

## DU CHANGEMENT S.V.P. !

C'est fou comme au retour des vacances, on ne voit rien de la même façon. La céramique tendance des années « 70 » avec laquelle on s'est toujours accommodée n'a soudain plus la cote et notre bureau « temporairement » établi dans un coin de fortune du salon, nous donne la nausée.

Lorsque l'on a envie de tout rénover dans notre propriété et qu'on commence à la critiquer, il est peut-être temps de procéder à une nouvelle étape : la mise en marché de sa propriété. L'automne est la période tout indiquée pour la vente d'une propriété.

Si à la lecture de ce paragraphe vous avez un questionnement, c'est que vous êtes près aux changements et que malgré l'insécurité éprouvée dans cette action votre envie gagne du terrain.

Aussi, pourquoi pas envisager une recherche active de votre nouveau nid tout en procédant aux étapes de commercialisation de votre maison.

Celle-ci étant sans doute votre bien le plus précieux, sa mise en marché nécessite l'avis d'un expert : votre agent immobilier. Son expertise est essentielle pour procéder à une juste estimation de la valeur marchande de votre propriété. Le marché actuel est en mouvance, il est d'autant plus important d'ajuster le prix de vente de sa propriété au prix réel du marché. Ainsi, vous gagnerez du temps et irez rechercher le maximum de la valeur de votre propriété.

Et si cette démarche se réalisait dans le plaisir et le bonheur ! Eh oui ! C'est possible ! Contactez un agent immobilier avec lequel vous êtes à l'aise, qui respectera vos choix et comprendra vos besoins. C'est indispensable que la « chimie » passe entre vous. D'autant plus que l'achat ou la vente d'une propriété est une démarche très personnelle et qui implique souvent toute une famille. N'y allez pas au hasard !

Dès le moment où nos besoins changent, nous nous questionnons sur le type de changement à apporter. Parfois, les enfants sont partis et la maison est devenue trop grande. Sommes-nous réellement prêts à aller en condo ou d'autres choix s'avèreraient-ils plus judicieux pour répondre à nos attentes ? Après une séparation, devrais-je garder la propriété familiale ou me bâtir une nouvelle vie dans un nouveau cocon ? La venue d'un bébé bouleverse souvent l'intérêt que l'on avait sur sa coquette habitation.

Votre agent deviendra votre confident et complice. Il pourra vous guider dans cette cascade de questionnements et prendra le temps de valider la meilleure des démarches et vous assistera au meilleur de vos intérêts.

Comment déterminer précisément nos besoins futurs ? Aussi bien opter pour un processus tout en douceur.

Visionner, avec votre agent, des propriétés intéressantes et sélectionnées par celui-ci et qui répondront à vos nouveaux objectifs de vie.

À la vue de celles-ci, curiosités rassasiées et angoisses apaisées, vous pourrez respirer allégrement... Tout en vous donnant l'opportunité de dénicher votre prochain « coup de coeur ». Cet endroit où l'organisation d'un déménagement devient complètement secondaire. Vous ne penserez qu'à votre nouveau bonheur.

Profitez du marché privilégié de l'automne pour réaliser votre rêve de changement et faites d'une pierre deux coups, obtenez un prix encore florissant pour une transaction gagnante !

## MAUDITE VENDEUSE !

Êtes-vous de ceux qui pensent pouvoir se passer d'un agent immobilier ? Et bien, peut-être changerez-vous d'idée à la lecture de cet article.

« Je suis passionnée de mon métier, ma réussite professionnelle est le fruit d'une étroite collaboration avec mes clients, oubliez la vente à pression et les subterfuges « très peu pour moi », mais un climat de confiance nourri et entretenu au fil des ans... depuis maintenant 13 ans ».

Je suis impliquée dans des processus décisionnels et personnels fort importants pour mes clients. Lorsque je travaille pour la vente ou l'achat d'une propriété, je me sens extrêmement choyée de participer à ce projet de vie. Aussi, je mets tout mon coeur et mon énergie à la réussite de cette transaction.

Le marché immobilier actuel montre des signes d'essoufflement, ce ralentissement vient du fait qu'il y a plus d'inscriptions de propriétés à vendre dans tous les secteurs de Québec par rapport au nombre de ventes finalisées en 2005. Les perspectives de ventes faites par la SCHL pour l'année 2007 vont dans ce sens. Elles laissent entrevoir un léger fléchissement du marché équivalent à 2.1 % des ventes par rapport à l'année 2006. En ce qui a trait au taux d'inscriptions dans le S.I.A., la SCHL prévoit une baisse de 18 % pour l'année 2007 et une progression du prix médian des résidences offertes passant de 5 % en 2006 à 2 % en 2007. Nous sommes à l'aube d'un nouveau cycle du marché immobilier où les acheteurs auront de plus en plus de choix et où les vendeurs devront s'armer de patience pour la vente de leur propriété. À la lumière de ces observations, statistiques à l'appui, soyons au devant du marché pour contrer les effets négatifs reliés au ralentissement immobilier.

Comme professionnelle, permettez-moi de vous offrir quelques conseils judicieux... à la poursuite de vos intérêts financiers et immobiliers. Il est entendu que le prix listé tient lieu de force de frappe dans la mise en marché de votre propriété. L'impact de départ d'un excellent « listing » contribue à contrer les fluctuations du marché et à mieux cibler notre clientèle. Les acheteurs actuels sont très informés. Occupés, les clients n'ont aucun intérêt à perdre leur temps sur des propriétés trop chèrement mises en marché. Ceux-ci sélectionnent prioritairement des produits répondant à leurs critères en fonction de leurs objectifs financiers, et nous observons ce phénomène dans les différentes strates de prix et de produits du marché.

Pour ceux qui ont pris connaissance de leur nouvelle évaluation foncière et qui se sentent maintenant « enrichis » de cette valeur, dites-vous que ce nouveau rôle triennal 2007-2008-2009 est basé sur une moyenne antérieure calculée sur les ventes des 3 dernières années. Cette évaluation n'est donc jamais représentative du marché actuel. Elle est plutôt un indicateur qui contribue à nous retrouver dans un marché en mouvance. Et rien n'est plus efficace qu'un agent immobilier compétent pour vous guider dans le choix du prix de vente idéal de votre propriété.

Aussi pourquoi prendre un risque, perdre temps et énergie avec une pancarte « sans intermédiaire » quand vous pouvez avoir recours à de véritables professionnels de l'immobilier à Québec. Vous savez qu'il est toujours préférable de faire affaire avec des gens compétents. Est-ce sage d'oser une transaction « direct du propriétaire » lorsque, malheureusement, cela se solde souvent par un échec financier ou une vente avortée.

Avec le nombre croissant de propriétés à vendre prévu par la SCHL pour 2007, profitez de l'automne pour mettre en marché votre propriété et devancez les effets néfastes qu'un surplus de propriétés pourrait avoir dans le futur.

Pour faciliter l'accès à la propriété, la SCHL éliminait depuis le 28 juin dernier le droit de demande qui s'applique à l'assurance des prêts hypothécaires pour les propriétaires occupants. De plus, elle assure maintenant des prêts hypothécaires comportant une période d'amortissement prolongé pouvant atteindre 35 ans, ce qui facilitera grandement l'accession à la propriété pour un plus grand nombre d'acheteurs.

Étant mieux informé et préparé aux caprices et aux nouveautés du marché, vous êtes fin prêt à prendre des décisions éclairées. Nul besoin de vous dire que pour mes clients, je suis une femme riche en savoir-faire et en complicité dans la poursuite de leur rêve. Donc, n'hésitez pas à me contacter et j'agirai envers vous avec compétence, diligence et deviendrai votre **SUPER VENDEUSE**.

## À VOS MARQUES... PRÊTS... VISITEZ !

Les cheveux ébouriffés de vent frais, l'œil aux aguets et petit calepin à la main, l'acheteur diligent court les rues à la recherche de sa prochaine conquête. L'achat d'une résidence est une décision où le charme agit inévitablement sur la raison.

Bien qu'il contacte son agent immobilier préféré pour lui faire part de ses critères parfaitement identifiés, l'acheteur désire avant tout dénicher son coup de cœur tant espéré. Le crépitement d'un feu de foyer, l'attrait d'un joli boudoir au rez-de-chaussée ou simplement la vue d'un décor soigné et raffiné peut attirer l'intérêt d'un acheteur potentiel.

Après avoir déniché la maison de rêve, une foule de questionnements préoccupe notre acheteur avisé. Mais par où commencer. Laissez-vous guider par votre agent immobilier dans ces étapes d'accès à la propriété, ce sont des démarches importantes et étonnamment stressantes.

Par conséquent, il vaut mieux laisser la rédaction de votre promesse d'achat entre les mains expertes de votre agent. Celui-ci saura vous conseiller judicieusement en proposant les clauses légales propices à votre situation.

Pendant que vous magasinez le choix de votre institution financière pour avoir les meilleures conditions du marché et satisfaire à votre obligation d'autorisation bancaire, prenez rendez-vous auprès d'un inspecteur en bâtiment de votre choix.

L'inspecteur en bâtiment fera une inspection visuelle de la propriété que vous vous apprêtez à acheter, celui-ci a un rôle important et doit détenir une assurance responsabilité professionnelle erreurs et omissions... pour vous dédommager en cas d'erreur professionnelle. Demandez que son investigation s'accompagne d'un rapport écrit. Lors de la survenance d'un vice quelconque, ce rapport est primordial pour prouver l'objet du vice et obtenir réparation. Une renégociation du prix d'achat est alors envisageable.

L'obtention de documents relatifs à la vérification des titres et à la conformité du bâtiment est à réclamer. La déclaration du vendeur permet d'éclairer l'acheteur sur l'historique et les vices possibles de la propriété. L'analyse du certificat de localisation est nécessaire. Il assure l'état actuel de la propriété par rapport aux lois et règlements existants. L'acheteur est ainsi mis au courant de toutes irrégularités relatives à sa nouvelle acquisition.

Le certificat de localisation est un outil précis et détaillé. Une propriété non conforme aux règlements municipaux devient à coup sûr dévaluée, un créancier perd tout intérêt à financer une construction dérogatoire.

De là, l'importance pour un vendeur de mandater rapidement un arpenteur-géomètre. Il effectue un certificat de localisation, outil essentiel à la mise en marché de sa propriété. Si celui-ci découvre une irrégularité, le vendeur pourra y remédier en demandant une dérogation mineure à la ville. La dérogation mineure permet à ce qu'une construction non conforme dans sa position actuelle soit acceptée du comité d'urbanisme par règlement municipal.

Le droit acquis est une appellation légale ayant une signification bien différente. Ce droit existe lorsqu'au moment de la construction, il n'y avait pas de règlement qui régissait l'érection du bâtiment. La seule personne autorisée à déclarer un droit acquis est un juge de la cour. La rénovation cadastrale a modifié à l'occasion les limites de certaines propriétés. Présenter un certificat de localisation non conforme peut occasionner de longues démarches et même empêcher la conclusion de la vente. Et obtenir la conformité du dit certificat incombe le vendeur.

Le choix du notaire appartient à l'acheteur. Il vous conseillera adéquatement sur la validité du certificat de localisation, préparera l'acte de vente et fera les ajustements nécessaires au moment de la signature des parties. Optez pour un professionnel de confiance avec lequel vous vous sentez à l'aise. Il pourra rédiger en temps opportun votre testament, un mandat d'inaptitude ou célébrer votre mariage ! Bref, vivre l'évolution de votre famille.

Vous méritez ce qu'il y a de mieux ! N'y a-t-il pas meilleure période que l'automne pour dénicher et finaliser l'achat de la propriété désirée ! Enfants à l'école et pas de banc de neige en vue pour troubler les vérifications du site. C'est chouette de s'extasier devant votre nouveau chez-soi les pieds légers et le cœur content.

**Bonne visite !**

## MON CHÉRI ! ON RÉNOVE POUR NOËL !

Je suis toute frétilante à l'approche des Fêtes. Les rues illuminées stimulent la recherche d'une propriété... Vision très différente des soirées ternes de novembre. C'est un plaisir de faire visiter des maisons parfumées de cannelle et d'orange. Les fameux sapins scintillants prennent toute la place au salon avec éboulis de cadeaux emballés en dessous. Parfois, j'ai même le privilège d'assister aux préparatifs des festins divins ! Ouf ! Pas facile de conserver son self-control devant une montagne de beignets chauds ! Vive les douceurs des Fêtes !

Noël est une période propice aux projets de couples. Réunir la famille dans l'élaboration d'une nouvelle vision commune. La venue d'un bébé pour la prochaine année, l'envie de déménager et très fréquemment, le projet de rénover.

L'aménagement d'une nouvelle cuisine, la finition du sous-sol ou l'installation d'un foyer font partie des rêves de plusieurs propriétaires. Mais vais-je retrouver mon investissement lors d'une revente éventuelle ? Et qu'en est-il de la plus value de ma propriété ?

Au Québec, le marché de la rénovation est prospère. On parle du segment le plus rigoureux du marché résidentiel soit un marché de 10 milliards de dollars.

Lorsqu'on pense rénovations, certaines pièces arrivent en tête de liste. Cuisine et salle de bains viennent en premier rang ensuite de l'aménagement du sous-sol, de l'ajout d'un foyer ou d'une piscine, changement du recouvrement du plancher ou d'un nouvel aménagement paysager. Mais combien peut-on espérer récupérer de ces travaux ?

Selon l'institut canadien des évaluateurs agréés, il serait possible d'aller rechercher jusqu'à 75 % de la valeur contributive du coût pour la rénovation d'une cuisine ou d'une salle de bains. Un montant environnant à 50 % des travaux d'aménagement d'un sous-sol. L'ajout d'un foyer est de loin le meilleur investissement pouvant atteindre jusqu'à 100 % du prix défrayé. Malheureusement pour certains, la piscine creusée est la pire des dépenses puisque dès la première année de son installation, elle perd 50 % de sa valeur.

Pour ce qui a trait au paysagement ou à l'ajout d'un garage, le montant est proportionnel à la valeur générale de la propriété. Ainsi, pour une maison de 250 000 \$, une valeur de 50 000 \$ peut être allouée à l'aménagement paysager et la présence d'un garage est évidemment explicable et quantifiable. Ces chiffres ne seront toutefois plus valides pour une propriété de 100 000 \$.

D'autres rénovations contribuent à l'entretien général de la propriété et lui maintiennent sa valeur à ce titre, un nouveau recouvrement de toiture ou la pose de fenêtres neuves n'entraîne pas nécessairement une hausse de la valeur de la propriété. Pourtant, la revente d'une maison rénovée et entretenue se fera plus rapidement et dans des conditions souvent plus faciles qu'une autre laissée dans son état d'origine. Les acheteurs étant peu enclins à investir dans des rénos liées à la maintenance normale de leur nouvelle acquisition.

Les acquéreurs potentiels préfèrent de loin s'impliquer dans un changement de décor ou imaginer un potentiel futur de rénovations en fonction de leur goût ou de leurs intérêts personnels.

Alors, pour Noël si votre chéri (e) vous propose une rénovation en règle de la cuisine, vous aurez une idée indicative de la valeur que vous récupérerez de vos travaux. N'oubliez pas que nous entrons dans un marché résolument d'acheteurs pour les propriétés en haut de 250 000 \$. Et lorsque l'on prévoit une revente à l'horizon, il faut penser à un investissement qui sera à coup sûr récupérable. Soyez certains qu'un agent immobilier compétent pourra vous conseiller dans vos travaux.

Je vous souhaite de très Joyeuses Fêtes entourées des gens que vous aimez + remplie de joie, de santé, de paix et... de beignets !

## TRANSFÉRÉ... POUR LA NOUVELLE ANNÉE !

Pas de panique ! La promotion visionnée pour septembre 2008 arrive plus tôt que prévue ? Où est-ce « l'écoeurite » de votre dernier emploi qui vous pousse à aller vers de nouveaux horizons ? Peu importe les raisons du transfert, soyez bien informé et entouré pour mener de front cette période innovatrice.

Quand on pense à un déménagement, on pense à une multitude d'éléments à orchestrer. Lors d'un changement de ville, de province ou de pays, l'organisation est salutaire. Le stress du nouvel emploi, celui du conjoint, des enfants font souvent grimper la tension en intensité.

Le temps venu, le processus de mise en marché de sa propriété doit se faire avec facilité. Première étape, la sélection de votre agent immobilier préféré. Celui-ci engagera des démarches pour évaluer votre propriété adéquatement en fonction du marché actuel. Puis, vous conseillera dans l'élaboration du plan marketing, des visites... bref, visionner ensemble toutes les stratégies possibles pour atteindre votre but ultime : la vente rapide de votre propriété.

Préoccupez à l'idée de dénicher votre nouveau chez-soi, n'hésitez pas à consulter votre agent pour qu'il vous réfère un collègue travaillant dans le secteur transféré. Ainsi, la personne en question pourra s'investir à fond dans la recherche de votre coup de cœur et bien vous représenter.

Vous connaissez probablement la déduction fiscale des frais de déménagement. Mais quand peut-on bénéficier de cette déduction ? Lorsqu'une personne déménage pour occuper un nouvel emploi, pour exploiter une nouvelle entreprise ou pour étudier à temps plein, l'ensemble des frais relatifs au déménagement (frais reliés à la vente de la maison, pénalité hypothécaire, commissions, certificat de localisation, frais de notaire, dépenses dues à l'achat de la nouvelle demeure, les déménageurs, etc.) sont déductibles. Une distance d'au moins 40 kilomètres vous séparent de votre nouvel emploi est requise pour être admissible.

Un comptable efficace établira avec vous la liste exhaustive des frais admissibles. Celui-ci conviendra de la façon la plus rentable de déduire ces frais. Puisque la déduction est limitée au revenu gagné dans le nouveau lieu de travail il se peut que ces frais soient étalés sur 2 années déclarées. Aussi, vous

ou votre conjoint peut réclamer la déduction en proportion de vos choix personnels.

Considérant que le marché immobilier de Québec est perméable au soubresaut des conditions économiques actuelles, nous avons reçu une excellente nouvelle pour les vendeurs immobiliers.

Selon une étude de Conference Board produite par Pole Québec - Chaudière-Appalaches et la Communauté métropolitaine de Québec, Québec serait au 4<sup>e</sup> rang de la croissance économique parmi 20 villes nord-américaines.

Monsieur Mario Lefebvre, du Conférence Board constate que l'augmentation de 5.4 % du revenu par habitant à Québec contribue énormément à sa bonne performance économique devant les autres villes.

L'annonce par différentes institutions financières d'une baisse des taux hypothécaires en réjouit plusieurs. Surtout qu'en janvier, l'échéance des baux de location aidant, une foule d'acheteurs sont en liesses.

Saviez-vous que le 1<sup>er</sup> Salon de l'Immobilier se tiendra le 26, 27 et 28 janvier prochain à Québec. Événement majeur dans le milieu favorisant les démarches d'accès à la propriété tout en poursuivant une mission d'information. À ne pas louper !

Malgré la surprise d'un déménagement impromptu, vous devenez sans doute un peu plus léger... Car rassuré sur les étapes à effectuer pour amener votre petite famille vers de nouveaux horizons bucoliques.

Et, c'est à votre agent que revient les tâches laborieuses et le manque de sommeil sur l'oreiller.

### BON DÉMÉNAGEMENT !

En ce début d'année, j'aimerais remercier mes clients. Ces précieux collaborateurs qui, tout au long de l'année 2006, par leur confiance et leur appui m'ont permis d'atteindre des sommets inégalés.

Aussi, je vous souhaite à tous une Nouvelle Année florissante et fructueuse. La santé, l'amour, la prospérité... du temps pour soi... et peut-être une nouvelle propriété ! Qui sais !

## L'IMMEUBLE À REVENU... PLACEMENT FRUCTUEUX ?

Qui n'a pas un jour rêvé d'être propriétaire d'immeubles à logements ? Vous avez sans doute déjà été sollicité pour placer vos économies ou même emprunter pour investir dans le seul but de capitaliser. Mais, peut-on espérer un gain en capital appréciable à court ou à long terme ?

Comme dans tout autre placement, la prudence est de mise lorsqu'on pense investir dans l'immobilier. L'analyse de la qualité des revenus et des dépenses d'un immeuble est essentielle. Seul les revenus futurs projetés nous permettent d'évaluer pleinement la valeur d'un actif à revenus. En mettant ces données en perspective, nous pouvons estimer et comparer adéquatement les chiffres comptables. Nous obtenons ainsi des informations riches pour un investisseur avisé soit la valeur de revente et l'accroissement des revenus annuels de l'immeuble convoité.

Mais quelles sont les règles d'or à considérer pour l'achat d'un immeuble à revenus ?

### 1 ) LE SITE, LE SITE ET LE SITE !

En effet, la localisation d'un immeuble locatif à un impact direct sur sa valeur. L'environnement et l'emplacement de celui-ci peuvent faire varier son prix de vente par rapport à des immeubles identiques.

Les taux d'inoccupation, par exemple, peuvent fluctuer allègrement d'un secteur à l'autre et influencent l'évaluation du bâtiment.

### 2 ) L'ENVERGURE DE L'INVESTISSEMENT PAR RAPPORT À LA DURÉE DE L'ACTIF

Soyons clair, un investisseur doit évaluer adéquatement les risques de son actif immobilier. Prenant pour acquis que personne ne veut perdre son patrimoine accumulé, l'immeuble désiré doit générer des revenus comparables à d'autres investissements ( actions, obligations, REER ).

Aussi, un acheteur avisé doit tenir compte de l'état de l'immeuble. Celui-ci nécessite-t-il des travaux d'entretiens importants ? Est-ce des rénovations majeures ? Et de quel ordre ? Revêtement de toit, fenestration à changer, portes, drain, balcon etc. Ayez recours au service d'un inspecteur en bâtiment spécialiste en la matière. Il sécurisera votre acquisition en vous conseillant judicieusement sur l'état de celui-ci et des travaux à venir.

Dans la même vaine, est-ce que la demande de location du secteur pourrait éventuellement être à la hausse ? Prévoit-on de nouveaux circuits d'autobus ? Sommes-nous à proximité d'hôpitaux, édifices gouvernementaux, centre d'achat, arrêts d'autobus ? Avec les années, vous serez heureux de palier à des cycles économiques difficiles par une situation enviable. Soyez visionnaire !

Prendre conscience de l'incidence d'une fluctuation des taux d'intérêts est primordiale. Notre capacité à supporter certains stress financiers est relative. Ne vous comparez pas avec d'autres investisseurs car chaque individu est différent. Pourquoi pas prendre rendez-vous auprès d'un spécialiste en prêt hypothécaire pour valider votre zone de confort ? Celui-ci pourra, du même coup, vous pré-qualifier et répondre à vos interrogations. Vous serez fin prêt à obtenir copie de votre confirmation bancaire au moment opportun.

L'investisseur averti est d'avis que l'analyse de son actif immobilier repose sur une prédiction de revenus futurs et d'un prix de revente éventuel du bâtiment. L'importance de la négociation est indiscutable. Votre agent immobilier préféré aura à cœur de vous trouver le meilleur ratio possible entre le prix d'achat et les revenus/dépenses d'un immeuble.

Ce qui est moins clair pour la plupart des investisseurs, c'est de parvenir à lire entre les lignes des états financiers. Croyez-vous que le propriétaire a bien divulgué toutes les informations pertinentes ? Les revenus vous paraissent-ils gonflés ? Avez-vous reçu copie des preuves de dépenses et des revenus ? Avez-vous envisagé dans vos calculs un taux d'inoccupation ? Et la taxe d'ordures ?...

Pas si facile de s'y retrouver ! Il faut tout penser + vérifier. Tests de sol compris. Et, les règles de calculs d'un immeuble à revenus sont plutôt complexes. Assurez votre investissement auprès de professionnels qualifiés. Votre agent immobilier, votre comptable, un évaluateur agréé, un avocat, un notaire... tous peuvent être mis à profits. Par l'intermédiaire de ceux-ci, vous réaliserez une transaction où les risques seront minimisés et vos efforts largement récompensés !

**BON MAGASINAGE**

## « MOI, CE NOUVEAU GÉANT DE L'IMMOBILIER ! »

Caressez-vous le rêve de devenir propriétaire d'un immeuble à revenus ? Peut-être qu'un seul ne serait suffisant pour combler vos ambitions et qu'un parc immobilier vous permettra enfin de parvenir à votre objectif principal : une retraite fleurie.

En moins de deux, vous avez déjà contacté votre agent immobilier préféré et vous vous mettez en quête du nouvel immeuble... Votre prochaine mine d'or.

Mais, avez-vous envisagé les aléas de la vie d'un propriétaire immobilier et / ou êtes-vous fait pour avoir un immeuble à revenus ?

Les pertes boursières et les placements non rentables rendent le marché d'immeubles à revenus fort attrayant. Pour certains investisseurs, il s'avère la clé du succès pour faire de l'argent. Ce but est atteignable en considérant plusieurs critères. La localisation de l'immeuble convoité, le choix de l'immeuble, sa valeur marchande, le prix payé, l'entretien général de celui-ci et la qualité de ses locataires.

Nul besoin de vous dire qu'un bon locataire paie son logement, est respectueux des habitants de l'immeuble et considère l'immeuble en soi comme un bien à préserver. Il n'y a pas que les messieurs « Lavertueux Lavertu » qui font de bons locataires, la majorité le sont. Cependant, certains proprios tombent par mégarde sur un tout autre type de locataires beaucoup plus problématique : les quérulents.

La quérulence est, selon le Petit Robert, une tendance pathologique à rechercher les querelles et à revendiquer, d'une manière hors de proportion avec la réparation d'un préjudice subi, réel ou imaginaire.

En terme clair, la quérulence est le pire cas dans la vie d'un propriétaire immobilier et un drame pour notre système juridique. Ce sont des locataires n'ayant pas de recours sérieux à faire valoir, ils se chicanent avec les voisins, poursuivent dans tous les sens et épuisent le système judiciaire.

Selon le code civil, le propriétaire est tenu responsable du maintien de la paix dans son immeuble. Or, comment se débarrasser d'un individu parfaitement déséquilibré qui vit en plein délire et qui fait fuir tous les occupants de l'immeuble ?

Vous devez prouver les problèmes de comportement du locataire devant la régie du logement. Ayez des témoins en Cour, par exemple, des locataires partis suite aux aléas du locataire fou. Les règles de preuve devant la régie du logement sont pratiquement les mêmes que devant la Cour du Québec et les délais peuvent varier jusqu'à 2 ans selon le genre de cause. Évoquer la violence pour faire activer votre dossier.

Bref, un bon conseil... attirez les bonnes personnes et choisissez un immeuble sans problème ! Votre agent immobilier sera de bon conseil pour vous aider à sélectionner celui qui conviendra à vos attentes. Ainsi, vous ne tomberez pas dans ces cauchemars juridiques qui bouffent de l'énergie.

Nous côtoyons différentes personnalités. Nous avons une sensibilité relative à la chaleur, aux bruits et à l'inconfort. Êtes-vous capable de vous adapter aux sautes d'humeur d'un locataire. Avez-vous simplement la patience d'entendre la voix d'un locataire au bout du fil. Un locataire c'est dérangement. Bris d'une fournaise à 20 heures le samedi soir. Une chicane de locataire à votre soirée de fête. Un chauffe-eau qui lâche quand vous êtes attendu au travail.

Une bonne entente est possible, il faut réunir les ingrédients suivants : des règlements dictés et bien expliqués au moment de la signature du bail. S'y conformer avec fermeté et respect. Sélectionnez consciencieusement vos résidents, bien maintenir son immeuble et ayez du flair. Votre petite voix intérieure vous dictera inmanquablement la bonne décision à prendre et vous aurez du plaisir à être nouveau propriétaire d'immeubles à revenus.

N'oubliez pas que vous avez jusqu'au 31 mars pour remettre à vos locataires leur avis d'augmentation de loyer ou des modifications à apporter à leur bail.

En tant que nouveau propriétaire informé du pire et ravi que le meilleur est à venir, tenez-vous bien loin des quérulents pour vous approcher de votre avenir florissant. En espérant que ces quelques conseils vous permettent de bâtir votre propre empire solide et fort avec un parc immobilier profitable.

## FRÉNÉSIE DU PRINTEMPS

Les renouvellements de baux arrivent. Les locataires désireux de changer de statut ont amplifié leur recherche de la propriété idéale. Le temps doux aidant, c'est la course à l'acquisition. Les statistiques le prouvent. Il y a eu une augmentation notable du nombre de propriétés résidentielles vendues dans la grande région de Québec au cours des derniers mois. En janvier, on parle de 19 % d'augmentation et de 16 % en février en comparaison avec les mêmes mois en 2006. Cela se traduit par des hausses pécuniaires du chiffre d'affaires de l'ordre de 31 % pour le mois de janvier et de 26 % pour le mois de février par rapport à 2006.

C'est donc un début d'année très actif. On dénote une hausse du prix moyen des propriétés de l'ordre de 10,5 % et 8,8 % pour ces mêmes mois comparative-ment à l'an dernier. En s'appuyant sur les statistiques de la Chambre immobilière de Québec, le nombre d'inscriptions de contrats résidentiels confiés à des agents immobiliers au 15 février représentait 5 011 propriétés dans la grande région de Québec. C'est un record jamais égalé depuis février 2006. Il faut d'ailleurs constater l'excellence du service et l'efficacité des agents et courtiers immobiliers à Québec. Car, avec une offre de résidence qui demeure en nette progression sur le marché de la revente, par leur travail, les agents aident à fermer un plus grand nombre de ventes résidentielles et permettent de garder le marché du Grand Québec Métro vigoureux et prometteur.

Le marché de la construction neuve n'est toutefois pas aussi positif. Le mouvement Desjardins constate une montée de l'inventaire des maisons neuves et prévoit que le marché de la construction résidentielle vivra une nette diminution. Bob Dugan, économiste en chef à la Société Canadienne d'Hypothèque et de Logement (SCHL) explique cette baisse par le fait que : « La majeure partie de la demande qui s'était accumulée durant les années 90 s'est maintenant résorbée ». Par ailleurs, la charge de remboursement hypothécaire contribuera à modérer la construction résidentielle cette année et l'an prochain. Concrètement, le nombre de mises en chantier passera de 47 877 en 2006 à 42 650 en 2007 au Québec.

Élément positif pour le marché de la vente, la SCHL constate une baisse des mises en chantier des 362 maisons unifamiliales expliquée par : « la progression modérée de l'économie et le desserrement du marché

de la revente ». Avec une pareille énergie sur le marché immobilier, comment passer à coté de cette vigoureuse vague du printemps ! Consultez dès maintenant votre agent immobilier pour procéder à une évaluation marchande de votre propriété et vous pourrez bénéficier, vous aussi, de la folie printanière.

### Saviez-vous...

Que le journal de la communauté universitaire, « Au fil des événements », a publié un article sur la valeur des propriétés dans la région de Québec ? La préoccupation de cette étude est de connaître sur quoi se basent les acheteurs pour fixer la valeur de leur offre d'achat.

Les chercheurs du Centre de recherche en aménagement et en développement (CRAD) de l'Université Laval ont analysé 761 transactions effectuées entre 1993 et 2001 et interrogé les nouveaux propriétaires. Il est intéressant d'apprendre que la valeur des propriétés, pour ces acquéreurs, repose sur la taille de la propriété, sur son âge et sur la proximité des services.

Cependant, certains facteurs socio-économiques propres à l'acheteur viennent influencer le prix qu'il est prêt à déboursier pour une propriété. Le niveau de scolarité et le revenu moyen du secteur sont alors pris en compte. En effet, les diplômés universitaires préféreraient se regrouper dans les mêmes secteurs faisant ainsi augmenter la valeur de ces quartiers.

« Même si l'acheteur ne connaît pas le taux de diplômés universitaires du secteur de la propriété convoitée, il connaît intuitivement le statut social du quartier, dont la prévalence de diplômés universitaires est en indice encore plus révélateur que le revenu des résidents. Les acheteurs acceptent donc de payer une prime assez élevée pour jouir d'une homogénéité sociale », explique le professeur Des Rosiers, chercheur au CRAD.

Ainsi, il est rassurant, étude à l'appui, de continuer à se préoccuper d'un essentiel en matière d'achat immobilier : le site, le site et le site.

**Bon achat du printemps !**

## PATRICIA DEGUARA, UNE AGENTE QUI CASSE LA BARAQUE !

Si vous regardez la photo de cette femme, vous remarquerez une certaine ressemblance avec celle qui rédige, à tous les mois, une chronique immobilière dans notre journal et... vous aurez misé juste ! L'occasion de la rencontrer était appropriée puisqu'elle vient tout juste de se mériter les mentions de 2<sup>e</sup> meilleur vendeur bureau RE/Max de Québec, en plus d'être le 8<sup>e</sup> meilleur agent immobilier de la Grande Région de Québec.

Déterminée, dynamique et passionnée par son travail, Patricia Deguara est une leader de l'immobilier à Québec. « Ça coule dans mon travail et, en plus, je suis récompensée, » lance-t-elle d'une voix énergique à l'image de ce qu'elle dégage. Cette femme d'affaires de 34 ans est présente dans le domaine de l'immobilier depuis bientôt 14 ans et a fait des maisons unifamiliales son créneau.

Née dans le milieu des affaires, Patricia développe très tôt une solide expertise dans le domaine immobilier. Son bagage personnel et sa formation universitaire en relations industrielles lui apportent des atouts de négociation appréciables. Mais la vente, elle l'a dans le sang. « Pour moi, ce n'est pas du travail, c'est un réel plaisir de dénicher la bonne propriété pour chaque acheteur. Une maison est souvent notre bien le plus précieux, il ne faut pas acheter à l'aveuglette. Le service aux clients est ma principale préoccupation, ce qui me permet d'être attentive à leurs besoins et d'être leur unique intermédiaire. C'est très motivant. »

On pourrait penser, à tort, que les agents immobiliers ont comme tâche de vendre pour vendre : on visite une maison et on passe à la transaction... c'est loin d'être le cas ! Leur rôle est d'aider le client à choisir la bonne propriété en fonction de ses besoins. « Et parfois, ces derniers ne sont pas clairs, alors il faut prendre le temps de les clarifier, » précise Patricia.

Travailleuse, positive et organisée, Patricia Deguara concilie carrière et famille. « Je participe aux activités scolaires, aux fêtes de rue. Mes enfants, Emmanuelle et David, sont très fiers de ma présence dans ces sphères d'activités et ils sont d'autant plus compréhensifs vis-à-vis le temps que je consacre à mon travail. Nous formons une équipe. Il m'est facile de concilier une vie familiale épanouie et une vie professionnelle intense. »

### Suivre la vague

On parle beaucoup, ces derniers temps, de ralentissement immobilier. « Le marché est comme une vague, alors il faut compenser en travaillant plus fort, ou mieux, » pense Patricia. Elle raconte qu'il y a trois ans, les agents n'avaient qu'à poser une pancarte pour qu'une cohorte d'acheteurs se jettent sur la propriété, contrairement à aujourd'hui, où les agents immobiliers doivent susciter des actions. « J'ai commencé ma carrière dans un marché beaucoup plus latent et j'ai fait mon petit bonhomme de chemin. »

### Aujourd'hui...

Selon Patricia Deguara, on n'a plus le choix d'être à la fine pointe des technologies de communication et de transfert d'informations car, de nos jours, on doit composer avec une clientèle très informée. « Mon rôle d'agent est de bien conseiller, car les clients ont besoin de soutien dans le fastidieux processus d'achat. Je m'investis dans ce que je fais en ayant comme but leur satisfaction. Je ne laisse rien au hasard. Je suis très présente dans toutes les étapes du processus d'achat. Je me fais un devoir d'être de bon conseil pour éviter le pire et provoquer le meilleur. Ma réussite est le reflet de ma personnalité ! »

## L'INCROYABLE INFLUENCE DES FEMMES

Saviez-vous que 80 % des décisions d'achat sont prises par des femmes ? Et que même célibataires, les femmes sont de plus en plus nombreuses à se porter acquéreur de leur propriété. Alors, considérons cette nouvelle clientèle et positionnons-nous adéquatement en fonction de leurs besoins.

Leur revenu salarial de plus en plus élevé et leur capacité à emprunter grâce aux conditions favorables du marché confirment la place des femmes célibataires comme de potentielles investisseurs en immobiliers. En effet, un sondage pancanadien mené par un courtier au cours du mois de février 2007, révèle que « 30 % des femmes célibataires interrogées sont propriétaires de leur maison, et que 31 % des célibataires interrogées investiront au cours des trois prochaines années pour faire l'achat d'une résidence. » Et pas besoin d'être célibataire pour diriger une prise de décision. Lorsqu'il y a une hésitation entre le choix de deux propriétés, c'est habituellement la femme qui tranche dans un couple.

Or, êtes-vous au parfum de ce qui fait vibrer les consommatrices ? Car, pour séduire une femme, il faut toucher les bonnes cordes sensibles. Louise-Hélène Paquette, directrice général de la recherche chez Astral Média, a présenté la femme en dix temps : outil précieux pour mieux cerner les diverses facettes des femmes.

Alors, chers vendeurs, je vous partage cette précieuse information pour la diriger adéquatement lors d'une possible rencontre avec l'acheteur de votre propriété.

Premièrement, l'introspection : la femme achète le rêve, le goût du bonheur et de la sérénité. Elle désire aussi son cocon pour prioriser ses valeurs familiales et amoureuses. La femme privilégie un secteur agréable pour bâtir son nid et ajouter à celui-ci des objets comforts (foyer, dînette) pour plaire aux besoins de la famille.

**Préoccupation :** la femme actuelle achète un style de vie... L'influence ethnique sur le courant zen peut influencer positivement son achat.

**L'affirmation :** N'oubliez pas que les femmes sont autonomes. Elles aiment donner le meilleur d'elles-mêmes au travail et visent la réussite.

**La gestion :** Les femmes sont informées, organisées et conscientes. Voyez à être précis avec elles et prenez-les au sérieux.

**La connexion :** Les femmes vivent avec leurs « feeling », elles favorisent les émotions qui les aident à créer un lien de confiance avec les différents intervenants au dossier.

**La communication :** Les femmes sont de puissants leviers de relations publics. Lorsqu'elles sont conquises, elles peuvent référer le produit à tout leur entourage. Profitez-en !

**L'évasion :** Offrez-leur du rêve, du plaisir ! Qui n'a pas envie de se faire dorloter dans un Spa ou de barboter dans une piscine chauffée ?

**L'expression :** Chers messieurs, nous avons toutes envies d'être unique ! Vous avez du sur-mesure ? Offrez-le ! Elles seront conquises !

**La sensation :** L'apparence est archi-importante pour une femme, les petits détails, les odeurs, la vue sur un joli paysage. Sachez charmer votre visiteuse.

À la lumière des préoccupations féminines dans notre société, faites bonne impression dans la mise en valeur de votre propriété. Soyez sensible aux détails d'entretien extérieur de votre chez-soi. Soignez la devanture et le parterre et complétez certains travaux laissés aux oubliettes. Les femmes peu enclines aux diverses activités de bricolage sauront vous remercier de votre entretien méticuleux en sélectionnant votre propriété comme nouvelle demeure.

Vous savez que comme agent immobilier à l'écoute des besoins de mes clients, je me préoccupe des relations acheteurs-vendeurs. Mon rôle est de combler les désirs de l'acheteur pour réussir à finaliser un processus de vente. Ainsi, l'acheteur est convaincu qu'il a réalisé la meilleure transaction dans la rencontre de ces objectifs personnels et financiers. Et, du même coup, le vendeur est assuré de la solidité et de la finalité de sa vente. Il dort désormais l'esprit joyeux car prêt à bâtir son nid dans de nouveaux horizons !

## VIVE LES VACANCES !

Lézarder au rythme de musique latine, les pieds flottants sur les bulles d'un jacuzzi, explorer de nouveaux horizons à la découverte d'immensités naturelles ou frapper des balles de golf sur votre terrain favori...

Voilà des symboles de vacances ! Temps privilégié et combien mérité ! Pendant que vous sirotez un cocktail estival, votre agent immobilier travaille sans relâche pour réaliser votre désir de vendre ou d'acquérir une nouvelle propriété. Mais comment se porte le marché immobilier actuel ? Le marché de la vente est en pleine explosion. Du jamais vu depuis 1992 pour un mois de mai. C'est une hausse de près de 12% des ventes comparativement à 2006 si on s'appuie sur les statistiques de la Chambre immobilière de Québec. Et celle-ci confirme le prix moyen d'une propriété résidentielle à 165 960 \$. Du côté de la construction résidentielle au Québec, le Mouvement Desjardins enregistre une tendance à la baisse pour l'année actuelle. Les mises en chantier pour 2006 ont été de 47 877 alors que pour 2005 elles étaient de 59 910. La SCHL anticipe 43 000 pour 2007 et encore moins pour 2008, soit 38 000. Le marché du neuf affrontera une compétition de plus en plus soutenue par l'augmentation du choix de propriétés usagées et le prix de vente plus raisonnable. Desjardins annonce que les hausses de prix des maisons existantes que nous avons connues depuis 2002 sont maintenant terminées.

Dans la même veine, comment se fait-il qu'après un printemps impressionnant en transactions, certains n'aient pas réussi à vendre leur propriété ? En scrutant le marché, nous constatons que celui-ci est très actif pour bon nombre de propriétés « standards ». Lorsqu'une propriété déroge du profil type de son secteur, elle peut voir son temps de vente doubler dépendamment de ses composantes et de son entretien. Le succès réside dans une mise en marché structurée où les contacts de votre agent sont vos meilleurs atouts. N'oubliez pas de participer à l'éclat extérieur de votre résidence. En saison estivale, les acheteurs sont particulièrement sensibles à votre aménagement paysager. Un terrassement attrayant invite à la détente. Voici quelques conseils d'experts :

- Un terrain méticuleusement entretenu est un gage de prospérité et de vente. Les acheteurs vérifient aussi l'orientation de la cour, un impondérable, à la poursuite du soleil !

- Les acquéreurs veulent goûter au bien-être de l'intimité d'un nouveau chez-soi. Pourquoi ne pas mettre en évidence la tranquillité du jardin ? L'ajout d'un paravent ou la plantation d'un feuillu peut s'avérer un investissement judicieux.

- Pour un locataire, positionner son barbecue dans un environnement enchanteur est un pur bonheur.

- La vue d'un champ de pissenlits peut briser l'harmonie du décor. Veillez à en faire une bonne gestion...

- Sachez chasser certains indésirables venus avec la belle saison. Il est triste d'attendre d'avoir un party de fournis dans votre garde-manger pour traiter l'extérieur de votre propriété.

- Quand on pense à l'entretien extérieur, on pense aussi à l'entretien de la piscine. Certains acheteurs expérimentés en la matière pourront avoir de l'indulgence et même prodiguer certains trucs au vendeur. Cependant, la majorité souhaitent ardemment se retrouver devant une eau couleur « mer azur » pour patienter allègrement jusqu'à leurs prochaines vacances. Alors, l'effet « marais » est définitivement à proscrire. Il pourrait même les faire fuir ! Être sensible à ces détails, c'est aller au devant d'incompréhensions possibles qui pourraient vous faire perdre une vente. Les vacances vous emportent vers des contrées plus verdoyantes ? Assurez-vous d'avoir un contrat d'entretien de votre parterre par des gens de confiance. Un voisin pourrait en profiter pour vérifier les lieux et effectuer un brin de ventilation. Vos assureurs seront fiers de vous pour avoir gardé un registre détaillé des visites. Vous serez ainsi fins prêts pour l'été ! Quelques jardinières fleurissent votre maisonnée et votre agent immobilier a toutes les cartes en mains pour tirer le bon acheteur pour votre propriété. Et c'est peut-être votre nouvel acquéreur qui se prélassera sur votre patio... très bientôt !

Un bel été à tous !

## MON SECRET

Connaissez-vous les pouvoirs de la loi de l'attraction ? Savez-vous que nous attirons des pensées, des gens, des événements qui nous ressemblent ?

Étant magnétiques, les pensées façonnent notre vie d'aujourd'hui et de demain puisqu'elles deviennent médiatisé « Le secret » de Rhonda Byrne. Intéressant maintenant de le positionner au demain créateur de l'immobilier.

À la lecture de cet ouvrage, j'ai pu constater à quel point je vivais imprégnée de cette façon d'être. Mon positivisme, mon énergie et ma sensibilité attirent le meilleur. Je crois en la vie et en l'amour de soi et des autres : quelle recette gagnante ! Lorsqu'on s'entoure de professionnels compétents, on attire des résultats supérieurs. Les agents immobiliers donnent accès à un grand réseau de visibilité, à de la publicité choisie en fonction de votre produit et à de hautes compétences légales. S'ajoutent à elles l'évaluation professionnelle de votre propriété, la négociation et un service personnalisé. Alors pourquoi passer à côté de cette facilité ?

Si la commission est le principal facteur négatif à donner sa maison en mandat, ce sont les consommateurs les moins scolarisés qui eux croient ne pas avoir besoin d'un agent. Pourtant, ceux-ci pourraient obtenir un meilleur prix de vente net en faisant affaire avec un agent de qualité. Fini les ennuis ! Bienvenue la paix d'esprit ! Je visualise le bonheur et je l'obtiens !

Nous avons la chance de vivre à Québec où les maisons sont parmi les plus abordables au Monde. Une étude récente évalue qu'un acheteur travaillant au centre ville paiera en moyenne 93\$ du pied carré pour sa première résidence banlieusarde. À la SCHL, le prix moyen d'une résidence unifamiliale est de 182000\$ depuis le début de 2007. Ce qui est fort différent de Montréal et Toronto qui se classent respectivement à 276\$ et 209\$ du pied carré.

Pourquoi ne pas travailler avec un agent qui vous inspire confiance ? Nous attirons avec nos émotions. Soyez ouvert et positif et vous vivrez l'abondance avec lui. Entourez-vous d'agents de coeur expérimentés. Vous serez alors bien représenté.

Vous avez du mal à obtenir un prêt ? Sachez que certaines institutions ou courtiers financiers offrent des prêts de catégorie « B ». Bien que les taux soient supérieurs au marché, ce type de prêt peu vous rendre l'accès à la propriété possible. Enfin, votre chance d'être proprio. Et inspirez-vous des cycles immobiliers !

Pour l'analyste en vous, sachez que selon Gilles Ouellet, président de Groupe Solution Marketing immobilier, les cycles immobiliers durent en moyenne 18 ans aux États-Unis. « Ça monte pendant 9 ans, puis ça descend pendant 9 ans. C'est comme ça depuis 1705 » écrit M. Ouellet dans un bulletin d'informations publié dans l'édition printanière de « La lettre immobilière » à l'intention de ses clients. Il semble qu'au Québec, la théorie se vérifie depuis les données disponibles remontant à 1966. Au niveau des mises en chantier, c'est en 1995 qu'eu lieu la dernière crise de construction avec 20000 logements seulement de construits. Le pic de construction d'unités a été atteint en 2004 avec 58500 unités construites. En vertu de la théorie de diminution des cycles, la chute des mises en chantier devrait se poursuivre jusqu'en 2013, « où on peut s'attendre à environ 15000 mises en chantiers, » selon M. Ouellet.

Bien informé et optant pour une attitude gagnante, vous franchirez les obstacles les plus difficiles d'une transaction immobilière. Surtout qu'en collaboration avec votre agent immobilier préféré vous décollez sur les ailes d'un projet réussi et vous seul en connaîtrez le secret.

## UN PETIT COUP DE HOME STAGING ?

Nouvelle tendance du monde immobilier, le *home staging* séduit à coup sûr ! Avec les fluctuations récentes du marché immobilier, les vendeurs se tournent vers cette mise en scène décorative qui permet l'aménagement d'une propriété de façon à la rendre plus attrayante aux yeux d'acheteurs potentiels. Ainsi, le but du *home staging* est de faire vendre votre maison plus rapidement et au meilleur prix.

Cette nouvelle facette du monde de la déco nous est importée des États-Unis. Là-bas, elle existe depuis une trentaine d'années. Le marché immobilier américain étant actuellement en déconfiture, les vendeurs s'empresent de solliciter l'aide de spécialiste en la matière pour réussir à vendre rapidement leur propriété. Certains allant même jusqu'à offrir leur voiture en cadeau à l'achat de leur coquette résidence. Rien ne va plus !

Au Québec, la vigueur incertaine du marché aide à l'implantation du *home staging*. Mode passagère ou tendance prête à s'implanter ? La question s'impose. Il va de soi que la mise en valeur de sa propriété est un « must » pour une vente éventuelle. Certains agents immobiliers trouvent parfois délicat de donner des commentaires sur l'aménagement intérieur d'une propriété nouvellement mise en marché. Il est important de démystifier la symbolique de notre décor réaménagé ! Les vendeurs ont parfois peur de perdre leur identité en modifiant leur décor.

Personnellement, je conseille les gens dans l'aménagement adéquat de leur propriété avant de la mettre en marché. Il ne faut pas oublier qu'une première visite est souvent très rapide. Les études démontrent que la décision d'un achat s'effectue dans les 90 premières secondes d'une visite. Il faut faire vibrer la corde sensible d'un coup de coeur.

Pour optimiser les stratégies gagnantes d'une mise en marché adaptée de votre propriété, voici quelques conseils forts simples et préconisés par le *home staging*.

Premièrement, les acheteurs détestent l'encombrement. Pour avoir l'air plus grande, une pièce doit être dégagée au maximum d'objets inutiles. L'influence du style zen et l'esprit minimaliste vont dans ce sens. Gardez à l'esprit de conserver vos airs de vie dépouillés. Ça libère l'esprit. Soyez aéré, « out » les murs de bibelots à épousseter ou les collections étalées.

Nous entendons parler de burnout, fatigue chronique, d'épuisement au travail... Ce sont ces mêmes acheteurs qui entrent dans vos maisons. Et, pas besoin d'être dépressif pour admirer une propriété rangée, épurée où il fait bon vivre. La majorité de nos acheteurs ont une vie bien remplie et ont besoin d'imaginer dès l'entrée d'une maison visitée, le chez-soi rêvé.

Le manque d'entretien est définitivement à bannir. Un coup de pinceau dans une entrée défraîchie ou refaire les joints du bain moustachés de taches d'humidité montre que vous soignez votre propriété. Les acheteurs ont une meilleure confiance vers une propriété bichonnée et entretenue par leur propriétaire.

Parfois, le seul fait de changer un comptoir de cuisine redonne vie à cette pièce maîtresse... qui séduit les dames et fait lieux de party entre amis.

C'est dans un environnement épuré et soigné que les acheteurs ont l'esprit ouvert à une véritable rencontre avec leur future propriété. L'état d'une maison ne doit pas être un frein à une séduction potentielle. Et, « une chose déterminante qui se passe quand quelqu'un engage un metteur en scène décoratif, c'est qu'on l'aide à rompre le lien émotif qu'on a envers notre maison. La maison devient un produit et non plus un prolongement de l'individu » note Mme France Arcand pionnière du *home staging* au Québec.

Soyez certains que vos efforts seront couronnés de succès. N'hésitez pas à prendre conseil auprès de votre agent immobilier ou de spécialiste en *home staging*. Un réaménagement dirigé et accentué vers les goûts et les intérêts actuels de nos acheteurs portera fruit. Et quand lors d'une visite, ceux-ci vous demanderont vos numéros de peinture, sachez qu'une offre est sur le point de vous être présentée. Nous allons alors avoir fait ensemble un excellent travail d'équipe. Et après avoir maximiser l'atteinte de vos objectifs, ce sera à moi de vous offrir des fleurs.

N'hésitez-pas à me rejoindre au 682-7000 ou au [patriciadeguara@remax1erchoix.com](mailto:patriciadeguara@remax1erchoix.com) pour me faire part de vos commentaires.

## RAVIVEZ LA FLAMME

Quoi de mieux pour remédier aux frissons de nos changements de saisons que la vue de flammes dans votre salon ! L'ambiance chaleureuse et réconfortante d'un feu de foyer charme à coup sûr. Design, esthétisme et efficacité sont à votre portée dans le choix de votre futur foyer. Choisissez votre modèle de façon éclairée !

Saviez-vous que l'achat d'un foyer ou d'un poêle à combustion lente est un merveilleux investissement sur votre propriété ? Il se classe au premier rang, selon l'Institut canadien des évaluateurs, d'une amélioration qui peut rapporter jusqu'à 100 % de son investissement. Évidemment, vaut mieux opter pour un foyer ayant la cote auprès de futurs propriétaires. Votre investissement sera sécurisé.

Depuis quelques années, les foyers au gaz sont particulièrement appréciés par le public pour leur facilité de fonctionnement. C'est propre, pratique et rapide d'exécution. La flamme est parfaite sans effort et vous pouvez modifier, grâce à un thermostat électronique, l'intensité de la chaleur à votre gré.

Pour ceux d'entre vous qui prenez plaisir à « bâtir » votre feu de cheminée et à entendre le crépitement du bois, les foyers de bois seront votre intemporel. En plus de vous faire vivre un rituel familial, (qui fera le feu ce soir ?), ils offrent une ambiance incontestable.

Vous habitez en copropriété et pensiez ne pas profiter du réconfort d'un feu de foyer ? Eh bien, vous serez heureux d'apprendre l'arrivée d'une nouvelle génération de foyers : les foyers à l'éthanol. En plus d'être écologiques et de réduire les contraintes du bois (cendre + nettoyage de la cheminée), ils sont tout à fait sécuritaires. Parfaits pour redonner vie aux anciennes cheminées condamnées du Vieux Québec. Ils dégagent une chaleur surprenante et, dépendamment du réservoir, la flamme peut durer de 7 à 20 heures. Il existe certains modèles pratiques que vous pouvez déplacer du balcon au salon. C'est nouveau et oh combien intéressant !

Gilbert Dion, propriétaire des « Foyers Don-Bar » et passionné du feu, innove et développe de jolis modèles de foyers à l'éthanol pour l'intérieur et d'autres pour l'extérieurs transportables de la balançoire à la piscine. Offrez-vous une visite de sa salle de montre vraiment impressionnante. Certains foyers ouverts sur quatre faces sont complètement chavirants. C'est un coup de cœur instantané. Ils dominent véritablement le décor. À la fois sophistiqués technologiquement et avec des lignes épurées, ils conviennent parfaitement aux modes actuelles. Autre détail non négligeable : ils sont fabriqués ici à Québec.

La gamme d'appareils sur le marché est étonnante. Le choix d'un foyer est assurément une question de goûts personnels. Les styles variés permettent un aménagement qui s'harmonise à votre univers et à votre budget. N'hésitez pas à contacter des spécialistes pour éclairer votre décision finale.

À la lumière de mon expérience, un foyer est un item convoité par la plupart des acheteurs. En autant qu'il soit aménagé de concert avec votre décor. Optez pour un design sobre et raffiné et brillez d'audace en privilégiant les nouvelles innovations technologiques.

Enfin, créez l'étincelle dans les yeux de votre acheteur potentiel avec un foyer allumé. Une propriété harmonieuse et chaleureuse incite positivement et chacun aura envie de venir vivre dans votre chez-vous... même le temps d'un souper. Et, dans un marché effervescent comme le nôtre, je « carburerais » à bien vendre votre propriété et à vous dénicher votre prochaine flamme ! Car parfois, on « brûle » d'envie de faire du changement.

N'hésitez pas à me rejoindre au 682-7000 ou au [patriciadeguara@remax1erchoix.com](mailto:patriciadeguara@remax1erchoix.com) pour me faire part de vos commentaires.

## LE CERCLE DES GENS EXCEPTIONNELS

Défiant toute prédiction, l'année 2007 a connu, de janvier à octobre, 1.6 million de transactions au Québec, soit 300 000 de plus qu'en 2006. Le ratio « vendeurs par acheteur » était de 5.7 vendeurs pour un seul acheteur en octobre à Québec, ce qui confirme un marché propice aux vendeurs.

Ailleurs au Québec, le ratio est désormais de huit vendeurs par acheteur, ce qui est nettement plus favorable à l'acheteur. Si certains voient planer sur Québec des signes annonciateurs d'un ralentissement du marché en 2008, d'autres interprètent ces mêmes signes différemment et abdiquent à cette conclusion.

En consolidant nos ancrages et en stimulant l'économie régionale, nous gardons un marché immobilier vigoureux ! Pourtant les délais de mise en marché s'allongent au Québec et la hausse du prix de certaines propriétés s'élève faiblement. Plusieurs vendeurs doivent redoubler d'efforts pour se démarquer. Il y a moins de ventes sans intermédiaire car les gens ont recours aux services de leur agent préféré pour bien gérer cette situation.

Ici à Québec, seules certaines strates du marché subissent ces contrecoups. Soyez conscient du type de propriété que vous avez à vendre et provoquez le déclic d'un acheteur à l'aide d'un agent attentif au marché.

Vous connaissez sans doute l'importance de s'entourer de gens extraordinaires. Le succès se réalise en collaboration et même les plus grands de ce monde ont recours à une chaîne de personnes exceptionnelles pour créer des dossiers d'envergure. L'achat ou la vente d'une propriété est bien souvent la transaction la plus importante de notre vie et certains individus croient y parvenir seul.

En tant que spécialiste du domaine immobilier depuis bientôt 15 ans, je n'hésite pas à m'entourer des meilleurs dans toutes les sphères de mon métier. Je choisis des êtres passionnés, vrais et authentiques pour me conseiller en publicité, financement, droit, évaluation, informatique, inspection en bâtiment, notariat, comptabilité, fiscalité, et j'en passe. De solides expertises sont nécessaires pour mener à bien un projet et être constamment à l'affût des perturbations du marché pour être véritablement efficace. Je nourris

moi-même un imposant réseau de gens d'affaires et de gens de cœur. Nous nous donnons beaucoup d'énergie car nous contribuons à offrir le meilleur de nous-mêmes dans des cercles d'entraide gratifiants. Le bouche-à-oreille en est un bel exemple. Personnellement, il est mon premier véhicule publicitaire.

En 2007, il serait dommage de ne pas profiter d'une multitude de ressources à votre portée en travaillant en étroite collaboration avec un agent immobilier. L'éthique de l'agent immobilier est régie par l'Association des agents et courtiers immobiliers du Québec (ACAIQ) qui relève de l'état et les transactions sont aussi vérifiées par son courtier. Pourquoi ne pas profiter de cet environnement sécurisant pour effectuer vos transactions ?

Aussi, connaissez-vous le fonds d'indemnisation du courtage immobilier ? Ce fond a été créé il y a plus de 20 ans, à l'initiative des courtiers et agents immobiliers du Québec. En plus d'offrir une sécurité supplémentaire lors d'une transaction immobilière, il est sans frais pour les réclamants. Le fonds représente un réel avantage à transiger avec un courtier ou un agent immobilier de la région. Pour plus d'information visitez le site : [www.indemnisation.org](http://www.indemnisation.org). Ainsi, la peur d'une fraude ou d'une opération malhonnête ne limitera plus votre force d'action.

Comme Lilian Glass, détentrice d'un doctorat en psychologie et conseillère pour plusieurs célébrités, politiciens et personnalités du monde des affaires, l'énonce si bien : « Vous ne pouvez pas applaudir d'une seule main. De même, vous ne pouvez réussir dans la vie sans le concours d'autres personnes. Vous avez besoin de leur aide. »

Quant à moi, je tiens à remercier toutes les personnes extraordinaires qui ont croisées ma route et m'ont permis d'obtenir des performances spectaculaires cette année. Je m'inspire de vous et vous ai en haute estime. Je vous souhaite, au matin de Noël, le ravissement de votre cœur d'enfant.

Joyeuses fêtes !

N'hésitez-pas à me rejoindre au 682-7000 ou au [patriciadeguara@remax1erchoix.com](mailto:patriciadeguara@remax1erchoix.com) pour me faire part de vos commentaires.

## DÉFIEZ LA JUNGLE IMMOBILIÈRE !

L'excellent contexte économique de Québec avec un taux de chômage à son plus bas depuis 33 ans et un niveau record d'emploi, nous permet de faire un pied-de-nez au marché américain en décrépitude. Le dynamisme des gens d'affaires de la région et leur implication sont le moteur d'une Capitale énergétique. Le marché immobilier regorge de vitalité et devrait maintenir son élan pour 2008.

Si l'on se fie aux statistiques, l'offre de propriétés sur le marché continue à fléchir passant de 5022 en 2006 à 4707 en octobre dernier tandis que les inscriptions résidentielles ont connu une baisse de 3.7 %, passant ainsi de 1336 nouveaux contrats à 1287. Dans ce contexte, on peut prévoir une augmentation du prix de certaines propriétés convoitées au cours des prochains mois et une rapidité d'intervention des acheteurs motivés. Plusieurs d'entre eux devront donner leur notice en ce début d'année provoquant une explosion d'acheteurs sur le marché.

Pas facile de s'y retrouver seul. Il faut être constamment à l'affût des nouvelles propriétés sur le marché, prompt à réagir. Cette cohorte d'acheteurs peut désormais bénéficier grâce à leur agent, d'un système « d'alerte » automatisé pour être les premiers informés de la mise en marché d'une propriété intéressante. Vous avez l'opportunité de cibler vos critères et sauter sur l'occasion lorsqu'elle vous est présentée.

C'est stimulant et engageant de travailler ensemble à la recherche de votre nouveau chez-soi. Le déclic du choix d'une propriété est infiniment personnel et subtil. Notre maison est l'expansion de notre Soi et elle révèle notre oasis intérieur. Il faut prendre le temps de la choisir consciemment et stimuler sa rencontre !

Actuellement, les institutions financières se livrent une chaude lutte. Soyez proactif en validant votre capacité financière et en « gelant » du même coup votre taux hypothécaire. Votre audace pourrait vous faire accéder aux meilleures conditions hypothécaires sur le marché. En plus d'être sécuritaire, cette option est valorisée pour une négociation positive de votre achat. Les discussions houleuses empreintes d'émotions se font souvent apaiser par la force d'action d'une acceptation bancaire préautorisée.

À titre de guide, voici ce que votre prêteur hypothécaire devrait vous demander :

- Les renseignements personnels : âge, situation familiale, personnes à charge, etc.

- Vos renseignements financiers : détails sur l'emploi, y compris attestation de revenu (feuilles T4, avis de cotisation, états financiers ou lettre de l'employeur indiquant le poste occupé et la rémunération) autres sources de revenu - par exemple, pensions ou revenu de location;
- Votre information bancaire récente;
- La vérification de votre mise de fonds;
- Le consentement à faire l'objet d'une enquête de crédit;
- La liste de vos actifs, y compris immeubles et véhicules;
- La liste de vos engagements, par exemple, soldes de cartes de crédit, prêts automobiles - le montant total de vos engagements et le montant de vos paiements mensuels;
- Un rapport d'évaluation de la propriété ou copie valide d'un rapport récent et de la fiche descriptive de la propriété;
- La promesse d'achat et ses annexes;
- Les états financiers de la copropriété, le cas échéant;
- Certificat pour les puits et fosses sceptiques, le cas échéant (propriétés en zone rurale, par exemple).
- Avec votre autorisation, le prêteur vérifiera votre cote de crédit avec un rapport du bureau de crédit. Vous pouvez vérifier à l'avance votre cote pour vous assurer que votre dossier ne contient pas d'erreurs. Contactez Equifax au 1-800-465-7166.

Merci à la Banque Scotia pour la liste de ces précieuses informations.

Avec ces outils, vous êtes fin prêt à livrer la bataille. Car décrocher votre divin « coup de cœur » éguise parfois la patience et stimule la combativité. Aussi, être bien représenté par une guerrière qui a vos intérêts à cœur est un choix judicieux.

Et moi, je goûte le moment magique où l'étincelle brille dans vos yeux. C'est à cet instant que plusieurs me disent... complices : Patricia... celle-là, c'est la bonne !

Que cette nouvelle année soit des plus fructueuses pour vous et votre famille; amour, bonheur et santé.

Patricia Deguara

N'hésitez-pas à me rejoindre au 682-7000 ou au [patriciadeguara@remax1erchoix.com](mailto:patriciadeguara@remax1erchoix.com) pour me faire part de vos commentaires.

## INVESTISSEURS... SOYEZ AUX AGUETS

Vive la diversité d'actifs lors de soubresauts boursiers. Les placements immobiliers peuvent être un allié précieux sur le rendement de votre portefeuille et aider à atténuer le risque des aléas boursiers.

Selon un sondage effectué par un groupe de planificateurs financiers, environ la moitié des Canadiens non retraités estiment que leur actif immobilier prendra plus de valeur que leurs placements au cours des dix prochaines années. Aussi, 51 % des Canadiens et 55 % des « babyboomers » estiment que leur maison leur permettra d'obtenir un revenu de retraite.

Alors pour embellir votre avenir financier, choisissez votre combinaison de placements immobiliers appropriés à vos besoins d'investissement.

Quel type d'investisseurs êtes-vous ? Bienvenue aux nouveaux proprios d'un chez-soi résidentiel ou peut-être êtes-vous de ceux qui préférez relever le défi de vous porter acquéreur de multi-logements... bâtissant ainsi votre propre empire immobilier.

Si c'est le cas, connaissez-vous la règle de la densité immobilière. Peu connu des investisseurs en général, ce critère d'évaluation d'immeubles à revenus gagne à l'être notamment lors du financement ou du refinancement de votre immeuble. Ce ratio révèle la grandeur moyenne des logements et s'obtient en additionnant toutes les pièces d'un immeuble pour ensuite diviser cette somme par le nombre de logements dudit immeuble.

Les institutions financières s'appuient généralement sur le principe que la densité pour établir leur calcul du ratio prêt/valeur. Dans un prêt conventionnel où la valeur est calculée à 75 %, les prêteurs sont confortables avec une densité de 3,5 et plus pour accorder les financements. Si la densité se situait entre 3 et 3,5 (toujours avec un financement conventionnel), alors d'autres critères seraient aussi considérés comme le site ou la localisation de l'immeuble, l'état de l'immeuble (nécessite-t-il des travaux majeurs à court ou moyen terme), les baux actuels et/ou les taux d'occupation du secteur.

Pour accorder un financement à un immeuble dont la densité est inférieure à 3, la gymnastique est plus complexe. Soyez certain que l'institution financière voudra minimiser les risques et envisagera un financement de 60 ou 65 % de la valeur marchande de l'immeuble au lieu de l'habituel 75% demandé

pour un prêt conventionnel. Ainsi l'acheteur devra déboursier plus en comptant pour combler le manque à gagner des ratios traditionnels du prêteur.

Alors, pour éviter surprises et déceptions, la connaissance de la « densité immobilière d'un immeuble » est particulièrement intéressante à maîtriser.

Le financement d'un immeuble à revenus est définitivement différent de celui d'une propriété résidentielle. Selon Jean-François Lavoie de la Banque Laurentienne spécialiste en financement de multi-logements, l'analyse du dossier de crédit pour un immeuble à revenus porte essentiellement sur l'immeuble soit 90 % par rapport à la vérification du client-investisseur 10 %. Dans la même veine, certaines acquisitions de 3 ou 4 logements pour propriétaire occupant demandent pratiquement aucun déboursé monétaire par la qualité de l'immeuble présenté. Et pour des immeubles de 6 logements et plus, la SCHC assure le prêt avec mise de fond de seulement 15 % de la valeur de l'immeuble.

Il va s'en dire que ces petites merveilles ne courent pas les rues actuellement et qu'il faut être d'une patience angélique pour dénicher la perle rare.

Malgré la norme de 20 ans d'amortissement pour un prêt conventionnel (parfois 25 ans), le marché a ouvert des prêts avec des amortissements pouvant aller jusqu'à 40 ans. Ce qui aide nos jeunes investisseurs en facilitant l'accès au financement d'immeubles à revenus même dans un marché de vendeurs. Alors, vous avez toutes les raisons de sourire à un nouvel immeuble. Mais attention... certains critères sont exigibles... à vous de voir avec votre institution financière.

À la lumière de ces informations, vous pouvez courir allègrement à la chasse aux aubaines et profitez de votre savant bagage immobilier pour épater votre agent d'immeubles. Celui-ci saura qu'il fait affaires à un investisseur averti et travaillera d'arrache-pied pour vous dénicher un placement judicieux. C'est un défi stimulant de finaliser une vente avec un client « coéquipier » et fidèle.

Au plaisir de vous servir !

N'hésitez pas à me rejoindre au 682-7000 ou au [patriciadeguara@remax1erchoix.com](mailto:patriciadeguara@remax1erchoix.com) pour me faire part de vos commentaires.

## MOI AUSSI... JE DÉMÉNAGE !

Surprise ! L'envie de nouveaux défis et la soif de nouveautés m'ont donné le goût d'orchestrer un changement de bureau... Histoire de démarrer l'année 2008 pleine de vivacité !

Je fais maintenant partie de l'équipe dynamique de RE/MAX FORTIN DELAGE INC. et j'ai l'honneur de vous annoncer en primeur mon nouveau titre de courtier immobilier afin de mettre mes compétences à votre service.

Incroyable comme un nouveau départ peut être stimulant et énergisant !

Encore faut-il attendre le moment opportun pour effectuer un tel déménagement. C'est exactement le même processus de réflexion que lorsque vous songez à effectuer un achat ou un changement de propriété. Mais, prenons le temps d'élaborer les étapes évolutives de cette prise de décision.

Première étape : La période de questionnement. Souvent, celle-ci résulte d'une situation d'inconfort. Le manque d'espace, un facteur d'éloignement ou un aménagement physique inadéquat sont des exemples de problèmes récurrents.

Les événements personnels tels qu'une séparation, le départ des enfants ou la venue d'un nouveau-né nous amènent à entamer une introspection.

Disposez aux changements ?  
Alors bravo ! Vous faites de grands pas vers votre évolution ! N'est-il pas normal que l'être humain cherche naturellement des solutions pour rendre son environnement meilleur pour lui et sa famille.

Après avoir établi vos besoins et défini vos priorités... vous pouvez carburer à trouver votre nouveau trésor et c'est avec fébrilité que vous vous informerez des tendances du marché immobilier.

L'Association Canadienne de l'immeuble croit à un avenir prometteur pour l'ensemble de l'immobilier résidentiel au Canada en 2008. L'année 2007 a établi des records avec une augmentation de 7,6 % des ventes réalisées comparativement à 2006 par l'entremise du système Service inter-agences.

Pour la grande région du Québec, même si les ventes résidentielles de janvier ont été un peu moins fructueuses avec 642 transactions contre 705 en 2007, il y a une stabilité relative du marché. On constate une baisse de l'offre de propriétés à vendre avec un recul de 8 % par rapport à l'offre de janvier 2007.

La résultante est que le prix de vente de certaines résidences a augmenté jusqu'à 7,2 % en un an, ce qui est définitivement intéressant pour un vendeur. Ces pourcentages diffèrent dépendamment du style de la propriété, de son ordre de prix et de la demande du secteur.

Les conditions économiques favorables de la région de Québec positionnent admirablement le marché immobilier. Étonnant, acheteurs et vendeurs y trouvent leur compte. C'est pourquoi la Société Canadienne d'Hypothèque et de logement (SCHL) prévoit un haut volume de transactions réalisées en 2008 pour le grand Québec métro.

Est-ce un marché intéressant pour la revente ?... Est-ce le temps d'empocher votre plus-value ? Eh bien ! Pourquoi pas ! Si vous avez une propriété de moins de 225 000 \$ vous êtes choyé des Dieux ! C'est la folie à son meilleur. Au-delà de ce prix, l'activité est vigoureuse et les acheteurs sont aux aguets... encore faut-il jouer de prudence pour atteindre le but visé : le prix optimal de votre propriété.

Le timing est parfait pour les acheteurs... les taux d'intérêts restent avantageux, pas de baisse de prix à l'horizon. C'est le temps de rendre vos rêves... réalité. Saviez-vous que RE/MAX occupe encore cette année la première place des entreprises immobilières ? De plus, elle occupe le 26<sup>e</sup> rang des 150 entreprises les plus admirées au Québec. Et moi, je suis fière de faire partie de l'équipe d'associés. C'est rassurant autant pour un acheteur que pour un vendeur de travailler avec les meilleurs.

Pour moi, le choix RE/MAX était évident et le nouveau bureau allait être le reflet de l'excellence de mon service, de mon dynamisme et de ma soif d'aller toujours plus loin devant... Ce sont des qualités qui m'ont permis d'atteindre des sommets de réussites.

Merci à tous ceux qui m'ont accompagnés dans ce merveilleux changement. Vous êtes tous précieux à mes yeux.

Un merci du fond du cœur à mes collaborateurs familiaux, Denise et Jean-Michel qui contribuent à ce que la famille DEGUARA demeure avec maintenant 2 bureaux à votre service, votre référence en immobilier.

N'hésitez pas à me rejoindre au 653-5353 ou au [patriciadeguara@remax.net](mailto:patriciadeguara@remax.net) pour me faire part de vos commentaires.

## LA VIE DE CONDO VOUS INTÉRESSE !

Qui n'a pas senti, souffleuse à la main, l'appel de la vie de condo... Vive les frais communs où l'on assiste heureux à l'entretien de notre immeuble. Vaquer à ses loisirs chéris sans crainte d'une nouvelle tempête à l'horizon.

Nonobstant la hauteur inhabituelle des bancs de neige cette année, la vie en copropriété charme à coup sûr. Très prisée depuis bons nombres d'années en Europe, la copropriété répond aux rythmes de la société actuelle. Érigé sur les sites les plus convoités, le condo gravit l'échelon social d'une liberté rêvée alliant sécurité et entretien assuré.

Certes les personnes seules, retraitées où les couples sans enfants sont attirés par la copropriété. Il est intéressant de constater que l'engouement de la vie de condo s'étend sur la banlieue. Résultat des nouveaux modes de société : « il y a aussi des personnes seules qui vivent en banlieue. Sans compter que les employeurs ne se trouvent pas tous au centre-ville » précise Monsieur Daniel Gill, professeur adjoint à l'Institut d'Urbanisme de l'Université de Montréal. Et celui-ci d'ajouter que « le phénomène de la copropriété ne cessera de croître ».

Saviez-vous qu'il y a une majoration importante des ménages composés de personne seule et des ménages composés de couples sans enfant selon le dernier recensement. L'achat d'une unité de condominium s'avère donc un placement judicieux.

Dans la même veine, vous ne serez pas surpris d'apprendre que près de dix pour cent (10%) des condos sont en location dans la région métropolitaine de Québec. Certains visionnaires aspirants au phénomène de l'entretien minimum privilégient ce type d'acquisition. Aussi la clientèle locative y est sérieuse préférant une location à long terme pour un maximum de stabilité.

Même Monsieur Pierre Titley, président fondateur de RE/MAX au Québec se prononce favorablement pour le marché des ventes de condominiums dans la région de Québec. Il croit par ailleurs que le marché de Québec est le plus dynamique avec un roulement et une hausse des prix qui n'atteindront toutefois pas celle des années précédentes.

La vague de la copropriété est manifeste et elle est bien plus qu'une mode passagère. Convient-elle à vos besoins ? C'est une bonne question : l'important est de choisir de façon éclairée une propriété en fonction de vos besoins spécifiques.

Certains ont peur des syndicats de copropriété où de l'administration de celle-ci. La législation Québécoise prévoit pourtant des règles pour la création des fonds de prévoyance. Les administrateurs doivent maintenir une saine gestion et garder un cadre réaliste pour prévenir des situations d'urgence. Pourquoi devenir une copropriété fragilisée car incapable de faire face à l'usure d'un bâtiment. Prélever à tous les mois les sommes suffisantes au maintien d'une structure en pleine santé assure longue vie à votre copropriété et évite les cotisations spéciales. Même les notaires et gestionnaires se donnent le mot pour informer les syndicats de copropriété du Québec de l'obligation réelle des fonds de prévoyance.

Il est souhaitable que votre copropriété vous ressemble. Prendre le temps de vérifier le type de clientèle du complexe, les règles de la déclaration de copropriété, lire les états financiers et les procès verbaux des dernières années... sont des étapes à suivre d'un acheteur informé et diligent. Valider les informations par votre agent immobilier ou votre notaire instrumentant vous permet de vaguer vers une transaction en toute quiétude. Vivez la tranquillité d'esprit, votre agent est là pour sécuriser votre processus décisionnel.

ALORS... LA VIE CONDO VOUS INTÉRESSE ET PARTIR L'ÉTÉ LA CONSCIENCE EN PAIX !

**Bon printemps !**

N'hésitez pas à me rejoindre au 653-5353 ou au [patriciadeguara@remax.net](mailto:patriciadeguara@remax.net) pour me faire part de vos commentaires.

## TRANQUILLI-T VOUS CONNAISSEZ ?

Si les mois de février et de mars derniers ont été caractérisés par une accalmie du marché immobilier, le mois d'avril reprend la vive cadence d'un marché en pleine vivacité.

Certes l'abondance de neige tombée sur Québec a déclenché une immobilisation des activités et une stagnation du nombre de transactions effectuées pendant cette période. À la chambre immobilière de Québec, on dénote une diminution de 9,4% des ventes résidentielles par rapport à l'an passé et un bond de 5,5% des prix des propriétés en mars.

Le nombre d'inscriptions sur le marché a vécu lui aussi un mouvement à la baisse en mars avec un total de 1 382 contrats de courtage contre 1 525 en 2007 et un chiffre d'affaires total soulignant une baisse de 3%. Ce n'était que parti remise car beau temps aidant, l'agitation immobilière est à son comble. L'augmentation du nombre de nouvelles propriétés mises en marché en avril stimule les acheteurs.

Cet éveil active le roulement d'un marché en progression. Surtout que les conditions économiques sont toujours avantageuses à Québec : des taux d'intérêts bas et une confiance soutenue des consommateurs. Finalement, nous sommes privilégiés d'avoir évité les retombées néfastes de la crise américaine des taux hypothécaires et du ralentissement du marché immobilier de la France et de certains pays européens. Vive la Capitale !

Êtes-vous craintif face aux imprévus qui pourraient découler de la vente ou de l'achat de votre propriété ? Aimerez-vous bénéficier d'assistance et de protection juridique en faisant affaire avec votre agent préféré ? L'engagement Re/Max : se démarquer de la compétition en offrant des outils à la fine pointe de la technologie. Aussi, un nouveau programme exclusif aux agents Re/Max vient de voir le jour : TRANQUILLI-T.

L'objectif de cet outil est d'offrir une transaction en toute quiétude à tous ceux qui transigent avec des agents Re/Max inscrits au programme. Il est dans votre intérêt d'assurer vos arrières et d'être à l'abri d'une situation litigieuse tournant au cauchemar. Des problèmes en immobilier, il en existe : perte d'emploi, retrait du financement, l'acheteur qui ne veut plus acheter, annulation d'une transaction etc. Avec le programme TRANQUILLI-T, si un événement de la sorte survenait à partir du moment où toutes les conditions de la promesse d'achat sont réalisées, les frais encourus moins une franchise de 300 \$ sont pris en charge par Re/Max pour les 6 premiers mois, jusqu'à concurrence de 25 000 \$. Soit un précieux coup de main.

Qu'advient-il lors du décès d'une des parties impliquées au contrat ? Avec le fameux programme TRANQUILLI-T, entre le moment où les conditions de promesse d'achat sont réalisées et la signature chez le notaire, si la succession ne désire plus acheter, le prix de vente convenu vous est versé par Re/Max. Aussi, pour tout problème de nature légale se rapportant à votre transaction, vous êtes couvert par un service d'assistance et de protection juridique dans les douze mois suivant la signature de votre acte de vente. Enfin, l'accès à des services d'informations de qualité pour en arriver à un règlement favorable... Et, votre tranquillité d'esprit assurée...

N'est-ce pas un programme merveilleux ? Il comble évidemment les risques associés à une transaction immobilière en assurant même les cas les plus isolés. Je me félicite de faire partie d'une équipe soucieuse du service à la clientèle et qui investit en recherche et en développement. Ainsi, de nouveaux produits et services sont mis sur pied pour vous chers clients. Alors profitez de l'arrivée de la belle saison pour effectuer une transaction en toute TRANQUILLI-T avec votre agent Re/Max ! « certaines conditions s'appliquent ».

## ALGUES BLEUES... SAUVEZ-VOUS !

Vous rêvez depuis des lustres d'une maison à la campagne. Un véritable havre de paix avec en prime une vue imprenable sur le lac. L'émerveillement à son meilleur : Un horizon splendide et une impression de vacances à l'année.

La folie du marché des propriétés en bordure de l'eau a provoqué une montée en flèche des prix de ces trésors. Vivre en villégiature est un luxe à s'offrir !

Pourtant, avec la médiatisation du problème des algues bleues dans les lacs et cours d'eau du Québec, vous ralentissez les ardeurs de votre projet. Est-ce un fléau ou un phénomène naturel acceptable ?

Les algues bleues sont en fait des cyanobactéries ou des bactéries photosynthétiques qui utilisent la lumière comme source d'énergie initiale. Elles se retrouvent de façon naturelle dans tous les plans d'eau et on compte plus de 3500 espèces distribuées dans toutes sortes d'environnements. Bien qu'elles soient généralement microscopiques donc invisibles à l'œil nu, en se multipliant, elles deviennent visibles... Comme de la soupe aux pois en bordure de votre plan d'eau !

Ces fleurs d'eau de cyanobactéries sont plutôt vertes ou turquoise et leur problématique survient lorsque certaines espèces d'entre-elles produisent des toxines qui peuvent entraîner des effets néfastes sur la santé.

Seule l'analyse d'échantillons en laboratoire peut vous confirmer un problème de toxicité. De même, la plupart des fleurs d'eau présentent des risques d'allergies ou d'irritations cutanées si elles se retrouvent en grande quantité.

Elles prolifèrent majoritairement dans des milieux d'eau stagnante, riches en nutriments et en été... lorsque la température de l'eau est élevée.

Le développement des fleurs d'eau est influencé par les précipitations, la vitesse du vent, l'ensoleillement et les variations de températures de l'air et de l'eau.

Et nous, chers humains, avons un impact considérable sur la prolifération des « algues bleues ». Ces micro-organismes sont sur terre depuis plus de 3 mil-

liards d'années et ce sont nos activités domestiques qui contribuent à l'augmentation de la qualité de phosphore dans l'environnement alimentant directement la multiplication des cyanobactéries. Les engrais ou fertilisants rendant nos pelouses superbes vont, avec les fortes pluies, ensemercer de phosphore vos plans d'eau. Il en va de même pour les installations septiques inadéquates ou désuètes, nos eaux usées... etc. Le déboisement des rives n'aide en rien cette problématique. Les arbres se nourrissent de phosphore et protègent donc naturellement nos cours d'eau.

La sensibilisation est notre meilleur allié pour minimiser la prolifération des fleurs d'eau. Alors, bannissons l'utilisation de détergents phosphatés !

En attendant, l'impact sur la santé est causé principalement par l'ingestion d'eau contaminée par les toxines. Maux de ventre, diarrhées sont des symptômes possibles. Le contact direct lors de baignades ou de sports aquatiques ou des yeux. Mieux vaut sauter dans l'eau en évitant les amas verdâtres et profiter des sports aquatiques la bouche fermée... C'est beaucoup mieux pour votre santé !

Et si l'aspect esthétique d'une cours d'eau peut parfois déranger, la valeur des propriétés, elle n'a pas été modifiée... Les acheteurs diligents s'informent, redoublent de prudence quant à la vérification de la conformité des installations septiques, s'assurent de tester la qualité de l'eau potable et prennent des décisions éclairées. Vous pouvez consulter en tout temps l'historique du Ministère de la santé et des services sociaux (MSSS) au Centre IEB du Québec pour obtenir ces précieuses informations.

Informés et conscientisés, vous apprivoisez le problème des algues bleues en toute sérénité. Les solutions envisagées vous permettent de contribuer à aider l'environnement. Plantons des arbres et combattons les algues bleues.

**À bientôt !**

N'hésitez-pas à me rejoindre au 653-5353 ou au [patriciadeguara@remax.net](mailto:patriciadeguara@remax.net) pour me faire part de vos commentaires.

## REPRISE DE FINANCE... OÙ ÊTES-VOUS ?

la recherche d'une aubaine depuis des lunes, internet n'a plus de secret pour vous. Fort de votre apprentissage à dénicher la perle rare, vous connaissez l'importance de la rapidité lorsque se pointe une intrigante à l'horizon. Vite ! En sautant sur le clavier, vous décrochez aussi l'acoustique car rien ne vous arrête. Et si c'était votre flamme... À si petit prix...

Après discussion avec votre agent, le feu aura été de courte durée... le site étant plus propice à un garage qu'à vos besoins familiaux. Et vlan... sur votre enthousiasme. Dur, dur de trouver cette aubaine !

Vous changez alors votre fusil d'épaule en vous consacrant désormais à trouver un trésor à rénover. Un petit bijou de maison nécessitant certaines rénovations... Scénario parfait pour économiser en bricolant soi-même.

Plus d'une fois, vous avez failli chavirer pour ce véritable projet de couple. Un chantier sur plusieurs années. Un défi personnel... car rien ne vous est impossible !... En plus, votre versatilité vous permet d'être fin gestionnaire. Pratique pour coordonner les corps de métiers, votre boulot, le soccer des petits et la bière du vendredi !

Lors de l'évaluation des travaux, vous avez quelques peu déchanté. Ouf ! Que ça grimpe rapidement le montant des rénovations ! Votre estimation vit un écart considérable avec celui de l'entrepreneur.

Mais l'élément qui a définitivement mis les freins sur le dossier, c'est l'article tendu par votre douce Johanne côté, psychologue spécialiste en thérapie conjugale. Celle-ci explique que les rénovations peuvent être une cause de rupture chez les couples... car « c'est toujours plus exigeant que les gens ne l'évaluent. On sort de notre routine et de notre zone confort. Faire des travaux peut vous plonger dans des situations extrêmes. On dépasse plus d'énergie et on atteint plus rapidement nos limites. » Mme Côté donne des conseils pour favoriser l'équilibre dans une période où les travaux rajoutent du stress : « se planifier des moments de détente à deux loin du chantier ».

C'est alors que vous avez un éclair de génie ! Pourquoi ne pas y avoir pensé plus tôt ! Désormais, vous êtes à la recherche d'une reprise de finance... la reine des aubaines ! Il est vrai qu'avec le prix moyen

des propriétés en constante augmentation, les ménages redoublent d'efforts pour trouver leur coup de cœur. Ils doivent conjuguer avec leur budget tout en composant avec leurs critères et idéaux personnels. Il est évident que nous souhaitons payer le meilleur prix possible et en avoir toujours plus pour notre argent

Mais, est-ce que l'achat d'une reprise de finance est nécessairement une aubaine ? Ma réponse est non. L'achat d'une reprise bancaire ou d'une succession implique une vente sans garantie légale de qualité aux risques et périls de l'acheteur. Comme acheteur diligent, c'est une propriété qui se doit d'être examinée minutieusement par un expert en inspection de bâtiment.

Et avez-vous faits les vérifications de la destination donnée à l'immeuble ? Pensez-vous ouvrir un salon de coiffure, un commerce ou vivre dans une résidence unifamiliale ? Il est fondamentale de faire une acquisition éclairée. Vous n'êtes pas sans savoir qu'une reprise de finance peut comporter une problématique particulière. Gardez l'œil ouvert !

Je crois qu'au-delà de l'aubaine, il importe de conclure une transaction en toute sécurité et en toute connaissance de cause. Et que le choix d'une propriété qui répond adéquatement à nos besoins offre davantage en rentabilité. Chaque individu est unique et vit différemment une situation. Certains nagent aisément dans un chantier de rénovations, d'autres préfèrent un projet clé en main. Prendre le temps d'être à l'écoute de ses besoins est prioritaire. Vous êtes le maître de votre décision.

Et moi, j'aime représenter parfaitement mes clients. C'est un réel défi que de dénicher la maison idéale pour chacun de vous ! Je suis là pour mener à bien votre transaction et que vous en soyez fiers. Finalement, c'est peut-être pour vous cette reprise de finance !

### Bon été !

N'hésitez-pas à me joindre au 418 653-5353 ou au [patriciadeguara@remax.net](mailto:patriciadeguara@remax.net) pour me faire part de vos commentaires.