



PERSPECTIVES IMMOBILIÈRES

2017 DE RE/MAX



TABLE DES MATIÈRES

- 3 SOMMAIRE NATIONAL
- 4 MONTRÉAL
- 5 VILLE DE QUÉBEC
- 6 CONTACTS



SOMMAIRE NATIONAL

UNE DEMANDE ÉNERGIQUE ET UNE OFFRE FAIBLE CARACTÉRISAIENT LES MARCHÉS DE L'HABITATION DE VANCOUVER ET DE TORONTO TOUT AU LONG DE 2016, ET LA CONCURRENCE ENTRE ACHETEURS DE MAISONS UNIFAMILIALES A CONTRIBUÉ À FAIRE GONFLER LES PRIX.



61 % DES CANADIENS SONT PROPRIÉTAIRES DE LEUR RÉSIDENCE PRINCIPALE, SOIT ENTIÈREMENT OU AVEC UNE HYPOTHÈQUE



PRÈS DE LA MOITIÉ DES CANADIENS ONT L'INTENTION D'ACHETER UNE HABITATION DANS LES 5 À 10 PROCHAINES ANNÉES



PRÈS DU TIERS DES CANADIENS PLANIFIE D'UTILISER L'ACHAT D'UNE HABITATION COMME UNE STRATÉGIE QUI LES AIDERÀ À FINANCER LEUR RETRAITE



Le prix de vente moyen des habitations a connu une hausse de 13 pour cent dans la région du Grand Vancouver pour atteindre environ 1,020,300 \$, et a augmenté de 17 pour cent dans le Grand Toronto pour s'établir autour des 725 857 \$. Bien que la demande demeure élevée dans les deux centres urbains, l'offre limitée au sein du marché des habitations en propriété franche, la nouvelle taxe de 15 pour cent imposée aux acheteurs étrangers à Vancouver et le récent resserrement des règles en matière de prêts hypothécaires par le gouvernement fédéral devraient atténuer l'activité du marché à court terme. En 2017, RE/MAX estime que le prix de vente moyen des habitations enregistrera des hausses respectives de deux et huit pour cent dans le Grand Vancouver et le Grand Toronto.

Les marchés régionaux à grande proximité des villes canadiennes où les prix sont les plus élevés continuent de profiter de l'intérêt soutenu des acheteurs locaux de propriétés d'un cran supérieur et des acheteurs des villes avoisinantes (« acheteurs magasineurs ») qui cherchent à trouver l'équilibre entre prix abordable et superficie. Cette année, le prix moyen a augmenté considérablement par rapport à l'an dernier à Barrie (16 pour cent), Hamilton-Burlington (20 pour cent), Fraser Valley (20 pour cent) et Kelowna (14 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. La taxe de 15 pour cent imposée aux acheteurs étrangers devrait freiner quelque peu cette tendance, puisque l'atténuation des hausses de prix à Vancouver a incité certains vendeurs potentiels à rester dans le Lower Mainland. Le segment des habitations de prestige du Grand Toronto et de Montréal est également touché par la taxe aux acheteurs étrangers, puisque certains investisseurs étrangers cherchent à acheter dans ces régions plutôt qu'à Vancouver. À court terme, les mesures prises par le gouvernement fédéral pour resserrer les critères d'assurance sur les hypothèques de nouveaux acheteurs pourraient modérer les activités d'acheteurs d'une première maison à l'échelle du pays, mais dans la plupart des régions, la situation ne devrait toutefois pas perdurer.

Pour les Canadiens, devenir propriétaire constitue toujours une priorité, 53 pour cent des participants à un récent sondage de RE/MAX mené par Léger ayant manifesté l'intention d'acheter une habitation, et 47 pour cent ayant affirmé 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, par exemple : 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); ou même acheter une habitation avec un colocataire (9 pour cent).

Les marchés de l'habitation de Calgary et Edmonton se sont maintenus plutôt stables, affichant tous deux un recul du nombre de ventes et du prix de vente moyen des habitations à la suite des difficultés connues par le secteur pétrolier ces deux dernières années. À Edmonton, le prix de vente moyen des habitations a connu une légère baisse, soit deux pour cent sur une base annuelle en 2016, tandis qu'à Calgary, le prix moyen des habitations a diminué de quatre pour cent. Les achats d'habititations devraient reprendre quelque peu au deuxième semestre de 2017 si la province continue d'offrir graduellement des possibilités d'emploi accrues.

L'abondance d'habitations à vendre demeure un facteur important dans de nombreuses régions, y compris Regina, Montréal, Saint-Jean et St. John's, où les premiers acheteurs comme les acheteurs de propriétés d'un cran supérieur se voient proposer un choix intéressant de produits. Les initiatives et projets locaux d'infrastructure, comme les préparatifs du 375^e anniversaire de Montréal en 2017, dynamiseront probablement l'économie et le marché immobilier de ces régions l'an prochain.

En 2017, RE/MAX prévoit une hausse de 2 pour cent du prix de vente moyen des habitations au Canada, les Canadiens continuant de voir l'achat d'une maison comme une étape importante et un bon investissement.

MONTRÉAL

QUÉBEC

 3 %

PRIX DE VENTE MOYEN DES HABITATIONS POUR 2016

347 321 \$

À MONTRÉAL, LE MARCHÉ IMMOBILIER RÉSIDENTIEL EST DEMEURÉ PLUTÔT STABLE EN 2016, LE PRIX DE VENTE MOYEN DES HABITATIONS AYANT CONNU UNE LÉGÈRE HAUSSE DE TROIS POUR CENT PAR RAPPORT À L'AN DERNIER, PASSANT DE 337 263 \$ EN 2015 À 347 321 \$ EN 2016.

Le volume a quelque peu diminué, avec un nombre de ventes enregistrées se chiffrant à 34 465 en 2016 par rapport à 37 890 en 2015.

La demande demeure forte pour les maisons unifamiliales vendues autour de 350 000 \$, et l'offre pour ce type de propriété reste élevée. À l'heure actuelle, le marché montréalais avantage légèrement les acheteurs, grâce à une offre variée à l'échelle du marché qui permet aux premiers acheteurs, aux acheteurs de propriétés d'un cran supérieur et aux investisseurs étrangers de demeurer actifs dans la métropole.

Le nouveau vol direct proposé par Air Canada à compter de février 2017 entre Shanghai et Montréal rendra la ville plus accessible aux acheteurs potentiels établis à l'étranger. Le nouvel itinéraire de vol, combiné avec le coût relativement abordable des habitations à Montréal par rapport à Vancouver et Toronto, devrait aider à attirer davantage d'investisseurs asiatiques au cours des prochaines années.

PREMIERS ACHETEURS

Les nouvelles règles en matière de prêt hypothécaire, adoptées par le gouvernement fédéral l'automne dernier, devraient entraîner un certain assouplissement de la demande venant des premiers acheteurs durant les six premiers mois de 2017. Ces changements ne devraient toutefois pas avoir une grande incidence à long terme sur le marché. Les premiers acheteurs en ville sont pour la plupart des milléniaux qui cherchent à acquérir une copropriété aux environs de 200 000 \$.

MARCHÉ DES COPROPRIÉTÉS

Le marché montréalais des copropriétés favorise les acheteurs grâce à un vaste choix et à quinze mois d'inventaire sur le marché. On s'attend à une faible augmentation du nombre de copropriétés à vendre en 2017, avec l'arrivée prochaine de plusieurs nouveaux projets de développement sur le marché. Les premiers acheteurs ainsi que les acheteurs étrangers souhaitant acheter des copropriétés pour leurs enfants qui étudient dans une université montréalaise sont actifs au sein du marché des copropriétés de la ville.

HABITATIONS DE PRESTIGE

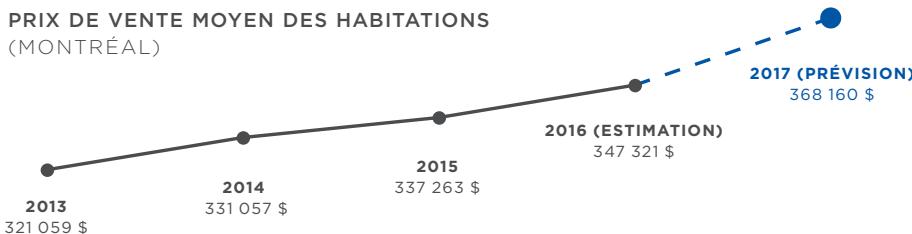
Le marché des habitations de prestige a prospéré à Montréal, où les ventes pour ce segment, évaluées à plus d'un million de dollars, ont doublé par rapport à l'an dernier. La présence accrue d'investisseurs étrangers devrait avoir une incidence marquée sur le segment des habitations de prestige puisque ces acheteurs recherchent généralement des propriétés haut de gamme.



TENDANCES À VENIR

- Le faible taux de chômage au Québec, combiné avec la croissance de l'actif des ménages individuels, devrait mener à un optimisme accru au sein du marché immobilier résidentiel de Montréal 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 locaux l'an prochain
- Il est à prévoir que le nouveau vol direct de Shanghai à Montréal, offert à compter de février, mènera à une augmentation des investissements étrangers provenant de l'Asie
- En 2017, RE/MAX prévoit pour Montréal une augmentation de six pour cent du prix de vente moyen des habitations

PRIX DE VENTE MOYEN DES HABITATIONS (MONTRÉAL)



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

VILLE DE QUÉBEC

QUEBEC



**PRIX DE VENTE MOYEN DES HABITATIONS POUR 2016
265 095 \$**

UN MARCHÉ D'ACHETEURS A CARACTÉRISÉ LA VILLE DE QUÉBEC EN 2016, OÙ LES HABITATIONS SE SONT GÉNÉRALEMENT VENDUES À LEUR PRIX D'INSCRIPTION, OU JUSTE UN PEU EN DESSOUS.

Les offres multiples se sont faites plutôt rares pour les maisons individuelles et les copropriétés. Le nombre d'habitations à vendre est demeuré élevé à Québec ces dernières années, fournissant ainsi aux acheteurs un vaste éventail de possibilités. Les vendeurs, quant à eux, doivent s'attendre à patienter plusieurs mois pour réussir à vendre. Le prix de vente moyen des habitations à Québec est demeuré inchangé en 2016, soit 265 095 \$, par rapport à 265 204 \$ en 2015.

Les faibles taux d'intérêt et la stabilité du marché du travail continuent de faire de Québec un endroit attrayant où acheter une habitation. Puisque l'on s'attend à ce que l'offre demeure élevée l'an prochain, le prix de vente moyen des habitations devrait reculer d'environ deux pour cent.

ACHETEURS D'UNE PREMIÈRE MAISON

Les acheteurs d'une première maison ont fait augmenter la demande au sein du marché immobilier résidentiel de Québec durant la dernière année. La plupart des acheteurs d'une première maison cherchent généralement à intégrer le marché en acquérant une habitation à 300 000 \$ ou moins. Ces acheteurs sont surtout des milléniaux ou de jeunes couples souhaitant acheter une maison en rangée ou une copropriété.

MARCHÉ DES COPROPRIÉTÉS

En 2016, le prix de vente moyen d'une copropriété à Québec était de 218 050 \$, alors qu'il s'élevait à 224 243 \$ en 2015. L'offre élevée a été un facteur déterminant cette année au sein du marché des copropriétés, contribuant à la baisse du prix de vente moyen. En raison de l'affaiblissement de la demande ces dernières années, la construction de nouvelles copropriétés a commencé à ralentir, et la tendance devrait se maintenir en 2017. Le marché des copropriétés de la ville de Québec demeure populaire auprès des aînés à la recherche d'un logement plus petit.

HABITATIONS DE PRESTIGE

Le marché des habitations de prestige de Québec est demeuré relativement actif en 2016 grâce à une économie et un taux d'emploi stables. Les habitations de prestige évaluées à plus d'un million de dollars étaient plus recherchées dans les régions environnantes que dans la ville de Québec comme telle; en 2016, treize propriétés ont été vendues à plus d'un million de dollars dans les zones voisines, comparativement à cinq seulement au cœur de Québec.



TENDANCES À VENIR

- L'offre élevée et le marché d'acheteurs continueront probablement de caractériser le marché de Québec en 2017
- Le faible taux de chômage dans la province et la stabilité du marché du travail à Québec devraient favoriser la confiance des consommateurs dans le marché immobilier résidentiel l'an prochain
- En 2017, RE/MAX prévoit une baisse de deux pour cent du prix de vente moyen des habitations à Québec

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

MONTRÉAL

PATRICIA CIANCOTTI | 514-364-3222
RE/MAX ACTION

VILLE DE QUÉBEC

DAVE PICHETTE | 418-653-5353
RE/MAX FORTIN, DELAGE

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.

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, LégerWeb. 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 aucune 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.