

L'importance d'un courtier immobilier lors de l'achat d'une propriété à Québec

Le marché immobilier en 2024



Le marché immobilier à Québec connaît une activité remarquable en 2024, avec une dynamique qui soulève de nombreux défis pour les acheteurs. Au premier trimestre, 2 599 ventes résidentielles ont été enregistrées, ce qui représente une hausse significative de 21 % par rapport à 2023 ([APCIQ - Site web](#))

Actuellement, le prix médian des maisons unifamiliales a atteint 390 000 \$, marquant une augmentation de 11 % par rapport à l'année précédente ([David Fournier Laforest](#))

Ces chiffres révèlent un environnement où la compétition est intense, particulièrement avec le phénomène de surenchère qui s'accroît dans plusieurs secteurs.

Le phénomène de surenchère à Québec

La surenchère est un phénomène de plus en plus courant à Québec. En 2023, environ 30 % des maisons mises en vente ont reçu plusieurs offres, créant une pression accrue sur les acheteurs ([APCIQ - Site web](#)), ([David Fournier Laforest](#))

Ce phénomène est particulièrement visible dans les quartiers prisés tels que Saint-Roch, Limoilou et Sainte-Foy, où les biens immobiliers sont rapidement acquis à des prix souvent supérieurs à ceux demandés.

Statistiques clés sur la surenchère :

- **Augmentation des offres multiples** : Près de 40 % des ventes résidentielles en 2024 ont été conclues avec des offres multiples ([David Fournier Laforest](#))

Cela signifie qu'un acheteur peut se retrouver en concurrence directe avec plusieurs autres acheteurs pour une même propriété, rendant la négociation encore plus cruciale.

- **Prix de vente dépassant le prix demandé** : En moyenne, les propriétés dans des zones prisées se vendent à 5 à 10 % au-dessus du prix demandé, ce qui représente une augmentation considérable sur des investissements déjà élevés([APCIQ - Site web](#))
- **Délai de vente réduit** : Le délai moyen de vente des maisons unifamiliales a chuté à 47 jours, ce qui représente une hausse de 38 % par rapport à l'année précédente ([David Fournier Laforest](#))

Pourquoi faire appel à un courtier immobilier dans un contexte de surenchère ?

1. **Stratégies d'achat adaptées** : Dans un marché en surenchère, il est crucial d'avoir une stratégie d'achat bien définie. Un courtier immobilier peut vous aider à évaluer rapidement la valeur d'une propriété et à décider si une offre agressive est nécessaire. En

analysant les ventes récentes dans le quartier, le courtier peut vous conseiller sur un prix d'offre compétitif, ce qui augmente vos chances d'obtenir la propriété.

2. **Préparation et présentation de l'offre** : Un courtier sait comment présenter votre offre de manière à la rendre plus attrayante pour les vendeurs. Cela peut inclure l'ajout de conditions favorables, comme une date de clôture flexible ou un dépôt plus important, ce qui pourrait influencer positivement la décision des vendeurs. En 2024, les courtiers ont aidé leurs clients à voir leurs offres acceptées dans 70 % des cas, comparativement à 50 % pour les acheteurs qui n'ont pas de représentation. ([APCIQ - Site web](#))
3. **Expertise en négociation** : La capacité de négociation d'un courtier immobilier est particulièrement cruciale en période de surenchère. Ils savent quand et comment augmenter une offre sans dépasser votre budget. Dans une situation où les prix peuvent monter rapidement, un courtier peut vous guider sur la manière de structurer une offre qui est à la fois compétitive et réaliste.
4. **Gestion des émotions** : L'achat d'une maison est un processus émotionnel, surtout lorsque des offres multiples sont en jeu. Un courtier agit comme un tampon, vous aidant à rester concentré sur vos objectifs tout en naviguant dans la pression du marché. Ils peuvent également vous rappeler que chaque propriété n'est pas nécessairement celle que vous devez acquérir, minimisant ainsi le risque de surpayer par impulsion.
5. **Expérience en évaluation et en construction** : L'une des forces principales des courtiers immobiliers réside dans leur capacité à évaluer précisément la valeur d'une propriété. Grâce à leur expérience dans le domaine immobilier, ils comprennent non seulement la dynamique du marché, mais aussi les aspects techniques des constructions. Ils savent détecter les signes de rénovations mal exécutées, estimer les coûts des réparations potentielles, et évaluer la durabilité des matériaux utilisés.

Les courtiers expérimentés peuvent aussi offrir des conseils sur les types de travaux qui pourraient influencer la valeur d'une propriété à long terme. Ils connaissent bien les tendances en matière de construction, les réglementations locales, et les normes à respecter, ce qui permet d'éviter de futures surprises coûteuses. Par exemple, un courtier peut identifier une maison sous-évaluée en raison de réparations mineures nécessaires et vous aider à négocier une meilleure offre.

Conclusion

À Québec, le marché immobilier est en pleine mutation, avec des défis spécifiques liés à la surenchère. Avoir un courtier immobilier à ses côtés lors de l'achat d'une propriété est essentiel. Leur connaissance approfondie du marché, leur expertise en négociation et leur capacité à évaluer précisément les propriétés grâce à leur expérience sont des atouts précieux. Investir dans un bon courtier peut non seulement faciliter le processus d'achat, mais aussi vous faire économiser de l'argent à long terme tout en évitant les mauvaises surprises.



Christophe Pasquier

Courtier immobilier résidentiel

www.christophepasquier.ca