

LE PRIX D'UNE RÉSIDENCE AVEC SERVICES

À mesure que le nombre de retraités et de personnes qui approchent de la retraite augmente, le marché des résidences adaptées aux goûts et aux besoins des retraités connaît, lui aussi, une forte croissance.

■ PAR FRANÇOIS THÉORÊT, DIRECTEUR GÉNÉRAL DU CENTRE VISAVIE

Les promoteurs immobiliers ne sont pas insensibles à ce phénomène. Depuis la fin des années 1980, dans toutes les grandes régions métropolitaines du Québec, de nombreux promoteurs immobiliers se sont tournés vers ce marché. Le résultat inévitable de ce mouvement, c'est de faire croître rapidement l'offre pour ce type d'immeubles. Pour démontrer que l'offre est bonne sur le marché des résidences pour retraités, considérons les efforts consacrés à la clientèle, la concurrence que se livrent les promoteurs et les nombreux « rabais » proposés aux nouveaux clients. Dans ces conditions, les acheteurs devraient être en bonne position pour obtenir ce qu'ils cherchent à un juste prix.

DES RÉSIDENCES TROP CHÈRES

Pourtant, nombreux sont les retraités qui hésitent à sonder le marché des résidences avec services parce que les prix leur paraissent prohibitifs de premier abord. Généralement, ils comparent le prix demandé pour une résidence avec services à ce qu'ils paient par mois pour leur maison libérée de toute hypothèque ou pour un logement conventionnel dans une conciergerie. Mais l'analyse des prix doit tenir compte de beaucoup d'autres facteurs. L'offre de résidences avec services est actuellement suffisante dans la région de Montréal pour que l'acheteur trouve ce qui lui convient. Mais il faut connaître suffisamment le marché et disposer des informations indispensables à une bonne analyse de prix.

Le prix d'une résidence spécialement conçue pour les personnes retraitées est évidemment plus élevé que celui d'une conciergerie qui, au point de vue de la seule qualité de construction, se situe dans la même catégorie. Il n'y a là aucun mystère : les services, l'encadrement et la sécurité se paient. S'ils sont offerts à leur juste prix – et c'est ce qui arrive dans un marché favorable aux acheteurs – il vaut la peine de les payer à condition qu'il s'agisse de services que l'on utilisera.

ASSURANCE SÉCURITÉ

Les services, ajoutés au logement comme tel, sont des biens dont on doit apprécier la valeur pour en évaluer le prix. La valeur d'un même service n'est pas la même pour tous. Le garage chauffé et surveillé a plus de valeur pour le propriétaire d'une automobile de luxe que pour celui qui pense seulement à rendre service à ses visiteurs occasionnels. Une résidence située à proximité du centre-ville a une grande valeur pour celui qui y traite des affaires, qui aime les spectacles ou fréquente les restaurants. Chaque individu doit établir la liste des services qui lui conviennent.

Mais il n'y a pas que les services matériels dont le prix est, somme toute, relativement facile à calculer. Les résidences avec services offrent aussi, à des degrés divers, ce que l'on pourrait appeler « l'assurance sécurité ». La surveillance, la présence de médecins ou d'infirmières, l'organisation de la vie sociale, les transports privés et l'entretien sont des services matériels, mais aussi un encadrement qui sécurise et, de façon générale, rend la vie plus facile et plus confortable.

L'assurance sécurité ne profite pas seulement au locataire lui-même, mais aussi à ses proches, à tous ceux qui se préoccupent du bien-être de leurs aînés. Il faut donc que les proches évaluent ce que représente pour eux la sécurité des retraités.