



MÉMOIRE

Consultation sur
l'encadrement des
courtiers immobiliers dans
un contexte de surchauffe
du marché

**Document présenté au
ministère des Finances
du Québec**

7 septembre 2021



**Association
professionnelle
des courtiers
immobiliers
du Québec**

QUI SOMMES-NOUS?

L'Association professionnelle des courtiers immobiliers du Québec (APCIQ) est une association à but non lucratif qui regroupe plus de 13000 courtiers immobiliers et agences immobilières.

Elle a pour mission de faire rayonner, de représenter, de soutenir et de développer la pratique du courtage immobilier.

L'Association est également un acteur important dans la mise en place de mesures favorisant l'accès à la propriété.

Finalement, l'APCIQ 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 de nature immobilière. Elle offre ces services aux membres, directement et par l'entremise de deux filiales, soit la Société Centris inc. et le Collège de l'immobilier du Québec, la plus importante institution de formation de courtiers immobiliers.

L'Association a son siège social à Québec et ses bureaux administratifs à Montréal.

L'APCIQ, LA VOIX DU COURTAGE IMMOBILIER

L'apparition des premières chambres immobilières remonte à 1950, répondant à un besoin de structurer les activités des courtiers et de faire la promotion de la profession. Au fil des années, les chambres se sont progressivement réunies. L'APCIQ est née de cette mouvance, le 1^{er} janvier 2019, à la suite de la fusion des chambres immobilières du Grand Montréal (CIGM), de Québec (CIQ) et des Laurentides (CIL). Sa fondation a été le point culminant de l'organisation d'une profession et de différentes refontes législatives qui ont, au fil des années, encadré l'univers immobilier.

Aujourd'hui, l'APCIQ est le représentant incontestable du courtage immobilier professionnel au Québec. L'Association regroupe plus de 90 % des courtiers immobiliers professionnels, actifs sur 80 % du territoire de la province, et compte plus de 700 agences immobilières. Déterminée à tenir compte des particularités locales, elle déploie ses activités grâce à ses neuf regroupements régionaux ou spécialisés. Résolument au fait des enjeux de terrain, son équipe interne travaille de concert avec les courtiers membres de son conseil d'administration et de ses divers comités.

Parce qu'elle représente la presque totalité des courtiers immobiliers professionnels au Québec, l'APCIQ a la crédibilité pour parler et agir au nom de l'industrie. Cette autorité tire aussi sa force d'une profession plus mature, organisée, que l'Association a le rôle de promouvoir et d'appuyer. L'Association est d'ailleurs un acteur incontestable de la mise en place de mesures favorisant l'accès à la propriété.

Elle possède un Règlement provincial de collaboration ainsi qu'une Politique d'application du Règlement provincial qui assure un cadre adéquat et des règles claires pour tous ses membres. Ces règles de collaboration sont primordiales, clairement définies et visent l'objectif principal de protection des vendeurs et des acheteurs.

COLLABORATION À CE MÉMOIRE

Les organisations suivantes ont collaboré à la préparation de ce mémoire :

- RE/MAX Québec et son réseau de franchisés
- Sutton (Québec), Services immobiliers inc. et son réseau de franchisés
- Services immobiliers Royal LePage et son réseau de franchisés
- Via Capitale et son réseau de franchisés
- L'agence Proprio Direct
- L'agence Vendirect

Préface

L'APCIQ et ses collaborateurs sont reconnaissants de participer à la consultation sur l'encadrement des courtiers immobiliers dans un contexte de surchauffe du marché lancée par le ministre des Finances. Ce document regroupe nos commentaires et suggestions, lesquels ont fait l'objet de discussions dans notre industrie et reçoivent l'appui des principaux intervenants.

Depuis maintenant 18 mois, la pandémie métamorphose tous les volets de la vie courante. La société civile, les gouvernements, les leaders, les services publics et les industries ont tous été contraints de s'ajuster, de se réinventer, de s'approprier de nouvelles façons de faire. Le milieu de l'habitation n'y fait pas exception. Nos foyers sont devenus nos refuges. Jamais autant d'attention n'a été portée aux caractéristiques que nous privilégions pour nos milieux de vie. Certains ont décidé de s'établir plus loin des grands centres, d'autres d'aménager dans de plus grands espaces. Des familles ont investi pour profiter de deux propriétés. Des personnes qui avaient décidé de vivre dans des résidences pour aînés ont changé leur projet. Face au confinement et aux restrictions, détenir un logement adapté à nos besoins est devenu prioritaire.

S'il s'avère que nos CHSLD n'étaient pas prêts pour affronter les affres de la pandémie, il en était de même pour le parc immobilier. En manque d'au moins 40 000 unités, alors que plus que jamais des centaines de milliers de Québécois sont à revoir leur choix d'habitation, la pression sur le milieu a rapidement et fortement monté.

Une demande jamais vue, un inventaire trop faible, de quoi provoquer, en immobilier, une « tempête parfaite ». Il n'en fallait pas plus pour que dans certains segments de marché, les valeurs s'accroissent rapidement, que certains cherchent à se précipiter dans le marché ou que d'autres renoncent à leur projet.

À l'instar de tant d'autres professionnels, les courtiers immobiliers ont dû composer avec les effets de la pandémie dans leur travail quotidien : contraintes sanitaires, appréhensions des vendeurs ainsi que frénésie et charge émotive des acheteurs. Pour concilier le tout et pour assurer la sécurité de tous, ils ont su faire preuve d'initiative, de débrouillardise et d'empathie, en plus de faire face à une incroyable surcharge de travail. Est-ce que tous les courtiers immobiliers ont agi avec tout le professionnalisme souhaité, en toutes circonstances ? Pour la très vaste majorité d'entre eux, la réponse est oui ! Toutefois, un nombre marginal, dans cet état d'effervescence, ont été en manque de repères. Et ce sont trop souvent les cas anecdotiques qui attirent l'attention, qui font les manchettes.

Il est maintenant de notre désir d'entretenir un dialogue avec le ministère des Finances, avec l'OACIQ et avec les autres associations de l'habitation pour favoriser l'accès à la propriété et les meilleures pratiques professionnelles. Déjà, malgré le court laps de temps, nous avons identifié une série de pistes de solutions et des recommandations dans ce mémoire.

Le présent document se divise en cinq chapitres :

Le chapitre 1 identifie et discute de l'impact d'une multitude de facteurs causés par les décisions et les comportements liés à la pandémie, et qui ont eu pour effet d'accroître les écarts du marché et de pousser davantage les prix à la hausse.

Le chapitre 2 brosse un portrait comparatif du marché immobilier au Québec. Nous y verrons qu'à la veille du confinement de mars 2020, le marché était déjà fragilisé par une insuffisance de l'offre. Nous en analyserons les principales causes.

Le chapitre 3 s'intéresse à la couverture et au traitement médiatique du marché immobilier. Nous y apprendrons que les sujets liés au marché immobilier ont fait l'objet d'une couverture médiatique six fois plus importante au Québec que dans le reste du Canada. Faut-il se surprendre de l'attention que les partis politiques québécois y ont portée ? Nous démontrerons aussi à partir d'un vaste échantillonnage, au passage du temps, que la charge émotive et les reproches aux praticiens du courtage ont laissé place à la rationalité et à la compréhension des lois du marché.

Le chapitre 4 précise en première partie la nature du contrat de service du courtier, soit celui de représenter et voir aux intérêts supérieurs de son client. Ce sont ces impératifs qui guident ses comportements. La seconde partie, qui s'appuie sur un sondage mené récemment, fait état de l'appréciation des clients pour la qualité des services des courtiers.

Le chapitre 5 recense les réponses et pistes d'améliorations que nous désirons soumettre en lien avec les questions posées par le ministre des Finances dans le cadre de la consultation.

Pour les structurer, il nous est apparu utile de définir des prémisses, lesquelles nous ont guidées tout au long de notre analyse.

Comme l'ensemble de la population, les courtiers immobiliers se préoccupent de l'accès à la propriété. C'est pourquoi nous entendons poursuivre nos travaux d'analyse. Notre association continuera sa réflexion, s'intéressera à ce qui se fait en matière de courtage immobilier, recueillera l'avis d'experts, le tout afin de voir comment améliorer les façons de faire, la pratique, les outils, la formation.

Dans le but d'offrir aux consommateurs des services de courtage immobilier de grande qualité pour la réalisation de leurs objectifs, les courtiers immobiliers valorisent les prémisses suivantes :

1. **Adopter les meilleures pratiques de courtage** : faire la promotion d'éthique professionnelle, de transparence, et favoriser la collaboration;
2. **Prodiguer des conseils et services modernes de courtage immobilier et de grande qualité** : appuyer et respecter la confidentialité et la liberté de décision transactionnelle du client;
3. **Faciliter l'accès aux informations immobilières** : les rendre accessibles, compréhensibles et utiles à la prise de décision dans le cadre d'une transaction;

4. **Offrir des mécanismes de vente adéquats** : assurer des transactions efficaces, sécuritaires, équitables et respectueuses de l'équilibre des droits et obligations de chacun;
5. **Déployer et maintenir des systèmes transactionnels interactifs** : mettre à profit les derniers avancements technologiques.

Les courtiers immobiliers du Québec sont fiers d'évoluer dans une province où le courtage immobilier est déjà bien encadré et nous cherchons toujours à nous améliorer. Les clients des courtiers québécois méritent de réaliser des transactions immobilières de qualité, de compter sur des services éprouvés, des données et des informations de qualité, et de pouvoir recourir à un filet de sécurité fiable. Il faut qu'il en demeure ainsi.

Vous nous connaissez pour être des acteurs de choix dans la réalisation de transactions. Nous sommes au cœur de plus de 120 000 transactions immobilières par année. Nous désirons demeurer des interlocuteurs, des partenaires essentiels dans toute discussion entourant l'encadrement du courtage immobilier et plus largement dans les enjeux liés au milieu de l'habitation. Aussi, nous demeurons disponibles pour échanger sur le contenu des présentes.

Bonne lecture !

Denis Joanis

Président et chef de la direction



TABLE DES MATIÈRES

1. PORTRAIT DE LA SITUATION ET IMPLICATIONS SUR LE MARCHÉ IMMOBILIER	10
1.1. Une économie québécoise en bonne posture	10
1.2. Des fondements prédisposant à la surchauffe du marché résidentiel québécois : structurels, conjoncturels, réglementaires	11
1.2.1. Structurel : un niveau d'offre insuffisant pour satisfaire la création des ménages	12
1.2.2. Conjoncturel : le cycle baissier des taux d'intérêt associé à une hausse soutenue du revenu des ménages stimule la demande	18
1.2.3. Réglementaire : des mesures qui ont participé à limiter la demande plutôt qu'à accroître l'offre	19
1.3. Le marché immobilier au Québec avant la pandémie	21
1.3.1. 2018-19 : le marché du Québec dans la phase de croissance accélérée de son cycle immobilier	21
1.3.2. Une phase de croissance initiée par les premiers acheteurs	23
2. SURCHAUFFE, MAINTIEN DES FACTEURS CONTRIBUTIFS ET PERSPECTIVES D'ÉVOLUTION	25
2.1. La crise sanitaire et ses effets sur le marché	25
2.1.1. Les principaux facteurs propres à la crise sanitaire qui ont catalysé le marché immobilier résidentiel	25
2.2. Le marché immobilier au Québec durant la pandémie	31
2.2.1. L'euphorie gagne le marché immobilier du Québec	31
2.2.2. La hausse déjà amorcée des prix des propriétés s'accélère avec le sentiment d'urgence créé par la pandémie	32
2.3. Plus que la surchauffe, le comportement des acheteurs et des vendeurs est au centre du problème	36
2.3.1. La surchauffe n'implique pas nécessairement de la surenchère : le cas des années 2002 et 2003 au Québec	36
2.3.2. L'explosion inédite des cas de surenchère dans l'actuelle situation de surchauffe : les prémices d'une dérive du marché	37
2.4. La plus importante exposition aux risques de dérive du marché depuis la dernière bulle immobilière de 1989	41
2.4.1. Des signes de surévaluation du marché	41
2.4.2. Bien que limités, les comportements spéculatifs sont à surveiller	43



2.5. Les facteurs propices à un ralentissement du marché dès le 2 ^e semestre 2021	44
2.5.1. L'activité transactionnelle ralentit déjà	44
2.5.2. Les conditions d'emprunt deviennent moins favorables	45
2.6. Les facteurs propices à une hausse de l'offre d'ici 2022	46
2.6.1. Comment se comportera le Québec au sortir de la COVID-19? Que nous réserve le télétravail?	46
2.6.2. À plus long terme, les conditions de marché devraient se détendre significativement, mais la pression sur le secteur du logement demeurera.....	47
3.LA COUVERTURE MÉDIATIQUE DE LA SURCHAUFFE IMMOBILIÈRE AU CANADA ET AU QUÉBEC	52
4.LA NATURE DU MANDAT DU COURTIER ET L'APPRÉCIATION DES CLIENTS	55
5.RÉPONSES AUX QUESTIONS MINISTÉRIELLES	60
Q1 : La pratique des courtiers	60
Est-ce que des ajustements aux pratiques en vigueur dans le secteur du courtage immobilier devraient être apportés, notamment pour s'assurer que ces pratiques n'exacerbent pas la surchauffe?.....	60
Q.2 Modifier l'alignement de la rémunération	68
Est-ce que des modifications aux modèles de rémunération en place devraient être apportées pour s'assurer que la rémunération des courtiers est alignée avec les intérêts de leurs clients, qu'ils soient acheteurs ou vendeurs?.....	68
Q.3 Les divulgations des offres et autres conditions.....	72
Est-ce que la règle interdisant aux courtiers immobiliers de divulguer aux promettants- acheteurs les prix et les conditions des offres déjà reçues devrait être revue?	72
Q.4 Les visites préachat	76
Est-ce que la pratique visant à concentrer les visites sur une courte période, peu après la mise en vente d'une propriété, devrait être encadrée ?	76
Q.5 Les enchères publiques	82
L'organisation de ventes aux enchères publiques en immobilier, avec obligation d'accepter la meilleure offre qui en résulte, devrait-elle être facilitée ?.....	82
REMERCIEMENTS	88
ANNEXE 1 RÉFLEXION D'YVON RUDOLPHE, ESG UQAM SUR LA QUESTION 5	90

Consultation sur l'encadrement des courtiers immobiliers dans un contexte de surchauffe du marché



CHAPITRE 1 PORTRAIT DE LA SITUATION ET IMPLICATIONS SUR LE MARCHÉ IMMOBILIER

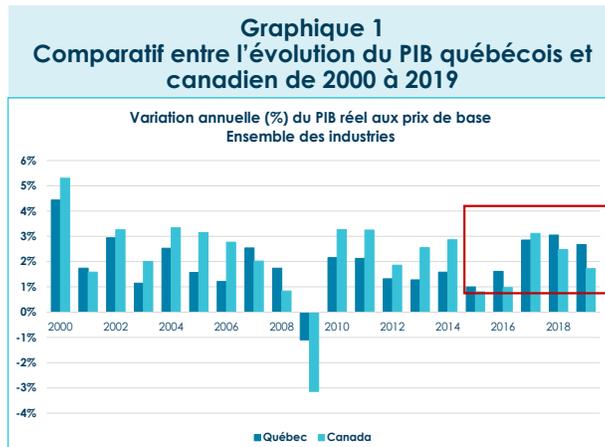


Association
professionnelle
des courtiers
immobiliers
du Québec

1. PORTRAIT DE LA SITUATION ET IMPLICATIONS SUR LE MARCHÉ IMMOBILIER

1.1. Une économie québécoise en bonne posture

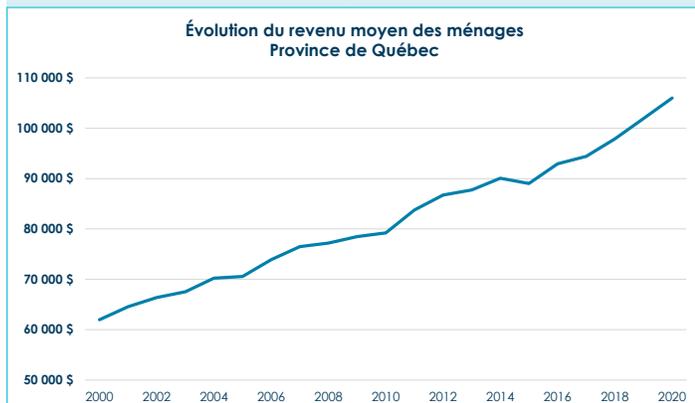
- Au cours des 20 dernières années, dans un contexte d'intégration mondiale rapide de l'économie, le Canada a su tirer son épingle du jeu alors que de nombreux pays ont dû faire face à des crises économiques, financières et politiques majeures, à commencer par les États-Unis, son principal partenaire commercial et politique.



Source : Statistique Canada

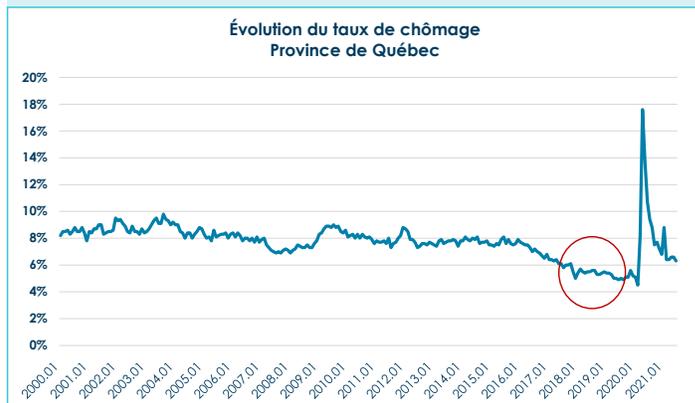
- La crise financière des « subprimes » de 2008 a été un exemple frappant de la robustesse et de la fiabilité du système financier canadien. Les secousses ont été particulièrement peu dommageables au Québec.
- L'expansion économique québécoise a donc duré 128 mois. Il s'agit de la plus longue période de l'histoire récente où, d'une part, la croissance trimestrielle de l'économie du Québec a crû de façon ininterrompue et, d'autre part, le taux de chômage a baissé de manière continue. Les revenus des ménages ont parallèlement connu une croissance soutenue qui s'est accélérée au cours des cinq dernières années, alors que la pénurie de main-d'œuvre s'est fait ressentir dans de nombreux secteurs économiques.
- Récemment, l'économie québécoise s'est finalement positionnée pour relayer l'Ontario comme locomotive économique du pays (graphique 1).
- À l'instar de ce que l'on a pu constater en Ontario et en Colombie-Britannique depuis le début des années 2010, l'économie du Québec a ainsi bénéficié de croissances économique et démographique robustes, particulièrement soutenues par la force de l'investissement public et privé et de l'immigration internationale.
- C'est donc dans le cadre d'un des cycles de croissance économique le plus long et le plus stable de son histoire que le marché immobilier résidentiel a évolué au cours des vingt dernières années, dans un contexte de baisse tendancielle tout aussi long des taux d'intérêt.
- Le marché résidentiel a conséquemment connu la même croissance avec une hausse ininterrompue des prix depuis le début des années 2000, alors qu'ils ont connu davantage de volatilité ailleurs au Canada.

Graphique 2
Accélération de la croissance des revenus des ménages au cours des cinq dernières années



Source : Statistique Canada

Graphique 3
La pénurie de main-d'œuvre s'est fait ressentir dans de nombreux secteurs économiques avant la pandémie



Source : Statistique Canada

- Cependant, l'évolution favorable de l'économie québécoise n'explique pas à elle seule l'accélération de la hausse du prix des propriétés durant les cinq dernières années.
- Des facteurs fondamentaux ont prédisposé à la surchauffe que l'on a connue. Ces facteurs sont prépondérants et partagés dans l'ensemble du Canada, aux États-Unis et dans d'autres pays où l'organisation du marché du logement est similaire au modèle nord-américain.
- Ces marchés sont généralement exposés à de forts niveaux d'immigration et confrontés à des rigidités structurelles importantes issues d'une offre insuffisante de logements.

1.2. Des fondements prédisposant à la surchauffe¹ du marché résidentiel québécois : structurels, conjoncturels, réglementaires

Tout part d'une gestion inefficace du marché du logement à l'échelle canadienne : une incapacité des autorités gouvernementales à agir efficacement sur l'activité de construction tout en essayant de compenser les déséquilibres qui en résultent par une gestion contre-productive de la demande.

Les préoccupations liées à l'abordabilité du logement ne sont pas nouvelles, et les gouvernements successifs ont dû y accorder de l'attention dans la dernière décennie. Mais la solution gouvernementale pendant cette période a été centrée sur la gestion de la demande plutôt que sur la promotion de l'offre, alors qu'un déficit d'offre se creusait déjà depuis la fin des années 90. Refrèner la demande réduit toutefois les incitatifs à construire, accentuant le déséquilibre dans le marché.

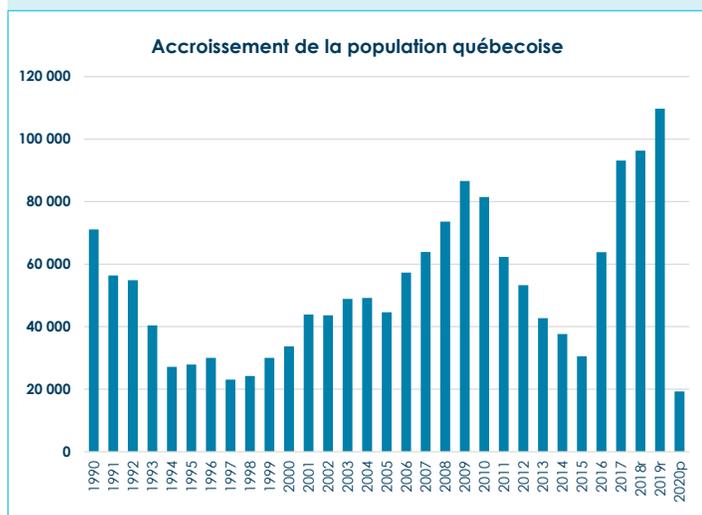
¹ Selon la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL), la surchauffe du marché résidentiel se produit lorsque la demande d'habitations dépasse l'offre de façon importante et persistante. Le ratio ventes/nouvelles inscriptions est l'indicateur utilisé pour évaluer une possible surchauffe du marché de la vente.

1.2.1. Structurel : un niveau d'offre insuffisant pour satisfaire la création des ménages

1.2.1.1. Un déficit de nouvelles constructions qui s'est accumulé depuis plusieurs décennies

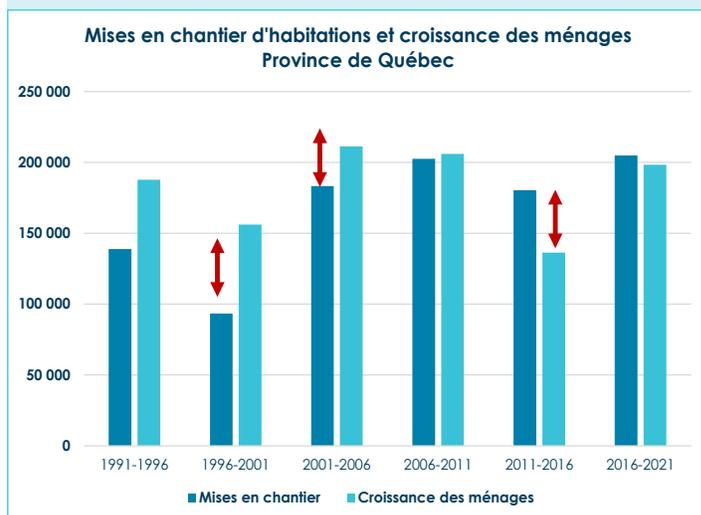
- La population québécoise a connu des phases de forte croissance au cours des 20 dernières années; dernièrement, les flux migratoires internationaux et interprovinciaux y ont singulièrement contribué.
- Depuis 2016, cette hausse rapide de la démographie (graphique 4) a révélé un déficit d'offre structurel d'unités de logement sur le marché de la revente qui s'est accumulé depuis près de trente ans (graphique 5).

Graphique 4
Croissance démographique exceptionnelle entre 2017 et 2019



Source : ISQ

Graphique 5
Déficit structurel des mises en chantier vs création des ménages



Sources : SCHL et ISQ

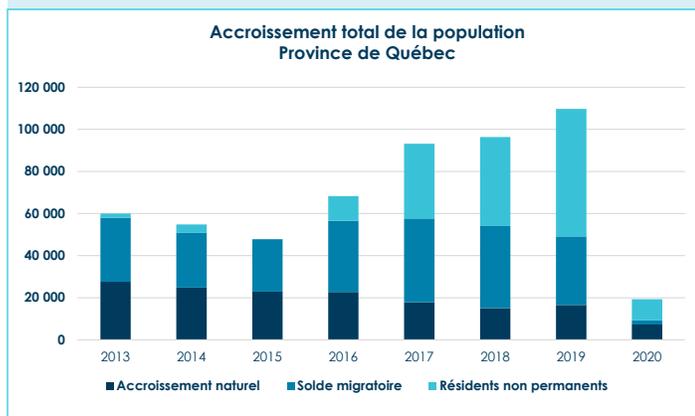
- Pour donner suite à une baisse tendancielle des mises en chantier depuis le début des années 2010, la résurgence des mises en chantier des deux dernières années s'explique par la hausse de la proportion de logements locatifs, ne répondant pas au déficit de logement sur le marché résidentiel destiné à la propriété, notamment dans le segment unifamilial.
- Selon l'Association des professionnels de la construction et de l'habitation du Québec (APCHQ), le vieillissement de la population, la réduction de la taille des ménages, la détérioration de l'abordabilité et la volonté des villes de se densifier sont au nombre des facteurs qui font en sorte que les mises en chantier de logements collectifs (copropriété en hauteur et multiplex locatif) ont gagné en proportion au détriment des logements individuels, en l'occurrence les unifamiliales.
- À cela, nous pouvons ajouter le manque de logements abordables et de logements à caractères sociaux, un déficit fortement décrié depuis plusieurs années.

- La chute (temporaire) de l'accroissement de la population en 2020 est essentiellement liée aux conséquences des mesures sanitaires prises par les différents paliers gouvernementaux pour limiter la mobilité des personnes, tant au niveau interprovincial qu'international. Il en est résulté une chute des flux migratoires, notamment celle de l'immigration et des résidents non permanents.
- Cette rupture dans l'évolution de la démographie fait contraste avec la forte accélération qui avait été enregistrée entre 2017 et 2019 (graphique 4).

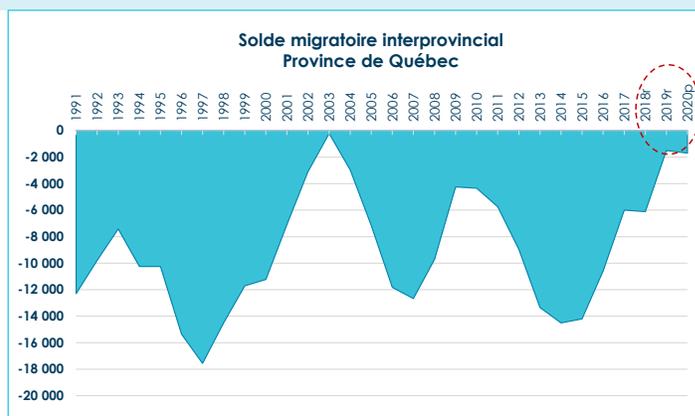
1.2.1.2. La récente hausse des flux migratoires a mis de la pression sur le marché de l'habitation

- Les flux migratoires au Québec (graphiques 6 et 7) ont contribué à augmenter rapidement le déséquilibre entre l'offre et la demande d'unités entre 2017 et 2019.
 - Un afflux soutenu d'immigrants internationaux pour des raisons politiques et économiques (107 822 pendant la période);
 - Un afflux majeur de résidents non permanents (138 388 entre 2017 et 2019) et un fort taux de rétention des Canadiens en provenance d'autres provinces s'expliquent par une hausse de l'attractivité du Québec due à un marché de l'emploi offrant des conditions avantageuses.

Graphiques 6 et 7
Contribution des flux migratoires et résidents non permanents au Québec



Source : ISQ

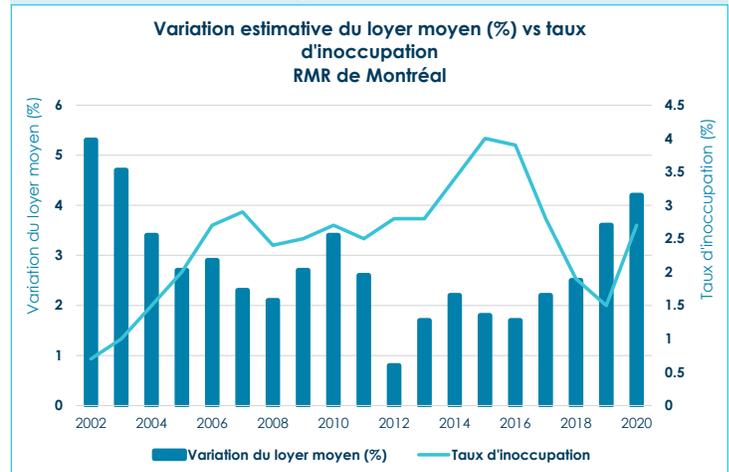


Source : ISQ

- Ce phénomène a eu un impact significatif sur le marché locatif avec une forte baisse du taux d'inoccupation; il s'est accentué par une plus forte proportion d'unités résidentielles, originellement destinées au marché de la revente, consacrées à la location à court terme.
- Avant l'interruption des courants d'immigration résultant de la pandémie, le ratio offre/demande se situait à son plus bas niveau jamais enregistré.

- Parmi les provinces canadiennes, le Québec ne fait pas exception et se caractérise par un important déficit d'offre de propriétés résidentielles comparativement à la croissance démographique.
- Montréal, point d'entrée et d'établissement de la majeure partie des nouveaux immigrants et résidents non permanents, a connu une baisse continue de son taux d'inoccupation vers un niveau plancher entre 2015 et 2019, impliquant une accélération de la croissance des loyers qui témoigne d'une tension sur le marché du logement (graphique 8).

Graphique 8
Baisse du taux d'inoccupation et accélération de la croissance des loyers dans la RMR de Montréal

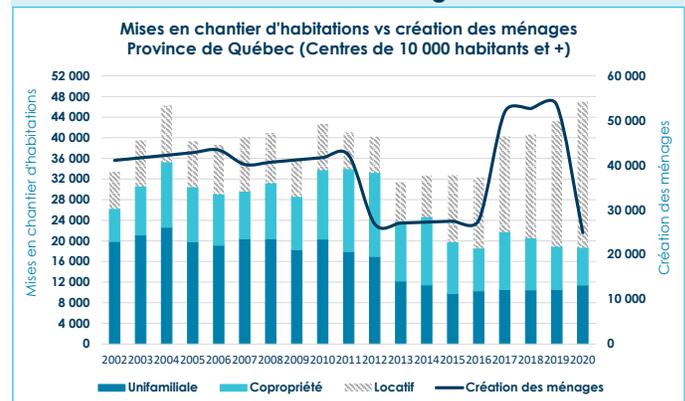


Source : SCHL

1.2.1.3. Les faibles incitatifs à la construction d'unifamiliales expliquent la situation de pénurie d'aujourd'hui

- Au Québec comme au Canada, les bases du problème de sous-offre d'unifamiliales se sont résolument installées depuis 10 ans. La construction résidentielle s'est largement concentrée sur les logements collectifs à plus forte densité, au détriment des unifamiliales. Le déficit de logements dans le secteur locatif s'est traduit au cours des trois dernières années par une résurgence de l'activité de construction dans le locatif à plus forte densité (graphique 9) alors que dans les secteurs de l'unifamiliale et même celui de la copropriété, l'activité de construction s'est maintenue à des niveaux relativement modérés, sinon faibles, par rapport à la création des ménages.

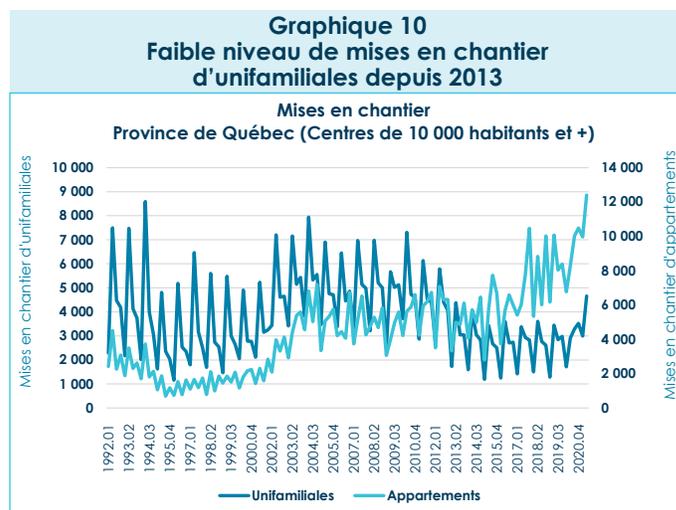
Graphique 9
Baisse tendancielle des mises en chantier vs création de ménages



Sources : SCHL et ISQ

- Les conséquences d'un faible niveau de mises en chantier depuis 2013 (graphique 10) dans les logements à faible densité, en l'occurrence la catégorie unifamiliale, se caractérisaient déjà en 2019 par des conditions de marché déséquilibrées, à l'avantage des vendeurs, avant que la pandémie accélère le déséquilibre dans cette catégorie de propriété.
- Plusieurs raisons de base expliquent l'affaiblissement de la réaction de l'offre de maisons individuelles malgré la récente intensification de la demande.

- D'abord, dans les régions métropolitaines québécoises les plus peuplées où les terrains disponibles sont rares pour des raisons géographiques ou de réglementation, la conjoncture économique favorable et la croissance démographique font monter les prix des terrains.
- Devant l'augmentation des prix des terrains, les promoteurs préfèrent construire soit des habitations plus chères, soit des logements de forte densité, comme des appartements en copropriété.

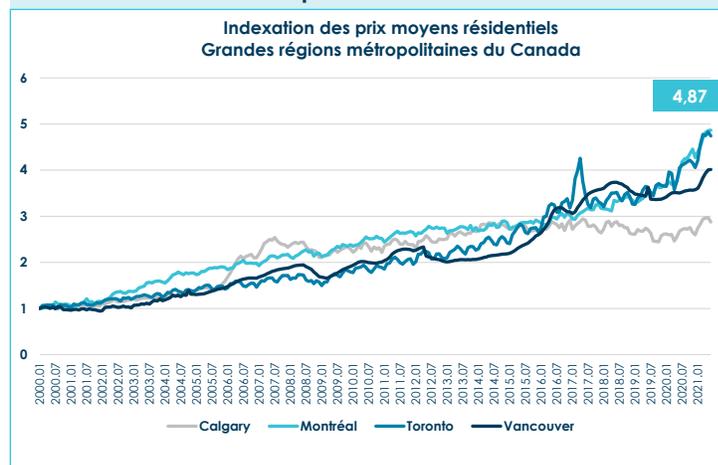


- Les politiques municipales et provinciales favorisent la densification des logements, cette dernière étant perçue comme une caractéristique souhaitable qui atténue les coûts de la croissance à bien des niveaux (infrastructures, environnement-GES), tout en favorisant la productivité.
- Il est important d'insister sur le fait que la réglementation excessive du zonage et les processus administratifs complexes menant à l'octroi de permis de construire ont démesurément conduit à une situation où l'activité de construction, tous segments confondus, a été découragée ou encore retardée.
- Il en résulte que les plans d'urbanisme ne contribuent pas suffisamment à augmenter le parc immobilier. Ces plans tendent vers la densification, au détriment de la construction de résidences unifamiliales. Par ailleurs, faute de poursuivre l'étalement urbain, les projets de densifications ne sont pas assez nombreux et adaptés pour réussir à attirer les ménages.
- La gestion du plan de l'urbanisme est un déterminant majeur de l'offre de logement (et a de ce fait un impact direct sur l'évolution des prix). Or cette compétence, d'ordre municipal et non fédéral, défavorise une gestion plus globale et cohérente de l'offre à l'échelle nationale.
- Les contraintes à la conversion du zonage de terrains industriels et agricoles en terrains résidentiels dans les différentes municipalités canadiennes ont eu un impact important sur l'élasticité de l'offre². Cette dernière peut être accrue par d'autres contraintes, notamment les contraintes physiques (géographiques) comme c'est le cas à Vancouver et dans une moindre mesure à Toronto, ce qui contribue à expliquer que la réactivité de l'offre diffère d'un marché à l'autre et à des niveaux de prix différents d'un marché à l'autre.
- Il en résulte une pression constante sur le prix des terrains et des propriétés qui mène à des situations de hausses plus ou moins rapides des prix selon les marchés.

² L'élasticité-prix est généralement définie comme l'intensité de la réponse de l'offre ou la demande à un changement de prix dans un marché. Lorsque l'élasticité est faible, on peut présumer qu'un changement de prix n'affectera pas beaucoup la production ou la consommation d'un bien. Dans le contexte du marché immobilier, il peut être difficile pour les constructeurs d'ajuster leur offre pour répondre à une demande plus élevée en raison de contraintes de construction ou de moyens limités en capital ou en main d'œuvre.

- La SCHL³ montre que l'élasticité de l'offre est plus importante à Montréal qu'à Toronto et à Vancouver, ce qui ne veut pas forcément dire que la réglementation du zonage y est moins restrictive et que des inefficiences au niveau de l'offre s'avèrent moins problématiques.
- Outre les contraintes géographiques et physiques, les facteurs fondamentaux tels que la croissance démographique (immigration) et la hausse des revenus demeurent des éléments prépondérants pour expliquer les différences de prix, selon la SCHL.
- Néanmoins, toujours selon la SCHL⁴, les contraintes de l'offre sont cruciales non seulement pour déterminer les catégories d'habitations sur le marché, mais aussi pour influencer les attentes à l'égard de l'appréciation future des prix.
- Des réactions de l'offre plus faibles signifient qu'un raffermissement de la demande donnera lieu à des attentes d'une appréciation accrue des prix des habitations, plutôt qu'à une réponse de l'offre visant à satisfaire cette demande accrue et faire baisser les prix. Ainsi, la réactivité de l'offre observée ici est fortement corrélée avec l'accélération des prix, ce qui contribue à expliquer des écarts de prix et de hausse de prix plus ou moins prononcés d'un marché à l'autre.
- À l'instar des autres marchés canadiens, cette gestion inefficace (astreignante) de l'offre se traduit par une hausse accélérée des prix, qui doit par la suite être compensée par un accès au crédit plus facile pour permettre l'accès à la propriété (graphique 11).
- Cet encouragement à l'endettement des ménages est l'expression de l'échec d'une saine gestion de l'accès à la propriété et du marché du logement généralisé à l'Amérique du Nord, en comparaison à d'autres modèles européens où une gestion efficace de l'offre est plutôt encouragée.

Graphique 11
Comparatif entre l'évolution des prix résidentiels dans les métropoles du Canada



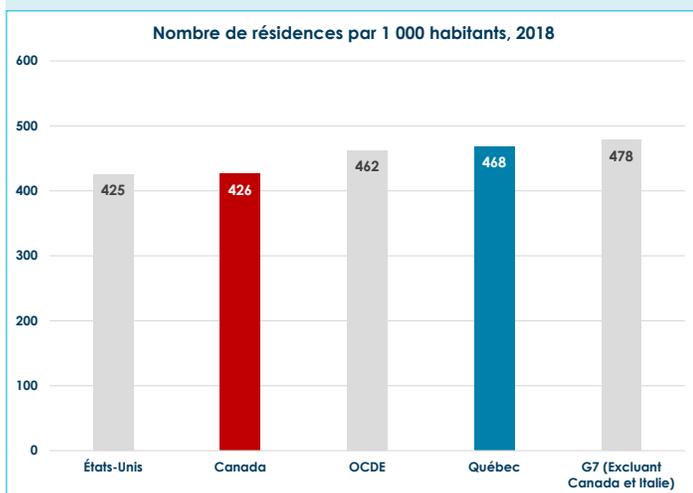
Sources : APCIQ par le système Centris, CREB, REBGV, TREB

³ Société canadienne d'hypothèques et de logement, 2005. L'incidence des restrictions en matière de zonage et de construction sur l'abordabilité du logement. Le point en recherche, Série socio-économique 05-012. Avril 2005. Ottawa

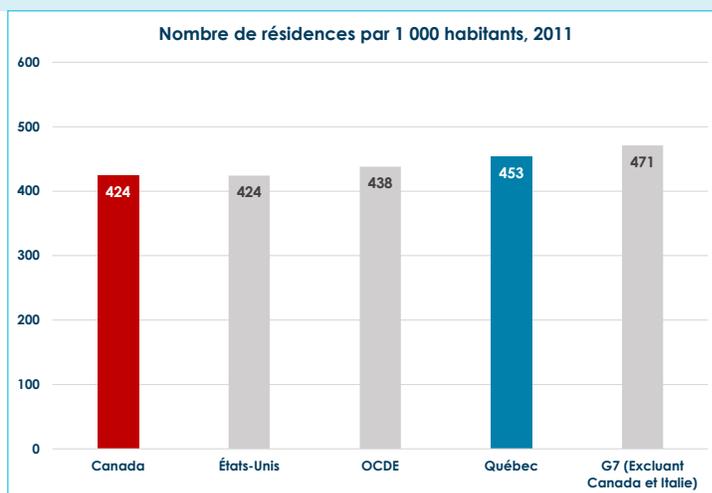
⁴ Examen de l'escalade des prix des logements dans les grands centres métropolitains du Canada, Société canadienne d'hypothèques et de logement. Février 2018.

- Ce phénomène est présent à l'échelle du pays; le Canada a connu depuis 2015 une population qui a augmenté à un rythme beaucoup plus rapide que la construction de nouveaux logements. Le Québec n'y fait pas exception avec une croissance démographique atteignant les 100 000 par année depuis 2017, soit une hausse de 4,9 % depuis 2015 contre 7,5 % en Ontario et 7,8 % en Colombie-Britannique sur la même période.
- Ainsi, à l'échelle internationale, le ratio de résidences par 1 000 habitants au Canada a été particulièrement faible comparé à celui de la majorité des pays du G7 et de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) au cours des 10 dernières années.
- En 2011, cet indicateur s'établissait à 424 pour le pays comparé à 471 pour le reste du G7. En 2018, cette différence s'était quelque peu empirée, à 426 contre 478, presque identique avec les États-Unis (graphiques 12 et 13).

Graphiques 12 et 13
Le ratio de résidences par 1 000 habitants au Canada a été inférieur aux pays du G7 et de l'OCDE au cours des 10 dernières années⁵



Sources : OCDE et Statistique Canada



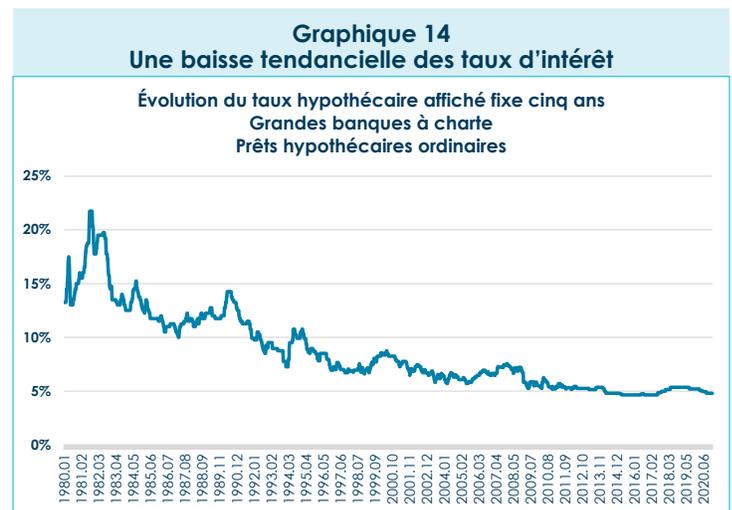
Sources : OCDE et Statistique Canada

- Un exemple criant qui illustre une offre d'unités insuffisante est le manque de logements abordables au Canada et plus spécifiquement au Québec. Le manque de logements sociaux est décrié depuis plus de 20 ans.
- L'annonce du 13 août dernier d'un investissement conjoint Ottawa-Québec de 1,5G \$ sur 7 ans se doit d'être bien accueillie. Les 1 300 logements qui seront construits pour 2022 s'ajouteront aux 1 491 lancés l'automne dernier. Nous sommes loin du compte, alors qu'à l'autre bout du spectre, le Front d'action populaire en réaménagement urbain (FRAPRU) en revendique [50 000](#). Dans l'immédiat, c'est le parc immobilier, en location ou en détention qui continue d'être sollicité.

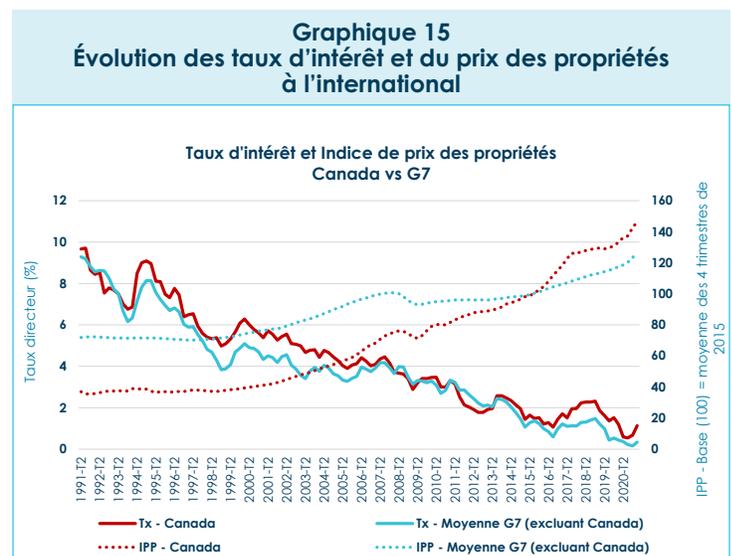
⁵ Les données les plus récentes de l'OCDE sont de 2019 (États-Unis, Royaume-Uni, France), 2018 (Japon, Allemagne) et 2016 (Canada). Les données pour l'Italie ne sont pas disponibles. Une estimation de Scotiabank Economics à partir des données de Statistiques Canada suggère que le ratio pour le Canada pourrait avoir atteint 424 en 2020.

1.2.2. Conjoncturel : le cycle baissier des taux d'intérêt associé à une hausse soutenue du revenu des ménages stimule la demande

- La baisse tendancielle des taux d'intérêt caractérise le portrait macroéconomique et financier des 40 dernières années à l'échelle des pays industrialisés et s'est naturellement reflétée sur l'évolution des taux hypothécaires et, plus spécifiquement, celle des taux hypothécaires fixes à échéance de cinq ans (graphique 14).
- Or, les faibles niveaux atteints depuis le début des années 2000 ont fortement participé à la résurgence d'une forte demande pour l'immobilier.



- La crise financière de 2008 a participé à accentuer cette baisse tendancielle des taux hypothécaires pour donner suite à l'adoption par les banques centrales de politiques monétaires non-conventionnelles⁶ pour stimuler les économies de leurs pays dans un environnement très peu inflationniste.
- Grâce à sa résilience économique, le Canada a pu maintenir des taux d'intérêt légèrement plus élevés que les autres pays du G7 dans ce contexte baissier.
- Toutefois, dû au contexte immobilier particulier du pays, on a commencé à observer une hausse soutenue des prix des propriétés après la crise de 2008-2009 (graphique 15).
- Une relation inverse (négative) relativement forte existe généralement entre l'évolution des taux hypothécaires (baissière) et celle des prix immobiliers (haussière).



⁶ Afin de répondre adéquatement à la crise de 2008-2009, la Banque du Canada a mis en place une politique de taux d'intérêt à long terme particulièrement agressive, amenant ces derniers à leur niveau le plus bas possible. [A Chronology of Crisis Response Measures - Bank of Canada.](#)

- Selon une étude de la SCHL, l'incidence des niveaux de crédit hypothécaire résidentiel sur les prix des logements et leur interaction ont toutes deux une importance significative. Un choc d'offre de crédit résidentiel correspondant à un écart-type entraîne une hausse de 4 à 7 points de base du taux de croissance des prix des logements.⁷
- Cette relation a commencé à connaître une distorsion au Canada, avec une augmentation des prix qui a été proportionnellement plus rapide comparée à l'évolution des taux d'intérêt.
- Cette hausse des prix s'explique par :
 - La hausse du pouvoir d'achat des ménages dans un contexte de l'accélération de la croissance du revenu des ménages depuis 2015;
 - Une combinaison du resserrement rapide des conditions de marché qu'implique la hausse des flux migratoires, du désir de la cohorte des 25-34 ans d'acquérir une propriété et des incitatifs d'accès à la propriété offerts par le gouvernement (SCHL);
 - Une augmentation de la part des transactions d'unifamiliales, corrélée avec la hausse du revenu des ménages.

1.2.3. Réglementaire : des mesures qui ont participé à limiter la demande plutôt qu'à accroître l'offre

- Le Canada a bénéficié de l'ensemble de ces politiques de relance à la suite de la crise de 2008 sans véritablement avoir subi les conséquences économiques de la crise, tant et si bien que le marché immobilier résidentiel a connu son cycle de croissance le plus long jamais enregistré avec une demande soutenue dans un contexte d'offre déficitaire.
- La hausse du revenu des ménages au cours des cinq dernières années au Québec a fortement participé à accroître la demande sur le marché immobilier résidentiel avec des niveaux de surchauffe épisodiques.
- Déjà en 2011, les craintes de bulle immobilière au Canada faisaient l'objet de nombreuses réflexions pour les raisons macroéconomiques stimulant la demande évoquée plus haut. Plusieurs mesures macroprudentielles (tableau 1) ont été prises durant la dernière décennie afin d'éviter la surchauffe et le surendettement des ménages causés par un environnement propice à l'acquisition d'une propriété.
- Ces mesures appliquées à l'échelle canadienne n'ont pas toujours pris en considération les spécificités des marchés immobiliers à l'échelle provinciale, visant à ralentir les marchés les plus impactés par les risques de surchauffe et de surévaluation, tels que la Colombie-Britannique, l'Alberta et l'Ontario.

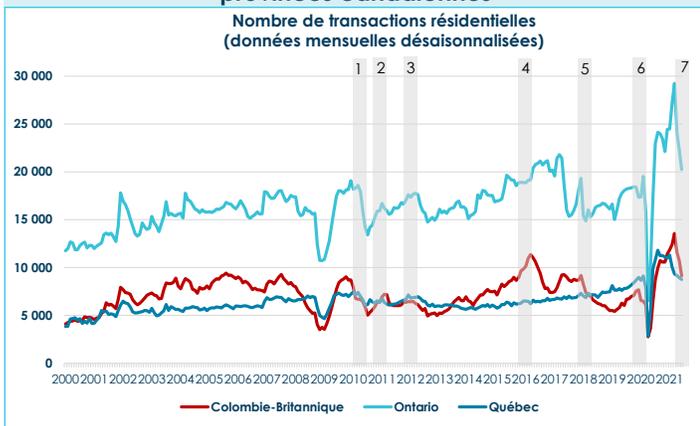
⁷ Examen de l'escalade des prix dans les grands centres métropolitains du Canada, SCHL. Février 2018.

Tableau 1 : mesures macroprudentielles instaurées durant la dernière décennie afin d'éviter la surchauffe et le surendettement des ménages

1.	Avril 2010	Mise de fonds minimale augmentée à 20 % pour les propriétaires non occupants Le ratio d'amortissement brut de la dette ne doit pas dépasser 32 % du revenu du ménage et le ratio d'amortissement total de la dette ne doit pas dépasser 40 % du revenu du ménage Pour calculer ces ratios les banques doivent s'assurer que les emprunteurs peuvent assumer une hypothèque de cinq ans à taux fixe
2.	Mars 2011	Période maximale d'amortissement réduite à 30 ans
3.	Juillet 2012	Période maximale d'amortissement réduite à 25 ans
4.	Octobre 2016	Instauration d'un test de résistance au taux de référence de la Banque du Canada (4,79 %) pour les emprunteurs assurés
5.	Janvier 2018	Modification au test de résistance : utilisation du taux de référence de la Banque du Canada (5,25 %) pour tous les emprunteurs
6.	Avril 2020	Modification au test de résistance pour les emprunteurs assurés : utilisation du taux hypothécaire assuré fixe médian hebdomadaire de 5 ans majoré de 2 %
7.	Juillet 2021	Modification au test de résistance : le taux admissible applicable aux prêts hypothécaires non assurés correspond au plus élevé entre le taux hypothécaire contractuel majoré de 2 % et 5,25 % Retour des anciens rapports d'amortissement

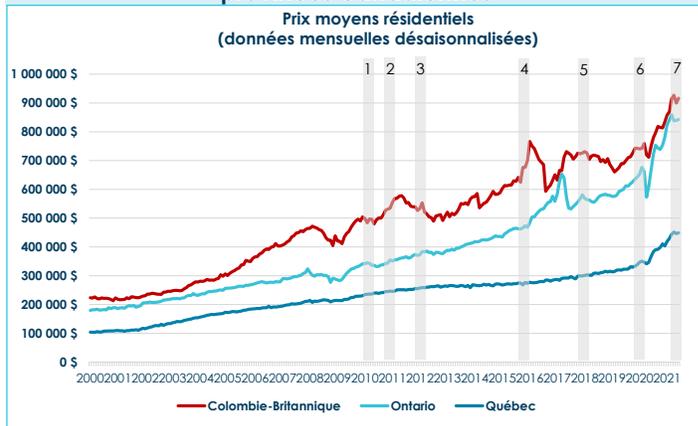
- Tant et si bien que le marché du Québec a connu des phases de ralentissement transactionnel (graphique 16) qui ont permis une croissance modérée mais stable des prix, alors que plusieurs autres provinces y ont été plus sensibles connaissant une évolution plus volatile de leurs marchés (graphique 17). Cette volatilité est liée aux enjeux d'accélération de la demande, de contrainte physique et réglementaire de l'offre et influençant les attentes à l'égard de l'appréciation future des prix (surchauffe, surenchères, constructions à haute densité spéculatives).

Graphique 16
Évolution des ventes au Québec vs les autres provinces canadiennes



Sources : APCIQ par le système Centris et ACI

Graphique 17
Évolution des prix au Québec vs les autres provinces canadiennes



Sources : APCIQ par le système Centris et ACI

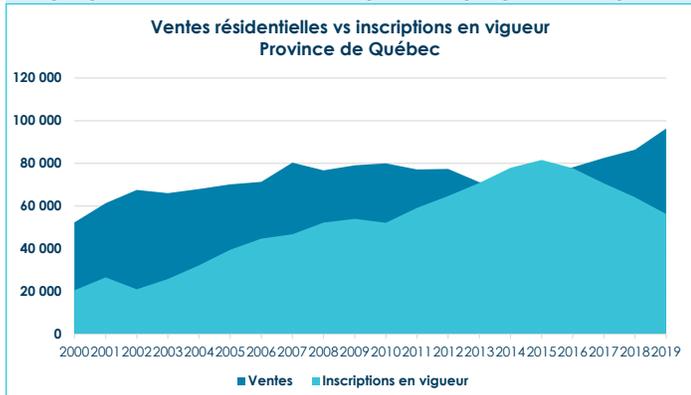
- Ces phases ont parallèlement contribué à décourager le développement de projets immobiliers moins rentables, tels que le logement individuel.
- Les mesures macroprudentielles se sont davantage attardées à contrôler la demande plutôt qu'à inciter à la construction de nouvelles unités pour éviter la surchauffe.
- Les mesures visant à restreindre la demande découragent aussi les mises en chantier, en réduisant les projections de demande future des développeurs et aggravant les problèmes de déséquilibre du marché.
- Des incitatifs à la construction et à la rénovation d'un parc immobilier vieillissant auraient été plus judicieux pour calmer le marché et s'assurer du maintien d'une bonne accessibilité à la propriété.
- Les mesures incitatives visant à améliorer l'accès à la propriété ne font qu'encourager la hausse des prix dans un contexte où l'offre est déficiente.
- En ce sens, les politiques mises en œuvre par le gouvernement (SCHL) pour favoriser l'accès à la propriété se sont avérées inefficaces, sinon contreproductives.

1.3. Le marché immobilier au Québec avant la pandémie

1.3.1. 2018-19 : le marché du Québec dans la phase de croissance accélérée de son cycle immobilier

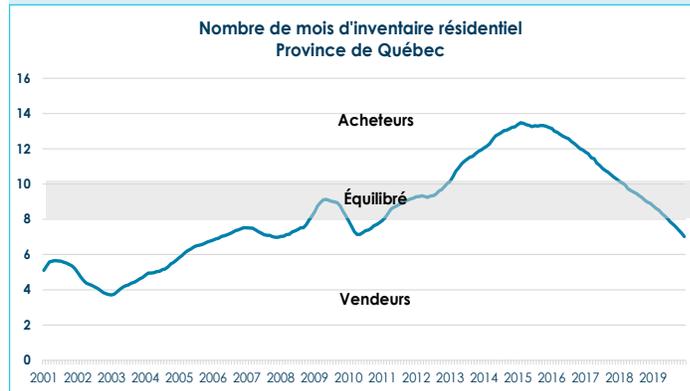
- Le fort engouement observé sur le marché immobilier pancanadien combiné à la diminution progressive de l'offre de propriétés a entraîné un resserrement de plus en plus évident des conditions de marché, de sorte que la majorité des métropoles canadiennes présentaient un marché à l'avantage des vendeurs avant l'arrivée de la crise sanitaire.
- La situation était toutefois différente à l'échelle du Québec, la sévérité des premières mesures macroprudentielles sur le marché québécois ayant eu un impact plus sensible sur la demande et encore moins approprié qu'ailleurs au Canada. L'immobilier tournait alors au ralenti et les prix stagnaient. Le nombre de mois d'inventaire, qui détermine le nombre de mois nécessaires pour écouler tout l'inventaire de propriétés dans un marché, oscillait entre 13 et 14 mois de 2014 à 2015, et présentait ainsi des conditions de marché à l'avantage des acheteurs à l'échelle provinciale (graphique 18).
- En 2019, tout juste avant l'éclosion de la COVID-19 dans la province, le nombre de transactions sur le marché immobilier dépassait le seuil des 96 000 ventes, soit 11 % de plus que l'année précédente, tandis que le nombre d'inscriptions en vigueur enregistrées sur le système Centris des courtiers immobiliers atteignait 56 319, en baisse de 12 % par rapport à 2018.

Graphique 18
Accélération des ventes et diminution de l'offre de propriétés résidentielles en période pré-pandémique



Source : APCIQ par le système Centris

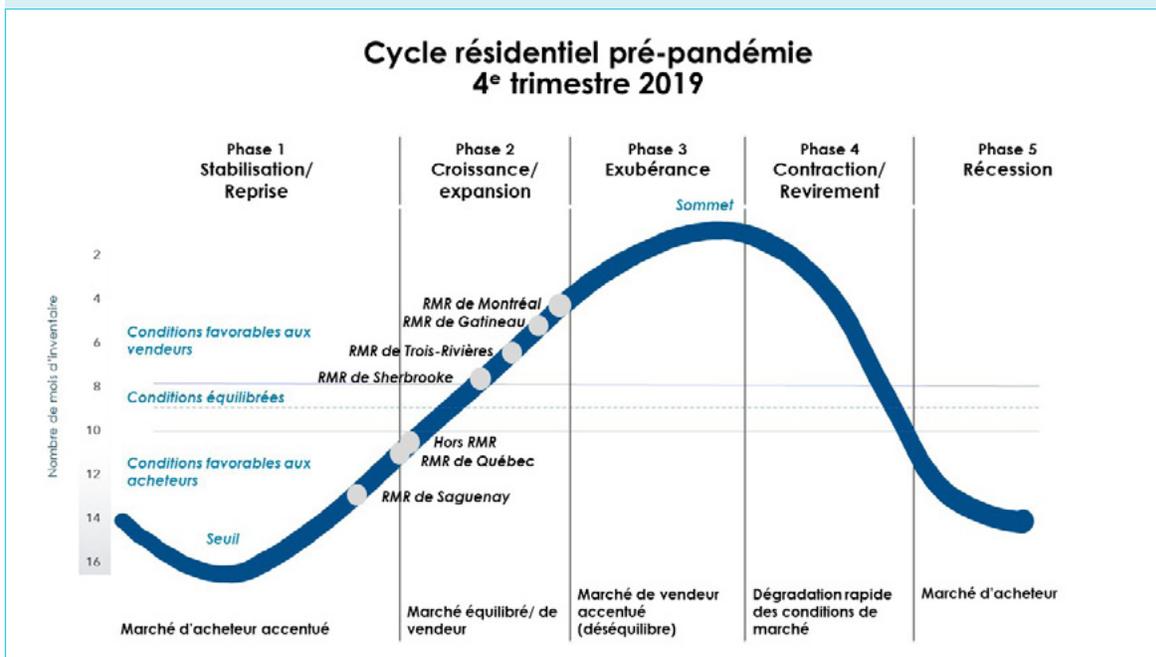
Graphique 19
Le resserrement des conditions de marché avait débuté avant l'arrivée de la crise sanitaire



Source : APCIQ par le système Centris

- Par conséquent, le marché immobilier québécois est entré en phase d'expansion et le nombre de mois d'inventaire a diminué de manière continue, et ce, de façon plus accentuée dans les régions métropolitaines, où le nombre de mois d'inventaire a atteint 5 mois avant la pandémie. Ainsi, les vendeurs disposaient d'un net avantage (graphique 19) et la croissance des prix avait déjà commencé à s'accélérer.
- À la fin de l'année 2019, la région métropolitaine de recensement (RMR) de Montréal, plus spécifiquement, s'approchait rapidement de la phase d'exubérance, avec un nombre de mois d'inventaire de 4,3 mois seulement. Cette phase est caractérisée par des risques plus élevés de dérives du marché (spéculation et surévaluation) résultant de la surenchère, et éventuellement d'une déconnexion entre l'évolution des prix et ce que les fondamentaux économiques suggèrent, dont l'évolution du revenu des ménages (graphique 20).

Graphique 20
Le marché immobilier du Québec se positionnait dans sa phase de croissance et d'expansion (phase 2) avant la pandémie



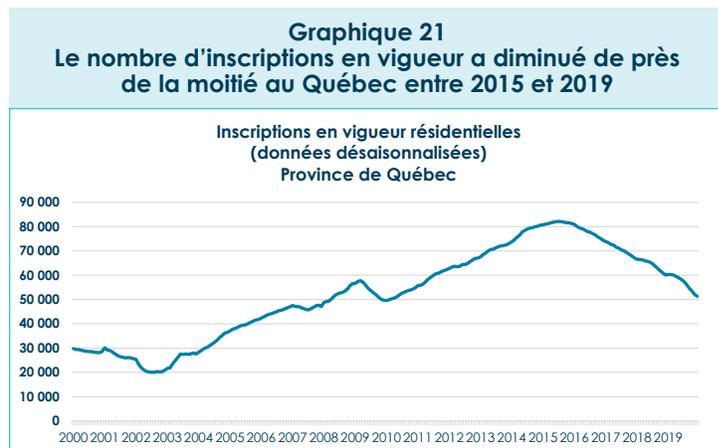
Source : APCIQ par le système Centris

- En ce qui a trait aux agglomérations hors régions métropolitaines, le resserrement de marché s'est opéré plus graduellement, de sorte que les acheteurs demeuraient avantagés avant l'éclosion de la crise sanitaire, avec un nombre de mois d'inventaire de 11 mois.

1.3.2. Une phase de croissance initiée par les premiers acheteurs

- Depuis 2015, une grande partie de la croissance observée des ventes à travers le pays et au Québec résulte de l'immigration internationale, ainsi que de l'arrivée de l'importante cohorte de milléniaux sur le marché.

- Ce dernier groupe démographique, composé majoritairement de premiers acheteurs, a généré une demande croissante, notamment pour les propriétés d'entrée de gamme.



Sources : APCIQ par le système Centris et ACI

- Cette demande a ajouté une pression sur le marché immobilier en réduisant le nombre d'unités disponibles et en accentuant d'autant le déséquilibre puisqu'en étant actifs sur le marché, les premiers acheteurs retirent une propriété disponible sans en remettre une autre sur le marché de la revente, contrairement aux acheteurs expérimentés.
- À l'échelle nationale, l'offre de propriétés résidentielles a diminué de plus de moitié depuis 2015. Le nombre d'inscriptions en vigueur est aujourd'hui à son plus bas niveau jamais enregistré. Cette réalité est la même au Québec, où l'inventaire de propriétés disponibles est passé de près de 80 000 inscriptions, il y a cinq ans, à 47 000 pour l'ensemble de la province fin 2019 (graphique 21).



CHAPITRE 2
SURCHAUFFE, MAINTIEN DES FACTEURS
CONTRIBUTIFS ET PERSPECTIVES D'ÉVOLUTION



2. SURCHAUFFE, MAINTIEN DES FACTEURS CONTRIBUTIFS ET PERSPECTIVES D'ÉVOLUTION

2.1. La crise sanitaire et ses effets sur le marché

La nature particulière de la crise sanitaire a entraîné des chocs différents d'une crise financière sur la situation socioéconomique des ménages et des entreprises.

- Une grande majorité de ménages n'a connu aucun impact négatif sur le revenu, tandis que les prestations gouvernementales ont soutenu ceux qui occupaient des emplois moins bien rémunérés et qui ont été le plus touchés.
- Les défaillances et les faillites se sont améliorées malgré les perturbations économiques les plus importantes depuis la Grande Dépression.
- Outre les comportements émotifs occasionnés par la nature même de la crise sanitaire, ce fort interventionnisme, que ce soit au niveau budgétaire ou monétaire, crée d'importantes distorsions sur le marché de la revente.
- Enfin, cette crise a accéléré une organisation du secteur des services autour du télétravail et a entraîné une modification des préférences résidentielles des ménages dont les effets devraient se modérer à terme, mais pourraient perdurer de manière atténuée.

2.1.1. Les principaux facteurs propres à la crise sanitaire qui ont catalysé le marché immobilier résidentiel

2.1.1.1. Les mesures visant à soutenir l'économie ont été très favorables au marché de la revente

- **La baisse draconienne des taux d'intérêt hypothécaires en mars 2020 :**
 - Le niveau plancher des taux d'intérêt joue un rôle majeur et facilite grandement l'abordabilité.
 - Les taux du marché ont été à des niveaux historiquement bas, bien que les taux de qualification (inhérent aux règles de « test de résistance » instaurées depuis 2016), ne l'aient pas été.
 - Ainsi, les prêts hypothécaires à terme variable et fixe affichés de 5 ans admissibles de la Banque du Canada de 4,79 % étaient, au cœur de la crise sanitaire, à un niveau plus élevé que durant la récession de 2008.
 - Cependant, le ratio moyen entre le coût mensuel d'une hypothèque et le revenu personnel disponible des ménages québécois est ainsi descendu de 22 % dans le courant de l'année 2020 par rapport à 2019, avant de remonter en 2021. Il s'agit là d'un niveau historiquement bas malgré la forte hausse des prix de 2020.

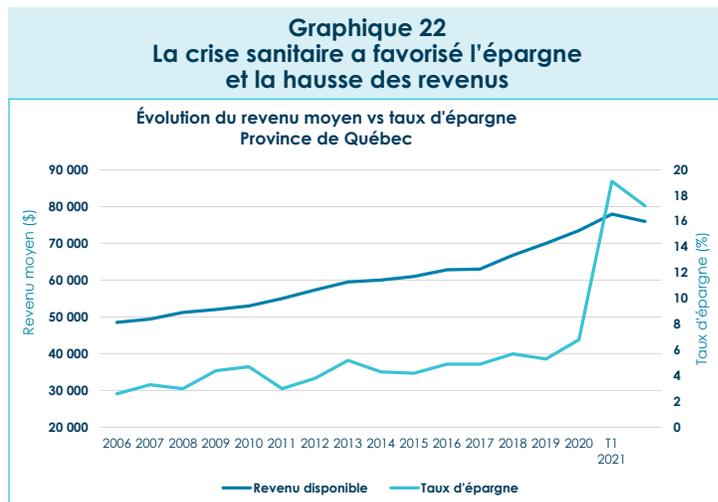
- **Les mesures gouvernementales d'envergure d'aide aux entreprises et aux ménages ont permis l'augmentation de l'épargne et du revenu disponible :**

- Les prestations gouvernementales visaient à maintenir les revenus disponibles pour l'ensemble des ménages, mais en fait, ils ont contribué à les faire augmenter, favorisant ainsi davantage l'épargne dans un contexte de baisse importante des dépenses discrétionnaires.

- Les finances des ménages canadiens sont en meilleure santé en 2020, surtout grâce aux transferts gouvernementaux sans précédent qui ont gonflé les revenus

d'ensemble. Beaucoup de personnes ont pu se prévaloir de la Prestation canadienne d'urgence (PCU) compte tenu du sommet de chômage enregistré.

- Il en résulte un niveau d'épargne historique (18,5 %) qui a pu être en partie utilisé à des fins d'acquisition de propriété dans le courant de l'année 2020 (graphique 22).



Sources : Statistique Canada et ISQ

2.1.1.2. Impact asymétrique sur le marché du travail : les emplois bien rémunérés et stables ont été préservés favorisant les acheteurs expérimentés

- Les impacts économiques de la crise sanitaire ne concernent qu'une fraction généralement peu active de la population sur le marché de la revente :
 - La nature de la récession causée par la crise sanitaire étant essentiellement axée sur certains services, la part de la récession de 2020 a conduit à une situation dans laquelle non loin de 80 % des emplois perdus depuis février 2020 étaient dans des professions les plus précaires, une part nettement plus élevée que dans une récession plus conventionnelle (économique et financière).
- C'est-à-dire qu'avec un segment relativement important du marché du travail qui ne connaît pas de perturbation des revenus, la plupart des ménages se sont mieux positionnés pour profiter de bas taux d'intérêt et cette combinaison est un facteur clé à l'origine de la surprenante performance du marché de l'habitation à laquelle nous avons assisté jusqu'ici.

Tableau 2
La crise sanitaire a impacté une fraction généralement peu active de la population sur le marché de la revente

Catégorie d'emploi du principal soutien du ménage	Taux de propriété du ménage (%)	Proportion des ménages détenant une hypothèque (%)
Services publics	86,8	64,8
Extraction minière, de pétrole et de gaz	84,2	63,6
Agriculture, foresterie, pêche et chasse	82,4	45,8
Administrations publiques	76,7	58,9
Commerce de gros	75,4	55,0
Finance et assurances	75,3	57,2
Fabrication	73,4	54,1
Construction	72,5	53,4
Services immobiliers	72,1	48,6
Services professionnels	71,6	50,4
Services d'enseignement	71,6	52,4
Transport et entreposage	70,8	53,2
Soins de santé et assistance sociale	64,9	48,9
Industrie de l'information et industrie culturelle	64,4	49,8
Autres services	63,3	44,6
Commerce de détail	60,4	43,3
Arts, spectacles et loisirs	59,8	40,4
Services administratifs et de soutien	52,9	38,1
Hébergement et services de restauration	43,6	32,2
Total des employés	68,6	50,1

Sources : Banque Nationale, Présentation FSML, décembre 2020

- Selon un sondage⁸ réalisé à l'automne 2020 par l'APCIQ et plusieurs autres partenaires de l'industrie immobilière et de la construction, l'impact de la crise sanitaire sur la situation financière des ménages a été particulièrement inégal :
 - **50 %** ont ressenti **aucun impact**
 - **29 %** ont vécu un impact **légèrement négatif**
 - **9 %** ont ressenti un impact **négatif important**
- Les jeunes ménages de **18-34** ans sont proportionnellement plus nombreux à avoir subi un **impact financier négatif** (44 %) vs seulement **32 %** des ménages de **55 ans et +**.
- Ainsi, on remarque que la proportion de ménages dont la situation financière a été négativement affectée par la COVID-19 est **inversement proportionnelle au niveau de revenu**.
- Les ménages les plus aisés ont pu faire fructifier leur épargne dans des placements alternatifs qui ont particulièrement bien performé durant la crise sanitaire. Cet enrichissement monétaire a pu contribuer à accroître la capacité financière de ces ménages pour acquérir une propriété résidentielle haut de gamme, une résidence secondaire, une ou plusieurs propriétés à revenus.

⁸Source : [L'effervescence du marché immobilier résidentiel à Québec ne s'estompera pas avec la COVID, au contraire!](#)

- De façon plus générale, il faut savoir que le phénomène n'est pas seulement québécois, ni canadien; la richesse mondiale globale accumulée par les ménages a augmenté d'environ 28,7 tn \$ en 2020 selon un rapport publié par Credit Suisse, début juillet.

- Il s'agit d'une manne pour les ménages plus riches qui ont canalisé leur épargne vers les actions, les cryptomonnaies et les produits de luxe. D'ailleurs, l'impressionnante performance du marché boursier a favorisé l'enrichissement des ménages les plus nantis, dont les placements sont le plus souvent diversifiés dans le secteur boursier.

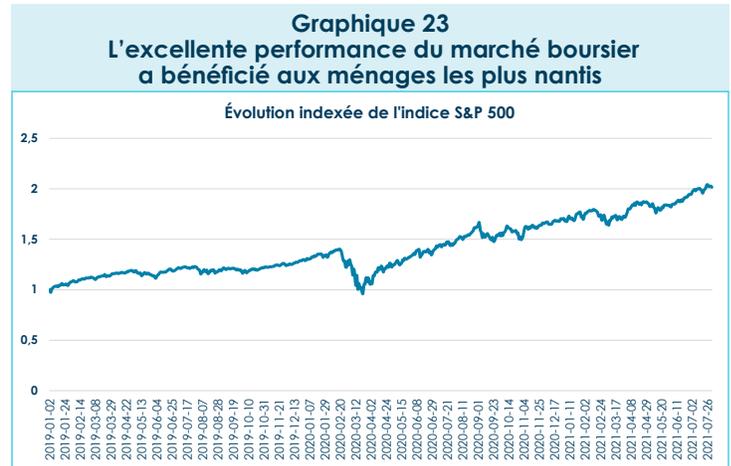
- À l'instar du marché de l'immobilier, le contexte macroéconomique a favorisé l'augmentation de la valeur des actions sur le marché boursier. Le graphique 23 présente la croissance récente du S&P 500, qui s'est établi à plus de 60 % de gains entre janvier 2019 (la base de l'index) et janvier 2021.

- Les ménages les plus aisés aux revenus les plus stables ont pu bénéficier à la marge, d'une capacité d'emprunt largement plus élevée que la moyenne.

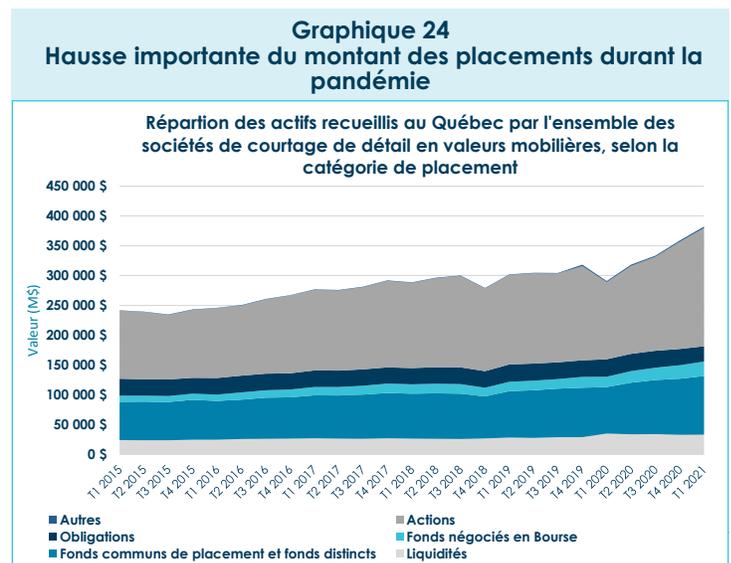
- Parallèlement, la répartition des actifs recueillis par l'ensemble des sociétés de courtage de détail en valeurs mobilières permet de constater une hausse rapide du montant des actifs placés durant la pandémie, suggérant à la fois une hausse marquée de l'épargne et de sa fructification (graphique 24).

2.1.1.3. Le télétravail a favorisé les emplois de service les mieux rémunérés et la relocalisation des ménages

- Les acheteurs ayant eu la possibilité de continuer leurs activités professionnelles à distance sont ceux qui avaient la plus importante propension à occuper un emploi dans le secteur des services les mieux rémunérés.



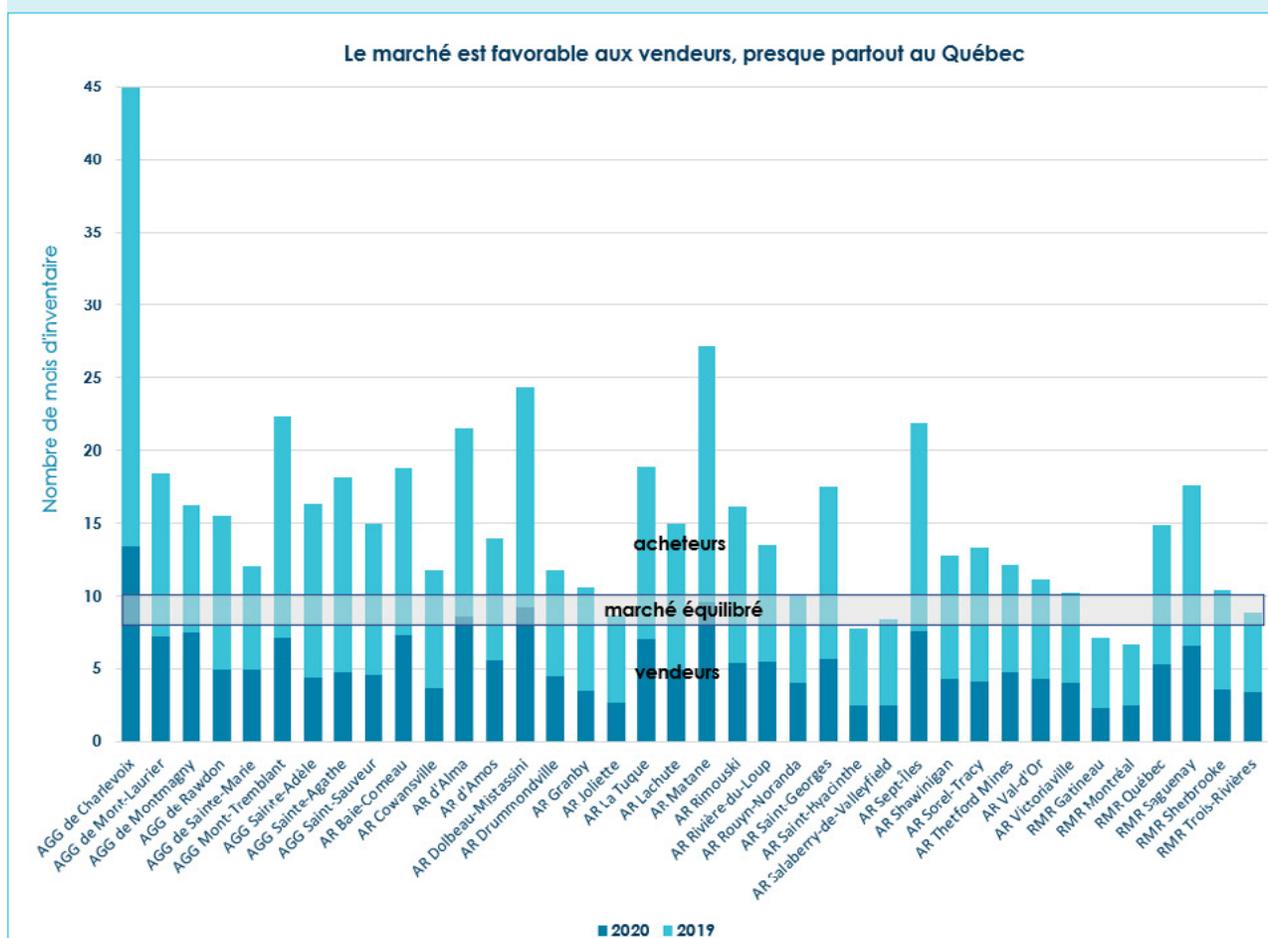
Source: spglobal.com



Source : ISQ, Enquête sur le courtage de détail en valeurs mobilières

- Ainsi, les ménages pouvant se prévaloir de ce type d'emplois ont pu acquérir des propriétés plus éloignées de leur lieu de travail habituel ou encore acquérir une propriété secondaire offrant la possibilité de s'exiler momentanément des agglomérations les plus densément peuplées pour exercer leurs activités dans des lieux de villégiature.
- Par ailleurs, bon nombre de ménages ont pu de cette façon acquérir une propriété dans des secteurs ou régions bénéficiant de prix plus conformes à leur budget et offrant des prestations avantageuses en termes d'espace intérieur et d'accès à de zones « vertes » privées ou publiques.
- Les banlieues des régions métropolitaines et les zones périurbaines ont largement bénéficié de mouvements d'exode en provenance des centres urbains dont la structure de l'emploi est fortement pondérée dans le secteur des services.
- Les agglomérations en périphérie des RMR ont ainsi vu leur bassin d'acheteurs potentiels augmenter considérablement par rapport à la période prépandémique grâce au télétravail, ce qui a contribué à causer un resserrement généralisé des conditions de marché à travers le Québec (graphique 25).

Graphique 25 :
Resserrement généralisé des conditions de marché à l'échelle du Québec et hors RMR



Source : APCIQ par le système Centris

- La crise sanitaire a poussé une plus grande proportion d'acheteurs provenant de la RMR de Montréal à s'exiler en périphérie, voire jusqu'à des régions administratives beaucoup plus éloignées. Selon JLR, le nombre d'acheteurs provenant de la RMR de Montréal ayant ainsi acquis une propriété secondaire dans les seuls secteurs de l'Estrie, Brome-Missisquoi, Laurentides et Lanaudière a augmenté de 62 %. Ces derniers ont ainsi soustrait 2 846 propriétés de ces marchés au cours des 12 derniers mois, se terminant le 31 mars 2021.

Tableau 3
Une plus grande part de Montréalais s'exile en périphérie grâce au télétravail
Proportion d'acheteurs dont l'adresse de résidence au moment de l'achat est située dans la RMR de Montréal

Région administrative	2020-08 à 2021-04	2019-08 à 2020-04 (pré-pandémie)
Bas-Saint-Laurent	12 %	8 %
Saguenay-Lac-Saint-Jean	5 %	3 %
Capitale-Nationale	7 %	5 %
Mauricie	20 %	10 %
Estrie	27 %	19 %
Outaouais	7 %	6 %
Abitibi-Témiscamingue	4 %	3 %
Côte-Nord	7 %	6 %
Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine	21 %	13 %
Chaudière-Appalaches	5 %	4 %
Lanaudière (excluant la RMR de Montréal)	60 %	51 %
Laurentides (excluant la RMR de Montréal)	61 %	55 %
Montérégie (excluant la RMR de Montréal)	47 %	38 %
Centre-du-Québec	12 %	7 %
Proportion d'acheteurs montréalais en région	25 %	20 %

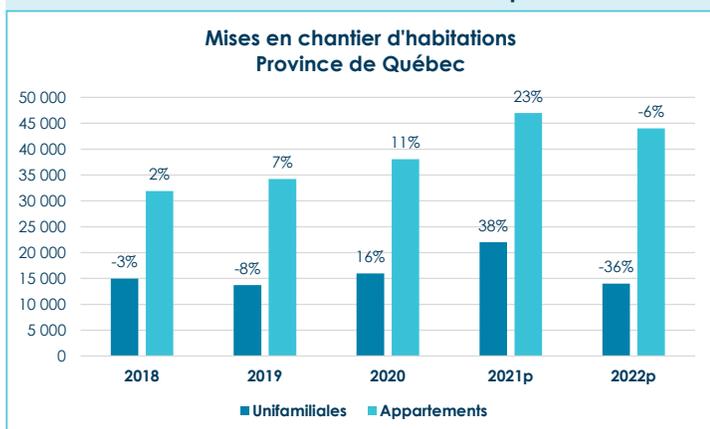
Source : JLR

2.1.1.4. L'offre neuve a pris du retard et les coûts de construction ont limité l'effet de rattrapage

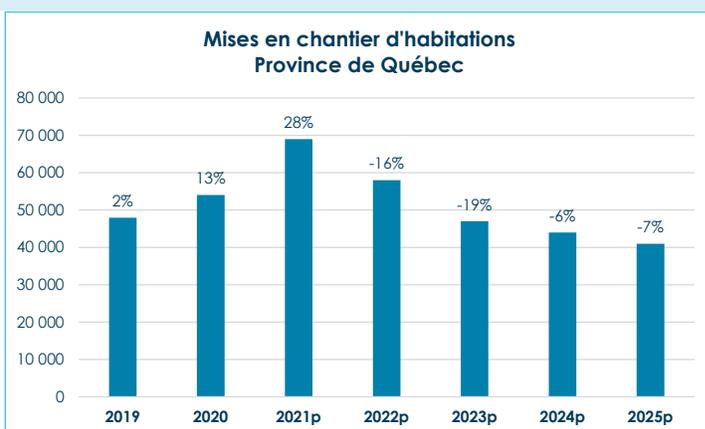
- Du côté de l'offre, nous ne pouvons sous-estimer l'impact important des contraintes sanitaires qui ont contribué à atrophier le nombre d'unités à louer ou à être possédées :
 - Les nombreuses contraintes sanitaires que doivent respecter les travailleurs de la construction retardent la livraison des chantiers;
 - La rigueur règlementaire freine la livraison et la rénovation d'unités;
 - La rareté des matériaux et des équipements retarde les livraisons des unités;
 - La concurrence pour la main-d'œuvre de la construction provenant des grands chantiers de l'État nuit à l'arrivage de nouvelles unités;
 - À cela s'ajoute la décision de propriétaires de fusionner/rénover des unités qu'ils possèdent, évinçant du même coup les occupants;
 - Les personnes plus âgées qui craignent de joindre une résidence pour aînés (RPA);

- Au bout du compte, l'activité de construction ne devrait pas être en mesure de combler le déficit d'offre. Selon une évaluation présentée par l'APCHQ dans le cadre de la table de concertation de l'habitation tenue le 15 juillet 2021, à la fin de l'année 2020, en prenant l'hypothèse qu'on gèle la demande, il aurait fallu mettre instantanément sur le marché entre 40 000 et 60 000 nouveaux logements sur le marché résidentiel de la revente (propriétaires occupants) pour rééquilibrer le marché, soit un montant qui représente une année d'activité de construction neuve. C'est dire l'importance du déficit d'offre.

Graphiques 26 et 27
Le nombre de mises en chantier prévues au Québec d'ici 2022 ne devrait pas être en mesure de combler le déficit d'offre



Sources : SCHL et Desjardins Études économiques



Sources : SCHL et Desjardins Études économiques

2.2. Le marché immobilier au Québec durant la pandémie

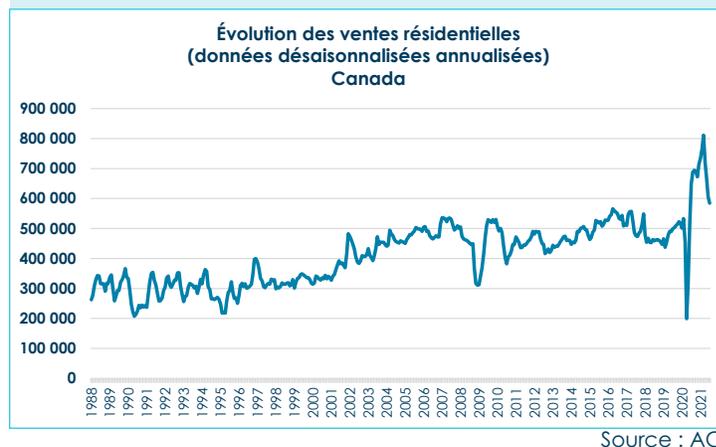
2.2.1. L'euphorie gagne le marché immobilier du Québec

2.2.1.1. Les déséquilibres de marché sont exacerbés

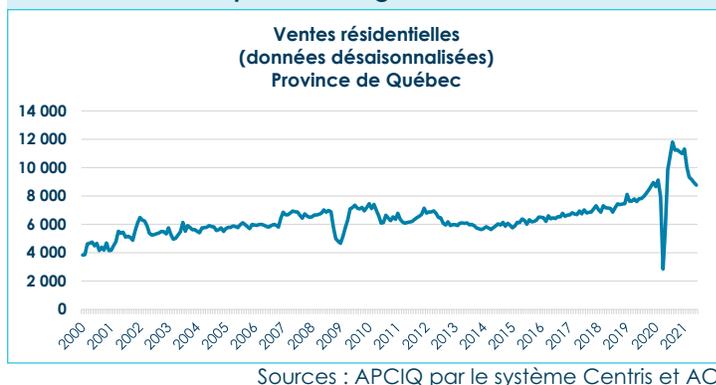
- Compte tenu des risques ou des craintes d'une possible contamination et dans le contexte du confinement, un bon nombre de vendeurs ont repoussé leur projet de mettre leur propriété en vente, alors que d'autres l'ont même retirée du marché.
- Parallèlement, le confinement a poussé beaucoup de ménages à vouloir augmenter leur degré de confort dans leur logement durant cette période propice aux confinements répétitifs. Ainsi, un bon nombre de Québécois qui n'étaient pas encore propriétaires ont voulu le devenir tandis que de nombreux acheteurs expérimentés ont désiré une propriété plus grande qui répondait davantage à leurs besoins.
- À l'opposé, le stress, la fatigue et l'anxiété créés par l'état de confinement extrême ont généré des ruptures de couple. Les juristes témoignent d'une recrudescence des séparations et des divorces qui amènent un des conjoints à rechercher un nouveau logement.

- La situation a généré des records de transactions partout au Canada alors que le nombre de propriétés disponibles à la vente a parallèlement atteint un creux jamais observé. En rythme annualisé, la barre des 800 000 unités vendues au pays a notamment été atteinte pour la première et unique fois en mars 2021 (graphique 28).
- Similairement à ce qui a été observé ailleurs au Canada et dans le monde, après une chute brutale mais très brève de l'activité transactionnelle lors du confinement de la première vague de COVID-19, les ventes ont repris leur croissance au Québec.
- Le nombre de transactions résidentielles au Québec a atteint tout près de 113 000 ventes en 2020, soit une augmentation de 16 % par rapport à 2019, qui avait été une année exceptionnelle et lors de laquelle l'activité avait progressé de 11 % (graphique 29).

Graphique 28 :
Le marché immobilier canadien enregistre des records de ventes en 2021



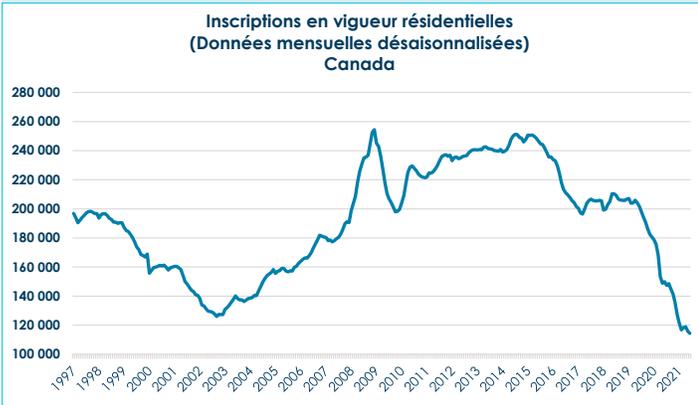
Graphique 29 :
Fort rebond d'activité sur le marché immobilier québécois à la suite de la première vague de la crise sanitaire



2.2.2. La hausse déjà amorcée des prix des propriétés s'accélère avec le sentiment d'urgence créé par la pandémie

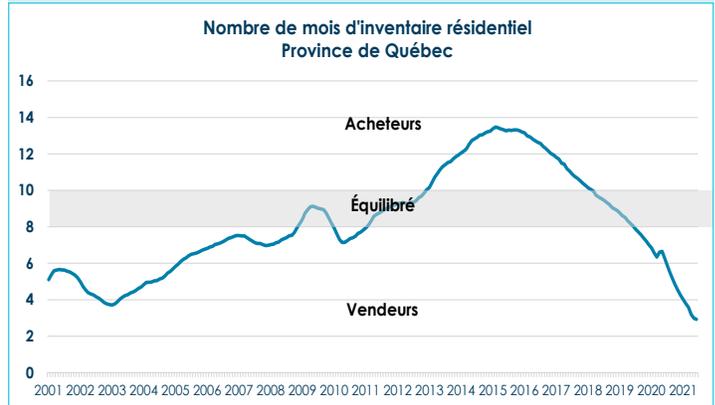
- La pénurie d'offres de propriétés résidentielles, combinée à la forte activité transactionnelle, a exercé une pression à la hausse importante sur les prix de l'immobilier. Ce phénomène, qui était déjà observable au cours des dernières années, a été exacerbé avec la pandémie (graphique 30). Et il ne faut perdre de vue les intérêts et les appréhensions des vendeurs.
- La même rareté d'inventaire se constate dans le marché de la revente au Québec.
- Partout dans la province, les conditions de marché se sont trouvées à des niveaux jamais atteints depuis le début des années 2000, avec moins de 5 mois d'inventaire seulement dans la plupart des RMR en 2021 (graphique 31).

Graphique 30 :
La pénurie d'offres de propriétés résidentielles a été amplifiée avec la pandémie



Source : ACI

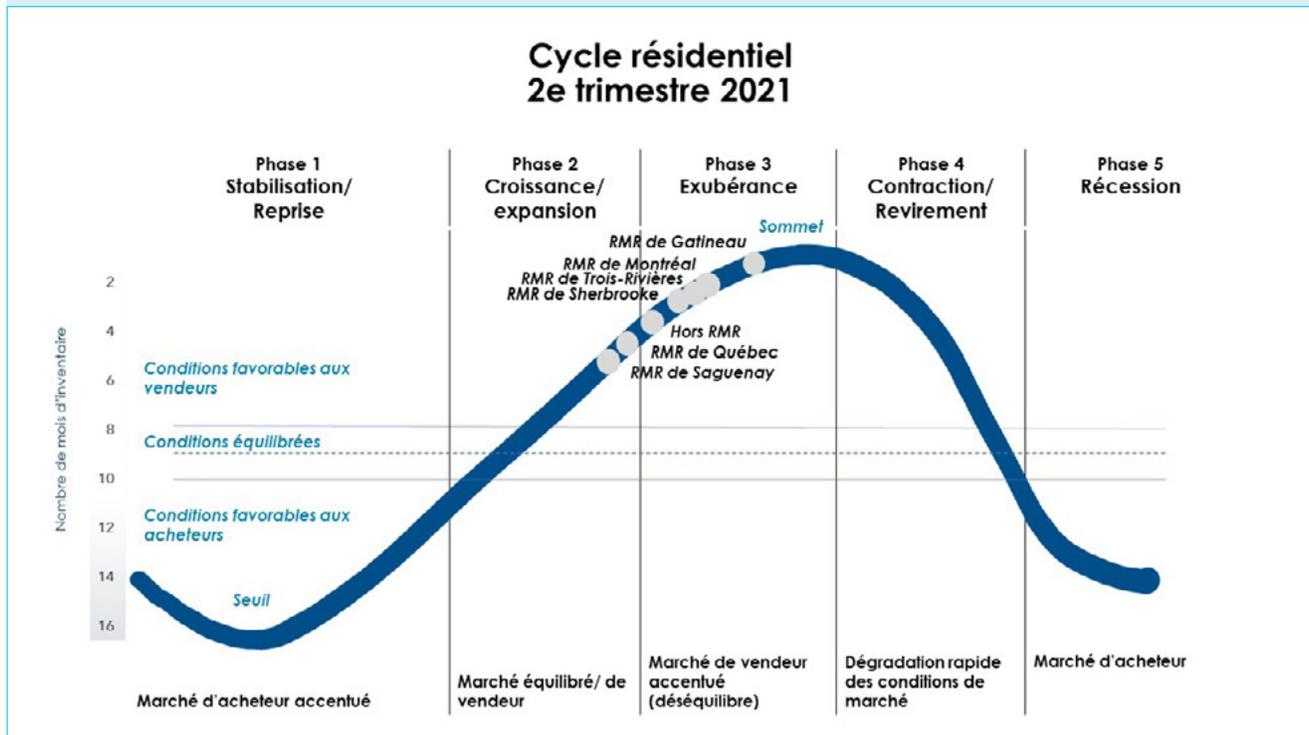
Graphique 31 :
Resserrement jamais vu des conditions de marché sur le marché immobilier québécois



Source : APCIQ par le système Centris

- Le marché québécois est entré de plain-pied dans une phase d'exubérance ou d'euphorie impliquant une accélération de la hausse des prix et des situations de dérive du marché dont la surenchère est la première expression (graphique 32).

Graphique 32 :
Le marché résidentiel du Québec entre dans une phase d'exubérance au deuxième trimestre de 2021



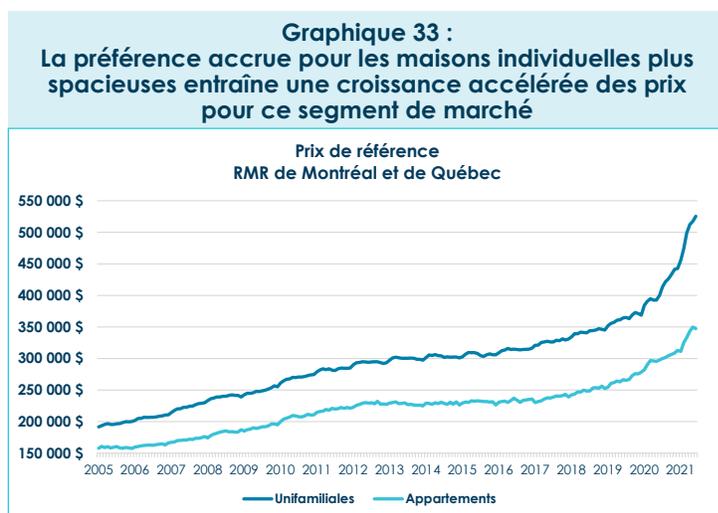
Source : APCIQ par le système Centris

- En raison de l'altération des besoins des ménages lors du confinement et du télétravail, les Québécois ont désiré se loger plus confortablement et ont été à la quête de plus d'espace, à l'intérieur comme à l'extérieur, entraînant une concurrence accrue pour les maisons unifamiliales spacieuses. La croissance des prix pour ce type de propriétés s'est donc accélérée de manière plus marquée que pour les autres segments au cours de la pandémie.

- Bien que les acheteurs expérimentés aient été les plus actifs durant la crise sanitaire, notamment durant le premier semestre 2021, l'arrivée croissante des milléniaux sur le marché a contribué à accélérer le phénomène dès 2020, sous l'emprise du sentiment d'urgence que suggérait la nature même de la crise et la nécessité d'accéder à la propriété dans un contexte de hausse fulgurante des prix. Ici encore, la pandémie a été le catalyseur de l'accélération du phénomène.
- Dans certains cas, ces accédants à la propriété ont amélioré leur mise de fonds grâce à des dons en espèces de la famille ou en faisant appel à un garant. Une analyse d'Equifax Canada montre que davantage de parents ont utilisé leur capacité de crédit personnel pour aider leurs enfants à acheter leur maison en 2020.
- L'analyse a pris en compte l'augmentation des soldes sur les marges de crédit ou les nouveaux prêts personnels de 50 000 \$ et plus. La part des acheteurs de propriétés qui ont reçu de l'aide à travers le pays est passée de 4,7 % en 2019 à 5,5 % en 2020.

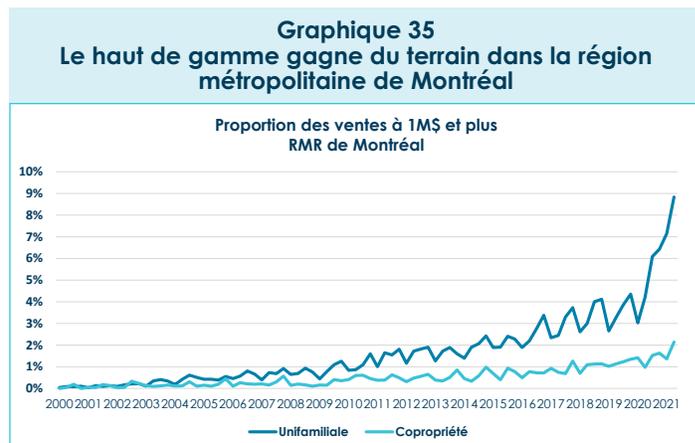
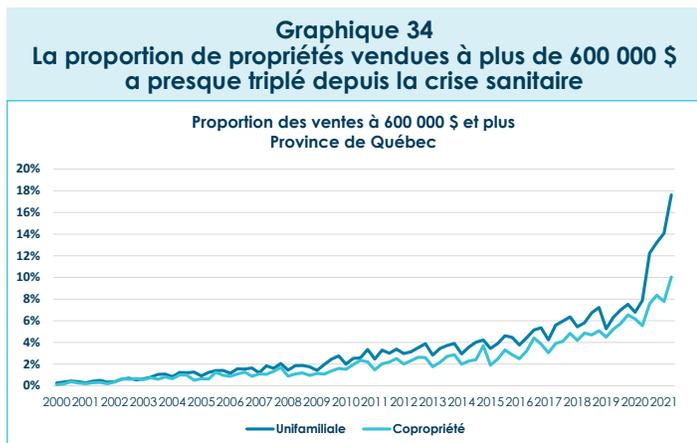
2.2.2.1. Les unifamiliales ont connu un fort engouement durant la pandémie

- La préférence accrue pour les maisons individuelles plus grandes se reflète de manière évidente dans la progression de l'indice des prix des propriétés (IPP) des unifamiliales par rapport à celui des appartements. Le graphique 33 illustre cette hausse importante à partir de l'été 2020, immédiatement après la fin du premier confinement.



- Cette tendance est observée notamment dans les RMR de Montréal et de Québec, où les prix de référence des unifamiliales ont atteint respectivement 568 100 \$ et 371 900 \$ au deuxième trimestre de 2021. L'écart de prix entre les prix de référence des maisons individuelles et des appartements, qui se chiffrait entre 90 000 \$ et 100 000 \$ de 2017 à 2019, a grimpé à 180 000 \$ pendant la pandémie.
- Depuis 2020, la prévalence des transactions de propriétés haut de gamme a progressé de façon généralisée à l'échelle de la province, plus spécifiquement pour l'unifamiliale.
- Le déficit historique d'unifamiliales disponibles à la vente et l'intérêt grandissant pour les propriétés plus luxueuses ont causé un resserrement de marché important pour les gammes de prix plus élevées. Les maisons unifamiliales avec un prix supérieur à 1 000 000 \$ présentaient un marché fortement à l'avantage des acheteurs à l'échelle provinciale, avec un inventaire représentant de 16 mois de ventes à la fin 2019.

- La pandémie a toutefois renversé la tendance et les vendeurs se retrouvent désormais favorisés sur le marché plus haut de gamme. En ce qui a trait aux segments de prix inférieurs, ceux-ci présentaient déjà des conditions de marché à l'avantage des vendeurs avant la pandémie. La vigueur exceptionnelle de l'activité depuis 2020 a donc amplifié cette situation, de sorte que le nombre de mois d'inventaire a continué sa descente, pour se fixer à moins de quatre mois à l'échelle de la province.
- La part de maisons dont le prix de vente dépassait les 600 000 \$ a presque triplé depuis le début de la crise sanitaire, s'établissant à 17,6 % au deuxième trimestre de 2021 (graphique 34).
- C'est toutefois dans la RMR de Montréal que le haut de gamme a gagné le plus de terrain pendant la pandémie, la proportion d'unifamiliales de 1 000 000 \$ et plus ayant grimpé à 8,8 % au deuxième trimestre de 2021, alors qu'elle atteignait seulement 3 % au premier trimestre de l'année précédente (graphique 35).



2.2.2.2. Le biais de composition et ses effets non négligeables sur la croissance des prix médians en 2020

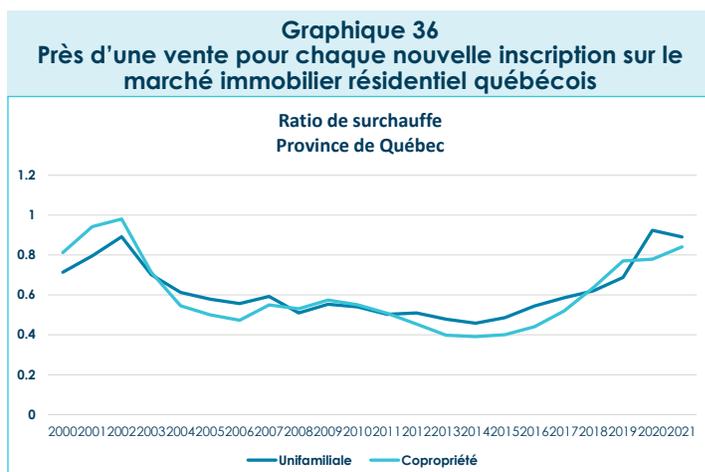
- Il est important de noter l'impact inflationniste sur l'évolution des statistiques de prix du passage d'une proportion plus élevée de transactions d'unités unifamiliales, par définition plus coûteuses, en 2020 qu'en 2019 (du fait de l'engouement pour l'unifamiliale et la plus haute proportion d'acheteurs expérimentés actifs sur le marché).
- Cette évolution est illustrée par l'écart croissant d'inflation observé entre le prix moyen de vente des maisons et le prix de référence. Nous estimons que près de la moitié de l'augmentation globale des prix au Québec au cours de la dernière année est attribuable à ce facteur dit « de composition ».
- Cet effet, ou biais statistique de composition dans les prix moyens et médians, est aussi accentué par le fait que les propriétés haut de gamme comptent pour une part significativement plus importante des transactions en régions métropolitaines, tout comme à l'extérieur des régions métropolitaines.

- C'est notamment le cas dans les régions périphériques à la RMR de Montréal où de fortes augmentations de prix ont eu lieu du fait de l'exode de télétravailleurs de la région de Montréal avec des pouvoir d'achat nettement supérieurs aux populations locales.
- Selon une étude de JLR, les Montréalais qui ont acheté une résidence en Estrie ont payé un prix médian de 85 000 \$ plus élevé par rapport à celui payé par d'autres acheteurs dans cette région entre avril 2020 et août 2020.

2.3. Plus que la surchauffe, le comportement des acheteurs et des vendeurs est au centre du problème

2.3.1. La surchauffe n'implique pas nécessairement de la surenchère : le cas des années 2002 et 2003 au Québec

- Le marché de la revente québécois a déjà connu des périodes de surchauffe importantes. La dernière en date remonte au début des années 2000 alors que le marché connaissait une hausse importante de la demande issue d'une combinaison de facteurs, notamment une croissance soutenue du revenu des ménages et une baisse rapide des taux d'intérêt hypothécaires.
- Cet engouement de la demande s'est traduit par une progression rapide des prix qui s'expliquait essentiellement par un effet de rattrapage après une décennie marquée par un important revirement du marché résidentiel dans les années 90.
- Le ratio de surchauffe était alors monté autour des 1 à l'échelle provinciale avec une part importante attribuable à la région de Montréal. C'est-à-dire que pour chaque nouvelle inscription, il y avait une vente.
- On remarque qu'à l'époque, la copropriété était davantage concernée par la surchauffe.
- Cela dit, les niveaux de surchauffe étaient comparables, indiquant que ce genre de phénomène a déjà été vécu à l'échelle du Québec. La surchauffe survient généralement lorsque le marché se positionne en phase d'euphorie, avec des conditions de marché favorisant fortement les vendeurs (moins de 4 mois pour écouler l'inventaire d'inscriptions en vigueur) (graphique 36).



Source : APCIQ par le système Centris

- Il est intéressant de remarquer que cette phase d'euphorie du cycle immobilier ne s'est pas terminée de manière brutale et que, plus précisément, aucune dérive (surévaluation, spéculation) n'a précipité le marché dans une phase de revirement sévère et de récession.
- **Cet atterrissage en douceur s'est tout simplement opéré grâce à un niveau de mises en chantier adéquat, voire ajusté, dès 2002, permettant un retour à des conditions plus équilibrées du marché.**

2.3.2. L'explosion inédite des cas de surenchère dans l'actuelle situation de surchauffe : les prémices d'une dérive du marché

- L'économie comportementale est un cadre pertinent pour l'analyse du marché de l'habitation. En se basant sur une étude relativement récente⁹, plusieurs concepts sont mis de l'avant, dont l'excès de confiance (attentes des acheteurs quant à l'évolution des prix), l'influence sociale (l'influence de l'entourage familial/amis, des experts du secteur immobilier et des médias sur les acheteurs) et l'autocontrôle (capacité des acheteurs à respecter le budget d'achat et à ne pas se laisser entraîner par une dynamique de surenchère). L'achat d'une propriété oblige à faire la synthèse d'informations provenant de sources variées. Cette synthèse peut être facilement biaisée par l'émotion. Or l'émotion est venue prendre une part prépondérante lors de la crise sanitaire.
- Un sondage mené par la SCHL¹⁰ a révélé que les premiers acheteurs étaient davantage sous l'emprise de l'émotion lors d'un processus transactionnel. Ce sont donc les acheteurs les plus influençables et ceux qui généralement dépassent leur budget d'achat.
- Ce comportement a sans doute été exacerbé lors de la crise sanitaire, comme en témoigne la proportion historique du nombre de surenchères au Québec au cours des 12 derniers mois.
- Cela dit, cette dynamique a sans doute été renforcée par les acheteurs expérimentés qui ont aussi le rôle de vendeurs auprès des premiers acheteurs. Ces derniers ont eux aussi été pris dans l'engrenage de la surenchère et de l'émotivité avec des anticipations de hausse de prix rationalisées par le manque de propriétés disponibles à la vente sur le marché.

2.3.2.1. Les anticipations de hausses de prix extrapolatives accroissent les risques de dérives du marché

- L'acquisition d'une propriété a été au cœur de nombreuses décisions empreintes d'émotivité dans un contexte où l'offre de propriété sur le marché connaissait un déclin rapide depuis 2018.

9 CASE, Karl, Robert J. SHILLER et Anne THOMPSON. « What Have They Been Thinking? Home Buyer Behavior in Hot and Cold Markets », *Brookings Papers on Economic Activity*, vol. 45, no 2 (automne 2012), pp. 265-315.

10 Examen de l'escalade des prix des logements dans les grands centres métropolitains du Canada – Rapport de la SCHL de février.

- Elle l'a notamment été pour les premiers acheteurs qui ont dû précipiter leur projet d'achat, réalisant qu'être propriétaire de son toit et d'un espace de vie adapté à ses besoins avait une valeur tout à fait essentielle dans un contexte de confinement.
- Cette prise de conscience a été d'autant plus brutale que les prix se sont mis à grimper rapidement.
- L'important resserrement des conditions de marché au Québec combiné aux niveaux planchers des taux d'intérêt ont créé des circonstances propices à la surchauffe et à la surenchère.
- Plusieurs acheteurs potentiels se sont retrouvés sous pression en raison des très faibles stocks de propriétés à vendre, la concurrence entre les intéressés ayant rarement été aussi féroce.
- Voulant se démarquer sur le marché parmi les offres multiples, certains d'entre eux se sont vus contraints à augmenter leur budget initial ou à adopter des comportements risqués, voire aller au maximum de leur endettement pour réaliser une transaction.
- Les acheteurs expérimentés ont pu profiter d'être propriétaire d'une ou de plusieurs propriétés pour bénéficier de la hausse de la valeur de leur patrimoine et servir de levier ou de garantie pour acquérir une maison plus confortable et plus spacieuse ou encore pour acquérir une résidence secondaire.
- De ce fait, les acheteurs expérimentés sont aussi devenus pour la plupart des vendeurs. Ils sont animés par la volonté de tirer parti des conditions exceptionnelles du marché pour vendre au meilleur prix possible et ainsi s'assurer d'avoir une marge financière suffisante pour acquérir une propriété à la hauteur de leurs attentes.

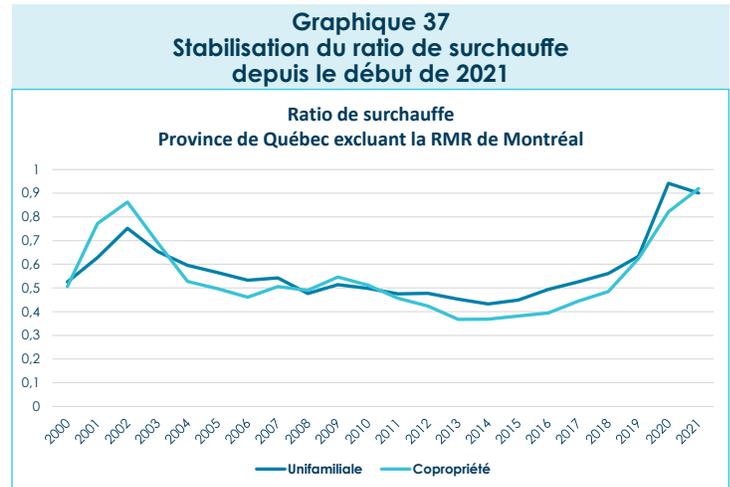
2.3.2.2. Les prêteurs cautionnent l'effet d'entraînement

- Le marché hypothécaire a été fortement alimenté par l'essor des ventes de maisons et l'augmentation des activités de refinancement.
- Le nombre de nouveaux prêts hypothécaires de certaines banques à charte, notamment la CIBC, a augmenté d'environ 40 % d'une année à l'autre au premier trimestre 2021, et la valeur totale de ces prêts était de 70 % plus élevée.
- La valeur moyenne des nouvelles hypothèques était 20 % plus élevée qu'à la même période l'an dernier, reflétant la forte hausse des prix.
- Des banques ont accentué le déplacement de leur portefeuille hypothécaire, délaissant des provinces aux économies dorénavant plus au ralenti, vers le marché plus vigoureux du Québec.

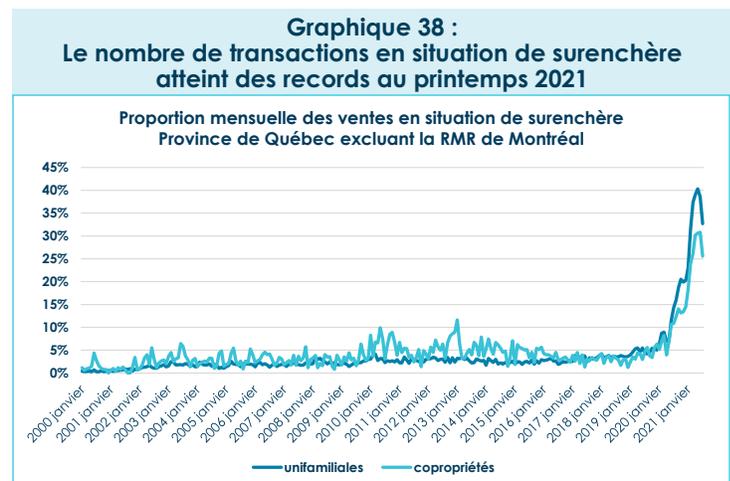
- Par voie de conséquence, on remarque un changement dans la composition de l'offre de prêts hypothécaires à l'échelle du pays : les prêteurs alternatifs privés plus petits et les sociétés d'investissement hypothécaires perdent des parts de marché au profit des grandes banques plus à même de supporter des prêts de plus grande envergure et d'en gérer le risque associé.

2.3.2.3. Une situation de surenchère inédite dans un contexte d'emballage généralisé

- Il est marquant de constater que dans la situation de surchauffe dans laquelle nous nous trouvons depuis 2019, la proportion de ventes transigées à la suite d'un processus de surenchères atteint des niveaux impressionnants et sans précédent à l'échelle du Québec (en excluant Montréal).
- Le ratio de surchauffe, qui calcule le nombre de ventes par rapport aux nouvelles inscriptions, montrait déjà des signes de progression avant l'arrivée de la crise sanitaire et se situait à 69 % pour l'unifamiliale et 77 % pour la copropriété en 2019.
- L'attrait grandissant envers les maisons unifamiliales a rapidement poussé cet indicateur à la hausse pour cette catégorie, atteignant 92 % en 2020. Le marché actuel laisse toutefois présager des signes d'accalmie et de stabilisation, le ratio de surchauffe ayant reculé à 89 % au premier semestre en 2021 (graphique 37).
- Le nombre de ventes résultant en situation de surenchère dans la province s'est intensifié à partir de la seconde moitié de 2020, après le premier confinement de la crise sanitaire.
- Lors du mois de juillet 2020, la proportion d'unifamiliales transigées à un prix supérieur au prix affiché sur le système Centris des courtiers immobiliers s'établissait à 21 %, tandis qu'elle était de 24 % pour les copropriétés.
- La part des ventes en situation de surenchère a atteint un sommet en avril et mai 2021, grimant à 51 % pour les maisons unifamiliales et 44 % pour les copropriétés (graphique 38).



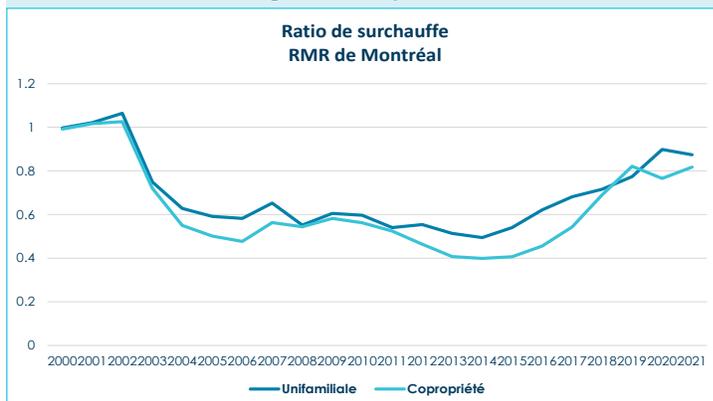
Source : APCIQ par le système Centris



Source : APCIQ par le système Centris

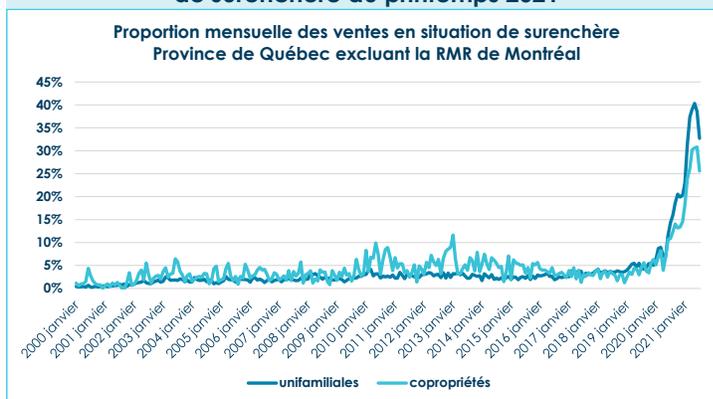
- Une transaction sur deux s'est effectuée dans un tel contexte au début 2021, un sommet notoire.
- Cette hausse du niveau de surenchère touche plus fortement les maisons unifamiliales ce qui est cohérent avec l'évolution de la situation exposée plus haut dans l'exposé, hors de la région de Montréal.
- Le phénomène de surenchère et d'offres multiples, surtout présent dans la RMR de Montréal, s'explique évidemment par des conditions de surchauffe qui se sont étendues à de nombreux secteurs dès 2019 (graphique 39).
- Ce pourcentage s'est notamment envolé à des niveaux encore plus élevés dans la RMR de Montréal, où la part des transactions en surenchère a atteint des records respectifs de 68 % et de 58 % pour l'unifamiliale et la copropriété. Tout comme le ratio de surchauffe, cet indicateur tend à se stabiliser et a même reculé depuis juin.

Graphique 39 :
Le ratio de surchauffe tend à se stabiliser depuis quelques mois dans la région métropolitaine de Montréal



Source : APCIQ par le système Centris

Graphique 40 :
La RMR de Montréal a été prise d'assaut par le phénomène de surenchère au printemps 2021



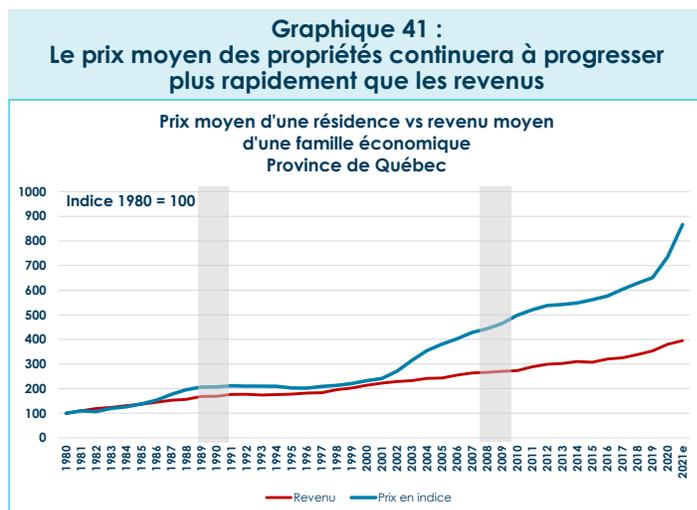
Source : APCIQ par le système Centris

- La situation de surenchère a affecté plus de deux transactions sur trois au début de l'année 2021 dans la RMR de Montréal, notamment dans la catégorie des unifamiliales, davantage soumise à des conditions de marché tendues, sur l'île comme en banlieue (graphique 40).
- Dans ces conditions, combinée à un effet de composition, l'accélération de la hausse des prix n'est pas étonnante, elle est même démultipliée pour atteindre des niveaux historiques, surpassant la hausse du début des années 2000, marquée par un fort rattrapage des prix.
- La forte hausse de la proportion des ventes supérieures ou égales à 1 million \$ est symptomatique d'un emballement du marché causé par la surreprésentation des acheteurs expérimentés.
- Or, les propriétés dont les segments de prix sont le plus élevés sont tout aussi exposées au phénomène de surenchère, participant à la démultiplication de la hausse des prix, en ville comme dans les zones de villégiature.
- Cette hausse accélérée des prix a un impact sur tous les segments de prix.

2.4. La plus importante exposition aux risques de dérive du marché depuis la dernière bulle immobilière de 1989

2.4.1. Des signes de surévaluation du marché

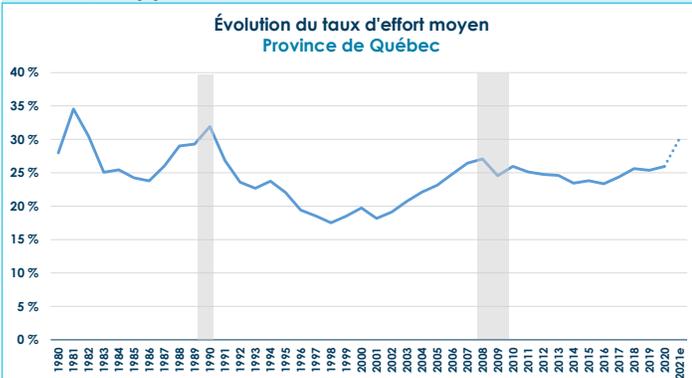
- Bien que la surévaluation puisse être d'abord initiée par des comportements spéculatifs, le réel danger dans la phase actuelle du marché est bien celui d'une surévaluation issue du processus de surenchère alimenté par un accès facile au crédit hypothécaire, notamment pour les acheteurs expérimentés.
- Cela dit, les premiers acheteurs sont les premiers impactés par la hausse des prix puisqu'ils doivent répondre à plusieurs critères afin de pouvoir se qualifier auprès d'un prêteur hypothécaire.
- Les premiers acheteurs, ou accédant à la propriété, sont d'une nécessité fondamentale pour permettre une bonne liquidité du marché puisqu'ils sont les premiers maillons de la chaîne transactionnelle du marché.
- Lorsque les prix augmentent plus vite que ce que suggèrent les fondamentaux économiques du marché, en l'occurrence la capacité financière d'un ménage moyen d'accéder à la propriété, le marché est exposé à un risque de surévaluation qui peut amener à des corrections de prix plus ou moins importantes, avec une plus grande vulnérabilité du marché aux chocs de demande, notamment une baisse soudaine de l'activité économique, une hausse sensible des taux de financement ou de facteurs pouvant influencer la croissance démographique à court terme.
- La surévaluation est souvent initiée par un accès facilité au crédit et menant à un surendettement des ménages. Ce surendettement se traduit par des ratios prêt-valeur élevés qui peuvent accroître sensiblement la vulnérabilité du marché aux fluctuations économiques et financières.
- Selon nos estimations, la hausse du prix moyen d'une résidence au Québec devrait augmenter quatre fois plus vite que le revenu moyen d'une famille économique (graphique 41).
- La manière la plus simple d'évaluer un enjeu d'abordabilité est de calculer le ratio moyen entre le coût d'une hypothèque et le revenu disponible moyen des ménages québécois en prenant pour hypothèse un prêt amorti sur 25 ans et avec une mise de fonds moyenne de 10 % au taux d'intérêt hypothécaire fixe 5 ans en vigueur. En bout de piste, c'est cet indicateur qui détermine la charge hypothécaire à laquelle font face les nouveaux acheteurs aux conditions de prix moyen d'une résidence du marché à un moment déterminé.



Sources : Statistique Canada et calculs APCIQ

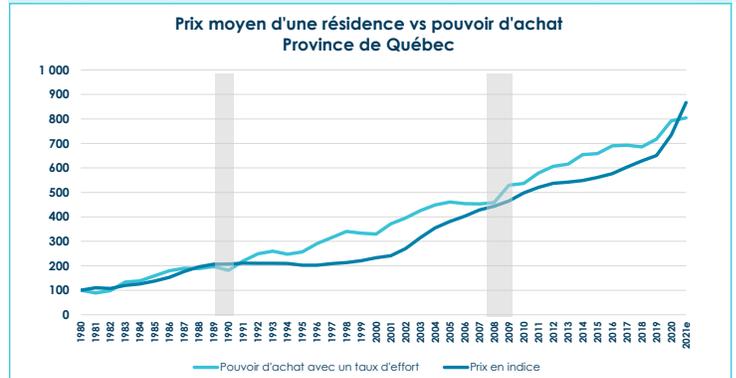
- Le taux d'effort moyen est la part des revenus qu'un ménage consacre au remboursement de son prêt. À titre indicatif, la capacité de remboursement doit idéalement être située entre 25 % et 30 % des revenus nets, sans jamais excéder 33 %.
- Au Québec, le taux d'effort moyen pourrait atteindre 30 % en 2021, soit le plus haut niveau enregistré depuis la dernière bulle immobilière de 1989 (graphique 42).
- Pour simuler le pouvoir d'achat d'un ménage moyen, nous prenons l'hypothèse que le prêt hypothécaire moyen est amorti sur 25 ans, que la mise de fonds moyenne est de 10 % et que le taux d'effort est de 24,5 %, notre estimation de la moyenne provinciale entre 1980 et 2021 (graphique 43).

Graphique 42 :
Le taux d'effort moyen au Québec est de nouveau en hausse, s'approchant des sommets atteints en 1981 et 1990



Sources : Statistique Canada et calculs APCIQ

Graphique 43 :
Le prix moyen d'une résidence a connu un fort rattrapage par rapport au pouvoir d'achat dans la province depuis 2019



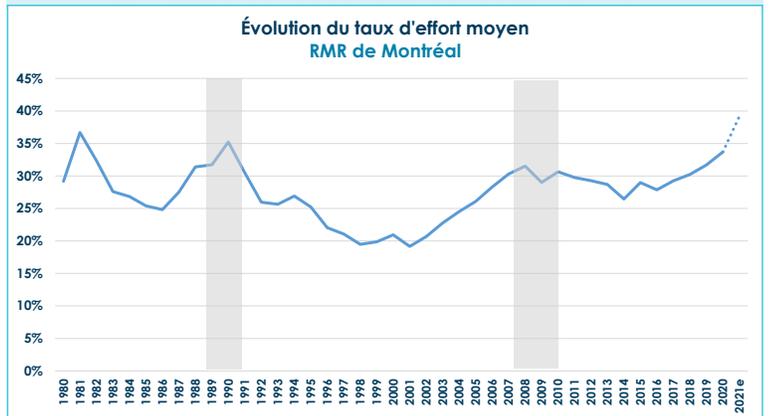
Sources : Statistique Canada et calculs APCIQ

- Avec ces paramètres, associés à l'évolution du revenu des ménages et des prix, on estime que la capacité financière du ménage moyen québécois se sera sensiblement détérioré en 2021 avec un croisement de l'indice du pouvoir d'achat sous l'indice de prix, pour la première fois depuis la bulle immobilière de 1989.

- Évidemment, il s'agit d'une moyenne québécoise et plusieurs marchés se trouvent confrontés à un pouvoir d'achat des ménages largement supplanté par la progression des prix, malgré le faible niveau du taux de financement hypothécaire. Cela suppose des taux d'effort largement supérieurs à 33 %.

- C'est le cas de Montréal, où les données les plus récentes suggèrent que le taux d'effort moyen pourrait dépasser les 35 %, battant un record qui remonte à 1980 (graphique 44).

Graphique 44 :
Le taux d'effort moyen dans la RMR de Montréal pourrait briser son record de 1989 si la tendance se maintient



Sources : Statistique Canada et calculs APCIQ

2.4.2. Bien que limités, les comportements spéculatifs sont à surveiller

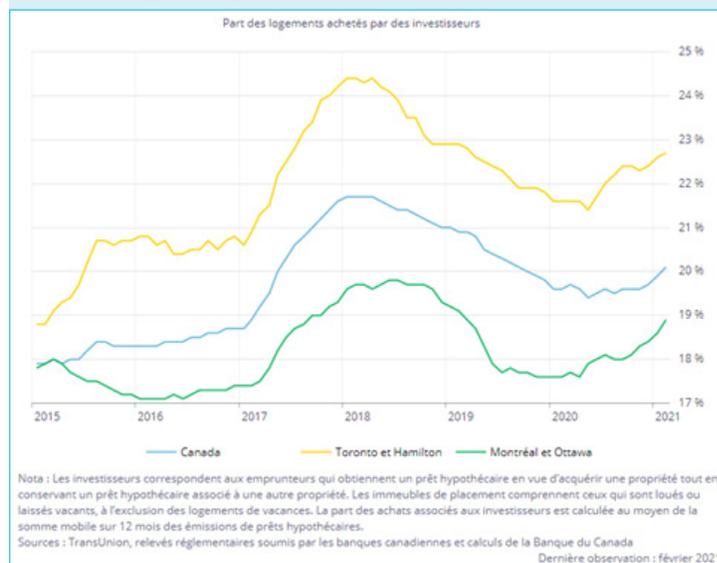
2.4.2.1. La proportion des reventes rapides encore négligeables, mais en hausse

- Le dernier rapport de la SCHL indique que les reventes rapides de propriétés ou « flips », soit les reventes en l'espace de 12 mois, n'ont compté que pour 3,2 % des reventes de maisons unifamiliales du Grand Montréal.
- La SCHL met cependant en garde que certains ménages pourraient commencer à avoir des attentes irrationnelles par rapport aux prix¹¹. Dans ces circonstances, il pourrait y avoir de plus en plus de reventes rapides dans un marché où des acheteurs n'ont comme seul but que d'obtenir un gain monétaire important et rapide au moment de la revente.
- Ces achats spéculatifs pourraient ainsi venir amplifier la surchauffe et l'accélération des prix sur le marché.

2.4.2.2. Une remontée de l'intérêt des investisseurs pourrait entretenir le problème de surchauffe

- Concernant les investisseurs de plus grande taille, la Banque du Canada soulignait dans sa revue du système financier canadien¹² que la présence d'investisseurs dans les marchés des grandes villes canadiennes avait augmenté dans les derniers mois, après avoir connu une diminution entre 2018 et 2020 (graphique 45).
- La hausse était notable dans les marchés de Montréal et d'Ottawa, qui avaient historiquement été moins touchés par cette dynamique que le reste du Canada.
- Dans un contexte de marché normal, l'ajout de ces investisseurs au marché ne mènerait pas nécessairement à une accélération du phénomène de surenchère.
- Mais compte tenu des prévisions de mises en chantier relativement limitées, la perception d'une hausse continue des prix pourrait maintenir une pression à la hausse sur les prix.

Graphique 45 :
Après une légère modération entre 2018 et 2020, la part des investisseurs dans les transactions immobilières connaît un regain depuis le début de la crise sanitaire



Sources : Transunion et Banque du Canada, Revue du système financier

11 Le marché sous la loupe. Reventes rapides dans le marché immobilier montréalais en surchauffe. SCHL. Juillet 2021.

12 [Revue du système financier. Banque du Canada, 2021.](#)

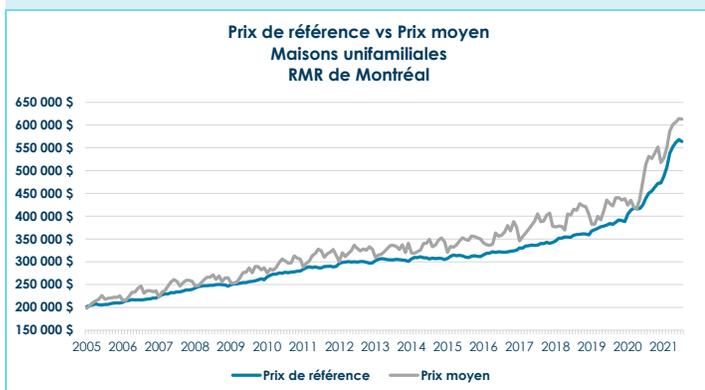
- Par ailleurs, certains groupes d'investisseurs immobiliers d'envergure (BlackRock)¹³ se positionnent pour acquérir des parcs de propriétés unifamiliales canadiens pour les mettre en location. Autant de propriétés potentiellement retirées de l'inventaire du marché de la revente.

2.5. Les facteurs propices à un ralentissement du marché dès le 2^e semestre 2021

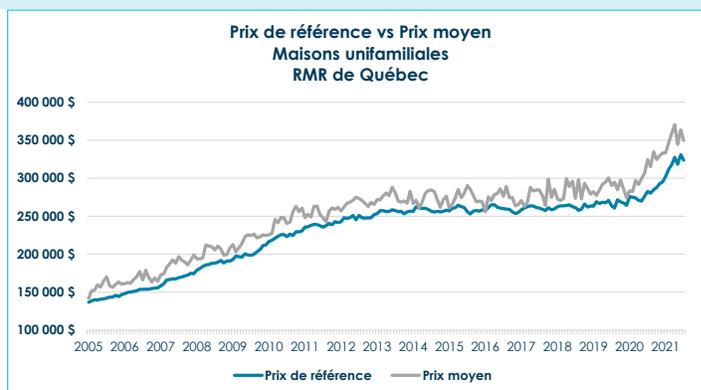
2.5.1. L'activité transactionnelle ralentit déjà

- Depuis le mois de mai, les ventes globales au Canada ont chuté de 21,5 % en cumul tandis que les nouvelles inscriptions ont chuté de plus de 12 %. Les chiffres récents montrent un ralentissement continu en juin et en juillet avec des ventes en baisse de respectivement 16 % et 32 % année sur année. Des baisses qui ont surtout été enregistrées dans la catégorie des unifamiliales.
- À la suite de l'ascension fulgurante du prix des unités individuelles pendant la pandémie, les prix ont atteint, selon l'APCIQ, un niveau de résistance, dans lequel les acheteurs potentiels sont plus réticents à acheter malgré les faibles taux d'intérêt.
- Cette évolution est illustrée par le creusement de l'écart d'inflation observé entre le prix moyen de vente d'une maison et le prix de référence¹⁴ (graphiques 46 et 47).

Graphique 46 et 47
Après une croissance explosive depuis 2020, les tendances de prix pour les unifamiliales dans les RMR de Québec et de Montréal semblent avoir atteint un plateau



Source : APCIQ par le système Centris



Source : APCIQ par le système Centris

- Il est raisonnable de supposer que le marché des copropriétés plus abordables surperformera en termes de ventes, et contribuera donc à atténuer les pressions sur les prix via le facteur de composition (effet inverse de 2020).

¹³ [What a developer's plan to buy \\$1B in homes could mean for Canada's housing market](#)

¹⁴ L'indice des prix des propriétés (IPP) permet de calculer les prix de référence. Une propriété de référence en est une dont les caractéristiques sont typiques des logements mis en vente dans le secteur où elle est située (mettre un lien avec la méthodologie de l'indice). Les prix de référence sont calculés pour chaque catégorie de propriété comprise dans l'IPP et permettent une représentativité plus accrue de l'évolution des prix du marché.

- Le niveau élevé des prix rend difficile la possibilité aux premiers acheteurs et jeunes ménages de réunir la mise de fonds suffisante pour atteindre les critères de qualification hypothécaire.
- La généralisation de la surenchère et son intensification projette le prix d'achat à des niveaux très supérieurs à la valeur réelle de la propriété convoitée et au-delà de la capacité financière et d'endettement raisonnable de l'emprunteur.
- Les niveaux de prix rebutent de plus en plus les acheteurs, font échouer les transactions et limitent le bassin d'acheteurs potentiels.
- La reprise des dépenses discrétionnaires réduira l'épargne, autant d'argent en moins pour constituer une mise de fonds (suffisante pour limiter le niveau des mensualités) et le budget alloué à l'habitation.
- Par conséquent, le bassin d'acheteurs sera plus restreint et le nombre de ventes de propriétés existantes sera moins élevé l'an prochain, s'éloignant un peu du sommet historique qui sera franchi en 2021.
- L'activité de construction, bien qu'insuffisante, devrait permettre de contribuer, à la marge à une certaine détente du marché dans certains secteurs.

2.5.2. Les conditions d'emprunt deviennent moins favorables

- On s'attend généralement à ce que la Banque du Canada commence à resserrer les taux au cours de la seconde moitié de 2022. Toutefois, le risque de pressions inflationnistes plus durables et persistantes à terme, notamment influencées par la forte hausse du prix de l'immobilier résidentiel, pourrait conduire à une trajectoire de resserrement plus agressive.
- À moins que la détérioration des conditions sanitaires affecte négativement le rebond économique en cours, le rythme de l'assouplissement quantitatif continuera de ralentir au cours du 2^e semestre. La hausse des taux et des rendements obligataires pourrait reprendre une trajectoire haussière au cours des prochains mois et impacter davantage à la hausse les taux hypothécaires 5 ans fixes (qui représentent l'essentiel des nouvelles souscriptions de prêt).
- La sensibilité du marché à la politique monétaire de la banque centrale étant accrue, en raison du niveau record d'endettement des ménages, une augmentation relativement faible des taux pourrait avoir un impact notable sur l'activité transactionnelle.
- La récente modification réglementaire visant au resserrement des critères de qualification pour accéder à un prêt hypothécaire participe depuis le mois de juin dernier à calmer la demande. Cependant, il est possible que son impact soit limité étant donné la baisse de la part des prêts hypothécaires assurés (moins de 20 % de mise de fonds) dans les demandes de prêts.

2.6. Les facteurs propices à une hausse de l'offre d'ici 2022

2.6.1. Comment se comportera le Québec au sortir de la COVID-19? Que nous réserve le télétravail?

- **Participation des baby-boomers à une hausse de propriétés sur le marché, bien que de façon limitée :**
 - Les propriétaires des tranches d'âge plus avancées qui jusqu'ici hésitaient à mettre leur propriété sur le marché durant la pandémie pourraient mettre leur projet de vente à exécution et s'orienter vers l'achat d'une copropriété ou encaisser leur gain en capital pour s'établir dans un logement locatif, voire une résidence pour aînés (RPA).
 - Toutefois, l'idée selon laquelle les baby-boomers contribuent de manière significative à résoudre, à court terme, le problème de l'offre d'unifamiliales en mettant leurs maisons en vente s'avère de plus en plus erronée. Plus on avance dans le temps, plus l'impact de ce phénomène se voit reporté et marginalisé à court terme. Ajoutons qu'au Québec, autant sinon plus qu'ailleurs, l'attrait pour ces produits a été lourdement affecté au cours des premiers mois de la pandémie.
 - La cohorte des baby-boomers, actuellement âgée de 57 à 75 ans, est le groupe d'âge susceptible d'avoir l'un des taux de propriété les plus élevés.
 - Les études démontrent qu'une renonciation à la propriété n'apparaît pas de manière marquée avant l'âge de 85 ans environ. Nous nous situons donc plus ou moins à une décennie du début de ce phénomène, même pour les baby-boomers les plus âgés. Le fait que les gens vivent plus longtemps et sont en meilleure santé à un âge plus avancé accentue le phénomène. Ainsi, vieillir chez soi est une tendance croissante. Une véritable manne annoncée pour le marché de la rénovation.
- **Remise sur le marché de résidences secondaires :**
 - Certains acheteurs récents de résidences secondaires pourraient décider de précipiter la mise en vente de leur propriété dans un contexte de hausse des coûts de propriété, préférant allouer leur budget à des loisirs et voyages plutôt que dans un chalet, quoique l'investissement puisse être rentable à courte échéance, en mettant cette résidence en location.
 - La baisse de la proportion de surenchères, déjà débutée à la fin du 2^e trimestre, pourrait décourager les comportements spéculatifs et inciter les personnes ayant capitalisé sur une hausse rapide des prix, de profiter de l'occasion pour revendre leur propriété acquise à des fins d'investissement à court terme par crainte de ne pas récupérer leur investissement de départ par la suite.

- **Hausse des propriétés neuves invendues :**

- L'écart de prix des propriétés situées dans les zones centrales vs les zones plus éloignées se rétrécit rapidement dans un contexte où les enjeux sanitaires sont appelés à devenir moins préoccupants.
- La prime de localisation au centre-ville pourrait donc rapidement être réduite si l'on considère tous les avantages économiques, écologiques et sociaux qui y sont associés.
- Les probabilités de correction de prix sont de plus en plus importantes dans ce contexte puisque le « prix du service logement » en fonction de la « distance du centre » sera biaisé par un prix du service logement gonflé par l'idée selon laquelle le télétravail se substitue exagérément à tous les attributs offerts par « le service logement » dans les zones plus centrales (proximité des écoles, des universités et d'autres services essentiels comme les hôpitaux, les infrastructures aéroportuaires, etc.).
- L'essor récent de la construction de maisons unifamiliales, notamment dans les régions éloignées des grands centres, augmente le nombre d'habitations disponibles. À supposer que la fin de la pandémie ravive l'attrait pour les grands centres, le bassin de propriétés à vendre dans les petites localités du Québec augmentera.
- La forte demande de propriétés unifamiliales et la rapide hausse des prix de celles-ci, notamment dans certaines localités péri-urbaines plus éloignées, ont suscité une réaction des développeurs et la multiplication des mises en chantier, en particulier pour les propriétés destinées à l'investissement (chalets locatifs). Dans la probable éventualité que la fin de la pandémie se traduise par un attrait renouvelé pour les grands centres et un moins grand engouement pour la location de chalets, l'offre de propriétés unifamiliales dans les localités plus éloignées des zones urbaines pourrait augmenter.

2.6.2. À plus long terme, les conditions de marché devraient se détendre significativement, mais la pression sur le secteur du logement demeurera

2.6.2.1. Le surendettement et la hausse des coûts de propriété accroîtront davantage la vulnérabilité du marché dès 2022

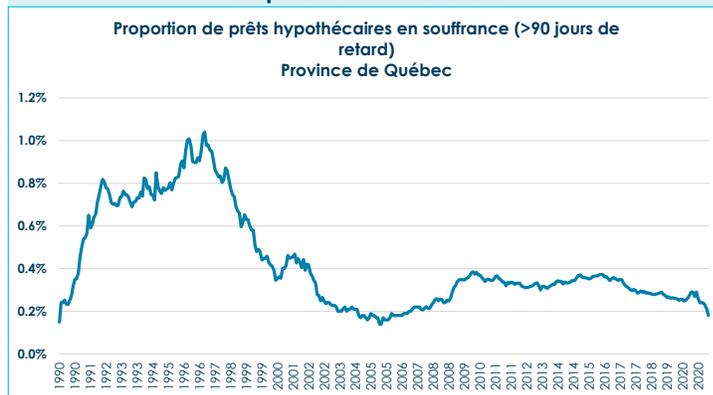
- La pandémie a entraîné une augmentation de la demande de propriétés et du crédit hypothécaire au pays. La Banque du Canada a signalé que les vulnérabilités du secteur des ménages étaient à la hausse, indiquant une augmentation de la part des emprunteurs ayant des ratios prêt/revenu élevés et de faibles mises de fonds.
- Il existe des facteurs de mitigation :
 - Les bilans des ménages se sont améliorés pendant la pandémie grâce à l'effet de richesse causé par l'épargne, la hausse des gains en capital de la plupart des actifs, dont l'immobilier, et des soldes de crédit à la consommation plus faibles.

- Les cotes de crédit élevées des emprunteurs hypothécaires et les exigences plus strictes en matière de tests de résistance ajoutent aussi un niveau supplémentaire de sécurité.
- Les taux d'intérêt plancher ont également contribué à maintenir les coûts du service de la dette à un faible niveau.
- Toutefois, ce qui a aidé jusqu'ici pourrait rapidement devenir un frein puisque les tensions inflationnistes suggèrent un retour à une tendance haussière.
- Aussi, le fardeau du service de la dette devrait revenir aux niveaux d'avant la pandémie au cours des prochaines années.
- À ceci il faut ajouter l'inflation des coûts de propriété tous azimuts :
 - Assurances;
 - Taxes municipales;
 - Frais de copropriété (nouvelle législation);
 - Coûts d'entretien et de rénovation en forte hausse.
- Les risques pesant sur les bilans des ménages pourraient être ainsi amplifiés par une reprise des dépenses de consommation en services habituels impliquant des soldes de crédit à la consommation plus élevés. Pour les propriétaires dont le fardeau de la dette hypothécaire est élevé, la transition vers des taux hypothécaires à la hausse augmentera les mensualités, laissant moins de place pour le service de la dette à la consommation.

2.6.2.2. La normalisation de l'économie mènera inéluctablement vers un retour à la hausse des cas de défaut

- Les ménages québécois, courtisés par des taux d'intérêt historiquement bas, ont accumulé des dettes hypothécaires à un taux jamais vu en période de récession.
- Or, les défaillances et les faillites se sont améliorées pendant la crise sanitaire malgré les perturbations économiques les plus importantes depuis la dépression de 1929 (graphique 48).
- Si le report des paiements hypothécaires y a été pour beaucoup en 2020, la forte tendance à la baisse des délinquances

Graphique 48 :
La proportion des prêts hypothécaires en souffrance a continué de s'améliorer au Québec en 2020 et 2021, en pleine crise sanitaire



Source : Association des banquiers canadiens

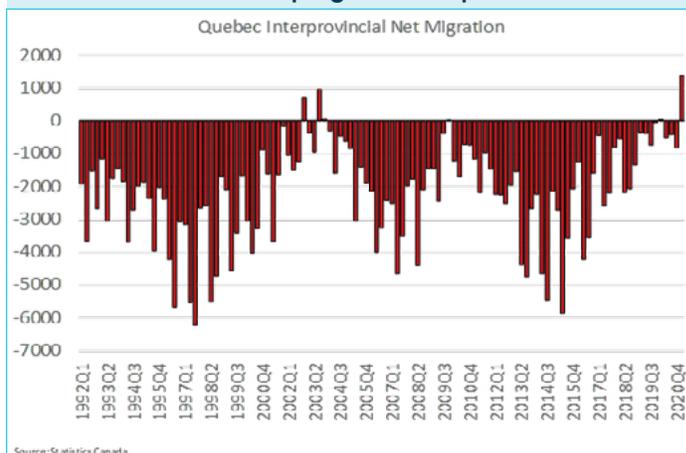
et faillites à des niveaux plancher reflète la hausse du revenu disponible issue des prestations gouvernementales compensant largement la perte de revenus; les paiements pour le crédit non hypothécaire ont augmenté et ont permis à beaucoup de rembourser leur dette.

- Cette situation a entraîné une remontée de la cote de crédit de nombreux Canadiens et Québécois, permettant de présenter des dossiers de crédit favorables lors de leurs demandes de prêt hypothécaire, stimulant d'autant l'activité transactionnelle que celle du refinancement ou encore de la renégociation des prêts hypothécaires.
- La situation économique étant fragile, encore stimulée artificiellement, la confiance des consommateurs est encore en retrait par rapport aux niveaux de 2019. L'évolution du revenu des ménages sera particulièrement sensible à la fluctuation du taux de chômage, tributaire de la force du rebond de plusieurs secteurs économiques plus profondément impactés par la crise sanitaire.
- Le rythme de la croissance économique des prochains trimestres sera un facteur déterminant du nombre de faillites d'entreprises et de faillites personnelles impliquant potentiellement un retour significatif de propriétés sur le marché dans un contexte de résurgence de l'inflation en partie soutenu par la forte hausse du coût du logement.
- Il faut s'attendre, avec la réduction des aides gouvernementales, à la normalisation de la situation économique et à l'augmentation des taux d'intérêt, à un rattrapage à la hausse des taux de délinquance et à un rebond des cas de défauts. Il faudra voir jusqu'où l'épargne dont dispose les boomers viendra cette fois-ci non pas aider leur progéniture à acquérir, mais à éviter des reprises.

2.6.2.3. L'immigration et les flux migratoires en provenance d'autres provinces maintiendront le secteur du logement sous pression en ville

- La croissance de la population, en particulier liée au retour de l'immigration internationale, contribuera au maintien ou à la hausse de la demande.
- Aussi, un bond récemment observable de la migration interprovinciale vers le Québec est susceptible de contribuer au maintien de la demande de logements élevée même au sortir de la pandémie (graphique 49).
- La bonne posture économique du Canada et en particulier l'accès à une main-d'œuvre qualifiée et à une énergie renouvelable à bas coût au Québec constituent des attraits importants.

Graphique 49 :
La migration interprovinciale nette du Québec a connu une amélioration progressive depuis 2015



Source : Statistique Canada

- Bien que le logement y soit moins accessible qu'auparavant, le Québec demeure un lieu géographique particulièrement attrayant de ce point de vue.
- Les récents efforts mis dans la construction de logements locatifs devraient contribuer à rencontrer la demande du marché, mais une pression importante sur ce segment est prévue pour les prochaines années compte tenu des effets postpandémiques attendus sur le marché de la revente avec le retour potentiel d'anciens propriétaires sur le marché locatif.
- Par ailleurs, nous devons nous attendre à l'arrivée plus importante de réfugiés climatiques au cours des prochaines années, compte tenu de l'accélération de la hausse du nombre de cataclysmes environnementaux liés au réchauffement climatique et aussi du fait de l'assèchement des réserves d'eau douce potable dans le monde et aux États-Unis, en particulier.

Consultation sur l'encadrement des courtiers immobiliers dans un contexte de surchauffe du marché



CHAPITRE 3

LA COUVERTURE MÉDIATIQUE DE LA SURCHAUFFE IMMOBILIÈRE AU CANADA ET AU QUÉBEC



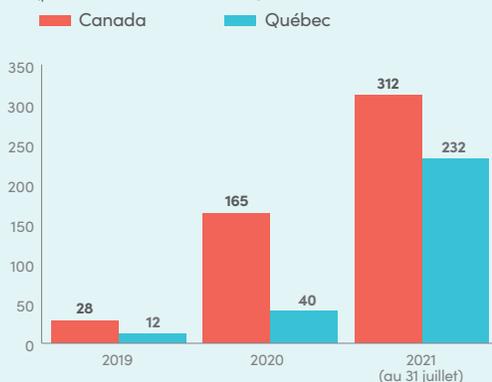
Association
professionnelle
des courtiers
immobiliers
du Québec

La couverture médiatique de la surchauffe immobilière au Canada et au Québec

La couverture médiatique observée au Québec est un facteur qui a contribué à influencer la perception et la confiance des consommateurs québécois face au marché immobilier.

Évolution des mentions des thèmes entourant la surchauffe immobilière

(par 1 000 000 d'habitants)

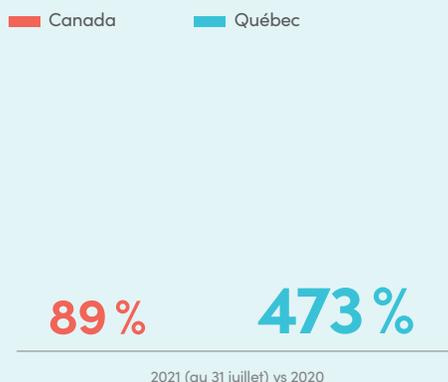


Augmentation constante des mentions dans les médias depuis 2019.

Augmentation largement accentuée entre 2020 et 2021, et ce, malgré des données limitées au 31 juillet.

Augmentation des mentions des thèmes entourant la surchauffe immobilière

(année sur année)



Au Québec, l'augmentation entre 2020 et 2021 du nombre de mentions est plus accentuée que dans le reste du Canada.



Répartition des émotions liées aux mentions des thèmes entourant la surchauffe immobilière

(années 2020 et 2021 combinées)

Mentions au Québec



15%

Mentions négatives



2%

Mentions positives

83% d'émotions neutres

Mentions au Canada



25%

Mentions négatives



7%

Mentions positives

68% d'émotions neutres

IL Y A UNE PLUS FORTE CROISSANCE DE LA COUVERTURE MÉDIATIQUE TRAITANT DE LA SURCHAUFFE AU QUÉBEC QUE DANS LE RESTE DU PAYS.

La population québécoise a donc été plus fortement exposée dans les médias à cette couverture qui a été davantage axée sur des **émotions négatives**.

Il est possible de croire que l'influence de **la couverture médiatique ait entraîné un niveau de perception négatif** chez la population québécoise face au marché immobilier et envers les courtiers.

UNE PÉRIODE SANS PRÉCÉDENT DE L'IMMOBILIER TRAITÉE MÉDIATIQUEMENT AU QUÉBEC

Une analyse de contenu comprenant plus de 2 500 articles parus au Québec a été conduite afin de faire ressortir le traitement médiatique en lien avec le marché de l'immobilier québécois de mars 2020 à juillet 2021.

Les faits saillants de l'analyse sont présentés à l'aide de différentes citations de presse parues au fil du temps. On remarque facilement que le traitement évolue au courant de la pandémie.

On passe d'un **traitement émotionnel** à un **traitement plus rationnel à mesure que les journalistes fondent leurs argumentaires sur des données probantes, plutôt que de mettre en cause les pratiques des courtiers.**

Mars 20

Une première dans l'histoire, l'économie est mise sur pause

« Les visites de maisons ont chuté de 25 % à 40 % depuis le début des mesures pour lutter contre la propagation de la COVID-19 au Québec. »

— Cloutier, 2021
Journal de Montréal

Juin 20

Un rattrapage s'observe du côté du marché immobilier

« La pause forcée par la pandémie a eu l'effet de freiner les ventes. C'est comme si ça avait été suspendu dans le temps. Ça a été un arrêt dans un moment fort de l'année. »

— MacFarlane, 2020
Le Canada Français

Septembre 20

La pandémie crée un changement dans les besoins d'habitation

« Les gens ont envie d'acheter quelque chose d'un peu plus vaste, de changer leur style de vie pour avoir un bureau chez eux. »

— De Montigny, 2020
Ici Radio-Canada Info

Janvier 21

Les courtiers malmenés dans les médias

« Dans tout marché en effervescence, il y a toujours des exploités [les courtiers immobiliers] qui veulent votre « bien », dans le dessein évidemment de se remplir les poches. »

— Girard, 2021
Journal de Montréal

2020 année spectaculaire, le marché de l'immobilier tire son épingle du jeu

« Si l'on se reporte en début d'année dernière, bien malin qui aurait pu prédire une telle situation? Mais pourquoi les prix ont-ils augmenté autant d'un océan à l'autre? La réponse se divise en deux parties... [i.e. les taux hypothécaires, le télétravail] »

— Tsakiris, 2021
Finance et investissement

Février 21

La surchauffe et les courtiers immobiliers

« Il y a effectivement quelqu'un, cette semaine, qui a écrit sur ma page Facebook que ce sont les courtiers qui créent la surchauffe sur le marché actuellement... Ce n'est pas comme ça que ça marche. C'est le marché qui dicte les prix. »

— Goupil, 2021
Le soleil

Avril 21

Réactions gouvernementales pour contrer la bulle immobilière

« ... cette augmentation des prix découle tout simplement de la baisse de l'inventaire disponible à la vente. [...] Dans un tel contexte, on ne peut s'étonner de voir le gouvernement étudier la situation et désirer imposer des nouvelles règles afin de freiner cette frénésie. »

— Tsakiris, 2021
Finance et investissement

Les analyses de la surchauffe immobilière s'enchaînent

« Les économistes Robert Kavcic et Benjamin Reitzes, de la Banque de Montréal, proposent 10 pistes de solution pour calmer l'ardeur immobilière. »

— Fillion, 2021
Ici Radio-Canada Info

Juillet 21

L'immobilier et son cycle

« Bref, le marché immobilier a toujours été cyclique et il le restera, donc après de fortes augmentations, il y aura fort probablement un retour du balancier à un certain point et quelques années plus tranquilles. »

— Fontaine, 2021
Les affaires



CHAPITRE 4
LA NATURE DU MANDAT DU COURTIER
ET L'APPRÉCIATION DES CLIENTS



4. LA NATURE DU MANDAT DU COURTIER ET L'APPRÉCIATION DES CLIENTS

Le rôle du courtier du vendeur est de l'accompagner et de faciliter la réalisation d'une transaction immobilière, en concordance avec ses objectifs. Il en est de même pour le courtier de l'acheteur. C'est l'essence même du contrat de service qui les lie.

Rôle et obligations du courtier immobilier

Le courtier du vendeur, tout comme celui de l'acheteur, ne prend pas les décisions au lieu et place de son client. Il l'informe et le conseille afin que ce dernier puisse prendre des décisions éclairées quant à tous les éléments de la transaction. Il va sans dire que le courtier recommande les stratégies, orchestre les activités, pose une série d'actions, planifie, organise et effectue le travail à chacune des étapes de la transaction, jusqu'à sa réalisation. C'est le propre du travail d'un professionnel. Mais ultimement, la prise de décision appartient toujours au client.

Le courtier immobilier agit toujours suivant la volonté et dans le meilleur intérêt de son client, selon les termes et engagements prévus au contrat de courtage (de service) qu'ils ont conclu. Bien que le courtier soit omniprésent dans la gestion de la transaction, il ne faut pas conclure pour autant qu'il est aux commandes des choix et décisions qui reviennent à son client.

Dans cette optique, on ne peut blâmer le courtier lorsque celui-ci, motivé par le seul intérêt de son client vendeur, recommande et exécute des stratégies de mise en marché visant à obtenir le meilleur prix et les meilleures conditions possible. Il ne fait qu'accomplir son mandat, et c'est ce à quoi le vendeur s'attend de lui. Ne pas chercher à optimiser le résultat de la vente équivaldrait à une mauvaise exécution de ses obligations. Des reproches déontologiques pourraient même lui être adressés et il s'exposerait ainsi à des poursuites civiles.

Comment pourrait-on tenir le courtier immobilier responsable des effets du marché, lorsqu'on sait qu'ils sont causés par la rareté des propriétés et les facteurs et comportements découlant de la pandémie ? À partir de quelle situation de marché, et de quels indicateurs, le comportement et les obligations du courtier devraient-ils changer et pour aller vers quoi ? À quel moment et en vertu de quoi le courtier devrait-il minimiser les meilleurs intérêts de son client vendeur pour le bien d'acheteurs potentiels ? Est-ce prévu dans l'exercice de ses fonctions professionnelles ?

Nous croyons au contraire que dans un contexte aussi anormal que difficile, il est impératif de s'assurer que le mandat du courtier demeure intact pour protéger les intérêts de ses clients alors qu'ils procèdent à ce qui est, pour plusieurs, la plus importante transaction de leur vie.

Le comportement et les décisions des parties à la transaction

Malgré toute l'insistance, les mises en garde et les conseils des courtiers, le contexte de la surchauffe a mis en lumière deux comportements atypiques, tant chez les vendeurs que chez les acheteurs.

Motivés par la prudence sanitaire, les vendeurs ont manifesté une forte réticence à voir déambuler des acheteurs dans leur demeure, bien que ces visites soient essentielles à la réussite de la vente. Cette réticence s'est avérée tout aussi forte de la part des locataires lorsque des logements loués étaient inclus dans la vente. Cette réticence, qui a eu une incidence importante sur la gestion des visites, est abordée au chapitre 5, en réponse à la question 4, portant sur l'encadrement des visites.

À l'opposé, motivés par la nécessité de devoir se loger et espérant que leur promesse d'achat soit retenue, les acheteurs ont eu une plus grande propension à surenchérir et à renoncer à des protections contractuelles et légales importantes, comme la garantie légale de qualité, ou à escamoter des étapes importantes comme l'inspection préachat. On a aussi vu des ménages redéfinir leur style de vie, choisir des milieux de vie différents.

Chaque processus décisionnel appartient au client, et si c'est vrai pour le vendeur, cela l'est également pour l'acheteur. Heureusement, une majorité d'entre eux ont pu conclure leurs transactions sans trop subir les affres de la pandémie. Plusieurs marchés régionaux et certains produits immobiliers ont été épargnés.

Mais, avec l'arrivée de la pandémie, la pression sur un certain nombre d'acheteurs s'est accrue, exacerbée par les changements de comportements de consommation et par l'écart qui s'est creusé entre l'offre et la demande. S'ajoute à ces facteurs le contexte presque surréel dans lequel évoluaient vendeurs et acheteurs, imposé par les enjeux sanitaires.

Certains ont été alors contraints de reporter leur projet et d'autres ont dû revoir le montant à investir et la planification financière concernant l'acquisition de leur propriété. Motivés par la nécessité de devoir se loger ou se reloger, des acheteurs choisissent alors de se concurrencer. Les offres multiples deviennent monnaie courante et les courtiers accompagnent soudainement alors leurs clients dans un contexte de jamais-vu.

Anxieux de ne pouvoir conclure leur transaction, des acheteurs renoncent à des mesures de protection essentielles, et ce, malgré les conseils prodigués par leur courtier : inspection préachat, garantie légale et certificat de localisation, pourvu que l'institution prêteuse ou son évaluateur agréé en accepte le montant offert. Il y a lieu de croire que l'acheteur se sent toutefois rassuré lorsqu'on lui confirme que les renoncements et conditions contenues dans son offre ne feront pas obstacle à l'obtention du financement et que le prix offert correspond à la valeur marchande de la propriété, selon les normes de pratique professionnelle établies par l'Ordre des évaluateurs agréés du Québec.

Tout le processus prend une tournure des plus émotives et totalement irrationnelle. Dans cette tempête parfaite, le courtier est celui qui tente de protéger les intérêts de ses clients qui font face à un choix difficile : renoncer à des protections importantes ou risquer de ne pouvoir réaliser leur rêve d'acquérir une propriété.

Bien que le courtier ne soit pas responsable de cette situation, le travail des professionnels engagés dans un marché en surchauffe est rapidement devenu extrêmement exigeant. Les courtiers ont dû adapter leurs méthodes de travail dans certaines circonstances pour répondre aux demandes de leurs clients. L'agilité et la débrouillardise, sans compter les innombrables heures de travail supplémentaires occasionnées par toutes les contraintes et l'avalanche d'offres concurrentes, sont dignes de mention.

Dans ce contexte difficile, les courtiers professionnels ont accompagné 69 758 acheteurs et autant de vendeurs à conclure leur transaction au cours du seul 1^{er} semestre de 2021. C'est une hausse de 32 % par rapport au nombre de 52 823 pour la même période en 2020. Ce sont 15 000 acheteurs de plus qui, malgré le contexte de surchauffe, ont pu conclure une transaction et ainsi se loger. Et l'année 2020 avait déjà été reconnue comme une année record !

Mesure de l'appréciation des courtiers et de la perception du marché par les clients

Pour avoir en main des données probantes concernant le point de vue consommateur dans un contexte de surchauffe, nous avons mandaté la firme Léger pour mener une étude de perception des Québécois à l'égard des courtiers et du marché immobilier.

Le niveau de satisfaction des clients et la perception du rôle du courtier ont été abordés dans le sondage. Ces données nous permettent ainsi d'identifier et de mesurer des améliorations souhaitées afin de permettre aux courtiers de progresser et d'améliorer les services et protections qu'ils offrent à leurs clients.

Pour mesurer la satisfaction à l'égard des courtiers, nous avons sondé uniquement les répondants de l'échantillon qui se qualifiaient comme étant acheteurs ou vendeurs de propriétés résidentielles dont les transactions ont été complétées entre mars 2020 et juillet 2021. Enfin, des questions d'ordre général portant sur le marché immobilier en temps de surchauffe ont été posées à l'ensemble de l'échantillon. Nous en reproduisons ci-après les constats.

Services du courtier immobilier

La satisfaction à l'égard du travail du courtier est élevée, autant pour les acheteurs que pour les vendeurs ayant complété une transaction immobilière entre mars 2020 et juillet 2021. Elle a été respectivement de 88 % et de 89 %.

Les éléments de satisfaction qui ont obtenu des scores élevés sont, entre autres, le fait que :

- Le courtier connaissait les lois et règlements liés à la vente d'une propriété (total de satisfaction : acheteurs 90 %, vendeurs 90 %);
- **Le courtier a obtenu le juste prix (total de satisfaction : acheteurs 83 %, vendeurs 89 %);**
- Le courtier a pris le temps nécessaire pour expliquer chaque étape du processus (total de satisfaction : acheteurs 86 %, vendeurs 84 %);
- Le courtier a bien guidé et conseillé pour la vente de la propriété (total de satisfaction : acheteurs 82 %, vendeurs 84 %);

Parmi les acheteurs ayant retenu les services d'un courtier, l'ensemble des éléments liés à une transaction, énumérés ci-après, ont été complétés dans une proportion élevée. Les résultats nous permettent de conclure que les courtiers ont bien assumé leur rôle-conseil auprès des clients.

- Accès à un certificat de localisation à jour (oui : 79 %);
- Achat avec une garantie légale (oui : 72 %);

- **Achat au prix demandé ou à un prix moindre (68 %);**
- Inspection préachat (oui : 66 %);
- Concentration des visites sur une plage horaire limitée (ex. une fin de semaine ou une journée) (oui : 59 %);
- Du côté des vendeurs, certains des éléments de satisfaction ont également été évalués. On remarque une tendance à la hausse de ceux-ci lors de la participation d'un courtier immobilier à la transaction. Nous en venons à la même conclusion que celle des acheteurs : les courtiers ont bien assumé leur rôle-conseil auprès des clients (acheteurs et vendeurs).

	Vente avec courtier	Vente sans courtier
Avoir fourni un certificat de localisation à jour	77 %	65 %
Plusieurs promesses d'achat reçues	63 %	49 %
Inspection préachat	54 %	38 %
Vente avec garantie légale	44 %	42 %

Marché immobilier en période de surchauffe

La perception des paramètres ayant contribué à la surchauffe a été mesurée auprès de l'ensemble des répondants. Les résultats sont les suivants :

- Le bas niveau des taux hypothécaires (39 %);
- La pandémie de COVID-19 (39 %);
- La forte demande pour les propriétés (35 %);
- La faible offre de propriétés (22 %).

Il est important de noter que parmi les deux paramètres qui ont reçu le score le moins élevé, on retrouve celui-ci :

- **Les stratégies de vente et d'achat utilisées par le courtier immobilier (4 %).**

Les résultats du sondage démontrent clairement que le rôle du courtier immobilier n'est pas perçu auprès des répondants comme étant un paramètre important et significatif ayant contribué à la surchauffe immobilière.

Nous pouvons être optimistes que la pandémie se résorbera à mesure que le taux de vaccination augmentera au Québec. La vie reprendra un cours plus « normal » et le marché immobilier devrait se stabiliser. Pour l'APCIQ, le moment est propice pour mettre en lumière le rôle important de la profession, pour évaluer les améliorations possibles à faire afin de s'assurer que les courtiers professionnels du Québec puissent toujours mieux servir et protéger leurs clients.

Sondage Léger : l'étude a été menée au Québec entre le 13 et le 21 juillet 2021 auprès de 1 203 répondants. Une question filtre a permis de discriminer ceux-ci afin que certaines questions ciblent uniquement les répondants ayant fait l'achat ou la vente d'une résidence durant la période entre mars 2020 et juin 2021 (n=210).

Consultation sur l'encadrement des courtiers immobiliers dans un contexte de surchauffe du marché



CHAPITRE 5 RÉPONSES AUX QUESTIONS MINISTÉRIELLES



Association
professionnelle
des courtiers
immobiliers
du Québec

5. RÉPONSES AUX QUESTIONS MINISTÉRIELLES

Q1 : La pratique des courtiers

Est-ce que des ajustements aux pratiques en vigueur dans le secteur du courtage immobilier devraient être apportés, notamment pour s'assurer que ces pratiques n'exacerbent pas la surchauffe?

Réponse : Oui, des ajustements aux pratiques peuvent être apportés. Toutefois, comme nous l'avons bien démontré dans les premiers chapitres de ce mémoire, le marché immobilier était déjà en déséquilibre avant la pandémie, un déséquilibre surtout attribuable à la grande rareté de l'offre. La situation a ensuite été exacerbée par la crise sanitaire et non par les pratiques en cours. Les courtiers n'ont pas créé ou contribué à la surchauffe, au contraire, ils ont dû s'adapter, ce qu'ils ont fait avec brio au prix d'immenses efforts.

Cela dit, nous désirons vous soumettre des recommandations et des moyens qui visent à améliorer les pratiques, et qui pourront s'appliquer, quels que soient l'état et les tendances du marché.

Dans les chapitres précédents, nous avons évoqué les facteurs déterminants ayant mené à un marché de surchauffe où des enchères étaient fréquentes. Nous avons aussi vu que le rôle crucial du courtier retenu par le vendeur ou par l'acheteur n'a pas changé.

Des rappels nécessaires

Malgré toute l'insistance, les mises en garde et les conseils du courtier, le contexte de la surchauffe a mis en lumière les comportements atypiques adoptés tant par les vendeurs que par les acheteurs.

Heureusement, la surchauffe immobilière se résorbe progressivement et elle demeure un phénomène très rare sur le marché immobilier québécois. Il n'en demeure pas moins essentiel de tirer des leçons de cette période difficile.

L'enjeu, en ce qui concerne les problèmes liés à une surchauffe, a trait à la capacité des acheteurs et des vendeurs de prendre des décisions éclairées, alors qu'ils sont plus à risque lorsque la pression monte et que les émotions prennent le dessus.

Nous avons regroupé nos recommandations en deux volets.

1. Le premier volet vise à favoriser une meilleure prise de décision de la part des parties à une transaction.
2. Le deuxième volet porte sur l'encadrement de la pratique des courtiers. Il vise à identifier des pistes d'encadrement additionnelles pour s'assurer de protéger davantage les consommateurs.

1^{er} volet : Favoriser et protéger une prise de décisions éclairée

Tout le processus entourant les transactions immobilières repose sur la volonté des deux parties de trouver un compromis optimal, par le biais de la négociation. Un vendeur, qui met sa propriété en vente, désire atteindre en priorité deux objectifs. Il veut réaliser une transaction sans tracas et obtenir le montant le plus élevé possible.

Les objectifs de l'acheteur sont opposés. Il veut bien sûr acquérir la propriété qu'il juge la mieux adaptée à ses besoins. Il souhaite par ailleurs la payer au meilleur prix et aux meilleures conditions.

Dans un marché en déséquilibre, la dynamique change et une pression plus forte s'exerce sur l'une des deux parties, qui doit faire plus de concessions. Ce déséquilibre, très présent pendant la période de surchauffe dont nous émergeons lentement, peut faire en sorte que les parties impliquées perdent leurs repères. Elles adoptent alors des comportements ou prennent parfois des décisions non souhaitables, mal éclairées.

Afin de pallier ces comportements ou à tout le moins d'en réduire l'occurrence, nous recommandons de favoriser et de protéger une prise de décision éclairée. Celle-ci est plus à risque en période de surchauffe, mais elle est aussi importante en période moins turbulente.

Recommandation 1 : Accentuer les efforts de sensibilisation auprès des acheteurs et des vendeurs, afin de favoriser une prise de décision éclairée, et s'assurer qu'ils comprennent davantage les risques et les enjeux liés au parcours particulier de leur transaction immobilière.

Nous proposons d'accentuer les efforts de sensibilisation auprès des clients, pour faire contrepoids aux pressions du marché. On s'assurera qu'ils comprennent davantage le parcours transactionnel et qu'ils puissent ainsi faire des choix éclairés.

Nous proposons quatre moyens d'intervenir, avec des initiatives qui concernent en priorité les protections qui ont été parfois mises de côté, et ce, malgré les conseils des courtiers :

Moyen 1. Développer des contenus et mettre à contribution la compétence technologique et les outils de diffusion et de communication des divers membres de l'industrie, dont Centris.ca¹⁵, pour diffuser l'information.

Nous comptons bonifier nos contenus d'information et d'éducation, en plus d'en créer de nouveaux dans des formats simples et faciles d'accès. Ces contenus sensibiliseront les clients à l'importance de prendre des décisions éclairées et à faire preuve de diligence à chaque étape du parcours de la transaction. Voici quelques exemples :

- La présentation du parcours transactionnel, insistant sur certaines décisions clés à prendre pour réaliser une transaction sans tracas, en version destinées aux vendeurs et acheteurs, lesquelles pourront être adaptées selon le type de bien immobilier;
- Des contenus pour guider les ménages et les aider à déterminer leurs besoins (milieu de vie, services pertinents, type de propriété, principales composantes, etc.);

15 Dans ce document, la mention « [Centris.ca](#) » réfère au site Web public présentant les propriétés en vente sur le marché tandis que la mention « Centris » fait référence à la plateforme privée réservée aux courtiers immobiliers membres de l'APCIQ ou d'une chambre immobilière québécoise.

- Des informations liées aux enjeux particuliers de chaque type de bien immobilier (ancestral, patrimonial, maison de campagne, etc.);
- Des contenus éducatifs sur des caractéristiques environnementales à considérer (sols, contaminants, qualité de l'eau, etc.).

Pour y arriver, l'APCIQ propose de mettre à l'œuvre toute la compétence technologique de sa filiale Centris.ca pour s'assurer que ces contenus soient accessibles dans des formats et sur des supports technologiques de pointe. Nous ferons également appel à nos collaborateurs, les réseaux de franchises et les grandes agences pour qu'ils en fassent de même.

Notre vaste membership fait du milieu du courtage immobilier un intervenant privilégié pour diffuser de l'information de ce type. Pour notre part, Centris.ca pourra optimiser la diffusion et la consultation de ces contenus par l'ensemble des clients. La place importante qu'occupe Centris.ca dans le marché (souvent au-delà d'un million de visiteurs uniques par mois), de même que les sites des bannières immobilières, nous donne en effet une vitrine unique pour sensibiliser les acheteurs et les vendeurs.

Moyen 2. Collaborer avec nos partenaires de l'industrie de l'habitation pour développer des contenus éducatifs et informatifs.

Les courtiers immobiliers sont formés pour conseiller leurs clients sur une multitude d'enjeux liés à une transaction immobilière. Cela dit, l'APCIQ compte offrir des contenus spécifiques, spécialisés, en collaboration avec des experts. Ces contenus s'ajouteront aux précédents.

Bien que non exhaustives, car les possibilités sont vastes, les diverses pistes de solutions ci-après illustrent bien l'ampleur de la valeur ajoutée de ce projet :

- Des contenus spécifiques qui se voudront une source d'information préparée par des professionnels et autres intervenants (notaire, inspecteur, arpenteur, prêteur, etc.) et qui aborderont des sujets tels que la portée de la garantie légale et les conséquences d'y renoncer, l'importance de procéder à une inspection préachat, les informations contenues dans le certificat de localisation, etc.;
- Ce qu'il faut savoir lorsque notre choix porte sur une copropriété;
- Les immeubles à revenus, la relation avec les locataires;
- Déterminer sa capacité financière : l'organisation des finances, la fixation du prix, la budgétisation, la stratégie de remboursement, les tests de résistance, etc.

Moyen 3. Mettre les clients en relation avec les professionnels de la transaction et les autres intervenants à consulter.

L'APCIQ veut aider l'acheteur ou le vendeur à entrer en lien avec la bonne ressource, pour chaque enjeu/étape propre à sa transaction immobilière.

Nous désirons faciliter la création de ponts entre chaque profession pertinente et les clients qui se sont engagés à effectuer une transaction immobilière. Cette pratique est déjà courante, puisque nombre de courtiers fournissent des listes sélectives à leurs clients. Nous désirons systématiser ces processus et normaliser cette pratique, ce qui aura pour effet de rehausser la connaissance des parties prenant part à une transaction.

Nous aiderons notamment les clients en amont, alors qu'ils songent à entamer un processus d'acquisition ou de vente immobilière.

Nous interviendrons, par exemple, en mettant en place des outils destinés à ce que le courtier puisse permettre à son client de plus facilement et rapidement être mis en contact avec le bon professionnel ou intervenant pour chaque situation.

Nous pourrions aussi les guider pour se préparer à ces consultations, indiquant par exemple les informations additionnelles qu'il est pertinent d'obtenir d'un notaire, d'un inspecteur, d'un assureur, d'un technologue, ainsi de suite. Aussi, nous partagerons, par exemple, du contenu éducatif sur les délais à prévoir, les informations à fournir, etc.

Cette initiative facilitera leur démarche. Surtout, nous croyons qu'une bonne préparation permettra aux acheteurs et vendeurs, une fois dans le feu de l'action, de prendre les bonnes décisions. Ceci contribuera certainement à diminuer le risque de réagir de manière purement émotive, sous la pression.

Moyen 4 : Insérer des mises en garde additionnelles dans les formulaires transactionnels (garantie légale, certificat de localisation, divulgation d'intérêt).

Après analyse, nous sommes d'avis que les enjeux les plus importants et qui ont été mis en lumière pendant la pandémie, et qui n'ont pas fait l'objet d'avancés, se rapportent à :

- La renonciation à la garantie légale de qualité;
- La mise à jour du certificat de localisation.

En mai dernier, l'ajout dans les différents formulaires de promesse d'achat d'une mise en garde concernant les risques de renoncer à l'inspection préachat a été bien accueilli. Nous proposons que soient ajoutées des mises en garde similaires dans tous les formulaires pertinents, pour sensibiliser les acheteurs et les vendeurs à l'importance des enjeux sous-jacents à ces volets cruciaux d'une transaction immobilière sécuritaire. Ceci contribuera à aider les vendeurs et les acheteurs à prendre des décisions de manière avertie.

Voici quelques précisions sur le contenu des mises en garde que nous recommandons d'ajouter :

- **Mise en garde relativement à la garantie légale de qualité**

Sauf de rares exceptions (rencontrées en matière de vente d'un immeuble par une succession, par une personne âgée ou à la suite d'une reprise de possession), il n'est jamais recommandé d'exclure la garantie de qualité. Malheureusement, les renoncements à ce droit important sont à la hausse, conséquence de la pression à agir et dans l'espoir d'un acheteur d'être préféré à d'autres, pour conclure une transaction. Le tiers des ventes se font maintenant sans garantie légale versus près du quart avant la pandémie.¹⁶

Nous recommandons que l'OACIQ élabore le contenu d'une mise en garde s'adressant aux parties à la transaction. Cette mise en garde serait visible dans la section des obligations du vendeur, aux divers formulaires de contrat de courtage-vente, au contrat de courtage-achat, à la promesse d'achat de même qu'à la fiche descriptive et à la déclaration du vendeur.

¹⁶ Source : Portrait des ventes effectuées sans garantie légale, JLR Solutions foncières, Juin 2021 (page 2).

À titre de simple suggestion, la mise en garde pourrait inclure les éléments suivants :

- *En vertu de la garantie de qualité, le vendeur garantit à l'acheteur que l'immeuble est exempt de vices existants au moment de la vente, qui le rendraient impropre à l'usage auquel on le destine, ou qui diminueraient à tel point son utilité que l'acheteur ne l'aurait pas acheté, ou n'aurait pas offert le même prix s'il les avait connus.*
- *La garantie ne couvre toutefois pas le vice connu de l'acheteur, ni le vice qu'un acheteur prudent et diligent aurait pu constater.*
- *La garantie légale de qualité peut couvrir une partie ou l'ensemble des composantes de l'immeuble. Elle peut être augmentée, diminuée, limitée dans le temps ou même exclue, selon la volonté des parties à la transaction. Sauf pour de rares exceptions, il n'est pas recommandé à l'acheteur d'en accepter l'exclusion. La consultation d'un juriste est fortement recommandée dans une telle situation.*

- **Mise en garde relativement au certificat de localisation**

Nous recommandons l'insertion d'une mise en garde dans la section des obligations du vendeur, dans les divers formulaires du contrat de courtage-vente, du contrat de courtage-achat et à la promesse d'achat.

À titre de simple suggestion, la mise en garde pourrait inclure les éléments suivants :

- *Le certificat de localisation fournit « l'état de santé » d'une propriété par rapport aux titres de propriété, au cadastre, ainsi que sa conformité quant aux lois et règlements pouvant l'affecter. Il est très important de l'obtenir pour éviter des recours possibles, une fois une propriété acquise.*
- *L'acheteur est en droit d'obtenir du vendeur un certificat de localisation décrivant l'état actuel récent de l'immeuble. À défaut, le vendeur devra en faire produire un à ses frais. L'acheteur se doit d'être informé notamment de l'état physique des lieux (ajout d'une piscine, remise, clôture, etc.), des changements de réglementations et du zonage applicable.*
- *Lorsqu'un nouveau certificat de localisation est requis, il faut tenir compte des délais inhérents à son élaboration, et de la prise de connaissance du notaire avant la signature de l'acte de vente.*
- *Une assurance titres ne dispense pas le vendeur de fournir un certificat de localisation décrivant l'état actuel des lieux, et ce, que l'achat de l'immeuble soit financé par un prêt garanti par hypothèque immobilière ou non.*

Lors de transactions impliquant les immeubles détenus en copropriété divise, la mise en garde devrait de plus inclure les éléments suivants :

- *L'acheteur est en droit d'obtenir du vendeur un certificat de localisation décrivant l'état actuel de l'ensemble de la copropriété, ce qui inclut une description suffisante de la partie privative. Le certificat doit présenter chacune des unités, dont leur numéro de lot et leur numéro de porte, ainsi que leurs dimensions et leur superficie.*

Si les recommandations d'ajouts de mises en garde aux formulaires transactionnels conçus par l'OACIQ sont retenues, il serait pertinent de recommander aux organismes qui utilisent leurs versions de contrats (prêteurs hypothécaires, bureaux d'huissiers, etc.) d'en faire de même.

Outre ces recommandations, dans le cadre de notre exercice de réflexion et de consultation élargi, nous désirons poursuivre l'analyse de la possibilité d'aller plus loin. Nous pourrions, par exemple, évaluer la possibilité d'exiger des consommateurs qu'ils confirment avoir pris connaissance d'une mise en garde insérée au formulaire transactionnel ou encore par le truchement d'outils d'informations que l'APCIQ a l'intention de mettre à la disposition de ses membres.

2^e volet : Assister et outiller le travail des courtiers

Comme nous l'avons vu dans les chapitres précédents, les courtiers sont déjà tenus de prodiguer les services-conseils pertinents à leurs clients et plusieurs obligations importantes définissent leurs actions. Nous croyons néanmoins pouvoir contribuer à l'amélioration du parcours des clients lors de transactions immobilières, en intervenant davantage et directement auprès des courtiers.

Recommandation 2 : Miser sur des outils et une formation adaptée, pour s'assurer de protéger davantage les consommateurs.

Dans ce deuxième volet de nos recommandations relativement à la question 1 du ministère des Finances, nous présentons quelques moyens d'interventions issus de nos analyses.

Moyen 1. Introduire des outils de contrôle (aide-mémoire) des étapes et des décisions liées à la transaction.

Nous nous proposons de mettre à la disposition de tous nos courtiers membres un outil de contrôle de type menu déroulant à cocher qui, selon le parcours et le type de propriété, engloberait l'ensemble des étapes et décisions que le consommateur doit prendre. Son utilisation sera facilitée grâce au développement d'une plateforme technologique interactive.

L'objet de cet outil de contrôle sera d'aider le courtier à s'assurer que chaque item nécessitant un conseil et une prise de décision soit couvert lors de ses échanges avec ses clients acheteurs ou vendeurs.

Pour faciliter le suivi du consommateur, l'ensemble des éléments informatifs et éducationnels, dont certains exemples ont été donnés au volet 1 de notre réponse (moyens numéros 2 et 3), y seront incorporés. Les conseils entourant ces décisions prises par le consommateur seront ainsi plus transparents et, surtout, documentés et archivés. On pourra donc s'y référer pour valider la qualité des suivis faits.

Un bon nombre de courtiers recourent déjà à des contrôles similaires dans le cadre de leurs services professionnels. La pratique ne serait donc pas entièrement nouvelle. Nous sommes donc optimistes quant à l'appropriation qu'en feront les courtiers.

Moyen 2 : Offrir des formations destinées aux courtiers pour qu'ils s'approprient les outils mis à leur disposition.

Le courtier est le professionnel à qui incombe la tâche d'accompagner un acheteur ou un vendeur du début jusqu'à la fin de son parcours, de le conseiller et de s'assurer que sa transaction soit sécuritaire et sans tracas. Outre l'obtention d'un diplôme spécialisé qu'il doit obtenir, ainsi que des formations continues obligatoires qu'il doit suivre, il se doit de tirer profit au maximum des outils qui sont à sa disposition.

Nous proposons d'offrir une formation destinée aux courtiers immobiliers qui leur permettra de bien se familiariser avec les nouveaux outils qui seront développés, de les sensibiliser à l'importance de ceux-ci et de s'assurer de faciliter la mise en place des nouvelles pratiques qui en découlent. Une telle formation ira au-delà de la simple appropriation de la manutention d'outils, mais sera aussi l'occasion d'influencer les comportements et façons de faire.

Moyen 3 : Repenser les besoins propres et les compétences requises des praticiens pour le parcours particulier de chaque type de transaction.

Revenons sur le chantier de réflexion élargi auquel nous avons fait référence afin de le mettre en contexte avec la pratique des courtiers. Dans le contexte de notre analyse des moyens de rendre la transaction immobilière plus sécuritaire et afin de mieux protéger les droits de chaque partie, nous nous pencherons sur les différentes étapes du processus transactionnel.

Nous savons que la transaction immobilière s'effectue dans un écosystème où interagissent plusieurs professionnels et où le courtier joue un rôle pivot. Nous désirons que notre réflexion s'étende aux autres acteurs et intervenants de l'industrie. Des solutions plus structurantes en ressortiront.

Déjà, dans nos échanges préliminaires sur certains aspects, des questions ont surgi, et ce, à plusieurs étapes du parcours menant à la conclusion d'une transaction immobilière. Nous sommes à recueillir des recommandations variées et devons étudier plus amplement des modèles différents qui sont en place dans d'autres marchés ou d'autres contextes transactionnels.

Nous sommes confiants d'en arriver à déployer des solutions pour que l'industrie immobilière du Québec demeure un modèle de bonnes pratiques tant au Canada qu'ailleurs dans le monde.

Mais ce genre de démarche demande des analyses plus poussées, en impliquant des chercheurs et en approfondissant les enjeux des différentes étapes.

Certains changements ne se font pas sans impacts. Beaucoup de ramifications sont à considérer. À titre de simple exemple, on doit se préoccuper des frais additionnels qui pourraient s'ajouter au processus pour les consommateurs, selon les mesures recommandées. Dans un contexte où l'on doit protéger l'accès la propriété, c'est un enjeu non négligeable et il serait irresponsable de ne pas en tenir compte.

Aussi, devrions-nous valoriser davantage le contrat de courtage achat? L'industrie dispose en effet de contrats sophistiqués, dotés de clauses types prévues pour une multitude de variations qui protègent les parties. Les aspects liés au recours ou non à un contrat achat suscitent plusieurs questions que nous comptons approfondir.

Nous sommes également préoccupés par la cadence et le temps alloué aux différents intervenants à la transaction. Il nous faut approfondir les analyses et aller à la recherche des solutions. Pour ces raisons et bien d'autres, nous avons entrepris de mener une analyse en profondeur menant à une transaction immobilière.

En terminant, un mot sur les inspections

Nous désirons réitérer notre souhait de voir rapidement être adopté un cadre réglementaire visant la pratique de l'inspection immobilière, comprenant des normes rigoureuses de qualification, de formation et de conduite. La promotion d'une inspection obligatoire pour certains types d'immeubles ne pourra se faire tant que la démonstration ne sera pas faite que les inspections et les rapports qui en résultent sont de qualité et servent réellement à la prise de décisions éclairées et qu'il existe un nombre suffisant d'inspecteurs qualifiés pour répondre à la demande. Entre-temps, il nous faudra considérer des mesures transitoires.

Q.2 Modifier l'alignement de la rémunération

Est-ce que des modifications aux modèles de rémunération en place devraient être apportées pour s'assurer que la rémunération des courtiers est alignée avec les intérêts de leurs clients, qu'ils soient acheteurs ou vendeurs?

Réponse : Non. Les modèles de rémunération sont en accord avec la volonté et les intérêts des clients des courtiers immobiliers, qu'ils soient acheteurs ou vendeurs, et la rémunération payable au courtier du vendeur n'a nullement contribué à la surchauffe.

Le choix de modèle de rémunération est varié et nombreux

Afin de s'assurer que chaque client soit bien accompagné et servi dans ce qui sera vraisemblablement la transaction la plus importante de sa vie, les modèles de rémunération doivent traduire les particularités de la relation contractuelle et d'affaires que le client désire conclure.

Lorsqu'un vendeur retient les services d'un courtier, ce vendeur fait le choix de lui confier, le terme « sous-traiter » traduit également bien ce concept, la mise en marché de sa propriété. De façon générale, le client aura pris le temps de comparer les propositions de différents courtiers du secteur, qu'il place souvent en concurrence, et fait souvent ses vérifications auprès de personnes de confiance.

L'acheteur fera de même, bien que dans son cas, l'enjeu de la rémunération est généralement moindre, car il est encore fréquent que le courtier de l'acheteur soit uniquement rémunéré à partir d'un partage de la rémunération provenant du vendeur.

Le courtier qui s'investit dans la mise en marché de la propriété sera rémunéré, si et seulement si, une vente se réalise. Sauf de rares exceptions, la rémunération des courtiers tire en effet son origine du contrat de courtage – vente ou dans une bien moindre mesure du contrat de courtage – achat, selon le cas, que le courtier conclut avec son client. C'est dire que majoritairement, la rémunération est calculée selon un pourcentage du montant de la vente ou encore suivant un montant fixe préalablement convenu. C'est donc de façon totalement transparente que les bases de la rémunération sont posées.

Toute la question de la rémunération, tant celle payable par le vendeur que par l'acheteur, est confirmée dès le début de la relation, dans un contrat de courtage - vente ou contrat de courtage - achat, étoffé et dont l'usage est obligatoire depuis de nombreuses années. Un droit de dédit y est même prévu.

Les courtiers immobiliers se démarquent en offrant une gamme de services et d'activités qui varient d'un à l'autre. Ces variations sont importantes, des différences significatives sont constatées d'une bannière à l'autre, d'une agence à l'autre, d'un courtier d'une même agence à un autre. Et la rémunération reflète ces différences de sorte qu'une corrélation se crée entre le niveau de services et la hauteur de la rémunération.

Pour bien cerner la relation entre un courtier et son client, il nous paraît important d'élaborer sur la nature et l'intensité du service offert par le courtier immobilier.

Le courtier immobilier est un entrepreneur, un preneur de risque

Le courtier est un entrepreneur et dans le cadre de sa relation d'affaires, c'est lui qui voit à conseiller son client, à orchestrer chaque étape de la transaction et à faire, pour le compte du vendeur, la mise en marché d'une propriété. Il fait le tout entièrement à sa charge, son investissement sera à la fois en temps et monétaire.

La simple prise du contrat de courtage et le démarrage de la mise en marché d'une propriété requièrent aujourd'hui des dizaines heures de travail. La prise des informations s'est lourdement complexifiée, à laquelle il faut ajouter la description d'attributs de l'immeuble, l'analyse comparative des valeurs, l'investissement pour des photographies professionnelles, etc.

Puis viendra la stratégie promotionnelle, la description et l'affichage de la propriété, ce à quoi se sont ajoutées avec le temps de nombreuses solutions de mise en marché : affichages sur de nombreux sites Web payants, le recours aux médias sociaux, à des régimes de protection, etc., de sorte qu'il est fréquent de voir des courtiers y investir dès le départ, des centaines de dollars.

Par la suite, il y a la tenue de visites libres (avant les mesures sanitaires), tout ça dans le but d'attirer les acheteurs, qu'il faudra ensuite servir, faire visiter, de même que la présence lors des inspections, la venue des technologues, puis viendra la négociation, la rédaction, les suivis, etc. Encore ici, les activités et les investissements sont multiples.

Au total, ce sont souvent plus d'une centaine de différentes tâches que le courtier aura ainsi assurées avant de se rendre chez le notaire. Tenter d'en faire une énumération exhaustive ne rendra pas justice à leur investissement.

Nous l'avons vu, le modèle d'affaires ou de rémunération du courtier repose en entier sur la prémisses et sur le désir de son client qu'il assure le risque lié à la mise en marché, en plus de bien le conseiller et de l'accompagner jusqu'à la conclusion de la transaction.

Ceci n'est pas surprenant, car nos analyses confirment que bien peu de propriétaires sont enclins à faire eux-mêmes cette mise en marché, s'y investir en temps et en assumer les coûts. Ils préfèrent voir le courtier-entrepreneur courir ce risque à leur place.

Le courtier assume donc l'investissement en temps et en argent. Il ne sera rémunéré que s'il procure un résultat à son client, soit la vente. Et encore là, il ne touchera sa rémunération qu'une fois la transaction signée chez le notaire, soit généralement plusieurs mois après sa prestation de service.

Si le contrat de courtage expire avant la réalisation de la vente ou en l'absence de vente, le temps et les sommes qu'il aura investis ne seront pas compensés. Dans des périodes où le marché tourne davantage au ralenti, on a déjà vu plus du tiers des contrats de courtage expirer avant qu'une vente soit conclue, et donc ne pas donner lieu à une rémunération malgré son investissement.

Pour la vaste majorité des transactions, le courtier du vendeur partage la rétribution issue du produit de la vente avec le courtier représentant l'acheteur. Le pourcentage, ou le montant de partage, servira d'ailleurs comme un argument d'attraction. Il fait partie de la boîte à outils dont dispose le courtier et ses clients vendeurs pour mettre en place une stratégie de mise en marché la plus efficace possible.

Dans le respect de la *Loi sur la concurrence*

Les modèles de rémunération en cours dans le milieu du courtage immobilier au Québec respectent la *Loi sur la concurrence*. Les courtiers proposent des offres de services sous des formules différentes les unes des autres, et la rémunération recherchée varie en conséquence. Il faut se garder de changer un modèle qui fonctionne, qui sert les meilleurs intérêts des clients, qui encourage une diversité de combinaisons offre/rémunération, et ce, dans le respect des principes de la libre concurrence.

C'est dire que parmi nos 13 000 courtiers immobiliers œuvrant dans près de 1 000 agences, avec des modèles d'affaires différents, à la signature distinctive, au positionnement personnalisé, chaque client y trouvera aisément une offre de service au rapport qualité/prix qui correspondra à son besoin.

Un marché cyclique

Il nous faut également être très prudent avant de remettre en question le modèle dominant de rémunération au moment où nous sommes en période de surchauffe, sachant que ce modèle a toujours su s'adapter aux différents cycles de marché. Ces cycles nous ramèneront d'ailleurs tôt ou tard vers un marché baissier.

Le courtier du vendeur peut servir l'acheteur non représenté

À certaines conditions d'ordre éthique à observer, la réglementation québécoise permet au courtier qui représente le vendeur d'assister un acheteur non représenté. Il se doit alors de le traiter de façon équitable.

Le *Règlement sur les conditions d'exercice d'une opération de courtage, sur la déontologie des courtiers et sur la publicité* édicte les normes à suivre aux articles 16 et 17 :

16. *Le titulaire de permis qui représente une partie doit informer, dans les meilleurs délais, toute autre partie qui n'est pas représentée du fait qu'il doit protéger et promouvoir les intérêts de la partie qu'il représente tout en accordant un traitement équitable à la partie qui n'est pas représentée.*
17. *Le titulaire de permis doit divulguer sans délai à la partie avec laquelle il est lié par contrat de courtage, le fait qu'il est également lié par contrat de courtage à une autre partie à la transaction.*

Nous préconisons un modèle d'industrie qui incite toutes les parties à avoir accès aux services du courtier de leur choix. Pour protéger l'acheteur comme le vendeur, nous en arrivons à la conclusion que, faute d'un meilleur système éprouvé, celui que nous avons est le plus efficace. Nous pensons donc que le meilleur moyen de protéger l'acheteur, de fait, est de lui laisser le libre choix d'être servi par son courtier ou d'être servi par le courtier du vendeur. Ceci est nettement préférable à l'alternative, soit d'agir sans les conseils d'un professionnel.

Le libre choix est pour l'instant le modèle le plus propice à assurer qu'un maximum d'acheteurs profitent des services d'un courtier.

Pour ce qui est de la qualité du service de courtage professionnel en immobilier, rappelons qu'au Québec, la *Loi sur le courtage immobilier* prévoit que le bénéficiaire d'une prestation de service de courtage immobilier puisse compter sur les protections suivantes, qui encadrent le travail du courtier :

- Formation préparatoire à la profession exhaustive;
- Formation continue imposée aux praticiens;
- Service d'assistance auprès de l'OACIQ;
- Inspection professionnelle;
- Bureau de syndic et discipline professionnelle;
- Assurance responsabilité professionnelle obligatoire administrée par un Fonds autogéré;
- Fonds d'indemnisation;
- Et tous les autres services offerts par le régulateur.

À cela s'ajoute l'immense valeur qu'apportent :

- L'ensemble des enseignements et conseils, l'encadrement et le contrôle de conformité que procurent les dirigeants d'agences;
- Les programmes de formations et de protections à la transaction que les agences et réseaux de franchisage mettent à la disposition de leurs membres; et
- L'accompagnement sous toutes ses formes des multiples partenaires de l'industrie ainsi que la présence quotidienne depuis plus de cinquante ans de l'association auprès des courtiers.

Outre les défis auxquels les acheteurs ont fait face au pire de la surchauffe, le système fonctionne bien et il protège certainement mieux les clients qu'un système qui risque de les inciter à se priver de l'accompagnement et des conseils d'un courtier immobilier.

Q.3 Les divulgations des offres et autres conditions

Est-ce que la règle interdisant aux courtiers immobiliers de divulguer aux promettants-acheteurs les prix et les conditions des offres déjà reçues devrait être revue?

Réponse : Non. Des règles visant la protection de la confidentialité du contenu des informations véhiculées dans les promesses d'achat sont impératives et, en toutes circonstances, la divulgation du contenu des offres ne favorisera pas l'acheteur.

Il faut se méfier d'introduire un remède qui serait plus dommageable que la présence du symptôme.

Cette question porte sur le mécanisme du marché, soit de l'interrelation des offres sur un bien immobilier possédé par le vendeur et qui intéresse des acheteurs. Dans cette interaction, le rôle du courtier est celui d'un intermédiaire. Que la divulgation des informations passe par lui ou qu'elle se fasse directement entre le vendeur et l'acheteur ne change rien.

La question de la divulgation obligatoire doit donc être examinée sous l'angle des rapports entre le vendeur et les acheteurs potentiels. Une réponse positive à cette question entraînerait de nouveaux rapports entre le vendeur et tout acheteur potentiel. Examinons les impacts qu'un tel changement aurait sur le rapport entre les parties et sur le système.

Une divulgation obligatoire des prix et des autres conditions des offres reçues pose un enjeu d'équité, principe modérateur du droit objectif selon lequel tous les promettants-acheteurs sont en droit de recevoir un traitement juste et égalitaire.

De plus, il faudra solutionner le fait que certaines conditions des promesses d'achat contiennent des informations confidentielles (financement, etc.) qui ne peuvent être divulguées.

L'enjeu : le principe d'équité impose que tous les acheteurs potentiels aient accès aux mêmes informations.

Imaginons un système où l'on se doit de divulguer aux futurs promettants-acheteurs les conditions des offres déjà reçues. Dans le cas, par exemple, de la troisième offre reçue, on devrait donc la divulguer, au bénéfice des promettants-acheteurs potentiels qui pourraient se manifester par la suite. Pour être équitable, il faudrait faire bénéficier les premiers et deuxièmes promettants-acheteurs (donc ceux qui ont présenté leur offre avant). Autrement, ceux-ci seraient lésés; ils auraient présenté une offre sans avoir accès au même niveau d'information que leurs concurrents subséquents.

Priver tout acheteur potentiel de la même information que les autres constituerait un véritable déni de justice pour cet acheteur. Une telle dissymétrie de système entraînerait une perte de confiance, tant des vendeurs que des acheteurs, menant le système à sa perte. De plus, l'obligation d'agir de bonne foi en matière contractuelle est bien présente en droit civil québécois. Il y a tout lieu de craindre que le vendeur s'exposerait à des poursuites.

Pour qu'un système permette la divulgation d'une offre, il faut donc qu'elle le permette à tous.

Prévoir le même droit pour tous

Selon le principe d'équité, comme on vient de l'évoquer, le promettant-acheteur ayant soumis une offre antérieure devrait lui aussi être informé du contenu de toute offre concurrente subséquente. Ceci devrait être fait au fur et à mesure des présentations au vendeur. Il se retrouverait ainsi dans la même position qu'un acheteur potentiel qui démontre de l'intérêt, ce qui est équitable.

Si nous convenons que le système se doit d'être juste et équitable, informer le promettant-acheteur antérieur entraîne les promettants-acheteurs dans un cercle itératif d'offres.

Aussi, dans un marché où des offres multiples se concurrencent, le vendeur voudra se protéger contre tout recours en donnant des délais équitables à tous pour réagir.

Il en viendra à donner une date butoir aux présentations des offres. Alors, outre le fait que nous aurons complexifié le système, il y a lieu de penser que les acheteurs intéressés se livreront la même concurrence qui a poussé les prix à la hausse au printemps.

En l'absence d'une date butoir pour la présentation d'offres, le vendeur voudra se protéger de tout recours en consentant à chacun une période raisonnable pour réagir après toute nouvelle offre. Ce n'est qu'au terme de la dernière période que le vendeur pourra sélectionner des offres et répondre dans l'ordre de priorité de son choix. Un tel système, parce qu'itératif, s'avérerait interminable, voire impraticable.

Si les intentions sont de faciliter l'accès à la propriété ou dit autrement, de freiner les diverses hausses de prix, la divulgation obligatoire du contenu des offres ne servira pas mieux les clients.

- **Si oui, cette divulgation devrait-elle être obligatoire ou à la discrétion du vendeur?**

Rendre obligatoire la divulgation serait l'équivalent d'introduire un système d'enchères publiques pour lequel nous élaborerons sur leurs limitations à la question numéro 5. Nous y verrons qu'un système d'enchères s'avère toujours favorable au vendeur.

Si la divulgation est discrétionnaire au vendeur, celui se posera alors la question suivante : Dans quelles circonstances ais-je intérêt à divulguer le contenu des offres ? Conseillé par un courtier immobilier ou non, on peut anticiper qu'un vendeur chercherait à tirer avantage de sa lecture de l'état du marché (l'offre et la demande) en cours pour des biens comparables dans la catégorie et le secteur (ci-après le « marché local ») auquel appartient son bien immobilier.

On peut présumer que dans un marché local favorable aux acheteurs, le vendeur préférerait garder les prix et conditions déjà offerts confidentiels, dans l'espoir qu'un promettant-acheteur subséquent lui offre mieux. À l'inverse, dans un marché local qui lui serait favorable, où plusieurs acheteurs se disputent sa propriété, le vendeur aurait plutôt avantage à divulguer le prix, espérant inciter un promettant-acheteur subséquent à surenchérir.

Si les intentions sont de faciliter l'accès à la propriété ou de freiner les hausses de prix, que la divulgation soit obligatoire ou discrétionnaire pour le vendeur, l'impact de cette mesure jouerait en faveur de ce dernier.

Mettre en place un système où la divulgation est obligatoire ou encore à la discrétion du vendeur ne favorisera pas l'acheteur.

Le Professeur Yvon Rudolphe, professeur enseignant, chercheur doctorant ESG UQAM abonde dans le même sens (voir Annexe 1) :

« Hungria-Gunnelin conclut également que les enchères agressives en termes de contre-enchères rapides, similaires aux enchères de saut, sont une stratégie inefficace, car les enchères avec un court délai moyen entre les enchères produisent un prix de vente élevé. Ce résultat appuie les constatations de la littérature sur l'économie comportementale qui attribuent cet effet à ce qu'on appelle la « frénésie d'enchères » et l'« excitation sociale » dans laquelle des acteurs ayant une rationalité limitée soumissionnent sur leur prix de réservation ex ante (Genesove et Mayer, 2001 ; Gilovich et coll., 2000 ; Murnighan, 2002 ; Zajonc, 1965). »

Une difficulté d'application se présente à ce scénario et qui tient au fait que les prix ne fluctuent pas tous de la même manière selon la catégorie et le secteur. À titre d'exemple, dans un même marché local, la valeur de l'unifamiliale peut être temporairement en hausse tandis que la valeur de la copropriété en baisse, ou l'inverse. Cela est vrai pour chaque catégorie de bien immobilier : type, âge, gamme de prix, etc. Tous, au même moment, sont susceptibles de répondre à des lois du marché différentes. En analyse immobilière, cette segmentation porte le nom de « comparables ».

Toute mesure législative universelle et permanente qui vise à encadrer les comportements des parties à la transaction, sans tenir compte des réalités propres à chaque segment de comparables, occasionnerait des effets indésirables partout où le marché se comporte et fluctue différemment en fonction de ses caractéristiques spécifiques.

- **Est-ce qu'un promettant-acheteur devrait pouvoir refuser que le prix de sa promesse d'achat soit divulgué aux autres promettants-acheteurs ?**

Dans ce scénario, un vendeur est contraint ou choisit de divulguer le contenu des offres des promettants-acheteurs qui l'ont autorisé à le faire, alors qu'il se doit de garder confidentiel le contenu des offres des promettants-acheteurs qui lui ont refusé cette possibilité.

Disposons immédiatement de la position du vendeur. Nous l'avons vu, dans tous les cas où le marché lui est favorable, il est dans son intérêt que les informations quant au contenu des offres reçues circulent.

Le promettant-acheteur, lui, aura à prendre une décision quant à son choix d'autoriser ou non la divulgation de son offre. Sa décision variera selon que le marché local lui soit favorable ou non.

La décision du promettant-acheteur : si le marché lui est favorable

Dans un tel état de marché, un acheteur qui choisirait de rendre le contenu de son offre accessible accorderait aux autres acheteurs potentiels l'opportunité de se comparer avant de présenter leur propre offre. C'est dire qu'il transférerait l'avantage à ces derniers. En effet, chaque acheteur potentiel subséquent qui considérerait le prix qui le précède déjà suffisant, pourrait choisir de ne pas déposer d'offre ou encore de l'excéder de quelque peu. Il suffirait qu'un seul promettant-acheteur subséquent choisisse d'offrir plus, pour que le premier promettant-acheteur voit sa chance d'acquérir le bien immobilier s'écarter.

La décision du promettant-acheteur : si le marché est favorable au vendeur

Lorsque le marché local d'un bien immobilier donné est vigoureux et que les acheteurs doivent hausser leur offre pour espérer l'emporter, nous arrivons rapidement à conclure qu'aucun promettant-acheteur n'a intérêt à ce que le contenu de son offre soit divulgué. Ce sera là aussi donner l'opportunité aux acheteurs concurrents de positionner favorablement leur offre et de surenchérir.

Si la divulgation de l'acheteur est optionnelle, celui-ci choisira toujours de l'interdire. Nous nous retrouverons alors dans la même situation que les règles du marché actuel.

Nous sommes d'avis que peu importe si le marché lui est favorable ou non, l'acheteur aura toujours intérêt à refuser de divulguer son offre.

- **Quels seraient les effets d'une modification de la règle en question?**

Nous concluons que peu importe les scénarios et l'état du marché, un changement aux règles de divulgations produirait l'effet inverse que celui recherché et contribuerait plutôt à hausser les prix.

Force est de conclure que si les intentions sont de faciliter l'accès à la propriété ou, dit autrement, de freiner les hausses de prix, la divulgation des offres, peu importe les scénarios, produira l'effet inverse, qu'elle soit discrétionnaire ou non. De plus, il s'agit d'un risque qu'aucun acheteur ne voudra prendre, quel que soit l'état du marché du bien immobilier convoité.

Q.4 Les visites préachat

Est-ce que la pratique visant à concentrer les visites sur une courte période, peu après la mise en vente d'une propriété, devrait être encadrée ?

Réponse : Non. Il existe déjà divers mécanismes de protection dans la réglementation, il y a simplement lieu de les faire observer. La période de surchauffe, exacerbée lors de la pandémie, a mis à rude épreuve l'importante étape qu'est la visite d'une propriété. L'industrie a su conjuguer avec ce qu'on peut qualifier d'une « tempête parfaite » à ce niveau. Malgré les embûches, soulignons, comme nous l'avons démontré aux chapitres précédents, les courtiers ont bien exécuté leur prestation de service.

Cela dit, comme pour les autres étapes de la transaction immobilière, nous souhaitons tirer parti de cette épreuve et vous soumettre des recommandations pour favoriser la collaboration entre les courtiers.

Nous aborderons d'abord quatre enjeux liés aux visites et qui ont été observés en période de surchauffe immobilière :

1. La durée;
2. La gestion des visites;
3. La stratégie de mise à prix;
4. La collaboration.

C'est sous ce dernier enjeu que nous élaborerons sur le suivi auprès des acheteurs-visiteurs et, plus particulièrement, sur les courtiers qui les accompagnent.

La durée de la visite, une étape chargée d'émotion

Les progrès technologiques des dernières années en matière de représentations visuelles d'une résidence ont été fulgurants. Plusieurs courtiers offrent maintenant aux acheteurs des visites virtuelles en 3D. On se croirait sur place. Et fort heureusement. Tous ces types de visites virtuelles, d'abord destinés à précéder et préparer une visite physique, se sont avérés être une source d'informations déterminante dans la démarche des acheteurs, en contexte de confinement. Grâce à elles, le processus de sélection peut être amorcé plus tôt, ce qui enlève un peu de pression lors de la visite physique.

La visite physique n'en demeure pas moins une étape importante du processus décisionnel pour l'acheteur. C'est un moment charnière de confirmation d'intérêt, par nature doté d'une charge émotive importante. Le visiteur vérifie en effet s'il peut se projeter comme résidant à cet endroit. Il cherche le coup de cœur. C'est la proverbiale première impression qui fera fois de sa décision de faire une offre! Et la connexion, si elle a lieu, se fait dans les toutes premières minutes de son arrivée.

Lorsqu'un acheteur visite des propriétés accompagné de son courtier dans le cadre d'une tournée des propriétés présélectionnées dans un quartier donné, les rendez-vous sont habituellement fixés aux 30 minutes, temps de déplacement compris. C'est dire qu'aussi déterminantes que ces visites soient, elles sont, pandémie ou pas, généralement de bien courte durée.

Et s'il s'avère que la propriété est « retenue », comme nommée dans le jargon immobilier, elle fera l'objet d'une seconde visite. En temps normal, cette seconde visite sert à évaluer le prix, les conditions et les inclusions à inclure dans une promesse d'achat.

La durée de la visite initiale n'est donc pas un véritable enjeu et n'a pas soulevé de controverses dans la pire période de la surchauffe puisque dans les faits, et malgré les apparences, la situation ne diffère pas ou peu de la normale.

Ce qui a été différent en situation de surenchères, c'est le fait que les acheteurs ont été privés de cette seconde visite qui aurait permis de préciser les éléments de la négociation. Or, ils devaient se commettre dès la visite initiale.

Nous sommes d'avis que la charge émotive entraînée par le besoin de se loger, elle, en revanche, était plus forte dans le contexte de surchauffe. Cette charge émotive, selon nous, a créé un sentiment d'insécurité et de pression indu lors de cette étape.

Et pour l'avenir, selon que l'on visite une copropriété de 800 pi² ou un immeuble multiplex, une visite ne requiert pas la même durée. Nous sommes donc d'avis qu'il serait avantageux d'illustrer la notion de « durée raisonnable » selon les catégories de propriétés, comme guide de référence.

La gestion des visites, pour réduire l'impact de l'intrusion dans le foyer du vendeur

Pour le vendeur, la visite physique est aussi importante. Elle demande une minutieuse préparation. Avec l'aide de son courtier, le vendeur doit penser à tout : dégagement des pièces, propreté, luminosité, odeur, tout doit stimuler positivement les sens du visiteur. De même, les éléments perturbateurs doivent être déplacés ou retirés. Les animaux seront évacués, les enfants invités à demeurer à l'extérieur. Même les propriétaires doivent s'effacer.

Nous l'aurons compris, un tel exercice de séduction met en veille le quotidien des occupants. Dans un marché dit normal, cet exercice constitue une parenthèse, peu fréquente, dans la vie courante d'un ménage. Mais lorsque les acheteurs intéressés à visiter se comptent par dizaines, comme au plus fort de la pandémie, en plus de devoir se préparer, les vendeurs doivent composer avec le désagrément de voir des inconnus investir la résidence. Cette intrusion était d'autant plus importune à gérer qu'elle avait lieu alors que les familles étaient en télétravail, que l'école se faisait à la maison, que tous n'avaient pas d'endroits où aller. La logistique a atteint un niveau de difficulté relevant presque d'un sport extrême!

Un facteur anxigène lié à la situation sanitaire pandémique s'est ajouté au reste. Il faut tout désinfecter, avant, puis après les visites. La contrainte est lourde.

Face à un tel niveau de défi, les vendeurs en sont venus à demander de concentrer les visites sur la période la plus courte possible.

Les courtiers, cherchant des solutions pour atténuer le désagrément sans nuire au processus, ont fait appel à des visites virtuelles. L'opération charme débute donc sur le Web. Si ces visites virtuelles réduisent la pression associée aux visites physiques, elles n'impliquent pas moins de préparation. Avant même la venue des photographes spécialisés, la propriété se doit d'être à ce point préparée qu'une véritable industrie s'est développée pour conseiller les vendeurs à y parvenir. Le *Home staging* ne cesse d'ailleurs de prendre de l'ampleur.

Bien pratique en temps normal pour diminuer le nombre de visites, la visite libre constitue aussi une pratique de mise en marché couramment employée. Ainsi, généralement le dimanche après-midi, le courtier du vendeur procure aux acheteurs potentiels l'occasion de se présenter librement à la propriété pour en faire la visite et obtenir des informations additionnelles. Il est alors fréquent de voir plusieurs acheteurs s'y présenter au même moment. Malheureusement, cette méthode de concentration de visiteurs respecte mal les normes sanitaires en place. Recourir à des visites successives et planifiées à l'avance s'est avéré une méthode respectueuse des normes sanitaires, en période de surchauffe.

Les courtiers ont eu toutes les raisons de conseiller à un vendeur de permettre aux visiteurs de prendre le temps nécessaire. Cela dit, en contexte de surchauffe et avec les contraintes sanitaires à respecter, la concentration des visites sur une période continue s'est avérée une solution utile, voire nécessaire, en raison de la nécessité de tenir compte du nombre de personnes souhaitant faire la visite et des défis évoqués ici. On peut d'ailleurs difficilement en tenir rigueur aux vendeurs. Il aurait été inapproprié de leur imposer des contraintes en cette matière, d'autant plus que dans les circonstances, on peut difficilement penser qu'ils auraient pu faire mieux.

Dans certains cas, un nombre insuffisant de plages horaires de visites pour recevoir tous les acheteurs intéressés a été décrié. Nous osons espérer qu'en toutes circonstances, il s'agissait d'une décision éclairée du vendeur de minimiser le dérangement, confiant d'y trouver son compte parmi un nombre plus restreint de visiteurs. S'il s'avérait en être autrement, ces situations devraient être dénoncées. Aussi, des rappels déontologiques s'imposent. Le retard ou le refus de donner accès à un visiteur potentiel doit en toutes circonstances être justifié et documenté.

Le prix comme stratégie pour gérer le volume de visite

Nous venons de le voir, concentrer les visites sur une période donnée ne relève pas d'une stratégie pour influencer le processus d'achat, ni d'agir sur les prix. L'initiative n'origine pas de la volonté des courtiers, mais bien des clients, qui désirent réduire les effets perturbateurs sur le quotidien de leur famille. Le rôle du courtier professionnel est alors de conseiller son client, en tenant compte de sa réalité. Il n'impose pas, mais adapte plutôt les stratégies de mise en marché en conséquence.

Mais qu'en est-il quant aux décisions entourant la mise à prix?

Les réponses varient. Il peut arriver, par exemple, que compte tenu des disponibilités plus limitées d'un ménage pour orchestrer des visites, le courtier recommande une mise en vente à prix plus élevé. Ceci a pour effet de limiter les visites aux seuls acheteurs potentiels qualifiés et, éventuellement, les offres d'achat. Le courtier limite en effet l'attrait de la propriété, mais ce faisant, il allège le fardeau des vendeurs, lié à la préparation des visites et à la gestion des offres multiples. Nous faisons donc une distinction ici entre la détermination de la valeur qui se doit d'être réaliste et la stratégie de mise à prix, laquelle peut varier en fonction des impératifs du vendeur.

L'inverse est également vrai. Il peut être de la volonté du vendeur d'afficher un prix bas afin de recevoir dans une courte période un maximum d'offres qu'il analysera toutes en même temps. S'il est vrai que cette façon de procéder dans certains marchés locaux peut rendre plus visible la concurrence que se livrent les acheteurs potentiels, elle comporte l'avantage de minimiser les désagréments qui découlent d'une forte affluence de visiteurs. Et encore ici, ne perdons pas de vue que si cette propriété est si sollicitée, que les acheteurs sont si nombreux à s'y intéresser, qu'ils rivalisent sur une courte période concentrée ou sur un temps d'exposition plus long sur le marché, tout ça s'explique par la rareté des produits sur le marché.

Cela dit, il est plus difficile d'imaginer qu'un courtier conseille d'afficher un prix inférieur à la valeur d'une propriété. Cela va à l'encontre de son mandat d'optimiser le résultat de la vente pour son client. Le courtier proposera plutôt d'afficher un prix qui tient compte de l'analyse des comparables, entre autres. Qui plus est, les plus grands joueurs de l'industrie n'avaient pas pu estimer la hausse des prix et de la demande en immobilier. Les courtiers ne pouvaient pas, eux non plus, le prévoir. Il n'y a dans les faits aucune raison logique de croire que le courtier puisse avoir agi ainsi. Selon nos observations, les surenchères ont plutôt donné l'impression à certains que le prix affiché au départ était trop bas, tout simplement.

Est-ce que la stratégie quant à la fixation du prix de vente en est une réfléchie qui vise à générer des offres multiples ? Bien que ce soit possible dans la réalité de certains marchés et ce qui n'a pas été réellement constaté pour certaines catégories de produits et dans certaines régions, nous tenons à souligner que bien souvent, les motivations sont toutes autres. Chose certaine, ces décisions sont alors prises en fonction des particularités de chaque vendeur et non pour maximiser les rétributions des courtiers.

Le principe de la collaboration

L'enjeu qui est le plus important, dans un contexte de concurrence entre acheteurs comme celui évoqué précédemment, est celui lié au principe de collaboration. Ce principe est un des fondements du bon fonctionnement du courtage immobilier. Selon ce principe, le travail des courtiers doit se faire de la manière à permettre le plus de collaboration possible, et ce, dans l'intérêt de tous les consommateurs. C'est ce principe qui garantit qu'à chaque étape, le courtier représente son client au mieux. C'est aussi ce principe qui permet à tous les acheteurs d'avoir accès aux informations, aux données relatives à une propriété et de pouvoir accéder à une propriété, pour la visiter puis faire une offre. Ce principe assure une véritable démocratie en immobilier. Il nous protège contre des risques de dérapage importants où l'on pourrait voir des acheteurs avantagés. Il protège aussi les vendeurs contre le risque de ne pas avoir eu toute la visibilité possible pour vendre leur propriété aux meilleures conditions possible. Notre association en édicte les normes de fonctionnement quant à la mise en marché de la propriété depuis de nombreuses années. Voir le [Règlement provincial de collaboration](#) adopté le 19 juin 2020.

Selon ce principe, à titre d'exemple, il est prévu que tous les courtiers immobiliers (et par extension leurs clients) aient accès à une propriété en vente. Le courtier du vendeur doit donc inscrire la propriété dans le système de diffusion de l'information dès qu'il a le mandat d'accompagner un ménage pour la vendre.

Par surcroît, des normes réglementaires existent déjà et visent notamment à éviter qu'un courtier cherche à privilégier un acheteur au détriment des autres, qu'ils soient représentés ou non par un autre courtier, car pour le vendeur, cela limiterait ses chances d'obtenir la meilleure valeur. Ces mécanismes de protection ne sont pas nés de la pandémie, et tant l'OACIQ que l'APCIQ, dans leurs champs respectifs de compétences, mènent une veille pour s'assurer que cette collaboration ait lieu. Il n'est pas nécessaire d'ajouter de nouvelles normes, mais simplement de les faire observer.

Nous sommes d'avis que le vendeur, étant en droit de disposer de son bien à sa convenance, doit avoir la pleine liberté de faire ces choix en fonction de ses objectifs et de la stratégie à laquelle il s'en remet. En contrepartie, aucun acheteur n'est tenu de s'intéresser à une propriété donnée si les conditions (le moment offert ou la durée des visites, le prix demandé, etc.) choisies par le vendeur ne lui sourient pas. Le vendeur a toutefois tout intérêt à attirer le plus grand nombre d'acheteurs potentiels possible.

Hormis les contraintes du vendeur, une fois ses directives données à son courtier, il est impératif que les jours, heures et conditions de visite soient clairs, accommodants et que l'information soit facilement accessible.

Doit-on craindre que des courtiers conseillent leur client de manière à tirer avantage des conditions de visites pour leur bénéfice personnel? Non. Nous ne croyons pas que cette crainte est fondée. De fait, si le courtier du vendeur sert bien son client, c'est pour son vendeur qu'il obtient ainsi un bon prix de vente. Il a accessoirement un gain dans sa rémunération, mais non sans un travail additionnel important, comme nous l'avons vu. C'est le modèle d'affaires d'entrepreneur qui impose cette dynamique.

À cet effet, nous avons pu constater dans le système Centris qu'au cours du premier semestre de 2021, soit au plus fort de la surchauffe (janvier-juin 2021), la portion des ventes entre collaborateurs a cru de 3,3 %. Cela signifie qu'il y a un pourcentage moindre de ventes où le courtier agissait à la fois pour le vendeur et pour l'acheteur. Cette donnée illustre bien que les courtiers des vendeurs n'ont pas bénéficié de la situation de surchauffe, négligeant à mauvais escient les offres présentées par les courtiers collaborateurs ou d'acheteurs non représentés.

Il n'y a donc pas lieu de s'inquiéter que le courtier du vendeur cherche à conclure la transaction au meilleur prix, pour son propre bénéfice, alors que c'est le mandat que lui confie le vendeur.

Certains rappels nécessaires

Certaines bonnes pratiques doivent simplement être rappelées, car le contexte de la surchauffe les a éclipsées. Nous donnons comme exemple l'obligation de permettre au courtier de l'acheteur de présenter l'offre d'achat de son client directement au vendeur, et ce, même s'il y a plusieurs offres concurrentes, améliorant ainsi la position de l'acheteur dans son rapport de négociation.

Favoriser la transparence à chaque étape

A priori, l'analyse des transactions effectuées en période de pandémie nous rassure sur le respect de la collaboration entre les courtiers, et donc sur l'accès équitable à la propriété pour tous les acheteurs potentiels. Selon nous, des enjeux liés à ce principe de collaboration ont tout de même fait surface pendant la pandémie. Nous les abordons et nous proposons des recommandons pour mieux les encadrer.

L'enjeu : le principe d'équité impose que tous les acheteurs intéressés aient les mêmes facilités d'accès à la propriété et soient rassurés quant à l'évaluation que fait le vendeur des offres qui lui sont soumises.

Lorsque la propriété est affichée sur Centris, le courtier se doit de faciliter les visites aux acheteurs potentiels intéressants. Cette obligation est intimement liée à son obligation de veiller aux meilleurs intérêts de son client ainsi qu'à son devoir de collaboration et, par extension, aux droits des acheteurs potentiels qui cherchent une propriété. Or, bien que nous puissions vérifier que les informations pertinentes sont adéquatement partagées sur Centris.ca, nous pensons qu'il est important de mieux assurer ce qui se produit par la suite.

Aussi, alors que les courtiers sont déjà bien au fait qu'ils ne peuvent pas faire la promotion d'une propriété avant qu'elle ne soit affichée sur Centris, on observe ce comportement de la part des vendeurs. Ils peuvent par exemple partager de l'information avant l'affichage sur Centris dans le but de privilégier une personne qu'ils connaissent. Nous sommes donc d'avis que la mise en garde doit également viser les vendeurs.

Moyen 1 : Afficher une mise en garde au contrat de courtage informant le vendeur qu'il n'est pas dans son intérêt de débiter des activités de mise en marché et de recevoir des visites avant l'inscription sur les services de diffusion.

Nous proposons de spécifier au contrat de courtage - vente qu'à moins de demande contraire exprimée spécifiquement par le vendeur, l'immeuble pourra être visité par quiconque, dès son inscription, mais pas avant. Sous forme de mise en garde, celle-ci vise explicitement à sensibiliser le vendeur au fait qu'il est de son intérêt de recevoir des visites seulement après la diffusion de l'information sur sa propriété. La mise en garde au contrat de courtage doit aussi rappeler au vendeur que les visites doivent être offertes à tous et que limiter ce droit est contraire à son intérêt.

Moyen 2 : Le recours par le courtier du vendeur à un registre des visites comportant une grille d'évaluation qui reproduit les principales caractéristiques des offres reçues et assure la traçabilité des leurs présentations et des suivis.

Cette dernière recommandation a pour but d'éviter que des ménages intéressés par une propriété entreprennent des démarches et que le vendeur ne lui donne pas accès, pour une visite, ou alors que les suites de leur visite restent par exemple sans réponse. Au pire de la pandémie, il a été en effet porté à notre connaissance que des courtiers accompagnant des acheteurs, ayant par exemple fait une offre sur une propriété, n'ont pas eu de réponse en temps utile du courtier du vendeur. Ceci peut très bien s'expliquer par le nombre extraordinaire d'offres reçues par un courtier pour une propriété qu'il avait inscrite. Mais l'explication ne doit pas être un prétexte pour ne pas améliorer le système.

Nous nous proposons de mettre à la disposition des courtiers un registre qui fera état des demandes de visites et servira à démontrer que la visite a eu lieu, sans quoi le motif devra y être inscrit.

Une grille comparative faisant état des principales caractéristiques (prix, financement, conditions et quelques autres éléments décisionnels) y sera greffée, laquelle servira à documenter sur quelles bases le vendeur a préféré une offre plutôt qu'une autre.

L'APCIQ s'engage dans une réflexion plus étendue, avec ses experts en pratique professionnelle et en technologie, sur la façon la plus adéquate pour s'assurer que chaque personne ayant effectué une visite, puis une offre, obtienne une forme d'accusé de réception plus expéditif, et ce, même si son offre n'est pas retenue.

Une telle solution va mettre en confiance les promettants-acheteurs. Elle peut renforcer le lien de confiance entre un acheteur et son courtier, qui pourra plus aisément lui donner des réponses satisfaisantes quant à savoir ce qui est advenu de son offre.

Q.5 Les enchères publiques

L'organisation de ventes aux enchères publiques en immobilier, avec obligation d'accepter la meilleure offre qui en résulte, devrait-elle être facilitée ?

Réponse : À première vue, non. Toutefois, l'APCIQ entend examiner plus à fond si un tel système est opportun et si oui, comment pourrait-il s'appliquer. Chez nous, une solution d'enchères publiques pourrait favoriser la réalisation de transactions immobilières efficaces, sécuritaires, équitables et respectueuses de l'équilibre des droits et obligations de chacun.

Comme nous l'avons évoqué au début de ce mémoire, à l'APCIQ, nous sommes enclins à considérer le plus vaste mode de transactions, pourvu qu'elles servent les objectifs ci-haut, et ce, dans l'intérêt des clients.

Notre intention est d'explorer la faisabilité d'un système d'enchères publiques démocratisé pour permettre à ce que des milliers de transactions de biens immobiliers tous disparates se réalisent annuellement. Et non d'explorer la faisabilité d'un système pour vendre occasionnellement des produits nichés, des produits standardisés, des produits hauts de gamme ou d'investissements ou qui sont la propriété d'un vendeur corporatif ou d'une institution financière.

Malheureusement, la période allouée pour soumettre nos recommandations ne nous permettra pas d'en compléter l'étude structurée requise. Notre association continuera d'en faire l'examen avec l'objectif de vous soumettre nos recommandations plus tard.

Pour l'heure, nous nous permettons de vous partager nos premières réflexions.

La transposition des normes de pratique applicables à un tel mode de mise en marché, de façon à ce que les praticiens en viennent à les intégrer, va requérir un travail énorme.

Le déploiement à grande échelle d'un système d'enchères publiques constituerait un ajout qui trancherait avec les processus de ventes immobilières existants. Aussi, nous avons mandaté Yvon Rudolphe, professeur enseignant, chercheur doctorant ESG UQAM, et nous lui avons demandé de s'intéresser à la question. Son analyse préliminaire sur les impacts des systèmes d'enchères publiques en immobilier est jointe dans l'annexe 1.

Une conclusion que le professeur Rudolphe tire, et qu'il nous faudra considérer en toutes circonstances, est que la méthode d'enchères permet d'obtenir le prix le plus haut. C'est une méthode qui avantage le vendeur alors que la consultation ministérielle s'inscrit dans un contexte où l'on cherche à favoriser l'accès à la propriété.

La dynamique des enchères publiques

En immobilier, dans le système actuel, le vendeur considère le prix et les autres conditions de vente avant de déterminer s'il accepte ou non de céder son bien à un acheteur.

Les promettants-acheteurs, eux, présentent une promesse d'achat. L'acheteur potentiel y inclura une offre qu'il considère refléter la valeur et les conditions qu'il attribue au bien immobilier, compte tenu de sa réalité et des attentes connues (ou perçues) du vendeur.

Dans sa démarche, le vendeur invite les intéressés à soumettre des promesses d'achat qui se rapprochent le plus possible de ses attentes évoquées.

La Cour d'appel du Québec, dans l'affaire Lavoie c. Succession Bernier 2010 QCCA (p. 342), a statué qu'une promesse d'achat, même conforme aux conditions du contrat de courtage, ne constitue pas une offre de vente au sens du Code civil du Québec. La Cour y voit plutôt une invitation à soumettre des offres à la considération du vendeur.

La mise en enchère publique, elle, est un système qui repose sur l'obligation du vendeur d'accepter la meilleure offre sous peine de fortes conséquences.

Les participants peuvent donc prendre connaissance de l'offre la plus récente puis en soumettre une meilleure. Il en va de même jusqu'à l'atteinte de l'offre la plus élevée, qui correspond à la fin de la durée prévue de l'enchère.

L'enchère publique élimine les discussions et les négociations entre les promettants-acheteurs et les vendeurs. Le vendeur, outre qu'au moment de la mise en enchère de son bien, n'interviendra qu'une fois la dernière offre déposée, à la fin du processus. Il sera alors tenu d'accepter cette dernière offre. Qu'elle soit en tout point meilleure ou pas, ce sera l'offre qui liera le vendeur.

Celui-ci aura avantage à bien évaluer les conditions d'utilisation d'un tel mode de vente avant de s'y aventurer.

Enfin, gardons à l'esprit que de nombreux vendeurs font le choix d'écarter des acheteurs qui leur ont soumis la meilleure offre parce que muent par des facteurs émotifs : ils leur préfèrent d'autres acheteurs plus sympathiques, qui leur ressemblent, ils sont en désaccord avec ce qu'ils entendent faire de la propriété, ils voient en eux des spéculateurs, ils soupçonnent un projet de démolition/reconstruction, etc.

D'ailleurs, l'étude de la firme de sondage Léger sur la perception des Québécois à l'égard des courtiers et du marché immobilier mentionnée plus tôt dans le chapitre 4 illustre bien ce fait. Entre mars 2020 et juillet 2021, 30 % des vendeurs qui ont répondu au sondage affirment ne pas avoir retenu la promesse d'achat la plus élevée lors de la vente de leur propriété.

Les contraintes pratiquées liées à la notion de « meilleure offre »

- **Qu'est-ce que la meilleure offre ?**

Le concept de meilleure offre est fondamental au processus de vente, qu'il soit fait dans le cadre d'une enchère publique ou non. Dans le cas d'une enchère publique, la définition du terme « meilleur » devra être claire et connue de tous dès la mise en enchère. C'est en effet la seule façon de s'assurer que les promettants-acheteurs fassent des propositions sur la même base d'informations et en connaissance de cause.

Gardons à l'esprit qu'il y a toujours des considérations qui s'avèrent d'ordre secondaire, et pour lesquelles un compromis peut souvent être bénéfique pour la concrétisation de la transaction. Le système de mise en enchère risque bien de ne pas en permettre le libre arbitrage que procure la négociation opérée dans le système de vente actuel.

Qu'est-ce qui sera considéré comme la « meilleure offre »? On a tendance à croire, à tort, que le cœur de la réponse à cette question est le prix offert, surtout quand on voit ceux-ci augmenter de manière importante, dans un contexte d'enchère. Il faut nuancer cette perception, car il peut en être tout autrement. Dans un contexte de surenchère, on peut même imaginer le phénomène inverse. Devant des offres qui satisfont pleinement les attentes du vendeur au niveau du prix, celui-ci considérera aussi d'autres conditions, lesquelles peuvent facilement devenir son ou ses éléments déterminants dans sa décision.

Parmi les conditions à une offre, on compte notamment la date souhaitée de prise de possession, la mise de fonds, le financement, certaines conditions liées aux biens immobiliers (meubles inclus, etc.) et plusieurs autres éléments convenus entre deux parties. Certaines conditions seront apparentes dans la fiche descriptive et donc présentées par le vendeur. D'autres seront initiées par l'acheteur.

Comment savoir quelle sera la meilleure offre? Par exemple, si un premier promettant-acheteur offre le prix désiré et respecte 3 des 5 autres conditions demandées par le vendeur, pour enchérir, que devra présenter un second promettant-acheteur? Un prix plus élevé avec les mêmes 3 conditions, ou le même prix, mais avec 4 ou même les 5 autres conditions remplies? Lorsque le prix recherché est atteint ou même excédé, la meilleure offre risque fort de ne pas être celle qui comporte un montant additionnel, mais celle qui répond davantage aux conditions désirées par le vendeur.

Il n'y a pas de réponse possible à ces questions au début de la mise en marché dans le système actuel, car la combinaison « gagnante » est développée dans le cadre d'une discussion entre le vendeur et un acheteur potentiel. Dans un contexte de marché normal, l'acheteur peut modifier ou relever les conditions d'achats, comme son financement, la date de prise de possession et sa capacité à procéder à l'inspection rapidement. Le vendeur, aidé de son courtier, procède à une réflexion similaire et en collaborant, les courtiers permettent aux deux parties de trouver un terrain d'entente.

- **Les conditions suspensives**

Des conditions comme l'inspection, la fourniture d'un certificat de localisation mis à jour et les conditions de financement du promettant-acheteur, par exemple, sont des conditions qui sont qualifiées de suspensives. Par leur nature conditionnelle, le contrat ne sera formé qu'à la « levée » de toutes ces conditions. Faute de réussir à lever toutes les conditions, la promesse d'achat deviendra nulle et non avenue et le vendeur, désengagé, pourra se tourner vers un autre acheteur.

Comme pour les autres conditions, les conditions suspensives font partie de l'ensemble des éléments que le vendeur doit avoir le loisir d'évaluer. Elles ne peuvent être prises individuellement avant de décider ce qui est une meilleure offre, ou non, pour lui. Avant de discuter de ces considérations dans un système d'enchères publiques, voyons un exemple concret du processus décisionnel du vendeur face à ces enjeux.

Exemple : Prenons un immeuble pour lequel un vendeur recherche un prix de 400 000 \$ et que deux offres sont présentées, une à 420 000 \$ et l'autre à 410 000 \$. Cependant, la seconde offre est assortie de conditions de financement moins contraignantes. Il peut être concevable que le vendeur favorise l'offre moins élevée, car plus susceptible, selon lui, de bien se conclure. Ce serait le cas si l'ensemble des conditions suspensives de financement de l'offre à 420 000 \$ l'incitent à croire que le prêteur pourrait exiger une mise de fonds plus élevée que ce qui est inscrit dans l'offre. Le cas échéant, l'offre tomberait si le client n'a pas la mise de fonds et le vendeur aurait, pendant ce temps, perdu l'autre possibilité de conclure une transaction. Sachant ceci, grâce notamment au conseil d'un courtier, un vendeur pourrait décider d'accepter l'offre moindre (à 410 000 \$), mais plus susceptible d'être conclue.

Ce genre de situation est fréquent et ne constitue qu'un des nombreux exemples où le prix n'est pas le seul facteur décisionnel.

Imaginons l'exemple précédent, mais dans un scénario d'enchère publique. Le vendeur sera tenu d'accepter l'offre à 420 000 \$ si le prix est la base de la définition de « meilleure offre ».

Dans ce contexte, il court un risque plus élevé que la transaction échoue. Imaginons que ce soit le cas et que, quelque temps après la fin de l'enchère et l'acceptation de l'offre, le promettant-acheteur ne puisse, dans les faits, conclure une entente avec le vendeur. Non seulement le vendeur se retrouvera bredouille, mais il aura à déboursier les frais de mise aux enchères.

- **Les frais encourus**

Puisque tous les promettants-acheteurs disposent du même délai pour présenter une offre, on pourrait imaginer que certains décident d'engager des frais pour se sécuriser, comme en procédant à l'inspection avant de faire une offre. Ceci pourrait en effet leur permettre d'offrir le meilleur prix possible selon eux, mais en connaissance de cause.

Ce phénomène, peu envisageable dans notre système actuel, même en période de surchauffe, impliquerait des dépenses liées pour beaucoup de clients qui, ultimement, ne seraient de toute manière pas des acheteurs, leur offre n'étant pas nécessairement la meilleure. Nous croyons que cette dynamique en est une néfaste pour l'accès à la propriété, lorsque vue dans sa globalité.

- **L'absence de négociation**

Une autre problématique à un système d'enchère peut être identifiée. Elle provient de ce que nous avons observé lors des périodes d'offres multiples nées d'un marché où la demande était dramatiquement plus élevée que l'offre. Imaginons un vendeur qui met aux enchères son immeuble en spécifiant d'entrée de jeu qu'il vendra sans garantie légale, qu'il ne fournira pas de certificat de localisation et qu'il ne permettra pas d'inspection.

Bien que certains de ces éléments auraient pu faire l'objet de concession dans le système actuel, en enchère publique, ceux-ci ne seront pas possibles. Il nous faudra trouver des solutions pour qu'on n'arrive pas à ce résultat.

- **Des acheteurs vulnérables**

Le courtier accompagne et représente les intérêts de son client, acheteur ici, du choix de propriété à considérer jusqu'aux conditions d'achat à inclure dans une offre. Cette démarche est encadrée par des lois et des obligations qui protègent les acheteurs, dans ce qui est une des plus importantes transactions de leur vie. Aussi, lorsque vient le temps de déterminer un prix à inclure dans une offre, le courtier conseille son client pour établir un prix qui tienne compte de la réalité de chaque ménage. Dans un contexte où le client-acheteur doit décider rapidement, comme en période de surenchère, il est bien documenté que les émotions peuvent le pousser à surenchérir. Il nous semble alors qu'un système d'enchères publiques empêche les acheteurs, comme les vendeurs, de profiter des compétences d'un courtier.

La valeur d'un bien est relative, en fonction de ce qu'une personne est prête à payer et de sa propension aux risques, car le risque est en effet un facteur important dans un marché aussi actif. Les plus grands spécialistes ne peuvent pas prévoir à quel niveau le marché sera dans un an ou deux. En contexte de surchauffe, il faut garder la tête froide et toujours retourner à ce qui est le bon prix pour chacun. On peut imaginer que pour une famille donnée, l'urgence d'avoir un toit pour se loger selon sa capacité de payer justifie de faire une offre plus élevée, car l'alternative est plus lourde de conséquences. Mais, pour un couple qui veut acheter une propriété pour un projet de retraite à long terme, la pertinence de faire une offre élevée dans un contexte d'enchère est bien différente.

Dans les faits, les considérations pour déterminer le prix à offrir sont les mêmes en période de pandémie et dans un marché d'acheteur. La différence réside dans l'émotivité de la personne impliquée, dans la capacité à garder la tête froide et dans la rapidité à laquelle vont les choses. S'il y a un élément à retenir des situations de surenchères connues pendant la pandémie, c'est que l'acheteur a intérêt plus que jamais à profiter des conseils d'un courtier professionnel.

Le rôle du courtier prend alors un sens encore plus important. C'est parfois lui, d'ailleurs, qui dira à son client d'attendre, car le prix est trop élevé pour une propriété. Les courtiers immobiliers ont la formation, les outils et le recul pour aider ses clients à prendre des décisions éclairées, particulièrement dans un contexte où tout se passe très vite et où les conditions de marché évoluent rapidement.

Pouvons-nous considérer faire évoluer un système d'enchère et l'adapter aux transactions immobilières du Québec? Sans quoi :

1. **Les négociations seront ingérables, voire inexistantes** pour les acheteurs ou pour les vendeurs. Tous y perdraient.
2. **Une vente aux enchères publiques exercera une pression à la hausse sur les prix**, de manière artificielle. Un partage de toutes les promesses d'achat avec les acheteurs potentiels engendrera des surenchères pires que jamais, où les prix escaladeront en faisant fi des autres facteurs importants.
3. **La réalité plus complexe d'une transaction immobilière ne se prêtera pas à modèle traditionnel d'enchères**, plus approprié pour des biens de consommation dont l'achat est simple. Il nous faudra en arriver à ce que ce ne soit pas nécessairement l'offre dont le prix est le plus élevé qui sera acceptée par un vendeur, mais celle offrant les meilleures conditions dans son ensemble.

Aussi, ce système ferait fi des autres conditions menant à la meilleure transaction, soit celles qui rejoignent le mieux les attentes et les besoins du vendeur et de l'acheteur.

Bien que nous sommes ouverts à pousser la réflexion, notre analyse préliminaire nous pousse à conclure que nous devons trouver des réponses à beaucoup d'enjeux avant de considérer qu'il soit opportun de faciliter le recours à un système d'enchères publiques. Entre-temps, nous recommandons de ne pas faciliter ce mode de vente pour notre industrie. En immobilier, un système où les prix offerts seraient visibles par tous, bien que plus transparent, nuirait tant aux acheteurs qu'aux vendeurs, et ce, pour plusieurs raisons.

REMERCIEMENTS

Nous désirons remercier les organisations et personnes suivantes pour leur précieuse collaboration dans la préparation de ce mémoire :

- Les membres du conseil d'administration de l'APCIQ
- Les membres du Comité des pratiques sur le courtage immobilier de l'APCIQ
- Les nombreux dirigeants d'agence et courtiers de l'APCIQ qui nous ont soumis des recommandations et des commentaires
- Yvon Rudolphe, professeur enseignant, chercheur doctorant, ESG UQAM
- Jean-Philippe Meloche, professeur agrégé, École d'urbanisme et d'architecture de paysage, Université de Montréal
- Joanie Fontaine, économiste, JLR Solutions foncières
- L'Association canadienne de l'immeuble
- La firme de sondage Léger
- RE/MAX Québec et son réseau de franchisés
- Services immobiliers Royal LePage et son réseau de franchisés
- Sutton (Québec), Services immobiliers inc. et son réseau de franchisés
- Via Capitale et son réseau de franchisés
- L'agence Proprio Direct
- L'agence Vendirect
- Les participants à Concertation Habitation 2021 :
ACQ | AIBQ | APCHQ | APNQ | CORPIQ | IDU | RGCQ | InterNACHI Québec

Consultation sur l'encadrement des courtiers immobiliers dans un contexte de surchauffe du marché



ANNEXE 1 RÉFLEXION SUR LA QUESTION 5

Préparée par :

Yvon Rudolphe, M.B.A. fin., É.A., CMC, F.Adm.A.

Professeur enseignant, chercheur doctorant
et coordonnateur OCVI2, ESG UQAM



**Association
professionnelle
des courtiers
immobiliers
du Québec**

ANNEXE 1 | RÉFLEXION D'YVON RUDOLPHE, ESG UQAM SUR LA QUESTION 5

L'organisation de ventes aux enchères publiques en immobilier, avec obligation d'accepter la meilleure offre qui en résulte, devrait-elle être facilitée?

On constate, dans ce questionnement, deux aspects : le premier ayant trait à l'organisation de ventes aux enchères publiques et le deuxième, l'obligation par le vendeur d'accepter la meilleure offre qui en résulte.

On retrouve dans l'organisation structurelle du milieu du courtage immobilier, deux institutions importantes : l'OACIQ et l'APCIQ. La première effectue la surveillance de l'ensemble des courtiers et agences immobilières et voit à ce que l'application de la *Loi sur le courtage immobilier* et la réglementation ayant pour but la protection du public soient respectées, sous peine de sanction. La deuxième incarne l'aspect associatif et permet, entre autres, le développement démocratique d'outils, logiciels et autres, tels que *Centris*, destinés à ses membres afin d'améliorer l'efficacité dans leur pratique. Cette association de courtiers pourrait, dans son offre de services, intégrer une technologie permettant l'activité de mises à l'enchère pour l'ensemble de ses membres à laquelle les non-membres pourraient ou non, avoir accès, toutefois sans limitation pour les non-membres de participer aux mises à l'enchère.

Les bannières et franchiseurs seraient à même d'offrir ce type de service. Quant aux courtiers indépendants, ceux-ci seraient susceptibles d'être exclus de cette forme de mise en marché, devenue technologique par nécessité de sécurité, car il y a des coûts afférents qui ne sont pas à négliger. Outre la formation destinée à l'organisation et à la réalisation d'encans, cette activité nécessite un encadrement et une vérification de la conformité et de la capacité financière des participants afin de protéger la légitimité du processus sans manipulation extérieure. De plus, on doit envisager qui serait à même d'offrir le service d'enchères publiques, et déterminer l'ampleur de sa disponibilité pour qu'il soit considéré comme une activité publique. Alors, cette activité serait-elle exclusive, effectuée par les courtiers, etc. ? Ces aspects nous amènent vers un questionnement sur l'organisation et la nécessité d'un encadrement réglementaire. Souhaite-t-on que cette activité devienne publique et sans limitation géographique, tel que le marché boursier? Dans le questionnement du Ministre, la notion de public n'est pas spécifiée, mais nous prenons pour hypothèse que l'on veut se référer à des milieux réglementés, tels l'Australie, l'Irlande ou la Nouvelle-Zélande, par exemple. On pourrait adopter l'approche, mais il faudrait également prévoir le déploiement.

Les modèles d'enchères

Le modèle de mise en marché par enchère de biens immobiliers est pratiqué à peu près partout dans le monde. Il est cependant plus répandu dans certains pays, notamment en Asie-Pacifique. Les enchères sont considérées aux yeux du public comme des mécanismes transparents et donc, moins enclins au favoritisme qu'aux négociations opaques. La perception selon laquelle les enchères sont plus transparentes que les négociations de gré à gré provient du fait que les enchères sont exécutées publiquement.¹ Pour beaucoup de gens, l'expression «vente aux enchères immobilières» conduit à des fantasmes sur les possibilités d'acheter des propriétés à des rabais importants, dont celles qui doivent être vendues rapidement en raison d'une certaine urgence de la part du propriétaire. Si le propriétaire est vraiment désespéré de vendre, alors les participants aux enchères peuvent être en mesure d'acquérir des propriétés à des prix inférieurs à ceux cités dans les négociations privées avec des vendeurs moins anxieux.²

1 Gretschko, V. and Wambach, A. (2016), Procurement under public scrutiny: auctions versus negotiations. *The RAND Journal of Economics*, 47: 914-934. <https://doi-org.proxy.bibliotheques.uqam.ca/10.1111/1756-2171.12159>

2 Chow, Y.L., Hafalir, I.E. and Yavas, A. (2015), Auction versus Negotiated Sale: Evidence from Real Estate Sales. *Real Estate Economics*, 43: 432-470. <https://doi-org.proxy.bibliotheques.uqam.ca/10.1111/1540-6229.12056>

Plusieurs études sur les enchères ont porté sur la microstructure du processus de formation des prix dans les enchères de divers actifs. Ces études ont été menées par Ashenfelter, Ashenfelter et Genesove (1992), De Boer, Conrad et K McNamara (1992), Mayer (1995, 1998) et les résultats de Mayer suggèrent que l'ordre de vente chronologique n'a aucune incidence sur les prix tandis que les autres études suggèrent que l'ordre est important et que les prix ont tendance à baisser à mesure que les enchères progressent.

Il a été démontré par ailleurs que les soumissionnaires lors d'enchère de biens immobiliers se réfèrent à l'évaluation municipale et appliquent un ratio dont le résultat représente le montant à ne pas dépasser.³ Cette façon de procéder est très subjective, car la valeur foncière affichée peut différer de la valeur du marché.⁴ Toutefois, dans un marché haussier (à bulle), l'étude menée en Irlande démontre que les investisseurs enchérisseurs gagnants paient plus cher pour les propriétés surfant sur la vague d'une bulle immobilière et l'exacerbent potentiellement.⁵

L'obligation d'accepter la meilleure offre qui résulte de l'enchère immobilière

On veut probablement limiter l'activité à sa plus simple expression, mais cette façon de faire satisfait-elle les besoins en cause ?

Il existe différents types de mise à l'enchère et autant de types de produits immobiliers mis à l'enchère. On pense évidemment aux enchères pour les reprises de finance ou les ventes sous contrôle de justice, et les ventes d'immeubles dont les propriétaires voulant bénéficier d'une autre forme de mise en marché.

Certaines mises à l'enchère peuvent être exécutées par appels d'offres sans information de prix et de conditions d'achat et sans divulgation, laissant le propriétaire de l'immeuble choisir la proposition qui lui convient, qu'elle soit la plus élevée ou non. D'autres sont exécutées par appels d'offres et réclames, c'est-à-dire une première lancée d'appel d'offres sans information sur le prix demandé ; les meilleures mises sont appelées à refaire une proposition à la manière d'un encan public permettant d'obtenir une meilleure proposition pour le vendeur.

L'enchère publique avec réserve, quant à elle, peut se faire sur les lieux de l'immeuble. Le vendeur établit un prix plancher non divulgué et peut refuser de vendre si la meilleure offre est inférieure.

L'enchère absolue peut avoir lieu sur le site ; les mises par Internet sont sollicitées et le vendeur s'engage à ne pas miser, peu importe le prix obtenu.

Une autre forme d'enchère existe, entre autres, l'enchère d'immeubles groupés. Celle-ci consiste à présenter plusieurs immeubles, indépendants, dont l'enchère s'effectue en un seul moment, dans un lieu déterminé (salle d'hôtel, etc.). Les immeubles sont présentés avec prix et conditions (ou pas) et les acheteurs présents offrent selon leur propension à acheter l'immeuble présenté. Les visites des immeubles sont prévues avant l'enchère.

3 Allen, M. T. (2001). Discounts in real estate auction prices: evidence from south florida. *Appraisal Journal*, 69, 38–43.

4 Allen, M. T. (2001). Discounts in real estate auction prices: evidence from south florida. *Appraisal Journal*, 69, 38–43.

5 Branigan, C, Muckley, C, Ryan, P. Getting it right or getting it cursed: Auction prices in a residential real estate bubble. *Eur Financ Manag.* 2019; 25: 1121– 1149. <https://doi-org.proxy.bibliotheques.uqam.ca/10.1111/eufm.12200>

D'autres modèles de vente à l'enchère existent⁶.

Certaines études comparent les modèles de vente aux enchères et les transactions par l'intermédiaire d'un courtier selon une formule classique de mise en marché. Nous verrons ci-après l'appréciation qui en ressort.

Selon les études de McAfee et McMillan (1988), Wang (1993), Campbell et Levin (2006), Bulow et Klemperer (2009), les enchères standards sont considérées comme les méthodes de vente qui maximisent les revenus lorsque : 1) les soumissionnaires sont censés détenir des évaluations privées indépendantes; 2) les immeubles sont identiques ex ante; 3) présentent des stratégies d'enchères symétriques. Paradoxalement, les enchères sont favorisées dans la pratique lorsque le bien vendu est unique ou non normalisé, que le bien est rarement échangé ou qu'il a un marché « mince » ou que le prix du bien n'est pas facilement déterminé (Cassady 1967, Milgrom 1989).

Sur le marché immobilier américain, le modèle des enchères est rarement utilisé, sauf pour les propriétés saisies ou en difficulté. Dans ce cas, le mécanisme d'enchères est choisi non pas en raison de sa caractéristique de maximisation des revenus, mais en raison de sa capacité à minimiser les coûts de détention de la propriété et d'accélérer le recouvrement du prêt hypothécaire. La littérature tend à examiner le problème de l'optimalité du mécanisme de vente du point de vue des acheteurs et des vendeurs et suppose implicitement que le produit est homogène.

Dans l'ensemble, les résultats montrent que les propriétés obtiennent un prix plus élevé lorsqu'elles sont vendues aux enchères, par rapport aux ventes négociées. Plus spécifiquement, les immeubles vendus par enchères bénéficient d'une prime plus élevée de prix sur les marchés où la demande est plus forte, et pour les propriétés de plus grande valeur. De plus, les propriétés homogènes ont une prime plus élevée de prix dans une vente aux enchères que les propriétés hétérogènes.⁷ Cependant, cette prime n'est pas uniforme d'un type de propriété à l'autre et varie selon les conditions du marché. Par ailleurs, les enchères ne génèrent pas nécessairement une prime plus élevée de prix pour les propriétés saisies, selon certains articles.

Il est à noter que sur le marché de l'immobilier résidentiel, ces modes de mise en marché ne sont pas en compétition, ils sont des mécanismes différents de mise en marché et peuvent être offerts par le courtier comme un service complémentaire.

Comme mentionné précédemment, en Amérique du Nord, les ventes aux enchères sont utilisées presque exclusivement pour les propriétés en difficulté. Cependant, en Australie, en Nouvelle-Zélande et à Singapour, les enchères sont largement acceptées et sont utilisées pour vendre les propriétés traditionnelles et de propriétaires en difficulté. Le vendeur a donc le choix entre deux mécanismes de vente, mais le vendeur rationnel choisira la méthode qui maximise les rendements attendus. Le choix fait par l'acheteur entre les deux mécanismes de vente représente également le compromis entre une vente rapide avec un processus transparent de détermination du prix et une vente encadrée avec la possibilité de négocier les conditions particulières à la situation et à l'immeuble. On mentionne également dans la littérature que les vendeurs tout comme les acheteurs doivent tenir compte de l'impact de l'hétérogénéité des produits, des conditions du marché et de la segmentation du marché. Les résultats montrent qu'au moment de décider de vendre ou d'acheter une propriété par vente aux enchères ou par vente négociée, un participant au marché devrait tenir compte non seulement des coûts de détention, des coûts de transaction et de la valeur de la propriété, mais aussi des caractéristiques de la propriété, du segment de prix de la propriété et des conditions du marché.

⁶ <https://servicesdencan.dyaneconoir.com/types-dencans/>

⁷ Chow, Y.L., Hafalir, I.E. and Yavas, A. (2015), Auction versus Negotiated Sale: Evidence from Real Estate Sales. *Real Estate Economics*, 43: 432-470. <https://doi-org.proxy.bibliotheques.uqam.ca/10.1111/1540-6229.12056>

En effet, tout comme les risques aux vendeurs dans leur décision de disposer de leur propriété, Maskin et Riley (1984) ont montré qu'avec l'aversion au risque, la vente aux enchères optimale pouvait violer la condition d'optimalité. Ils ont discuté de la conception optimale d'une vente aux enchères avec des acheteurs peu enclins à prendre des risques. Avec l'aversion au risque des acheteurs, l'équivalence des revenus des enchères standard ne tient plus.⁸ De plus, toujours en ce qui a trait à la valeur d'échange, Herbert Simon, suivi de Daniel Kahneman et de Richard Thaler, tous trois récipiendaires d'un prix Nobel de la Banque Sveriges Riksbank de Suède en économie, respectivement en 1978, 2002 et 2017, ont démontré, en quelque sorte, la rationalité limitée ou l'irrationalité des décisions de l'être humain, et ce, même en ayant toute l'information justifiant une prise de décision rationnelle.

Dans l'article de Matt Day, extrait de la revue *En direct* de l'Association canadienne de l'immeuble, Belinda Moffat, dirigeante de la New Zealand Real Estate Authority explique la façon dont l'achat par vente à l'enchère est effectué en Nouvelle-Zélande :

«L'achat par enchères requiert certes de faire preuve de sang-froid, mais il n'est en aucun cas réservé aux acheteurs ou aux investisseurs "expérimentés". Tout est question de préparation. L'acheteur potentiel doit au préalable faire preuve de toute la diligence raisonnable nécessaire, par exemple, s'engager à obtenir un rapport d'inspection de la propriété et s'assurer que ses finances sont en ordre. Quant au courtier ou à l'agent du propriétaire-vendeur, il doit fournir aux acheteurs intéressés les conditions et le contrat de vente, qui indique notamment les biens meubles inclus dans la propriété»⁹.

Par ailleurs, l'article de Mayer (1998) examine la performance des enchères immobilières par rapport aux ventes négociées. Il utilise une méthode de vente répétée pour contrôler les différences non observables dans la qualité des propriétés mises aux enchères. Les propriétés vendues aux enchères à Los Angeles pendant le boom des années 80 se sont vendues avec une prime estimée entre 0 % à 9 %, tandis que les ventes à Dallas après la crise pétrolière ont obtenu des escomptes de 9 % à 21 %. Cette preuve est conforme à la prédiction théorique selon laquelle l'escompte aux enchères augmente en période de ralentissement lorsqu'un vendeur fait l'arbitrage entre un temps de vente prévu plus long sur un marché de ventes négociées contre une vente aux enchères immédiate.

L'étude ne trouve aucune explication de la baisse ou de l'anomalie des prix¹⁰.

En Nouvelle-Zélande, l'étude sur les propriétés vendues aux enchères avec celles vendues par traité privé indique que, dans certains cas, les enchères peuvent entraîner des prix de vente plus élevés, et dans aucun des cas étudiés, les enchères n'ont donné lieu à des prix inférieurs à ceux des ventes en régie par des traités privés.¹¹ Il est à noter qu'en Australie et en Nouvelle-Zélande, par exemple, les enchères sont largement utilisées pour vendre des propriétés. Cette méthode de transactions immobilières est réglementée depuis 1928; la New Zealand Real Estate Authority étant l'organisme indépendant de réglementation du secteur en Nouvelle-Zélande¹².

8 Khezr, P. Pourquoi les vendeurs évitent les enchères: théorie et preuve. *J Real Estate Finan Econ* 56, 163-182 (2018).

<https://doi-org.proxy.bibliotheques.uqam.ca/10.1007/s11146-016-9594-8>

9 Article Magazine EN DIRECT Édition été 2021, Une fois, deux fois, trois fois... adjudgé! Section membre : Les enchères en direct pourraient révolutionner l'achat et la vente de propriétés au Canada Par Matt Day

10 Mayer, C.J. (1998), Assessing the Performance of Real Estate Auctions. *Real Estate Economics*, 26: 41-66.

<https://doi-org.proxy.bibliotheques.uqam.ca/10.1111/1540-6229.00737>

11 Dotzour, M. G., Moorhead, E., & Winkler, D. T. (1998). The impact of auctions on residential sales prices in new zealand. *The Journal of Real Estate Research*, 16(1), 57-72.

Frino, A., Peat, M., & Wright, D. (2012). The impact of auctions on residential property prices. *Accounting & Finance*, 52(3), 815-830. <https://doi.org/10.1111/j.1467-629X.2011.00399.x>

12 Article Magazine EN DIRECT Édition été 2021, Une fois, deux fois, trois fois... adjudgé! Section membre : Les enchères en direct pourraient révolutionner l'achat et la vente de propriétés au Canada Par Matt Day

En Suède, au cours des deux dernières décennies, les ventes aux enchères immobilières sont devenues un mécanisme de vente populaire depuis l'arrivée de l'Internet qui a facilité la commercialisation de propriétés à vendre. L'augmentation du nombre de visiteurs particulièrement dans les grandes villes de Suède, a augmenté la fréquence des guerres d'enchères, dans lesquelles l'offre gagnante se termine bien au-dessus du prix du catalogue. De nombreux participants aux enchères, en particulier ceux qui sont inexpérimentés, perçoivent le mécanisme de vente aux enchères comme très stressant étant donné que l'achat d'une maison est pour la plupart des acheteurs le plus gros investissement qu'ils feront.¹³ Par conséquent, le mécanisme d'enchères pour la vente de maisons est régulièrement débattu dans les médias, parmi les politiciens et par les organismes de réglementation.

À la lecture de la thèse de Hungria-Gunnelin sur les enchères en Suède, on y retrouve des conclusions intéressantes. Selon elle, plusieurs variables peuvent affecter la valeur lors de l'enchère, mais elle mentionne aussi l'impact des médias comme influenceur sur le public. Elle évoque également les stratégies de mise en marché comme le prix affiché des propriétés à vendre et le faible intérêt des courtiers pour les encans, de même que le manque d'harmonisation entre les acteurs de mise en marché et les vendeurs.

Par exemple, le phénomène de sous-évaluation : dans les médias et chez les courtiers, une croyance populaire règne à l'effet qu'un prix de mise en marché ou de catalogue bas stimule la demande et génère un grand intérêt des acheteurs potentiels (croyant qu'ils peuvent faire une bonne affaire), ce qui augmente la concurrence aux enchères de la maison à vendre et, par conséquent, augmente le prix de vente.

Or, cette stratégie peut envoyer un mauvais signal et l'inverse peut être aussi vrai, car si la propriété est mise en marché à la hausse, l'acheteur croyant qu'il y aura surenchère dans le marché comprendra par le prix affiché que la propriété sera inatteignable en termes de prix. À l'inverse, l'acheteur se verra en compétition avec plusieurs prétendants et aura, encore une fois de plus, peu de chance d'avoir une offre acceptée. Les médias, réseaux sociaux et même les acteurs du milieu rapportent également plusieurs mythes à propos du marché provoquant ainsi la confusion chez l'acheteur et le vendeur.

En effet, à la lecture des trois derniers articles de la thèse de Hungria-Gunnelin, celle-ci conclut en mentionnant qu'il existe peu de preuves empiriques à l'appui des affirmations selon lesquelles la sous-évaluation, en attirant plus de soumissionnaires aux enchères, entraîne un prix de vente plus élevé. Au contraire, les modèles hédonistes estimés dans ses fascicules 2, 3 et 4 montrent tous un effet négatif sur le prix de vente de la sous-évaluation. Ce résultat est toutefois conforme aux résultats de recherches antérieures concernant les stratégies de prix de catalogue dans les ventes immobilières (Björklund et coll., 2006 ; Bucchianeri et Minson, 2013 ; Pryce, 2011).

La croyance populaire voulant que l'on obtienne un prix plus élevé avec plusieurs soumissionnaires sur les lieux n'est pas confirmée scientifiquement. Lorsque l'on ajoute des variables décrivant plus en détail le déroulement des enchères, comme le prix catalogue et les stratégies d'appels d'offres, la relation entre le nombre de soumissionnaires et le prix de vente, ces variables peuvent venir influencer la mise à l'enchère. Des causes purement aléatoires pourraient venir fausser les données statistiques. Prenons l'exemple de la météo : en raison du mauvais temps le jour de la visite de la propriété, le nombre d'enchérisseurs pourrait être restreint ; le hasard faisant en sorte que le prix est plus bas, cela viendrait renchérir la croyance à l'effet que le prix est plus bas dû à une faible assistance de soumissionnaires. L'inverse est aussi vrai venant confirmer la croyance populaire : beau temps, nombre élevé de soumissionnaires, prix plus élevé. Peut-on conclure sur des données totalement aléatoires!

13 Hungria-Gunnelin R. Empirical studies of auctions of non-distressed residential real estate [Internet] [PhD dissertation]. 2019. (TRITA-ABE-DLT). Available from: <http://urn.kb.se/resolve?urn=urn:nbn:se:kth:diva-245051>

Hungria-Gunnelin conclut également que les enchères agressives en termes de contre-enchères rapides, similaires aux enchères de saut, sont une stratégie inefficace, car les enchères avec un court délai moyen entre les enchères produisent un prix de vente élevé. Ce résultat appuie les constatations de la littérature sur l'économie comportementale qui attribuent cet effet à ce qu'on appelle la «frénésie d'enchères» et l'«excitation sociale» dans laquelle des acteurs ayant une rationalité limitée soumissionnent sur leur prix de réservation ex ante (Genesove et Mayer, 2001 ; Gilovich et coll., 2000 ; Murnighan, 2002 ; Zajonc, 1965).

Il est à considérer que selon la loi suédoise sur les enchères immobilières, les offres ne sont pas contraignantes et les vendeurs sont libres de retirer la propriété même après une vente aux enchères réussie, ou de vendre la propriété à un enchérisseur perdant ou à tout autre acheteur.

La notion de l'obligation d'accepter la meilleure offre est questionnable. Elle implique des considérations importantes. Il y aurait lieu de prévoir des conditions suspensives liées à des événements ou autres impératifs ou d'y voir plutôt une invitation à soumettre des offres à la considération du vendeur, et non une promesse de vente de sa part¹⁴ à moins d'indications contraires du vendeur. Cela implique une responsabilité importante. Dans ce cas, il faut que le courtier lors d'une mise en marché par enchère puisse bien expliquer les tenants et aboutissants, tels que les risques et les conséquences, et bien préparer le vendeur pour qu'il prévoie l'essentiel de ses demandes en plus de celles que l'on retrouve dans le contrat de courtage, notamment l'occupation, les inclus, les exclus et autres préoccupations des occupants. Pour certaines personnes, le simple fait d'être en situation de devoir prendre une décision face à une proposition prend une tout autre dimension ; la réalité les rattrape et tout peut changer. L'acheteur, quant à lui, est toujours libre de ses liquidités, mais il en va tout autrement pour le vendeur.

Par ailleurs, à la lumière de la littérature et des informations précédentes, un maximum d'exposition sur une période-temps suffisante de la propriété revêt une importance particulière dans la mise en vente. Les moyens d'arriver à un intérêt scellé, que ce soit par une vente de gré à gré ou par une vente à l'enchère, résident dans le fait de programmer un ensemble de stratégies bien conditionnées à la situation, d'établir des conditions de vente acceptables, et de s'aligner au contexte et autres variables. Les mises à l'enchère et la vente par un intermédiaire tel le courtier sont des mécanismes de mise en marché pouvant être complémentaires à l'obtention du meilleur prix possible pour le vendeur¹⁵. Des points intéressants sont soulevés en plus des stratégies, notamment l'éthique dans le processus de mise en marché, l'information au vendeur et à l'acheteur afin de bien comprendre le cheminement ainsi que les tenants et aboutissants pour sécuriser la situation.¹⁶ N'oublions pas que dans l'immobilier résidentiel, l'achat ou la vente d'une propriété, demeure une expérience unique ou peu fréquente ; par conséquent, elle peut susciter de fortes émotions, d'où le besoin de rassurer et sécuriser les personnes.

14 <https://www.edilex.com/2011/06/30/immobilier-residentiel-le-vendeur-peut-il-refuser-une-offre-dachat-qui-remplit-toutes-les-conditions/>

15 Herweg, F. and Schmidt, K.M. (2017), Auctions versus negotiations: the effects of inefficient renegotiation. *The RAND Journal of Economics*, 48: 647-672. <https://doi-org.proxy.bibliotheques.uqam.ca/10.1111/1756-2171.12189>

16 Parco, J.E., Rapoport, A. Enhancing Honesty in Bargaining Under Incomplete Information: An Experimental Study of the Bonus Procedure. *Group Decis Negot* 13, 539-562 (2004). <https://doi-org.proxy.bibliotheques.uqam.ca/10.1007/s10726-005-3824-4>

Il existe de la littérature concernant les modèles de comportement de négociation bipartite où chaque partie possède des informations privées sur ses préférences qui ne sont pas disponibles pour l'autre. On peut faire une analogie du concept avec la fenêtre de Johari que l'on voit en gestion des ressources humaines. On le représente par une matrice constituée de 4 zones : publique, cachée, aveugle, inconnue, que chacun peut compléter.¹⁷ Lorsque la négociation porte sur une question, il est relativement simple de calculer la stratégie optimale sur le plan analytique; malgré cela, même les négociateurs avertis ont tendance à émettre de fausses hypothèses sur le comportement des autres et à utiliser des stratégies qui sont loin d'être optimales. Lorsque la négociation englobe plusieurs facteurs, le calcul des stratégies optimales devient très lourd et l'utilisation d'une stratégie optimale devient complexe.¹⁸

Des théories connues comme la théorie des jeux ou celle du concept de l'équilibre Nash (John Forbes Nash, Jr.), Nobel d'économie en 1994, ont apporté une certaine rationalisation dans l'objet de transactions optimales.¹⁹ Les gens s'appuient sur un nombre limité de principes heuristiques qui réduisent les tâches complexes d'évaluation des probabilités et de prédiction des valeurs à des opérations de jugement plus simples. En général, ces principes heuristiques sont très utiles, mais elles conduisent parfois à des erreurs graves et systématiques.²⁰ De manière empirique, l'être humain est complexe et lors d'une transaction celui-ci peut devenir irrationnel, étant plus conditionné par le striatum (structure nerveuse subcorticale), c'est-à-dire conditionné à assouvir des besoins ou à réagir à des peurs dans l'immédiat plutôt que de réfléchir avec le cortex cérébral pour ainsi espérer avoir une perspective plus large et à long terme.

Il semble y avoir un avantage de part et d'autre, autant pour le courtier que pour l'encanteur, à offrir un choix multiple de services au propriétaire d'actif immobilier et à l'acheteur, évidemment sous l'encadrement d'un organisme régulateur tel l'OACIQ.

Sur le site de l'entreprise d'enchère en ligne Auction.com, le chroniqueur immobilier Peter G. Miller²¹ écrit un article dans lequel il cite Elizabeth Miller-Gadabouts, avocate principale de la California Association of Realtors. Celle-ci mentionne que «Si les agents limitent leur exposition à l'inscription à certains secteurs du marché seulement, cela peut avoir un effet discriminatoire présumé, c'est-à-dire de renforcer les modèles de logement ségrégués, même lorsqu'il n'y a pas d'intention de discrimination». Avec une vente aux enchères, tout le monde a la même chance d'enchérir, en même temps et avec les mêmes divulgations. L'exposition au marché est vaste, non restreinte, et tous sont les bienvenus. Avec les annonces publiques et la promotion généralisée, il n'y a pas de *pocket listing* lorsqu'une maison est vendue aux enchères.

En conclusion, l'avenue de nouvelles dynamiques de communication pour bien desservir la clientèle, surtout avec les nouvelles technologies, pourrait s'avérer une piste intéressante tant pour les intermédiaires que pour les vendeurs et acheteurs lors des différents cycles du marché immobilier, mais toujours en évitant la communication sélective de l'information. Les nouveaux événements dans les années qui viennent nous poussent à réfléchir sur de nouvelles façons de bien accomplir ce sur quoi nous nous sommes positionnés dans le marché. Les technologies se développent à une vitesse exponentielle, et il y a lieu de s'adapter.

17 [Fenêtre de Johari — Wikipédia \(wikipedia.org\)](#)

18 Chatterjee, K. and Ulvila, J.W. (1982), BARGAINING WITH SHARED INFORMATION*. Decision Sciences, 13: 380-404. <https://doi-org.proxy.bibliotheques.uqam.ca/10.1111/j.1540-5915.1982.tb00157.x>

19 William Samuelson. «Négociation sous l'asymétrie de l'information». *Econometrica*, vol. 52, no. 4, 1984, pp. 995-1005. JSTOR, www.jstor.org/stable/1911195. Consulté le 24 juillet 2021.

20 Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *science*, 185(4157), 1124-1131.

21 <https://www.auction.com/blog/why-real-estate-brokers-are-turning-to-auctions/>

Le libre choix

L'acheteur peut sembler lésé dans un marché en effervescence, mais il est libre de disposer de ses liquidités comme il l'entend, ce qui n'est pas le cas des avoirs du propriétaire foncier qui concrétise sa valeur lors d'une transaction de l'actif immobilier. Le vendeur se doit d'avoir une exposition maximale pour attirer le profil d'acheteur qui lui donnera le meilleur prix possible, dans les meilleures conditions possibles, car il n'a qu'un seul produit. La communication de l'information efficiente est un des principes fondamentaux de la valeur marchande optimale.

À l'inverse, dans un marché en déclin, il serait impensable d'obliger un acheteur à payer un montant minimum pour un actif immobilier, car c'est le marché qui dicte la valeur. Alors pourquoi exigerait-on du vendeur qu'il accepte l'offre la plus élevée lors d'une enchère immobilière alors que dans plusieurs pays mentionnés précédemment on laisse le choix au vendeur d'accepter ou non (selon l'entente avec l'encanteur) les offres présentées ? L'acheteur est toujours libre de l'allocation de ses liquidités alors que le propriétaire de l'actif immobilier demeure imputable du risque applicable à son patrimoine. De plus, rien n'empêcherait un groupe d'acheteurs organisés de mettre en place un système consistant à ne pas faire monter la mise à prix en échange d'une prime, ou à minimiser la communication afin d'avoir le moins d'acheteurs possible sur place, par exemple. Dans la situation actuelle, le vendeur peut analyser chaque proposition et statuer s'il veut ou non se délester de l'actif de son patrimoine en contrepartie des propositions qu'il a sur la table, le cas échéant.



Copyright, termes et conditions

© 2021 Association professionnelle des courtiers immobiliers du Québec.
Tous droits réservés.

Le contenu de cette publication est protégé par le droit d'auteur et est la propriété de l'Association professionnelle des courtiers immobiliers du Québec. Toute reproduction de l'information qui s'y retrouve, en tout ou en partie, directement ou indirectement, est strictement interdite sans l'autorisation préalable écrite du titulaire du droit d'auteur.



Association professionnelle des courtiers immobiliers du Québec

Siège social

990, avenue Holland
Québec (Québec) G1S 3T1

418 688-3362
1 888 762-2440

communications@apciq.ca

Bureaux administratifs

600, chemin du Golf
L'Île-des-Sœurs (Québec) H3E 1A8

514 762-2440
1 888 762-2440

communications@apciq.ca