



Questions d'immobilier:
Septembre et variante Delta

Description

Cet été, nous avons tous cru que nous étions sortis du bois avec l'arrivée des vaccins

Par **Joseph Marovitch**

1 septembre 2021

Septembre est là, et la situation n'est pas vraiment meilleure que précédemment. Les taux d'intérêt sont encore bas, tout comme les inventaires. Les ventes ont diminué, mais les prix continuent d'augmenter à un rythme inattendu. La demande n'a pas ralenti, mais les inscriptions n'augmentent pas. La demande est toujours supérieure à l'offre.

Cet été, nous pensions tous être sortis du bois avec l'arrivée des vaccins. La majorité de la population étant vaccinée, on pensait que nous étions à l'abri des infections. Cependant, beaucoup refusent de se faire vacciner, ce qui permet au virus de continuer à muter.

Aujourd'hui, nous sommes dans une quatrième vague de COVID-19 avec la variante Delta, et une fois de plus, nous devons porter des masques, garder une distance sociale et posséder un passeport vaccinal. Comme nous le savons tous, cette situation est très défavorable à l'économie et au marché de l'immobilier, en particulier pour les acheteurs.

La majorité de la population étant vaccinée, on pensait que nous étions à l'abri des infections. Cependant, beaucoup refusent de se faire vacciner, ce qui permet au virus de continuer à muter.



Beaucoup ont décidé de rénover leur maison plutôt que de vendre. La demande de travaux de rénovation a entraîné une pénurie d'entrepreneurs, de plombiers et d'électriciens. Le CDC a maintenant averti les Américains et les autres pays de ne pas entrer au Canada s'ils ne sont pas doublement vaccinés. C'est une bonne nouvelle, sauf que la livraison de fournitures telles que le bois, la tuyauterie, les briques et d'autres articles nécessaires à la construction et à la rénovation est extrêmement lente, ce qui entraîne une hausse du prix des biens et des services.

La pandémie se fait aussi ressentir au niveau des locations. S'il est impossible d'acheter une maison, les gens doivent bien vivre quelque part. À Montréal, le nombre de locataires dépasse largement celui des logements à louer. Les appartements et les maisons individuelles à louer se font rares. J'ai fait l'expérience cette semaine de chercher et de trouver des maisons de taille normale pour des clients de l'extérieur de la ville.

Nous avons cherché vigoureusement pendant plus de trois semaines pour trouver des maisons de trois ou quatre chambres à coucher. Mais de nombreuses autres personnes cherchaient aussi. De nombreuses propriétés inscrites la veille étaient déjà louées le lendemain. Pour trouver une location, nous avons dû nous proposer un loyer égal ou supérieur à celui demandé, avec des dates de prise de possession courtes et de solides vérifications de références et de crédit, ce que nous avons fait. Dans un des cas, les locataires ont dû louer la propriété avant même de la voir. Heureusement, la propriété leur a plu, car les options sont limitées.

Le marché de septembre est tout aussi compétitif qu'auparavant. Les acheteurs doivent faire leur meilleure offre rapidement, car la concurrence est rude. Les vendeurs peuvent vendre rapidement s'ils demandent le prix que la maison vaut dans le marché actuel. La situation permet souvent de vendre plus cher que le prix demandé, mais la surévaluation des prix dissuade les acheteurs, quel que soit le marché, et ralentit la progression.

'Les acheteurs doivent faire leur meilleure offre rapidement, car la concurrence est rude... La situation permet souvent de vendre plus cher que le prix demandé, mais la surévaluation des prix dissuade les acheteurs, quel que soit le marché, et ralentit la progression.'

Avec l'arrivée du passeport vaccinal et la pression exercée sur ceux qui refusent de se faire vacciner, la situation pourrait se stabiliser éventuellement. Si nous parvenons à nous ressaisir, en particulier ceux qui refusent de croire que des millions de personnes sont mortes à cause de cette pandémie et que d'autres vont mourir, l'économie et le marché immobilier pourront se redresser afin que chacun puisse prospérer, s'offrir une maison et se sentir en sécurité.

Si vous avez des questions ou des commentaires, veuillez vous référer à la section des commentaires au bas de la page. Par ailleurs, pour consulter les articles précédents, cliquez [ici](#).

Prochain article : **Immobilier et passeport vaccinal**

L'état du marché

Selon l'[Association canadienne de l'immeuble](#) (ACI), les ventes de maisons à travers le Canada ont diminué de façon significative. Au Québec, les inscriptions ont diminué de 33 % au cours de la dernière année, et les nouvelles inscriptions ont diminué de 29 %. En juillet, les ventes ont chuté de 32 %.

D'un autre côté, et sans surprise puisque la demande est beaucoup plus importante que l'offre, les prix des maisons ont augmenté de façon significative et continuent d'augmenter. C'est ce qui se produit lorsqu'il y a dix acheteurs pour chaque inscription.

‘Au Québec, les inscriptions ont diminué de 33 % au cours de la dernière année, et les nouvelles inscriptions ont diminué de 29 %. En juillet, les ventes ont chuté de 32 %.’

Encore une fois, cette situation ne durera pas éternellement, et le Québec reste l’un des meilleurs endroits pour investir dans l’immobilier. Avant la pandémie, les prix étaient en hausse tout simplement parce que les turbulences politiques et économiques étaient relativement peu nombreuses par rapport au reste du monde et que la stabilité financière était assurée.

Un autre facteur, montréalais celui-là, est que, en tant qu’île, nous manquons d’espace pour construire du neuf. À mesure que l’offre de terrains diminue, pandémie ou pas, les prix vont augmenter.

Passez une excellente semaine !

N’oublions pas que les personnes atteintes de cancer sont également vulnérables !

Vous êtes invités à continuer à donner aux organisations suivantes, car **il est maintenant plus important que jamais de soutenir la recherche sur le cancer** ! Cliquez sur les logos ci-dessous pour savoir comment :



Abonnez-vous à notre
infolettre pour être informé
de nos plus récents articles

S’inscrire

Image : Daria Shevtsova – Pexels

[Autres articles par](#)

[Joseph Marovitch](#)



Joseph Marovitch œuvre dans le secteur des services depuis plus de 30 ans. Sa première carrière en tant que propriétaire et directeur du Camp Maromac, un camp d'été établi en 1968, a consisté à travailler avec des familles d'enfants de Westmount et des environs âgés de 6 à 16 ans. Maintenant, en tant que courtier immobilier, il offre les mêmes qualités de fiabilité, d'intégrité et d'honnêteté afin de protéger les intérêts de ses clients. Si vous avez des questions, contacter Joseph Marovitch au 514 825-8771, ou à josephmarovitch@gmail.com

Image not found or type unknown

Categorie

1. Article | Immobilier

Tags

1. Association canadienne de l'immeuble
2. état du marché immobilier
3. Joseph Marovitch
4. passeport vaccinal
5. variante Delta de la COVID-19

date créée

septembre 2021