



Questions d'immobilier:  
Refinancement ou vente ?

## Description

# Deux options qui permettent de profiter des faibles taux d'intérêt

Par **Joseph Marovitch**

22 septembre 2021

Rarement, dans les annales, le moment n'a été aussi propice pour vendre au meilleur prix possible.

Au début de la pandémie, il n'y avait presque pas de maisons sur le marché. Les protocoles en place rendaient compliquée l'organisation d'une visite. Les acheteurs et les vendeurs devaient signer des documents attestant qu'ils ne présentaient aucun symptôme et qu'ils n'avaient pas voyagé hors du pays au cours des 14 derniers jours. Le port de gants et de masques était obligatoire. Les locataires et les propriétaires devaient quitter les lieux durant la visite et seules deux ou trois personnes étaient autorisées à entrer dans la propriété. Tout ce qui était touché pendant la visite devait être désinfecté avant de partir. Et souvent, les propriétaires avaient peur de recevoir la visite d'étrangers par crainte d'être infectés.

Deux ans ont passé, et maintenant nous avons des vaccins et des passeports vaccinaux. La société est un peu plus détendue, et les gens sortent pour participer à des événements. Comme les règles se relâchent, il y a plus de maisons à vendre, mais pas assez pour combler la demande. Par conséquent, nous avons encore beaucoup de scénarios d'offres multiples et des prix qui augmentent rapidement.

La question est de savoir si un propriétaire vend et achète ou refinance sa propriété pendant que les taux d'intérêt sont bas, afin d'améliorer et rénover sa maison actuelle.

Nous semblons être au stade final de la pandémie, où le changement s'opère. De plus en plus de gens se font vacciner. Ceux qui ne sont pas vaccinés sont maintenus à l'écart des événements jusqu'à ce qu'ils soient en sécurité.

Au cours des prochains mois, si tout va bien, la pandémie devrait être maîtrisée et nous pourrions alors voir davantage de biens immobiliers entrer sur le marché ainsi qu'une hausse des taux d'intérêt. Le marché se stabilisera, et les offres multiples cesseront. Cependant, à l'heure actuelle, les taux d'intérêt sont bas, les biens



---

à vendre sont limités et les opportunités de vendre rapidement à un bon prix abondent.

La question est de savoir si un propriétaire vend et achète ou refinance sa propriété pendant que les taux d'intérêt sont bas, afin d'améliorer et rénover sa maison actuelle.

## AVANTAGES DU REFINANCEMENT ET DE LA VENTE

### Refinancement

Un propriétaire peut refinancer sa maison pour les 3 à 5 prochaines années à un taux d'intérêt faible et utiliser l'argent pour améliorer sa maison, ce qui en augmentera la valeur à long terme.

Ce que le propriétaire décide de faire devrait dépendre de ses besoins financiers et de son calendrier.

### Vente

Un propriétaire peut vendre sa maison maintenant à un très bon prix et acheter une autre propriété également à un taux d'intérêt très bas pour les 3 à 5 prochaines années. Outre l'augmentation de la valeur de la propriété au fil du temps, la valeur augmentera à mesure que les taux d'intérêt augmenteront. Lorsque les taux d'intérêt atteindront 3 % ou plus, le propriétaire dont le prêt est fixé disposera toujours du taux de 1,99 %. S'il décide de vendre, sa propriété se vendra plus cher puisque l'acheteur voudra assumer l'hypothèque et son taux.

Ce que le propriétaire décide de faire devrait dépendre de ses besoins.

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

Nous venons d'avoir des élections, et les libéraux ont été réélus. Qu'est-ce que cela signifie pour l'immobilier ? Dans leur programme, les libéraux ont promis de réglementer le marché de l'immobilier en rendant les offres à l'aveugle illégales et en obligeant la divulgation des offres.

Cela signifie que l'achat d'une maison deviendrait une forme de vente aux enchères. Essentiellement, le courtier dirait aux acheteurs : « J'ai une offre de 100 000 \$. Quelqu'un veut-il surenchérir ? » Un autre acheteur dit, « Bien sûr, j'offre 105 000 \$. » Et l'acheteur suivant dit : « Moi, j'offre 110 000 \$. » Puis un acquéreur plus fortuné qui veut la propriété pour son enfant propose 150 000 dollars. Les enchères continuent d'augmenter et les prix qui peuvent atteindre des sommets. Les plus riches obtiendront la propriété, comme les investisseurs et les sociétés.

'Ce changement est basé sur l'hypothèse que les courtiers sont à blâmer pour la manipulation à la hausse des prix de l'immobilier, et non le gouvernement avec ses taux d'intérêt trop bas durant une pandémie qui a freiné les ventes au cours des deux dernières années.'

Pour aggraver la situation, le format d'enchères à l'aveugle serait inscrit dans le Code criminel du Québec, et non dans le Code civil. Cela signifie que les vendeurs et/ou les courtiers pourront être accusés et purger une peine d'emprisonnement s'ils refusent de divulguer les offres d'achat aux autres acheteurs.



Ce changement est basé sur l'hypothèse que les courtiers sont à blâmer pour la manipulation à la hausse des prix de l'immobilier, et non le gouvernement avec ses taux d'intérêt trop bas durant une pandémie qui a freiné les ventes au cours des deux dernières années.

Augmentez les taux d'intérêt d'un cran et vous verrez à quelle vitesse le marché se normalisera.

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 :



Société de recherche  
sur le cancer

Cancer Research Society

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

**S'inscrire**

Image : Pikist

[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](mailto:josephmarovitch@gmail.com)

Image not found or type unknown

### Categorie

1. Article | Immobilier

### Tags

1. divulgation des offres
2. Joseph Marovitch
3. l'état du marché immobilier
4. refinancement
5. state of the market

### date créée

septembre 2021