



## DE PLUS EN PLUS DE PROPRIÉTÉS SE VENDENT AU-DESSUS DU PRIX DEMANDÉ

La surenchère est en hausse depuis un an dans toutes les régions métropolitaines de la province et, sans surprise, ce sont dans les régions où le nombre de mois d'inventaire est le plus bas que ce phénomène est le plus répandu.

Le marché immobilier résidentiel québécois est présentement sur une belle lancée. Au cours des douze derniers mois (de mai 2017 à avril 2018), le nombre de reventes a crû de 7 %, tandis que l'offre de propriétés à vendre (inscriptions en vigueur) a reculé de 9 %.

Dans toutes les régions métropolitaines de recensement (RMR), sans exception, le nombre de mois d'inventaire a diminué<sup>1</sup>, ce qui témoigne de conditions du marché qui se sont resserrées depuis un an<sup>2</sup> (voir tableau 1).

Dans ce contexte, on observe normalement une pression accrue (à la hausse) sur les prix de vente, surtout lorsque les vendeurs ont le gros bout du bâton lors des négociations. Cela s'accompagne souvent d'offres multiples plus fréquentes. Ces situations d'offres multiples sur une même propriété ne sont toutefois pas recensées. En revanche, nous pouvons facilement observer les cas où la vente a été réalisée à un prix supérieur au prix demandé. C'est cette dernière définition que nous retenons ici pour parler d'un phénomène de « surenchère ».

Dans toutes les régions métropolitaines de recensement (RMR), sans exception, le nombre de mois d'inventaire a diminué, ce qui témoigne de conditions du marché qui se sont resserrées depuis un an.

<sup>1</sup> Le nombre de mois d'inventaire est le nombre de mois nécessaires pour écouler tout l'inventaire de propriétés à vendre, calculé selon le rythme des ventes des 12 derniers mois. Il est obtenu en divisant l'inventaire par la moyenne des ventes des 12 derniers mois. Lorsque le nombre de mois d'inventaire se situe entre 8 et 10, le marché est équilibré, c'est-à-dire qu'il ne favorise ni l'acheteur, ni le vendeur. Lorsque le nombre de mois d'inventaire est inférieur à 8, le marché est favorable aux vendeurs et lorsque qu'il est supérieur à 10, le marché est favorable aux acheteurs.

<sup>2</sup> Par exemple, dans la région de Montréal, le marché avantage maintenant nettement les vendeurs, tandis que les marchés de Gatineau et de Trois-Rivières se sont rééquilibrés.

Tableau 1 : Statistiques résidentielles selon la région métropolitaine de recensement

De mai 2017 à avril 2018

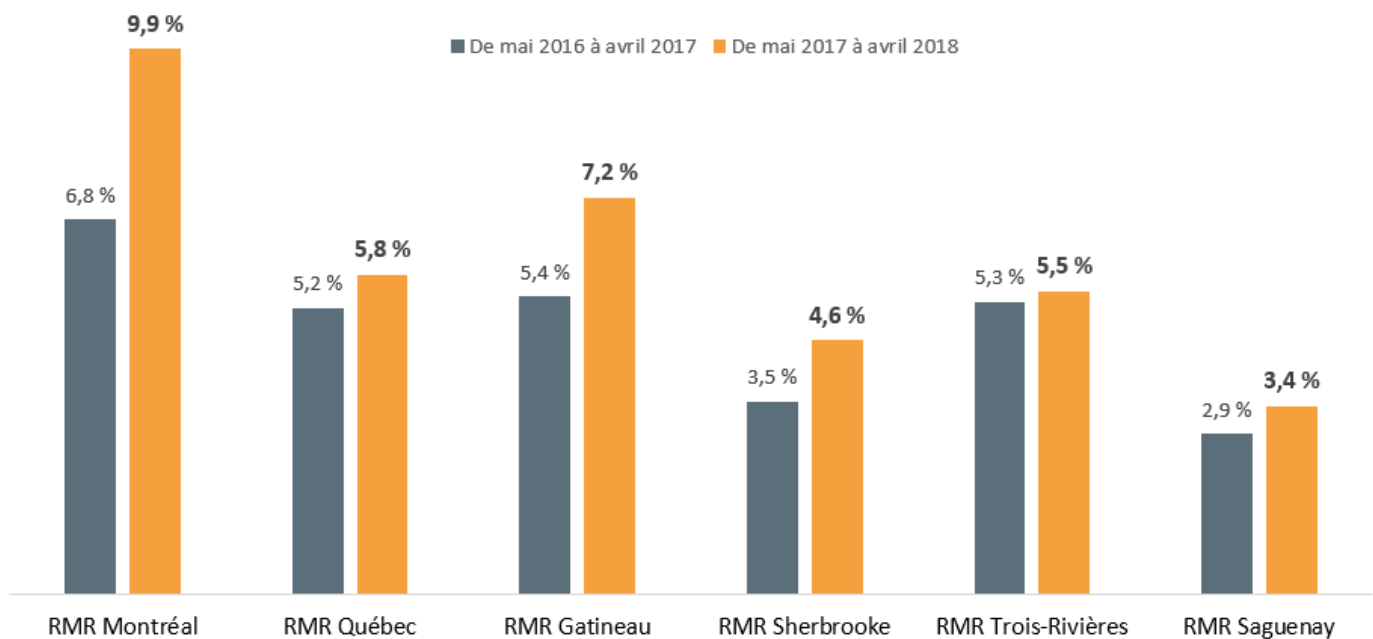
	Ventes		Inscriptions en vigueur		Nombre de mois d'inventaire		Conditions du marché
		Variation*		Variation*		Variation*	
<b>Province de Québec</b>	<b>84 317</b>	<b>7 %</b>	<b>68 502</b>	<b>-9 %</b>	<b>9,7</b>	<b>-1,7</b>	<b>Équilibré</b>
RMR Montréal	45 677	9 %	25 853	-15 %	6,8	-1,9	Vendeur
RMR Québec	7 045	5 %	7 625	-1 %	13,0	-0,8	Acheteur
RMR Gatineau	4 196	2 %	2 960	-12 %	8,5	-1,3	Équilibré
RMR Sherbrooke	1 758	-2 %	1 673	-12 %	11,4	-1,4	Acheteur
RMR Trois-Rivières	1 125	4 %	825	-7 %	8,8	-1,0	Équilibré
RMR Saguenay	1 111	4 %	1 519	2 %	16,4	-0,4	Acheteur

\*Les variations sont calculées par rapport à la période de mai 2016 à avril 2017.

Source : FCIQ par le système Centris®

Le graphique 1 présente la proportion de surenchères par région métropolitaine, toutes catégories de propriétés confondues.

Graphique 1 : Proportion de surenchères selon la région métropolitaine de recensement



Source : FCIQ par le système Centris®

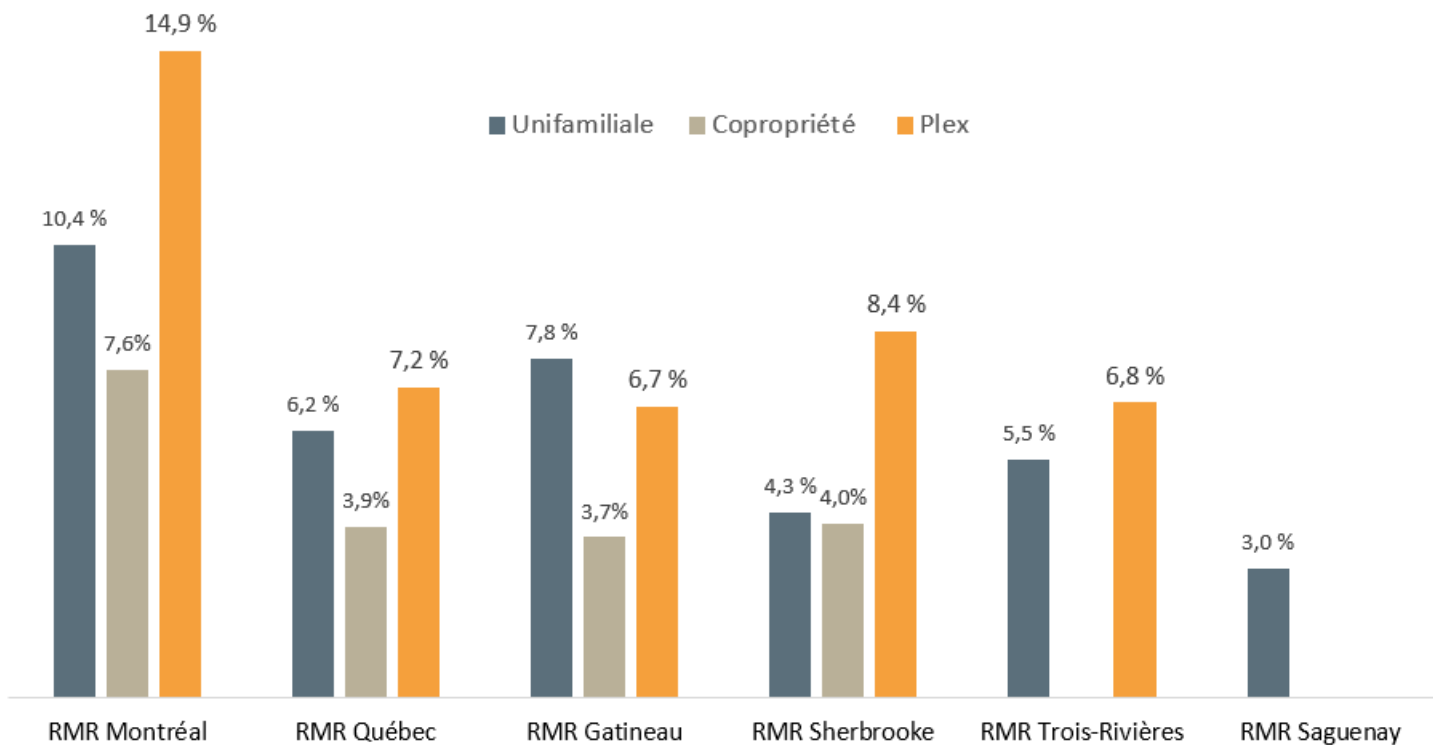
On y remarque d'abord que la surenchère est en hausse depuis un an dans toutes les RMR. Sans surprise, ce sont dans les régions où le nombre de mois d'inventaire est le plus bas que ce phénomène est le plus répandu, soit à Montréal et à Gatineau. Dans la région de Montréal, où le marché est à l'avantage des vendeurs, c'est une propriété sur dix qui s'est vendue plus cher que le prix demandé. Dans la région de Gatineau, cette proportion est de 7,2 %, ce qui correspond à environ une vente sur 14.

Par catégories de propriétés, comme l'illustre le graphique 2, ce sont généralement les plex (petits immeubles locatifs de deux à cinq logements) qui font davantage l'objet de surenchère. C'est notamment le cas dans les RMR de Montréal, de Québec, de Sherbrooke et de Trois-Rivières. La région de Gatineau fait ici exception, les unifamiliales y dominant à ce chapitre. À l'inverse, il y a moins de surenchères dans le segment de la copropriété, où les conditions du marché sont généralement plus détendues.

Dans la région de Montréal, où le marché est à l'avantage des vendeurs, c'est une propriété sur dix qui s'est vendue plus cher que le prix demandé.

Ce sont généralement les plex (petits immeubles locatifs de deux à cinq logements) qui font davantage l'objet de surenchère.

**Graphique 2 : Proportion de surenchères par catégories de propriétés selon la RMR, de mai 2017 à avril 2018**



Source : FCIQ par le système Centris®

## Gros plan sur le cas de Montréal

La situation montréalaise mérite qu'on s'y attarde. Seul marché résolument à l'avantage des vendeurs, comme on l'a vu au tableau 1, c'est dans la RMR de Montréal que la surenchère est plus répandue et que le phénomène a pris le plus d'ampleur au cours de la dernière année.

Le tableau 2 fait état du nombre de mois d'inventaire par catégories de propriétés selon le secteur géographique au sein de la RMR. Rappelons que plus ce nombre de mois est faible, plus les vendeurs sont en position de force lors des négociations. C'est sur l'île de Montréal que les conditions du marché sont les plus serrées, suivie par la Rive-Sud.

**Tableau 2 : Nombre de mois d'inventaire par catégories de propriétés selon le secteur en avril 2018**

	Unifamiliale	Copropriété	Plex
Île de Montréal	4,5	7,3	5,5
Laval	5,8	11,0	9,0
Rive-Nord	7,1	12,3	9,1
Rive-Sud	5,1	9,3	8,5
Vaudreuil-Soulanges	6,6	8,4	9,4
Saint-Jean-sur-Richelieu	6,0	9,6	9,3

Source : FCIQ par le système Centris®

Le tableau 3 présente pour sa part la proportion de ventes réalisées à un prix supérieur au prix demandé par catégories de propriétés, selon les secteurs, municipalités ou arrondissements de la métropole.

Pour l'unifamiliale, soulignons que plusieurs municipalités de l'Ouest de l'île ressortent du lot, par exemple Pointe-Claire (31 %), Kirkland (26 %), Beaconsfield (25 %), Dollard-des-Ormeaux (21 %) et Dorval (20 %), qui affichent des niveaux impressionnants de surenchère. La palme revient toutefois au secteur Rosemont/La Petite-Patrie, où près d'une vente d'unifamiliale sur trois au cours des 12 derniers mois a fait l'objet de surenchère.

Du côté de la copropriété, les proportions de surenchère sont plus faibles, car il y a moins de rareté sur le marché. Qu'à cela ne tienne, des secteurs comme Le Plateau-Mont-Royal, Rosemont/La Petite-Patrie, Villeray/Saint-Michel/Parc Extension, Outremont et Le Sud-Ouest sont dignes de mention, avec des proportions variant de 12 % à 16 %.

Finalement, dans certains secteurs centraux, les plex sont tellement prisés que le prix de vente de plus du quart des transactions conclues dans ce segment a dépassé le prix demandé. C'est ce qui a été observé notamment dans Verdun/île-des-Sœurs, Rosemont/La Petite-Patrie, Le Sud-Ouest et Le Plateau-Mont-Royal.

Pour l'unifamiliale, soulignons que plusieurs municipalités de l'Ouest de l'île ressortent du lot, par exemple Pointe-Claire (31 %), Kirkland (26 %), Beaconsfield (25 %), Dollard-des-Ormeaux (21 %) et Dorval (20 %), qui affichent des niveaux impressionnants de surenchère.

Tableau 3 : Proportion de surenchères par catégories de propriétés selon le secteur

	De mai 2017 à avril 2018		
	Unifamiliale	Copropriété	Plex
<b>Île de Montréal</b>	<b>16 %</b>	<b>10 %</b>	<b>18 %</b>
Ahuntsic-Cartierville	14 %	--	17 %
Beaconsfield	25 %	--	--
Côte-des-Neiges/Notre-Dame-de-Grâce	21 %	8 %	16 %
Dollard-Des Ormeaux	21 %	--	--
Dorval	20 %	--	--
Kirkland	26 %	--	--
Lachine	16 %	--	--
LaSalle	--	--	11 %
Le Plateau-Mont-Royal	--	16 %	26 %
Le Sud-Ouest	21 %	12 %	27 %
Mercier/Hochelaga-Maisonneuve	13 %	10 %	18 %
Mont-Royal	24 %	--	--
Outremont	--	14 %	--
Pierrefonds-Roxboro	16 %	--	--
Pointe-Claire	31 %	--	--
Rivière-des-Prairies/Pointe-aux-Trembles	6 %	--	--
Rosemont/La Petite-Patrie	32 %	16 %	28 %
Saint-Laurent	11 %	5 %	--
Verdun/Île-des-Sœurs	27 %	8 %	28 %
Ville-Marie	--	10 %	--
Villeray/Saint-Michel/Parc-Extension	26 %	14 %	22 %
<b>Laval</b>	<b>9 %</b>	<b>3 %</b>	<b>--</b>
<b>Rive-Nord de Montréal</b>	<b>7 %</b>	<b>5 %</b>	<b>8 %</b>
<b>Rive-Sud de Montréal</b>	<b>11 %</b>	<b>5 %</b>	<b>7 %</b>
<b>Saint-Jean-sur-Richelieu</b>	<b>7 %</b>	<b>--</b>	<b>--</b>
<b>Vaudreuil-Soulanges</b>	<b>11 %</b>	<b>5 %</b>	<b>--</b>

Source : FCIQ par le système Centris®

## Combien fallait-il déboursier au-dessus du prix demandé?

Dans les cas de surenchère, il est intéressant d'avoir un ordre de grandeur du prix payé comparativement au prix demandé. Nous avons calculé ce montant en dollars et en pourcentage du prix demandé pour chacune des RMR (voir tableau 4). Or, les écarts en pourcentage ne semblent pas si importants d'une région à l'autre : ils varient de 2,5 %, à Gatineau, à 3,7 %, à Québec. Mais bien sûr, en dollars, c'est dans la RMR de Montréal que les écarts sont les plus importants, les acheteurs engagés dans des offres multiples ayant payé en moyenne 15 072 \$ de plus que le prix demandé par les vendeurs. Viennent ensuite les RMR de Québec et de Sherbrooke, avec des primes de 10 030 \$ et de 7 958 \$ respectivement à ce chapitre.

Tableau 4 : Écart moyen entre le prix de vente et le prix affiché pour les cas de surenchère

De mai 2017 à avril 2018

	En pourcentage	En dollars
RMR de Montréal	3,5 %	15 072 \$
RMR de Québec	3,7 %	10 030 \$
RMR de Gatineau	2,5 %	6 466 \$
RMR de Sherbrooke	3,3 %	7 958 \$
RMR de Trois-Rivières	3,0 %	5 398 \$
RMR de Saguenay	2,7 %	5 379 \$

Source : FCIQ par le système Centris®

## La situation va-t-elle perdurer?

Nous allons surveiller étroitement la situation de la surenchère au Québec au cours des prochains mois. En dépit d'un excellent début d'année et de [prévisions](#) optimistes pour 2018, il est peu probable à notre avis que ce phénomène prenne de l'ampleur à court terme. Du côté de la demande, la remontée des taux d'intérêt va refroidir graduellement, quoique légèrement, les ardeurs des acheteurs. Du côté de l'offre, les nouveaux vendeurs dans les quartiers chauds risquent de s'adapter à cette réalité en demandant des prix plus élevés. Aussi, à moyen et à long terme, l'offre de nouvelles propriétés peut s'ajuster par une hausse des mises en chantier. Néanmoins, dans les quartiers centraux, ce sont surtout des projets de copropriétés qui verront le jour. Les nouvelles unifamiliales et les nouveaux plex demeureront une denrée rare, ce qui maintiendra une certaine pression sur les prix.