

Perspectives immobilières RE/MAX : Montréal et Québec resteront des marchés d'acheteurs en 2017

Tendances 2017

- *L'offre élevée continuera de caractériser les marchés de Québec et de Montréal en 2017, qui demeureront des marchés d'acheteurs.*
- *Le faible taux de chômage dans la province, la stabilité du marché du travail à Québec et la croissance de l'actif des ménages individuels à Montréal devraient favoriser la confiance des consommateurs et engendrer un optimisme accru au sein de ces marchés immobiliers résidentiel en 2017.*
- *La ville de Montréal a investi plus de 200 millions de dollars en projets d'infrastructure en prévision des célébrations de son 375^e anniversaire en 2017; ces projets devraient stimuler l'économie et le marché immobilier.*
- *La nouvelle taxe de 15 pour cent imposée dans l'Ouest du pays aux acheteurs étrangers devrait encourager l'activité du marché à court terme en 2017.*

Laval, Québec, le 8 décembre 2016 // L'abondance d'habitations dans les marchés de l'immobilier résidentiel de Montréal et de Québec, qui a caractérisé les douze derniers mois, persistera en 2017 et continuera d'avantage les acheteurs. Le prix de vente moyen des habitations a connu une légère hausse de 3 pour cent dans la région du Grand Montréal pour atteindre environ 347 321 \$, et est demeuré inchangé à Québec, soit 265 095 \$ par rapport à 265 204 \$ en 2015. En 2017, RE/MAX estime que le prix de vente moyen des habitations enregistrera une hausse de 6 pour cent à Montréal et une baisse de 2 pour cent à Québec. RE/MAX s'attend à ce que le prix moyen des habitations augmente de 2 % en 2017 au Canada.

« L'offre variée à l'échelle du marché, le faible taux de chômage au Québec, de même que la nouvelle taxe de 15 pour cent imposée dans l'Ouest du pays aux acheteurs étrangers devraient encourager l'activité du marché à court terme en 2017 », a déclaré Sylvain Dansereau, vice-président exécutif de RE/MAX Québec.

À l'heure actuelle, les marchés de Montréal et de la capitale nationale avantagent légèrement les acheteurs, tant au niveau des maisons unifamiliales que des copropriétés. L'abondance d'habitations à vendre demeure un facteur important dans de nombreuses régions, y compris Montréal, où les premiers acheteurs comme les acheteurs de propriétés d'un cran supérieur se voient proposer un choix intéressant de produits.

Par ailleurs, les Québécois comme l'ensemble des Canadiens privilégient l'accès à la propriété, selon un récent sondage mené par Léger pour le compte de RE/MAX. Cinquante-trois pour cent des répondants ont en effet manifesté l'intention d'acheter une habitation, alors que 47 pour cent d'entre eux ont précisé vouloir le faire d'ici cinq à dix ans. Près d'un Canadien sur trois (30 pour cent) planifie d'utiliser l'achat d'une maison à titre de stratégie pour l'aider à financer sa retraite; pour leur part, 42 pour cent des milléniaux considèrent un tel achat comme une stratégie de financement de la retraite. En outre, un certain nombre de Canadiens seraient prêts à recourir à des modes de financement non conventionnels pour devenir propriétaires, tels :

- acheter une habitation avec un membre de la famille (33 pour cent);
- louer une chambre par l'entremise d'un site de location saisonnière comme Airbnb (15 pour cent);
- offrir une des chambres de leur maison en location à long terme (22 pour cent).

Les changements de réglementation survenus vers la fin de 2016, au niveau provincial comme fédéral, ont déjà une incidence sur les activités dans certains marchés. Dans les régions de Montréal et de Québec, les mesures prises par le gouvernement fédéral pour resserrer les critères d'assurances sur les hypothèques des premiers acheteurs entraîneront une baisse de la demande venant des premiers acheteurs durant les six premiers mois de 2017 mais ne devraient toutefois pas avoir une grande incidence à long terme sur le marché. La taxe de 15 pour cent imposée aux acheteurs étrangers voulant acheter dans la région de Vancouver ne risque d'avoir un impact que sur le segment des habitations de prestige de Montréal où certains investisseurs étrangers sont susceptibles de se rabattre.

Pour consulter l'aperçu du marché immobilier résidentiel du Québec de RE/MAX pour 2017, veuillez [cliquer ici](#).

Tableau des données

Prix de vente moyen des habitations de 2013 à 2016 et aperçu 2017							
	2017 (prévision \$)	2017 (prévision %)	2016 (estimation)	2015	2015/2016 % écart	2014	2013
Grand Montréal	368 160 \$	6,00 %	347 321 \$	337 263 \$	2,98 %	331 057 \$	321 059 \$
Ville de Québec	259 793 \$	-2,00 %	265 095 \$	265 204 \$	-0,04 %	264 589 \$	267 294 \$
Grand Toronto	783 926 \$	8,00 %	725 857 \$	622 217 \$	16,66 %	566 626 \$	522 963 \$
Grand Vancouver	1 040 706 \$	2,00 %	1 020 300 \$	902 801 \$	13,01 %	812 652 \$	767 765 \$

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

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 plus de 3 400 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 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.

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.