



Les ventes de maisons de prestige augmentent dans la majorité des grands centres canadiens en 2012, affirme RE/MAX

Nouveaux records établis dans plus de 60 % des marchés durant le premier trimestre

Laval, QC (16 mai 2012) – L'appétit canadien pour tout ce qui est luxueux continue d'alimenter la demande pour les propriétés de prestige, avec des ventes, pour le premier trimestre de 2012, bien au-delà des états de 2011 pour la même période, et ce, dans la plupart des marchés à travers le pays, selon un rapport publié aujourd'hui par RE/MAX.

Le rapport sur les maisons de prestige révèle que 81 %, soit 13 des 16 centres majeurs canadiens examinés, incluant le Grand Montréal, la Ville de Québec, Victoria, Edmonton, Calgary, Regina, Saskatoon, London-St-Thomas, Kitchener-Waterloo, Hamilton-Burlington, la grande région de Toronto, Ottawa, et Halifax-Dartmouth, ont enregistré une augmentation. De plus, la vaste majorité a rapporté une hausse au-delà de 10 %. Des records ont été enregistrés dans dix marchés pour les ventes de maisons de prestige, soit en Saskatchewan, en Ontario, en Nouvelle-Écosse et au Québec plus particulièrement dans le Grand Montréal et la Ville de Québec.

« La force du marché de prestige est soutenue par des principes de base solides, » déclare Sylvain Dansereau, vice-président exécutif de RE/MAX Québec. « La plupart des marchés restent en grande partie équilibrés à tous les niveaux selon une tendance de hausse de prix stable ou modeste dans le secteur de luxe. Les niveaux d'inventaire avec une carence importante à Montréal, à travers l'Ontario, et à Winnipeg, ont joué un rôle important sur la multiplication des offres. La demande et la concurrence pour la qualité se démarquent tandis que la sélection peut être adéquate dans d'autres marchés. Les acheteurs à ce niveau de prix sont très exigeants, ils montent donc la barre à travers le pays, changeant le paysage du logement canadien dans le processus. »

La plus haute augmentation de pourcentage a été enregistrée à Regina, où les ventes de propriétés de luxe pour le premier trimestre évaluées à plus de 500 000 \$ ont grimpé de 56 % en une année (50 unités vs. 32 unités). La Ville de Québec occupe le deuxième rang, enregistrant une augmentation d'activité de 50 % (48 unités vs. 32 unités), tandis que Toronto suivait de près avec une hausse de 49 % (412 unités vs. 277 unités). London-St. Thomas (43 %) et Kitchener-Waterloo (39 %) avec leur marché de taille moyenne ont complété le top cinq, démontrant que l'enthousiasme pour les maisons de prestige n'est pas exclusif aux grands centres canadiens.

« Les Canadiens reconnaissent et apprécient la stabilité de l'immobilier, » déclare Elton Ash, vice-président régional exécutif de RE/MAX pour l'Ouest canadien. « Étant donné la volatilité dans d'autres domaines, l'immobilier semblerait être un actif de premier ordre pour les individus les plus riches du pays. Le statut d'exemption pour gains en capital est alléchant, particulièrement lorsque nous remarquons des fluctuations dans les actions et l'incertitude du marché en Europe. Toutes les variables sont regroupées pour soutenir un marché de maisons de prestige tournant à plein régime. »

Le rapport mentionne également que même si le marché des unités de prestige ne représente qu'une petite proportion des ventes résidentielles globales, lorsque mesuré en termes de volume de dollars, les ventes de propriétés de luxes occupent une plus grande partie de l'équation. En soi, cet élan dynamique démontre la confiance globale dans l'immobilier. Plusieurs facteurs ont travaillé en tandem afin d'alimenter l'augmentation de la demande pour les propriétés haut de gamme en 2012, parmi eux:

- **Les gains d'équité** – La hausse des prix a été un catalyseur sérieux dans l'alimentation de l'activité d'ascension dans les marchés canadiens majeurs au cours de la dernière décennie, procurant les ressources financières nécessaires aux propriétaires de maison afin de faire un choix plus significatif. En fait, entre 2000 et 2010, le taux de gain moyen dans les marchés canadiens majeurs se situait entre un faible 68 % à London-St. Thomas et un puissant 173 % à Régina. Le même facteur a poussé une augmentation du partage de domiciles à une échelle de prix supérieure.
- **La volatilité du marché boursier** – La récente volatilité des marchés boursiers, plus particulièrement le TSX, a une fois de plus mis l'accent sur une reconstruction sur des bases solides. Les investisseurs continuent de ressentir la pression de sérieux vents contraires (les signaux économiques de la Chine semblent troublants et la récupération tardive des États-Unis continue d'être affligée par la faiblesse du marché du travail. L'augmentation des taux d'emprunts a menacé l'Espagne, tandis que les mesures d'austérité n'ont pas été à la hauteur au Royaume-Uni. Les effets continuent de se faire sentir en France et dans les Pays-Bas). Avec les marchés d'actions qui réagissent rapidement aux signes de stress, quelques-uns choisissent de transférer leur argent ailleurs.
- **L'immigration** – L'immigration a joué un rôle important dans l'augmentation de la clientèle privée à valeur élevée (HNW) de la population canadienne. Une étude récente de la BMO Harris Private Banking démontre que les Canadiens d'origine étrangère comptent pour presque un tiers de la valeur nette élevée du Canada et que la majorité (96 %) conserve la majeure partie de leur richesse au Canada. En 2010, le Canada a accueilli environ 154 000 entreprises et investisseurs immigrants qui sembleraient avoir investi 2 milliards dans l'économie canadienne chaque année.
- **Les revers de fortune** – Les bouleversements économiques ont été renversés dans les provinces telles que Saskatchewan, Terre-Neuve et Nouvelle-Écosse contribuant ainsi à l'augmentation des ventes de maisons de prestige. Pour les marchés tels que Saskatoon, Régina et St-John's, les ventes de propriétés d'un million de dollars étaient un phénomène rare. Suite aux revers de fortune, ces marchés se rattrapent, construisant des maisons de prestige là où il y en avait très peu.
- **Le rebond de la richesse mondiale** – Le nombre de clients privés à valeur nette élevée (HNWI), parallèlement avec leur richesse nette élevée, ont connu une autre hausse en 2010, surpassant le sommet d'avant la crise de 2007 dans pratiquement toutes les régions, selon le Rapport de Richesse mondiale Capgemini/Merrill Lynch de 2011. Tandis que l'Amérique du Nord abrite toujours la plus grande portion de HNWI, la population de HNWI de l'Asie-Pacifique est maintenant la deuxième plus grande mondialement, détrônant l'Europe de sa position de longue date. Le secteur des clients privés à valeur nette très élevée est aussi à la hausse. L'ascension de ces catégories de riches dans le monde a fait augmenter la demande pour les produits haut de gamme.

« Tandis que la classe des riches prend de l'ampleur tant en population qu'en richesse, leur impact sur le paysage résidentiel canadien est indéniable, » déclare Michael Polzler, vice-président exécutif, de RE/MAX en Ontario et dans les provinces de l'Atlantique. « Leur confiance abonde d'un océan à l'autre, peu importe la catégorie de prix. Même avec une échelle de prix débutant à 500 000 \$ dans les marchés tels que St. John's et Halifax-Dartmouth et allant jusqu'à 2 millions de dollars dans la grande région de Vancouver, les acheteurs continuent de faire monter la mise en choisissant de rénover davantage ou de démolir pour construire une demeure sur mesure et répondant à leurs besoins. »

Autres faits saillants:

- Les nouveaux développements et les reconstructions continuent d'augmenter de façon stable dans tout le pays, modifiant le paysage canadien.
- Les maisons de prestige canadiennes redéfinissent le luxe. Les accessoires, gadgets et technologies que les propriétaires incorporent dans leurs résidences les rendent plus avant-gardistes.
- Tandis que le financement n'est pas une inquiétude majeure pour ceux dépensant plusieurs millions de dollars, les acheteurs de catégorie moindre s'assurent une tranquillité d'esprit avec des hypothèques fixes pour cinq ans.
- Les communautés de prestige canadiennes sont à l'image de la diversité multiculturelle et de la mosaïque ethnique du Canada.
- Le condo haut de gamme continue de compter pour une proportion grandissante des ventes de prestige, rivalisant de près avec les maisons unifamiliales. Par exemple : des unités, situées dans le côté ouest de la grande région de Vancouver et dans le secteur de Yorkville à Toronto, sont évaluées à 28.8 et 28 millions de dollars respectivement.
- Le côté ouest de la grande région de Vancouver est également l'endroit où la propriété la plus dispendieuse a été inscrite et vendue au Canada cette année. La vente la plus onéreuse, 19.8 millions de dollars, a été enregistrée à Point Grey pour une maison de 10 700 pieds carrés avec vue sur l'océan et les montagnes. Une demeure somptueuse et historique de 31.9 millions de dollars à Shaughnessy porte la plus haute étiquette de vente.

VENTES DE PROPRIÉTÉS RÉSIDENTIELS DE PRESTIGE - 1er janvier au 31 mars								
Marché	Catégorie de Prix	Ventes '07	Ventes '08	Ventes '09	Ventes '10	Ventes '11	Ventes '12	% +/-
La Grande Région de Vancouver	2 millions \$	97	181	80	261	573	393	-31%
- <i>Vancouver Côté Ouest</i>	3 millions \$	20	38	11	64	144	89	-38%
- <i>Vancouver Ouest</i>	2 millions \$	31	63	20	45	111	86	22,5%
- <i>White Rock/South Surrey</i>	1.3 million \$	26	24	17	37	102	57	-44%
Victoria	1 million \$	45	58	20	75	53	56	6%
Edmonton	750 000 \$	s.o.	52	22	53	49	51	4%
Calgary	1 million \$	124	86	35	67	106	115	8,5%
Régina	500 000 \$	s.o.	s.o.	s.o.	16	32	50	56%
Saskatoon	500 000 \$	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	67	81	21%
Winnipeg	500 000 \$	6	16	9	23	68	58	-15%
London-St. Thomas	500 000 \$	27	25	16	36	30	43	43%
Kitchener-Waterloo	750 000 \$	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	18	25	39%
Hamilton-Burlington	750 000 \$	32	38	15	46	54	67	24%
La Grande Région de Toronto	1.5 million \$	157	157	66	259	277	412	49%
- <i>Épicentre</i>	2 million \$	52	41	23	81	89	112	26%
- <i>Quartier Ouest</i>	1.5 million \$	15	9	3	21	21	18	-14%
- <i>Mississauga</i>	1.5 million \$	9	15	6	24	8	30	275%
- <i>Oakville</i>	1.5 million \$	s.o.	24	6	18	24	31	29%
- <i>Vaughan/Markham/Richmond Hill</i>	1.5 million \$	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	35	54	54%
Ottawa	750 000 \$	22	37	17	48	73	86	18%
Ville de Québec	500 000 \$	19	15	20	34	32	48	50%
Le Grand Montréal	750 000 \$	109	115	94	194	197	261	32,5%
- <i>Île de Montréal</i>	1 million \$	38	50	25	73	79	84	6%
Halifax-Dartmouth	500 000 \$	22	23	24	39	52	66	27%
St. John's	500 000 \$	1	4	6	17	18	16	-11%

Source: RE/MAX, Chambres Immobilières Locales

RE/MAX est l'entreprise immobilière numéro un au Canada avec plus 18 700 courtiers immobiliers répartis dans plus de 720 franchises indépendantes et bureaux au pays. Le réseau RE/MAX, qui en est aujourd'hui à sa 38^e année d'existence, est une organisation immobilière en activité dans 87 pays avec plus de 6 200 franchises et comptant plus de 87 000 courtiers. Les courtiers RE/MAX sont des chefs de file de l'industrie en fait de professionnalisme, d'expérience et de production. Ils 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.

Pour de plus amples renseignements:

Jessica Lavoie
RE/MAX Québec
450 668-7743 poste 245

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