

COMMUNIQUÉ
Pour diffusion immédiate

La diminution d'inventaire de maisons unifamiliales à Québec pourrait faire légèrement augmenter les prix des propriétés en 2018

L'adoption d'un nouveau cadre réglementaire sur AirBnb pourrait toutefois affecter le marché de la revente dans les quartiers du centre de la ville

QUÉBEC, le 10 janvier 2018 – L'Étude sur le prix des maison de Royal LePage publiée aujourd'hui indique qu'à Québec, les prix des propriétés ont connu une légère augmentation de 1,8 pour cent au quatrième trimestre de 2017 par rapport à la même période en 2016. À ce titre, le prix médian pour l'agrégat¹ des différents types de propriétés dans la région s'établit désormais à 299 250 \$.

En décortiquant par type de propriété, le prix des maisons à deux étages a connu une hausse de 4,0 pour cent ce trimestre, en comparaison avec le quatrième trimestre de 2016, passant à 354 877 \$. Le prix médian des maisons de plain-pied a quant à lui diminué de 0,5 pour cent, pour atteindre 267 228 \$, alors que celui des appartements en copropriété a connu une baisse de 0,9 pour cent, pour se situer à 239 397 \$.

Bien que le taux de chômage continue d'être parmi les plus bas au pays, le marché immobilier de Québec demeure irrégulier. « Nous constatons de grandes disparités selon les quartiers », observe Michèle Fournier, vice-présidente, Royal LePage Inter-Québec. D'une part, l'activité dans le Vieux-Québec et à Saint-Roch a ralenti depuis le moratoire sur AirBnb décrété cet automne. Les acheteurs intéressés par ces quartiers pour le potentiel de revenus additionnels de la location à court terme sont sur la touche. D'autre part, à Sainte-Foy, quartier encore bien occupé par les baby-boomers, le marché s'est activé davantage alors que ces derniers vendent leur maison unifamiliale pour se tourner vers les résidences pour retraités ou la location de condos luxueux. « L'adoption de nouveaux règlements dans le dossier AirBnb prévue en début d'année pourrait d'ailleurs affecter à plus long terme les ventes dans les quartiers centraux pour les propriétaires qui ne détenaient pas de permis avant l'implantation du moratoire, et faire croître la demande dans la périphérie où des assouplissements au règlement seraient vraisemblablement appliqués », ajoute-t-elle.

Par ailleurs, les jeunes professionnels sont de plus en plus nombreux à s'établir dans les condos locatifs du centre-ville. « Ils troquent la voiture pour le confort, la proximité du travail et le style de vie urbain et huppé, quitte à remettre à plus tard un achat éventuel », indique Mme Fournier. Les nombreux incitatifs pour les nouvelles constructions locatives font d'ailleurs augmenter la demande dans le secteur, ce qui pourrait en contrepartie faire baisser les prix de location des appartements qui ne sont pas au goût du jour. Sur le marché de la revente de condos, on remarque d'ailleurs que les vendeurs s'ouvrent de plus en plus à l'option d'afficher à la fois un prix de vente et de location, afin de tirer profit de l'engouement pour le locatif.

¹ L'agrégat des prix est calculé à partir de la moyenne pondérée de la valeur médiane de trois types de propriétés dans les régions ciblées par l'Étude. Données fournies par RPS Solutions pour propriétés résidentielles.

De bonnes affaires du côté des condos de luxe

Les acheteurs peuvent dénicher de bonnes affaires en ce qui a trait aux appartements en copropriété de luxe où la compétition est féroce entre les vendeurs. « En ce moment, les acheteurs ont sous la main des occasions en or. Ils auront le parfait emplacement et une superficie habitable très intéressante pour le prix dans des quartiers comme le Vieux-Québec ou Montcalm », fait-elle remarquer.

Du côté des maisons unifamiliales, les vendeurs qui investissent afin de présenter leur maison sous leur meilleur jour et au prix du marché ont un avantage concurrentiel. Les jeunes familles, le plus souvent visées comme clientèle pour ce produit, s'attendent à obtenir un clé en main.

L'Étude indique aussi que les ventes des maisons de plain-pied ont connu une baisse de 4,1 pour cent, et les ventes des maisons à deux étages ont diminué de 10,5 pour cent, lors du quatrième trimestre par rapport à la même période en 2016. Quant aux ventes d'appartements en copropriété, elles ont augmenté de 5,7 pour cent.

Prévisions 2018

Selon Mme Fournier, le marché immobilier résidentiel de Québec demeurera relativement stable au cours de l'année à venir et devrait enregistrer une hausse d'environ 2,0 pour cent d'ici la fin de 2018. « Dans le marché des unifamiliales, l'épuisement de propriétés à vendre pourrait favoriser des hausses de prix », conclut-elle.

Données de l'Étude sur le prix des maisons de Royal LePage pour Québec 4^e trimestre de 2017

Maisons à deux étages		
Prix médian T4 2017	Variation T3 2017 – T4 2017 (%)	Variation T4 2016 – T4 2017 (%)
354 877 \$	-0,3 %	4,0 %

Maisons de plain-pied		
Prix médian T4 2017	Variation T3 2017 – T4 2017 (%)	Variation T4 2016 – T4 2017 (%)

267 228 \$	-0,5 %	-0,5 %
------------	--------	--------

Appartements en copropriété		
Prix médian T4 2017	Variation T3 2017 – T4 2017 (%)	Variation T4 2016 – T4 2017 (%)
239 397 \$	0,4 %	-0,9 %

Agrégat		
Prix médian T4 2017	Variation T3 2017 – T4 2017 (%)	Variation T4 2016 – T4 2017 (%)
299 250 \$	-0,2 %	1,8 %

*Les données présentées dans les tableaux ci-dessus pourraient ne pas correspondre à celles reportées antérieurement pour la même période, étant donné des mises à jour de marché ultérieures.

À propos de l'Étude sur le prix des maisons de Royal LePage

L'Étude sur le prix des maisons de Royal LePage présente des renseignements sur les trois types d'habitation les plus courants au Canada, dans les 53 plus grands marchés immobiliers au pays. Les valeurs des maisons présentées dans l'Étude sur le prix des maisons de Royal LePage sont fondées sur la Synthèse nationale des prix des maisons Royal LePage, un document produit chaque trimestre à l'aide des données de l'entreprise, en plus des données analytiques de sa société sœur, RPS Solutions pour propriétés résidentielles la source de confiance pour les renseignements et les analyses sur le secteur immobilier résidentiel au Canada. Les commentaires sur l'immobilier et les prévisions quant aux valeurs sont fournis par des spécialistes en immobilier résidentiel de Royal LePage à partir de leurs opinions et de leur connaissance du marché.

À propos de Royal LePage

Au service des Canadiens depuis 1913, Royal LePage est le premier fournisseur au pays de services aux agences immobilières, grâce à son réseau de près de 18 000 professionnels de l'immobilier répartis dans 600 bureaux partout au Canada. Royal LePage est la seule entreprise immobilière au Canada à posséder son propre organisme de bienfaisance, la Fondation Un toit pour tous de Royal LePage, qui vient en aide aux centres d'hébergement pour femmes et enfants ainsi qu'aux programmes éducatifs visant à mettre fin à la violence familiale. Royal



LePage est une société affiliée de Brookfield Real Estate Services inc., entreprise inscrite à la Bourse de Toronto sous le symbole « TSX:BRE ».

Pour en savoir davantage, veuillez consulter le site www.royallepage.ca

– 30 –

Pour obtenir de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec :

Lambert Guilbault

Kaiser Lachance Communications

514 677-5978

lambert.guilbault@kaiserlachance.com