



PERSPECTIVES IMMOBILIÈRES

2018



TABLE DES MATIÈRES

- 3 MONTRÉAL
- 4 QUÉBEC
- 5 AILLEURS AU CANADA
- 6 TABLEAU DE DONNÉES
- 7 PERSONNES-RESSOURCES



MONTREAL

QUÉBEC

2016 2017
349 703 \$ 365 264 \$

↑ 4%

FLUCTUATION MOYENNE
DU PRIX DES HABITATIONS

NOUVEAUX ACHETEURS



Profil démographique typique
des nouveaux acheteurs:



**MILLÉNAUX CÉLIBATAIRES
& JEUNES COUPLES**

Fourchette de prix:

275 000 \$ - 400 000 \$

Type de propriétés
achetées par les
nouveaux acheteurs:



COPROPRIÉTÉS

MARCHÉ DES COPROPRIÉTÉS



Profil démographique typique
des acheteurs de copropriétés:



MILLÉNAUX CÉLIBATAIRES

Prix de vente moyen
des copropriétés



Fluctuation
moyenne
approximative: ↑ 3%

MARCHÉ VENDEUR



Au sein du marché montréalais, la confiance des consommateurs a atteint son plus haut niveau en 10 ans, principalement en raison des faibles taux d'intérêt, de la solidité de l'économie locale et de la stabilité politique de la région. Les acheteurs étrangers, notamment ceux de l'Asie, devraient alimenter la demande au sein du marché en 2018. En effet, les nouvelles routes aériennes directes sur la «Métropole» et les taxes imposées aux acheteurs à Toronto et Vancouver font de Montréal une solution de rechange de plus en plus attrayante pour les acheteurs étrangers. Les propriétés bien entretenues, dont les prix sont correctement établis, et mises sur le marché de façon professionnelle, se vendent rapidement peu importe le quartier ou le type de propriété. Le marché devrait demeurer favorable aux vendeurs en 2018, notamment en raison de l'offre réduite et d'une forte demande.

• En 2018, RE/MAX prévoit pour Montréal une hausse d'environ sept pour cent du prix de vente moyen des habitations.

• En 2018 et 2019, d'importants projets d'infrastructure dans les quadrants sud et sud-ouest de la ville devraient inciter les acheteurs à chercher des propriétés au centre-ville pour réduire leur temps de déplacement quotidien.

**ACHETEURS DE PROPRIÉTÉS D'UN CRAN SUPÉRIEUR
& ACHETEURS ÉTRANGERS**
alimenteront la demande en 2018

Source : Les données historiques proviennent de l'ACI ou des chambres immobilières locales. Les estimations et prévisions sont basées sur l'opinion de courtiers/franchisés indépendants et de sociétés affiliées de RE/MAX.

**PERSPECTIVES
IMMOBILIÈRES 2018**

RE/MAX

VILLE DE QUÉBEC

2016 265 048 \$ 2017 264 779 \$

0%

FLUCTUATION MOYENNE
DU PRIX DES HABITATIONS

NOUVEAUX ACHETEURS



Profil démographique typique
des nouveaux acheteurs:



JEUNES COUPLES

Fourchette de prix:

200 000 \$ - 250 000 \$

Type de propriétés achetées
par les nouveaux acheteurs:



**COPROPRIÉTÉS &
MAISON DE VILLE**

MARCHÉ DES COPROPRIÉTÉS



Profil démographique typique
des acheteurs de copropriétés:



RETRAITÉS

Prix de vente moyen
des copropriétés



Fluctuation
moyenne
approximative: **↓1%**

MARCHÉ ACHETEUR



Les acheteurs de la ville de Québec se tournent davantage vers les propriétés de petite taille, plus récentes, facile à entretenir et situées dans des quartiers donnant accès aux commodités publiques. Cet intérêt découle notamment de l'évolution des structures familiales de la région, les résidents préférant changer d'environnement plutôt que d'acheter des propriétés d'un cran supérieur, ainsi que d'une évolution progressive des valeurs, les acheteurs accordant une plus grande importance à la qualité de vie qu'à la superficie. Les récentes hausses des taux d'intérêt et les changements apportés aux critères de prêts hypothécaires par le BSIF, qui entreront en vigueur le 1er janvier 2018, devraient avoir une incidence sur l'accessibilité au logement et pourraient entraîner un ralentissement du marché.

• En 2018, RE/MAX prévoit pour Québec une hausse d'environ un pour cent du prix de vente moyen des habitations.

• Plusieurs projets de développement de copropriétés devraient débuter en 2018, ce qui pourrait entraîner une hausse du nombre d'unités. Le contexte des copropriétés pourrait ainsi passer d'un marché équilibré à un marché acheteur.

ACHETEURS DE PROPRIÉTÉS D'UN CRAN SUPÉRIEUR
alimenteront la demande en 2018

Source : Les données historiques proviennent de l'ACI ou des chambres immobilières locales. Les estimations et prévisions sont basées sur l'opinion de courtiers/franchisés indépendants et de sociétés affiliées de RE/MAX.

**PERSPECTIVES
IMMOBILIÈRES 2018**

RE/MAX

AILLEURS AU CANADA

Au cours de la dernière année, les marchés des maisons individuelles unifamiliales et des copropriétés ont emprunté des avenues différentes au sein des deux marchés immobiliers résidentiels affichant les prix les plus élevés : le Grand Vancouver et le Grand Toronto. La tendance devrait se maintenir en 2018, le coût abordable des copropriétés et la hausse des prix des maisons individuelles des dernières années, conjugués aux changements des politiques gouvernementales au sein des deux marchés, ayant incité les acheteurs à se tourner vers les copropriétés.

Dans la région du Grand Vancouver, la demande pour les copropriétés continue de surpasser l'offre. Par conséquent, le prix moyen a enregistré une hausse d'environ 16 pour cent sur une base annuelle, passant de 553 604 \$ en 2016 à 643 778 \$ en 2017. Pour sa part, le marché des copropriétés du Grand Toronto a enregistré une hausse de 22 pour cent en 2017, le prix de vente moyen des copropriétés se chiffrant à 523 437 \$ en 2017, comparativement à 429 241 \$ en 2016. La hausse considérable du prix des copropriétés n'a pas été égale dans le marché des maisons individuelles unifamiliales, les prix étant demeurés stables sur une base annuelle dans la région du Grand Vancouver et ayant enregistré une modeste hausse de huit pour cent dans la région du Grand Toronto en 2017.

Selon un sondage réalisé par Léger au nom de RE/MAX, les Canadiens souhaitent toujours devenir propriétaires dans une proportion importante, environ la moitié (48 pour cent) d'entre eux envisageant l'achat d'une propriété au cours des cinq prochaines années. Parmi les répondants envisageant l'achat d'une maison, les trois raisons les plus citées sont l'achat d'une propriété d'un cran supérieur, l'entrée sur le marché immobilier et l'achat d'une plus grande propriété pour répondre aux besoins de la famille. Les résultats du sondage révèlent également que l'espace extérieur constitue un facteur essentiel pour les Canadiens envisageant l'achat d'une maison, 87 pour cent des répondants estimant que l'accès à la verdure est important et 82 pour cent d'entre eux soulignant l'importance d'une cour arrière.

Pour trouver un juste équilibre entre les caractéristiques recherchées et l'accessibilité, plusieurs acheteurs continuent de se tourner vers les marchés immobiliers à l'extérieur des plus grands centres urbains du pays. Ces acheteurs-magasiniers quittant les régions

du Grand Toronto et du Grand Vancouver ont contribué à accroître la demande et le prix moyen des habitations à Kelowna (9 pour cent), London-St. Thomas (18 pour cent), Hamilton-Burlington (15 pour cent), Barrie (19 pour cent), la région de Durham (19 pour cent), Niagara (23 pour cent), Kingston (8 pour cent) et Ottawa (9 pour cent).

La majeure partie de l'activité des marchés régionaux à l'échelle de l'Ontario a été alimentée par la hausse des prix à Toronto pendant les quatre premiers mois de l'année, ce qui précède la mise en place du Plan pour le logement équitable par le gouvernement provincial. Le plan en 16 points prévoit un impôt sur la spéculation de 15 % pour les non-résidents, ce qui a contribué à réduire la demande d'acheteurs étrangers au sein de la fourchette supérieure du marché. À court terme, les changements de politique ont considérablement ralenti l'activité relative aux maisons individuelles unifamiliales au sein de la région du Grand Toronto.

Les nouvelles règles de qualification du BSIF qui pourraient entrer en vigueur à compter du 1er janvier 2018 ont également eu une incidence sur l'activité immobilière en fin d'année et devraient ralentir les marchés immobiliers à l'échelle du Canada au début de l'année 2018. À l'automne, plusieurs régions, dont Fraser Valley, Edmonton, Regina, Winnipeg, Mississauga et Oakville ont enregistré une hausse de la demande des acheteurs souhaitant acquérir des propriétés avant l'entrée en vigueur des nouvelles réglementations constituant des tests de tension.

Les tests de tension découlant des nouveaux taux hypothécaires devraient ralentir l'activité à l'échelle du Canada pendant les premiers mois de 2018. À la fin du mois de novembre 2017, la

Banque du Canada prédisait que les nouvelles réglementations pourraient dissuader jusqu'à 10 pour cent des acheteurs potentiels qui doivent fournir des mises de fonds d'au moins 20 pour cent. Parmi les régions sur lesquelles le recul du pouvoir d'achat des acquéreurs aura la plus grande incidence, mentionnons Victoria, le Grand Vancouver, Kelowna, North Bay, London-St. Thomas, Barrie, Hamilton-Burlington, le Grand Toronto, région de Durham, Kingston, Ottawa, Halifax et St. John's.

Le cours du pétrole ayant continué de se stabiliser, on a observé de légères hausses du prix de vente moyen des habitations à Calgary et Edmonton en 2017. À Calgary, le prix de vente moyen des habitations a augmenté d'environ deux pour cent, passant de 478 100 \$ en 2016 à 487 931 \$ en 2017. Les acheteurs et les vendeurs hésitent toujours, mais la transformation de la ville en un important carrefour de distribution, Amazon ayant récemment annoncé que Calgary accueillera l'un des principaux centres de distribution de l'entreprise, devrait renforcer la confiance à l'égard du marché immobilier. À Edmonton, le prix de vente moyen a progressé d'environ cinq pour cent sur une base annuelle, passant de 357 916 \$ en 2016 à 375 788 \$ en 2017. À la lumière des nombreux nouveaux projets d'infrastructure, notamment l'extension du réseau de trains légers sur la Valley Line, l'activité devrait continuer de s'intensifier au cours des prochaines années.

En 2018, RE/MAX prévoit une hausse de 2,5 pour cent du prix de vente moyen des habitations au Canada, bon nombre de Canadiens continuant d'envisager l'achat d'une propriété, notamment les milléniaux.

TABLEAU DE DONNÉES

PRIX DE VENTE MOYEN DES HABITATIONS EN 2016 ET ESTIMATIONS POUR 2017

	2018 (PRÉVISIONS)	2017 (ESTIMATIONS)	2016	FLUCTUATION 2016/2017
Victoria	606 140 \$	638 042 \$	573 652 \$	11%
Grand Vancouver	1 092 679 \$	1 030 829 \$	1 017 227 \$	1%
Fraser Valley	775 059 \$	738 151 \$	662 767 \$	11%
Kelowna	557 327 \$	530 788 \$	488 843 \$	9%
Calgary	487 931 \$	487 931 \$	478 100 \$	2%
Edmonton	385 304 \$	375 788 \$	357 916 \$	5%
Saskatoon	318 501 \$	309 224 \$	318 965 \$	-3%
Regina	320 225 \$	320 225 \$	320 000 \$	0%
Winnipeg	305 351 \$	290 810 \$	277 587 \$	5%
Thunder Bay	252 622 \$	252 622 \$	234 513 \$	8%
Windsor-Essex	286 999 \$	263 302 \$	225 906 \$	17%
London-St. Thomas	350 327 \$	330 497 \$	279 057 \$	18%
Grand Sudbury	278 397 \$	272 938 \$	272 379 \$	0%
Kitchener-Waterloo	499 223 \$	470 965 \$	386 909 \$	22%
Hamilton-Burlington	596 538 \$	573 594 \$	497 055 \$	15%
Barrie	527 893 \$	502 755 \$	422 506 \$	19%
Grand Toronto	825 425 \$	833 763 \$	729 922 \$	14%
Mississauga	747 800 \$	729 561 \$	628 354 \$	16%
Brampton	732 126 \$	707 368 \$	584 339 \$	21%
Oakville	1 339 272 \$	1 245 834 \$	1 059 487 \$	18%
Durham	654 826 \$	635 753 \$	533 657 \$	19%
North Bay	220 635 \$	218 450 \$	193 000 \$	13%
Niagara	399 951 \$	399 951 \$	325 158 \$	23%
Kingston	341 794 \$	331 839 \$	307 508 \$	8%
Ottawa	407 580 \$	393 797 \$	361 689 \$	9%
Cornwall	197 880 \$	194 000 \$	187 000 \$	4%
Montréal	390 832 \$	365 264 \$	349 703 \$	4%
Québec	267 427 \$	264 779 \$	265 048 \$	0%
Saint John	168 119 \$	164 823 \$	162 671 \$	1%
Halifax-Dartmouth	300 956 \$	293 616 \$	287 176 \$	2%
Charlottetown	243 360 \$	234 000 \$	208 000 \$	13%
St. John's	277 320 \$	277 320 \$	278 059 \$	0%

* Source : Les données historiques proviennent de l'ACI ou des chambres immobilières locales. Les estimations et prévisions sont basées sur l'opinion de courtiers/franchisés indépendants et de sociétés affiliées de RE/MAX.

PERSONNES-RESSOURCES

QUÉBEC

MONTRÉAL

Annik Joly | 514-630-7324
RE/MAX Royal (Jordan)

QUÉBEC

Annik Joly | 514-630-7324
RE/MAX Royal (Jordan)

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 en propriété exclusive de RMCO, S.A.R.L., une société gérée et contrôlée 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 le site internet de [RE/MAX](#).

À PROPOS DE RE/MAX AU QUÉBEC

Avec près de 3700 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, les franchisés et courtiers de même que le personnel de soutien de RE/MAX Québec soutiennent Opération Enfant Soleil, un organisme sans but lucratif recueillant des fonds pour aider les enfants malades de la province. En 2017, l'entreprise a amassé 1,1 million de dollars ce qui en fait une entreprise Enfant Soleil DIAMANT. Depuis 1988, RE/MAX Québec a récolté 22,6 millions de dollars pour le perfectionnement des soins pédiatriques offerts aux enfants du Québec.





Ce rapport 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 aux conditions du marché immobilier ainsi qu'aux résultats d'exploitation, au rendement et à la croissance de l'entreprise. Les énoncés prospectifs ne devraient pas être perçus comme une garantie de rendement ou de résultats futurs. 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 du 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 <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.

