

La Fédération des chambres immobilières du Québec publie une étude sur la revente de maisons intergénérationnelles

L'Île-des-Sœurs, le 2 mai 2016 – Une nouvelle étude publiée par la Fédération des chambres immobilières du Québec (FCIQ) dresse un portrait du marché de la maison intergénérationnelle en 2015 et fournit un comparatif par rapport à la maison unifamiliale conventionnelle.

L'étude se base sur les transactions réalisées en 2015 par l'entremise du système Centris® des courtiers immobiliers. Elle présente l'évolution des ventes pour ce type d'habitation dans les régions administratives ainsi que dans les secteurs les plus actifs du Québec. Un comparatif avec la maison unifamiliale conventionnelle est également proposé afin de faire ressortir les particularités entre ces deux marchés distincts.

La population vieillissante demeure un facteur omniprésent qui influencera sans doute l'évolution de la cohabitation intergénérationnelle au cours des prochaines années. Alors que la population âgée de 65 ans et plus compte pour 18 % de la population québécoise en 2016, cette dernière atteindra 26 % en 2036 avec l'avancée en âge des baby-boomers. Qui plus est, le nombre de ménages dirigés par une personne de 75 ans et plus doublera au cours des vingt prochaines années¹. Afin de s'entraider et d'offrir à leurs parents vieillissants de meilleures conditions de vie, de nombreuses familles se tournent donc vers la cohabitation intergénérationnelle, qui se veut une solution de rechange aux modes d'habitation plus traditionnels.

Évolution du marché de la maison intergénérationnelle

En 2015, 1 702 maisons intergénérationnelles ont été transigées par l'entremise du système Centris® des courtiers immobiliers, soit une hausse de 8 % par rapport à l'année dernière et une croissance de 12 % depuis 2010. À titre comparatif, le nombre total de ventes de maisons unifamiliales a augmenté de 5 % en 2015, avec 52 530 transactions. De plus, si l'on observe chacune des six dernières années, nous remarquons que le marché de la maison intergénérationnelle a généralement mieux performé que celui de l'ensemble des maisons unifamiliales.

Ventes par régions administratives

La Montérégie est la région administrative qui a enregistré le plus grand nombre de ventes de maisons intergénérationnelles en 2015, avec un total de 290 transactions. Les Laurentides, Lanaudière et Montréal suivent, avec respectivement 369, 268 et 131 ventes. De plus, parmi les secteurs géographiques les plus actifs à ce chapitre, on retrouve notamment Mirabel (50 transactions), Blainville (47 transactions), Gatineau (46 transactions) et Terrebonne (46 transactions).

Prix médians

Pour l'année 2015, nous avons observé un écart moyen entre le prix médian des maisons intergénérationnelles et celui des propriétés unifamiliales conventionnelles de 21 412 \$, soit 9 % de plus en faveur de l'intergénérationnelle pour l'ensemble des régions étudiées.

1. FCIQ, [L'impact des tendances démographiques sur le marché de la revente au Québec](#), février 2016.



Des délais de vente plus longs

Les maisons intergénérationnelles sont demeurées généralement plus longtemps sur le marché que les unifamiliales en 2015. Il fallait donc compter 17 jours de plus en moyenne pour qu'une intergénérationnelle trouve preneur comparativement aux maisons unifamiliales conventionnelles.

Conclusion

Bien que le marché de la maison intergénérationnelle évolue lentement au Québec, il n'en demeure pas moins que celui-ci progresse et semble bel et bien gagner en popularité auprès des ménages québécois. Dans un contexte de vieillissement de la population, la maison intergénérationnelle est sans doute une option intéressante pour favoriser le maintien à domicile des aînés, diminuer les frais liés au logement et améliorer les conditions de vie des personnes âgées.

Pour plus d'information, veuillez consulter [l'étude de la FCIQ](#).

À propos de la Fédération des chambres immobilières du Québec

La Fédération des chambres immobilières du Québec est une association à but non lucratif regroupant les 12 chambres immobilières du Québec, de même que plus de 13 000 courtiers immobiliers membres. Sa mission est de promouvoir et de protéger les intérêts de l'industrie immobilière du Québec afin que les chambres et les membres accomplissent avec succès leurs objectifs d'affaires.

- 30 -

Renseignements :

Manon Stébenne
Directrice des communications et des relations publiques
514 762-0212, poste 157
manon.stebenne@fciq.ca

