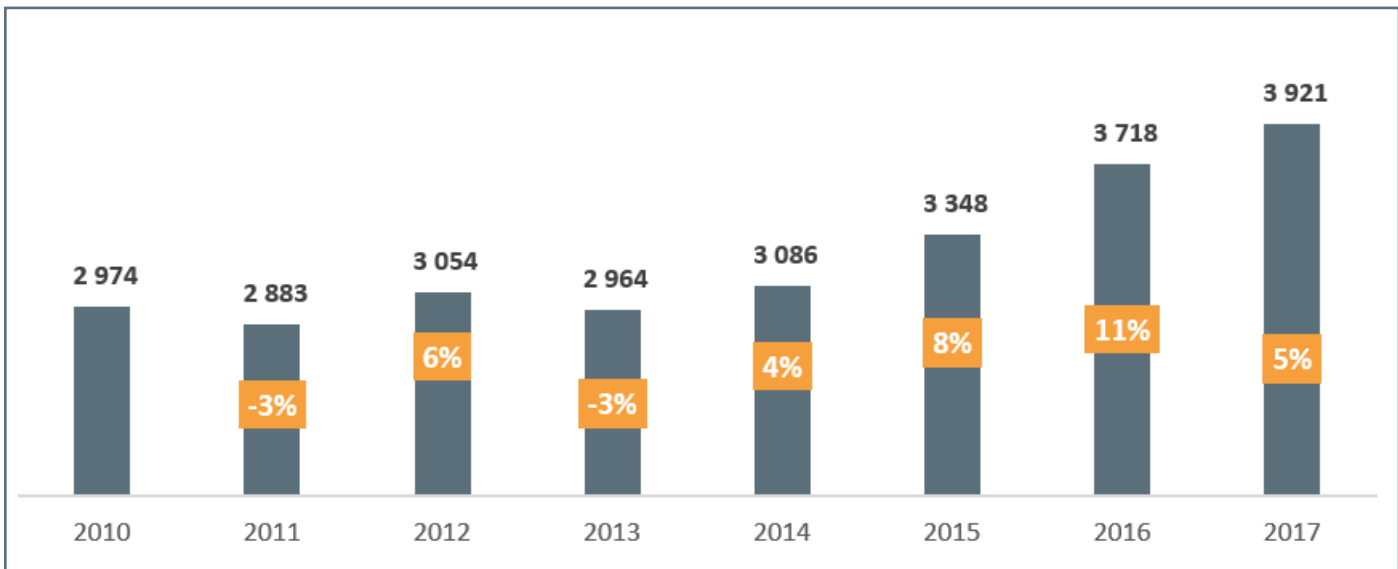




## L'ANNÉE 2017, UN RECORD DE VENTES DE PROPRIÉTÉS DE VILLÉGIATURE AU QUÉBEC

Selon la base de données Centris®, la FCIQ estime que 3 921 propriétés de villégiature ont été vendues en 2017 dans l'ensemble des villes sélectionnées de six régions administratives de la province. Il s'agit d'une hausse de 5 % par rapport à 2016, d'une quatrième augmentation annuelle consécutive et d'un nouveau record de ventes à ce chapitre.

**Graphique 1 : Évolution des ventes de propriétés de villégiature au Québec\***



Source : FCIQ par le système Centris®

Par catégories de propriétés, ce sont 3 354 unifamiliales et 567 copropriétés de villégiature qui ont changé de mains l'an dernier, ce qui représente des croissances de ventes de 3 % et de 25 %, respectivement.

### Qu'est-ce qu'une propriété de villégiature?

Notre définition d'une propriété de villégiature est celle d'une maison unifamiliale ou d'une copropriété comportant certaines caractéristiques de villégiature, comme la proximité d'un centre de ski, d'un lac, d'attraits de la nature, etc. Ces propriétés sont habitables à l'année et situées à l'extérieur des centres urbains. Le fait que le propriétaire y réside de manière permanente ou qu'il l'utilise comme résidence secondaire n'intervient pas dans notre définition.

Le territoire étudié par la FCIQ se limite aux régions administratives des Laurentides, de Lanaudière, de l'Outaouais, de la Montérégie, de l'Estrie et de la Capitale-Nationale, desquelles les centres urbains ont été retirés (par exemple, les Basses-Laurentides, la Rive-Sud de Montréal, les villes de Québec, Sherbrooke et Gatineau, etc.).

Nous désignons les propriétés de ces mêmes territoires qui ne répondent pas aux critères cités ci-dessus, et donc qui n'offrent pas d'attraits de villégiature, par le terme « propriétés courantes ».

Le nombre de propriétés courantes sur le même territoire a aussi augmenté, avec 9 016 ventes, mais de manière moins prononcée, de 2 % seulement.

### Hausse des ventes dans trois régions

Les marchés immobiliers des régions de la Capitale-Nationale et des Laurentides ont connu en 2017 une année particulièrement faste en ce qui a trait aux propriétés de villégiature : les ventes y ont bondi de 17 % et de 11 % respectivement. Les propriétés de villégiature en Estrie ont également vu leurs ventes croître de 6 %. Ces trois régions administratives ont enregistré des records de ventes à ce chapitre en 2017.

Du côté de Lanaudière et de l'Outaouais, le nombre de transactions de propriétés de villégiature a diminué en 2017, de 4 % et de 3 % respectivement, après deux années de fortes hausses. Finalement, le marché de la revente de propriétés de villégiature dans la région de la Montérégie a connu une année comparable à la précédente.

Ces trois régions administratives ont enregistré des records de ventes à ce chapitre en 2017.

**Tableau 1 : Évolution des ventes de propriétés de villégiature par région administrative\***

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
<b>Laurentides</b>								
Propriétés courantes	1 652	1 535	1 574	1 638	1 494	1 553	1 699	1 797
		-7 %	3 %	4 %	-9 %	4 %	9 %	6 %
Propriétés de villégiature	1 214	1 173	1 245	1 174	1 289	1 353	1 442	1 607
		-3 %	6 %	-6 %	10 %	5 %	7 %	11 %
<b>Lanaudière</b>								
Propriétés courantes	1 226	1 225	1 230	1 201	1 171	1 276	1 371	1 337
		0 %	0 %	-2 %	-2 %	9 %	7 %	-2 %
Propriétés de villégiature	494	456	488	499	489	537	625	601
		-8 %	7 %	2 %	-2 %	10 %	16 %	-4 %
<b>Montérégie</b>								
Propriétés courantes	2 715	2 552	2 683	2 423	2 443	2 514	2 642	2 721
		-6 %	5 %	-10 %	1 %	3 %	5 %	3 %
Propriétés de villégiature	424	372	361	373	403	433	492	491
		-12 %	-3 %	3 %	8 %	7 %	14 %	0 %
<b>Estrie</b>								
Propriétés courantes	975	1 050	939	963	919	919	1 017	1 024
		8 %	-11 %	3 %	-5 %	0 %	11 %	1 %
Propriétés de villégiature	351	343	403	370	369	410	461	489
		-2 %	17 %	-8 %	0 %	11 %	12 %	6 %
<b>Outaouais</b>								
Propriétés courantes	838	754	736	704	672	691	781	846
		-10 %	-2 %	-4 %	-5 %	3 %	13 %	8 %
Propriétés de villégiature	300	333	324	318	292	367	421	410
		11 %	-3 %	-2 %	-8 %	26 %	15 %	-3 %
<b>Capitale-Nationale</b>								
Propriétés courantes	1 299	1 287	1 318	1 248	1 229	1 164	1 371	1 291
		-1 %	2 %	-5 %	-2 %	-5 %	18 %	-6 %
Propriétés de villégiature	191	206	233	230	244	248	277	323
		8 %	13 %	-1 %	6 %	2 %	12 %	17 %

Source : FCIQ par le système Centris®

## Des prix qui reflètent l'attrait de la villégiature

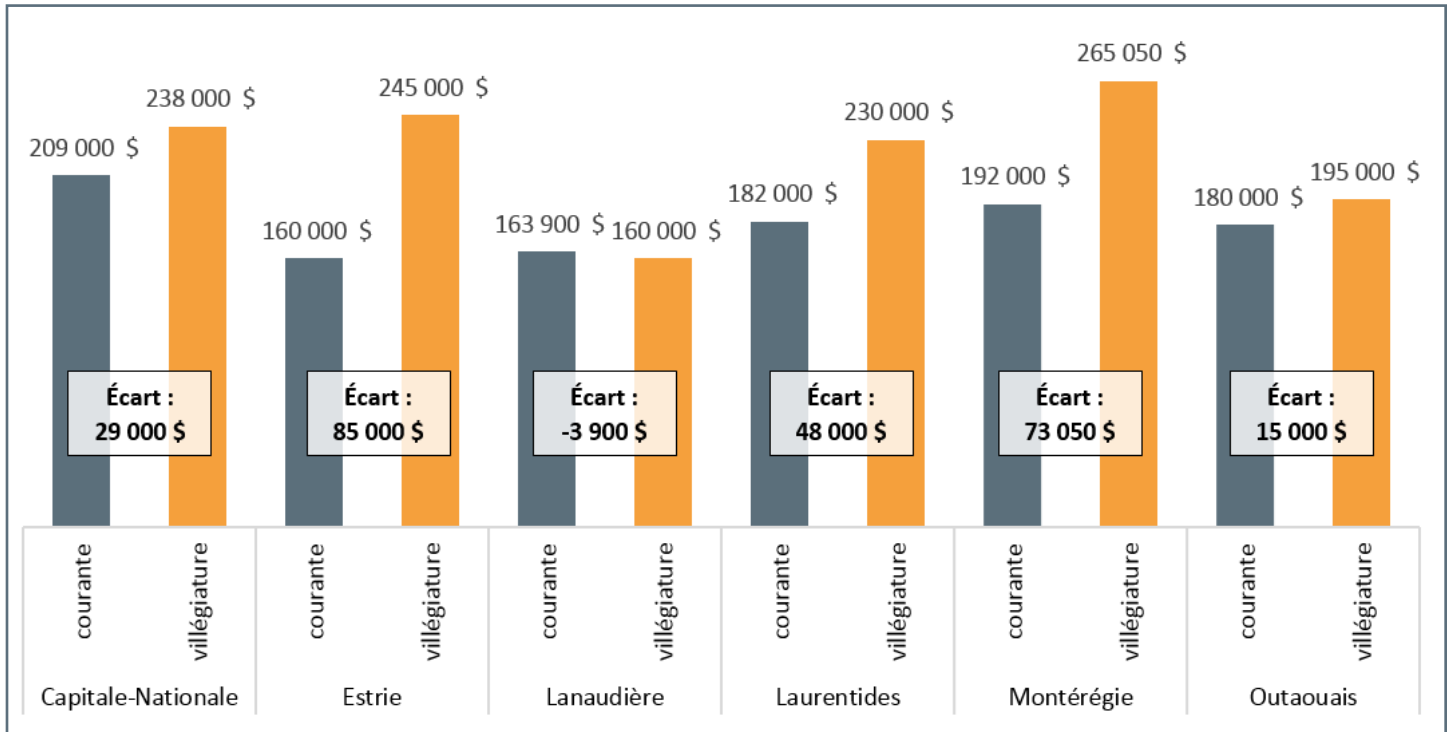
Si l'on compare le prix médian des propriétés de villégiature à celui des propriétés courantes, comme illustré dans le graphique 2, il est évident que les propriétés de villégiature présentent une valeur ajoutée aux yeux des acheteurs. Cela s'explique, notamment, par leur taille plus grande<sup>1</sup>, leur localisation de choix et les activités récréatives qu'elles permettent.

Dans cinq des six régions étudiées, le prix médian des unifamiliales de villégiature est supérieur au prix médian des maisons courantes. La région de Lanaudière est la seule où les propriétés courantes vendues en 2017 ont affiché un prix médian plus élevé, et ce, grâce à un bond de 6 % par rapport à 2016.

Les écarts de prix médians étaient particulièrement importants dans les régions de la Montérégie (73 050 \$) et de l'Estrie (85 000 \$).

<sup>1</sup> Les propriétés de villégiature sont en moyenne légèrement plus grandes que les propriétés courantes, et la taille de leur terrain est aussi, en moyenne, plus grande.

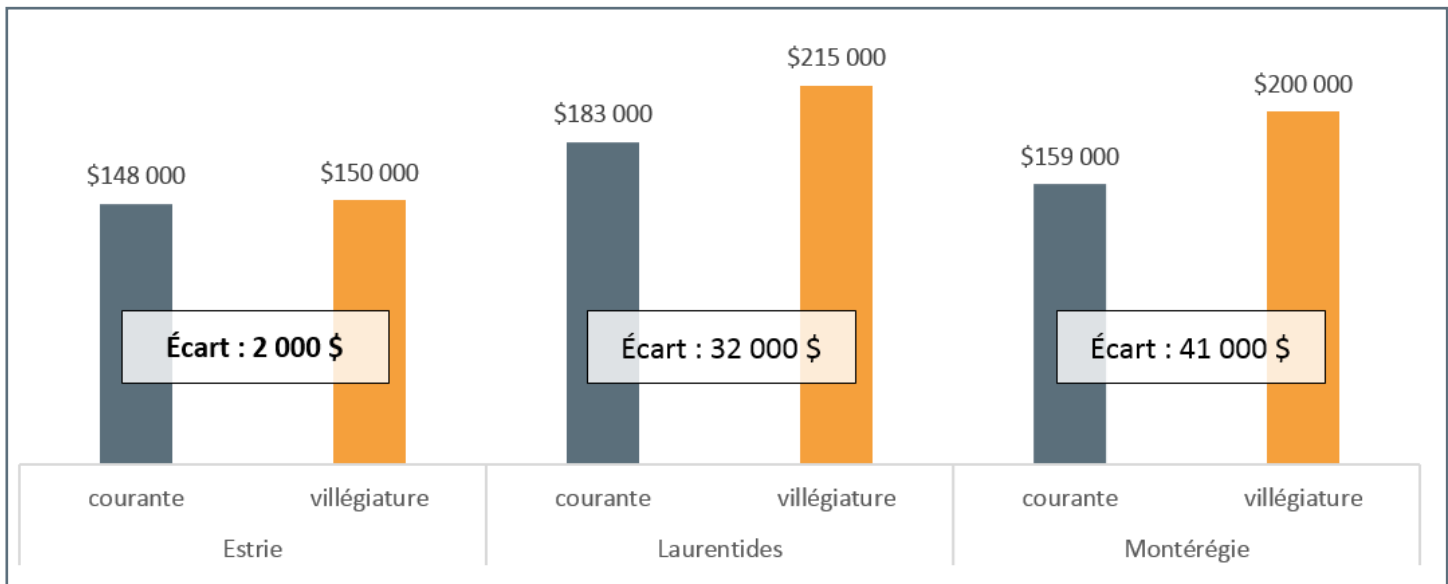
**Graphique 2 : Prix médians des unifamiliales par région administrative\* en 2017**



Source : FCIQ par le système Centris®

Le même constat s'applique au graphique 3 pour les prix médians des copropriétés vendues en 2017 dans les régions de l'Estrie, des Laurentides et de la Montérégie. L'écart est cependant moins prononcé que pour les unifamiliales.

**Graphique 3 : Prix médians des copropriétés par région administrative\* en 2017**



Source : FCIQ par le système Centris®

## Des délais accrus pour trouver preneur

Dans chacune des six régions étudiées, le délai de vente moyen des propriétés de villégiature était supérieur à celui des propriétés courantes, comme le montre le tableau 2. Ce constat va de pair avec des conditions de marchés traditionnellement à l'avantage des acheteurs dans les centres de villégiature<sup>2</sup>.

Ainsi, les unifamiliales possédant des attraits de villégiature ont trouvé preneur en plus de six mois en moyenne dans cinq des six régions administratives étudiées, seul l'Outaouais faisant exception avec un délai de vente moyen de 169 jours. Lanaudière est la région où l'écart entre le délai de vente moyen d'une maison de villégiature et celui d'une maison courante était le plus grand, soit de 62 jours.

**Tableau 2 : Délais de vente moyens (en jours) par région administrative\* en 2017**

	Unifamiliale		Copropriété	
	Propriété courante	Propriété de villégiature	Propriété courante	Propriété de villégiature
Capitale-Nationale	177	215	185	219
Estrie	161	188	192	175
Lanaudière	146	208	**	**
Laurentides	155	193	217	272
Montérégie	153	205	202	300
Outaouais	128	169	**	**

Source : FCIQ par le système Centris®

## Encore de bonnes perspectives pour ce segment de marché

Comme mentionné dans [les prévisions immobilières pour l'année 2018](#), les conditions macroéconomiques sont toutes favorables à l'essor du marché immobilier québécois cette année : les [gains d'emplois](#) sont importants, le taux de chômage est à son niveau plancher, les taux d'intérêt sont historiquement très faibles, la croissance démographique se poursuit et les consommateurs sont très nombreux à croire qu'il s'agit d'un [bon moment pour acheter une propriété](#).

Dans chacune des six régions étudiées, le délai de vente moyen des propriétés de villégiature était supérieur à celui des propriétés courantes.

<sup>2</sup> Nous avançons deux hypothèses pour expliquer les délais de vente accrus et les conditions du marché favorables aux acheteurs dans les centres de villégiature. D'une part, dans le cas des ménages intéressés par des propriétés de villégiature à titre de chalet, de pied-à-terre ou de maison de campagne, le bassin d'acheteurs est plus limité et, d'autre part, les acheteurs sont probablement moins pressés que s'ils magasinaient une résidence principale.

## Trois autres particularités du contexte immobilier sont de bon augure pour la propriété de villégiature.

Premièrement, les acheteurs expérimentés étaient très actifs sur le marché immobilier au cours des dernières années et nous croyons que leur présence sera encore très marquée en 2018. Les acheteurs expérimentés forment un segment important de la clientèle potentielle pour la propriété de villégiature, car nombre d'entre eux font l'acquisition d'une deuxième propriété. Les résultats d'un sondage<sup>3</sup> démontraient d'ailleurs que 13 % des acheteurs expérimentés avaient l'intention d'acquérir une résidence secondaire, un chalet par exemple, au cours des cinq prochaines années. D'autres, notamment de la cohorte des baby-boomers, au moment où leur lien avec le travail s'atténue, troquent leur unifamiliale en banlieue pour une propriété dans un lieu de villégiature.

Deuxièmement, soulignons que le marché immobilier de la région de Montréal va bon train, et que les perspectives du marché de la propriété de villégiature sont donc encore plus favorables pour les régions des Laurentides, de Lanaudière, de la Montérégie et de l'Estrie.

Finalement, le dollar canadien étant toujours avantageux face à d'autres devises, cela amène plusieurs acheteurs étrangers à considérer que la villégiature québécoise est offerte à un prix alléchant.

\* *Six régions administratives observées (Capitale-Nationale, Estrie, Lanaudière, Laurentides, Montérégie, Outaouais), certaines municipalités de milieu urbain ayant été exclues.*

<sup>3</sup> Sondage Web Léger pour la FCIQ, l'APCHQ et le Fonds immobilier FTQ effectué en février 2016 auprès d'un échantillon représentatif de 5 660 Québécois.