



Communiqué de presse
Pour diffusion immédiate

EMBARGO LE 28 MAI À 7 AM

Enquête RE/MAX Québec réalisée en début de confinement : les Québécois toujours attirés par la banlieue

Laval (Québec), le 28 mai 2020 // Dès avant la période de confinement, RE/MAX Québec avait décidé d'entreprendre une vaste enquête régionale, portant sur l'intention des Québécois d'acheter ou de vendre leur résidence¹ et sur d'autres thèmes reliés.

« Nous avons choisi de ne pas modifier la date de l'enquête, réalisée durant les deux dernières semaines de mars 2020, puisque la réalisation de la deuxième phase du sondage cet automne nous permettra de mesurer l'impact de la pandémie sur les intentions d'achat ou de vente d'une propriété des Québécois », a déclaré Sylvain Dansereau, vice-président exécutif, RE/MAX Québec.

Cette première phase a permis de dégager plusieurs constats, dont l'intérêt des vendeurs pour un plus grand terrain ou une plus grande propriété et la réalisation de rénovations afin de faciliter la vente. Chez les acheteurs, on constate l'intérêt de près de la moitié d'entre eux pour la banlieue par rapport à la ville et à la campagne et la recherche de la propriété idéale, quitte à retarder un achat. Des disparités régionales, particulièrement quant à la confiance d'obtenir le prix demandé, ont également été constatées. Finalement, le sondage nous apprend qu'un acheteur sur cinq s'attend à dépasser le budget initialement prévu pour l'achat d'une propriété.

« RE/MAX surveillera de près l'impact que pourrait avoir la pandémie quant aux intentions d'achat et les critères des Québécois quant à leur lieu de résidence », a poursuivi M. Dansereau.

Chez les acheteurs :

- Pour la moitié des répondants (46 %), le lieu idéal de leur future résidence serait la banlieue, particulièrement pour les foyers avec un enfant mineur. La ville arrive seconde (28 %) et la campagne au troisième rang (21 %).
- 40 % des répondants considèrent probable qu'ils achètent une propriété résidentielle au cours des 5 prochaines années. Parmi ceux-ci, 80 % sont confiants de respecter leur budget pour l'achat d'une maison en fonction du marché actuel.
- Plus de la moitié des futurs acheteurs (58 %) visent l'achat d'une résidence qui répond à tous leurs critères, quitte à retarder l'achat de celle-ci.
- La moitié des futurs acheteurs (50 %) possèdent l'argent nécessaire à leur mise de fonds et cette proportion monte à 71 % pour les futurs acheteurs qui sont déjà propriétaires.

Chez les vendeurs :

¹ Indice RE/MAX Six réalisé par Léger du 17 au 29 mars 2020 auprès de 1 400 résidents de six régions du Québec. Marge d'erreur de +/- 2,6 %, 19 fois sur 20.

- Parmi les propriétaires responsables du paiement du loyer ou de l'hypothèque, 37 % considèrent probable qu'ils vendent une propriété résidentielle au cours des 5 prochaines années.
- Plus de la moitié des futurs vendeurs vendraient leur propriété pour avoir un plus grand terrain (58 %) ou une plus grande propriété (55 %).
- Plus de la moitié des futurs vendeurs (58 %) ont procédé à des rénovations pour faciliter la vente de leur résidence ou obtenir un meilleur prix.
- 83 % d'entre eux sont assez ou très confiants d'obtenir le prix demandé.
- Une proportion significative de personnes de 55 à 64 ans vendraient leur propriété pour emménager dans une propriété moins dispendieuse ou plus petite (respectivement 72 % et 81 %).

Les disparités régionales

- Alors que les propriétaires des régions de Montréal, Québec, Trois-Rivières/Drummondville, Sherbrooke et Gatineau sont confiants d'obtenir le prix demandé lors de la vente de leur propriété (entre 78 % et 87 %), seulement 61 % des propriétaires du Saguenay-Lac-St-Jean se disent assez ou très confiants,
- Les propriétaires de Sherbrooke se démarquent dans leur recherche d'un plus grand terrain (75 %), alors que ceux du Saguenay-Lac-St-Jean recherchent de plus petits terrains (45 %) et ceux de Gatineau, une propriété moins dispendieuse (64 %).

Reprise des activités de courtage

Après un ralentissement important depuis le la mi-mars en raison de la crise de la COVID-19, l'industrie du courtage immobilier a reçu l'autorisation du gouvernement de reprendre l'ensemble de ses activités, et ce, depuis le lundi 11 mai. Les règles établies par la Direction de la santé publique et par l'Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec (OACIQ) seront respectées à la lettre et RE/MAX continuera de prioriser l'utilisation des technologies et la distanciation sociale.

À propos de RE/MAX au Québec

Avec plus de 4 107 courtiers répartis dans 146 agences, RE/MAX met à votre disposition la plus importante force de vente en immobilier au Québec. Les courtiers RE/MAX représentent 19 % de l'ensemble des courtiers immobiliers au Québec et détiennent 42 % des parts de marché. À l'échelle internationale, RE/MAX compte plus de 120 000 courtiers et est représentée dans près de 100 pays. Depuis 33 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 25 millions de dollars pour le perfectionnement des soins pédiatriques offerts aux enfants du Québec.

Visitez [RE/MAX Québec](#) pour de plus amples renseignements.

- 30 -

Pour obtenir plus de renseignements ou coordonner une entrevue, veuillez communiquer avec :

Valérie Lavoie André Fortin
 Massy Forget Langlois relations publiques
 Cell. : VL 438-885-9135 AF - 514-928-3828
vlavoie@mflrp.ca afortin@mflrp.ca

Jessica Lavoie
 RE/MAX Québec Inc.
 B. 450 668-7743 ou cell : 514 826-0070
Jessica.lavoie@remax-quebec.com

