



Communiqué de presse
Pour diffusion immédiate

Étude annuelle de RE/MAX sur les propriétés récréatives Au tour des jeunes familles de répondre à l'appel de la nature et des propriétés récréatives de rêve!

Laval (Québec), 27 juin 2017// Malgré un marché où les prix demeurent en hausse par rapport à 2016, plusieurs jeunes familles québécoises souhaitent acheter un chalet ou une maison de campagne. Pour réaliser ce rêve dans un horizon de 10 ans, elles se tournent vers de nouvelles avenues de financement, révèle le Rapport RE/MAX 2017 sur les propriétés récréatives, rendu public aujourd'hui.

« Après le constat fait l'année dernière à l'effet qu'un bon nombre de *baby-boomers* retraités et qui approchent de la retraite, investissent les recettes résultant de la vente de leur maison dans des propriétés récréatives, le récent sondage Léger nous permet de constater que ce sont aussi les jeunes familles qui se tournent résolument vers ce marché. Cela est d'autant moins surprenant qu'avec le rythme de vie effrénée des milléniaux en milieu urbain, plusieurs d'entre eux rêvent de retrouver la tranquillité de la campagne pour s'évader des tracas de la vie quotidienne et se ressourcer en famille et entre amis » a indiqué Sylvain Dansereau, vice-président exécutif de RE/MAX Québec.

S'il est vrai que dans certaines grandes villes du pays, comme Toronto et Vancouver, la persistance des prix élevés de l'immobilier a incité bon nombre de baby-boomers à se départir de leur maison et à investir cette valeur résiduelle dans l'acquisition d'une propriété récréative, les courtiers du Québec n'ont pas observé la même tendance, probablement du fait que les villes du Québec, notamment Montréal, n'ont pas connu une flambée des prix similaire à certaines autres villes au pays.

Par ailleurs, dans près des trois quarts des régions visées par ce sondage réalisé auprès des Canadiens, y compris dans les régions bien connues pour leurs activités récréatives, telles que les Laurentides, les Cantons de l'Est ou Charlevoix, on a constaté que ce sont maintenant les jeunes familles avec des enfants qui contribuent à alimenter la demande des propriétés récréatives. Presque les deux tiers (65 pour cent) des milléniaux (groupe des 18 à 34 ans) ont en effet exprimé leur intention d'acheter un chalet, une maison de campagne ou un chalet de ski en guise de propriété récréative au cours des 10 prochaines années.

Pour mieux financer leur propriété de rêve

Il y a toutefois une marge entre le rêve et la réalité. C'est probablement la raison pour laquelle plus du quart des Canadiens sondés par RE/MAX (soit 28 pour cent), ayant des enfants de moins de 18 ans, ont aussi affirmé qu'ils envisageraient de vendre leur résidence principale à la ville pour acheter un chalet, une maison de campagne ou un chalet de ski. Pour combler cet écart entre la demande et l'accessibilité,

plusieurs milléniaux sont prêts à se tourner vers des méthodes de financement audacieuses pour acquérir une propriété récréative.

En ce sens, près de la moitié (44 pour cent) des milléniaux ont indiqué envisager d'acheter une propriété avec un membre de leur famille, tandis que 39 pour cent d'entre eux songeraient à acheter une propriété et à en faire la location par l'entremise d'un site de location saisonnière, comme Airbnb. En outre, plus du quart des jeunes Canadiens (groupe des 18 à 34 ans) songerait à vendre leur résidence principale, tandis qu'un millénial sur cinq a affirmé envisager l'acquisition d'une copropriété à temps partagé ou l'achat avec un proche. Par ailleurs, le quart des répondants a également indiqué songer à acquérir une propriété récréative comme instrument de financement pour la retraite.

Pour consulter le sommaire national et le volet québécois du rapport RE/MAX 2017 sur les propriétés récréatives, y compris le tableau de données et de prix, [cliquez ici](#).

Pour consulter la version complète (en anglais seulement) du rapport RE/MAX 2017 sur les propriétés récréatives, y compris le tableau de données et de prix, [cliquez ici](#).

Principales conclusions du Rapport RE/MAX 2017 sur les propriétés récréatives :

- Presque la moitié (43 %) des Canadiens songerait à acheter une propriété récréative au cours des 10 prochaines années.
 - Presque le tiers (65 %) des milléniaux canadiens (groupe des 18 à 34 ans) songeraient à acheter une propriété récréative au cours des 10 prochaines années.
- Près d'un Canadien sur trois (30 %) possédant actuellement une propriété en milieu urbain songerait à vendre sa résidence principale pour financer l'achat d'une propriété récréative.
- Pour combler cet écart entre la demande et l'accessibilité, plusieurs milléniaux sont prêts à se tourner vers des méthodes de financement variées pour acquérir une propriété récréative.
 - 44 % des milléniaux canadiens songeraient à acheter une propriété avec un membre de leur famille
 - 39 % des milléniaux canadiens songeraient à louer leur propriété sur des sites de location saisonnière
 - 28 % des milléniaux canadiens songeraient à vendre la résidence principale dans laquelle ils habitent en milieu urbain
- Caractéristiques et commodités les plus importantes pour une fin de semaine dans un chalet ou une maison de campagne :
 - Tous les Canadiens :
 1. Paix et tranquillité : 56 %

- 2. Renouer avec la nature : 51 %
- 3. Passer du temps en famille : 44 %
- 4. Relaxer après une longue semaine de travail : 32 %
- Milléniaux canadiens (18 à 34 ans)
 - 1. Renouer avec la nature : 56 %
 - 2. Paix et tranquillité : 53 %
 - 3. Passer du temps en famille : 49 %
 - 4. Relaxer après une longue semaine de travail : 46 %
- Québec :
 - 1. Renouer avec la nature : 55 %
 - 2. Paix et tranquillité : 53 %
 - 3. Passer du temps en famille : 34 %
 - 4. Relaxer après une longue semaine de travail : 27 %

Pour obtenir plus de renseignements, veuillez communiquer avec :

Geneviève Cormier

Massy Forget Langlois relations publiques

B. 514 842-2455, poste 26

gcornier@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 110 000 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 19 000 associés aux ventes et 750 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 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 3600 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, 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 22,6 millions de dollars pour le perfectionnement des soins pédiatriques offerts aux enfants du Québec.

Sondage RE/MAX 2017 sur les propriétés récréatives mené auprès des courtiers

Le sondage RE/MAX 2017 sur les propriétés récréatives mené auprès des courtiers mesure la fluctuation annuelle des prix médians, l'offre de propriétés riveraines et non riveraines, la proximité des pistes de ski et l'accès à l'eau des propriétés récréatives situées dans des régions clés. En plus de fournir des données des sociétés et comités de courtage locaux, les courtiers sont interrogés sur les tendances, les développements et les caractéristiques du marché local.

À propos de Léger

Léger est la plus importante société canadienne offrant des services complets d'études de marché. Le sondage réalisé auprès de 1529 Canadiens a été effectué en ligne du 29 mai au 1er juin 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 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 <http://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.