



JLR

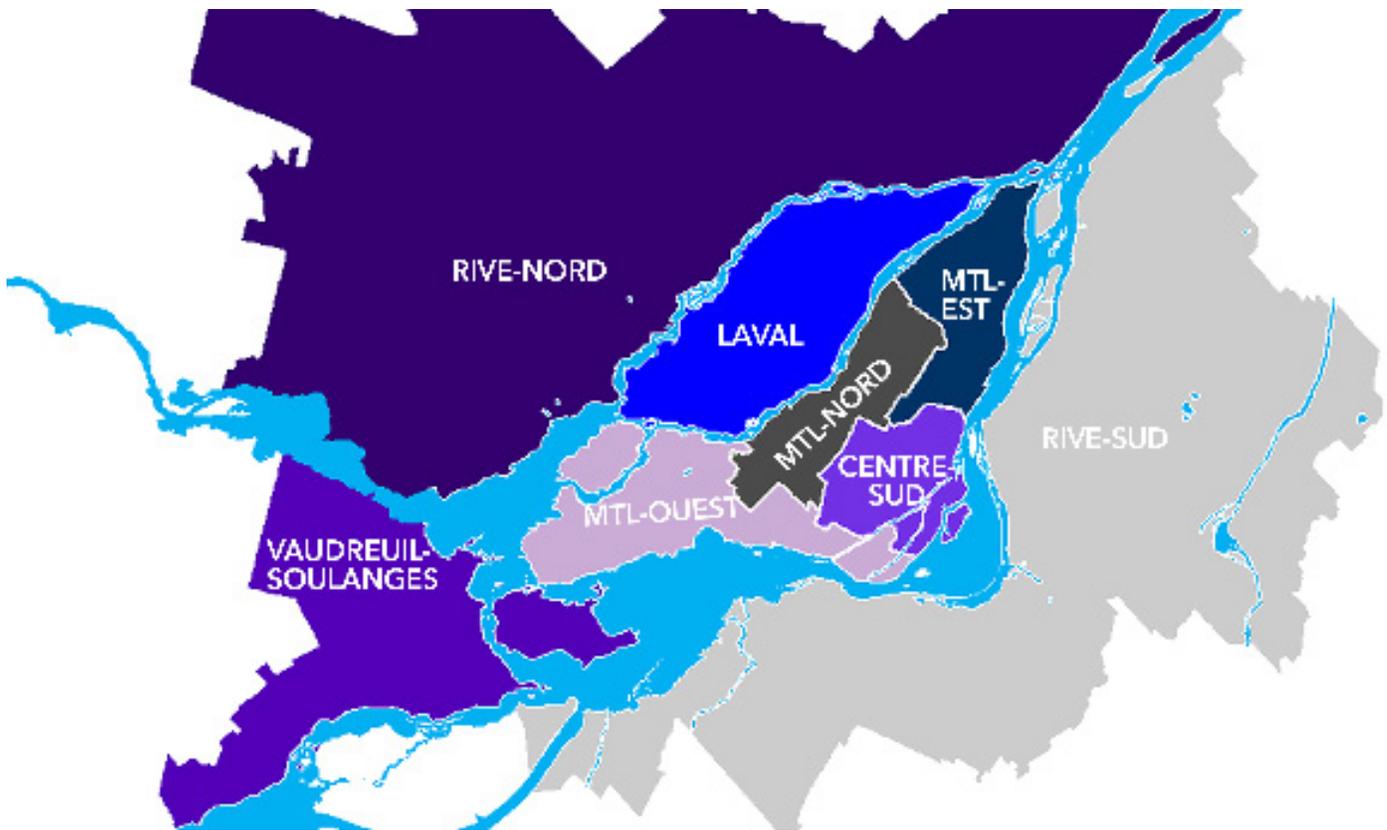
SOLUTIONS FONCIÈRES

ÉTUDE **JLR**

Provenance des acheteurs de la RMR de Montréal

www.jlr.ca

DÉLIMITATION DES ZONES DE LA RMR DE MONTREAL



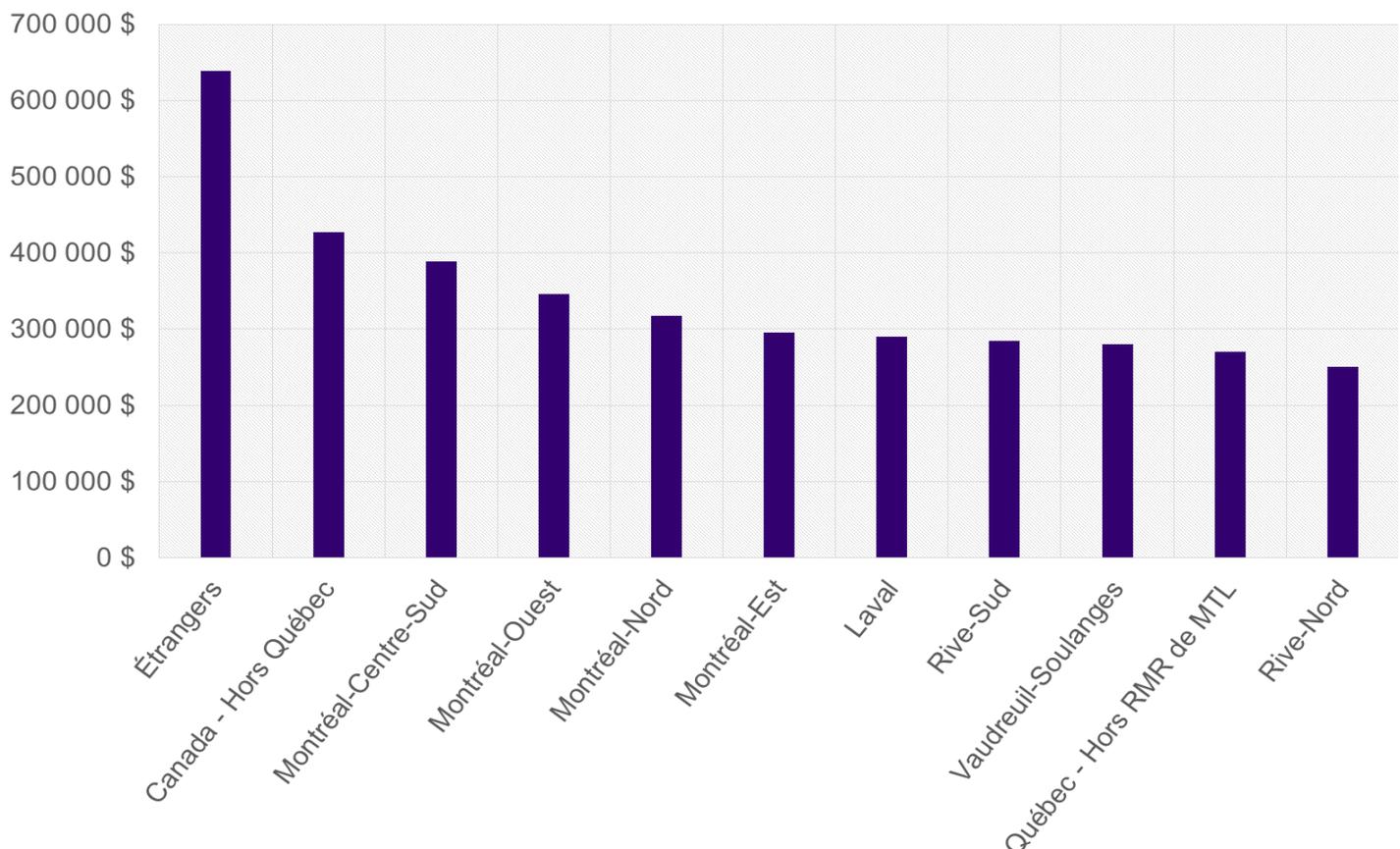
Région	Villes et arrondissements inclus
Île de Montréal	
Montréal-Centre-Sud	Arrondissements : Côte-des-Neiges/Notre-Dame-de-Grâce, Outremont, Le Plateau-Mont-Royal, Sud-Ouest, Verdun et Ville-Marie Villes : Westmount, Montréal-Ouest, Côte-Saint-Luc, Hampstead et Mont-Royal
Montréal-Ouest	Arrondissements : L'Île-Bizard/Sainte-Geneviève, Lachine, LaSalle et Pierrefonds/Roxboro Villes : Dorval, L'Île-Dorval, Pointe-Claire, Kirkland, Beaconsfield, Sainte-Anne-de-Bellevue, Senneville, Dollard-des-Ormeaux, Baie-d'Urfé
Montréal-Est	Arrondissements : Anjou, Mercier/Hochelaga-Maisonneuve, Rivière-des-Prairies/Pointe-aux-Trembles et Rosemont/Petite-Patrie Ville : Montréal-Est
Montréal-Nord	Arrondissements : Ahuntsic/Cartierville, Montréal-Nord, Saint-Laurent, Saint-Léonard et Villeray/Saint-Michel/Parc-Extension
Autres Secteurs	
Laval	Laval
Rive-Nord	Lavaltrie, Charlemagne, Repentigny, Saint-Sulpice, L'Assomption, L'Épiphanie, Terrebonne, Mascouche, Saint-Eustache, Deux-Montagnes, Sainte-Marthe-sur-le-Lac, Pointe-Calumet, Saint-Joseph-du-Lac, Oka, Saint-Placide, Boisbriand, Sainte-Thérèse, Blainville, Rosemère, Lorraine, Bois-des-Filion, Sainte-Anne-des-Plaines, Mirabel, Saint-Colomban, Saint-Jérôme et Gore
Rive-Sud	Longueuil, Richelieu, Saint-Mathias-sur-Richelieu, Chambly, Carignan, Saint-Basile-le-Grand, McMasterville, Otterburn Park, Mont-Saint-Hilaire, Belœil, Saint-Mathieu-de-Beloeil, Brossard, Longueuil, Boucherville, Saint-Bruno-de-Montarville, Sainte-Julie, Saint-Amable, Verchères, Saint-Mathieu, Saint-Philippe, La Prairie, Candiac, Delson, Sainte-Catherine, Saint-Constant, Saint-Isidore, Mercier, Châteauguay, Léry, Beauharnois
Vaudreuil-Soulanges	Saint-Zotique, Les Coteaux, Coteau-du-Lac, Les Cèdres, Pointe-des-Cascades, L'Île-Perrot, Notre-Dame-de-l'Île-Perrot, Pincourt, Terrasse-Vaudreuil, Vaudreuil-Dorion, Vaudreuil-sur-le-Lac, L'Île-Cadieux, Hudson, Saint-Lazare

FAITS SAILLANTS

- Les acquéreurs de résidences unifamiliales et de copropriétés demeuraient déjà dans la zone de leur nouvel achat dans 57 % des cas (unifamiliales 58 %; copropriétés 56 %).
- Les étrangers achètent des propriétés unifamiliales plus cher que les autres dans le secteur du Centre-Sud de l'île de Montréal : prix médian de 1 150 000 \$.
- La zone de Vaudreuil-Soulanges attire beaucoup d'acheteurs de l'extérieur alors que seulement 47 % des propriétés sont acquises par des résidents de la région.
- C'est sur la Rive-Sud que la plus grande proportion de propriétés (67 %) est acquise par ses résidents.

Vous êtes-vous déjà demandé de quelle région viennent vos nouveaux voisins? Probablement pas de très loin! Afin de mesurer la mobilité des acheteurs de propriétés, JLR s'est penchée sur la provenance des acheteurs de la RMR de Montréal en 2016. L'analyse permet de constater rapidement que les gens ont une préférence marquée à acheter dans un secteur où ils habitent déjà.

Graphique 1 : Prix médian des unifamiliales achetées en 2016 dans la RMR de Montréal selon l'origine des acheteurs



Pour l'étude, la RMR de Montréal a été divisée en huit zones. La provenance des acheteurs d'unifamiliales et de copropriétés en 2016 dans les différents secteurs a été obtenue à partir l'adresse de résidence déclarée par l'acheteur dans l'acte notarié publié au Registre foncier.

TENDANCES DANS LA RMR DE MONTRÉAL

De grandes tendances ont été découvertes lors de cette analyse. Premièrement, l'origine des nouveaux propriétaires explique bien le prix de vente. Dans la RMR de Montréal, le prix d'achat médian des unifamiliales est supérieur pour les acheteurs venant de l'extérieur du Québec, que ce soit ailleurs au Canada (427 000 \$) ou de l'étranger (638 000 \$). Parmi les acheteurs en provenance du Québec, ce sont les nouveaux propriétaires vivant à l'origine à Montréal-Centre-Sud qui ont payé le plus cher (prix médian de 389 000 \$).

MONTRÉAL-CENTRE-SUD

En 2016, 75 % des acheteurs de résidences unifamiliales et 50 % de copropriétés dans Montréal-Centre-Sud habitaient déjà le secteur avant l'acquisition. Ces statistiques démontrent que cette zone se distingue des autres. La proportion d'unifamiliales achetées par les résidents de cette région est la plus élevée de la RMR de Montréal tandis que, pour les copropriétés, le pourcentage est significativement au-dessous de la moyenne de 56 %.

Alors que les prix élevés pour les unifamiliales peuvent en décourager plus d'un, ceci est moins le cas pour les copropriétés. En omettant les résidents de Montréal-Centre-Sud, les acheteurs proviennent le plus souvent de l'étranger. Ils représentent 7 % de l'ensemble des acquéreurs. Ces derniers arrivent avec une grande capacité à payer alors qu'ils forment le groupe avec le prix d'achat médian le plus élevé pour les copropriétés (360 000 \$) ainsi que pour les unifamiliales (1 150 000 \$). Les Canadiens venant de l'extérieur du Québec ont aussi déboursé de grandes sommes pour faire l'acquisition d'une propriété dans cette zone avec un prix médian payé de 350 000 \$ pour les copropriétés et de 1 020 000 \$ dans l'unifamiliale.

MONTRÉAL-OUEST

Dans l'ouest de l'île de Montréal, 52 % des unifamiliales et 56 % des copropriétés ont été acquises en 2016 par des personnes habitants déjà le secteur. Les acheteurs provenant de Montréal-Centre-Sud sont aussi nombreux et représentent 21 % des acquéreurs des unifamiliales et 17 % des copropriétés. Il semble que cette région attire très peu de gens des banlieues extérieures de l'île de Montréal (Laval 2 %, Rive-Nord 1 %, Rive-Sud 1 %). Qui plus est, même les acheteurs de la région de Vaudreuil-Soulanges, pourtant à proximité, représentent seulement 4 % des acquéreurs.

MONTRÉAL-EST

Pour Montréal-Est en 2016, 61 % unifamiliales et 47 % des copropriétés ont été acquises par des acheteurs qui résidaient déjà dans cette zone. Pour les copropriétés, ce pourcentage est inférieur à ceux de la majorité des autres secteurs de la RMR. Néanmoins, les habitants de Montréal-Centre-Sud ont acheté une grosse partie des habitations de ce type (19 %) dans ce secteur. Ils ont aussi payé significativement plus cher (prix médian de 280 000 \$) que les résidents de Montréal-Est (prix médian de 236 930 \$) pour faire l'acquisition d'une copropriété.

MONTRÉAL-NORD

En 2016, à Montréal-Nord, 60 % des unifamiliales et 51 % des copropriétés ont été achetées par des résidents de cette zone. Le constat est que peu de gens quittent les banlieues pour venir acheter à Montréal-Nord. En 2016, 84 % des acheteurs (unifamiliales et copropriétés) habitaient dans une des quatre zones de l'île de Montréal. Néanmoins, le secteur attire aussi quelques acheteurs provenant de Laval (5 % de l'ensemble des acquéreurs). Ceux-ci ont acheté en 2016 des propriétés unifamiliales pour un montant médian de 516 578 \$, soit une valeur supérieure au prix médian de cette région.

LAVAL

En 2016 à Laval, seulement 52 % des acheteurs d'unifamiliales et 55 % des nouveaux propriétaires de copropriétés ont été vendues à des résidents de la zone. En excluant ces derniers, près de la moitié des unifamiliales restantes (23 % des ventes totales) ont été achetées par des gens qui demeuraient à Montréal-Nord. Le fait que les résidences unifamiliales soient plus abordables à Laval semble attirer les gens habitants sur l'île de Montréal.

RIVE-NORD

Pour ce qui est de la Rive-Nord, la proportion d'acheteurs provenant de cette région oscille autour de la moyenne de la RMR de Montréal. En 2016, 54 % des unifamiliales et 61 % des copropriétés ont été vendues à des gens résidants déjà dans cette zone. Une caractéristique de ce secteur est que les acheteurs viennent de plusieurs zones, et ce, en proportion similaires. Néanmoins, la proximité géographique reste un bon prédicteur de la provenance des acheteurs. Pour les unifamiliales, 13 % des nouveaux propriétaires provenaient de Laval, 8 % de Montréal-Nord et 8 % de Montréal-Est. La Rive-Nord attire aussi beaucoup d'acheteurs hors de la RMR de Montréal (11 %). Plusieurs semblent décider de s'éloigner du centre-ville pour faire l'acquisition d'une résidence unifamiliale; un type de propriété de plus en plus dispendieux sur l'île de Montréal. C'est de cette zone que le plus d'actes de vente d'unifamiliales ont été colligés.

RIVE-SUD

À en voir les chiffres, les résidents de la Rive-Sud se sentent bien dans leur région. En effet, 67 % des acheteurs de cette région y demeuraient déjà avant l'achat (unifamiliales 66 %; copropriétés 70 %) en 2016. Cela représente le plus haut taux pour une zone de la RMR de Montréal. Plusieurs facteurs peuvent expliquer ce phénomène. Par exemple, la superficie de cette zone est une des plus grandes. Il est donc possible de déménager d'un secteur plus rural vers un quartier à proximité du centre-ville sans pour autant changer de zone.

Outre les habitants de la région même, ce sont les résidents de Montréal-Centre-Sud qui ont acheté le plus d'unifamiliales sur la Rive-Sud. Cela doit être expliqué par la proximité géographique et par l'imposant écart entre le prix médian pour ce type de résidence entre les deux zones. Lorsque ces derniers viennent acheter sur la Rive-Sud, c'est en forte majorité pour faire l'acquisition d'une résidence unifamiliale (unifamiliales 79 %; copropriétés 21 %).

VAUDREUIL-SOULANGES

La région de Vaudreuil-Soulanges a attiré beaucoup de personnes provenant de l'extérieur de son territoire en 2016. Seulement 47 % des acheteurs d'unifamiliales et de copropriétés habitaient déjà dans la région avant l'achat de leur nouvelle propriété. L'ajout du pont de l'autoroute 30 a possiblement rendu la zone plus attrayante en facilitant les transports. Ce sont majoritairement les gens de Montréal-Ouest qui viennent faire l'acquisition de propriété dans cette zone (unifamiliale 21 %; copropriété 25 %). Malgré le nouvel accès rapide, peu d'acheteurs de la Rive-Sud (2 %) font le choix de déménager vers Vaudreuil-Soulanges.

CONCLUSION

Comme il a été présenté dans cette étude, les gens achètent majoritairement dans la zone où ils habitaient. Même si deux zones différentes présentent des caractéristiques similaires en ce qui a trait aux prix de vente et à la proximité du centre-ville, la mobilité des acheteurs reste plutôt faible entre ces secteurs si ceux-ci sont plutôt éloignés. Que ce soit par habitude ou par sentiment d'appartenance, les acheteurs préfèrent bien connaître tous les aspects d'un secteur avant d'y faire l'un des plus gros achats de leur vie. Les changements de secteurs observés semblent souvent motivés par le désir d'acheter une résidence unifamiliale. Les acheteurs semblent être prêts à quitter l'île pour acheter ce type de propriété. L'étude de la semaine prochaine se penchera plus en profondeur sur le sujet alors que les acheteurs quittant l'Île de Montréal seront sous la loupe.

MÉTHODOLOGIE

La première étape a été de diviser la RMR de Montréal en 8 zones. Par la suite, l'adresse des acheteurs de résidences unifamiliales et de copropriétés a été prise afin de voir s'ils habitaient précédemment dans une des zones, au Québec, mais hors de la RMR de Montréal, au Canada, mais hors du Québec ou, s'ils venaient de l'étranger. La zone qui leur a été assignée est par la suite comparée à la zone de leur achat. Cela permet de produire des statistiques sur la provenance des acheteurs 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 13 % 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