



# RAPPORT RE/MAX 2017 SUR LES PROPRIÉTÉS RÉCRÉATIVES

# SOMMAIRE NATIONAL

## EN RÉACTION À LA HAUSSE DES PRIX DE L'IMMOBILIER DANS LES MILIEUX URBAINS CANADIENS, LES JEUNES FAMILLES CHERCHENT DES SOLUTIONS DE RECHANGE POUR FINANCER L'ACHAT DE LA PROPRIÉTÉ RÉCRÉATIVE DE LEURS RÊVES.

Dans le cadre d'un récent sondage Léger, plus d'un quart des Canadiens (soit 28 pour cent) ayant des enfants de moins de 18 ans ont affirmé qu'ils envisageraient de vendre leur résidence principale à la ville pour acheter un chalet, une maison de campagne ou un chalet de ski. Ces acheteurs potentiels seraient également prêts à considérer d'autres options, comme acheter une copropriété à temps partagé, acheter une propriété récréative avec un ami ou un membre de la famille ou louer leur nouvelle propriété récréative par l'entremise d'un site de location saisonnière comme Airbnb.

Lors d'un autre sondage mené auprès des courtiers de RE/MAX les répondants avaient indiqué, dans 73 pour cent des régions, que les jeunes familles avec enfants contribuaient à alimenter la demande dans leur marché, y compris dans les régions bien connues pour leurs activités récréatives, comme la vallée de l'Okanagan en Colombie-Britannique, Canmore en Alberta, Collingwood en Ontario et les Laurentides au Québec. La demande était aussi stimulée par les retraités partout au Canada, plus de la moitié (55 pour cent) des régions couvertes par le sondage ayant signalé avoir enregistré une hausse des acheteurs retraités cette année par rapport à l'an dernier.

La persistance des prix élevés de l'immobilier dans les régions comme Toronto et Vancouver a incité bon nombre de retraités et de baby-boomers approchant la retraite à se départir de leur maison et à investir cette valeur résiduelle dans l'acquisition d'une propriété récréative. Cela a contribué à la flambée des prix dans ce marché, notamment dans les régions de Whistler en Colombie-Britannique et de Haliburton en Ontario.

Toujours dans le cadre du sondage de RE/MAX précité, dans 39 pour cent des régions, une hausse de la demande émanant d'acheteurs délaissant le Grand Toronto ou le *Lower Mainland* de la Colombie-Britannique a été observée comparativement à l'année dernière. Des marchés plus locaux, comme l'île Salt Spring, située à quelques heures de Vancouver, et Kawarthas en Ontario, ont connu une hausse marquée de la demande en raison de cette tendance. Même les régions éloignées de Rideau Lakes (Ottawa) et des rives nord et sud de l'Île-du-Prince-Édouard ont aussi bénéficié de cet essor attribuable aux acheteurs quittant le Grand Toronto, à la recherche de bonnes occasions à l'extérieur du *Greater Golden Horseshoe*.

Le sondage Léger a également révélé que près des deux tiers des milléniaux (les 18 à 34 ans) souhaitent acquérir un chalet, une maison de campagne ou un chalet de ski dans les 10 prochaines années. Un quart des répondants ont aussi déclaré qu'ils envisageraient d'acheter une propriété récréative à titre de placement en vue d'avoir une source d'épargne-retraite supplémentaire. En revanche, de nombreux milléniaux estiment que les prix élevés de l'immobilier des villes qu'ils habitent nuiront à leurs capacités d'acheter une propriété récréative en plus de leur résidence principale.

Pour réduire l'écart entre demande élevée et prix abordables, plusieurs milléniaux canadiens sont prêts à recourir à des méthodes de financement audacieuses en vue d'acquérir une propriété récréative. Près de la moitié (44 pour cent) des milléniaux ont indiqué envisager d'acheter une propriété avec un membre de leur famille, tandis que 39 pour cent financeraient cet achat en la louant par moments, par l'entremise d'un site de location saisonnière comme Airbnb. En outre, plus du quart des jeunes Canadiens (les 18 à 34 ans) ont répondu qu'ils considéreraient vendre la résidence principale qu'ils habitent, tandis qu'un millénial sur cinq affirmait qu'il pourrait envisager l'achat d'une copropriété à temps partagé ou l'achat avec un ami.



PRÈS DE LA MOITIÉ

**43 %**

DES CANADIENS ENVISAGERAIT ACQUÉRIR UNE PROPRIÉTÉ RÉCRÉATIVE DANS LES 10 PROCHAINES ANNÉES.



**28 %**

DES CANADIENS AYANT DES ENFANTS DE MOINS DE 18 ANS SONGERAIENT À VENDRE LEUR RÉSIDENCE PRINCIPALE AFIN DE FINANCER L'ACHAT DE LA PROPRIÉTÉ RÉCRÉATIVE DE LEURS RÊVES.



**56 %**

DES CANADIENS PASSENT DU TEMPS DANS UN CHALET OU UNE MAISON DE CAMPAGNE POUR RETROUVER LA QUIÉTUDE.

# RÉGIONS EN VEDETTE

## LAURENTIDES (QUÉBEC)

**SITUÉE À COURTE DISTANCE EN VOITURE VERS LE NORD À PARTIR DE MONTRÉAL**, la région des Laurentides constitue une destination de choix pour les escapades de fin de semaine. L'attrait des acheteurs pour cette région s'explique par les nombreuses activités qu'on y pratique en toute saison : la baignade et les sports aquatiques sur les lacs en été, et l'hiver, le ski en montagne, y compris aux réputés centres de ski Mont Saint-Sauveur et Mont-Tremblant. Le P'tit train du Nord, une piste de 200 kilomètres traversant la région, est populaire pour le vélo en été et le ski de fond en hiver.

Les propriétés riveraines et les chalets de ski représentent les résidences les plus convoitées, particulièrement par les familles voulant s'adonner aux diverses activités extérieures pratiquées dans cette région. La faiblesse du huard et les taux de change intéressants ont attiré plus d'acheteurs étrangers dans la région ces dernières années, surtout des Américains à l'affût de propriétés à Mont-Tremblant. Cette année, la résidence la plus chère vendue dans les Laurentides est une propriété riveraine de quatre acres, avec cinq chambres à coucher dont le prix d'achat se chiffrait à 1,8 million de dollars.

## CANTONS DE L'EST (QUÉBEC)

**À PROXIMITÉ DE MONTRÉAL, LES CANTONS DE L'EST SONT SITUÉS DANS LA PARTIE SUD-EST** de la province, en bordure des États-Unis. La région comporte plusieurs petites villes pleines de charme, des paysages de campagne à couper le souffle ainsi que des lacs et des montagnes. En plus d'offrir de nombreuses activités extérieures, les Cantons de l'Est constituent une destination gastronomique. Plusieurs établissements vinicoles offrent des visites et des dégustations, et la région compte également un nombre croissant de producteurs de fromages, de bière artisanale et d'aliments de spécialité.

Les retraités, les gens qui approchent la retraite et les familles avec enfants, la plupart de Montréal, de l'Ontario et de la Nouvelle-Angleterre, mènent le marché des propriétés récréatives dans les Cantons de l'Est. Les propriétés les plus convoitées se trouvent à Magog, et elles aussi sont de plus en plus prisées par les retraités. Une hausse des activités a également été remarquée dans les secteurs de Bromont et du Lac-Brome au cours de la dernière année. On observe une forte demande pour les copropriétés et les propriétés de plus de 500 000 \$ offrant un accès rapide aux activités récréatives ou situées dans des lieux plus vastes, plus isolés.

## CHARLEVOIX (QUÉBEC)

**SITUÉE DANS L'EST DU QUÉBEC, LA RÉGION DE CHARLEVOIX** comprend des zones de la rive nord du fleuve Saint-Laurent ainsi que le massif laurentien du Bouclier canadien. Reconnue pour ses superbes paysages, la région compte deux parcs nationaux, soit le Parc national des Grands-Jardins – réputé pour la pêche à la truite – et le Parc national des Hautes-Gorges-de-la-Rivière-Malbaie. Le Massif de Charlevoix, plus haut sommet au Canada à l'est des Rocheuses, attire les skieurs durant l'hiver. La région a été reconnue comme réserve mondiale de la biosphère par l'UNESCO en 1989.

Les investisseurs et les familles avec des enfants plus âgés dominent le marché des propriétés récréatives de Charlevoix. Au cours de la dernière année, on a remarqué que plus d'acheteurs comptaient louer leur propriété. Cette année, la propriété récréative la plus chère, une résidence de quatre chambres à coucher et d'une superficie de 2 880 pieds carrés, a été vendue 1,2 million de dollars.

# PRIX ET CARACTÉRISTIQUES

NOM DE LA RÉGION	TYPE DE PROPRIÉTÉ	PRIX DE VENTE MÉDIAN*	PLAGES																
			EMBARCATION DE PLAISANCE	ESCALADE	CYCLISME/VÉLO DE MONTAGNE	FESTIVALS	PÊCHE	GOLF	RANDONNÉE	LIEUX HISTORIQUES/CULTURELS	CHASSE	RESTAURANTS	PLONGÉE EN SCAPHANDRE	SKI	PISTES DE MOTONEIGE	SURF			
Tofino, C.-B.	Propriété riveraine	659 000 \$	•	•					•		•	•							•
	Propriété non riveraine	699 000 \$																	
Ucluelet, C.-B.	Propriété riveraine	580 000 \$	•	•					•		•	•							•
	Propriété non riveraine	445 000 \$																	
Île de Vancouver – Vallée de Comox/ Mont Washington, C.-B.	Propriété riveraine	520 000 \$																	
	Propriété non riveraine	279 900 \$	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
	Près des pistes de ski	200 000 \$																	
Île Salt Spring, C.-B.	Propriété riveraine	450 000 \$	•	•	•	•	•	•	•	•									
	Propriété non riveraine	250 000 \$																	
Squamish, C.-B.	Tous les types de propriétés	589 000 \$	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
Whistler, C.-B.	Tous les types de propriétés	540 000 \$	•	•		•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
100 Mile House, C.-B.	Propriété riveraine	360 000 \$	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
	Propriété non riveraine	223 000 \$																	
Sun Peaks, C.-B.	Près des pistes de ski	310 500 \$				•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
Kelowna, C.-B.	Propriété riveraine	980 000 \$	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
	Près des pistes de ski	260 000 \$																	
Shuswap, C.-B.	Propriété riveraine	520 000 \$																	
	Accès à l'eau	446 500 \$	•	•				•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
	Propriété non riveraine	300 000 \$																	
Okanagan Nord, C.-B.	Propriété riveraine	1 295 000 \$																	
	Propriété non riveraine	491 603 \$	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
	Près des pistes de ski	327 618 \$																	
Okanagan Sud, C.-B.	Propriété riveraine	365 000 \$																	
	Propriété non riveraine	309 000 \$	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
	Près des pistes de ski	285 000 \$																	
Fernie, C.-B.	Propriété non riveraine	550 000 \$	•	•		•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
	Près des pistes de ski	325 000 \$																	
Canmore, AB	Propriété non riveraine	536 000 \$			•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
Lacs à l'ouest d'Edmonton, AB	Propriété riveraine	300 000 \$	•	•				•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
	Propriété non riveraine	175 000 \$																	
Lac Cultus, C.-B.	Propriété riveraine	1 228 000 \$	•	•		•			•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
	Propriété non riveraine	512 000 \$																	
Lac Sylvan, AB	Propriété riveraine	700 000 \$	•	•				•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
	Propriété non riveraine	350 000 \$																	
Lac Turtle, SK	Propriété riveraine	520 000 \$																	
	Accès à l'eau	360 000 \$	•	•					•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
	Propriété non riveraine	275 000 \$																	

\* PRIX DE VENTE MÉDIAN (DE MAI 2016 À AVRIL 2017)

# PRIX ET CARACTÉRISTIQUES

NOM DE LA RÉGION	TYPE DE PROPRIÉTÉ	PRIX DE VENTE MÉDIAN*	CARACTÉRISTIQUES														
			PLAGES	EMBARCATION DE PLAISANCE	ESCALADE	CYCLISME/VÉLO DE MONTAGNE	FESTIVALS	PÊCHE	GOLF	RANDONNÉE	LIEUX HISTORIQUES/CULTURELS	CHASSE	RESTAURANTS	PLONGÉE EN SCAPHANDRE	SKI	PISTES DE MOTONEIGE	SURF
Vallée Qu'Appelle, SK	Propriété riveraine	220 000 \$	•	•		•	•	•	•	•	•	•	•	•		•	
	Propriété non riveraine	182 500 \$															
Thunder Bay et les environs, ON	Propriété riveraine	299 700 \$	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
	Propriété non riveraine	285 000 \$															
Grand Beach et rive est du lac Winnipeg, MB	Propriété riveraine	150 000 \$	•	•		•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
	Propriété non riveraine	20 000 \$															
Île Manitoulin, ON	Propriété riveraine	197 000 \$	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
French River, ON	Propriété riveraine	231 000 \$	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
Péninsule Bruce, ON	Propriété riveraine	376 398 \$	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
	Propriété non riveraine	272 114 \$															
Grand Bend, ON	Waterfront	525 000 \$	•	•													•
	Non-Waterfront	290 000 \$															
Port Dover/Turkey Point, ON	Propriété riveraine	546 000 \$	•	•		•	•						•				
Haliburton, ON	Propriété riveraine	240 067 \$	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
	Accès à l'eau	210 000 \$															
	Propriété non riveraine	66 038 \$															
Parry Sound, ON	Propriété riveraine	410 000 \$	•	•		•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
	Accès à l'eau	305 000 \$															
Collingwood, ON	Propriété riveraine	942 222 \$	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
	Propriété non riveraine	555 234 \$															
Wasaga Beach/Sud de la baie Georgienne, ON	Propriété riveraine	806 214 \$	•	•		•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
	Propriété non riveraine	393 237 \$															
Barrie - Innisfil et Oro, ON	Propriété riveraine	995 000 \$	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
Huron, ON	Propriété riveraine	719 000 \$	•	•		•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
	Propriété non riveraine	259 400 \$															
Beaverton, ON	Propriété riveraine	420 000 \$	•	•		•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
Orillia, ON	Propriété riveraine	441 500 \$	•	•		•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
North Bay, ON	Propriété riveraine	286 000 \$	•	•		•	•		•	•	•	•	•	•	•	•	•
	Accès à l'eau	186 000 \$															
Peterborough et Kawartha (est), ON	Propriété riveraine	425 000 \$	•	•		•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
	Accès à l'eau	315 000 \$															
Comté de Prince Edward, ON	Propriété riveraine	575 000 \$	•	•				•				•	•				

\* PRIX DE VENTE MÉDIAN (DE MAI 2016 À AVRIL 2017)

# PRIX ET CARACTÉRISTIQUES

NOM DE LA RÉGION	TYPE DE PROPRIÉTÉ	PRIX DE VENTE MÉDIAN*	CARACTÉRISTIQUES														
			PLAGES	EMBARCATION DE PLAISANCE	ESCALADE	CYCLISME/VÉLO DE MONTAGNE	FESTIVALS	PÊCHE	GOLF	RANDONNÉE	LIEUX HISTORIQUES/CULTURELS	CHASSE	RESTAURANTS	PLONGÉE EN SCAPHANDRE	SKI	PISTES DE MOTONEIGE	SURF
Bancroft, ON	Propriété riveraine	308 000 \$															
	Accès à l'eau	225 000 \$	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
	Propriété non riveraine	227 000 \$															
	Près des pistes de ski	175 000 \$															
Région de Rideau Lakes, ON (auparavant « Ottawa et les environs »)	Propriété riveraine	452 000 \$															
	Accès à l'eau	312 500 \$	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
	Propriété non riveraine	206 000 \$															
Mont-Tremblant, QC	Propriété riveraine	405 000 \$															
	Propriété non riveraine	258 700 \$	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
	Près des pistes de ski	560 500 \$															
Morin-Heights, QC	Propriété riveraine	291 000 \$															
	Propriété non riveraine	247 000 \$			•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
Sainte-Adèle - Estérel, QC	Propriété riveraine	357 500 \$	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
	Propriété non riveraine	197 500 \$															
Saint-Sauveur/Sainte-Anne-des-Lacs, QC	Propriété riveraine	518 750 \$															
	Propriété non riveraine	253 500 \$			•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
	Près des pistes de ski	277 000 \$															
Val-David, QC	Propriété riveraine	248 500 \$		•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
	Propriété non riveraine	197 500 \$															
Lanaudière/ Saint-Donat, QC	Propriété riveraine	300 000 \$															
	Propriété non riveraine	163 000 \$	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
	Près des pistes de ski	535 000 \$															
Sutton/Bromont/ Lac-Brome, QC	Propriété riveraine	617 000 \$															
	Propriété non riveraine	266 750 \$	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
	Près des pistes de ski	384 500 \$															
Magog, QC	Propriété riveraine	404 500 \$	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
	Propriété non riveraine	205 000 \$															
Charlevoix, QC	Propriété riveraine	152 500 \$	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
	Propriété non riveraine	150 000 \$															
Shediac, N.B.	Propriété riveraine	375 000 \$	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
	Propriété non riveraine	275 000 \$															
Île-du-Prince-Édouard	Propriété riveraine	223 705 \$	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
Cape Breton, N.-É.	Propriété non riveraine	30 000 \$	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
Côte est de Terre-Neuve, T.-N.	Propriété riveraine	175 000 \$		•			•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
	Propriété non riveraine	127 500 \$															

\* PRIX DE VENTE MÉDIAN (DE MAI 2016 À AVRIL 2017)

# CONTACTS

## QUEBEC

### LAURENTIDES

**François Villiet** | 514-773-1510  
RE/MAX De L'Avenir

### BROMONT/LAC-BROME (CANTONS DE L'EST)

**Caroline Janelle** | 450-378-4120  
RE/MAX Professionnel

### CHARLEVOIX

**Peggy Nadeau** | 418-682-7000  
RE/MAX 1er Choix Inc.

### MAGOG (CANTONS DE L'EST)

**Anne Valcourt** | 819-822-2222  
RE/MAX D'Abord Inc.

#### À propos du réseau RE/MAX :

RE/MAX a été fondée en 1973 par Dave et Gail Liniger dans un esprit novateur et entrepreneurial, offrant à ses courtiers et franchisés la flexibilité de gérer leurs affaires avec une grande indépendance. Regroupant plus de 110 000 courtiers, la portée de RE/MAX s'étend dans plus de 100 pays et territoires. RE/MAX constitue la plus importante société immobilière au Canada, comptant environ 19 000 associés aux ventes et 750 franchises exploitées de façon indépendante d'un bout à l'autre du pays. RE/MAX, S.A.R.L., franchiseur de services de courtage immobilier de premier plan à l'échelle mondiale, est une filiale RE/MAX Holdings, Inc. (NYSE:RMAX). Se dévouant pour les collectivités au sein desquelles ses courtiers vivent et travaillent, RE/MAX est fière d'avoir amassé plus de 150 millions de dollars pour les hôpitaux du réseau *Children's Miracle Network*® et d'autres œuvres caritatives. Pour en savoir plus sur RE/MAX, ou pour trouver une maison ou un courtier dans votre région, veuillez visiter [www.remax.ca](http://www.remax.ca).

#### À propos de RE/MAX au Québec

Avec près de 3600 courtiers répartis dans 145 agences, RE/MAX met à votre disposition la plus importante force de vente en immobilier au Québec. Les courtiers RE/MAX représentent 20 % de l'ensemble des courtiers immobiliers au Québec et détiennent 40 % des parts de marché. Visitez RE/MAX Québec pour de plus amples renseignements.

Depuis 30 ans, RE/MAX soutient Opération Enfant Soleil, un organisme sans but lucratif recueillant des fonds pour aider les enfants malades de la province. Depuis 1988, RE/MAX a amassé 22,6 millions de dollars pour le perfectionnement des soins pédiatriques offerts aux enfants du Québec.

#### Sondage RE/MAX 2017 sur les propriétés récréatives mené auprès des courtiers

Le sondage RE/MAX 2017 sur les propriétés récréatives mené auprès des courtiers mesure la fluctuation annuelle des prix médians, l'offre de propriétés riveraines et non riveraines, la proximité des pistes de ski et l'accès à l'eau des propriétés récréatives situées dans des régions clés. En plus de fournir des données des sociétés et comités de courtage locaux, les courtiers sont interrogés sur les tendances, les développements et les caractéristiques du marché local.

#### À propos de Léger

Léger est la plus importante société canadienne offrant des services complets d'études de marché. Le sondage réalisé auprès de 1 529 Canadiens a été effectué en ligne du 29 mai au 1er juin 2017 au moyen de la plateforme en ligne de Léger, LegerWeb. Le panel en ligne de Léger comporte 475 000 membres à l'échelle nationale, auxquels s'ajoutent de 10 000 à 20 000 membres chaque mois, et profite d'un taux de rétention de 90 %. Un échantillon probabiliste de même taille aurait une marge d'erreur d'environ 2,5 %, 19 fois sur 20.

#### Énoncés prospectifs

Ce communiqué de presse comprend des « énoncés prospectifs » au sens des dispositions « refuges » de la *Private Securities Litigation Reform Act* de 1995 des États-Unis. Les énoncés prospectifs peuvent être identifiés par l'utilisation de mots comme « anticiper », « croire », « avoir l'intention de », « s'attendre à », « estimer », « planifier », « aperçu », « prédire » et d'autres mots et expressions semblables annonçant une prévision, indiquant des événements ou tendances futurs qui n'expriment pas de faits historiques. Les présents énoncés prospectifs comprennent des déclarations relatives au rendement futur du marché de l'immobilier, aux perspectives financières et opérationnelles de l'entreprise et à la conviction de l'entreprise que les fondamentaux commerciaux demeurent solides ainsi que d'autres déclarations relatives à la planification stratégique et opérationnelle de l'entreprise. Les énoncés prospectifs ne devraient pas être perçus comme une garantie de rendement ou de résultats futurs, et il ne sera pas nécessairement possible d'obtenir dans les délais prévus de tels résultats ou rendements. Les énoncés prospectifs ont été rédigés en fonction des renseignements disponibles au moment de la rédaction ou en toute bonne foi selon les événements jugés probables par la direction au moment de la rédaction, et sont conditionnels à certains risques et incertitudes qui pourraient faire en sorte que le rendement ou les résultats réels diffèrent de ce qui est véhiculé ou suggéré dans les énoncés prospectifs. Ces risques comprennent, sans s'y limiter, (1) les changements dans les affaires et l'activité économique en général, (2) les changements au sein du marché immobilier, y compris les changements liés aux taux d'intérêt et à l'accessibilité au financement, (3) la capacité de l'entreprise à attirer et conserver des franchisés de qualité, (4) la capacité de l'entreprise à recruter et fidéliser des courtiers, (5) les changements aux lois et règlements qui pourraient avoir une incidence sur notre entreprise ou le marché immobilier, (6) l'incapacité à maintenir, protéger et promouvoir la marque RE/MAX, (7) les fluctuations des taux de change, ainsi que les risques décrits aux sections « Facteurs de risque » (*Risk Factors*) et « Discussion et analyse de la situation financière et des résultats d'exploitation par les membres de la direction » (*Management's Discussion and Analysis of Financial Condition and Results of Operation*) dans la plus récente version du formulaire 10-K déposé auprès de la *Securities and Exchange Commission* (« SEC ») ainsi que des divulgations similaires contenus dans les rapports ultérieurs déposés auprès de la SEC pouvant être consultés sur la page consacrée aux relations avec les investisseurs du site internet de l'entreprise au [www.remax.com](http://www.remax.com) et sur le site internet de la SEC au [www.sec.gov](http://www.sec.gov). Nous prévenons les lecteurs de ne pas se fier indûment aux énoncés prospectifs du présent document, qui n'avaient une valeur qu'au moment où ils ont été rédigés. Sauf si la loi l'exige, l'entreprise n'a pas l'intention de mettre à jour ces renseignements pour refléter des événements et circonstances à venir, et ne s'engage nullement à le faire.