



LE SEGMENT DES PROPRIÉTÉS DE VILLÉGIATURE A POURSUIVI SON ESSOR EN 2016

Introduction

Pour l'année 2016, la FCIQ estime que 3 435 propriétés de villégiature ont été vendues dans les secteurs ruraux des régions administratives de la Capitale-Nationale, de l'Estrie, de Lanaudière, des Laurentides, de la Montérégie et de l'Outaouais. À l'image de 2015, l'année dernière fut prolifique pour ce segment de marché, puisque les ventes ont crû de 11 % en 2016. Par catégorie de propriétés, 3 024 unifamiliales de villégiature ont été vendues, soit une croissance de 13 %. Les ventes de copropriétés de villégiature ont toutefois connu une année plus difficile, 411 unités ayant trouvé preneur. Il s'agit d'une diminution de 3 % par rapport à 2015 pour cette catégorie de propriétés.

En 2016, 3 024
unifamiliales de villégiature
ont été vendues, soit une
croissance de 13 %.

En comparaison, les propriétés situées sur les mêmes territoires géographiques mais ne correspondant pas aux critères de villégiature, que nous appellerons ici « propriétés courantes », ont quant à elles connu une croissance des ventes plus modeste, soit de 9 % comparativement à 2015.

Définition de la propriété de villégiature

La FCIQ définit la propriété de villégiature comme une propriété unifamiliale ou une copropriété habitable à longueur d'année, qui est située à l'extérieur des grands centres urbains et qui possède un certain nombre de caractéristiques de villégiature, comme être située près de la nature, à proximité de pistes de ski, d'un lac, d'une montagne, d'un terrain de golf, etc. Les propriétés dont l'occupation n'est que saisonnière sont ici exclues. Le fait que la propriété soit occupée en tant que résidence secondaire ou principale n'est pas considéré dans notre définition de propriété de villégiature.

Les Laurentides, fief incontesté de la villégiature

Encore une fois, en 2016, la région des Laurentides est celle qui a dominé avec le plus grand nombre de propriétés de villégiature vendues, alors que 1 299 propriétés ont trouvé preneur. Par ailleurs, la Capitale-Nationale est la région qui s'est le plus démarquée en 2016, avec une hausse de 25 % des ventes de propriétés de villégiature. La région de Lanaudière a également fait bonne figure avec un bond de 18 % à ce chapitre.

La Capitale-Nationale est la région qui s'est le plus démarquée en 2016, avec une hausse de 25 % des ventes de propriétés de villégiature.

Secteurs géographiques	Total		Unifamiliale		Copropriété	
	Nombre de ventes	Variation	Nombre de ventes	Variation	Nombre de ventes	Variation
Capitale-Nationale	241	25 %	220	31 %	21	**
Estrie	433	9 %	385	12 %	48	-8 %
Lanaudière	597	18 %	592	18 %	5	**
Laurentides	1 299	6 %	1 044	8 %	255	-3 %
Montérégie	463	13 %	386	16 %	77	1 %
Outaouais	402	13 %	397	12 %	5	**
Total 6 régions	3 435	11 %	3 024	13 %	411	-3 %

Source : FCIQ par le système Centris®

Tous les indicateurs pointent dans la bonne direction

Pour l'année 2016, les ventes résidentielles dans l'ensemble de la province ont crû de 5 %, contrairement à 11 % pour les propriétés de villégiature. Qu'est-ce qui explique une aussi grande vigueur dans ce segment de marché ?

Tout d'abord, plusieurs indicateurs macroéconomiques peuvent apporter des pistes d'explication. L'année 2016 a été excellente en ce qui a trait à la création d'emploi : 36 200 postes ont été créés dans l'ensemble de la province. De ce total, 28 000 ont été créés à Montréal, qui est au centre de plusieurs régions reconnues pour leurs attraits de villégiature (Montérégie, Laurentides et Lanaudière). De plus, la confiance des consommateurs est demeurée très forte l'an dernier. Alors qu'en moyenne seulement 27 % des Québécois estimaient que le moment était propice pour un achat important en 2014, la confiance des consommateurs a rebondi à 36 % en 2015 et légèrement augmenté à 37 % en 2016.

Il faut également comprendre que le type d'acheteur d'une propriété de villégiature n'est pas l'acheteur moyen. En effet, les gens les plus susceptibles de faire l'achat d'une propriété de villégiature n'en sont habituellement pas à leur première maison. Les acheteurs expérimentés sont reconnus pour faire l'achat de propriétés plus chères que les premiers acheteurs. Or, le marché du haut de gamme a connu une année exceptionnelle en 2016, le nombre de ventes de propriétés de 500 000 \$ et plus ayant augmenté de 19 % à l'échelle de la province. Pour plusieurs propriétaires qui ont accumulé une valeur nette importante, acheter une résidence secondaire dans un secteur de villégiature est un choix prisé.

Un autre élément qui permet d'expliquer partiellement la forte croissance du marché de la villégiature en 2016 est que le dollar canadien est demeuré faible tout au long de l'année, notamment, en janvier, le huard a connu

son niveau le plus bas des cinq dernières années par rapport au dollar américain, à l'euro et au yuan chinois. La faiblesse de notre monnaie a pu inciter davantage d'acheteurs étrangers à venir investir ici, majoritairement des Américains et des Européens.

L'évolution des prix très disparate d'un secteur à l'autre

La région qui a vu le prix moyen des unifamiliales de villégiature progresser le plus fortement en 2016 est la Montérégie, avec une hausse de 17 % par rapport à l'année précédente. Les régions de la Capitale-Nationale et de Lanaudière ont aussi connu des hausses de prix importantes. Alors que le prix moyen des unifamiliales de villégiature est resté fixe dans la région de l'Outaouais, il a diminué modérément dans les Laurentides et plus fortement en Estrie.

En ce qui a trait aux copropriétés, les trois régions analysées ont connu des hausses de prix. Dans les Laurentides, contrairement aux unifamiliales, les copropriétés ont connu une forte hausse de prix en 2016.

Le marché des propriétés de villégiature de luxe a été le moteur de la croissance dans la majorité des régions étudiées. En effet, les ventes de

La faiblesse de notre monnaie a pu inciter davantage d'acheteurs étrangers à venir investir ici, majoritairement des Américains et des Européens.

La région qui a vu le prix moyen des unifamiliales de villégiature progresser le plus fortement en 2016 est la Montérégie, avec une hausse de 17 % par rapport à l'année précédente.

Mise en garde : Il faut interpréter les statistiques de prix avec une certaine prudence puisque les échantillons formés par les ventes de propriétés de villégiature sont souvent très hétérogènes, c'est-à-dire qu'ils sont composés de propriétés dont les caractéristiques sont très différentes.

Secteurs géographiques	Unifamiliale		Copropriété	
	Prix moyen	Variation	Prix moyen	Variation
Capitale-Nationale	287 520 \$	6 %	144 610 \$	**
Estrie	301 763 \$	-14 %*	183 941 \$	1 %
Lanaudière	200 353 \$	9 %	222 000 \$	**
Laurentides	276 118 \$	-1 %	265 761 \$	19 %
Montérégie	363 290 \$	17 %	226 085 \$	9 %
Outaouais	223 540 \$	0 %	176 000 \$	**

Source : FCIQ par le système Centris®

*Notez que le prix moyen de 2015 avait été gonflé par une transaction à 13,25 millions de dollars dans le secteur de Magog. Sans tenir compte de cette transaction, on obtient plutôt une diminution de 3 % du prix moyen des propriétés de villégiature en Estrie en 2016, par rapport à 2015.

propriétés unifamiliales de plus de 500 000 \$ ont augmenté de 28 %, comparativement à 12 % pour celles de moins de 500 000 \$¹. Seules les régions de la Capitale-Nationale et de l'Outaouais ont vu leur nombre de ventes d'unifamiliales de 500 000 \$ et plus diminuer en 2016 par rapport à l'année précédente. Par contre, l'année 2016

¹ Voir annexe 1 pour la répartition des ventes par gammes de prix

fut moins faste que 2015 en ce qui a trait aux propriétés de très grande valeur. En effet, en 2015, deux propriétés de villégiature faisaient partie du palmarès des cinq propriétés les plus chères vendues au cours de l'année, tandis que seulement une propriété clôt le « top 10 » en 2016.

Pour ce qui est des copropriétés de villégiature haut de gamme, elles se retrouvent majoritairement dans la région des Laurentides, où se sont vendues 25 des 26 copropriétés de 500 000 \$ et plus de la province en 2016. Ceci explique en partie la forte hausse du prix moyen pour cette catégorie de propriétés dans les Laurentides. De plus, les ventes de copropriétés de moins de 200 000 \$ ont diminué de 12 % pour l'ensemble des régions, ce qui a également fait augmenter le prix moyen.

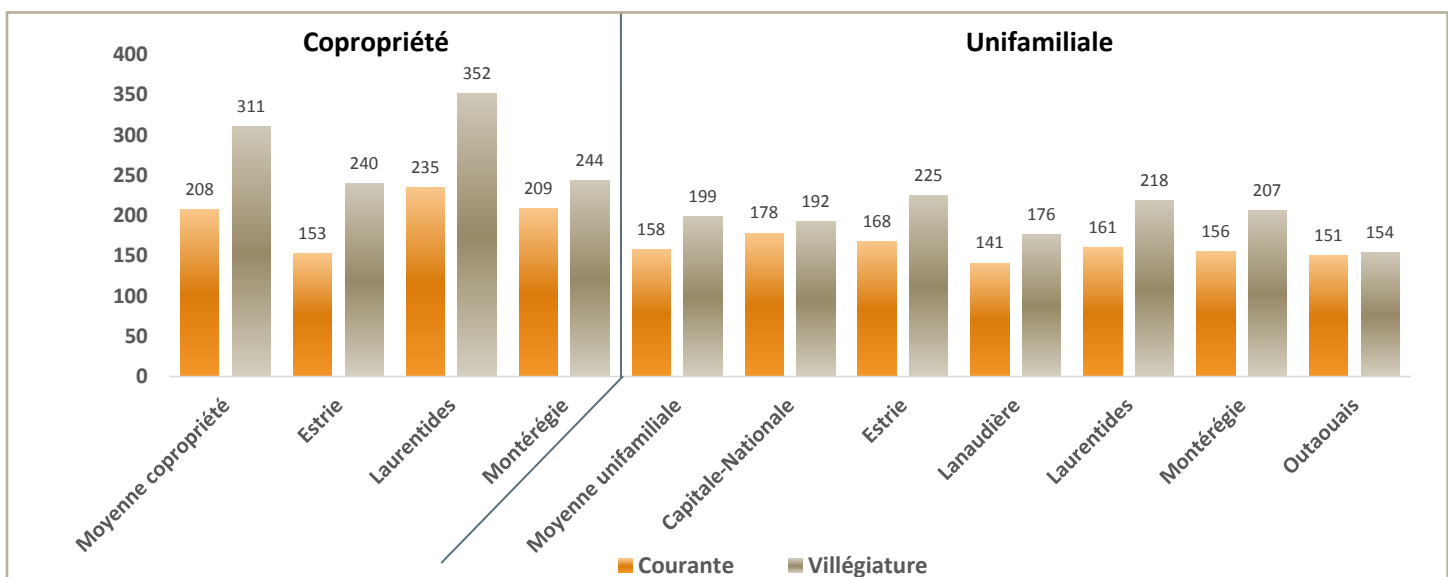
Vendeurs, soyez néanmoins patients

Malgré une excellente année au chapitre des ventes, les délais de vente des propriétés de villégiature restent plus longs que ceux des propriétés courantes, et ce, pour chacune des régions administratives étudiées. Pour la maison unifamiliale de villégiature, il fallait attendre 199 jours en moyenne avant qu'une propriété trouve preneur, comparativement à 158 jours pour une propriété courante. Le même effet s'est également fait sentir pour les copropriétés de villégiature : il fallait compter 311 jours en moyenne pour vendre sa propriété, contre 208 jours pour une copropriété courante dans les mêmes régions. En comparaison avec 2015, les propriétés unifamiliales de villégiature se sont toutefois vendues légèrement plus rapidement, soit en 4 jours de moins en moyenne. Le délai de vente moyen pour la copropriété de villégiature est resté sensiblement le même, celui-ci n'ayant augmenté que d'une journée en 2016.

Les copropriétés de villégiature haut de gamme, se retrouvent majoritairement dans la région des Laurentides, où se sont vendues 25 des 26 copropriétés de 500 000 \$ et plus de la province en 2016.

Les délais de vente des propriétés de villégiature restent plus longs que ceux des propriétés courantes, et ce, pour chacune des régions administratives étudiées.

DÉLAI DE VENTE MOYEN (JOURS) POUR LES PROPRIÉTÉS VENDUES EN 2016

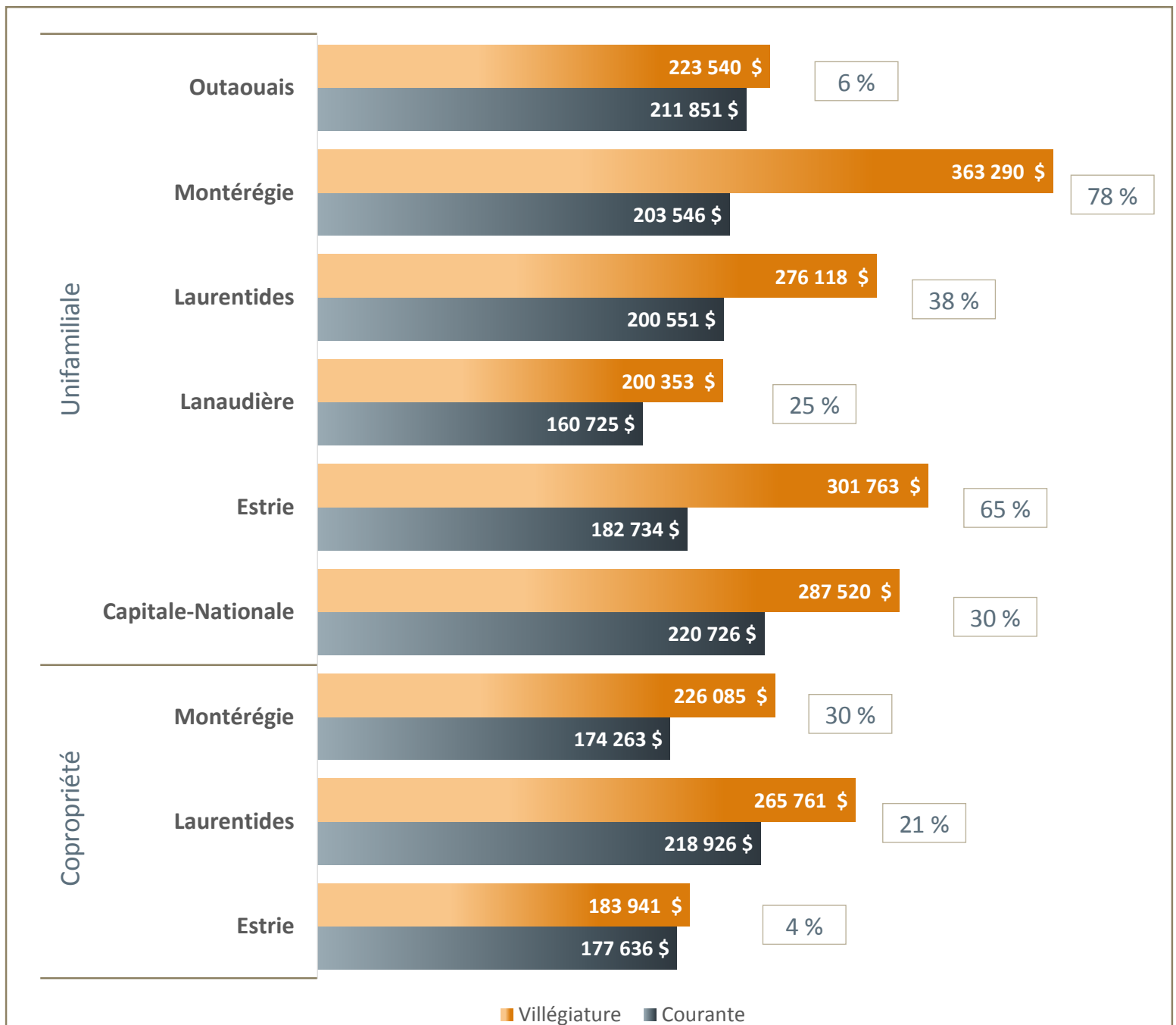


La villégiature a un prix

Les propriétés de villégiature, que ce soit l'unifamiliale ou la copropriété, se sont vendues en moyenne plus cher que les propriétés courantes dans chacune des régions administratives étudiées. L'écart de prix le plus grand pour l'unifamiliale a été observé en Montérégie, où le prix moyen d'une maison de villégiature était de 78 % supérieur au prix moyen d'une maison courante vendue en 2016.

En Montérégie, le prix moyen d'une maison de villégiature était de 78 % supérieur au prix moyen d'une maison courante vendue en 2016.

PRIX DE VENTE MOYENS DES PROPRIÉTÉS DE VILLÉGIATURE ET COURANTE VENDUES EN 2016



Les écarts de prix observés entre les deux types de propriétés semblent être justifiés par les attraits de la villégiature, comme la proximité d'un lac ou d'un centre de ski.

Tant le nombre de chambres à coucher que le nombre de salles de bain étaient similaires entre les maisons unifamiliales de villégiature et les unifamiliales courantes dans les régions étudiées. La seule différence notable était la suivante : pour les maisons de villégiature, la superficie moyenne des terrains était de 155 467 pieds carrés, alors que pour les unifamiliales courantes, elle était de 64 412 pieds carrés^{2 3}.

Pour la copropriété, aucune différence importante au niveau de la superficie habitable, du nombre de chambres à coucher ou du nombre de salles de bain n'a été observée, ce qui laisse croire que la prime à payer pour ces unités est principalement attribuable à la villégiature.

Une autre bonne année en perspective

Le marché des propriétés de villégiature devrait continuer de croître au cours de 2017, mais à un rythme moins important que celui des deux années précédentes. Nous envisageons une croissance des ventes pour ce type de résidence de l'ordre de 5 %. Selon les données recueillies pour les premiers mois de l'année, le marché du haut de gamme continue d'afficher une meilleure performance que la moyenne de la province au chapitre des ventes, et cela représente un bon indicateur de la vigueur attendue sur le marché de la villégiature.

Alors que le marché résidentiel québécois dans son ensemble risque de subir les contrecoups des derniers resserrements hypothécaires au cours de l'année, le marché des propriétés de villégiature est moins susceptible d'être touché par ceux-ci. En effet, les acheteurs qui souhaitent acquérir une propriété de villégiature comme résidence secondaire ne seront pas directement concernés par les nouvelles mesures, puisque la SCHL a déjà cessé, depuis mai 2014, d'offrir l'assurance-prêt hypothécaire pour l'achat de résidences secondaires.

Le marché des propriétés de villégiature devrait continuer de croître au cours de 2017, mais à un rythme moins important que celui des deux années précédentes.

² Voir l'annexe 2 pour les superficies par régions administratives.

³ Unifamiliales vendues en 2016, les six régions administratives étudiées confondues, villes sélectionnées seulement.

ANNEXE 1

VENTE DE PROPRIÉTÉS DE VILLÉGIATURE PAR GAMMES DE PRIX EN 2016

	Capitale-Nationale	Estrie	Lanaudière	Laurentides	Montérégie	Outaouais	Total 6 régions
Unifamiliales							
Moins de 200 000 \$	83	176	384	471	104	200	1 418
De 200 000 \$ à 300 000 \$	64	90	120	284	118	107	783
De 300 000 \$ à 400 000 \$	39	52	48	125	64	58	386
De 400 000 \$ à 500 000 \$	18	19	8	51	42	17	155
De 500 000 \$ à 1 000 000 \$	12	35	31	94	43	15	230
1 000 000 \$ et plus	4	13	1	19	15		52
Copropriétés							
Moins de 200 000 \$	15	38	4	125	32	3	217
De 200 000 \$ à 300 000 \$	5	4		67	31	2	109
De 300 000 \$ à 400 000 \$	1	2		26	10		39
De 400 000 \$ à 500 000 \$		3	1	12	4		20
De 500 000 \$ à 1 000 000 \$		1		15			16
1 000 000 \$ et plus				10			10

ANNEXE 2

SUPERFICIE MOYENNE DES TERRAINS (EN PIEDS CARRÉS) POUR LES UNIFAMILIALES VENDUES EN 2016

