

# Immobilier à Montréal

## Les perspectives du marché immobilier résidentiel

Février 2014

Une publication de Montréal en statistiques  
Division de la planification urbaine  
Direction de l'urbanisme et du développement économique  
Service de la mise en valeur du territoire

Le jeudi 16 janvier 2014 en matinée, se tenait au Centre Mont-Royal la troisième édition de la conférence annuelle de la Fédération des chambres immobilières du Québec (FCIQ) sur les perspectives du marché immobilier résidentiel au Québec. Trois analystes<sup>1</sup> sont venus présenter un bilan et un aperçu des prochaines tendances qui caractérisent les marchés immobiliers provinciaux et métropolitains en 2013 et 2014. Dans le présent document, *Montréal en statistiques* souhaite vous partager l'information transmise lors des présentations.

### Un marché équilibré en 2013

- Le bilan 2013 du marché de la revente confirme le ralentissement. On est passé d'un marché de vendeurs, en 2012, à un marché équilibré (unifamiliales, plex) et d'acheteurs (copropriétés) pour l'ensemble de la région métropolitaine de Montréal, en 2013.

### Conditions du marché

Agglomération de Montréal	Prix médian		Ventes		Conditions du marché	
	en 2013	Prévision 2014	en 2013	Prévision 2014	en 2012	en 2013
Unifamiliales	+ 1 %	Stable	- 8 %	Faible hausse	Vendeur	Équilibré
Plex	+ 2 %	Stable	- 10 %	Faible hausse	Vendeur	Équilibré
Copropriétés	- 1 %	Stable	- 11 %	Faible hausse	Équilibré	Acheteur

Source : FCIQ par le système Centris<sup>®</sup>, 4<sup>e</sup> trimestre 2013 et 4<sup>e</sup> trimestre 2012.

### Les prix demeureront stables en 2014

- Les prix de vente médians étaient relativement stables en 2013 (+2 % pour les unifamiliales et les plex, 0 % pour les condos) et le demeureront en 2014, en tenant compte de la hausse de l'inventaire (soit le nombre d'inscriptions sur Centris<sup>®</sup>) combinée à une hausse modeste du nombre de ventes prévues en 2014. À noter que la hausse de l'inventaire résulte principalement de l'allongement des délais de ventes et non d'une accélération du rythme des mises en vente. À l'échelle provinciale, les délais de vente de 105 jours constituent un sommet des 12 dernières années.

<sup>1</sup> Les thèmes abordés par les présentations étaient les suivants :

- Bilan 2013 du marché de la revente.** L'analyste principal du marché de la FCIQ, Paul Cardinal, a présenté les principaux faits caractérisant le marché de la revente en 2013 avec les données de Centris<sup>®</sup> pour le Québec et ses différentes régions métropolitaines.
- L'environnement économique 2014-2015.** Présentation par l'économiste en chef de la Banque Laurentienne des perspectives économiques à l'échelle nationale et provinciale.
- L'état du marché du condo neuf à Montréal.** Mathieu Cholette du Groupe Altus a présenté les principaux résultats de l'étude trimestrielle du condo neuf dans le Grand Montréal et plus spécifiquement pour le centre-ville de Montréal.
- Perspectives 2014 du marché de la revente.** Cette seconde présentation de Paul Cardinal fait état des projections pour 2014 du marché de la revente et répond à certaines appréhensions véhiculées sur le marché immobilier résidentiel.

## Des perspectives économiques optimistes

- Les indicateurs et projections économiques sont positifs pour 2014 et 2015 tant pour le Canada que pour le Québec. Le PIB devrait croître d'environ 2 % par année. Bien qu'une hausse soit prévue (surtout pour 2015), les taux d'intérêt resteront bas, si l'on se fie au taux directeur et aux obligations d'épargne. Petit bémol, le crédit hypothécaire moyen des ménages canadiens évolue plus rapidement que le PIB moyen par ménage.

## Taux d'intérêt actuel et projeté

Canada	2012	2013	2014	2015
	Taux	Taux	Taux	Taux
Taux directeur	1,00	1,00	1,00	2,00
Obligations sur 2 ans	1,12	1,13	1,25	2,13
Obligations sur 5 ans	1,37	1,95	2,50	3,25
Obligations sur 10 ans	1,82	2,77	3,30	4,00

Source : Recherche économique VMBL.

## Un volume de transactions qui devrait demeurer stable

- Selon les données de la FCIQ sur les intentions d'achat dans le Grand Montréal, le quart des ménages propriétaires prévoit vendre leur propriété au cours des cinq prochaines années et les trois quarts prévoient racheter une autre propriété. Si ces intentions se concrétisent, le volume annuel de transactions demeurera stable pour les prochaines années.

## L'offre répond bien à la demande

- Les projets de condos neufs au centre-ville se portent bien. En effet, la majorité des condos prévus entre 2014 et 2016 sont déjà vendus, ce qui illustre le succès des projets d'envergure au centre-ville, dont ceux avoisinant le Centre Bell. Selon le Groupe Altus, ces données démontrent que l'offre répond bien à la demande spécifique du marché résidentiel du centre-ville. Cependant, une baisse du nombre de nouveaux projets en 2014 permettrait au marché d'absorber les unités actuellement en construction.

## Des mises en chantiers relativement stables

- Dans la région métropolitaine, les mises en chantiers ont clôturé l'année 2013 en baisse de 24 % par rapport à 2012 (SCHL, *Données provisoires sur les mises en chantier dans les centres de 10 000 habitants et plus*, janvier 2014). Selon les prévisions de la SCHL, les mises en chantiers devraient être relativement stables en 2014; une hausse des mises en chantier inférieure à 1% est attendue.

## Un taux d'inoccupation tout près du seuil d'équilibre

- D'ailleurs, toujours selon la SCHL, le taux d'inoccupation des logements locatifs demeure sous les 3 % en 2013 et devrait demeurer stable en 2014 pour la région métropolitaine de Montréal.

## Immobilier à Montréal

### Les perspectives du marché résidentiel

#### Un marché qui ne risque pas la surchauffe

- Selon la FCIQ, le marché montréalais n'est pas en surchauffe. En effet, la hausse importante des prix au cours de la dernière décennie suit le pouvoir d'achat des ménages. Elle est le résultat d'abord de la baisse des taux hypothécaires, puis de la hausse du revenu moyen des ménages. D'ailleurs, la diminution observée du nombre de ventes remonte à l'été 2012 et correspond au dernier resserrement des règles hypothécaires.

#### Le cadre réglementaire canadien est préventif

- Le marché canadien n'a pas à craindre une débâcle «à l'américaine» puisque le cadre réglementaire canadien est plus strict avec l'assurance-prêt hypothécaire obligatoire et la faible présence des prêts de type *subprime* et *near prime*.

#### Un resserrement des règles : un impact plus significatif au Québec

- Enfin, le gouvernement fédéral songe à resserrer à nouveau les règles hypothécaires canadiennes pour calmer le marché à l'échelle nationale, ce qui risque de fragiliser inutilement le marché québécois et montréalais. D'une part, la hausse observée des prix est nettement plus importante dans les régions métropolitaines de l'ouest du pays et en Ontario qu'au Québec. Le resserrement viendrait donc prévenir un risque de surchauffe dont l'échelle est probablement plus locale que nationale. D'autre part, selon la FCIQ, ce sont surtout les premiers acheteurs qui sont affectés lors des changements aux règles hypothécaires. Puisqu'au Québec et à Montréal, la part des premiers acheteurs est plus importante que dans l'Ouest canadien et qu'en Ontario, l'impact d'un resserrement des règles hypothécaires risque d'être plus significatif au Québec. En effet, le Québec et Montréal comptent davantage de ménages locataires que les autres provinces et sont en mode rattrapage en termes d'accession à la propriété depuis de nombreuses années<sup>2</sup>.

#### En résumé

En bref, pour 2014, il faut prévoir une stabilisation des prix de vente, une faible hausse des ventes, un allongement des délais de vente et une baisse dans le nombre de nouveaux projets de condos neufs. Le marché est relativement équilibré. Il n'y a pas de surchauffe ni de risques réels d'une débâcle. Par contre, le resserrement des règles hypothécaires envisagé par le gouvernement fédéral risque de fragiliser inutilement le marché immobilier résidentiel montréalais.

<sup>2</sup> Selon les analystes de la SCHL, depuis 1995, c'est la clientèle formée de jeunes ménages (ceux qui sont âgés de moins de 35 ans) qui a le plus progressé parmi les acheteurs de condos. En 2013, c'est en effet cette clientèle qui arrive au premier rang des acheteurs de condos, et ce malgré leur poids démographique limité (dans l'ensemble des ménages, ils occupent une place moindre que les ménages formés de personnes âgées de 35 à 54 ans et de 55 ans et plus).