

Légère diminution des ventes résidentielles dans la région métropolitaine de Montréal en 2014

Île-des-Sœurs, le 15 janvier 2015 — La Chambre immobilière du Grand Montréal (CIGM) vient de publier le bilan annuel des statistiques du marché immobilier résidentiel de la région métropolitaine de recensement (RMR) de Montréal, établies d'après la base de données provinciale Centris® des courtiers immobiliers. Ainsi, 35 764 ventes résidentielles ont été réalisées au cours de l'année 2014, soit une baisse de 2 % par rapport à l'année 2013. Il s'agit d'une quatrième baisse annuelle consécutive à ce chapitre.

[Cliquez ici](#) pour consulter les principales statistiques résidentielles de la région métropolitaine de Montréal.

Géographiquement, le repli des ventes en 2014 s'est étendu à tous les principaux secteurs géographiques de manière quasi équivalente : l'île de Montréal, Laval et le secteur de Vaudreuil-Soulanges ont vu leurs ventes diminuer de 1 %, alors que les baisses ont plutôt été de 3 % sur la Rive-Nord et de 4 % sur la Rive-Sud.

Pour l'ensemble de la région, tant l'unifamiliale que la copropriété et les plex ont connu un ralentissement des ventes en 2014. C'est pour la copropriété que la diminution a été la plus importante, soit de l'ordre de 3 %, alors que la baisse s'est limitée à 1 % pour l'unifamiliale et à 2 % pour les plex.

Par ailleurs, le prix médian de chacune des trois catégories de propriétés a augmenté en 2014. Le prix médian des unifamiliales a grimpé de 1 % pour s'établir à 282 500 \$ à l'échelle de la RMR. Les copropriétés ont aussi enregistré une croissance de leur prix médian de 1 %, la moitié des copropriétés ayant été vendues à plus de 230 000 \$. Finalement, les plex ont affiché une hausse de prix légèrement plus élevée, soit de 2 %, alors que leur prix médian a atteint 435 000 \$.

Du côté de l'offre, le nombre de propriétés résidentielles à vendre a poursuivi son ascension en 2014 dans la grande région de Montréal. Le nombre d'inscriptions en vigueur sur le système Centris® a progressé de 9 % avec, en moyenne, 33 313 propriétés qui portaient la mention « À vendre ».

Au cours de l'année 2014, il fallait respectivement 93 et 90 jours pour qu'une unifamiliale et un plex trouvent preneur, soit respectivement 8 et 4 jours de plus qu'au cours de l'année précédente. Pour la copropriété, le délai de vente moyen s'est allongé de deux semaines, alors que, en moyenne, 120 jours étaient nécessaires avant de conclure une transaction.

« Bien que, globalement, les statistiques pour l'ensemble de l'année 2014 témoignent d'un ralentissement de l'activité, on note que la deuxième moitié de l'année a été beaucoup plus dynamique que la première, les ventes ayant repris du tonus depuis l'été », explique Patrick Juanéda, président du conseil d'administration de la CIGM et de la Fédération des chambres immobilières du Québec (FCIQ).

Quatrième trimestre : le meilleur de 2014

7 410 ventes résidentielles ont été réalisées lors des mois d'octobre à décembre 2014 dans la RMR de Montréal, soit une hausse de 2 % par rapport au dernier trimestre de 2013. Il s'agit d'une deuxième hausse consécutive. Alors que chacune des trois catégories de propriétés a affiché une progression du nombre de ventes, les plex se sont particulièrement démarqués avec un bond de 10 %. Les unifamiliales et les copropriétés ont toutes deux vu leur nombre de transactions augmenter de 1 %.

Léger recul des ventes résidentielles au Québec en 2014

La Fédération des chambres immobilières du Québec (FCIQ) vient de publier les plus récentes statistiques du marché immobilier résidentiel de la province de Québec établies d'après la base de données provinciale Centris® des courtiers immobiliers. Ainsi, 70 686 ventes résidentielles ont été réalisées en 2014, ce qui représente un léger recul de 1 % par rapport à 2013. Les ventes d'unifamiliales et de plex sont demeurées stables, avec respectivement 49 857 et 6 032 transactions, tandis que le marché de la copropriété a connu un ralentissement de 2 %, avec 14 423 ventes en 2014.

Parmi les six régions métropolitaines de recensement (RMR) du Québec, celle de Trois-Rivières a enregistré, de loin, le meilleur résultat de 2014 avec une hausse des ventes de 21 %. Les 1 119 transactions résidentielles enregistrées représentent d'ailleurs un record pour cette RMR. La seule autre RMR ayant connu une augmentation des ventes en 2014 est celle de Québec, avec une hausse de 3 %. Toutes les autres RMR de la province ont enregistré des baisses d'activité, variant entre -1 % pour Sherbrooke et -6 % pour Gatineau. Du côté des agglomérations, celles de Val-d'Or (+42 %), de Montmagny (+25 %), de Thetford Mines (+21 %) et de Rouyn-Noranda (+19 %) se sont distinguées avec les plus fortes hausses, tandis que celle de Baie-Comeau (-22 %) a connu la baisse la plus prononcée.

L'offre de propriétés a poursuivi sa croissance pour une quatrième année consécutive au Québec. En moyenne, 77 938 propriétés résidentielles étaient à vendre par l'intermédiaire d'un courtier immobilier en 2014, soit une hausse de 10 % par rapport à 2013. « Avec cette augmentation du nombre de propriétés offertes, les conditions du marché ont continué de se détendre dans la grande majorité des régions du Québec, ce qui s'est traduit, de manière générale, par des progressions de prix modérées », explique Paul Cardinal, directeur du service Analyse du marché de la FCIQ.

À l'échelle de la province, la moitié des unifamiliales se sont vendues à un prix supérieur à 227 000 \$ en 2014, soit une hausse de 1 % par rapport à l'année précédente. Les RMR de Sherbrooke (+2 %), de Trois-Rivières (+2 %) et de Montréal (+1 %) ont affiché des hausses du prix médian de l'unifamiliale en 2014. Ce prix est demeuré stable en ce qui concerne la RMR de Québec, alors qu'il a diminué dans les RMR de Saguenay (-3 %) et de Gatineau (-1 %).

« Au Québec, l'année 2014 s'est déroulée en deux temps : les deux premiers trimestres de l'année ont donné lieu à des baisses importantes du nombre de transactions, alors que les ventes ont repris du tonus au cours des troisième et quatrième trimestres de l'année. L'augmentation enregistrée au dernier trimestre de 2014 est d'ailleurs la plus forte en dix trimestres », explique Paul Cardinal.

À propos de la Chambre immobilière du Grand Montréal

La Chambre immobilière du Grand Montréal est une association à but non lucratif qui compte plus de 9 300 membres courtiers immobiliers. Sa mission est de promouvoir et de protéger activement les intérêts professionnels de ses membres afin qu'ils puissent accomplir avec succès leurs objectifs d'affaires.

Plus d'information sur Centris.ca

Centris.ca est le site Web de l'industrie immobilière québécoise destiné aux consommateurs, où toutes les propriétés à vendre par les courtiers immobiliers au Québec sont réunies à la même adresse. Visitez Centris.ca pour obtenir plus d'information et de statistiques trimestrielles pour l'ensemble de la province de Québec.

À propos de la Fédération des chambres immobilières du Québec

La Fédération des chambres immobilières du Québec est une association à but non lucratif regroupant les douze chambres immobilières du Québec, de même que plus de 13 000 courtiers immobiliers qui en sont membres. Sa mission est de promouvoir et de protéger les intérêts de l'industrie immobilière du Québec afin que les chambres et les membres accomplissent avec succès leurs objectifs d'affaires.

-30-

Pour plus d'information sur les statistiques Centris® de chacune des régions de la province, ne manquez pas la sortie du Baromètre FCIQ.

Renseignements :

Sarah Hamel

Tél. : 514-762-0212, poste 216

sarah.hamel@fcq.ca



Fédération des chambres immobilières du Québec

600, chemin du Golf
Île-des-Soeurs (Québec)
H3E 1A8

Téléphone : 514-762-0212
Sans frais : 1-866-882-0212
Télécopieur : 514-762-0365

www.fcq.ca
Courriel : info@fcq.ca

