



JLR

SOLUTIONS
FONCIÈRES

Une société d'Equifax

PUBLICATION JLR

La revente de copropriétés après un court délai de possession

www.jlr.ca

FAITS SAILLANTS

- Parmi les copropriétés acquises en 2015 et 2016, 11 % ont été revendues avant le 1er janvier 2019.
- Le prix de revente a été inférieur ou égal au montant d'acquisition dans 26% des cas de reventes à court terme.
- Les propriétaires s'étant départis de leur propriété après un court délai de possession ont réalisé un gain médian de 5,2 % sur le prix de revente par rapport au prix d'achat.
- Le rendement médian des reventes après un court délai de possession a atteint +6,1 % dans la RMR de Montréal au cours de la période analysée.

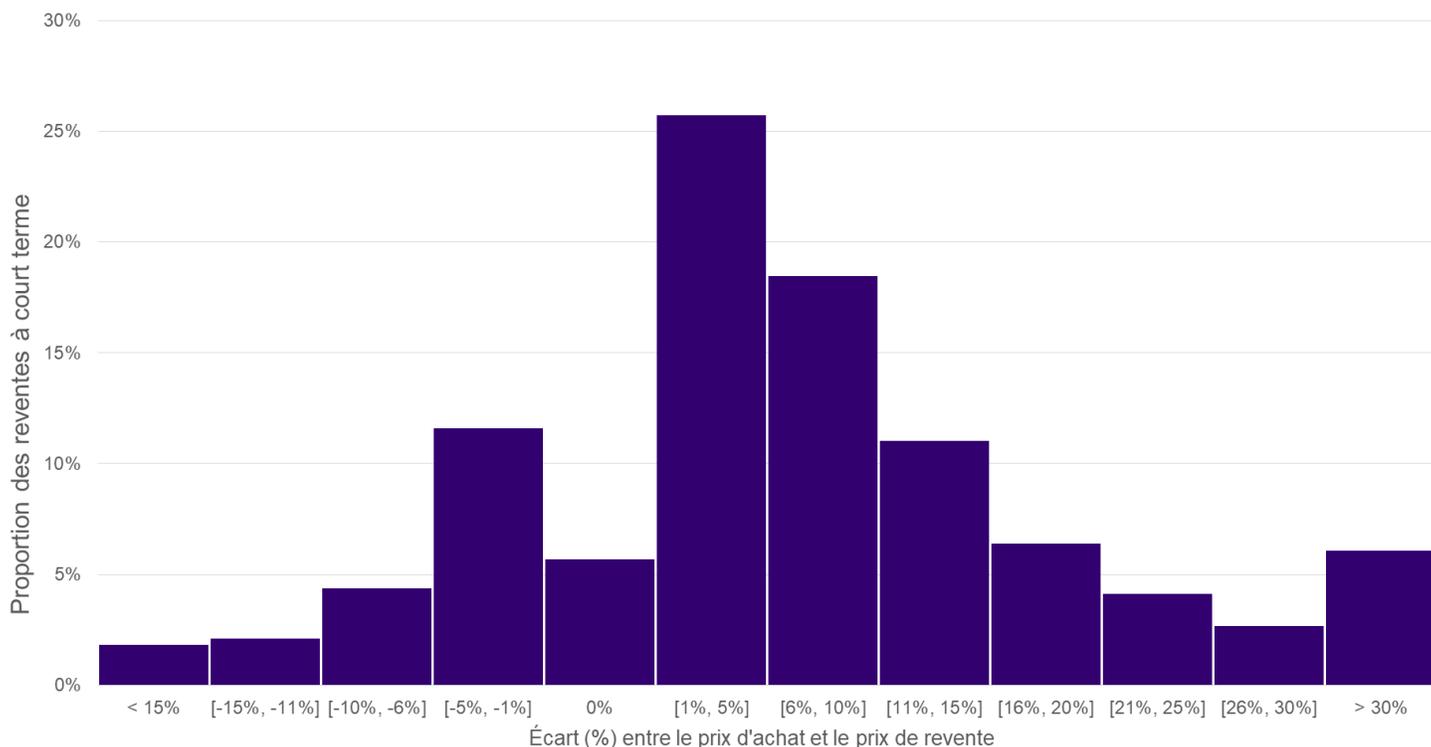
Devrais-je investir en immobilier? Voilà une question que plusieurs se sont probablement déjà posée et que beaucoup d'autres se posent encore. Bon nombre de facteurs sont à considérer lorsque vient le temps d'acheter et autant en influencent le rendement obtenu lors de la revente. La présente étude porte sur les copropriétés acquises en 2015 et 2016 et qui ont été revendues avant le 1er janvier 2019. Pour faire partie de l'analyse, un délai de 120 jours entre les deux transactions devait s'être écoulé.

Selon les actes publiés au Registre foncier du Québec et compilés par JLR, une société d'Equifax (incluant les ventes par courtier, entre particuliers et les constructions neuves), du 1er janvier 2015 au 31 décembre 2016 inclusivement, 57 127 copropriétés ont changé de mains à travers la province pour un montant supérieur à 80 000 \$. De ce nombre et selon les critères établis, 6 336 (11 %) ont été revendues avant 2019. Le temps moyen entre deux transactions était de 780 jours, soit légèrement plus que deux ans. La suite de ce rapport porte sur les propriétés qui ont été revendues après un court délai de possession au cours de la période étudiée.

PORTRAIT DES REVENTES

Parmis les transactions retenues, la variation médiane de prix entre l'acquisition et la revente a été de +5,2 % ce qui est plus élevé que l'inflation enregistrée au cours de la période de temps étudiée¹. La majorité des propriétaires qui se sont départis de leur condominium après un court délai de possession l'ont fait en revendant leur propriété à un prix supérieur à ce qu'ils avaient initialement payé.

Graphique 1 : répartition des ventes selon le pourcentage de gain ou de perte lors de la revente



¹ De 2015 à 2018, le taux d'inflation annuel moyen a été de 1,17 %

Près de la moitié d'entre eux (49 %) ont réalisé un gain supérieur à 5 % et le cinquième ont pu obtenir un montant plus de 20 % supérieur au prix d'achat. Malgré tout, sur les 6 336 reventes, 1 620 (26 %) unités ont été revendues à un prix inférieur ou égal au prix d'acquisition.

Plusieurs facteurs peuvent influencer la prise ou la perte de valeur entre deux transactions : les travaux de rénovation, le secteur dans lequel se trouve le logement et l'état du marché ne sont que quelques exemples. Les variations calculées dans la présente analyse ne prennent pas en compte les droits de mutation, les frais de notaire, les frais de courtage, la prime d'assurance hypothécaire et autres frais de démarrage, s'il y a lieu. Ainsi, si la mise de fonds payée par le vendeur au moment de l'achat était faible, il est possible, étant donné les autres coûts à payer, que la vente ne lui permette pas de rembourser l'entièreté de son prêt hypothécaire. Une telle situation se produit lorsque le montant de la revente est similaire ou inférieur au prix d'acquisition.

IMPACT D'UNE REPRISE SUR LE GAIN OU LA PERTE LORS DE LA REVENTE

Lorsqu'une propriété est saisie et que le créancier procède à la vente, le montant de la transaction est généralement inférieur à celui initialement déboursé à l'achat. Parmi les paires de vente-revente analysées, 117 copropriétés faisaient l'objet d'une saisie au moment de la revente, soit un peu moins de 2 % du total des transactions analysées. De ce nombre près de 90 % ont été revendues à perte. Qui plus est, ces unités constituent le tiers des reventes à perte de plus de 10 % parmi l'ensemble des reventes.

D'un autre côté, les copropriétés initialement acquises en 2015 et 2016 à la suite d'une saisie ont pour la plupart enregistré des gains lors de la revente. En effet, la variation médiane de prix parmi ces paires s'est élevée à 19 %.

REVENTES DE NEUF ET D'ANCIEN

Un peu plus du tiers des reventes à court terme ont été conclues pour des habitations qui étaient neuves au moment de la première acquisition. Dans ces cas, la variation médiane de prix s'est établie à + 5,3 %, soit 0,2 point de pourcentage de plus que dans le cas des reventes de condominium « usagé ». Cependant, les ventes déficitaires ont été moins nombreuses du côté des reventes pour lesquelles la copropriété n'était pas neuve au moment de l'acquisition. En effet, 18 % de celles-ci ont été effectuées à perte comparativement à 23 % pour les reventes de neuf. Les pertes ou les gains élevés sont plus fréquents dans le cas des reventes de propriétés neuves, car, une fois le logement construit, sa valeur perçue peut changer par rapport à la valeur qu'on lui attribuait sur plan. Certains facteurs, comme le bruit provenant de l'environnement externe, ne sont souvent que pleinement mesurables une fois l'unité complétée et intégrée. Dans le cas, par exemple, où l'environnement externe serait plus bruyant que ce à quoi l'acheteur se serait attendu initialement (proximité à une autoroute, trafic intense autour de l'immeuble, construction à proximité, etc.) le prix de revente pourrait être un peu plus bas que le prix d'achat. Autre cas de figure, quelques acheteurs peuvent parfois avoir de fâcheuses surprises quant à la taille prévue du logement sur le plan et celle réellement observée une fois les travaux terminés. Une telle situation pourrait aussi avoir un impact négatif sur le prix de revente. En revanche, la qualité de construction, l'aménagement de nouveaux parcs à proximité d'une tour à condominiums, ou encore, l'amélioration de l'offre de service de certains transports en commun sont trois exemples parmi d'autres qui pourraient exercer une influence positive sur le prix de revente.

RMR DE MONTRÉAL

Plus de 70 % de l'inventaire de copropriétés de la province se trouve dans la RMR de Montréal. En 2017 et 2018, les ventes de copropriétés sur ce territoire ont représenté respectivement 77 % et 78 % des acquisitions pour ce type d'habitation dans la province. Depuis 2016, le marché de la copropriété a le vent dans les voiles dans la grande région métropolitaine, enregistrant chaque année de fortes croissances du nombre de ventes, de même que des hausses de prix. Ainsi, il n'est pas étonnant qu'au cours de la période analysée 74 % des reventes à court terme aient été conclues dans ce secteur.

D'ailleurs, le rendement médian des reventes après un court délai de possession a atteint +6,1 % dans la RMR. Le prix des copropriétés tend à augmenter plus rapidement à mesure que l'on se rapproche du centre-ville, ce qui fait que, seulement pour l'île de Montréal, le gain médian enregistré a été de 9,3 %.

Bien que le secteur de la copropriété ait bénéficié d'un contexte favorable au cours des dernières années dans la RMR de Montréal, 1 085 (22 %) propriétaires se sont départis de leur condominium à un montant inférieur ou égal au prix d'acquisition après un court délai de possession. De ce nombre, 65 % possédaient une copropriété à l'extérieur de territoire de l'île de Montréal.

RMR DE QUÉBEC

La RMR de Québec affiche un portrait bien différent de celle de Montréal. Dans ce secteur, le rendement médian s'est chiffré à + 1,8 %, loin derrière la statistique montréalaise et provinciale et aussi sous l'inflation pour la période analysée. Le marché de la copropriété dans la région métropolitaine de Québec a connu un creux dans les dernières années, notamment à la suite d'une construction excessive pour ce type d'habitations dans les années 2010-2012. Cette situation a fait en sorte qu'un nombre important de condominiums neufs sont restés invendus dans les années subséquentes, ce qui a limité la croissance des prix et cela se reflète encore dans la statistique du gain médian pour la période étudiée. Malgré tout, le marché de la copropriété dans la RMR de Québec affiche des résultats beaucoup plus positifs depuis le début de l'année, un constat encourageant pour les propriétaires de la région.

Des 510 propriétaires ayant acquis une copropriété en 2015 ou 2016, puis l'ayant revendue avant 2019, 222 (44 %) ont obtenu un prix de revente inférieur ou égal au prix d'achat à la suite d'une revente après un court délai de possession. Le quart des propriétaires ont réalisé des gains de 1 % à 5 % et le tiers ont eu un rendement supérieur à 5 %.

ÉVOLUTION DES VENTES À COURT TERME

Une étude similaire, [publiée par JLR en avril 2018](#), a analysé les paires des transactions formées des copropriétés acquises en 2014 et 2015, puis revendues avant 2018. À l'époque, le délai moyen entre deux transactions était de 791 jours et le rendement médian s'élevait à + 3,5 %, soit 1,7 point de pourcentage sous le gain médian présenté en début de rapport. Compte tenu de l'importance du marché de la copropriété dans la RMR de Montréal en proportion au reste de la province, mais aussi à la vigueur de celui-ci depuis les deux dernières années, ce secteur a grandement contribué à l'augmentation du rendement médian. Enfin, même si la RMR de Montréal pèse lourd dans les statistiques provinciales, le constat général montre que les copropriétés qui ont été acquises en 2017 et 2018 à travers la province l'ont été dans un contexte de hausse de prix qui a frappé plusieurs des régions de la province.

CONCLUSION

Depuis le début de l'année, le marché de la copropriété continue d'avoir le vent dans les voiles dans la province, alors que plusieurs régions affichent des hausses de ventes et de prix. Dans un tel contexte, les propriétaires qui cherchent à revendre leur condominium pourront probablement obtenir un prix plus élevé que le montant initialement payé. Cela dit, le rendement qu'un ménage pourra espérer obtenir variera selon la région et l'état de la copropriété. Somme toute, si un ménage souhaite acquérir une propriété pour un court laps de temps, celui-ci devrait établir un portrait complet de la situation pour bien évaluer les opportunités et les risques qui se présentent à lui, car, oui, le risque de revendre à perte est toujours présent, surtout considérant tous les frais de démarrage non inclus dans cette étude.

NOTE MÉTHODOLOGIQUE

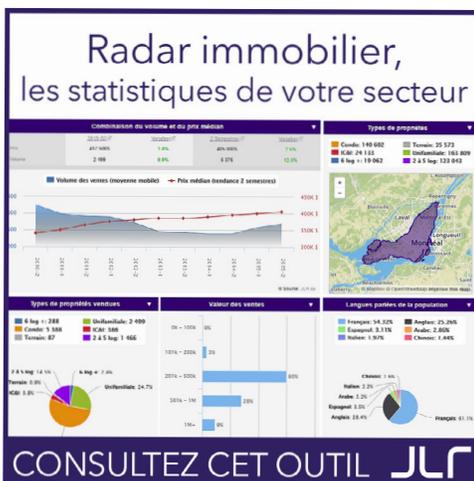
Les données utilisées ont été colligées par JLR à partir des transactions publiées au Registre foncier du Québec (incluant les ventes avec et sans courtiers). Afin d'obtenir des statistiques représentatives du marché immobilier, certaines données ont été éliminées pour les calculs statistiques, soit les ventes dont le montant de la transaction est inférieur ou égal à 80 000 \$, les ventes multiples, les ventes liées et les ventes indivises.

POUR TOUT SAVOIR SUR L'IMMOBILIER

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

Consultez l'étendue des publications à cette adresse : blog.jlr.ca/publications

Consultez le Radar immobilier pour obtenir des statistiques sur les ventes, les mauvaises créances et le profil sociodémographique de votre secteur, à cette adresse : www.jlr.ca/radarimmobilier





Une société d'Equifax

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

Ce document est publié par JLR inc.. JLR autorise toute utilisation raisonnable du contenu du présent document. Ce document est fourni uniquement à titre informatif. Ce document ne constitue pas un avis juridique et ne doit pas être utilisé, ni interprété comme un avis juridique. Les informations dans cette publication sont fournies telles quelles, sans aucune déclaration, garantie de quelque nature que ce soit, expresse ou implicite. JLR inc. ne sera en aucun cas tenu responsable envers vous ou toute autre personne pour toute perte ou tout dommage résultant de, ou, lié à l'utilisation de cette présentation par vous ou toute autre personne. Les utilisateurs de cette publication informative devront consulter leur propre avocat pour obtenir des conseils juridiques.

RÈGLES D'UTILISATION

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 ».

©2019, JLR inc., une société d'Equifax. Tous droits réservés. JLR™ est une marque de commerce de JLR inc., une société d'Equifax.