



Pour diffusion immédiate

**La forte demande continue au sein du marché de l'immobilier canadien devrait faire augmenter le prix des habitations de 2,5 % au Canada, selon RE/MAX**

*L'achat d'une maison demeure une priorité pour les Canadiens, 91 % d'entre eux affirmant que devenir propriétaire fait partie du rêve canadien*

Laval, 10 décembre 2015 // En 2015, les marchés de l'habitation de Vancouver et de Toronto étaient toujours caractérisés par une demande importante et une offre faible; la concurrence des acheteurs pour l'offre limitée de maisons unifamiliales a ainsi fait grimper les prix. Le prix de vente moyen des habitations a augmenté de 17 pour cent dans la région du Grand Vancouver et de 10 pour cent dans celle du Grand Toronto, atteignant respectivement 947 350 \$ et 622 150 \$ dans chacune des régions. Puisque la demande ne semble pas vouloir diminuer, on s'attend à ce que les prix continuent d'augmenter dans ces marchés en 2016, de sept pour cent pour la région du Grand Vancouver et de cinq pour cent pour celle du Grand Toronto.

« À la lumière des prévisions pour les principaux marchés canadiens de l'habitation, RE/MAX s'attend à voir le prix moyen des maisons augmenter de 2,5 % en 2016 au Canada. Même si nous prévoyons une baisse de certains prix, en particulier là où l'économie dépend des secteurs du pétrole et des ressources naturelles, la forte demande dans les agglomérations urbaines du Canada devrait se poursuivre tout au long de la prochaine année », a déclaré Gurinder Sandhu, vice-président directeur, RE/MAX INTEGRA, région Ontario-Canada atlantique.

Autour des villes canadiennes où les prix sont les plus élevés, l'incidence des prix accrus dans les régions de Vancouver et de Toronto s'est fait sentir, confirmant la tendance observée par RE/MAX le printemps dernier. Sur douze mois, les prix ont considérablement augmenté à Victoria (13 %), dans la vallée du Fraser (10 %), à Hamilton-Burlington (12 %) et Barrie (8 %).

Il a été rapporté récemment que le ministère fédéral des finances envisage d'augmenter la mise de fonds minimale pour les habitations de plus de 500 000 \$ selon une échelle progressive. Si cette mesure entre en vigueur, RE/MAX s'attend à ce qu'elle ait peu d'incidence sur les acheteurs d'une première maison au Canada. Toutefois, à Vancouver et Toronto, où les maisons du bas de la fourchette de prix sont souvent vendues plus de 500 000 \$, ces restrictions pourraient décourager certains acheteurs potentiels. Si l'on se fie aux résultats d'un récent sondage de RE/MAX, plus des deux tiers des Canadiens estiment déjà que 10 pour cent ou plus constitue une bonne mise de fonds pour l'achat d'une maison.

Les nouveaux Canadiens représentaient toujours un groupe démographique important à Toronto, Vancouver et Montréal, attirés par la stabilité de l'économie canadienne et la faiblesse du dollar canadien. Cette tendance devrait se poursuivre jusqu'à la fin de 2016.

Dans le cadre d'un récent sondage Léger réalisé pour RE/MAX, 70 pour cent des propriétaires de maison affirmaient que les courtiers immobiliers apportent de la valeur lors de la vente ou de l'achat d'une maison. Au sein des marchés concurrentiels, les vendeurs souhaitent s'assurer de maximiser la valeur de leur habitation, tandis que les acheteurs veulent être conseillés durant le processus d'offre d'achat qui se déroule très rapidement. En général, les acheteurs qui obtiennent du succès font une offre sans condition et ont facilement accès à leur mise de fonds.

Les marchés de l'habitation de Calgary et d'Edmonton ont évolué plus lentement, mais n'ont pas fait l'objet d'ajustements de prix importants. À Calgary, le prix de vente moyen des habitations a connu une baisse modérée de cinq pour cent s'expliquant surtout par la plus grande proportion de ventes dans le bas de la fourchette de prix. À Edmonton, le prix moyen a augmenté de deux pour cent malgré l'offre excédentaire du marché. Un projet d'aménagement de 5 milliards de dollars en cours au centre-ville d'Edmonton a stimulé l'économie locale et a aidé à garder le taux d'emploi élevé, atténuant ainsi l'effet des mises à pied dans l'industrie pétrolière.

« En Alberta, un an après la chute subite des cours du pétrole, les marchés de l'habitation montrent de la résilience. Puisque la volatilité des prix du pétrole continue de créer de l'incertitude chez les acheteurs, nous nous attendons à voir le prix de vente moyen baisser l'année prochaine, de 3,5 pour cent à Edmonton et de quatre pour cent à Calgary », a déclaré Elton Ash, vice-président directeur régional, RE/MAX, Ouest du Canada.

Ailleurs qu'en Colombie-Britannique et dans le Sud de l'Ontario, l'offre excédentaire élevée continue de constituer l'un de principaux facteurs d'influence sur les marchés dans de nombreuses villes comme Saskatoon, Regina, Montréal, Québec, Halifax et St. John's. Cette situation est principalement attribuable à une période de construction accrue; même si les nouveaux chantiers sont moins nombreux dans la plupart de ces villes, il faudra un certain temps pour que le marché absorbe le produit.

En 2016, RE/MAX prévoit une augmentation du prix de vente moyen des habitations de 2,5 pour cent au Canada, puisque les Canadiens considèrent toujours l'achat d'une maison comme un jalon important ainsi qu'un bon investissement.

Pour consulter l'aperçu intégral du marché de l'immobilier résidentiel 2016 de RE/MAX, cliquez [ici](#).

#### Tableau des données

PRIX DE VENTE MOYEN DES HABITATIONS DE 2012 À 2015 ET APERÇU 2016							
	2016 (prévision \$)	2016 (prévision %)	2015 (estimation)	2014/2015 % écart	2014	2013	2012
Victoria	590 525 \$	2,70 %	575 000 \$	13 %	507 212 \$	476 568 \$	484 164 \$
Grand Vancouver	1 013 665 \$	7,00 %	947 350 \$	17 %	812 652 \$	781 517 \$	730 063 \$

Vallée du Fraser	566 706 \$	3,00 %	550 200 \$	10 %	498 703 \$	s.o.	s.o.
Kelowna	444 567 \$	2,00 %	435 850 \$	3 %	424 145 \$	397 000 \$	400 027 \$
Calgary	443 232 \$	-4,00 %	461 700 \$	-5 %	484 790 \$	456 000 \$	412 315 \$
Edmonton	360 379 \$	-3,50 %	373 450 \$	2 %	367 038 \$	351 000 \$	334 318 \$
Saskatoon	354 150 \$	0,00 %	354 150 \$	-2 %	361 031 \$	338 309 \$	331 867 \$
Regina	319 850 \$	0,00 %	319 850 \$	-3 %	329 379 \$	320 430 \$	301 332 \$
Winnipeg	302 478 \$	2,50 %	295 100 \$	2 %	289 538 \$	274 373 \$	255 058 \$
Windsor-Essex	211 208 \$	5,00 %	201 150 \$	5 %	192 124 \$	183 518 \$	175 581 \$
London-St. Thomas	273 002 \$	3,00 %	265 050 \$	4 %	254 141 \$	245 737 \$	238 822 \$
Sudbury	253 813 \$	1,00 %	251 300 \$	-2 %	255 371 \$	250 518 \$	247 462 \$
Hamilton-Burlington	455 270 \$	4,30 %	436 500 \$	12 %	388 487 \$	383 840 \$	360 059 \$
Barrie	362 303 \$	5,00 %	345 050 \$	8 %	319 612 \$	308 200 \$	299 685 \$
Grand Toronto	653 258 \$	5,00 %	622 150 \$	10 %	566 626 \$	522 963 \$	497 150 \$
Kingston	304 980 \$	2,00 %	299 000 \$	4 %	287 291 \$	287 567 \$	280 095 \$
Ottawa	376 329 \$	2,00 %	368 950 \$	2 %	362 868 \$	353 881 \$	352 610 \$
Grand Montréal	341 091 \$	1,50 %	336 050 \$	2 %	331 057 \$	323 963 \$	321 059 \$
Ville de Québec	269 686 \$	1,50 %	265 700 \$	0 %	264 589 \$	267 294 \$	257 879 \$
Saint-Jean	180 044 \$	3,00 %	174 800 \$	-2 %	178 440 \$	179 351 \$	174 026 \$
Halifax-Dartmouth	283 134 \$	1,50 %	278 950 \$	2 %	273 917 \$	274 153 \$	268 799 \$
Charlottetown	220 000 \$	2,00 %	218 612 \$	-1 %	219 867 \$	203 722 \$	206 903 \$
St. John's	291 354 \$	-2,00 %	297 300 \$	-3 %	306 405 \$	301 000 \$	285 529 \$

### Principaux résultats du sondage Omnibus sur l'aperçu du marché de l'immobilier résidentiel 2016 de RE/MAX

Malgré l'augmentation constante du prix des habitations, cela n'a pas découragé la grande majorité des Canadiens qui considèrent l'achat d'une maison comme faisant partie du rêve canadien. Lors de l'achat d'une maison, plus des deux tiers des Canadiens estiment que 10 % ou plus constitue une bonne mise de fonds. Une mise de fonds suffisante aidera à maintenir à un niveau raisonnable les charges de remboursement d'une hypothèque; cependant, obtenir le meilleur prix d'achat possible est également important pour protéger votre investissement financier. Un courtier expérimenté peut aider les acheteurs lors des négociations et de l'inspection, en plus de leur offrir des renseignements sur le quartier où se trouve la propriété et des conseils sur les meilleurs moyens de protéger leur investissement.

Les Canadiens estiment qu'être propriétaire d'une maison fait partie du rêve canadien

- Canada = 90,9 %
- Colombie-Britannique = 94,6 %
- Alberta = 92,9 %
- Saskatchewan et Manitoba = 94,4 %
- Ontario = 90,5 %

- Québec = 87,3 %
- Canada atlantique = 91,5 %

Les Canadiens sont plus enclins à penser qu'une bonne mise de fonds représente environ 10 % du prix d'une maison

- Une bonne mise de fonds est de moins de 10 %
  - Total = 18,0 %
  - Propriétaires d'une maison = 16,8 %
  - Non-propriétaires d'une maison = 20,7 %
- Une bonne mise de fonds est d'environ 10 %
  - Total = 33,6 %
  - Propriétaires d'une maison = 34,6 %
  - Non-propriétaires d'une maison = 32,1 %
- Une bonne mise de fonds est d'environ 20 %
  - Total = 26,5 %
  - Propriétaires d'une maison = 27,3 %
  - Non-propriétaires d'une maison = 24,7 %
- Une bonne mise de fonds est de plus de 20 %
  - Total = 14,7 %
  - Propriétaires d'une maison = 17,6 %
  - Non-propriétaires d'une maison = 8,7 %

Les Canadiens s'entendent sur le fait qu'au moment d'acheter ou de vendre une maison, un courtier immobilier procure de la valeur

- Total = 67,3 %
- Propriétaires d'une maison = 70,4 %

**Pour obtenir plus de renseignements, veuillez communiquer avec :**

Jessica Lavoie  
 RE/MAX Québec Inc.  
 450 668-7743  
[Jessica.lavoie@remax-quebec.com](mailto:Jessica.lavoie@remax-quebec.com)

André Lavoie/Angélique Lecesve  
 Massy Forget Langlois relations publiques  
 514 842-2455, poste 36, poste 21  
[alavoie@mflrp.ca](mailto:alavoie@mflrp.ca) / [angelique@mflrp.ca](mailto:angelique@mflrp.ca)

**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**<sup>®</sup> 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](http://www.remax.ca).

### **À propos de RE/MAX Québec**

Avec plus de 3 200 courtiers répartis dans 137 bureaux, RE/MAX possède la plus importante équipe de vente au Québec. Les courtiers de RE/MAX représentent environ 19 % de l'ensemble des courtiers immobiliers du Québec et détiennent près de 40 % de parts de marché, parfois plus dans certaines régions.

Depuis plus de 25 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 plus de 20 millions de dollars pour le perfectionnement des soins pédiatriques offerts aux enfants du Québec.

Visitez [www.remax-quebec.com](http://www.remax-quebec.com) pour en savoir plus.

### **À propos de Léger**

Léger est la plus importante société canadienne offrant des services complets d'études de marché. Le sondage réalisé auprès de 1 555 Canadiens a été effectué en ligne du 2 au 5 novembre 2015 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 ou n'exprimant 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](http://www.remax.com) et sur le site internet de la SEC au [www.sec.gov](http://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.

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