



Communiqué de presse

Sondage sur les intentions d'achat, de vente et de location

## Les intentions d'achat se maintiennent, mais plus nombreux sont ceux qui devront attendre sur le marché locatif

- Les intentions d'achat se maintiennent malgré la hausse des prix des propriétés et des taux d'intérêt.
- Le contexte économique accroît les inquiétudes financières des ménages québécois.
- Les besoins et les critères d'achat restent les mêmes à travers le temps et l'intérêt de demeurer en ville demeure relativement partagé.
- Les intentions de vente limitées contribueront à maintenir l'offre de propriétés au-dessous de la demande potentielle, à l'exception des résidences secondaires.
- Le resserrement de l'offre de propriétés exerce une pression à la hausse sur les loyers.

**Île-des-Sœurs, le 13 février 2024** – La [Société d'habitation du Québec](#) (SHQ) et l'[Association professionnelle des courtiers immobiliers du Québec](#) (APCIQ) dévoilent aujourd'hui les résultats d'une vaste enquête sur le secteur immobilier résidentiel au Québec. L'enquête Web réalisée par la firme Léger à l'automne 2023, auprès d'un échantillon de 4 162 répondants, portait notamment sur les intentions d'achat et de vente de propriétés au cours des cinq prochaines années et les implications sur le marché locatif. Une étude semblable avait été réalisée à pareille date en 2022. L'édition 2023 de l'enquête visait à vérifier, entre autres, l'évolution des comportements et les impacts postpandémiques, tels que la hausse des taux d'intérêt, sur les choix résidentiels des consommateurs.

### 1. Les intentions d'achats se maintiennent malgré les prix, l'inflation et la hausse des taux d'intérêt

#### Les ménages sont lucides quant à la nécessité de s'adapter au nouveau contexte de prix et de taux élevés

Les ménages ont été actifs en 2023 malgré l'augmentation des taux d'intérêt et des prix qui se sont maintenus à des niveaux élevés. Comme en 2022, 20 % d'entre eux ont acquis une propriété dans les cinq dernières années. Le niveau élevé des prix est maintenant ancré dans l'esprit du public et, contre toute attente, ne décourage pas les intentions d'achat pour les cinq prochaines années, affichant en 2023 une proportion légèrement supérieure à 2022 (22 % contre 21%)

#### Les jeunes ménages sont actifs et le demeureront

**Ce maintien des intentions d'achat est surtout prévalant chez les 18-34 ans, où elles sont passées de 47 % à 49 % en deux ans, soit une proportion beaucoup plus élevée que les 35-54 ans (24 %).** L'enquête révèle que 55 % des jeunes adultes souhaitant acquérir une résidence principale sont des premiers acheteurs, la proportion étant de 43 % pour les 35-54 ans. Toutefois, un tiers des jeunes ménages affirme ne

pas avoir la capacité financière nécessaire pour accomplir cet objectif, du moins à court terme. Chez les 34-55 ans, c'est tout de même 27 % d'entre eux qui disent ne pas avoir les moyens d'acheter une propriété.

Enfin, sans surprise, 9 % des 55 ans et plus disent avoir l'intention d'acheter une propriété résidentielle au cours des cinq prochaines années, soit une proportion beaucoup moins élevée que les moins de 55 ans. Près de la totalité d'entre eux sont des acheteurs expérimentés.

« Les ménages pensent payer en moyenne 440 000 \$ pour l'acquisition d'une résidence principale au cours des années à venir. C'est une hausse considérable de 34 % par rapport à ce qui avait été rapporté en 2020. Les ménages sont donc très conscients de l'augmentation des prix des propriétés au Québec, mais néanmoins résignés à composer avec ce niveau de prix et ils espèrent une baisse des taux d'intérêt pour envisager de passer à l'action », remarque Charles Brant, directeur du Service de l'analyse de marché de l'APCIQ. « La demande latente demeure donc quasiment intacte, mais la difficulté reste de concrétiser le projet d'acquisition, surtout pour les premiers acheteurs. Avec la hausse des taux d'intérêt, la difficulté est aussi celle de rester propriétaire, notamment pour les jeunes propriétaires. Le sondage indique que seulement 72 % des Québécois sont en mesure de s'acquitter facilement de leurs obligations financières en 2023, contre 86 % en 2021 et 82 % en 2022, soit désormais un foyer sur quatre qui peut potentiellement faire défaut. »

### **Les régions continuent d'attirer les ménages, mais l'engouement s'estompe**

Les mouvements interrégionaux tendent à diminuer après avoir atteint des sommets durant la pandémie. Cette situation est davantage attribuable à des niveaux de prix qui ont fortement augmenté d'une région à l'autre et à une offre de propriétés restreinte sur le marché. Malgré tout, 11 % des Québécois souhaiteraient s'établir dans une autre région du Québec. Une certaine mobilité demeure au niveau de la demande potentielle.

Bien que la moitié de la population souhaiterait acheter une propriété dans un grand centre urbain, le niveau des prix est cité comme principale raison qui empêche de l'envisager sérieusement.

### **La résidence principale constitue l'essentiel des intentions d'achat**

Plus que jamais, la maison unifamiliale se maintient toujours en tête des intentions d'achat à 81 % contre 79 % en 2022 et 86 % en plein cœur de la pandémie. Le semi-détaché domine les intentions d'achat dans cette catégorie à 68 %.

Les intentions d'achat pour la copropriété, qui est censée être l'habitation type pour accéder à la propriété, demeurent relativement stables à 14 % malgré la forte hausse généralisée des prix.

La forte hausse de 20 % en deux ans des frais de copropriété pénalise les intentions d'achat pour cette catégorie de propriété. Cette hausse est sensiblement plus élevée que l'inflation au Québec durant cette période et constitue une charge supplémentaire pour les ménages. Ainsi, les frais de copropriété sont passés de 235 \$ en moyenne en 2021 à 281 \$ en 2023.

Ces proportions sont légèrement différentes dans la région de Montréal, où la maison unifamiliale ne représente que 75 % des intentions d'achat contre 19 % pour la copropriété. Ceci s'explique par un parc immobilier plus dense et une plus grande disponibilité de ce type de propriété.

De manière générale, 78 % des jeunes acheteurs comptent acheter une résidence principale, 17 % une résidence secondaire comme un chalet, et 10 % une propriété qu'ils souhaitent louer.

Parmi les 35-54 ans, 80 % comptent acheter une résidence principale, 14 % une résidence secondaire et 15 % une propriété qu'ils souhaitent louer. Parmi cette tranche d'âge, 67 % sont des acheteurs expérimentés, c'est-à-dire qu'ils n'en sont pas à leur premier achat.

Chez les 55 ans et plus, 81 % comptent acheter une résidence principale, 15 % une résidence secondaire et 7 % une propriété qu'ils souhaitent louer.

### **Les besoins et critères d'achat demeurent les mêmes à travers le temps**

Sur le plan des critères de sélection de l'habitation, l'enquête n'a pas montré de changement significatif. Ceux qui veulent acheter des maisons unifamiliales choisissent en fonction du prix, de la sécurité du voisinage et de la possibilité d'avoir une cour. Les futures copropriétaires (et locataires) sélectionnent aussi leur immeuble en fonction du prix, de la sécurité de l'immeuble et de la sécurité du quartier. La proximité des services est plus importante que l'accès aux espaces verts. Le changement notable au cours des deux dernières années se trouve chez les futurs acheteurs de copropriétés qui confirment prioriser un fonds de prévoyance bien géré à des frais de copropriété raisonnables.

### **Des ménages dont la capacité financière se dégrade et l'anxiété de ne pouvoir devenir propriétaire s'accroît**

Cette année, 64 % des remises en question d'acheter une propriété sont attribuables à la hausse des taux d'intérêt hypothécaires pour l'ensemble des Québécois. Cette proportion monte à 80 % pour les 18-34 ans. Les ménages sont très lucides quant à la hausse des prix des propriétés, ce qui contribue à ralentir un peu la demande potentielle depuis les deux dernières années.

Une part grandissante des acheteurs envisagent de retarder leur achat à cause du niveau élevé des prix et du temps nécessaire pour amasser la mise de fonds nécessaire ou obtenir les conditions financières désirées.

Le contexte économique crée des inquiétudes importantes pour les ménages québécois, notamment pour plus du tiers des jeunes adultes et pour 17 % des 34-55 ans. Une des conséquences de cette situation est que les jeunes adultes sont significativement plus nombreux à rester plus longtemps au domicile de leurs parents afin de se constituer une épargne suffisante pour espérer accéder à la propriété.

### **Augmentation de la notoriété du CELIAP**

L'enquête dévoile une augmentation de la notoriété du CELIAP auprès de la population québécoise. En 2022, 57 % des Québécois ne connaissaient pas cet outil financier. Cette proportion est passée à 33 % en 2023. L'intention d'utiliser le CELIAP est ainsi passée de 25 % en 2022 à 46 % en 2023, ce qui est une augmentation notable.

Il est particulièrement intéressant de noter que 56 % des jeunes acheteurs veulent utiliser cet outil financier pour acquérir leur prochaine maison, que ce soit pour un premier achat ou un deuxième.

## **2. Les intentions de vente progressent, mais demeurent insuffisantes face à la demande potentielle**

L'enquête révèle que 14 % des Québécois propriétaires ont l'intention de vendre une propriété au cours des cinq prochaines années, dont 54 % au cours des deux prochaines années. Ce sont des proportions similaires à celles de 2022. On note que 23 % des jeunes propriétaires aimeraient vendre au cours des cinq prochaines années pour acquérir une propriété plus grande et 63 % d'entre eux au cours des deux prochaines années. De façon générale, les propriétaires à Montréal se montrent légèrement plus enclins à vendre. Par contraste, seulement 12 % des 35-54 ans et des 55 ans et plus ont l'intention de vendre une propriété résidentielle durant cette même période.

### **L'offre de résidences secondaires sera plus importante**

Il est intéressant de noter que plus du quart des 18-34 ans planifient de vendre une résidence secondaire au cours des prochaines années, soit une proportion beaucoup plus élevée que les 35 ans et plus. Or, les 18-34 ans ont été des acheteurs particulièrement actifs dans ce créneau au cours des dernières années. Plusieurs choisissent d'encaisser leur plus-value ou encore de rationaliser leurs dépenses, notamment si le financement de leur propriété s'avère bouleversé par la hausse des taux d'intérêt.

« Avec 14 % d'intentions de vente et 22 % d'intentions d'achat, les prochaines années risquent encore de se dérouler avec un déficit d'offre sur le marché, notamment pour l'unifamiliale. La faiblesse des nouvelles mises en chantier contribuera à ce déficit, ajoute Charles Brant. Il ne faut toutefois pas sous-estimer plusieurs facteurs, tels que l'importante vague d'échéance hypothécaire au cours des trois prochaines années qui impactera certains segments de marché, notamment le retour plus important de résidences secondaires sur le marché. Ce segment a été particulièrement courtisé par les jeunes ménages au cours des quatre dernières années, favorisés par un contexte de financement totalement différent. »

## **3. La location, un choix pratique pour la majorité des répondants locataires**

Parmi les locataires ayant participé à l'enquête, 78 % affirment que les principales raisons incitant le choix d'un logement locatif demeurent le côté pratique à l'égard de leur situation personnelle ou des responsabilités moindres à assumer. Ces raisons sont évoquées dans une forte proportion par des locataires de 55 ans et plus. Toutefois, dans la catégorie des 18-34 ans, la presque majorité des locataires a indiqué que c'est une situation temporaire avant l'achat d'une résidence. De plus, selon l'enquête, 41 % des 55 ans et plus demeurent dans leur logement depuis neuf ans ou plus. Pour les 18-34 ans, 65 % affirment occuper leur logement depuis moins de trois ans.

Les répondants confirment les tendances relevées au cours des trois dernières années sur la croissance du loyer mensuel, qui est passé de 862 \$ en 2021 à 963 \$ en 2023. C'est dans la RMR de Montréal que le loyer est le plus élevé, avec 1 045 \$, suivi de la RMR de Québec, à 981 \$, et de 820 \$ ailleurs au Québec.

« Les faits saillants de ce sondage démontrent encore une fois que le marché immobilier demeure précaire, avec un resserrement de l'offre qui exerce une pression à la hausse sur les loyers », souligne Claude Foster, président-directeur général de la Société d'habitation du Québec. « La SHQ concentre ses efforts à augmenter l'offre de logements locatifs. Toutefois, puisque les taux d'inoccupation sont très bas dans plusieurs régions, les locataires qui entendent déménager cette année doivent se mettre à la recherche de leur nouveau logement rapidement et idéalement, l'avoir trouvé avant de résilier leur bail actuel. D'ailleurs, la SHQ mène actuellement une campagne de sensibilisation à cet effet. Les ménages qui auraient besoin d'aide dans leur recherche de logement ou d'une aide financière pour payer leur loyer sont invités à visiter [Québec.ca/RechercheLogement](https://Quebec.ca/RechercheLogement). »

## **À propos de l'Association professionnelle des courtiers immobiliers du Québec**

L'Association professionnelle des courtiers immobiliers du Québec (APCIQ) est une association à but non lucratif qui regroupe plus de 14 000 courtiers immobiliers et agences immobilières. Elle est responsable de promouvoir et de défendre leurs intérêts, en tenant compte des enjeux auxquels est exposée la profession et des diverses réalités professionnelles et régionales de ses membres. L'APCIQ est également un acteur important dans plusieurs dossiers immobiliers, incluant la mise en place de mesures favorisant l'accès à la propriété. L'Association diffuse des statistiques sur le marché immobilier résidentiel au Québec, offre de la formation, des outils et des services liés au domaine de l'immobilier et facilite la collecte, la diffusion et l'échange d'information. L'APCIQ a son siège social à Québec, des bureaux administratifs à Montréal et un bureau régional à Saguenay. Elle possède deux filiales, soit la Société Centris inc. et le Collège de l'immobilier du Québec. Suivez ses activités sur [apciq.ca](http://apciq.ca) ou par l'entremise des réseaux sociaux [Facebook](#), [LinkedIn](#), [Twitter](#) et [Instagram](#).

## **À propos de la Société d'habitation du Québec**

En tant que référence en habitation, la SHQ a pour mission de répondre aux besoins en habitation des citoyens du Québec par son expertise et ses services aux citoyens. Pour ce faire, elle offre des logements abordables ou à loyer modique et elle propose un éventail de programmes d'aide favorisant la construction et la rénovation résidentielles, l'adaptation de domicile et l'accession à la propriété. Pour en savoir plus sur ses activités, consultez le [www.habitation.gouv.qc.ca](http://www.habitation.gouv.qc.ca).

### **Renseignements :**

Ariane Boulé  
Morin Relations Publiques  
[media@apciq.ca](mailto:media@apciq.ca)

Relations auprès des médias  
Société d'habitation du Québec  
[medias@shq.gouv.qc.ca](mailto:medias@shq.gouv.qc.ca)