



Pour diffusion immédiate

RE/MAX constate une forte demande des habitations de prestige ainsi qu'une hausse des ventes dans les plus grandes villes du Canada

Les ventes d'habitations d'une valeur égale ou supérieure à 3 millions \$ ont progressé de 119 % à Toronto et de 79 % à Vancouver

Laval, Québec, le 1^{er} septembre 2015 // Au cours des sept premiers mois de l'année, les ventes de propriétés d'une valeur supérieure à un million de dollars ont affiché une croissance par rapport à l'année dernière à Toronto, Vancouver, Montréal et Victoria. À Calgary, par contre, les ventes de propriétés évaluées à plus d'un million de dollars ont affiché un recul de 28 pour cent par rapport à la même période en 2014.

Au sein des deux plus importants marchés canadiens d'habitations de prestige, les ventes de propriétés de trois millions de dollars ou plus ont fortement progressé. Dans les grandes régions de Toronto et de Vancouver, les ventes de ce segment ont enregistré des hausses respectives de 119 et 79 pour cent entre le 1^{er} janvier et le 31 juillet. La croissance des ventes dans la portion supérieure du marché des habitations de prestige peut être attribuée à deux facteurs. D'abord, la hausse générale des prix au sein des deux marchés, alimentée par la faiblesse de l'offre et une forte demande pour les maisons unifamiliales, a porté le prix de vente d'un plus grand nombre de propriétés dans la fourchette supérieure. Le deuxième facteur réside dans une demande accrue pour les habitations de prestige chez les acheteurs étrangers au sein des deux marchés.

À Calgary, le délai de vente de 2,3 à 2,5 mois pour les propriétés d'un million de dollars ou plus a contribué à équilibrer le marché à l'échelle de la ville.

« Nous constatons qu'à Calgary, les acheteurs d'habitations de prestige ne profitent pas d'une réduction considérable des prix, mais subissent de moins fortes pressions au cours du processus d'achat. Les dispositions normales comme l'inspection du bâtiment et le financement, qui étaient plus rares dans un contexte d'offre concurrente, font à nouveau partie intégrante du processus de négociation. Les acheteurs n'ont plus à prendre de décisions précipitées », explique Elton Ash, vice-président exécutif régional de RE/MAX dans l'Ouest canadien.

Les courtiers de RE/MAX rapportent que les acheteurs étrangers ont continué d'alimenter la demande au sein du marché des habitations de prestige de Vancouver et de Toronto lors du premier semestre de 2015. Provenant essentiellement de la Chine, ces acheteurs sont généralement des familles avec enfants

s'installant au Canada. Elles choisissent d'immigrer au pays pour son économie stable ainsi que sa qualité de vie accrue. Leurs décisions immobilières sont également influencées par la proximité de bonnes écoles.

« Malgré le fait que les investisseurs étrangers aient suscité de nombreuses préoccupations au sein du marché immobilier canadien, nous constatons que les acheteurs étrangers des principaux marchés d'habitations de prestige occupent leurs propriétés. Ces acheteurs perçoivent le Canada comme un endroit agréable où vivre, investir et fonder une famille », explique Gurinder Sandhu, vice-président exécutif de RE/MAX INTEGRA pour l'Ontario et les provinces de l'Atlantique.

Bien que les acheteurs étrangers soient moins actifs dans le marché montréalais des habitations de prestige qu'à Toronto et Vancouver, les courtiers de RE/MAX rapportent une hausse importante du nombre d'acheteurs étrangers à Montréal au cours des sept premiers mois de 2015. Son coût de la vie relativement abordable, combiné à la vigueur du yuan par rapport au dollar canadien au cours de cette période, fait de la ville une proposition commerciale attrayante pour les acheteurs étrangers. « À peu d'exception près, on peut dire que le marché canadien des habitations de prestige continue de surprendre année après année. Cela est particulièrement vrai pour la grande région de Montréal où on constate que la maison de prestige demeure abordable et accessible aux Montréalais ou à ceux qui décident de venir s'y installer avec leur famille. Cette situation n'est pas étrangère au fait que Montréal prend de plus en plus le virage technologique et attire ainsi une main d'œuvre qui peut se payer ce genre de maison », affirme Sylvain Dansereau, vice-président exécutif de RE/MAX Québec.

Dans les régions où les copropriétés constituent une part importante du marché des habitations de prestige, les ventes de copropriétés de plus d'un million de dollars ont progressé par rapport à l'année dernière. À Montréal, Toronto et Vancouver, les ventes de copropriétés de prestige ont affiché une hausse. Bien que la demande au sein du marché des propriétés unifamiliales de prestige soit principalement alimentée par les familles, les acheteurs de copropriétés de prestige sont généralement des baby-boomers qui souhaitent vivre dans une habitation plus petite à la retraite. Ces acheteurs passent généralement une partie de l'année dans une résidence secondaire ou en voyage et se tournent vers les copropriétés pour accéder aux commodités de luxe sans avoir à se soucier de l'entretien d'une maison.

Sur la foi des entrevues réalisées auprès des courtiers RE/MAX, les tendances observées au sein du marché canadien des habitations de prestige pour les sept premiers mois de l'année devraient se maintenir jusqu'à la fin de 2015. Pour plus de renseignements, consultez le compte-rendu de RE/MAX sur le marché des habitations de prestige www.remax.ca

	Nombre de propriétés vendues par rapport à l'année dernière (du 1 ^{er} janvier au 31 juillet)									Vente la plus importante (du 1 ^{er} janvier au 31 juillet)	
	1 M \$ et plus			2 M \$ et plus			3 M \$ et plus			2015	2014
	2015	2014	P/R année dernière	2015	2014	P/R année dernière	2015	2014	P/R année dernière		
Grande région de Toronto	7 249	4 684	55 %	1 098	722	52 %	379	173	119 %	9 500 000 \$	11 480 000 \$
<i>Propriétés unifamiliales</i>	6 929	4 458	55 %	1 042	687	52 %	259	164	58 %	9 500 000 \$	11 480 000 \$
<i>Copropriétés</i>	320	226	42 %	56	35	60 %	20	9	S.O.*	5 800 000 \$	5 590 000 \$
Oakville <i>(propriétés unifamiliales et copropriétés)</i>	401	299	34 %	52	54	- 4 %	10	17	S.O.*	8 800 000 \$	6 500 000 \$
Grande région de Vancouver	2 649	1 894	40 %	1 175	793	48 %	572	319	79 %	17 550 000 \$	16 600 000 \$
<i>Propriétés unifamiliales</i>	2 248	1 593	41 %	1 082	726	49 %	532	296	80 %	17 550 000 \$	12 280 000 \$
<i>Copropriétés</i>	401	301	33 %	93	67	39 %	40	23	74 %	7 750 000 \$	16 600 000 \$
Montréal	380	307	24 %	41	29	41 %	14	9	S.O.*	6 760 000 \$	6 700 000 \$
<i>Propriétés unifamiliales</i>	309	257	20 %	24	25	- 4 %	12	7	S.O.*	6 760 000 \$	6 700 000 \$
<i>Copropriétés</i>	45	31	45 %	3	4	S.O.*	2	2	S.O.*	3 300 000 \$	4 900 000 \$
Calgary <i>(propriétés unifamiliales et copropriétés)</i>	517	715	- 28 %	48	77	- 38 %	14	17	S.O.*	3 000 000 \$	3 800 000 \$
Victoria	243	172	41 %	37	27	37 %	10	10	S.O.*	3 600 000 \$	5 388 000 \$
<i>Propriétés unifamiliales</i>	230	138	67 %	36	24	50 %	9	7	S.O.*	3 000 000 \$	5 388 000 \$
<i>Copropriétés</i>	13	34	S.O.*	1	3	S.O.*	1	3	S.O.*	3 600 000 \$	5 000 000 \$

*Échantillon de taille insuffisante pour une comparaison par rapport à l'année dernière

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. Comptant plus de 100 000 courtiers, la portée de RE/MAX s'étend dans plus de 100 pays des quatre coins du monde.

RE/MAX, S.A.R.L., franchiseur de services de courtage immobilier de premier plan à l'échelle mondiale, est une filiale en propriété exclusive de RMCO, S.A.R.L., qui est dirigée et administrée par RE/MAX Holdings, Inc. (NYSE:RMAX).

Ayant à cœur 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 Enfants-Santé® et d'autres organismes caritatifs.

Pour en savoir plus sur RE/MAX, ou pour trouver une maison ou un courtier dans votre région, veuillez visiter www.remax-quebec.com.

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 », « prévoir », « s'attendre à », « estimer », « planifier », « aperçu », « 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 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 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 et sur le site internet de la SEC au 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.

-30 -

Pour de plus amples renseignements :

Jessica Lavoie
RE/MAX Québec inc.
450 668-7743
jessica.lavoie@remax-quebec.com

Angélique Lecesve
Massy Forget Langlois relations publiques
514 842-2455 poste 21
angelique@mflrp.ca