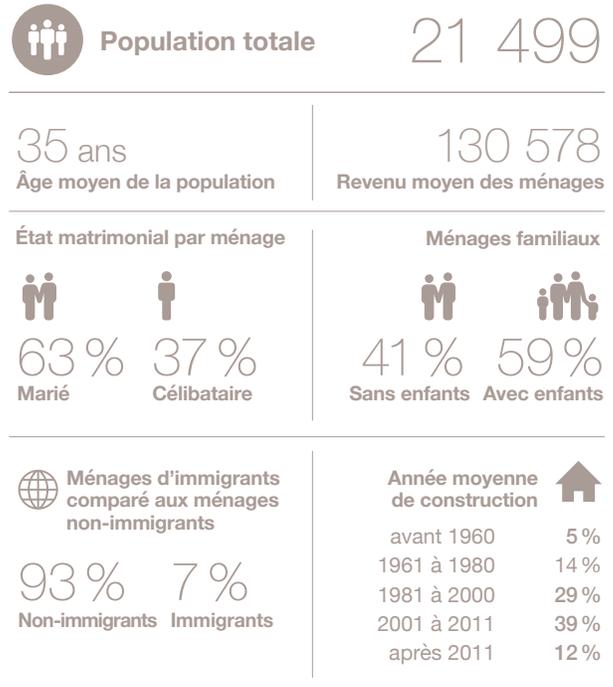
Récemment, les prix et les ventes, dans la région, ont légèrement baissé en raison de l'affaiblissement de la demande, provoqué par un secteur pétrolier moins performant et une économie régionale stagnante. Par conséquent, le prix moyen actuel d'une propriété au bord d'un lac a diminué légèrement au cours de la dernière année pour atteindre 1 000 000 \$. À l'avenir, les ventes devraient atteindre des niveaux obtenus en 2015 à mesure que le prix du pétrole et la confiance des consommateurs commencent à remonter.

« La diminution des prix dans toute la région de Sylvan Lake a permis à un bon nombre d'acheteurs éventuels d'entrer sur le marché »

Ted Iverson, courtier immobilier chez Royal LePage Network Realty Corp

Selon Ted Iverson, courtier immobilier chez Royal LePage Network Realty Corp : « La légère diminution du prix des propriétés récréatives dans toute la région de Sylvan Lake a permis à un bon nombre d'acheteurs éventuels d'entrer sur le marché et d'acheter une propriété dans la région. Bien que l'inventaire soit demeuré relativement stable, il est encore possible de trouver beaucoup de propriétés de qualité sur le marché puisque des vendeurs tentent de réduire la taille de leur maison et leur endettement personnel. Cette situation est porteuse de grandes possibilités pour les acquéreurs éventuels puisqu'ils peuvent maintenant recevoir une valeur supérieure à la normale dans l'un des marchés de propriétés récréatives les plus recherchés de l'Alberta. »

⁸ Renseignements fournis par l'organisation Sylvan Lake Tourism Bureau





« Pensez à long terme, la distance à parcourir chaque fin de semaine »

Tom Shearer, courtier immobilier chez Royal LePage Noralta Real Estate

Wabamun Lake, Lac Sainte-Anne et Pigeon Lake

Idéals pour une escapade paisible ou une occasion, pour le fervent amateur d'activités de plein air, de se livrer à un large éventail d'activités récréatives, Wabamun Lake, Lac St. Anne et Pigeon Lake offrent des activités qui plairont à toute la famille. Les lacs, dans cette région, se distinguent par de longues plages sablonneuses et une abondance de journées estivales chaudes qui conviennent parfaitement, autant à la natation, à la navigation de plaisance, au motoski marine, qu'à la pêche. En hiver, vous pouvez tout aussi facilement sortir la motoneige ou adopter des activités de plein air sur une aventure de ski de fond.⁹

Les acheteurs types de propriétés récréatives dans la région se retrouvent dans la catégorie de la génération X, généralement âgés de 36 à 51 ans, la plupart étant en couples, avec enfants. Désireux d'avoir un endroit près de la maison où ils peuvent passer leur temps libre avec leurs enfants, les acheteurs, originaires de l'Alberta, utilisent généralement les propriétés autour de ces lacs comme leur résidence d'été. La beauté naturelle de la géographie locale est un facteur qui attire les acheteurs d'Edmonton, de Calgary et de Red Deer, une distance relativement courte en voiture.

Les prix et ventes des propriétés récréatives, dans la région, sont demeurés stables d'une année à l'autre, bien qu'à l'heure actuelle, le moment est particulièrement propice à l'achat alors qu'un bon nombre de propriétés sont vendues par des personnes qui cherchent à réduire la taille de leur maison, et la valeur marchande demeure basse. Par conséquent, le prix moyen actuel d'une propriété au bord d'un lac est demeuré relativement identique, au cours de la dernière année, à 480 000 \$. À l'avenir, une combinaison de l'augmentation des prix dans les lieux branchés des vacanciers, tels que la région de l'Okanagan, parallèlement à la faiblesse du dollar canadien, pourrait entraîner plus de gens de la population locale à choisir de rester « plus près de chez soi » plutôt que de voyager vers des lacs plus éloignés.

Lors de l'achat d'une propriété récréative dans la région, Tom Shearer, courtier immobilier chez Royal LePage Noralta Real Estate, conseille aux acheteurs éventuels de penser à long terme à propos de la distance qu'ils sont prêts à parcourir chaque fin de semaine, en faisant observer qu'il y a des lacs à 45 minutes ainsi qu'à trois heures de distance en voiture, chacun disposant de caractéristiques différentes. Selon M. Shearer: « Quand vous regardez des propriétés, pensez à ce qui vous importe le plus. Est-ce la navigation de plaisance? La proximité de la nature? Simplement, passer du temps en famille? Ces facteurs devraient tous influencer sur les propriétés que vous choisissiez. »



Population totale

121 107

40 ans

Âge moyen de la population

102 537

Revenu moyen des ménages

État matrimonial par ménage



64 %

Marié



36 %

Célibataire

Ménages familiaux



47 %

Sans enfants



53 %

Avec enfants



Ménages d'immigrants comparé aux ménages non-immigrants

93 %

Non-immigrants

7 %

Immigrants

Année moyenne de construction



avant 1960

16 %

1961 à 1980

32 %

1981 à 2000

28 %

2001 à 2011

16 %

après 2011

7 %

⁹ Renseignements fournis par Travel Alberta



« De nombreux résidents locaux cherchent à acheter une résidence secondaire où le mode de vie plus calme correspond à leur vie familiale.

Melvyn Grahn, courtier immobilier, Royal LePage 100 Mile Realty

Colombie-Britannique

Prix moyens†

Colombie-Britannique	Bord de lac	Bord de rivière	Appartement en copropriété/ complexe hôtelier	Chalet dans les bois (non-riverain)	Bord de mer	Île	Île (avec service de traversier)
100 Mile House	320 000 \$						
Centre de l'Île de Vancouver	380 000 \$						
Cranbrook et Kimberly	800 000 \$	300 000 \$	200 000 \$	200 000 \$			
Îles Gulf					500 000 \$		1 000 000 \$
Kelowna	1 600 000 \$		350 000 \$	450 000 \$			
Sunshine Coast	500 000 \$		390 000 \$	400 000 \$	800 000 \$	700 000 \$	

100 Mile House

Située dans la région de South Cariboo de la Colombie-Britannique se trouve la 100 Mile House, une ancienne ville datant de la ruée vers l'or avec la réputation d'être une collectivité forestière de choix. La ville est devenue, au fil des ans, une destination pour les habitants de la Colombie-Britannique et de l'Alberta qui cherchent à jouer à l'extérieur et profiter de la beauté naturelle de la région, notamment des lacs, des sentiers de promenade, et des collines pour les activités associées à un véhicule à moteur comme la motoneige et le véhicule tout terrain.

Selon Melvyn Grahn, courtier immobilier, Royal LePage 100 Mile Realty, au moment où la valeur des propriétés et des biens immobiliers s'élève dans le Lower Mainland et Kelowna, beaucoup d'acheteurs profitent de la valeur nette de leur résidence principale pour acheter un chalet non riverain. « De nombreux résidents locaux cherchent à acheter une résidence secondaire ou à encaisser leurs biens immobiliers et vivre dans un coin plus tranquille de la province où le mode de vie plus calme correspond à leur vie familiale. La plupart des acheteurs semblent être des couples de baby-boomers dont les enfants ont grandi », a déclaré M. Grahn.

« La plupart des acheteurs semblent être des couples de baby-boomers dont les enfants ont grandi »

Melvyn Grahn, courtier immobilier, Royal LePage 100 Mile Realty

Bien que la demande de maisons ait beaucoup augmenté au cours de la dernière année, les prix n'ont pas encore tout à fait rattrapé leur retard, ce qui en fait le moment idéal pour acheter. La propriété résidentielle moyenne au bord d'un lac, dans la région, se vend environ 320 000 \$, en légère hausse comparativement à l'an dernier.

M. Grahn a indiqué que la région est grandement axée sur la communauté. Son meilleur conseil aux acheteurs éventuels est de travailler avec un courtier immobilier qui peut les aider à faire les recherches nécessaires.

Ce qui distingue cette région de nombreuses autres régions touristiques est la grande quantité de propriétés riveraines. Il y a tellement de lacs dans cette région que trouver une propriété au bord de l'eau, à un prix raisonnable, pourrait ne pas être aussi difficile dans la 100 Mile House qu'ailleurs. Pour les personnes à la recherche de beauté naturelle et d'activités de plein air toute l'année, l'année 2016 semble être le moment idéal pour acheter.



 **Population totale** 33 385

52 ans
Âge moyen de la population

72 534 \$
Revenu moyen des ménages

État matrimonial par ménage

 
63 % 37 %
Marié Célibataire

Ménages familiaux

 
63 % 37 %
Sans enfants Avec enfants

 **Ménages d'immigrants comparé aux ménages non-immigrants**

92 % 8 %
Non-immigrants Immigrants

Année moyenne de construction 

avant 1960 10 %
1961 à 1980 41 %
1981 à 2000 37 %
2001 à 2011 9 %
après 2011 4 %

Centre de l'Île de Vancouver

L'île de Vancouver de la Colombie-Britannique comprend une vie sociale paisible et unique en son genre, pleine de villages au bord de la mer et de rues principales, bordées de boutiques chics, de grands restaurants et de boutiques indépendantes appartenant à d'aimables habitants de l'endroit. Des digues et promenades en bord de mer aux randonnées dans une forêt ancienne trouvée non loin du centre-ville de Qualicum Beach, l'île de Vancouver a tout pour créer des escapades de fin de semaine riches en événements, des semaines réparatrices et plus encore.

Dans cette région magnifique, le prix moyen des propriétés au bord d'un lac a augmenté pour atteindre 380 000 \$. « Le prix des propriétés récréatives reflète le fait que cette collectivité est plutôt établie, comptant beaucoup de journées consacrées à la famille, de spectacles de feux d'artifice, de festivals et de marchés d'alimentation, a déclaré Marianne Keilty, courtier immobilier chez Royal LePage Parksville-Qualicum Beach Realty. Il y a une limite sur les nouvelles constructions dans la région actuellement, ce qui signifie que la valeur des propriétés continuera d'augmenter au fil du temps. »

L'acheteur type, dans cette région, est issu de la génération X, du groupe d'âge des 36 à 51 ans. Ces acheteurs ont généralement une sécurité financière et profitent des faibles taux d'intérêt pour acheter des propriétés récréatives qui offrent le mode de vie souhaité, retrouvé uniquement sur l'île. Beaucoup d'acheteurs de propriétés tiennent tellement à vivre dans cette région qu'ils sont prêts à conduire jusqu'à quatre heures de leur résidence principale pour se rendre à leur propriété récréative.

« Il y a une limite sur les nouvelles constructions dans la région actuellement, ce qui signifie que la valeur des propriétés continuera d'augmenter au fil du temps »

Marianne Keilty, courtier immobilier chez Royal LePage Parksville-Qualicum Beach Realty

Selon Mme Keilty, la raison la plus fréquente pour laquelle les gens vendent actuellement leurs propriétés récréatives dans la région du Centre de l'Île de Vancouver est le fait que les acheteurs estiment que le moment est propice pour tirer profit de l'appréciation de leur propriété. Mme Keilty recommande d'être un acheteur averti et d'être prêt à prendre une décision rapide.



Population totale

41 619

59 ans

Âge moyen de la population

78 079 \$

Revenu moyen des ménages

État matrimonial par ménage



66 %

Marié



34 %

Célibataire

Ménages familiaux



72 %

Sans enfants



28 %

Avec enfants



Ménages d'immigrants comparé aux ménages non-immigrants

85 %

Non-immigrants

15 %

Immigrants

Année moyenne de construction



avant 1960

5 %

1961 à 1980

24 %

1981 à 2000

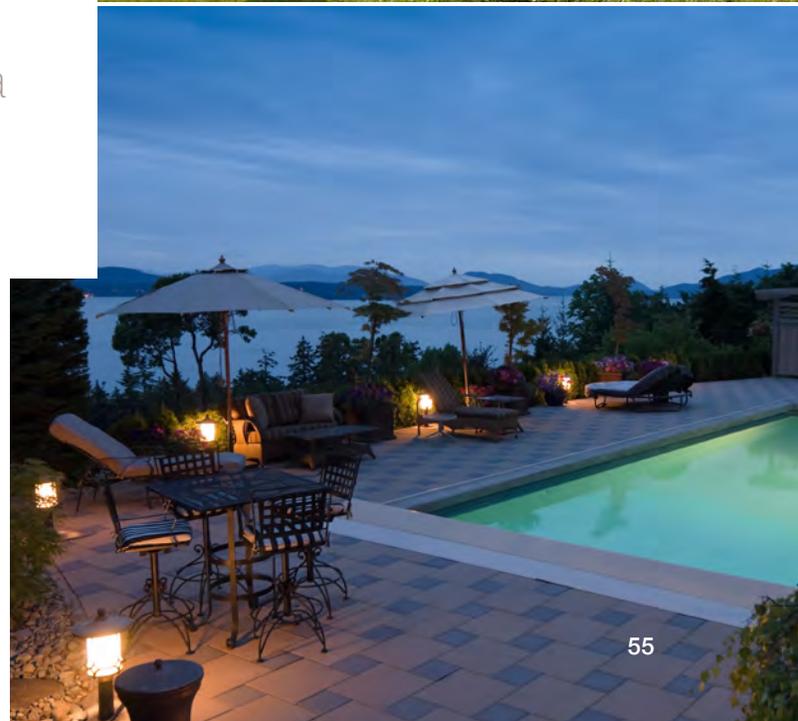
47 %

2001 à 2011

20 %

après 2011

4 %





« Beaucoup des acheteurs de propriétés, dans la région, planifient, à leur retraite, d'avoir leur résidence principale ici »

Philip Jones, dirigeant-propriétaire chez Royal LePage East Kootenay Realty Ltd.

Cranbrook et Kimberley

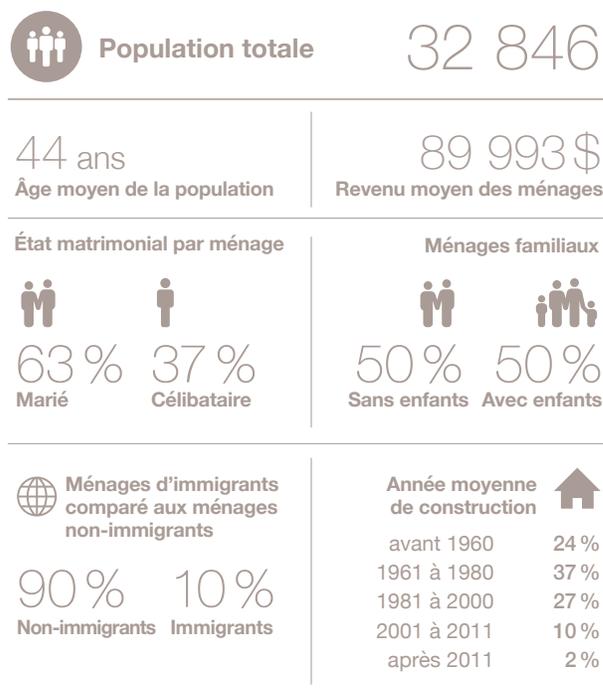
D'un lieu de villégiature quatre-saisons, entouré de terrains de golf de championnat, à la ville ferroviaire ensoleillée, nichée au cœur du sillon des Rocheuses, vous ne vous lasserez jamais de la gamme infinie d'activités récréatives et de la nature sauvage bordant Cranbrook et Kimberley. Situés à la porte d'entrée des Rocheuses de Kootenay, des départs de sentier menant aux lacs calmes et des randonnées entrecroisant la région se complètent par une vie urbaine pleine d'entrain dans les collectivités locales, regorgeant de festivals d'été ainsi que de boutiques locales, de magasins et de cafés à explorer.¹⁰

Les acheteurs de propriétés récréatives viennent principalement de la Colombie-Britannique elle-même, certains provenant de Calgary, et la plupart ne voyagent pas plus de trois ou quatre heures pour se détendre à leur chalet non riverain. L'intérêt des acheteurs étrangers, dans cette région, est plutôt faible, mais certains viennent de l'Allemagne et de l'Angleterre.

Les acheteurs types de propriétés récréatives dans la région sont le plus souvent des couples de la génération X, âgés de 36 à 51 ans, avec de jeunes enfants. « Beaucoup des acheteurs de propriétés, dans la région, planifient, à leur retraite, d'avoir leur résidence principale ici, a déclaré Philip Jones, dirigeant-propriétaire chez Royal LePage East Kootenay Realty Ltd. Cependant, en attendant ce moment, ils profitent actuellement de leurs propriétés à titre de maisons de vacances. »

Les prix et ventes des propriétés récréatives dans la région sont demeurés stables d'une année à l'autre, tandis que la demande pour des propriétés a légèrement diminué depuis mai 2015. L'offre est essentiellement demeurée la même : le prix de vente moyen d'une propriété au bord d'un lac étant de 800 000 \$. Un endroit au bord de l'eau est, en moyenne, de 300 000 \$, tandis que le prix d'un chalet dans les bois (propriété non riveraine) et d'un complexe hôtelier ou appartement en copropriété demeure près de 200 000 \$. À l'avenir, les ventes devraient demeurer stables tout au long de 2016.

¹⁰ Renseignements fournis par Travel BC



« Nous observons un nombre croissant de personnes qui achètent des terrains en vue de la construction d'une nouvelle maison »

Janet Moore, courtier immobilier, Royal LePage Nanaimo Realty

Îles Gulf

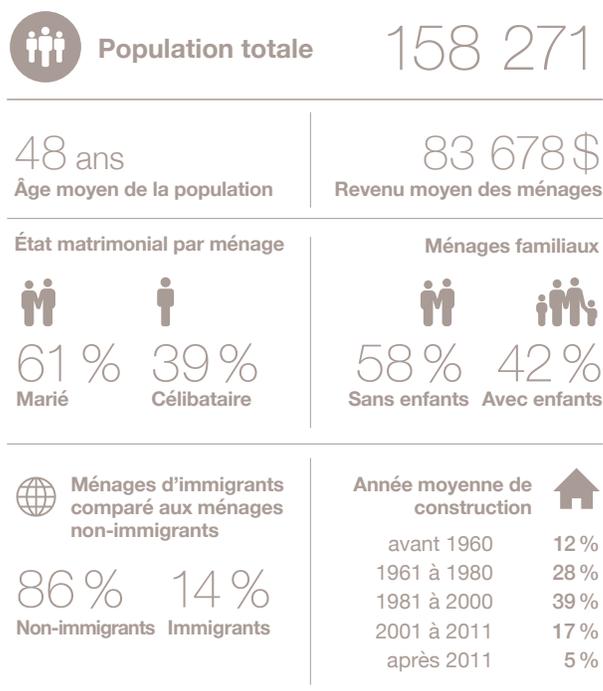
Arborant la beauté naturelle de renommée mondiale de la côte ouest du Canada, les Îles Gulf de la Colombie-Britannique offrent un environnement rural sûr, un sentiment d'évasion : le cadre idéal pour une propriété récréative. Du fait que chaque île varie considérablement en fonction de sa taille, de sa population et de ses services, et qu'elle affiche sa propre personnalité, les différentes îles ciblent différentes activités de plein air. Chacun trouve donc son compte aux Îles Gulf, que ce soit de la navigation de plaisance, de la randonnée pédestre, du golf, du vélo, ramasser des coquillages ou simplement se détendre avec un verre de vin et un bon livre.

Le prix des propriétés récréatives dans la région varie considérablement d'une île à l'autre, en partie selon le service de traversier. Une propriété au bord de la mer varie énormément, soit de 400 000 \$ à 1,5 M\$ dans la région, le prix des propriétés sur les îles offrant un service de traversier étant considérablement plus élevé que les autres. Bien que les prix et ventes aient légèrement augmenté, le nombre d'inscriptions de propriétés récréatives a connu une forte augmentation dans la région alors que des propriétaires cherchent à vendre. Il y a aussi eu une légère augmentation du nombre d'acheteurs étrangers dans la région, compte tenu de la faiblesse du dollar canadien, soit d'environ 20 pour cent chez les acheteurs américains et de trois pour cent chez les acheteurs asiatiques.

À l'avenir, les ventes devraient augmenter légèrement puisque la demande est à la hausse et les prix sont attrayants pour les acheteurs, particulièrement pour ceux qui envisagent de prendre leur retraite et qui ont atteint un niveau de sécurité financière personnelle.

« Les acheteurs types de la région sont des baby-boomers qui sont à la recherche d'une propriété récréative pour des réunions familiales prolongées, a déclaré Janet Moore, courtier immobilier, Royal LePage Nanaimo Realty. Nous observons un nombre croissant de personnes qui achètent des terrains en vue de la construction d'une nouvelle maison. »

Mme Moore a recommandé aux acheteurs éventuels de comprendre ce que chaque île a à offrir et d'identifier celles qui répondent à leurs besoins en matière de loisirs avant d'entreprendre leur recherche de propriétés.





Kelowna

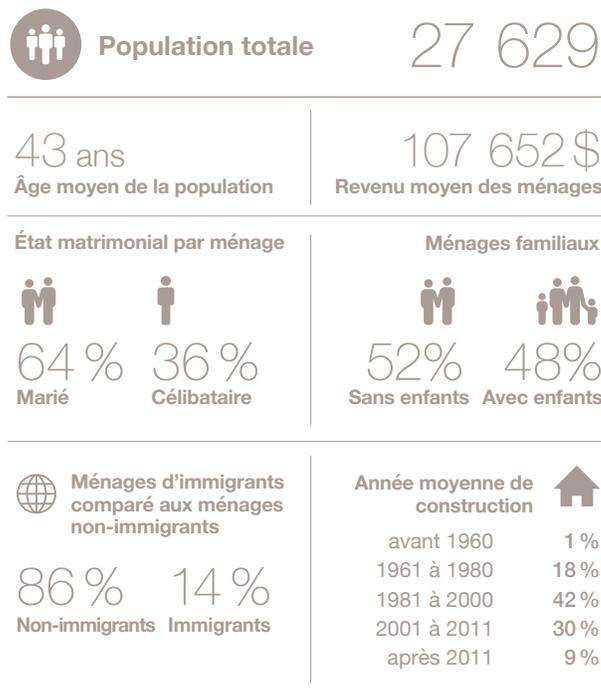
Située au cœur de la splendide vallée d'Okanagan de la Colombie-Britannique, Kelowna n'est pas qu'une seule destination : « c'est toute une foule de destinations, localisées dans un endroit superbe et unique.¹¹ » Que vous vouliez passer une chouette fin de semaine au lac avec les enfants, faire une romantique visite d'un vignoble, céder devant l'un des nombreux spas et vous revigorer ou passer les mois d'hiver et d'été à proximité de toutes sortes d'activités extérieures, Kelowna est l'endroit idéal.

Selon Mark Walker, courtier immobilier chez Royal LePage Kelowna : « Il faut acheter maintenant. Nous observons de multiples offres sur des propriétés pour la première fois en six ans. » De nombreux investisseurs de Vancouver et d'Alberta viennent à la vallée d'Okanagan. Le prix moyen actuel d'une propriété récréative au bord d'un lac, dans la région, est de 1,6 M\$. Pour un chalet dans les bois (non-riverain), il faut déboursier 450 000 \$ et, pour un appartement en copropriété, il en coûte 350 000 \$. Les prix et ventes ont augmenté légèrement au cours de la dernière année et, à l'avenir, ils devraient augmenter considérablement puisqu'il y a une forte demande dans la région et le marché de Kelowna est influencé par les prix élevés sur le marché de Vancouver.

Les acheteurs voient les propriétés récréatives de la région comme un investissement et estiment que le moment est opportun pour entrer sur le marché en raison des prix et des taux d'intérêt relativement bas. Les acheteurs types de la région de Kelowna sont des couples, avec de jeunes enfants et, parmi ces acheteurs, un très grand pourcentage, soit 51 à 75 pour cent, ont l'intention de louer leur propriété tout au long de l'année afin de les aider à régler leur hypothèque.

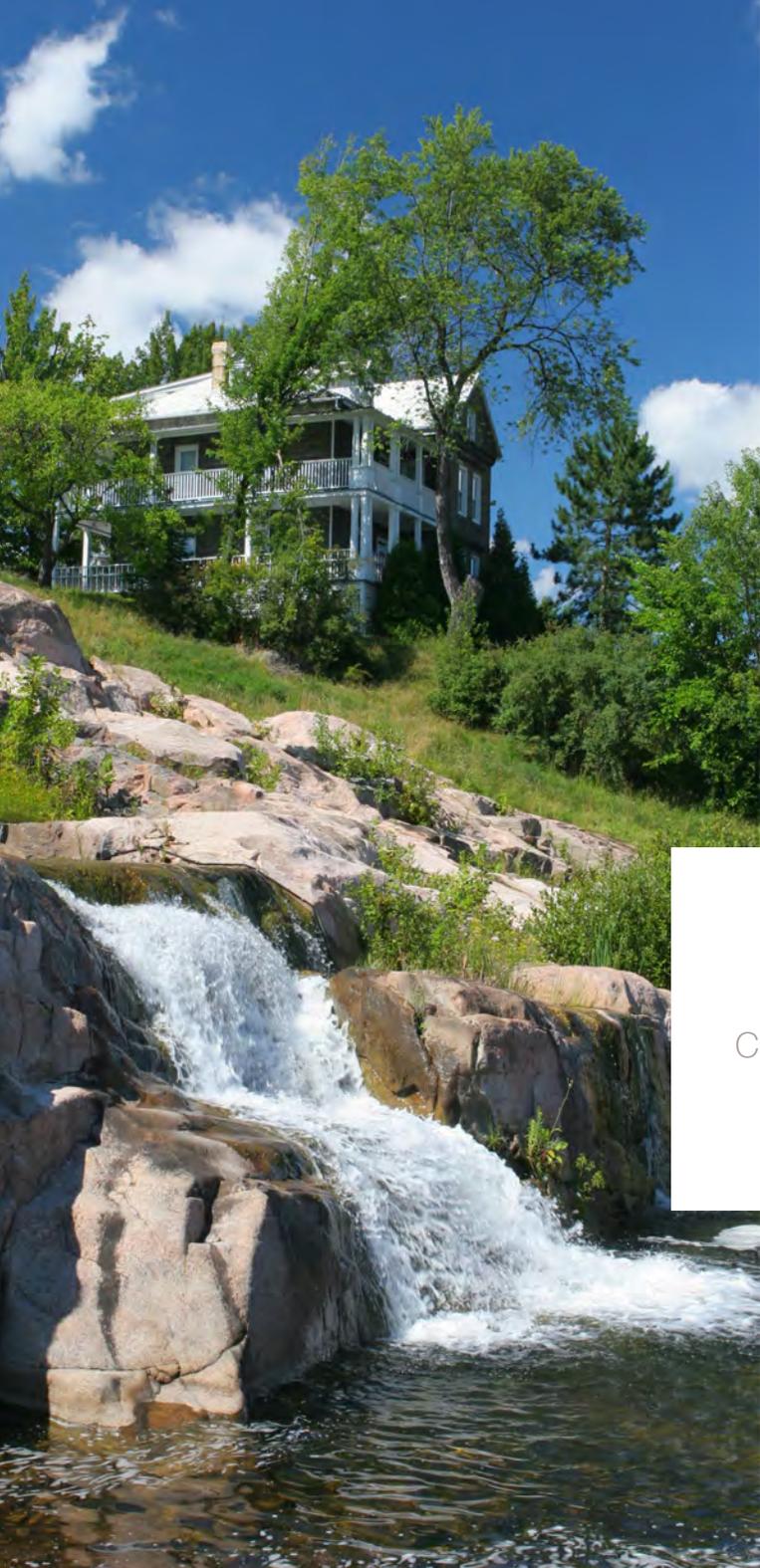
« Le marché est à la hausse d'au moins dix pour cent par rapport à l'année dernière, a déclaré M. Walker. Kelowna a assurément observé une augmentation des prix et ventes, à la suite d'un marché déprimé au cours des six années suivant 2008. » Dernièrement, la région a connu des changements importants, notamment un club nautique flambant neuf, soit le plus grand club nautique d'eau douce de l'Ouest canadien. Parmi les autres nouvelles infrastructures, on retrouve des magasins de détail et des restaurants alors que la population croissante commence à appuyer plus de projets commerciaux.

¹¹ Tourisme Kelowna



« Il faut acheter maintenant. Nous observons de multiples offres sur des propriétés pour la première fois en six ans »

Mark Walker, courtier immobilier chez Royal LePage Kelowna



Sunshine Coast

S'étendant sur 180 kilomètres de terres côtières et englobant plusieurs petites communautés, la Sunshine Coast est considérée comme « le secret le mieux gardé de la Colombie-Britannique ». Présentant de nombreux atouts, notamment un éventail d'activités extérieures et nautiques, des expériences artistiques et culturelles, des stations thermales et des centres de conditionnement physique ainsi qu'une cuisine et une vie nocturne branchée, la Sunshine Coast saura séduire une variété d'acheteurs.

Grâce à divers types de propriétés sur le marché, il y en a pour tous les goûts sur la Sunshine Coast. Le prix moyen d'une propriété au bord d'un lac est de 500 000 \$, alors que celui d'une propriété au bord de la mer est d'environ 800 000 \$. Actuellement, le prix moyen d'une propriété sur une île est de 700 000 \$ alors qu'il en coûte environ 400 000 \$ pour un chalet non riverain et le prix moyen d'un appartement en copropriété se situe à environ 390 000 \$.

« Les prix dans la région ont considérablement augmenté au cours de la dernière année en raison de la demande qui dépasse l'offre »

John McKenzie, courtier chez Royal LePage Sussex

« Les prix dans la région ont considérablement augmenté au cours de la dernière année en raison de la demande qui dépasse l'offre. Cette situation est attribuable à l'augmentation des prix des maisons à Vancouver ainsi qu'à l'augmentation des acheteurs étrangers dans la région », a rapporté John McKenzie, courtier oeuvrant pour une société par action chez Royal LePage Sussex. Les acheteurs étrangers de propriétés récréatives viennent principalement de la Chine, alors qu'un certain nombre de propriétés plus haut de gamme, vendues sur ce marché, ont suscité un intérêt parmi les acheteurs étrangers.

« Il y a aussi un effet d'entraînement naturel, dans la région, provenant de Vancouver, a continué M. McKenzie. Nous commençons à voir des acheteurs dont les enfants ont été écartés du marché de Vancouver, trouvant des options encore abordables ici. » Parallèlement aux acheteurs étrangers originaires de la Chine, il y a aussi de plus en plus d'acheteurs du nord-ouest du Pacifique des États-Unis qui profitent de la dépréciation du dollar canadien et du grand nombre de personnes retraitées qui migrent d'autres provinces vers la région. À l'avenir, les ventes devraient continuer d'augmenter considérablement.



Propriété vedette
1 988 000 \$

7101, route Dale,
Sechelt, C.-B.

—
Chambres à coucher : 6
Salles de bain : 4
Grandeur du terrain : 30 412 p²
Superficie habitable : 4 232 p²



La Sunshine Coast est une région si convoitée que les gens sont prêts à voyager de trois à quatre heures à partir de leur résidence principale vers leur propriété récréative dans la région. Selon M. McKenzie, les acheteurs types sont des couples de baby-boomers ayant des enfants plus âgés. De 31 à 40 pour cent des acheteurs achètent leurs propriétés avec l'intention de les louer tout au long de l'année afin de les aider à régler leur hypothèque.

La popularité croissante de la région a annoncé des développements dans plusieurs communautés, par exemple, l'expansion importante de l'hôpital de Sechelt, la plus importante dépense dans l'industrie de la santé à Vancouver, ainsi que le service de traversier à passagers, ajouté à partir du quai du centre-ville de Gibsons et les exploitants d'hydravion à Sechelt.

« Cette situation est attribuable à l'augmentation des prix des maisons à Vancouver ainsi qu'à l'augmentation des acheteurs étrangers dans la région »

John McKenzie, courtier chez Royal LePage Sussex

 **Population totale** 82 709

47 ans
Âge moyen de la population

86 008 \$
Revenu moyen des ménages

État matrimonial par ménage

 60 % **Marié**

 40 % **Célibataire**

Ménages familiaux

 57 % **Sans enfants**

 43 % **Avec enfants**

 **Ménages d'immigrants comparé aux ménages non-immigrants**

83 % **Non-immigrants**

17 % **Immigrants**

Année moyenne de construction 

avant 1960 9 %

1961 à 1980 29 %

1981 à 2000 41 %

2001 à 2011 17 %

après 2011 4 %

Pour de plus amples informations

Lise Huneault

Kaiser Lachance Communications
Ligne directe: 514.878.2522
Cellulaire: 514.245.9789
lise.huneault@kaiserlachance.com

Porte-paroles régionaux

Terre-Neuve-et-Labrador

Glenn Larkin

Courtier immobilier
709.685.2502
glennlarkin@royallepage.ca
Royal LePage Professionals 2000
www.royallepageprofessionals.ca

Île-du-Prince-Édouard

Ken Peters

Courtier immobilier
902.892.5355
kenpeters@royallepage.ca
Royal LePage Prince Edward Realty
www.pei-realestate.com

Nouveau-Brunswick

Fredericton

Chris Pitman

Dirigeant-proprétaire et directeur d'agence
506.458.9999
chris@gardiner.nb.ca
Royal LePage Gardiner Realty
www.gardiner.nb.ca

Perth et Rowena

Nicole Levesque

Dirigeante-proprétaire et directrice d'agence
506.473.0099
nicolelevesque@royallepage.ca
Royal LePage Grand Falls Real Estate
www.royallepage.ca/grandfalls

Sud-Est du Nouveau-Brunswick

Norah Higgerty et Ralph Pritchard

506.532.9622
Courtiers immobiliers
norahhiggerty@rogers.com
Royal LePage Atlantic
www.oceanpropertynb.com

Nouvelle-Écosse

Matthew Honsberger

Courtier immobilier
902.222.0730
matthew@royallepage.ca
Royal LePage Atlantic
www.royallepageatlantic.com

Québec

Capitale-Nationale

Jason Laforest

Courtier immobilier
418.843.1151
jasonlaforest@royallepage.ca
Royal LePage Inter-Québec
www.royal-lepage.qc.ca

Jean-François Larocque

Courtier immobilier
418.635.1191
jfl@royallepage.ca
Royal LePage Inter-Québec
www.royal-lepage.qc.ca

Chaudière-Appalaches

Jérôme Paradis

Dirigeant-proprétaire
418.227.1082
jerome.paradis@cgocable.ca
Royal LePage de L'Érable
www.royallepage.ca/saint-georges

Estrie

Steve Breton

Courtier immobilier
450.538.3800
stevebreton@me.com
Royal LePage Action
www.royallepageaction.com

Christian Longpré

Dirigeant-proprétaire
819.868.5000
christianlongpre@royallepage.ca
Royal LePage Au Sommet
www.royallepageausommet.com

Lanaudière

Guylaine Pelletier

Dirigeante-proprétaire
450.831.8484
guylainepelletier@royallepage.ca
Royal LePage Harmonie
www.royallepage.ca/harmonie

Laurentides

Paul Dalbec

Dirigeant-proprétaire
819.425.3777
pauldalbec@royallepage.ca
Royal LePage Région Mont-Tremblant
www.royallepagetremblant.com

Ronald Lécuyer

Dirigeant-proprétaire
450.438.4646
ronaldlecuyer@royallepage.ca
Royal LePage Plus
www.rlpplus.com

Outaouais

Luc Poupart

Courtier immobilier
819.428.4050
popartluc@gmail.com
Royal LePage Village
www.royallepagevillage.com

Ontario^s

Kawarthas Est

Gail Burton

Courtier immobilier
705.652.1598
gburton@nexicom.net
Royal LePage Frank Real Estate
www.gailburton.com

Hautes-Terres d'Haliburton

Anthony vanLieshout

Dirigeant-proprétaire
705.935.1000
trilliumteam@royallepage.ca
Royal LePage Lakes of Haliburton
www.royallepage.ca/haliburton

Honey Harbour

Laurie Belsey

Courtier immobilier
705.756.8888
belsey@cottages.net
Royal LePage In Touch Realty
www.rlpgeorgianbay.com

Kawartha Lakes

Linda Duncan

Courtier immobilier
705.887.1010
lduncan@hxicom.net
Royal LePage Kawartha Lakes Realty
www.lindaduncan.ca

Land O' Lakes

Chris Winney

Courtier immobilier
613.336.1737
chris@landolakesproperty.com
Royal LePage ProAlliance Realty
www.landolakesproperty.com

Sud de la baie Georgienne

Rick Crouch

Courtier immobilier
705.445.5520
rickcrouch@propertycollingwood.com
Royal LePage Locations North
www.propertycollingwood.com

Muskoka

Don Evans

Courtier immobilier
705.765.6855
dgevans@muskoka.com
Royal LePage Lakes of Muskoka
www.rlpmsuskoka.com

Niagara-on-the-Lake

Brad Johnstone

Dirigeant-propritaire
905.688.4561
brad@homesniagara.com
Royal LePage Niagara Real Estate Centre
www.homesniagara.com

Orillia/South Muskoka

Stewart McNeely

Dirigeant-propritaire
705.327.9999
stewartmcneely@royalpage.ca
Royal LePage Real Quest Realty
www.royalpagequest.ca

Parry Sound

David Kingshott

Directeur d'agence
705.746.5844
davidkingshott@royalpage.ca
Royal LePage Team Advantage Realty
www.royalpage.ca/teamadvantage

Le lac Rideau

Pauline Aunger

Dirigeante-propritaire
613.283.6666
paulineaunger@royalpage.ca
Royal LePage Advantage Real Estate
www.royalpage.ca/smithsfalls

Sud-Ouest de l'Ontario

Fred Lobb

Dirigeant-propritaire
519.482.3400
fredlobb@royalpage.ca
Royal LePage Heartland Realty
www.rlpheartland.ca

L'île Saint-Joseph et le lac Huron

Carl Thomas

Dirigeant-propritaire
705.942.6000
carlthomas@royalpage.ca
Royal LePage Northern Advantage
www.carlthomas.ca

Sudbury

Alex R Dumas

Courtier immobilier
705.688.8000
AlexDumas@royalpage.ca
Royal LePage North Heritage Realty
www.royalpagesudbury.ca

Manitoba

District de Grand Beach

Lee-Ann Shewchuk

Courtier immobilier
204.989.6901
shew5353@hotmail.com
Royal LePage Top Producers Real Estate
www.royalpagetopproducers.com

Entre-les-Lacs

John Bucklaschuk

Courtier immobilier
204.642.8576
jmb@royalpage.ca
Royal LePage JMB & Associates
www.rlpjgimli.ca

Lac du Bonnet

Tammy Beutel

Courtier immobilier
204.989.6900
tammysells@mymts.net
Royal LePage Top Producers Real Estate
www.royalpagetopproducers.com

Lake Manitoba

Warren Neufeld

Dirigeant propriétaire Courtier immobilier
204.239.6767
warren@rlpportagerealty.ca
Royal LePage Portage Realty
www.rlpportagerealty.ca

Lake Winnipeg

Jim Muir

Courtier immobilier associé
204.989.5000
JimMuir@royalpage.ca
Royal LePage Dynamic Real Estate
www.royalpage.ca/winnipeg

Saskatchewan

Christopher Lake, Emma Lake et Candle Lake

Matt Miller

Courtier immobilier associé
306.242.3535
mattmiller@royalpage.ca
Royal LePage Saskatoon Real Estate
www.royalpagesaskatoon.com

Melfort

Joline Ozeroff

Courtier immobilier associé
306.752.5751
jolineozero@royalpage.ca
Royal LePage Hodgins Realty
www.realestatemelfort.com

Regina

Mike Duggleby

Dirigeant-propritaire
306.359.1900
mikeduggleby@royalpage.ca
Royal LePage Regina Realty
www.royalpageregina.com

Alberta

Canmore

Brad Hawker

Dirigeant-propritaire
403.678.5113
info@BradHawker.com
Royal LePage Rocky Mountain Realty
www.royalpage.ca/Canmore

Sylvan Lake

Ted Iverson

Courtier immobilier
403.887.2286
tediverson@royalpage.ca
Royal LePage Network Realty Corp.
www.networkrealtycorp.ca

Wabamun Lake, Lac St. Anne et Pigeon Lake

Tom Shearer

Dirigeant-propritaire
780.431.5600
tomshearer@royalpage.ca
Royal LePage Noralta Real Estate
www.royalpagenoralta.ca

Colombie-Britannique

100 Mile House

Melvyn Grahn

Courtier immobilier
250.395.3424
mel@melgrahn.com
Royal LePage 100 Mile Realty
www.100milerealty.com

Centre de l'Île de Vancouver

Marianne Keilty

Courtier immobilier
250.752.6926
oceanside@royalpage.ca
Royal LePage Parksville-Qualicum Beach Realty
www.parksvillerealestate.com

Cranbrook et Kimberley

Philip Jones

Dirigeant-propriétaire
250.426.8211
philip@ekrealty.com
Royal LePage East Kootenay Realty
www.ekrealty.com

Îles Gulf

Janet Moore

Courtier immobilier
250.245.2252
moorejane@shaw.ca
Royal LePage Nanaimo Realty
www.janetmoore.net

Kelowna

Mark J Walker

Courtier immobilier
250.860.1100
mwalker@ovhr.com
Royal LePage Kelowna
www.royalpagekelowna.com

Sunshine Coast

John McKenzie

Courtier immobilier
Personal Real Estate Corporation
604.885.0299
johnmckenzie@royalpage.ca
Royal LePage Sussex
www.royalpagesussex.com



royallepage.ca

Tous les bureaux sont des propriétés indépendantes et autonomes, à l'exception de ceux portant la bannière « Services immobiliers Royal LePage Ltée » ou « Royal LePage West Real Estate Services » et « Royal LePage Sussex ». Royal LePage est une marque de commerce utilisée sous licence.

© Brookfield Real Estate Services Manager Limited, 2016. Tous droits réservés.