

FairSquare Group Realty (FairSquare) est le courtier immobilier qui offre un choix intelligent et moderne aux Canadiens. Nous mettons plus de gens à votre disposition tout en vous permettant de garder plus d'argent dans vos poches. Les vendeurs économisent des milliers de dollars en commissions, les acheteurs reçoivent des remises en argent et les agents REALTORS® locaux ainsi que les professionnels de l'immobilier dévoués offrent leur soutien à chaque étape. **C'est la nouvelle façon d'être chez soi. La vôtre.**

## À propos de FairSquare

### En bref:

- FairSquare offre des services de courtage immobilier en Ontario et en Alberta depuis 2012, et au Manitoba depuis 2015.
- REALTOR®. Membre de l'Association canadienne de l'immeuble et plus encore.



### Plus d'experts qui travaillent pour vous :

FairSquare est une firme de courtage immobilier accréditée qui travaille avec les courtiers locaux de REALTORS® et des professionnels de l'immobilier dévoués afin de vous soutenir à chaque étape.



**Plus d'argent dans vos poches :** FairSquare offre aux propriétaires d'aujourd'hui un équilibre parfait entre les économies des temps modernes et le service auquel on peut s'attendre d'un courtier immobilier.

## Au courant de l'année 2021, FairSquare :



A vendu  
**une maison toutes les 3 heures<sup>1</sup>**



A permis aux vendeurs de maisons canadiens d'économiser en moyenne **13 500 \$** en commissions<sup>2</sup>



A donné **1,72 million de dollars en remise** aux acheteurs de maisons canadiens<sup>3</sup>

A permis aux vendeurs de maisons de l'Ontario d'économiser en moyenne **18 500 \$<sup>4</sup>**!

## Selon un récent sondage mené auprès de 1 533 Canadiens<sup>5</sup> :



À peine

**1 Canadien sur 5 (19 %)**

achèterait ou vendrait une maison pendant la pandémie, et les répondants de 18 à 54 ans sont **beaucoup plus susceptibles** de le faire, comparativement aux répondants de 55 ans et plus.



Plus de

**3 Canadiens sur 5 (61 %)**

croient **que le fait d'économiser est l'aspect le plus important** d'une transaction immobilière, surtout parmi les répondants de moins de 55 ans (64 %).



Environ

**2 Canadiens sur 5 (40 %)** sont plus susceptibles de faire affaire avec une agence immobilière qui offre de **nombreux experts** tout au long du processus immobilier que de faire affaire avec un seul agent.

Les répondants de moins de 35 ans **ont manifesté le plus d'intérêt (49 %)** pour cette approche, signalant **l'efficacité du processus (59 %)** et le **service à la clientèle (47 %)** comme étant les principales priorités lors d'une transaction immobilière.

Les Canadiens qui sont **susceptibles d'effectuer une transaction immobilière pendant la pandémie ont également manifesté de l'intérêt** pour cette approche (69 %).

**Pour en apprendre davantage sur FairSquare, consultez le site [fairsquare.ca](https://fairsquare.ca)**

### Références :

- Selon le nombre total de maisons vendues par notre firme de courtage à l'échelle nationale entre le 1<sup>er</sup> janvier 2021 et le 31 décembre 2021\*.
- Économies totales fondées sur une commission de 5 % en Ontario, de 4 % au Manitoba et de 7 %/3 % en Alberta, moins une commission de courtier immobilier estimée à 2,5 % en Ontario, à 2 % au Manitoba et à 3,5 %/1,5 % en Alberta, en tenant compte des frais payés à FairSquare Group Realty et des taxes applicables, du 1<sup>er</sup> janvier 2021 au 31 décembre 2021\*.
- Montant total remis aux clients représentés par FairSquare Group Realty pour l'achat d'une maison effectué entre le 1<sup>er</sup> janvier 2021 et le 31 décembre 2021\*.
- Économies moyennes calculées selon une commission de 5 %, moins une commission de courtier immobilier estimée à 2,5 %, en tenant compte des frais payés à FairSquare Group Realty et des taxes applicables, du 1<sup>er</sup> janvier 2021 au 31 décembre 2021\*.
- Un sondage en ligne a été mené du 14 au 16 janvier 2022 auprès de 1 533 Canadiens à l'aide du panel en ligne de Léger. Aucune marge d'erreur ne peut être associée à un échantillon non probabiliste (c.-à-d. un panel en ligne dans ce cas). Toutefois, aux fins de comparaison, un échantillon probabiliste de 1 533 répondants comporterait une marge d'erreur de plus ou moins 2,5 %, 19 fois sur 20.

\* Le 1<sup>er</sup> décembre 2021, Purplebricks a été rebaptisé FairSquare Group Realty. Cette statistique a été calculée à partir des données recueillies sous la marque Purplebricks.

REALTOR®. Membre de l'Association canadienne de l'immeuble et plus encore.