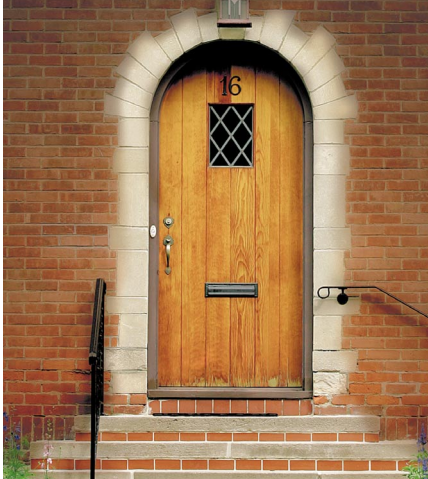


# LE RAPPORT ROYAL LEPAGE 2004 SUR LES PREMIERS ACHETEURS DE MAISON



## **Le Rapport Royal LePage 2004 sur les nouveaux acheteurs**

### **Table des matières**

Atlantique	Page 2
Québec	Page 3
Ontario	Page 4
Manitoba et Saskatchewan	Page 8
Alberta	Page 11
Colombie-Britannique	Page 13
<b>Coordonnées et porte-parole régionaux</b>	<b>Page 15</b>

# LE RAPPORT ROYAL LEPAGE 2004 SUR LES NOUVEAUX ACHETEURS SOMMAIRE NATIONAL

## Atlantique

### Sommaire des principaux marchés

#### Halifax

À Halifax, l'activité dans le marché des acheteurs d'une première maison a augmenté durant les cinq dernières années et reste encore forte. Il existe un inventaire de qualité dans la catégorie du bas de gamme, ce qui aide à attirer les nouveaux acheteurs vers le marché.

Les nouveaux acheteurs cherchent des maisons à entrée à mi-étage et des maisons à étage de base allant de 150 000 \$ à 175 000 \$ et achètent dans les secteurs de Sackville, Hammonds Plains et Timberlea, où les maisons sont plus abordables.

*16 pour cent des acheteurs potentiels croient qu'ils achèteront une propriété condominiale au cours des trois prochaines années.*

Il y a trois ans, les acheteurs de maisons haut de gamme étaient plus dominants dans le marché de l'habitation d'Halifax, mais l'activité de ce groupe a récemment diminué et les nouveaux acheteurs dominant maintenant le marché. On prévoit que ceux-ci restent très actifs aussi longtemps qu'il y aura de faibles taux d'intérêts et que les maisons resteront abordables.

Les nouveaux acheteurs d'Halifax sont généralement de jeunes professionnels ayant des revenus stables et confortables, et qui préfèrent acheter plutôt que louer. Au cours des dix à quinze dernières années, les acheteurs célibataires, hommes ou femmes, ont augmenté de manière significative dans le groupe de nouveaux acheteurs.

*\* Les nouveaux propriétaires sont ceux qui ont acheté leur première propriété durant les cinq dernières années. Les acheteurs potentiels sont ceux qui ont déclaré qu'ils achèteraient possiblement une propriété dans les trois prochaines années*

« Alors que les couples sont certainement très actifs dans le marché de l’habitation d’Halifax, les faibles coûts de l’argent ont fait qu’un plus grand groupe de personnes ont la possibilité d’acheter un logement, comme les célibataires, qui n’auraient peut-être pas autrement la confiance nécessaire pour prendre une hypothèque à leur nom », a déclaré Valerie Folk, directrice de zone, Royal LePage, Atlantique, Halifax.

Les femmes célibataires préfèrent généralement de petites propriétés, neuves et nécessitant peu d’entretien, généralement des maisons jumelées ou des maisons en rangée. Les hommes, eux, sont plus portés à acheter des maisons qui nécessitent des rénovations et de l’entretien.

M<sup>me</sup> Folk ajoute : « Acheter un logement pour la première fois peut s’avérer une expérience très désagréable pour un nouvel acheteur, particulièrement en ce qui concerne le financement. Les nouveaux acheteurs devraient s’entretenir avec leurs agents pour mieux comprendre le marché afin de rendre le processus moins stressant. »

## Québec

### Sommaire des marchés importants

#### Montréal

L’activité chez les nouveaux acheteurs à Montréal a été forte au cours des trois dernières années, le bas coût des emprunts étant le motif principal les poussant vers le marché. Les nouveaux acheteurs de Montréal sont un groupe diversifié qui comprend des célibataires, des parents divorcés avec des enfants, des couples et des jeunes professionnels des deux sexes.

*6 pour cent des acheteurs potentiels du Québec ont déclaré que l’argument « L’achat d’une maison est un symbole de statut social » est le plus important motif de leur achat d’une première maison.*

Ces acheteurs recherchent des bungalows et des maisons semi-détachées de 150 000 \$ à 160 000 \$, et considèrent les régions de l’Est de la ville, de Laval, de la Rive-Sud et de l’Ouest de l’île comme étant les plus abordables.

Les jeunes professionnels accédant à la propriété de Montréal ont longtemps considéré Notre-Dame-de-Grâce comme un endroit idéal pour vivre; mais la montée de prix des dernières années rend les propriétés de ce quartier de moins en moins abordables. Les acheteurs recherchent plutôt à St-Henri et à Lachine où les

propriétés sont plus abordables. Ces quartiers sont renommés pour leur saveur canadienne-française et leur proximité aux marchés en plein air et aux pistes cyclables.

Un bas taux d'occupation a contribué à l'arrivée de nouveaux acheteurs qui peuvent souvent acheter leur propre maison pour presque le même coût de possession mensuel qu'un logement de location.

Les accédants à la propriété de Montréal ont tendance à bien connaître le marché et à avoir fait beaucoup de recherche sur Internet avant de commencer à rechercher physiquement une propriété. Cette méthode a cependant ses désavantages.

« Les nouveaux acheteurs visitent souvent les maisons munis d'une liste de vérification qu'ils ont trouvée sur un site Web et deviennent inflexibles dans leurs exigences », déclare Gino Romanese, premier vice-président, Services immobiliers Royal LePage. « Certains manquent la chance d'acheter une bonne propriété parce qu'elle ne correspond pas en tous points à leur liste, quitte à le regretter plus tard. »

M. Romanese ajoute : « Il faut utiliser les renseignements que l'on glane comme une indication générale mais il ne faut pas refuser d'acheter une propriété qu'on aime vraiment parce qu'elle ne correspond pas à toutes les exigences de cette liste. »

## Ontario

### Sommaire des principaux marchés

#### Toronto

Plusieurs facteurs, qui comprennent la bas coût de l'emprunt, les bonnes occasions d'emploi et une forte confiance des consommateurs, ont fait de la propriété une option attirante pour un groupe diversifié et croissant de nouveaux acheteurs au cours des cinq dernières années à Toronto, malgré une importante hausse des prix au cours de la même période.

*55 pour cent des nouveaux acheteurs et acheteurs potentiels en Ontario sont des femmes.*

En même temps, de nouvelles catégories d'habitation sont apparues, y compris une gamme étendue de logements en copropriété (condominiums) abordables et d'immeubles reconvertis (lofts) qui répondent aux besoins changeants des premiers acheteurs.

Alors que l'achat d'une première maison était traditionnellement le domaine des couples de nouveaux mariés, le marché dessert aujourd'hui des hommes et des femmes célibataires qui ne se sont jamais mariés, des Néo-Canadiens qui quittent un logement de location, des parents divorcés qui ont des enfants et qui achètent seuls leur première maison, des couples non mariés et même des étudiants qui reçoivent l'aide de leurs parents.

Les statistiques démontrent que 55 pour cent des nouveaux acheteurs et des acheteurs potentiels de l'Ontario sont des femmes. Les jeunes femmes professionnelles et célibataires qui n'ont jamais été mariées ont été particulièrement actives en ce qui concerne les achats de propriétés condominiales et de lofts dans le centre-ville de Toronto

*37 pour cent des acheteurs potentiels disent qu'ils achèteront seuls leur nouvelle maison*

« Beaucoup de femmes professionnelles célibataires ont le pouvoir d'achat leur permettant d'acquérir un foyer seules et choisissent cette solution », déclare Gino Romanese, premier vice-président, Services immobiliers Royal LePage. « Nous avons assisté à un accroissement d'activité dans ce groupe au cours des cinq dernières années, surtout dans le achats de propriétés condominiales qui sont abordables et qui offrent un mode de vie sûr et à faible entretien. »

Beaucoup de propriétés condominiales attirent les jeunes professionnels urbains et, en plus de leurs avantages de sûreté et d'entretien, elles offrent des avantages d'emplacement et de mode de vie, comme des gymnases, des salles d'activités et la proximité des théâtres.

« Les jeunes premiers acheteurs urbains, particulièrement ceux qui n'ont pas d'enfant, ont des besoins différents des acheteurs traditionnels aspirants à la propriété », déclare M. Romanese. « Ils sont plus intéressés à avoir une salle de médias et une place où accrocher leur vélo tout terrain plutôt qu'un salon traditionnel. »

Les maisons semi-détachées et les bungalows sont plus populaires chez les premiers acheteurs qui achètent avec un partenaire; cependant, la forte montée des prix au centre-ville a forcé les aspirants

à la propriété à rechercher ailleurs que dans cette zone pour une propriété convenable répondant à leur fourchette de prix.

Dans l'Ouest de la ville, les premiers acheteurs de **Mississauga** ont dominé le marché depuis plusieurs années et achètent surtout des maisons en rangée (*townhouses*) et des propriétés condominiales dont le prix va de 200 000 \$ à 250 000 \$.

Les jeunes couples et célibataires professionnels sont très actifs dans cette région et achètent souvent leur première maison dans le but d'en changer rapidement. Ils voient leur maison comme une étape vers une propriété plus grande plutôt que comme l'endroit où ils voudront vivre pendant des années.

Dans la région de l'Est, les premiers acheteurs de **Scarborough** représentent environ la moitié de l'activité de vente des deux dernières années. Les bungalows plus anciens, dont le prix varie de 250 000 \$ à 300 000 \$, et les propriétés condominiales, dont le prix va de 120 000 \$ à 180 000 \$, sont les plus populaires auprès de ce groupe d'acheteurs.

*26 pour cent des nouveaux acheteurs préféreraient se passer d'une réception de mariage pour pouvoir faire une mise de fonds plus importante sur leur nouvelle maison.*

Les aspirants à la propriété sont souvent des Néo-Canadiens qui achètent leur première maison au Canada, des couples et des célibataires, ainsi que des parents nouvellement esseulés qui achètent leur premier logement après un divorce. Les acheteurs essaient souvent de trouver une propriété avec un appartement à louer au sous-sol pouvant les aider à acquitter leurs versements hypothécaires.

## **Ottawa**

Le niveau d'activité des nouveaux acheteurs dans le marché d'Ottawa est élevé et devrait le rester si l'on maintient la confiance du consommateur, une forte hausse de l'emploi et, le plus important, de faibles taux d'intérêt. L'activité de cette catégorie d'acheteurs a augmenté de 35 à 40 pour cent durant les cinq dernières années, de faibles taux d'inoccupation dans les villes attirant plus de personnes vers le marché de l'habitation.

Les nouveaux propriétaires achètent leurs premiers logements, ce qui comprend des maisons en rangée et des condominiums, dans la périphérie de la ville où les propriétés sont plus abordables.

Orléans, Kanata et Barrhaven, dont le prix des maisons varie entre 140 000 \$ et 175 000 \$, sont parmi les régions d'Ottawa où les propriétés sont recherchées.

Deux groupes de nouveaux acheteurs sont devenus de plus en plus actifs durant les cinq dernières années : les couples en union libre et les femmes célibataires. Pour les couples en union libre, il est plus attirant, grâce à des taux d'intérêt peu élevés, que deux personnes payent une hypothèque au lieu de deux loyers. La capacité financière est généralement la force motrice qui influence les personnes à conclure des accords financiers conjoints sans égards à leur état matrimonial.

De bonnes perspectives d'emploi, l'indépendance, la stabilité et la confiance globale du consommateur sont parmi les facteurs qui ont conduit un nombre croissant de femmes à acheter leur propre propriété.

« Les femmes sont de plus en plus à l'aise d'acheter seules, grâce à un pouvoir d'achat croissant et de faibles taux d'intérêts », a déclaré Pierre de Varennes, courtier/propriétaire, Royal LePage Performance Realty, Ottawa.

À Ottawa, le faible coût d'emprunt a également encouragé les acheteurs à entrer dans le marché à un plus jeune âge. Plusieurs jeunes acheteurs comptent sur l'aide de leurs parents lorsqu'ils achètent une maison. Bien qu'il y ait plusieurs options financières disponibles pour les nouveaux acheteurs, plusieurs parents veulent offrir leur soutien dans la transaction et aider leurs enfants à rembourser le capital de leur maison le plus tôt possible.

« Malgré leur bonne compréhension du marché, l'idée fausse la plus répandue chez les nouveaux acheteurs est à propos du financement », a précisé M. de Varennes.

« Plusieurs ne sont pas préparés à choisir la bonne hypothèque, et prennent ainsi des décisions à la hâte qui ne sont pas nécessairement les meilleures options pour le long terme. »

*5 pour cent des nouveaux acheteurs ont payé 300 000 \$ ou plus pour leur première maison.*



### Sommaire des principaux marchés

#### Winnipeg, Manitoba

Bien que la majorité de l'activité des acheteurs du marché de Winnipeg soit des acheteurs orientés vers le haut de gamme, les nouveaux acheteurs représentent une part active du marché. Le chômage et les taux d'intérêt restants faibles, la demande pour le bas de gamme est restée stable dans le marché de l'habitation ces dernières années.

« Les nouveaux acheteurs entrent dans le marché de Winnipeg avec une confiance incroyable grâce à d'excellentes perspectives d'emploi, une forte croissance économique et un faible coût d'emprunt », a déclaré Glenn Ponomarenko, courtier/propriétaire, Royal LePage Top Producers Real Estate, Winnipeg. « Ces facteurs ont fait qu'un plus grand groupe d'acheteurs ont la possibilité d'acheter un logement que jamais auparavant, ces acheteurs comprennent les célibataires et les jeunes acheteurs. »

Les nouveaux acheteurs sont généralement en marché pour des bungalows de deux ou trois chambres dont les prix varient entre 75 000 \$ et 140 000 \$, et préfèrent les vieilles maisons, du style maisons classées, à River Heights, Crescentwood et St. Vital. Une pénurie dans ces quartiers populaires signifie que des maisons de qualité attirent plusieurs offres d'achat ce qui fait que les acheteurs se tournent vers les condominiums.

Les jeunes professionnels nouveaux acheteurs ont généralement effectué beaucoup de recherches sur le marché de l'habitation avant de commencer à chercher une propriété. En fait, tous les nouveaux acheteurs se sont

mieux informés durant les cinq dernières années en utilisant Internet. Ils sont plus enclins à savoir le lieu exact qu'ils veulent, ce qu'ils recherchent spécifiquement dans une maison, et combien ils veulent payer.

*25 pour cent des nouveaux acheteurs disent qu'il « n'est pas important du tout » d'être dans une relation à long terme avant d'acheter une première maison.*

M. Ponomarenko a déclaré : « Au lieu de monter dans leur voiture et de rouler dans les quartiers pour chercher des propriétés, les nouveaux acheteurs commenceront probablement leur recherche en ligne pour obtenir des renseignements sur le marché. Il est important que l'agent immobilier interprète ces renseignements pour l'acheteur afin que l'on puisse mieux gérer le processus. »

### **Saskatoon, Saskatchewan**

À Saskatoon, les achats des nouveaux propriétaires sont restés stables durant les cinq dernières années et représentent actuellement la moitié de toute l'activité du marché de l'habitation. En conséquence, les condominiums ont connu un boom en popularité. Les condominiums de l'Est et l'Ouest de la ville se vendent entre 135 000 \$ et 140 000 \$, et font partie des propriétés que préfèrent les nouveaux acheteurs.

Bien que la majorité des nouveaux acheteurs soient des jeunes couples, plus de célibataires que jamais achètent de l'immobilier à Saskatoon.

Alors que les nouveaux propriétaires achètent des propriétés pour y vivre plutôt que pour faire simplement un investissement, plusieurs cherchent une maison avec un élément à revenu, comme un appartement au sous-sol, pour financer leur hypothèque. Cependant, ces propriétés sont en forte demande et peu sont disponibles.

« Les faibles taux d'intérêts font que c'est le meilleur moment d'entrer dans le marché. Cependant, il est important que les acheteurs ne considèrent pas seulement leur situation présente, mais également leur situation future lorsqu'ils achètent leur première propriété », a déclaré

Norm Fisher, directeur commercial, Royal LePage

Saskatoon Real Estate Ltd, Saskatoon. « Les acheteurs devraient faire attention à ne pas dépasser leurs possibilités financières et se rappeler qu'ils ne sont pas obligés de dépenser la totalité de la somme que la banque leur accorde. »

*31 pour cent des acheteurs potentiels qui sont des femmes disent que l'argument voulant que « L'achat d'une maison est un bon placement » est le plus important motif de leur achat.*

## **Regina, Saskatchewan**

Il y a un nombre croissant de nouveaux acheteurs à Regina; ils préfèrent les logements neufs dans le marché du condominium. Parkridge, Windsor Park et Lakeridge sont devenus des secteurs populaires pour ce groupe grâce aux projets de développement de condominiums, existants ou nouveaux. Les acheteurs cherchant d'autres types de propriété que les condominiums sont limités à de petits bungalows anciens individuels et des propriétés qui nécessitent des travaux, de l'ordre de 80 000 \$ à 100 000 \$, et ils cherchent généralement à Rosemont et Arnheim Place. Ces secteurs ne sont pas encore à la mode et sont encore abordables pour les jeunes acheteurs.

Dans ce groupe des nouveaux acheteurs, les jeunes femmes professionnelles apparaissent comme une part majeure du marché. Il y a sensiblement plus de femmes qui achètent seules des propriétés qu'il y a dix ans. Les femmes ont augmenté leur potentiel de gains au cours des dix dernières années et la confiance et l'optimisme général qui règnent parmi les consommateurs ont encouragé ce groupe à entrer dans le marché de l'habitation.

« Le profil du nouvel acheteur typique a vraiment changé au fil des ans. Les couples mariés étaient le groupe d'acheteurs prédominant, mais aujourd'hui il y a bien plus d'acheteurs célibataires dans le marché, en particulier des femmes », a déclaré Mike Duggleby, directeur, Royal LePage Regina Realty, Regina.

Généralement, les acheteuses sont très précises sur les caractéristiques qu'elles recherchent dans une propriété. L'apparence du voisinage et la sécurité de la propriété sont leurs plus grandes considérations. Elles préfèrent souvent les condominiums. Les hommes de Regina devenant propriétaires pour la première fois ont tendance à être plus souples concernant ce que devrait comporter la propriété; ils sont plus disposés à prendre des propriétés qui ont besoin de travaux importants, mais, pour eux, la présence d'un garage a un haut degré d'importance.

Alors que les prix ont continué à grimper ces dernières années, le marché de l'habitation de Regina demeure abordable. Les nouveaux acheteurs du marché tirent parti des faibles coûts d'emprunts et utilisent généralement ce levier financier pour dépenser le maximum de ce qu'ils peuvent se permettre. Pour aider à acheter une propriété plus grande et plus chère, les parents jouent souvent un rôle dans le financement d'un logement, en co-signant une hypothèque ou en participant au versement initial.

M. Duggleby ajoute : « Le moment est parfait pour les jeunes nouveaux acheteurs qui entrent dans le marché. Ce qu'ils payent en loyer est plus ou moins l'équivalent des paiements mensuels de l'hypothèque et les prix ainsi que les taux d'intérêts augmenteront sans doute dans le futur; il est sage d'acheter maintenant et de tirer profit du caractère relativement abordable de l'habitation. »

Si les parents ne sont pas impliqués dans le financement d'une transaction de vente d'un logement, il est commun qu'ils soient consultés pendant le processus décisionnel, spécialement lorsque le nouvel acheteur achète seul.

## **Alberta**

### **Sommaire des principaux marchés**

#### **Calgary**

Choisir une propriété dans un quartier à la mode est la première considération des nouveaux acheteurs de Calgary. Les quartiers prestigieux de la ville, comprenant le nord-ouest et le sud-ouest, sont les plus demandés, mais la hausse de valeur des propriétés a placé la plupart des maisons individuelles de ces secteurs hors de leur portée. De nouveaux condominiums ont cependant commencé à être construits dans ces quartiers et ont une popularité croissante parmi les nouveaux acheteurs.

La plupart des nouveaux acheteurs jeunes célibataires choisissent un condominium ou une maison en rangée située en ville et coûtant entre 120 000 et 150 000 \$, alors que les couples qui achètent pour la première fois ont plus de choix grâce à leur double revenu et préfèrent les maisons individuelles au centre ville, qu'ils payent entre 200 000 \$ et 250 000 \$.

Le profil d'un nouvel acheteur typique a changé de manière significative au cours des dix dernières années à Calgary. Alors que c'était traditionnellement les jeunes couples qui achetaient pour la première fois, il y a aujourd'hui de plus en plus d'acheteurs célibataires dans le marché. Beaucoup de ces acheteurs sont de jeunes professionnels, alors que d'autres sont de nouveaux célibataires faisant leur premier achat indépendamment.

Le nombre de femmes achetant des propriétés, que ce soit la première fois qu'elles soient impliquées dans une transaction où la première fois qu'elles le soient de manière indépendante, a considérablement augmenté au cours des dix dernières années.

« La définition d'un nouvel acheteur n'est plus ce qu'elle était, étant donné que le terme utilisé pour désigner les nouveaux propriétaires comprend aujourd'hui un grand nombre d'acheteurs qui ont été impliqués dans l'achat d'une maison, mais qui n'ont peut-être pas été compris dans l'acte de vente, et qui, à cause de circonstances comme un divorce ou une séparation, rentrent aujourd'hui à nouveau dans le marché des acheteurs indépendants. » a déclaré Ted Zaharko, courtier-propriétaire, Royal LePage Foothills Real Estate Services.

Même si certains de ces nouveaux acheteurs ont un peu d'expérience dans le processus d'achat, ils devront prendre leur temps pour éviter les pièges dans lesquels tombent les acheteurs inexpérimentés. M. Zaharko ajoute : « Les nouveaux acheteurs devraient essayer de planifier sur le long terme et acheter une maison qui ne satisfera pas seulement à leurs besoins actuels, mais également à leurs besoins des cinq ou dix prochaines années. Avec la montée des prix, il est logique pour eux d'obtenir le maximum pour leur argent aujourd'hui pour qu'ils ne soient pas obligés de changer pour un logement plus cher afin de loger une famille grandissante ou satisfaire à des besoins différents à un moment où les prix ou les taux d'intérêts sont plus hauts. »

### **Edmonton**

Les nouveaux acheteurs restent très actifs à Edmonton et constituent environ 30 à 35 pour cent de tous les acheteurs de la ville. Au cours des cinq dernières années, la demande de ce groupe d'acheteurs est restée forte et constante. Alors que le chômage et les taux d'intérêts restent faibles, une grande confiance du consommateur et le caractère abordable des maisons ont incité les nouveaux acheteurs à entrer dans le marché malgré le prix en hausse des propriétés.

Cette hausse du prix de vente a cependant contribué à un changement important du type d'habitation que recherchent les nouveaux acheteurs. Traditionnellement, ils préféraient les bungalows unifamiliaux individuels variant entre 80 000 \$ et 100 000 \$. Mais comme le marché de l'immobilier d'Edmonton a gagné en force et que les prix sont à la hausse, les accédants à la propriété ont été éloignés du marché du bungalow individuel.

Comme solution de rechange, les nouveaux acheteurs se sont tournés vers les condominiums coûtant moins de 100 000 \$. Edmonton a adopté lentement le mode de vie des condominiums, mais les acheteurs se sont peu à peu habitués à l'idée d'un lieu de vie demandant peu d'entretien et les condos sont maintenant devenus une propriété de choix pour les personnes entrant dans le marché. En raison de leur popularité, les condos dans les secteurs en développement attirent le plus grand nombre de nouveaux acheteurs. L'Ouest de la ville et Millwoods sont de ces secteurs.

« Le taux d'inoccupation des unités locatives de la ville est actuellement très bas, ce qui signifie qu'il y a encore beaucoup de personnes locataires qui pourraient devenir des acheteurs », a déclaré Ken Shearer, courtier/propriétaire, Royal LePage Noralta Real Estate Inc., Edmonton.

Conventionnellement, une propriété était mise au nom d'une seule personne, même si c'était un couple qui l'achetait; les agents ont cependant remarqué que le nombre de personnes impliquées dans l'achat d'une propriété dont les noms apparaissent sur l'acte de vente en tant que propriétaires a augmenté. De ces personnes font partie des couples en union libre où les deux parties sont copropriétaires, des groupes d'amis et des parents qui aident leurs enfants dans l'achat de leur première maison. Un nombre important de ces acheteurs sont des femmes, comparativement à il y a dix ans alors que le nom des femmes apparaissaient moins fréquemment sur l'acte de vente.

M. Shearer ajoute : « Dans le marché, le nombre de femmes nouvelles acheteuses a augmenté au cours des dernières années; acheter seules ou avec un(e) ami(e) ou un partenaire est devenu une option abordable pour elles. Les différences entre les principales considérations des hommes et des femmes en ce qui concerne la recherche d'une maison sont devenues plus apparentes à mesure que les chiffres augmentaient. Alors que les hommes se préoccupent du prix et du niveau d'entretien d'une propriété, les femmes se préoccupent du quartier et de la sécurité. Ceci est particulièrement vrai pour les acheteuses célibataires. »

*24 pour cent des acheteurs potentiels s'attendent à ce qu'un parent les aide financièrement en contribuant jusqu'à cinq pour cent de la mise de fonds d'une première maison.*

### Sommaire des principaux marchés

#### Vancouver

De faibles taux d'intérêts, un marché de l'habitation en plein boom et une forte confiance du consommateur ont contribué à l'arrivée massive de nouveaux acheteurs dans le marché de l'habitation de Vancouver au cours des deux dernières années.

Le marché de Vancouver étant parmi les marchés de l'habitation les plus chers au Canada, les nouveaux acheteurs ont été évincés de la plupart des catégories de logement. La majorité des personnes recherchant une propriété ont passé leur temps à chercher des condominiums allant de 225 000 \$ à 250 000 \$, particulièrement au cœur du centre-ville.

Le marché du condo inspire à nouveau confiance après un temps où les constructions de condominiums avaient la réputation d'être mauvaises et d'avoir des problèmes de moisissures. La construction s'est améliorée et des assurances plus complètes ont redonné confiance aux acheteurs. Des secteurs comme Yaletown, False Creek, Coal Harbour et West End sont devenus populaires auprès des nouveaux acheteurs.

Ne pas pouvoir se payer une maison individuelle n'a pas été l'unique raison de ce mouvement des nouveaux acheteurs vers les condominiums. Le peu d'entretien demandé, le grand nombre de commodités et de services, ainsi que l'emplacement privilégié de plusieurs de ces constructions ont rendu attrayante la vie en condo pour les jeunes, et souvent très occupés, professionnels.

« Bien que les prix à la hausse à Vancouver peuvent décourager les nouveaux acheteurs, il existe toujours un optimisme global », a déclaré Bill Binnie, président, Royal LePage Northshore, Vancouver. « Puisque la moyenne d'âge des nouveaux acheteurs a baissé ces dernières années, beaucoup d'enfants de baby-boomers achètent et plusieurs comptent sur le soutien financier de leurs parents. »

L'arrivée de jeunes nouveaux acheteurs sur le marché a augmenté le nombre de nouveaux acheteurs, dont un grand nombre de professionnels célibataires, et un nombre croissant de femmes célibataires. Bien que les acheteurs soient plus jeunes que jamais, ils sont plus avisés que par le passé, tirant parti de la technologie, particulièrement de l'Internet, pour effectuer leurs recherches dans le marché de l'immobilier.

M. Binnie ajoute : « Les nouveaux acheteurs sont mieux informés sur le marché de l'habitation que les acheteurs d'avant, mais ils commettent cependant toujours quelques erreurs communes. L'erreur la plus répandue étant que les jeunes nouveaux acheteurs se précipitent pour acheter leur nouvelle propriété sans avoir d'abord choisi un courtier immobilier qui réponde à leurs besoins et puisse les aider dans la totalité du processus d'achat. »



*Pour de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec :*

**Selena Fiacco** 416 510-5699  
Gérante, Communications nationales  
[SelenaFiacco@royallepage.ca](mailto:SelenaFiacco@royallepage.ca)

***PORTE-PAROLE RÉGIONAUX***

**Valerie Folk**, Atlantique (902) 452-5630  
Directrice de zone  
Royal LePage Atlantique  
[vfolk@royallepage.ca](mailto:vfolk@royallepage.ca)

**Gino Romanese**, Québec et Ontario 416 510-5809  
Premier vice-président  
Services immobiliers Royal LePage ltée  
[GRomanese@royallepage2.com](mailto:GRomanese@royallepage2.com)

**Glenn Ponomarenko**, Manitoba (204) 989-6900  
Courtier/propriétaire  
Royal LePage Top Producers Real Estate, Winnipeg  
[pomer@mts.net](mailto:pomer@mts.net)

**Norm Fisher**, Saskatoon (306) 533-2433  
Directeur des ventes  
Royal LePage Regina Realty  
[rlp@mysaskatoonhome.com](mailto:rlp@mysaskatoonhome.com)

**Mike Duggleby**, Regina (306) 359-1900  
Directeur général  
Royal LePage Regina Realty, Regina  
[MikeDuggleby@RoyalLePage.ca](mailto:MikeDuggleby@RoyalLePage.ca)

**Ted Zaharko**, Calgary (403) 288-1554  
courtier/propriétaire  
Royal LePage Foothills Real Estate Services  
[tzaharko@rlfoothills.com](mailto:tzaharko@rlfoothills.com)

**Ken Shearer**, Edmonton (780) 431-5600  
courtier-propriétaire  
Royal LePage Noralta Real Estate Inc.  
[ken@royallepage.ca](mailto:ken@royallepage.ca)

**Bill Binnie**, Vancouver (604) 926-6011  
Président  
Royal LePage Northshore  
[billbinnie@royallepage.ca](mailto:billbinnie@royallepage.ca)