



Pour diffusion immédiate

Malgré un lent départ, la demande pour les maisons de prestige s'intensifie dans la majorité des grands centres, selon RE/MAX

Six marchés canadiens enregistrent des ventes record de maisons de prestige au premier trimestre

Laval, Québec (30 avril 2013) – Malgré une activité discrète en janvier et en février, l'arrivée de l'habituelle effervescence printanière a pour effet de diminuer l'écart, d'année en année, des ventes de maisons de prestige dans la majorité des grands centres canadiens, selon un rapport publié aujourd'hui par RE/MAX.

Le rapport sur les maisons de prestige 2013 de RE/MAX révèle qu'au 31 mars, huit des seize marchés résidentiels examinés avaient enregistré des résultats comparables ou supérieurs à ceux des années précédentes et que six marchés ont établi de nouveaux records de ventes au premier trimestre. Calgary a affiché de loin la plus importante augmentation, alors que les ventes de maisons de prestige ont grimpé de près de 50 % comparativement à la même période l'année dernière. Edmonton occupe le deuxième rang, avec une hausse de 41 %, suivie de Regina (10 %), Saskatoon (6 %), Winnipeg (5 %), London-St-Thomas (5 %) et la Ville de Québec (3 %). La demande pour les demeures de prestige est également demeurée solide au premier trimestre dans le marché Hamilton-Burlington, qui a affiché des résultats comparables aux niveaux record de 2012. Pour la deuxième année consécutive, la grande région de Toronto a enregistré le plus grand nombre de ventes d'habitations de prestige au premier trimestre.

« D'un point de vue historique, les ventes de maisons de prestige demeurent solides, explique Sylvain Dansereau, vice-président exécutif de RE/MAX Québec. Bien que les résultats ne reflètent pas les records atteints en 2012, la vigueur de la demande et la confiance continuent de soutenir le marché des propriétés de prestige, comme en témoignent les nouveaux seuils établis dans près du tiers des marchés examinés. »

Malgré un recul des ventes, le marché des habitations de prestige a représenté un plus grand pourcentage de l'ensemble des ventes résidentielles au premier trimestre de 2013 comparativement à 2012. Dans certains cas, le marché des maisons de prestige a même surclassé le marché global sur le plan du pourcentage d'augmentation des ventes. De nombreux acquéreurs souhaitent accéder à la propriété et profitent des taux d'intérêt historiquement bas ou, dans certains cas, des valeurs immobilières réduites pour passer à l'action. Les gains d'équité font également partie de l'équation, compte tenu de la hausse considérable de la valeur des maisons au cours de la dernière décennie.

« Bien que la cadence ait ralenti, la plupart des marchés affichent des résultats comparables à ceux du deuxième meilleur rendement annuel historique — notamment dans la grande région de Vancouver, rapporte Elton Ash, vice-président régional exécutif de RE/MAX pour l'Ouest canadien. De toute évidence, la demande a atteint des niveaux plus viables et nous estimons que la tendance se maintiendra. »

Le rapport sur les maisons de prestige 2013 de RE/MAX révèle également que 12 des 16 grands marchés devraient connaître des ventes comparables ou supérieures aux résultats de l'année dernière. Étant donné l'influence du climat sur les marchés immobiliers au premier trimestre, la demande refoulée devrait jouer un rôle considérable au cours des prochains mois.

- suite -

Les seules exceptions sont Montréal, Kitchener-Waterloo, Vancouver et Victoria, où divers facteurs retardent l'amélioration du marché des habitations de prestige, notamment : l'incertitude économique, la diminution de la demande et l'offre accrue. À l'approche des élections en Colombie-Britannique, certains acquéreurs ont également repoussé leur décision quant à l'achat d'une maison.

Les volumes de ventes de maisons de prestige devraient renouer avec des niveaux plus normaux à court terme avec l'intensification des intentions d'achat. Selon un récent rapport de RNR Market Research, le nombre de clients privés canadiens à valeur nette élevée (HNWI) — disposant d'un actif de placement d'un million de dollars ou plus — a augmenté de 7,7 % en 2012. D'ici 2017, le segment devrait progresser de 29 % pour se chiffrer à 544 000 clients. Puisque plus de 20 % du patrimoine canadien est lié à l'immobilier, ce secteur devrait continuer à prospérer pour les années à venir.

« Une dynamique s'impose progressivement, rapporte Gurinder Sandhu, vice-président régional exécutif de RE/MAX en Ontario et dans les provinces de l'Atlantique. De plus en plus d'acquéreurs font le grand saut – même dans les centres qui ont enregistré une baisse des ventes au premier trimestre. Tous les indicateurs annoncent que le traditionnel marché printanier connaîtra une croissance importante. »

VENTES DE PROPRIÉTÉS RÉSIDENTIELLES DE PRESTIGE – 1 ^{ER} JANVIER AU 31 MARS								
Marché	Catégorie de prix	Ventes en 2008	Ventes en 2009	Ventes en 2010	Ventes en 2011	Ventes en 2012	Ventes en 2013	% +/-
St. John's	500 000 \$	4	6	17	18	16	14	- 13 %
Halifax-Dartmouth	500 000 \$	23	24	39	52	66	49	- 26 %
Ville de Québec	500 000 \$	18	24	47	39	59	61	3 %
Grand Montréal	750 000 \$	111	92	187	195	251	214	- 15 %
Ottawa	750 000 \$	37	17	48	73	86	70	- 19 %
Grand Toronto	1,5 million \$	157	66	259	277	412	366	- 11 %
Hamilton-Burlington	750 000 \$	38	15	46	54	67	67	0 %
Kitchener-Waterloo	750 000 \$	s. o.	s. o.	s. o.	18	25	20	- 20 %
London-St. Thomas	500 000 \$	25	16	36	30	43	45	5 %
Winnipeg	500 000 \$	16	9	23	68	58	61	5 %
Regina	500 000 \$	s. o.	s. o.	16	32	50	55	10 %
Saskatoon	500 000 \$	s. o.	s. o.	s. o.	76	65	69	6 %
Edmonton	750 000 \$	52	22	52	49	51	72	41 %
Calgary	1 million \$	86	35	67	106	115	172	50 %
Grand Vancouver	2 millions \$	187	80	250	550	404	287	- 29 %
Victoria	1 million \$	58	20	75	53	56	34	- 39 %

Source : RE/MAX, chambres immobilières locales

Faits saillants :

- ❖ Les acquéreurs locaux occupent toujours une place prédominante au sein du marché des habitations de prestige, bien qu'on ne puisse négliger l'incidence des investisseurs étrangers.
- ❖ La demande n'atteint plus les sommets des dernières années, particulièrement dans la grande région de Vancouver, mais des acquéreurs internationaux d'Asie, de Russie et du Moyen-Orient devraient s'imposer au sein du marché au cours des prochaines années. La stabilité économique relative du Canada, conjuguée à ses pratiques bancaires avisées, continue d'attirer les investisseurs étrangers.

-suite-

- ❖ L'actif immobilier du pays connaît une croissance sans précédent. Les travaux de rénovation et d'édification se poursuivent dans la plupart des marchés, rehaussant ainsi la valeur moyenne dans tous les secteurs.
- ❖ Au premier trimestre, les ventes de propriétés de prestige les plus élevées du pays — une résidence unifamiliale de 5 700 pieds carrés de 18,6 millions de dollars et une copropriété de 8 millions de dollars — ont été enregistrées sur la côte ouest de Vancouver.
- ❖ Inscrite à 28,888 millions de dollars, une propriété de Marine Drive, à West Vancouver, , porte la plus haute étiquette de vente au pays. La copropriété la plus dispendieuse du pays est située à Cordova dans le secteur ouest de Vancouver. Le prix de vente annoncé est de 28,8 millions de dollars.

RE/MAX est l'entreprise immobilière numéro un au Canada avec plus 19 000 courtiers immobiliers répartis dans plus de 750 franchises indépendantes et bureaux au pays. Le réseau RE/MAX, qui en est aujourd'hui à sa 39^e année d'existence, est une organisation immobilière en activité dans 85 pays avec plus de 6 300 franchises et comptant plus de 89 000 courtiers. Les courtiers RE/MAX sont des chefs de file de l'industrie en fait de professionnalisme, d'expérience et de production. Ils offrent des services immobiliers dans les secteurs résidentiel et commercial, de l'indication de clients et de la gestion de biens. Pour plus d'information, visitez : www.remax.ca.

###

Pour de plus amples renseignements :

Jessica Lavoie
RE/MAX Québec inc.
450 668-7743

Jessica.lavoie@remax-quebec.com

Sarah Claude
Massy Forget Langlois relations publiques
514 842-2455 poste 22
sclaude@mflrp.ca