



JLR

SOLUTIONS
FONCIÈRES

Une société d'Equifax

PUBLICATION JLR

Impacts de la pandémie sur la mobilité des acheteurs provenant de la RMR de Montréal

www.jlr.ca

FAITS SAILLANTS

- La proportion d'acheteurs montréalais en région a crû de 5 points de pourcentage depuis la pandémie.
- Selon les régions, le nombre d'acheteurs montréalais a grimpé de 73 % à 173% pour la période d'août 2020 à avril 2021 relativement à août 2019 à avril 2020.
- Les Montréalais qui ont acheté une résidence en Estrie ont payé un prix médian 85 000\$ plus élevé que les autres acheteurs dans cette région entre août 2020 et avril 2021.
- La proportion d'acheteurs en provenance du Grand Montréal en Mauricie est passée de 10% avant la pandémie à 20% depuis.

Le chamboulement de notre existence attribuable à la pandémie a mené plusieurs ménages à repenser le choix de leur habitation. Les unifamiliales en dehors des grands centres ont gagné en popularité puisque les vastes espaces ont été très recherchés. Ce nouvel attrait a fait grimper les ventes et les prix un peu partout au Québec.

Avant la pandémie, les surenchères n'étaient pas rares dans le marché immobilier montréalais, mais les autres régions connaissaient peu ce phénomène. Or, la crise sanitaire a accéléré la demande de maisons partout en province ce qui s'est soldé par un faible inventaire et un fort bond des prix dans des régions qui avaient plutôt enregistré de petites augmentations ces dernières années.

Les bas taux d'intérêt, la croissance du revenu moyen, le taux d'épargne élevé et l'importance accrue du logement ont tous contribué à la hausse de la demande et donc des prix. Toutefois, dans le cas des régions, une nouvelle demande en provenance de la métropole est venue exacerber la situation. En fait, le télétravail et l'attrait pour les grands espaces ont mené plusieurs Montréalais à déménager en région ou à acquérir un chalet. L'analyse ci-présente vise à quantifier l'évolution de la proportion d'acheteurs montréalais en région et leur impact sur les prix.

La période d'août 2019 à avril 2020 est considérée comme «pré-pandémie», même si les mesures sanitaires ont commencé dès le mois de mars, car entre l'acceptation de l'offre d'achat et la publication d'un acte notarié menant à la prise de possession plusieurs semaines peuvent s'écouler.

LA CROISSANCE DES ACHETEURS MONTRÉALAIS

Pour analyser l'évolution des achats en région par des Montréalais, la proportion d'acheteurs qui ont déclaré une adresse de résidence dans la RMR de Montréal au moment de l'acquisition a été calculée. Afin d'observer l'impact de la pandémie, nous avons calculé les proportions d'achats sur deux périodes, une première dite «pré-pandémie», soit d'août 2019 à avril 2020, et une seconde plus récente, soit d'août 2020 à avril 2021. Pour cette dernière, nous considérons que les achats ont été effectués en tenant compte de la situation pandémique et de ses impacts¹. Ainsi, alors que 20 % des acheteurs de propriétés à l'extérieur de la métropole provenaient de Montréal dans la période dite pré-pandémie, cette proportion a grimpé à 25 % après les changements de comportements apportés par l'arrivée de la Covid-19, soit une hausse de 5 points de pourcentage. Ce résultat confirme la croissance de l'attrait pour la région suite au nouveau Coronavirus. Les possibilités de télétravail, le besoin d'espace et l'attrait pour les résidences secondaires expliquent probablement cet engouement. Celui-ci varie grandement d'une région à l'autre.

Une hausse de la proportion des acheteurs provenant de Montréal a été notée dans toutes les régions du Québec, mais, pour certaines, l'augmentation fut plus marquée. En Mauricie, la proportion d'acheteurs montréalais a doublé, passant de 10 % à 20 %. La région a probablement gagné en popularité due aux faibles coûts des propriétés. De plus, avec la hausse de prix des chalets dans les Laurentides, la Mauricie peut constituer un choix intéressant pour les ménages souhaitant vivre en région ou acquérir un chalet tout en étant à moins de 2-3 heures de centre-ville.

Pour les régions plus éloignées, la Gaspésie s'est démarquée (+8 points de pourcentage) alors que la proportion d'acheteurs provenant du Grand Montréal a peu varié en Abitibi-Témiscamingue et en Côte-Nord.

1. La période d'août 2019 à avril 2020 est considérée comme «pré-pandémie», même si les mesures sanitaires ont commencé dès le mois de mars, car plusieurs semaines peuvent s'écouler entre l'acceptation de l'offre d'achat et la publication d'un acte notarié menant à la prise de possession.

**Proportion d'acheteurs dont l'adresse de résidence au moment de l'achat est située dans la RMR de Montréal
selon la période et la région administrative**

Région administrative	2020-08 à 2021-04	2019-08 à 2020-04 (pré-pandémie)
Bas-Saint-Laurent	12 %	8 %
Saguenay–Lac-Saint-Jean	5 %	3 %
Capitale-Nationale	7 %	5 %
Mauricie	20 %	10 %
Estrie	27 %	19 %
Outaouais	7 %	6 %
Abitibi-Témiscamingue	4 %	3 %
Côte-Nord	7 %	6 %
Gaspésie–Îles-de-la-Madeleine	21 %	13 %
Chaudière-Appalaches	5 %	4 %
Lanaudière (excluant la RMR de Montréal)	60 %	51 %
Laurentides (excluant la RMR de Montréal)	61 %	55 %
Montérégie (excluant la RMR de Montréal)	47 %	38 %
Centre-du-Québec	12 %	7 %
Proportion d'acheteurs montréalais en région	25 %	20 %

Le Bas-Saint-Laurent a également vu le nombre d'acquéreurs provenant du Grand Montréal grimper avec une hausse de 4 points de pourcentage par rapport à l'an dernier. Plusieurs ont probablement opté pour des chalets dans l'Est-du-Québec, afin de répondre à leur besoin de grands airs, mais d'autres ont pu aussi décider de s'y établir.

La pandémie et le télétravail pourraient donc aider à la revitalisation des régions de l'Est-du-Québec, des secteurs pour lesquels des baisses de populations étaient prévues dans les prochaines années.

Les croissances de ventes sont cohérentes avec les récentes données sur la migration interrégionale de l'Institut de la Statistique du Québec. Ainsi, le taux net de migration interrégionale pour la période 2019-2020, qui intègre une partie de la tendance causée par la pandémie, est le plus élevé depuis 2013-2014 en Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine et au Bas-Saint-Laurent. Quant à Montréal, ce même taux n'a jamais été aussi négatif que lors de la dernière année.

Ainsi, bien que certains optent pour des chalets dans ces secteurs, plusieurs semblent également déménager dans des régions plus éloignées des grands centres, et ce, en plus grand nombre que par le passé.

Les Laurentides, Lanaudière et la Montérégie ont toujours été populaires auprès des Montréalais pour des raisons de proximité. Avant la pandémie, déjà plus de la moitié des acheteurs de propriétés dans les Laurentides et Lanaudière venaient de Montréal. Ces secteurs, très réputés pour les nombreux chalets ont encore gagné en popularité que ce soit pour une résidence secondaire ou principale. Par conséquent, la proportion d'acheteurs provenant du Grand Montréal a grimpé de 9 points de pourcentage dans Lanaudière et de 6 points de pourcentage dans les Laurentides.

HAUSSE DES PRIX MÉDIANS

Ce mouvement migratoire des ménages montréalais a contribué à la croissance des prix rapide dans les régions alors qu'une majorité de celles-ci étaient habituées à des hausses plus faibles que dans la métropole ces dernières années. Toutefois, les Montréalais ne sont pas les seuls responsables de la forte demande en région. Les acheteurs locaux ou d'autres régions ont également participé à la croissance de la demande de logements. Le nombre d'acheteurs locaux ou de l'extérieur de Montréal a crû de 20 % à 64 % dépendamment des régions au cours de la période analysée, alors que le nombre d'acheteurs montréalais a grimpé de 73 % à 173 %, selon les secteurs.

Bref, l'augmentation du nombre d'acheteurs est plus forte du côté des Montréalais comme en témoignait la proportion croissante de leur acquisition, mais la forte demande provient aussi de la population même des différentes régions.

Les faibles taux d'intérêt, le taux d'épargne élevé et l'importance accrue du logement ont mené à une plus grande demande de propriétés résidentielles, et ce, un peu partout au Québec. Par conséquent, une partie de la hausse des prix présente dans les différentes régions depuis cet automne aurait eu lieu même s'il n'y avait pas eu de changements dans le comportement des Montréalais puisque la demande locale a été très forte au cours des derniers mois. Ceci étant dit, le phénomène a été exacerbé par l'arrivée d'un grand nombre d'acheteurs montréalais.

Autre constat intéressant, le prix médian payé par les acheteurs provenant de la métropole a été plus élevé que celui des acheteurs locaux ou d'autres régions dans tous les secteurs sauf en Côte-Nord et en Outaouais. En Côte-Nord, le nombre de transactions de la part de Montréalais est assez faible, par conséquent, l'interprétation doit être faite avec prudence.

En ce qui concerne l'Outaouais, Gatineau est le secteur le plus cher de la région alors que la plupart des Montréalais optant pour cette région choisissent plutôt des propriétés dans des plus petites villes, moins chères. En fait, comme ce territoire inclut la banlieue d'Ottawa, le profil des acheteurs et les prix dans la région diffèrent des autres secteurs. Sinon, les Montréalais ont généralement des budgets plus élevés pour l'acquisition d'une résidence en région puisque le salaire moyen des télétravailleurs de la métropole dépasse habituellement celui de la population locale. Aussi, ceux qui vendent leur propriété à Montréal obtiennent souvent un gain substantiel et ont donc un budget supérieur pour acheter en région par la suite.

Quant aux acheteurs de résidences secondaires, ceux-ci optent dans plusieurs cas pour des propriétés de villégiatures en bordure de l'eau ou près des montagnes par exemple. Or, ces propriétés se vendent à des prix plus élevés que celles des secteurs avoisinants.

L'Estrie est la région où l'écart de prix est la plus grande avec montant 85 000 \$ plus élevé pour les acheteurs montréalais que les locaux. L'aspect villégiature pourrait jouer pour beaucoup dans ce secteur, tout comme dans les Laurentides où la différence du prix médian atteint 49 000 \$.

Prix médian entre août 2020 et avril 2021 pour une unifamiliale selon la provenance des acheteurs

	Acheteurs locaux ou hors Montréal	Acheteurs montréalais
Bas-Saint-Laurent	165 000 \$	173 500 \$
Saguenay–Lac-Saint-Jean	182 125 \$	202 473 \$
Capitale-National	255 000 \$	275 000 \$
Mauricie	169 850 \$	180 000 \$
Estrie	225 000 \$	310 000 \$
Outaouais	265 000 \$	245 000 \$
Abitibi-Témiscamingue	218 000 \$	227 000 \$
Côte-Nord	165 000 \$	127 803 \$
Gaspésie–Îles-de-la-Madeleine	145 000 \$	169 000 \$
Chaudière-Appalaches	202 050 \$	210 000 \$
Lanaudière	215 000 \$	240 000 \$
Laurentides	251 000 \$	300 000 \$
Montérégie	245 000 \$	293 000 \$
Centre-du-Québec	198 000 \$	232 251 \$

CONCLUSION

La popularité des régions s'est définitivement accrue avec la pandémie et le télétravail. Les acheteurs provenant de Montréal se font plus nombreux en région et ont contribué aux hausses de prix un peu partout au Québec. Cependant, la demande locale a également été forte et témoigne de l'engouement actuel pour le marché de l'habitation. La vaccination permettra probablement aux Québécois de renouer quelque peu avec la réalité pré-pandémie, ceci dit, certains changements risquent de perdurer. Par exemple, le télétravail ou la combinaison télétravail et présence au bureau devraient rester plus populaires qu'avant la crise sanitaire ce qui favorisera encore la demande en région. Par contre, à mesure que la pandémie se terminera, certains pourraient s'ennuyer de la vitalité des grands centres et se fatiguer des embouteillages que pourrait causer le retour au bureau. Aussi, lorsqu'il deviendra plus sécuritaire de voyager, certains pourraient diminuer leur présence au chalet et souhaiter se départir de celui-ci vu la faible utilisation qu'ils en font. Bref, à plus long terme, le télétravail aura certainement pour effet de permettre à plusieurs de s'installer dans des régions éloignées du centre-ville, mais cet effet devrait être moindre une fois la pandémie derrière nous.

NOTE MÉTHODOLOGIQUE

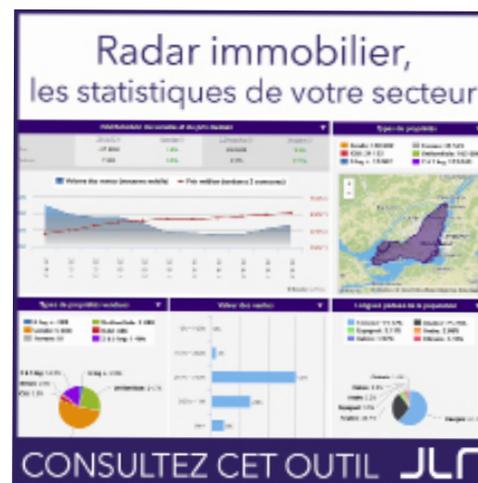
Les données utilisées ont été colligées par JLR, société d'Equifax, à partir du Registre foncier du Québec. Afin d'obtenir des statistiques représentatives du marché immobilier, les ventes dont le prix est inférieur à 50 000 \$, les ventes liées, les ventes de reprises hypothécaires et les ventes multiples sont exclues des statistiques. La provenance de l'acheteur a été en fonction de l'adresse indiquée dans l'acte notarié. Si les deux acheteurs indiquaient une adresse différente lors de la transaction, une seule a été retenue et le choix a été fait de manière aléatoire. Lorsque l'acheteur indiquait résider dans la propriété dont il faisait l'acquisition, nous avons exclu le résultat.

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 ».

©2021 JLR inc., une société d'Equifax. Tous droits réservés. JLR™ est une marque de commerce de JLR inc., une société d'Equifax.