



JLR

SOLUTIONS  
FONCIÈRES

Une société d'Equifax

PUBLICATION **JLR**

---

# Portrait des ventes effectuées sans garantie légale

[www.jlr.ca](http://www.jlr.ca)

## FAITS SAILLANTS

- Les ventes unifamiliales suivant une transmission (succession) ont été effectuées sans garantie légale dans 68 % des cas au cours des cinq premiers mois de 2021.
- Lors des cinq premiers mois de 2021, 57 % des propriétés multirésidentielles ont été vendues sans garantie légale.
- Pour les unifamiliales, la proportion de ventes « ordinaires » sans garantie légale dans l'ensemble du Québec est passée de 17 % en 2014 à 26 % en 2020, pour finalement atteindre 32 % au cours des cinq premiers mois de 2021.
- Parmi les transactions de 2021, 59 % des maisons centenaires ont été vendues sans garantie légale alors que pour les unifamiliales construites après 1980, le pourcentage est de seulement 12 %.

**S**elon la loi québécoise, un immeuble est vendu avec une garantie légale par défaut. Toutefois, un vendeur non professionnel peut se soustraire à cette garantie en le précisant dans le contrat notarié. L'exclusion de la clause gagnait déjà en popularité avant la pandémie et cette tendance s'est accélérée dans les derniers mois vu la facilité avec laquelle les propriétaires réussissent à vendre leur bien immobilier.

## EN QUOI CONSISTE LA GARANTIE LÉGALE ?

La garantie légale se divise en deux volets : la garantie concernant les titres de propriété de l'immeuble et la garantie de qualité. La première est généralement moins connue et porte sur tout ce qui a trait aux droits de possession de la propriété ; la seconde concerne les vices cachés. Par cette dernière, le vendeur assure à l'acheteur que l'immeuble est exempt de vices qui en réduiraient la jouissance ou rendraient le bien inutilisable.

Les parties prenantes doivent savoir que l'absence de garantie légale de qualité n'enlève pas toutes responsabilités aux vendeurs. L'exclusion empêche l'acheteur de poursuivre l'ancien propriétaire en cas de vices cachés qui étaient inconnus de celui-ci. Toutefois, le vendeur a l'obligation de déclarer honnêtement tout problème sur sa propriété, car le nouveau propriétaire pourrait revenir contre le vendeur si le vice était par connu de celui-ci au moment de la transaction.

Pour plus détails sur les implications de la garantie légale, plusieurs sources d'informations [telles que l'OACIQ](#) sont disponibles.

Au moment d'une vente, il est possible d'exclure distinctement les deux types de garanties légales. La mention « vente aux risques et périls de l'acheteur » est souvent utilisée dans les contrats lorsqu'il y a exclusion de ces deux types de garanties. Pour l'étude ci-présente, une vente sera considérée sans garantie légale si la garantie de qualité n'est pas incluse, et ce, même si celle de titres a été octroyée.

## PORTRAIT DES VENTES SANS GARANTIE LÉGALE

Les ventes de type « reprise de finance » sont habituellement effectuées aux risques et périls de l'acheteur. L'institution financière qui a repris la propriété à la suite d'un défaut de paiement ne connaît généralement pas l'état de la maison et veut éviter d'être responsable de vices cachés.

Dans une moindre mesure, les ventes sans garantie légale sont aussi fréquentes à la suite d'une transmission (succession). En effet, pour ce type de transaction, 68 % des unifamiliales ont été vendues sans garantie légale au cours des cinq premiers mois de 2021 selon les données colligées par JLR à partir du Registre foncier du Québec. Cette proportion a crû au cours des dernières années et est généralement plus élevée quand le ou les héritiers n'habitent pas la propriété.

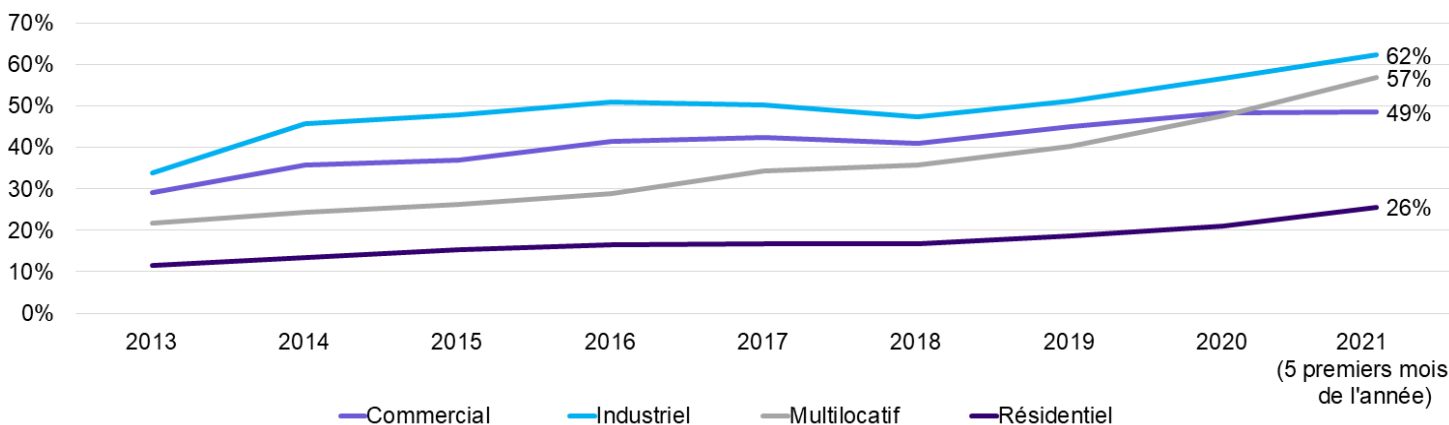
Pour les ventes dites « ordinaires », donc excluant les reprises de finance et les transmissions, le retrait de la garantie légale gagne en popularité depuis plusieurs années un phénomène exacerbé avec le marché très actif de la dernière année.

## GARANTIE LÉGALE SELON LE TYPE DE BÂTIMENT

Les ventes sans garantie légale augmentent depuis plusieurs années, mais la croissance s'est accélérée depuis deux ans. Récemment, un plus grand nombre de propriétaires optent pour vendre sans garantie légale puisque l'importante demande suite à la pandémie permet de réduire les avantages accordés aux acheteurs sans trop nuire à la vente de la propriété.

Ceci est vrai dans le secteur résidentiel, particulièrement bouillonnant depuis la mi-2020, mais la tendance s'observe également dans les autres marchés. Cependant, les propriétés résidentielles demeurent la catégorie de bâtiment où la garantie légale est le plus souvent incluse, surtout grâce au secteur de la copropriété. Dans le cas des propriétés industrielles et multilocatives (4 logements et plus), plus de la moitié des transactions sont effectuées sans garantie légale.

Proportion des ventes sans garantie légale de qualité selon le type de propriétés



Les 5 premiers mois de 2021 peuvent être comparés à la même période en 2020 puisqu'aucune saisonnalité importante n'a été enregistrée dans les données

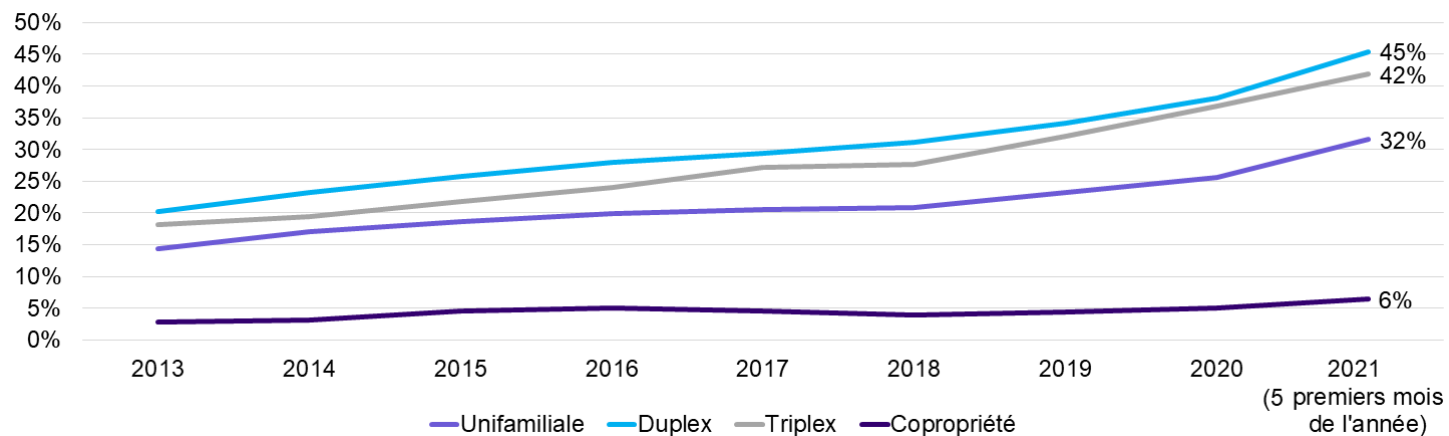
## GARANTIE LÉGALE – RÉSIDENTIELLES

Depuis la pandémie, des situations d'offres multiples ont poussé plusieurs à abandonner l'inspection et la garantie légale afin de concurrencer les autres acheteurs et de mettre la main sur la propriété convoitée. Aussi, plusieurs propriétaires ont décidé de vendre aux risques et périls de l'acheteur voyant qu'il serait facile de vendre leur domicile à prix élevé et avec très peu de contraintes.

Ainsi, les ventes sans garantie légale se font de plus en plus nombreuses dans le secteur résidentiel.

La proportion des ventes sans garantie légale varie selon le type d'immeuble, mais l'augmentation de celle-ci est commune à toutes les propriétés résidentielles. Dans les cas des petits plex, l'absence de garantie légale est plus fréquente.

Proportion des ventes sans garantie légale de qualité selon le type de propriétés résidentielles



Encore là, la tendance s'est particulièrement accrue ces dernières années, passant de 23 % pour les duplex et 19 % pour les triplex en 2014 à, respectivement, 45 % et 42 % de janvier et mai 2021. Ainsi, la proportion de ventes sans garantie légale a plus ou moins doublé en sept ans. La hausse est observable depuis plusieurs années, mais s'est vraiment accentuée à partir de 2019 comme en témoigne le graphique de la page précédente.

Pour les unifamiliales, la proportion de ventes sans garantie légale est passée de 17 % en 2014 à 26 % en 2020, pour finalement atteindre 32 % au cours des cinq premiers mois de 2021.

Même si la proportion augmente, les copropriétés, quant à elles, sont rarement vendues aux risques et périls de l'acheteur. Cela s'explique, partiellement, par le fait que ce sont en moyenne des constructions plus récentes.

## GARANTIE LÉGALE - SELON L'ANNÉE DE CONSTRUCTION

Plus la propriété est âgée, plus les chances qu'elle soit vendue sans garantie légale sont élevées. En fait, les propriétaires d'une «vieille» résidence sont souvent plus réticents à vendre avec une garantie légale. Ceux-ci peuvent avoir davantage de doutes quant aux problèmes qui pourraient être découverts lorsque des travaux de rénovation seront effectués. Dans le tableau présenté plus bas, seules les propriétés unifamiliales sont considérées, mais le constat est similaire pour tous les types d'immeubles. Ainsi, parmi les transactions de 2021, 59 % des propriétés unifamiliales centenaires ont été vendues sans garantie légale. Cette proportion diminue à 45 % pour les propriétés construites entre 1921 et 1950 et à 39 % pour celles bâties entre 1951 et 1980. Finalement, pour les propriétés construites après les années 80, le taux de ventes sans garantie légale descend à 12 %.

Dans le cas des propriétés neuves, le constructeur doit obligatoirement offrir une garantie de cinq ans pour les vices de conception, de construction ou de réalisation et les vices de sol via le plan de garantie des bâtiments résidentiels neufs<sup>1</sup>.

Proportion des ventes d'unifamiliales sans garantie légale selon l'année de construction				
Année de construction	Avant 1920	1921-1950	1951-1980	En 1981 ou après
Proportion vendue sans garantie légale	59 %	54 %	39 %	12 %

Les ventes sans garantie légale ont augmenté pour toutes les tranches d'année de construction au cours des dernières années. Elles ne sont pas la norme dans une région plus qu'une autre et les tendances se ressemblent à travers les différents secteurs du Québec.

## DIFFÉRENCE DE PRIX PAR RAPPORT À L'ÉVALUATION

La différence entre le ratio prix/évaluation selon la présence ou non d'une garantie peut donner une idée, quoique probablement surestimée, de la valeur accordée à celle-ci. Comparer les ratios prix de vente/valeur municipale plutôt que seulement les prix permet de contrer le fait que les résidences de grande valeur sont plus souvent vendues avec la garantie légale.

Toutefois, pour une même évaluation municipale, l'état de la propriété peut grandement différer et avoir une incidence importante sur le ratio prix/évaluation et sur la probabilité de vendre sans garantie légale. Or, cette information n'est pas considérée dans les ratios calculés d'où la probable surestimation.

Les ratios sont calculés seulement à partir des ventes d'unifamiliales sur l'île de Montréal afin d'avoir une seule période de référence. Le même principe devrait normalement s'appliquer dans toutes les villes. Le rôle foncier pour la période de taxation de 2020-2022 est utilisé pour le calcul des ratios. Celui-ci indique la valeur des propriétés au 1er juillet 2018. La période analysée est celle d'août 2020 à mai 2021, c'est-à-dire une période où le marché immobilier était bouillonnant et la situation pandémique était connue.

[1] [Cliquez ici pour plus de détail, sur le plan de garantie des bâtiments résidentiels neufs.](#)

## Ratio prix/valeur au rôle foncier selon l'année de construction et la présence de la garantie de légale pour les ventes d'unifamiliales d'août 2020 à mai 2021 à Montréal

Ratio prix/évaluation municipale				
Année de construction	Avant 1920	1921-1950	1951-1980	En 1981 ou après
Sans garantie légale	124 %	126 %	120 %	114 %
Avec garantie légale	128 %	132 %	127 %	121 %

Le ratio prix de vente/évaluation municipale est de 4 % et 7 % supérieur selon l'année de construction lorsque la garantie légale est présente pour les ventes d'unifamiliales à Montréal entre août 2020 et mai 2021.

En 2016, dépendamment de l'année de construction, la prime sur le ratio prix/évaluation municipale pour une vente avec garantie légale variait de 8 % à 11 % pour les maisons vendues sur l'île de Montréal. Ainsi, la plus-value accordée pour la garantie légale semble avoir fondu. Cela pourrait être attribuable à une moins grande importance donnée à la garantie légale dans un marché de surenchère, mais aussi au fait que plus de propriétés en très bon état sont vendues sans garantie légale et donc avec des ratios prix/évaluation municipale élevés. Bref, la prime observée est un mélange de plusieurs facteurs et n'est pas seulement due à la garantie légale bien que celle-ci est une valeur. Dans des situations de surenchères, certains acquéreurs décident de l'abandonner, en espérant que cela favorise leur offre. Cette technique fonctionne parfois puisque certains vendeurs peuvent choisir une offre sans garantie légale au détriment d'une offre à un prix supérieur, ce qui témoigne bien de la valeur accordée à la garantie légale.

### CONCLUSION

La vente sans garantie légale est répandue lors de ventes de reprise et de transmission. Toutefois, le gain de popularité des ventes « ordinaires » effectuées aux risques et périls de l'acheteur est évident. Chaque année depuis 2013, la proportion de ventes sans garantie légale croît, un phénomène qui s'est accéléré avec le marché très actif de la dernière année. Cette tendance devrait se poursuivre puisqu'une fois qu'une propriété est acquise sans garantie légale elle est souvent revendue sans celle-ci par la suite.

Donc, même lorsque le marché immobilier ralentira, la proportion de vente sans garantie légale devrait demeurer élevée et pourrait tranquillement devenir de plus en plus la norme.

### NOTE MÉTHODOLOGIQUE

Les données utilisées ont été colligées par JLR, société d'Equifax, à partir des transactions publiées au Registre foncier du Québec. Afin d'obtenir des statistiques représentatives du marché immobilier, certaines données parmi les ventes sont éliminées pour les calculs statistiques. Ainsi, les ventes dont le montant de la transaction est inférieur à 5 000 \$, les ventes liées, les ventes de reprise hypothécaire, les ventes indivises, les transmissions et les ventes multiples ne sont pas incluses dans les statistiques concernant les ventes dite « ordinaires »

### 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](http://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](http://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.