



**Communiqué de presse
Pour diffusion immédiate**

Rapport annuel 2017 de RE/MAX sur les maisons de prestige La croissance des ventes des résidences de prestige se maintient, selon RE/MAX

Laval (Québec), 28 septembre 2017// À l'instar d'autres régions du Canada, la situation économique du Québec est positive, de même que la création d'emploi, particulièrement dans la région de Montréal. Dans les circonstances, tous les éléments sont réunis pour que le marché des habitations de prestige connaisse une croissance ce qui, sans grande surprise, a été le cas jusqu'à présent en 2017. Ce constat ressort d'entretiens menés auprès de plusieurs franchisés et courtiers RE/MAX à travers le pays. Sur l'île de Montréal, on a observé une hausse du nombre d'habitations de prestige vendues de l'ordre de 31 %, selon des données compilées par RE/MAX Québec. On constate que le nombre de ventes pour les propriétés dont la valeur varie entre 1 000 000 \$ et 2 000 000 \$ a connu une belle augmentation, passant de 286 à 375 ventes au courant du dernier semestre, et ce avec un prix de vente similaire à 2016.

Les secteurs de choix des acheteurs de propriétés de prestige sur l'île de Montréal sont Outremont, Westmount, Ville Mont-Royal, Hampstead et l'Ouest de l'île. D'ailleurs, Westmount a connu une année remarquable dans le marché des maisons unifamiliales de 1 M\$ et plus, avec plus de ventes (93 par rapport à 82 en 2016), des prix plus élevés (en moyenne 1,9 M\$ par rapport à 1,6 M\$) et des délais de vente moins longs. Ville Mont-Royal n'est pas en reste avec 59 maisons de prestige vendues dans un délai de 78 jours, à un prix moyen avoisinant les 1,5 M\$.

Parmi les habitations unifamiliales de prestige en inventaire à Montréal, on en compte 297 entre 1 et 2 M\$, 83 entre 2 et 3 M\$ et 72 à plus de 3 M\$. La maison de prestige la plus dispendieuse dans ce marché se liste à 11 900 000 \$, suivie par deux autres propriétés pour lesquelles les propriétaires demandent respectivement 11 888 000 \$ et 9 400 000 \$.

« Un acheteur potentiel a toujours l'embarras du choix dans toutes les brochettes de prix pour des propriétés de plus d'1 M\$. À la recherche d'offres alléchantes, un nombre croissant d'acheteurs de maisons de prestige, typiquement composés de professionnels établis, élargissent leurs recherches au-delà du centre-ville de Montréal et se tournent vers l'ouest de Montréal, où ils retrouvent de grands terrains et la vie de banlieue avec ses quartiers tranquilles. Ville Mont-Royal avec ses 59 ventes dans le premier semestre est l'endroit où les maisons restent le moins longtemps sur le marché, alors qu'il faut en moyenne 78 jours pour y vendre une habitation de prestige par rapport à 112 jours dans l'ensemble de la région montréalaise » a indiqué Caroline Sallette de la franchise RE/MAX ROYAL (JORDAN) INC.

À surveiller pour l'année à venir

Si les courtiers RE/MAX s'avancent à prédire que le marché devrait demeurer sensiblement le même avec une hausse des ventes dans les derniers mois de 2017 puis au courant de 2018, il demeure que plusieurs variables devront être considérées puisqu'elles sont susceptibles d'influencer le marché montréalais. Les hausses successives du taux directeur de la Banque du Canada, à la base des taux hypothécaires, ainsi que la montée de la devise canadienne par rapport au dollar américain pourraient ainsi influencer les velléités du marché, particulièrement dans un contexte où on assiste à une augmentation du nombre d'acquisitions par des acheteurs étrangers dans la région depuis l'imposition de taxes à Vancouver et à Toronto.

Malgré tout, les acheteurs de propriétés d'un cran supérieur, devraient être au rendez-vous et continuer à alimenter la demande d'habitations de prestige. Par leurs caractéristiques physiques et les commodités qu'elles contiennent (espaces spacieux, rangement, piscines, salles de cinéma maison, contrôle domotique de l'éclairage, de la musique, de la température et des systèmes d'alarme), ces maisons sont toujours prisées par les professionnels établis et leurs familles, voire même par des couples à la retraite. Dans un marché qui tend à leur être favorable, il ne tiendra qu'à eux de saisir les bonnes occasions.

	Montréal									Prix de vente le plus élevé (du 1 ^{er} janvier au 31 juillet)	
	Nombre de propriétés vendues sur une base annuelle (du 1 ^{er} janvier au 31 juillet)										
	1 à 2 M			2 à 3 M			3 M et plus				
	2017	2016	Prog. An.	2017	2016	Prog. An.	2017	2016	Prog. An.	2017	2016
Propriétés unifamiliales	313	250	25,2 %	37	40	S.o. *	19	8	S.o. *	8 300 000 \$	5 780 000 \$
Copropriétés	62	36	S.o. *	8	7	S.o. *	3	5	S.o. *	3 700 000 \$	5 745 645 \$
Total	375	286	31,2 %	45	47	S.o. *	22	13	S.o. *		

* La taille de l'échantillon n'est pas suffisante pour une comparaison par rapport à l'année dernière.

- 30 -

Pour obtenir plus de renseignements, veuillez communiquer avec :

Geneviève Cormier
 Massy Forget Langlois relations publiques
 B. 514 842-2455, poste 26
gcormier@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 115 000 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 21 000 associés aux ventes et 922 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.

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 sont souvent 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 prévoyant ou indiquant des événements ou tendances futurs qui n'expriment pas de faits historiques. Les présents énoncés prospectifs comprennent des déclarations relatives au nombre d'agents, au chiffre d'affaires des franchises, aux revenus et aux frais d'exploitation, aux perspectives financières et opérationnelles de l'entreprise, aux dividendes, aux mesures financières non définies par les PCGR, au rendement futur du marché de l'immobilier 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 selon la bonne foi de la direction, selon les événements jugés probables 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 et incertitudes 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 des franchisés de l'entreprise à recruter et fidéliser des courtiers, (5) les changements aux lois et règlements, (6) la capacité de l'entreprise à maintenir, protéger et promouvoir les marques RE/MAX et Motto Mortgage, (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 rapport annuel du formulaire 10-K déposé auprès de la Securities and Exchange Commission (« SEC ») ainsi que des divulgations similaires contenues dans les rapports périodiques et courants ultérieurs déposés auprès de la SEC pouvant être consultés sur la page consacrée aux relations avec les investisseurs du site Web de l'entreprise au <http://www.remax.com/> et sur le site Web 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.