

Le bulletin Espace D

 **Desjardins**
Caisse populaire de La Prairie

Des conseils stratégiques pour des épargnants avisés

Deuxième trimestre 2016



POURREZ-VOUS VOUS OFFRIR VOTRE MAISON DE RÊVE EN 2016 ?

Mini-maison, unifamiliale, copropriété, maison de luxe ou bi-générationnelle, l'offre en habitation est vaste et... inégale. Marché tantôt favorable aux vendeurs, tantôt aux acheteurs, les tendances 2016 sont à géométrie variable. Pour y voir plus clair, suivez le guide !

Par Christine Tremblay | Journaliste



UNE SOLUTION HABITATION COMPLÈTE POUR FRANÇOIS



Reeves

ENFIN COPROPRIÉTAIRE

TOUT SOUS UN MÊME TOIT

- Financement hypothécaire vraiment flexible
- Assurance prêt complète et sécurisante
- Assurance habitation adaptée à vos besoins

desjardins.com/maison



Desjardins

Coopérer pour créer l'avenir

**AU QUÉBEC,
LE MARCHÉ DE
LA REVENTE EST
À L'AVANTAGE
DES ACHETEURS.**

« Pour résumer très simplement: au Québec, le marché de la revente est à l'avantage des acheteurs, alors qu'en Ontario l'avantage est aux vendeurs », lance d'entrée de jeu Hélène Bégin, économiste principale chez Desjardins. Les bas taux d'intérêt, l'offre plus forte que la demande et les prix plus justes sont autant d'éléments qui favorisent – encore cette année – les acheteurs expérimentés.

« Après les hausses de prix faramineuses connues à partir de 2000, le marché résidentiel québécois est en ajustement depuis 2012. Nous approchons doucement de conditions plus saines où les vendeurs doivent patienter plus longtemps et s'approcher du juste prix pour conclure une entente. Mais il demeure encore très difficile pour un jeune ménage d'avoir accès à la propriété, partout au Québec », souligne Hélène Bégin.

Selon Mauricio Camargo, directeur de comptes en finances personnelles à la Caisse du complexe Desjardins, si l'achat d'une résidence constitue un bon outil d'épargne, ce n'est plus un bon moyen de faire des bénéfices, comme c'était le cas il y a quelques années. « Pour ceux qui n'ont pas de discipline d'épargne, c'est un bon placement, mais il faut conserver une marge de manœuvre pour les autres projets de vie (voyages, enfants, niveau de vie habituel) et prévoir garder la maison assez longtemps, sinon on risque des pertes. »



Survol des marchés pour les principaux types d'habitations

Maison unifamiliale

- Marché près de l'équilibre : hausse de prix.
- Prix encore élevé : prix moyen au Québec de 270 000\$.
- Le temps de vente plus long, 4 mois en moyenne, rend la négociation plus facile pour les acheteurs (sauf, la RMR¹ de Montréal).
- Grand éventail de choix.
- Maisons usagées plus abordables que les nouvelles constructions.
- Les maisons jumelées ou en rangée perdent un peu de valeur comparativement aux maisons isolées parce qu'elles sont moins distinctives.
- L'emplacement en périphérie peut être plus économique.



Copropriété

- Marché en surplus partout au Québec, beaucoup de choix.
- Temps de vente plus long (moyenne de 5 mois).
- Légère dépréciation du prix en 2016 à prévoir.
- Prix encore élevés (prix moyen de 280 000\$, région de Montréal, et de 230 000\$, région de Québec).
- Prudence avec les achats sur plan en raison des possibles délais de construction dus au marché en surplus.

1. Région métropolitaine de recensement



Maison intergénérationnelle

- Assouplissement de la réglementation dans certaines municipalités.
- Prix de revente légèrement supérieur à celui de l'unifamiliale (15 % en 2013).¹
- Délai de revente plus long que pour l'unifamiliale (20 jours en moyenne).
- Forme d'habitation encore marginale.
- Faible disponibilité sur le marché québécois.

1. Données de la FCIQ, Mot de l'économiste-septembre 2014.

Multi-logement

- Logements neufs plus en demande que les usagés.
- Trop forte croissance de la construction en 2015.
- Taux d'inoccupation en hausse partout au Québec.

Mini-maison

Autosuffisante ou non, sur roues ou sur un terrain, une mini-maison pourrait couvrir une superficie de quelques centaines de pieds carrés.

Actuellement, la grande majorité des municipalités n'admettent pas l'installation de si petites maisons sur leur territoire, principalement en raison de leur faible retour en taxes contre des services aussi importants que ceux qui doivent être fournis aux maisons de format plus standard.

Cela n'empêche pas certaines initiatives de percer sous l'impulsion d'entrepreneurs généraux, qui y voient un marché d'avenir. En effet, il semble que ces maisons n'intéressent pas que les jeunes ménages sans enfants, mais aussi les retraités qui apprécieraient le peu d'entretien nécessaire.

Aussi marginal soit-il, ce phénomène a déjà de fervents adeptes puisque le Festival des mini-maisons de Lantier, dans les Laurentides, tiendra sa 2^e édition en 2016.



**LES VENTES
DE PROPRIÉTÉS
DE LUXE
SUPÉRIEURES À
1 M\$ ONT FAIT
UN SAUT DE
20% EN 2015
AU QUÉBEC.**

Maison de luxe

- Marché en croissance : les ventes de propriétés existantes de 500 000\$ et plus ont augmenté d'environ 15 % tandis que celles supérieures à 1 M\$ ont fait un saut de 20 % en 2015 au Québec.
- Marché équilibré dans le segment des unifamiliales de 500 000\$ à 599 999\$.
- Marché favorable aux acheteurs pour les résidences de plus de 600 000\$.
- La majorité des transactions des résidences de luxe était située sur l'île de Montréal et en périphérie (Montréal, Laurentides et Laval) ainsi que dans la grande région de Québec.
- Le marché des résidences de luxes est par ailleurs particulièrement ciblé par le resserrement des règles hypothécaires par le gouvernement fédéral. En effet, la mise de fond minimale varie désormais en fonction de la valeur de l'emprunt. Toujours fixée à un minimum de 5 % pour un prêt hypothécaire de moins de 500 000\$, elle devra atteindre au moins 10 % pour la partie de l'emprunt excédant ce montant.
- Ce marché représente 8 % du marché résidentiel global de la province en 2015.¹

Propriété de villégiature

Ce qui distingue la propriété de villégiature des autres types d'habitation tient au fait qu'elle doit être habitable à l'année et offrir des attraits de villégiature tels que : une proximité immédiate à des pistes de ski ou à des terrains de golf, des possibilités de navigation nautique ou de baignade, ou encore d'impressionnantes vues panoramiques sur la nature, par exemple.

- Le marché de la revente évolue mieux que celui des propriétés ordinaires depuis 2010.
- Le marché est favorable aux acheteurs dans les secteurs reconnus pour leur forte concentration de propriétés de villégiature (Saint-Sauveur, Mont-Tremblant, Charlevoix, etc.) puisque l'offre est plus grande et qu'il s'agit dans plusieurs cas de résidences secondaires, ce qui intéresse peu de ménages.
- Le prix moyen des propriétés de villégiature est considérablement plus élevé que celui des propriétés ordinaires même s'il n'existe pas de différence significative entre elles.
- Délais de vente moyens sont plus longs.
- Plus d'intérêt de la part des baby-boomers, mais aussi des travailleurs pouvant profiter des améliorations technologiques facilitant le télétravail.

1. Données Centris de la Fédération des chambres immobilières du Québec.