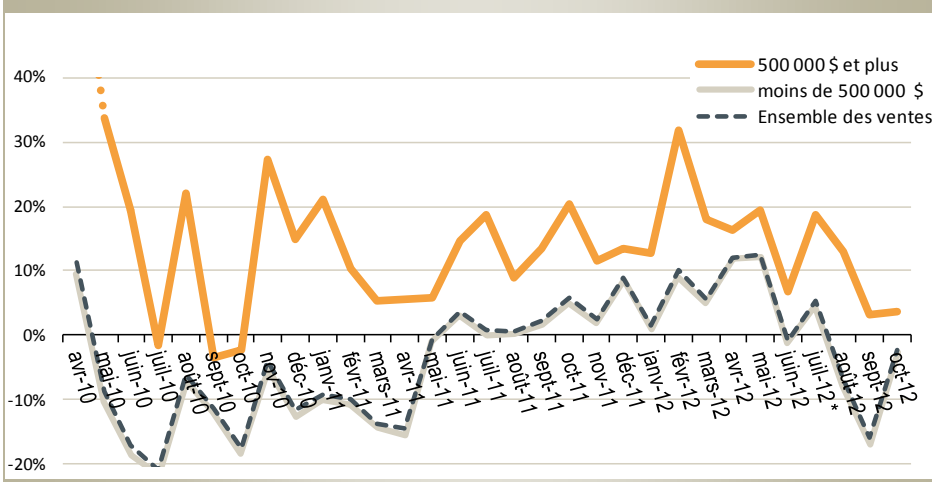


Pas d'essoufflement des ventes pour les propriétés de 500 000 \$ et plus

Alors que les ventes résidentielles effectuées par les courtiers immobiliers au Québec ont affiché presque autant de baisses que de hausses mensuelles au cours des dernières années, les ventes de propriétés de 500 000 \$ ou plus ont maintenu le cap de la croissance. Le graphique 1 présente les variations mensuelles des transactions pour l'ensemble des ventes et pour celles effectuées à des prix inférieurs et supérieurs à 500 000 \$ pour la province de Québec. Les ventes de propriétés de moins de 500 000 \$ ont affiché des diminutions entre mai 2010 et mai 2011 et les mois d'août à octobre 2012. Tout comme pour l'ensemble des transactions, il s'agit de 17 baisses mensuelles au cours des 42 mois qui se sont écoulés depuis la fin de la récession au printemps 2009. En contrepartie, les ventes de propriétés de plus de 500 000 \$ ont presque uniquement affiché des hausses durant la même période, avec seulement trois diminutions lors des mois de juillet 2010 (-2 %), septembre 2010 (-4 %) et octobre 2010 (-2 %).

Graphique 1 : Variations mensuelles des ventes résidentielles au Québec



Source : FCIQ par Centris®

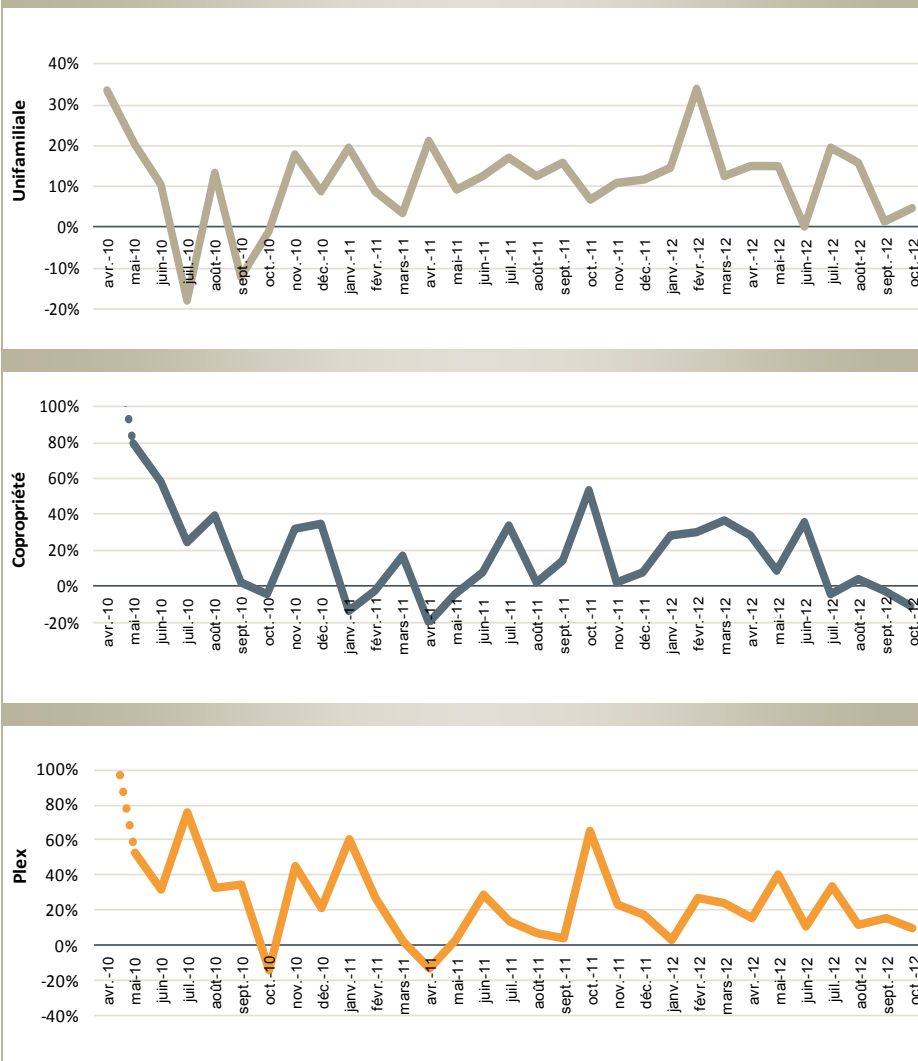
Les statistiques par gammes de prix démontrent que les propriétés de 500 000 \$ et plus ne sont pas affectées par le ralentissement des ventes, ce qui permet d'affirmer que les acheteurs de propriétés plus luxueuses n'ont pas été touchés par l'introduction des nouvelles règles au même titre que les premiers acheteurs.

Dans un passé plus rapproché, des diminutions de ventes au Québec ont été enregistrées aux mois de juin, août, septembre et octobre 2012. Les baisses des trois derniers mois correspondent à l'entrée en vigueur, le 9 juillet 2012, des nouvelles règles plus restrictives de l'assurance-prêt hypothécaire qui limitent, notamment, la période maximale d'amortissement des nouveaux prêts hypothécaires à 25 ans plutôt qu'à 30 ans. Les statistiques par gammes de prix démontrent que les propriétés de 500 000 \$ et plus ne sont pas affectées par le ralentissement des ventes, ce qui permet d'affirmer que les acheteurs de propriétés plus luxueuses n'ont pas été touchés par l'introduction des nouvelles règles au même titre que les premiers acheteurs.

La copropriété fait exception

Par catégories de propriété, une certaine disparité a été observée. Le graphique 2 décrit l'évolution de la variation des ventes pour les propriétés de 500 000 \$ et plus. L'unifamiliale et les plex ont tiré leur épingle du jeu : aucune baisse mensuelle n'a été observée en un an et demi pour les plex, et aucune en deux ans pour l'unifamiliale. Les ventes de copropriétés de 500 000 \$ et plus ont, de leur côté, présenté certaines baisses au cours de la deuxième moitié de 2012. Mensuellement, peu de transactions sont enregistrées à 500 000 \$ et plus dans cette catégorie, 59 seulement ont été effectuées en octobre 2012. Les diminutions affichées aux mois de juillet, septembre et octobre 2012 ont respectivement représenté deux, une et sept ventes en moins par rapport aux mêmes mois de l'année 2011.

Graphique 2 : Variations mensuelles des ventes de 500 000 \$ et plus au Québec



Un constat généralisé à travers la province

Les trimestres sont utilisés pour l'analyse régionale des ventes de 500 000 \$ et plus afin d'interpréter des statistiques fiables. De plus, seules les régions administratives de la Capitale-Nationale, de Montréal, Laval, des Laurentides et de la Montérégie sont analysées, toujours en raison des transactions de 500 000 \$ et plus, qui sont trop faibles dans les autres régions administratives.

Au troisième trimestre de 2012, les propriétés vendues à un prix égal ou supérieur à 500 000 \$ ont affiché des hausses dans chacune des régions administratives¹ observées², soient celles de la Capitale-Nationale, de la Montérégie, des Laurentides, de Laval et de Montréal. Ce constat s'étend même aux 12 autres régions administratives, où le total des propriétés vendues à un prix égal ou supérieur à 500 000 \$ affichait une hausse de 5 %. Le tableau 1 fait état des écarts entre les résultats de l'ensemble des ventes et de celles réalisées à 500 000 \$ et plus dans différentes régions administratives.

Tableau 1 : Statistiques MLS® du troisième trimestre de 2012

	Nombre de ventes résidentielles réalisées à un prix supérieur ou égal à 500 000 \$	Variation des ventes de plus de 500 000 \$	Variation de l'ensemble des ventes	Prix médian de l'unifamiliale
Province	999	+ 12 %	- 6 %	217 000 \$
Capitale-Nationale	57	+ 78 %	- 16 %	231 500 \$
Montréal	594	+ 6 %	- 13 %	385 000 \$
Laval	52	+ 37 %	- 9 %	286 000 \$
Laurentides	75	+ 23 %	+ 2 %	215 000 \$
Montérégie	140	+ 12 %	- 3 %	234 900 \$
Autres régions administratives	81	+ 5 %	- 3 %	sans objet

Source : FCIQ par Centris®

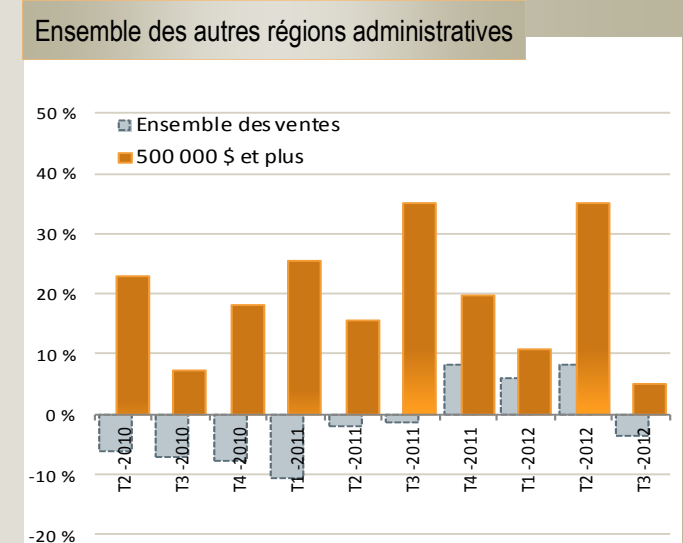
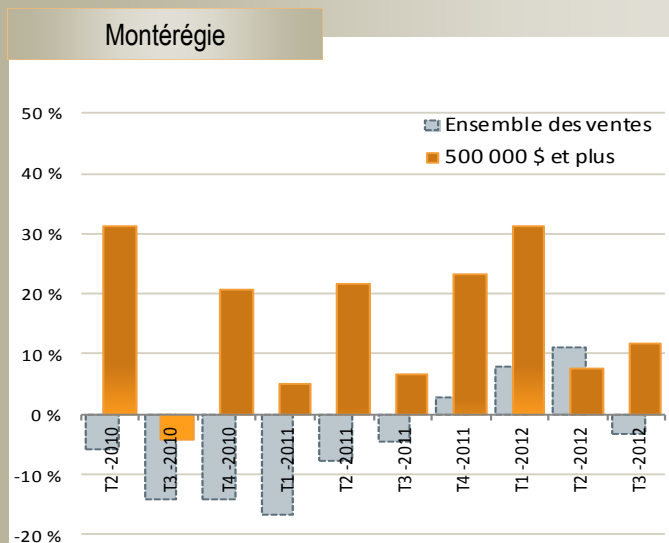
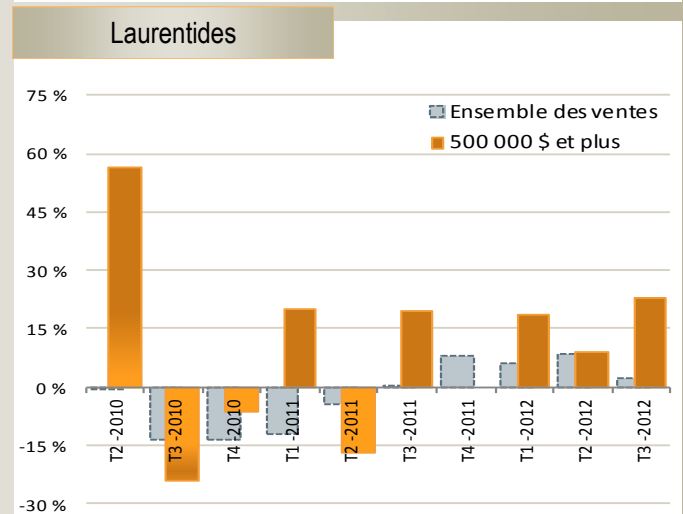
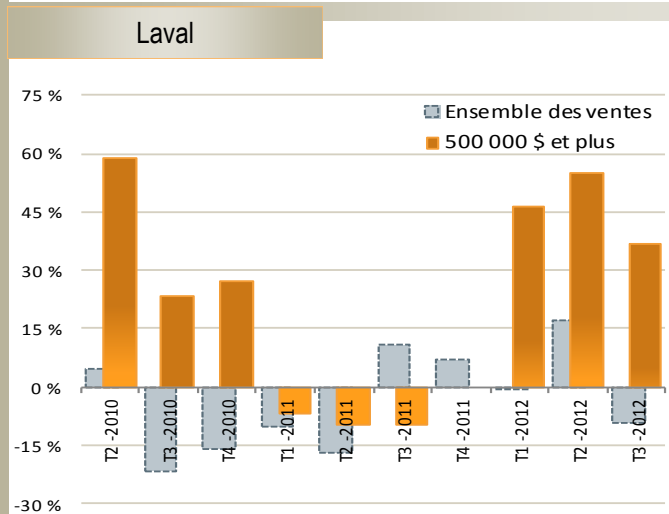
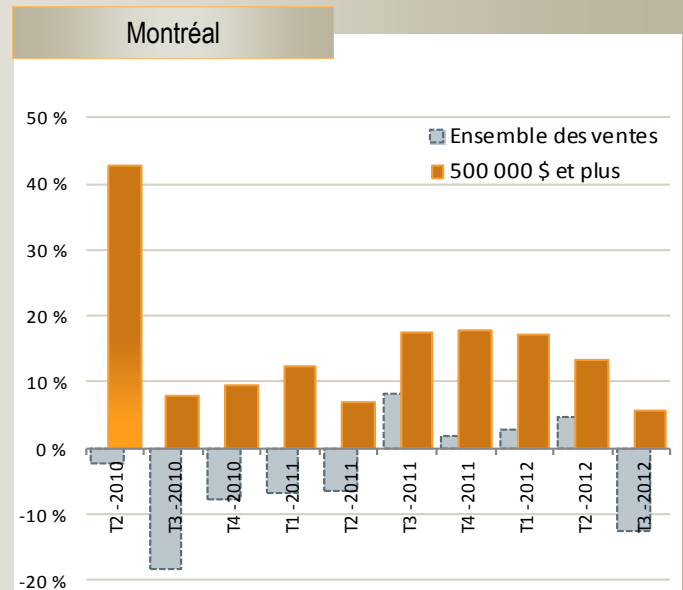
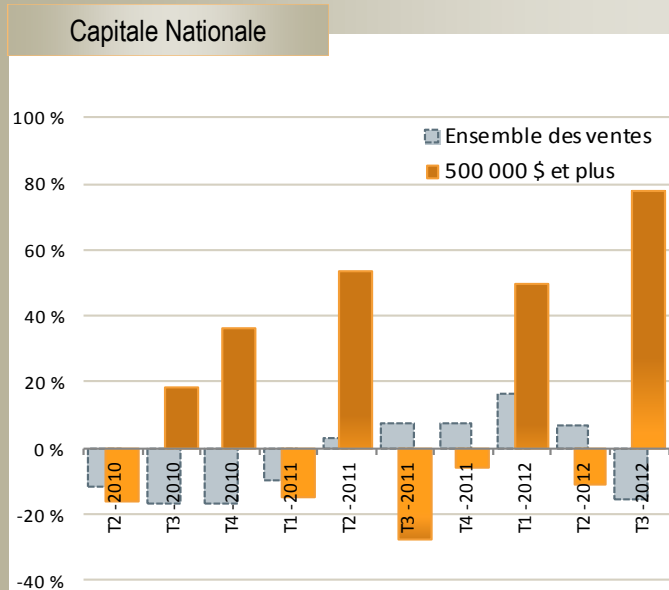
Dans chacune des régions du tableau 1, les hausses de ventes de propriétés de plus de 500 000 \$ ont été observées depuis au moins quatre trimestres, sauf dans la région administrative de la Capitale-Nationale où certaines baisses de ventes ont été observées durant la dernière année. Le graphique 3 présente la variation des ventes pour les propriétés de 500 000 \$ et plus au cours des deux dernières années.

Au troisième trimestre de 2012, les propriétés vendues à un prix égal ou supérieur à 500 000 \$ ont affiché des hausses dans chacune des régions administratives observées, soient celles de la Capitale-Nationale, de la Montérégie, des Laurentides, de Laval et de Montréal.

¹ Les régions administratives sont définies par le ministère des Affaires municipales, Régions et Occupation du territoire.

² Se référer à l'encadré orange.

Graphique 3 : Variations trimestrielles des ventes résidentielles par région administrative



Des conditions de marché à l'avantage des acheteurs

En général, on note depuis le printemps de 2010 un assouplissement des conditions de marché³ dans la vaste majorité des régions de la province. L'inventaire des propriétés plus luxueuses est habituellement plus long à écouler en raison d'un bassin d'acheteurs potentiels plus restreint. Géographiquement, certaines régions administratives ont affiché des resserrements pour les propriétés de 500 000 \$ et plus. Bien qu'elles avantagent fortement les acheteurs, les conditions de marché de l'unifamiliale de 500 000 \$ et plus se sont resserrées dans les régions de la Capitale-Nationale, de Laval et des Laurentides, alors que les conditions de marché pour l'unifamiliale, toutes gammes de prix confondues, ont affiché des assouplissements. Le tableau 2 fait état des conditions de marché dans les régions administratives observées.

L'inventaire des propriétés plus luxueuses est habituellement plus long à écouler en raison d'un bassin d'acheteurs potentiels plus restreint.

Tableau 2 : Conditions de marché pour l'ensemble des propriétés et pour les propriétés de 500 000 \$ et plus – octobre 2012

		Écoulement (en mois)	Conditions du marché	Variation 3 mois
Capitale-Nationale (unifamiliale)	Ensemble des propriétés	7,6	Vendeur	↗
	Propriétés de 500 000 \$ et plus	20,5	Acheteur	↘
Montréal (unifamiliale)	Ensemble des propriétés	6,2	Vendeur	↗
	Propriétés de 500 000 \$ et plus	9,3	Équilibré	↗
Montréal (copropriété)	Ensemble des propriétés	8,7	Équilibré	↗
	Propriétés de 500 000 \$ et plus	12,6	Acheteur	↗
Laval (unifamiliale)	Ensemble des propriétés	5,9	Vendeur	↗
	Propriétés de 500 000 \$ et plus	15,9	Acheteur	↘
Laurentides (unifamiliale)	Ensemble des propriétés	12,8	Acheteur	↗
	Propriétés de 500 000 \$ et plus	42,4	Acheteur	↘
Montérégie (unifamiliale)	Ensemble des propriétés	9,3	Équilibré	↗
	Propriétés de 500 000 \$ et plus	23,6	Acheteur	↗

Source : FCIQ par Centreis®

Les ventes de 500 000 \$ et plus à travers la province

Au Québec, 3 730 propriétés résidentielles ont été vendues à un prix égal ou supérieur à 500 000 \$ depuis janvier 2012, soit une propriété sur 17. Les tableaux suivants présentent les proportions de propriétés qui ont été vendues à un prix de 500 000 \$ et plus⁴ par municipalités régionales de comté (MRC), villes ou arrondissements⁵.

Au Québec, 3 730 propriétés résidentielles ont été vendues à un prix égal ou supérieur à 500 000 \$ depuis janvier 2012, soit une propriété sur 17.

³ Les conditions de marché sont basées sur l'écoulement de l'inventaire. Lorsque l'écoulement de l'inventaire se situe entre 8 et 10 mois, le marché est équilibré, c'est-à-dire qu'il ne favorise ni l'acheteur, ni le vendeur. Dans un tel contexte, la croissance des prix devrait s'approcher de la croissance du pouvoir d'achat des consommateurs. Lorsque l'écoulement de l'inventaire est inférieur à 8 mois, le marché est favorable aux vendeurs. Dans un tel contexte, la croissance des prix est normalement supérieure à la croissance du pouvoir d'achat des consommateurs. Lorsque l'écoulement de l'inventaire est supérieur à 10 mois, le marché est favorable aux acheteurs. Dans un tel contexte, la croissance des prix est normalement inférieure à la croissance du pouvoir d'achat des consommateurs.

⁴ Seuls les MRC, villes et arrondissements ayant conclu un minimum de 10 transactions de 500 000 \$ ont été retenues pour ce tableau.

⁵ Selon le nombre de transactions.

Tableau 3 : Proportion des unifamiliales vendues à un prix supérieur à 500 000 \$ – janvier à octobre 2012

Secteur	Nombre	%	Secteur	Nombre	%
Hampstead (Montréal)	36	100 %	Duvernay (Laval)	31	11 %
Outremont (Montréal)	47	100 %	Memphrémagog (Estrie)	48	10 %
Westmount (Montréal)	126	100 %	Thérèse-De Blainville (Laurentides)	139	10 %
Mont-Royal (Montréal)	111	96 %	Dorval (Montréal)	10	9 %
Île-des-Sœurs (Montréal)	63	94 %	Vieux-Longueuil (Montérégie)	40	8 %
Le Plateau-Mont-Royal (Montréal)	48	83 %	Les Pays-d'en-Haut (Laurentides)	50	8 %
Montréal-Ouest (Montréal)	29	81 %	Pointe-Claire (Montréal)	21	8 %
Baie-D'Urfé (Montréal)	25	69 %	Pierrefonds-Roxboro (Montréal)	30	6 %
Côte-des-Neiges-Notre-Dame-de-Grâce (Montréal)	107	68 %	Vimont (Laval)	12	6 %
Senneville (Montréal)	11	65 %	Brome-Missisquoi (Montérégie)	29	6 %
Ville-Marie (Montréal)	19	61 %	Chomedey (Laval)	25	5 %
Saint-Lambert (Montérégie)	49	48 %	Les Collines-de-l'Outaouais (Outaouais)	27	5 %
Côte-Saint-Luc (Montréal)	40	44 %	Auteuil (Laval)	14	5 %
Saint-Laurent (Montréal)	110	43 %	La Vallée-du-Richelieu (Montérégie)	55	5 %
Beaconsfield (Montréal)	84	41 %	Les Laurentides (Laurentides)	27	5 %
Kirkland (Montréal)	69	36 %	Vaudreuil-Soulanges (Montérégie)	83	5 %
Ahuntsic-Cartierville (Montréal)	69	35 %	Roussillon (Montérégie)	70	5 %
Saint-Léonard (Montréal)	11	27 %	Les Rivières (Capitale-Nationale)	14	4 %
Rosemont-La Petite-Patrie (Montréal)	16	24 %	La Jacques-Cartier (Capitale-Nationale)	20	4 %
L'Île-Bizard-Sainte-Geneviève (Montréal)	28	23 %	Fabreville (Laval)	14	3 %
Boucherville (Montérégie)	55	21 %	Lévis (Chaudière-Appalaches)	20	3 %
Le Sud-Ouest (Montréal)	16	20 %	Rivière-des-Prairies-Pointe-aux-Trembles (Montréal)	14	3 %
Sainte-Dorothée (Laval)	52	16 %	Marguerite-D'Youville (Montérégie)	14	3 %
Sainte-Foy/Sillery/Cap-Rouge (Capitale-Nationale)	75	16 %	Les Moulins (Lanaudière)	33	2 %
Anjou (Montréal)	14	15 %	Ville de Gatineau (Outaouais)	44	2 %
Saint-Augustin-de-Desmaures (Capitale-Nationale)	16	14 %	Saint-Hubert (Montérégie)	10	2 %
Saint-Bruno-de-Montarville (Montérégie)	25	14 %	Ville de Sherbrooke (Estrie)	13	2 %
Brossard (Montérégie)	68	13 %	Le Haut-Richelieu (Montérégie)	14	1 %
Dollard-des-Ormeaux (Montréal)	36	12 %	La Rivière-du-Nord (Laurentides)	14	1 %

Source : FCIQ par Centris®

Tableau 4 : Proportion des copropriétés vendues à un prix supérieur à 500 000 \$ – janvier à octobre 2012

Secteur	Nombre	%	Secteur	Nombre	%
Westmount (Montréal)	36	64 %	Le Plateau-Mont-Royal (Montréal)	67	9 %
Outremont (Montréal)	41	32 %	Les Laurentides (Laurentides)	11	8 %
Ville-Marie (Montréal)	180	20 %	Le Sud-Ouest (Montréal)	22	4 %
Côte-des-Neiges-Notre-Dame-de-Grâce (Montréal)	63	16 %	La Cité-Limoilou (Capitale-Nationale)	16	4 %
Île-des-Sœurs (Montréal)	68	15 %	Rosemont-La Petite-Patrie (Montréal)	17	3 %
Côte-Saint-Luc (Montréal)	12	12 %			

Source : FCIQ par Centris®

Tableau 5 : Proportion des plex vendus à un prix supérieur à 500 000 \$ – janvier à octobre 2012

Secteur	Nombre	%	Secteur	Nombre	%
Saint-Léonard (Montréal)	81	91 %	Anjou (Montréal)	13	23 %
Le Plateau-Mont-Royal (Montréal)	95	86 %	LaSalle (Montréal)	37	21 %
Côte-des-Neiges–Notre-Dame-de-Grâce (Montréal)	95	57 %	Villeray–Saint-Michel–Parc-Extension (Montréal)	55	20 %
Saint-Laurent (Montréal)	33	48 %	Le Sud-Ouest (Montréal)	32	17 %
Rosemont–La Petite-Patrie (Montréal)	125	44 %	Verdun (Montréal)	20	15 %
Ahuntsic-Cartierville (Montréal)	93	41 %	Mercier–Hochelaga-Maisonneuve (Montréal)	45	14 %
Ville-Marie (Montréal)	20	36 %	Vieux-Longueuil (Montréal)	16	11 %
Chomedey (Laval)	21	27 %	Montréal-Nord (Montréal)	13	8 %
Rivière-des-Prairies–Pointe-aux-Trembles (Montréal)	47	23 %			

Source : FCIQ par Centreis®

Comme le démontrent les tableaux 3, 4 et 5, les propriétés vendues à un prix de 500 000 \$ et plus sont surtout concentrées dans les grands centres urbains de la province. Avec la pression à la hausse qui s'exerce sur le prix des propriétés, plusieurs propriétés qui se vendent à un prix inférieur à un demi-million de dollar aujourd'hui traverseront le seuil des 500 000 \$ dans les années à venir. On peut donc s'attendre à ce que l'analyse des statistiques de ventes de propriétés de 500 000 \$ et plus s'étende prochainement à d'autres régions de la province, telles que les MRC de Portneuf, Matawinie, La Haute-Yamaska, Papineau, Rimouski-Neigette, La Côte-de-Beaupré, La Vallée-de-l'Or et Joliette, et les arrondissements de Hull, Aylmer et Lachine.

Avec la pression à la hausse qui s'exerce sur le prix des propriétés, plusieurs propriétés qui se vendent à un prix inférieur à un demi-million de dollar aujourd'hui traverseront le seuil des 500 000 \$ dans les années à venir.

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@fciq.ca

© 2012 Fédération des chambres immobilières du Québec. Tous droits réservés.