



SOLUTIONS FONCIÈRES

ÉTUDE **JLR**

Mobilité des acheteurs provenant de l'île de Montréal

www.jlr.ca

FAITS SAILLANTS

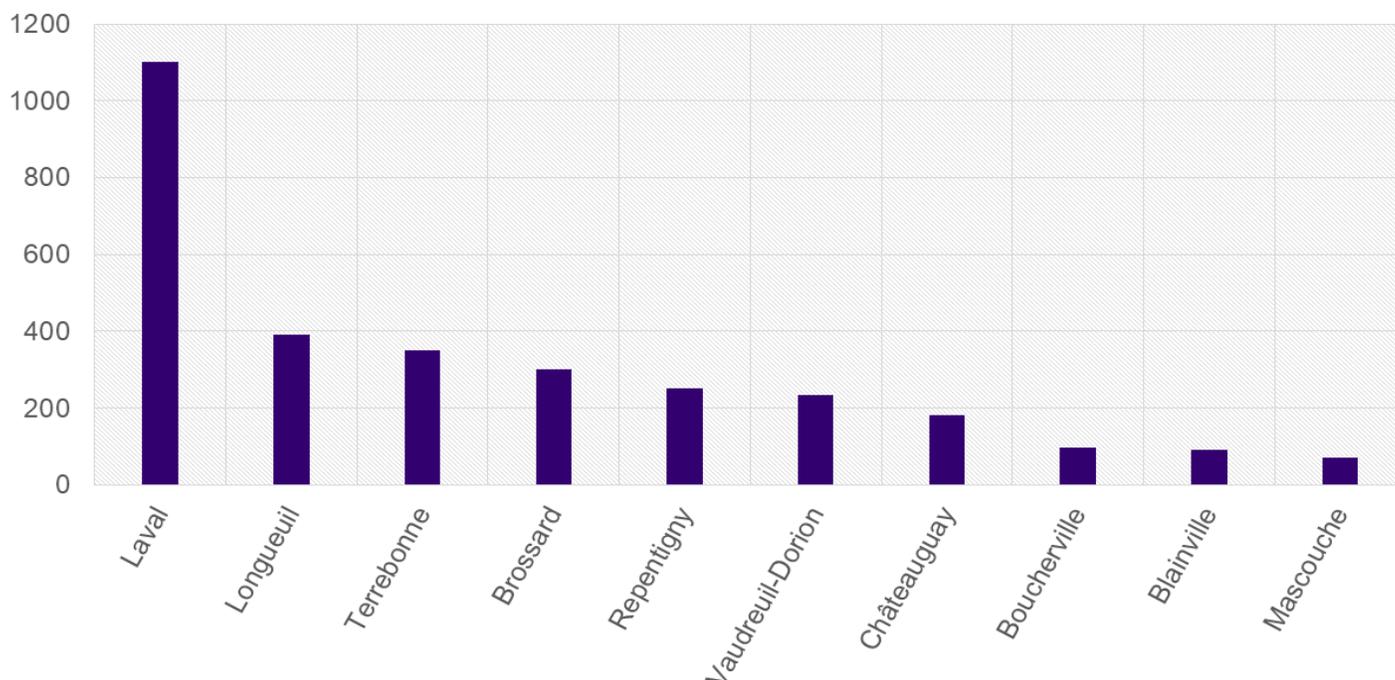
- 43 % des résidents de l'île de Montréal qui ont acheté une propriété l'ont fait hors de cette région en 2016.
- Laval est la ville qui accueille le plus d'acheteurs provenant de l'agglomération de Montréal.
- Les unifamiliales achetées par des habitants de l'île étaient situées hors de cette dernière dans 60 % des cas.
- Parmi les copropriétés acquises par des gens déclarant habiter sur l'île au moment de la transaction, 19 % étaient situées en dehors de l'agglomération.

Que ce soit causé par les prix élevés des logements, le trafic ou par le besoin d'espace vert, plusieurs font le choix de quitter de l'île de Montréal lorsqu'ils achètent une propriété. Pour une deuxième étude sur la mobilité des acheteurs, JLR a voulu se pencher sur les acquéreurs en provenance de l'agglomération de Montréal afin d'observer leur comportement au moment de l'achat d'une propriété. Lorsqu'il s'agit de devenir propriétaire, comment se comportent les habitants de l'île de Montréal ?

Grâce aux actes notariés publiés au Registre foncier du Québec et colligés par JLR, il a été possible de cibler les achats d'unifamiliales et de copropriétés faites dans la province par des acquéreurs ayant déclaré une adresse de résidence située sur l'île de Montréal en 2016.

Comme il a été discuté dans l'étude précédente sur la provenance des acheteurs, les gens acquièrent des propriétés souvent près de leur lieu de résidence. Ainsi, 57 % des résidents de l'île de Montréal qui ont acheté des propriétés en 2016 sont demeurés dans l'agglomération. Cela implique tout de même que 43 % des acquisitions étaient des propriétés à l'extérieur de ce territoire. Il est donc intéressant de se questionner sur la raison poussant certains à acheter hors de l'île de Montréal. Tandis que certains optent pour une résidence en région éloignée, cela n'est pas vrai pour une majorité. En 2016, 73 % des achats fait à l'extérieur de l'île ont été effectués dans la région métropolitaine de recensement (RMR) de Montréal. Comme on le voit sur le graphique 1, les 10 villes qu'ont préférées les résidents de l'île de Montréal pour leur nouvelle acquisition sont toutes situées en périphérie. Laval accueille, et de loin, le plus d'acheteurs. Cela étonne peu puisqu'il s'agit de la ville la plus peuplée après Montréal. Sa proximité au centre-ville via le métro peut aussi en attirer plus d'un.

Graphique 1 : Top 10 des villes où les résidents de l'île de Montréal ont fait l'acquisition d'une propriété



Les prix de vente diffèrent énormément selon l'emplacement. Faire l'acquisition d'une résidence unifamiliale est devenu plutôt cher sur l'île de Montréal. Alors que la population est en constante croissance, l'offre de nouvelles unifamiliales augmente peu étant donné le faible nombre de terrains disponibles sur l'île. De plus, la construction de copropriété a souvent été priorisée afin de maximiser le rendement et l'utilité des quelques terrains. Par conséquent, la pression venant de la demande tend à faire augmenter les prix de vente plus rapidement à Montréal que dans les régions où le nombre de résidences unifamiliales est en croissance. Il devient donc de plus en plus attrayant de s'excentrer pour ceux qui souhaitent faire l'acquisition d'une unifamiliale. Un total de 40 % des nouveaux propriétaires d'unifamiliale en 2016 ayant déclaré une adresse sur l'île au moment de l'acquisition ont choisi de rester dans la région. Cela implique donc que dans 60 % des cas, les gens qui ont acheté une unifamiliale ont choisi d'aller à l'extérieur de l'île. Le prix médian des unifamiliales achetées dans la région administrative de Montréal se situait à 408 055 \$ tandis qu'à l'extérieur il s'établissait à 277 250 \$.

D'un autre côté, la multiplication des grands projets de construction de copropriétés a contribué à garder la croissance des prix plus faibles pour ce type d'immeuble et à densifier le territoire. Les ménages qui souhaitaient rester sur l'île optaient souvent pour l'acquisition d'une copropriété, un type d'habitation moins cher. En 2016, 81 % des gens déclarant habiter sur l'île lors de leur achat ont opté pour une nouvelle copropriété dans l'agglomération pour un prix médian de 294 000 \$. D'un autre côté, 19 % ont choisi de quitter ce territoire et ont plutôt déboursé une somme médiane de 218 000 \$.

Il est important de noter que l'achat d'une copropriété peut aussi être fait dans le but d'investir et non d'y résider. Dans un récent rapport, la SCHL mentionnait que dans la RMR de Montréal, 16 % des copropriétés étaient louées. Ce pourcentage augmente jusqu'à 25 % au centre-ville.

Finalement, plusieurs achats ont été faits hors de la RMR de Montréal. Pour la plupart, le choix des villes laisse supposer qu'il s'agit de l'acquisition d'une résidence secondaire. Des 10 villes dans lesquelles le plus d'achats ont été faits par des résidents de l'île de Montréal, on retrouve Mont-Tremblant, Saint-Adolphe-d'Howard, Sainte-Adèle, Saint-Sauveur, Saint-Donat et Chertsey.

Fermont se trouve aussi dans ce top 10. Alors que cette ville est un peu éloignée pour y avoir un chalet, il est probable que la phase de préparation de la réouverture de la mine du lac Bloom ait amené de nouveaux travailleurs et donc acheteurs dans la région. Avec la réouverture complète prévue pour mars 2018, on peut s'attendre à voir encore quelques personnes de Montréal, comme d'un peu partout au Québec, migrer vers cette région. Le redémarrage de cette mine représente 450 nouveaux emplois directs selon le gouvernement.

La proximité géographique est un bon indicatif de la région dans laquelle les gens vont effectuer l'achat d'une propriété. Une majorité, quoique tout de même faible, des résidents de l'agglomération de Montréal ayant acquis une propriété en 2016 ont opté pour demeurer sur l'île. Néanmoins, quand il s'agit d'acheter une résidence unifamiliale les ménages choisissent en majorité d'aller vers la Rive-Nord, la Rive-Sud, Laval ou Vaudreuil-Soulanges plutôt que de rester dans l'agglomération. Sans pour autant pouvoir dire avec certitude les raisons qui poussent les gens à acheter à l'extérieur de l'île, mais dans la RMR de Montréal, certaines hypothèses peuvent être formulées. Une explication largement véhiculée est la difficulté de trouver une résidence unifamiliale financièrement accessible sur l'île de Montréal pour y élever des enfants. Finalement, le portrait de Montréal est amené à changer durant les prochaines années. Le changement de garde à la mairie et l'ajout du Réseau électrique métropolitain pourraient changer l'attractivité de certaines régions. Il sera intéressant de constater comment cela affectera la mobilité des acheteurs de la RMR de Montréal.

MÉTHODOLOGIE

La première étape est de restreindre les ventes pour ne garder que celle faite par un résident de l'île de Montréal. Par la suite, il était possible d'observer où la vente a été effectuée. Cela permet de produire des statistiques par type d'habitation (unifamiliale et copropriété). Il est par la suite possible de raffiner l'analyse en y ajoutant les prix de vente.

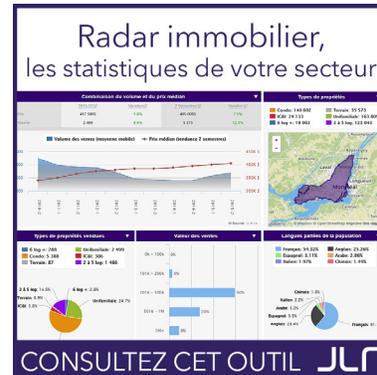
Certaines observations ont dû être retirées de l'analyse parce que l'adresse qui se trouvait sur l'acte notarié était le même que celle de la nouvelle propriété. Cela représente 16 % des ventes (copropriétés 19 % ; unifamiliales 10 %). Le pourcentage plus élevé pour la copropriété pourrait s'expliquer partiellement par l'option location-achat que certains promoteurs offrent. Donc, le déménagement a été effectué avant l'acquisition et nous ne pouvons donc pas connaître l'ancienne adresse du propriétaire. Pour les acheteurs indiquant déjà l'adresse de la nouvelle propriété, nous supposons que leur répartition par région de provenance est similaire à celle des acquéreurs ayant indiqué leur adresse.

POUR PLUS DE DÉTAILS

Vous souhaitez obtenir des données spécifiques à votre secteur? [Contactez-nous](#) pour obtenir pour obtenir une étude personnalisée!

Consultez le [Radar immobilier](#) pour obtenir plus d'information sur les ventes, les mauvaises créances et le profil sociodémographique de votre secteur.

Consultez l'étendue des publications JLR à cette adresse : <https://solutions.jlr.ca/publications/grands-dossiers>





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.ca » ou, selon le cas, « Adaptation de données provenant de JLR.ca ».

© 2015, JLR. Tous droits réservés.



www.jlr.ca
info@jlr.ca