



Perspectives immobilières 2018

De plus en plus d'acheteurs privilégient la qualité de vie sur la surface habitable, selon RE/MAX

Laval, Québec, le 14 décembre 2017 // Bien que les marchés des maisons unifamiliales et des condos unifamiliaux ont évolué différemment dans les deux régions les plus peuplées du Québec, on peut dire que Montréal et Québec ont connu une année positive dans l'immobilier résidentiel en 2017. C'est ce qui ressort des Perspectives immobilières 2018 rendues publiques aujourd'hui par RE/MAX. En plus de confirmer les données récemment rendues publiques par la Fédération des chambres immobilières du Québec, le rapport annuel de RE/MAX apporte un éclairage intéressant sur les motivations des acheteurs dans le marché actuel, pouvant ainsi expliquer dans une certaine mesure, les résultats observés sur le terrain.

Alors que tant le nombre de ventes (+ 3 %) que le prix de vente moyen de propriétés de tous types ont connu une hausse dans la Métropole, les plus récentes données disponibles révèlent que la Capitale nationale a aussi connu une augmentation, de l'ordre de 2 %, du nombre de ventes au courant de l'année qui se termine. Le prix de vente y est par ailleurs demeuré stable.

Autre constat intéressant qui ressort du coup de sonde de RE/MAX, tant le marché de Québec que celui de Montréal trouvent preneurs pour des propriétés situées à proximité des espaces verts, des commodités publiques et de leur lieu de travail.

« Avec des milieux de vie urbains qui s'embellissent et qui font plus de place à des espaces verts, des pistes cyclables et des lieux de loisir où tous peuvent relaxer ainsi que l'accès à un réseau de transport en commun, il n'est pas surprenant de voir les préférences des acheteurs varier, qu'il s'agit de milléniaux avec ou sans enfants, de *baby-boomers* ou d'investisseurs plus aisés dont plusieurs proviennent de l'étranger » a commenté Sylvain Dansereau, vice-président exécutif de RE/MAX Québec.

Le sondage Léger mené auprès des consommateurs confirme cette tendance alors que près de neuf répondants sur dix ont fait état de l'importance pour eux de vivre à proximité d'espaces verts. La même proportion des répondants de Québec et de Montréal ont fait valoir que l'accès aux commodités publiques avait autant de valeur à leurs yeux quand vient le temps de prendre la décision d'acheter une propriété. L'omnibus a aussi confirmé que deux Montréalais sur trois cherchent à rapprocher leur domicile de leur lieu de travail alors que les trois quarts trouvent important que leur domicile soit desservi par un réseau de transport en commun. Étant donné le nombre de travaux routiers grandissant dans la grande région de Montréal et les nombreux embouteillages qui en découlent, ce constat n'étonnera personne. Pour la région de Québec, c'est trois acheteurs sur quatre qui cherchent un domicile proche de leur lieu de travail alors qu'un peu plus de la moitié souhaitent avoir accès facilement à du transport en commun.

Dans la ville de Québec, les acheteurs semblent se tourner davantage vers des propriétés de petite taille, plus récentes, faciles à entretenir et situées dans des quartiers donnant accès aux commodités publiques. Ce choix s'explique probablement du fait que les cellules familiales dans la région évoluent différemment par rapport à celles de la région de Montréal, les résidents de Québec optant davantage pour un

changement d'environnement que pour l'achat de propriétés d'un cran supérieur. En somme, la population de Québec semble favoriser le critère de la qualité à celui de la superficie habitable.

À l'autre extrémité de la route 20, la confiance des consommateurs a atteint son plus haut niveau en 10 ans, principalement en raison des faibles taux d'intérêt, de la solidité de l'économie locale et de la stabilité politique de la région. Les courtiers de RE/MAX de la région montréalaise observent que des propriétés bien entretenues, dont les prix sont correctement établis, et mises sur le marché de façon professionnelle se vendent rapidement, peu importe le quartier ou le type de propriété. Dans cette optique, le marché devrait demeurer favorable aux vendeurs en 2018, notamment en raison de l'offre réduite et d'une forte demande. Il est donc à prévoir que les prix de vente devraient continuer à connaître une hausse en 2018.

Par ailleurs, les acheteurs étrangers, notamment ceux de l'Asie, devraient continuer d'alimenter la demande en immobilier au sein du marché montréalais en 2018. En effet, les nouveaux itinéraires directs et les taxes imposées aux acheteurs à Toronto et Vancouver font de Montréal une solution de rechange de plus en plus attrayante pour les acheteurs étrangers.

Questionnés sur les nouvelles règles portant sur la qualification hypothécaire du Bureau fédéral du surintendant des institutions financières (BSIF), prévues pour entrer en vigueur le 1er janvier 2018, moins de la moitié des Québécois interrogés ont dit connaître l'existence de ces règles. Parmi ceux-ci, seulement un sur cinq a indiqué que ces nouvelles règles pourraient avoir un impact sur leur décision d'investir dans une propriété dans un futur rapproché.

Pour consulter la version française du rapport sur les Perspectives immobilières 2018 de RE/MAX, veuillez cliquer [ici](#).

Tableau de données

Prix de vente moyen des habitations de 2014 à 2017 et aperçu 2018							
	2018 (prévision \$)	2018 (prévision %)	2017 (estimation)	2016	2016/2017 % écart	2015	2014
Grand Montréal	390 832 \$	7,00 %	365 264 \$	349 703 \$	4 %	337 263 \$	311 057 \$
Ville de Québec	267 427 \$	1,00 %	264 779 \$	265 048 \$	0 %	265 204 \$	264 589 \$
Grand Toronto	825 425 \$	-1,00 %	833 763 \$	729 922 \$	14 %	622 217 \$	566 626 \$
Grand Vancouver	1 092 679 \$	6,00 %	1 030 829 \$	1 017 227 \$	1 %	902 801 \$	812 652 \$

*Les données pour l'ensemble du Canada sont accessibles (**en anglais seulement**) [ICI](#).

Pour obtenir plus de renseignements, veuillez communiquer avec :

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

Geneviève Cormier
Massy Forget Langlois relations publiques
514 842-2455, poste 22
gcormier@mflrp.ca

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. Regroupant plus de 115 000 courtiers, la portée de RE/MAX s'étend dans plus de 100 pays et territoires. RE/MAX constitue la plus importante société immobilière au Canada, comptant environ 21 000 associés aux ventes et 922 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 en propriété exclusive de RMCO, S.A.R.L., une société gérée et contrôlée par RE/MAX Holdings, Inc. (NYSE:RMAX). Se dévouant pour 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 Children's Miracle Network® et d'autres œuvres caritatives. Pour en savoir plus sur RE/MAX, ou pour trouver une maison ou un courtier dans votre région, veuillez visiter le site internet de [RE/MAX](#).

À propos de RE/MAX au Québec

Avec près de 3700 courtiers répartis dans 145 agences, RE/MAX met à votre disposition la plus importante force de vente en immobilier au Québec. Les courtiers RE/MAX représentent 20 % de l'ensemble des courtiers immobiliers au Québec et détiennent 40 % des parts de marché. Visitez [RE/MAX Québec](#) pour de plus amples renseignements.

Depuis 30 ans, les franchisés et courtiers de même que le personnel de soutien de RE/MAX Québec soutiennent Opération Enfant Soleil, un organisme sans but lucratif recueillant des fonds pour aider les enfants malades de la province. En 2017, l'entreprise a amassé 1,1 million de dollars ce qui en fait une entreprise Enfant Soleil DIAMANT. Depuis 1988, RE/MAX Québec a récolté 22,6 millions de dollars pour le perfectionnement des soins pédiatriques offerts aux enfants du Québec.

À propos de Léger

Léger est la plus importante société canadienne offrant des services complets d'études de marché. Le sondage réalisé auprès de 1 560 Canadiens a été effectué en ligne du 13 au 16 novembre 2017 au moyen de la plateforme en ligne de Léger, LegerWeb. Le panel en ligne de Léger comporte 475 000 membres à l'échelle nationale, auxquels s'ajoutent de 10 000 à 20 000 membres chaque mois, et profite d'un taux de rétention de 90 %. Un échantillon probabiliste de même taille aurait une marge d'erreur d'environ 2,5 %, 19 fois sur 20.

Énoncés prospectifs

Ce rapport comprend des « énoncés prospectifs » au sens des dispositions « refuges » de la *Private Securities Litigation Reform Act* de 1995 des États-Unis. Les énoncés prospectifs sont souvent identifiés par l'utilisation de mots comme « anticiper », « croire », « avoir l'intention de », « s'attendre à », « estimer », « planifier », « aperçu », « prédire » et d'autres mots et expressions semblables prévoyant ou indiquant des événements ou tendances futurs qui n'expriment pas de faits historiques. Les présents énoncés prospectifs comprennent des déclarations relatives au nombre d'agents, au chiffre d'affaires des franchises, aux revenus et aux frais d'exploitation, aux perspectives financières et opérationnelles de l'entreprise, aux dividendes, aux mesures financières non définies par les PCGR, au rendement futur du marché de l'immobilier 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 selon la bonne foi de la direction, selon les événements jugés probables 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 ce qui est véhiculé ou suggéré dans les énoncés prospectifs. Ces risques et incertitudes 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 des franchisés de l'entreprise à recruter et fidéliser des courtiers, (5) les changements aux lois et règlements, (6) la capacité de l'entreprise à maintenir, protéger et promouvoir les marques RE/MAX et *Motto Mortgage*, (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 rapport annuel du formulaire 10-K déposé auprès de la Securities and Exchange Commission (« SEC ») ainsi que des divulgations similaires contenues dans les rapports périodiques et courants ultérieurs déposés auprès de la SEC pouvant être consultés sur la page consacrée aux relations avec les investisseurs du site Web de l'entreprise au <http://www.remax.com/> et sur le site Web 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.