



Questions d'immobilier:
Quelle fièvre locative ?

Description

La frénésie de la location n'est pas si effrénée dans la nouvelle normalité

Par **Joseph Marovitch**

Chaque année, la plupart des baux expirent en mai, juin ou septembre. La plupart des locataires ne déménagent pas ; ils renégocient le loyer et restent là où ils sont. Pour d'autres, un déménagement est nécessaire parce qu'ils veulent un espace plus ou moins grand, parce qu'ils changent de lieu de travail ou pour toute une série de raisons.

Mais cette année, c'est différent. La COVID-19 oblige les gens à rester à l'intérieur. Par conséquent, lorsque les baux expirent et qu'au même moment l'économie s'effondre, entraînant un manque de revenus, les locataires ne désirent pas déménager. Les restrictions sont lentement levées afin que l'économie puisse se remettre sur pied, même si la courbe de la contamination semble s'accroître plutôt que de baisser. Le nombre de personnes infectées et les décès continuent d'augmenter. La chose la plus simple à faire dans cette situation est de rester là où l'on est. Dans le passé, lorsque les baux expiraient à cette époque, les unités de location se louaient aussi vite qu'elles entraient sur le marché.

Aujourd'hui, les gens hésitent à faire visiter leurs espaces et s'ils le font, le propriétaire doit prendre de grandes précautions pour assurer la sécurité de tous. Des documents doivent être signés par toutes les parties pour attester qu'elles ne sont pas malades, qu'elles n'ont pas été en contact avec une personne malade ou présentant des symptômes, que la visite et le déménagement sont une priorité absolue. Tous doivent suivre des protocoles pendant la visite, et porter des masques, des gants, se désinfecter les mains et ne rien toucher.

Des documents doivent être signés par toutes les parties pour attester qu'elles ne sont pas malades, qu'elles n'ont pas été en contact avec une personne malade ou présentant des symptômes, que la visite et le déménagement sont une priorité absolue.



Si les restrictions deviennent moins strictes, le marché de la location pourrait enregistrer une nette amélioration. Il existe un besoin non satisfait de relocalisation. La vie continue, les circonstances changent et le marché locatif refoulé pourrait exploser dans les prochains mois.

Pour les locataires prêts à visiter des logements et pour les propriétaires disposés à ouvrir leurs portes aux visiteurs, le moment est venu de négocier un bon loyer et de trouver le logement qui leurs convienne.

Pour tous ceux qui hésitent à risquer leur santé, le marché locatif deviendra accessible plus tard, mais je vous suggère de trouver rapidement le logement qui vous plaît et de conclure une entente, car les logements locatifs ne resteront pas longtemps sur le marché une fois que celui-ci sera complètement opérationnel.

Si vous avez des questions ou des commentaires, veuillez vous reporter à la section des commentaires au bas de la page. De plus, pour lire mes articles précédents, [cliquez ici](#).

Prochain article : **Où en est le marché de l'immobilier à revenus et où va-t-il ?**

L'état du marché

Le marché commence à fonctionner à un rythme lent et prudent, avec quelques visites et acquisitions. Seules les transactions prioritaires peuvent être effectuées et elles doivent être réalisées au plus tard le 31 juillet. Pour l'instant, les nouvelles inscriptions sont autorisées mais les nouvelles transactions ne peuvent avoir lieu avant le 1er août ou ultérieurement.

Les acheteurs sont nerveux à l'idée de visiter et les vendeurs se méfient des visiteurs qui pourraient être infectés. Cette situation a entraîné une baisse générale des prix. Les visites sont autorisées pour ceux qui doivent se déplacer, mais en vertu de strictes mesures de sécurité. Ceux qui visitent sont des acheteurs sérieux, sinon ils ne prendraient pas de risques.

'... certains indicateurs économiques pourraient laisser penser que les prix de l'immobilier seront en baisse et qu'ils n'atteindront pas de sitôt les sommets atteints avant la crise.'

Parallèlement, les acheteurs sont conscients qu'ils sont l'un des rares à proposer des prix plus bas que ceux pratiqués avant la COVID. Les vendeurs motivés peuvent vouloir faire un compromis ou choisir d'attendre. Toutefois, certains indicateurs économiques pourraient laisser penser que les prix de l'immobilier seront en baisse et qu'ils n'atteindront pas de sitôt les sommets atteints avant la crise.

Restez en sécurité et prenez toutes les précautions nécessaires pour vous-même et pour votre entourage. Avec des mesures d'adaptation, nous nous en sortons et nous aurons l'esprit tranquille.

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 :



Société de recherche
sur le cancer

Cancer Research Society

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

S'inscrire

[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



LIVRAISON GRATUITE
achats de 99\$ et plus*

LINEN CHEST

MAGASINEZ



Categorie

1. Article | Immobilier

Tags

1. COVID-19
2. COVID-19
3. état du marché immobilier
4. location immobilier
5. Real estate rentals
6. Real estate rentals
7. state of the real estate market

date créée

mai 2020