



Pour diffusion immédiate

Cette année, l'abordabilité des chalets et des maisons de campagne stimule la demande partout au pays, affirme RE/MAX

Les ventes de résidences secondaires sont en hausse dans 70 % des marchés canadiens analysés

Laval (Québec), le 18 juin 2012 – Selon un rapport publié aujourd'hui par RE/MAX, le marché canadien des chalets et maisons de campagne a connu un nouveau souffle en 2012 grâce à la baisse des prix, à l'augmentation de l'offre et à la remontée des ventes encouragées par le regain de confiance des consommateurs.

D'après le *Rapport RE/MAX sur les chalets et maisons de campagne*, qui met en lumière les tendances et l'évolution du marché dans 33 régions au Canada, les ventes ont dépassé les niveaux de 2011 dans 70 % des secteurs analysés – dont les Laurentides et les Cantons-de-l'Est au Québec –, tandis qu'elles égalent les résultats de l'an dernier dans 6 % des secteurs. L'amélioration de l'abordabilité a donné un bon coup de pouce au marché, en grande partie grâce à l'augmentation de l'offre et à la faiblesse des taux d'intérêt. Tandis que les prix sont restés stables au bas de la gamme dans les principaux endroits de villégiature au Québec, on signale une tendance à la baisse des prix de départ dans 49 % des marchés et une absence de variation dans 33 % des marchés. Dix-neuf pour cent des marchés ont enregistré une croissance des prix de départ par rapport à l'année dernière*.

« La bonne nouvelle, c'est que le marché canadien des chalets et maisons de campagne a de quoi satisfaire tout le monde et tous les budgets », a déclaré Sylvain Dansereau, vice-président exécutif de RE/MAX Québec. « Dans le climat actuel, le défi est d'établir un équilibre entre les attentes – celles des vendeurs comme celles des acheteurs – et les réalités du marché. Il n'empêche que la saison a connu des débuts encourageants avec la conclusion de nombreuses transactions. Nous avons eu de faux départs dans le passé, mais le marché présente toutes les caractéristiques d'une conjoncture favorable et prometteuse. »

Malgré la pénurie d'habitations à vendre à l'entrée de la gamme de prix, les stocks se sont regarnis dans pratiquement toutes les régions, les Laurentides et les Cantons-de-l'Est ne faisant pas exception à la règle. Le marché des chalets et maisons de campagne affiche une santé exceptionnelle aux quatre coins du Canada dans le segment des propriétés de moins de 400 000 \$. Les propriétés haut de gamme de plus d'un million de dollars suscitent également un regain d'intérêt dans plusieurs marchés, en particulier là où les prix ont fléchi en accord avec les conditions en vigueur. La température clémente de l'hiver a également poussé les acheteurs à entreprendre leurs recherches plus tôt que d'habitude dans de nombreuses régions du pays.

« Les acheteurs restent prudents, mais sont déterminés à acheter », a affirmé Elton Ash, vice-président régional exécutif de RE/MAX pour l'Ouest canadien. « Les conditions du marché les placent résolument aux commandes. Bien que l'amélioration de la conjoncture soit un facteur à considérer, la relance de l'activité s'explique aussi par la demande refoulée qui n'a cessé de croître depuis 2008, alors que beaucoup d'acheteurs ont dû mettre leurs projets immobiliers sur la glace. Mais les occasions sont bel et bien présentes. Les Canadiens adorent conclure de bonnes affaires et, il n'y a pas de doute, le marché continue d'en offrir partout au pays. »

* Les pourcentages ont été arrondis et pourraient donc ne pas totaliser 100 %.

D'après les conclusions du rapport, la composition changeante de la clientèle d'acheteurs a également exercé une incidence indéniable sur le dynamisme actuel, en particulier dans l'Ouest canadien. Les acheteurs de plus de 60 ans issus de la génération des baby-boomers ont ralenti leurs activités par rapport aux années passées. Les prix avantageux des propriétés situées dans le sud des États-Unis ont largement contribué à faire dévier les achats, mais certains retraités rentrent maintenant au bercail depuis que les prix ont légèrement reculé au nord de la frontière. Par ailleurs, les jeunes familles et les accédants à la propriété ont fait leur entrée sur le marché et comblé ainsi le manque à gagner dans la plupart des régions. Au Québec, la demande pour les résidences secondaires est alimentée en majeure partie par les habitants de la province.

Il est désormais possible de s'offrir une propriété riveraine de base (soit une habitation toutes saisons de 3 chambres à coucher) pour moins de 350 000 \$ dans 53,5 % des marchés et pour moins de 400 000 \$ dans 58 % des marchés – une amélioration par rapport à 2011. Parmi les marchés les plus abordables cités dans le rapport, on compte les Laurentides et les Cantons-de-l'Est au Québec, les provinces de l'Atlantique, plus de la moitié de l'Ontario (dont la région très prisée des lacs Muskoka) ainsi que le lac Winnipeg, Canmore, le lac Harrison ainsi que la vallée de Comox et le mont Washington, dans l'Ouest canadien.

Cette année, les mentalités divisent le bassin d'acheteurs en deux camps : ceux qui acceptent de faire des compromis en achetant une propriété plus modeste éloignée d'un plan d'eau (ce qui représente la majorité des acheteurs, surtout des jeunes familles occupant le bas de l'échelle de prix) et ceux qui sont fermement résolus à trouver l'emplacement de leurs rêves. Bien que les produits clé en main ont toujours la cote, ils ne représentent pas une condition essentielle à la vente, puisque les activités de rénovation battent leur plein. Les démolitions et les constructions sur commande ont toujours lieu là où l'espace le permet, mais les chalets rustiques plus anciens et les terrains vacants au bord de l'eau se font de plus en plus rares.

« La reprise en est encore à ses débuts, mais un vent de changement souffle subtilement sur le secteur des chalets et maisons de campagne cette année », a souligné Michael Polzler, vice-président exécutif de RE/MAX en Ontario et dans les provinces de l'Atlantique. « Les gains sont plus généralisés et touchent plus de marchés et de régions qu'auparavant. L'abordabilité représente un important levier, mais le véritable moteur est le regain de confiance des consommateurs. Si des craintes économiques ou autres planent sur le marché, les acheteurs n'iront tout simplement pas de l'avant. La démonstration de confiance dont nous sommes témoins aujourd'hui constitue un bon présage pour l'avenir. »

RE/MAX est l'entreprise immobilière numéro un au Canada, avec plus de 18 870 courtiers immobiliers répartis dans plus de 724 franchises indépendantes et bureaux au pays. Le réseau de franchises RE/MAX, qui en est aujourd'hui à sa 38^e année d'existence, est une organisation immobilière d'envergure mondiale, en activité dans 87 pays. Plus de 6 270 franchises emploient plus de 87 700 courtiers immobiliers, qui sont des chefs de file de l'industrie en fait de professionnalisme, d'expérience et de production. Ces agents offrent des services immobiliers dans les secteurs résidentiel et commercial, de l'indication de clients et de la gestion de biens. Pour plus d'information, visitez le www.remax.ca.

-30-

Pour de plus amples renseignements :

Jessica Lavoie
RE/MAX Québec inc.
450 668-7743

Eva Blay ou Charlene McAdam
Point Blank Communications
416 781-3911