

De plus en plus de propriétés vendues par l'intermédiaire du système MLS® sont des nouvelles constructions

Pendant plusieurs années, le terme « marché de la revente » a été utilisé pour faire référence aux transactions conclues par l'intermédiaire du système MLS®. Ce terme devient toutefois de plus en plus inexact, car la part de propriétés neuves dans le total des ventes réalisées par l'intermédiaire du système de collaboration entre courtiers immobiliers au Québec ne cesse d'augmenter depuis quelques années. Par exemple, pour la copropriété, la part d'unités neuves dans le total des ventes MLS® a augmenté de 7,7 % en 2008, à 12,5 % en 2011.

Le nombre de propriétés résidentielles neuves vendues par l'intermédiaire du système MLS® au Québec a augmenté chaque année depuis trois ans, passant de 2 107 en 2008 à 3 196 en 2011. Lorsqu'on compare ces chiffres au total des ventes MLS®, nous constatons que la part des constructions neuves, toutes catégories de propriétés résidentielles confondues, est passée de 2,7 % à 4,1 % au cours de la même période. Toutefois, on remarque que plus de la moitié de ces propriétés neuves sont des copropriétés; c'est précisément dans cette même catégorie que la part des constructions neuves dans le total des ventes MLS® a augmenté de manière la plus prononcée. Alors qu'en 2008, 7,7 % des copropriétés vendues au Québec sur le réseau MLS® étaient des unités neuves, cette proportion est montée graduellement à 12,5 % en 2011. La proportion du neuf dans l'unifamiliale a aussi augmenté, mais de façon plus modérée; en 2008, elle atteignait 1,6 %, tandis qu'elle s'élevait à 2 % l'an dernier. Quant aux plex, la part des constructions neuves dans le total des ventes MLS® est demeurée stable, soit autour de 0,7 % au cours de la même période.

Ces résultats reflètent principalement deux tendances : la construction de copropriétés a augmenté de façon importante au cours de la dernière décennie et un nombre grandissant de constructeurs et de promoteurs font appel à un courtier immobilier pour vendre une partie ou la totalité des unités de leurs projets.

Alors qu'en 2008, 7,7 % des copropriétés vendues au Québec sur le réseau MLS® étaient des unités neuves, cette proportion est montée graduellement à 12,5 % en 2011.

Un nombre grandissant de constructeurs et de promoteurs font appel à un courtier immobilier pour vendre une partie ou la totalité des unités de leurs projets.

Évolution du nombre de propriétés neuves vendues et de leur part dans le total des ventes MLS® au Québec

Catégorie de propriété	2008		2009		2010		2011	
	Propriétés neuves vendues	% par rapport au total des ventes	Propriétés neuves vendues	% par rapport au total des ventes	Propriétés neuves vendues	% par rapport au total des ventes	Propriétés neuves vendues	% par rapport au total des ventes
Unifamiliale	873	1,6 %	847	1,5 %	945	1,7 %	1 054	2,0 %
Copropriété	1 168	7,7 %	1 398	9,0 %	1 624	9,8 %	2 088	12,5 %
Plex	57	0,8 %	52	0,7 %	49	0,7 %	51	0,7 %
Total*	2 107	2,7 %	2 300	2,9 %	2 623	3,3 %	3 196	4,1 %

* Le total inclut également les fermettes

Plus de trois nouvelles constructions achevées sur dix étaient des copropriétés en 2011

Depuis le début des années 2000, la copropriété s'est taillé une place importante sur le marché immobilier québécois. Plusieurs tendances et changements structurels ont favorisé la construction de ce type de propriété. D'abord, son coût plus abordable ainsi que la réduction de la taille des ménages en a stimulé la demande. Puis, du côté de l'offre, étant donné les coûts élevés des terrains en zones urbaines, on a assisté à une plus grande densification afin

d'améliorer la rentabilité des projets. Le parc de copropriétés a ainsi connu une forte croissance et a augmenté plus rapidement que celui des autres catégories de propriétés. Leur part dans le total des constructions achevées au Québec a augmenté de façon presque ininterrompue depuis le début des années 2000, passant de 17 % en 2000 à 32 % en 2011¹.

La part des copropriétés neuves vendues sur le système MLS® est de plus en plus significative

Au Québec, en 2008, pour chaque centaine de copropriétés neuves achevées², il y avait 13 copropriétés neuves vendues sur MLS®. En 2011, cette proportion est montée à 17 pour 100. À titre comparatif, pour chaque centaine de maisons unifamiliales neuves achevées en 2008, 4 étaient vendues sur MLS®. Ce ratio a augmenté en 2011 à 6 pour 100. Ces proportions demeurent de beaucoup inférieures à celles de la copropriété puisque la grande majorité des maisons unifamiliales neuves sont vendues avant même d'être construites, ce qui n'est pas le cas pour les projets de copropriétés³. Par ailleurs, le temps nécessaire pour écouler les nouvelles copropriétés a affiché une tendance à la hausse au cours des dernières années. En 2011, il fallait en moyenne 10 mois (durée de l'offre)⁴ pour vendre toute l'offre de copropriétés neuves au Québec, tandis que cette durée était de 8,2 mois en 2010 et de 7,5 mois en 2009. La forte croissance du nombre de nouveaux projets de copropriétés observée au cours des dernières années augmente les choix disponibles pour les acheteurs potentiels et entraîne une compétition plus vive entre les différents promoteurs. Face à cette concurrence croissante et à la durée de l'offre plus longue pour les copropriétés neuves, les constructeurs et promoteurs semblent favoriser de plus en plus la vente par l'intermédiaire des courtiers immobiliers.

Portrait par région administrative en 2011

La part des propriétés neuves dans le total des ventes résidentielles varie toutefois beaucoup selon la région analysée. En 2011, toutes catégories de propriétés confondues, c'est dans la région administrative (RA) de Montréal que cette proportion était la plus élevée (7,1 %). La RA de la Montérégie⁵, ainsi que celle de Chaudière-Appalaches⁶, affichaient aussi toutes les deux un poids du neuf parmi les plus élevés de la province dans le total des transactions résidentielles. Ces propriétés neuves représentaient respectivement, en 2011, 5,7 % et 3,7 % des ventes MLS®. Pour la copropriété, la part d'unités neuves dans les ventes MLS® est toutefois beaucoup plus importante que celle des autres catégories de propriétés. Par exemple, dans la RA du Saguenay-Lac-Saint-Jean, en 2011, 29,7 % des copropriétés vendues sur le système MLS® étaient des unités neuves. Cette proportion était de 18,3 % dans la RA de Chaudière-Appalaches, de 15,3 % en Montérégie et de 13,6 % dans celle de Montréal.

Au Québec, en 2008, pour chaque centaine de copropriétés neuves achevées, il y avait 13 copropriétés neuves vendues sur MLS®. En 2011, cette proportion est montée à 17 pour 100.

Dans la RA du Saguenay-Lac-Saint-Jean, en 2011, 29,7 % des copropriétés vendues sur le système MLS® étaient des unités neuves. Cette proportion était de 18,3 % dans la RA de Chaudière-Appalaches, de 15,3 % en Montérégie et de 13,6 % dans celle de Montréal.

¹ Source : Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL).

² Les données sur le nombre de copropriétés achevées proviennent de la SCHL.

³ Le plus souvent, avant de démarrer la construction d'un immeuble en copropriété, près de la moitié des unités ont déjà été vendues par le promoteur puisqu'il s'agit généralement d'une exigence des institutions financières pour l'octroi du financement.

⁴ Nous définissons ici la durée de l'offre de copropriétés neuves achevées comme étant le temps nécessaire pour écouler toutes les unités non écoulées, plus 50 % des unités en construction, si le rythme de ventes était celui des douze derniers mois.

⁵ Celle-ci comprend la Rive-Sud de Montréal, mais aussi, entre autres, les agglomérations de Granby, de Saint-Hyacinthe, de Saint-Jean-sur-Richelieu, de Salaberry-de-Valleyfield et de Sorel-Tracy.

⁶ Celle-ci inclut notamment la Rive-Sud de Québec.

Part du neuf dans le total des ventes MLS® en 2011 pour certaines régions administratives

Région administrative	Total		Copropriété	
	Propriétés neuves vendues	% par rapport au total	Propriétés neuves vendues	% par rapport au total
Montréal	1 145	7,1 %	1 082	13,6 %
Montérégie	955	5,7 %	454	15,3 %
Province du Québec	3 196	4,1 %	2 088	12,5 %
Chaudière-Appalaches	105	3,7 %	39	18,3 %
Saguenay-Lac-Saint-Jean	67	3,4 %	30	29,7 %
Capitale-Nationale	227	3,3 %	158	9,3 %
Lanaudière	191	3,1 %	84	12,3 %
Laurentides	211	2,7 %	101	10,5 %
Bas-Saint-Laurent	39	2,6 %	3	5,2 %
Laval	111	2,4 %	97	8,8 %
Estrie	59	2,1 %	28	10,6 %
Mauricie	14	0,8 %	7	12,3 %
Outaouais	33	0,7 %	3	0,6 %

Conclusion

Davantage de propriétés neuves, surtout des copropriétés, sont vendues par l'intermédiaire d'un courtier immobilier au Québec. Cette tendance s'explique, d'une part, par le fait que les constructeurs utilisent de plus en plus les services d'un courtier immobilier pour vendre leurs projets et, d'autre part, par le nombre grandissant de copropriétés neuves qui sont arrivées sur le marché au cours de la dernière décennie. En conséquence, dans le futur, l'évolution de la part de propriétés neuves dans le total des ventes MLS® devrait demeurer étroitement liée à celle des achèvements de nouvelles copropriétés.

Dans le futur, l'évolution de la part de propriétés neuves dans le total des ventes MLS® devrait demeurer étroitement liée à celle des achèvements de nouvelles copropriétés.

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.

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

Paul Cardinal, Directeur

Mathieu Fort, Analyste

Paola Rodriguez, Analyste

Écrivez-nous à stats@fcig.ca