

RE/MAX 2015

# RAPPORT SUR LES MAISONS DE PRESTIGE







# Table des matières

- 3 SOMMAIRE EXÉCUTIF
- 4 MONTRÉAL
- 5 PERSONNES-RESSOURCES





## Sommaire exécutif

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 1er 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

---

*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 1er janvier et le 31 juillet.*

---

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. À défaut de profiter d'une baisse de prix importante, les acheteurs d'habitations de prestige subissent de moins fortes pressions au cours du processus de négociation. En raison d'une offre accrue, les dispositions comme l'inspection du bâtiment et le financement, qui étaient plus rares lorsque les acheteurs se trouvaient en contexte d'offres concurrentes, font à nouveau partie intégrante du processus de négociation.

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.

Bien que les acheteurs étrangers soient moins actifs dans le marché montréalais des habitations de prestige qu'à Toronto et à 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.

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 et des franchisés 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.





## Montréal

À Montréal, les ventes d'habitations de prestige ont progressé par rapport à l'année dernière entre le 1er janvier et le 31 juillet. Trois cent quatre-vingts habitations évaluées à plus d'un million de dollars et 41 propriétés évaluées à plus de deux millions de dollars ont été vendues, comparativement à 307 et 29 respectivement en 2014.

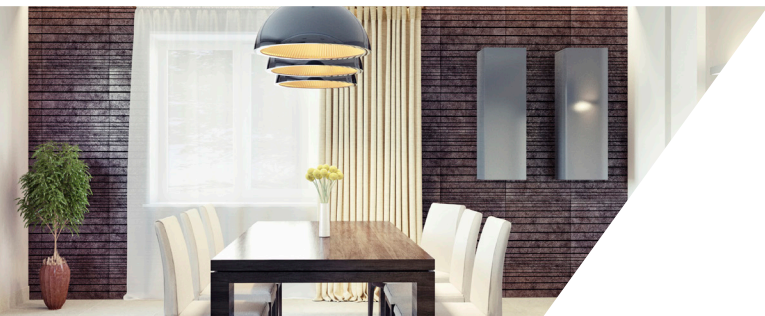
*À Montréal, les acheteurs d'habitations de prestige sont attirés par de ravissantes maisons plus anciennes, situées dans des quartiers moins récents et plus centraux.*

Malgré une reprise de l'activité au sein du marché des habitations de prestige, l'offre accrue a entraîné une baisse des prix. Dans ce marché d'acheteurs où ceux-ci recherchent activement une bonne affaire, les offres bien inférieures au prix demandé sont fréquentes. Ces acheteurs sont généralement des familles à deux revenus avec des enfants plus âgés qui quittent de plus petites propriétés situées sur l'île de Montréal.

Malgré une offre considérable d'habitations de prestige neuves et en revente sur le marché, la demande semble plus importante pour ces dernières. À Montréal, les acheteurs d'habitations de prestige sont attirés par de ravissantes maisons plus anciennes, situées dans des quartiers moins récents et plus centraux.

Les propriétés riveraines sont particulièrement populaires et la demande pour les résidences situées au sud de l'autoroute 20 dans l'Ouest de l'Île a récemment augmenté. Beaconsfield, une banlieue moins récente de ce secteur, continue d'attirer des familles plus aisées grâce à ses habitations rénovées avec goût.

Entre janvier et juillet, la transaction la plus importante constitue la vente d'une résidence historique rénovée ayant appartenu à Sir John Abbott. Située à Senneville, à l'extrémité ouest de l'île de Montréal, sur les rives du Lac des Deux Montagnes, la résidence a été vendue au prix de 6,76 millions de dollars.





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

### NOMBRE DE PROPRIÉTÉS VENDUES PAR RAPPORT À L'ANNÉE DERNIÈRE (DU 1ER JANVIER AU 31 JUILLET)

### VENTE LA PLUS IMPORTANTE (DU 1ER JANVIER AU 31 JUILLET)

	1 M \$ et plus			2 M \$ et plus			3 M \$ et plus			VENTE LA PLUS IMPORTANTE (DU 1ER JANVIER AU 31 JUILLET)	
	2015	2014	P/R année dernière	2015	2014	P/R année dernière	2015	2014	P/R année dernière	2015	2014
<b>GRANDE RÉGION DE VANCOUVER</b>	2 649	1 894	40 %	1 175	793	48 %	572	319	79 %	17 550 000 \$	16 600 000 \$
Propriétés unifamiliales	2 248	1 593	41 %	1 082	726	49 %	532	296	80 %	17 550 000 \$	12 280 000 \$
Copropriétés	401	301	33 %	93	67	39 %	40	23	74 %	7 750 000 \$	16 600 000 \$
<b>VICTORIA</b>	243	172	41 %	37	27	37 %	10	10	S.O.*	3 600 000 \$	5 388 000 \$
Propriétés unifamiliales	230	138	67 %	36	24	50 %	9	7	S.O.*	3 000 000 \$	5 388 000 \$
Copropriétés	13	34	S.O.*	1	3	S.O.*	1	3	S.O.*	3 600 000 \$	5 000 000 \$
<b>CALGARY (PROPRIÉTÉS UNIFAMILIALES ET COPROPRIÉTÉS)</b>	517	715	- 28 %	48	77	- 38 %	14	17	S.O.*	3 000 000 \$	3 800 000 \$
<b>GRANDE RÉGION DE TORONTO</b>	7 249	4 684	55 %	1 098	722	52 %	379	173	119 %	9 500 000 \$	11 480 000 \$
Propriétés unifamiliales	6 929	4 458	55 %	1 042	687	52 %	259	164	58 %	9 500 000 \$	11 480 000 \$
Copropriétés	320	226	42 %	56	35	60 %	20	9	S.O.*	5 800 000 \$	5 590 000 \$
<b>OAKVILLE (PROPRIÉTÉS UNIFAMILIALES ET COPROPRIÉTÉS)</b>	401	299	34 %	52	54	- 4 %	10	17	S.O.*	8 800 000 \$	6 500 000 \$
<b>MONTRÉAL</b>	380	307	24 %	41	29	41 %	14	9	S.O.*	6 760 000 \$	6 700 000 \$
Propriétés unifamiliales	309	257	20 %	24	25	- 4 %	12	7	S.O.*	6 760 000 \$	6 700 000 \$
Copropriétés	45	31	45 %	3	4	S.O.*	2	2	S.O.*	3 300 000 \$	4 900 000 \$

Source : Valeurs historiques de l'ACI ou des chambres immobilières locales

## Personnes-ressources

### GRANDE RÉGION DE VANCOUVER

WAYNE RYAN | 604-649-7780  
RE/MAX Crest Realty Westside

### VICTORIA

RAY BLENDER | 250-744-3301  
RE/MAX CAMOSUN

### CALGARY

RICK CAMPOS | 403-278-2900  
RE/MAX FIRST

### GRANDE RÉGION DE TORONTO

TIM SYRIANOS | 416-487-5131  
RE/MAX ULTIMATE REALTY INC.

### LAWRENCE PARK ET ROSEDALE

DEBRA BAIN | 416-699-9292  
RE/MAX Hallmark Realty Ltd.

JOY VERDE | 416-486-5588  
RE/MAX Hallmark Realty Ltd.

### THE KINGSWAY

LEAH AMBLER | 416-232-9000  
RE/MAX Professionals Inc.

### OAKVILLE

CLAUDIA DIPAOLO | 905-842-7000  
RE/MAX Aboutowne Realty Corp.

DOUG BEDROSIAN | 905-338-9000  
RE/MAX Aboutowne Realty Corp.

### MONTRÉAL

CAROLINE SALETTE | 514-779-9058  
RE/MAX ROYAL (JORDAN) 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. 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 RMCQ, S.A.R.L., qui est dirigée et administrée par RE/MAX Holdings, Inc. (NYSE:REMX). 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](http://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 contenues 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.