

Le rapport Royal LePage 2009 sur les nouveaux acheteurs



Le rapport Royal LePage 2009 sur les nouveaux acheteurs

Table des matières

| | |
|---------------------------------------|---------|
| Atlantique | Page 1 |
| Québec | Page 2 |
| Ontario | Page 3 |
| Manitoba | Page 4 |
| Saskatchewan | Page 5 |
| Alberta | Page 6 |
| Colombie-Britannique | Page 8 |
| Coordonnées et porte-parole régionaux | Page 10 |

Sommaire national

Atlantique

En général, les activités dans le marché immobilier de la région de l'Atlantique demeurent stables et les acheteurs de première maison continuent de s'intégrer au marché. Grâce à des niveaux d'emploi élevés et une offre abondante de propriétés dans la région, le marché immobilier est maintenant plus abordable, en particulier pour ceux qui aimeraient faire l'achat de leur première maison. Les personnes devenant propriétaires pour la première fois font leur entrée sur le marché immobilier plus jeunes et 36 % des acheteurs potentiels de la région sont âgés de 18 à 34 ans.

Dans la région de l'Atlantique, 35 % des personnes qui songent à accéder à la propriété tiennent compte du crédit d'impôt pour la rénovation domiciliaire.

« Le Canada atlantique jouit actuellement d'une économie stable et saine, ce qui rend le marché immobilier plus attrayant pour les acheteurs d'une première maison, affirme M. Ralph Stephen, Royal LePage Atlantic Ltée, à Halifax. Dans les marchés tels que ceux d'Halifax ou de Moncton, les acheteurs recherchent encore des maisons neuves, mais nous observons qu'il y a de plus en plus d'acheteurs potentiels dans la région de l'Atlantique qui souhaitent faire l'achat d'une propriété qui nécessite des rénovations.

Selon un récent sondage de Royal LePage sur le marché immobilier, 48 % des acheteurs potentiels qui souhaitent acheter une propriété d'ici trois ans ont manifesté un intérêt pour une maison nécessitant des rénovations. Grâce au lancement récent du programme de crédit d'impôt pour la rénovation domiciliaire, 76 % de ces acheteurs potentiels pensent tirer profit des nouvelles mesures incitatives gouvernementales et rénover leur propriété.

Les acheteurs de première maison à Terre-Neuve, à l'Île-du-Prince-Édouard, au Nouveau Brunswick et en Nouvelle Écosse continuent de rechercher des maisons individuelles de plain-pied. Lors du premier trimestre de 2009, les prix moyens de ces maisons se situaient entre 157 000 \$ (Charlottetown) et 215 667 \$ (Halifax). Le lieu et l'accessibilité des propriétés demeurent des considérations clés qui motivent les décisions des acheteurs dans les différentes villes de la région.

« Les taux d'intérêt peu élevés et les récentes mesures incitatives gouvernementales, telles que le crédit d'impôt pour la rénovation domiciliaire, l'augmentation du maximum déductible au titre des REER et le crédit d'impôt pour l'achat d'une première habitation améliorent l'accessibilité. Certaines personnes qui ne pouvaient accéder à la propriété il y a quelques années peuvent le faire maintenant grâce à ces mesures. Au moment où de plus en plus d'acheteurs prennent connaissance des conditions favorables, il est probable qu'un plus grand nombre de personnes feront le saut dans le marché de l'immobilier », ajoute M. Stephen.

Les prix abordables des maisons (26 %), les taux d'intérêt peu élevés (17 %) et le crédit d'impôt pour la rénovation domiciliaire (11 %) constituent les principales mesures incitatives qui motivent les acheteurs à devenir propriétaires pour une première fois.

Québec

Montréal

Les acheteurs de première maison caressent toujours le rêve d'accéder à la propriété à Montréal et les nouveaux venus intègrent le marché immobilier de la région de manière relativement constante. Les taux d'intérêt peu élevés facilitent l'accès au marché immobilier. En effet, 41 % des personnes qui deviennent propriétaires pour la première fois signalent qu'il s'agit d'un des facteurs importants qui motivent leur décision d'achat, alors que 13 % d'entre elles mentionnent qu'elles sont influencées par les prix moins élevés des maisons.

Trente-trois pour cent des acheteurs de première maison au Québec affirment que le crédit d'impôt pour la rénovation domiciliaire influencera leur décision d'acheter ou non une propriété.

« En raison de l'incertitude économique actuelle et de certaines craintes exprimées à l'égard de la précarité de l'emploi, les acheteurs de première maison recherchent des propriétés abordables et ne veulent pas contracter un prêt hypothécaire trop élevé, affirme Mme Diane Ménard, Royal LePage Heritage Ltée, à Saint-Bruno. Ils veulent s'assurer qu'ils peuvent compter sur un revenu suffisant pour effectuer leurs paiements mensuels. »

Au moment où 47 % des nouveaux acheteurs au Québec prévoient s'établir en milieu urbain, plusieurs ont l'intention d'investir dans leur nouvelle maison et d'y vivre pour au moins dix ans. Cinquante-six pour cent des acheteurs d'une première maison souhaitent acquérir une propriété qui vaut entre 150 000 \$ et 300 000 \$, ce qui est en accord avec le marché immobilier montréalais actuel. Lors du premier trimestre de 2009, le prix moyen d'une copropriété était de 206 528 \$; celui d'une maison individuelle de plain-pied, de 232 375 \$; et celui d'une habitation standard à deux étages, de 330 056 \$.

Quarante et un pour cent d'entre eux considèrent que les taux d'intérêt peu élevés constituent le principal facteur pouvant les inciter à accéder à la propriété.

« Les personnes qui veulent accéder à la propriété visitent plus de maisons et prennent davantage de temps avant de soumettre une offre. La recherche de prix plus bas, de taux d'intérêt peu élevés et de la sécurité d'emploi semblent des facteurs déterminants, explique Mme Diane Ménard, Royal LePage Heritage Ltée, à Saint-Bruno. Les acheteurs d'une première maison doivent être prudents dans leur recherche de prix moins élevés. Il est important de rappeler aux nouveaux venus sur le marché que le prix des habitations au Québec est demeuré relativement stable. Nous n'avons pas connu de baisse de prix comme d'autres villes au Canada. »

Bien que les mesures incitatives gouvernementales continuent de motiver leurs décisions d'achat, la majorité des acheteurs d'une première maison au Québec cherchent des propriétés déjà rénovées, ce qui limite l'efficacité du crédit d'impôt pour la rénovation domiciliaire. De plus, bien que l'augmentation du maximum déductible au titre des REER semble attirante, 45 % des nouveaux acheteurs dans la région croient que cette mesure n'aura aucun effet, ce qui laisse entendre que les cotisations aux REER pourraient être peu importantes.

Ontario

Toronto

Dans la région du Grand Toronto, les condominiums demeurent populaires auprès des acheteurs de première propriété puisque les communautés urbaines où l'on retrouve des niveaux de prix accessibles sont des plus attrayantes pour les nouveaux venus sur le marché de l'immobilier. Les récentes mesures incitatives gouvernementales stimulent de plus en plus de jeunes acheteurs à accéder à la propriété.

« Le crédit d'impôt pour l'achat d'une première habitation et l'augmentation du maximum déductible au titre des REER sont des mesures incitatives profitables pour les acheteurs de première maison en Ontario, remarque Mme Trish Manning, courtière-directrice, Services immobiliers Royal LePage Ltée. Jumelées à des taux d'intérêt ayant atteint un record de bas niveau, les conditions immobilières actuelles sont en effet favorables, c'est pourquoi on constate qu'il y a de plus jeunes acheteurs de première propriété. »

En plus de constituer une option plus modeste pour les acheteurs de première maison, le condominium n'est plus seulement perçu comme une étape pour accéder à la propriété. Les Torontois devenant propriétaires pour la première fois demeurent généralement dans leur condominium entre trois et cinq ans, mais cette durée moyenne pourrait se prolonger puisqu'un grand nombre d'acheteurs projettent de conserver leur condominium à long terme.

Compte tenu du climat économique actuel, le marché de la revente de condominiums attire les acheteurs de première maison prudents, qui mettent en doute la viabilité d'un projet de construction de maison neuve. À Toronto, les acheteurs manifestent un intérêt pour les propriétés de moins de cinq ans, dotées en général de caractéristiques telles que des parquets en bois dur et des carreaux de granit. Par conséquent, le crédit d'impôt pour la rénovation domiciliaire a un impact négligeable sur les acheteurs de maison dans ce secteur.

« En plus des prix accessibles et des mesures incitatives gouvernementales, l'intérêt pour les condominiums varie également en fonction d'un autre facteur décisif : le lieu. À Toronto, l'attrait du centre-ville demeure important. Lorsque vous êtes sur le point d'acheter une propriété, il ne faut pas sous-estimer l'importance du lieu. Les acheteurs de première maison, comme plusieurs autres acheteurs, veulent être situés à proximité de leur lieu de travail, du réseau de transport, des magasins ainsi que des restaurants, et le condominium offre ces nombreux avantages », indique Mme Manning.

Les quartiers au cœur de l'est et de l'ouest du centre-ville sont appréciés des personnes qui achètent leur première maison. La rue King Street West permet de bénéficier à la fois des charmes de la ville et des espaces verts. De plus en plus, les jeunes familles s'intègrent à la collectivité, privilégiant l'achat d'un plus grand condominium plutôt que de s'établir en banlieue pour élever leur famille. Le secteur avoisinant l'intersection des rues Queen Street East et Parkdale reprend vie alors que le quartier de la distillerie est en plein essor.

En Ontario, les prix inférieurs des maisons (32 %), les taux d'intérêt peu élevés (23 %) et le crédit d'impôt pour l'achat d'une première habitation (15 %) constituent les principaux facteurs qui incitent les acheteurs à accéder à la propriété.

À Toronto, les acheteurs de première maison sont généralement âgés de 25 à 30 ans. Il y a autant de couples, mariés ou non, que de célibataires qui veulent accéder à la propriété. Les couples torontois dépensent jusqu'à 400 000 \$ lors de leur premier achat, alors que les célibataires (surtout des femmes) achètent généralement une propriété d'une valeur oscillant entre 250 000 \$ et 300 000 \$.

Ottawa

Forte de sa fonction publique vigoureuse qui protège son économie, la ville d'Ottawa a affiché une appréciation modeste des prix de ses maisons lors du premier trimestre de 2009 par rapport à l'année dernière. Cet élément clé a une influence sur les décisions de ceux qui veulent accéder à la propriété et qui commencent à regarder les maisons du côté des banlieues.

« La vie au centre-ville a cependant son charme, l'accessibilité stimule l'économie et la plupart des acheteurs de première maison optent pour les quartiers périphériques, là où les propriétés coûtent en général de 50 000 \$ à 75 000 \$ moins cher qu'au centre-ville, explique M. Pierre de Varennes, courtier-proprétaire, Royal LePage Performance Realty, à Ottawa. Nous observons de nouveaux venus dans le marché immobilier des collectivités d'Orléans, de Barrhaven et de Kanata; la majorité des acheteurs de ce secteur achètent des maisons en rangée offertes sur le marché de la revente, dont les prix varient entre 200 000 \$ et 250 000 \$. »

La proximité du cœur du centre-ville, la circulation peu dense et le réseau de transport de la ville permettent un accès rapide aux aménagements urbains pour les acheteurs d'une première maison en banlieue.

Les prix abordables et les taux d'intérêt peu élevés demeurent les principales considérations des résidents d'Ottawa qui envisagent d'accéder à la propriété. En effet, les acheteurs de première maison considèrent les prix abordables des maisons et les taux d'intérêt peu élevés comme les deux principaux facteurs qui guident leur décision : 32 % disent être influencés par le premier et 23 % par le second. L'accès aux mesures incitatives gouvernementales comme l'augmentation du maximum déductible au titre des REER, le crédit d'impôt pour l'achat d'une première habitation et le crédit d'impôt pour la rénovation domiciliaire de cette année sont également au nombre des considérations importantes des acheteurs.

« La décision du gouvernement d'accroître le maximum déductible au titre des REER pour les acheteurs de première maison permet à un plus grand nombre de personnes d'accéder à la propriété, déclare M. de Varennes. Grâce à cette mesure, les épargnants de la région peuvent devenir des acheteurs. De plus, l'abolition locale des droits de mutation immobilière modifie également le comportement des acheteurs. »

À Ottawa, l'acheteur de première maison type est âgé de 25 à 30 ans. Parmi les célibataires qui accèdent à la propriété, on compte une majorité de femmes.

Manitoba

Winnipeg

À Winnipeg, comme le nombre de propriétés à vendre est toujours limité, de nombreux acheteurs qui entrent sur le marché paient plus que le prix demandé pour leur première habitation. L'économie locale vigoureuse basée sur les infrastructures a fait en sorte que la concurrence est demeurée forte dans le marché, ce qui a réduit l'abordabilité des propriétés du centre ville. La banlieue est devenue une option populaire chez les acheteurs d'une première habitation.

Selon le sondage sur les acheteurs d'une première habitation de Royal LePage, 30 % des acheteurs des Prairies qui prévoient acheter une propriété au cours des trois prochaines années vont choisir une maison individuelle de plain-pied. Le deuxième choix des acheteurs d'une première habitation est le condominium, dans une proportion de 21 %, et le troisième est la maison individuelle à deux étages, dans une proportion de 15 %. Le marché des propriétés dont le prix se situe entre 150 000 \$ et 200 000 \$ est le plus vigoureux. Plus de la moitié des acheteurs d'une première habitation s'intéressent aux propriétés rénovées, ce qui

fait augmenter les exigences par rapport aux maisons à revendre en bon état. « Les nouveaux acheteurs veulent tout avoir tout cuit dans le bec », explique Ruthe Penner de Royal LePage Prime Realty, à Winnipeg. Parfois, ils peuvent tout avoir, mais cela déclenche une surenchère. Il arrive que les acheteurs d'une première propriété paient plus que le prix demandé. »

Au premier trimestre de 2009, le prix moyen pour une maison individuelle de plain-pied était de 231 663 \$. Les condominiums étaient beaucoup plus abordables et se vendaient en moyenne 145 943 \$. « De manière générale, les maisons individuelles de plain-pied sont le premier choix à Winnipeg, affirme Mme Penner. Les condominiums constituent un choix de style de vie, puisque les frais de copropriété ont une incidence sur l'abordabilité. »

Le sondage de Royal LePage indique qu'un grand nombre d'acheteurs espèrent pouvoir payer moins de 100 000 \$ pour leur première habitation. À en juger par les plus récentes données sur le marché, cet objectif n'est pas vraiment réaliste.

Mme Penner souligne que les acheteurs d'une première propriété à Winnipeg connaissent l'existence du crédit d'impôt pour la rénovation domiciliaire, mais qu'ils ont besoin d'aide pour savoir quels documents doivent être fournis et comment soumettre une demande. Selon l'expérience de Mme Penner, les facteurs qui influencent le plus les acheteurs d'une première maison sont les faibles taux d'intérêt, l'économie et la sécurité d'emploi.

Les quartiers prisés par les acheteurs d'une première propriété comprennent : Rivers Heights, qui est généralement un endroit attirant pour les personnes qui entrent sur le marché; Fraser's Grove; l'est et l'ouest de Caldonin. Le secteur est choisi selon l'abordabilité, et les propriétés les plus intéressantes se vendent à prime. Parmi les autres quartiers prisés, on retrouve la partie ouest de la ville, qui a connu une revitalisation, et Elmwood.

Selon Mme Penner, à Winnipeg, l'acheteur typique qui entre sur le marché a entre 20 et 30 ans. « L'immobilier demeure un bon investissement à Winnipeg, et les jeunes veulent entrer sur le marché aussitôt qu'ils le peuvent », explique t elle.

Saskatchewan

Regina

Les acheteurs d'une première habitation, qui représentent environ 30 % des acheteurs sur le marché immobilier de Regina, sont plutôt bien renseignés en ce qui a trait aux mesures incitatives gouvernementales telles que le crédit d'accès à la propriété et l'augmentation du montant pouvant être retiré des REER.

Seulement 44 % des acheteurs d'une première habitation dans les Prairies affirment qu'ils profiteraient du nouveau crédit d'impôt pour la rénovation domiciliaire.

Les taux d'intérêt sont considérés comme un facteur d'influence par une vaste majorité (92 %) des acheteurs qui comptent acheter leur première habitation dans les Prairies. Le prix peu élevé suit de près au deuxième rang dans une proportion de 88 %, et le crédit d'impôt pour la rénovation domiciliaire arrive au troisième rang dans une proportion de 55 %.

Selon Mike Duggleby de Royal LePage Regina Realty, le crédit d'accès à la propriété de 750 \$ n'est pas le facteur de décision d'achat. Les nouveaux acheteurs qui ont des REER sont au courant de l'augmentation du montant pouvant être retiré. Toutefois, M. Duggleby souligne que

Cinquante et un pour cent des acheteurs d'une première maison au Manitoba et en Saskatchewan recherchent une propriété de moins de 150 000 \$

puisque de nombreux acheteurs d'une première propriété sont jeunes, ils n'ont pas beaucoup d'argent de côté.

Le marché des achats d'une première habitation à Regina s'améliore par rapport aux deux années précédentes. En effet, les prix étaient alors généralement hors de portée et la surenchère était fréquente.

M. Duggleby affirme que l'abordabilité et l'emplacement sont les deux considérations les plus importantes pour les acheteurs d'une première habitation. Les propriétés se vendant entre 150 000 \$ et 250 000 \$ sont les plus prisées par les acheteurs d'une première propriété. Offrant un vaste choix de maisons de plain pied et de maisons à deux étages, Broders Annex est le quartier le plus prisé chez ces acheteurs. « Il s'agit d'un quartier qui n'a pas encore de cachet, alors il représente un investissement judicieux », explique M. Duggleby.

Plus de la moitié des acheteurs sondés projettent d'acheter une maison individuelle de plain pied ou un condominium. Selon l'expérience de M. Duggleby, les condominiums et les maisons unifamiliales à revendre qui sont situés dans de vieux quartiers sont les propriétés les plus prisées. Au premier trimestre de 2009, les condominiums se vendaient en moyenne 168 806 \$, et le prix moyen d'une maison individuelle de plain pied était de 266 625 \$. Presque la moitié des acheteurs d'une première habitation dans les Prairies déclarent gagner moins de 35 000 \$ par année, et le prix des nouveaux condominiums est généralement plus approprié pour les bébé boumeurs qui recherchent une demeure plus petite.

Selon M. Duggleby, bien que les répondants planifient vivre dans leur première propriété pendant 10 ans, la plupart d'entre eux finissent par y rester environ trois ans pour ensuite déménager dans une habitation plus grande lorsque leur famille s'agrandit.

Les jeunes acheteurs composent toujours une grande partie du marché des acheteurs d'une première habitation, et M. Duggleby dit avoir remarqué que davantage de personnes achètent leur première propriété avant de se marier. À Regina, les jeunes femmes représentent un pourcentage croissant des acheteurs d'une première habitation.

Alberta

Edmonton

À Edmonton, les acheteurs d'une première habitation représentent environ 30 % des acheteurs de propriété, pourcentage moindre que lorsque l'économie était plus forte en Alberta. Selon le sondage effectué par Royal LePage, les condominiums et les maisons individuelles de plain-pied sont les choix les plus prisés par les acheteurs d'une première maison, et les propriétés à revendre constituent l'option la plus réaliste pour ces derniers.

« Plusieurs jeunes acheteurs sont attirés par les nouvelles constructions, affirme Ken Shearer, de Royal LePage Noralta Real Estate, à Edmonton. Toutefois, d'un point de vue réaliste, les propriétés neuves ne sont pas abordables pour eux; les propriétés de revente offrent plus de superficie à moindre prix. »

Le sondage indique que la majorité des nouveaux acheteurs projettent de s'installer en milieu urbain et que 42 % de ces derniers comptent vivre dans leur première propriété pendant 10 ans ou plus. Quarante-huit pour cent des nouveaux acheteurs prévoient acheter une propriété dont le prix se situe entre 150 000 \$ et 300 000 \$. À Edmonton, au premier trimestre de 2009, le prix moyen d'un condominium était de 210 000 \$, et celui d'une maison individuelle de plain-pied était de 298 750 \$, prix qui sont, dans les deux cas, beaucoup

plus abordables que l'an passé. Même s'il est possible de trouver une première habitation à un prix se situant entre 100 000 \$ et 150 000 \$, les acheteurs ont tendance à chercher un condominium d'environ 20 ans qui comporte une chambre à coucher.

Bien que les répondants aient affirmé que le prix plus bas des habitations est la principale raison qui les pousse à s'intéresser au marché immobilier de l'Alberta, les faibles taux d'intérêt et la sécurité d'emploi sont également des considérations très importantes. Selon le sondage, l'augmentation du montant pouvant être retiré des REER ne constitue pas un motif important. « Les acheteurs d'une première habitation sont peu nombreux à posséder des investissements importants dans des REER, explique Shearer. Beaucoup de jeunes ne pensent aux REER qu'après leurs cinq premières années de travail. »

De plus, selon Shearer, le crédit d'impôt pour l'achat d'une première habitation et le crédit d'impôt pour la rénovation domiciliaire ne sont pas des facteurs importants à Edmonton. « Les mesures incitatives gouvernementales peuvent être l'élément final qui convainc les acheteurs d'acquérir leur première propriété, mais ces derniers doivent d'abord être prêts et en mesure de faire une mise de fonds. Si l'acheteur d'une première habitation est prêt à acheter, il va acheter. »

Parmi les régions les plus prisées chez les nouveaux acheteurs, on compte la banlieue, où il est possible de trouver un nouvel condominium correspondant à son budget, la région de l'université, où de nombreux parents achètent des propriétés pour leurs enfants, ainsi que les quartiers résidentiels d'Allendale et de McKernan. Les régions ouest et sud-ouest d'Edmonton sont populaires auprès des jeunes acheteurs. Shearer affirme que les quartiers plus anciens offrent en général des possibilités de rénovation et permettent d'ajouter de la valeur à la propriété grâce au travail manuel.

Calgary

À Calgary, le nombre d'acheteurs d'une première habitation a augmenté. En effet, ces derniers représentent environ 30 % des acheteurs sur le marché immobilier résidentiel. Selon Joanna Barstad, de Royal LePage Benchmark, les nouveaux acheteurs s'intéressent surtout aux condominiums en ville et aux maisons individuelles en banlieue. Les acheteurs peuvent s'attendre à payer entre 250 000 \$ et 300 000 \$ au centre ville, et entre 300 000 \$ et 350 000 \$ en banlieue.

Au cours de la dernière année, les condominiums sont devenus plus abordables. Au premier trimestre de 2009, un condominium se vendait en moyenne 245 756 \$. Même si le prix des maisons individuelles de plain-pied a aussi diminué, ces dernières sont tout de même considérablement plus chères et se vendent en moyenne 391 833 \$.

Le sondage de Royal LePage indique que les faibles taux d'intérêt, ainsi que les prix plus concurrentiels offerts sur le marché, stimulent les achats de première maison. Barstad est d'accord. « Toutes les personnes avec qui j'ai discuté récemment m'ont dit qu'elles profiteraient des taux d'intérêt, particulièrement depuis que les prix ont diminué », dit elle.

De nombreux acheteurs connaissent l'existence du crédit d'impôt pour la rénovation domiciliaire récemment mis en place. Toutefois, peu d'acheteurs sont au courant de l'augmentation du montant pouvant être retiré des REER, puisque cette mesure incitative n'a pas été autant publicisée.

Presque le quart des acheteurs d'une première habitation croient que le prix des maisons continuera de diminuer, ce qui fait en sorte qu'ils hésitent à acheter. Vingt-six pour cent des acheteurs déclarent qu'ils hésitent à acheter une propriété en raison de leurs inquiétudes relativement à l'économie.

Selon le sondage, plus de la moitié des acheteurs en Alberta veulent des maisons neuves ou rénovées. Barstad croit par contre que les rénovations majeures sont irréalistes en raison de la passion pour les activités extérieures à Calgary. « Je travaille dans ce domaine depuis 13 ans, dit elle, et il semble que les acheteurs d'une première habitation soient prêts à repeindre, à refaire les planchers et à modifier l'éclairage, mais c'est tout. Ils sont trop occupés à faire du ski, de l'alpinisme ou de la randonnée les fins de semaine. »

Quatre vingt huit pour cent des acheteurs d'une première habitation en Alberta affirment qu'ils profiteraient du crédit d'impôt pour la rénovation domiciliaire afin d'apporter des améliorations à leur maison. Il s'agit d'un pourcentage plus élevé par rapport à toute autre région du Canada.

La région la plus prisée chez les Calgariens qui font leur entrée sur le marché est la ville, et Barstad a constaté que de plus en plus d'acheteurs sont sensibilisés à l'environnement. « Un grand nombre d'acheteurs d'une première habitation ne possèdent pas de voiture et ont donc un style de vie différent. Calgary s'est beaucoup diversifiée, et davantage d'efforts sont déployés en matière d'incitatifs écologiques. Par exemple, de plus en plus de gens se rendent au travail en vélo. » La banlieue devient également populaire auprès des acheteurs sensibilisés à l'environnement, et ce, depuis le développement du réseau de transport ferroviaire visant à mieux répondre aux besoins des résidents qui font la navette.

Selon l'expérience de Barstad, les facteurs qui influencent le plus les acheteurs d'une première habitation de Calgary sont l'abordabilité et l'emplacement, puis les services. Les réponses des personnes sondées montrent que les mesures incitatives gouvernementales ayant le plus d'influence en Alberta sont le crédit d'impôt pour la rénovation domiciliaire et l'augmentation du montant pouvant être retiré des REER. Typiquement, les acheteurs d'une première habitation qui recherchent un condominium en ville sont célibataires, ont moins de 30 ans et occupent un emploi stable. En outre, un nombre croissant de ces acheteurs sont des femmes. Beaucoup de personnes en couple qui désirent acheter leur première propriété en banlieue sont également âgées de moins de 30 ans.

Colombie-Britannique

Puisque le prix des maisons est plutôt stable ou à la baisse dans de nombreuses régions en Colombie Britannique, et que les taux d'intérêt n'ont jamais été aussi faibles, les acheteurs d'une première propriété, dont beaucoup sont de sexe féminin, profitent de prix plus abordables. Selon le sondage sur les acheteurs d'une première habitation effectué récemment par Royal LePage, 60 % des acheteurs qui entrent pour la première fois sur le marché immobilier de la Colombie Britannique sont des femmes.

Le prix réduit des habitations (49 %) et les taux d'intérêt faibles (32 %) sont les facteurs qui incitent le plus les acheteurs de la Colombie Britannique à acheter leur première propriété.

« Il est intéressant de constater que plus de femmes entrent sur le marché et que davantage d'acheteurs d'une première habitation recherchent une propriété à revendre qu'ils peuvent rénover », explique Chris Simmons, de Royal LePage Westside.

Le sondage de Royal LePage indique qu'en Colombie Britannique, 40 % des acheteurs potentiels d'une première habitation ont l'intention d'acheter une propriété à rénover, alors que 50 % préfèrent acheter une propriété neuve ou déjà rénovée. Lorsqu'on a questionné les acheteurs d'une première habitation de la Colombie Britannique au sujet des mesures incitatives gouvernementales, 80 % d'entre eux ont affirmé qu'ils profiteraient du crédit d'impôt pour la rénovation domiciliaire offert par le gouvernement fédéral pour apporter des améliorations à une propriété.

Selon les résultats du sondage, d'autres mesures incitatives, telles que l'augmentation du maximum

déductible au titre des REER, sont des facteurs de motivation pour 48 % des acheteurs d'une première habitation en Colombie Britannique. Toutefois, les décisions d'achat ont beaucoup plus tendance à être motivées par le prix réduit des propriétés et les faibles taux d'intérêt.

« En ce moment, l'acheteur peut obtenir un prêt hypothécaire à un taux de 3,5 % sur cinq ans. Ce sont les taux d'intérêt peu élevés qui dynamisent le marché et qui poussent les acheteurs d'une première propriété à passer à l'action », déclare M. Simmons.

Trente sept pour cent des acheteurs potentiels d'une première maison en Colombie Britannique déclarent qu'ils hésitent à faire leur entrée sur le marché immobilier en raison de leurs inquiétudes relatives à la sécurité d'emploi.

La majorité des nouveaux acheteurs, c'est à dire 58 %, disent vouloir dépenser 300 000 \$ ou moins pour leur première habitation, alors que 31 % sont prêts à dépenser entre 300 000 \$ et 500 000 \$. M. Simmons souligne que les acheteurs d'une première maison à Vancouver ont davantage tendance à préférer les condominiums et les maisons en rangée. Toutefois, de plus en plus d'acheteurs réussissent à trouver des maisons individuelles abordables à l'extérieur de la ville, dans les banlieues de la vallée du Fraser.

Selon le sondage sur le prix des maisons de Royal LePage, au premier trimestre de 2009, le prix moyen des maisons individuelles de plain-pied était de 260 000 \$ à Victoria, de 540 000 \$ à Vancouver Est et de 950 000 \$ à Vancouver Ouest. Le prix des condominiums était de 175 000 \$ à Victoria, de 280 000 \$ à Vancouver Nord et de 625 000 \$ à Vancouver Ouest.

Pour de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec :

Melissa Cassar

416.645.3647
Fleishman Hillard
melissa.cassar@fleishman.ca

Tammy Gilmer

416.510.5783
Royal LePage Canada
tgilmer@royallepage.ca

Porte-parole régionaux

Ralph Stephen, Atlantique

506.658.6440
Courtier et propriétaire
Royal LePage Atlantic Ltd., Halifax
rjstephen@royallepage.ca

Ruth Penner, Manitoba

204.989.7900
Assistante accréditée
Royal LePage Prime Realty, Winnipeg
ruthpenner@royallepage.ca

Trish Manning, Toronto

416.487.4311
Courtière et directrice
Royal LePage Real Estate Services Ltd., Toronto
trishmanning@royallepage.ca

Mike Duggleby, Regina

306.359.1900
Courtier et directeur
Royal LePage Regina Realty, Regina
MikeDuggleby@RoyalLePage.ca

Dianne Usher, Toronto

416.489.2121
Directrice de zone
Royal LePage Real Estate Services Ltd., Toronto
dianneusher@royallepage.ca

Corinne Lyall, Calgary

403.301.7227
Courtière associée
Royal LePage Benchmark, Calgary
clyall@royallepage.ca

Diane Ménard, Montréal

450.441.1576
Courtière
Royal LePage Heritage, Saint-Bruno
dmenard@royallepage.ca

Ken Shearer, Edmonton

780.431.5600
Courtier et propriétaire
Royal LePage Noralta Real Estate Inc., Edmonton
ken@royallepage.ca

Pierre de Varennes, Ottawa

613.733.9100
Courtier et propriétaire
Royal LePage Performance Realty, Ottawa
pdevarennes@royallepage.ca

Chris Simmons, Colombie-Britannique

604.261.9311
Courtier et propriétaire
Royal LePage Sunshine Coast, Gibsons
chrissimmons@royallepage.ca