

2016

APERÇU DU MARCHÉ DE L'IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

RE/MAX



TABLE DES MATIÈRES

3 APERÇU NATIONAL

4 QUÉBEC

4 GRAND MONTRÉAL

6 VILLE DE QUÉBEC

8 PERSONNES-RESSOURCES



EN 2015, LES MARCHÉS DE L'HABITATION DE VANCOUVER ET DE TORONTO ÉTAIENT TOUJOURS CARACTÉRISÉS PAR UNE DEMANDE IMPORTANTE ET UNE OFFRE FAIBLE, ET LA CONCURRENCE DES ACHETEURS POUR L'OFFRE LIMITÉE DE MAISONS UNIFAMILIALES A FAIT GRIMPER LES PRIX.

Le prix de vente moyen des habitations a augmenté de 17 pour cent dans la région du Grand Vancouver et de 10 pour cent dans la région du Grand Toronto, atteignant respectivement 947 350 \$ et 622 150 \$ dans chacune des régions. Puisque la demande ne semble pas vouloir diminuer, on s'attend à ce que les prix continuent d'augmenter dans ces marchés en 2016, de sept pour cent pour la région de Vancouver et de cinq pour cent pour celle de Toronto.

Dans ces marchés concurrentiels, les vendeurs souhaitent s'assurer de maximiser la valeur de leur habitation, tandis que les acheteurs veulent être conseillés durant le processus d'offre d'achat très rapide. Dans le cadre d'un récent sondage Léger réalisé pour RE/MAX, 70 pour cent des propriétaires de maison affirmaient que les courtiers immobiliers apportent de la valeur lors de la vente ou de l'achat d'une maison.

Autour des villes canadiennes où les prix sont les plus élevés, l'incidence des prix accrus dans les régions de Vancouver et de Toronto s'est fait sentir, confirmant la tendance observée par RE/MAX le printemps dernier. Sur douze mois, les prix ont considérablement augmenté à Victoria (13 %), dans la vallée du Fraser (10 %), à Hamilton-Burlington (12 %) et à Barrie (8 %).

Les nouveaux Canadiens et les investisseurs étrangers représentaient toujours un groupe démographique important à Toronto, à Vancouver et à Montréal, attirés par la stabilité de l'économie canadienne et la faiblesse du dollar canadien. Cette tendance devrait se poursuivre jusqu'à la fin de 2016.

En Alberta, un an après la chute subite des cours du pétrole, les marchés de l'habitation de Calgary et d'Edmonton ont été touchés par un ralentissement des activités, mais n'ont pas fait l'objet d'ajustement

de prix importants. À Calgary, le prix de vente moyen des habitations a connu une baisse de cinq pour cent s'expliquant surtout par la plus grande proportion de ventes dans le bas de la fourchette de prix. À Edmonton, le prix moyen a augmenté de deux pour cent malgré l'offre excédentaire du marché. Un projet d'aménagement de 5 milliards de dollars en cours au centre-ville d'Edmonton a stimulé l'économie locale et a aidé à garder le taux d'emploi élevé, atténuant ainsi l'effet des mises à pied dans l'industrie pétrolière. Puisque l'incertitude règne toujours chez les acheteurs de ces marchés, on prévoit une baisse du prix de vente moyen en 2016, de 3,5 pour cent à Edmonton et de quatre pour cent à Calgary.

Ailleurs qu'en Colombie-Britannique et dans le Sud de l'Ontario, l'offre excédentaire élevée continue de constituer l'un de principaux facteurs d'influence sur les marchés dans de nombreuses villes comme Saskatoon, Regina, Montréal, Québec, Halifax et St. John's. Cette situation est principalement attribuable à une période de construction accrue; même si les nouveaux chantiers sont moins nombreux dans la plupart de ces villes, il faudra un certain temps pour que le marché absorbe le produit.

En 2016, RE/MAX prévoit une augmentation du prix de vente moyen des habitations de 2,5 pour cent au Canada, puisque les Canadiens considèrent toujours l'achat d'une maison comme un jalon important ainsi qu'un bon investissement.



91 % DES CANADIENS ESTIMENT QU'ÊTRE PROPRIÉTAIRE D'UNE MAISON FAIT PARTIE DU RÊVE CANADIEN



PLUS DES DEUX TIERS DES CANADIENS ESTIMENT QUE 10 % OU PLUS DU PRIX D'UNE MAISON CONSTITUE UNE BONNE MISE DE FONDS



71 % DES PROPRIÉTAIRES DE MAISONS S'ENTENDENT SUR LE FAIT QU'AU MOMENT D'ACHETER OU DE VENDRE UNE MAISON, UN COURTIER IMMOBILIER PROCURE DE LA VALEUR

QUÉBEC

GRAND MONTREAL

↑ 2 %

PRIX DE VENTE
MOYEN DES
HABITATIONS
POUR 2015 **336 050 \$**



LE MARCHÉ DE L'HABITATION DU GRAND MONTREAL EST PASSÉ de marché vendeur à marché équilibré, pour finalement devenir un marché acheteur au cours des dernières années. L'an dernier, l'offre élevée était prédominante au sein du marché; on s'attend à ce qu'il en demeure ainsi pour l'année 2016 qui s'amorce. À la fin octobre, le marché des maisons unifamiliales affichait une offre excédentaire d'environ 9 mois.

Malgré cette offre importante, les ventes ont augmenté sur douze mois, et le prix moyen des maisons unifamiliales a augmenté. Les maisons bien situées livrées clés en main et inscrites à leur valeur marchande ou près de leur valeur marchande étaient en demande et se sont bien vendues.



TENDANCES FUTURES

- La faiblesse du dollar canadien pourrait encourager les acheteurs des États-Unis à acheter des résidences secondaires dans la région de Montréal, comme cela s'est produit dans le passé lorsque le taux de change était en faveur du dollar américain
- RE/MAX prévoit une augmentation de 1,5 pour cent du prix moyen de vente des maisons dans la région de Montréal en 2016

ACHETEURS D'UNE PREMIÈRE MAISON

Le marché des acheteurs d'une première maison était actif en 2015, et même si les ventes ont semblé diminuer légèrement par rapport à l'année précédente, cette baisse est probablement attribuable aux ventes supérieures de maisons neuves, non comptabilisées dans le système MLS. Les ventes de maisons de moins de 300 000 \$ ont été vigoureuses, alimentées par la faiblesse des taux d'intérêt.

De nombreux premiers acheteurs ont acheté des maisons en banlieue, et les maisons situées près de stations de métro ou de gares ferroviaires étaient en forte demande.

MARCHÉ DES COPROPRIÉTÉS

Le marché des copropriétés du Grand Montréal se caractérisait par une forte offre en 2015; à la fin octobre, l'offre excédentaire de copropriétés s'élevait à environ 14 mois au sein du marché. Tandis que les mises en chantier sont en baisse, on prévoit que les maisons actuellement en construction fassent leur entrée sur le marché l'année prochaine. Cette offre importante

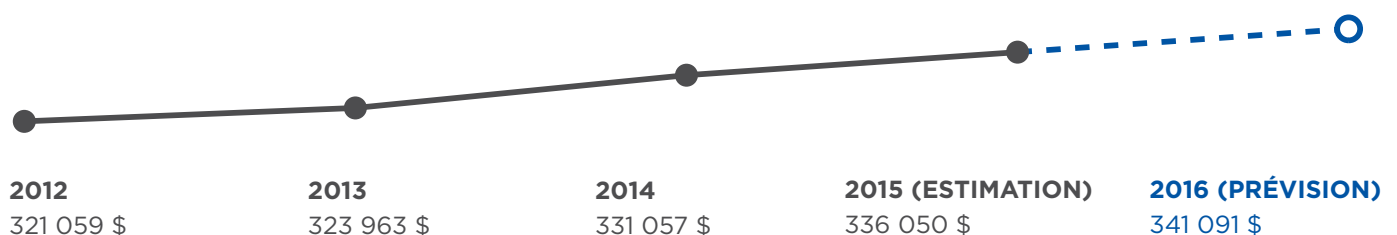
pourrait entraîner une légère baisse des prix en 2016.

L'an dernier, la demande venait en partie d'investisseurs étrangers. Ces acheteurs, attirés par la stabilité relative du dollar canadien et par le caractère abordable des copropriétés de la région de Montréal, ont tendance à choisir des propriétés situées relativement proche du centre-ville.

HABITATIONS DE PRESTIGE

Les ventes de maisons affichées à un prix avoisinant 1 million de dollars ont été stables cette année, tandis que les maisons du bas de la fourchette de la valeur marchande des habitations de prestige se sont moins bien vendues. Les maisons affichées à 1 million de dollars et plus font généralement partie de deux types de propriétés. Les habitations de prestige à l'extérieur de la ville sont généralement des maisons d'environ 278 m² (3 000 pi²) construites sur un grand terrain avec une piscine. Dans la ville de Montréal, les habitations de prestige sont des maisons plus âgées et plus petites, le plus souvent situées dans des quartiers aisés comme Outremont.

PRIX DE VENTE MOYEN DES HABITATIONS (GRAND MONTRÉAL)



Source : Les estimations et prévisions sont basées sur l'opinion de courtiers/franchisés indépendants et de sociétés affiliées de RE/MAX.



QUÉBEC

VILLE DE QUÉBEC

0 %

PRIX DE VENTE
MOYEN DES
HABITATIONS
POUR 2015 **265 700 \$**

LA VILLE DE QUÉBEC EST ENTRÉE DANS UN MARCHÉ D'ACHETEURS EN 2015,

avec une offre excédentaire procurant un vaste choix pour tous les types de propriétés. L'offre excédentaire de maisons unifamiliales était d'environ 11 mois ; toutefois, le prix des maisons généralement vendues près de leur valeur marchande ou du prix de vente moyen des habitations est demeuré stable sur douze mois, atteignant environ 265 700 \$. L'offre excédentaire élevée existant depuis plusieurs années, les vendeurs s'attendent à une stabilité des évaluations et à ce que plusieurs mois soient nécessaires pour vendre leur propriété.

Au printemps, le marché était achalandé, mais les ventes ont commencé à diminuer à l'approche des élections fédérales de l'automne, les acheteurs étant préoccupés quant à l'avenir politique et économique de la province. Malgré ce ralentissement, l'année devrait se terminer avec des ventes de deux et demi à trois pour cent plus élevées que l'an dernier. Les ventes et les prix devraient demeurer relativement stables l'année prochaine, et on prévoit une hausse de 1,5 pour cent du prix moyen.



TENDANCES FUTURES

- Le marché de l'emploi devrait demeurer stable à Québec et dans sa région en 2016
- De nouveaux projets à usage mixte sont en cours de construction, y compris une communauté de retraités proposant des centres d'achats et de soins de santé, ce qui devrait favoriser la création d'emplois
- Si les acheteurs commencent à prévoir une augmentation des taux d'intérêts l'année prochaine, il se pourrait que cela stimule les ventes puisque les acheteurs agiront rapidement pour profiter de la faiblesse des taux
- RE/MAX prévoit une augmentation de 1,5 pour cent du prix moyen de vente des maisons dans la ville de Québec en 2016

ACHETEURS D'UNE PREMIÈRE MAISON

De façon générale, les acheteurs de première maison à Québec achètent des copropriétés de moins de 200 000 \$, ou des maisons de ville ou jumelées dans une fourchette de prix de 175 000 \$ à 250 000 \$. Les acheteurs de première maison sont généralement de jeunes professionnels ou des couples souhaitant fonder une famille. Ils entrent sur le marché en achetant une copropriété ou une maison de ville dans le but de l'échanger pour une plus grande habitation quelques années plus tard. Les faibles taux d'intérêt et l'offre élevée de copropriétés abordables ont contribué à rendre l'achat plus avantageux que la location pour plusieurs résidents.

MARCHÉ DES COPROPRIÉTÉS

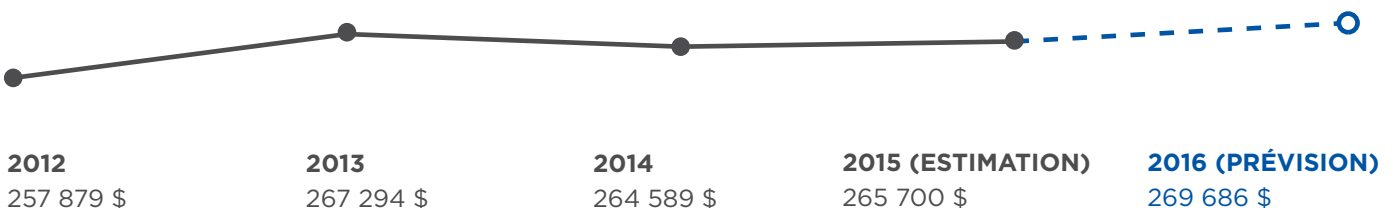
Une offre excédentaire de copropriétés a contribué à stabiliser les prix. À la fin d'octobre, le marché des copropriétés affichait une offre excédentaire d'environ 19 mois. En 2015, le prix moyen d'une copropriété était de 222 137 \$, ce qui constitue une baisse par rapport au prix moyen de 226 922 \$ de l'année précédente. Le marché des copropriétés est alimenté par les

acheteurs d'une première maison, qui achètent généralement ce type de propriété en vue d'acquérir une maison unifamiliale trois à quatre ans plus tard. De plus en plus d'acheteurs de copropriétés sont des gens plus âgés cherchant à se procurer une habitation moins spacieuse qui demande moins d'entretien. À Québec, un segment important du marché des copropriétés a également été converti en immeubles locatifs.

HABITATIONS DE PRESTIGE

Le marché des habitations de prestige a affiché les plus importantes hausses de ventes en 2015. Le prix des maisons de plus de 500 000 \$ a enregistré une hausse de 19 pour cent sur douze mois. Les acheteurs dans cette fourchette de prix sont généralement des ménages à deux revenus et occupant des emplois stables en milieu professionnel, qui sont moins touchés par les fluctuations économiques que les autres acheteurs. Les habitations de prestige de la ville de Québec sont principalement des habitations de moins de dix ans situées dans des quartiers prisés.

PRIX DE VENTE MOYEN DES HABITATIONS (VILLE DE QUÉBEC)



Source : Les estimations et prévisions sont basées sur l'opinion de courtiers/franchisés indépendants et de sociétés affiliées de RE/MAX.

CONTACTS



CONTACTS NATIONAUX

Jessica Lavoie | 450-668-7743
RE/MAX Québec Inc.

André Lavoie/Angélique Lecesve | 514-842-2455
poste 36, poste 21 Massy Forget Langlois
relations publiques

CONTACTS LOCAUX

GRANDE RÉGION DE MONTRÉAL
Mehdi Jamal | 514.578.6611
RE/MAX TMS Inc.

VILLE DE QUÉBEC
Julie Larochelle | 418-832-1001
RE/MAX Avantages

À PROPOS DE RE/MAX QUÉBEC Avec plus de 3 200 courtiers répartis dans 137 bureaux, RE/MAX possède la plus importante équipe de vente au Québec. Les courtiers de RE/MAX représentent environ 19 % de l'ensemble des courtiers immobiliers du Québec et détiennent près de 40 % de parts de marché, parfois plus dans certaines régions.

Depuis plus de 25 ans, RE/MAX soutient Opération Enfant Soleil, un organisme sans but lucratif recueillant des fonds pour aider les enfants malades de la province. Depuis 1988, RE/MAX a amassé plus de 20 millions de dollars pour le perfectionnement des soins pédiatriques offerts aux enfants du Québec.

Visitez <http://www.remax-quebec.com/fr/index> pour en savoir plus.

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.