

LE MARCHÉ SOUS LA LOUPE

RMR de Kitchener-Cambridge-Waterloo



SOCIÉTÉ CANADIENNE D'HYPOTHÈQUES ET DE LOGEMENT

Date de diffusion : août 2019

« L'escalade des prix qui a précédé le printemps 2017 a stimulé les investissements et les ventes à court terme dans les trois villes de la région de Waterloo. »

Jennifer Y. Tsao
Analyste principal, Économie



ABONNEZ-VOUS MAINTENANT!

Recevez des notifications lorsque des publications de la SCHL sont diffusées ou mises à jour. Créez gratuitement un compte maSCHL pour obtenir un accès amélioré au site Web. Vous pourrez, par exemple, vous abonner en un seul clic aux rapports et tableaux dont vous avez besoin.

Créez votre [compte maSCHL](#) aujourd'hui!

L'histoire de trois villes : ventes à court terme et investissements dans la région de Waterloo

De 2015 au printemps 2017, les prix MLS®¹ dans la région métropolitaine de recensement de Kitchener-Cambridge-Waterloo (RMR de KCW) ont augmenté à un rythme sans précédent. À titre d'exemple, le prix de vente moyen désaisonnalisé, tous types de logements confondus, au premier trimestre de 2017 était supérieur de 26 % à celui qui avait été enregistré à la même période un an plus tôt. Cette escalade des prix a rendu la RMR de KCW attirante pour les acheteurs d'habitations souhaitant réaliser un bénéfice à court terme. Bien que d'autres régions, comme la région du Grand Toronto (RGT), aient aussi connu une croissance des prix à deux chiffres², les prix offerts sur le marché de KCW étaient relativement plus abordables³, même en tenant compte de leur accélération. La présente étude, qui couvre la période allant du premier trimestre de 2015 au deuxième trimestre de 2018, vise à mieux comprendre les ventes à court terme et les investissements à long terme dans les trois villes que sont Kitchener, Cambridge et Waterloo.

- Parmi toutes les habitations inscrites sur MLS® et les habitations neuves⁴ mises sur le marché du premier trimestre de 2015 au deuxième trimestre de 2018, environ 9,0 % ont fait l'objet d'une vente à court terme. Les activités d'investissement ont étroitement suivi la progression des prix MLS®; elles ont pris de l'ampleur durant la période d'accélération des prix, qui est devenue particulièrement évidente au printemps 2017.
- Une adresse sur cinq visées par une vente à court terme ou un investissement à long terme a été acquise par un acheteur non local.
- Le nombre de ventes à court terme près des stations du train léger sur rail a augmenté avec la montée des prix moyens et diminué avec le recul des prix moyens. Cette fluctuation indique que la proximité du transport en commun peut avoir influé sur les décisions d'investissement.

Comparaison entre les ventes à court terme et les investissements à long terme

Il ressort de la présente étude, qui utilise une période de référence de 24 mois, que 9,0 % de toutes les habitations mises sur le marché du 1^{er} janvier 2015 au 30 juin 2018 ont été achetées pour réaliser des gains à court terme ou un investissement à long terme⁵. Toutes les adresses désignées comme telles étaient situées dans les villes de Kitchener, de Cambridge et de Waterloo. Le tableau I montre qu'un peu plus de 70 % de ces adresses ont été vendues à court terme.

Le rythme des activités d'investissement s'est accentué avec l'accélération des prix

En 2012⁶, les ventes à court terme et les investissements à long terme étaient nettement inférieurs aux niveaux qui ont été enregistrés à compter de 2015. En effet, du premier trimestre de 2015 au premier trimestre de 2017, le nombre de biens de placement achetés a fluctué parallèlement aux prix MLS[®] moyens (figure I). Peut-être sans surprise, les investissements ont progressé avec l'escalade des prix moyens, ce qui semble logique puisque des gains plus élevés peuvent être réalisés dans un marché où les prix montent en flèche.

Il est à noter qu'étant donné que nous nous fondons sur un horizon de 24 mois clos le 28 février 2019, nous n'avons pu tenir pleinement compte que des ventes à court terme et des investissements à long terme

remontant jusqu'au 28 février 2017. Autrement dit, il est probable qu'il y ait d'autres adresses de placement à dénombrer à compter du premier trimestre de 2017 (lesquelles sont représentées par les barres hachurées dans la figure I).

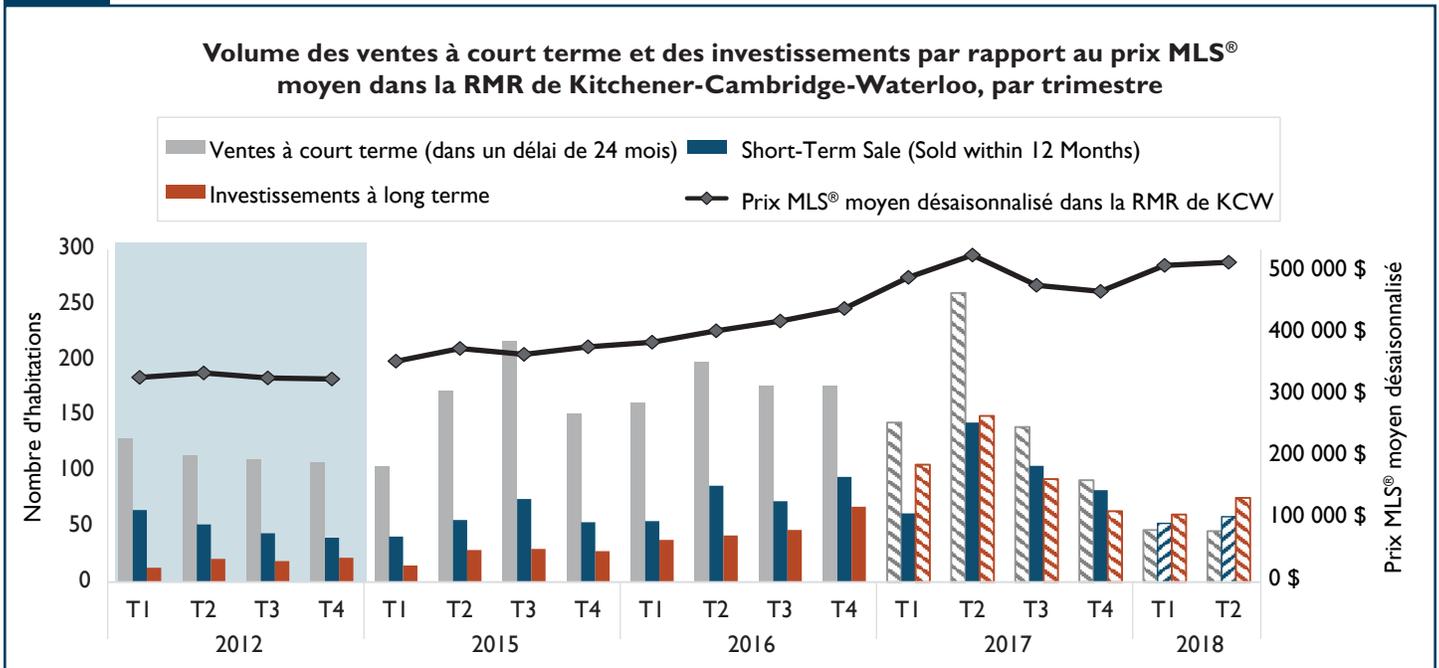
Cependant, afin d'illustrer la *quasi-simultanéité* de la diminution du nombre de ventes à court terme et de la baisse des prix MLS[®] moyens, du deuxième au troisième trimestre de 2017, nous avons examiné le sous-ensemble des habitations achetées qui ont ensuite été vendues dans un délai de 12 mois, lesquelles sont entièrement dénombrées jusqu'au quatrième trimestre de 2017. Si nous ne tenons compte que de ce sous-ensemble, nous remarquons que le nombre de ces habitations a effectivement suivi une tendance semblable à celle des prix moyens, atteignant un sommet au deuxième trimestre de 2017 avant de baisser au trimestre suivant.

Tableau I : Catégorisation des ventes à court terme par rapport aux investissements – T1 2015 au T2 2018

Marché sur lequel la propriété a été achetée	Source des données	Qu'est-ce que l'acheteur a fait de la propriété après l'avoir achetée?	Catégorie	Pourcentage d'adresses désignées comme étant achetées – 2015 au T2 2018	Proportion du total des transactions ⁷ – 2015 à févr. 2019
Marché de la revente	MLS [®]	Il l'a vendue dans un délai de 24 mois.	Vente à court terme	50,5 %	6,4 %
Marché du neuf (vente sur plan)	Données sur les permis et MLS [®]	Il l'a vendue dans un délai de 24 mois suivant la date d'occupation autorisée.	Vente à court terme	20,6 %	2,6 %
Marché de la revente	MLS [®]	Il l'a louée dans un délai de 24 mois ⁸ .	Investissement à long terme	17,0 %	2,5 %
Marché du neuf (vente sur plan)	Données sur les permis et MLS [®]	Il l'a louée dans un délai de 24 mois suivant la date d'occupation autorisée	Investissement à long terme	11,8 %	1,5 %

Sources : Base de données régionale MLS[®] de l'Ontario, données sur les permis de la Ville de Kitchener, de la Ville de Cambridge et de la Ville de Waterloo, et calculs effectués par l'auteur.

Figure 1



Les **barres hachurées** indiquent les trimestres où il pourrait y avoir davantage de ventes à court terme ou d'investissements à long terme, car l'horizon de 24 mois n'est pas terminé. Pour en savoir plus, consultez la section de l'annexe portant sur l'[horizon de 24 mois](#).

Sources : Association canadienne de l'immeuble (ACI), SCHL (données désaisonnalisées), base de données régionale MLS® de l'Ontario et données sur les permis de la Ville de Kitchener, de la Ville de Cambridge et de la Ville de Waterloo

Plus de la moitié des transactions liées aux ventes à court terme et aux investissements ont eu lieu à Kitchener

Les ventes à court terme et les investissements ont été plus nombreux à Kitchener qu'à Cambridge ou à Waterloo. Ces constatations ne s'expliquent qu'en partie par le fait que Kitchener compte la plus grande population des trois villes. De 2015 au deuxième trimestre de 2018, 45 % de toutes les transactions (habitations inscrites sur MLS® et habitations neuves

situées dans les trois villes) ont été enregistrées à Kitchener (figures A1 à A3 de l'annexe), mais 53 % de l'ensemble des ventes à court terme y ont eu lieu. Si l'on compare des paramètres semblables, il est évident que les activités d'investissement à Waterloo ont été beaucoup plus faibles que ce qu'indiquent les activités transactionnelles globales.

Il est intéressant de noter que la proportion de ventes à court terme et d'investissements à Kitchener a augmenté au fil du temps. Le tableau II montre que le pourcentage de transactions d'investissement à Kitchener est passé de 3 % en 2015 à 11 % en 2017.

Les ventes à court terme et les investissements à long terme près des stations du train léger sur rail ont suivi la progression des prix de vente moyens

Bien que le nombre annuel de transactions (habitations inscrites sur MLS® et habitations neuves) conclues dans un rayon de 1,0 km d'une station du train léger sur rail soit essentiellement demeuré stable au fil du temps, le nombre d'immeubles achetés en vue de la vente à court terme ou d'un investissement à long terme a fluctué.

Tableau II : Proportion de l'ensemble des transactions de vente à court terme et d'investissement, par ville

	Kitchener		Cambridge		Waterloo	
	Transactions de vente à court terme	Transactions d'investissements à long terme	Transactions de vente à court terme	Transactions d'investissements à long terme	Transactions de vente à court terme	Transactions d'investissements à long terme
2012	12 %	1 %	12 %	3 %	8 %	2 %
2015	14 %	3 %	16 %	2 %	10 %	2 %
2016	14 %	4 %	13 %	4 %	11 %	2 %
2017	15 %	11 %	9 %	6 %	6 %	5 %
T1 et T2 2018	3 %	5 %	2 %	4 %	2 %	2 %
Total de 2015 au T2 2018	13 %	6 %	11 %	4 %	8 %	3 %

Sources : Base de données régionale MLS® de l'Ontario, données sur les permis de la Ville de Kitchener; de la Ville de Cambridge et de la Ville de Waterloo, et calculs effectués par l'auteure

En 2012, 7,8 % de l'ensemble des habitations achetées dans l'une ou l'autre de ces optiques étaient situées dans un rayon de 1,0 km d'une station. Le tableau III indique que cette proportion a augmenté à 9,3 % en 2015, puis à 14,4 % en 2017, avant de diminuer au cours des deux premiers trimestres de 2018, tout comme les prix MLS® moyens (figure I). Cette fluctuation est largement attribuable aux ventes à court terme.

Une adresse sur cinq visées par une vente à court terme ou un investissement à long terme a été acquise par un acheteur non local

En ce qui concerne les ventes à court terme et les investissements à long terme effectués de 2015 au deuxième trimestre de 2018, nous avons pu établir indirectement, dans 94 % des cas, la ville d'origine de l'acheteur en utilisant le bureau principal de son agent comme indicateur⁹. Les adresses locales sont celles qui se trouvent à Kitchener, à Cambridge ou à Waterloo. La figure II ci-dessous

Tableau III : Hausse de la proportion des ventes à court terme et des investissements à long terme enregistrés à proximité des stations du train léger sur rail

Année d'acquisition de la propriété	Pourcentage de l'ensemble des transactions conclues dans un rayon de 1,0 km d'une station du train léger sur rail	Pourcentage des ventes à court terme et des investissements à long terme effectués dans un rayon de 1,0 km d'une station du train léger sur rail
2012	10,9 %	7,8 %
2015	10,5 %	9,3 %
2016	12,2 %	13,1 %
2017	12,3 %	14,4 %
T1 et T2 2018	12,4 %	8,7 %
Moyenne de 2015 au T2 2018	11,7 %	12,3 %

Sources: Base de données régionale MLS® de l'Ontario, Grand River Transit (www.grt.ca), et calculs effectués par l'auteure

Tableau IV : Pourcentage d'acheteurs locaux et non locaux

	Acheteurs locaux	Acheteurs non locaux	Données inconnues
2012	78 %	7 %	15 %
Moyenne de 2015 au T2 2018	77 %	19 %	4 %

Sources: Base de données régionale MLS® de l'Ontario, Realtor.ca, et calculs effectués par l'auteure

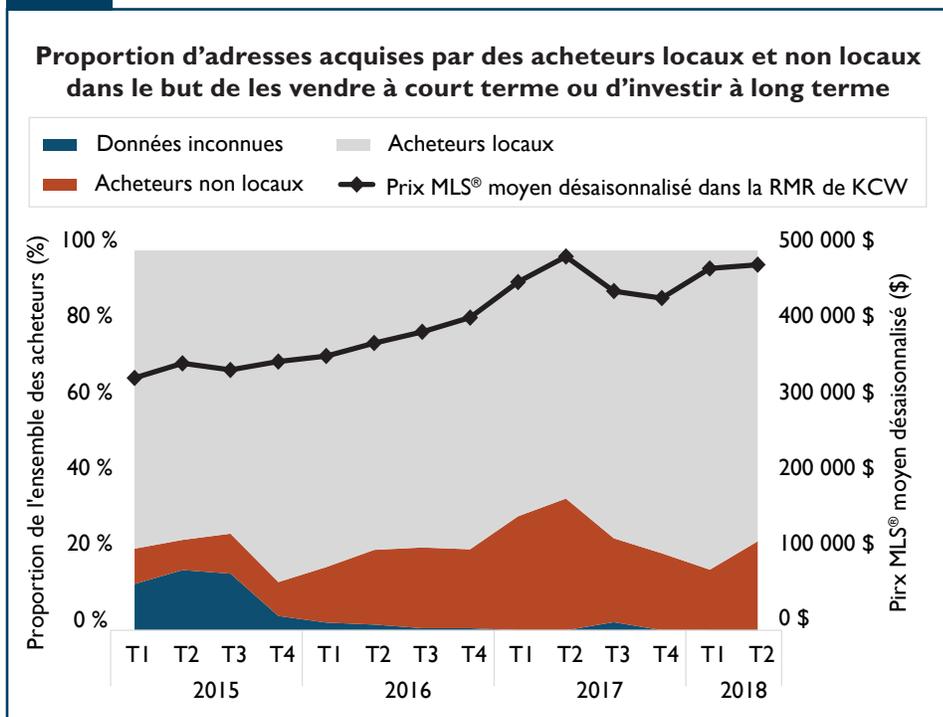
montre que la proportion d'acheteurs non locaux dans les trois villes a progressivement augmenté, pour atteindre un sommet au deuxième

trimestre de 2017. Cette tendance suit l'évolution des prix moyens dans la RMR de KCW.

Durant cette période, un cinquième des ventes à court terme ou des investissements à long terme ont été effectués par un acheteur non local. Selon nos estimations, 72 % de ces acheteurs non locaux provenaient de la RGT. Sans surprise, les acheteurs non locaux provenant de Guelph et de Hamilton se classaient respectivement aux deuxième et troisième rangs en importance. Il ressort d'une étude antérieure¹⁰ de la SCHL que la croissance des prix des habitations à Hamilton et à Guelph était étroitement liée à celle dans la RGT. Bien que les prix aient grimpé dans de nombreuses régions de la région élargie du Golden Horseshoe de 2015 au premier trimestre de 2017, l'abordabilité relative¹¹ de la région de Waterloo a attiré non seulement les acheteurs d'habitations, mais aussi les personnes souhaitant acheter un bien de placement ou une habitation à bas prix pour la vendre à court terme.

La taille de la propriété était indiquée dans 87 % des cas de ventes à court terme ou d'investissements à long terme. Ces données nous ont permis de calculer le prix de vente moyen par pied carré. Il ressort du tableau VI que la propension aux habitations chères des acheteurs non locaux est de plus en plus grande. De 2015 au deuxième trimestre de 2018, l'unité moyenne acquise par un acheteur non local dans le but de la vendre à court terme ou d'investir à long terme coûtait environ 272 \$ par pied carré, soit 5,5 % de plus que le logement moyen acquis par un acheteur local¹².

Figure II



Sources : Base de données régionale MLS® de l'Ontario, ACI, SCHL (données désaisonnalisées) et calculs effectués par l'auteur.

Tableau V : Origines des acheteurs non locaux, de 2015 au deuxième trimestre de 2018

	Pourcentage d'acheteurs non locaux
Région du Grand Toronto	72 %
Guelph et comté de Wellington	14 %
Hamilton	5 %
Autres	10 %

Sources : Base de données régionale MLS® de l'Ontario et calculs effectués par l'auteur.

Tableau VI : Comparaison du prix de vente moyen par pied carré (\$) entre les acheteurs locaux et non locaux

	Acheteurs locaux	Acheteurs non locaux
2015	218,75 \$	212,80 \$
2016	244,22 \$	244,19 \$
2017	295,06 \$	299,10 \$
T1 et T2 2018	315,59 \$	318,31 \$
Moyenne de 2015 au T2 2018	257,46 \$	271,54 \$

Sources : Base de données régionale MLS® de l'Ontario et calculs effectués par l'auteur. N.B. Les données de 2012 ont été exclues en raison de la taille restreinte de l'échantillon d'acheteurs non locaux.

Conclusion

Selon notre définition de ce qui constitue un investissement, les résultats du présent document indiquent que, parmi toutes les habitations inscrites sur MLS® et les habitations neuves mises sur le marché du premier trimestre de 2015 au deuxième trimestre de 2018, environ 9,0 % ont fait l'objet d'une vente à court terme ou d'un investissement à long terme. Il ressort de l'étude de cette tendance au fil du temps que les activités de vente à court terme et d'investissement à long terme ont suivi l'escalade des prix MLS®; elles ont pris de l'ampleur durant la période d'accélération des prix et sont devenues particulièrement importantes au printemps 2017. La progression des investissements durant cette période est logique puisque des gains plus élevés peuvent être réalisés dans un marché où les prix montent en flèche.

En outre, nous nous sommes penchés sur la question de savoir si la RMR de KCW était devenue plus attirante pour les acheteurs non locaux durant la période visée par notre étude. À ce sujet, nous observons que la proportion d'acheteurs non locaux a fluctué pour atteindre un sommet, parallèlement aux prix MLS® moyens. Enfin, en ce qui concerne le nouveau réseau de train léger sur rail, nous constatons que la proportion de ventes à court terme et d'investissements à long terme effectués près des stations du train léger sur rail a suivi la progression des prix MLS® moyens. Ce résultat indique que la proximité du transport en commun peut avoir influé sur la décision des investisseurs d'acheter à un endroit plutôt qu'à un autre.

Annexe

Proportion de ventes à court terme et d'investissements à long terme par rapport aux transactions visant des habitations inscrites sur MLS® et des habitations neuves situées dans les trois villes

Figure A1

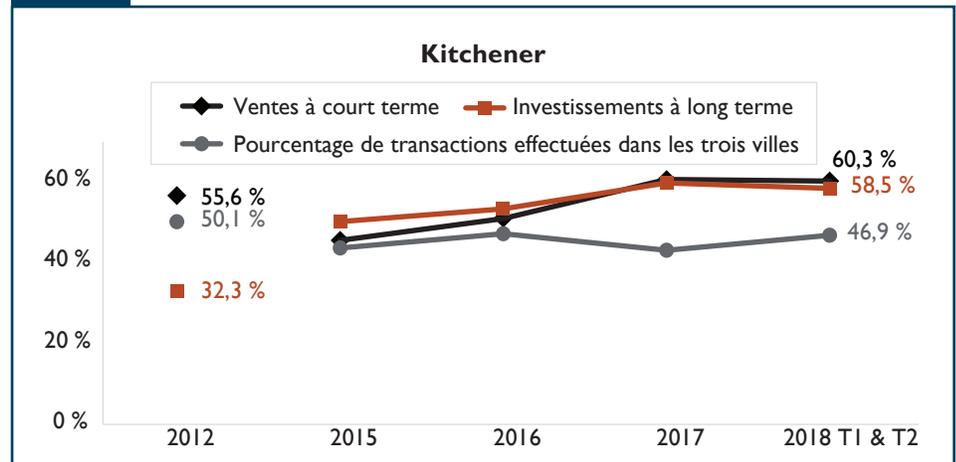


Figure A2

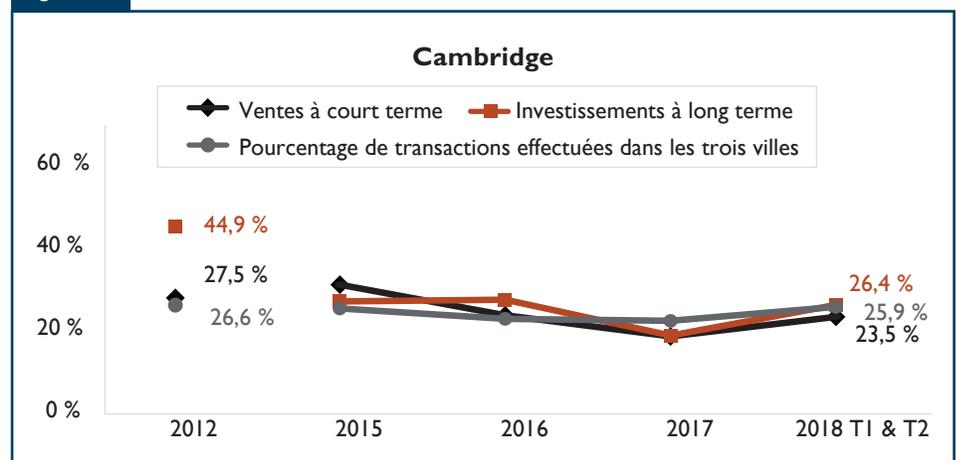
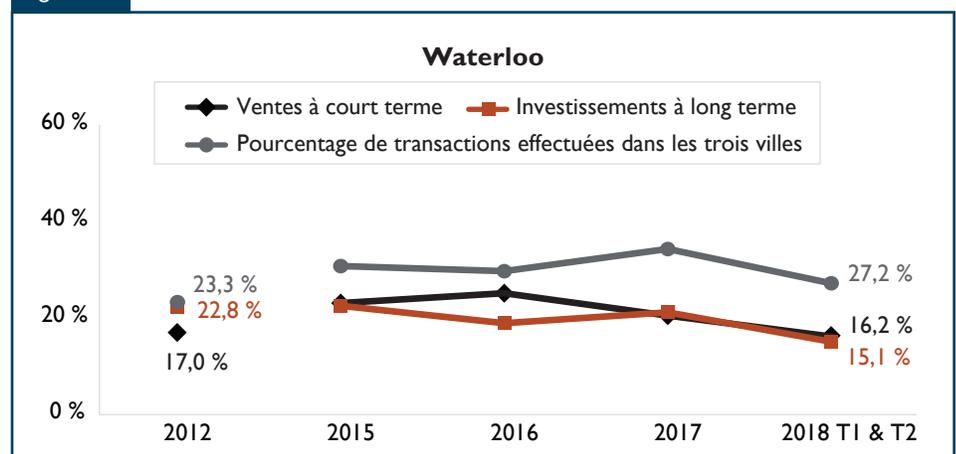


Figure A3



Sources : Base de données régionale MLS® de l'Ontario, données sur les permis de la Ville de Kitchener, de la Ville de Cambridge et de la Ville de Waterloo, et calculs effectués par l'auteure

Tableaux supplémentaires

Du premier trimestre de 2015 au premier trimestre de 2017, les prix ont augmenté à peu près au même rythme dans les RMR du Centre de l'Ontario. Plus particulièrement, il est à noter que l'achat d'une propriété

située dans la RGT ou dans la région de KCW au premier trimestre de 2016 en vue de la revendre au premier trimestre de 2017 aurait permis de réaliser un gain moyen de 27 à 28 %. Le point essentiel à considérer est que les prix dans la région de KCW étaient relativement

plus bas que dans les autres RMR, ce qui est attirant non seulement pour les accédants à la propriété, mais probablement aussi pour les personnes souhaitant tirer profit d'une vente à court terme grâce à la facilité d'accès au marché.

Tableau A1 : Prix moyens désaisonnalisés dans les RMR

	Prix moyens désaisonnalisés				Croissance en glissement annuel			
	RGT	Guelph	Hamilton	KCW	RGT	Guelph	Hamilton	KCW
TI 2014	546 265 \$	358 989 \$	400 373 \$	321 538 \$	8 %	2 %	7 %	1 %
TI 2015	586 668 \$	374 275 \$	439 097 \$	332 175 \$	7 %	4 %	10 %	3 %
TI 2016	665 247 \$	404 874 \$	468 699 \$	360 923 \$	13 %	8 %	7 %	9 %
TI 2017	850 683 \$	513 119 \$	548 505 \$	458 450 \$	28 %	27 %	17 %	27 %
TI 2018	759 480 \$	507 431 \$	538 934 \$	476 280 \$	-11 %	-1 %	-2 %	4 %

Sources : ACI et SCHL (données désaisonnalisées)

Tableau A2 : Écart du prix moyen entre la RMR de KCW et d'autres RMR

	RGT	Guelph	Hamilton
TI 2014	224 727 \$	37 451 \$	78 835 \$
TI 2015	254 493 \$	42 100 \$	106 922 \$
TI 2016	304 324 \$	43 951 \$	107 776 \$
TI 2017	392 233 \$	54 669 \$	90 055 \$
TI 2018	283 200 \$	31 151 \$	62 654 \$

Sources : ACI et SCHL (données désaisonnalisées)

Méthodologie

Définition de « vente à court terme » et d'« investissement à long terme »

Dans le cadre de la présente étude, nous considérons qu'une « vente à court terme » est une adresse achetée et ensuite vendue dans un délai de 24 mois. Nous avons tenu compte des habitations neuves et existantes. Un « investissement à long terme » s'entend d'une adresse achetée et ensuite louée dans un délai de 24 mois, puisque cela montre que l'acheteur n'avait aucune intention d'y vivre à long terme.

Bien que la distinction entre le « court terme » et le « long terme » puisse être remise en question, nous avons décidé d'utiliser une période de référence de 24 mois, car c'est ce que fait l'Internal Revenue Service (IRS) pour déterminer l'admissibilité à une exonération fiscale lors de la vente d'une résidence principale¹³. En d'autres termes, pour répondre à l'exigence concernant la propriété prévue dans les critères d'admissibilité à une exonération des gains, il faut être propriétaire de l'habitation depuis au moins 24 mois. Bien que le code fiscal américain ne s'applique pas au Canada, nous sommes d'avis que le fait que l'administration fiscale d'un grand pays ait choisi d'utiliser comme seuil une période de 24 mois donne une certaine crédibilité à l'utilisation de cet horizon particulier pour déterminer si une habitation a été achetée pour y vivre ou à titre d'investissement. À notre connaissance, le régime fiscal canadien ne prévoit aucun délai semblable à respecter pour déterminer l'admissibilité à une exemption pour la vente de sa résidence principale.

Dénombrement sur l'horizon de 24 mois

Pour connaître le nombre de propriétés achetées en vue de réaliser un gain à court terme ou d'investir à long terme, nous avons compté les adresses selon le jour où elles ont été acquises initialement. À titre d'exemple, une adresse achetée le 1^{er} septembre 2015 et ensuite louée le 1^{er} janvier 2016 était considérée comme une propriété achetée à des fins d'investissement en septembre 2015.

Lors de la réalisation de la présente étude, il n'a pas été possible de compter entièrement, selon la méthodologie décrite, le nombre d'habitations achetées du premier trimestre de 2017 au deuxième trimestre de 2018 dans le but d'investir ou de les vendre à court terme (achat et vente dans un délai de 24 mois). En effet, un horizon de 24 mois commençant au premier trimestre de 2017 se termine au premier trimestre de 2019, soit après le 28 février 2019, date où la collecte de données a été entreprise pour le projet. À la figure I, les données concernant les ventes à court terme (achat et vente dans un délai de 24 mois) et les investissements à long terme sont représentées par des barres hachurées à compter du premier trimestre de 2017 afin d'indiquer que ces chiffres sont provisoires et qu'ils augmenteront probablement.

Cependant, afin d'illustrer la *quasi-simultanéité* de la diminution du nombre de ventes à court terme et de la baisse des prix MLS[®] moyens, du deuxième au troisième trimestre de 2017, nous avons examiné le sous-ensemble des habitations achetées qui ont ensuite été vendues dans un délai de 12 mois. De 2015 à

février 2017, près de la moitié de toutes les ventes à court terme visaient des habitations achetées et vendues dans un délai de 12 mois. Cette proportion est demeurée relativement semblable au nombre d'habitations achetées et vendues dans un délai de 24 mois, soit 43 % en 2012, 35 % en 2015 et 43 % une fois de plus en 2016.

Données MLS[®] et sur les permis

La présente étude utilise des données provenant de deux sources : les données MLS[®] de la base de données régionale MLS[®] de l'Ontario et les données municipales sur les permis. Nous avons pour but d'examiner les ventes à court terme et les investissements à long terme visant des propriétés achetées de janvier 2015 à juin 2018.

Les adresses ayant fait l'objet d'une vente suivie d'une location dans un délai de 24 mois étaient considérées comme des investissements à long terme. Les adresses où une location était consignée (aussi selon les données MLS[®]) sans qu'il y ait mention d'une vente antérieure étaient exclues, car il n'était pas possible de déterminer combien de temps auparavant la propriété avait été achetée, et la propriété ne pouvait donc pas être désignée comme étant un investissement effectué durant la période de l'étude. Certaines adresses ayant été vendues plus de deux fois durant la période visée, nous avons compté chaque vendeur ayant pris part à la vente comme investisseur.

Pour dénombrer les investissements visant des habitations neuves, nous avons obtenu les données sur les permis de construire auprès de la Ville de Kitchener, de la Ville

de Cambridge et de la Ville de Waterloo, puis nous avons mis en correspondance ces adresses et les adresses sur le marché de la revente. Les données sur les permis nous ont fourni la date d'occupation autorisée de chaque adresse, qui correspond au premier jour où une personne peut, à la discrétion de l'inspecteur municipal, occuper le logement en question. Dans le cadre de la présente étude, cette date est approximativement le premier jour possible de prise de possession. Ont été exclues les adresses extraites des données sur les permis dont la date d'occupation autorisée était manquante.

Durées des périodes de possession

En soustrayant la date d'achat initial d'une adresse de la date de sa vente ultérieure, il était possible de

déterminer la période de possession de l'habitation visée par la vente à court terme. À titre d'exemple, si l'habitation sise au 5668, avenue Exemple, était inscrite comme ayant été vendue le 1^{er} octobre 2015, puis revendue le 30 septembre 2016, nous calculions la période entre ces deux dates. En outre, la même logique était appliquée pour déterminer la durée de possession d'une propriété avant que l'acheteur ne montre son intention de la louer.

Désignation des investisseurs non locaux

Les transactions MLS® indiquent le nom du courtier inscripteur et du courtier collaborateur. Le courtier inscripteur et l'agent associé représentent le vendeur, tandis que le courtier collaborateur représente le bureau de l'agent de

l'acheteur. En utilisant l'adresse du courtier collaborateur, nous avons pu déterminer approximativement l'origine de l'acheteur.

Le nom du courtier collaborateur était parfois manquant dans les données sur les transactions MLS®. Lorsque le nom ne figurait pas dans la base de données sur realtor.ca, le bureau de l'agent était alors saisi dans le moteur de recherche de realtor.ca. Dans les cas où un courtier avait plusieurs bureaux, les noms complets du courtier et de l'agent étaient recherchés en ligne afin de déterminer la filiale de courtage à laquelle appartenait l'agent. Souvent, l'emplacement du bureau de l'agent a été facilement trouvé en cherchant le nom de l'agent dans la base de données des franchisés.

Tableau A3 : Données transactionnelles de l'habitation sise au 5668, avenue Exemple

Date de vente	Vendeur/ locateur	Prix de vente	Loyer (\$)	Date d'inscription	Jours écoulés lorsque le vendeur ou l'investisseur inscrit l'immeuble	Description
1 ^{er} octobre 2015	Jackie	340 000 \$		15 septembre 2015	355 jours (20 septembre 2016 moins 1 ^{er} octobre 2015)	Jordan a acheté et vendu l'unité dans un délai de 355 jours. Il a fait un bénéfice à court terme.
30 septembre 2016	Jordan	405 000 \$		20 septembre 2016		
	Chris		1 800 \$/ mois	1 ^{er} novembre 2016	32 jours (1 ^{er} novembre 2016 moins 30 septembre 2016)	Chris a acheté et loué l'unité dans un délai de 32 jours. Il est un investisseur à long terme.

Remerciements

L'auteure tient à remercier la Kitchener Waterloo Association of Realtors (KWAR) pour lui avoir donné accès aux données MLS® dans

la base de données régionale MLS® de l'Ontario, ainsi que la Ville de Kitchener, la Ville de Cambridge et la Ville de Waterloo pour lui avoir fourni leurs données sur les permis. Elle aimerait aussi remercier

Amy Barker de l'équipe des Systèmes d'information géographique (SIG) pour ses analyses liées aux distances et tous les réviseurs pour leurs commentaires et suggestions. Elle est responsable de toute erreur de calcul.

NOTES EN FIN DE DOCUMENT

- ¹ MLS® est une marque de commerce enregistrée de l'Association canadienne de l'immeuble (ACI).
- ² Du premier trimestre de 2016 au premier trimestre de 2017, le prix MLS® moyen désaisonnalisé a augmenté de 27,8 % dans la RMR de la RGT.
- ³ À titre d'exemple, au premier trimestre de 2016, le prix MLS® moyen était de 665 200 \$ dans la RMR de la RGT, comparativement à 360 900 \$ dans la RMR de KCW.
- ⁴ Les « habitations neuves » s'entendent des propriétés neuves récemment achevées et dont l'occupation est autorisée par la municipalité. Par exemple, une unité était considérée comme une « habitation neuve en 2018 » si la municipalité en avait autorisé l'occupation du 1^{er} janvier au 31 décembre 2018.
- ⁵ Pour en savoir plus sur la méthode de désignation des adresses visées par l'étude, consultez l'annexe.
- ⁶ La présente étude utilise les données sur la location extraites du système MLS®, mais ne comprend pas les unités locatives inscrites sur d'autres sources (Kijiji, Prop2Go, entreprises de gestion immobilière, etc.); les chiffres et les résultats qui y sont présentés concernant les investissements à long terme doivent donc être considérés comme des estimations prudentes.
- ⁷ Afin de déterminer si les ventes à court terme et les investissements à long terme ont suivi des tendances différentes par rapport aux années antérieures à 2015, nous avons pris en compte le nombre d'adresses acquises en 2012 qui ont constitué des ventes à court terme ou des investissements.
- ⁸ Les « adresses » et les « transactions » sont deux concepts distincts. Il faut deux transactions pour déterminer si une propriété constitue une vente à court terme ou un investissement à long terme : la transaction d'achat initial et la transaction de vente ou de location subséquente. Chaque adresse désignée comporte *au moins deux transactions* (et plus de deux transactions si elle a été louée plus d'une fois à différents locataires).
- ⁹ Selon la méthode utilisée dans le rapport d'Amran Wali, intitulé « Surchauffe du marché de la revente à London : effets des acheteurs de la RGT et des ventes répétées » (mai 2018, SCHL).
- ¹⁰ Jean Sébastien Michel, « Le prix des habitations dans la RGT a un effet d'entraînement sur les prix dans les villes avoisinantes », janvier 2017, SCHL.
- ¹¹ Pour une illustration de l'abordabilité relative de la RMR de KCW, consultez les tableaux supplémentaires de l'annexe.
- ¹² À titre d'exemple, la taille médiane d'une maison individuelle vendue en 2018 dans les villes de Kitchener, de Cambridge et de Waterloo était de 1 508 pieds carrés. Selon l'écart de prix de 14,08 \$ par pied carré, le prix des habitations achetées à des fins de vente à court terme ou d'investissement à long terme effectués par un acheteur non local dépassait d'environ 21 200 \$ ceux effectués par un acheteur local.
- ¹³ Département du Trésor des États-Unis, Internal Revenue Service, 2018, « Publication 523: Selling Your Home » (cat. no 15044W). Internet : <<https://www.irs.gov/pub/irs-pdf/p523.pdf> [en anglais seulement]>.

LA SCHL AIDE LES CANADIENS À RÉPONDRE À LEURS BESOINS EN MATIÈRE DE LOGEMENT

La Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) aide les Canadiens à répondre à leurs besoins en matière de logement depuis plus de 70 ans. En tant qu'autorité en matière d'habitation au Canada, elle contribue à la stabilité du marché de l'habitation et du système financier, elle vient en aide aux Canadiens dans le besoin et elle fournit des résultats de recherches et des conseils impartiaux aux gouvernements, aux consommateurs et au secteur de l'habitation du pays. La SCHL exerce ses activités en s'appuyant sur trois principes fondamentaux : gestion prudente des risques, solide gouvernance d'entreprise et transparence.

Pour obtenir des renseignements supplémentaires, veuillez consulter le site Web de la SCHL à www.schl.ca ou suivez-nous sur [Twitter](#), [LinkedIn](#), [Facebook](#), [Instagram](#) et [YouTube](#).

Vous pouvez aussi communiquer avec nous par téléphone, au 1-800-668-2642, ou par télécopieur, au 1-800-245-9274. De l'extérieur du Canada, composez le 613-748-2003 (téléphone) ou le 613-748-2016 (télécopieur).

La Société canadienne d'hypothèques et de logement souscrit à la politique du gouvernement fédéral sur l'accès des personnes handicapées à l'information. Si vous désirez obtenir la présente publication sur des supports de substitution, composez le 1-800-668-2642.

© 2019, Société canadienne d'hypothèques et de logement. Tous droits réservés. La SCHL autorise toute utilisation raisonnable du contenu de la présente publication, à la condition toutefois que ce soit à des fins personnelles, pour des recherches d'affaires ou d'intérêt public, ou encore dans un but éducatif. Elle accorde le droit d'utiliser le contenu à titre de référence générale dans des analyses écrites ou dans la présentation de résultats, de conclusions ou de prévisions, et de citer de façon limitée les données figurant dans la présente publication. La SCHL autorise également l'utilisation raisonnable et restreinte du contenu de ses rapports dans des publications commerciales, sous réserve des conditions susmentionnées. Elle conserve toutefois le droit d'exiger, pour une quelconque raison, l'interruption d'une telle utilisation.

Chaque fois que le contenu d'une publication de la SCHL est utilisé, y compris les données statistiques, il faut en indiquer la source comme suit :

Source : SCHL (ou, selon le cas, « Adaptation de données provenant de la SCHL »), titre de la publication, année et date de diffusion.

À défaut de quoi ledit contenu ne peut être reproduit ni transmis à quiconque. Lorsqu'une organisation se procure une publication, elle ne doit pas en donner l'accès à des personnes qui ne sont pas à son emploi. La publication ne peut être affichée, que ce soit en partie ou en totalité, dans un site Web qui serait ouvert au public ou accessible à des personnes qui ne travaillent pas directement pour l'organisation. Pour obtenir la permission d'utiliser le contenu de la présente publication de la SCHL à toute fin autre que les fins de référence générale susmentionnées ou de reproduire de grands extraits ou l'intégralité de la présente publication de la SCHL, veuillez transmettre une demande de reproduction de document protégé par droits d'auteur au Centre du savoir sur le logement à l'adresse centre_du_savoir_logement@schl.ca. Veuillez fournir les renseignements suivants : titre de la publication, année et date de diffusion.

Sans limiter la portée générale de ce qui précède, il est interdit de traduire un extrait de publication sans l'autorisation préalable écrite de la Société canadienne d'hypothèques et de logement.

Les renseignements, analyses et opinions contenus dans cette publication sont fondés sur diverses sources jugées fiables, mais leur exactitude ne peut être garantie, et ni la Société canadienne d'hypothèques et de logement ni ses employés n'en assument la responsabilité.

Marché de l'habitation : notre savoir à votre service

LES PUBLICATIONS ET RAPPORTS SONT OFFERTS EN LIGNE

Des données et des analyses locales, régionales et nationales sur la conjoncture des marchés et les tendances futures.

- Bulletin mensuel d'information sur le logement
- Évaluation du marché de l'habitation
- Le marché sous la loupe
- Actualités habitation – Tableaux
- Perspectives du marché de l'habitation – Canada
- Perspectives du marché de l'habitation : Faits saillants – régions du Nord
- Perspectives du marché de l'habitation – Canada et grands centres
- Données provisoires sur les mises en chantier
- Rapports sur le marché locatif : Faits saillants – Canada et provinces
- Rapports sur le marché locatif – grands centres
- Rapports sur les résidences pour personnes âgées
- Rapport Tendances du crédit hypothécaire et du crédit à la consommation

TABLEAUX DE DONNÉES EN LIGNE

- Données sur le financement et la titrisation
- Caractéristiques des ménages
- Données sur le marché de l'habitation
- Indicateurs du marché de l'habitation
- Données sur la dette hypothécaire et la dette à la consommation
- Données sur le marché locatif

Obtenez tout de suite l'information dont vous avez besoin!

Voyez les tendances, informations et recherches les plus récentes sur le site schl.ca/marchedelhabitation

PORTAIL DE L'INFORMATION SUR LE MARCHÉ DE L'HABITATION

Les données sur l'habitation comme vous les voulez.

- ✓ Guichet unique
- ✓ Versions pour ordinateur et appareils mobiles
- ✓ Données par quartier

schl.ca/portailmh

POUR VOUS ABONNER, CLIQUEZ

Recevez des notifications lorsque des publications de la SCHL sont diffusées ou mises à jour. Créez gratuitement un compte maSCHL pour obtenir un accès amélioré au site Web. Vous pourrez, par exemple, vous abonner en un seul clic aux rapports et tableaux dont vous avez besoin.

**Créez votre compte maSCHL
aujourd'hui!**

L'Observateur du logement au Canada

On y présente, sous forme de feuillets et de vidéos :

- Analyses et données; • Observations pertinentes;
- Des mises à jour sur les conditions et les tendances en matière de logement, et bien plus encore

Abonnez-vous dès aujourd'hui pour demeurer informé!

www.schl.ca/observateur

