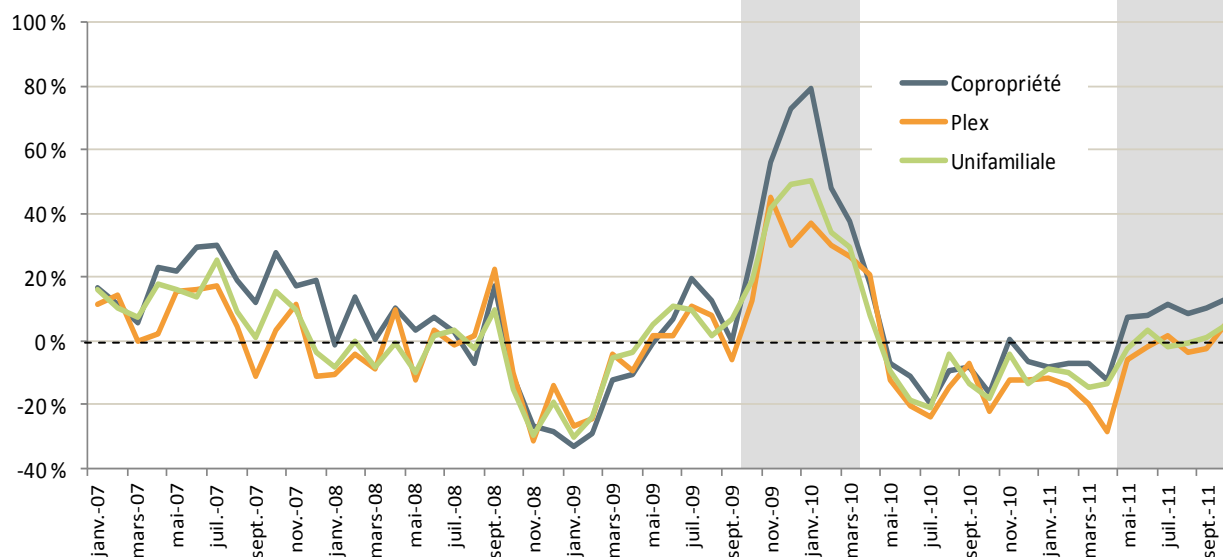


Les ventes de copropriétés sont les plus sensibles aux fluctuations économiques

En juin 2011, les ventes de propriétés ont affiché une première hausse à la suite de treize mois consécutifs de baisse. Par catégorie de propriété, ce sont les copropriétés qui ont été les premières à afficher une augmentation du nombre de ventes. Plus précisément, depuis le mois de mai 2011, les copropriétés n'ont affiché que des hausses des ventes, alors que les unifamiliales et les plex ont continué de présenter des résultats à la baisse ou de flirter avec le statu quo. La copropriété s'était également démarquée après la récession, où elle avait affiché les plus fortes croissances entre les mois d'octobre 2009 et de mars 2010. Les faibles taux hypothécaires et la croissance de l'économie auront donc profité davantage à la copropriété qu'aux autres catégories.

À la lumière d'une étude empirique sur la période de janvier 2001 à septembre 2011, nous avons observé l'impact qu'ont certains facteurs économiques, à court terme, sur les ventes MLS® à l'échelle de la province.

Graphique : Variation annuelle des ventes par catégorie de propriété pour la province



Source : FCIQ par Centris®

C'est d'ailleurs ce que nos recherches révèlent : la copropriété est la catégorie la plus sensible aux fluctuations de la conjoncture économique. À la lumière d'une étude empirique sur la période de janvier 2001 à septembre 2011, nous avons observé l'impact qu'ont certains facteurs économiques, à court terme, sur les ventes MLS® à l'échelle de la province.

Les ventes au Québec sont surtout influencées par l'économie et les taux hypothécaires

Nous constatons que les ventes de propriétés résidentielles au Québec sont surtout influencées par les fluctuations de l'activité économique, les variations des taux d'intérêt, les mises en chantier et le marché de l'emploi. Bien que ces variables se soient toutes avérées significatives, il existe plusieurs autres facteurs pouvant expliquer les fluctuations des ventes qui n'ont pu être mesurés ou tenus en compte pour notre analyse pour diverses raisons. Néanmoins, les variables mentionnées ci-haut expliquent entre 65 et 70 % des variations des ventes résidentielles au Québec.

L'emploi

Chronologiquement, le nombre d'emplois créés ou perdus est le premier facteur qui entraînera un impact sur les ventes MLS®. Nos résultats suggèrent que l'effet d'une hausse ou d'une baisse du nombre d'emplois prend plus d'un an avant de se faire ressentir. L'analyse démontre qu'une augmentation d'un point de pourcentage (pdp) de la croissance du nombre d'emplois à travers la province alimenterait la croissance des ventes d'environ 1,8 pdp, en moyenne, quinze mois plus tard. Plus concrètement, si, pour un mois donné, la croissance de l'emploi s'accélère par rapport au mois précédent, on peut s'attendre à ce que les ventes croissent plus rapidement une quinzaine de mois plus tard. Le long délai est somme toute logique, puisque les nouveaux employés peuvent préférer ou être contraint d'attendre plusieurs mois pour se qualifier pour l'achat de leur propriété à la suite d'une nouvelle embauche. Par catégorie, ce sont les plex et les unifamiliales qui sont le plus fortement influencés par les fluctuations de l'emploi. Une accélération de 1 pdp alimenterait la croissance des ventes de 2,3 pdp pour les plex. En revanche, les mêmes gains d'emplois hausseraient la croissance du nombre de ventes de copropriétés de 1,8 pdp et de 1,9 pdp pour les unifamiliales. L'influence aussi forte de l'emploi sur les ventes de plex peut s'expliquer par le lien qui existe entre l'emploi et le taux d'inoccupation des logements locatifs. Sur une plus longue période, on remarque que l'emploi et le taux d'inoccupation sont très corrélés négativement.

Les constructions neuves

Les mises en chantier contribuent aussi aux fluctuations des ventes, avec des répercussions se concrétisant quelque trois mois plus tard. Bien que certaines transactions de propriétés neuves soient réalisées par l'intermédiaire du réseau MLS®, la majorité d'entre elles sont vendues par les constructeurs. Nos analyses suggèrent qu'à court terme, les mises en chantier représentent une alternative à l'achat d'une propriété existante. Plus précisément, une augmentation de 1 pdp de la croissance des nouvelles constructions sur une base annuelle réduirait la croissance du nombre de ventes d'environ 0,11 pdp quelque trois mois plus tard. Les copropriétés sont les plus sensibles aux variations des statistiques de nouvelles constructions, alors qu'une accélération de la croissance du nombre de mises en chantier conduirait à une baisse de 0,14 pdp de la croissance des ventes, contre 0,11 pdp pour les unifamiliales et 0,10 pdp pour les plex. Il est intéressant de souligner que si, à court terme, une augmentation du nombre de nouvelles constructions représente un substitut à une propriété inscrite sur le réseau MLS®, à long terme, l'effet est plutôt positif, car les mises en chantier alimentent le bassin de propriétés disponibles¹.

Nous constatons que les ventes de propriétés résidentielles au Québec sont surtout influencées par les fluctuations de l'activité économique, les variations des taux d'intérêt, les mises en chantier et le marché de l'emploi. Ces variables expliquent entre 65 et 70 % des variations des ventes résidentielles au Québec.

Nos résultats suggèrent que l'effet d'une hausse ou d'une baisse du nombre d'emplois prend plus d'un an avant de se faire ressentir.

Il est intéressant de souligner que si, à court terme, une augmentation du nombre de nouvelles constructions représente un substitut à une propriété inscrite sur le réseau MLS®, à long terme, l'effet est plutôt positif, car les mises en chantier alimentent le bassin de propriétés disponibles.

¹ Cet effet n'a pas pu être mesuré empiriquement en raison de la courte période sélectionnée pour l'étude.

Les taux hypothécaires

Il n'est pas surprenant d'observer qu'empiriquement, les taux d'intérêt sur les prêts hypothécaires ont un rôle important à jouer dans les fluctuations des ventes. L'effet d'un changement des taux hypothécaires pour les prêts de cinq ans engendrerait un impact sur les ventes MLS® du mois suivant. Pour l'ensemble des ventes résidentielles, une diminution de 1 pdp de la croissance des taux hypothécaires pour un mois donné entraînerait en moyenne une augmentation de près de 0,66 pdp sur la croissance du nombre de ventes conclues le mois suivant. Encore une fois, c'est pour la copropriété que l'impact est le plus important, où une diminution de 1 pdp entraînerait en moyenne une hausse de 0,71 pdp sur la variation des ventes. De plus, l'impact des taux d'intérêt est ressenti sur une période plus longue pour la copropriété, c'est-à-dire qu'une variation des taux qui aurait eu lieu jusqu'à trois mois plus tôt serait ressentie sur la croissance des ventes pour cette catégorie. Les deux autres catégories de propriétés sont aussi sensibles à une fluctuation des taux d'intérêt, mais avec un mois de décalage seulement, et l'impact est plus faible, soit de 0,63 pdp tant pour l'unifamiliale que pour les plex.

L'activité économique

Finalement, le dernier facteur économique qui, selon nos recherches, aurait un impact sur les ventes MLS® est relatif à l'activité économique. Lorsque les consommateurs anticipent une hausse de l'activité économique dans les mois à venir, on peut s'attendre à voir la croissance du nombre de ventes conclues augmenter par rapport au mois précédent. Une hausse du produit intérieur brut (PIB) est à la fois signe de prospérité économique et du coup, augmente la confiance qu'ont les consommateurs envers l'économie. On remarque en effet une corrélation entre les variations de l'indice de confiance des consommateurs et les fluctuations du PIB : l'indice de confiance semble anticiper les hausses et les diminutions du PIB trois mois à l'avance. Plus précisément, supposons que les consommateurs, par ce qu'ils lisent et entendent dans les médias, s'attendent à ce que la croissance du PIB s'accélère, à court terme, on peut anticiper que la croissance des ventes de propriétés résidentielles soit également plus élevée. Encore ici, c'est pour la copropriété que l'impact est le plus fort, où une augmentation de 1 pdp de la croissance du PIB alimenterait de 3,9 pdp la croissance des ventes pour cette catégorie, suivie de près par les plex où l'impact serait de 3,6 pdp. L'unifamiliale est également soumise aux fluctuations du PIB, où une progression de 1 pdp du rythme de la croissance de l'économie accentueraient de 3,2 pdp la hausse des ventes.

Et pourquoi la copropriété plus que les autres?

La copropriété est la catégorie pour laquelle les variations du PIB, des taux d'intérêt et des nouvelles constructions produisent les impacts les plus forts. Ceci peut être expliqué par le fait que la copropriété est très populaire auprès des premiers acheteurs, qui peuvent généralement se permettre d'attendre jusqu'à ce que le moment leur semble le plus approprié pour effectuer leur achat. Il est donc possible que cette flexibilité rende ces acheteurs plus sensibles aux fluctuations de l'économie avant d'entreprendre l'achat d'une propriété. Une incertitude économique ou une récession en vue peut créer un sentiment d'insécurité, tant par rapport à leur actif que par rapport à leurs revenus futurs, et qu'ainsi il vaudrait mieux retarder l'achat et poursuivre en location encore quelque temps. Quant aux

L'impact des taux d'intérêt est ressenti sur une période plus longue pour la copropriété.

Lorsque les consommateurs anticipent une hausse de l'activité économique dans les mois à venir, on peut s'attendre à voir la croissance du nombre de ventes conclues augmenter.

taux d'intérêt sur les prêts hypothécaires, leur forte influence peut s'expliquer par les comportements des acheteurs de copropriétés. Toujours sous l'optique que les acheteurs de cette catégorie sont plutôt nombreux à être des premiers acheteurs, ceux-ci doivent possiblement emprunter à un ratio prêt-valeur plus élevé que les acheteurs plus expérimentés. Ils sont donc plus sensibles aux fluctuations des taux. Finalement, l'effet produit par les nouvelles constructions peut être attribué aux nombreuses unités de copropriétés qui poussent à travers la province. Les mises en chantier créeraient donc plus de compétition à la copropriété qu'aux autres catégories par leur disponibilité accrue : depuis le début des années 2000, les copropriétés ont compté pour le tiers des nouvelles constructions destinées aux propriétaires occupants², alors qu'elles représentent environ le cinquième des ventes réalisées par l'intermédiaire du réseau MLS®.

L'étude empirique a été réalisée avec la base de données MLS® des courtiers immobiliers de la province de Québec. Les fluctuations des ventes de chaque mois entre janvier 2001 et août 2011 ont été analysées pour cette étude, et chaque catégorie de propriété a été traitée de manière individuelle. Ces résultats ne sont pas destinés à prédire les fluctuations futures des ventes MLS®, mais bien à expliquer concrètement l'impact de certains facteurs économiques sur l'activité immobilière. Certains facteurs clés, dont la croissance démographique et l'inoccupation, ont été omis de l'analyse en raison de contraintes liées à la période et à la fréquence de l'étude.

Sous l'optique que les acheteurs de copropriétés sont plutôt nombreux à être des premiers acheteurs, ceux-ci doivent possiblement emprunter à un ratio prêt-valeur plus élevé que les acheteurs plus expérimentés. Ils sont donc plus sensibles aux fluctuations des taux d'intérêt.

² Source : SCHL

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

Paul Cardinal, Directeur

Camille Laberge, Économiste

Paola Rodriguez, Adjointe à la recherche économique

Écrivez-nous à stats@fcig.ca

© 2011 Fédération des chambres immobilières du Québec. Tous droits réservés.