

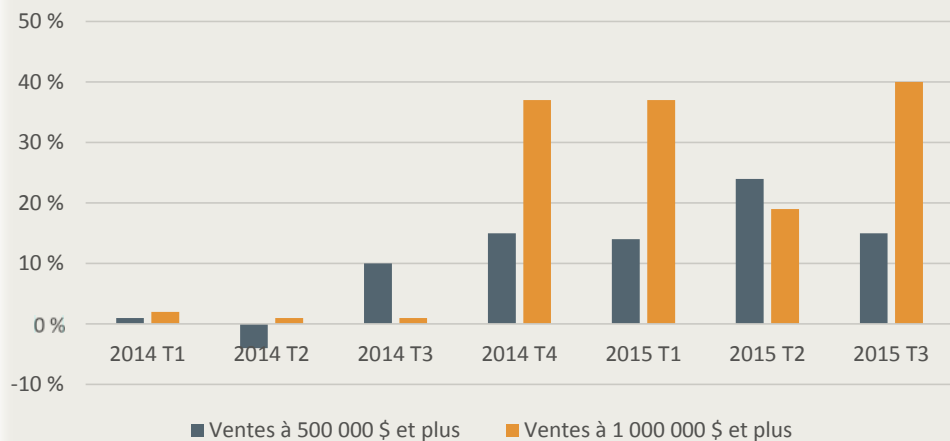
Le marché résidentiel haut de gamme est en pleine effervescence au Québec

Depuis la seconde moitié de 2014, on assiste à un regain de vigueur sur le marché résidentiel haut de gamme, les résultats observés étant largement supérieurs à ceux enregistrés pour l'ensemble du marché de la revente au Québec. La Fédération des chambres immobilières du Québec (FCIQ) a donc analysé les ventes de propriétés luxueuses en se basant sur les transactions réalisées sur le système Centris® des courtiers immobiliers de janvier à octobre 2015.

Au cours des dix premiers mois de l'année, alors que le nombre de transactions résidentielles réalisées de moins de 500 000 \$ affichait une croissance modeste de 4 % dans la province de Québec, les reventes de propriétés de 500 000 \$ et plus enregistraient pour leur part un bond de 16 % par rapport à la même période l'an dernier. Qui plus est, les ventes de propriétés de 1 000 000 \$ et plus étaient en hausse de 31 % comparativement à la même période en 2014.

De janvier à octobre 2015, l'unifamiliale a affiché la hausse (+18 %) la plus marquée du nombre de transactions réalisées à 500 000 \$ et plus parmi les trois catégories de propriétés.

Graphique 1 : Évolution des ventes haut de gamme au Québec



Source : FCIQ par le système Centris®

L'unifamiliale a le vent dans les voiles sur la marché du luxe

De janvier à octobre 2015, l'unifamiliale a affiché la hausse (+18 %) la plus marquée du nombre de transactions réalisées à 500 000 \$ et plus parmi les trois catégories de propriétés. Des augmentations respectives de 20 % et de 23 % ont été enregistrées lors des deux premiers trimestres de l'année, alors qu'une croissance de 13 % a été observée de juillet à septembre. Bien qu'elles soient en forte hausse dans la province, les ventes de maisons unifamiliales de 500 000 \$ et plus ne représentent que 7 % de l'ensemble des transactions enregistrées sur le système Centris® pour cette catégorie en 2015 (voir [tableau 1](#) en annexe).

Hausse des ventes de propriétés de 500 000 \$ et plus dans la région de Québec

Sans surprise, la région administrative de Montréal se classe en tête de liste des ventes de maisons unifamiliales de 500 000 \$ et plus, avec 1 516 transactions, soit un peu plus d'une transaction sur deux sur le marché de l'unifamiliale haut de gamme québécois. Les régions administratives en périphérie de Montréal ont également enregistré un grand nombre de ventes dans cette gamme de prix : on retrouve notamment la Montérégie (608 transactions) en deuxième position, suivie par les Laurentides en troisième position (236 transactions) et par Laval en quatrième position (179 transactions) (voir [tableau 2](#) en annexe). Toutefois, soulignons qu'à l'extérieur de Montréal, ce sont les régions administratives de Chaudière-Appalaches (+41 %) et de la Capitale-Nationale (+18 %) qui ont affiché les plus fortes croissances durant la période de janvier à octobre 2015.

Du côté des transactions d'unifamiliales de 1 000 000 \$ et plus, la vaste majorité des ventes a également été réalisée dans les régions de Montréal (364 transactions) et de la Montérégie (51 transactions), où des hausses d'activité de 17 % et de 34 % ont respectivement été enregistrées.

Zoom sur Montréal

Dans la région administrative de Montréal plus spécifiquement, un bond de 23 % des ventes de propriétés unifamiliales de 500 000 \$ et plus a été enregistré par rapport aux dix premiers mois de 2014. Il est à noter que les transactions réalisées dans cette gamme de prix représentent 35 % de l'ensemble des ventes d'unifamiliales pour cette région. Étant donné que les propriétés sont généralement plus dispendieuses dans la région de Montréal qu'ailleurs au Québec, nous avons donc divisé les ventes des propriétés de 500 000 \$ et plus en gammes de prix plus détaillées (voir [tableau 3](#) en annexe). Nous remarquons une croissance pour chacune des tranches de prix étudiées, de même qu'une hausse particulièrement marquée pour la gamme de 800 000 \$ à 899 999 \$.

En ce qui a trait aux conditions du marché, elles sont équilibrées pour les unifamiliales dans la gamme de prix de 500 000 \$ à 599 999 \$. Sinon, globalement, le marché est à l'avantage des acheteurs pour toutes les gammes de prix supérieures à 600 000 \$. Le nombre de mois d'inventaire a toutefois diminué pour celles-ci depuis le début de 2015.

Géographiquement, les municipalités/arrondissements où le plus de ventes de maisons de 500 000 \$ et plus ont été réalisées de janvier à octobre 2015 sont Ville Mont-Royal (147 transactions), Côte-des-Neiges/Notre-Dame-de-Grâce (138 transactions), Westmount (126 transactions) et Saint-Laurent (122 transactions). Cependant, Verdun (+69 %), Côte-Saint-Luc (+50 %) et Dollard-des-Ormeaux (+49 %) ont enregistré les gains les plus importants en termes de ventes de maisons luxueuses par rapport à la même période l'an dernier (voir [tableau 4](#) en annexe).

Ailleurs au Québec

D'autres municipalités/arrondissements se sont démarqués de par leur activité sur le marché de l'unifamiliale haut de gamme, soit ceux de Brossard (88 transactions), de Sainte-Foy/Sillery/Cap-Rouge (86 transactions), de Blainville (82 transactions) et de Longueuil (78 transactions). Candiac (+51 %), Saint-Lazare (+52 %) et Sainte-Dorothée (+32 %) ont également enregistré de fortes hausses d'activité dans ce segment du marché.

À l'extérieur de Montréal, ce sont les régions administratives de Chaudière-Appalaches (+41 %) et de la Capitale-Nationale (+18 %) qui ont affiché les plus fortes croissances durant la période de janvier à octobre 2015.

Globalement, le marché est à l'avantage des acheteurs pour toutes les gammes de prix supérieures à 600 000 \$. Le nombre de mois d'inventaire a toutefois diminué pour celles-ci depuis le début de 2015.

La copropriété luxueuse n'est pas en reste

Pour ce qui est du marché de la copropriété haut de gamme au Québec, le nombre de transactions de propriétés de 500 000 \$ et plus a jusqu'ici affiché, en 2015, une croissance de 12 % par rapport aux dix premiers mois de 2014 (voir [tableau 5](#) en annexe). Les ventes de copropriétés luxueuses ont notamment gagné beaucoup de terrain au troisième trimestre en enregistrant une hausse de 32 %, soit la plus forte parmi les trois principales catégories de propriétés. D'autre part, les ventes de copropriétés ont compté pour 13 % de l'activité résidentielle sur le marché haut de gamme québécois jusqu'ici en 2015.

Parmi les 619 transactions de copropriétés de 500 000 \$ et plus réalisées de janvier à octobre, la très grande majorité (85 %) l'ont été dans la région administrative de Montréal. Les secteurs centraux de l'île de Montréal sont les plus actifs sur le marché de la copropriété haut de gamme. On dénombre 167 transactions de copropriétés de 500 000 \$ et plus dans le secteur de Ville-Marie (+12 %), ainsi que 69 et 63 ventes de copropriétés luxueuses sur le Plateau Mont-Royal (+11 %) et dans Côte-des-Neiges/Notre-Dame-de-Grâce (+15 %), respectivement (voir [tableau 6](#) en annexe).

Conclusion

Si le rythme actuel des ventes se maintient jusqu'à la fin de 2015, il s'agira d'un record de transactions résidentielles pour les gammes de prix de 500 000 \$ et plus et de 1 000 000 \$ et plus. Qui plus est, il s'agira des plus fortes hausses enregistrées depuis 2010 et 2006, respectivement pour ces deux gammes de prix. L'activité sur le marché résidentiel haut de gamme québécois est donc en pleine effervescence et il sera intéressant de suivre son évolution au cours des prochains mois.

Les ventes de copropriétés luxueuses ont notamment gagné beaucoup de terrain au troisième trimestre en enregistrant une hausse de 32 %, soit la plus forte parmi les trois principales catégories de propriétés.

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@fcicq.ca.

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

Paul Cardinal
Directeur

Camille Laberge
Économiste

Maïka Carrier Roy
Analyste

Écrivez-nous à stats@fcicq.ca

ANNEXE

[Retour au texte](#)

Tableau 1 : Ventes de maisons unifamiliales par gamme de prix au Québec

	Transactions réalisées de janvier à octobre 2015	Variation*	Proportion
Moins de 200 000 \$	17 189	2 %	38 %
200 000 \$ - 299 999 \$	15 918	3 %	35 %
300 000 \$ - 399 999 \$	6 838	8 %	15 %
400 000 \$ - 499 999 \$	2 583	16 %	6 %
500 000 \$ - 599 999 \$	1 158	17 %	3 %
600 000 \$ - 799 999 \$	934	17 %	2 %
800 000 \$ - 999 999 \$	395	14 %	1 %
1 000 000 \$ et plus	493	25 %	1 %
Total	45 508	5 %	100 %

* La variation est calculée par rapport aux mois de janvier à octobre 2014.

Source : FCIQ par le système Centris®

[Retour au texte](#)

Tableau 2 : Ventes de maisons unifamiliales de 500 000 \$ et plus par région administrative

	Janvier à octobre 2015	
		Variation*
Province de Québec	2 980	18 %
Abitibi-Témiscamingue	4	**
Gaspésie/Îles-de-la-Madeleine	1	**
Chaudière-Appalaches	31	41 %
Laval	179	19 %
Lanaudière	73	14 %
Laurentides	236	17 %
Montérégie	608	14 %
Centre-du-Québec	3	**
Bas-Saint-Laurent	4	**
Saguenay/Lac-Saint-Jean	4	**
Capitale-Nationale	167	18 %
Mauricie	10	**
Estrie	70	0 %
Montréal	1 516	23 %
Outaouais	74	3 %

* La variation est calculée par rapport aux mois de janvier à octobre 2014.

** Nombre insuffisant de transactions pour calculer une statistique fiable (<30 ventes).

Source : FCIQ par le système Centris®

[Retour au texte](#)

Tableau 3 : Région administrative de Montréal		Ventes réalisées de janvier à octobre		Variation
		2015	2014	
Unifamiliale	500 000 \$ - 599 999 \$	471	377	25 %
	600 000 \$ - 699 999 \$	255	215	19 %
	700 000 \$ - 799 999 \$	187	149	26 %
	800 000 \$ - 899 999 \$	137	96	43 %
	900 000 \$ - 999 999 \$	102	88	16 %
	1 000 000 \$ et plus	364	311	17 %

Source : FCIQ par le système Centris®

[Retour au texte](#)

Tableau 4 : Ventes résidentielles haut de gamme par municipalité/arrondissement		
Janvier à octobre 2015		
		Variation*
Ville Mont-Royal	147	18 %
Côte-des-Neiges/Notre-Dame-de-Grâce (Montréal)	138	9 %
Westmount	126	7 %
Saint-Laurent (Montréal)	122	13 %
Beaconsfield	108	5 %
Verdun (Montréal)	88	69 %
Brossard	88	28 %
Sainte-Foy/Sillery/Cap-Rouge (Québec)	86	19 %
Blainville	82	26 %
Longueuil	78	22 %
Dollard-des-Ormeaux	76	49 %
Kirkland	70	35 %
Chomedey (Laval)	67	2 %
Saint-Lambert	64	14 %
Boucherville	60	13 %
Candiac	59	51 %
Ahuntsic-Cartierville (Montréal)	59	9 %
Le Plateau Mont-Royal (Montréal)	58	29 %
Côte-Saint-Luc	57	50 %
Memphrémagog	53	29 %
Outremont (Montréal)	52	6 %
Sainte-Dorothée (Laval)	49	32 %
Saint-Bruno-de-Montarville	47	31 %
Gatineau	47	2 %
La Cité-Limoilou (Québec)	45	7 %
Hampstead	43	13 %
Le Sud-Ouest (Montréal)	38	46 %
Pointe-Claire	36	38 %
Saint-Lazare	35	52 %
Pierrefonds-Roxboro	33	10 %
Ville-Marie (Montréal)	32	-16 %

* La variation est calculée par rapport aux mois de janvier à octobre 2014.

Source : FCIQ par le système Centris®

[Retour au texte](#)

Tableau 5 : Ventes de copropriétés par gamme de prix au Québec

	Transactions réalisées de janvier à octobre 2015	Variation*	Proportion
Moins de 200 000 \$	5 182	-1 %	11 %
200 000 \$ - 299 999 \$	4 577	1 %	10 %
300 000 \$ - 399 999 \$	1 815	11 %	4 %
400 000 \$ - 499 999 \$	695	18 %	2 %
500 000 \$ et plus	619	12 %	5 %
Total	12 888	3 %	100 %

* La variation est calculée par rapport aux mois de janvier à octobre 2014.

Source : FCIQ par le système Centris®

[Retour au texte](#)

Tableau 6 : Ventes de copropriétés haut de gamme par municipalité/arrondissement

	Janvier à octobre 2015	
		Variation*
Ville-Marie	167	12 %
Le Plateau Mont-Royal	69	11 %
Côte-des-Neiges/Notre-Dame-de-Grâce	63	15 %
Outremont	48	14 %
Verdun	36	-25 %
Le Sud-Ouest	35	40 %
Westmount	34	70 %

* La variation est calculée par rapport aux mois de janvier à octobre 2014.

Source : FCIQ par le système Centris®