

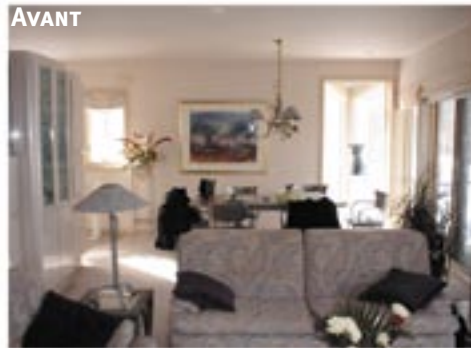
Le home staging

OU COMMENT PRÉPARER UNE MAISON POUR LA VENTE



APRÈS

AVANT



Connaissez-vous le home staging ? Ce courant, qui propose des méthodes et offre des services pour embellir les propriétés afin d'en faciliter la vente, a été lancé en Californie il y a plus de trente ans. Luc Dupont, professeur en communication et spécialiste en marketing immobilier à l'Université d'Ottawa, affirme que des recherches ont démontré que le recours au home staging permet une augmentation de la valeur des propriétés de l'ordre de 10 à 15 %. Il devient dès lors très intéressant pour les agents immobiliers de connaître les notions de base du home staging et posséder ainsi un outil supplémentaire leur permettant de faciliter la vente des propriétés et d'obtenir de meilleurs prix.

QUELQUES TRUCS TIRÉS DU HOME STAGING :

- Dépersonnalisez la propriété en faisant disparaître les photos de famille, les symboles religieux, les dessins d'enfants, etc. Ainsi, les visiteurs ne se sentent pas comme des intrus.
- Allégez les pièces en enlevant les meubles et les accessoires superflus afin de créer de l'espace et d'éviter de distraire les visiteurs.
- Peignez les murs dans des tons neutres et remplacez les vieux tapis.

- Dégagez au maximum les aires de travail de la cuisine en rangeant les petits électroménagers.
- Donnez une allure de spa à votre salle de bain.
- N'oubliez pas que les odeurs influent largement sur l'appréciation que les visiteurs ont d'une propriété. Selon de sérieuses études, trois types d'odeurs symbolisent la famille heureuse : la vanille, les biscuits au chocolat et la tarte aux pommes.

Au Québec, il existe une entreprise qui, à compter de septembre prochain, offrira les premiers cours en français sur cette méthode. Vous pouvez d'ailleurs visiter son site Internet au www.coupdoeildesign.com.

Pour consulter d'autres ressources concernant le home staging, nous vous invitons à visiter les sites suivants :

www.stagedhomes.ca

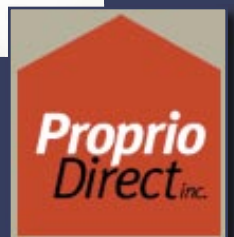
www.iahsp.com

RÉCLAMATION AUPRÈS D'UN DÉMÉNAGEUR

Même lorsque l'on fait affaire avec les meilleures entreprises de déménagement, nous ne sommes pas à l'abri du risque que des déménageurs abîment certains de nos biens. Si une telle situation se produit, il est important de savoir que la loi nous permet d'adresser une réclamation à l'entreprise dans les soixante jours suivant la date du bris. Après ce délai, le déménageur n'est plus tenu de dédommager son client.

À NE PAS CONFONDRE

Saviez-vous qu'il existe à Montréal un courtier immobilier agréé nommé Proprio Direct ? Ce bureau est un membre en règle de la Chambre immobilière du Grand Montréal et ne doit pas être confondu avec le site Internet duproprio.com (anciennement directduproprio.com) qui fait la promotion de la vente de propriétés sans les services des agents immobiliers.





Les échos du C.A.

Chaque année, les administrateurs et la direction générale de la Chambre immobilière de Québec tiennent une séance de planification stratégique afin d'évaluer la dernière année et de déterminer les priorités pour l'année à venir en tenant compte des enjeux présents et futurs. Voici donc le bilan du plan d'action 2004-2005 de même que les priorités dégagées pour 2005-2006.

Si vous avez des commentaires, des questions ou des suggestions, n'hésitez pas à joindre la direction générale au 688-3362, poste 24 ou par courriel à idee@ciq.qc.ca.

BILAN DU PLAN D'ACTION 2004-2005

Objectifs	État	Indicateurs
Augmenter la collaboration entre les agents et les courtiers	Réalisé	Organisation d'un déjeuner-causerie Parution d'articles dans l'Info-Chambre
Atténuer la résistance aux changements	Réalisé	Envoi d'information aux membres
Augmenter l'utilisation du Lien immobilier	Réalisé	Mise à jour régulière des informations Publicité du site auprès des membres
Diminuer la dépendance à Telus	Réalisé	Soumissions demandées à d'autres fournisseurs
Trouver d'autres moyens pour rejoindre tous nos membres	Réalisé	Utilisation combinée des fenêtres d'accueil dans SAM et SAM Web, de l'envoi de lettres, de télécopies, de courriels et de l'Info-Chambre
Recruter de nouveaux membres	Réalisé	227 nouveaux membres entre le 1er juin 2004 et le 31 mai 2005
Optimiser SAM Web	Réalisé	Offre de SAM Web à d'autres chambres Plus de 100 améliorations au site en 2004-2005 Formation gratuite offerte aux membres
Être en constante communication avec les membres	Réalisé	Parution de 20 Info-Chambre Envoi régulier de courriels Utilisation de la fenêtre d'accueil de SAM et SAM Web Création de la boîte suggestion@ciq.qc.ca
Accentuer la formation des membres	Réalisé	Calendrier offrant 29 sujets de formation différents répartis à l'intérieur de 56 séances
Améliorer les services aux membres	Réalisé	Instauration d'un système de boîtes vocales pour réduire l'attente en ligne
Continuer à offrir des activités sociales	Réalisé	Déjeuner-causerie Activité de la rentrée
Rester à l'avant-plan technologique	Réalisé	Acquisition de nouveaux outils informatiques Améliorations constantes dans SAM Web Information continue aux membres sur les nouveautés technologiques
Suivre l'évolution concernant la Loi sur le courtage	Réalisé	N/A
Suivre l'évolution concernant le Fonds d'assurance	Réalisé	N/A
Maintenir une excellente santé financière	Réalisé	Voir le rapport annuel
Sauvegarder notre personnel et les membres du conseil d'administration	Réalisé	N/A
Demeurer connecté à la Fédération des chambres immobilières du Québec	Réalisé	Représentations de la CIQ lors des activités de la FCIQ

APERÇU DES PRIORITÉS FIGURANT AU PLAN D'ACTION 2005-2006 :

- Poursuivre le développement de SAM Web (incluant la géomatique)
- Poursuivre les activités de formation
- Démarrer une campagne de publicité plus pointue et plus agressive contre les ventes directes par le propriétaire
- Améliorer les communications aux membres
- Effectuer des sondages auprès des membres
- Favoriser la collaboration entre les agents
- Maintenir une excellente santé financière
- Revoir nos règlements et nos comités
- Dresser un plan d'action pour les régions
- Effectuer un sondage sur les prix de vente



Vos informations utilitaires

25 ans à la Chambre immobilière de Québec

Lors de la dernière assemblée générale annuelle, la CIQ a remis à ces six membres une plaque soulignant leur 25 années d'appartenance à la Chambre. Félicitations !

M. CLAUDE VERRET, agent immobilier agréé, Groupe Sutton-Plus Bouvier



M. GILLES PETIT, agent immobilier agréé, Courtage Bellevue



MME JACQUELINE ROBITAILLE, agent immobilier agréé, Re/Max Avantages

M. JACQUES DUGAL, courtier immobilier affilié, Re/Max 1er Choix



MME LOUISE BÉDARD, agent immobilier agréé, Les Immeubles Charlevoix courtier



M. PAUL GENDRON, agent immobilier agréé, Gendron & Ass. courtier en immeubles



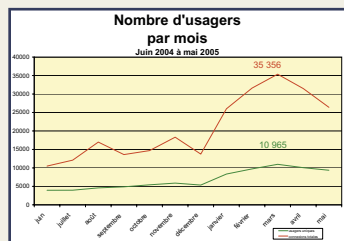
Chronique Sam Web

STATISTIQUES DE FRÉQUENTATION DE SAM WEB

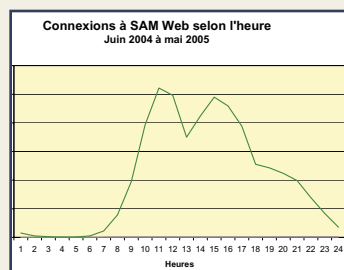
Selon les dernières données compilées par la CIQ, SAM Web a battu un record de fréquentation en mars 2005 en atteignant 10 965 visiteurs uniques qui se sont connectés pour un total de 35 356 fois. De décembre 2004 à mars 2005, le nombre d'utilisateurs uniques de SAM Web a été en constante hausse.

Le graphique 2 montre quant à lui qu'en moyenne au cours de la dernière année les utilisateurs ont effectué leur recherche en plus grand nombre entre 11 h et 12 h et entre 14 h et 15 h.

GRAPHIQUE 1

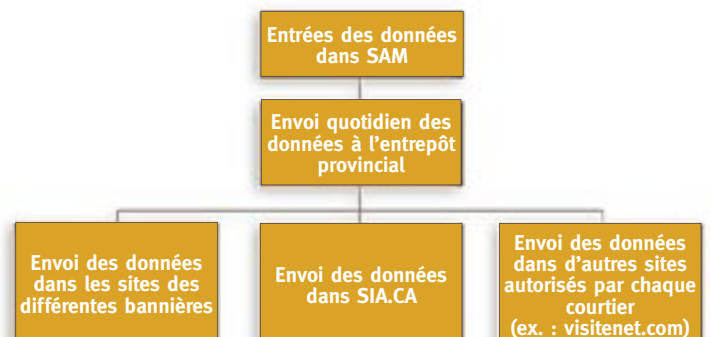


GRAPHIQUE 2



CHEMINEMENT DES DONNÉES STOCKÉES DANS SAM

Peut-être vous demandez-vous quelle utilisation fait la CIQ des données inscrites par les agents dans le logiciel SAM. Contrairement à certains commentaires que nous avons l'occasion d'entendre, la CIQ ne vend ou ne cède en aucun cas ces données. D'ailleurs, l'article 6.6 du règlement du Service inter-agences de même que la politique sur la propriété intellectuelle protègent les agents et courtiers immobiliers contre de telles actions. Ainsi, les données de la CIQ sont quotidiennement envoyées dans un entrepôt provincial qui se charge ensuite de transmettre les informations aux endroits appropriés, selon les spécifications de chaque contrat et les instructions de chaque courtier. Afin de vous aider à mieux comprendre le cheminement des données, voici un schéma résumant la situation.





MICHÈLE GAGNON
PRÉSIDENTE



ODETTE D. BRETON
VICE-PRÉSIDENTE



GRATIEN DUBÉ
TRÉSORIER



SYLVIE CHAMPAGNE
ADMINISTRATRICE



DINAH CAVANAGH
ADMINISTRATRICE



MICHÈLE GENEST
ADMINISTRATRICE



PIERRE HUDON
ADMINISTRATEUR



PIERRETTE LECOIRS
ADMINISTRATRICE



MICHEL VERRET
ADMINISTRATEUR



GINA GAUDREAULT
DIRECTRICE GÉNÉRALE

SIA.CA FRANCHIT LE CAP

DES DEUX MILLIONS DE VISITEURS

Selon un communiqué émis par l'Association canadienne de l'immeuble, le SIA.CA a franchi pour la première fois le cap des deux millions de visiteurs uniques en mars dernier pour atteindre 2 027 000 visiteurs, soit une moyenne de 225 000 visiteurs par jour. Selon la firme Comscore Media Metrix chargée de mesurer l'achalandage sur SIA.CA, 47,6 % des visiteurs étaient des hommes et 52,4 %, des femmes.

TROP DE LUXE À QUÉBEC !

La Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) affirme que plus de 700 unités de logement de luxe ont récemment été construites dans le secteur de Sainte-Foy, ce qui a eu pour effet de faire augmenter le taux d'inoccupation des loyers de plus de 900 \$ à 11,5 % en 2004. En raison des faibles taux d'intérêts, plusieurs locataires potentiels pour ce type d'habitation ont opté pour l'achat de propriétés.

LE PRIX DES CHALETS AUGMENTE

Selon une étude réalisée par Royal LePage, il semble que les futurs propriétaires de chalets devront déboursier de 20 à 25 % de plus qu'en 2004 pour se procurer leur « propriété de loisir ». Au Québec, les résultats révèlent que « le prix moyen d'une propriété riveraine standard à accès terrestre est passé de 328 000 \$ en 2004 à 412 000 \$ en 2005, soit une hausse de 25,5 %. [...] Pour les chalets et le condominium, [...] la hausse moyenne québécoise est de 21 %. Alors qu'il fallait déboursier 167 000 \$ en 2004, il en faut maintenant 202 000 \$ ».



STATISTIQUES (TOUTES CATÉGORIES) POUR LE MOIS MAI 2005

ANNÉE	2005	2004	DIFÉRENCE 2005-2004	%
INSCRIPTIONS				
SECTEURS 1 À 50 ET 99	1 568	1 360	208	15,3
SECTEURS 51 À 68	201	157	44	28
TOTAL DES INSCRIPTIONS	1 769	1 517	252	16,6
VENTES				
SECTEURS 1 À 50 ET 99	987	841	146	17,4
SECTEURS 51 À 68	88	76	12	15,8
TOTAL DES VENTES :	1 075	917	158	17,2
EN CHIFFRE D'AFFAIRES \$	151 385 711	115 690 694	35 695 017	30,9

STATISTIQUES (TOUTES CATÉGORIES) POUR DEPUIS LE DÉBUT DE L'ANNÉE 2005

ANNÉE	2005	2004	DIFÉRENCE 2005-2004	%
INSCRIPTIONS				
SECTEURS 1 À 50 ET 99	7 985	7 363	622	8,4
SECTEURS 51 À 68	890	823	67	8,1
TOTAL DES INSCRIPTIONS	8 875	8 186	689	8,4
VENTES				
SECTEURS 1 À 50 ET 99	4 818	4 417	401	9,1
SECTEURS 51 À 68	390	377	13	3,4
TOTAL DES VENTES :	5 208	4 794	414	8,6
EN CHIFFRE D'AFFAIRES \$	709 882 310	588 513 150	121 369 160	20,6

TEXTES : Marie-Andrée Mill
INFOGRAPHIE : Cubik communication graphique
Vous avez des suggestions ou des commentaires en lien avec ce bulletin ? Faites-les parvenir à suggestion@ciq.qc.ca.

CHAMBRE IMMOBILIÈRE DE QUÉBEC
990, avenue Holland, Québec, G1S 3T1
Téléphone : (418) 688-3362 • Sans frais : (866) 688-3362
Télécopieur : (418) 688-3577 • www.ciq.qc.ca