

Le marché immobilier n'avantage plus les vendeurs

Depuis plusieurs années, les vendeurs de propriétés résidentielles étaient habitués de jouir d'une position avantageuse lors des négociations. Or, depuis quelques mois, dans la grande majorité des régions du Québec, on observe un ralentissement des ventes, combiné à une augmentation du nombre de propriétés offertes. De plus en plus, la position des vendeurs n'est plus aussi dominante. Nous faisons ici le point sur les conditions de marché, c'est-à-dire le rapport de force entre acheteurs et vendeurs, dans différentes régions et selon la catégorie de propriété.

Nous déterminons les conditions du marché immobilier à l'aide du **nombre de mois d'inventaire**¹ que nous définissons par le ratio du nombre de propriétés à vendre (inscriptions) par rapport au nombre de transactions réalisées au cours des douze derniers mois. L'annexe donne plus de détails sur le calcul et l'interprétation de cette mesure, ainsi que les critères que nous utilisons afin de déterminer si les conditions de marché sont à l'avantage des vendeurs, équilibrées, ou à l'avantage des acheteurs.

Unifamiliale : les vendeurs conservent leur avantage dans quelques marchés seulement

Le tableau 1 dresse le portrait des conditions de marché pour la maison unifamiliale au 1er trimestre de 2013 dans les principales régions de la province².

Tableau 1 : Conditions de marché au 1^{er} trimestre de 2013 - UNIFAMILIALE

Le nombre de mois d'inventaire est indiqué entre parenthèses.

Vendeur	Équilibré	Acheteur
Rouyn-Noranda (5)	Saguenay (8)	Saint-Lin-Laurentides (11)
Baie-Comeau (6)	Rive-Sud de Montréal (8)	Sherbrooke (11)
Sept-Îles (6)	Trois-Rivières (8)	Rimouski (12)
Laval (6)	Gatineau (8)	Granby (12)
Rive-Nord de Québec (7)	Valleyfield (8)	Sorel-Tracy (13)
Île de Montréal (7)	Rive-Nord de Montréal (8)	Drummondville (14)
Val-d'Or (7)	Thetford Mines (9)	Rivière-du-Loup (15)
	Victoriaville (9)	Saint-Sauveur (22)
	Saint-Hyacinthe (9)	Sainte-Adèle (23)
	Rive-Sud de Québec (9)	Sainte-Agathe (25)
	Joliette (10)	Mont-Tremblant (29)
	Saint-Jean-sur-Richelieu (10)	
	Vaudreuil-Soulanges (10)	
	Shawinigan (10)	

En rouge, les régions dont les conditions sont passées de *Vendeur* à *Équilibré* au cours de la dernière année.

En bleu, les régions dont les conditions sont passées de *Équilibré* à *Acheteur* au cours de la dernière année.

Depuis quelques mois, dans la grande majorité des régions du Québec, on observe un ralentissement des ventes, combiné à une augmentation du nombre de propriétés offertes.

Au 1^{er} trimestre de 2013, seulement quelques marchés de la province procuraient encore un avantage aux vendeurs, soit les marchés de la Rive-Nord de Québec, l'île de Montréal, Laval et des agglomérations de Rouyn-Noranda, Baie-Comeau, Sept-Îles et Val-d'Or. Les agglomérations de Val-d'Or (+5 %), Rouyn-Noranda (+3 %) et Baie-Comeau (+1 %) sont d'ailleurs parmi les rares centres urbains de la province à avoir enregistré une croissance des ventes d'unifamiliales au cours des douze derniers mois. Partout ailleurs, le marché de l'unifamiliale est désormais équilibré, ou à l'avantage des acheteurs.

Les régions où les conditions de marché sont passées de *Vendeur à Équilibré* depuis un an sont identifiées en rouge dans le tableau 1. C'est le cas des marchés de Trois-Rivières, Saguenay, Gatineau et de la Rive-Sud de Montréal qui ont vu leurs conditions de marché pour l'unifamiliale se détériorer, sous l'effet combiné d'une hausse du nombre d'inscriptions et d'une baisse des ventes.

Les régions dont les conditions de marché sont passées d'*Équilibré à Acheteur* depuis un an sont identifiées en bleu dans le tableau 1. On y retrouve Sherbrooke et Rimouski qui viennent de connaître un repli des ventes de 11 % au cours des douze derniers mois. Dans le cas particulier de la région de Sherbrooke, ce sont les secteurs de Magog et de la périphérie qui font augmenter le nombre de mois d'inventaire. Dans la Ville de Sherbrooke même, le marché est équilibré pour l'unifamiliale.

Finalement, on note que les principales agglomérations des Laurentides, soit Saint-Sauveur, Sainte-Adèle, Sainte-Agathe-des-Monts et Mont-Tremblant, demeurent celles qui présentent les nombres de mois d'inventaire les plus élevés de toute la province et que, conséquemment, les acheteurs y sont nettement avantagés. À Mont-Tremblant, le nombre de mois d'inventaire a toutefois évolué à contre-courant du reste de la province, celui-ci ayant diminué à 29 au 1^{er} trimestre de 2013, comparativement à 31 pour le 1^{er} trimestre de 2012.

Au 1^{er} trimestre de 2013, seulement quelques marchés de la province procuraient encore un avantage aux vendeurs, soit les marchés de la Rive-Nord de Québec, l'île de Montréal, Laval et des agglomérations de Rouyn-Noranda, Baie-Comeau, Sept-Îles et Val-d'Or.

On note que les principales agglomérations des Laurentides, soit Saint-Sauveur, Sainte-Adèle, Sainte-Agathe-des-Monts et Mont-Tremblant, demeurent celles qui présentent les nombres de mois d'inventaire les plus élevés de toute la province et que, conséquemment, les acheteurs y sont nettement avantagés.

Copropriété : maintenant un marché *Acheteur* presque partout

Le tableau 2 dresse le portrait des conditions de marché pour la copropriété au 1^{er} trimestre de 2013 dans les principales régions du Québec².

Tableau 2 : Conditions de marché au 1^{er} trimestre de 2013 - COPROPRIÉTÉ

Le nombre de mois d'inventaire est indiqué entre parenthèses.

Vendeur	Équilibré	Acheteur
	Gatineau (9)	Laval (11)
		Île de Montréal (11)
		Rive-Sud de Montréal (11)
		Rive-Nord de Montréal (11)
		Rive-Nord de Québec (12)
		Saint-Jean-sur-Richelieu (12)
		Saint-Hyacinthe (12)
		Vaudreuil-Soulanges (13)
		Saguenay (14)
		Rive-Sud de Québec (15)
		Trois-Rivières (17)
		Sherbrooke (17)
		Granby (21)
		Saint-Adèle (23)
		Saint-Sauveur (24)
		Mont-Tremblant (43)

En rouge, les régions dont les conditions sont passées de *Vendeur* à *Équilibré* au cours de la dernière année.

En bleu, les régions dont les conditions sont passées de *Équilibré* à *Acheteur* au cours de la dernière année.

En vert, les régions dont les conditions sont passées de *Vendeur* à *Acheteur* au cours de la dernière année.

Source : FCIQ par le système Centris®

Il ne reste plus aucun centre urbain dans la province où le marché de la copropriété avantage les vendeurs. Au 1^{er} trimestre de 2013, seul le marché de Gatineau présentait des conditions de marché équilibrées. Partout ailleurs, ce sont les acheteurs de copropriétés qui sont en meilleure position pour négocier.

La région de Gatineau, où les inscriptions de copropriétés ont augmenté de 48 % au cours des derniers 12 mois, a vu ses conditions de marché passer de *Vendeur* à *Équilibré*.

Les régions qui ont vu leurs conditions de marché passer d'*Équilibré* à *Acheteur* depuis un an sont identifiées en bleu dans le tableau 2. On y retrouve notamment tous les secteurs de la région métropolitaine de Montréal ainsi que la Rive-Nord et la Rive-Sud de Québec. Les conditions de marché de la copropriété sur la Rive-Sud de Québec se sont passablement détériorées au cours des 12 derniers mois, en raison d'une hausse de 46 % des inscriptions en vigueur et d'un repli de 11 % des ventes.

Finalement, notons que les conditions dans le principal marché de copropriétés de la province, soit celui de l'île de Montréal, ont évolué rapidement depuis un an. Alors qu'au 1^{er} trimestre de 2012 les vendeurs conservaient encore un léger avantage (7 mois d'inventaire), un an plus tard, c'est maintenant au tour des acheteurs d'avoir un léger avantage (11 mois d'inventaire). Il s'agit de la première fois en 15 ans que le marché de la copropriété de l'île de Montréal est en territoire *Acheteur*.

Il ne reste plus aucun centre urbain dans la province où le marché de la copropriété avantage les vendeurs.

Les conditions de marché de la copropriété sur la Rive-Sud de Québec se sont passablement détériorées au cours des 12 derniers mois, en raison d'une hausse de 46 % des inscriptions en vigueur et d'un repli de 11 % des ventes.

Il s'agit de la première fois en 15 ans que le marché de la copropriété de l'île de Montréal est en territoire *Acheteur*.

Plex : des conditions équilibrées dans les principaux marchés de la province

Le tableau 3 dresse le portrait des conditions de marché pour le plex (2 à 5 logements) au 1er trimestre de 2013 dans les principales régions de la province².

Tableau 3 : Conditions de marché au 1^{er} trimestre de 2013 - PLEX

Le nombre de mois d'inventaire est indiqué entre parenthèses.

Vendeur	Équilibré	Acheteur
Gatineau (7)	Saguenay (8)	Sherbrooke (12)
	Rive-Nord de Québec (8)	Salaberry-de-Valleyfield (13)
	Île de Montréal (8)	Drummondville (13)
	Trois-Rivières (9)	Saint-Jean-sur-Richelieu (13)
	Rive-Sud de Québec (10)	Saint-Hyacinthe (14)
	Laval (10)	Granby (15)
	Rive-Nord de Montréal (10)	Shawinigan (16)
	Rive-Sud de Montréal (10)	Sorel (19)

En rouge, les régions dont les conditions sont passées de *Vendeur* à *Équilibré* au cours de la dernière année.

En bleu, les régions dont les conditions sont passées de *Équilibré* à *Acheteur* au cours de la dernière année.

Partout dans les grandes régions de Montréal et de Québec, le marché de la revente de plex est désormais en situation d'équilibre.

Source : FCIQ par le système Centris®

Les conditions de marché des plex se sont également détendues au cours de la dernière année dans plusieurs régions de la province. Au 1^{er} trimestre de 2013, la région de Gatineau était la seule où le rapport de force était encore légèrement en faveur des vendeurs. L'île de Montréal et la Rive-Nord de Québec ont vu leurs conditions passer de Vendeur à Équilibré, de sorte que partout dans les grandes régions de Montréal et de Québec, le marché de la revente de plex est désormais en situation d'équilibre.

Finalement, les conditions de marché des plex ont évolué en faveur des acheteurs depuis un an dans les régions de Salaberry-de-Valleyfield, Drummondville et Saint-Hyacinthe.

Des conditions de marché par gamme de prix

Le lecteur intéressé à obtenir des données plus détaillées peut consulter nos [Baromètres FCIQ](#). Pour chaque secteur, le tableau 3 y présente les conditions de marché par gamme de prix pour la catégorie de propriété prédominante du secteur. Toutes les gammes de prix ont été révisées lors de l'édition du 1^{er} trimestre de 2013.

Annexe

1. Le nombre de mois d'inventaire

a. Définition

De manière générale, les conditions de marché visent à établir le rapport entre l'offre et la demande. En immobilier, ces conditions s'expriment par le ratio du nombre de propriétés à vendre par rapport au nombre de transactions réalisées au cours d'une période donnée. Le résultat obtenu correspond au nombre de mois d'inventaire. Afin d'éliminer l'effet des fluctuations saisonnières que subissent les inscriptions et les ventes au Québec, il est primordial de calculer ce ratio sur une période de douze mois.

$$\text{Nombre de mois d'inventaire} = \frac{\text{moyenne des inscriptions en vigueur au cours des 12 derniers mois}}{\text{moyenne des ventes au cours des 12 derniers mois}}$$

Par le passé, nous avons utilisé les termes « Écoulement de l'inventaire » dans nos rapports pour désigner ce ratio. Seule la terminologie a changé, afin de s'approcher davantage de la terminologie anglophone (Months of inventory) largement utilisée ailleurs au Canada et aux États-Unis. La méthode de calcul est demeurée exactement la même. D'autres organismes utilisent ou ont déjà utilisé des termes tels que « Ratio inscriptions/ventes » ou encore « Ratio vendeurs/acheteur » pour désigner la même mesure.

b. Interprétation

Le nombre de mois d'inventaire s'interprète comme étant le nombre de mois nécessaires afin d'écouler la totalité de l'inventaire de propriétés à vendre, au rythme des ventes des douze derniers mois. Par exemple, si le nombre de mois d'inventaire est de six, on peut dire qu'il fallait six mois pour écouler tout l'inventaire de propriétés à vendre. On peut également dire que l'inventaire correspondait à six mois de ventes³.

Un nombre de mois d'inventaire faible témoigne d'un marché où il y a peu d'offre pour une forte demande, et inversement, un nombre de mois d'inventaire élevé témoigne d'un marché où l'offre est abondante et la demande faible.

2. Les conditions de marché

a. Description

Un marché *Équilibré* ne favorise ni l'acheteur, ni le vendeur dans les négociations. Dans un tel contexte, la croissance des prix des propriétés est généralement modérée.

Un marché de *Vendeur* signifie que c'est le vendeur qui a le plus gros bout du bâton lors des négociations. Dans un tel contexte, la croissance des prix des propriétés est généralement élevée et les délais de vente sont courts. C'est un contexte où il est fréquent de voir des offres d'achat multiples sur une même propriété. Il n'est pas rare non plus de constater que des propriétés se vendent au-dessus du prix demandé.

Un marché d'*Acheteur* signifie que c'est l'acheteur qui a le plus gros bout du bâton lors des négociations. Dans un tel contexte, la croissance des prix est généralement faible et peut même être négative. Les délais de vente moyens sont généralement longs et il est plus fréquent de voir les vendeurs réviser à la baisse le prix exigé pour leur propriété.

b. Les barèmes

Les barèmes que nous utilisons afin de d'établir les conditions de marché sont basés sur le nombre de mois d'inventaire. Le marché avantage les vendeurs si le nombre de mois d'inventaire est inférieur à 8. Si le nombre de mois d'inventaire se situe entre 8 et 10, le marché est équilibré. Le marché avantage les acheteurs, si le nombre de mois d'inventaire est supérieur à 10.

Si vous avez des questions ou des commentaires à propos du contenu de cet article, n'hésitez pas à nous contacter à l'adresse courriel stats@fcig.ca.

¹ Auparavant nous utilisons les termes « Écoulement de l'inventaire ». Nous avons modifié notre terminologie afin de s'approcher davantage de la terminologie anglophone (Months of inventory) largement utilisée ailleurs au Canada et aux États-Unis.

² Seules les régions pour lesquelles il y avait un minimum de 50 transactions au cours des 12 derniers mois apparaissent dans le tableau.

³ Il est important de noter que cette mesure est totalement différente du délai de vente moyen.

Cette publication est produite par le service Analyse du marché de la FCIQ

Paul Cardinal, Directeur

Camille Laberge, Économiste

Paola Rodriguez, Analyste

Écrivez-nous à stats@fcig.ca

© 2013 Fédération des chambres immobilières du Québec. Tous droits réservés.