



Communiqué de presse

*À tous les médias*

## **La COVID a aiguisé l'appétit pour l'achat de propriétés et la rénovation résidentielle au cours des prochaines années dans la région de Montréal**

- **Hausse marquée des intentions d'achat pour les cinq prochaines années**
- **Plus grand intérêt pour la périphérie et les résidences secondaires**
- **La demande pour la copropriété se maintient, mais la pandémie modifie les caractéristiques recherchées**

**Montréal, le 8 décembre 2020 —** [L'Association des professionnels de la construction et de l'habitation du Québec \(APCHQ\)](#), le [Fonds immobilier de solidarité FTQ](#), la [Société d'habitation du Québec \(SHQ\)](#) et [l'Association professionnelle des courtiers immobiliers du Québec \(APCIQ\)](#) dévoilaient aujourd'hui les résultats d'une vaste enquête sur le secteur immobilier résidentiel au Québec. L'enquête Web réalisée par la firme Léger à l'automne, auprès d'un échantillon de plus de 5000 répondants, portait notamment sur les intentions d'achat et de vente de propriétés au cours des cinq prochaines années. Une étude semblable avait été réalisée deux ans plus tôt, soit à l'automne 2018. L'édition 2020 de l'enquête visait aussi à connaître l'impact de la pandémie actuelle sur les choix résidentiels des consommateurs.

### **Région de Montréal : hausse marquée des intentions d'achat**

L'étude révèle de fortes intentions d'acheter une propriété d'ici 2025 dans la région métropolitaine de recensement (RMR) de Montréal. En effet, **30 % des ménages de la RMR envisagent l'achat d'une propriété au cours des cinq prochaines années, ce qui représente une hausse de quatre points de pourcentage par rapport à l'enquête réalisée en 2018**. La hausse des intentions d'achat se traduit notamment, d'une part, par une volonté accrue des locataires montréalais d'accéder à la propriété et, d'autre part, par le désir des ménages déjà propriétaires d'acquérir une résidence secondaire. Les premiers acheteurs représentent 48 % des futurs acheteurs potentiels, tandis que 15 % des ménages ont l'intention d'acheter une résidence secondaire d'ici cinq ans.

## **La crise sanitaire bouleverse les choix résidentiels de certains Montréalais**

Par ailleurs, les résultats de l'enquête indiquent également que **la crise sanitaire actuelle a modifié les plans d'environ 30 % des ménages de la région montréalaise**. Parmi ceux-ci, un ménage sur dix a mentionné qu'il allait demeurer locataire. Certains ménages ont décidé de devancer leur achat en raison de la pandémie, mais une proportion équivalente a plutôt choisi de retarder leur achat, ce qui au final a un effet neutre sur le nombre de futurs acheteurs. Par contre, au chapitre des intentions de vente, les ménages ayant décidé de retarder la vente de leur propriété actuelle sont un peu plus nombreux que ceux ayant choisi de vendre en raison de la pandémie. En fin de compte, 16 % des répondants envisagent de vendre leur propriété d'ici cinq ans, une proportion identique à celle mesurée en 2018.

« Il faut s'attendre à un marché de la revente encore favorable aux vendeurs au cours des prochaines années, car l'enquête démontre clairement que la demande restera potentiellement soutenue, pendant que l'offre de propriétés à vendre pourrait continuer de s'avérer insuffisante dans de nombreux secteurs de la RMR de Montréal », explique Charles Brant, directeur du Service de l'analyse du marché de l'APCIQ.

## **Davantage de ménages envisagent de quitter la région de Montréal**

L'enquête permet également d'estimer certains déplacements futurs entre les régions. Par exemple, **13 % des résidents actuels de la RMR de Montréal ayant l'intention d'acheter considèrent l'idée d'acquérir leur prochaine résidence principale en dehors de la RMR**. En 2018, cette proportion était de 10 %. Cette augmentation est une autre conséquence possible de la crise sanitaire. Le tiers des répondants qui jugent probable de continuer à faire du télétravail sur une base régulière ont mentionné que cela influencera le choix de leur future habitation. À cet effet, les raisons les plus fréquemment mentionnées étaient : s'éloigner de son lieu de travail, vivre plus près de la campagne, s'établir où le coût de la vie est moins cher, rechercher une propriété plus grande pour avoir un espace bureau et le désir d'avoir une cour ou un jardin.

« Le télétravail permettra effectivement à certains ménages de s'éloigner des grands centres. Mais on est loin de l'exode », affirme Paul Cardinal, directeur du Service économique de l'APCHQ.

## **La demande de copropriétés résiste à la pandémie**

Parmi les répondants de la région montréalaise ayant l'intention d'acheter au cours des cinq prochaines années, un ménage sur cinq envisage l'acquisition d'une unité en copropriété, soit une proportion similaire à l'enquête de 2018. Ce sont les ménages de 55 ans et plus qui sont les plus enclins à choisir une copropriété.

Outre des frais de copropriété raisonnables, les caractéristiques les plus recherchées dans le choix d'un immeuble en copropriétés sont : un fonds de prévoyance bien géré, un système de ventilation efficace, un espace de rangement réservé, un stationnement extérieur réservé et un système de sécurité qui contrôle l'accès à l'immeuble.

En ce qui a trait aux unités elles-mêmes, l'attribut le plus susceptible d'attirer de nouveaux acheteurs est la présence de grands balcons privés auxquels s'ajoutent un système de climatisation autonome et des matériaux de finition de qualité.

« Huit futurs acheteurs sur dix considèrent la présence d'un balcon privé comme très importante, ce qui peut certainement s'expliquer par l'expérience de confinement que les Montréalais viennent de vivre. L'importance de la qualité de l'air a aussi retenu l'attention des répondants, ce qui influencera certainement nos développements futurs », explique Normand Bélanger, président directeur général du Fonds immobilier de solidarité FTQ.

### **La maison individuelle reste le 1<sup>er</sup> choix des Québécois**

À l'échelle provinciale, **25 % des ménages québécois considèrent l'achat d'une propriété résidentielle d'ici 2025**, une proportion légèrement plus élevée qu'en 2018. Les deux tiers des futurs acheteurs privilégiuent l'achat d'une maison unifamiliale détachée, ce qui est identique aux résultats de l'enquête de 2018. **L'achat d'une propriété existante obtient la faveur de 68 % des futurs acheteurs, contre 17 % pour la propriété neuve, mais 15 % d'entre eux demeurent ouverts aux deux scénarios.** Les trois principales raisons qui incitent les acheteurs à se tourner vers une propriété neuve sont bien sûr le fait d'être le premier occupant, l'aspect « clés en main » et le faible coût d'entretien. Ceux qui penchent plutôt vers l'achat d'une propriété existante évoquent son prix d'achat généralement plus faible et sa localisation.

Mentionnons finalement que l'ensemble des répondants a également été sondé sur la cohabitation intergénérationnelle. Un peu plus de 60 % des répondants aimeraient vivre à proximité de leurs parents ou de leurs enfants, et parmi ceux-ci, 15 % seraient prêts à le faire dans une maison intergénérationnelle. Ce type de cohabitation serait plus populaire (18 %) à l'extérieur des grandes régions de Montréal et de Québec.

### **La rénovation gonflée à bloc**

Les résultats de l'enquête sont annonciateurs d'un marché de la rénovation des plus actifs, chaque propriété qui change de mains entraînant son lot de dépenses de rénovation. **La moitié des propriétaires ayant l'intention de vendre prochainement prévoient faire des travaux de rénovation à leur propriété et leur budget moyen est d'un peu plus de 13 000 \$.** Quant aux futurs acheteurs, six sur dix anticipent des rénovations à leur nouvelle demeure et ils dépenseront en moyenne près de 16 000 \$ à ce chapitre.

### **Tous les locataires ne veulent pas devenir propriétaires**

Pour la première fois, l'enquête comportait un volet destiné aux locataires. Les résultats démontrent que les responsabilités moindres et la plus grande flexibilité incitent bon nombre de ménages à privilégier la location. Ces raisons ont été plus souvent invoquées pour expliquer le choix d'être locataire que l'incapacité d'acheter ou l'inabordabilité des propriétés. Néanmoins, il est clair que pour certains ménages, la location est une situation temporaire avant l'achat éventuel d'une propriété. C'est le cas pour 24 % des locataires québécois, mais cette proportion augmente à 47 % chez les 18 à 34 ans.

Par ailleurs, à l'échelle de la province, 91 % des locataires habitent dans un immeuble privé, contre 9 % qui habitent un logement communautaire dans une coopérative ou un OSBL d'habitation, ou encore dans un HLM. Les résultats de l'enquête révèlent aussi qu'une proportion significative des locataires n'habite pas un immeuble locatif, mais loue plutôt une maison (19 %)

ou un appartement en copropriété (9 %). C'est surtout en dehors des régions de Montréal et de Québec que l'on trouve une plus grande proportion de locataires de maisons.

Lorsqu'interrogés sur leurs intentions, **61 % des locataires jugent qu'il est très ou assez probable qu'ils déménagent au cours des cinq prochaines années**. « Les locataires recherchent sensiblement les mêmes critères que les copropriétaires en ce qui a trait à la localisation de leur prochain logement. La sécurité du voisinage, la proximité des services et la proximité des parcs et espaces verts sont les premiers éléments qu'ils recherchent, mais ils accordent plus d'importance à la proximité du réseau de transport en commun », note Jean-Pascal Bernier, président-directeur général par intérim de la SHQ.

Finalement, l'enquête nous apprend que deux locataires sur trois apprécient la formule « tout inclus ». L'électricité, le chauffage et l'eau chaude sont les inclusions les plus appréciées, mais l'inclusion des électroménagers et du câble ou de l'internet n'est pas primordiale.

#### **À propos de l'APCHQ**

Fondée en 1961, l'APCHQ est un organisme privé à but non lucratif qui a pour mission de faire valoir et développer le professionnalisme de ses 18 000 entreprises membres réunies au sein de 14 associations régionales. Grâce à son offre de services techniques, juridiques, administratifs et de formation ainsi qu'à ses interventions gouvernementales et publiques, l'APCHQ contribue à ce que ses membres puissent accroître leurs compétences et évoluer dans un environnement hautement compétitif. En outre, à l'occasion du renouvellement des conventions collectives de l'industrie de la construction, l'APCHQ a le mandat de négocier au nom de 15 000 employeurs du secteur résidentiel.

#### **À propos du Fonds immobilier de solidarité FTQ**

Créé en 1991, le Fonds immobilier de solidarité FTQ contribue au développement économique du Québec en participant financièrement et stratégiquement à la réalisation de projets immobiliers rentables, créateurs d'emplois et socialement responsables en partenariat avec des leaders du secteur. Il appuie le démarrage de projets immobiliers de toutes tailles et dans toutes les régions du Québec, tant dans les secteurs résidentiels, de bureaux, commercial, institutionnel qu'industriel. Au 31 mai 2020, il comptait 58 projets en développement d'une valeur de 3,7 milliards \$, 80 immeubles sous gestion, 1,3 million de pi<sup>2</sup> de terrain. 115 millions \$ étaient voués à des projets d'habitation sociale, communautaire et abordable. Le Fonds immobilier est membre du Conseil du bâtiment durable du Canada. [fondsimmobilierftq.com](http://fondsimmobilierftq.com)

#### **À propos de l'Association professionnelle des courtiers immobiliers du Québec**

L'Association professionnelle des courtiers immobiliers du Québec (APCIQ) est une association à but non lucratif qui regroupe plus de 13 000 courtiers immobiliers et agences immobilières. Elle est responsable de promouvoir et de défendre leurs intérêts, en tenant compte des enjeux auxquels est exposée la profession et des diverses réalités professionnelles et régionales de ses membres. L'APCIQ est également un acteur important dans plusieurs dossiers immobiliers, incluant la mise en place de mesures favorisant l'accès à la propriété. L'Association diffuse des statistiques sur le marché immobilier résidentiel au Québec, offre de la formation, des outils et des services liés au domaine de l'immobilier et facilite la collecte, la diffusion et l'échange d'information. L'APCIQ a son siège social à Québec et des bureaux administratifs à Montréal et possède deux filiales, soit la Société Centris inc. et le Collège de l'immobilier du Québec. Suivez ses activités sur [apciq.ca](http://apciq.ca) ou par l'entremise des réseaux sociaux [Facebook](#), [LinkedIn](#), [Twitter](#) et [Instagram](#).

## **À propos de la Société d'habitation du Québec**

La SHQ a pour mission de répondre aux besoins en habitation des citoyennes et des citoyens du Québec. Pour ce faire, elle offre des logements abordables ou à loyer modique et elle propose un éventail de programmes d'aide favorisant la construction et la rénovation résidentielles, l'adaptation de domiciles et l'accession à la propriété. La Société d'habitation du Québec stimule l'établissement de partenariats avec les collectivités, la concertation entre les acteurs du milieu et l'innovation. Pour en savoir plus sur ses activités, consultez le [www.habitation.gouv.qc.ca](http://www.habitation.gouv.qc.ca).

### **Renseignements :**

Émilie Hermitte  
Conseillère en communications et en relations publiques  
APCHQ  
Cell. : 514 237-7096  
[emilie.hermitte@apchq.com](mailto:emilie.hermitte@apchq.com)

Josée Lagacé  
Fonds immobilier de solidarité FTQ  
Cell. : 514-707-5180  
[jlagace@fondimmobilierftq.com](mailto:jlagace@fondimmobilierftq.com)

Marjolaine Beaulieu  
Relationniste (APCIQ)  
Communications et marketing  
1 888 762-2440 ou  
514 762-2440, poste 238  
[media@apciq.ca](mailto:media@apciq.ca)

Sylvain Fournier  
Conseiller en communication et relations avec les médias  
SHQ  
1 800 463-4315 ou  
418 643-4035, poste 2032  
[sylvain.fournier@shq.gouv.qc.ca](mailto:sylvain.fournier@shq.gouv.qc.ca)