

## Plusieurs changements en vue dans le profil des futurs acheteurs et vendeurs de propriétés résidentielles

**Île-des-Sœurs, le 4 décembre 2007** – Selon un sondage téléphonique auprès du public réalisé récemment pour le compte de la Chambre immobilière du Grand Montréal (CIGM), le portrait des acheteurs de propriétés résidentielles risque de passablement changer au cours des prochaines années. L'enquête effectuée en septembre dernier, la quatrième du genre, a permis de mesurer les intentions d'achat et de vente des consommateurs pour les cinq prochaines années et de dresser le profil des futurs acheteurs et vendeurs.

### Profil des acheteurs et des vendeurs

Le sondage a démontré des différences significatives dans le profil des futurs acheteurs : ils sont plus jeunes (6 sur 10 ont moins de 40 ans), plus scolarisés (54 % détiennent un diplôme universitaire) et une plus grande proportion sont des couples sans enfant (36 %). On note aussi une augmentation dans la proportion de futurs acheteurs parmi le groupe des 60 ans et plus. En contrepartie, les baby-boomers seront quant à eux un peu moins actifs sur le marché immobilier résidentiel qu'ils ne l'ont été au cours des récentes années. Le revenu familial moyen des répondants qui envisagent acheter est de 62 200 \$.

« Dans la région de Montréal, 55 % des futurs acheteurs en seront à leur premier achat. Parmi-ceux-ci, la génération Y, les enfants des baby-boomers, fera graduellement son entrée sur le marché immobilier résidentiel en tant que propriétaires », affirme Michel Beauséjour, FCA, chef de la direction de la CIGM.

Augmenter la superficie est la principale raison qui motive la décision d'acquérir une propriété (25 % des répondants). Les trois quarts des répondants rechercheront d'emblée une propriété existante. En ce qui a trait au type de propriété qu'ils envisagent acheter, la maison unifamiliale demeure la plus populaire avec 58 % des intentions, mais on note tout de même que la copropriété, qui connaît un essor important depuis quelques années, obtient la faveur de 23 % des répondants. Dans une proportion de 58 %, les futurs acheteurs convoiteront une propriété plus dispendieuse que celle qu'ils occupent actuellement.

On note, dans le profil des vendeurs potentiels, qu'ils sont eux aussi plus jeunes, qu'ils tendent à être plus scolarisés, et qu'une majorité (58 %) n'a pas d'enfant. Le groupe des 30 à 39 ans est celui le plus enclin à transiger d'ici les cinq prochaines années.

## **Intentions d'achat et de vente**

Dans la région de Montréal, 20 % des 1 445 répondants ont indiqué qu'il était très ou assez probable qu'ils achètent une propriété au cours des cinq prochaines années, comparativement à 25 % l'an dernier (25 %). « La baisse n'est toutefois pas statistiquement significative selon le niveau de confiance retenu. Les intentions de l'enquête 2007 s'apparentent plutôt à celles mesurées lors des enquêtes de 2001 et 2003. Or, lors des années subséquentes aux sondages de 2001 et 2003, le nombre de transactions enregistrées sur le réseau MLS<sup>®</sup> de la CIGM avait établi de nouveaux records », note M. Beauséjour. « Ceci nous porte à croire que le niveau d'activité sera encore très soutenu au cours des prochains mois. »

En ce qui a trait aux intentions de vente, elles sont également en baisse par rapport à l'enquête de l'an dernier. La proportion de répondants ayant indiqué qu'il était très ou assez probable qu'ils vendent une propriété au cours des cinq prochaines années est passée de 23 % à 15 %. Ceci pourrait être annonciateur d'une baisse du nombre d'inscriptions en vigueur dans un avenir proche.

« D'ailleurs, après avoir connu des hausses à chaque année depuis 2002, le nombre de propriétés à vendre est en voie d'accuser une légère baisse en 2007, une première en cinq ans. Il est donc possible, à la lumière du sondage, que le marché de la revente se resserre de nouveau. À tout le moins, il demeurera à l'avantage des vendeurs », ajoute M. Beauséjour.

## **Méthodologie**

Le sondage téléphonique a été réalisé par le Groupe Multi Réso du 5 septembre au 7 octobre 2007 auprès de 1 445 répondants de la région de Montréal. La marge d'erreur est de 2,6 %, 19 fois sur 20. Parmi les répondants ayant indiqué avoir déjà mis en vente une propriété, avoir l'intention d'acheter ou encore de vendre au cours des cinq prochaines années, 150 répondants ont été sélectionnés au hasard pour former le public cible. La marge d'erreur pour cet échantillon est de 8 %, 19 fois sur 20.

## **À propos de la Chambre immobilière du Grand Montréal**

La Chambre immobilière du Grand Montréal est une association à but non lucratif qui compte plus de 9 000 membres; agents et courtiers immobiliers. Deuxième plus grande chambre au Canada, sa mission est de promouvoir et protéger activement les intérêts professionnels et d'affaires de ses membres afin qu'ils accomplissent avec succès leurs objectifs d'affaires et qu'ils conservent leur prédominance dans l'industrie immobilière.

-30-

## **Renseignements :**

Chantal de Repentigny

Directrice adjointe

Communications, relations avec l'industrie et affaires légales

Tél. : 514-762-2440, poste 130

[chantal.derepentigny@cigm.qc.ca](mailto:chantal.derepentigny@cigm.qc.ca)

