



MAJ – MAI 2015

LE BLOG#0004

L'ADN DES MARCHÉS IMMOBILIERS

POURQUOI CERTAINS MARCHÉS IMMOBILIERS LOCAUX PERFORMENT-ILS MIEUX QUE D'AUTRES?

La plus part des professionnels de l'immobilier vous dirons que les trois principales raisons qui influencent la valeur des propriétés sont l'emplacement, l'emplacement et l'emplacement.

Ça semble logique que les propriétés, situées près d'un plan d'eau important, ou à proximité des transports publics et/ou profitant d'un bon système scolaire soient plus dispendieuses que les propriétés situées à des endroits dépourvus de ces caractéristiques contributives.

Cependant l'influence de l'emplacement n'explique pas tout. **L'économie locale, le climat et plusieurs autres caractéristiques jouent un très grand rôle dans la détermination de la valeur d'une propriété.**

Comme le succès d'un adulte est composé d'un mélange de ses habiletés, de ses caractéristiques et de ses expériences personnelles (parents, éducation, les amis etc.) il en est de même pour les marchés immobiliers. Chaque marché immobilier est composé de ses attributs ou de ses caractéristiques qui jusqu'à un certain point sont garants des futurs résultats des performances de l'immobilier local. **On appelle cela l'ADN immobilier.** A l'instar des personnes certains marchés immobiliers sont plus avantageux que d'autres.

C'est l'ADN d'une région combinée aux influences actuelles et futures sur l'OFFRE et LA DEMANDE immobilière locale qui détermine la nature du marché immobilier local.

Lorsque vous examinez le marché immobilier particulier, posez-vous des questions sur les attributs de ce marché local. La région possède-t-elle un climat tempéré? Le coût de la vie est-il moindre qu'à d'autres endroits de référence? Le système de transport en commun est-il bien établi? La région est-elle propice à la création d'emplois? Y-a-t-il une ou plusieurs équipes sportives d'envergure? La région offre-t-elle des attractions populaires?

LE RÔLE DE L'ADN

Ce n'est tellement pas facile de prononcer le terme suivant : l'acide désoxiribonucléique qu'on l'a nommée l'ADN. L'ADN est la molécule qui contient l'information génétique au sein de chacune des molécules des cellules vivantes. Elle détermine la structure, la fonction et le comportement de chaque cellule. Chaque organisme vivant à sa propre ADN. C'est notre ADN qui fait que chacun de nous sommes unique dans notre composition physique et jusqu'à un certain point dans notre comportement.

Similairement l'ADN de chaque marché immobilier fait que ce marché est unique. L'être humain conserve son ADN pour toute sa vie et même après sa mort. Par contre l'ADN immobilier peu changer dans le temps parce que ses caractéristiques peuvent changer.

VOICI QUELQUES CARACTÉRISTIQUES QUI INFLUENCENT L'ADN IMMOBILIER D'UN EMPLACEMENT

La région métropolitaine

Commençons par les caractéristiques de l'ADN des régions métropolitaines qui ont tendances à attirer les ménages

Les montagnes, le climat, les ressources, l'économie locale diversifiée, l'emploi, un centre-ville excitant, l'éducation/les universités, les hôpitaux et les services médicaux, les services récréatifs, les parcs, le système de transport public, l'aéroport, les services gouvernementaux, la culture, la tolérance ethnique, les loisirs et les divertissements, l'abordabilité, les sports professionnels et d'autres facteurs inconnues momentanément.

Chaque caractéristique affecte la décision potentielle du choix de l'acheteur de demeurer dans une ville plus tôt que dans une autre. Ce qui est attractif ou ce qui n'est pas attractif de l'ADN des marchés peut être évalué de différentes façons par différentes personnes. Chacun de nous a ses propres aspirations et chaque personne a des goûts

différents sur la façon dont on veut vivre et chacun décide de ce qu'il peut tolérer à court terme. Il n'y a pas une seule caractéristique qui peut attirer toutes les familles. **Par contre plus il y a de gens qui sont attirés par une ville, meilleure sera la valeur de sa propriété.**

VOYONS QUELS SONT LES CARACTÉRISTIQUES D'ADN PRÉFÉRÉES PAR D'IMPORTANTES GROUPES DE PERSONNES.

Les groupes qu'on a choisis sont :

- **Les jeunes ménages,**

Ce groupe inclut les jeunes dans la vingtaine et les jeunes dans la trentaine dans les premières étapes de leur carrière et possiblement sur le point de former une nouvelle famille. Ils sont attirés principalement par une économie diversifiée offrant beaucoup d'opportunités d'emploi et les divertissements. Ce n'est pas surprenant de les voir autour des grands centres urbains. Ces grandes villes offrent des opportunités d'emplois diversifiées dans une grande variété d'industries, elles offrent aussi des divertissements incroyables, des endroits de magasinage et un système de transport de qualité sans mentionner la pléthore d'équipes sportives professionnelles. Bien sûr, il y a quand même, beaucoup de jeunes familles attirées par de plus petits marchés. **La plus importante caractéristique est une région qui offre le plus d'opportunités d'emplois.**

- **Les bébés-boomers,**

Les bébés-boomers, sans doute la cohorte la plus importante de la population que le Québec ait connue, prend de l'âge. D'ailleurs le vieillissement des bébé-boomers à causer beaucoup de problèmes dans plusieurs marchés locaux de nos villes. Quelles sont les caractéristiques recherchées par les boomers? La réponse a signifié une vraie Bonanza immobilière pour quelques marchés et ça s'avère très prometteur pour plusieurs autres marchés très bientôt. Les boomers recherchent une deuxième maison à la campagne et les maisons pour retraités, particulièrement dans les ressorts près de la mer, provoquant ainsi l'augmentation de la demande de logement près des plans d'eau. Les boomers réduisent la grandeur de leur maison principale conduisant à une plus grande demande de condominium. Les chaudes températures, l'eau de qualité les montagnes et les divertissements sont d'autres caractéristiques que rechercheront les boomers vieillissants au cours des prochaines décades

- **Les retraités,**

Les retraités vivent plus longtemps grâce aux développements technologiques des soins de santé et la pratique d'activités plus saines. Ces meilleures habitudes de vie ont un impact sur les marchés immobiliers. Comme les baby-

boomers plus âgés, ils focussent sur un climat plus chaud et l'accès à des activités récréationnelles comme le tennis et le golf. **Mais ce qui est plus important pour les retraités c'est d'avoir accès aux hôpitaux et aux soins de santé**

- **Les immigrants,**

Les records d'immigration que l'on connaît depuis un certain nombre d'années ont influencé à la hausse leur effet sur les marchés immobiliers locaux qu'ils ont choisis d'habiter. **Les immigrants ont tendance à vivre non loin de leurs compatriotes d'origine, de sorte que la culture est un élément important pour eux.** La plus part des grandes villes ont des populations d'immigrants déjà bien installés et elles continuent d'attirer les familles d'immigrants. Les opportunités d'emploi sont particulièrement critiques pour les immigrants qui tentent d'établir leur famille en Amérique.

- **Les ménages à bas revenus ou à revenus modéré,**

L'accès à la propriété est probablement la caractéristique la plus dominante pour les ménages à bas revenus ou à revenus modérés. Les marchés occupés par ces cohortes de consommateurs pourraient prendre de la valeur avec le temps. Il n'y a pas que ces marchés qui sont étiquetés moins abordables, il y a ces marchés ou l'activité ayant été très levée dans la dernière décennie que les propriétés ont tellement pris de valeurs que ces marché ne sont plus abordables pour la classe moyenne.

- **Les vacanciers et les stations de vacances.**

Les foyers qui recherchent les maisons de vacances focussent sur des caractéristiques bien différentes des caractéristiques recherchées par les premiers acheteurs. L'éducation, la croissance des emplois et le transport ne sont plus aussi important. **Un endroit bien aménagé, sous un climat plus chaud (près des lacs ou des océans ou en montagne) jumelé à des aménagements récréationnels sont maintenant en tête de liste des caractéristiques de ces vacanciers.**

Y-A-T-IL DES CARACTÉRISTIQUES QUI SONT MEILLEURES QUE D'AUTRES ?

On a fait une liste des caractéristiques étant les plus contributifs au **marché local**. On a fait une autre liste, citant les caractéristiques moyennement contributives à la valeur du

marché immobilier local et enfin une dernière liste de caractéristiques les moins contributives à la force du marché immobilier local.

1. LA LISTE DES CARACTÉRISTIQUES LES PLUS CONTRIBUTIVES EST:

Le coût de la vie, la sécurité, l'éducation, le transport, la création d'emploi, la croissance du revenu, une meilleure place de commerce, l'art et la culture, l'abordabilité, le climat, un prix abordable pour le logement, le divertissement.

2. LA LISTE DES CARACTÉRISTIQUES MOYENNEMENT CONTRIBUTIVES EST :

Un endroit où les coûts de la santé sont les plus bas, une bonne qualité de l'eau et de l'air, où il y a le plus de journée ensoleillée, une bonne densité de population, de bonnes stations de vacances, ou il y a plus d'endroit de repos.

3. LA LISTE DES CARACTÉRISTIQUES PAS TELLEMENT CONTRIBUTIVES EST :

Où il y a un grand nombre de gratte-ciel, les meilleures villes de sports, où sont les meilleures plages pour la marche, les meilleures plages de divertissements nocturnes, les meilleures places pour des rencontres romantiques, les villes les plus ensoleillées, où il y a le plus d'obésité, les plages les plus sauvage,

UN MÉLANGE DE CARACTÉRISTIQUES

Le coût de la vie, le climat la qualité de vie, la qualité des transports et de l'éducation, ville qui grossit rapidement, le marché de l'emploi, la qualité de l'eau et de l'air, les coûts de la santé, les coûts du logement, les aménagements récréatifs, l'environnement,

La banlieue

LES CARACTÉRISTIQUES QUI INFLUENCENT L'ADN DE LA BANLIEUE ET/OU DE SES QUARTIERS

Jusqu'à maintenant on a focussé sur les caractéristiques de l'ADN des arrondissements métropolitains seulement. Les comparaisons de l'ADN des arrondissements métropolitains sont utiles lorsqu'on prend les décisions à savoir où acheter et ou investir en immobilier. Mais pour plusieurs d'entre nous, la décision n'est pas de savoir dans quel marché métropolitain on va vivre, mais plutôt de choisir dans qu'elle ville de banlieue ou dans quel quartier allons-nous choisir de s'établir dans l'environnement de cet espace métropolitain.

Voici quelques caractéristiques qui ont tendance à attirer les ménages dans certaines villes de banlieues ou dans certains de leurs quartiers.

Les théâtres, les restaurants, les supermarchés, les grandes quincailleries, les centres d'entraînements, les arrêts d'autobus, les gares de train de banlieues, les stations de police et de pompiers, les centres récréatifs, les parcours de golf, les clubs sportifs privés, les endroits de culte, la sécurité de certains développements immobiliers.

Dans le dernier article de Desjardins sur l'étude des Régions, sortie en Mai 2015, on fait un survol de la région Lanaudière et des prévisions économiques. Voici ce que j'ai trouvé pour vous. N'est-ce pas un bel éventail des caractéristiques de l'ADN de la région Lanaudière

Encadré 1 – Les six familles et les différents produits touristiques de l'offre lanaudoise	
Attractions touristiques	• Golfs, spas, ski alpin, paintball, centres d'amusement, karting, parachutisme, hébertisme, nautisme, etc.
Culture et événements	• Attractions culturelles, sites patrimoniaux, festivals, événements
Hébergement	• Hôtels, auberges, gîtes, centres de vacances, résidences de tourisme, pourvoies, hébergement alternatif, tourisme d'affaires
Sports motorisés sur sentiers	• Motoneige, véhicule tout-terrain
Agrotourisme et tourisme gourmand	• Entreprises agrotouristiques, boutiques à la ferme, boutiques de produits régionaux, restauration du terroir, etc.
Grande nature	• Parcs, réserves, chasse et pêche, activités d'écotourisme, randonnée pédestre, cyclotourisme, équitation, traîneau à chiens, ski de fond, etc.


Sources : Tourisme Lanaudière et Desjardins, Études économiques

Que pourriez-vous ajouter à cette panoplie de caractéristiques de l'ADN de chacune des 13 villes de la région Lanaudière? Faites-moi les parvenir à info@info-immobilier-rive-nord.com

Une production de: Info-Immobilier-Rive-Nord (IIRN), par Michel Brien.

Adresse courriel : info@info-immobilier-rive-nord.com Tél : (438) 404-9606

Au moment où ce document a été réalisé, Michel Brien était propriétaire du site web <http://info-immobilier-rive-nord.com> dédié à l'information, à titre de courtier immobilier n.l. et blogueur sur le site <http://blog.info-immobilier-rive-nord.com/>



Si vous pensez vendre ou acheter une maison sur la Rive-Nord du Grand Montréal laissez-moi un message tél., au no: (438) 404-9606 ou par courriel à : info@info-immobilier-rive-nord.com et je me ferai un grand plaisir de vous informer comment établir le prix d'une propriété selon l'Offre et la Demande afin d'avoir une transaction équitable.

Cela signifie que l'acheteur ne paie pas plus que la juste valeur marchande (JVM) et le vendeur n'obtient pas moins que la juste valeur marchande (JVM).
À ce prix la transaction est équitable pour l'acheteur et le vendeur.

Michel Brien, courtier immobilier n.l. est stratège, formateur immobilier et détenteur d'un certificat QSC (Qualité de Service à la Clientèle) de la Chambre Immobilière du Grand Montréal

Info-Immobilier-Rive-Nord (IIRN) produit plusieurs dossiers et articles à l'intention de toutes les personnes intéressées par l'immobilier et surtout l'immobilier résidentiel de la Rive-Nord du Grand Montréal Tous les textes sont en PDF et vous avez la permission de les télécharger et c'est gratuit. Profitez-en pour visiter les différentes sections du site. Je vous rappelle qu'il y a plus de 100 sujets de toutes sortes sur l'immobilier, traités dans la **Section InfoMaison**.

- Vous cliquez sur le logo InfoMaison pour plus d'une centaine de documents dans la section InfoMaison
- Vous cliquez sur le logo du p'tit matin pour les documents de la section du p'tit matin
- Vous cliquez sur le nom de la ville de votre choix (une des 8 principales villes) pour retrouver les documents spécifiques à cette ville.

Vous pouvez consulter le document [L'IMMOBILIER SUR LA RIVE-NORD](#), pour savoir tout ce que peut, vous apporter info-immobilier-rive-nord

Vous pouvez consulter la précieuse documentation sur l'immobilier résidentielle de la Rive-Nord, en cliquant sur la petite maison rouge au centre ou nous suivre sur les medias sociaux ci-dessous.



GOOGLE+



FBOOK



PINTEREST



YTUBE



TWITTER



LE BLOG

**LE CENTRE DE L'INFORMATION
SUR L'IMMOBILIER RÉSIDENTIELLE DE LA RIVE-NORD**