



Communiqué de presse
Pour diffusion immédiate

Selon RE/MAX, l'attrait pour les chalets et les maisons de campagne ne se dément pas au Québec!

Laval (Québec), 16 juin 2016// Dans un marché immobilier où les prix sont en hausse, les propriétés récréatives comme les chalets ou les maisons de campagne trouvent preneurs, particulièrement dans le vaste groupe démographique des *baby-boomers* qui partent à la retraite ou s'y préparent, d'ici les cinq à dix prochaines années, révèle le Rapport RE/MAX 2016 sur les propriétés récréatives.

« Au Québec comme dans le reste du Canada, nous observons l'entrée sur le marché des propriétés récréatives, d'un groupe d'acheteurs qui veulent saisir les occasions qui s'offrent à eux, et louer leur propriété en attendant d'être prêts à prendre leur retraite. Dans cette optique, il n'est pas étonnant que de nombreux Québécois cherchent des solutions de rechange pour financer l'achat de la maison de campagne de leurs rêves » a indiqué Sylvain Dansereau, vice-président exécutif de RE/MAX Québec.

Ce constat s'appuie sur un récent sondage mené auprès des courtiers de RE/MAX à travers le Canada, où plus de la moitié des répondants ont affirmé avoir constaté une hausse du nombre d'acheteurs qui planifient louer leur propriété toute l'année ou une partie de l'année. Au Québec, c'est dans la région des Cantons de l'Est qu'on a observé la plus grande tendance en ce sens. Ce phénomène s'explique aussi par les données recueillies dans le cadre d'un autre sondage réalisé par Léger pour le compte de RE/MAX à travers le Canada. Ce sondage révèle en effet que près de 60 pour cent des Québécois estiment qu'il est aujourd'hui plus facile qu'il y a cinq ans, pour un propriétaire, de louer un immeuble de placement, et ce, grâce à l'émergence de sites Web de location saisonnière.

Par ailleurs, le même sondage révèle que trois Québécois sur quatre disent avoir passé du temps dans un chalet ou une maison de campagne. Parmi eux, c'est le groupe de la génération du millénaire (18-34 ans) qui alimente la demande d'accès aux propriétés récréatives alors que ce sont eux (48 %) qui sont le plus susceptibles d'avoir passé du temps dans un chalet ou une maison de campagne au cours des deux dernières années.

Les caractéristiques recherchées dans les propriétés récréatives

Situés à proximité de la grande région de Montréal et de celle de la ville de Québec, les maisons de campagne ainsi que les chalets que l'on retrouve dans les régions des Laurentides, des Cantons de l'Est et de Charlevoix, visées par le rapport, regorgent de caractéristiques que les citadins recherchent pour s'évader de la routine quotidienne.

Du nombre, le sondage Léger révèle que c'est avant tout l'environnement paisible (97 %) et l'intimité (91 %) que plus de neuf Québécois sur dix intéressés par une propriété récréative recherchent. Pour près des trois quarts d'entre eux, ce sont l'accès à un cours d'eau (77 %) et à une plage sablonneuse (68 %) qui guident leur choix de la propriété rêvée.

L'effet de la faiblesse du huard

Par ailleurs, le rapport révèle que la faiblesse du dollar canadien a une incidence positive sur le marché des propriétés récréatives au Canada. Les Canadiens – surtout les baby-boomers – qui ont acheté des propriétés aux États-Unis quand les prix de l'immobilier y étaient comparativement faibles vendent maintenant à profit et réinvestissent au sein du marché récréatif canadien. Le huard faible incite également les Canadiens à prendre leurs vacances au pays plutôt que de voyager à l'étranger, et donc, à dépenser pour une location saisonnière près de chez eux.

Dans certaines régions, en particulier les destinations récréatives incontestées jouissant d'une notoriété internationale comme Mont-Tremblant, on constate un retour des acheteurs étrangers, surtout américains, au sein de ces marchés.

Pour le sommaire du Québec relatif au rapport *RE/MAX 2016 sur les propriétés récréatives* incluant le tableau de données sur les prix et caractéristiques (par région), cliquez sur ce [lien](#).

Principales conclusions du Rapport RE/MAX 2016 sur les propriétés récréatives :

- 74 % des Québécois disent avoir passé du temps dans un chalet ou une maison de campagne au cours des cinq dernières années, en comparaison avec 83 % des Canadiens interrogés dans le reste du Canada.
- C'est la génération du millénaire (18-34 ans) qui alimente la demande d'accès aux propriétés récréatives alors que ce sont eux (48 %) qui sont le plus susceptibles d'avoir passé du temps dans un chalet ou une maison de campagne au cours des deux dernières années.
- Près de six Québécois sur dix estiment qu'il est aujourd'hui plus facile qu'il y a cinq ans, pour un propriétaire, de louer un immeuble de placement, et ce, grâce à l'émergence de sites Web de location saisonnière.
- Les caractéristiques les plus recherchées lorsque les Québécois pensent à un chalet ou à une maison de campagne sont :
 1. Environnement paisible : 97 %
 2. Intimité : 91 %
 3. Accès à un cours d'eau : 77 %
 4. Plage sablonneuse : 68 %

Pour obtenir plus de renseignements, veuillez communiquer avec :

Laurence Therrien
Massy Forget Langlois relations publiques
B. 514 842-2455, poste 26
C. 514 909-1455
ltherrien@mflrp.ca

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

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

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 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 de RMCO, LLC, qui est contrôlée et gérée 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 www.remax.ca.

À propos de RE/MAX au Québec

Avec ses quelque 3 350 courtiers répartis dans 146 agences, RE/MAX met à votre disposition la plus importante force de vente en immobilier au Québec. Les courtiers RE/MAX représentent 19 % de l'ensemble des courtiers immobiliers au Québec et détiennent 40 % des parts de marché. À l'échelle internationale, RE/MAX compte plus de 100 000 courtiers et est représentée dans près de 100 pays.

Visitez [RE/MAX Québec](http://RE/MAX%20Québec) pour de plus amples renseignements.

À propos de Léger

Léger est la plus importante société canadienne offrant des services complets d'études de marché. Le sondage réalisé auprès de 1 576 Canadiens a été effectué en ligne du 24 au 26 mai 2016 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 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 », « avoir l'intention de », « s'attendre à », « estimer », « planifier », « aperçu », « prédire » et d'autres mots et expressions semblables annonçant une prévision, indiquant des événements ou tendances futurs qui n'expriment 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 ce 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.