

Marché de la copropriété au Québec : encore en surplus L'ajustement de la construction neuve et des prix se poursuivra

La période d'effervescence du marché de la copropriété a fait place à un contexte plus difficile. Les acheteurs sont plus rares et l'offre continue de croître. Résultat : les marchés du neuf et de l'existant sont tous les deux en situation excédentaire. Une stagnation et même un recul des prix touchent déjà plusieurs agglomérations. Une phase d'ajustement est en cours, mais il faudra compter plus qu'un an ou deux avant d'assister à un retour à des conditions plus saines. Il est essentiel que la construction neuve soit très limitée pour y parvenir, surtout que le marché locatif gagne en popularité.

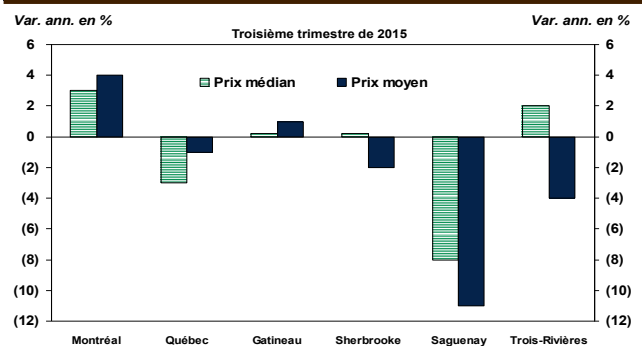
MARCHÉ DE LA REVENTE : LES PRIX VACILLEN

Le vent a tourné il y a trois ans pour le marché des copropriétés au Québec. La situation d'équilibre qui prévalait a rapidement fait place à des surplus pour plusieurs raisons. D'une part, la diminution de la demande des acheteurs, notamment les jeunes ménages, a amorcé un changement de tendance. Le resserrement des règles hypothécaires en juillet 2012, qui a réduit la période d'amortissement maximale de 30 ans à 25 ans pour les prêts dont la mise de fonds est inférieure à 5 %, a commencé à affaiblir la demande de copropriétés. Par la suite, l'augmentation du nombre de copropriétés à vendre sur les marchés du neuf et de l'existant a mis un terme à la période d'effervescence.

Les délais de vente se sont ainsi allongés à environ quatre mois, en moyenne, au Québec, de sorte que la progression des prix moyens s'est rapidement essoufflée (graphique 1). L'épisode de hausses des prix de 5 à 10 % par année a fait place à une stagnation des prix et même à des

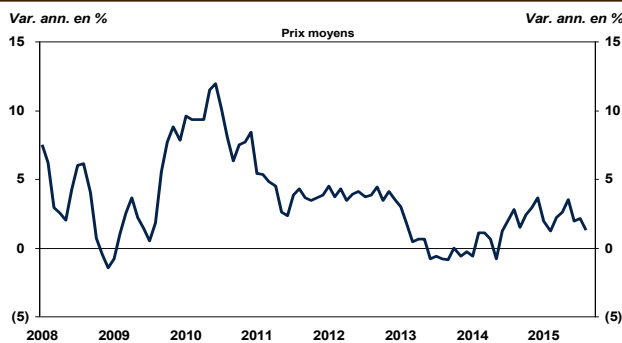
reculs à certains endroits. De légères baisses sont d'ailleurs amorcées à Québec et à Sherbrooke, mais elles sont plus prononcées à Trois-Rivières et à Saguenay (graphique 2). Des hausses modestes caractérisent encore les marchés de Montréal et de Gatineau.

Graphique 2 – Marché de la revente de copropriétés : baisses des prix dans plusieurs RMR



Sources : Fédération des chambres immobilières du Québec par le système Centris® et Desjardins, Études économiques

Graphique 1 – Marché de la revente de copropriétés : les hausses des prix se sont affaiblies au Québec



Sources : Fédération des chambres immobilières du Québec par le système Centris® et Desjardins, Études économiques

L'ATTRAIT A DIMINUÉ POUR PLUSIEURS RAISONS

Ce changement de cap a changé la perception des acheteurs potentiels. L'acquisition d'une copropriété est désormais moins pertinente pour ceux qui prévoient revendre après quelques années. Des délais de vente plus longs, des hausses de prix moins probables et même le risque de revendre un peu en deçà du prix payé pèsent dans la balance. Cependant, les acheteurs de longue date, qui ont bénéficié de l'augmentation rapide des valeurs par le passé, réalisent tout de même un gain en capital lors de la vente de leur copropriété, et ce, même si le prix de celle-ci a diminué un peu récemment.

François Dupuis
Vice-président et économiste en chef

Hélène Bégin
Économiste principale

418-835-2450 ou 1 866 835-8444, poste 2450
Courriel : desjardins.economie@desjardins.com

Par ailleurs, la gestion d'un immeuble en copropriété, qui exige des cotisations au fonds de prévoyance pour exécuter les travaux requis, s'avère parfois déficiente. Selon un sondage récent¹, 41 % des immeubles en copropriété manquent de fonds lorsque vient le temps de réaliser des travaux majeurs. Dans 61 % des cas, une cotisation spéciale unique, qui peut atteindre plusieurs milliers de dollars, est exigée rapidement. La gestion financière des appartements en copropriété comporte son lot d'imprévus et détourne ainsi une partie des acheteurs potentiels vers le marché locatif.

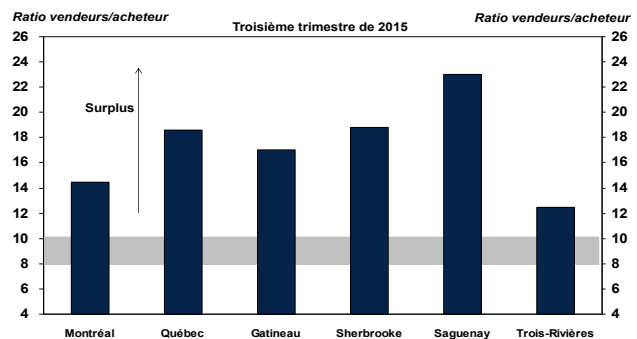
Selon les calculs présentés par Les Affaires Plus² il est désormais plus avantageux financièrement, dans bien des cas, d'opter pour la location d'un appartement que pour l'achat d'une copropriété. Les taxes municipales et scolaires ainsi que les frais communs contribuent à rehausser les dépenses. Même en faisant l'hypothèse d'une faible progression des prix, le gain sur la valeur après 10 ans n'est pas suffisant pour favoriser l'achat d'une copropriété.

LA SITUATION EST GÉNÉRALISÉE

Depuis un an, l'offre d'appartements à vendre demeure largement supérieure à la demande sur le marché existant notamment à Québec, à Montréal et à Gatineau (graphique 3). En fait, toutes les régions métropolitaines de la province se trouvent en surplus avec un ratio vendeurs/acheteur plus élevé que le seuil d'équilibre (graphique 4). Le marché reste excédentaire dans toutes les gammes de prix à Montréal et à Québec (graphiques 5 et 6) et dans la plupart des secteurs (tableaux 1 et 2 à la page 3). Quelques constats : la surabondance de copropriétés s'avère plus importante dans les fourchettes supérieures de prix tandis que l'état du marché

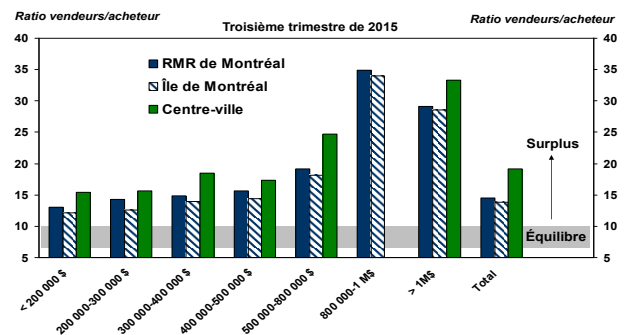
de la revente est beaucoup plus sain pour les unités dont le prix se situe sous les 300 000 dollars. C'est d'ailleurs le cas, à Montréal, à Québec et à Gatineau, les seules agglomérations dont les statistiques sont disponibles selon les gammes de prix.

Graphique 4 – Marché de la revente de copropriétés : surplus dans les six RMR du Québec



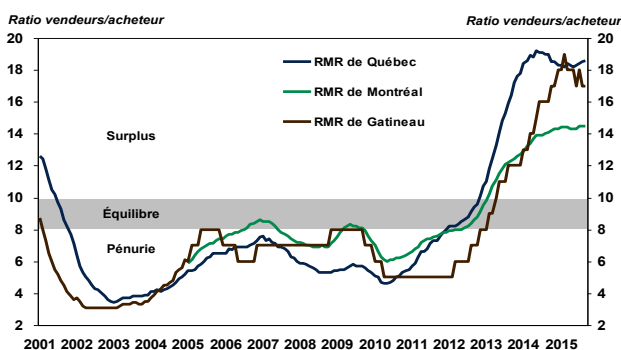
Sources : Fédération des chambres immobilières du Québec par le système Centris® et Desjardins, Études économiques

Graphique 5 – Marché de la revente de copropriétés : déséquilibre plus prononcé au centre-ville de Montréal



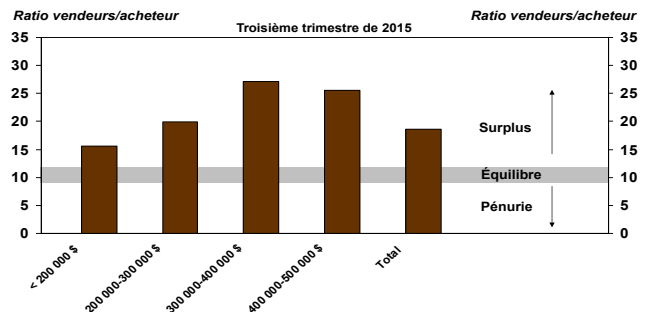
Sources : Fédération des chambres immobilières du Québec par le système Centris® et Desjardins Études économiques

Graphique 3 – Marché de la revente de copropriétés : nettement excédentaire depuis quelques années



Sources : Fédération des chambres immobilières du Québec par le système Centris® et Desjardins, Études économiques

Graphique 6 – Marché de la revente de copropriétés : toutes les gammes de prix en surplus dans la RMR de Québec



Sources : Fédération des chambres immobilières du Québec par le système Centris® et Desjardins, Études économiques

¹ Regroupement des gestionnaires et copropriétaires du Québec, Fédération des chambres immobilières du Québec et Association provinciale des constructeurs d'habitation du Québec « Sondage portant sur les fonds de prévoyance des copropriétés au Québec », Octobre 2015.

² Simon Diotte, « Louer ou acheter : quel est le meilleur investissement? » Les Affaires Plus, Novembre 2015.

Tableau 1 – Marché de la revente de copropriétés : deux zones plus problématiques dans la RMR de Montréal

Secteurs	Ratio vendeurs/acheteur (3 ^e trimestre de 2015)
Île de Montréal	14
Île-des-Sœurs	20
Ville-Marie (centre-ville)	19
Laval	16
Rive-Nord de Montréal	17
Rive-Sud de Montréal	15
Vaudreuil-Soulanges	15

Sources : Fédération des chambres immobilières du Québec par le système Centris® et Desjardins Études économiques

La situation de surplus est assez généralisée dans ces trois RMR. Certaines zones, notamment le centre-ville de Montréal, sont plus problématiques. La forte construction de copropriétés au cours des dernières années, qui s'est concentrée dans ce périmètre, a contribué à amplifier le déséquilibre sur le marché de la revente. Le démarrage récent de plusieurs projets, porte le nombre en construction à 7 145 sur l'île de Montréal, dont plus de 4 000 au centre-ville. L'offre de copropriétés neuves inoccupées sera encore plus importante lorsque les travaux seront terminés (graphique 7), ce qui accentuera le déséquilibre du marché. Un retour à des conditions plus saines n'est donc pas prévisible à court terme au centre-ville de Montréal.

À Québec, le regain trop rapide des mises en chantier de copropriétés en 2015 empêchera aussi une amélioration de l'état du marché. Seule Gatineau est dans la bonne voie : le ratio vendeurs/acheteur a diminué récemment et la construction a fortement baissé. Voilà qui permettra d'écouler graduellement les surplus.

LA CONSTRUCTION NEUVE S'AJUSTE ENFIN

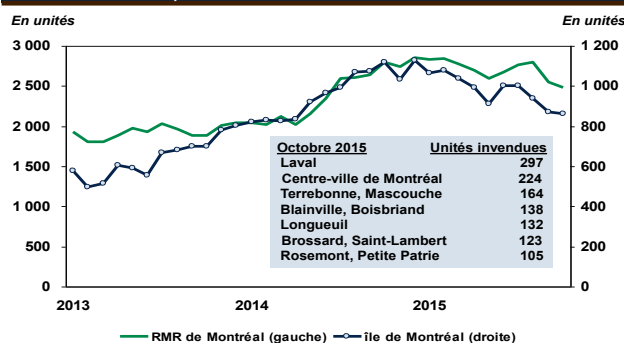
Au Québec, les mises en chantier de copropriétés ont poursuivi trop longtemps leur essor sans tenir compte de la demande moins soutenue. L'attrait pour les unités neuves, qui semblait justifier ce rythme, s'est rapidement essouffé au fil du temps. Le nombre de copropriétés terminées de construire et invendues a ainsi grimpé en flèche. Les promoteurs/constructeurs ont dû mettre la pédale douce afin de s'ajuster à la nouvelle réalité.

Au cours de 2015, les mises en chantier ont toutefois chuté dans les RMR de la province à l'exception de Québec (tableau 3). La construction dans la capitale avait toutefois fléchi plus tôt en 2014 et la remontée récente paraît prématurée. Il n'est donc pas étonnant qu'une légère baisse de prix soit amorcée à Québec puisque le marché n'était pas encore prêt pour absorber une nouvelle phase de construction.

Tableau 2 – Marché de la revente de copropriétés : surplus très important dans certains secteurs de la RMR de Québec

Secteurs	Ratio vendeurs/acheteur (3 ^e trimestre de 2015)
Basse-Ville	20
Haute-Ville	21
Les Rivières	14
Sainte-Foy, Sillery	16
Cap-Rouge, St-Augustin	16
Val-Bélair	24
Charlesbourg	18
Beauport	19
Haute-Saint-Charles	30
Périphérie Nord de Québec	22
Lévis	18

Sources : Fédération des chambres immobilières du Québec par le système Centris® et Desjardins Études économiques

Graphique 7 – Nombre de copropriétés neuves terminées de construire, mais invendues dans la RMR de Montréal


Sources : Société canadienne d'hypothèques et de logement et Desjardins, Études économiques

Tableau 3 - Mises en chantier de copropriétés dans les RMR du Québec

RMR	Janvier à novembre 2014	Janvier à novembre 2015	Janvier à novembre 2015/2014
	Niveau	Niveau	Var. ann. en %
Gatineau	555	262	(52,8)
Montréal	9 580	7 215	(24,7)
Québec	959	988	3,0
Saguenay	28	10	(64,3)
Sherbrooke	83	163	96,4
Trois-Rivières	220	84	(61,8)
Total RMR	11 425	8 722	(23,7)

Sources : Société canadienne d'hypothèques et de logement et Desjardins, Études économiques

De façon générale, il faudra patienter quelques années pour qu'une nouvelle vague de mises en chantier soit justifiée par les conditions de marché. Les nouveaux projets seront moins nombreux et certains seront justifiés tout dépendant des besoins dans chacun des secteurs des grandes agglomérations. Les promoteurs/constructeurs devront faire preuve de prudence, tout en profitant du potentiel de marché à certains endroits. Pour ceux qui vont de l'avant, il s'agit de

ENCADRÉ 1**L'IMPORTANCE DE LA PRÉVENTE**

En général, lorsque les promoteurs ou les constructeurs effectuent une demande de financement auprès d'une institution financière, au moins 55 % (parfois jusqu'à 65 %) des condominiums du projet en question doivent déjà avoir fait l'objet d'un contrat de vente. Habituellement, il reste donc à trouver preneur pour un maximum de 45 % des unités restantes, soit pendant la construction ou lors de l'achèvement de celle-ci. Les promoteurs ou encore les constructeurs dégagent en général leur marge de profit lors de la vente des dernières unités, de sorte que les condominiums qui tardent à trouver preneur peuvent rapidement devenir un boulet financier. À défaut de les vendre, ceux-ci peuvent opter pour la location afin de dégager un revenu mensuel qui leur permettra de tenir le coup. Il s'agit souvent d'une solution de dernier recours puisque les frais rattachés à la gestion et à l'entretien de l'immeuble doivent être supportés, grugeant les revenus des loyers. Afin d'assurer la rentabilité des projets, il est habituellement préférable de vendre les copropriétés le plus rapidement possible. De plus, certains acteurs de l'industrie n'ont pas besoin d'emprunter, car ils disposent d'importantes liquidités. Ils peuvent ainsi démarrer un projet en ayant qu'une très faible part des unités vendues à l'avance, ce qui comporte une part de risque à la fois pour l'entrepreneur et le marché en général.

mieux cibler la clientèle pour les emplacements de choix. Des ventes sur plan élevées, et ce, dans un court laps de temps, limitent habituellement les risques dès le départ pour un nouveau projet (encadré 1).

À QUAND LE RETOUR À LA NORMALE?

En résumé, l'attrait pour les copropriétés s'est passablement érodé pour plusieurs raisons. Les prix élevés rebutent désormais plusieurs acheteurs, notamment les jeunes ménages qui ont du mal à amasser les fonds nécessaires à l'acquisition. De plus, la stagnation des prix et les baisses à certains endroits, qui diminuent les possibilités d'appréciation à court terme, entraînent une spirale défavorable pour le marché. Une perception plus négative continuera d'affecter les acheteurs tant que la situation de surplus ne sera pas résorbée. Il faudra compter plus qu'un an ou deux pour y arriver. La construction neuve devra demeurer contenue, le temps d'assainir les bases du marché. Cela permettra un retour graduel vers la zone d'équilibre, une condition essentielle pour renouer avec une hausse modeste des prix. À plus long terme, l'appréciation de la valeur des copropriétés devrait être similaire à celle de l'inflation, soit environ 2 % par année. La période de fortes augmentations des prix semble définitivement chose du passé.

RÉSUMÉ : MARCHÉ EXISTANT

- Le déséquilibre entre l'offre et la demande persiste.
- Les délais de vente s'allongent.
- Une stagnation ou des baisses de prix moyens sont amorcées dans la plupart des RMR (la hausse se poursuit toutefois dans la RMR de Montréal).
- L'hésitation presque généralisée des prix change la perception des acheteurs potentiels. Moins de possibilités d'appréciation à court terme : inconvénient majeur pour certains acheteurs.
- Si revente après quelques années seulement, risque que le prix obtenu soit légèrement inférieur au prix d'achat.

RÉSUMÉ : MARCHÉ DU NEUF

- Les mises en chantier chutent dans la majorité des régions métropolitaines.
- Même dans un marché engorgé, l'attrait de certains immeubles neufs est élevé et les unités neuves s'écoulent rapidement. L'engagement rapide de nombreux acheteurs lors de la période de prévente des projets constitue un bon indicateur de succès.
- Quelques projets ont été annulés ou reportés puisqu'un pourcentage insuffisant des ventes a été réalisé pour le démarrage du projet.
- Certains projets s'écoulent encore rapidement alors que d'autres éprouvent de sérieuses difficultés. Un secteur de choix, un concept novateur et un positionnement précis en fonction de la clientèle visée peuvent faire la différence.
- Les projets qui nécessitent un financement de la part d'une institution financière subissent parfois la concurrence des promoteurs/constructeurs qui ont suffisamment de liquidités pour éliminer les besoins d'emprunt. Les coûts de réalisation du projet sont alors moins élevés et les prix de vente des unités peuvent ainsi être inférieurs.
- Plusieurs promoteurs/constructeurs ont dû offrir différents incitatifs financiers afin que les unités restantes trouvent preneur tandis que d'autres ont diminué leur prix de vente initial.
- À défaut d'être vendues, davantage de copropriétés neuves se retrouvent sur le marché de la location. Cette option est en général moins rentable, mais elle permet de limiter les pertes financières pour les promoteurs/constructeurs.

Hélène Bégin
Économiste principale