



## COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Pour diffusion immédiate

### Accès à la propriété : intentions stables, mais parcours de plus en plus complexes pour les Québécois

**L'Île-des-Sœurs, le 18 février 2026 —** L'Association professionnelle des courtiers immobiliers du Québec (APCIQ) dévoile aujourd'hui les résultats de l'édition 2025 de son enquête sur les intentions d'achat et de vente dans le secteur immobilier au Québec.

Réalisée par la firme Léger au 4<sup>e</sup> trimestre de 2025, l'enquête menée auprès de 2 501 répondants révèle que les intentions d'achat et de vente demeurent globalement stables, malgré un contexte marqué par l'inflation, l'incertitude économique et les bouleversements observés depuis la pandémie. Derrière cette stabilité apparente se dessine toutefois une réalité plus nuancée : les parcours résidentiels s'allongent et se complexifient, particulièrement à l'entrée du marché.

Le sondage analyse à la fois les comportements observés au cours des cinq dernières années et les intentions pour les cinq prochaines, offrant un éclairage sur l'évolution du marché de la revente depuis 2020 et sur les ajustements opérés par les ménages québécois.

#### Faits saillants

- **21 % des Québécois prévoient acheter** une résidence principale au cours des cinq prochaines années, **une proportion stable** malgré un contexte économique incertain.
- **Le prix moyen anticipé à l'achat atteint 485 000 \$**, en hausse de 28 000 \$ par rapport à 2024.
- **Chez les 18–34 ans, 43 % ont l'intention d'acheter**, mais un écart croissant persiste entre intention et passage à l'action.
- **L'accès à la propriété demeure plus difficile dans la RMR de Montréal** que dans celle de Québec (35 % vs 44 % de propriétaires chez les 18–34 ans).
- **14 % des propriétaires envisagent de vendre leur résidence** principale d'ici cinq ans, mais plusieurs conditionnent leur projet à l'achat d'une nouvelle propriété.
- **Les parcours d'accession à la propriété s'allongent**, particulièrement chez les jeunes ménages.

- **14 %** des propriétaires prévoient vendre leur **résidence principale** d'ici **cinq ans**, un niveau stable depuis plusieurs années.
- **Plus de la moitié des vendeurs potentiels pourraient reporter leur projet de vente** s'ils ne trouvent pas une nouvelle propriété répondant à leurs besoins.

## Intentions d'achat

### Des projets maintenus, mais une accessibilité sous pression

En 2025, 21 % des Québécois indiquaient avoir l'intention d'acheter une résidence principale sur le marché de la revente au cours des cinq prochaines années, une proportion stable par rapport aux années précédentes. Cette constance témoigne d'un attachement durable à la propriété résidentielle, malgré un environnement économique plus contraignant.

Le prix moyen anticipé à l'achat d'une résidence principale a atteint environ 485 000 \$ en 2025, en hausse de 28 000 \$ par rapport à 2024. Cette progression exerce une pression directe sur la capacité d'achat des ménages, en particulier chez les premiers acheteurs.

«Le marché de la revente fait preuve d'une grande résilience depuis 2020. Les Québécois continuent de planifier leurs projets immobiliers à long terme, mais ils le font aujourd'hui avec davantage de prudence et de réflexion, ce qui renforce l'importance de l'accompagnement d'un courtier immobilier», souligne Charles Brant, directeur du Service de l'analyse de marché de l'APCIQ.

### 18-34 ans : écart croissant entre intention et passage à l'action

Les 18-34 ans demeurent un moteur clé de l'activité immobilière, bien que leur présence sur le marché ait diminué depuis 2022. Il y a ceux qui sont devenus propriétaires durant ou juste avant la pandémie et qui profitent de la hausse de la valeur des propriétés pour monter en gamme et ceux qui ont profité de la récente baisse des taux d'intérêt pour devenir propriétaires.

Ainsi, au cours des cinq dernières années, 33 % des 18-34 ans ont acheté une propriété résidentielle, tandis que 43 % déclarent avoir l'intention de le faire au cours des cinq prochaines années. Cet écart croissant entre les intentions et les achats réalisés constitue toutefois un signal clair d'une difficulté accrue à entrer sur le marché de la revente.

Chez les jeunes acheteurs, le prix moyen payé pour une propriété a atteint environ 392 000 \$ en 2025, comparativement à 356 000 \$ l'année précédente, soit une hausse d'environ 10 %, la plus marquée parmi toutes les cohortes.

Cette progression rapide des prix entraîne une multiplication des compromis : endettement plus élevé, achat à plusieurs, recours à des prêts familiaux lorsque la donation n'est pas possible, ou encore report du projet d'acquisition.

«Ce que l'on observe chez les jeunes adultes, c'est un décalage de plus en plus marqué entre le désir d'acheter et la capacité réelle de passer à l'action. Ce n'est pas un manque d'intérêt, mais une question d'accessibilité», ajoute M. Brant.

## **Montréal vs Québec : un accès à la propriété plus difficile pour les 18-34 ans dans la métropole**

Les données socioéconomiques du sondage illustrent un accès plus lent à la propriété chez les jeunes adultes, particulièrement dans la région métropolitaine de Montréal. Chez les 18-34 ans, 35 % y sont propriétaires dans la métropole, contre 44 % dans la région métropolitaine de Québec.

«Cette dynamique contribue à déplacer la demande vers des secteurs plus éloignés, non pas par préférence, mais par nécessité économique. Elle illustre l'impact concret des enjeux d'abordabilité sur les décisions d'achat, particulièrement à Montréal», remarque Camille Laberge, directrice adjointe et économiste principale à l'APCIQ.

### **Les 35-54 ans : pilier du marché de la revente**

Chez les 35-54 ans, les intentions d'achat pour les cinq prochaines années s'établissent à 23 %. Majoritairement déjà propriétaires (67 %), ces ménages réalisent des transactions souvent liées à des changements familiaux ou professionnels.

Ils ciblent généralement des propriétés plus grandes et plus coûteuses, contribuant de manière significative à la valeur totale des transactions et à la fluidité du marché de la revente.

## **Intentions de vente**

### **Intentions de vente : prudence et planification accrue**

Du côté des propriétaires, près de 14 % envisagent la vente de leur résidence principale au cours des cinq prochaines années. Toutefois, plus de la moitié des vendeurs potentiels indiquent qu'ils pourraient reporter leur projet s'ils ne trouvent pas une nouvelle propriété répondant à leurs besoins.

«La décision de vendre est de plus en plus conditionnelle à la capacité de trouver une propriété adaptée aux besoins et au budget des ménages. Cette dynamique pourrait freiner la remontée de l'offre disponible au cours des prochaines années», mentionne Charles Brant.

### **Les 55 ans et plus : hausse des intentions de vente**

Chez les 55 ans et plus, les intentions d'achat sont plus limitées (9 %), tandis qu'avec le vieillissement de la population, les intentions de vente augmentent graduellement (13 % contre 10 % lors du sondage précédent).

Les décisions sont fréquemment liées à des transitions de vie : entretien de la propriété, mobilité réduite, rapprochement des services ou de la famille. Dans plusieurs cas, la vente d'une propriété ne mène pas nécessairement à un nouvel achat, ce qui joue un rôle déterminant dans l'offre disponible sur le marché de la revente. Cela dit, les personnes plus âgées ont tendance à vivre en santé plus longtemps et privilégient de profiter tout aussi longtemps de leur propriété.

### **Une lecture de long terme depuis 2020 : des parcours qui s'allongent**

Pris dans leur ensemble, les résultats du sondage montrent que le marché de la revente demeure résilient, mais que les parcours visant à acquérir une propriété s'allongent et se complexifient, particulièrement à l'entrée du marché. Si l'écart entre les intentions d'achat et la capacité réelle d'accéder à la propriété continue de se creuser, un risque de décrochage

à long terme pourrait émerger chez certaines cohortes désillusionnées par la possibilité de devenir un jour propriétaire.

«On constate que le marché est résilient, mais demeure de plus en plus difficile à accéder pour les jeunes générations. On sait que le Québec a depuis des décennies un taux de propriété inférieur par rapport à d'autres provinces au Canada. Il faut que le gouvernement du Québec et les villes établissent les conditions propices pour faciliter et accélérer l'accès à la propriété pour les plus jeunes», conclut Simon Langelier, directeur, Relations gouvernementales et affaires publiques à l'APCIQ.

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

Le sondage Léger Marketing — Intentions d'achat et de vente 2025 a été réalisé en octobre 2025, sur une période d'environ deux semaines, auprès d'un échantillon représentatif de la population adulte du Québec. Il analyse les comportements immobiliers des cinq dernières années ainsi que les intentions pour les cinq prochaines années, en lien avec le marché de la revente.

L'Association professionnelle des courtiers immobiliers du Québec (APCIQ) est une association à but non lucratif qui regroupe plus de 15 000 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](#) et [Instagram](#).

Renseignements :

**Ariane Boulé**

Morin Relations Publiques

[media@apciq.ca](mailto:media@apciq.ca)