

Communiqué de presse

Statistiques de ventes résidentielles Centris — 1^{er} trimestre 2026

Des marchés toujours sous pression au début de 2026 dans les RMR de Sherbrooke, Trois-Rivières et Drummondville

Le 15 avril 2026 — La Chambre immobilière Estrie — Mauricie — Centre-du-Québec (CIEMCQ) et l'Association professionnelle des courtiers immobiliers du Québec (APCIQ) présentent aujourd'hui les statistiques immobilières du premier trimestre de 2026 pour les régions métropolitaines de recensement (RMR) de [Sherbrooke](#), [Trois-Rivières](#) et [Drummondville](#). Les données sont tirées de la base provinciale Centris des courtiers immobiliers.

Dans la continuité de la fin de 2025, la pénurie de l'offre reste un enjeu important, en limitant l'accès à la propriété à une demande toujours bien présente. Même avec un léger gain de propriétés à vendre dans les RMR de Trois-Rivières et de Drummondville, il faudra être patient avant de retrouver un niveau d'inscriptions plus normal et des marchés plus équilibrés.

RMR de Sherbrooke

De janvier à mars, 616 ventes résidentielles ont été conclues dans la région de Sherbrooke, en hausse de 6 % sur un an. Il s'agit d'un neuvième trimestre consécutif de progression de l'activité transactionnelle.

Parallèlement, le nombre d'inscriptions en vigueur a reculé de 9 % cet hiver, pour s'établir à 707 propriétés résidentielles sur le système Centris, marquant un troisième trimestre consécutif de diminution. L'offre demeure ainsi très limitée, affichant un déficit de 37 % par rapport à la moyenne historique des dix dernières années.

Dans ce contexte de rareté, les vendeurs ont conservé leur position de force. La hausse des ventes, jumelée à la baisse des propriétés disponibles, ont maintenu des conditions de marché très compétitives, particulièrement pour les propriétés unifamiliales.

Ces conditions ont soutenu la croissance des prix médians sur un an, avec des hausses de 6 % pour l'unifamiliale, de 10 % pour les plex et de 11 % pour les copropriétés. Le temps nécessaire pour qu'une propriété trouve preneur est demeuré court, s'établissant en moyenne à 37 jours pour une unifamiliale, 79 jours pour une copropriété et 50 jours pour un plex.

« La RMR de Sherbrooke continue de faire face à une rareté marquée de propriétés à vendre, particulièrement dans les secteurs les plus centraux, au détriment de la périphérie et Magog. Cette pression s'explique en partie par l'attractivité et le dynamisme de la région, ainsi que par les flux migratoires interrégionaux, qui maintiennent un bassin d'acheteurs élevé et contribuent à diminuer le nombre de jours nécessaires pour vendre une propriété », souligne David Bourgon, président du conseil d'administration de la CIEMCQ.

RMR de Trois-Rivières

L'activité transactionnelle a fléchi au premier trimestre dans la RMR de Trois-Rivières, avec 375 ventes résidentielles enregistrées, en baisse de 6 % sur un an. Ce repli met fin à deux trimestres consécutifs de croissance des ventes.

Malgré une hausse de 7 % des inscriptions en vigueur, qui ont atteint 338 propriétés, la région demeure confrontée à une pénurie marquée de propriétés à vendre, l'inventaire se situant toujours 41 % sous sa moyenne historique.

Dans ce contexte, les conditions de marché sont restées très tendues, les propriétés disponibles s'écoulant en moins de trois mois. Cette forte pression concurrentielle a soutenu une accélération des prix, le prix médian ayant progressé de 6 % pour les unifamiliales, de 9 % pour les copropriétés et de 27 % pour les plex.

Les propriétés se sont vendues rapidement au cours de l'hiver. Il a fallu en moyenne 27 jours pour qu'une unifamiliale trouve preneur (-9 jours), 45 jours pour une copropriété (+8 jours) et 38 jours pour un plex (-4 jours).

« Le recul des ventes observé à Trois-Rivières s'inscrit dans un processus de ralentissement du marché après plusieurs périodes d'activité très soutenue. Malgré cela, le marché demeure très compétitif, notamment en raison d'un inventaire qui reste nettement inférieur aux niveaux historiques, ce qui continue d'exercer une pression à la hausse sur les prix », note Hassan Chellah, administrateur de la CIEMCQ.

RMR de Drummondville

Dans la RMR de Drummondville, 254 transactions résidentielles ont été conclues au premier trimestre, soit une diminution de 4 % par rapport à la même période en 2025. Il s'agissait de la deuxième diminution consécutive.

L'offre de propriétés a toutefois montré des signes de redressement, les inscriptions en vigueur ayant augmenté de 10 % sur un an, une hausse principalement attribuable au segment des plex. Cette progression met un terme à quatre trimestres consécutifs de baisse des inscriptions.

Même avec ce rééquilibrage partiel, les conditions de marché sont demeurées favorables aux vendeurs, exerçant une pression à la hausse sur les prix. Le prix médian des propriétés unifamiliales a ainsi augmenté de 8 %, tandis que celui des plex a progressé de 14 %.

Finalement, les propriétés se sont vendues très rapidement, le nombre moyen de jours nécessaires pour vendre une propriété a fondu au cours de l'hiver. Il fallait en moyenne 41 jours pour vendre une unifamiliale (-31 jours) et 39 jours pour un petit immeuble à revenus (-64 jours).

« Avec le recul des ventes, l'augmentation des inscriptions observée à Drummondville marque un premier pas vers un rééquilibrage du marché. Toutefois, les conditions demeurent serrées d'un point de vue historique. La demande continue de surpasser l'offre, ce qui soutient la croissance des prix, alors que le nombre de jours pour vendre une propriété demeure réduit à un niveau historiquement bas », souligne Nathalie Bisson, 1^{re} vice-présidente de la CIEMCQ.

Baromètres du 1^{er} trimestre de 2026

Pour en savoir plus sur le marché immobilier dans ces trois RMR, consultez les [Baromètres résidentiels du 1^{er} trimestre.](#)

À propos de la CIEMCQ

La Chambre immobilière Estrie — Mauricie — Centre-du-Québec est un organisme sans but lucratif regroupant les quelque 600 courtiers immobiliers qui œuvrent sur son territoire. Elle a été fondée il y a plus de 65 ans par un groupe de courtiers préoccupés par la qualité des services à la clientèle. Elle s'est donné pour mission de promouvoir et de protéger activement la profession ainsi que les intérêts professionnels de ses membres, tout en les aidant à atteindre leurs objectifs d'affaires et à parfaire leurs connaissances.

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 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 ou par l'entremise des réseaux sociaux [Facebook](#), [LinkedIn](#) et [Instagram](#).

Renseignements :

Sherbrooke : David Bourgon — 819-678-4367

Trois-Rivières : Hassan Chellah — 819-698-4389

Drummondville : Nathalie Bisson — 819-818-3937