



Pour diffusion immédiate

Le marché canadien des habitations de prestige suit clairement une trajectoire ascendante, soutenue par des ventes record dans la majorité des grands centres en 2013, selon RE/MAX

La progression de la demande se traduit par une croissance dans les deux à trois chiffres sur cinq ans

Laval, Québec (28 janvier 2014) – Les gains importants réalisés par le marché des habitations de prestige au pays ont continué de témoigner de la vigueur du marché immobilier canadien en 2013, selon un rapport publié aujourd’hui par RE/MAX.

Mettant en relief les tendances et l’évolution dans seize grands centres canadiens, le rapport sur les maisons de prestige de RE/MAX révèle ce qui suit :

- Soixante-quinze pour cent des marchés ont affiché une hausse des pourcentages de ventes sur une base annuelle – huit marchés ayant réalisé des gains dans les deux chiffres. La grande région de Vancouver mène le bal avec une augmentation de 36 % des ventes d’habitations de prestige au cours de la dernière année, suivie de Calgary à 34 %, Edmonton à 32 %, Hamilton-Burlington à 31 %, Kitchener-Waterloo à 27 %, Winnipeg à 26 %, la grande région de Toronto à 18 % et Saskatoon à 15 %.
- Plus des deux tiers des marchés ont établi de nouveaux records de ventes d’habitations de prestige en 2013, notamment St. John’s, la ville de Québec, la grande région de Toronto, Hamilton-Burlington, Kitchener-Waterloo, London-St. Thomas, Winnipeg, Regina, Saskatoon, Edmonton et Calgary.
- Les ventes d’habitations de prestige ont pratiquement quadruplé depuis 2009 à Regina (hausse de 288 %), triplé à St. John’s (219 %) et plus que doublé à Winnipeg (189 %), Hamilton-Burlington (173 %), Saskatoon (157 %), la grande région de Toronto (147 %), le Grand Vancouver (125 %) et Calgary (115 %). London-St. Thomas a connu une augmentation de 90 %, Ottawa de 86 %, Edmonton de 81 %, alors que les ventes de Québec et de Montréal ont augmenté respectivement de 76 % et 61 % sur une période de cinq ans.

« Le marché canadien des habitations de prestige continue de relever la barre année après année, affirme Sylvain Dansereau, vice-président exécutif de RE/MAX Québec. La demande et les ventes atteignent des niveaux sans précédent, mais ce qui frappe encore plus, c’est l’augmentation du degré d’opulence exigé par les acquéreurs, qui préfèrent apporter des améliorations aux produits existants. Des demeures de prestige aux copropriétés, le marché évolue. Ce contexte contribue non seulement à relever la barre, mais pousse également les prix à la hausse. »

L’an dernier, les taux d’intérêt relativement faibles, les gains considérables réalisés sur les marchés immobiliers canadiens, l’excellent rendement des marchés boursiers américains et l’amélioration des conditions économiques ont favorisé les ventes d’habitations de prestige, permettant ainsi à près de 70 % des marchés canadiens d’atteindre de nouveaux sommets en 2013.

-suite-

Une diminution de l'offre en résidences unifamiliales – particulièrement dans les marchés des grandes régions de Toronto et de Vancouver — a contribué à stabiliser l'activité immobilière, alors que la demande est demeurée insatisfaisante. Malgré tout, la plupart des acquéreurs ont maintenu le cap, notamment dans les gammes de prix supérieures, et le contexte s'est révélé sain.

La grande région de Vancouver a connu la plus importante remontée en 2013, alors que les ventes d'habitations de prestige ont enregistré leur deuxième meilleur rendement à ce jour. L'Ouest canadien arrive au troisième rang des marchés canadiens pour les gammes de prix supérieures en 2013. Le marché de l'Ontario est demeuré vigoureux, notamment dans les secteurs de Hamilton-Burlington et de Kitchener-Waterloo. Le plus important marché immobilier au Canada, la grande région de Toronto, a également connu un bon rendement en 2013. Le Québec a aussi affiché une bonne performance, alors que les ventes d'habitations de prestige ont surpassé les résultats de l'ensemble du marché immobilier dans la grande région de Montréal et la ville de Québec. Dans les provinces de l'Atlantique, la demande est demeurée solide à St. John's, où les ventes ont progressé, malgré la baisse observée à Halifax-Dartmouth.

VENTES RÉSIDENTIELLES – MAISONS DE PRESTIGE (1^{er} janvier au 31 décembre 2013)							
Marché	Catégorie de prix	Ventes en 2009	Ventes en 2010	Ventes en 2011	Ventes en 2012	Ventes en 2013	% +/-
St. John's	500 000 \$	54	86	115	161	172	7 %
Halifax-Dartmouth	500 000 \$	181	205	291	299	268	- 10 %
Ville de Québec	500 000 \$	116	150	150	196	204	4 %
Grand Montréal	1 million \$	251	330	406	436	405	- 7 %
Ottawa	750 000 \$	210	244	360	392	390	- 1 %
Grand Toronto	1,5 million \$	774	1 069	1 391	1 617	1 908	18 %
- Oakville	1,5 million \$	74	74	95	131	156	19 %
Hamilton-Burlington	750 000 \$	160	194	249	334	436	31 %
Kitchener-Waterloo	750 000 \$	s. o.	81	86	83	105	27 %
London-St. Thomas	500 000 \$	107	167	185	194	203	5 %
Winnipeg	500 000 \$	152	290	359	349	439	26 %
Regina	500 000 \$	80	127	198	303	310	2 %
Saskatoon	500 000 \$	197	232	332	440	507	15 %
Edmonton	750 000 \$	202	248	220	277	365	32 %
Calgary	1 million \$	340	367	447	548	732	34 %
Grand Vancouver	2 millions \$	715	1 008	1 880	1 184	1 609	36 %
Victoria	1 million \$	219	240	229	227	200	- 12 %
Source : RE/MAX, chambres immobilières locales							

La poussée de l'activité immobilière du secteur des habitations de prestige coïncide avec la progression des marchés mondiaux, y compris Londres (où les ventes de résidences évaluées à plus de 8 millions de dollars ont augmenté de 24 %) et les États-Unis, où les habitations haut de gamme – d'une valeur égale ou supérieure à un million de dollars – se vendent à un rythme près de trois fois supérieur au reste du marché.

« D'un point de vue immobilier, la présence du Canada continue de progresser à l'échelle mondiale, explique M. Dansereau. Cette situation est de bon augure pour les ventes et les prix, notamment en raison des coûts relativement peu élevés par rapport aux autres marchés internationaux qui continuent d'atteindre de nouveaux sommets. À New York, par exemple, l'une des plus importantes transactions de tous les temps a été conclue en 2013, soit la vente d'un penthouse en copropriété de 90 millions de dollars. Au Canada, la vente d'une copropriété de 25 millions de dollars dans la grande région de Vancouver a constitué la plus importante transaction immobilière. Le Québec s'impose également, alors que la transaction la plus importante réalisée sur le territoire en 2013 s'élevait à 9 millions de dollars. Fait intéressant, il s'agit d'une copropriété située dans le secteur très recherché de Westmount. L'attrait du marché immobilier canadien est manifeste et ces résultats suggèrent que le marché des habitations de prestige au pays dispose encore d'une marge de croissance. »

Les acquéreurs locaux demeurent les principaux moteurs du marché des habitations de prestige, alors que l'affluence progresse au Canada. Le nombre de millionnaires canadiens continue d'augmenter – une hausse de 6,5 % a été enregistrée en 2012 (comparativement à 2011), ce qui porte le nombre à 298 000 – d'où l'intérêt accru pour l'investissement immobilier. Un rapport CapGemini révèle également que le patrimoine canadien a atteint 897 milliards de dollars en 2012 – les placements en actions et dans l'immobilier ayant contribué à cette croissance. On constate également la présence de certains investissements étrangers en 2013, notamment dans les grandes régions de Vancouver et de Toronto.

« L'amélioration de la situation économique prévue pour tous les grands centres au Canada en 2014, y compris au Québec, rehausse le niveau de confiance, ajoute M. Dansereau. Les intentions d'achats d'habitations de prestige devraient donc demeurer solides, ce qui augure également bien pour le marché immobilier canadien. »

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 agents et franchisés la souplesse de gérer leurs affaires avec une grande indépendance. Comptant plus de 90 000 agents, la portée de RE/MAX s'étend dans plus de 90 pays des quatre coins du monde. RE/MAX constitue la plus importante société immobilière au Canada, regroupant 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 de RE/MAX Holdings, Inc. (NYSE:RMAX). Pour en savoir plus sur RE/MAX, ou pour trouver une maison ou un agent dans votre région, veuillez visiter le www.remax.ca.

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 termes comme « anticiper », « croire », « prévoir », « s'attendre à », « estimer », « planifier », « aperçu », « appeler à », « devoir », « prédire » et d'autres mots et expressions semblables annonçant une prévision, indiquant des événements ou tendances futurs ou n'exprimant pas de faits historiques. 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 qui est véhiculé ou suggéré dans les énoncés prospectifs. Ces risques comprennent, sans s'y limiter, ceux 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 déclaration d'enregistrement de RE/MAX Holdings Inc. sur le formulaire S-1 déposé auprès de la *Securities and Exchange Commission* (« SEC ») des États-Unis ainsi que (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, et (3) les changements aux lois et

règlements qui pourraient avoir une incidence sur notre entreprise ou le marché immobilier. 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, RE/MAX Holdings Inc. 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. Les investisseurs devraient consulter la déclaration d'enregistrement de RE/MAX Holding Inc. sur le formulaire S-1 ainsi que les rapports subséquents déposés auprès de la SEC.

Source des données : Les données historiques proviennent de chambres immobilières régionales. Les estimations et prévisions sont basées sur l'opinion de courtiers/franchisés indépendants et de sociétés affiliées de RE/MAX.

###

Pour de plus amples renseignements :

Stéphanie Gauthier
RE/MAX Québec inc.
450 668-7743
Stephanie.gauthier@remax-quebec.com

Elaine Mayrand/ Jeanne Hébert
Massy Forget Langlois relations publiques
514 842-2455 poste 24/23
emayrand@mflrp.ca/ jhébert@mflrp.ca