

Baby-boomers et Ontariens occupent le marché immobilier récréatif au Québec

L'escalade des prix dans le Grand Toronto et la bonne performance de l'économie québécoise font augmenter les achats en provenance de l'Ontario et des États-Unis



Crédit photo: Royal LePage Région Mont-Tremblant

Montréal, le 20 juin 2017 – Le Rapport¹ 2017 de Royal LePage sur le marché immobilier récréatif canadien publié aujourd'hui révèle que le secteur récréatif du Québec a été soutenu en partie cette année par les achats de baby-boomers en planification de leur retraite ainsi que par l'intérêt d'acheteurs provenant de l'Ontario et des États-Unis désirant profiter de l'accessibilité relative du marché.

¹ Le rapport annuel compile des renseignements provenant d'une enquête à l'échelle du Canada auprès de professionnels se spécialisant dans la vente de propriétés récréatives.

À l'échelle provinciale, l'agrégat² des prix pour l'ensemble des propriétés récréatives au Québec a atteint 318 700 \$ en mai 2017. En comparaison avec l'année précédente³, 43 pour cent des répondants ont noté que les prix des propriétés récréatives au Québec ont légèrement augmenté. La hausse des prix est en partie attribuable à une baisse de l'inventaire dans plusieurs régions de la province et à de nombreux baby-boomers qui ont élu résidence dans des marchés de villégiature en vue de la retraite. À certains égards, le printemps maussade et frisquet a freiné l'enthousiasme de certains acheteurs potentiels, mais tout porte à croire que le marché se réchauffera avec l'arrivée des beaux jours d'été, suscitant davantage de demande.

L'activité modeste des ventes de propriétés récréatives cette année peut s'expliquer par une légère diminution d'inscriptions dans le marché comme le rapportent 71 pour cent des courtiers immobiliers sondés. Seulement 14 pour cent d'entre eux ont évoqué que les ventes sont demeurées stables, tandis que la même petite proportion a signalé une augmentation considérable. Malgré cela, les ventes devraient demeurer stables pour 57 pour cent des répondants, voire augmenter légèrement pour 43 pour cent d'entre eux d'ici la fin de 2017.

Nos voisins ontariens tirent leur épingle du jeu

La bonne performance de l'économie québécoise jumelée à une saine appréciation des prix de l'immobilier dans bon nombre de régions, séduit au-delà de la province, particulièrement en Ontario où le prix moyen d'une propriété récréative s'élève à 413 000 \$.

« Les régions de Mont-Tremblant et de Charlevoix ont vu une augmentation des acheteurs provenant de Toronto, une possible conséquence de la montée vertigineuse du prix des propriétés en Ontario ayant débordé au-delà des grands centres », affirme François Léger, dirigeant-propriétaire, Royal LePage Humania. Nos voisins américains ont eux aussi démontré de l'intérêt en raison de la faiblesse du dollar canadien, de l'accessibilité du marché immobilier et du climat social apaisé qui règne au Canada. »

Selon l'enquête, près de la moitié des répondants (43 pour cent) indiquent une légère augmentation du nombre d'acheteurs en provenance des États-Unis comparativement à 2016. Cette tendance devrait se matérialiser encore davantage au cours des prochaines années dans certains marchés.

Les baby-boomers dominant le marché immobilier récréatif

Contrairement à la majorité du reste du Canada où la génération X (36 à 51 ans) représente la plus grande part des acheteurs de propriétés récréatives, 71 pour cent des répondants du Québec ont nommé les baby-boomers (52 à 70 ans) comme étant la principale clientèle pour ce segment

² Les prix globaux (l'agrégat) sont calculés à l'aide de la moyenne des valeurs des maisons correspondant aux types de propriétés offerts pour les régions analysées.

³ Les données dans le cadre de cette enquête ont été analysées en comparant l'année 2016 jusqu'au mois de mai et l'année 2017 jusqu'au mois de mai.

de marché. « C'est connu, la proportion de membres de la génération des baby-boomers au Québec est considérable, et la majorité a quitté ou quittera bientôt le marché du travail. Notre enquête a d'ailleurs révélé que cette clientèle fait l'acquisition de propriétés récréatives dans l'optique d'en faire leur résidence principale une fois à la retraite », remarque M. Léger.

Par ailleurs, les répondants au sondage sont quasiment unanimes en ce qui à trait aux raisons pour lesquelles les propriétaires existants mettent leur propriété en vente. En effet, 86 pour cent d'entre eux soulignent le vieillissement de leur clientèle, ainsi que la trop lourde tâche que peut représenter l'entretien de leur propriété. Inversement, le rapport révèle que 67 pour cent des experts indiquent que l'approche imminente de la retraite était le facteur le plus important dans la décision d'acheter une propriété récréative, citant dans une même proportion la sécurité financière comme étant un autre motif sur lequel ils fondent leur décision. « L'étape de la vie, même au sein d'une même cohorte démographique, est un vecteur déterminant des transactions de propriétés récréatives. Notre enquête indique que selon que les acheteurs ou vendeurs se trouvent dans les premières ou dernières vagues de la génération des baby-boomers, ils penseront à acheter une propriété récréative pour meubler leur projet de retraite, ou à la vendre pour se reloger dans plus petit, diminuer l'entretien et capitaliser sur leur investissement », explique M. Léger.

Tendances régionales des marchés récréatifs du Québec

La légère hausse des prix et des ventes enregistrée à **Mont-Tremblant** annonce le retour d'un marché plus actif, soutenu principalement par des acheteurs de la région du Grand Montréal, mais aussi en partie par des acheteurs de l'Ontario et des États-Unis. En effet, sa proximité avec Montréal, la réfection de la route en provenance d'Ottawa et la présence de vols directs en partance de Toronto et de New York, attirent des familles bien nanties qui souhaitent profiter des installations sportives quatre saisons. Par ailleurs, le rachat d'Intrawest, ancien propriétaire du centre de ski, par Aspen Skiing et KSL Capital Partners ce printemps devrait permettre de rehausser les investissements sur le plan des infrastructures, selon Paul Dalbec, dirigeant-propriétaire, Royal LePage région Mont-Tremblant, et favoriser un capital d'attraction renouvelé. Dans la région, le prix moyen pour une propriété en bord de lac est le plus élevé de la province à 850 000 \$, tandis qu'une propriété au bord d'une rivière s'établit à environ 450 000 \$. Pour un chalet dans les bois ou en montagne, les acheteurs devront payer autour de 375 000 \$, soit, le même prix moyen que pour un appartement en copropriété.

Un peu plus au sud, les régions de **Saint-Sauveur, Sainte-Adèle, Saint-Adolphe-d'Howard Sainte-Marguerite-du-Lac-Masson** ont connu une forte augmentation des ventes durant le premier trimestre de 2017, mais une légère baisse d'une année à l'autre. « Les prix ayant légèrement diminué au cours de l'année, certains vendeurs ont attendu que le marché s'active davantage en prévision de la vente de leur propriété », explique Ronald Lécuyer, dirigeant-propriétaire, Royal LePage Plus. Pour une propriété en bord de lac dans la région, les acheteurs devront prévoir payer autour de 302 500 \$. Un chalet dans les bois ou en montage s'estime à

environ 295 000 \$, tandis qu'un appartement en copropriété se vend présentement autour de 175 500 \$.

Dans la région de **Memphrémagog**, les prix des propriétés récréatives demeurent stables alors que les ventes connaissent une très légère diminution. Néanmoins, « la revitalisation du centre-ville de Magog devrait faire croître l'attrait de la région », souligne Christian Longpré, dirigeant-propiétaire, Royal LePage Au Sommet. Fait intéressant, le marché des propriétés de 500 000 \$ et plus a démontré une hausse des ventes par rapport à l'année 2016. « La région attire de plus en plus de familles et de professionnels en provenance de Montréal, qui la choisissent pour sa proximité avec la métropole et son offre complète d'installations sportives et de services » ajoute M. Longpré. À Memphrémagog, le prix moyen d'une propriété au bord d'un lac s'estime à 384 500 \$. Pour faire l'acquisition d'un chalet dans les bois ou en montagne, on doit prévoir un budget d'environ 307 100 \$, et de 201 400 \$ pour un appartement en copropriété.

À **Lanaudière**, les prix abordables des résidences secondaires ont attiré les baby-boomers, menant à une hausse des ventes depuis le début de l'année. « La proximité avec Montréal est un grand attrait pour notre clientèle, qui achète bien souvent une résidence secondaire en vue de s'y installer de manière permanente » fait remarquer Guylaine Pelletier, dirigeante-propiétaire, Royal LePage Harmonie. Le prix moyen d'une propriété au bord d'un lac dans la région de Lanaudière s'établit à 350 000 \$, et à 200 000 \$ au bord d'une rivière. Un chalet dans les bois ou en montagne atteint un prix moyen de 150 000 \$, alors qu'un appartement en copropriété se fixe à 225 000 \$.

Les régions de **Lac Brome**, **Sutton** et **Bromont**, en Estrie, a vu les intempéries du printemps ralentir légèrement l'activité immobilière. Malgré tout, les ventes de propriétés récréatives sont demeurées stables, tout comme les prix. « La qualité et la proximité des services offerts dans la région est remarquable, attirant autant les baby-boomers que les couples avec des adolescents », souligne Steve Breton, courtier immobilier, Royal LePage Action Courtier. Il s'agit aussi de la région où la proportion d'acheteurs étrangers serait la plus grande, allant de 5 à 10 pour cent, parmi les marchés québécois ciblés par l'enquête. « Les vendeurs plus âgés considèrent que c'est le moment de capitaliser sur leur investissement, avant de ne plus pouvoir assurer l'entretien, tandis que les acheteurs présents sur le marché justifient l'acquisition d'une résidence secondaire aussi comme un investissement ». Le prix moyen d'une propriété en bord de lac atteint 800 000 \$, alors qu'il en coûte quelque 450 000 \$ pour acheter une propriété au bord d'une rivière. Pour un chalet dans les bois ou en montagne, on peut s'attendre à déboursier environ 345 000 \$, et 200 000 \$ pour un appartement en copropriété.

La région de la **Petite-Nation**, en Outaouais, a vu les prix et les ventes de propriétés récréatives demeurer stables cette année, et ce, même si la région a été touchée par les récentes inondations printanières. « La stabilité du marché s'explique en autres par des prix abordables qui font que certains propriétaires hésitent à vendre leur propriété, puisque se reloger dans une propriété similaire nécessiterait un investissement plus important », affirme Richard Beaulieu, dirigeant-propiétaire, Royal LePage Vallée de l'Outaouais. « On remarque toutefois que certains baby-

boomers mettent leur propriété en vente pour privilégier les véhicules récréatifs et les voyages. Néanmoins, M. Beaulieu note que « l'attraction de la région pour les baby-boomers et les couples en préretraite ne démod pas, particulièrement en ce qui a trait aux fermettes, qui représentent dans la région 10 à 15 pour cent des ventes ». Le prix moyen d'une propriété au bord d'un lac dans la région s'établit à 300 000 \$ et à 200 000 \$ au bord d'une rivière. Une propriété sur une île connaît un prix moyen de 100 000 \$, tandis qu'un chalet dans les bois ou en montagne se vend autour de 225 000 \$. Les maisons de campagne et fermettes s'établissent respectivement à 225 000 \$ et 350 000 \$.

À **Charlevoix**, les prix ont connu une légère hausse tandis que les ventes ont connu une baisse, ceci étant dû notamment au printemps tardif. « Cependant, le vieillissement de la population a fait considérablement augmenté le nombre de propriétés à vendre », constate Jean-François Larocque, courtier immobilier, Royal LePage Inter-Québec. Ce dernier remarque aussi que de plus en plus d'acheteurs acquièrent des propriétés récréatives dans l'optique de faire de la location saisonnière et réduire les dépenses liées à la propriété. « Plusieurs acheteurs vont effectuer de la location à la semaine – en moyenne 10 à 15 semaines dans l'année. Ils doivent toutefois s'informer auprès de leur municipalité, car certaines ne permettent pas ce type de location saisonnière », conclut-il. Le prix moyen d'une propriété au bord d'un lac dans la région s'établit à 177 000 \$, tandis qu'une propriété aux abords d'une rivière atteint 135 000 \$. Au bord du Fleuve Saint-Laurent, le prix moyen d'une propriété avec accès direct à l'eau se fixe à 635 000 \$. Pour un chalet dans les bois ou en montagne, mais avec vue possible sur le Fleuve, on peut trouver pour un prix moyen de 219 000 \$ alors que les appartements en copropriété pour 83 000 \$.

Prix régionaux moyens

Le tableau ci-dessous présente les prix moyens par région pour 2017 pour les six types de propriétés récréatives sur lequel s'est penché le rapport; notamment les propriétés au bord d'un lac, d'une rivière et de la mer, de même que les propriétés situées sur des îles, les chalets dans les bois, les appartements dans des complexes hôteliers et les appartements en copropriété.

Région	Bord de lac	Bord de rivière	Bord de mer	Île	Chalet dans les bois (non-riverain)	Copropriété/ complexe hôtelier
Charlevoix	177 000 \$	135 000 \$	635 000 \$		219 000 \$	83 000 \$
Lac Brome, Sutton et Bromont	800 000 \$	450 000 \$			345 000 \$	200 000 \$
Lanaudière	350 000 \$	200 000 \$			150 000 \$	225 000 \$
Memphrémagog	384 500 \$				307 100 \$	201 400 \$
Mont-Tremblant	850 000 \$	450 000 \$			375 000 \$	375 000 \$
Petite-Nation	300 000 \$	200 000 \$		100 000 \$	225 000 \$	
Saint-Sauveur, Sainte-Adèle, Saint-Adolph d'Howard & Sainte-Marguerite-du-Lac-Masson	302 500 \$				295 000 \$	175 500 \$

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 plus de 17 000 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 royallepage.ca.

Pour en savoir davantage, veuillez communiquer avec :

Lambert Guilbault
Kaiser Lachance Communications
514-677-5978
lambert.guilbault@kaiserlachance.com