



SOLUTIONS FONCIÈRES

ÉTUDE **JLR**

Les propriétés revendues par le créancier, un marché différent

www.jlr.ca

Afin de dénicher une aubaine, certains recherchent des propriétés revendues par un créancier qui n'a su se faire payer. Le marché des reprises de finance est un peu différent de celui des autres propriétés résidentielles vendues. Nous dressons ici un portrait général des propriétés revendues par un créancier suite à la saisie de celle-ci.

UN PETIT MARCHÉ

La saisie de propriété par le créancier est relativement peu fréquente. Le sommet des 10 dernières années a été atteint en 2010 avec 3189 propriétés (unifamiliales et copropriétés) revendues par le créancier. En 2014, ce nombre est passé à 2698 ventes, ce qui a représenté environ 2,7 % des ventes d'unifamiliales et de copropriétés dans l'ensemble de la province.

Les reventes par le créancier suite à un délaissement demeurent une proportion relativement faible des ventes. En 2014, nous avons assisté à une hausse des délaissements et des préavis, par conséquent, au cours des prochains mois, un peu plus de propriétés vendues par le créancier pourraient être offertes sur le marché.

LES PRIX

En 2014, le prix médian pour l'ensemble des unifamiliales a été de 225 000 \$ et de 229 500 \$ pour les copropriétés. Du côté des unifamiliales reprises par le créancier, celles-ci se sont vendues à un prix médian de seulement 135 000 \$ et les condos au prix de 158 000 \$ en 2014.

La comparaison du prix médian peut être trompeuse, car la composition du marché des reprises de finance

est fort probablement différente de l'ensemble du marché. En fait, si à la base les propriétés revendues par le créancier sont de moindre valeur alors la comparaison des prix médians mesure inadéquatement la différence de prix attribuable au fait que ce soit revendu par le créancier.

On note également que les copropriétés en reprise de finance se sont vendues à des prix supérieurs aux unifamiliales alors que les prix médians de l'ensemble du marché sont similaires. Il est improbable que la réduction du prix pour une reprise de finance soit plus élevée pour les unifamiliales que pour les copropriétés. Il s'agit encore là d'un problème de composition du marché. La raison la plus probable de cette différence est que les propriétés d'entrées de gamme sont plus susceptibles d'être reprises par le créancier et dans ce créneau les prix des unifamiliales peuvent être largement inférieurs au prix des copropriétés.

Malgré que la faiblesse de prix s'explique fort probablement par la moindre valeur des propriétés, elle peut également être attribuable aux caractéristiques spécifiques aux reprises de finance. Afin de vérifier cette possibilité, la comparaison du ratio prix/évaluation sera utilisée.

LA COMPARAISON DU RATIO PRIX/ÉVALUATION

Les propriétés sur l'île de Montréal ont été ciblées pour permettre la comparaison du ratio prix/évaluation, puisque les rôles d'évaluations sont émis pour la même période sur l'ensemble de ce territoire. Nous avons utilisé l'évaluation municipale de 2007 à 2010 et celle de 2011 à 2013.

Tableau 1 : Comparaison des ventes par le créancier et de l'ensemble des ventes d'unifamiliales et de copropriétés dans l'agglomération de Montréal

Période de taxation	VENTE PAR LE CRÉANCIER		ENSEMBLE DES VENTES	
	Nombre	Ratio prix/évaluation	Nombre	Ratio prix/évaluation
Agglomération de Montréal - Unifamiliales				
2007-2010	398	99 %	27 652	120 %
2011-2013	201	94 %	16 160	120 %
Agglomération de Montréal - Copropriétés				
2007-2010	279	103 %	43 972	119 %
2011-2013	189	98 %	38 535	121 %

Nous pouvons aisément observer que les propriétés en reprise de finance se vendent largement moins cher par rapport à leur évaluation. Les copropriétés et les unifamiliales se sont vendues en moyenne à un prix de 20 % supérieur à celui de l'évaluation pour les périodes analysées. Bien entendu, le ratio était plus élevé vers la fin des périodes de taxation puisque la valeur des résidences a augmenté. En ce qui concerne les copropriétés, pour les mêmes périodes, les reprises de finance se sont vendues près du montant de l'évaluation, soit un peu au-dessus entre 2007 et 2010 ou soit un peu en dessous entre 2011 et 2013. Ainsi, la différence en point de pourcentage du ratio prix/évaluation entre une copropriété revendue par le créancier et les copropriétés de l'ensemble du marché a été de 16 points entre 2007 et 2010 et de 23 points entre 2011 et 2013.

Le même phénomène est présent dans le marché des unifamiliales avec une différence encore plus grande. Précédemment, il a été montré que le prix médian plus élevé des copropriétés par rapport aux unifamiliales vendues par le créancier pouvait s'expliquer par la composition du marché. Une différence subsiste tout de même lorsqu'on compare à l'évaluation. En ce sens, l'écart plus grand pour les unifamiliales s'explique probablement par le fait que l'ensemble de l'entretien et des réparations sont sous la responsabilité du propriétaire pour les unifamiliales alors que pour les copropriétés une partie de l'entretien est commune à tous les copropriétaires. Ainsi, même si le propriétaire souffre de problème financier et ne peut, par conséquent, effectuer l'entretien et les réparations nécessaires, les parties communes des copropriétés seront probablement tout de même entretenues. Bref, pour les rôles fonciers montréalais de 2007-2009 et de 2010-2013, les propriétés dites ordinaires se sont vendues environ 20% plus cher que l'évaluation alors que les propriétés en reprise de finance ont été transigées environ au prix de l'évaluation avec quelques différences selon le type d'habitation.

D'OÙ PROVIENT LA DIFFÉRENCE DE PRIX ?

Plusieurs aspects peuvent expliquer les prix plus faibles par rapport à l'évaluation, les principaux sont présentés ci-dessous.

Le type de vendeurs

Les créanciers sont possiblement plus enclins à vendre rapidement. Ceux-ci cherchent généralement à minimiser leur perte et ne souhaitent pas dépenser trop longtemps pour l'entretien minimal de la propriété (taxe, chauffage, etc.). De plus, ils n'ont aucun attachement émotionnel par rapport à la propriété ce qui peut en accélérer le processus de vente et en diminuer le prix.

La garantie légale

La majorité des propriétés en reprise de finance sont vendues sans garantie légale, c'est-à-dire que vous ne pouvez revenir contre le propriétaire en cas de vice caché, par conséquent le prix est souvent moindre puisque le risque de l'acheteur augmente. Il est primordial pour un acheteur de bien considérer ce risque puisqu'un vice caché peut se traduire par des dépenses de plusieurs milliers de dollars en réparation.

Propriétés en mauvais états

La différence de prix s'explique également par la qualité de l'immeuble qui n'est pas nécessairement considéré en totalité dans l'évaluation. Les propriétaires ayant délaissé leur propriété ont peu de moyens financiers, par conséquent il est probable que la propriété n'ait pas été remise au goût du jour et que certaines réparations n'aient pas été effectuées. Néanmoins, il s'agit de cas par cas, puisque chaque propriété est unique.

CONCLUSION

Le marché des propriétés en reprise de finance se distingue de l'ensemble du marché. Ce sont souvent des habitations de moins grande valeur et qui peuvent comporter certains désavantages comme l'absence de garantie légale.

Globalement, il s'agit d'un marché assez petit dont le nombre de propriétés fluctue selon les difficultés financières des propriétaires. En 2014, il y a une augmentation du nombre de délaissements ce qui devrait augmenter le nombre de propriétés en vente par le créancier au début de 2015.

Note :

Lorsqu'on compare à l'ensemble du marché les ventes suivantes sont exclues : les ventes dont le montant de la transaction est inférieur à 5 000 \$, les ventes liées, les ventes de reprises hypothécaires, les ventes indivises, les ventes multiples et les ventes de succession



SOLUTIONS FONCIÈRES

À PROPOS DE JLR

JLR a pour mission de fournir aux institutions financières, aux organismes gouvernementaux, aux entreprises privées et aux professionnels de l'immobilier toute l'information portant sur une propriété ou un secteur. JLR vous permet ainsi d'analyser le marché, d'évaluer une propriété, de gérer votre portefeuille immobilier, de prévenir le risque et de rejoindre votre clientèle cible.

AVIS LÉGAL

Bien que tous les efforts soient faits pour s'assurer que l'information fournie est exacte, actuelle et complète, JLR n'offre aucune garantie et ne s'engage aucunement à cet effet. JLR ne saurait être tenue responsable d'une perte ou d'une revendication quelconque pouvant éventuellement découler de la fiabilité accordée à cette information. Le contenu de ce document est présenté à titre informatif seulement.

RÈGLES D'UTILISATION

JLR autorise toute utilisation raisonnable du contenu du présent document. JLR conserve toutefois le droit d'exiger, pour une quelconque raison, l'interruption d'une telle utilisation. Aucun usage du nom, du logo ou d'autres marques officielles de JLR n'est autorisé à moins d'avoir obtenu au préalable le consentement écrit de JLR. Chaque fois que le contenu d'un document de JLR est utilisé, reproduit ou transmis, y compris les données statistiques, il faut en indiquer la source comme suit : « Source : JLR » ou, selon le cas, « Adaptation de données provenant de JLR ».

© 2015, JLR. Tous droits réservés.



www.jlr.ca
info@jlr.ca