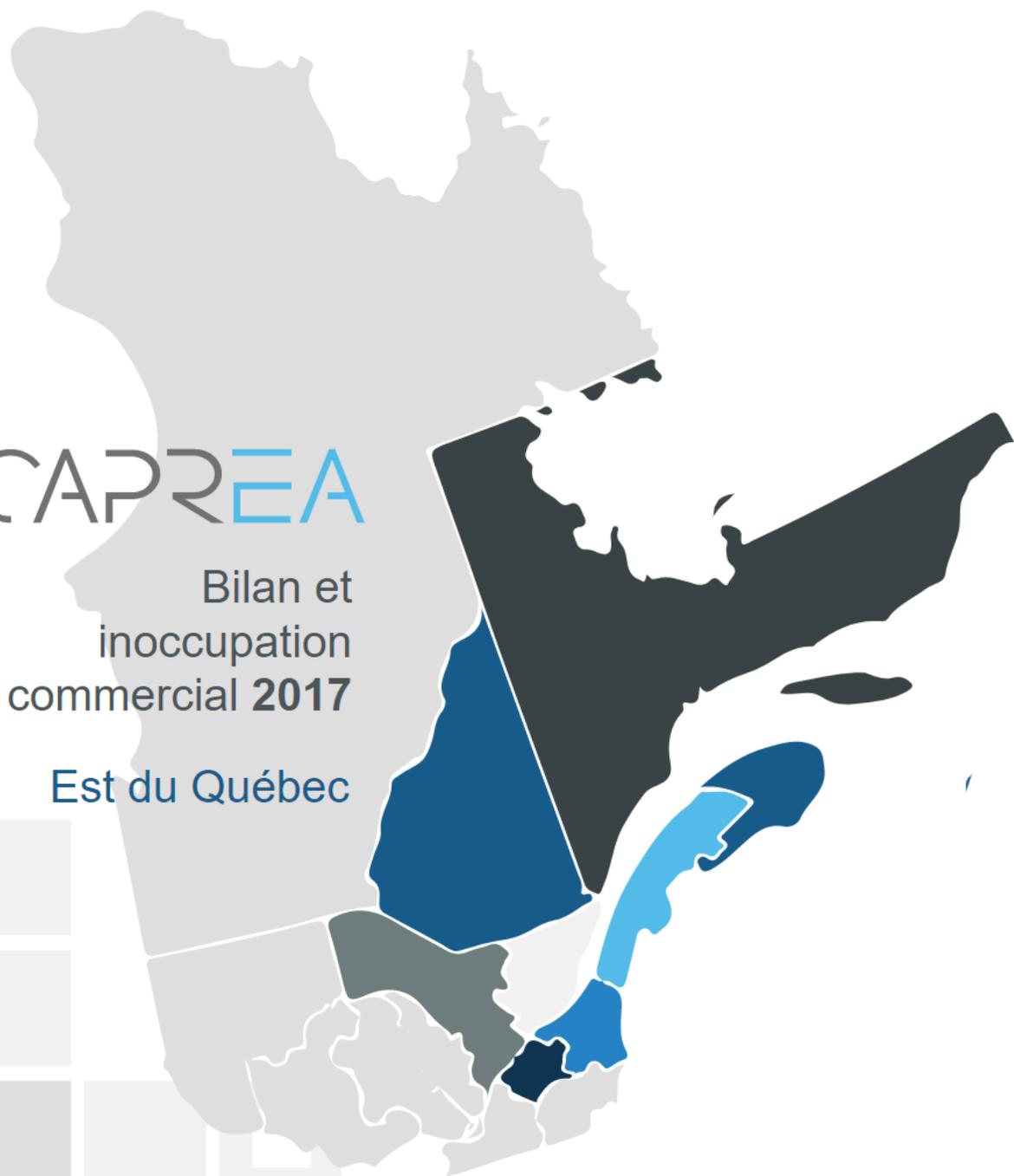




CAPREA

Bilan et
inoccupation
commercial 2017

Est du Québec



Vos experts en immobilier au Québec

Présentation de l'étude

En 2015, nous publions pour la première fois une analyse exhaustive du marché immobilier commercial pour la grande région de Québec (RMR Québec). Tous les grands centres au Canada et ailleurs dans le monde bénéficient de ce genre d'analyse, mais pour différentes raisons, il n'y avait jamais encore eu de spécialistes qui s'étaient attardés en profondeur à la région de Québec jusque-là.

Vous pouvez y retrouver des données sur, les volumes transigés des différents types d'actifs, la répartition selon le contexte des transactions, les joueurs les plus actifs, etc. Nous avons aussi agrémenté notre étude de différents textes plus spécialisés. Vous pouvez aussi y lire des analyses relativement poussées pour différents types d'actifs comme pour les actifs hôteliers ou les conciergeries de plus de 12 logements et y suivre les indicateurs nationaux mis en perspective avec nos résultats régionaux.

Cette étude que nous publions annuellement se veut un complément de notre **étude sur la vacance commerciale et industrielle** que nous avons publiée pour la région de Québec en 2015 et élargie à l'ensemble de l'est du Québec pour l'édition de juillet 2016, ensuite augmentée pour l'édition de 2017. Cette étude est également jointe à chacune des régions administratives traitées.

En 2016, nous avons ajusté notre aire de marché pour couvrir l'ensemble des régions administratives de l'est du centre du Québec.

Vous y retrouverez une analyse exhaustive de l'activité immobilière commerciale du Centre du Québec et de la Mauricie, jusqu'en Gaspésie et la Côte-Nord, en passant par le Saguenay-Lac-Saint-

Jean, le Bas-Saint-Laurent, la Capitale-Nationale et la région de la Chaudière-Appalaches.

L'étude analyse l'ensemble des ventes de plus de 500 000 \$ publiées au Registre foncier du Québec et retenues comme étant commerciales, par l'entreprise spécialisée en données immobilières Nominis. Nous excluons les ventes impliquant des terrains où il n'est pas possible de construire un minimum de 8 unités et les ventes multilocatifs de moins de 6 à 12 unités.

Dans un premier temps, nous présentons un survol global de l'est du Québec concentré aux transactions d'importance. Par la suite, nous nous attarderons spécifiquement à l'agglomération de Québec et la Ville de Lévis, par une analyse comparative de 2015 à 2017. Nous traiterons ensuite dans le détail chacune des régions administratives.

En complément, cette année nous vous présentons des analyses au sujet de :

- Les différents types de baux
- Le marché hôtelier
- Le marché carrières-sablières-gravières
- Le marché des concessionnaires automobiles.
- Le marché des stations-service

Il est possible que vous ayez en main une étude adaptée vous présentant uniquement les informations pertinentes à votre secteur d'analyse. Le document dans son entier est disponible sur notre site internet CCIMMO.ca.

Collaborateurs à l'étude

Élaboration

Christian-Pierre Côté, É.A.

Manon Levert, É.A.

Rédaction principale

Francis Bouchard

Manon Levert, É.A.

Traitement de la donnée brute

Elsa Rail

Francis Bouchard

Julien Montenez

Manon Levert, É.A.

Marc-André Mercier, É.A.

Tous droits réservés. Toute demande de reproduction intégrale ou partielle des textes, données et images doit être adressée par écrit à CAPREA. Dans le cas où celle-ci est acceptée, la source doit être clairement citée.

Notre étude se limite aux transactions supérieures à 500 000 \$ effectuées dans un contexte de vente normal. Celles-ci découlent d'une liste publiée par Nominis, impliquant un acheteur commercial. Certaines vérifications sommaires sont aussi effectuées dans le système Centris, afin d'y ajouter des ventes dont l'acheteur est un particulier, principalement au niveau des immeubles multilocatifs. De plus amples informations au sujet de notre méthodologie sont présentées à la fin du rapport.

Table des matières

Présentation de l'étude.....	3
Sommaire du bilan immobilier commercial	9
Sommaire de l'étude d'inoccupation dans l'est du Québec	15
Les différents types de baux	17
Portrait de la Province de Québec.....	21
Étude du secteur hôtelier au Québec.....	25
Portrait de l'est du Québec	35
Le marché des sablières et gravières.....	39
Portrait des transactions dans l'est du Québec	43
Répartition géographique des ventes de l'année 2017 dans l'est du Québec	43
Répartition des ventes selon le contexte des transactions.....	46
Contexte de transaction par type d'actif	47
Répartition du volume monétaire au cours de l'année 2017.....	48
Répartition trimestrielle par type d'actif	48
Répartition mensuelle des transactions.....	49
Répartition mensuelle par type d'actif	49
Les transactions de concessionnaires automobiles dans l'est du Québec	51
Le marché des stations-service	54
Les ventes dans un contexte « normal »	57
Répartition géographique des ventes normales.....	57
Analyse du ratio évaluation municipale sur prix de vente (EV/PV) dans un contexte normal.....	58
Ratio EV/PV par type d'actif	58
Ratio EV/PV par région administrative.....	59
Répartition du volume monétaire des ventes normales de 2017	60
Répartition trimestrielle par type d'actif	60
Répartition mensuelle des transactions.....	61
Provenance des acheteurs et vendeurs	62
Acheteurs	62
Vendeurs	63

Les acheteurs et vendeurs les plus actifs dans l'est du Québec pour les ventes normales	63
Les 10 transactions normales les plus importantes en termes de prix de vente dans l'est du Québec	64
Répartition des ventes par type d'actif	65
La RMR de Québec/Agglomération de Québec	71
Répartition géographique des ventes	71
Analyse comparative 2015-2016-2017 pour « agglomération de Québec » et Ville de Lévis »	72
Québec	75
Lévis	75
Répartition géographique par type d'actif	76
Répartition trimestrielle par type d'actif	76
Commercial.....	77
Industriel	80
Résidentiel.....	82
Terrain.....	85
Bas-Saint-Laurent.....	89
Portrait économique de la région	89
Analyse des ventes immobilières de la région	95
Répartition des ventes par type d'actif.....	96
Les transactions les plus importantes par type d'actif.....	97
Les acheteurs/vendeurs les plus actifs.....	98
Saguenay–Lac-Saint-Jean	99
Portrait économique de la région	99
Analyse des ventes immobilières de la région	106
Répartition des ventes par type d'actif.....	107
Les transactions les plus importantes par type d'actif.....	108
Les acheteurs/vendeurs les plus actifs.....	109
Capitale-Nationale	111
Portrait économique de la région	111
Analyse des ventes immobilières de la région	121
Répartition des ventes par type d'actif.....	122

Les transactions les plus importantes par type d'actif.....	124
Les acheteurs/vendeurs les plus actifs.....	124
Mauricie.....	125
Portrait économique de la région.....	125
Analyse des ventes immobilières de la région.....	131
Répartition des ventes par type d'actif.....	132
Les transactions les plus importantes par type d'actif.....	133
Les acheteurs/vendeurs les plus actifs.....	133
Côte-Nord.....	135
Portrait économique de la région.....	135
Analyse des transactions immobilières de la région.....	140
Répartition des ventes par type d'actif.....	141
Les transactions les plus importantes par type d'actif.....	142
Les acheteurs/vendeurs les plus actifs.....	142
Gaspésie—Îles-de-la-Madeleine.....	143
Portrait économique de la région.....	143
Analyse des transactions immobilières de la région.....	148
Répartition des ventes par type d'actif.....	149
Les transactions les plus importantes par type d'actif.....	150
Les acheteurs/vendeurs les plus actifs.....	150
Chaudière-Appalaches.....	151
Portrait économique de la région.....	151
Analyse des transactions immobilières de la région.....	159
Répartition des ventes par type d'actif.....	160
Les transactions les plus importantes par type d'actif.....	162
Les acheteurs/vendeurs les plus actifs.....	162
Centre-du-Québec.....	163
Portrait économique de la région.....	163
Analyse des transactions immobilières de la région.....	169
Répartition des ventes par type d'actif.....	170
Les transactions les plus importantes par type d'actif.....	171

Les acheteurs/vendeurs les plus actifs.....	172
MÉTHODOLOGIE	173
Sélection des données	173
Guide d'enquête	173
Réserves de l'étude.....	174

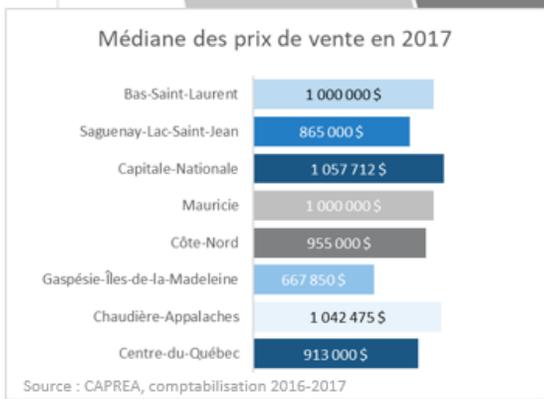
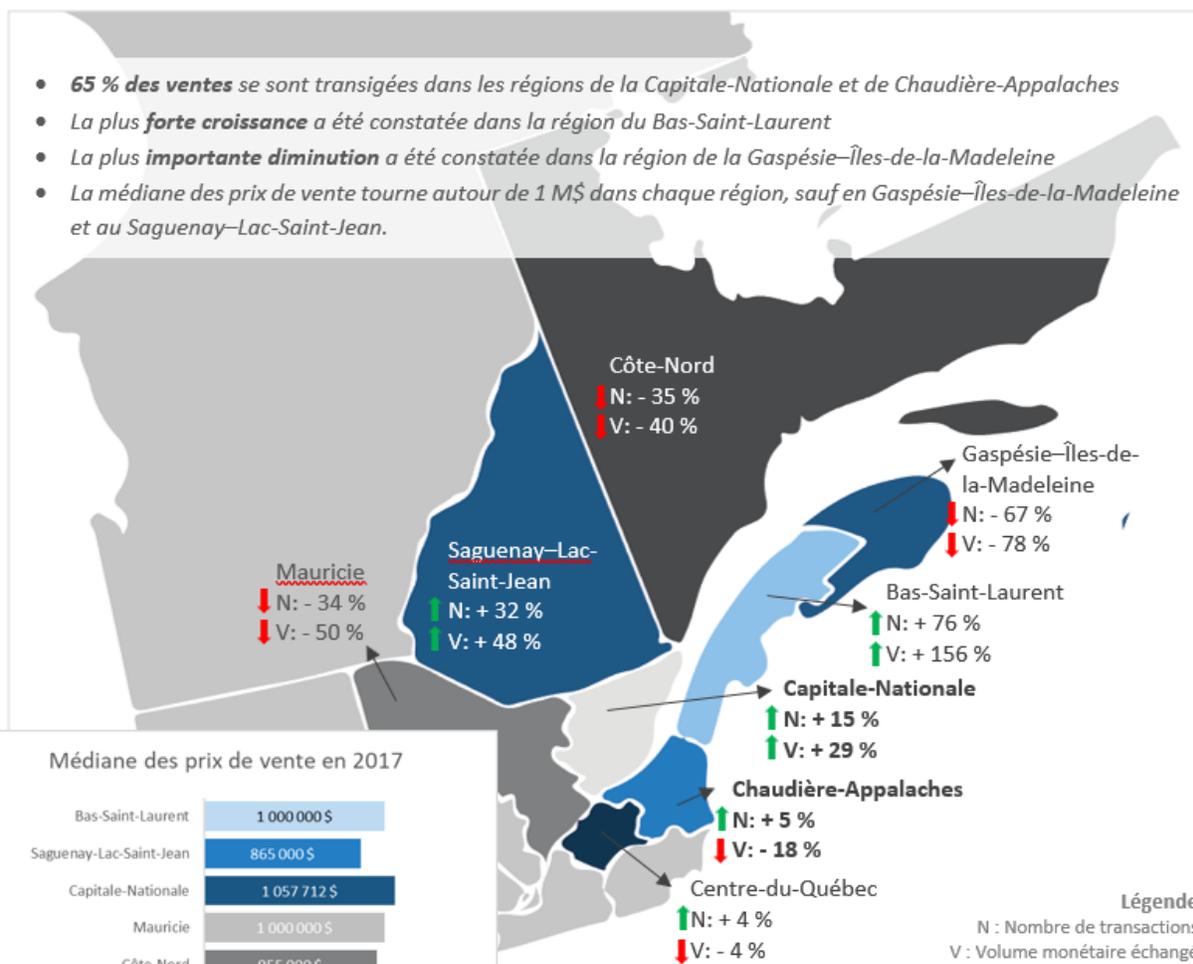
Sommaire du bilan immobilier commercial

Est du Québec

En 2017...				En 2016...
Nombre de transactions	453	↑ + 7 %	Nombre de transactions	423
Volume monétaire échangé	970 553 377 \$	↑ + 10 %	Volume monétaire échangé	880 534 387 \$
Prix de vente médian	1 050 000 \$	≈ - 1 %	Prix de vente médian	1 059 000 \$

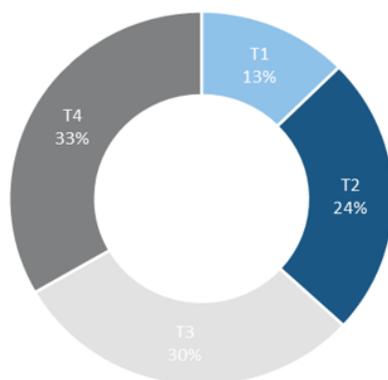
Variation 2016-2017 des ventes par région administrative

- **65 % des ventes** se sont transigées dans les régions de la Capitale-Nationale et de Chaudière-Appalaches
- La plus **forte croissance** a été constatée dans la région du Bas-Saint-Laurent
- La plus **importante diminution** a été constatée dans la région de la Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine
- La médiane des prix de vente tourne autour de 1 M\$ dans chaque région, sauf en Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine et au Saguenay-Lac-Saint-Jean.



Répartition des ventes au cours de l'année

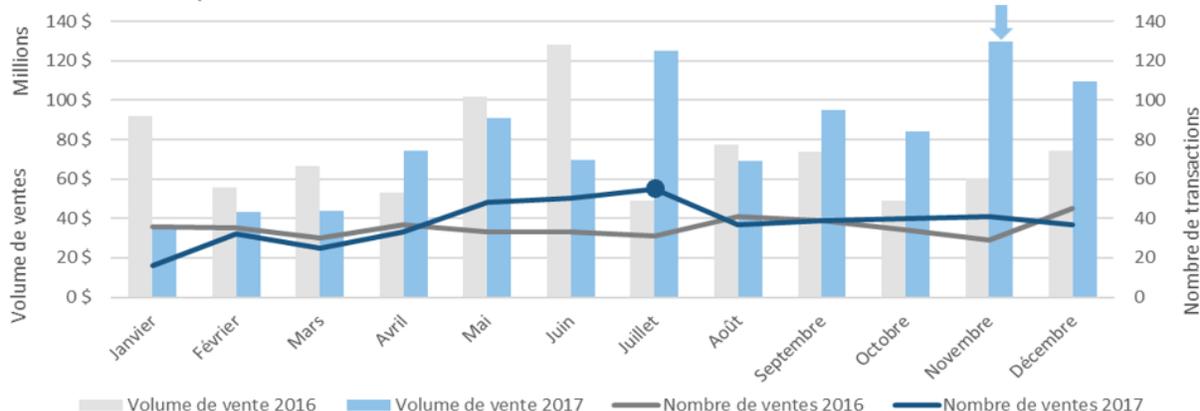
Répartition trimestrielle du volume monétaire en 2017



Source : CAPREA, comptabilisation 2017

- Dans l'ensemble, les transactions se préparent en début d'année et se réalisent dans la deuxième partie de l'année. Les deux derniers trimestres représentent **63 % du volume monétaire échangé de l'année**.
- En 2017, le **mois de juillet** compte le plus grand nombre de transactions (55 ventes), mais c'est véritablement en **novembre** que les transactions les plus importantes se sont conclues, totalisant un volume de 3 162 785 \$.

Répartition mensuelle du volume monétaire et du nombre de ventes



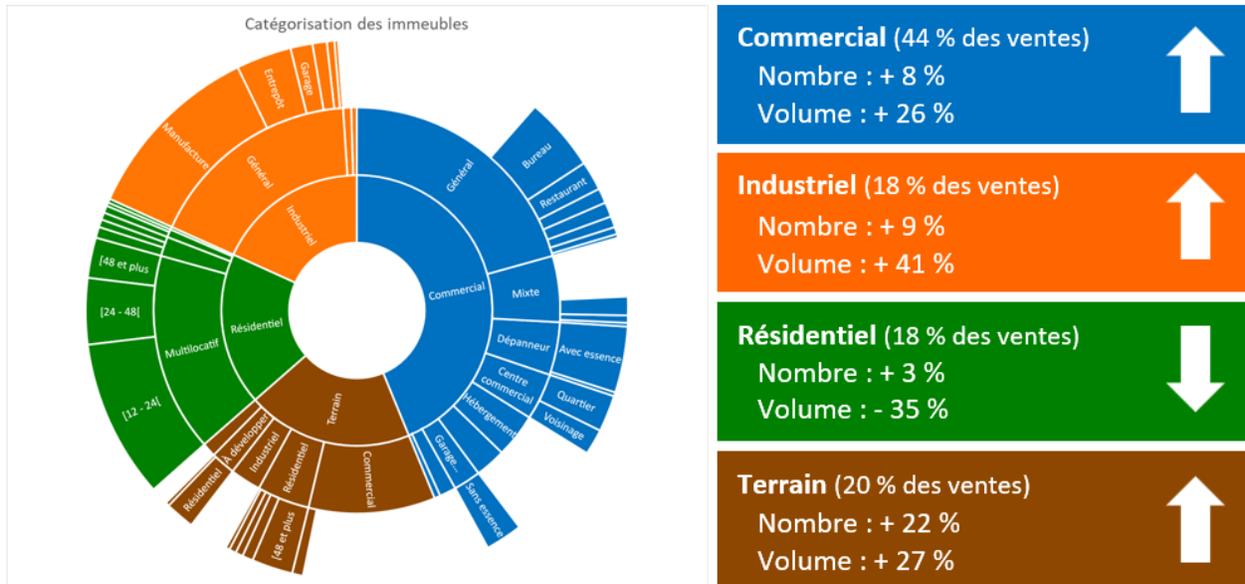
Le second volume monétaire mensuel total le plus élevé est constaté en **juillet**. On n'y retrouve toutefois aucune des dix transactions les plus importantes, telles que présentées ci-dessous.

Liste des 10 ventes les plus importantes monétairement en 2017

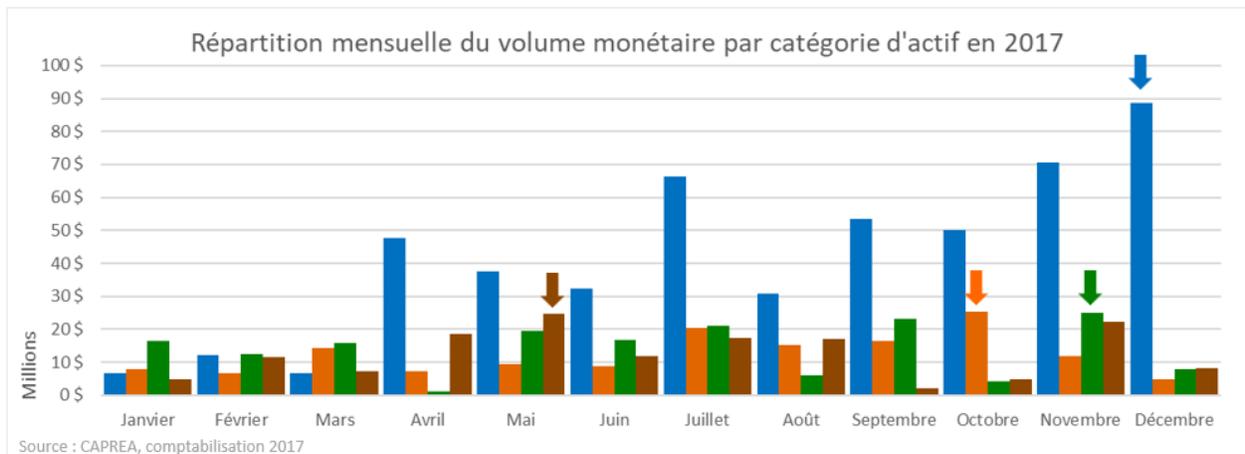
Rang	Catégorie-Sous-catégorie	Vendeur	Mois	Région	Prix
1	Commercial-Général	9302-5658 QUÉBEC INC.	Novembre	Chaudière-Appalaches	35 900 000 \$
2	Commercial-Bureau	Place de l'Escarpement	Avril	Capitale-Nationale	34 974 000 \$
3	Terrain-Commercial	9317-1841 QUÉBEC INC., SOCIÉTÉ EN COMMANDITE	Septembre	Capitale-Nationale	16 244 369 \$
4	Commercial-Général	9094-7508 Quebec Inc.	Décembre	Capitale-Nationale	15 755 000 \$
5	Industriel	HEWQUIP INC.	Octobre	Capitale-Nationale	13 820 000 \$
6	Résidentiel-RPA	9081-0813 QUÉBEC INC.	Novembre	Bas-Saint-Laurent	13 667 500 \$
7	Commercial-Général	SOCIÉTÉ EN COMMANDITE SAGUENAY S.E.C.	Septembre	Saguenay-Lac-Saint-Jean	13 325 000 \$
8	Résidentiel-Multilocatif	9049-0343 QUÉBEC INC.	Octobre	Chaudière-Appalaches	12 572 500 \$
9	Commercial-Concessionnaire	CHATEL AUTOMOBILES LTÉE	Août	Capitale-Nationale	12 400 000 \$
10	Commercial-Centre commercial	9094-7508 Quebec Inc.	Décembre	Capitale-Nationale	11 920 000 \$

Source : CAPREA, comptabilisation 2017

Variation 2016-2017 des ventes par catégorie d'immeuble



Source : CAPREA, comptabilisation 2017



Source : CAPREA, comptabilisation 2017

Médiane des prix de vente

Commercial	1 050 000 \$
Industriel	1 300 000 \$
Résidentiel	987 500 \$
Terrain	865 000 \$

Source : CAPREA, comptabilisation 2017

Les acteurs les plus actifs

Activité des acheteurs et des vendeurs en 2017		
Acheteur/vendeur	Entreprise(s)	Nombre
Jacques Racine	9094-7508 Quebec Inc.	7
Louis Traham	Harnois Groupe Immobilier Inc.	5
Gérard Brousseau	LES DÉVELOPPEMENTS GÉRARD BROUSSEAU INC.	5
François Bélanger	GESTION IMMOBILIÈRE FRANÇOIS BÉLANGER INC.	4
Gislain Thibodeau	Nadeau & Frères, Ltée	4
Frederic L. Carsley	SKYLINE RETAIL REAL ESTATE HOLDINGS INC.	4
Chloé Lanneville Duguay	Société Immobilière Duguay Inc.	4

Source : CAPREA, comptabilisation 2017

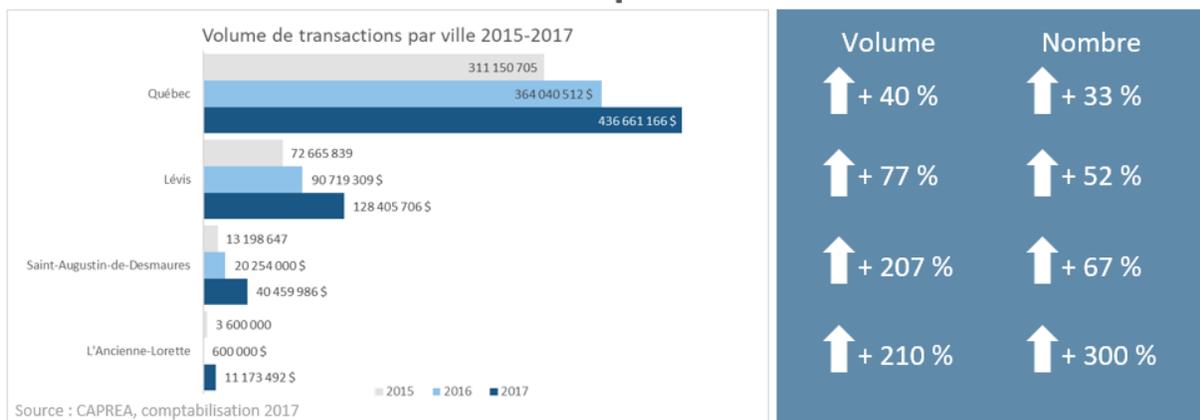
Agglomération de Québec et Ville de Lévis

En 2017, l'agglomération de Québec et la Ville de Lévis regroupent 98 % des transactions effectuées dans la RMR de Québec et 99,5 % du volume monétaire échangé

En 2017...				En 2015...
Nombre de transactions	241	↑ + 40 %	Nombre de transactions	172
Volume monétaire échangé	616 700 349 \$	↑ + 54 %	Volume monétaire échangé	400 615 191 \$
Prix de vente médian	1 387 500 \$	↑ + 92 %	Prix de vente médian	722 306 \$

Le volume monétaire a augmenté de manière plus importante que le nombre de transactions

Variation 2015-2017 des ventes par ville



Malgré que la plus forte variation ait été constatée dans la Ville de L'Ancienne-Lorette, celle-ci ne représente que 4 % de la hausse globale. C'est la Ville de Québec qui a influencé de manière plus importante la croissance du volume monétaire entre 2015 et 2017, soit 58 % de la hausse.

Variation 2015-2017 des ventes par arrondissement



À l'intérieur de la Ville de Québec, ce sont les arrondissements Sainte-Foy-Sillery-Cap-Rouge et Des Rivières qui ont été les plus influents dans la croissance du volume monétaire au cours de cette période.

Variation 2015-2017 des ventes par catégorie d'immeuble

Commercial (39 % des ventes)

Nombre : + 68 % Médiane : + 13 %
 Volume : + 73 % 1 105 650 \$

Industriel (15 % des ventes)

Nombre : + 16 % Médiane : + 33 %
 Volume : + 54 % 1 500 000 \$

Résidentiel (21 % des ventes)

Nombre : + 28 % Médiane : - 36 %
 Volume : + 5 % 1 025 000 \$

Terrain (25 % des ventes)

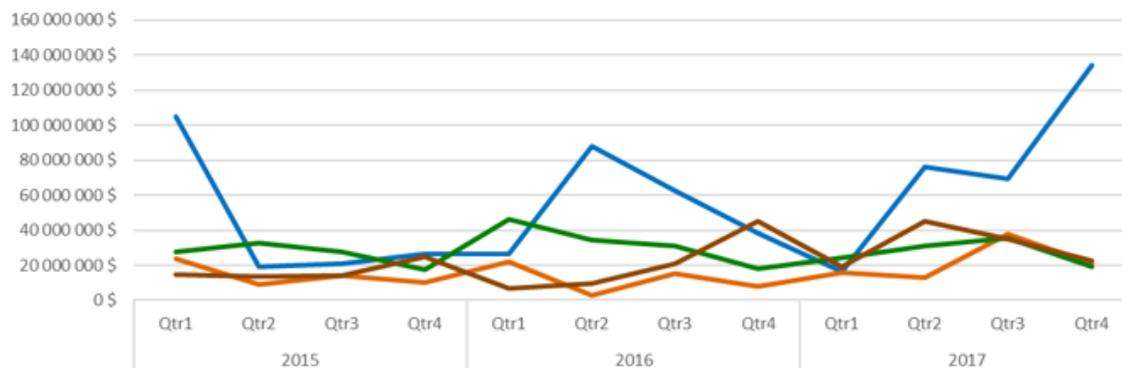
Nombre : + 33 % Médiane : + 20 %
 Volume : + 81 % 1 200 000 \$

Catégorisation des immeubles dans l'agglomération de Québec et la Ville de Lévis en 2017



- La hausse globale de 54 % du volume monétaire est principalement influencée par la croissance des ventes commerciales. C'est toutefois dans la catégorie terrain que l'on constate la plus forte hausse du volume monétaire.
- Au niveau de la catégorie résidentielle, on constate une forte augmentation du nombre de ventes, alors que le volume monétaire échangé est demeuré presque stable. Cela est explicable en partie par une baisse de 36 % du prix de vente médian entre 2015 et 2017.

Répartition trimestrielle du volume par type d'actif



Source : CAPREA, comptabilisation 2017

La catégorie commerciale a présenté la plus importante variation du volume de ventes au cours des trois années.

Sommaire de l'étude d'inoccupation dans l'est du Québec

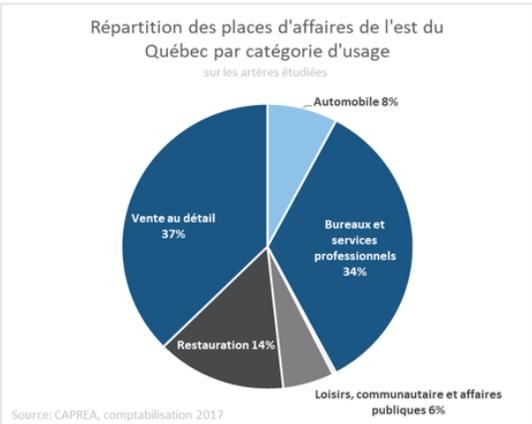
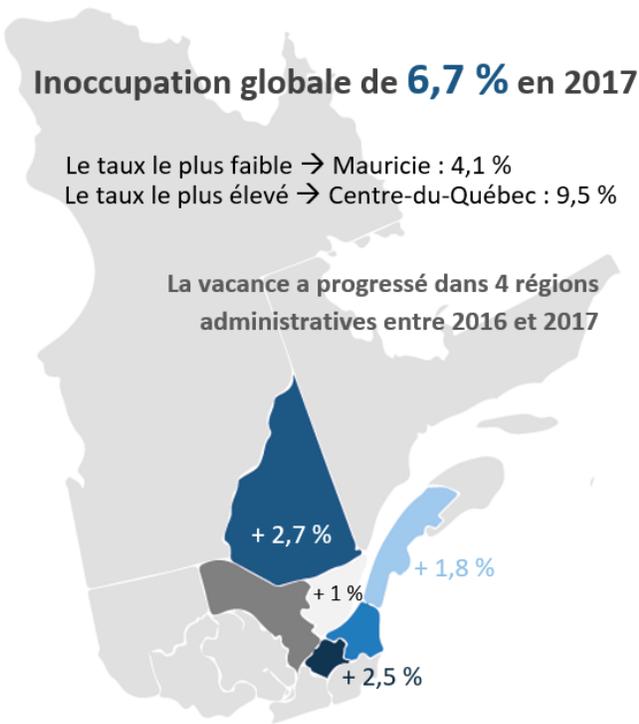
Inoccupation commerciale

Date d'analyse : Juillet 2016 et 2017

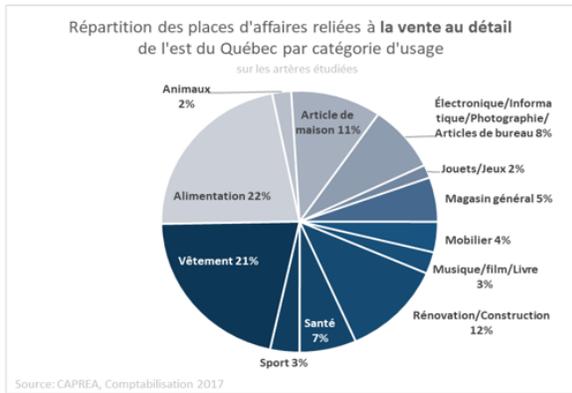
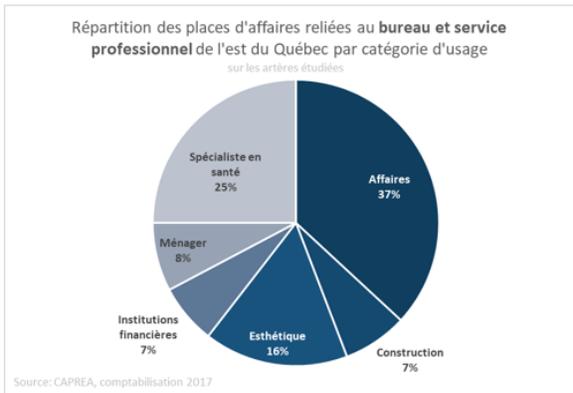
6 régions administratives
32 secteurs étudiés
63 zones d'analyse
4 687 places d'affaires

Par rapport à 2016 :

- 4,1 % des locaux sont encore à louer
- 1,6 % des locaux qui étaient occupés en 2016 sont maintenant à louer
- 1,7 % des locaux qui étaient à louer en 2016 sont actuellement loués



Répartition des commerces de vente au détail, des bureaux et services professionnels



Inoccupation industrielle

Date d'analyse : Juillet 2016 et 2017

2 régions administratives

18 parcs industriels étudiés

1 138 bâtiments suivis

26 048 904 pi² construits au total

Par rapport à 2016 :

- Diminution de près de 170 000 pi² à louer sur la Rive-Nord et 40 000 pi² sur la Rive-Sud
- 3,5 % des bâtiments qui étaient entièrement occupés ont maintenant des superficies à louer
- 3,4 % des bâtiments sont parvenus à louer leurs superficies vacantes
- 4,7 % des bâtiments présentent encore des superficies à louer
 - 1,3 % présentent une augmentation de la superficie à louer
 - 1,2 % présentent une diminution de la superficie à louer
 - 2,1 % présentent la même superficie

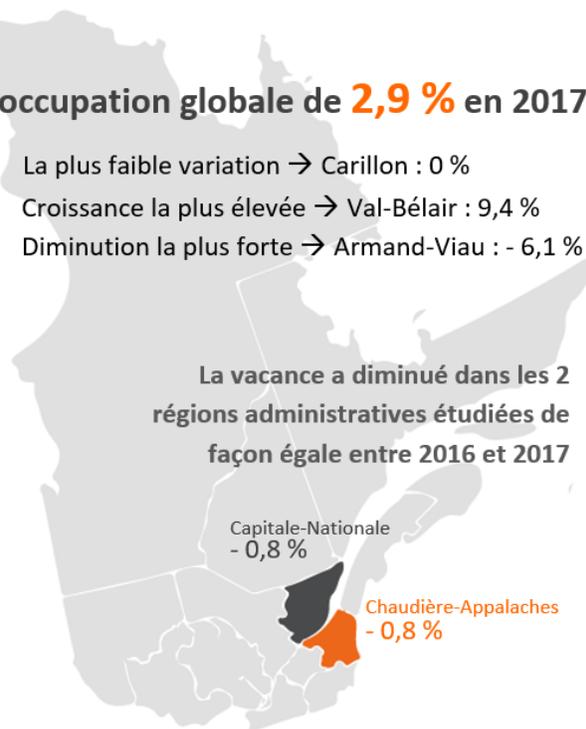
Inoccupation globale de **2,9 %** en 2017

La plus faible variation → Carillon : 0 %

Croissance la plus élevée → Val-Bélair : 9,4 %

Diminution la plus forte → Armand-Viau : - 6,1 %

La vacance a diminué dans les 2 régions administratives étudiées de façon égale entre 2016 et 2017



Variation de l'inoccupation entre 2016 et 2017			
Région	Croissance	Stabilité	Diminution
Capitale-Nationale	Cardinal (+ 1,6 %)	Beauport (- 0,3 %)	Armand-Viau (- 6,1 %)
	Charlesbourg (+ 1,0 %)	Carillon (0 %)	Colbert (- 1,7 %)
	Chauveau (+ 2,5 %)	Frontenac (+ 0,2 %)	Duburger (- 3,1 %)
	Métrobec (+ 1,5 %)	Saint-Malo (- 0,3 %)	Jean-Talon (- 4,0 %)
	Val-Bélair (+ 9,4 %)	François-Leclerc (+ 0,3 %)	
Chaudière-Appalaches		Bernières (+ 0,4 %)	Saint-Romuald (- 2,7 %)
		Lauzon (- 0,2 %)	
		Pintendre (+ 0,1 %)	

Source : CAPREA, comptabilisation 2016-2017

Les différents types de baux

Par Christian-Pierre Côté, É.A.

On entend souvent les intervenants du monde immobilier parler de loyer de « base », loyer « triple net » ou encore de loyer « brut ». Comment démêler tout ça?

Si vous croyez que la chose est claire et que tous s'entendent là-dessus, détrompez-vous ! Même les intervenants spécialisés du milieu ne s'entendent pas toujours sur les concepts. Analysons quelques pistes afin de démêler tout cela !

Premièrement, il faut comprendre que certaines formules se sont fixées dans le temps sans vraiment en connaître la véritable origine. Et puisque tous donnent l'impression de savoir de quoi on parle par « *triple ou double net* », il devient parfois gênant, de peur d'avoir l'air néophyte ou encore de manquer de connaissances en immobilier, de demander des éclaircissements ou des précisions sur ces concepts. Il faut cependant comprendre que les termes *double et triple net*, sont parmi les concepts les plus malmenés en immobilier.

Dans la pratique, la formule « *triple net (net-net-net)* » est employée par les intervenants (souvent des évaluateurs d'expérience), afin d'indiquer que toutes les dépenses sont à la charge du locataire. Le propriétaire n'a donc *théoriquement* aucune dépenses d'opération à effectuer pour son immeuble.

Soit le locataire paie lui-même les taxes et autres...

Soit le propriétaire refacture le locataire.

Certaines factures peuvent même être sujettes à des frais administratifs supplémentaires. À l'inverse, un « loyer brut » est compris comme un loyer « tout inclus ». Mais est-ce toujours vraiment le cas?

Quand on questionne un propriétaire sur les ententes locatives en place dans un de ses immeubles, on constate souvent que ce dernier parle d'entente « *nette* », mais paie la facture de la taxe scolaire quand elle se pointe.... En allant plus loin, on apprend aussi qu'il a un entrepreneur en déneigement pour l'ensemble de ses propriétés et paie aussi la facture sans refacturer ses locataires. Et, finalement, comme il est fier de ses immeubles, il s'assure que les massifs de fleurs et le gazon soient toujours bien entretenus.

S'agit-il encore d'ententes « *nettes* », ou bien de quelque chose de semi-brut? Et qu'advient-il, si le locataire endommage par mégarde le parement extérieur du bâtiment? Est-ce au propriétaire de payer ou est-ce le locataire qui doit s'acquitter des frais? En affaires, vaut mieux être clair que de se baser sur un *double ou triple net*.



Dans les faits, il existe plusieurs postes de dépenses pour un immeuble. Prenons l'exemple suivant :

Frais d'opérations immobilières	Récupérables (refacturables)	taxes	municipales	1,00 \$
			scolaire	1,00 \$
		Énergie	électricité	1,00 \$
			mazoute	1,00 \$
			gaz	1,00 \$
		Assurance	bâtiment	1,00 \$
		Entretien	déneigement	1,00 \$
			ascenseur	1,00 \$
			piscine	1,00 \$
			enveloppe et mécanique	1,00 \$
			pelouse	1,00 \$
		Non-récupérables (généralement)	Administration	gestion
	Réserve		structure	1,00 \$
		équipements	1,00 \$	
		ameublement	1,00 \$	

On compte, pour la majorité des immeubles, six *grands* postes de dépenses qui peuvent parfois se subdiviser. S'ajoutent aussi des postes supplémentaires pour certains types d'immeubles particuliers. Par exemple, une réserve pour équipements peut être considérée dans le cas d'une station-service, alors qu'une réserve pour meubles doit être considérée dans un hôtel ou encore les frais pour le ou les ascenseur(s) lorsqu'il y en a. Il peut donc théoriquement exister autant de « NET », qu'il y a de particularités à chaque immeuble.

C'est pourquoi, il est plus clair et précis de parler de **loyer de base** ou d'un **loyer brut + énergie + taxes et assurance +++**, que de parler de « *triple net* » ou de « *double net* ». Sur 15 « *nets* », comme dans l'exemple, déterminer de quel « net » on parle peut créer une certaine confusion quand on stipule deux ou trois « nets ».

Quand vous rédigez, analysez ou signez un bail, il est impératif de mentionner les frais payés par l'un et l'autre et de ne pas tenir pour acquis qu'en mentionnant « loyer triple net », les choses seront claires. Certains postes de dépenses sont plus complexes à clarifier que d'autres. Par exemple, une entente peut considérer que la toiture doit être remboursée au prorata de l'entente locative versus sa vie utile. Il n'en tient qu'aux intervenants d'être précis et au lecteur de bien comprendre les concepts et d'être rigoureux dans son analyse.

		Payé directement Locataire	Refacturé	Payé directement Propriétaire	
municipales	1,00 \$		x		
scolaire	1,00 \$		x		
électricité	1,00 \$	x			
mazout	1,00 \$	x			
gaz	1,00 \$	x			
bâtiment	1,00 \$			x	
déneigement	1,00 \$	x			
ascenseur	1,00 \$			x	
piscine	1,00 \$	x			
enveloppe et mécanique	1,00 \$			x	
pelouse	1,00 \$	x			
gestion	1,00 \$			x	
structure	1,00 \$			x	
équipements	1,00 \$			x	
ameublement	1,00 \$			x	
		6,00 \$	2,00 \$	7,00 \$	15,00 \$ loyer brut

Loyer Chargé 25,00 \$
refacturation 2,00 \$

Loyer perçu par le locateur 27,00 \$
Frais payés par le locataire 6,00 \$

Loyer brut 33,00 \$

Frais d'opérations 15,00 \$

Loyer de base 18,00 \$

Dans la pratique, on commencera par définir le loyer que le locataire paye au locateur (loyer chargé) auquel on additionnera les refacturations pour arriver au loyer perçu par le propriétaire. Dans l'exemple, le propriétaire obtient 27 \$ pour le loyer et 9 \$ de frais d'opération avant le service de la dette. Le loyer de base calculé est donc de 18 \$.

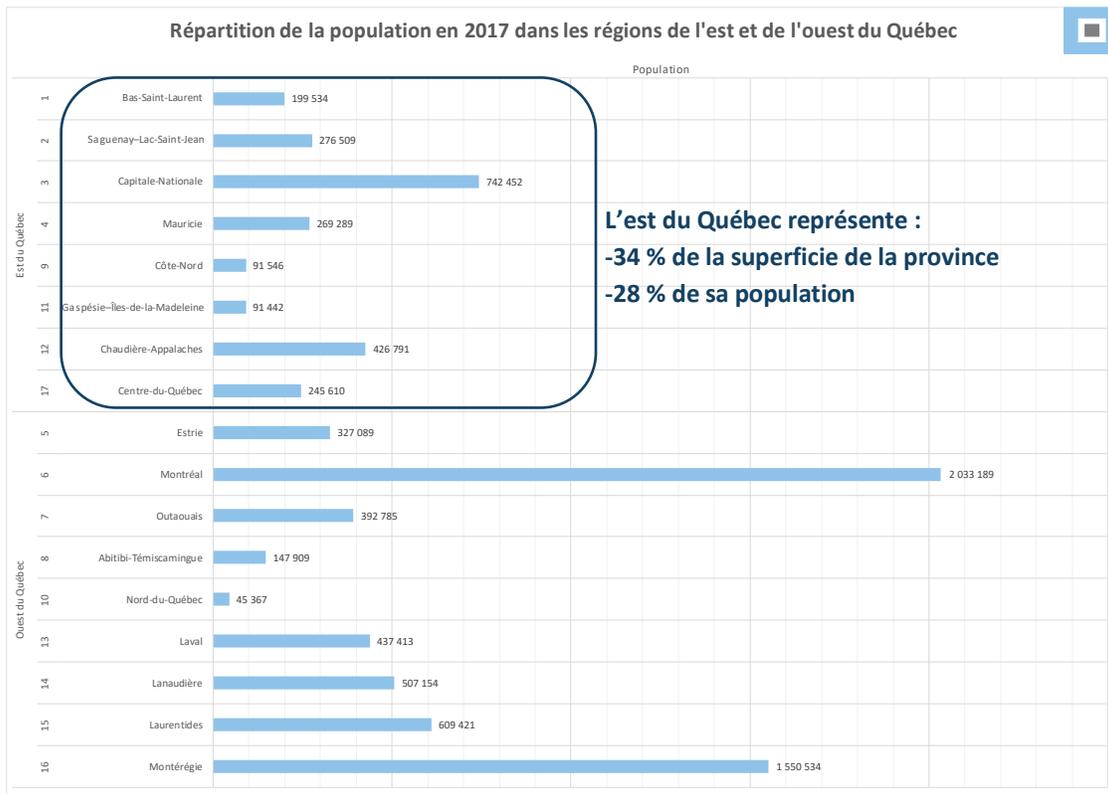
C'est en effectuant systématiquement ces opérations que nous sommes en mesure de comparer des ententes entre elles.

Pour tous renseignements sur la valeur de vos bâtiments ou équipements, n'hésitez pas à contacter notre équipe.

Portrait de la Province de Québec

Répartition de la population

Le Québec compte 17 régions administratives que nous divisons de la façon suivante : 8 dans l'est du Québec et 9 dans l'ouest du Québec. Leur répartition ainsi que leur poids démographique en 2017, sont présentés dans le graphique à bandes ci-dessous :



Source : Institut de la statistique du Québec

Population

Région	% superficie	Densité pop/km ²	
		2017	2011
Est du Québec	34%	5,0	4,9
Ouest du Québec	66%	6,8	6,4
Ensemble du Québec	100%	6,2	5,9

Source : Institut de la statistique du Québec

En 2017, l'est du Québec représentait une proportion d'habitants de 27,9% de l'ensemble du Québec. Il est intéressant de constater l'effet de migration de la population générale de l'est vers l'ouest depuis la dernière décennie. Bien que ce soit mineur comme statistique, il demeure qu'en termes de proportion, l'ouest a gagné 2% sur l'est, que ce soit

Année	Est du Québec		Ouest du Québec		Le Québec
	Population	%	Population	%	
2006	2 220 120	29,1%	5 411 753	70,9%	7 631 873
2007	2 232 255	29,0%	5 460 481	71,0%	7 692 736
2008	2 245 786	28,9%	5 515 718	71,1%	7 761 504
2009	2 261 702	28,8%	5 581 773	71,2%	7 843 475
2010	2 279 238	28,7%	5 650 127	71,3%	7 929 365
2011	2 295 623	28,7%	5 712 033	71,3%	8 007 656
2012	2 307 535	28,5%	5 778 371	71,5%	8 085 906
2013	2 316 967	28,4%	5 834 364	71,6%	8 151 331
2014	2 324 642	28,3%	5 885 891	71,7%	8 210 533
2015	2 328 973	28,2%	5 925 939	71,8%	8 254 912
2016	2 335 473	28,1%	5 986 415	71,9%	8 321 888
2017	2 343 173	27,9%	6 050 861	72,1%	8 394 034
Var. %					

Source : Institut de la statistique du Québec

en déplacement migratoire interne, en choix de lieu de résidence pour les immigrants internationaux ou en nombre de naissances par rapport aux décès. La densité de population est passée de 4,9 à 5,0 personnes par kilomètre carré dans l'est, entre 2011 et 2017, et de 6,4 à 6,8 personnes par kilomètre carré dans l'ouest pour la même période. Bien que le poids démographique de l'est du Québec fût de 27,9 % en 2017, le poids en termes de superficie territoriale était de 34 %.

Permis

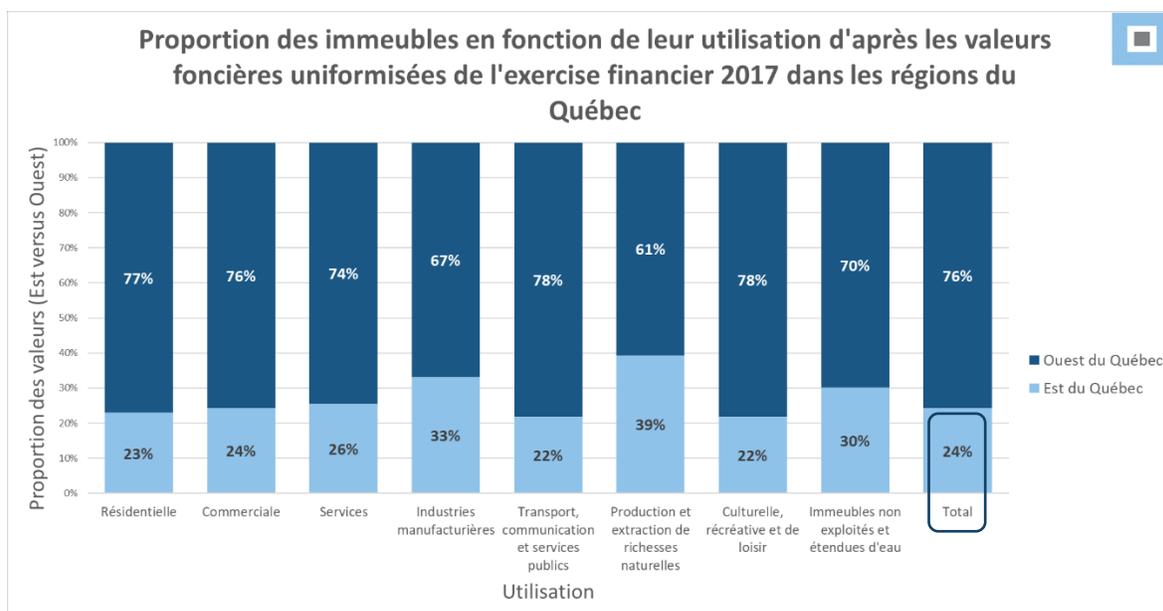
En 2016, la valeur des permis de bâtir dans l'est du Québec s'est élevée à 3,83 milliards de dollars, alors qu'elle était de 10,74 milliards de dollars dans l'ouest du Québec. Le poids de la catégorie de construction le plus élevé dans l'est du Québec était l'industriel avec 32 % de la province alors que le moins élevé était l'institutionnel avec 20 %.

Pourcentage de la valeur des permis de bâtir (en milliers de dollars) selon la catégorie de construction de 2011 à 2016 dans l'ensemble du Québec						
Catégorie	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Est du Québec						
Commercial	25%	25%	29%	25%	26%	23%
Industriel	40%	42%	28%	25%	34%	32%
Institutionnel	22%	29%	20%	11%	33%	20%
Résidentiel	27%	28%	28%	29%	27%	28%
Total	27%	29%	27%	24%	28%	26%
Ouest du Québec						
Commercial	75%	75%	71%	75%	74%	77%
Industriel	60%	58%	72%	75%	66%	68%
Institutionnel	78%	71%	80%	89%	67%	80%
Résidentiel	73%	72%	72%	71%	73%	72%
Total	73%	71%	73%	76%	72%	74%

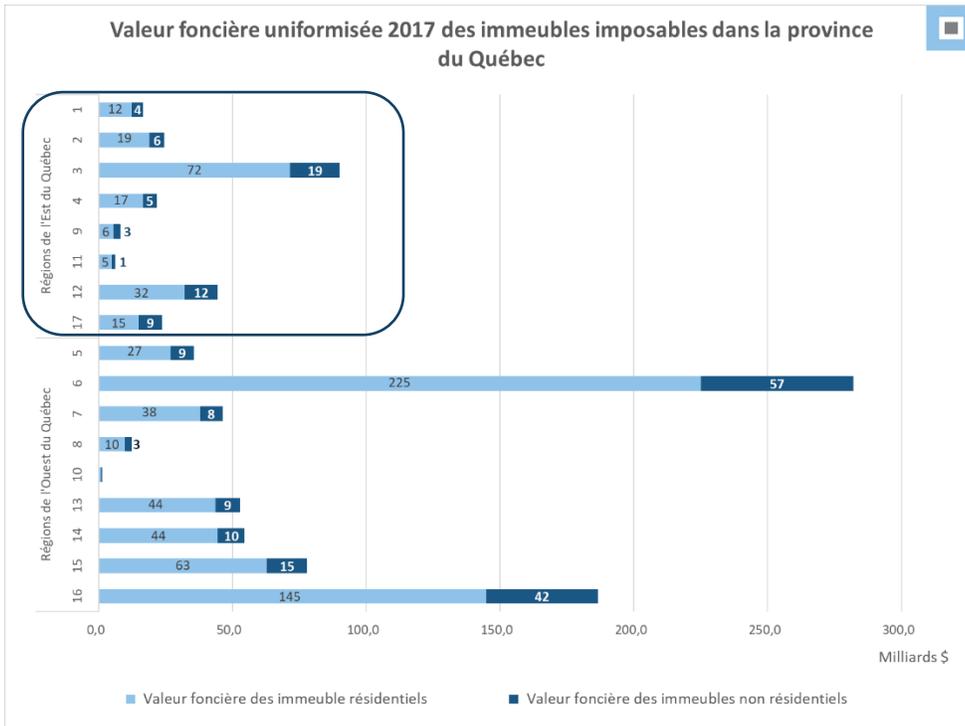
Source : Institut de la statistique du Québec

Richesse foncière

Selon les valeurs foncières uniformisées de 2017 du MAMOT, la catégorie d'actifs immobiliers ayant le poids le plus élevé pour l'est du Québec était la production et extraction de richesses naturelles avec 39 % de la valeur provinciale pour ce type d'utilisation. Les immeubles dans la catégorie du transport, de la communication et des services publics, de la culture, de la récréation et du loisir arrivaient *ex aequo*, à 22 %, présentant le poids le moins élevé au niveau provincial pour l'est du Québec.

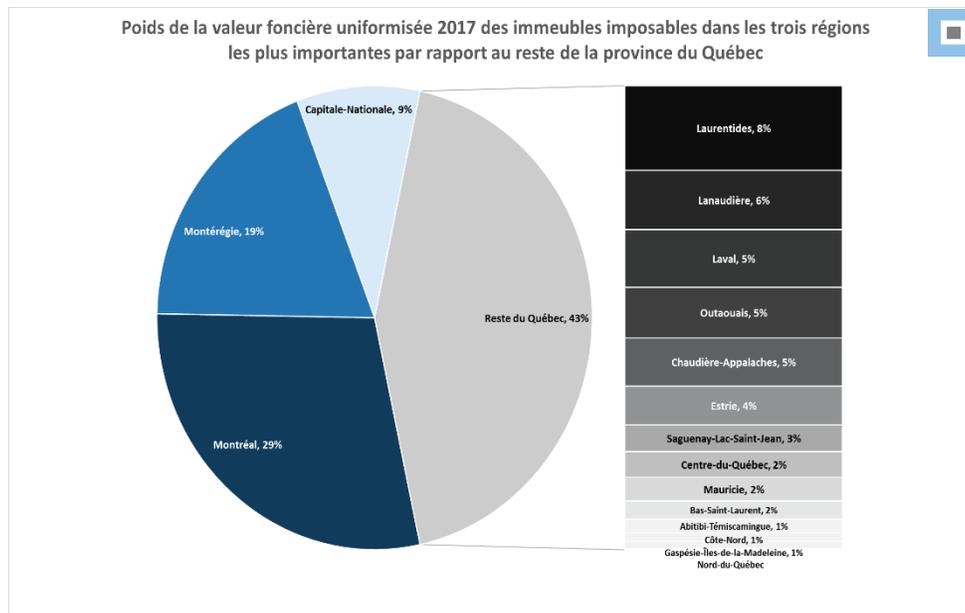


Source : Ministère des Affaires municipales et de l'Occupation du territoire — Évaluation foncière des municipalités du Québec.
 Compilation : Institut de la statistique du Québec — Direction des statistiques sectorielles et du développement durable.



La valeur foncière uniformisée imposable totale de la province se chiffrait à 985,4 milliards de dollars en 2017. Le résidentiel représentait 79 % du total des richesses laissant au non résidentiel un poids de 21 %.

Source : Ministère des Affaires municipales et de l'Occupation du territoire — Évaluation foncière des municipalités du Québec.



Trois régions administratives se répartissaient 57 % du total de la richesse foncière totale du Québec, soit Montréal (282 milliards de dollars ou 29 % de la province), la Montérégie (186,4 milliards de dollars ou 19 % de la province) et la Capitale-Nationale (90,1 milliards de dollars ou 9 % de la province). Les 14 autres régions se séparent 43 % des richesses totales du Québec.

Source : Ministère des Affaires municipales et de l'Occupation du territoire — Évaluation foncière des municipalités du Québec.

Étude du secteur hôtelier au Québec

Par Elsa Rail

Les indicateurs du secteur touristique au Québec confirment pour une deuxième année consécutive une affluence croissante du nombre de visiteurs dans la province, même son de cloche à l'échelle nationale. La demande étant indéniablement en hausse, cette étude s'intéresse aux indicateurs clés de performances du secteur hôtelier sur les marchés national et provincial. Et par la suite, s'intéresser à la vigueur du marché de l'hébergement au niveau des régions touristiques du Québec, plus particulièrement les marchés de Québec, Chaudière-Appalaches, Charlevoix et du Bas-Saint-Laurent.

National

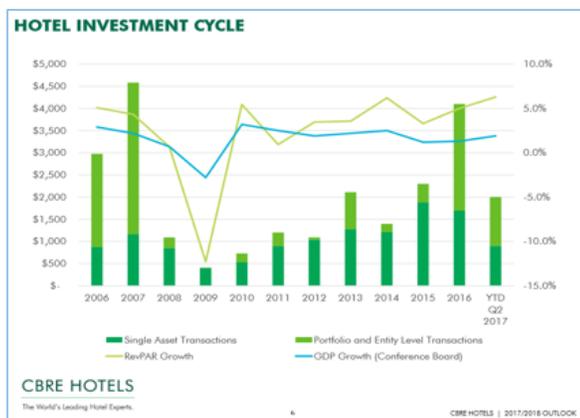
Selon l'édition 2017 de la publication *Canadian Hotel Investment Report* de Colliers International, l'indice de valeur des hôtels présenté chaque année par la firme, démontre la progression de valeur pour ce type d'actifs dans les principales régions du pays.

HOTEL VALUE INDEX



Source: CBRE Hotels

La tendance générale indiquant que le prix des hôtels soit en hausse se reflète aussi dans le nombre de transactions effectuées au sein du pays. Le groupe conseil CBRE présente le volume de transactions d'hôtels au Canada, au cours des dernières années. Il est possible de se situer par rapport à 2007, soit l'année où le secteur hôtelier a connu son point culminant avant de s'effondrer en 2008. Un volume de 3,5 milliards de dollars a été compilé pour les transactions de 2017, ce qui est légèrement moins que le volume transigé en 2016 qui atteignait les 4,1 milliards, faisant ainsi de 2016 la meilleure année depuis la plus récente crise économique.¹



Le graphique présenté ci-contre, publié dans l'*Accommodation Industry Outlook Presentation 2017/2018* de CBRE Hotels, démontrent le volume des transactions de 2006 au deuxième trimestre de 2017. À la moitié de l'année 2017, les investissements ont pratiquement atteint la moitié de l'année précédente. De plus, la courbe bleue représente la progression en pourcentage du PIB canadien, alors que la courbe verte représente la progression en pourcentage du revenu par chambre disponible. La hausse marquée du volume total transigé en 2016 est en partie attribuable à la vente du portefeuille InnVest REIT impliquant 14 Confort Inn situés de part et d'autre de l'Ontario, du Québec et de la Nouvelle-Écosse. Cette vente s'est négociée pour 2,1 milliards de dollars. En 2017, l'investissement hôtelier traditionnel s'est établi à près de 2 milliards de dollars. C'est 131 hôtels et tout près de 14 000 chambres qui se sont transigés au Canada en 2017, 66 % du poids monétaire de ces transactions concerne des actifs hôteliers du centre du Canada, soit le Québec et l'Ontario. L'année 2017 accuse une baisse du nombre de ventes traditionnelles en comparaison avec 2016, où 142 hôtels avaient été vendus, alors que l'on observe une hausse de 30 % du volume traditionnel transigé. Il est intéressant de constater que l'an dernier 38 % du volume total étaient attribuable aux ventes traditionnelles et que 14 % de ces investisseurs étaient étrangers. Cette année le marché des ventes traditionnelles occupe 57 % du volume total, alors que seulement 6% du capital

Volume total de transactions traditionnelles par province en 2017				
	Nombre d'hôtels	Nombre de chambres	Volume (M\$)	% du volume
Alberta	19	1 839	191 \$	10%
Colombie-Britannique	26	1 759	305 \$	15%
Manitoba	2	60	4 \$	0%
Territoires-du-Nord-Ouest	2	126	20 \$	1%
Ontario	53	7 241	1,209 \$	61%
Québec	16	1 311	101 \$	5%
Nouveau-Brunswick	7	669	46 \$	2%
Nouvelle-Écosse	4	700	100 \$	5%
Île-du-Prince-Édouard	1	143	9 \$	1%
Terre-Neuve	1	93	n/a	n/a
Total	131	13 941	1,994 \$	100%

Source: CBRE Hotels

Volume total de transactions traditionnelles par province en 2016				
	Nombre d'hôtels	Nombre de chambres	Volume (M\$)	% du volume
Alberta	13	1 170	109 \$	7%
Colombie-Britannique	26	1 775	332 \$	21%
Manitoba	3	98	10 \$	1%
Yukon	1	180	10 \$	1%
Ontario	75	8 391	892 \$	58%
Québec	17	1 967	164 \$	11%
Nouveau-Brunswick	6	498	27 \$	2%
Nouvelle-Écosse	1	61	1 \$	0%
Total	142	14 140	1,547 \$	100%

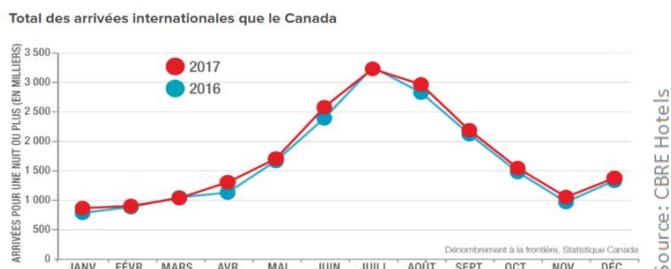
Source: CBRE Hotels

provient de l'étranger.

En termes de transactions, l'Ontario a connu 53 transactions, soit 40,5 % des transactions observées au pays et 61 % du volume transactionnel généré, alors que 16 transactions ont eu lieu au Québec pour 5 % du poids national transigé. Si nous comparons avec l'année 2016, le nombre de transactions et le poids du Québec dans le volume

national est moindre, mais le prix payé par chambre a, pour sa part, connu une augmentation dans les deux provinces, de même qu'au Canada.

Dans son bilan de l'année 2017², Destination Canada annonçait qu'un nouveau sommet historique avait été atteint sur les entrées de touristes internationaux au Canada en 2017³. De janvier à décembre 2017, le Canada aura accueilli 20,85 millions de visiteurs étrangers, soit une augmentation de 4,4 % par rapport à l'année précédente. Le dernier record enregistré était de 20,06 millions de visiteurs en 2002.⁴ Cette croissance serait entre autres, attribuable à l'amélioration continue de l'accès aérien et de la capacité aérienne. Ces résultats se reflètent au travers des indicateurs nationaux de rendement du secteur



Province	Taux d'occupation		Tarif quotidien moyen		Revenu par chambre disponible	
	Janv. - Déc.	Écart annuel	Janv. - Déc.	Variation annuelle	Janv. - Déc.	Variation annuelle
Alberta	53,7%	1,5	130,03 \$	-0,9%	69,84 \$	2,0%
Colombie-Britannique	70,1%	2	172,51 \$	6,5%	121,01 \$	9,6%
Saskatchewan	54,0%	0,4	119,35 \$	-4,7%	64,42 \$	-4,0%
Manitoba	68,5%	5,3	123,39 \$	1,8%	84,48 \$	10,3%
Ontario	69,3%	1,6	154,75 \$	6,3%	107,19 \$	8,8%
Québec	70,3%	2,3	167,99 \$	5,9%	118,16 \$	9,5%
Nouveau-Brunswick	60,7%	2,5	121,43 \$	4,3%	73,68 \$	8,7%
Nouvelle-Écosse	67,3%	2,7	141,20 \$	7,8%	94,82 \$	12,4%
Terre-Neuve-et-Labrador	62,4%	0,6	144,97 \$	-1,0%	90,50 \$	0,1%
Île-du-Prince-Édouard	57,9%	0,7	144,91 \$	7,2%	83,96 \$	8,4%
Territoires du Nord-Ouest	71,7%	2,7	142,40 \$	-5,5%	102,16 \$	-1,8%
Yukon	44,6%	0,3	133,11 \$	6,9%	89,97 \$	7,4%
Canada	65,6%	1,8	155,10 \$	4,8%	101,69 \$	7,8%

Source: CBRE Hotels

hôtelier publié par CBRE, lesquels connaissent tous une variation positive. Pour l'année 2017, le taux d'occupation national affiche une variation de 1,8 point par rapport à 2016, alors que le tarif quotidien moyen s'établit à 155,10 \$ avec une croissance de 4,8 %. Le revenu par chambre disponible a connu une forte hausse s'établissant à 101,59 \$, soit une variation annuelle de 7,8 % par rapport à 2016.

Provincial

Au Québec, les arrivées internationales pour une nuit ou plus ont dépassé les 3 millions d'entrées, du jamais vu⁵. Selon Destination Canada, 15,1% des voyageurs étrangers venus au Canada sont arrivés au Québec, soit 3 141 261 arrivées, une variation annuelle de 7% par rapport à 2016 qui avait terminé l'année avec 2 936 261 arrivées. Ces

² Il faut noter que 2017 était l'année du 150e anniversaire de la Confédération du Canada

³ Destination Canada – Tourisme en Bref, Dec. 2017

⁴ Destination Canada – Tourisme en Bref, Dec. 2017

⁵ Destination Canada – Tourisme en Bref, Dec. 2017

résultats placent la province du Québec parmi les joueurs majeurs de l'industrie du tourisme au Canada, derrière l'Ontario et la Colombie-Britannique.

Les indicateurs clés du secteur hôtelier à l'échelle nationale, présentés précédemment, démontrent que le Québec figure parmi les provinces ayant connu l'un des rendements les plus élevés au pays. Le taux d'occupation provincial a progressé de 2,8 points depuis 2016 s'établissant ainsi à 70,3 %. Le tarif quotidien moyen est de 167,99 \$, alors que le revenu par chambre est de 118,16 \$, une progression de 5,9% et de 9,5% respectivement.

Il faut toutefois faire preuve de prudence, car même si le nombre d'arrivées est en constante augmentation, le marché de type Airbnb draine une certaine portion de cette demande, ceci implique un décalage entre la hausse de la demande et les taux d'occupation. Une étude publiée par CRBE mentionne qu'en 2016, 165 100 unités de location étaient disponibles au Canada, soit 37 % de l'inventaire canadien. Dans la Ville de Montréal, l'inventaire hôtelier et celui d'unités Airbnb affichaient pratiquement les mêmes chiffres alors que dans la Ville de Québec, les unités de type Airbnb sont approximativement au nombre de 2 460, soit 23 % de l'inventaire de chambres d'hôtel.

Le tableau ci-dessous s'intéresse au secteur de l'hébergement dans son ensemble dans la province de Québec. Le Québec figure parmi les provinces ayant connu l'un des rendements les plus élevés au pays au niveau des établissements hôteliers. Le taux d'occupation s'est établi à 60,6 %, une progression de 2,8 points en comparaison avec 2016. En croissance pour une deuxième année consécutive, le nombre d'unités louées s'est chiffré à près de 42 000 pour l'année 2017, soit une hausse de 4,1 %. Le tarif quotidien moyen et le revenu par chambre disponible ont augmenté de façon significative s'établissant respectivement à 141,70 \$ et de 87,20 \$. L'offre d'hébergement, mesurée par le nombre d'unités disponibles, est demeurée stable et affiche une légère diminution dans l'ensemble du Québec, entre 2016 à 2017.

Tableau comparatif des indicateurs du secteur de l'hébergement dans les régions touristiques du Québec pour l'année 2017								
	Unités disponibles	Δ%	Unités occupées	Δ%	Taux d'occupation moyen (%)	Écart	Prix quotidien moyen (\$)	Δ%
Îles-de-la-Madeleine	268	9,4	125	6,8	47,2	-0,9	93,20	-0,7
Gaspésie	2 385	-3,1	1 139	0,4	48,3	1,4	103,00	6,5
Bas-Saint-Laurent	2 284	-3,3	1 177	1,7	52	2,7	109,60	6,8
Québec	11 244	1,5	7 618	5,9	67,8	2,8	146,10	3,6
Charlevoix	1 996	-1	972	3,3	49,5	2,4	136,00	3,4
Chaudière-Appalaches	2 347	2,7	1 141	5,9	48,8	1,4	103,60	4,1
Mauricie	2 157	-3,7	1 096	4,7	51	4,3	109,70	0,6
Cantons-de-l'Est	3 598	-1	1 583	6,9	44,2	3,1	128,60	3,0
Montérégie	4 207	-3	2 247	6,0	53,5	4,5	111,30	3,2
Lanaudière	1 483	-7	614	-0,3	41,4	2,8	108,50	3,9
Laurentides	5 424	-0,3	2 643	3,7	49,1	2	154,80	2,4
Montréal	19 235	-0,4	14 513	2,9	75,5	2,5	165,20	2,4
Outaouais	2 899	2,9	1 792	9,7	61,9	3,8	139,60	2,2
Abitibi-Témiscamingue	1 426	0,8	816	11,0	57,3	5,2	117,60	1,6
Saguenay-Lac-Saint-Jean	2 757	-0,6	1 276	-1,7	46,5	0,1	106,20	1,9
Manicouagan	1 037	-3,4	530	4,1	51,5	3,9	99,30	0,3
Duplessis	1 085	-0,8	392	8,3	36,3	3,1	105,10	-1,2
Baie-James	381	-0,5	185	13,5	48,6	5,9	111,80	-1,7
Laval	1 501	-1,4	1 214	3,3	80,9	3,7	117,50	6,9
Centre-du-Québec	1 437	0,2	727	5,1	50,6	2,3	111,80	4,6
Nunavik	332	0	156	2,0	47	0,9	197,00	0,6
Eeyou Istchee	150	10,3	57	35,7	37,9	6,3	156,20	4,8
Québec (CMQ)	11 861	2	8 053	6,5	68	2,8	144,20	3,7
Montréal (RMR)	24 610	-0,9	17 871	2,9	72,7	2,7	155,30	2,5
Ensemble du Québec	69 639	-0,5	41 998	4,1	60,6	2,8	141,70	2,8

Source: Office du tourisme du Québec

Pour l'année 2017, ce sont 20 régions touristiques qui ont observé une hausse de leur achalandage annuel. Seules les régions touristiques de Lanaudière et de Saguenay-Lac-Saint-Jean ont observé une diminution de leur achalandage, soit de -0,3 % et -1,7 % respectivement. Au niveau de l'offre, la région de Lanaudière a connu une diminution significative de son nombre d'unités disponibles (- 7%), alors que les Îles-de-la-Madeleine et la région nordique de Eeyou Istchee ont connu une augmentation marquée de leur offre d'hébergement. La région Eeyou

Istchee est également la région ayant connu la plus forte croissance avec une augmentation impressionnante de 6,3 % du taux d'occupation moyen.

Le lecteur doit prendre note que le découpage géographique des régions touristiques, reconnu par le ministère du Tourisme, diffère du découpage des régions administratives. La Capitale-Nationale est composée des régions touristiques de Québec et de Charlevoix, alors que celle de La Côte-Nord est constituée des régions touristiques de Duplessis et de Manicouagan. Le Nord-du-Québec regroupe trois, soit la Baie-James, le Nunavik et Eeyou Istchee. La région touristique des Cantons-de-l'Est est constituée d'une partie de la Montérégie et de l'Estrie. Enfin, la région administrative de la Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine est divisée en deux régions touristiques, soit la Gaspésie et les Îles-de-la-Madeleine.

Au Québec, les performances de l'industrie hôtelière attirent les investisseurs. Un total de 16 transactions hôtelières a été répertorié par Colliers International en date d'octobre 2017 :

Transactions* d'établissements hôteliers dans la Province de Québec en 2017					
Nom	Ville	Chambres	Mois	Prix	Prix par chambre
Hotel Brossard	Brossard	125	Jan	14 150 000 \$	113 200 \$
Hotel Plaza Valleyfield	Salaberry-de-Valleyfield	122	Fev	8 000 000 \$	65 574 \$
Hotel Terrasse Royale	Montréal	56	Fev	4 300 000 \$	76 800 \$
Super 8 Vaudreuil (1)	Vaudreuil-Dorion	55	Fev	5 900 000 \$	107 273 \$
Ripplecove Hotel & Spa	Ayer's Cliff	32	Mar	5 585 000 \$	174 531 \$
Hôtel-Motel Drummondville	Drummondville	43	Avr	3 350 000 \$	77 900 \$
Econo Lodge Airport (2)	Sainte-Foy	78	Jun	n/a	n/a
Holiday Inn Montreal-Longueuil	Longueuil	142	Jun	6 982 000 \$	49 169 \$
Hotel des Arts	Montreal	61	Jul	4 725 000 \$	77 459 \$
Delta Hotels by Marriott Saguenay	Saguenay	155	Sep	13 325 000 \$	85 968 \$
Best Western Hôtel Universel	Drummondville	115	Oct	12 572 000 \$	109 300 \$
Quality Suites Québec	Québec	119	Oct	5 000 000 \$	45 000 \$
Auberge du Grand Lac	Magog	24	Dec	2 500 000 \$	104 200 \$
Confort Inn Rimouski (3)	Rimouski	79	Dec	5 500 000 \$	69 600 \$
Confort Inn Rivière-du-Loup (3)	Rivière-du-Loup	67	Dec	3 250 000 \$	48 500 \$
Motel Oscar	Longueuil	37	Dec	2 850 000 \$	75 000 \$
Total:	16 transactions	1 310		97 989 000 \$	74 801 \$
Notes:					
(1)	L'hôtel sera détruit et reconstruit				
(2)	Les détails de la vente sont confidentiels				
(3)	Ventes d'un portfolio				

*Transaction de 1M\$ et plus seulement

Source : Colliers International - Canadian Hotel Investment Report

Tel que présenté ci-haut dans le tableau sommaire, les transactions effectuées pendant l'année 2017 impliquent un total de 1 310 chambres et un volume total de transactions, de 97 989 000 \$. Le prix de vente des hôtels est étroitement lié à la performance et à l'occupation de l'établissement. De la même façon, l'occupation de l'hôtel, le prix moyen de ses chambres et le revenu généré par chambre sont inter-reliés et découlent majoritairement de la localisation de l'hôtel, de la qualité générale de l'établissement ainsi que des services offerts.

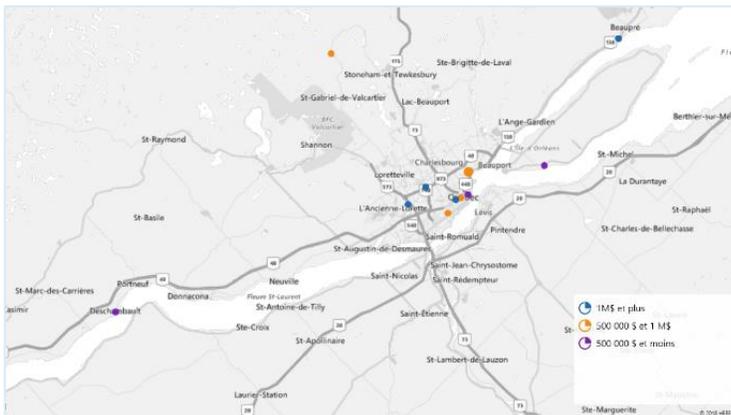
Est-du-Québec

Tableau comparatif des indicateurs du secteur de l'hébergement dans les régions touristiques de l'est du Québec pour l'année 2017

	Prix quotidien moyen (\$)	Revenu moyen par unité disponible (\$)	Taux d'occupation moyen (%)	Unités disponibles	Unités occupées
Îles-de-la-Madeleine	50,4	93,9	48,1	245	117
Gaspésie	46,8	96,7	46,9	2 462	1 135
Bas-Saint-Laurent	52,4	102,6	49,3	2 362	1 157
Québec	94,1	141	65	11 081	7 192
Charlevoix	64,2	131,5	47,1	2 017	941
Chaudière-Appalaches	47,8	99,5	47,4	2 285	1 077
Mauricie	51,4	109	46,7	2 239	1 047
Saguenay-Lac-Saint-Jean	49,3	104,2	46,4	2 773	1 298
Manicouagan	49,8	99	47,6	1 074	509
Duplessis	35,4	106,4	33,2	1 094	362
Centre-du-Québec	51,9	106,9	48,3	1 434	692
Québec (CMQ)	93,1	139,1	65,2	11 624	7 565

Source: Office du tourisme de Québec

Dans l'est du Québec, le nombre de chambres vendues s'établit à 41 800 pour l'ensemble de l'année 2017, surpassant de 4 % le total de 2016. Quant à l'offre d'hébergement, le nombre d'unités disponibles est passé de 29 066 à 28 997, soit une baisse de 0,2 %.



Dans les régions de l'est du Québec, nous avons recensé 22 transactions d'actifs immobiliers du type hébergement. Le détail de ces transactions vous sera présenté dans les sections suivantes.

La carte ci-contre montre l'emplacement des hôtels transigés dans l'est du Québec.

Région touristique de la Chaudière-Appalaches

Établissements d'hébergement classifiés dans la région touristique de la Chaudière-Appalaches

Catégorie d'établissement	2017
Établissements hôteliers	76
Gîtes	340
Résidence de tourisme	236
Centres de vacances	8
Auberge de jeunesse	2
Établissements d'enseignement	0
Autres	34
Total	696

Source: CITQ

La région touristique de la Chaudière-Appalaches regroupe les secteurs touristiques de Lévis, Lotbinière, Thetford, Beauce, Etchemins, Bellechasse, Montmagny, les Îles et la Côte-du-Sud. Le tourisme est l'un des principaux marchés économiques de cette région. Selon les données publiées par la CITQ 473 établissements d'hébergement touristique sont en exploitation sur son territoire, avec un total de 2 347 unités disponibles.

Tableau comparatif des indicateurs du secteur de l'hébergement dans la région touristique de la Chaudière-Appalaches pour 2017

Tailles des établissements	Prix quotidien moyen (\$)	Δ% 2016	Revenu moyen par unité disponible (\$)	Δ% 2016	Taux d'occupation moyen (%)	Δ% 2016	Unités disponibles	Δ% 2016	Unités occupées	Δ% 2016
4 à 39 unités	78,0	0,6	29,3	7,3	35,3	2	878	2,9	308	9,2
40 unités et +	112,2	5,1	64,2	6,8	56,7	1	1 469	2,7	832	4,7
Tous les établissements	103,6	4,1	51,3	7,3	48,8	1,4	2 347	2,7	1 141	5,9

Source: Office du tourisme du Québec

Nombre de chambres vendues

1 141

Transactions d'établissements d'hébergement dans la région touristique de la Chaudière-Appalaches					
Nom de l'établissement	Adresse	Nombre de chambres	Ville	Prix	Prix par chambre
Le Manoir Breakey	3741, avenue Saint-Augustin	3	Lévis	425 000 \$	141 667 \$
Hôtel-Motel La Différence	425-435, route Cameron	52	Sainte-Marie	2 300 000 \$	44 231 \$

Source: Comptabilisation CaprEA

Volume total des transactions

2 725 000 \$

Les indicateurs présentés dans le tableau ci-dessus permettent d'observer une croissance du secteur touristique dans la région. Les établissements offrant 40 unités et plus affichent un ratio d'occupation plus intéressant que celui des établissements ayant 4 à 39 unités. Pour la région de la Chaudière-Appalaches, l'occupation et le loyer sont en constante augmentation depuis 2013. Le prix moyen des chambres a augmenté considérablement, passant de 87,97 \$ la nuitée en 2013 à 104,37 \$, pour les 9 premiers mois de 2017. Pour cette même période, l'occupation des chambres a augmenté d'environ 15 %, ce qui explique la hausse des tarifs. Il faut mentionner que la région de la Chaudière-Appalaches performe moins que sa région voisine, soit Québec. Cette différence s'explique majoritairement par le nombre de visiteurs étrangers plus élevé à Québec.

Au total, nous avons recensé 2 transactions immobilières impliquant des établissements d'hébergement dans la région cumulant un volume transactionnel de 2 725 000 \$ pour l'année 2017. Parmi ces transactions, le Manoir Breakey, un gîte de 3 unités, s'est transigé pour 425 000 \$ au mois d'août dernier, l'Hôtel-Motel La Différence, un établissement hôtelier de 52 unités, a été vendu au prix de 2 300 000 \$ au mois de novembre.

Région touristique de Québec

Nombre d'établissements d'hébergement classifiés dans la région touristique de Québec	
Catégorie d'établissement	2017
Établissements hôteliers	152
Gîtes	123
Résidence de tourisme	519
Centres de vacances	12
Auberge de jeunesse	6
Établissements d'enseignement	4
Autres	20
Total	836

Source: CITQ

Au niveau régional, toutes les instances qui compilent des données statistiques sur l'industrie touristique dressent un bilan remarquable pour l'ensemble de l'année 2017 dans tous les secteurs touristiques répertoriés. Le Hospitality Valuation Services (HVS) qui s'intéresse principalement aux établissements hôteliers à bannière, mentionne que Québec se démarque particulièrement par rapport à la moyenne des principales destinations au pays.

Tableau comparatif des indicateurs du secteur de l'hébergement dans la région touristique de Québec pour 2017										
Tailles des établissements	Prix quotidien moyen (\$)	Δ% 2016	Revenu moyen par unité disponible (\$)	Δ% 2016	Taux d'occupation moyen (%)	Δ% 2016	Unités disponibles	Δ% 2016	Unités occupées	Δ% 2016
4 à 39 unités	127,6	6,4	70,3	14,1	52,4	3,5	1 709	-5,2	901	2,5
40 à 199 unités	129,2	1,9	93,1	6,3	70	2,4	5 687	4,9	3 980	8,6
200 unités et +	175,0	5,2	128,8	8,9	71,5	2,4	3 858	-0,1	2 756	3,3
Tous les établissements	146,1	3,6	102,3	8,7	67,8	2,8	11 244	1,5	7 618	5,9

Source: Office du tourisme du Québec

Nombre de chambres vendues

7 618

La région de Québec se classe au deuxième rang des régions qui offrent le plus d'unités disponibles tel que présenté plus haut. Plusieurs attraits historiques et des événements d'envergure favorisent le tourisme dans la région et notons que l'arrondissement historique du Vieux-Québec est reconnu comme un joyau du patrimoine mondial par l'UNESCO.⁶ Les rues Saint-Jean et Saint-Louis sont notamment des incontournables du Vieux-Québec ainsi que le Festival d'Été de Québec.

⁶ Québec Région

L'Office du tourisme du Québec dresse une comparaison mensuelle du nombre d'unités occupées entre 2016 et 2017 dans l'ensemble du secteur de l'hébergement du Québec. Outre le mois d'avril qui a connu une légère diminution, la province a connu des augmentations de 1,9 % et plus.

Des facteurs tels que la faiblesse du dollar canadien, le Festival d'été de Québec qui a fêté ses 50 ans, le tourisme asiatique en croissance ainsi que l'événement des grands voiliers peuvent expliquer, en partie, la hausse de l'occupation des établissements de la grande région de Québec pour l'année 2017. Selon les données de l'Office du tourisme du Québec, la province de Québec a connu une croissance du taux d'occupation des établissements hôteliers de plus 2,8 % par rapport à 2016.⁷

Le Journal de Québec rapporte que, selon l'Office du tourisme de Québec, plus de 1 850 000 chambres ont été louées dans la région, entre le début d'année et le mois d'août 2017, ce qui en fait une meilleure année que l'an 2008, soit l'année du 400^e anniversaire de la Ville de Québec.⁸

Il est possible de constater qu'en général, le taux d'occupation est plus élevé à Montréal qu'à Québec en 2015 et 2016 (72 % et 65 %, respectivement), que le prix moyen par nuitée est plus élevé à Québec qu'à Montréal (autour de 162 \$ et 159 \$, respectivement) et que le RevPAR est plus élevé à Montréal qu'à Québec. Notons que ces deux villes ont une tendance à la hausse depuis les dernières années. Cependant, ces données peuvent ne pas s'appliquer pour les hôtels situés en périphérie des deux régions et il n'est pas rare de voir des taux d'occupation, un prix moyen par chambre ainsi que des RevPAR inférieurs pour ces établissements.

Transactions d'établissements d'hébergement dans la région touristique de Québec					
Nom de l'établissement	Adresse	Nombre de chambres	Ville	Prix	Prix par chambre
Môtel Giffard	3110, boulevard Sainte-Anne	20	Môtel	775 000 \$	38 750 \$
Hôtel Bellefleur	249-251, rue Saint-Paul	8	Québec	475 000 \$	59 375 \$
EconoLodge	7320, boulevard Wilfrid-Hamel	78	Québec	2 300 000 \$	29 487 \$
Auberge Maison Roy	1365, boulevard René-Lévesque O.	15	Québec	935 000 \$	62 333 \$
Hôtel motel Le Gîte	5160, boulevard Wilfrid-Hamel	110	Québec	5 550 000 \$	50 455 \$
Auberge L'Autre Jardin	363, boulevard Charest O.	28	Québec	2 195 000 \$	78 393 \$
Auberge Valcartier	1825, boulevard Valcartier	15	Saint-Gabriel-de-Valcartier	625 000 \$	41 667 \$
Les lofts Saint-Vallier	279, rue Saint-Vallier E.	21	Québec	560 000 \$	26 667 \$
Quality Suites	1500, rue Bouvier	122	Québec	5 000 000 \$	40 984 \$
Quality Suites	9800, boulevard Sainte-Anne	47	Sainte-Anne-de-Beaupré	2 550 000 \$	54 255 \$
Econo Lodge Airport	Sainte-Foy	78	Jun	n/a	n/a
La Maison Deschambault	128, chemin du Roy	5	Deschambault	311 000 \$	62 200 \$

Volume total des transactions

21 461 000 \$

Source: Comptabilisation CapREA

Au total, nous avons recensé 12 transactions immobilières impliquant des établissements d'hébergement dans la région touristique de Québec. Au total le volume des transactions pour l'année 2017 s'est élevé à 21 461 000 \$. Parmi ces transactions nous y retrouvons l'hôtel Quality Suites de la rue Bouvier et l'hôtel-motel Le Gîte qui comptent plus de 100 unités chacun, qui se sont négociés à 5 550 000 \$ et 5 000 000 \$ respectivement. L'analyse des ventes révèle que les investisseurs sont prêts à payer un prix par chambre beaucoup plus élevé pour faire l'acquisition d'un établissement d'hébergement situé près du centre-ville de Québec. La vente de l'hôtel-motel Le Gîte présente d'ailleurs le taux global unitaire le plus élevé, alors que celle impliquant le Quality Suites situé sur Bouvier à Québec présente le taux global unitaire le plus faible.

Après seulement quelques mois en 2018, le marché hôtelier de Québec semble garder son dynamisme avec l'acquisition de l'hôtel Royal William sur le boulevard Charest Est à Québec par un homme d'affaires de Sept-Îles,

⁷ L'Office du tourisme de Québec

⁸ Journal de Québec – Projet d'hôtel sur le terrain de La Clef de sol

celui-ci souhaitant conserver l'usage de l'hôtel, malgré la fermeture de l'établissement à la fin de 2017. Son projet, s'il se réalise, est de transformer les chambres en condos. Notons aussi la transaction d'un groupe d'affaires mené par Jean-Guy Sylvain pour l'acquisition de l'hôtel Delta Québec. Le tableau ci-dessous présente quelques projets d'hôtels pour la Ville de Québec :

Projets d'hôtel à venir pour la ville de Québec		
Promoteurs	Emplacement	Nombre de chambre prévu
Groupe Dallaire	Le Phare / Boulevard Laurier	150
Constrobourog	Boulevard Lebourgneug-Boulevard Robert-Bourassa	180
Logisco	Boulevard Adrien-Dufresne	90
Oxford	Galeries de la Capitale	n/d
Groleau Développements Immobiliers	rue Bouvier / La Clef de Sol	n/d
GM Développement	Autoroute Laurentienne / Boulevard Wilfrid-Hamel	n/d

Sources: Journal de Québec, Le Soleil, TVA Nouvelles, Radio-Canada

Région touristique de Charlevoix

Établissements d'hébergement classifiés dans la région touristique de Charlevoix	
Catégorie d'établissement	2017
Établissements hôteliers	66
Gîtes	67
Résidence de tourisme	485
Centres de vacances	2
Auberge de jeunesse	2
Établissements d'enseignement	0
Autres	13
Total	635

Source: CITQ

La région touristique de Charlevoix est limitrophe aux régions touristiques de Québec, du Saguenay-Lac-Saint-Jean et de Manicouagan. Elle englobe les secteurs touristiques suivants : Petite-Rivière-Saint-François, Baie-Saint-Paul, Arrière-Pays, Saint-Iréné/ Les Éboulements, Isle-aux-Coudres, La Malbaie, Saint-Siméon et Baie-Sainte-Catherine. Au total, ce sont 707 établissements d'hébergement qui se trouvent sur le territoire de cette région avec une prépondérance marquée des résidences de tourisme qui occupent 77 % du marché.

La région de Charlevoix se situe au 12^e rang des régions qui offrent le plus d'unités disponibles tel que présenté plus haut. De plus, le taux d'occupation de la région se situe au-dessus de 50 % pour l'année 2017. Plusieurs attraits touristiques tels que le Casino de Charlevoix, Le Massif de Charlevoix, l'île aux Coudres favorisent le tourisme dans la région. Pour l'année 2017, la région touristique de Charlevoix comptait une moyenne annuelle 1 996 unités de locations disponibles avec un taux d'occupation de 49,5 %, à un prix quotidien moyen variant de 100,08 \$ à 152,40 \$, selon la taille de l'établissement et un revenu moyen par unité variant entre 45,60 \$ et 86,60 \$.

Tableau comparatif des indicateurs de l'hébergement dans la région touristique de Charlevoix pour 2017										
Tailles des établissements	Prix quotidien moyen (\$)	Δ% 2016	Revenu moyen par unité	Δ% 2016	Taux d'occupation	Δ% 2016	Unités disponibles	Δ% 2016	Unités occupées	Δ% 2016
4 à 39 unités	100,8	1,8	45,6	4,3	42,2	0,8	801	-2,6	334	-0,6
40 unités et +	152,4	2,9	85,6	9,5	54,3	3,3	1 195	0	637	5,1
Tous les établissements	136	3,4	69,8	8,7	49,5	2,4	1 996	-1	972	3,3

Source: Office du tourisme du Québec

Nombre de chambres vendues

972

Transactions d'établissements d'hébergement dans la région touristique de Charlevoix					
Nom de l'établissement	Adresse	Nombre de chambres	Ville	Prix	Prix par chambre
Auberge Aux Petits Oiseaux	30, rue Ambroise-Fafard	11	Baie-Saint-Paul	458 499 \$	41 682 \$

Source: Comptabilisation CaprEA

Volume total des transactions

458 499 \$

Au total, nous avons recensé 1 seule transaction d'établissement d'hébergement dans cette région touristique. Le volume transactionnel total est donc de 458 499 \$ pour l'année 2017. Il s'agit d'une transaction impliquant l'Auberge aux Petits Oiseaux, un établissement de 11 unités situé à Beauport.

Région touristique du Bas-Saint-Laurent

Établissements d'hébergement classifiés dans la région touristique du Bas-Saint-Laurent	
Catégorie d'établissement	2017
Établissements hôteliers	83
Gîtes	54
Résidence de tourisme	200
Centres de vacances	6
Auberge de jeunesse	2
Établissements d'enseignement	4
Autres	27
Total	376

Source: CITQ

La région touristique du Bas-Saint-Laurent est située dans l'Est-du-Québec entre les régions touristiques de Chaudière-Appalaches et de la Gaspésie et on y retrouve 85 établissements hôteliers et 253 résidences de tourisme. La région touristique Bas-Saint-Laurent est composée des secteurs touristiques suivants : Kamouraska, Témiscouata, Rivière-du-Loup, Les Basques, Rimouski-Neigette et La Mitis.

Dans cette région touristique, les établissements de 4 à 39 unités proposent 42 % des unités disponibles alors que les établissements de 40 unités et plus regroupent 58 % de l'offre. Les données sur l'achalandage permettent d'observer que 64 % des unités ont été louées dans un établissement ayant plus de 40 unités. Pour l'année 2017, la région touristique Bas-Saint-Laurent comptait une moyenne annuelle de 2 284 unités de location disponibles avec un taux d'occupation de 52 %, à un prix quotidien moyen variant de 107,20 \$ à 111 \$ selon la taille de l'établissement et un revenu moyen par unité variant entre 49,60 \$ et 66,50 \$.

Tableau comparatif des indicateurs de l'hébergement dans la région touristique du Bas-Saint-Laurent pour 2017										
Tailles des établissements	Prix quotidien moyen (\$)	Δ% 2016	Revenu moyen par unité	Δ% 2016	Taux d'occupation	Δ% 2016	Unités disponibles	Δ% 2016	Unités occupées	Δ% 2016
4 à 39 unités	107,2	17,9	49,6	30,9	43,7	4,6	969	-6,6	420	3,7
40 unités et +	111	3,1	66,5	6,1	57,8	1,3	1 314	-0,9	753	0,8
Tous les établissements	109,6	6,8	59,5	13,5	52	2,7	2 284	-3,3	1 177	1,7

Source: Office du tourisme du Québec

Nombre de chambres vendues

1 177

Volume total des transactions

8 750 000 \$

Transactions d'établissements d'hébergement dans la région touristique du Bas-Saint-Laurent					
Nom de l'établissement	Adresse	Nombre de chambres	Ville	Prix	Prix par chambre
Comfort Inn	455, boulevard Saint-Germain	80	Rimouski	5 500 000 \$	68 750 \$
Comfort Inn	85, boulevard Cartier	67	Rivière-du-Loup	3 250 000 \$	48 507 \$

Source: Comptabilisation CaprEA

Nous avons recensé 2 transactions hôtelières dans cette région touristique, le volume transactionnel total est donc de 8 750 000 \$ pour l'année 2017. Il s'agit de transactions impliquant les hôtels Comfort Inn de Rimouski et celui de Rivière-du-Loup, enseigne de la chaîne d'hôtel Choice Hotel Canada.

Portrait de l'est du Québec

Localisation

L'est du Québec couvre huit régions administratives : Bas-Saint-Laurent, Saguenay–Lac-Saint-Jean, Capitale-Nationale, Mauricie, Côte-Nord, Gaspésie–Îles-de-la-Madeleine, Chaudière-Appalaches et Centre-du-Québec. Elle est composée de quarante-sept MRC et couvre une superficie approximative de 465 595 kilomètres carrés.⁹

Sa densité de population par kilomètre carré a légèrement progressé entre 2011 et 2017, passant de 4,9 personnes par kilomètre carré à 5,0 personnes.

Densité de population par kilomètre carré dans les régions de l'est du Québec

Région	Densité pop/km ²	
	2017	2011
Bas-Saint-Laurent	9,0	9,0
Saguenay–Lac-Saint-Jean	2,8	2,8
Capitale-Nationale	39,5	37,8
Mauricie	7,5	7,4
Côte-Nord	0,4	0,4
Gaspésie–Îles-de-la-Madeleine	4,5	4,6
Chaudière-Appalaches	28,3	27,5
Centre-du-Québec	35,4	34,1
Est du Québec	5,0	4,9

Source : Institut de la statistique du Québec

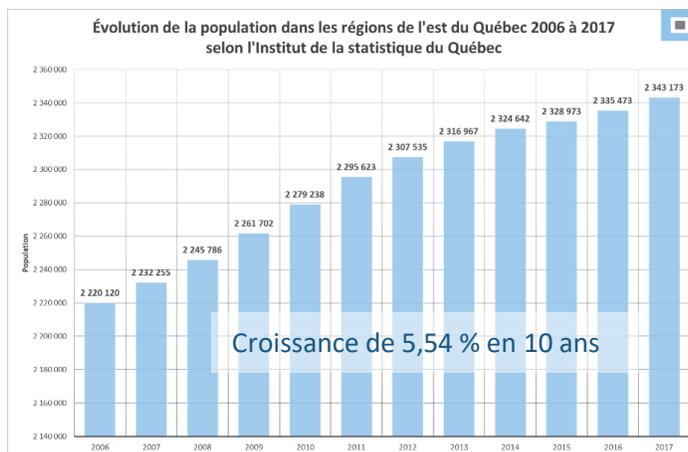
Population

Évolution de la population de 2006 à 2017 dans les régions de l'est du Québec

Région	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Tendance
Bas-Saint-Laurent	201 600	201 552	201 254	201 377	201 322	201 184	201 264	201 126	200 678	200 065	199 934	199 534	↓
Saguenay–Lac-Saint-Jean	274 286	274 197	274 827	275 460	276 248	277 249	278 120	278 286	278 199	277 706	277 104	276 509	↓
Capitale-Nationale	668 948	675 391	683 729	692 446	701 803	710 861	717 099	723 283	728 825	732 771	737 497	742 452	↑
Mauricie	260 407	261 487	262 665	263 520	264 873	265 557	266 245	266 718	267 495	267 605	268 261	269 289	↑
Côte-Nord	96 569	96 003	95 468	95 491	95 513	95 688	95 730	95 624	95 026	93 790	92 531	91 546	↓
Gaspésie–Îles-de-la-Madeleine	95 206	95 000	94 720	94 662	94 670	94 473	94 255	93 538	92 841	92 310	91 707	91 442	↓
Chaudière-Appalaches	397 133	400 712	403 371	406 774	410 700	414 427	416 878	418 786	420 452	422 495	424 709	426 791	↑
Centre-du-Québec	225 971	227 913	229 752	231 972	234 109	236 184	237 944	239 606	241 126	242 231	243 730	245 610	↑
Est du Québec	2 220 120	2 232 255	2 245 786	2 261 702	2 279 238	2 295 623	2 307 535	2 316 967	2 324 642	2 328 973	2 335 473	2 343 173	↑

Source : Institut de la statistique du Québec

La population, dans les régions étudiées de l'est du Québec, est passée de 2 220 120 personnes en 2006 à 2 343 173 personnes en 2017. Cela représente une augmentation de 5,54 % au cours de la dernière décennie. La ville la plus peuplée est Québec avec ses 543 095 habitants¹⁰. Le graphique ci-contre présente l'évolution de la population dans l'est du Québec.



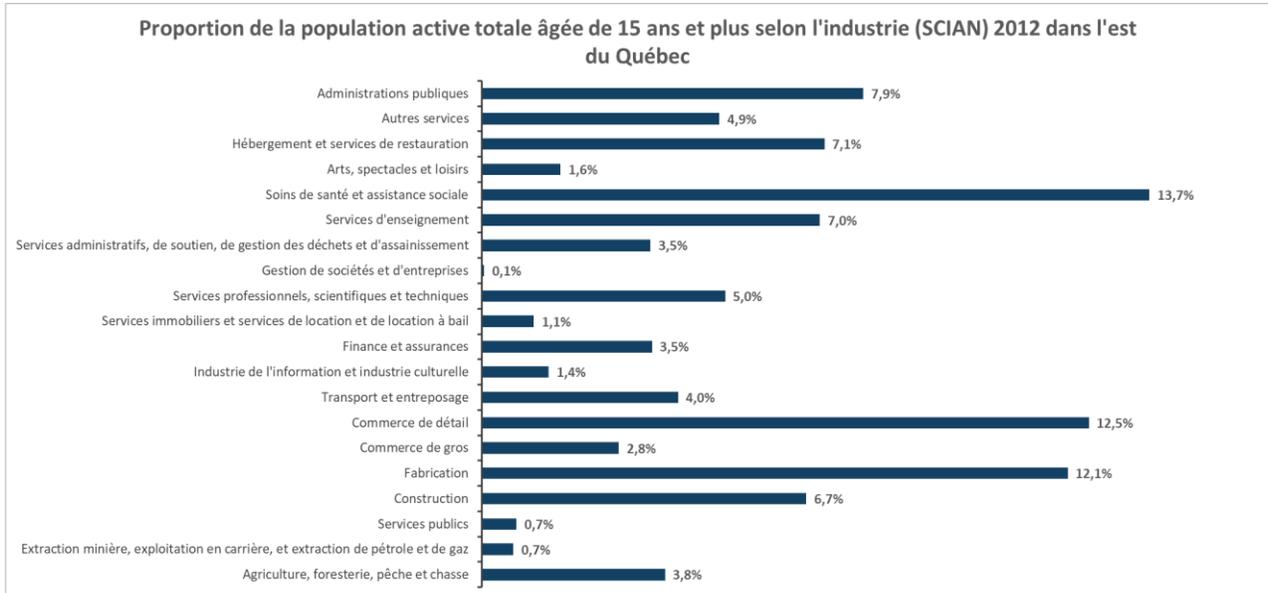
Source : Institut de la statistique du Québec

⁹ Statistique Canada, *Profil du recensement de 2016*

¹⁰ Institut de la statistique du Québec, *Décret de population 2018*

Emplois

Dans l'est du Québec, les principales industries se répartissant la main-d'œuvre sont : les soins de santé et l'assistance sociale, le commerce de détail, la fabrication et les administrations publiques avec 46,2 % de la population active totale âgée de 15 ans et plus.



Source : Recensement 2016, Statistique Canada

La répartition par région est précisée ci-dessous :

Région	Industrie																			
	Agriculture, foresterie, pêche et chasse	Extraction minière, exploitation en carrière, et extraction de pétrole et de gaz	Services publics	Construction	Fabrication	Commerce de gros	Commerce de détail	Transport et entreposage	Industrie de l'information et industrie culturelle	Finance et assurances	Services immobiliers et services de location et de location à bail	Services professionnels, scientifiques et techniques	Gestion de sociétés et d'entreprises	Services administratifs, de soutien, de gestion des déchets et d'assainissement	Services d'enseignement	Soins de santé et assistance sociale	Arts, spectacles et loisirs	Hébergement et services de restauration	Autres services	Administrations publiques
Bas-Saint-Laurent	6,7%	0,9%	0,7%	6,2%	11,1%	2,4%	13,1%	4,5%	2,1%	2,3%	1,0%	3,8%	0,0%	2,9%	7,8%	15,0%	1,4%	6,8%	5,6%	5,7%
Saguenay-Lac-Saint-Jean	4,1%	1,0%	1,1%	7,5%	11,5%	2,5%	13,9%	3,9%	1,2%	2,3%	1,0%	4,7%	0,0%	3,6%	7,3%	14,3%	1,4%	6,6%	5,8%	6,2%
Capitale-Nationale	1,1%	0,2%	0,5%	5,5%	7,0%	2,9%	12,0%	3,5%	1,8%	4,7%	1,5%	7,2%	0,0%	4,1%	7,2%	13,6%	2,1%	7,9%	4,6%	12,5%
Mauricie	2,7%	0,2%	1,3%	6,6%	13,9%	2,3%	13,0%	3,9%	1,6%	2,6%	1,0%	4,3%	0,0%	3,7%	7,2%	15,2%	1,7%	7,4%	5,2%	6,2%
Côte-Nord	4,6%	2,6%	1,3%	8,3%	9,5%	2,4%	13,2%	5,3%	1,1%	1,8%	1,0%	3,1%	0,3%	3,6%	7,6%	13,9%	1,7%	7,3%	4,2%	7,4%
Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine	7,6%	0,9%	0,9%	7,1%	10,0%	1,2%	13,4%	4,1%	1,0%	2,1%	0,9%	3,0%	0,0%	2,8%	7,1%	17,1%	1,9%	7,1%	5,0%	6,7%
Chaudière-Appalaches	5,0%	0,3%	0,3%	7,3%	18,3%	3,1%	11,6%	4,0%	0,9%	5,2%	0,8%	4,6%	0,0%	2,8%	6,0%	12,5%	1,1%	5,9%	4,8%	5,4%
Centre-du-Québec	6,4%	0,2%	0,6%	6,8%	20,1%	4,3%	12,0%	4,3%	0,9%	2,4%	0,8%	3,8%	0,0%	3,0%	6,1%	12,0%	1,2%	6,5%	5,1%	3,4%
Est du Québec	3,8%	0,7%	0,7%	6,7%	12,1%	2,8%	12,5%	4,0%	1,4%	3,5%	1,1%	5,0%	0,1%	3,5%	7,0%	13,7%	1,6%	7,1%	4,9%	7,9%

Source : Recensement 2016, Statistique Canada

* La catégorie autres services exclut les administrations publiques

Immobilisations et réparations

Dépenses en immobilisation et réparation (en millions de dollars) de 2006 à 2017* dans les régions de l'est du Québec													
Secteur	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Tendance
Immobilisations	9 257	10 259	11 072	11 055	11 891	12 985	14 432	14 436	11 478	10 784	11 580	11 696	
Construction	4 289	5 034	6 159	6 386	7 437	8 683	9 860	10 212	8 314	7 431	8 000	7 941	
Matériel et outillage	4 968	5 225	4 913	4 670	4 453	4 303	4 572	4 224	3 164	3 353	3 580	3 755	
Réparations	2 507	3 231	3 405	3 581	3 568	4 054	4 186	3 783	4 282	4 068			
Construction	644	1 208	1 213	1 270	1 139	1 550	1 408	1 166	1 546	1 629			
Matériel et outillage	1 863	2 023	2 192	2 310	2 428	2 504	2 778	2 617	2 736	2 439			
Total	11 764	13 490	14 477	14 636	15 458	17 040	18 619	18 219	15 760	14 852			

* L'année 2016 est projetée et l'année 2017 est projetée et estimée. Seules les dépenses en immobilisation sont disponibles pour ces deux années.

Source : Institut de la statistique du Québec

Les dépenses en immobilisation sont passées de 9 257 milliards de dollars en 2006 à 11 696 milliards de dollars (projeté et estimé) en 2017. En 2017, 68 % des dépenses en immobilisation étaient relatives à la construction et 32 % au matériel et outillage. Au niveau des réparations, les dépenses ont connu une hausse de 62 % entre 2006 et 2015.

Richesses foncières

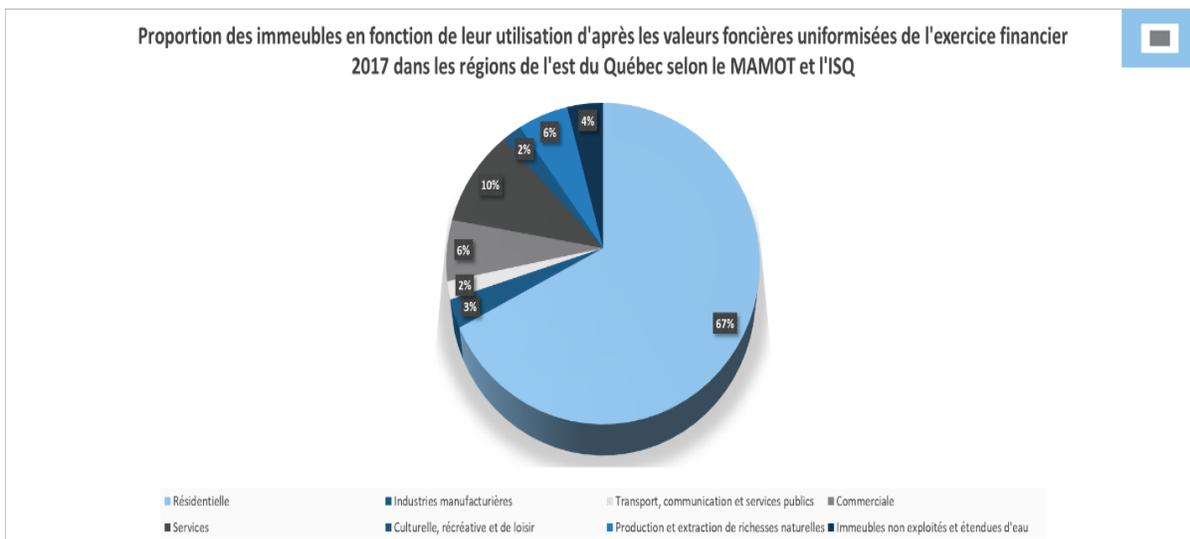
Valeur des permis de bâtir (en milliers de dollars) selon la catégorie de construction de 2011 à 2017 dans les régions* de l'est du Québec							Tendance
Catégorie	2011	2012	2013	2014	2015	2016	
Commercial	820 562	771 193	951 059	680 331	714 547	635 048	
Industriel	383 948	531 294	292 769	282 347	344 914	373 319	
Institutionnel	239 454	444 457	378 661	371 352	541 686	336 308	
Résidentiel	2 734 806	2 893 881	2 467 735	2 528 812	2 254 988	2 483 836	
Total	4 178 770	4 640 825	4 090 224	3 862 842	3 856 135	3 828 511	

* L'analyse comprend la région du Nord-du-Québec

Source : Institut de la statistique du Québec

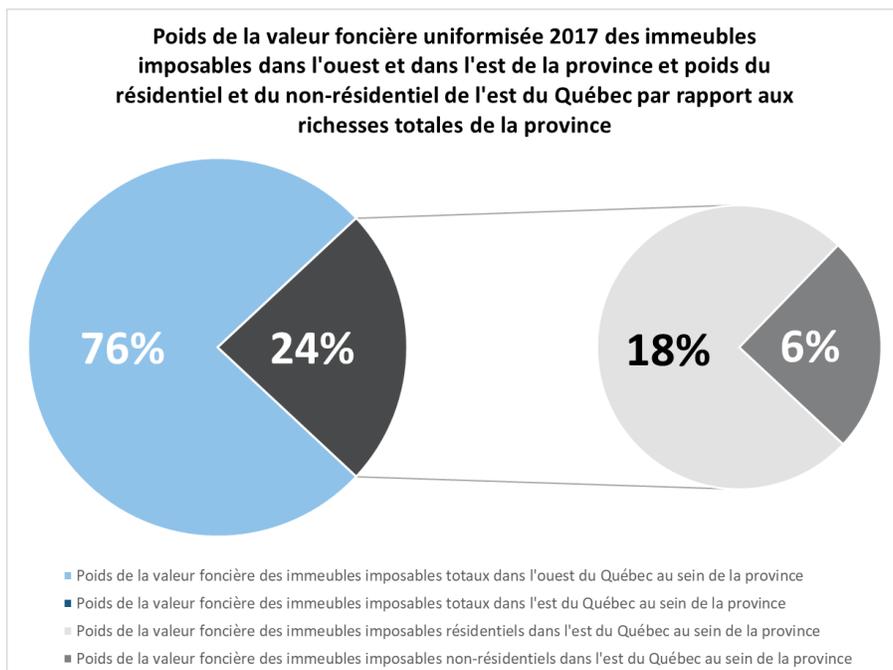
Entre 2011 et 2016, la valeur totale des permis de bâtir s'est élevée à 24,4 milliards de dollars dans les 8 régions de l'est étudiées. La catégorie commerciale représentait 19 % de ces permis, l'industriel 9 %, l'institutionnel 9 % et le résidentiel 63 %.

Le graphique ci-dessous illustre la répartition de la valeur uniformisée des immeubles dans l'est selon leur utilisation et d'après les données de l'exercice financier de 2017 du MAMOT. La catégorie majoritaire est le résidentiel avec sa richesse de 179,1 milliards de dollars.



Source : Ministère des Affaires municipales et de l'Occupation du territoire — Évaluation foncière des municipalités du Québec. Compilation : Institut de la statistique du Québec — Direction des statistiques sectorielles et du développement durable.

Le graphique ci-contre répartit le total des richesses foncières uniformisées imposables pour l'année 2017 entre l'ouest du Québec et l'est du Québec. L'est du Québec ne compte que pour 24 % du total provincial même s'il inclut 28 % de la population. Au sein de l'est du Québec, la valeur foncière des immeubles non résidentiels représente 6 % de l'ensemble des richesses du Québec, toutes catégories d'actifs confondues.



Source : Ministère des Affaires municipales et de l'Occupation du territoire — Évaluation foncière des municipalités du Québec

Le marché des sablières et gravières

Par Julien Montenez

Définition

Le sable est un matériau granulaire composé de particules (quartz, micas, feldspaths) issues de la dégradation de roches. La dimension des grains de sable est comprise entre 1/16e de millimètre et 2 millimètres.¹¹

Utilisation

Dépendamment des types de sable, son utilisation est variée. Ainsi, ce dernier se retrouve dans l'emploi de produits cosmétiques, de matériel informatique, pour l'élaboration du verre, etc. Toutefois, la grande majorité du sable est destinée à la construction, soit l'édification de constructions et le génie civil.

Types et propriétés du sable

On retrouve, selon leur localisation, plusieurs types de sables disponibles dans les carrières du Québec.

Ainsi, dépendamment de leur propriété physique, le sable est vendu sous plusieurs formes, soit, le sable à piscine, le sable de filtration, le sable à parc, le sable à mortier, le sable à béton, le sable de remplissage (contenant des roches), etc.

Voici les différentes destinations du sable au Québec :

- ▣ construction et entretien d'infrastructures routières (55 %);
- ▣ fabrication de béton de ciment (16 %);
- ▣ fabrication de béton bitumineux (10 %);
- ▣ produits de remplissages divers (13 %);
- ▣ abrasif contre le verglas ainsi que sable à mortier, balast pour chemin de fer, sable à jet, blocailles pour enrochement, filtre pour les usines d'épuration, etc (6 %)¹²

Facteurs d'influence sur les ventes d'agrégats.

- ▣ **La localisation** : La proximité de zones présentant un grand besoin en matières minérales représente un avantage conséquent évitant des transports coûteux. Les acheteurs principaux des produits de carrières

¹¹ <http://www.futura-sciences.com/planete/definitions/geologie-sable-6009/>

¹² <http://mern.gouv.qc.ca/>

s'avèrent être généralement localisés dans les grandes villes où les besoins de la construction sont grands ainsi que les chantiers de génie civil situés à proximité des sites (ex : construction d'une voie routière, etc.). **Ainsi, les coûts de transport ont un impact majeur sur la valeur marchande du site de la matière première.**

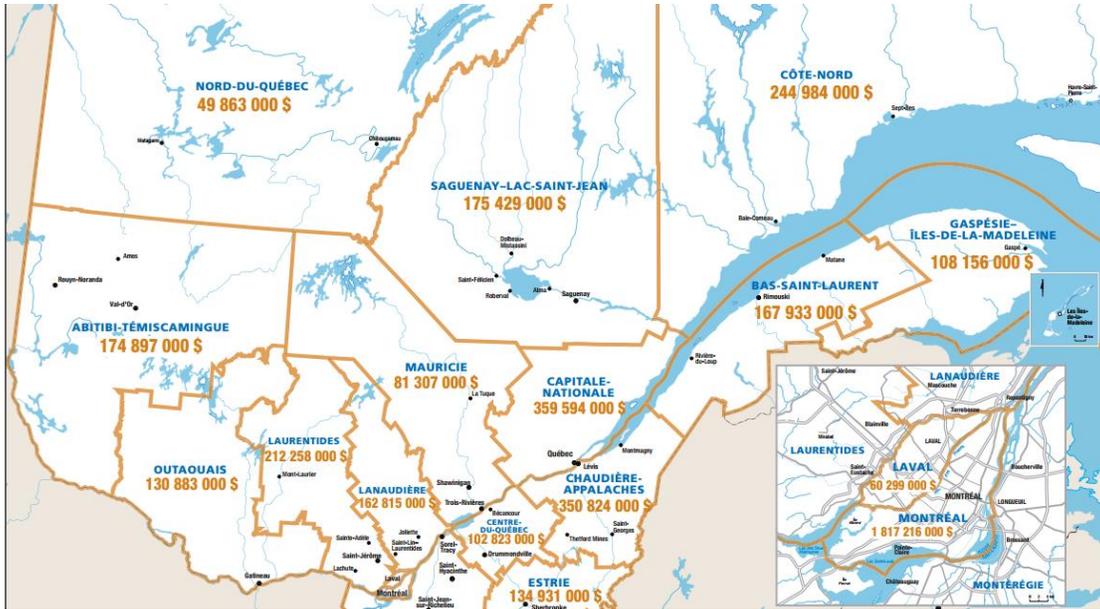
- ▣ **Les permis :** En date d'analyse, les permis d'exploitation de carrière-sablière représentent un frein supplémentaire à leur mise en opération, et ce, suite aux différentes mesures instaurées par les instances compétentes, afin de freiner les exploitations de carrières « sauvages » (déboisement, dénaturalisation du paysage, etc.) ou à proximité de zones peuplées. En effet, plusieurs vagues de contestations citoyennes, à l'encontre de ces exploitations de carrière-sablière, sont apparues ces dernières années, dénonçant les nuisances sonores et environnementales (poussières, etc). La qualité des matériaux présents en sous-sol influence aussi la valeur du site. En effet, dépendamment de la qualité de la pierre, de l'agrégat ou du sable présent, ces dernières ne seront pas affectées à la même utilisation.
- ▣ **Facilité d'extraction :** Dépendamment des carrières, la facilité d'extraction variera en fonction des conditions du site et des qualités des matériaux. Par exemple, la présence d'eau obligera le pompage ou la présence d'impuretés dans le minerai extrait demandera un plus grand traitement, entraînant des coûts additionnels ou causeront de plus grandes pertes.
- ▣ **La quantité disponible :** La quantité disponible, soit la durée dans le temps de l'approvisionnement, influence les contrats pourvus. En effet, prenant pour exemple une usine d'asphalte d'une certaine importance, on comprendra que le contrat d'acquisition du sable privilégierait de s'assurer un approvisionnement sécurisé dans le temps.
- ▣ **Qualité :** La qualité du sable varie d'une sablière à l'autre, certaines présentant un taux d'impuretés plus élevé ou une inégalité de qualité, dépendamment de la localisation de l'extraction sur le site.
- ▣ **La rareté :** Certains types de minerais sont disponibles en moindre quantité. Il peut ainsi être fait mention du sable à béton, affichant des taux élevés dans les villes de Montréal et de Saint-Jean-sur-Richelieu.
- ▣ **Commission de la Protection du territoire agricole du Québec :** Nonobstant les usages autorisés par les villes et municipalités, si un lot est localisé dans une zone régie par la loi de la protection du territoire agricole du Québec, seule l'agriculture sous diverses formes est autorisée (à l'exception de droits acquis). Ainsi, la présence d'un site potentiel en zone régie par la CPTAQ peut s'avérer être un frein supplémentaire à sa mise en exploitation.

À la connaissance de ces points, on comprendra dès lors que les clients de sablière/gravière ne privilégient pas uniquement le prix de vente pratiqué, mais aussi un ensemble de facteurs, tels que la qualité, la facilité de transport et la disponibilité ainsi que la sécurité d'approvisionnement dans le temps.

Investissements en infrastructure

La production de sable au Québec est directement tributaire de l'activité économique de la construction. La possession de sablières est un enjeu majeur pour les compagnies de génie civil et de construction. Le sable étant une matière non renouvelable, la détention de sites d'extraction peut s'avérer un avantage dans le futur.

Investissements routiers-Ministère des Transports du Québec 2015-2017 par région Administrative



13

Les investissements prévus par les différentes instances municipales, fédérales et provinciales devront se réaliser dans le temps. Toutefois, aucun élément ne nous permet avec assurance de planifier que ces derniers seront bien réalisés dans les temps projetés, prévoyant une augmentation de la demande.

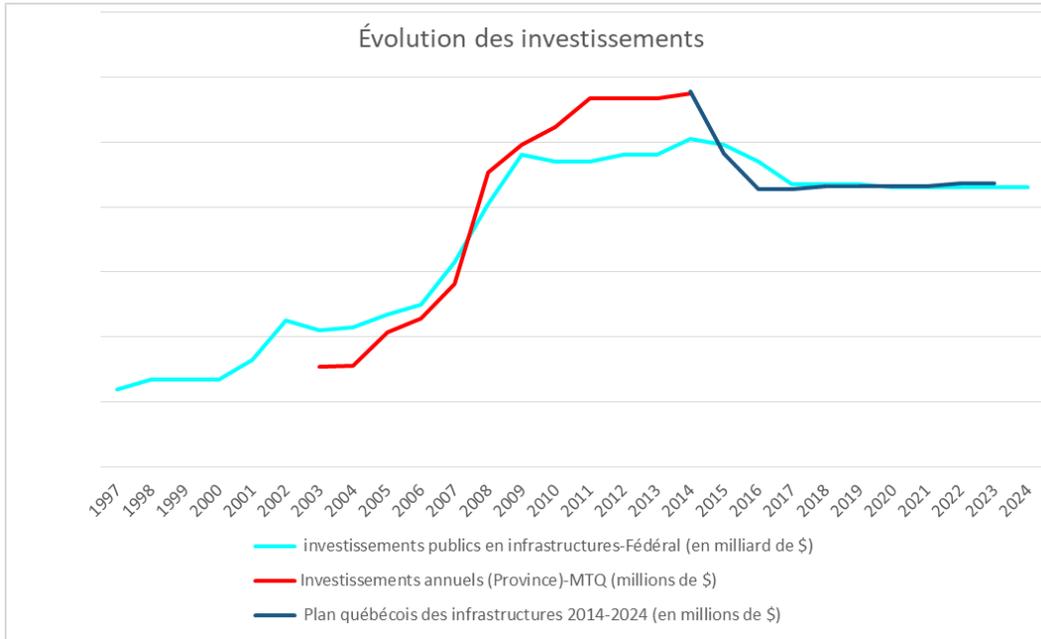
Ainsi, l'hypothèse la plus probable est une stabilité ou une augmentation du marché, considérant les faits énumérés ci-haut.

D'ailleurs, voici la projection de consommation d'agrégats dans les prochaines années du gouvernement du Québec.

13 <https://www.transports.gouv.qc.ca/fr/projets-infrastructures/projets/reseau-routier/investissements-routiers/investissements-routiers-2015-2017/Documents/National/carte-national.pdf>

Investissements fédéraux et provinciaux

Évolution des investissements provinciaux et fédéraux- 1997 à 2024 (planifié)



14

La cédule précédente présente la variation des investissements des deux paliers de gouvernements depuis l'année 1997, jusqu'à une projection pour l'année 2024. Les montants alloués correspondent aux plans d'action, fédéral et provincial, pour le maintien et la création de nouveaux ouvrages. Ainsi, on constate que les investissements ont continuellement augmenté au cours des années 2000, pour connaître un pic lors des années de récession, afin de freiner celle-ci.

Les projections d'investissements planifient une baisse graduelle des investissements pour se stabiliser entre les années 2015-2016 et l'année 2024.

¹⁴ http://www.tresor.gouv.qc.ca/fileadmin/PDF/budget_depenses/15-16/infrastructuresPubliquesQuebec.pdf

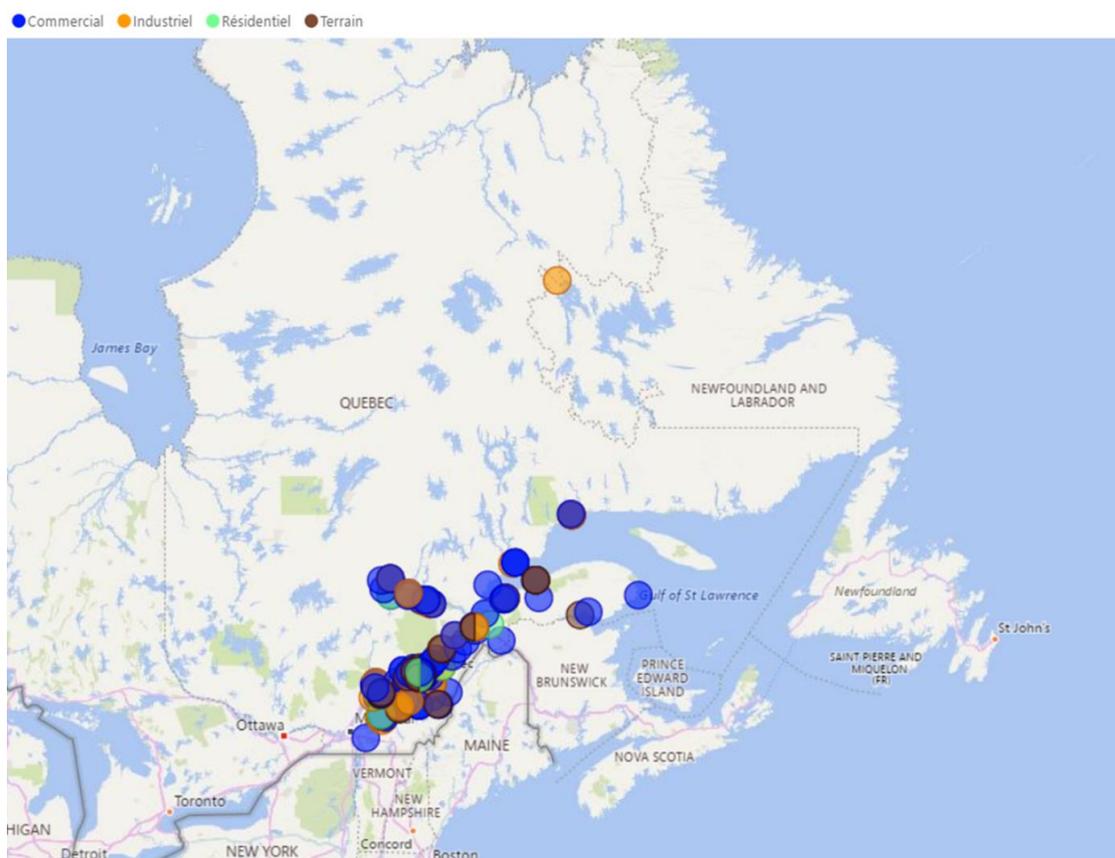
Portrait des transactions dans l'est du Québec

Répartition géographique des ventes de l'année 2017 dans l'est du Québec

Le présent bilan se veut une analyse exhaustive des transactions commerciales de l'est du Québec. Vous retrouvez sur la carte ci-dessous, la répartition des ventes de l'année 2017 dans l'est du Québec, selon la catégorie d'immeubles. Le secteur couvert par l'étude comprend 8 régions administratives, soit : le Bas-Saint-Laurent, le Saguenay-Lac-Saint-Jean, la Capitale-Nationale, la Mauricie, la Côte-Nord, la Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine, la Chaudière-Appalaches et le Centre-du-Québec. Les points en brun représentent **les transactions de terrains**, en bleu **les immeubles commerciaux**, en orange **les immeubles industriels** et en vert **les immeubles résidentiels**, selon nos critères d'analyse.

La présente étude analyse l'ensemble des ventes publiées au Registre foncier du Québec et retenues comme étant commerciale par l'entreprise spécialisée en données immobilières Nominis de plus de 500 000 \$ et plus. Nous excluons les ventes impliquant des terrains où il n'est pas possible de construire un minimum de 8 unités et les ventes multilocatifs de moins de 6 à 12 unités.

Répartition géographique des catégories d'actifs dans l'est du Québec



Source : CAPREA, comptabilisation 2017

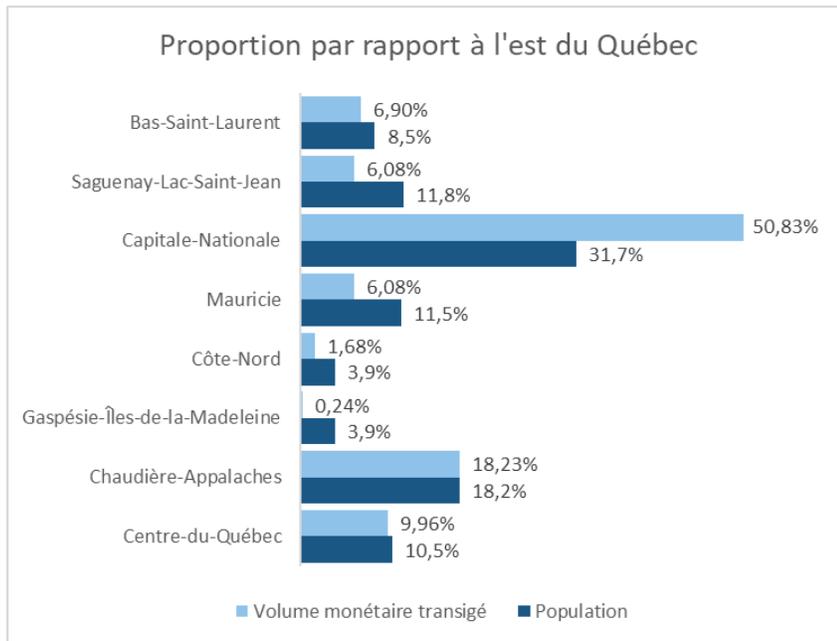
Répartition du nombre de transactions entre les régions administratives par type d'actif

Région	Total 2016	Total 2017	Variation	Type d'actif (2017)			
				Commercial	Industriel	Résidentiel	Terrain
Bas-Saint-Laurent	31	51	65%	25	8	12	6
Saguenay-Lac-Saint-Jean	29	41	41%	19	17	3	2
Capitale-Nationale	270	293	9%	125	48	44	76
Mauricie	65	48	-26%	25	8	8	7
Côte-Nord	26	17	-35%	8	9	0	0
Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine	9	4	-56%	2	1	0	1
Chaudière-Appalaches	105	112	7%	41	23	16	32
Centre-du-Québec	72	86	19%	33	32	13	8
Grand Total	607	652	7%	278	146	96	132

Source : CAPREA, comptabilisation 2016-2017

En considérant nos critères d'entrée¹⁵, 652 transactions ont été retenues et analysées au courant de l'année 2017 pour les régions analysées, ce qui représente une augmentation de 7 % par rapport à 2016. Nous avons réparti les différentes données par région administrative. La région de la Capitale-Nationale est la plus importante en termes de nombre de transactions (45 %) et en poids monétaire échangé (51 %), ce qui représente plus de la moitié des transactions de l'ensemble de la zone étudiée. Les régions de la Chaudière-Appalaches et du Centre-du-Québec suivent avec des proportions de 18 % et 10 % respectivement au niveau du volume monétaire transigé.

Répartition du % volume monétaire des transactions par rapport au % de la population dans l'est du Québec



Source : Institut de la statistique du Québec et CAPREA, compt. 2017

répartition du nombre de transactions et du poids monétaire dans chacune des régions, tous types d'actifs confondus.

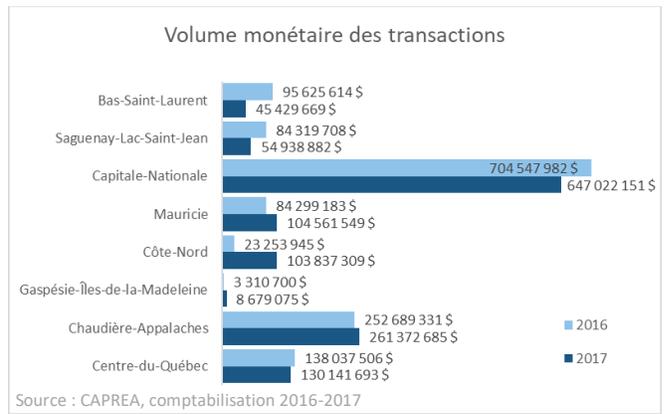
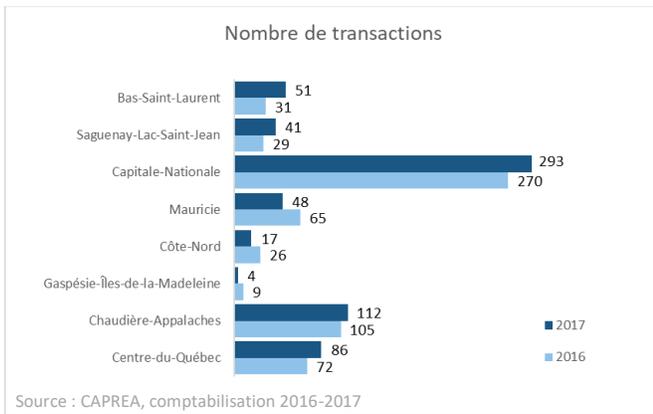
Dans la région de la Capitale-Nationale, on note que la valeur monétaire transigée représente environ 50,83 % de celle de l'est du Québec, comparativement à 31,7 % de la population, ce qui représente un écart de 19,13 %.

Dans les autres régions, cette différence n'est pas aussi marquée. Le second plus grand écart est constaté dans la région de la Mauricie, mais dans une proportion inverse, où la valeur monétaire transigée représente 6,08 % de l'est du Québec pour une population représentant 11,5 % de cette même référence, soit un écart de 5,42 %.

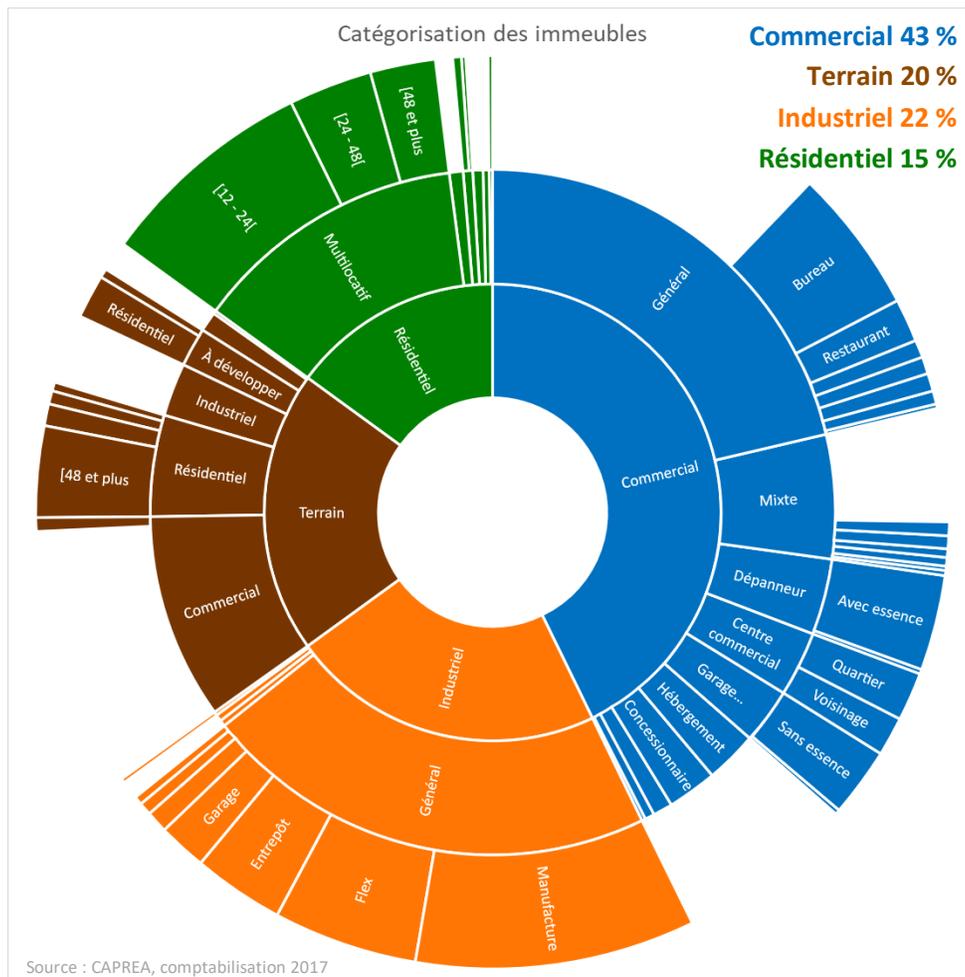
Les figures ci-dessous illustrent la

¹⁵ Nos critères d'entrée sont expliqués dans la méthodologie de l'étude sur notre site internet.

Répartition du nombre et du poids monétaire des transactions entre les régions administratives



Répartition du nombre de transactions par type d'actif



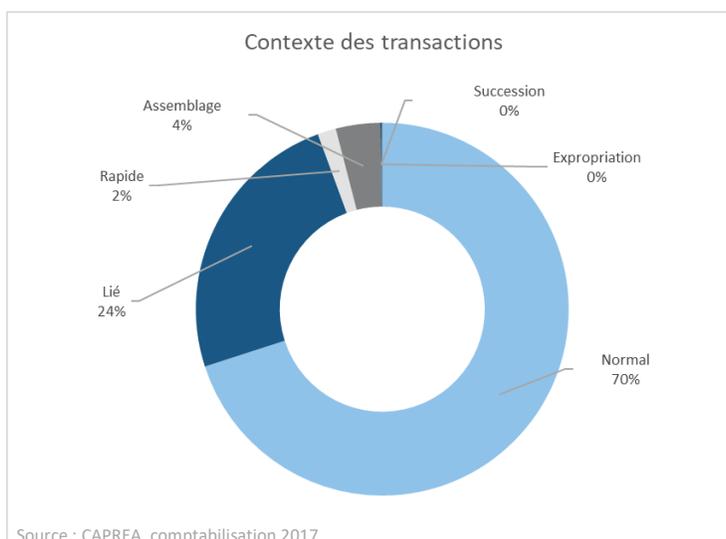
En comparaison avec l'année 2016, la répartition du nombre de transactions par type d'actif a légèrement fluctué de plus ou moins 1 %. En effet, en 2016, les ventes d'immeubles commerciales représentaient 44 % des ventes en 2016, les ventes de terrains pour 20 %, l'industriel 22 % et les ventes d'immeubles résidentiels 15 %.

Répartition des ventes selon le contexte des transactions

Le contexte des transactions vise à déterminer si les ventes se sont réalisées à leur juste valeur marchande. Ci-dessous sont définis chacun des contextes de vente traités.

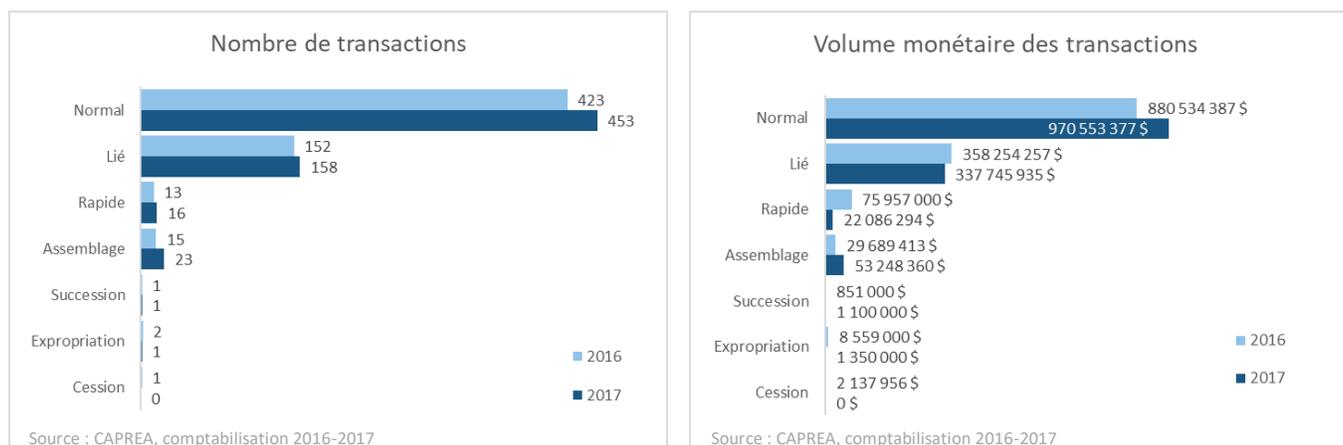
- Assemblage :** Nous classifions les ventes faites dans un contexte d'assemblage quand nous constatons que l'acheteur était déjà propriétaire d'un ou de plusieurs lots contigus à celui acquis.
- Expropriation :** L'expropriation est effectuée par une ville ou municipalité, majoritairement contre le gré du propriétaire, dans le but de s'approprier les lieux.
- Liée :** La vente liée est une transaction dont la partie acheteur et la partie vendeur sont les mêmes ou quand un des actionnaires est totalement ou en partie impliqué dans l'entité qui achète ou vend l'immeuble.
- Succession :** Une vente de succession implique un immeuble qui a été reçu en héritage d'une personne décédée.
- Vente rapide :** Un contexte dit rapide se produit lorsque le vendeur est motivé. Cela inclut aussi les ventes sous contrôle de justice, les faillites, ou lorsqu'une hypothèque légale ou un préavis d'exercice est publié et en vigueur au registre foncier.
- Normale :** Une vente dans un contexte dit *normal* est classifiée ainsi lorsqu'il n'y a aucune raison de croire que la transaction a été effectuée dans une situation ou un contexte particulier qui aurait impacté le prix de la vente.

Parmi les 652 transactions recensées dans l'ensemble de la région étudiée, 453 ont été classifiées comme ayant été effectuées dans un contexte « Normal », ce qui représente 70 % des transactions totales. Cela signifie que ces ventes ont été conclues entre deux entités n'ayant pas de liens apparents, sans raison de croire qu'un facteur tiers ne puisse avoir influencé le prix de vente. Ces immeubles se sont donc transigés au marché, selon toute vraisemblance, à l'intérieur des limites d'enquête possibles pour ce genre d'analyse à grande échelle.



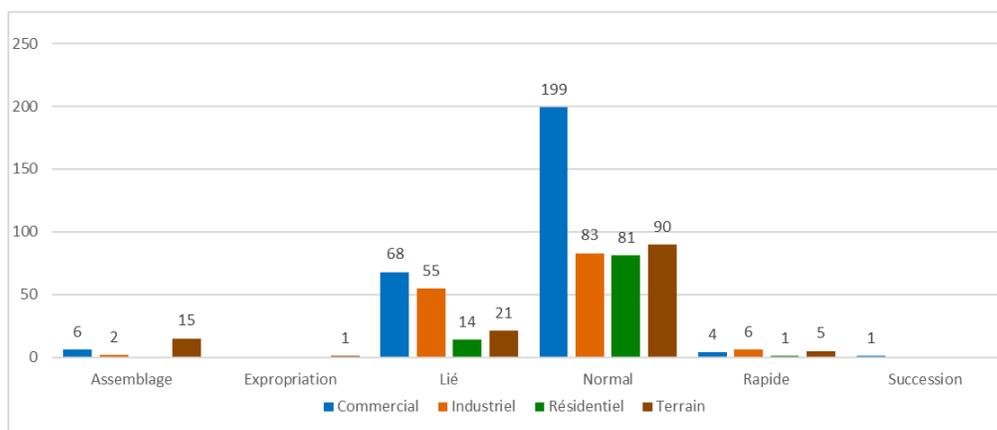
Les figures ci-dessous illustrent la répartition du nombre de transactions total ainsi que le volume monétaire impliqué pour chacun des contextes de vente, tous types d'actifs confondus.

Répartition du nombre et du poids monétaire des transactions entre les contextes de transaction



Contexte de transaction par type d'actif

Répartition du nombre de transactions entre les contextes de vente par type d'actif



Lorsqu'on fait la répartition des contextes de transaction par type d'actif, on constate que, même si le nombre de transactions normales est plus important pour les ventes commerciales (44 % des ventes normales, pour 70 % des transactions commerciales), elles représentent une proportion plus importante dans le résidentiel, soit 15 % des ventes normales, pour 85 % des transactions résidentielles.

La deuxième position au niveau des ventes effectuées dans un contexte normal, en nombre, est occupée par les ventes de terrains, comptant pour 20 % des ventes normales. Ces ventes représentent toutefois 69 % des ventes de terrains. Les ventes de terrains effectuées dans un contexte lié et d'assemblage occupent une proportion de 16 % et 11 % respectivement.

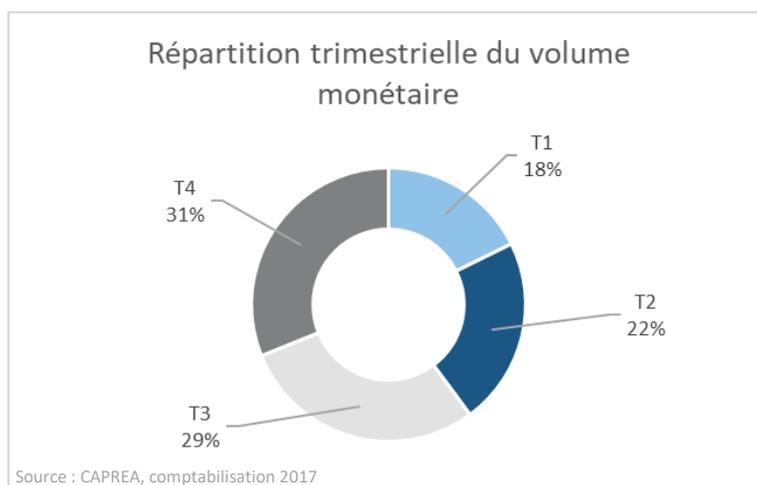
Au niveau des ventes liées, les transactions commerciales et industrielles représentent respectivement 43 % et 35 % des ventes. Il s'agit donc des transactions commerciales qui sont plus importantes en termes de nombre de ventes effectuées dans un contexte lié, avec 68.

On note que les ventes d'assemblage se font principalement dans le cas des terrains, représentant 65 % des transactions effectuées dans ce contexte. Au niveau des ventes dans un contexte d'assemblage, les transactions commerciales et industrielles représentent respectivement 26 % et 9 % des ventes. Ce contexte était inexistant dans le résidentiel en 2017.

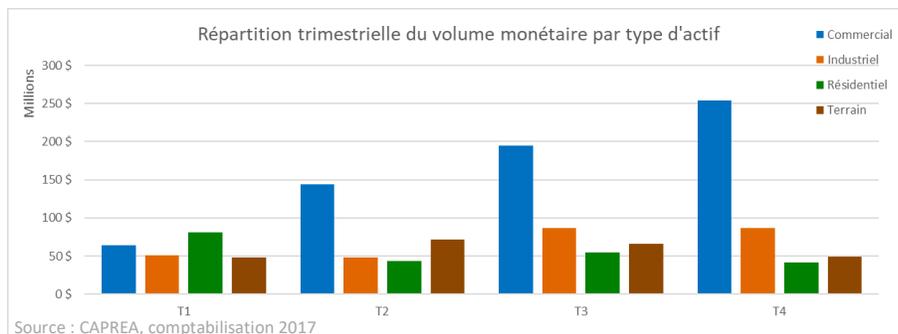
Répartition du volume monétaire au cours de l'année 2017

Répartition trimestrielle par type d'actif

Tel que mentionné précédemment, le quatrième trimestre implique une plus grande masse monétaire transigée comparativement à l'année 2016 où le second trimestre comptait la plus grande masse monétaire avec 35 % du volume monétaire total. En 2017, on constate une progression constante à chaque trimestre pour les immeubles commerciaux. Cette répartition n'a pas suivi la même courbe pour les immeubles industriels où l'on retrouve une progression marquée entre les semestres. C'est au troisième trimestre que le secteur industriel a connu son plus haut sommet de l'année.



Au niveau commercial, on constate que les ventes représentent une proportion importante dans les trois derniers trimestres, soit de 48 % à 59 % du volume transigé au cours des trimestres en question, contrairement au premier trimestre où cette proportion est de 28 %. Les trois derniers trimestres comptent



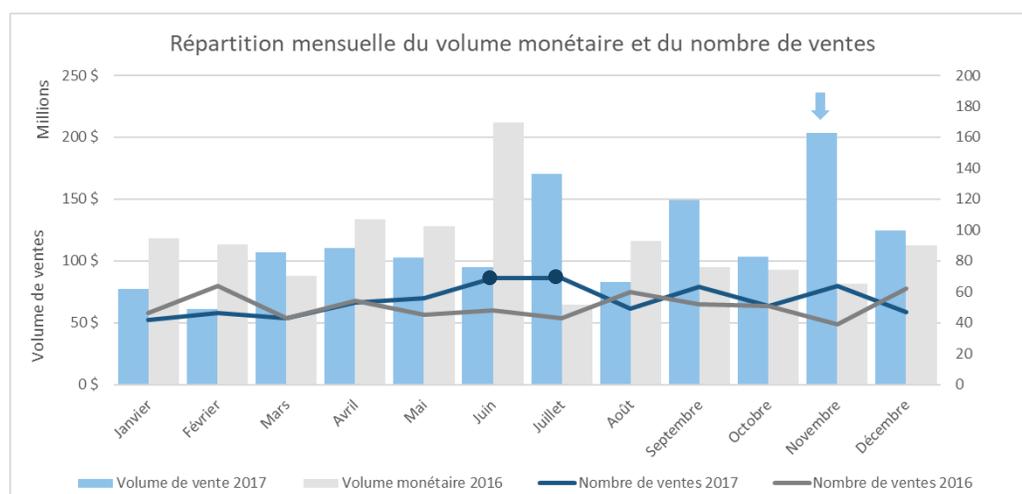
pour 90 % des ventes commerciales de l'année. Le commercial a connu son plus haut sommet dans le dernier trimestre, représentant 38 % des ventes commerciales de l'année.

Pour le résidentiel, on constate une fluctuation du volume de vente entre les trimestres. Le plus haut sommet de l'année des ventes résidentielles est au premier trimestre. En effet, on y retrouve la vente résidentielle la plus

importante de l'année, soit une résidence de personnes âgées vendue pour près de 21M\$ dans un contexte lié localisée au 695, côte Richelieu à Trois-Rivières. Les ventes résidentielles du premier trimestre représentent 34 % des ventes totales du trimestre et 37 % du volume des ventes résidentielles de l'année.

Au niveau des terrains, on compte deux trimestres marqués d'un plus grand volume transigé. Le second trimestre ainsi que le troisième trimestre impliquent respectivement 32 % et 27 % des ventes de terrains de l'année.

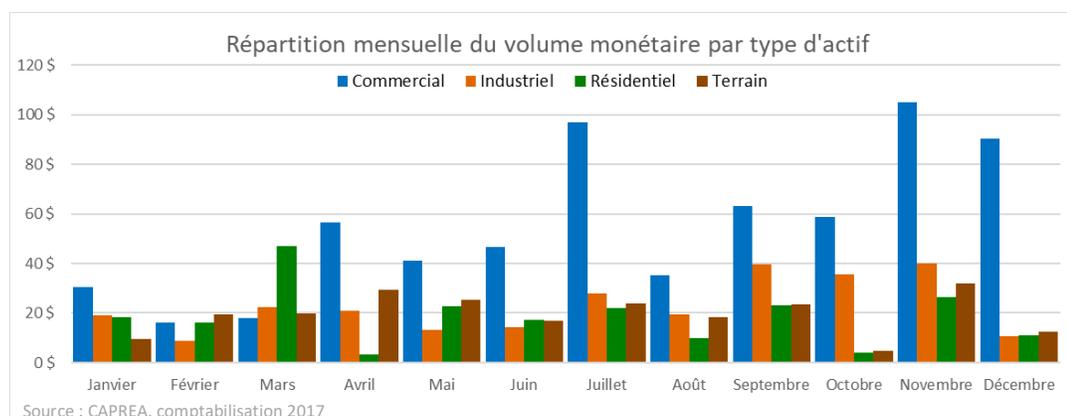
Répartition mensuelle des transactions



Au niveau mensuel, on note que les mois les plus actifs en termes de volume de vente sont juillet, septembre et novembre. Le mois de novembre implique définitivement le volume de ventes le plus élevé, représentant 15 % du volume total des transactions suivi par le mois de juillet

représentant 12 %. Pour les deux premiers mois de l'année, on constate toutefois une baisse importante par rapport aux autres mois de l'année. En termes de nombre de ventes, c'est au mois de juin et juillet qu'on constate le plus grand nombre de transactions avec 69 pour chaque mois, tel qu'illustré par le trait bleu dans le graphique ci-dessous.

Répartition mensuelle par type d'actif



Tel qu'illustré dans le graphique ci-contre, on constate que l'important volume monétaire transigé en novembre est fortement influencé par le commercial, qui représente plus de la moitié du

volume monétaire transigé du mois. Cela est influencé, en partie, par la transaction du Carrefour Saint-Romuald, pour près de 36 M\$. Malgré une proportion moins marquée, l'industriel y prend aussi une place importante, soit 20 % du volume de ventes du mois et représente le plus grand volume monétaire de l'année.

Le plus grand nombre de transactions résidentielles est égal pour quatre mois de l'année, soit mai, juin, juillet et novembre. Au niveau des immeubles industriels, c'est au mois de septembre que l'on recense le plus de transactions avec 21. Le mois le plus faible est celui de février avec 5.

Enfin, au niveau des terrains, c'est au mois d'avril que le nombre de ventes est le plus élevé. Le mois d'octobre est le mois le plus occupé au niveau du nombre de transactions avec 6.

Bref, lorsqu'on répartit les différentes transactions entre les mois et trimestres de l'année, on constate que le quatrième trimestre de l'année 2017 présente la plus grande activité. Cela s'explique par 7 transactions de plus de 10 M \$, dont celle présentant le volume monétaire le plus élevé de l'année qui s'est effectuée au mois de novembre.

Liste des 6 ventes les plus importantes monétairement du quatrième trimestre			
Catégorie-Sous-catégorie	Vendeur	Région	Prix
Commercial-Général	9302-5658 QUÉBEC INC.	Chaudière-Appalaches	35 900 000 \$
Commercial-Général	9094-7508 Quebec INC.	Capitale-Nationale	15 755 000 \$
Industriel	HEWQUIP INC.	Capitale-Nationale	13 820 000 \$
Résidentiel-RPA	9081-0813 QUÉBEC INC.	Bas-Saint-Laurent	13 667 500 \$
Résidentiel-Multilocatif	9049-0343 QUÉBEC INC.	Chaudière-Appalaches	12 572 500 \$
Commercial-Centre commercial	9094-7508 Quebec INC.	Capitale-Nationale	11 920 000 \$
Commercial-Centre commercial	TRUDEL ALLIANCE SOCIÉTÉ EN COMMANDITE	Chaudière-Appalaches	11 200 000 \$

Source : CAPREA, comptabilisation 2017

Toutefois, c'est aux mois de juin et juillet où l'on observe le plus de transactions dans l'est du Québec avec 70 transactions par mois.

Les transactions de concessionnaires automobiles dans l'est du Québec

Par Francis Bouchard

L'année 2017 a été une année importante dans le secteur automobile puisque 11 transactions ont eu lieu dans l'est de la province comparativement à 3 pour 2016. Trois régions administratives se partagent 3 transactions chacune, soit la Capitale-Nationale, Chaudière-Appalaches ainsi que la Côte-Nord et les deux autres transactions se retrouvant en Mauricie et au Centre-du-Québec.

Résumé des ventes d'immeubles de sous-catégorie "Commercial-Concessionnaire"		
	2016	2017
Nombre de ventes	3	11
Prix de vente le plus élevé	1 700 000 \$	12 400 000 \$
Prix de vente le plus faible	930 000 \$	550 000 \$
Prix de vente moyen	1 336 667 \$	3 871 555 \$
Prix de vente médian	1 380 000 \$	2 000 000 \$
Taux global le plus élevé	172 \$	454 \$
Taux global le plus faible	127 \$	106 \$
Taux global moyen	142 \$	229 \$
Taux global médian	127 \$	172 \$
Construction la plus récente	2005	2006
Construction la plus ancienne	1972	1976
Moyenne des années de construction	1988	1992
Médiane des années de construction	1986	1993

Source : Côté Conseil Immobilier, comptabilisation 2016-2017

Achat de concessions automobile

La première transaction de l'année fût l'achat de Lévis Autos, une concession d'automobiles usagées, de l'immeuble laissé vacant par Kia Lévis sur le boulevard Guillaume-Couture suite à l'acquisition de ce dernier du garage mécanique Best Buy Pièces d'auto. L'immeuble a été transigé pour la somme de 1,8 M \$.



Au mois de juin, deux transactions ont eu lieu, soit la vente de Honda Trois-Rivières situé sur le boulevard Saint-Jean pour la somme de 5,07 M \$ ainsi que la vente de VR Drummond, une concession de vente de véhicules récréatifs à Drummondville.

La transaction la plus importante en 2017 fût la vente par Châtel Automobiles de Mercedes Benz Québec et sa bannière de véhicules d'occasions au géant de l'industrie, Groupe Park Avenue, qui détient maintenant 18 concessionnaires automobiles dans la province de Québec. La transaction a été effectuée pour la somme de 18 M\$ pour les deux concessions.



Mercedes-Benz

Trois transactions ont été effectuées sur la Côte-Nord par le Groupe Olivier qui a fait l'acquisition de trois concessionnaires à Baie-Comeau, soit Vision Chrysler, Boulevard Hyundai et Boulevard Kia ainsi que le Méga-Centre de véhicules d'occasions.

Au début du mois d'octobre, le groupe AutoQuébec, piloté par Jean Gosselin et Patrice Demers qui détiennent notamment Lévis Chrysler, a fait l'acquisition pour la somme de 1,55M \$, de la concession Ford Appalaches à Sainte-Justine. Cet acheteur a aussi fait l'acquisition au début du mois de décembre pour la somme de 7,1 M \$, de la concession Lévis Mazda située sur la rue Louis-H. La Fontaine.



Achat de terrain pour des nouveaux projets de concessions automobiles

Au niveau des terrains acquis dans le but d'y ériger une concession automobile, notons l'achat de Kia Val-Bélair au mois de mai 2017 d'un terrain dans le Carrefour de la Bravoure qui donne face à la route portant le même nom. Le taux au pied carré de cette transaction est de 20 \$.

De plus, l'entreprise Gestion Pierre Couture qui détient Léviko Hyundai sur la route Président-Kennedy a vendu l'immeuble au Délice Resto Lounge, voisin de Léviko à la fin de l'année 2016 pour acquérir par la suite, deux terrains derrière Lévis Mazda et Lévis Honda. Le taux au pied carré moyen de ces transactions s'élève à 9,50 \$/pi². Aucun projet n'a encore été annoncé officiellement sur ces terrains, mais l'emplacement est une destination plausible pour au moins une concession considérant la superficie acquise.

À Rivière-du-Loup, Martin Pomerleau de Massé & Plante Auto (1997) Ltée a acquis un terrain d'une superficie de plus de 200 000 pieds carrés sur le boulevard de l'Hôtel-de-Ville face à une concession Mazda et Nissan. Le taux au pied carré de cette transaction est de près de 14 \$.

Au Saguenay, Gino Fortin de Toyota Saint-Félicien a effectué l'achat de trois lots vacants à l'angle de la sortie de l'Autoroute 70 et du boulevard du Royaume Ouest à Jonquière au Saguenay. Le taux au pied carré de cette transaction est de 2,57 \$/pi². Notons que le terrain se situe dans une ancienne zone humide.

Nous observons une corrélation entre la localisation des terrains près de secteurs commerciaux et le taux au pied carré de transaction. En effet, les deux transactions comptant les taux les plus élevés se situent dans une zone commerciale, soit dans le Carrefour de la Bravoure et celui vendu à Rivière-du-Loup qui est voisin de l'Hôtel Universel et où nous retrouvons un centre commercial à proximité. Finalement, les deux terrains à Lévis présentent un taux au pied carré moyen plus faible qui s'explique par l'absence de commerces dans le secteur.

Perspective 2018

En 2018, nous assisterons à l'ouverture de la nouvelle concession BMW Lévis. Cette bannière n'était pas représentée sur la Rive-Sud de Québec. Rappelons que Bertrand Roberge, propriétaire de BMW Québec, a fait l'acquisition, à la fin 2016, du terrain qui était occupé par Walmart, avant le déménagement de l'entreprise aux Galeries Chagnon. Le bâtiment a été démoli et des investissements d'environ 15 M \$ permettront l'ouverture de la concession au printemps 2018. Un terrain excédentaire pourrait être vendu, aux dires de M. Roberge.

À la fin de l'année 2016, le groupe Paquet, qui détient notamment Paquet Nissan, au croisement du boulevard Couture et de la route des Îles, avait acquis un terrain sur le chemin Olivier. L'ouverture de Nissan Saint-Nicolas est prévue pour le début de l'année 2018. Notons qu'il est le premier à s'installer dans ce secteur. Un terrain voisin dont le zonage autorise la vente de véhicules n'a aucune construction érigée à ce jour.

Il y a aussi dans les cartons un projet attendant aux lignes électriques dans le secteur en face, soit la rue Bernières, où l'on a vu s'installer plusieurs concessions au cours des dernières années. Entre autres, le propriétaire de Québec

Mitsubishi, Sainte-Foy Mitsubishi, Honda de la Capitale, et Hyundai Val-Bélair, Denis Michel, devrait ouvrir sa concession Honda au début 2018, sur cette rue.

Le marché des stations-service

Par Marc-André Mercier, É.A.

Le marché

Selon la Régie de l'Énergie¹⁶, le nombre d'essenceries au Québec au 31 décembre 2016 se chiffrait à 2 876, comparativement à 2013, où l'on en retrouvait 2 895 et 2 985 en 2010. La variation nette est donc de -19 essenceries entre 2013 et 2016. Entre 2010-2013, la variation nette était de -90 stations-service.

Tableau 1b : Ouvertures et fermetures d'essenceries

	2010-2013	2013-2016
Fermetures	295	196
Nouvelles essenceries	75	108
Réouvertures	130	69
Variation nette	-90	-19

La diminution est due à la difficulté de rentabilisation de certains types de stations-service. L'offre dans le secteur était trop grande, diminuant ainsi la demande individuelle de chaque station-service. Les dernières diminutions de l'offre ont eu pour effet d'augmenter le litrage annuel moyen vendu par station à 3,1 millions versus 3 millions en 2010.

Le tableau ci-dessous nous démontre la variation par type d'essencerie pour la province de Québec en entier. Il est important de mentionner que ce tableau porte seulement sur les essenceries où le litrage était connu, ce qui explique la différence avec le tableau présenté plus haut.

Modèle commercial ¹ Essencerie :	Nombre d'essenceries				Volume annuelles de ventes (millions de litres)						Répartition (%)	
					Total			Par essencerie ⁽¹⁾			En nombre d'essenceries	En volume de ventes
	2010 ⁽²⁾	2013 ⁽²⁾	2016	Var. (%) 2016-2013	2010 ⁽²⁾	2013	2016	2010 ⁽²⁾	2013	2016		
Seule ("gaz bar" ou poste autonome)	143	145	109	-24,8	390	383	248	3,0	2,7	2,3	3,8	2,8
Avec dépanneur	2 133	2 176	2 254	3,6	7 179	7 246	7 433	3,5	3,3	3,3	78,4	84,5
Avec petit commerce	85	146	145	-0,7	75	191	241	1,1	1,4	1,7	5,0	2,7
Avec grand commerce	41	53	57	7,5	238	323	550	5,8	6,1	9,7	2,0	6,3
Avec atelier mécanique	642	549	476	-13,3	814	781	690	1,4	1,5	1,5	16,6	7,8
Avec lave-auto	470	471	507	7,6	2 151	2 182	2 192	4,8	4,7	4,3	17,6	24,9
Avec service de restauration	645	740	809	9,3	2 702	3 122	3 649	4,3	4,2	4,5	28,1	41,5
Libre-service	1 888	1 959	2 048	4,5	6 868	7 010	7 373	3,8	3,6	3,6	71,2	83,8
Avec service	1 137	944	841	-10,9	1 935	1 672	1 497	1,8	1,8	1,8	29,2	17,0
Libre-service avec dépanneur⁴	1 692	1 767	1 867	5,7	6 268	6 379	6 575	3,8	3,6	3,5	64,9	74,7

Source : Régie de l'énergie.

1. Non mutuellement exclusif. Les essenceries avec service mixte sont comptabilisées à la fois dans « Libre-service » et « Avec service ».

2. Données révisées.

3. Calculé à partir des essenceries pour lesquelles le volume annuel de ventes est disponible.

4. Modèle commercial retenu par la Régie comme modèle de référence d'une essencerie efficace dans ses décisions D-99-133 et D-2013-087.

Certains des résultats présentés au tableau sont arrondis. Ainsi, les totaux pourraient différer de ceux que le lecteur pourrait obtenir en les recalculant à partir des données arrondies.

¹⁶ Régie de l'Énergie du Québec, « Portrait du marché québécois de la vente au détail d'essence et de carburant Diesel », Recensement des essenceries en opération au Québec au 31 décembre 2016, mars 20189, 63 pages.

On remarque que les essenceries seules et avec atelier mécanique ont connu une variation totale de - 38,1 %, ce qui représente une perte de 73 essenceries. Un simple passage sur l'autoroute ou sur une artère d'importance nous permet de remarquer que les stations-service nouveau genre sont majoritairement accompagnées d'un dépanneur, d'un restaurant rapide ou d'un lave-auto. Selon le même tableau, on remarque une augmentation de 183 essenceries. La diminution d'essencerie typique des années 1990 (avec un atelier mécanique ou seul) nous démontre clairement une nouvelle tendance dans ce type d'actifs.

Incitatif

L'implantation de commerces divers aux essenceries a mené à l'apparition des incitatifs entre bannières sur le marché. Ces divers incitatifs peuvent être créés soit indépendamment ou avec divers partenaires. Les plus couramment utilisés sont des litres d'essence à moindre prix, l'accumulation de points sur une carte afin d'obtenir des litres d'essence gratuits, des cartes de crédit permettant d'économiser sur l'essence ou des rabais sur les divers autres services fournis dans la station-service.

Le tableau suivant présente les principaux concurrents ainsi que le fonctionnement de leurs incitatifs avec ou sans partenaires :

Concurrents	Incitatifs	Fonctionnement	Partenaires
	Mastercard Shell de BMO, programme de récompenses Air Miles	<ul style="list-style-type: none"> - Réduction de 3 c/litre sur le carburant Shell par tranche de 70 \$ d'achat chez IGA. - Chaque tranche de 95 Milles de récompenses échangés donne droit à un rabais de 10 \$ lors d'un achat dans un magasin Shell. - Possibilité d'échange des Milles contre des certificats de carburants ou de lavage d'auto Shell, des laissez-passez pour le cinéma, des billets d'avion ou autres. 	 
	Péto-Points et carte Péto-Points RBC	<ul style="list-style-type: none"> - Obtention de 20 points pour chaque dollar d'article de dépanneur ou de lave-auto, 10 points par litre d'essence SuperNet ou Supernet 94, 7 points par litre d'essence Plus ou 5 points par litre de diesel ou d'essence ordinaire. - Possibilité d'échange de 10 000 Péto-Points contre un rabais de 10 \$ sur des vacances, 1 000 Péto-Points contre 1 \$ à la boutique Points ou contre des dollars CAA en Ontario ou en Asia Miles. - Économie de 5 c/litre avec 12 000 Péto-Points. 	  
	Suprême EKO les mercredi et Milliplein	<ul style="list-style-type: none"> - Réduction de 3 c/litre sur l'essence Suprême le mercredi. - Obtention de Millipleins pour chaque dollar d'achat selon le ratio en vigueur chez le marchand partenaire. - Possibilité de convertir les Millipleins en essence gratuite. 	    
	Carte de crédit Banque Nationale Ultramar Mastercard et - 3 c/litre et -3 \$ le lavage suprême les jeudi Suprême et 2 c/litre les mardis diesel	<ul style="list-style-type: none"> - Économise jusqu'à 2,5 % de remise sur les achats courants, que ce soit sur le mazout, les équipements ou tout autre produit, effectués auprès de Ultramar Chauffage avec la carte Ultramar MasterCard. - Réduction de 3 c le litre sur l'essence Suprême le jeudi. - Réduction de 2 c le litre sur le diesel le mardi. - Réduction de 3 \$ sur le lavage Suprême le jeudi. 	   
	\$ CAA-QC, -3 c pour les membre de la FQCC et un café gratuit après l'achat de quatre	<ul style="list-style-type: none"> - Réduction jusqu'à 3 c le litre d'essence et 20 % sur les produits favoris en présentant la carte de membre CAA Québec à la caisse. - Possibilité de convertir 1 \$ CAA-QC en 1 \$ Canadien en carte prépayée Couche-Tard. - Réduction jusqu'à 3 % sur l'essence pour les membres de la Fédération québécoise de camping et de caravaning (FQCC). - Obtention d'un 5e café Van Houtte gratuit à l'achat de 4. - Le dépanneur Couche-Tard peut être associé avec pas moins de 8 pétrolières. Selon la pétrolière, les points CAA qu'amène Couche-Tard sont un avantage supplémentaire. 	  
	litres d'essence gratuit lorsqu'on achète chez Sobeys (ontario)	<ul style="list-style-type: none"> - Avec le programme Fuel the Care, obtention de cartes de carburant aux parents qui doivent se déplacer souvent pour que leur enfant reçoive des soins médicaux urgents. - À l'achat de 50 \$ d'épicerie chez Sobeys, économie de 1 c le litre d'essence sur présentation du coupon de caisse. Pour chaque tranche de 25 \$ supplémentaire, économie de 1 c le litre en plus. 	
	Carte Visa Esso RBC Banque Royale, accumulation de points pour le dépanneur et de points PC optimum, porte-clé Speedpass	<ul style="list-style-type: none"> - Obtention de 1 point pour chaque dollar dépensé sur les achats courants dans les stations Esso avec Esso Extra. - Possibilité d'échange des points accumulés contre des certificats de carburants ou de lavage d'auto, des cartes-cadeaux Esso ou autres. - Obtention de 1 mille Aéroplan ou plus par tranche d'achat de 3 \$ pour les achats admissibles dans les stations-service Esso. Ce programme sera remplacé par PC Optimum en mai 2018. - Obtention de points dans les stations Esso avec la carte Visa Esso RBC Banque Royale. - Possibilité de payer instantanément dans les stations Esso sans carte ni argent avec le porte-clé Speedpass. 	    

La création de tels incitatifs entre les commerces a pour effet d'augmenter les ventes croisées entre les divers commerces, souvent situés dans le même immeuble.

La recherche des terrains

Comme plusieurs des entreprises ci-dessus sont des locataires jugés peu risqués par les investisseurs, ils sont prêts à payer des sommes importantes pour acquérir des terrains où ils peuvent construire et installer une essencerie avec dépanneur ou restaurant.

Notre analyse des ventes commerciales dans l'est du Québec nous permet de vous présenter quelques transactions de terrain acquis pour construire des stations-service nouveau genre.



No	MRC Municipalité	Artère	Taux unitaire (\$/pi ²)
1	Beauce-Sartigan	boulevard Lacroix	17,60 \$
	Saint-Georges		
2	Lévis	rue Albert-Rousseau	15,00 \$
3	Arthabaska	boulevard Arthabaska Est	9,73 \$
	Victoriaville		
4	Charlevoix-Est	boulevard de Comporté	21,70 \$
	La Malbaie		
5	Maria-Chapdelaine	avenue du Rocher	15,14 \$
	Normandin		
6	Montmagny	route Jean-Baptiste Casault	15,50 \$
	Montmagny		
7	Drummond	boulevard Saint-Joseph	11,81 \$
	Drummondville		
8	Beauce-Sartigan	boulevard Lacroix	16,50 \$
	Saint-Georges		
9	Saint-Augustin-de-Desmaures	route 138	11,70 \$

Notons qu'il ne s'agit pas de toutes les ventes pour la construction d'actif, mais bien d'une sélection afin de démontrer la faible variation des taux au pied carré pour ce type d'actif.

Les ventes ci-dessus présentent des taux variant entre 9,73 \$/pi² à 21,70 \$/pi² pour des terrains situés entre le nord du Lac-Saint-Jean et Victoriaville. La faible variation des taux au pied carré nous démontre que, pour ce type d'actifs, les promoteurs sont prêts à payer la même somme, peu importe où est situé le terrain.

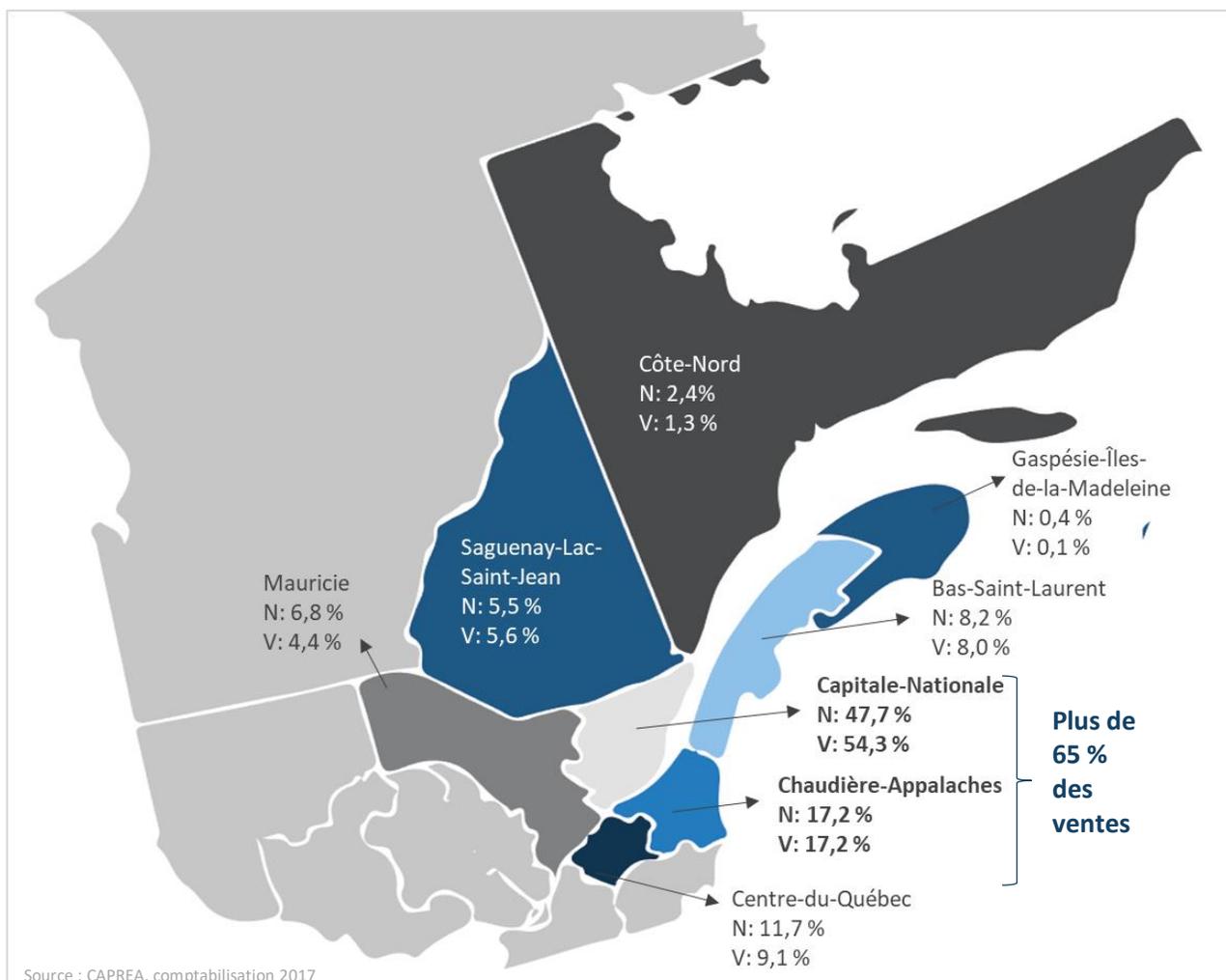
En d'autres mots, la localisation des stations-service est liée à la circulation d'un secteur et au nombre de ventes d'essence possibles, ce qui permet d'avoir plus de clients dans les commerces et de créer une synergie entre les commerces de la station-service.

Les ventes dans un contexte « normal »

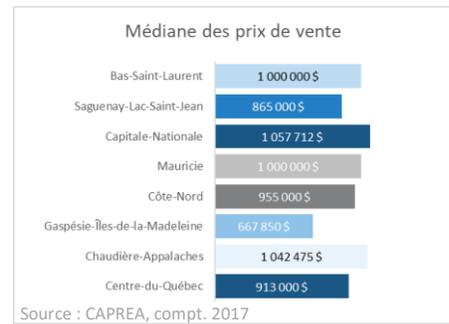
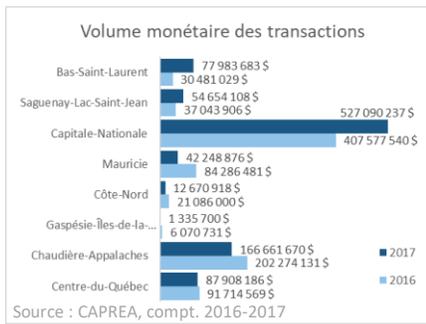
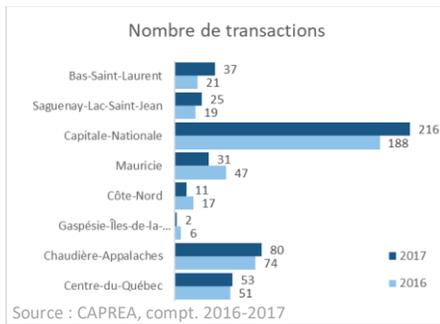
Répartition géographique des ventes normales

Parmi les 653 ventes qui ont été recensées dans l'est du Québec en 2017, selon nos critères de sélection, **453 ont été effectuées dans un contexte normal**, ce qui représente une augmentation de 8 % par rapport à l'an dernier. Une vente dans **un contexte dit normal** est classifiée ainsi lorsqu'il n'y a aucune raison de croire que la transaction a été effectuée dans une situation ou un contexte particulier qui aurait impacté le prix de la vente. Cette présente section considère uniquement ce contexte de vente, puisque ce sont celles qui ont été enquêtées plus en profondeur par notre équipe.

La carte ci-dessous illustre la répartition des ventes effectuées en 2017, en termes de nombre de transactions et de volume de ventes, entre les diverses régions administratives qui sont couvertes par notre étude. On note que près de 65 % des transactions normales se concrétisent dans les régions de la Capitale-Nationale et de la Chaudière-Appalaches.



Répartition du nombre, du poids monétaire des transactions et médiane entre les régions administratives



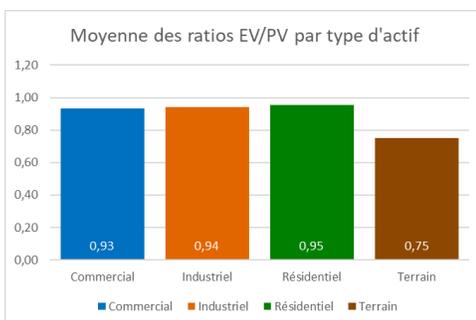
Il est à noter que, bien que la région du Centre-du-Québec se retrouve en troisième position en termes de volume de transactions, si on regarde la médiane de chacune des régions, celle du Centre-du-Québec se trouve en sixième position. Les indications de la région de la Chaudière-Appalaches sont influencées par une vente particulièrement importante dans cette région pour la période sous étude, soit la vente du Carrefour Saint-Romuald à Lévis.

Dans cette optique, le prix de vente médian de la Capitale-Nationale est suivi par celui de la Chaudière-Appalaches, de la Mauricie et du Bas-Saint-Laurent, avec des prix de vente médians autour de 1 M \$. Les régions de la Mauricie et du Bas-Saint-Laurent présentent respectivement près de 7 et 6 fois moins de transactions que dans la région de la Capitale-Nationale, ce qui diminue la fiabilité de la donnée.

Analyse du ratio évaluation municipale sur prix de vente (EV/PV) dans un contexte normal

Le ratio évaluation municipale sur le prix de vente permet d'illustrer l'équilibre entre la valeur marchande actuelle et la valeur municipale calculée par les instances impliquées. En effet, lorsque le ratio se rapproche de 1, cela indique que les prix de vente se rapprochent de l'évaluation municipale.

Ratio EV/PV par type d'actif



Source : CAPREA, comptabilisation 2017

À première vue, la majorité des propriétés semblent se vendre à un montant se rapprochant de la valeur municipale. Toutefois, on constate, en subdivisant les propriétés en sous-catégories d'actifs, que peu de propriétés se vendent à l'évaluation municipale. On constate d'ailleurs un écart-type global de 0,46 entre les ratios.

Au niveau des types d'actifs, on constate que les terrains présentent un ratio EV/PV légèrement en dessous de celui des autres catégories d'actifs, soit de 0,75, ce qui signifie qu'ils se vendent environ 25 % plus cher que la valeur au rôle, même dans un contexte de vente dit *normal*. Parmi les terrains, ce sont les terrains à développer qui présentent le ratio les plus faibles, soit de 0,41.

Le tableau ci-dessous illustre les différents ratios découlant des ventes normales de terrains pour l'année 2017.

Ratio EV/PV pour les différentes sous-catégories de terrains					
Terrains	À développer	Commercial	Industriel	Mixte	Résidentiel
Ratio EV/PV	0,41	0,74	0,73	1,19	0,91

Source : CAPREA, comptabilisation 2017

Quant aux immeubles industriels, ils tendent à se vendre près de la valeur municipale, la moyenne industrielle présentant un ratio de 0,94. Cependant, on constate que les condos tendent à se vendre plus cher que la valeur municipale. L'écart-type entre les ratios, dans l'industriel, est de 0,41.

Ratio EV/PV pour les différentes sous-catégories d'immeubles industriels			
Industriel	Centre de distribution	Condo	Général
Ratio EV/PV	0,97	0,78	0,95

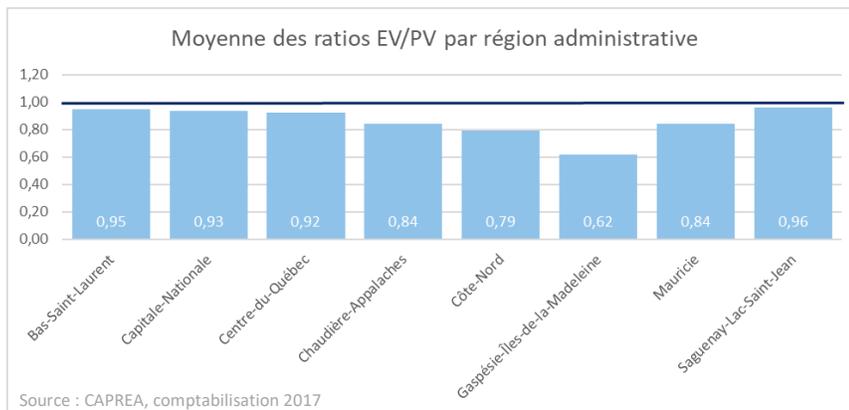
Source : CAPREA, comptabilisation 2017

Au niveau commercial, on note que les immeubles commerciaux se vendent généralement au-dessus de la valeur municipale, à l'exception des centres commerciaux qui présentent un ratio de 1,59. Seuls les commerces de type « Général » présentent un ratio qui se rapproche de 1. La majorité des immeubles présentent toutefois des ratios entre 0,56 et 0,86, avec un écart-type de 0,46 pour l'ensemble des immeubles commerciaux.

Ratio EV/PV pour les différentes sous-catégories d'immeubles commerciaux									
Commercial	Centre commercial	Concessionnaire	Condo	Dépanneur	Garage mécanique	Garderie	Général	Hébergement	Mixte
Ratio EV/PV	1,59	0,57	0,56	0,80	0,86	0,71	0,94	0,86	0,83

Source : CAPREA, comptabilisation 2017

Ratio EV/PV par région administrative



Source : CAPREA, comptabilisation 2017

Les ratios moyens entre l'évaluation municipale et le prix de vente varient entre 0,62 et 0,96 dans les différentes régions administratives. Il est toutefois important de noter que la moitié des régions administratives se situent sous la moyenne de 0,91. L'écart-type des ratios des régions varie de 0,26 dans la région de la Mauricie, à 0,53 dans la région du Bas-Saint-Laurent.

On constate que, dans la région de la Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine, le ratio est le plus faible du secteur étudié et ne présente aucun écart-type puisque seulement deux transactions sont recensées. En moyenne, les prix de vente sont donc supérieurs aux valeurs municipales.

C'est dans la Capitale-Nationale, le Bas-Saint-Laurent ainsi qu'au Saguenay-Lac-Saint-Jean que le ratio moyen se situe le plus près de 1. C'est toutefois dans la région du Bas-Saint-Laurent que l'on constate le plus grand écart-type.

Répartition du volume monétaire des ventes normales de 2017

Répartition trimestrielle du volume de ventes par région administrative

Répartition du volume monétaire trimestriel par région administrative											
	T1		T2		T3		T4		Total		Moyenne
	Volume monétaire	%	Volume monétaire								
Bas Saint-Laurent	19 555 000 \$	2%	9 484 060 \$	1%	19 600 349 \$	2%	29 344 274 \$	3%	77 983 683 \$	8%	2 107 667 \$
Saguenay-Lac-Saint-Jean	1 390 000 \$	0,1%	4 157 646 \$	0%	25 725 000 \$	3%	23 381 462 \$	2%	54 654 108 \$	6%	2 186 164 \$
Capitale-Nationale	67 890 099 \$	7%	142 384 744 \$	15%	170 064 495 \$	18%	146 750 899 \$	15%	527 090 237 \$	54%	2 440 233 \$
Mauricie	4 700 000 \$	0%	15 277 254 \$	2%	6 575 000 \$	1%	15 696 623 \$	2%	42 248 876 \$	4%	1 362 867 \$
Côte-Nord	650 000 \$	0%	2 400 000 \$	0%	6 770 918 \$	1%	2 850 000 \$	0%	12 670 918 \$	1%	1 151 902 \$
Gaspésie-Îles-de-la-Made	0 \$	0%	700 000 \$	0%	0 \$	0%	635 700 \$	0%	1 335 700 \$	0%	667 850 \$
Chaudière-Appalaches	18 148 913 \$	2%	40 134 167 \$	4%	34 256 750 \$	4%	74 121 840 \$	8%	166 661 670 \$	17%	2 136 688 \$
Centre-du-Québec	10 205 370 \$	1%	20 567 100 \$	2%	26 202 637 \$	3%	30 933 078 \$	3%	87 908 186 \$	9%	1 658 645 \$
Total	122 539 382 \$	13%	235 104 971 \$	24%	289 195 149 \$	30%	323 713 876 \$	33%	970 553 377 \$	100%	2 142 502 \$

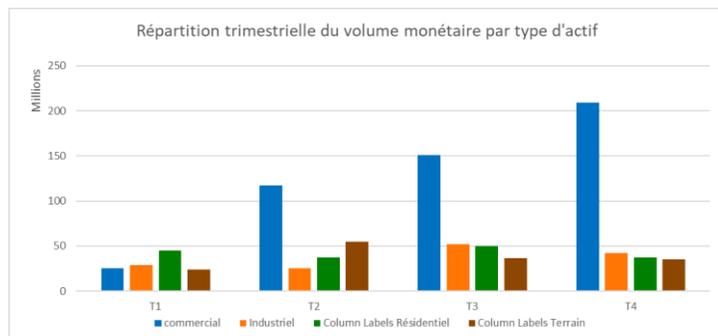
Source : CAPREA, comptabilisation 2017

On constate, dans le tableau précédent, que le plus important volume monétaire s'est échangé dans le quatrième trimestre, représentant 33 % des ventes, comparativement à des volumes représentant entre 13 % et 30 % de l'ensemble de l'année pour les autres trimestres. Ce sont d'ailleurs dans les régions de la Capitale-Nationale et de Chaudière-Appalaches que le quatrième trimestre est marqué du plus grand volume monétaire de transactions.

Sans grande surprise, c'est dans la région de la Capitale-Nationale qu'on constate les prix moyens transigés les plus élevés, soit près de 2,44 M\$ pour 2017. Les régions de Chaudière-Appalaches, Bas-Saint-Laurent et le Saguenay-Lac-Saint présentent des prix moyens près de la moyenne totale, soit environ 2,1 M\$.

Dans la région du Bas-Saint-Laurent, c'est le quatrième trimestre qui présente le volume monétaire le plus élevé, alors que dans la région de la Côte-Nord, c'est le troisième trimestre.

Répartition trimestrielle par type d'actif



Source : CAPREA, comptabilisation 2017

Tel que mentionné précédemment, le quatrième trimestre implique la plus grande masse monétaire. Au niveau des ventes d'immeubles commerciaux, on constate que c'est d'ailleurs dans le dernier trimestre qu'on retrouve le plus grand volume de vente. C'est au premier trimestre qu'on constate une plus faible proportion des ventes pour ce type d'actif, représentant 5 % des ventes commerciales de l'année.

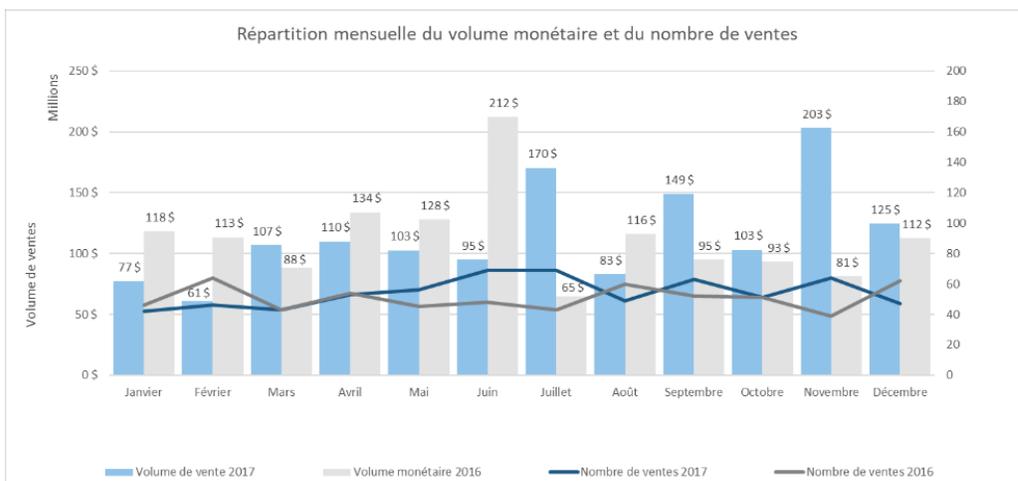
Pour l'industriel, le volume de ventes a presque doublé entre le deuxième et le troisième trimestre. Contrairement à 2016, l'industriel ne représente pas, dans tous les trimestres, le plus faible volume monétaire transigé, par rapport aux autres types d'actifs. En effet, le volume monétaire des transactions industrielles est plus élevé que celui des transactions de terrains pendant trois trimestres.

Dans le résidentiel, le plus haut sommet se trouve dans le troisième trimestre, représentant 28 % du volume de vente d'immeubles résidentiels de toute l'année.

Au niveau des terrains, c'est au quatrième trimestre qu'on constate une proportion plus importante du volume de vente. Ce trimestre représente 22 % des ventes *normales* de terrains de l'année.

Répartition mensuelle des transactions

En moyenne, on compte 38 transactions effectuées dans un contexte normal par mois en 2017 comparativement à une moyenne de 35 pour l'année 2016. Entre janvier et juillet, la variation passe de 16 ventes à 55 ventes pour l'ensemble de l'est du Québec.



Source : CAPREA, comptabilisation 2016-2017

On note que les mois les plus actifs en termes de volume de vente sont les mois de juillet et novembre représentant 26 % du volume total des transactions de l'année. On constate toutefois que les mois de janvier, février et mars sont les mois dont le volume monétaire est moins important par rapport aux autres mois de l'année.

Provenance des acheteurs et vendeurs



Source : CAPREA, comptabilisation 2017

Malgré que la majorité des acteurs proviennent du Québec, on constate une diminution de 5,2 % du nombre d'acheteurs provenant du Québec comparativement à l'an dernier où près de 99 %, étaient de la province du Québec. On note qu'aucun acheteur ou vendeur ne présente une adresse civile aux États-Unis, en Europe ou ailleurs dans le monde autre qu'au Canada.

Les transactions faites par des entreprises ayant leur siège social en Ontario représentent 5,08 % du nombre de transactions totales de 2017, soit une augmentation de 4,43 % par rapport à 2016. Les transactions effectuées par des entreprises de l'Ontario représentent 17,84 % du volume total des transactions en dollars.

Acheteurs

En 2017, des 453 transactions « normales » répertoriées dans la région de l'est du Québec, 122 impliquaient un acheteur provenant de la Ville de Québec et 37 de la Ville de Lévis. Les acheteurs de la Ville de Trois-Rivières sont au nombre de 15 et on en compte 39 de Montréal et 15 de Drummondville.

On constate que les acheteurs provenant de l'Ontario ont acquis majoritairement des propriétés dans la Capitale-Nationale, dont la transaction la plus importante de 2017 d'une valeur monétaire de 34 974 000 \$ qui implique un immeuble commercial sur le boulevard Lebourgneuf.

Au niveau de l'acheteur de l'Alberta, on note qu'il a acquis quatre stations-service appartenant à Couche-Tard. Cette entreprise pétrolière est Parkland Fuel Corporation qui tente une percée sur le marché québécois. Deux d'entre elles sont représentées ci-dessous.



Vendeurs

En ce qui a trait aux vendeurs, 151 d'entre eux proviennent de la Ville de Québec, 36 de la Ville de Lévis, 14 de Trois-Rivières, 18 de Drummondville ainsi que 38 proviennent de Montréal. 11 propriétés ont été vendues par des vendeurs de l'Ontario, 2 de propriétaires de l'Alberta et 2 de la Colombie-Britannique ont été transigées au cours de l'année. En ce qui concerne les vendeurs de la Colombie-Britannique, il s'agit de deux immeubles commerciaux détenus par Value Village Canada. Enfin, parmi les vendeurs de l'Ontario on note la vente par Hewquip Inc de trois immeubles industriels dont une vente de près de 14 M\$.

Les acheteurs et vendeurs les plus actifs dans l'est du Québec pour les ventes normales

Dans le tableau ci-dessous, nous présentons les acheteurs et les vendeurs ayant conclu plus de trois transactions au cours de l'année 2017. Il est à noter que nous n'avons tenu compte que d'actes de vente distincts. Un acte de vente incluant plusieurs immeubles ne serait donc retenu qu'une fois, pour les besoins de l'analyse. Il est à noter que lorsqu'une compagnie est représentée par différentes personnes, nous les avons regroupées. Nous vous présentons un tableau qui combine les entreprises les plus actives, peu importe si elles étaient des vendeurs ou des acheteurs, dans l'ensemble de l'est du Québec.

Activité des acheteurs et des vendeurs en 2017		
Acheteur/vendeur	Entreprise(s)	Nombre
Jacques Racine	9094-7508 Quebec Inc.	7
Louis Traham	Harnois Groupe Immobilier Inc.	5
Gérard Brousseau	LES DÉVELOPPEMENTS GÉRARD BROUSSEAU INC.	5
François Bélanger	GESTION IMMOBILIÈRE FRANÇOIS BÉLANGER INC,	4
Gislain Thibodeau	Nadeau & Frères, Ltée	4
Frederic L. Carsley	SKYLINE RETAIL REAL ESTATE HOLDINGS INC.	4
Chloé Lanneville Duguay	Société Immobilière Duguay Inc,	4

Source : CAPREA, comptabilisation 2017

Il est à noter que les acheteurs/vendeurs sont souvent associés à d'autres investisseurs dans leurs diverses entreprises et qu'ils ne sont pas nécessairement majoritaires ou même parfois des représentants.

Les 10 transactions normales les plus importantes en termes de prix de vente dans l'est du Québec

Liste des 10 ventes les plus importantes monétairement en 2017					
Rang	Catégorie-Sous-catégorie	Vendeur	Mois	Région	Prix
1	Commercial-Général	9302-5658 QUÉBEC INC.	Novembre	Chaudière-Appalaches	35 900 000 \$
2	Commercial-Bureau	Place de l'Escarpement	Avril	Capitale-Nationale	34 974 000 \$
3	Terrain-Commercial	9317-1841 QUÉBEC INC., SOCIÉTÉ EN COMMANDITE	Septembre	Capitale-Nationale	16 244 369 \$
4	Commercial-Général	9094-7508 Quebec Inc.	Décembre	Capitale-Nationale	15 755 000 \$
5	Industriel	HEWQUIP INC.	Octobre	Capitale-Nationale	13 820 000 \$
6	Résidentiel-RPA	9081-0813 QUÉBEC INC.	Novembre	Bas-Saint-Laurent	13 667 500 \$
7	Commercial-Général	SOCIÉTÉ EN COMMANDITE SAGUENAY S.E.C.	Septembre	Saguenay-Lac-Saint-Jean	13 325 000 \$
8	Résidentiel-Multilocatif	9049-0343 QUÉBEC INC.	Octobre	Chaudière-Appalaches	12 572 500 \$
9	Commercial-Concessionnaire	CHATEL AUTOMOBILES LTÉE	Août	Capitale-Nationale	12 400 000 \$
10	Commercial-Centre commercial	9094-7508 Quebec Inc.	Décembre	Capitale-Nationale	11 920 000 \$

Source : CAPREA, comptabilisation 2017

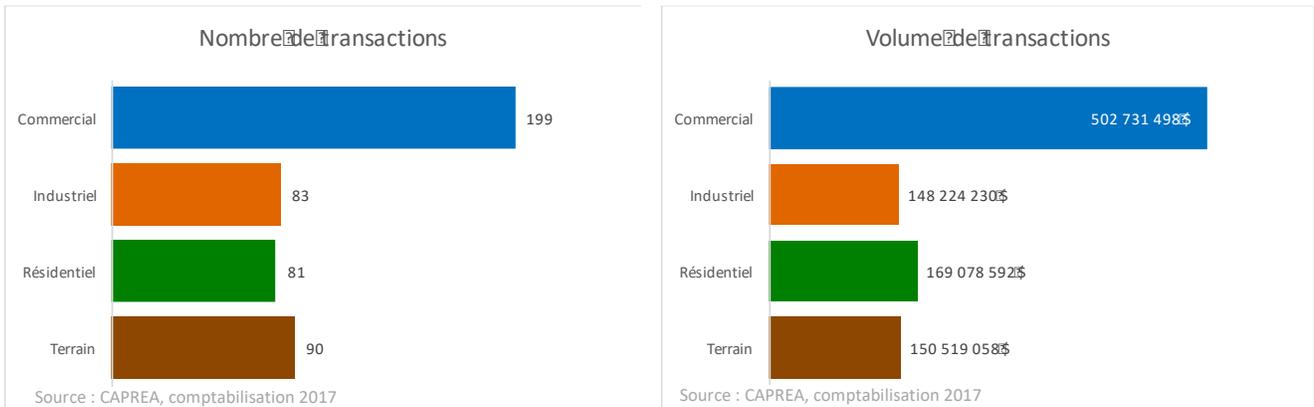
On constate que 60 % des ventes sont situées dans la région de la Capitale-Nationale et comptent pour 58 % du volume monétaire de ces 10 ventes et pour 10 % du volume de ventes total transigé dans un contexte normal. La région de la Chaudière-Appalaches compte pour 27 % du volume de ces 10 ventes importantes.

Ces dix ventes représentent donc 18 % du volume de ventes transigées en 2017 dans un contexte normal.

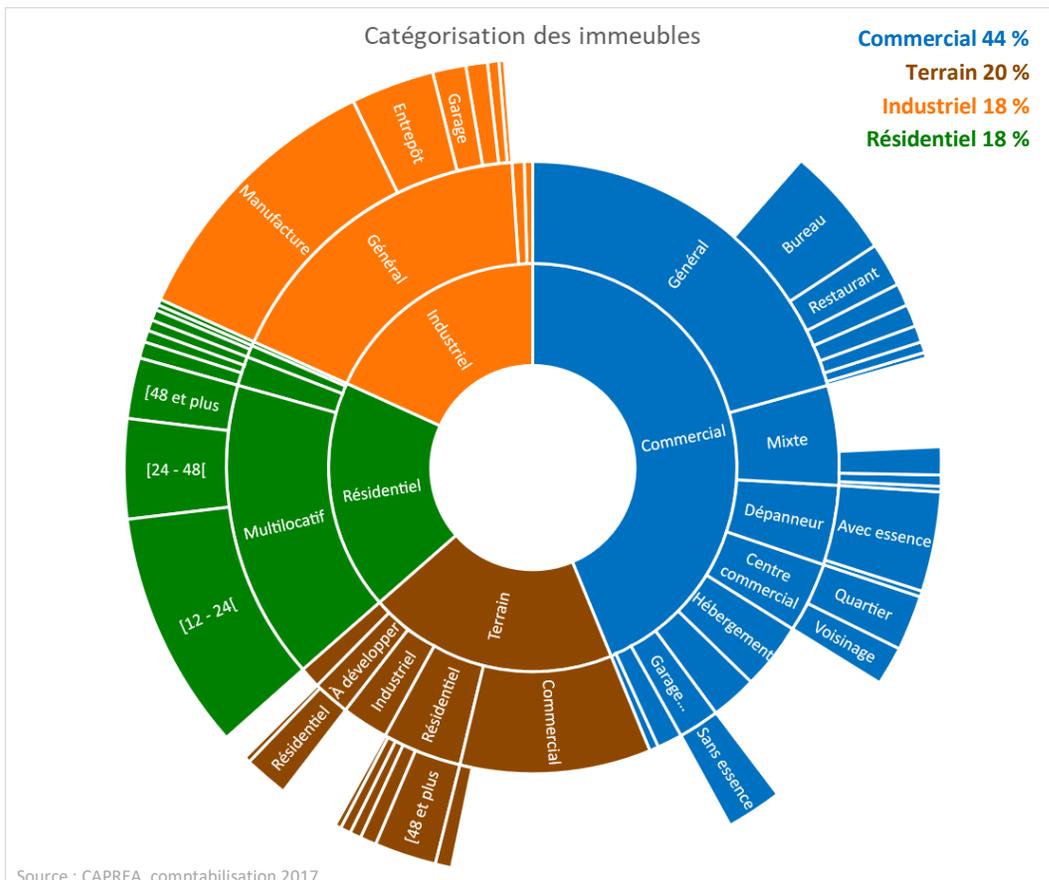
Répartition des ventes par type d'actif

Parmi les 453 ventes effectuées dans un contexte normal, on en compte 199 (44 %) de type commercial, 83 (18 %) de type industriel, 83 (18 %) de type résidentiel et 91 (20 %) terrains.

Répartition du nombre et du poids monétaire des transactions normales entre les types d'actif



Répartition du nombre de transactions normales selon la classification des immeubles



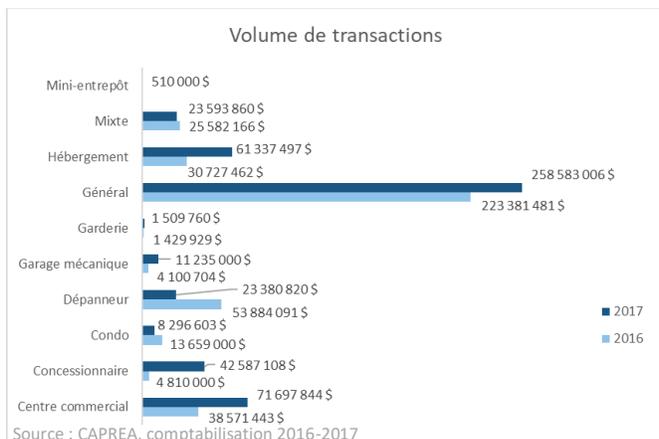
Commercial

Les immeubles commerciaux représentent la catégorie d'immeubles la plus transigée en 2017. Le tableau ci-contre présente les intervalles de prix de vente et d'années de construction des immeubles transigés.

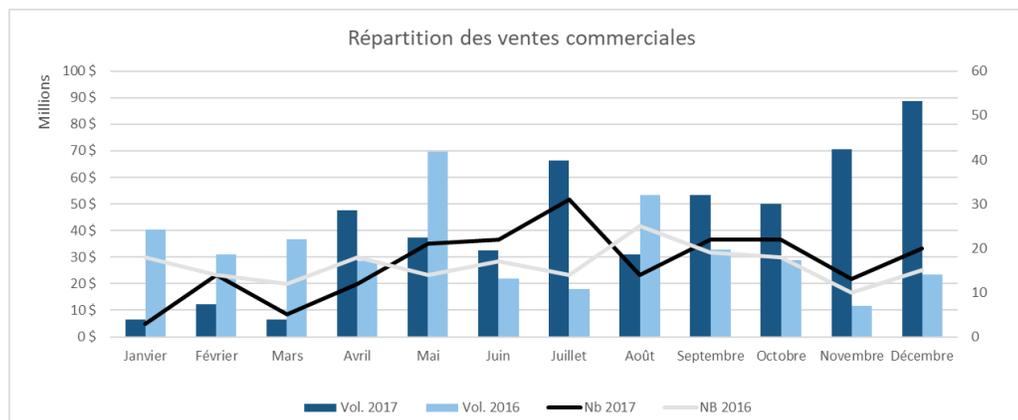
Parmi les 199 ventes commerciales effectuées dans un contexte normal, nous les avons subdivisées afin d'identifier les sous-catégories d'actifs. La répartition du nombre de ventes et du volume monétaire est illustrée dans les graphiques ci-dessous.

Résumé des ventes d'immeubles commerciaux		
	2016	2017
Nombre de ventes	194	199
Volume monétaire total	396 146 276 \$	502 731 498 \$
Prix de vente le plus élevé	34 100 000 \$	35 900 000 \$
Prix de vente le plus faible	500 000 \$	500 000 \$
Prix de vente moyen	2 164 734 \$	2 732 236 \$
Prix de vente médian	1 000 000 \$	1 050 000 \$
Construction la plus récente*	2016	2016
Construction la plus ancienne*	1910	1900

*Selon les informations qui sont rendues disponibles par les municipalités
Source : CAPREA, comptabilisation 2016-2017



C'est dans la sous-catégorie *Générale* qu'on retrouve le plus grand nombre de ventes. Cette sous-catégorie regroupe notamment des bureaux, des épicerie, des commerces de grande surface, des maisons commerciales, des pharmacies, des quincailleries, des restaurants, des salons funéraires, etc.



Au niveau de la répartition dans le temps au cours de l'année, on constate que le mois de décembre n'est pas le mois où l'on note le plus de transactions, mais ce mois a connu un sommet en termes monétaire pour l'année 2017.

Cela s'explique par les ventes de pharmacies sous l'enseigne Pharmaprix par le Groupe Racine à des intérêts ontariens, pour près de 44 M\$.

Industriel

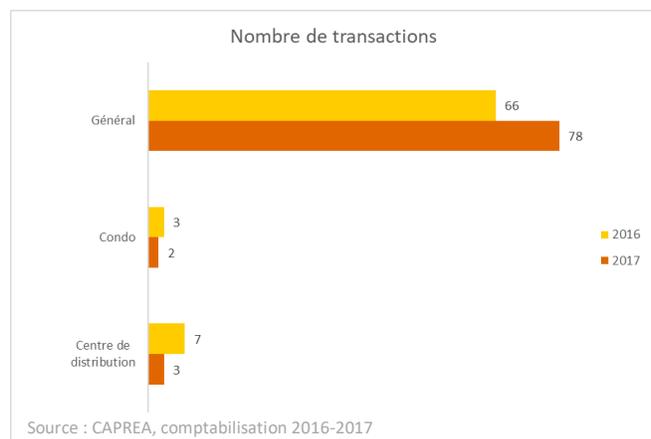
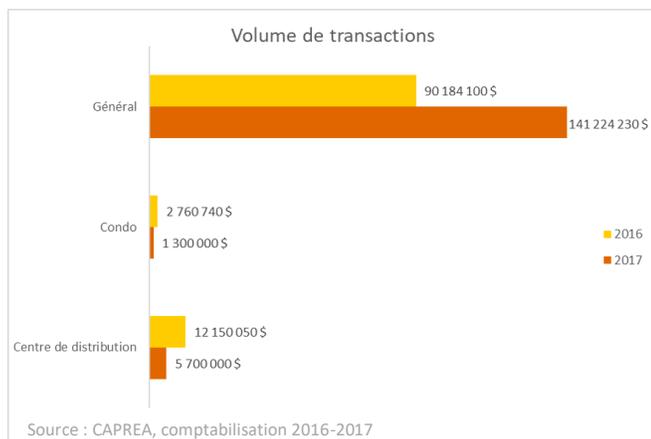
Les immeubles industriels occupent le troisième rang en ce qui a trait au nombre de ventes de l'année 2017. Le tableau ci-contre présente les intervalles de prix de vente et d'années de construction des immeubles transigés.

Parmi les 83 ventes industrielles effectuées dans un contexte normal, nous avons subdivisé les sous-catégories d'actifs afin d'identifier plus précisément les mouvements d'actifs. La répartition du nombre de ventes et du volume monétaire est illustrée dans les graphiques ci-dessous.

Résumé des ventes d'immeubles industriels		
	2016	2017
Nombre de ventes	76	83
Volume monétaire total	105 094 890 \$	148 224 230 \$
Prix de vente le plus élevé	7 100 000 \$	17 656 000 \$
Prix de vente le plus faible	500 000 \$	500 000 \$
Prix de vente moyen	1 382 828 \$	1 829 929 \$
Prix de vente médian	948 175 \$	1 275 000 \$
Construction la plus récente*	1955	2017
Construction la plus ancienne*	2015	1941

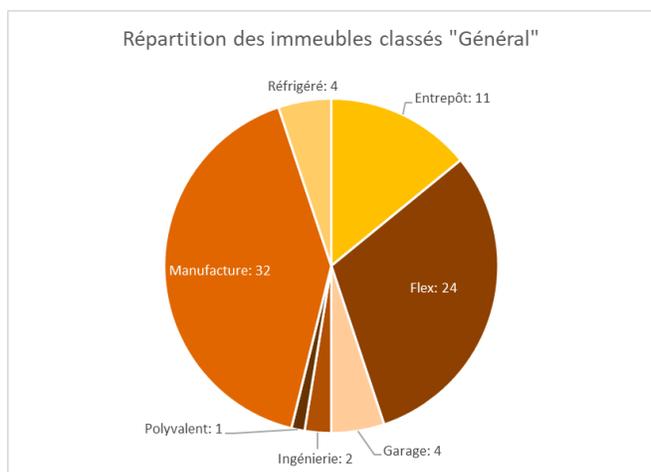
*Selon les informations qui sont rendues disponibles par les municipalités

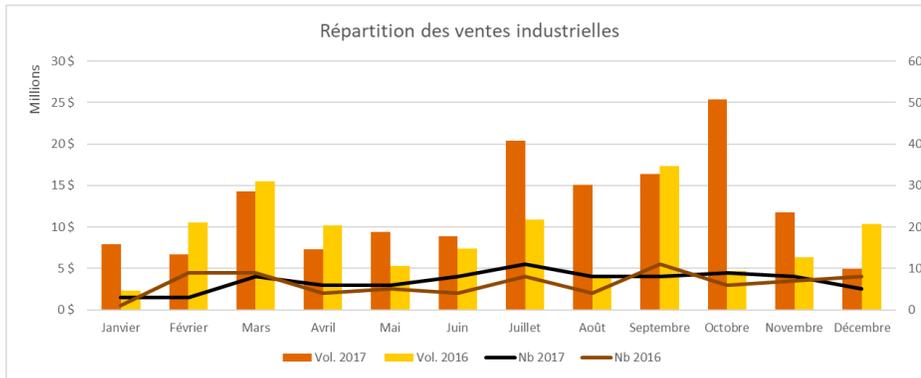
Source : CAPREA, comptabilisation 2016-2017



C'est dans la sous-catégorie Générale qu'on retrouve le plus grand nombre de ventes. Il est possible de visualiser la répartition des immeubles classés *général* dans le graphique ci-contre. Ce sont les immeubles de manufacture, selon nos critères, qui représentent la plus grande proportion, soit 64 % des immeubles industriels *Général* et 60 % de toutes les ventes industrielles normales.

Au niveau de la répartition au cours de l'année, on constate que les mois de mars et juillet ont connu deux petites pointes quant au nombre de transactions, mais il ne s'agit pas des mois qui se démarquent par le plus grand volume monétaire transigé.





Source : CAPREA, comptabilisation 2016-2017

C'est dans le mois d'octobre qu'on note le plus grand volume monétaire. La vente la plus importante dans le mois d'octobre implique le 1000, rue Rotterdam à Saint-Augustin-de-Desmaures, vendu pour 13,82 M\$ par Hewquip à Toromont Industrie.

Résidentiel

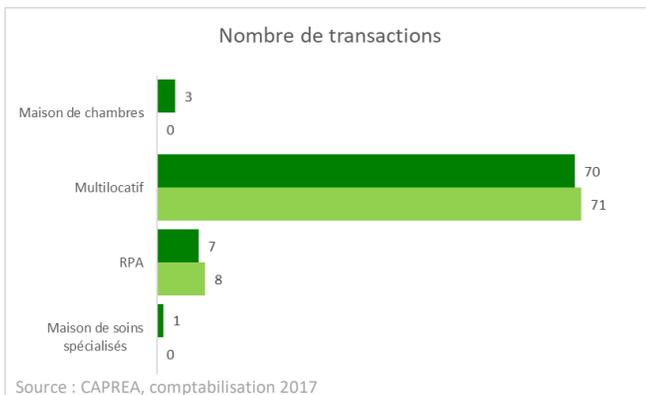
Les immeubles résidentiels occupent le troisième rang en ce qui a trait au nombre de ventes de l'année 2017. Le tableau ci-contre présente les intervalles de prix de vente et d'années de construction des immeubles transigés.

Parmi les 81 ventes résidentielles effectuées dans un contexte normal, nous les avons subdivisées afin d'identifier les sous-catégories d'actifs. La répartition du nombre de ventes et du volume monétaire est illustrée dans les graphiques ci-dessous.

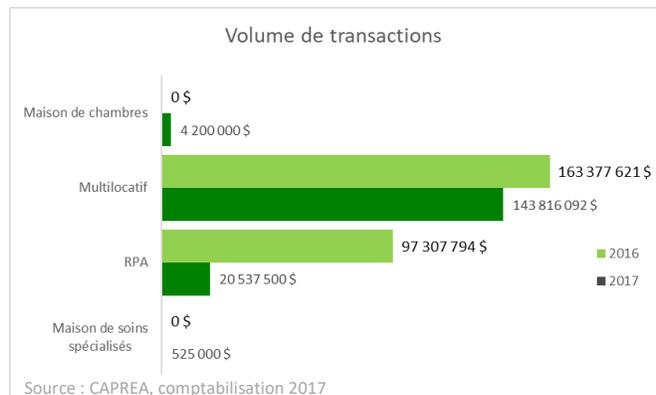
Résumé des ventes d'immeubles résidentiels		
	2016	2017
Nombre de ventes	79	81
Volume monétaire total	260 685 415 \$	169 078 592 \$
Prix de vente le plus élevé	39 111 464 \$	13 667 500 \$
Prix de vente le plus faible	505 000 \$	500 000 \$
Prix de vente moyen	3 571 033 \$	2 254 381 \$
Prix de vente médian	1 400 000 \$	1 325 000 \$
Construction la plus récente*	2014	2017
Construction la plus ancienne*	1800	1920

*Selon les informations qui sont rendues disponibles par les municipalités

Source : CAPREA, comptabilisation 2016-2017



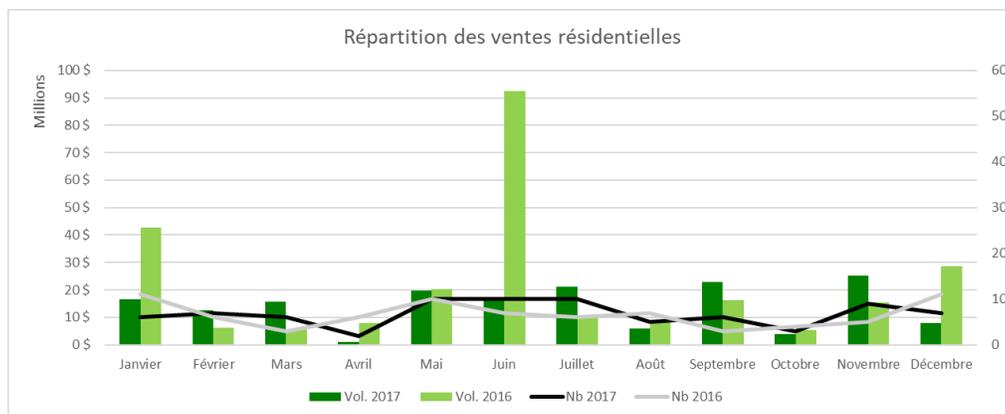
Source : CAPREA, comptabilisation 2017



Source : CAPREA, comptabilisation 2017

C'est dans la sous-catégorie *Multilocatif* qu'on retrouve le plus grand nombre de ventes. Rappelons que les immeubles multilocatifs de moins de 12 logements ne sont pas considérés dans l'analyse. Ce sont donc les

immeubles comptant entre 12 et 24 logements que l'on retrouve en plus grande quantité, représentant 61 % des ventes de multilocatifs et 53 % des immeubles résidentiels effectués dans un contexte normal.



Au niveau de la répartition au cours de l'année, on constate que les mois de mai, juin et juillet détiennent le nombre de transactions le plus élevé. Toutefois, le mois de novembre a connu le volume monétaire transigé le plus élevé. Au cours des mois

Source : CAPREA, comptabilisation 2016-2017

d'avril, août et octobre, on constate que le nombre de transactions et le volume de vente est au plus bas durant l'année.

La vente la plus importante s'est conclue au mois de novembre et il est question de la vente de 35 % des intérêts d'une résidence de personnes âgées sise au 330, rue du Bon-Pasteur à Matane.

Terrain

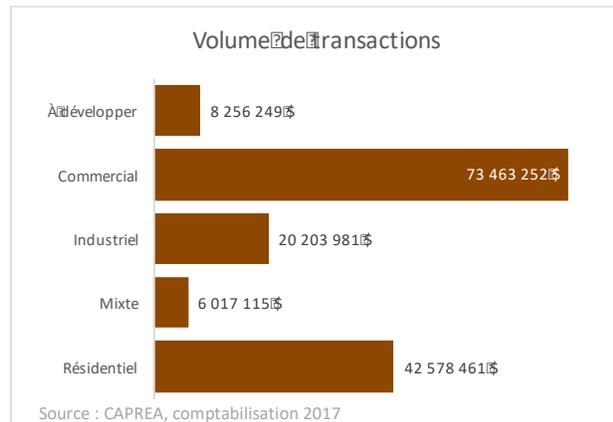
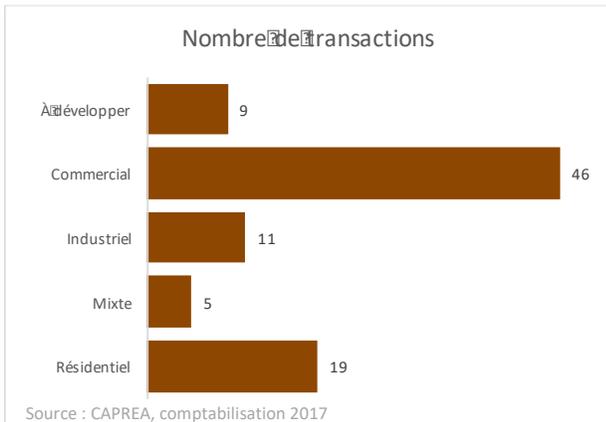
Les ventes de terrains occupent le second rang en ce qui a trait au nombre de ventes de l'année 2017. Le tableau ci-contre présente les intervalles de prix de vente et de superficies des terrains transigés.

Parmi les 90 ventes de terrains effectuées dans un contexte normal, nous avons subdivisé les sous-catégories d'actifs, afin d'identifier plus précisément la donnée. La répartition du nombre de ventes et du volume monétaire est illustrée dans les graphiques ci-dessous.

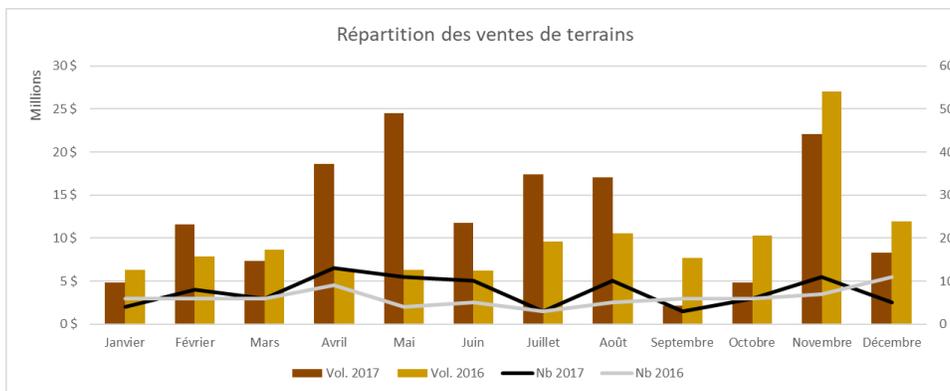
Résumé des ventes de terrains		
	2016	2017
Nombre de ventes	74	90
Volume monétaire total	118 607 806 \$	150 519 058 \$
Prix de vente le plus élevé	14 600 000 \$	16 244 369 \$
Prix de vente le plus faible	500 000 \$	500 000 \$
Prix de vente moyen	1 602 808 \$	1 672 434 \$
Prix de vente médian	920 000 \$	910 434 \$
Superficie la plus grande (pi ²)	8 536 808	1 783 461
Superficie la plus petite (pi ²)	2 917	9 240
Superficie moyenne (pi ²)	635 069	217 114
Superficie médiane (pi ²)	109 396	97 113

*Selon les informations qui sont rendues disponibles par les municipalités

Source : CAPREA, comptabilisation 2017



C'est dans la sous-catégorie *Commercial* qu'on retrouve le plus grand nombre de ventes et le plus grand volume monétaire transigé. Les terrains résidentiels sont au deuxième rang quant au nombre de ventes et de volume monétaire. Il est important de noter que les terrains résidentiels ne permettant pas la construction d'un immeuble de 8 logements et plus sont exclus de l'analyse.



Au niveau de la répartition au cours de l'année, on constate que le mois de mai a connu le volume monétaire transigé le plus élevé. Le reste de l'année est fluctuant au niveau du nombre de transactions et du volume transigé, alors qu'on constate une hausse durant le mois de novembre.

La première vente la plus importante du mois de mai implique le terrain résidentiel situé au 2555, chemin Sainte-Foy à Québec, vendu pour 9,2 M\$ par Les Religieux de Saint-Vincent de Paul. Un bâtiment était présent sur le lot, mais un nouveau projet nommé La Suite qui devrait offrir environ 500 appartements, est prévu à cet endroit. De plus, deux ventes de plus de 2 M \$ ont eu lieu au mois de mai.

Le tableau ci-contre présente la variation du nombre de transactions et du volume monétaire par type d'actif entre l'année 2016 et 2017.

	Nombre		Volume	
	2016	2017	2016	2017
Commercial	184	199	396 146 276 \$	502 731 498 \$
		8,15%		26,91%
Industriel	76	83	105 094 890 \$	148 224 230 \$
		9,21%		41,04%
Résidentiel	79	81	260 685 415 \$	169 078 592 \$
		2,53%		-35,14%
Terrain	74	90	118 607 806 \$	150 591 058 \$
		21,62%		26,97%

Source : CAPREA, comptabilisation 2016-2017

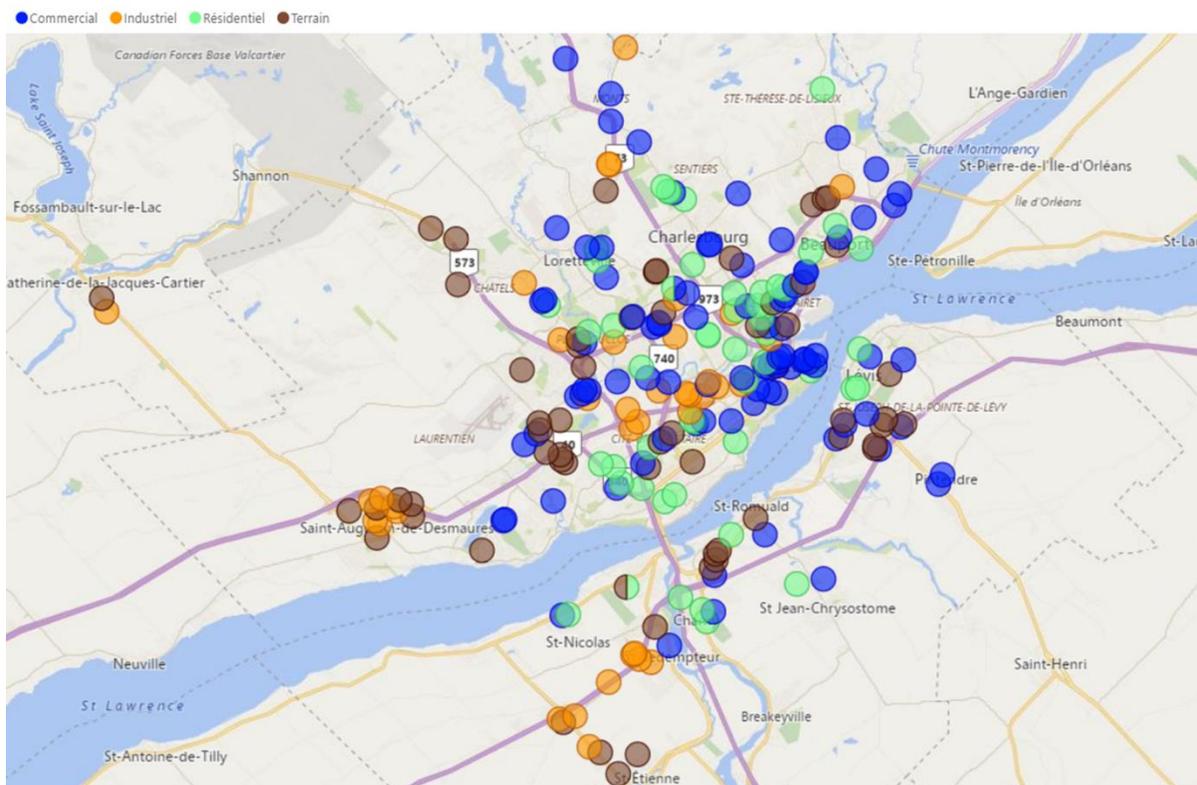
La RMR de Québec/Agglomération de Québec

Répartition géographique des ventes

La RMR de Québec inclut 28 villes réparties entre l'agglomération de Québec, la Ville de Lévis, ainsi que trois MRC, dont la Jacques-Cartier, La Côte-de-Beaupré ainsi que l'Île-d'Orléans. Parmi les 453 ventes normales qui ont été recensées dans l'est du Québec en 2017, selon nos critères de sélection, 245 impliquent des immeubles situés dans la RMR de Québec, ce qui représente 54 % des ventes normales.

La carte ci-dessous illustre la répartition des ventes effectuées en 2017, en termes de nombre de transactions, entre les diverses villes et arrondissements. Les points en brun représentent **les transactions de terrains**, en bleu **les immeubles commerciaux**, en orange **les immeubles industriels** et en vert **les immeubles résidentiels**.

Répartition géographique des catégories d'actifs dans la RMR de Québec

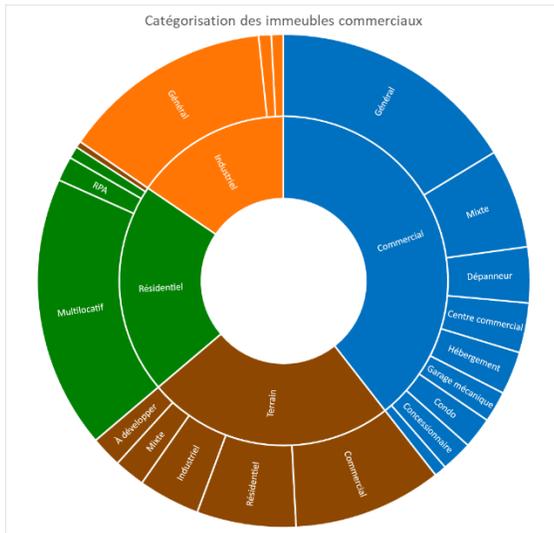


Source : CAPREA, comptabilisation 2017

Les villes comptant le plus de transactions sont Québec et Lévis regroupant 90,6 % des ventes de la RMR. Saint-Augustin-de-Desmaures suit ensuite avec 6,1 % du nombre de ventes de l'année. À Québec, ce sont les immeubles commerciaux qui se sont transigés en plus grand nombre alors qu'à Lévis, il s'agit principalement de terrains.

Nombre de transactions dans la RMR de Québec		
Ville ou municipalité	Nombre	Pourcentage
Québec	172	70,2%
Lévis	50	20,4%
Saint-Augustin-de-Desmaures	15	6,1%
L'Ancienne-Lorette	4	1,6%
Sainte-Catherine-de-la-Jacques-Cartier	2	0,8%
Château-Richer	1	0,4%
Stoneham-et-Tewkesbury	1	0,4%
Total	245	100%

Source : CAPREA, comptabilisation 2017



Source : CAPREA, comptabilisation 2017

L'agglomération de Québec comprend les villes de Québec, L'Ancienne-Lorette et Saint-Augustin-de-Desmaures. Si on y ajoute la Ville de Lévis, tel qu'illustré dans le tableau précédent, on compterait 241 ventes en 2017, représentant 98 % des ventes de la RMR.

Spécifiquement dans la RMR de Québec, on constate que les immeubles commerciaux présentent le plus grand ratio de transactions effectuées en 2017, avec 39 % des ventes.

Ce sont les transactions industrielles qui se sont vendues en moins grande proportion (16 %). Les immeubles résidentiels représentent un ratio de 21 % et les ventes de terrains 25 %.

Analyse comparative 2015-2016-2017 pour « agglomération de Québec » et Ville de Lévis »

Pour les besoins de l'analyse, nous entendons par « **agglomération de Québec** » le regroupement de la Ville de Québec, Saint-Augustin-de-Desmaures, L'Ancienne-Lorette et nous ajoutons aussi **la Ville de Lévis**. Le tableau ci-dessous présente un sommaire global des ventes, tous types d'actifs confondus.

Valeurs	Sommaire des prix de vente par année			Variation		
	Année 2015	Année 2016	Année 2017	2015-2016	2016-2017	2015-2017
Nombre de transactions	172	216	241	+26 %	+12 %	+40 %
Somme des prix de vente	400 615 191 \$	475 613 821 \$	616 700 349 \$	+19 %	+30 %	+54 %
Moyenne des prix de vente	2 329 158 \$	2 201 916 \$	2 558 923 \$	-5 %	+16 %	+10 %
Médiane des prix de vente	722 306 \$	1 245 750 \$	1 387 500 \$	+72 %	+11 %	+92 %
Écart-type des prix de vente	3 842 924 \$	3 334 558 \$	3 919 992 \$	-13 %	+18 %	+2 %

Source : CAPREA, comptabilisation 2015-2016-2017

Le tableau ci-haut ainsi que les graphiques qui suivent illustrent la répartition des ventes dans l'agglomération de Québec ainsi définie, et ce, pour 2015, 2016 et 2017.

On constate une augmentation du nombre de ventes, de la somme des prix de vente, des prix moyens ainsi que des prix médians, en 2017.

Indicateur composé

Tel qu'illustré dans le tableau de la page précédente, on constate que les moyennes et médianes standards sont influencées par des données éloignées et par différents gabarits d'immeubles. Dans le but d'éclairer le lecteur et de suivre les tendances au niveau des ventes, nous avons cherché à produire un indicateur à partir de transactions typiques aux niveaux commercial et industriel, afin de cerner de façon plus précise l'évolution des prix de vente et des taux globaux des ventes.

Nous avons produit cet indicateur pour les ventes commerciales et industrielles. Pour ce faire, nous avons retiré les données éloignées et nous avons calculé l'indicateur sur la plus grande concentration des ventes de 2015, 2016 et 2017. Ainsi, pour ces deux types d'actifs, nous avons retenu les ventes de 500 000 \$ à 2 500 000 \$. Nous les avons aussi filtrées au niveau de la superficie des constructions, considérant que les ventes d'immeubles de grande envergure sont moins fréquentes et moins représentatives de l'ensemble des ventes. Au niveau commercial, nous avons retenu les immeubles de 2 000 pi² à 20 000 pi² et dans l'industriel, nous avons conservé les immeubles de 2 000 pi² à 25 000 pi². Dans le commercial, nous avons aussi retiré les ventes de commerces d'hébergement et les condos, puisqu'ils constituent des actifs bien distincts. Les tableaux suivants illustrent ces indicateurs.

Indications découlant de l'indicateur filtré des ventes commerciales					Indications découlant de l'indicateur filtré des ventes industrielles				
	2015 filtré	2016 filtré	2017 filtré	Δ 2015-2017		2015 filtré	2016 filtré	2017 filtré	Δ 2015-2017
Prix de vente					Prix de vente				
Min	500 000 \$	500 000 \$	500 000 \$		Min	510 900 \$	525 000 \$	500 000 \$	
Max	1 925 000 \$	2 500 000 \$	2 475 000 \$		Max	1 960 000 \$	2 300 000 \$	2 250 000 \$	
Moyenne	976 246 \$	1 056 440 \$	992 642 \$	+2 %	Moyenne	1 098 673 \$	1 093 710 \$	1 145 878 \$	+4 %
Médiane	882 500 \$	962 500 \$	850 000 \$	-4 %	Médiane	1 000 000 \$	950 000 \$	1 100 000 \$	+10 %
Total	39 049 850 \$	54 934 864 \$	50 624 763 \$	+30 %	Total	27 466 830 \$	27 342 740 \$	26 355 200 \$	-4 %
Superficie (pi²)					Superficie (pi²)				
Min	2 325	2 181	2 018		Min	5 138	3 960	3 000	
Max	14 935	19 263	18 363		Max	24 973	23 250	19 374	
Moyenne	6 933	7 339	7 388	+7 %	Moyenne	12 650	11 191	11 133	-12 %
Médiane	5 647	6 322	7 140	+26 %	Médiane	11 790	9 313	9 932	-16 %
Total	277 326	381 648	376 793	+36 %	Total	316 243	279 779	256 057	-19 %
Nombre					Nombre				
% des ventes comm,	40	52	51		% des ventes ind,	25	25	23	
	29%	43%	46%			78%	76%	62%	
Taux global filtré	141 \$	144 \$	134 \$	-5 %	Taux global filtré	87 \$	98 \$	103 \$	+13 %

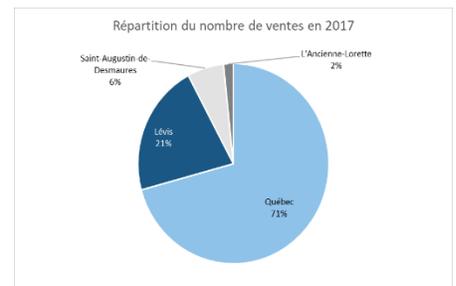
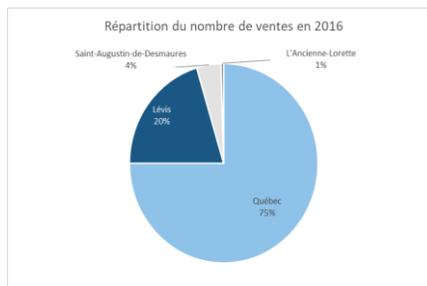
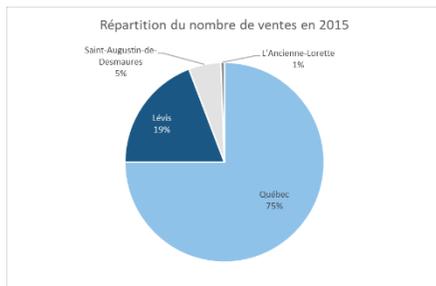
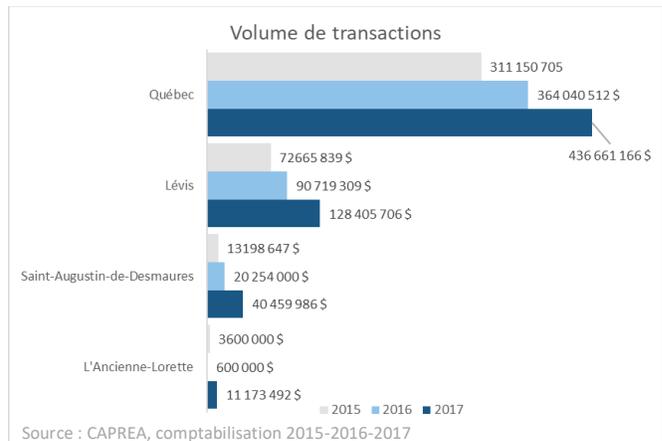
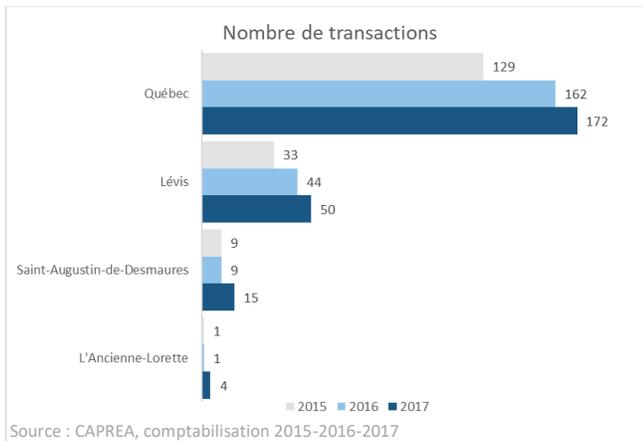
Source : CAPREA, comptabilisation 2015-2016-2017

Source : CAPREA, comptabilisation 2015-2016-2017

Dans le commercial, au niveau de la somme des prix de vente, on constate une croissance d'environ 30 % depuis 2015 et au niveau des superficies, il s'agit d'une hausse de 36 %. Cela résulte en une variation de 5 % du taux global filtré entre 2015 et 2017, soit une croissance de 2 % entre 2015 et 2016, mais une diminution de 7 % entre 2016 et 2017.

Au niveau industriel, malgré que les prix de vente (-4 %) et les superficies (-19 %) subissent une baisse entre 2015 et 2017, on constate que le taux global a augmenté de 19 %, soit 13 % entre 2015 et 2016 et 5 % entre 2016 et 2017. Cela veut donc dire que la valeur des immeubles industriels n'est pas en décroissance, mais bien que les immeubles transigés couvrent simplement de plus petites superficies que par les années passées.

Répartition du nombre et du poids monétaire des transactions de l'agglomération de Québec



En 2016, 75 % des ventes avaient eu lieu dans la Ville de Québec, comparativement à 71 % pour 2017. En termes de volume de vente, il s'agit plutôt de 77 % du volume de ventes transigées en 2016 par rapport à 69 % en 2017.

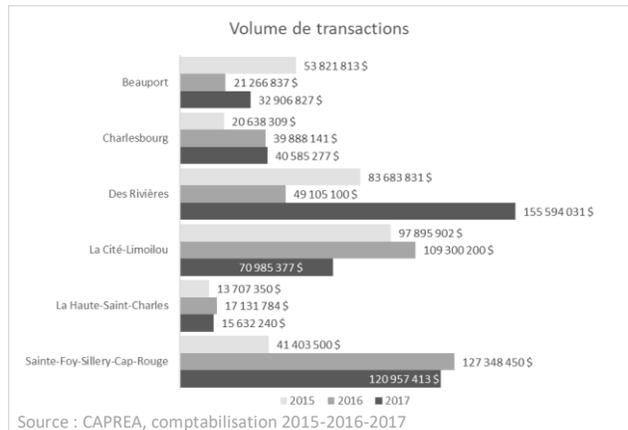
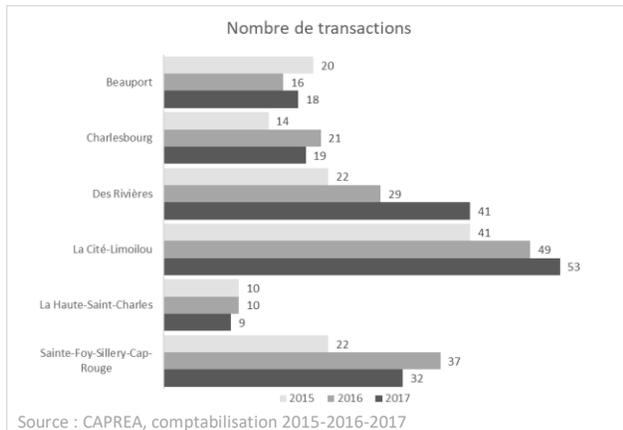
Malgré que les ratios par rapport au total annuel semblent avoir diminués entre les deux années, le nombre et le volume de vente de la Ville de Québec ont bénéficié d'une croissance d'entre 6 % et 20 % entre les deux années. En ce qui concerne la Ville de Lévis, on note une augmentation de 18 % du nombre de transactions et 59 % du volume de ventes.

Ville / Arrondissement	Moyenne		
	2015	2016	2017
Québec	2 412 021 \$	2 247 164 \$	2 538 728 \$
Beauport	2 691 091 \$	1 329 177 \$	1 828 157 \$
Charlesbourg	1 474 165 \$	1 899 435 \$	2 136 067 \$
Des Rivières	3 803 811 \$	1 693 279 \$	3 794 976 \$
La Cité-Limoilou	2 387 705 \$	2 230 616 \$	1 339 347 \$
La Haute-Saint-Charles	1 370 735 \$	1 713 178 \$	1 736 916 \$
Sainte-Foy-Sillery-Cap-Rouge	1 881 977 \$	3 441 850 \$	3 779 919 \$
Lévis	2 201 995 \$	2 061 802 \$	2 568 114 \$
Des Chutes-de-la-Chaudière-Est	1 273 645 \$	1 264 587 \$	3 581 195 \$
Des Chutes-de-la-Chaudière-Ouest	937 139 \$	1 835 457 \$	1 974 271 \$
Desjardins	3 314 557 \$	2 491 850 \$	2 253 686 \$
Saint-Augustin-de-Desmaures	1 466 516 \$	2 250 444 \$	2 697 332 \$
L'Ancienne-Lorette	3 600 000 \$	600 000 \$	2 793 373 \$
Total général	475 613 821 \$	2 201 916 \$	2 558 923 \$

Source : CAPREA, comptabilisation 2015-2016-2017

Au niveau des prix de vente moyens, on constate une augmentation globale entre les deux années de 18 %. Au niveau des villes, cette augmentation est aussi observée puisqu'on note une hausse du prix de vente moyen dans chacune des villes.

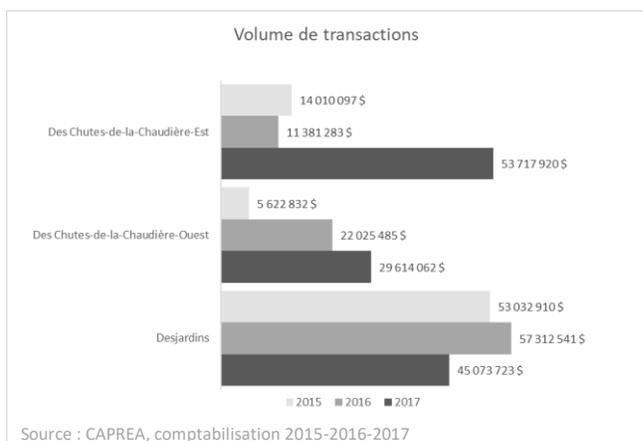
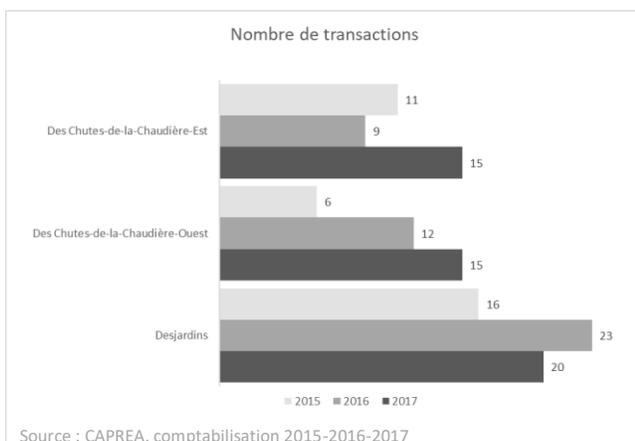
Québec



À Québec, on constate pour la troisième année consécutive que le nombre le plus élevé de transactions est observé dans l'arrondissement de La Cité-Limoilou, alors que le volume total de ventes est plus élevé dans l'arrondissement des Rivières avec 155 milliards de dollars. D'ailleurs, c'est à cet endroit où l'on constate le prix de vente moyen le plus élevé de la ville, soit près de 3,8 M\$ par transaction, suivi de près par l'arrondissement Sainte-Foy-Sillery-Cap-Rouge. Le prix de vente moyen des autres arrondissements varie entre 1,3 M\$ et 2,1 M\$. Le prix de vente moyen de l'arrondissement des Rivières est un peu plus de deux fois supérieur à celui de La Cité-Limoilou. Des 241 ventes transigées en 2017, l'arrondissement de La Cité-Limoilou représente 22 % des ventes.

De plus, on note une diminution du nombre de ventes transigées dans les arrondissements de Charlesbourg et Sainte-Foy-Sillery-Cap-Rouge. Ce dernier affiche également une diminution du volume monétaire des transactions. Dans l'arrondissement des Rivières, l'augmentation de 11 % du nombre de ventes dégage une diminution de 40 % en volume monétaire par rapport à 2015.

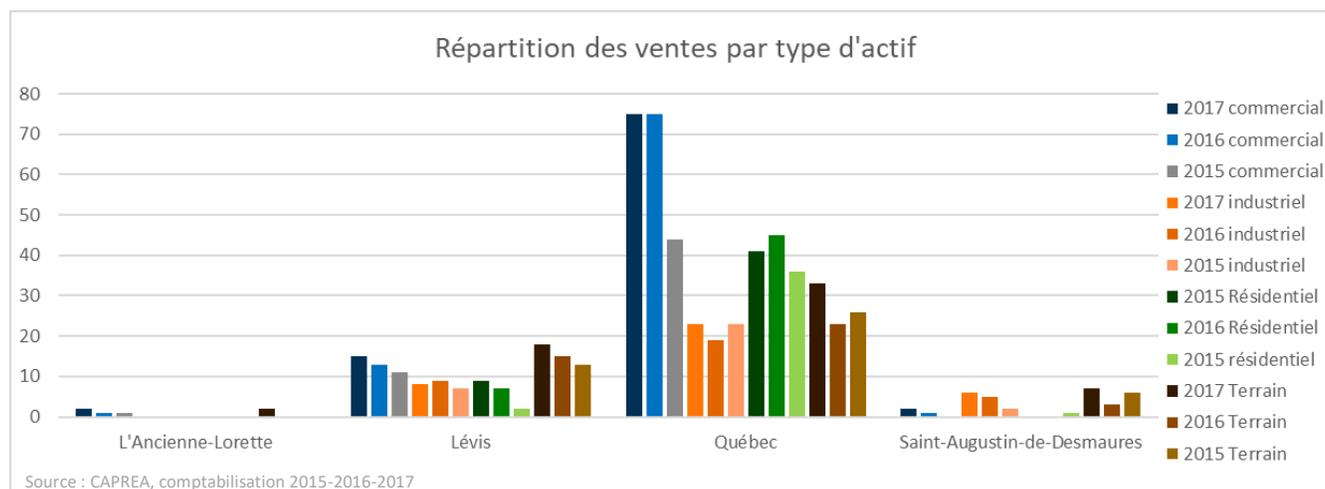
Lévis



À Lévis, on constate une faible diminution des ventes dans l'arrondissement de Desjardins en 2017 par rapport à l'année précédente. Cette baisse est aussi remarquée au niveau du volume monétaire avec un recul de 21 %. L'arrondissement de Desjardins demeure toutefois l'arrondissement où l'on retrouve le plus grand nombre de

transactions et le plus grand volume monétaire transigé. Dans les deux autres arrondissements, on constate une croissance du nombre de ventes et du volume monétaire, surtout dans l'arrondissement des Chutes-de-la-Chaudières-Est avec la vente du Carrefour Saint-Romuald.

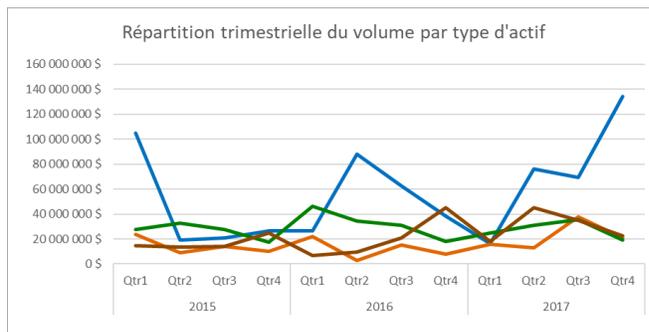
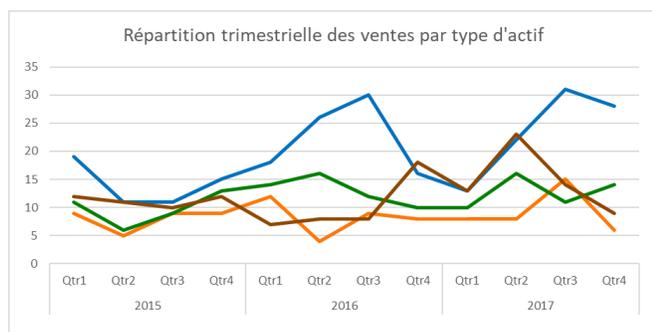
Répartition géographique par type d'actif



Le graphique ci-dessus illustre la répartition des ventes effectuées dans chacune des villes de l'agglomération de Québec, par type d'actif.

De façon générale, pour ce qui est de Québec et Lévis, on note une évolution du nombre de ventes, et ce, pour chaque type d'actif. À L'Ancienne-Lorette, le nombre de ventes a augmenté, mais puisqu'il y a peu de transactions, ces données sont peu représentatives.

Répartition trimestrielle par type d'actif



*Il est à noter que la catégorisation des immeubles a été redéfinie de façon plus précise en 2016. Les immeubles de 2015 ont donc été recatégorisés afin de permettre une meilleure lecture de la comparaison entre les années.

Évolution des ventes par type d'actif								
Catégorie d'actif	Nombre de ventes				Volume de ventes			
	2015	2016	2017	Variation 2016-2017	2015	2016	2017	Variation 2016-2017
Commercial	56	90	94	+4 %	171 389 082 \$	214 895 892 \$	296 653 214 \$	+38 %
Industriel	32	33	37	+12 %	56 796 830 \$	48 323 740 \$	87 734 400 \$	+82 %
Résidentiel	39	52	50	-4 %	105 224 284 \$	129 830 721 \$	110 381 000 \$	-15 %
Terrain	45	41	60	+46 %	67 204 995 \$	82 563 468 \$	121 931 735 \$	+38 %
Total	172	216	241	+12 %	400 615 191 \$	475 613 821 \$	616 700 349 \$	+30 %

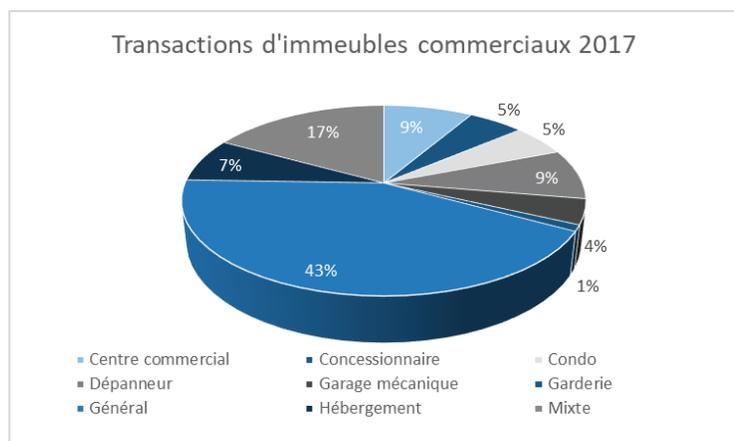
Source : CAPREA, comptabilisation 2015-2016-2017

On note que la plus forte hausse du nombre de transactions se retrouve au niveau des ventes de terrains, alors que la plus faible se trouve au niveau résidentiel avec une diminution de 4 %. En termes de volume de ventes, c'est l'industriel qui présente la plus forte croissance, avec une augmentation de 82 % par rapport à 2016. Au niveau des immeubles commerciaux, il y a eu plus de ventes en 2017, soit une augmentation de 4 %. Le volume monétaire des immeubles commerciaux a connu une forte augmentation, soit 38 %.

Commercial

Nombre de transactions d'immeubles commerciaux par sous-catégorie			
Sous-catégorie d'immeuble	Nombre		
	2015	2016	2017
Centre commercial	3	2	8
Concessionnaire	0	0	5
Condo	3	5	5
Dépanneur	2	13	8
Garage mécanique	0	3	4
Garderie	2	1	1
Général	24	48	40
Hébergement	5	3	7
Mixte	17	15	16
Total	56	90	94

Source : CAPREA, compt. 2015-2016-2017



Source : CAPREA, comptabilisation 2017

En 2017, dans les immeubles commerciaux, parmi les 94 propriétés ayant changé de main, 40 appartenaient à la sous-catégorie « Général » et 16 à la sous-catégorie « Mixte ». La répartition selon la sous-catégorie d'immeuble est présentée dans le tableau et le graphique ci-contre.

Ci-dessous sont présentées certaines informations plus précises concernant les sous-catégories les plus importantes en termes de nombre de ventes.

Condo

Les ventes d'immeubles détenus en copropriété sont demeurées stables entre 2016 et 2017 avec 5 pour chacune des années, soit deux de plus qu'en 2015. La moyenne des prix de ventes fluctue d'année en année, mais en 2017 le prix de vente moyen est inférieur aux deux autres années. On constate aussi que le prix de vente médian a légèrement diminué entre 2016 et 2017, mais demeure plus élevé de 225 000 \$ par rapport à l'année 2015.

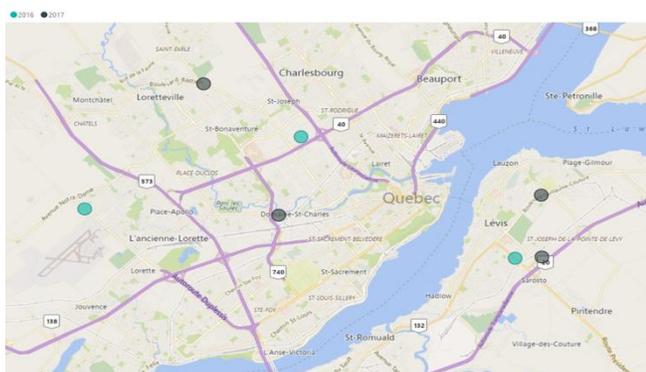
Résumé des ventes d'immeubles de sous-catégorie "Commercial-Condo"			
	2015	2016	2017
Nombre de ventes	3	5	5
Prix de vente le plus élevé	4 625 000 \$	9 000 000 \$	2 735 053 \$
Prix de vente le plus faible	710 000 \$	600 000 \$	600 000 \$
Prix de vente moyen	2 028 333 \$	2 731 800 \$	1 234 321 \$
Prix de vente médian	750 000 \$	1 059 000 \$	975 000 \$
Taux global le plus élevé	308 \$	492 \$	532 \$
Taux global le plus faible	93 \$	105 \$	101 \$
Taux global moyen	72 \$	312 \$	228 \$
Taux global médian	240 \$	410 \$	139 \$
Construction la plus récente	2015	2014	2017
Construction la plus ancienne	1982	1920	1995
Moyenne des années de construction	2003	1972	2012
Médiane des années de construction	2013	1984	2017

Source : CAPREA, comptabilisation 2016-2017

En 2017, toutes les transactions de condos commerciaux ont été effectuées dans la Ville de Québec, alors qu'en 2016, 3 ventes ont eu lieu à Québec et 2 à Lévis.

En 2017, la transaction ayant le prix le plus élevé s'est concrétisée sur le boulevard Wilfrid-Hamel à Québec, et présente le taux global unitaire le plus faible. Celle avec le taux global le plus élevé est située sur la rue Saint-Jean à Québec. Trois des cinq transactions impliquent des constructions de 2017, dont deux sur le boulevard Wilfrid-Hamel et l'autre sur le boulevard Charest, alors que la plus ancienne est située sur la rue Saint-Jean, en Haute-ville de Québec.

Garage mécanique



Source : CAPREA, comptabilisation 2016-2017

Résumé des ventes d'immeubles de sous-catégorie "Commercial-Garage mécanique"		
	2016	2017
Nombre de ventes	3	4
Prix de vente le plus élevé	1 000 000 \$	5 200 000 \$
Prix de vente le plus faible	585 000 \$	650 000 \$
Prix de vente moyen	742 667 \$	1 875 000 \$
Prix de vente médian	643 000 \$	825 000 \$
Taux global le plus élevé	217 \$	217 \$
Taux global le plus faible	189 \$	77 \$
Taux global moyen	204 \$	117 \$
Taux global médian	189 \$	93 \$
Construction la plus récente	1998	2005
Construction la plus ancienne	1992	1948
Moyenne des années de construction	1995	1973
Médiane des années de construction	1975	1965

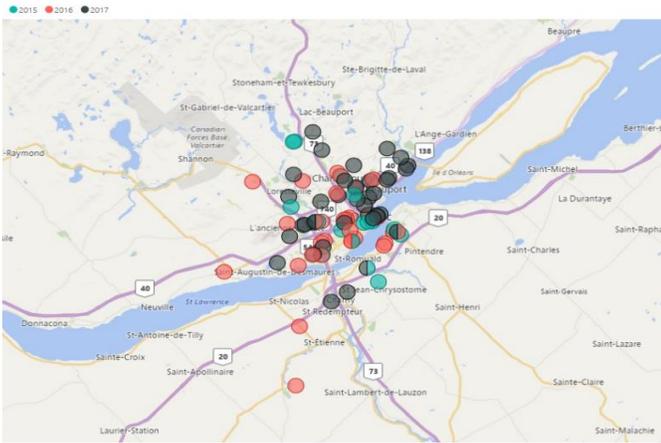
Source : CAPREA, comptabilisation 2016-2017

En 2017, nous avons comptabilisé 4 ventes de garage, comparativement à 3 l'an dernier. Notons qu'aucune vente de garage mécanique de plus de 500 000 \$ et plus n'a été effectuée en 2015. Le prix de vente moyen a grandement augmenté entre 2016 et 2017, passant d'environ 750 000 \$ à 1 875 000 \$. Le prix médian a aussi augmenté. Les taux globaux sont supérieurs en 2016.

On a répertorié 2 garages de mécanique à Québec et 2 à Lévis. En 2016, il y en avait 2 à Québec et 1 à Lévis.

Au cours de la dernière année, le garage s'étant vendu au prix le plus élevé est situé sur la route du Président-Kennedy à Lévis et présente le taux global unitaire le plus élevé. Le prix de vente le plus faible est constaté sur un garage de mécanique situé sur le boulevard Wilfrid-Hamel à Québec. Le taux global unitaire de cette transaction est conséquent.

Général



Source : CAPREA, comptabilisation 2015-2016-2017

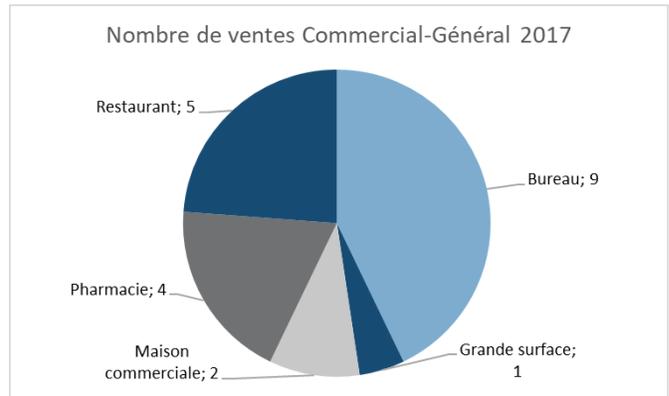
Les immeubles commerciaux de sous-catégorie « Général » font partie de la sous-catégorie la plus transigée parmi les immeubles de type commercial. Le nombre de ventes se chiffre à 40 en 2017, soit une diminution de 20 % par rapport à l'année précédente. Il est à noter que, de celles-ci, 9 impliquent des immeubles à bureaux, comparativement à 16 en 2016.

Au cours de l'année 2017, 34 immeubles généraux se sont vendus à Québec, 5 à Lévis et 1 à Saint-Augustin-de-Desmaures. En 2016, on en comptait 41 à Québec, 5 à Lévis, 1 à L'Ancienne-Lorette ainsi qu'à Saint-Augustin-de-Desmaures.

Le prix de vente le plus élevé implique un immeuble commercial général situé sur la rue de la Concorde à Lévis, alors que le prix le plus bas provient de la vente d'un immeuble à bureaux situé sur la rue Saint-François à Québec. Les taux globaux unitaires moyens sont légèrement supérieurs en 2017 par rapport à 2016. Les taux globaux unitaires médians demeurent similaires entre ces deux mêmes années. Le taux le plus élevé implique une pharmacie sise sur le boulevard Louis-XIV à Québec et le taux le plus faible provient de la vente d'un immeuble à bureaux devant être rénové sur la rue Pierre-Olivier-Chauveau à Québec.

Résumé des ventes d'immeubles de sous-catégorie "Commercial-Général"			
	2015	2016	2017
Nombre de ventes	24	48	40
Prix de vente le plus élevé	20 588 970 \$	34 100 000 \$	35 900 000 \$
Prix de vente le plus faible	515 000 \$	515 000 \$	500 000 \$
Prix de vente moyen	2 917 515 \$	2 917 515 \$	4 219 800 \$
Prix de vente médian	1 070 000 \$	1 070 000 \$	1 475 000 \$
Taux global le plus élevé	437 \$	613 \$	445 \$
Taux global le plus faible	14 \$	36 \$	28 \$
Taux global moyen	174 \$	169 \$	174 \$
Taux global médian	144 \$	146 \$	146 \$
Construction la plus récente	2011	2014	2016
Construction la plus ancienne	1935	1850	1817
Moyenne des années de construction	1980	1966	1972
Médiane des années de construction	1979	1977	1983

Source : CAPREA, comptabilisation 2015-2016-2017



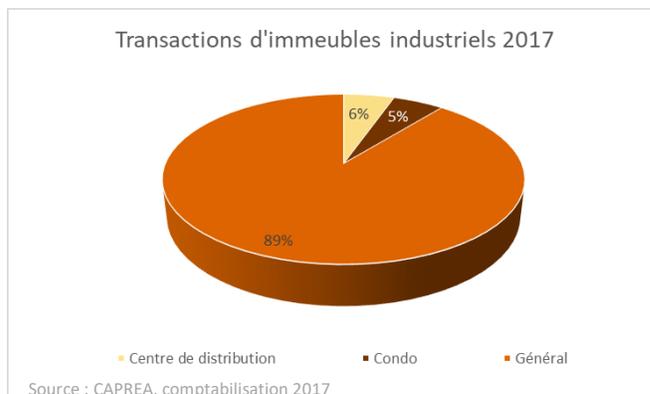
Source : CAPREA, comptabilisation 2017

Industriel

Nombre de transactions d'immeubles industriels par sous-catégorie			
Sous-catégorie d'immeuble	Nombre		
	2015	2016	2017
Centre de distribution	2	3	2
Condo	3	3	2
Général	27	27	33
Total	32	33	37

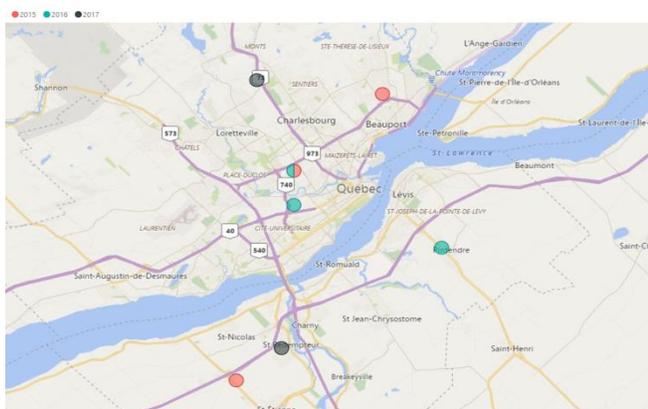
Source : CAPREA, comptabilisation 2015-2016-2017

En 2017, dans les immeubles industriels, parmi les 37 propriétés ayant changé de main, 33 étaient de sous-catégorie « Général ». La répartition selon cette sous-catégorie est présentée dans le tableau et le graphique ci-contre.



Ci-dessous sont présentées certaines informations plus précises concernant les sous-catégories les plus importantes en termes de nombre de ventes.

Condo



Source : CAPREA, comptabilisation 2015-2016-2017

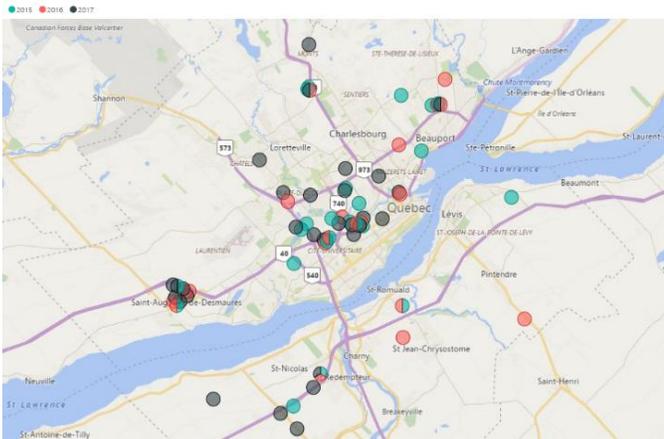
Résumé des ventes d'immeubles de sous-catégorie "Industriel-Condo"			
	2015	2016	2017
Nombre de ventes	3	3	2
Prix de vente le plus élevé	935 000 \$	935 000 \$	800 000 \$
Prix de vente le plus faible	510 900 \$	510 900 \$	500 000 \$
Prix de vente moyen	694 640 \$	694 640 \$	650 000 \$
Prix de vente médian	638 020 \$	638 020 \$	650 000 \$
Taux global le plus élevé	160 \$	160 \$	90 \$
Taux global le plus faible	100 \$	100 \$	81 \$
Taux global moyen	126 \$	126 \$	86 \$
Taux global médian	120 \$	120 \$	86 \$
Construction la plus récente	2015	2015	1995
Construction la plus ancienne	1977	1977	1978
Moyenne des années de construction	2002	1992	1987
Médiane des années de construction	2014	1983	1987

Source : CAPREA, comptabilisation 2015-2016-2017

Les immeubles industriels détenus en copropriété se sont transigés au nombre de 2 en 2017. En 2015 et 2016, 3 transactions de condos industriels ont été effectuées chaque année.

La vente la plus importante en termes de prix de vente dans cette sous-catégorie d'actif implique un condo sur l'avenue Godin à Québec. Le taux global unitaire le plus élevé implique une propriété située sur l'avenue Galilée. Le taux global moyen le plus élevé implique un immeuble situé sur la route du Président-Kennedy, à Lévis. Les condos impliqués sont situés dans des immeubles en moyenne, plus vieux.

Général



Source : CAPREA, comptabilisation 2015-2016-2017

Au cours de la dernière année, ce sont 33 transactions impliquant des immeubles industriels de catégorie *Général* qui se sont transigées dans l'agglomération de Québec et la Ville de Lévis, soit 5 de plus qu'en 2016 et 2015.

À Québec, elles sont au nombre de 20 en 2017, contrairement à 16 en 2016, ce qui représente une augmentation de 25 %. À Lévis, le nombre de ventes est demeuré plutôt stable avec 7 en 2017, et 8 en 2016.

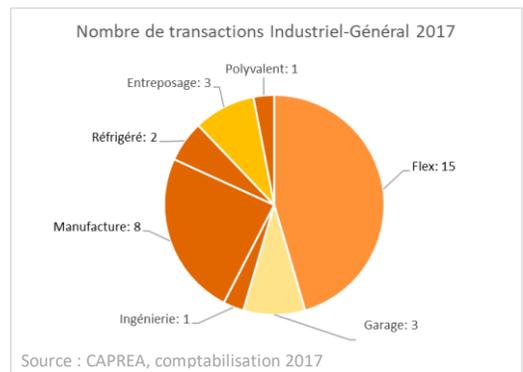
On constate que les taux globaux unitaires moyens sont demeurés stables, mais que les taux globaux unitaires médians ont diminué de 19 \$/pi². En 2017, le prix de vente le plus élevé implique un immeuble situé sur la rue de Rotterdam à Saint-Augustin-de-Desmaures.

Indice d'occupation au sol

Les indices d'occupation au sol (IOS) des bâtiments transigés en 2017 se situent en moyenne entre 14 % et 40 %. La moyenne est de 19 % et la médiane est de 17 %. Dans les tableaux ci-contre, les IOS ont été présentés selon la superficie au sol des immeubles concernés et répartis en fonction des années de construction. Ce sont les bâtiments les plus âgés et présentant les plus petites superficies qui présentent les indices d'occupation au sol les plus élevés.

Résumé des ventes d'immeubles de sous-catégorie "Industriel-Général"			
	2015	2016	2017
Nombre de ventes	27	27	33
Prix de vente le plus élevé	8 500 000 \$	5 600 000 \$	13 820 000 \$
Prix de vente le plus faible	520 000 \$	525 000 \$	500 000 \$
Prix de vente moyen	1 874 552 \$	1 456 259 \$	2 510 133 \$
Prix de vente médian	1 400 000 \$	1 045 000 \$	1 535 000 \$
Taux global le plus élevé	196 \$	264 \$	513 \$
Taux global le plus faible	41 \$	30 \$	30 \$
Taux global moyen	97 \$	107 \$	108 \$
Taux global médian	85 \$	106 \$	87 \$
Construction la plus récente	2013	2014	2017
Construction la plus ancienne	1950	1955	1945
Moyenne des années de construction	1990	1993	1990
Médiane des années de construction	1992	1995	1997

Source : CAPREA, comptabilisation 2015-2016-2017



Source : CAPREA, comptabilisation 2017

Indices d'occupation au sol moyens selon la superficie au sol et l'année de construction (2016)				
Superficie au sol	Avant 1975	De 1975 à 1999	2000 et après	Moyenne
Moins de 10 000 pi ²	36%	13%	13%	18%
De 10 000 pi ² à 19 999 pi ²	n/d	13%	15%	15%
De 20 000 pi ² à 29 999 pi ²	n/d	15%	24%	18%
De 30 000 pi ² à 39 999 pi ²	n/d	n/d	n/d	3%
Moyenne	39%	15%	15%	19%

Source : CAPREA, comptabilisation 2016

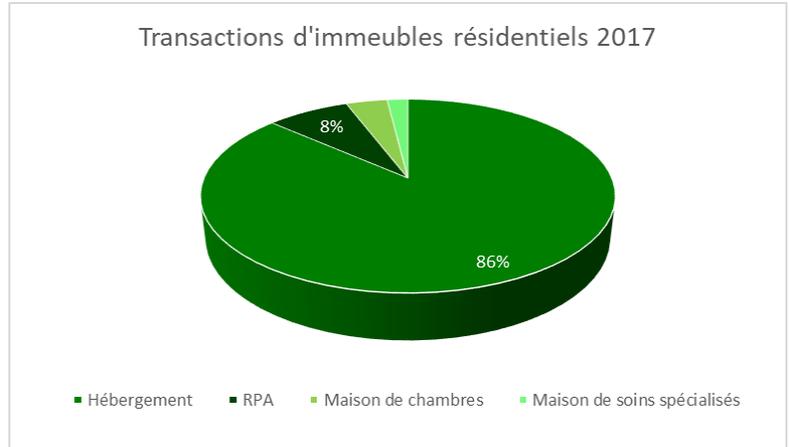
Indices d'occupation au sol moyens selon la superficie au sol et l'année de construction (2017)				
Superficie au sol	Avant 1975	De 1975 à 1999	2000 et après	Moyenne
Moins de 10 000 pi ²	46%	7%	19%	15%
De 10 000 pi ² à 19 999 pi ²	51%	13%	20%	15%
De 20 000 pi ² à 29 999 pi ²	22%	n/d	30%	4%
De 30 000 pi ² à 39 999 pi ²	n/d	21%	9%	6%
Moyenne	40%	14%	19%	10%

Source : CAPREA, comptabilisation 2017

Résidentiel

Nombre de transactions d'immeubles résidentiels par sous-catégorie			
Sous-catégorie d'immeuble	2015	2016	2017
Multilocatif	38	50	43
[12 - 24[26	35	25
[24 - 48[9	11	10
[48 et plus	3	4	8
RPA	1	2	4
[10 - 24[0	0	3
[24 - 48[0	2	1
[48 et plus	1	0	0
Maison de chambres			2
Maison de soins spécialisés			1
Total	39	52	50

Source : CAPREA, compt. 2015-2016-2017

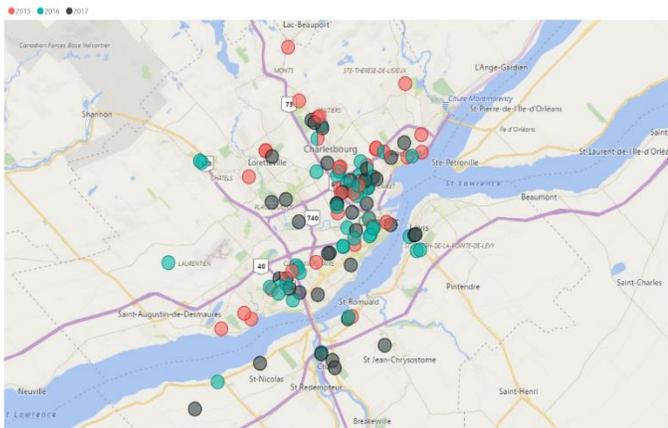


Source : CAPREA, comptabilisation 2017

En ce qui concerne les ventes d'immeubles résidentiels de 2017, parmi les 50 propriétés ayant changé de main, 43 étaient des immeubles multilocatifs, 4 ventes impliquaient des résidences pour personnes âgées, deux étaient des maisons de chambres et une impliquait une maison de soins spécialisés. La répartition selon la sous-catégorie d'immeuble est présentée dans le tableau et le graphique ci-contre.

Ci-dessous sont présentées certaines informations plus précises concernant les deux sous-catégories.

Multilocatif



Source : CAPREA, comptabilisation 2015-2016-2017

Résumé des ventes d'immeubles de sous-catégorie "Résidentiel-Multilocatif"			
	2015	2016	2017
Nombre de ventes	38	50	43
Prix de vente le plus élevé	19 447 717 \$	22 000 000 \$	9 800 000 \$
Prix de vente le plus faible	555 000 \$	650 000 \$	585 000 \$
Prix de vente moyen	2 647 724 \$	2 494 614 \$	2 401 419 \$
Prix de vente médian	1 590 000 \$	1 532 850 \$	1 590 000 \$
Taux global le plus élevé	225 \$	203 \$	342 \$
Taux global le plus faible	70 \$	76 \$	43 \$
Taux global moyen	125 \$	119 \$	124 \$
Taux global médian	122 \$	113 \$	120 \$
Taux à la porte le plus élevé	166 220 \$	155 841 \$	142 167 \$
Taux à la porte le plus faible	34 688 \$	50 000 \$	44 688 \$
Taux à la porte moyen	84 563 \$	89 583 \$	80 539 \$
Taux à la porte médian	87 167 \$	83 688 \$	79 167 \$
Construction la plus récente	2015	2016	2017
Construction la plus ancienne	1880	1921	1931
Moyenne des années de construction	1974	1972	1971
Médiane des années de construction	1971	1970	1970

Source : CAPREA, comptabilisation 2015-2016-2017

La majorité des transactions résidentielles impliquent des immeubles multilocatifs. Pour cette sous-catégorie, nous nous sommes concentrés sur les bâtiments de 12 unités et plus. Ceux-ci se sont transigés au nombre de 43 en 2017, comparativement à 50 l’an dernier.

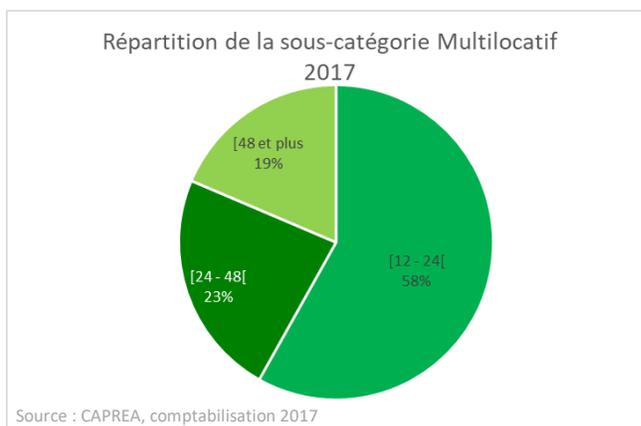
Cette année, 35 se situent à Québec et 8 à Lévis. En 2016, on en comptait 43 à Québec et 7 à Lévis.

La vente la plus importante en termes de prix de vente se chiffre à 9 800 000 \$ pour un ensemble de neuf bâtiments de 1978 comptant 118 logements dans le quartier Duberger-Les Saules de l’arrondissement des Rivières à Québec. Le taux unitaire le plus haut résulte d’un bâtiment comprenant 12 unités sur l’avenue Livernois, dans le quartier Lairet à Québec. On note que les indications sont légèrement inférieures à celles de 2016.

TGA

On remarque que, pour l’année 2017, les Taux Globaux d’Actualisation (TGA) varient entre 4,15 % et 8,13 %. Cet écart s’explique par la transaction d’un immeuble de 16 unités situé sur la rue Saint-Denis, pour lequel les conditions du marché sont propres au secteur et celle d’un immeuble dont l’état est en deçà des standards.

Nos données nous démontrent également que peu de bâtiments construits après 2000 se sont transigés. À l’exception d’une transaction impliquant un immeuble et des terrains sur la Rive-Sud de Québec, on en dénombre une seule qui porte sur un bâtiment de 24 logements dans le secteur de Beauport. Afin d’obtenir des résultats représentatifs, 2 transactions ont été exclues de notre analyse faute de données financières, ainsi que 2 autres transactions qui portaient sur des ensembles immobiliers.



Moyennes des TGA d'immeubles résidentiels multilocatifs selon la classe et l'année de construction

Année	Classe de multilocatif	Avant 1975	De 1975 à 1999	2000 et après	Moyenne
2014	[12 - 24]	5,62	4,99	4,32	4,98
	[24 - 48]	6,16	5,89	5,35	5,80
	[48 et plus]	6,97	5,50	-	6,23
Moyenne		6,25	5,46	4,84	5,67
2015	[12 - 24]	5,99	5,94	5,63	5,94
	[24 - 48]	6,15	5,65	6,00	5,93
	[48 et plus]	6,00	7,66	4,57	6,08
Moyenne		6,05	6,42	5,40	5,98
2016	[12 - 24]	6,00	6,06	-	6,03
	[24 - 48]	5,95	5,58	6,39	5,97
	[48 et plus]	6,69	7,23	-	6,96
Moyenne		6,21	6,29	-	6,32
2017	[12 - 24]	5,87	5,75	-	5,84
	[24 - 48]	6,04	-	5,73	6,00
	[48 et plus]	5,92	6,83	-	6,07
Moyenne		5,94	6,29	-	5,97

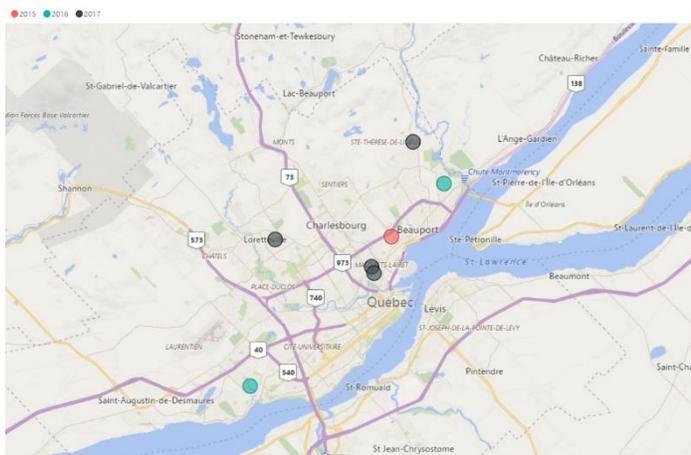
Source : CAPREA, comptabilisation 2014-2015-2016-2017

Si on compare les quatre dernières années analysées, on remarque une certaine diminution du TGA moyen pour la RMR de Québec. Comme le démontre le tableau ci-haut, le TGA moyen a diminué de 0,06 % en l'espace de 12 mois et de 0,01 % en 2 ans.

Si on analyse les chiffres plus en détail, on remarque que les TGA les plus bas sont pour les immeubles plus récents. Puisqu'une seule transaction a été conclue sur un immeuble construit après 2000, dans notre échantillon de 2017, la moyenne globale se voit augmentée.

Les tableaux nous permettent également de constater que les TGA des immeubles bâtis entre 1975 et 1999 semblent avoir diminué dans la dernière année.

RPA



Source : CAPREA, comptabilisation 2015-2016-2017

Résumé des ventes d'immeubles de sous-catégorie "Résidentiel-RPA"			
	2015	2016	2017
Nombre de ventes	1	2	4
Prix de vente le plus élevé	4 610 758 \$	4 450 000 \$	4 450 000 \$
Prix de vente le plus faible	n/d	650 000 \$	650 000 \$
Prix de vente moyen	n/d	2 550 000 \$	2 550 000 \$
Prix de vente médian	n/d	2 550 000 \$	2 550 000 \$
Taux global le plus élevé	78 \$	275 \$	240 \$
Taux global le plus faible	n/d	191 \$	121 \$
Taux global moyen	n/d	183 \$	171 \$
Taux global médian	n/d	183 \$	161 \$
Taux à la porte le plus élevé	65 868 \$	103 488 \$	56 818 \$
Taux à la porte le plus faible	n/d	21 666 \$	33 823 \$
Taux à la porte moyen	n/d	62 577 \$	43 040 \$
Taux à la porte médian	n/d	62 577 \$	40 759 \$
Construction la plus récente	1987	1987	1982
Construction la plus ancienne	n/d	n/d	1945
Moyenne des années de construction	n/d	1987	1964
Médiane des années de construction	n/d	1987	1964

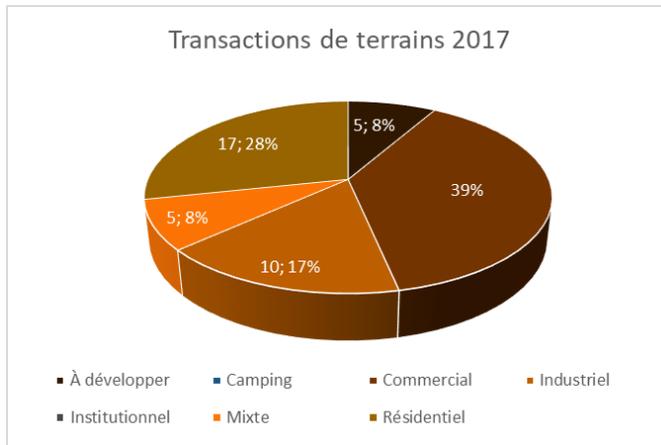
Source : CAPREA, comptabilisation 2015-2016-2017

Le Registre des résidences privées pour aînés du Gouvernement du Québec recense 144 résidences pour personnes âgées dans les villes de Québec, Lévis, Saint-Augustin-de-Desmaures et L'Ancienne-Lorette. De ce nombre, nous avons répertorié 4 transactions de ventes normales en 2017 et toutes sont localisées dans la Ville de Québec. Considérant le faible nombre de transactions, les indications sont donc à considérer avec prudence.

Terrain

Nombre de transactions de terrains par sous-catégorie			
Sous-catégorie d'immeuble	Nombre		
	2015	2016	2017
À développer	8	6	5
Camping	0	1	0
Commercial	10	13	23
Industriel	12	5	10
Institutionnel	0	1	0
Mixte	3	0	5
Résidentiel	11	15	17
Stationnement	1	0	0
Total	45	41	60

Source : CAPREA, compt. 2015-2016-2017

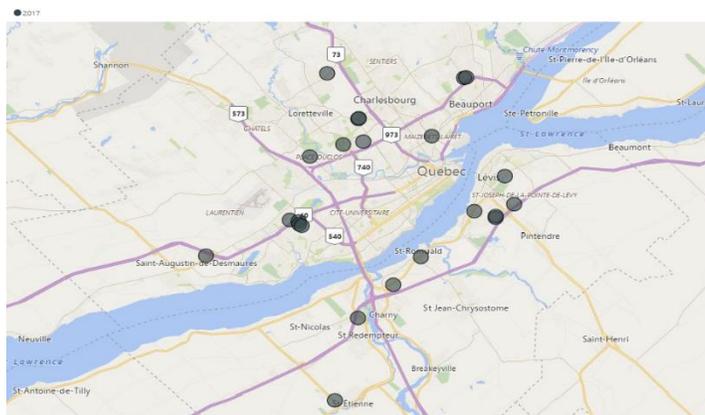


Source : CAPREA, comptabilisation 2017

En 2017, 60 terrains se sont transigés, comparativement à 41 en 2016 et 45 en 2015. Il s'agit d'une hausse globale de 32 % par rapport à l'année précédente. On constate que ce sont les terrains commerciaux qui ont connu la plus forte hausse. Ce sont, dans cet ordre, les terrains commerciaux, résidentiels, industriels et les terrains à développer qui occupent les plus grands ratios. La répartition selon la sous-catégorie d'immeuble est présentée dans le tableau et le graphique ci-haut.

Ci-dessous sont présentées certaines informations plus précises concernant les sous-catégories les plus importantes en termes de nombre de ventes. Il est à noter que la valeur d'un terrain est influencée par une myriade de facteurs aussi importants les uns que les autres. Le zonage est sans doute un des plus importants, mais la superficie, la localisation, l'accès et la forme du terrain sont souvent des incontournables. C'est sans doute l'actif pour lequel la compilation statistique générale est la moins représentative.

Commercial

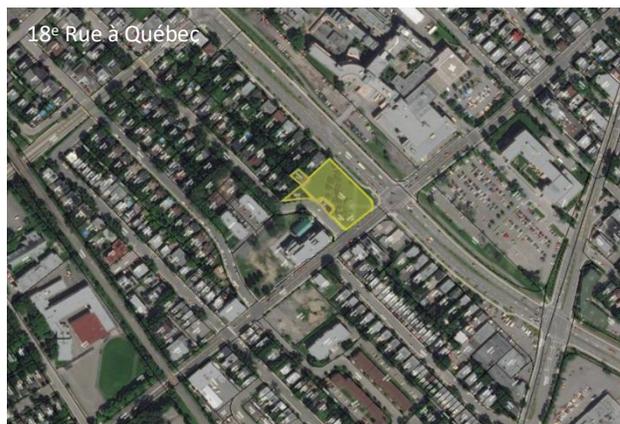


Source : CAPREA, comptabilisation 2017

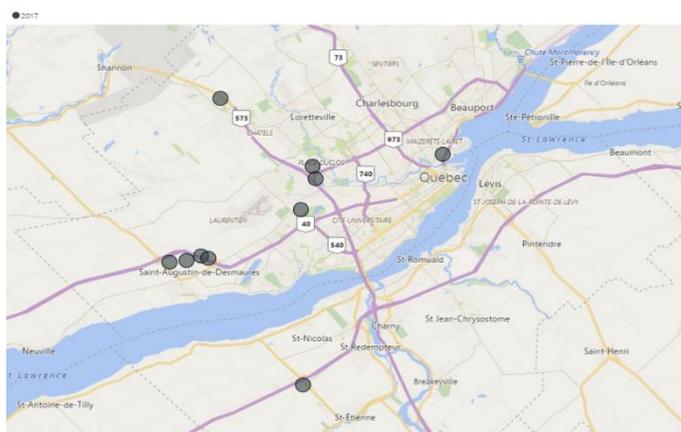
Résumé des ventes d'immeubles de sous-catégorie "Terrain-Commercial"			
	2015	2016	2017
Nombre de ventes	10	13	23
Prix de vente le plus élevé	3 050 000 \$	825 000 \$	16 244 369 \$
Prix de vente le plus faible	500 000 \$	550 000 \$	547 018 \$
Prix de vente moyen	1 554 228 \$	800 000 \$	2 248 324 \$
Prix de vente médian	1 500 466 \$	564 797 \$	1 100 000 \$
Taux global le plus élevé	48,18 \$	41,25 \$	61,70 \$
Taux global le plus faible	9,03 \$	10,88 \$	2,19 \$
Taux global moyen	23,56 \$	41,28 \$	18,42 \$
Taux global médian	20,07 \$	17,89 \$	16,47 \$
Superficie la plus grande (pi ²)	316 459	20 000	871 766
Superficie la plus petite (pi ²)	16 890	50 571	19 379
Superficie moyenne	99 226	19 379	159 488
Superficie médiane	63 301	31 566	93 479

Source : CAPREA, comptabilisation 2015-2016-2017

Des 23 terrains commerciaux transigés en 2017, 13 sont situés à Québec, 9 à Lévis et 1 à Saint-Augustin-de-Desmaures. La vente la plus importante implique un terrain situé sur la rue Mendel à Québec, vendu au détaillant de meubles Ikea. Le taux le plus élevé découle de la vente d'un terrain sur la 18^e Rue à Québec pour un taux de 61,70 \$/pi². Ces deux ventes sont illustrées ci-dessous.



Industriel



Source : CAPREA, comptabilisation 2017

Les ventes de terrains industriels présentent des écarts notables au niveau des indicateurs. En 2017, il y a eu 4 ventes à Québec, 1 à Lévis, 4 à Saint-Augustin-de-Desmaures et 1 à l'Ancienne-Lorette. Toutes ces ventes sont situées à l'intérieur de parcs industriels.

Résumé des ventes d'immeubles de sous-catégorie "Terrain-Industriel"			
	2015	2016	2017
Nombre de ventes	12	5	10
Prix de vente le plus élevé	4 660 804 \$	1 850 000 \$	6 676 889 \$
Prix de vente le plus faible	635 457 \$	525 647 \$	500 000 \$
Prix de vente moyen	1 420 985 \$	975 834 \$	1 941 853 \$
Prix de vente médian	881 000 \$	605 000 \$	1 126 894 \$
Taux global le plus élevé	15,58 \$	14,73 \$	12,85 \$
Taux global le plus faible	1,00 \$	1,50 \$	4,25 \$
Taux global moyen	6,79 \$	7,08 \$	7,28 \$
Taux global médian	6,35 \$	6,23 \$	6,27 \$
Superficie la plus grande (pi ²)	680 656	350 299	1 238 755
Superficie la plus petite (pi ²)	69 593	41 086	52 268
Superficie moyenne	260 718	205 471	323 010
Superficie médiane	154 628	264 368	124 966

Source : CAPREA, comptabilisation 2015-2016-2017

Répartition des ventes de terrains commerciaux selon le taux/pi ²	
Taux au pied carré	Nombre
Moins de 10,00 \$/pi ²	6
Entre 10,00 \$/pi ² et 19,99 \$/pi ²	11
Entre 20,00 \$/pi ² et 29,99 \$/pi ²	3
Entre 30,00 \$/pi ² et 39,99 \$/pi ²	1
Entre 40,00 \$/pi ² et 49,99 \$/pi ²	1
Plus de 50 \$/pi ²	1
Total	23

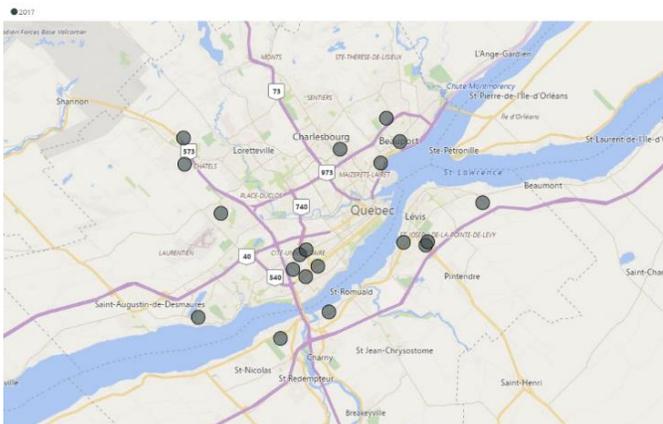
Source : CAPREA, comptabilisation 2017

Le tableau ci-contre présente les taux au pied carré moyens des terrains industriels transigés dans la région de Québec pour 2015, 2016 et 2017 par parc industriel. La moyenne, tous parcs confondus, est passée d'environ 5,00 \$/pi² en 2015 à 7,54 \$/pi² en 2017. En 2017, la vente présentant le taux le plus élevé implique un terrain situé dans le Parc industriel François-Leclerc Sud. Le taux le moins élevé implique un terrain situé dans le Parc industriel François-Leclerc Sud.

Parc industriel	Taux/pi ² moyen			Total de transaction		
	2015	2016	2017	2015	2016	2017
Innoparc		1,50 \$			1	
Parc industriel Armand-Viau	5,68 \$		10,48 \$	1		1
Parc industriel Bernières	1,00 \$		12,85 \$	1		1
Parc industriel Colbert		8,00 \$			1	
Parc industriel de Charlesbourg						
Parc industriel François-Leclerc Nord	8,56 \$		8,26 \$	4		2
Parc industriel François-Leclerc Sud	3,61 \$		4,35 \$	1		2
Parc industriel Jean-Talor		14,73 \$			1	
Parc industriel Perreault						
Parc industriel Saint-Jean						
Parc industriel Saint-Romuald		4,92 \$			1	
Parc industriel Val-Bélair			6,00 \$			1
Parc technologique du Québec métropolitain	7,37 \$	6,23 \$		2	1	
Enviroparc l'Auberivière						
Espace d'innovation Michelet	7,63 \$		7,50 \$	2		1
Espace d'innovation d'Estimauville	7,00 \$			1		
Zone industrielle de la Canardière			5,47 \$			1
Extérieur des parcs			5,39 \$			1
Total	5,84 \$	7,08 \$	7,54 \$	12	5	10

Source : CAPREA, comptabilisation 2015-2016-2017

Résidentiel



Source : Source : CAPREA, comptabilisation 2017

	Résumé des ventes d'immeubles de sous-catégorie "Terrain-Résidentiel"		
	2015	2016	2017
Nombre de ventes	11	15	17
Prix de vente le plus élevé	5 750 000 \$	6 692 212 \$	9 200 000 \$
Prix de vente le plus faible	527 940 \$	500 000 \$	540 000 \$
Prix de vente moyen	1 304 449 \$	1 522 466 \$	2 337 689 \$
Prix de vente médian	950 000 \$	592 000 \$	2 000 000 \$
Taux global le plus élevé	37,57 \$	89,48 \$	64,25 \$
Taux global le plus faible	5,62 \$	12,00 \$	2,91 \$
Taux global moyen	22,91 \$	30,90 \$	26,54 \$
Taux global médian	27,39 \$	22,91 \$	23,09 \$
Superficie la plus grande (pi ²)	169 135	232 441	1 030 765
Superficie la plus petite (pi ²)	20 082	7 949	9 240
Superficie moyenne	65 956	53 586	169 059
Superficie médiane	55 430	27 460	68 806

Source : CAPREA, comptabilisation 2015-2016-2017

Le marché du terrain résidentiel a été plus actif en 2017 qu'au cours des deux dernières années. Par rapport à 2016, on note une croissance au niveau du nombre de ventes de l'ordre de 13 %. La plupart des transactions se localisent dans la Ville de Québec.

Bas-Saint-Laurent

Portrait économique de la région

Localisation

La région du Bas-Saint-Laurent est localisée en bordure sud du fleuve Saint-Laurent. Elle est composée de huit MRC et couvre une superficie approximative de 22 237 kilomètres carrés.¹⁷

Sa densité de population par kilomètre carré est restée stable entre 2011 et 2017. Le ratio pour l'est du Québec a légèrement progressé pour passer de 4,9 personnes par kilomètre carré à 5,0 personnes.

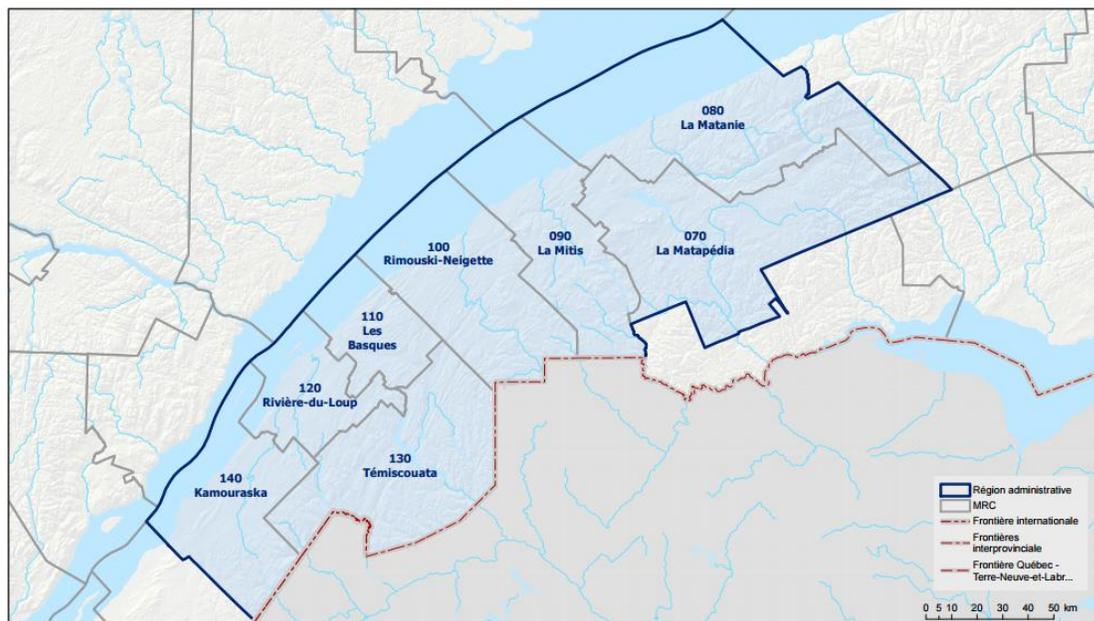
Ci-dessous, une carte présente la situation géographique de la région administrative, son étendue et les MRC qui y sont enclavées.

Densité de population par kilomètre carré dans les régions de l'est du Québec

Région	Densité pop/km ²	
	2017	2011
Bas-Saint-Laurent	9,0	9,0
Saguenay–Lac-Saint-Jean	2,8	2,8
Capitale-Nationale	39,5	37,8
Mauricie	7,5	7,4
Côte-Nord	0,4	0,4
Gaspésie–Îles-de-la-Madeleine	4,5	4,6
Chaudière-Appalaches	28,3	27,5
Centre-du-Québec	35,4	34,1
Est du Québec	5,0	4,9

Source : Institut de la statistique du Québec

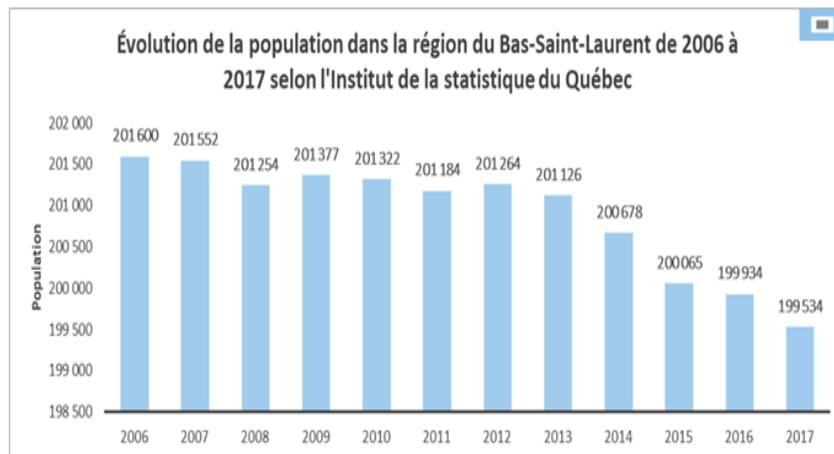
Carte de la région administrative du Bas-Saint-Laurent (01) avec ses MRC



¹⁷ Statistique Canada, *Profil du recensement de 2016*

Population

La population dans la région du Bas-Saint-Laurent est passée de 201 600 personnes en 2006 à 199 534 personnes en 2017. Cela représente une diminution de 1,02 % au cours de la dernière décennie. La ville la plus peuplée est Rimouski avec ses 49 482 habitants¹⁸.



Source : Institut de la statistique du Québec

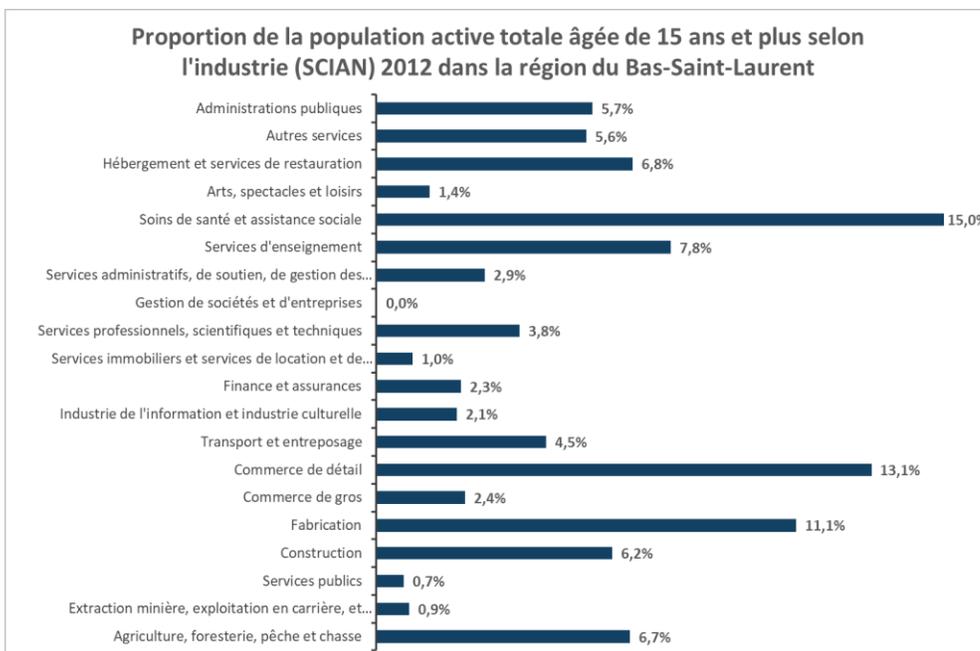
Emplois

La région du Bas-Saint-Laurent a connu une très faible diminution de son taux d'emploi entre les derniers trimestres de 2016 et 2017. Le taux de chômage est passé de 9,6 % à 4,0 %.

Indicateur	T4 2016	T1 2017	T2 2017	T3 2017	T4 2017	Variation
Bas Saint-Laurent						
Taux d'activité	56,6	55,7	53,2	52,4	52,4	
Taux d'emploi	51,2	51,9	49,8	48,8	50,3	
Taux de chômage	9,6	6,8	6,4	6,8	4,0	

Source : Statistique Canada et Institut de la statistique du Québec

En ce qui concerne les emplois dans la région, les principales industries se répartissant la main-d'œuvre sont : les soins de santé et l'assistance sociale, le commerce de détail, la fabrication et les services d'enseignement avec 47 % de la population active totale âgée de 15 ans et plus.



Source : Recensement 2016, Statistique Canada

¹⁸ Institut de la statistique du Québec, *Décret de population 2018*

PIB et revenu disponible

Produit intérieur brut aux prix de base et revenu disponible par habitant de 2010 à 2015 dans la région du Bas-Saint-Laurent								
Indicateur	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Variation 2010-2015	Tendance
Bas-Saint-Laurent								
Produit intérieur brut	30 083 \$	31 156 \$	32 098 \$	33 636 \$	33 822 \$	33 386 \$	11%	
Revenu disponible	21 074 \$	21 604 \$	22 294 \$	23 103 \$	23 515 \$	24 465 \$	16%	

Source : Institut de la statistique du Québec

La région du Bas-Saint-Laurent présentait un produit intérieur brut (PIB) par habitant¹⁹ de 33 386 \$ et un revenu disponible par habitant²⁰ de 24 465 \$ en 2015. Les deux indicateurs ont augmenté chaque année entre 2010 et 2015, soit une hausse globale de 11 % et 16 % au cours de cette période, respectivement.

Immobilisations et réparations

Dépenses en immobilisation et réparation (en millions de dollars) de 2006 à 2017* dans la région du Bas-Saint-Laurent													
Secteur	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Tendance
Immobilisations	627	1 038	964	782	863	897	1 044	1 445	1 281	657	883	1 007	
Construction	304	716	625	452	546	580	726	1 129	1 024	466	680	803	
Matériel et outillage	322	321	339	330	316	316	318	316	256	191	202	205	
Réparations	174	185	251	262	268	262	294	310	358	286			
Construction	61	81	112	126	120	114	125	106	163	147			
Matériel et outillage	113	103	138	136	148	148	168	204	194	138			
Total	800	1 222	1 215	1 044	1 131	1 159	1 337	1 755	1 638	943			

* L'année 2016 est projetée et l'année 2017 est projetée et estimée. Seules les dépenses en immobilisation sont disponibles pour ces deux années.

Les dépenses en immobilisation sont passées de 627 millions de dollars en 2006 à 1 007 millions de dollars (projeté et estimé) en 2017. En 2017, 80 % des dépenses étaient relatives à la construction et 20 % au matériel et outillage. Au niveau des réparations, les dépenses ont connu une hausse de 64 % entre 2006 et 2015.

¹⁹ Le PIB par habitant est le rapport entre la valeur sans double compte des biens et services produits dans le territoire économique d'une région, sans égard au lieu de résidence de ceux qui en reçoivent le revenu, et la population totale d'une région (tiré de l'Institut de la statistique du Québec).

²⁰ Il importe de préciser que les statistiques portant sur le revenu disponible du présent tableau ne peuvent être comparées conceptuellement avec les statistiques fiscales des particuliers publiées annuellement par le ministère des Finances du Québec (MFQ) et ne visent pas les mêmes objectifs. Les indicateurs sur le revenu disponible produits par l'Institut mesurent des dimensions particulières de l'économie en conformité avec les standards et pratiques adoptés par les agences statistiques nationales et internationales, tandis que les statistiques fiscales publiées par le MFQ visent à présenter une vue d'ensemble du régime québécois d'imposition sur le revenu des particuliers (tiré de l'Institut de la statistique du Québec).

Le revenu disponible, diffusé par l'Institut, est un agrégat du secteur des ménages du Système de comptabilité nationale adopté par l'ONU et il vise à mieux saisir l'évolution macro-économique d'un territoire et permet d'effectuer diverses comparaisons nationales, régionales et locales. Outre les données fiscales de Revenu Québec, l'Institut utilise, pour estimer annuellement le revenu disponible, une douzaine de sources de données. Le revenu disponible se définit comme la somme de tous les revenus reçus par les résidents d'un territoire donné moins les transferts courants versés par ceux-ci à certains secteurs institutionnels. Plus précisément, il se compose de la rémunération des salariés, du revenu net des entreprises individuelles, du revenu de location et du revenu net de la propriété. À cela s'ajoutent les transferts courants que reçoivent les ménages des non-résidents, des institutions sans but lucratif au service des ménages (ISBLSM), des sociétés financières ainsi que des administrations publiques comme les prestations d'assurance-emploi, de la Sécurité de la vieillesse et de l'aide sociale moins les transferts courants que les ménages versent aux non-résidents, aux ISBLSM (les dons), aux sociétés financières (cotisations aux régimes de retraite) ainsi qu'aux administrations publiques, tels que les impôts sur le revenu et les cotisations aux régimes d'assurance sociale (tiré de l'Institut de la statistique du Québec).

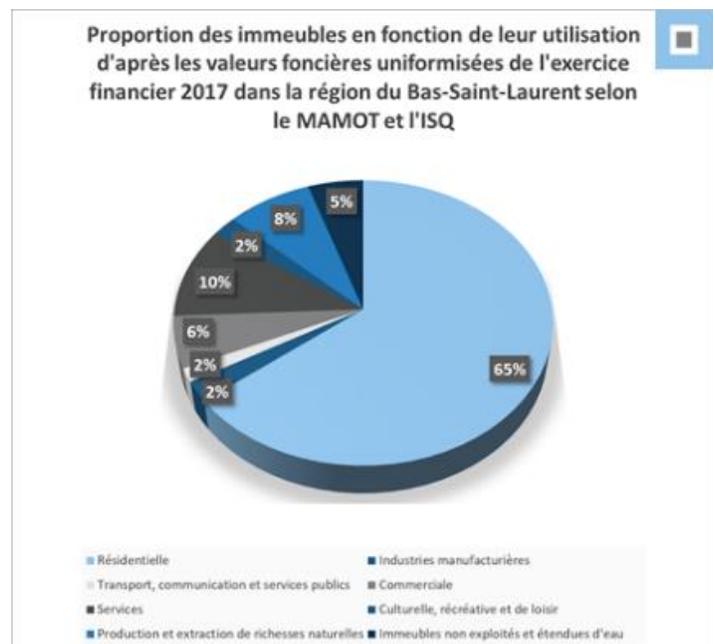
Richesses foncières

Valeur des permis de bâtir (en milliers de dollars) selon le type de construction de 2011 à 2016 dans la région du Bas-Saint-Laurent							
Catégorie	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Tendance
Commercial	71 479	42 931	61 981	65 664	47 923	33 608	■ ■ ■ ■ ■
Industriel	25 672	45 563	17 953	18 110	13 205	20 485	■ ■ ■ ■ ■
Institutionnel	27 871	27 517	47 427	28 020	27 631	27 886	■ ■ ■ ■ ■
Résidentiel	201 503	184 714	161 073	141 957	153 287	144 294	■ ■ ■ ■ ■
Total	326 525	300 725	288 434	253 751	242 046	226 273	■ ■ ■ ■ ■

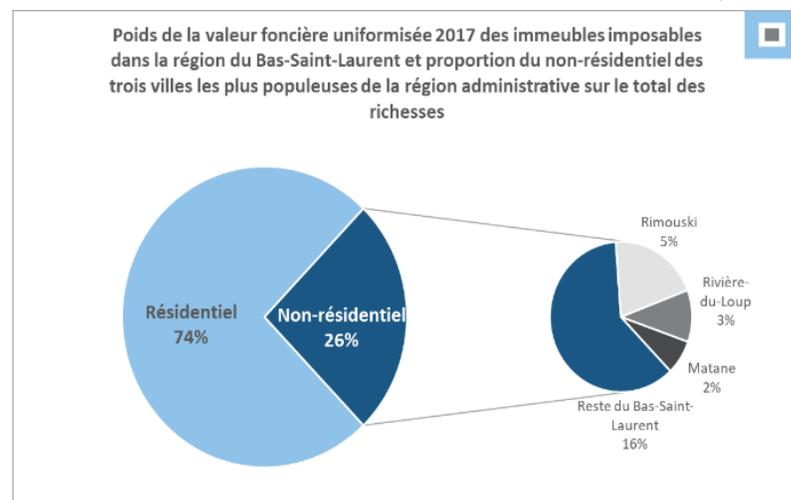
Source : Institut de la statistique du Québec

Entre 2011 et 2016, la valeur totale des permis de bâtir s'est élevée à 1,6 milliard de dollars dans toute la région. La catégorie commerciale représentait 15 % de ces permis, l'industriel 9 %, l'institutionnel 12 % et le résidentiel 64 %.

Le graphique ci-contre illustre la répartition de la valeur uniformisée des immeubles dans le Bas-Saint-Laurent selon leur utilisation et d'après les données de l'exercice financier de 2017 du MAMOT. La catégorie majoritaire est le résidentiel avec sa richesse de 12,6 milliards de dollars.



Source : Ministère des Affaires municipales et de l'Occupation du territoire et Institut de la statistique du Québec



Source : Ministère des Affaires municipales et de l'Occupation du territoire - Évaluation foncière des municipalités du Québec.

La valeur foncière uniformisée imposable des immeubles non résidentiels de la région du Bas-Saint-Laurent représentait 26 % de l'ensemble des richesses de la région en 2017. Dans les trois villes les plus peuplées, cette catégorie comptait pour 10 % du total provincial, toutes catégories confondues.

Inoccupation résidentielle

En octobre 2017, selon l'étude de la SCHL, les taux d'inoccupation résidentielle dans la région du Bas-Saint-Laurent variaient entre 3,2 % (Rivière-du-Loup) et 6,2 % (Matane). Le loyer moyen se situait entre 523 \$ (Matane) et 635 \$ (Rimouski), alors que la médiane s'échelonnait entre 515 \$ (Matane) et 620 \$ (Rimouski).

Taux d'inoccupation, loyer moyen et loyer médian de 2014 à 2017 dans la région du Bas-Saint-Laurent

Centre	Taux d'inoccupation (%)				Loyer moyen (\$)				Loyer médian (\$)			
	Oct. 2014	Oct. 2015	Oct. 2016	Oct. 2017	Oct. 2014	Oct. 2015	Oct. 2016	Oct. 2017	Oct. 2014	Oct. 2015	Oct. 2016	Oct. 2017
Matane (AR)	4,2	5,7	6,8	6,2	513	514	519	523	500	500	510	515
Rimouski (AR)	3,8	4,2	4,9	3,9	619	609	615	635	600	600	600	620
Rivière-du-Loup (AR)	5,8	6	6	3,2	547	551	567	571	550	550	575	580

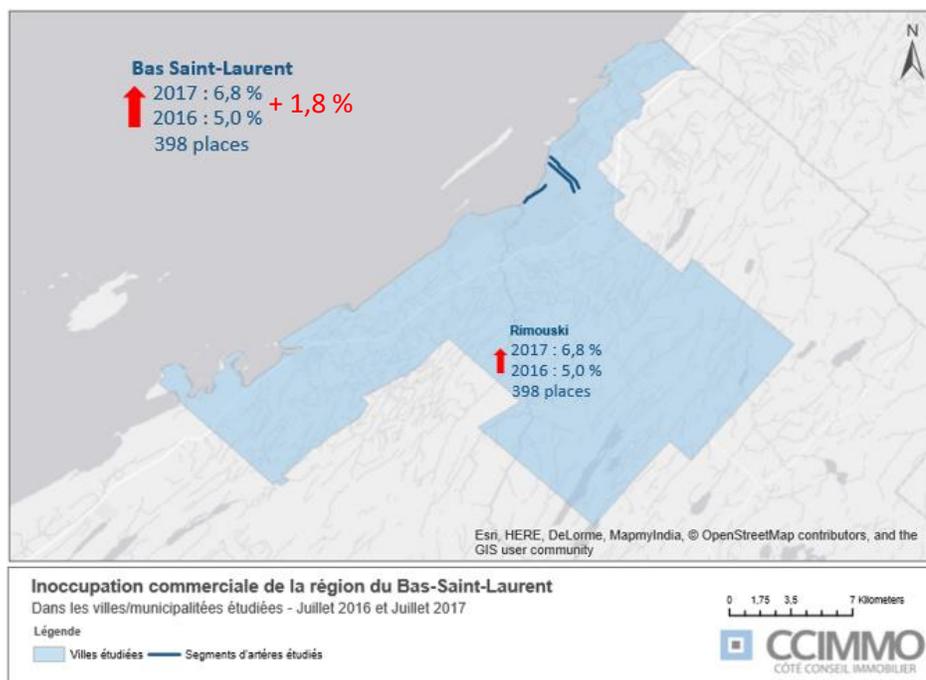
Légende : RMR = Région métropolitaine de recensement, AR = Agglomération de recensement, V = Ville, MÉ = Municipalité
L'analyse ci-dessus ne distingue pas le type d'appartement ou de logement en rangée

Source : SCHL - Rapport sur le marché locatif

Inoccupation commerciale

En juillet 2016, nous avons procédé à notre première analyse de la région du Bas-Saint-Laurent. Afin de cibler l'artère ou le secteur le plus représentatif, nous nous sommes basés sur l'endroit où il y a la plus grande masse de population. En effet, la MRC la plus peuplée est Rimouski-Neigette et dans cette MRC, c'est à Rimouski qu'on retrouve la plus grande population. **L'inoccupation globale de la région s'élève à 6,8 %, soit une augmentation de 1,8 % par rapport à 2016.** La carte suivante illustre l'inoccupation ainsi que le nombre de places d'affaires recensées dans cette ville.

Répartition géographique de la vacance dans la région du Bas-Saint-Laurent





Source : CAPREA

On constate une différence marquée entre le centre-ville et les artères d'entrées dans la ville.

Taux d'inoccupation commercial dans le Bas-Saint-Laurent (Ville de Rimouski)			
Secteur	Taux d'inoccupation		
	Juillet 2015	Juillet 2016	Juillet 2017
Rue Saint-Germain	Non étudié	9,2%	11,9%
De la rue Lavoie à l'avenue de la Cathédrale	Non étudié	7,6%	11,1%
De l'avenue de la Cathédrale à la rue Julien Réhel	Non étudié	11,0%	12,9%
Avenue Léonidas	Non étudié	1,3%	1,3%
Du boulevard Jessop à la rue Mohammed El-Sabh	Non étudié	1,3%	1,3%
Montée Industrielle-et-Commerciale	Non étudié	3,0%	4,8%
De la rue Richard au boulevard Arthur-Buies	Non étudié	3,0%	4,8%
Taux d'inoccupation global	Non étudié	5,0%	6,8%

Tel qu'illustré dans les cartes de la région, l'inoccupation se retrouve principalement sur la rue Saint-Germain où l'on retrouve 11,9 % de vacance globale.

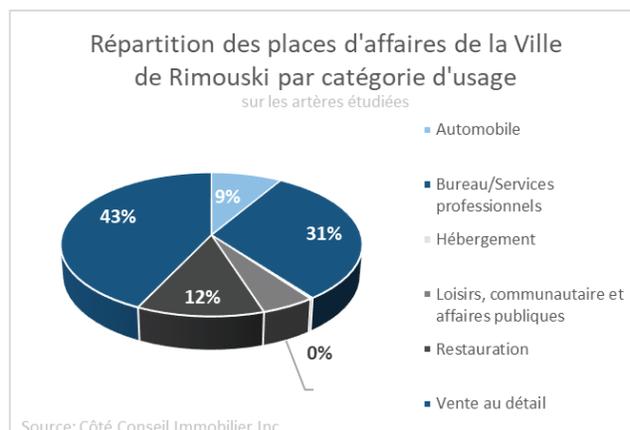
Il est à noter que La Grande Place a été exclue de l'analyse considérant

Source : CAPREA

que le propriétaire souhaite démolir le bâtiment et que le type d'immeuble qu'il reconstruira n'est pas encore défini.

Répartition des places d'affaires par catégorie d'usage

On note que 43 % des places d'affaires impliquent de la vente au détail, et 31 % des bureaux et services professionnels. De manière plus précise, on constate que les commerces de restauration présentent un ratio plus important sur la rue Saint-Germain et que les commerces liés à l'automobile se retrouvent au même nombre sur l'avenue Léonidas et la Montée-Industrielle-et-Commerciale, mais présentent un ratio plus important sur cette première artère.



Source: Côté Conseil Immobilier Inc.

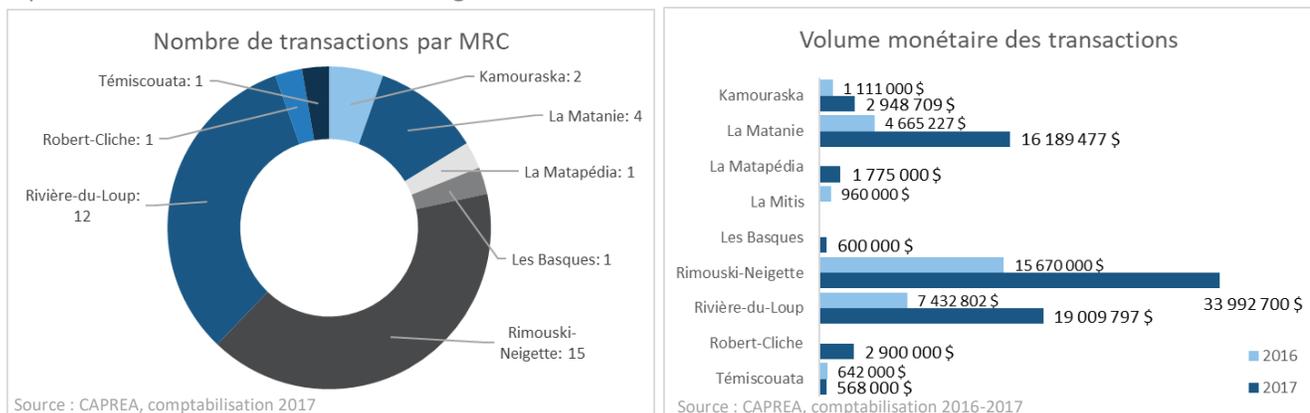
Composition commerciale dans le Bas-Saint-Laurent (Ville de Rimouski)						
Secteur	Catégorie					
	Automobile	Bureau/Services professionnels	Hébergement	Loisirs, communautaire et affaires publiques	Restauration	Vente au détail
Rue Saint-Germain	1,5%	34,6%	0,0%	8,8%	20,6%	34,6%
Avenue Léonidas	19,0%	50,6%	0,0%	3,8%	5,1%	21,5%
Montée Industrielle-et-Commerciale	9,5%	18,4%	0,6%	2,5%	8,2%	60,8%
Moyenne globale	8,6%	31,1%	0,3%	5,1%	12,1%	42,9%

Source : CAPREA, comptabilisation 2017

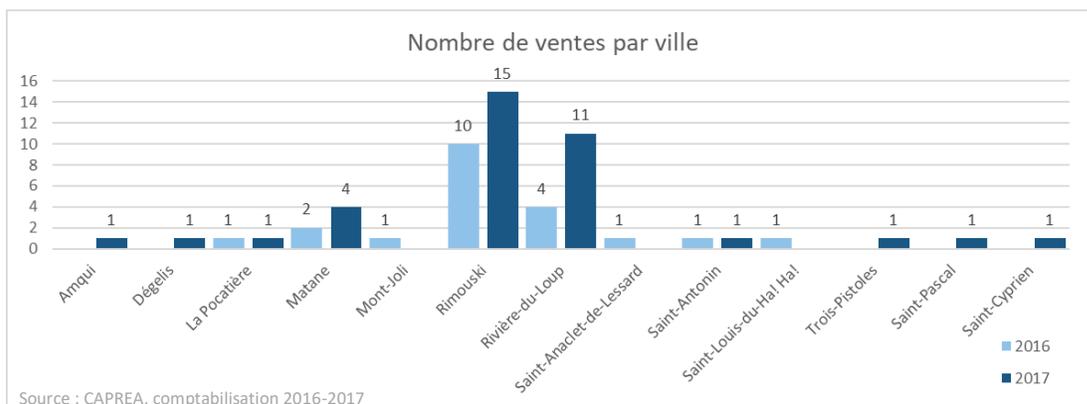
Analyse des ventes immobilières de la région

En 2017, nous avons recensé 51 transactions dans la région du Bas-Saint-Laurent, dont 37 se sont effectuées dans un contexte normal, ce qui représente un volume de près de 78 M\$. Il s'agit d'une augmentation de 156 % du volume monétaire par rapport à 2016. Les figures ci-dessous illustrent la répartition du volume monétaire et du nombre de transactions dans les différentes MRC.

Répartition des transactions dans la région du Bas-Saint-Laurent



Les ventes sont réparties dans six MRC de la région. Il s'agit toutefois de la MRC Rimouski-Neigette où l'on retrouve le plus grand volume monétaire transigé (15 ventes pour 44 % du volume monétaire total), suivi de la MRC Rivière-du-Loup (11 ventes pour 27 % du volume monétaire).



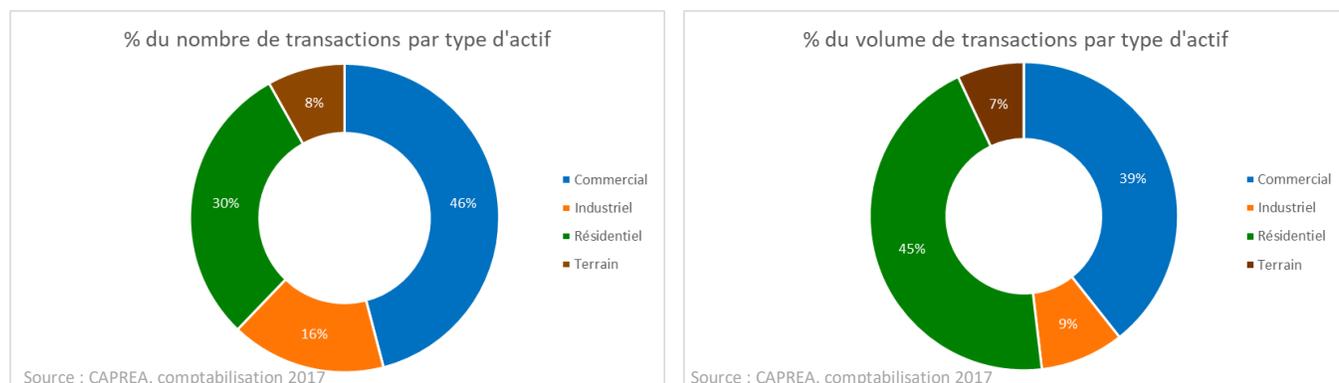
Au niveau des villes, les ventes se répartissent entre 10 villes de la région, comparativement à 8 en 2016. La plus importante en termes de population est la Ville de Rimouski, qui compte pour 44 % du volume de ventes ou pour 41 % du nombre de transactions. On retrouve ensuite Rivière-du-Loup et Matane comptant respectivement pour 27 % et 21 % du volume de ventes. Le graphique ci-dessus illustre la répartition du nombre de ventes entre les différentes villes concernées.

MRC	Écart de prix de vente par MRC		
	Minimum	Maximum	Moyenne
Kamouraska	963 360 \$	1 985 349 \$	1 474 355 \$
La Matanie	600 000 \$	13 667 500 \$	4 047 369 \$
La Matapédia	1 775 000 \$	1 775 000 \$	1 775 000 \$
Les Basques	600 000 \$	600 000 \$	600 000 \$
Rimouski-Neigette	500 000 \$	9 100 000 \$	2 266 180 \$
Rivière-du-Loup	520 000 \$	5 000 000 \$	1 584 150 \$
Robert-Cliche	2 900 000 \$	2 900 000 \$	2 900 000 \$
Témiscouata	568 000 \$	568 000 \$	568 000 \$
Grand Total	500 000 \$	13 667 500 \$	2 107 667 \$

Source : CAPREA, comptabilisation 2017

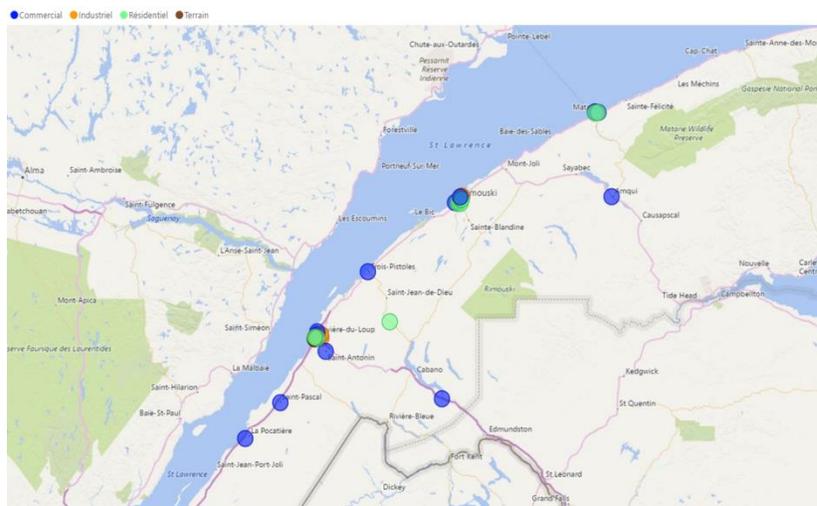
Le prix de vente moyen de la région se situe autour de 2,1 M \$. Il est toutefois grandement supérieur dans la MRC de la Matanie avec un prix moyen de 4,0 M\$ et largement inférieur dans la MRC de Temiscouata, avec un prix de vente moyen de près de 568 000 \$.

Répartition des ventes par type d'actif



On constate qu'autant en termes de volume de ventes qu'en nombre de ventes, le commercial prend une place plus importante dans les ventes effectuées au cours de l'année. Il est intéressant de constater que, malgré que les immeubles industriels comptent pour 16 % des transactions effectuées, celles-ci représentent seulement 9 % du volume total transigé.

Les catégories sont illustrées dans la carte ci-contre.



Commercial

Parmi l'ensemble des ventes de la région, on recense 17 transactions commerciales. Celles-ci sont réparties entre diverses sous-catégories, telles qu'illustrées ci-contre. Il est à noter que, parmi les 10 immeubles considérés « Général », on compte deux établissements de bureaux, une épicerie ainsi qu'une quincaillerie.

Ville	Répartition des ventes par sous-catégorie commerciale			
	2017		2016	
	Vol. monétaire	Nombre	Vol. monétaire	Nombre
Concessionnaire	0	0	1 380 000 \$	1
Centre commercial	1 985 349 \$	1	0 \$	0
Dépanneur	568 000 \$	1	0 \$	0
Général	17 170 000 \$	10	8 538 029 \$	6
Hébergement	8 750 000 \$	2	7 850 000 \$	2
Mixte	2 218 360 \$	3	640 000 \$	1
Total	30 691 709 \$	17	18 408 029 \$	10

Source : CAPREA, comptabilisation 2016-2017

Industriel

Au niveau des ventes industrielles, on en compte 6 de sous-catégorie « Général ». Parmi celles-ci, on retrouve entre autres, un flex, un industriel réfrigéré, deux immeubles d'entreposage ainsi que deux immeubles de manufacture ou d'atelier.

Répartition des ventes par sous-catégorie industrielle				
Ville	2017		2016	
	Vol. monétaire	Nombre	Vol. monétaire	Nombre
Général	6 842 700 \$	6	4 692 000 \$	6
Total	6 842 700 \$	6	4 692 000 \$	6

Source : CAPREA, comptabilisation 2016-2017

Résidentiel

On compte 11 ventes d'immeubles résidentiels dans la région. Parmi celles-ci, on retrouve 2 résidences pour personnes âgées et 8 immeubles multi-locatifs, dont trois comptant entre 12 et 24 unités, 4 de 24 à 48 unités et 1 de 24 à 48 unités.

Répartition des ventes par sous-catégorie résidentielle				
Ville	2017		2016	
	Vol. monétaire	Nombre	Vol. monétaire	Nombre
Maison de chambres	500 000 \$	1	0 \$	
Multilocatif	17 816 977 \$	8	4 756 000 \$	4
RPA	16 667 500 \$	2	0 \$	
Total	34 984 477 \$	11	4 756 000 \$	4

Source : CAPREA, comptabilisation 2016-2017

Terrain

En 2017, on compte 3 transactions de terrains dans la région du Bas-Saint-Laurent, soit deux de plus que l'année précédente. Toutes les transactions de 2017 impliquent des terrains commerciaux.

Répartition des ventes par sous-catégorie de terrain				
Ville	2017		2016	
	Vol. monétaire	Nombre	Vol. monétaire	Nombre
Commercial	5 464 797 \$	3	2 625 000 \$	1
Total	5 464 797 \$	3	2 625 000 \$	1

Source : CAPREA, comptabilisation 2016-2017

Les transactions les plus importantes par type d'actif

Commercial		Industriel		Résidentiel		Terrain	
Catégorie-Type	Commercial-Général	Catégorie-Type	Industriel-Général	Catégorie-Type	Résidentiel-RPA	Catégorie-Type	Terrain-Commercial
Ville	Rimouski	Ville	Rivière-du-Loup	Ville	Matane	Ville	Rivière-du-Loup
MRC	Rimouski-Neigette	MRC	Rivière-du-Loup	MRC	La Matanie	MRC	Robert-Cliche
Vendeur	RULIM XI INC.	Vendeur	ATELIER DE SOUDURE RIVIÈRE-DU-LOUP INC.	Vendeur	9081-0813 QUÉBEC INC.	Vendeur	Florent Malenfant
Acheteur	Crombie Property Holdings Limited	Acheteur	ADÉLARD SOUCY (1975) INC.	Acheteur	PBC SENIORS FUND ONE LIMITED PARTNERSHIP	Acheteur	Massé & Plante Auto (1997)
Prix	9 100 000 \$	Prix	1 915 000 \$	Prix	13 667 500 \$	Prix	2 900 000 \$

Source : CAPREA, comptabilisation 2017

Les acheteurs/vendeurs les plus actifs

Les acteurs ayant fait le plus de transactions dans la région du Bas-Saint-Laurent sont illustrés dans le tableau ci-dessous.

Activité des acheteurs et des vendeurs dans la région du Bas-Saint-Laurent		
Acheteur/Vendeur	Entreprise(s)	Nombre
Bernard Beaulieu (Acheteur)	Les Immeubles Beaulieu & Collin	3
Pierre Rioux (Vendeur)	Pierre Rioux	3
Florent Malenfant (Vendeur)	Florent Malenfant	2
Richard Burgos	1295 La Rivière Noranda Hospitalité Inc.	2
Pierre Émond-Cayouette (Acheteur)	JGS RDL INC. et JGS RIMOUSKI INC.	2

Source : CAPREA, comptabilisation 2017

Saguenay–Lac-Saint-Jean

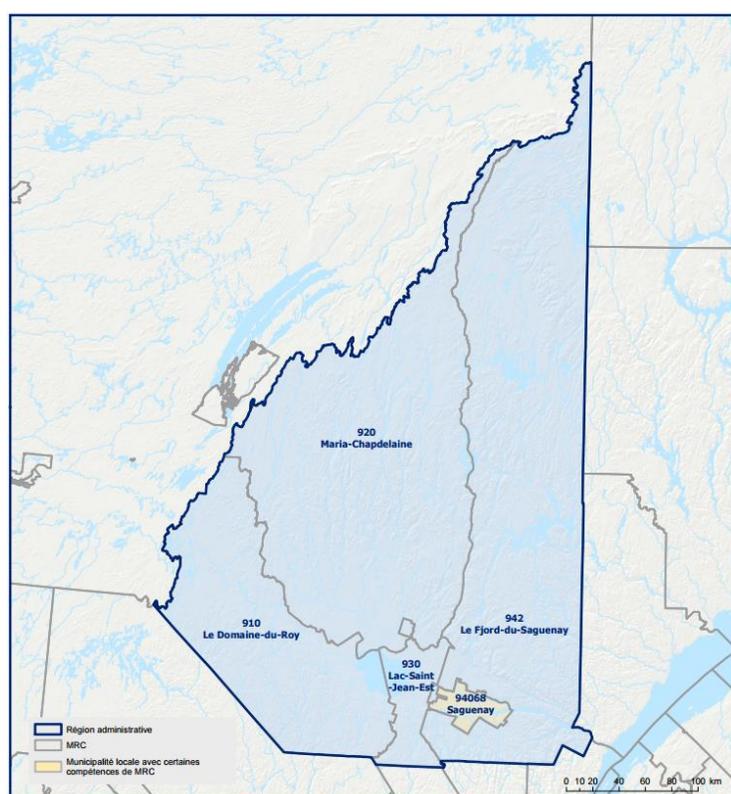
Portrait économique de la région

Localisation

La région du Saguenay–Lac-Saint-Jean est localisée entre le Nord-du-Québec et la Côte-Nord. Elle est composée de quatre MRC et couvre une superficie approximative de 98 713 kilomètres carrés.²¹

Sa densité de population par kilomètre carré est restée stable entre 2011 et 2017. Le ratio pour l'est du Québec a légèrement progressé pour passer de 4,9 personnes par kilomètre carré à 5,0

Carte de la région administrative du Saguenay–Lac-Saint-Jean (02) avec ses MRC



Source : MAMOT

Densité de population par kilomètre carré dans les régions de l'est du Québec		
Région	Densité pop/km ²	
	2017	2011
Bas-Saint-Laurent	9,0	9,0
Saguenay–Lac-Saint-Jean	2,8	2,8
Capitale-Nationale	39,5	37,8
Mauricie	7,5	7,4
Côte-Nord	0,4	0,4
Gaspésie–Îles-de-la-Madeleine	4,5	4,6
Chaudière-Appalaches	28,3	27,5
Centre-du-Québec	35,4	34,1
Est du Québec	5,0	4,9

personnes.

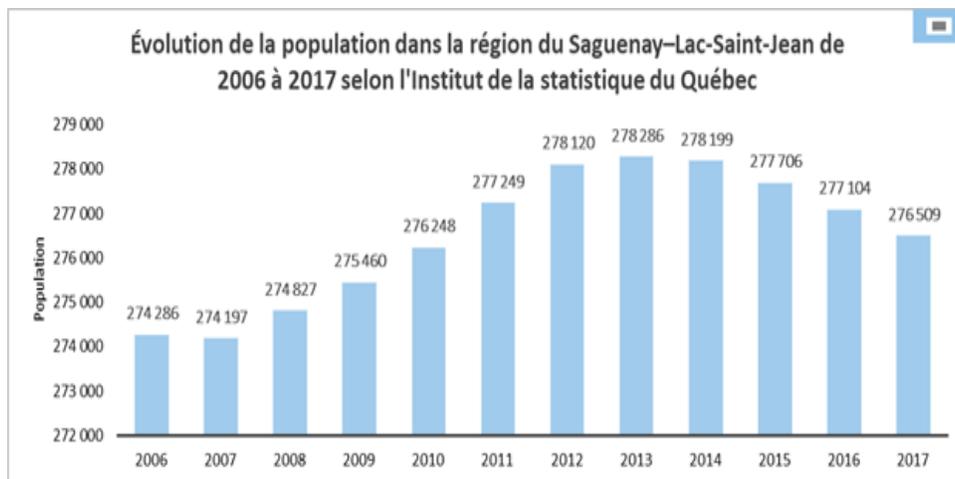
Source : Institut de la statistique du Québec

A gauche, une carte présente la situation géographique de la région administrative, son étendue et les MRC qui y sont enclavées.

²¹ Statistique Canada, *Profil du recensement de 2016*

Population

La population dans la région du Saguenay–Lac-Saint-Jean est passée de 274 286 personnes en 2006 à 276 509 personnes en 2017. Cela représente une augmentation de 0,81 % au cours de la dernière décennie. La ville la plus peuplée est Saguenay avec ses 144 888 habitants²².



Source : Institut de la statistique du Québec

Emplois

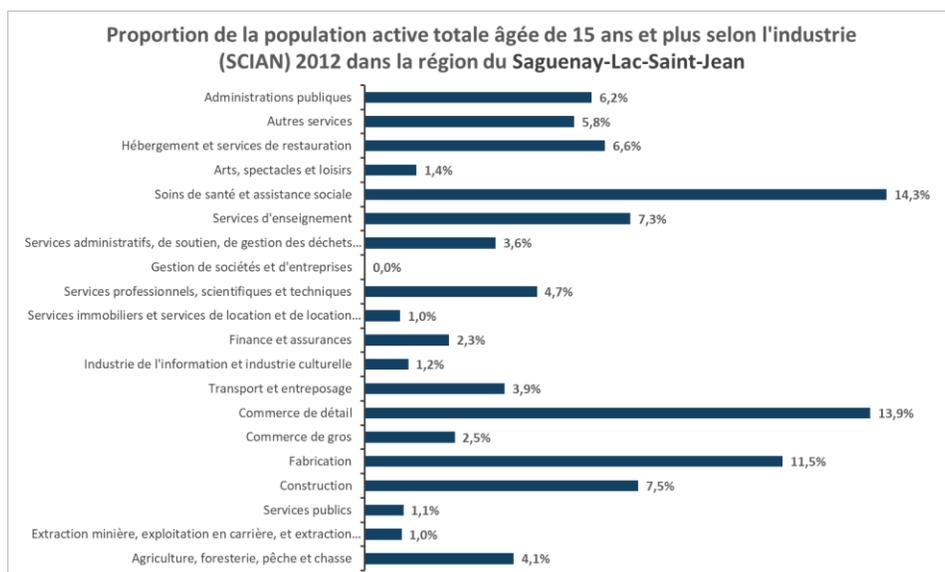
La région du Saguenay–Lac-Saint-Jean a connu une légère augmentation de son taux d'emploi entre les derniers trimestres de 2016 et 2017. Le taux de chômage est passé de 7,5 % à 6,1 %.

En ce qui concerne les emplois dans la région, les principales industries se répartissant la main-d'œuvre sont : les soins de santé et l'assistance sociale, le commerce de détail, la fabrication, les services d'enseignement et la construction avec 54,5 % de la population active totale âgée de 15 ans et plus.

Taux d'activité, d'emploi et de chômage (en pourcentages) selon les données désaisonnalisées du 4e trimestre de 2016 au 4e trimestre de 2017 dans la région du Saguenay-Lac-Saint-Jean

Indicateur	T4 2016	T1 2017	T2 2017	T3 2017	T4 2017	Variation
Saguenay-Lac-Saint-Jean						
Taux d'activité	60,3	59,0	59,4	61,2	60,3	▲
Taux d'emploi	55,8	54,8	55,0	57,3	56,6	▲
Taux de chômage	7,5	7,1	7,5	6,4	6,1	▲

Source : Statistique Canada et Institut de la statistique du Québec



Source : Recensement 2016, Statistique Canada

²² Institut de la statistique du Québec, *Décret de population 2018*

Inoccupation résidentielle

Taux d'inoccupation, loyer moyen et loyer médian de 2014 à 2017 dans la région du Saguenay-Lac-Saint-Jean												
Centre	Taux d'inoccupation (%)				Loyer moyen (\$)				Loyer médian (\$)			
	Oct. 2014	Oct. 2015	Oct. 2016	Oct. 2017	Oct. 2014	Oct. 2015	Oct. 2016	Oct. 2017	Oct. 2014	Oct. 2015	Oct. 2016	Oct. 2017
Alma (AR)	5,9	7,2	5,3	4,1	488	491	498	509	471	475	483	493
Dolbeau-Mistassini (AR)	6,5	3,1	7,5	5,3	431	436	441	443	425	430	430	440
Roberval (V)	3,8	5,8	5,1	6,1	466	465	479	490	460	460	480	475
Saguenay (RMR)	4,2	7,1	7	6,8	561	566	561	575	530	540	535	550
Saint-Félicien (V)	1,2	3,6	5,7	5	482	486	494	500	475	475	490	500

Légende : RMR = Région métropolitaine de recensement, AR = Agglomération de recensement, V = Ville, MÉ = Municipalité

L'analyse ci-dessus ne distingue pas le type d'appartement ou de logement en rangée

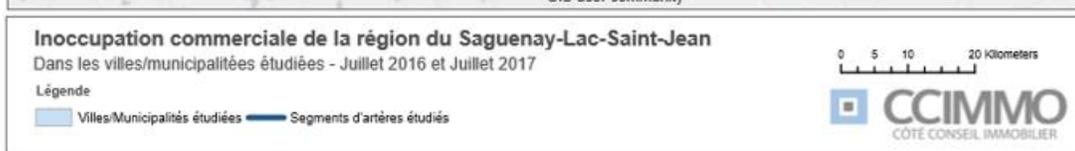
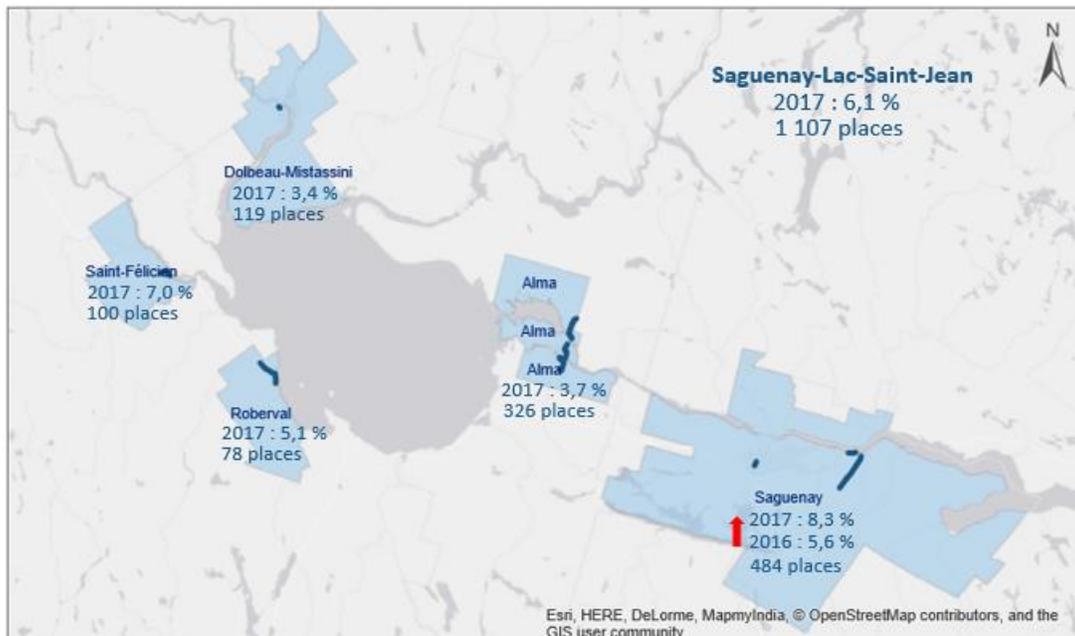
Source : SCHL - Rapport sur le marché locatif

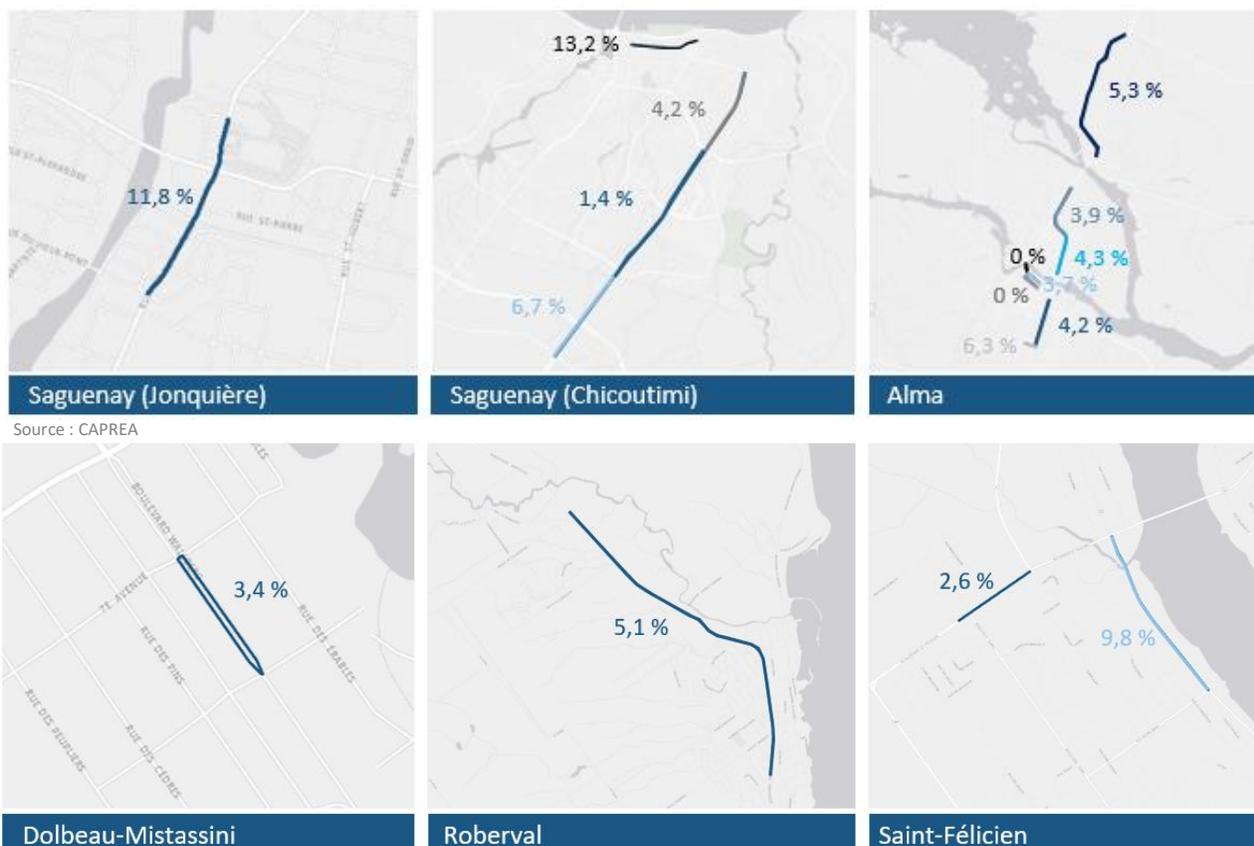
En octobre 2017, les taux d'inoccupation résidentielle dans la région du Saguenay–Lac-Saint-Jean variaient entre 5 % (Saint-Félicien) et 6,8 % (Saguenay). Le loyer moyen se situait entre 443 \$ (Dolbeau-Mistassini) et 575 \$ (Saguenay), alors que la médiane s'échelonnait entre 440 \$ (Dolbeau-Mistassini) et 550 \$ (Saguenay)

Inoccupation commerciale

La région du Saguenay-Lac Saint-Jean a été traitée pour la première fois en juillet 2016, uniquement pour la Ville de Saguenay. En 2017, nous avons élargi le territoire pour inclure également différentes municipalités autour du Lac-Saint-Jean. **L'inoccupation globale de la région s'élève à 6,1 %**. La carte suivante illustre l'inoccupation ainsi que le nombre de places d'affaires recensées, par ville/municipalité.

Répartition géographique de la vacance dans la région du Saguenay–Lac-Saint-Jean





Source : CAPREA

Source : CAPREA

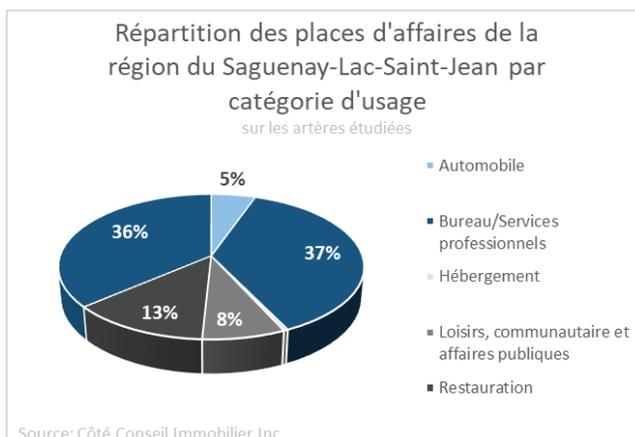
Taux d'inoccupation commercial dans le Saguenay-Lac-Saint-Jean		
Secteur Zone	Taux d'inoccupation	
	Juillet 2016	Juillet 2017
Saguenay	5,6%	8,3%
Jonquière	9,2%	11,8%
Rue Saint-Dominique	9,2%	11,8%
Chicoutimi	4,9%	7,6%
Boulevard Talbot	1,8%	2,8%
Rue Racine	8,4%	13,2%
Lac-Saint-Jean	Non étudié	4,3%
Alma	Non étudié	3,7%
Avenue du Pont-Nord	Non étudié	4,3%
Avenue du Pont-Sud	Non étudié	4,2%
Boulevard Saint-Luc	Non étudié	6,7%
Rue Saint-Joseph	Non étudié	0,0%
Rue Sacré-Coeur Ouest	Non étudié	3,7%
Rue Collard	Non étudié	0,0%
Dolbeau-Mistassini	Non étudié	3,4%
Boulevard Walberg	Non étudié	3,4%
Roberval	Non étudié	5,1%
Boulevard Marcotte	Non étudié	5,1%
Saint-Félicien	Non étudié	7,0%
Boulevard Saint-Félicien	Non étudié	2,6%
Boulevard du Sacré-Coeur	Non étudié	9,8%
Taux d'inoccupation global	5,6%	6,1%

Source : CAPREA

Dans l'ensemble de la région du Saguenay-Lac Saint-Jean, on note que ce sont les bureaux et services professionnels qui sont présents en plus grand

Tel qu'illustré dans le tableau ci-contre, au Saguenay, l'inoccupation semble avoir augmenté sur chacune des artères analysées. De plus, on note que l'inoccupation au Lac-Saint-Jean est inférieure à celle du Saguenay pour l'année 2017.

Répartition des places d'affaires par catégorie d'usage



Source: Côté Conseil Immobilier Inc.

nombre, représentant 37 % des places d'affaires. Les commerces de vente au détail suivent de près avec 36 %. Ce sont les places liées à l'automobile et à l'hébergement qui se retrouvent en plus faible nombre.

Le tableau suivant illustre cette même répartition par ville/municipalité.

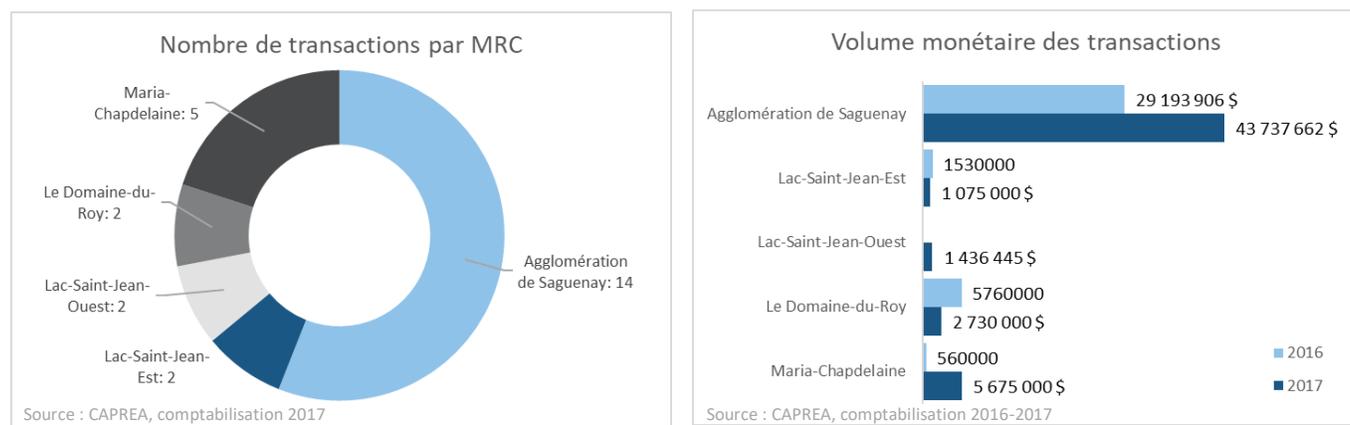
Composition commerciale dans le Saguenay–Lac-Saint-Jean						
Arrondissement	Catégorie					
Secteur	Automobile	Bureau/Services professionnels	Hébergement	Loisirs, communautaire et affaires publiques	Restauration	Vente au détail
Jonquière	0,0%	34,8%	0,0%	21,7%	24,6%	18,8%
Chicoutimi	6,8%	37,7%	0,0%	9,9%	13,6%	31,9%
Alma	6,5%	38,1%	1,5%	3,5%	11,2%	39,2%
Dolbeau-Mistassini	0,0%	44,2%	0,0%	8,8%	10,6%	36,3%
Roberval	10,8%	17,6%	0,0%	1,4%	13,5%	56,8%
Saint-Félicien	3,3%	45,1%	0,0%	2,2%	8,8%	40,7%
Moyenne globale	5,4%	37,4%	0,4%	7,6%	12,9%	36,3%

Source : CAPREA

Analyse des ventes immobilières de la région

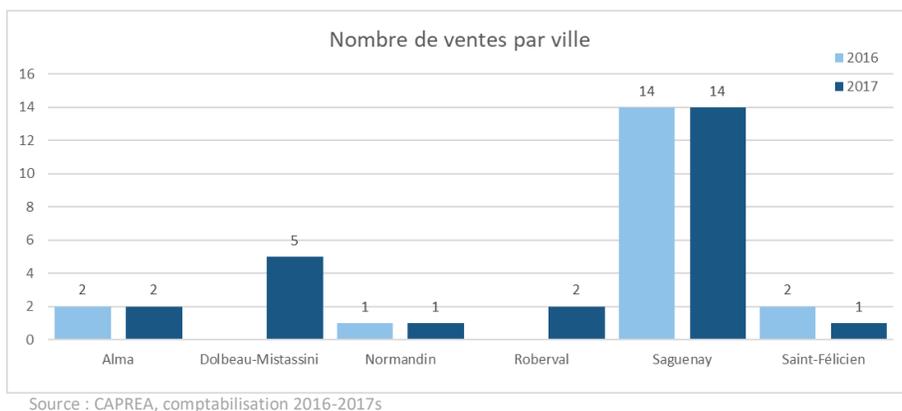
En 2016, nous avons recensé 29 transactions dans la région du Saguenay Lac-Saint-Jean, dont 19 se sont effectuées dans un contexte normal, pour un volume monétaire d'environ 55 M\$. Pour l'année 2017, c'est 42 transactions qui ont été recensées dont 25 dans un contexte normal, ce qui représente une augmentation de 32 % des ventes normales par rapport à 2016. Les figures ci-dessous illustrent la répartition du volume monétaire et du nombre de transactions dans les différentes MRC.

Répartition des transactions dans la région du Saguenay–Lac-Saint-Jean



Les ventes sont réparties dans « cinq » MRC de la région. La Ville de Saguenay est considérée hors MRC. Nous la considérerons quand même dans les données au même titre que les autres MRC, sous le nom Agglomération de Saguenay. C'est dans cette ville qu'on retrouve le plus grand volume de ventes (14 ventes pour 80 % du volume monétaire total).

Au niveau des villes, les ventes se répartissent entre 6 villes de la région comparativement à 4 en 2016. La plus importante en termes de population est la Ville de Saguenay, qui compte pour 56 % du nombre de transactions (80 % du volume de ventes). On retrouve ensuite Dolbeau-Mistassini, Normandin et Roberval comptant pour environ 5 % à 7 % chacun du volume de ventes. Le graphique ci-dessus illustre la répartition entre les différentes villes concernées.

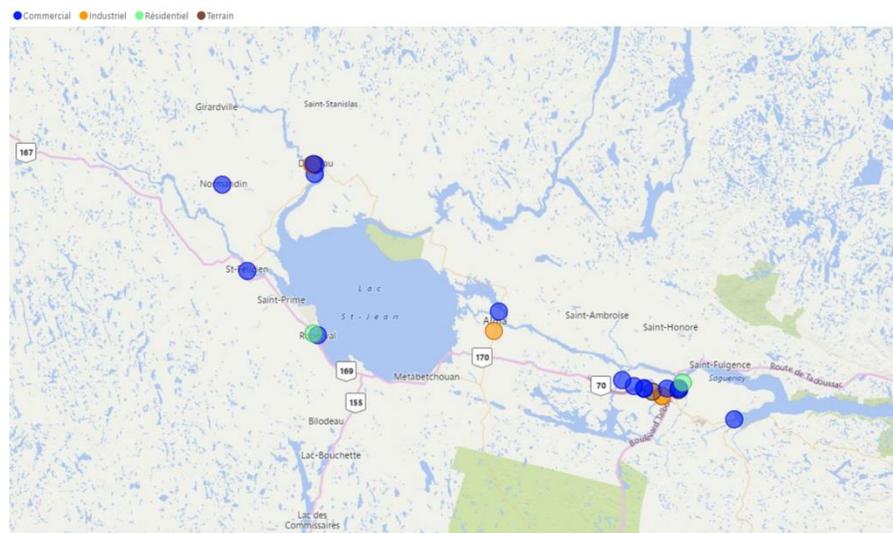
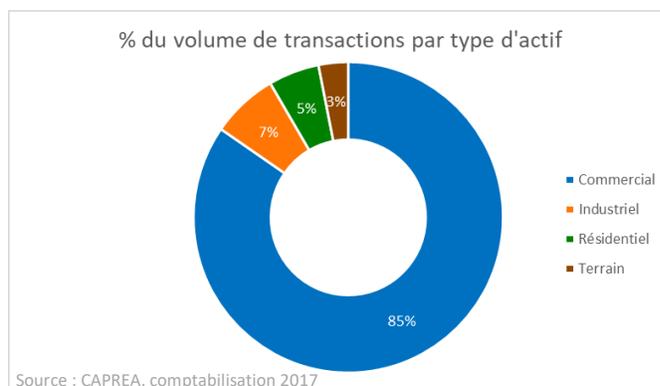
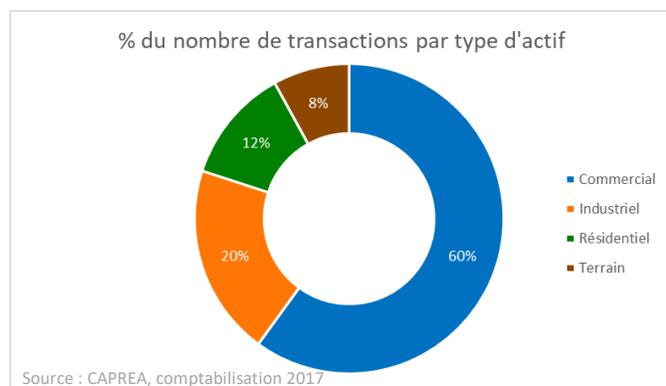


Le prix de vente moyen de la région se situe autour de 2,2 M \$. Il est toutefois influencé par la moyenne élevée de l'agglomération de Saguenay qui compte la transaction la plus importante de la région, soit plus de 13 M \$. La moyenne est largement inférieure dans les MRC Lac-Saint-Jean-Est et Lac-Saint-Jean-Ouest, avec des prix moyens respectivement de 537 500 \$ et 718 223 \$.

MRC	Écart de prix de vente par MRC		
	Prix de vente		
	Minimum	Maximum	Moyenne
Agglomération de Saguenay	535 000 \$	13 325 000 \$	3 124 119 \$
Lac-Saint-Jean-Est	525 000 \$	550 000 \$	537 500 \$
Lac-Saint-Jean-Ouest	525 000 \$	911 445 \$	718 223 \$
Le Domaine-du-Roy	850 000 \$	1 880 000 \$	1 365 000 \$
Maria-Chapdelaine	510 000 \$	3 080 000 \$	1 135 000 \$
Grand Total	510 000 \$	13 325 000 \$	2 186 164 \$

Source : CAPREA, comptabilisation 2017

Répartition des ventes par type d'actif



On remarque qu'autant en termes de volume de ventes qu'en nombre de ventes, le commercial prend une place plus importante dans les ventes effectuées au cours de l'année. Il est intéressant de constater que, malgré que les immeubles commerciaux comptent pour 60 % des transactions effectuées, ceux-ci représentent 85 % du volume total transigé. On observe le contraire pour les immeubles industriels qui comptent pour 20 % des transactions effectuées, mais représentent seulement 7 % du

volume total transigé dans la région. Les catégories sont illustrées dans la carte ci-dessus.

Commercial

Parmi l'ensemble des ventes de la région, on recense 15 transactions commerciales. Celles-ci sont réparties entre diverses sous-catégories, telles qu'illustrées ci-contre. Il est à noter que, parmi les 11 immeubles considérés « Général », on compte deux établissements de bureaux et deux restaurants.

Répartition des ventes par sous-catégorie commerciale				
Ville	2017		2016	
	Vol. monétaire	Nombre	Vol. monétaire	Nombre
Concessionnaire	0 \$	0	1 730 000 \$	2
Garderie	0 \$	0	639 929 \$	1
Centre commercial	6 500 000 \$	1	5 200 000 \$	1
Dépanneur	3 080 000 \$	1	1 025 000 \$	1
Général	22 834 107 \$	11	17 668 048 \$	3
Hébergement	13 325 000 \$	1	560 000 \$	1
Mini-entrepôt	510 000 \$	1	0 \$	0
Mixte	0 \$	0	586 000 \$	1
Total	46 249 107 \$	15	27 408 977 \$	10

Source : CAPREA, comptabilisation 2016-2017

Industriel

Au niveau des ventes industrielles, on en compte 5 de sous-catégorie « Général ». Parmi celles-ci, on retrouve entre autres, 1 entrepôt et 4 immeubles de manufacture ou d'atelier.

Répartition des ventes par sous-catégorie industrielle				
Ville	2017		2016	
	Vol. monétaire	Nombre	Vol. monétaire	Nombre
Général	3 810 000 \$	5	946 350 \$	2
Centre de distributio	0 \$	0	2 050 000 \$	1
Total	3 810 000 \$	5	2 996 350 \$	3

Source : CAPREA, comptabilisation 2016-2017

Résidentiel

On note 3 ventes d'immeubles résidentiels dans la région comptant entre 12 et 24 unités.

Répartition des ventes par sous-catégorie résidentielle				
Ville	2017		2016	
	Vol. monétaire	Nombre	Vol. monétaire	Nombre
Multilocatif	2 905 000 \$	3	4 540 000 \$	3
Total	2 905 000 \$	3	4 540 000 \$	3

Source : CAPREA, comptabilisation 2016-2017

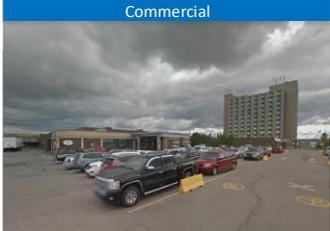
Terrain

En 2017, on compte 2 transactions de terrains à vocation commerciale dans la région du Saguenay–Lac-Saint-Jean.

Répartition des ventes par sous-catégorie de terrain				
Ville	2017		2016	
	Vol. monétaire	Nombre	Vol. monétaire	Nombre
À développer	0 \$	0	842 000 \$	1
Commercial	1 690 000 \$	2	1 256 579 \$	2
Total	1 690 000 \$	2	2 098 579 \$	3

Source : CAPREA, comptabilisation 2016-2017

Les transactions les plus importantes par type d'actif

Commercial		Industriel		Résidentiel		Terrain					
				Catégorie-Type	Commercial-Hébergement	Catégorie-Type	Industriel-Général	Catégorie-Type	Résidentiel-Multilocatif	Catégorie-Type	Terrain-Commercial
Ville	Saguenay	Ville	Saguenay	Ville	Saguenay	Ville	Saguenay	Ville	Saguenay	Ville	Saguenay
MRC	Agglomération de Saguenay	MRC	Agglomération de Saguenay	MRC	Agglomération de Saguenay	MRC	Agglomération de Saguenay	MRC	Agglomération de Saguenay	MRC	Agglomération de Saguenay
Vendeur	SOCIÉTÉ EN COMMANDITE SAGUENAY S,E,C,	Vendeur	LES GESTIONS GROUPE BOIVIN INC. GESTION IMMOBILIÈRE DU	Vendeur	Mohamed BOUAZARA	Vendeur	Wake-Up Design Inc.				
Acheteur	9341-7608 QUÉBEC INC.	Acheteur	FJORD INC.	Acheteur	9348-0747 Québec inc.	Acheteur	9249-2131 Québec Inc.				
Prix	13 325 000 \$	Prix	1 150 000 \$	Prix	1 520 000 \$	Prix	865 000 \$				

Source : CAPREA, comptabilisation 2017

Les acheteurs/vendeurs les plus actifs

Les acteurs ayant fait le plus de transactions dans la région du Saguenay–Lac-Saint-Jean sont illustrés dans le tableau ci-dessous.

Activité des acheteurs et des vendeurs dans la région du Saguenay-Lac-Saint-Jean		
Acheteur(s)/Vendeur	Entreprise(s)	Nombre
Frederic L. Carsley (Acheteur)	SKYLINE RETAIL REAL ESTATE HOLDINGS INC.	2
Dean Mendel (Vendeur)	SOCIÉTÉ EN COMMANDITE IMMEUBLES MARCHÉ KÉNOGAMI, SOCIÉTÉ EN COMMANDITE IMMEUBLES MARCHÉ KÉNOGAMI	2

Source : CAPREA, comptabilisation 2017

Capitale-Nationale

Portrait économique de la région

Localisation

La région de la Capitale-Nationale est localisée en bordure nord du fleuve Saint-Laurent. Elle est composée de six MRC et couvre une superficie approximative de 18 797 kilomètres carrés.²⁵

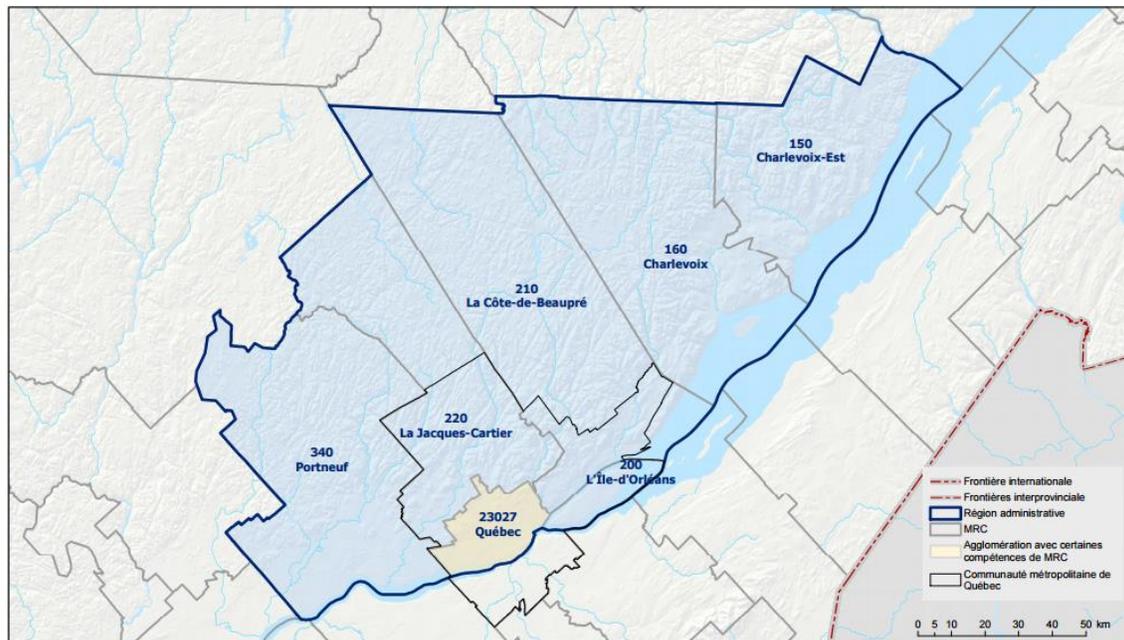
Sa densité de population par kilomètre carré a augmenté de 1,7 entre 2011 et 2017. Le ratio pour l'est du Québec a légèrement progressé pour passer de 4,9 personnes par kilomètre carré à 5,0 personnes.

Ci-dessous, une carte présente la situation géographique de la région administrative, son étendue et les MRC qui y sont enclavées.

Région	Densité pop/km ²	
	2017	2011
Bas-Saint-Laurent	9,0	9,0
Saguenay–Lac-Saint-Jean	2,8	2,8
Capitale-Nationale	39,5	37,8
Mauricie	7,5	7,4
Côte-Nord	0,4	0,4
Gaspésie–Îles-de-la-Madeleine	4,5	4,6
Chaudière-Appalaches	28,3	27,5
Centre-du-Québec	35,4	34,1
Est du Québec	5,0	4,9

Source : Institut de la statistique du Québec

Carte de la région administrative de la Capitale-Nationale (03) avec ses MRC



Source : MAMOT

²⁵ Statistique Canada, *Profil du recensement de 2016*

Population

La population dans la région de la Capitale-Nationale est passée de 668 948 personnes en 2006 à 742 452 personnes en 2017. Cela représente une augmentation de 10,99 % au cours de la dernière décennie. La ville la plus peuplée est Québec avec ses 543 095 habitants²⁶.



Source : Institut de la statistique du Québec

Emplois

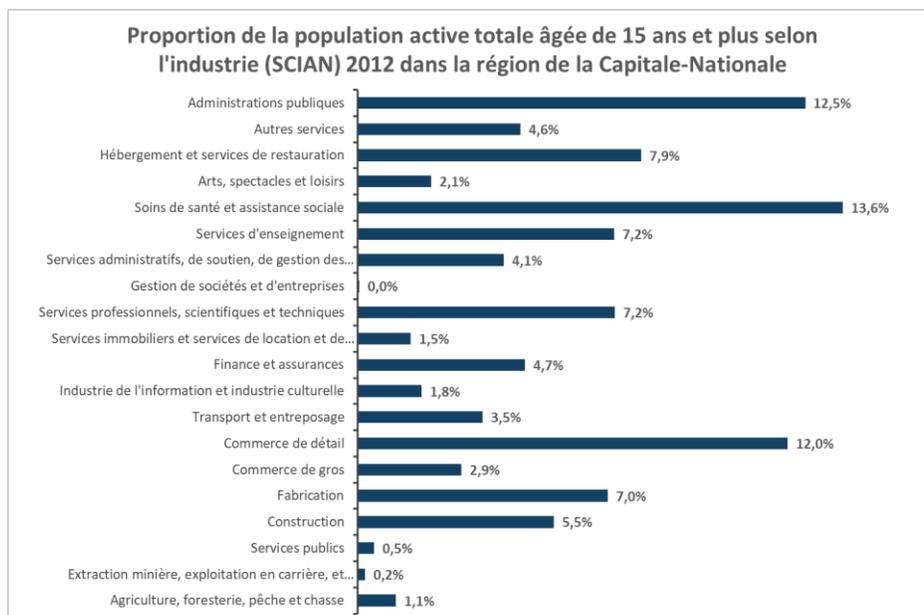
La région de la Capitale-Nationale a connu une diminution de son taux d'emploi entre les derniers trimestres de 2016 et 2017. Le taux de chômage est passé de 4,6 % à 4,3 %.

Taux d'activité, d'emploi et de chômage (en pourcentages) selon les données désaisonnalisées du 4e trimestre de 2016 au 4e trimestre de 2017 dans la région de la Capitale-Nationale

Indicateur	T4 2016	T1 2017	T2 2017	T3 2017	T4 2017	Variation
Capitale-Nationale						
Taux d'activité	69,3	68,4	67,6	67,2	68,2	↓
Taux d'emploi	66,1	65,2	64,1	64,4	65,3	↓
Taux de chômage	4,6	4,7	5,2	4,1	4,3	↓

Source : Statistique Canada et Institut de la statistique du Québec

En ce qui concerne les emplois dans la région, les principales industries se répartissant la main-d'œuvre sont: les administrations publiques, les soins de santé et l'assistance sociale, le commerce de détail, l'hébergement et les services de restauration, avec 46 % de la population active totale âgée de 15 ans et plus.



Source : Recensement 2016, Statistique Canada

²⁶ Institut de la statistique du Québec, *Décret de population 2018*

PIB et revenu disponible

Produit intérieur brut aux prix de base et revenu disponible par habitant de 2010 à 2015 dans la région de la Capitale-Nationale								
Indicateur	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Variation 2010-2015	Tendance
Capitale-Nationale								
Produit intérieur brut	43 451 \$	44 631 \$	46 017 \$	47 237 \$	47 289 \$	47 948 \$	10%	
Revenu disponible	24 716 \$	25 325 \$	26 213 \$	26 910 \$	27 391 \$	28 279 \$	14%	

Source : Institut de la statistique du Québec

La région de la Capitale-Nationale présentait un produit intérieur brut par habitant²⁷ de 47 948 \$ et un revenu disponible par habitant²⁸ de 28 279 \$ en 2015. Les deux indicateurs ont augmenté chaque année entre 2010 et 2015, soit une hausse globale de 10 % et 14 % au cours de cette période, respectivement.

Immobilisations et réparations

Dépenses en immobilisation et réparation (en millions de dollars) de 2006 à 2017* dans la région de la Capitale-Nationale													
Secteur	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Tendance
Immobilisations	2 915	3 408	3 578	3 903	3 574	3 236	3 355	3 491	3 022	2 841	3 499	3 649	
Construction	1 212	1 287	1 706	1 865	1 911	1 794	1 902	2 132	1 890	1 776	2 131	2 220	
Matériel et outillage	1 704	2 121	1 872	2 038	1 664	1 442	1 453	1 358	1 131	1 066	1 367	1 428	
Réparations	604	1 205	943	1 089	1 026	1 133	1 197	1 192	1 273	1 097			
Construction	183	623	357	386	394	367	449	388	479	472			
Matériel et outillage	422	582	586	703	632	765	749	804	793	625			
Total	3 520	4 613	4 521	4 992	4 600	4 368	4 553	4 683	4 294	3 938			

* L'année 2016 est projetée et l'année 2017 est projetée et estimée. Seules les dépenses en immobilisation sont disponibles pour ces deux années.

Source : Institut de la statistique du Québec

Les dépenses en immobilisation sont passées de 2 915 millions de dollars en 2006 à 3 649 millions de dollars (projeté et estimé) en 2017. En 2017, 61 % des dépenses étaient relatives à la construction et 39 % au matériel et outillage. Au niveau des réparations, les dépenses ont connu une hausse de 82 % entre 2006 et 2015.

²⁷ Le PIB par habitant est le rapport entre la valeur sans double compte des biens et services produits dans le territoire économique d'une région, sans égard au lieu de résidence de ceux qui en reçoivent le revenu, et la population totale d'une région (tiré de l'Institut de la statistique du Québec).

²⁸ Il importe de préciser que les statistiques portant sur le revenu disponible du présent tableau ne peuvent être comparées conceptuellement avec les statistiques fiscales des particuliers publiées annuellement par le ministère des Finances du Québec (MFQ) et ne visent pas les mêmes objectifs. Les indicateurs sur le revenu disponible produits par l'Institut mesurent des dimensions particulières de l'économie en conformité avec les standards et pratiques adoptés par les agences statistiques nationales et internationales, tandis que les statistiques fiscales publiées par le MFQ visent à présenter une vue d'ensemble du régime québécois d'imposition sur le revenu des particuliers (tiré de l'Institut de la statistique du Québec).

Le revenu disponible, diffusé par l'Institut, est un agrégat du secteur des ménages du Système de comptabilité nationale adopté par l'ONU et il vise à mieux saisir l'évolution macro-économique d'un territoire et permet d'effectuer diverses comparaisons nationales, régionales et locales. Outre les données fiscales de Revenu Québec, l'Institut utilise, pour estimer annuellement le revenu disponible, une douzaine de sources de données. Le revenu disponible se définit comme la somme de tous les revenus reçus par les résidents d'un territoire donné moins les transferts courants versés par ceux-ci à certains secteurs institutionnels. Plus précisément, il se compose de la rémunération des salariés, du revenu net des entreprises individuelles, du revenu de location et du revenu net de la propriété. À cela s'ajoutent les transferts courants que reçoivent les ménages des non-résidents, des institutions sans but lucratif au service des ménages (ISBLSM), des sociétés financières ainsi que des administrations publiques comme les prestations d'assurance-emploi, de la Sécurité de la vieillesse et de l'aide sociale moins les transferts courants que les ménages versent aux non-résidents, aux ISBLSM (les dons), aux sociétés financières (cotisations aux régimes de retraite) ainsi qu'aux administrations publiques, tels que les impôts sur le revenu et les cotisations aux régimes d'assurance sociale (tiré de l'Institut de la statistique du Québec).

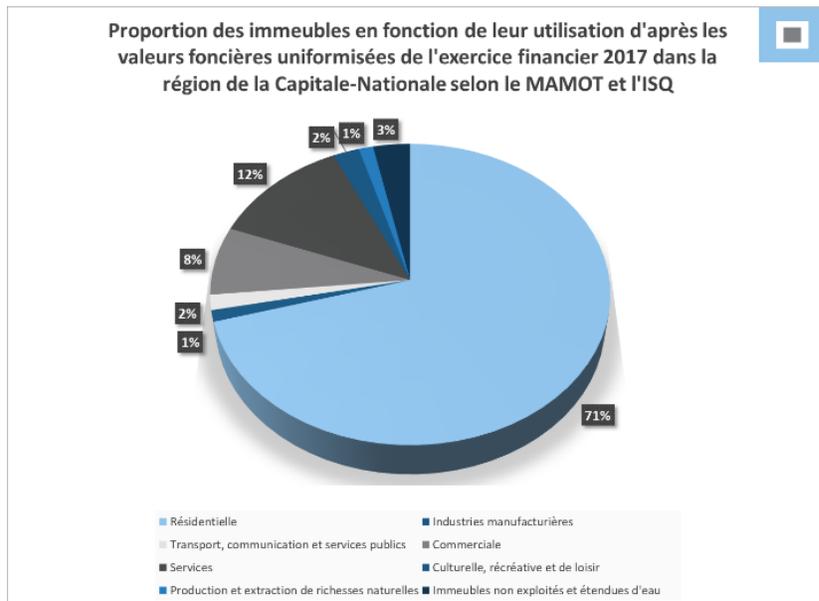
Richesses foncières

Valeur des permis de bâtir (en milliers de dollars) selon le type de construction de 2011 à 2016 dans la région de la Capitale-Nationale							
Catégorie	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Tendance
Commercial	319 602	284 536	509 235	219 884	251 550	217 102	--- --- ---
Industriel	86 838	58 034	98 738	28 230	48 585	61 395	--- --- ---
Institutionnel	43 587	125 229	160 720	89 542	208 354	71 759	--- --- ---
Résidentiel	996 012	1 101 743	829 652	929 331	841 594	958 741	--- --- ---
Total	1 446 039	1 569 542	1 598 345	1 266 987	1 350 083	1 308 997	--- --- ---

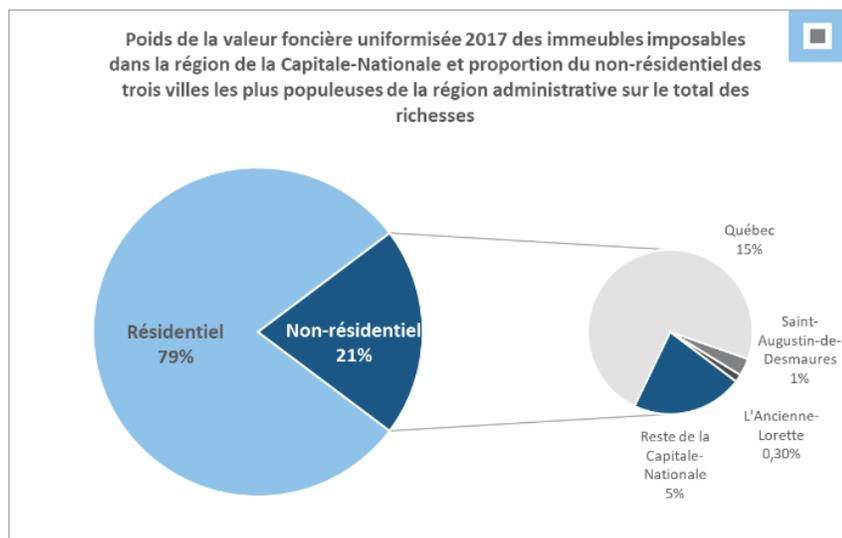
Source : Institut de la statistique du Québec

permis, l'industriel 5 %, l'institutionnel 5 % et le résidentiel 73 %.

Le graphique ci-contre illustre la répartition de la valeur uniformisée des immeubles dans la Capitale-Nationale selon leur utilisation et d'après les données de l'exercice financier de 2017 du MAMOT. La catégorie majoritaire est le résidentiel avec sa richesse de 72,5 milliards de dollars.



Source : Ministère des Affaires municipales et de l'Occupation du territoire et Institut de la statistique du Québec



Source : Ministère des Affaires municipales et de l'Occupation du territoire - Évaluation foncière des municipalités du Québec.

La valeur foncière uniformisée imposable des immeubles non résidentiels de la région de la Capitale-Nationale représentait 21 % de l'ensemble des richesses de la région en 2017. Dans les trois villes les plus peuplées, cette catégorie comptait pour 16 % du total provincial, toutes catégories confondues.

Inoccupation résidentielle

En octobre 2017, selon l'étude de la SCHL, le taux d'inoccupation résidentielle dans la région de la Capitale-Nationale était de 4,5 % (RMR de Québec). Le loyer moyen se situait à 793 \$, alors que la médiane s'échelonnait à 750 \$.

Taux d'inoccupation, loyer moyen et loyer médian de 2014 à 2017 dans la région de la Capitale-Nationale												
Centre	Taux d'inoccupation (%)				Loyer moyen (\$)				Loyer médian (\$)			
	Oct. 2014	Oct. 2015	Oct. 2016	Oct. 2017	Oct. 2014	Oct. 2015	Oct. 2016	Oct. 2017	Oct. 2014	Oct. 2015	Oct. 2016	Oct. 2017
Québec (RMR)	3,1	4	4,9	4,5	745	761	782	793	709	724	740	750

Légende : RMR = Région métropolitaine de recensement, AR = Agglomération de recensement, V = Ville, MÉ = Municipalité

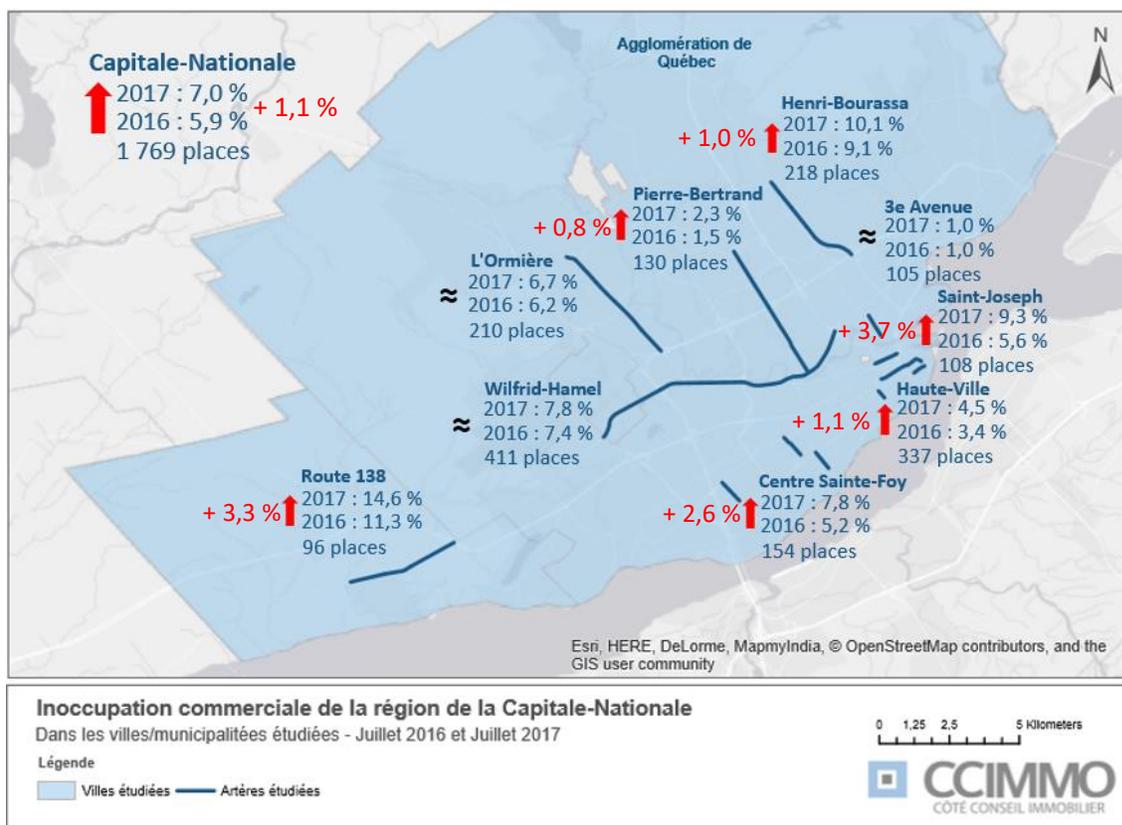
L'analyse ci-dessus ne distingue pas le type d'appartement ou de logement en rangée

Source : SCHL - Rapport sur le marché locatif

Inoccupation commerciale

La région de la Capitale-Nationale est étudiée depuis juillet 2015. On y retrouve neuf zones distinctes, séparées en tronçons ou par artère sélectionnée. Nous avons répertorié 1 769 places d'affaires dans l'agglomération de Québec. **L'inoccupation globale de la région s'élève à 7,0 %**. La carte ci-dessous illustre les taux d'inoccupation pour chacun de ces secteurs.

Répartition géographique de la vacance dans l'agglomération de Québec





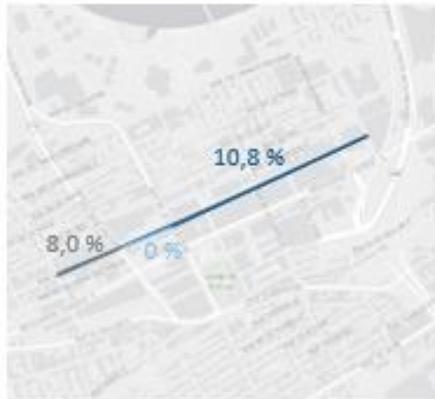
Boulevard de l'Ormière



Boulevard Henri-Bourassa



Boulevard Pierre-Bertrand



Rue Saint-Joseph



Centre de Sainte-Foy



Haute-Ville



3e Avenue



Boulevard Wilfrid-Hamel



Route 138

Source : CAPREA

Taux d'inoccupation commercial dans la Capitale-Nationale			
Secteur	Taux d'inoccupation		
Zone	Juillet 2015	Juillet 2016	Juillet 2017
Québec	5,0%	5,6%	7,0%
Boulevard de l'Ornière	3,0%	6,2%	6,7%
Boulevard Henri-Bourassa	5,4%	9,1%	10,1%
Boulevard Pierre-Bertrand	4,7%	1,5%	2,3%
Boulevard Wilfrid-Hamel	6,6%	7,4%	7,8%
Centre de Sainte-Foy	6,7%	5,2%	7,8%
Haute-Ville	2,9%	3,4%	4,5%
Rue Saint-Joseph	6,6%	5,6%	9,3%
3e Avenue	Non étudié	1,0%	1,0%
Saint-Augustin-de-Desmaures	8,0%	11,3%	14,6%
Route 138	8,0%	11,3%	14,6%
Taux d'inoccupation global	5,2%	5,9%	7,0%

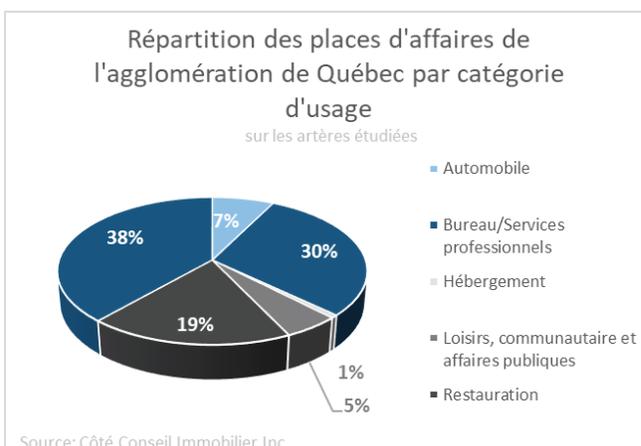
Source : CAPREA

sur la 3^e Avenue, le boulevard Pierre-Bertrand et la Haute-ville, présentant des taux inférieurs à 5 %. À l'opposé, les secteurs les plus problématiques sont : Saint-Augustin-de-Desmaures, le boulevard Henri-Bourassa et la rue Saint-Joseph, avec des taux d'inoccupation autour de 10 % à 15 %.

Répartition des places d'affaires par catégorie d'usage

Dans l'ensemble de l'agglomération de Québec, ce sont les commerces de vente au détail qui sont présents en plus grand nombre, représentant 37,3 % des places d'affaires. Les bureaux et services professionnels suivent de près avec 29,0 %. Ce sont les places liées au loisir, au communautaire et aux affaires publiques ainsi qu'à l'hébergement qui se retrouvent en plus faible nombre.

Le tableau suivant illustre cette même répartition par secteur.

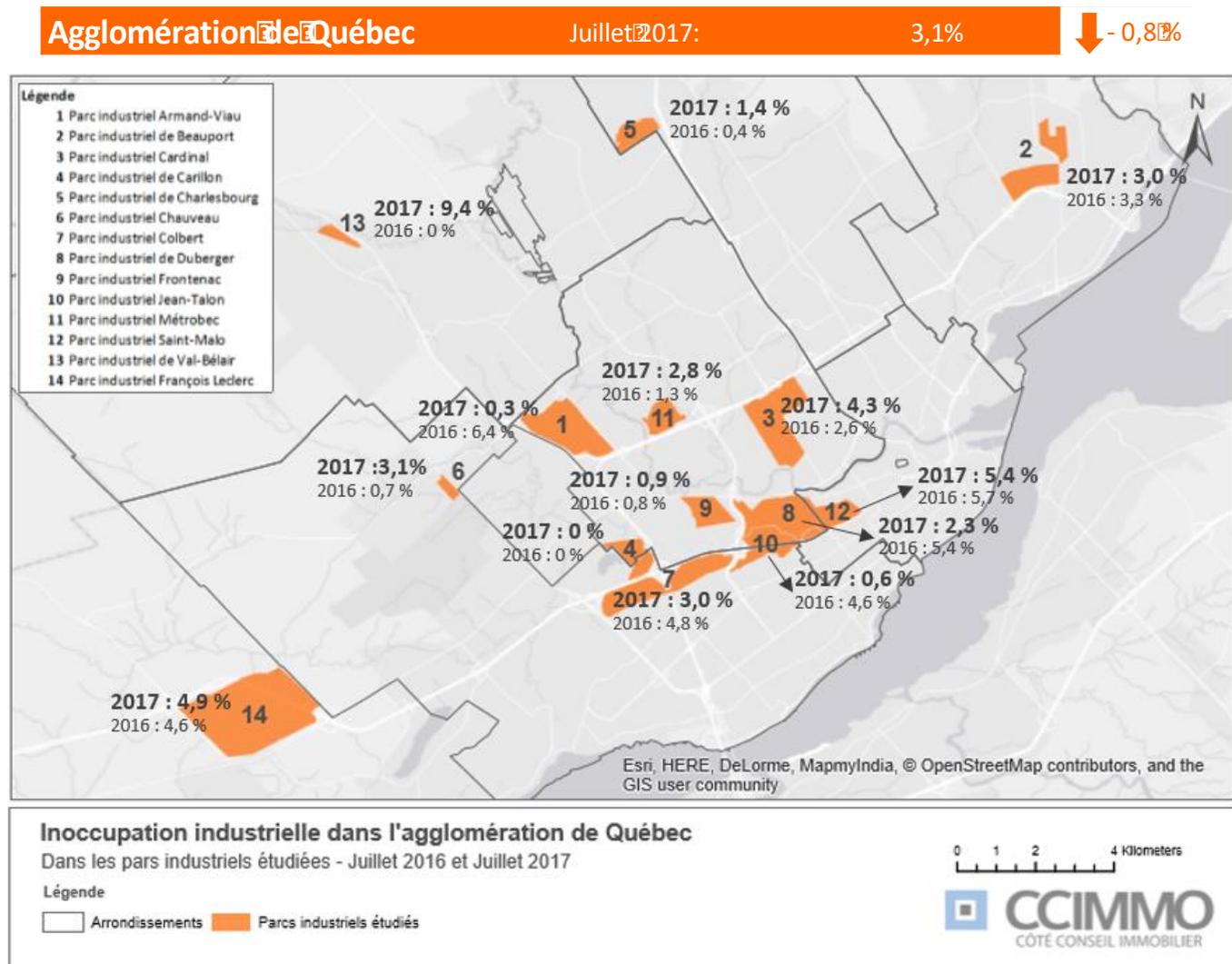


Composition commerciale dans la Capitale-Nationale (Agglomération de Québec)						
Ville	Catégorie					
Secteur	Automobile	Bureau/Services professionnels	Hébergement	Loisirs, communautaire et affaires publiques	Restauration	Vente au détail
Québec	6,9%	28,7%	0,7%	4,7%	18,2%	37,8%
Boulevard de l'Ornière	7,4%	37,3%	0,0%	3,9%	14,2%	37,3%
Boulevard Henri-Bourassa	5,5%	45,0%	0,0%	5,9%	16,8%	26,8%
Boulevard Pierre-Bertrand	14,8%	29,7%	0,0%	4,7%	5,5%	45,3%
Boulevard Wilfrid-Hamel	15,2%	35,9%	0,0%	2,9%	12,7%	33,3%
Centre de Sainte-Foy	1,4%	46,9%	0,0%	4,1%	20,7%	26,9%
Haute-Ville	0,6%	12,4%	3,1%	5,3%	28,3%	50,3%
Rue Saint-Joseph	0,0%	16,0%	1,0%	5,0%	29,0%	49,0%
3e Avenue	0,9%	32,1%	0,0%	9,4%	20,8%	36,8%
Saint-Augustin-de-Desmaures						
Route 138	13,3%	34,4%	0,0%	10,0%	14,4%	27,8%
Moyenne globale	7,3%	29,0%	0,6%	5,0%	18,0%	37,3%

Source : CAPREA

Inoccupation industrielle

La région de la Capitale-Nationale est étudiée depuis juillet 2015. Nous avons concentré notre analyse sur la région urbaine de la Capitale-Nationale, représentant exclusivement des secteurs de l'agglomération de Québec. On retrouve 14 parcs industriels distincts. Nous avons répertorié 840 bâtiments au total dans les parcs sélectionnés. La carte ci-dessous illustre les taux d'inoccupation pour chacun de ces parcs.



Taux d'occupation industriel dans la Capitale-Nationale (Agglomération de Québec)				
Parc industriel	Taux d'occupation			Variation
	Juillet 2015	Juillet 2016	Juillet 2017	
Québec	2,2%	3,7%	2,6%	
Armand-Viau	6,3%	6,4%	0,3%	↓
Beauport	0,3%	3,3%	3,0%	≈
Cardinal	0,4%	2,6%	4,3%	↑
Carillon	0,0%	0,0%	0,0%	≈
Charlesbourg	5,2%	0,4%	1,4%	↑
Chauveau	0,0%	0,7%	3,1%	↑
Colbert	3,7%	4,8%	3,0%	↓
Duburger	3,9%	5,4%	2,3%	↓
Frontenac	0,4%	0,8%	0,9%	≈
Jean-Talon	0,1%	4,6%	0,6%	↓
Métrobec	2,2%	1,3%	2,8%	↑
Saint-Malo	1,7%	5,7%	5,4%	≈
Val-Bélair	0,0%	0,0%	9,4%	↑
Saint-Augustin-de-Desmaures	2,3%	4,6%	4,9%	
François-Leclerc	2,3%	4,6%	4,9%	≈
Taux d'occupation global	2,2%	3,9%	3,1%	

Source : CAPREA

Tel qu'illustré dans le tableau ci-dessus de l'agglomération de Québec, l'occupation a diminué de 0,8 %, pour atteindre 3,1 % en juillet 2017. Six parcs industriels présentent une diminution comparativement à l'année dernière.

L'occupation du Parc Armand-Viau a drastiquement chuté puisqu'un espace de 90 000 pieds carrés vacant en 2016 était occupé lors de l'étude actuelle. Il est à noter que cet espace compte pour 5 % du volume total du parc industriel.

On note que dans le Parc industriel de Beauport, par rapport à 2016, l'occupation est restée stable. Toutefois, si on regarde la donnée brute, on constate qu'il y a eu un bon roulement des espaces. En effet, plusieurs locaux inoccupés en juillet 2016 sont actuellement occupés, et d'autres occupés en 2016, sont maintenant à louer.

L'augmentation de l'occupation du Parc industriel Cardinal est attribuable en grande partie par l'ajout de près de 50 000 pieds carrés disponibles dans un des immeubles de ce parc.

Tel qu'illustré, aucune vacance n'est constatée dans le Parc industriel de Carillon, et ce, depuis 3 périodes d'analyse. Le Parc industriel Frontenac a également connu une variation minimale de moins de 0,1 % au cours de ces mêmes périodes.

Le Parc industriel de Charlesbourg a connu une augmentation de 1,0 %, quelques locaux de moins de 4 000 pieds carrés s'étant libérés.

L'an dernier, le Parc industriel Chauveau affichait un taux de disponibilité de 3,1 % et aucun des locaux à louer n'a trouvé preneur. Les locaux vacants sont de 4 000 pieds carrés et moins.

Le Parc industriel Colbert a connu une faible diminution de 1,8 %, tout comme les parcs industriels Duberger (-3,1 %) et Saint-Malo (-0,3 %), puisque des immeubles contenant plusieurs locaux ont trouvé preneur pour quelques espaces.

Pour ce qui est du Parc industriel Jean-Talon, un immeuble qui avait une vacance de plus de 55 000 pieds carrés a comblé ses espaces en quasi-totalité. Cela a fait diminuer de manière importante le taux d'inoccupation, passant de 4,6 % à 0,6 %.

Le Parc industriel Métrobec a connu une augmentation de 1,5 % due à la vacance de plus de 13 000 pieds carrés dans un des immeubles du secteur.

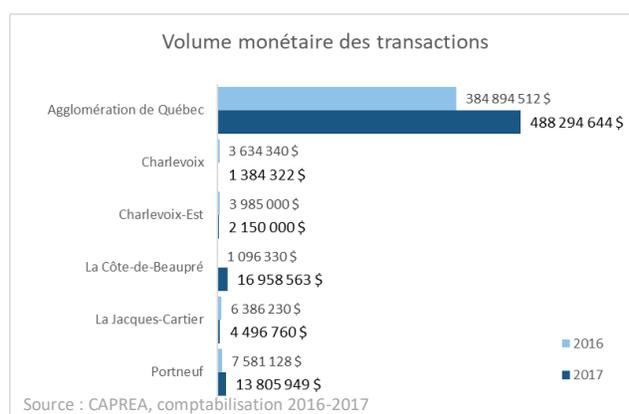
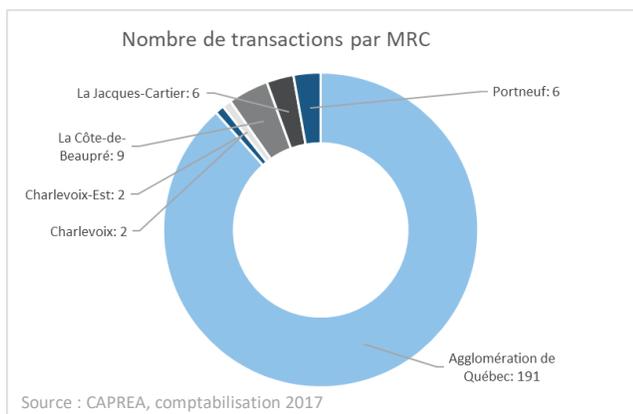
Tel qu'illustré, l'inoccupation du Parc industriel de Val-Bélair a augmenté considérablement dû à une construction neuve qui compte 10 000 pieds carrés vacants.

Enfin, le Parc industriel François-Leclerc a connu beaucoup de changements malgré une légère augmentation de 0,3 %. Un bâtiment d'environ 100 000 pieds carrés a été retiré de l'analyse puisqu'il est sur le marché des transactions, et un espace de plus de 185 000 pieds carrés était libre en date d'analyse. Cela a fait augmenter le taux d'inoccupation de 0,3 %.

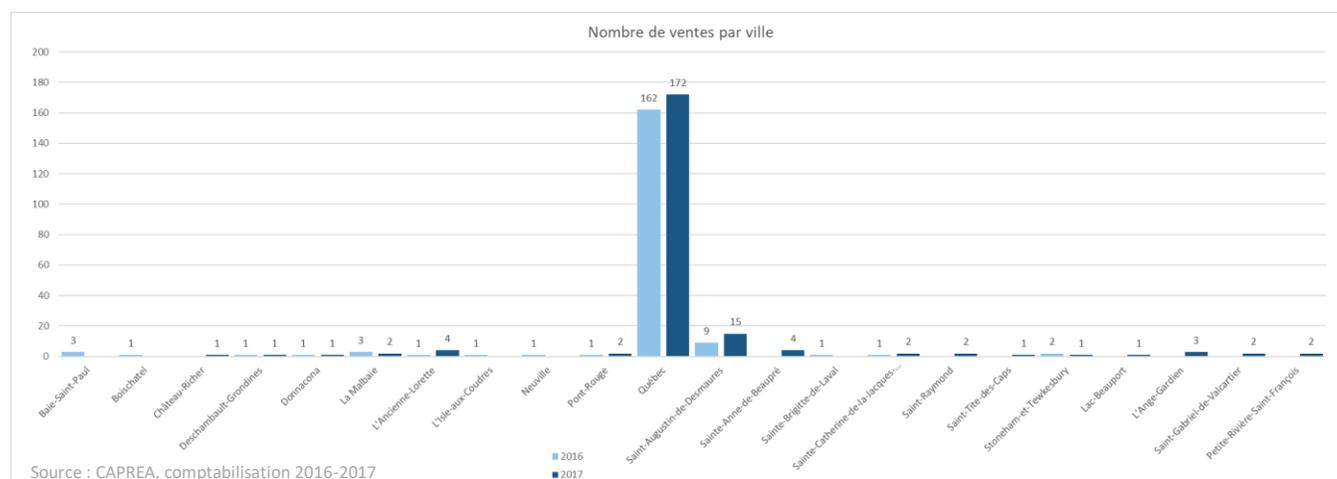
Analyse des ventes immobilières de la région

En 2016, nous avons recensé 270 transactions dans la région de la Capitale-Nationale, dont 188 se sont effectuées dans un contexte normal pour un volume monétaire de 407 M\$. En 2017, 293 ventes ont été recensées et de ce nombre, 216 ont été effectuées dans un contexte normal, ce qui représente une augmentation de 16 %. Le volume monétaire des ventes normales pour l'année 2017 est de 527 M \$. Les figures ci-dessous illustrent la répartition du volume monétaire et du nombre de transactions dans les différentes MRC.

Répartition des transactions dans la région de la Capitale-Nationale



Les ventes sont réparties dans six MRC de la région. Il est à noter que les villes de Québec, L'Ancienne-Lorette et Saint-Augustin sont considérées hors MRC. Nous les avons donc regroupées sous l'Agglomération de Québec. C'est dans ce dernier secteur que l'on retrouve le plus grand volume monétaire transigé (191 ventes pour 93 % du volume monétaire total). Les proportions du volume monétaire transigé pour les autres MRC oscillent entre 0,3 % et 3,2 %.



Au niveau des villes, les ventes se répartissent entre 17 villes de la région en 2017, soit 3 de plus qu'en 2016. Celle la plus importante en termes de population est la Ville de Québec qui compte pour 83 % du volume de ventes ou pour 80 % du nombre de transactions. On retrouve ensuite Saint-Augustin-de-Desmaures comptant pour 8 % du

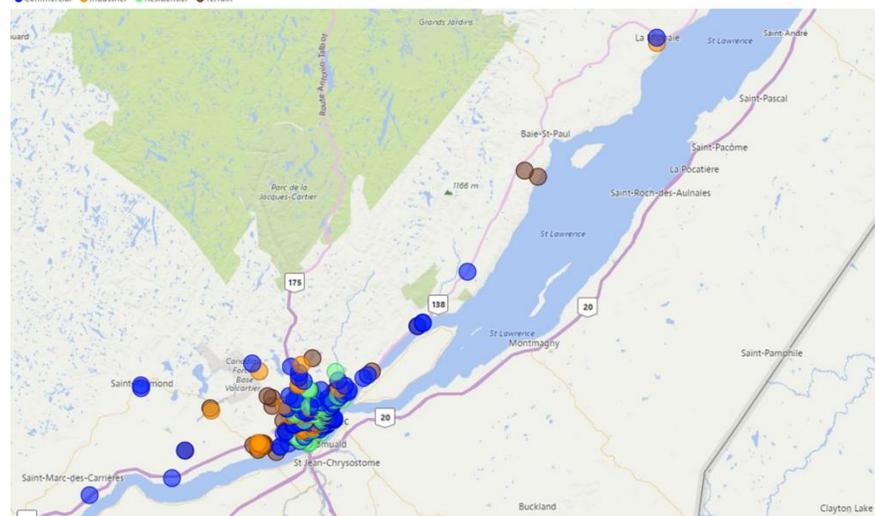
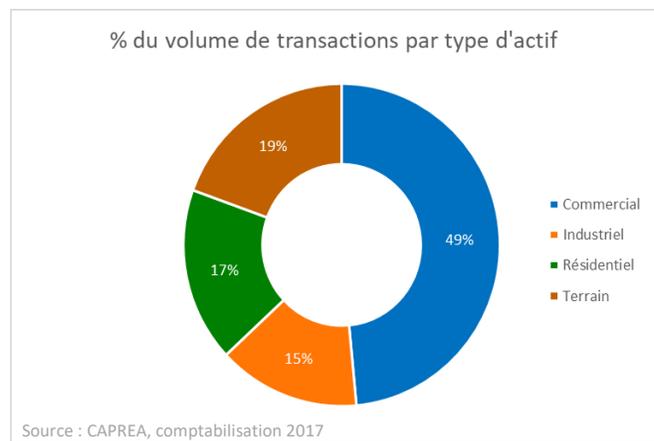
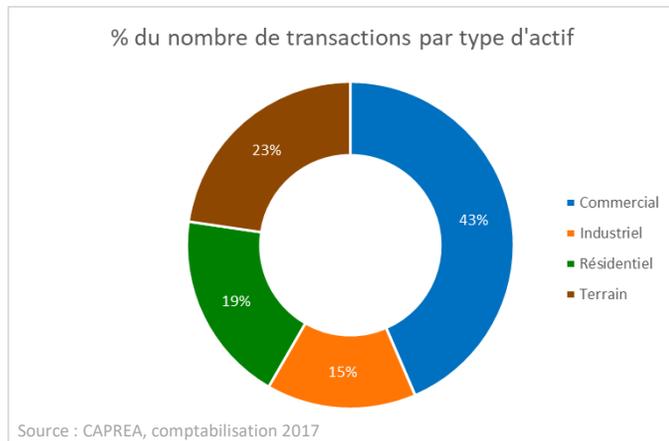
volume de ventes. Les autres villes présentent des taux variant entre 0,10 % et 2,52 %. Le tableau ci-dessus illustre la répartition entre les différentes villes concernées.

Le prix de vente moyen de la région se situe autour de 2 440 000 \$. On constate que l'agglomération de Québec ainsi que la MRC de Portneuf présentent un prix moyen s'y rapprochant. Les autres MRC présentent des prix de vente moyens inférieurs.

MRC	Écart de prix de vente par MRC		
	Prix de vente		
	Minimum	Maximum	Moyenne
Agglomération de Québec	500 000 \$	3 497 400 \$	2 556 516 \$
Charlevoix	564 648 \$	819 674 \$	692 161 \$
Charlevoix-Est	1 050 000 \$	1 700 000 \$	1 075 000 \$
La Côte-de-Beaupré	540 000 \$	6 900 000 \$	1 884 285 \$
La Jacques-Cartier	617 000 \$	970 000 \$	749 460 \$
Portneuf	580 000 \$	4 700 000 \$	2 300 992 \$
Total général	500 000 \$	3 497 400 \$	2 440 233 \$

Source : CAPREA, comptabilisation 2017

Répartition des ventes par type d'actif



Source : CAPREA, comptabilisation 2017

On constate qu'autant en termes de volume de ventes qu'en nombre de ventes, le commercial prend une place plus importante dans les ventes effectuées au cours de l'année. Les proportions entre le nombre de ventes et le volume monétaire sont similaires.

Les catégories sont illustrées dans la carte ci-haut.

Commercial

Parmi l'ensemble des ventes de la région, on recense 94 transactions commerciales. Celles-ci sont réparties entre diverses sous-catégories, telles qu'illustrées ci-contre. Il est à noter que, parmi les 37 immeubles considérés « Général », on compte 9 établissements de bureaux, 2 maisons commerciales, 4 pharmacies, 2 épicerie et 4 restaurants.

Répartition des ventes par sous-catégorie commerciale				
Ville	2017		2016	
	Vol. monétaire	Nombre	Vol. monétaire	Nombre
Centre commercial	36 525 790 \$	8	0 \$	0
Concessionnaire	22 840 000 \$	3	0 \$	0
Condo	6 171 603 \$	5	12 000 000 \$	3
Dépanneur	15 110 701 \$	11	27 493 165 \$	12
Garage mécanique	2 815 000 \$	4	1 643 000 \$	2
Garderie	809 760 \$	1	790 000 \$	1
Général	132 417 013 \$	37	124 274 754 \$	49
Hébergement	19 929 997 \$	8	21 804 231 \$	6
Mixte	19 087 500 \$	17	17 445 166 \$	14
Total	255 707 363 \$	94	205 450 316 \$	87

Source : CAPREA, comptabilisation 2016-2017

Industriel

Au niveau des ventes industrielles, on en compte 29 de sous-catégorie « Général ». Parmi celles-ci, on retrouve entre autres, 4 entrepôts, 1 garage, 1 immeuble d'ingénierie, 1 polyvalent, 2 réfrigérés, 12 de type flex et 8 immeubles de manufacture ou d'atelier.

Répartition des ventes par sous-catégorie industrielle				
Ville	2017		2016	
	Vol. monétaire	Nombre	Vol. monétaire	Nombre
Centre de distribution	3 600 000 \$	2	6 244 000 \$	3
Condo	800 000 \$	1	1 800 000 \$	2
Général	72 196 200 \$	29	24 580 000 \$	20
Total	76 596 200 \$	32	32 624 000 \$	25

Source : CAPREA, comptabilisation 2016-2017

Résidentiel

On compte 41 ventes d'immeubles résidentiels dans la région. Parmi celles-ci, on retrouve 4 résidences pour personnes âgées, 1 maison de chambres, 1 maison de soins spécialisés ainsi que 35 immeubles multi-locatifs, dont 19 de 12 à 24 unités, 10 de 24 à 48 unités et 6 de 48 unités et plus.

Répartition des ventes par sous-catégorie résidentielle				
Ville	2017		2016	
	Vol. monétaire	Nombre	Vol. monétaire	Nombre
Maison de chambres	700 000 \$	1		
Multi-locatif	88 013 000 \$	35	103 110 874 \$	43
RPA	2 895 000 \$	4	6 196 330 \$	3
Maison de soins spécialisés	525 000 \$	1		
Total	92 133 000 \$	41	109 307 204 \$	46

Source : CAPREA, comptabilisation 2016-2017

Terrain

En 2017, on compte 49 transactions de terrains dans la région de la Capitale-Nationale. Ce sont les terrains commerciaux qui représentent le plus grand volume de ventes, soit 42 % du volume total transigé.

Répartition des ventes par sous-catégorie de terrain				
Ville	2017		2016	
	Vol. monétaire	Nombre	Vol. monétaire	Nombre
À développer	1 320 000 \$	2	6 411 230 \$	3
Commercial	43 538 825 \$	19	27 229 160 \$	7
Industriel	17 748 613 \$	9	3 053 525 \$	3
Mixte	4 667 115 \$	4	0 \$	0
Résidentiel	35 379 121 \$	15	16 537 105 \$	14
Total	102 653 674 \$	49	53 231 020 \$	27

Source : CAPREA, comptabilisation 2016-2017

Les transactions les plus importantes par type d'actif

Commercial		Industriel		Résidentiel		Terrain	
							
Catégorie-Type	Commercial-Général	Catégorie-Type	Industriel-Général	Catégorie-Type	Résidentiel-Multilocatif	Catégorie-Type	Terrain-Commercial
Ville	Québec	Ville	Saint-Augustin-de-Desmaures	Ville	Québec	Ville	Québec
MRC	Agglomération de Québec	MRC	Agglomération de Québec	MRC	Agglomération de Québec	MRC	Agglomération de Québec
Vendeur	9198-5549 Québec Inc., Société en commandite Place de l'Escarpe	Vendeur	HEWQUIP INC.	Vendeur	Thérèse ROUSSEAU GESTION IMMOBILIÈRE	Vendeur	9317-1841 QUÉBEC INC., SOCIÉTÉ EN COMMANDITE CHAUDIÈRE-DUPLESSIS
Acheteur	2000 Boul. Lebourgneuf Inc.	Acheteur	TOROMONT INDUSTRIE LTD.	Acheteur	FRANÇOIS BÉLANGER INC.	Acheteur	IKEA PROPERTIES LIMITED
Prix	34 974 000 \$	Prix	13 820 000 \$	Prix	9 800 000 \$	Prix	16 244 369 \$

Source : CAPREA, comptabilisation 2017

Les acheteurs/vendeurs les plus actifs

Les acteurs ayant fait le plus de transactions dans la région de la Capitale-Nationale sont illustrés dans le tableau ci-dessous.

Activité des acheteurs et des vendeurs dans la région de la Capitale-Nationale		
Acheteur / Vendeur	Entreprise (s)	Nombre
Jacques Racine (Vendeur)	B,A,M,K,S, Investissement Inc., Robko Inc., Koehler Robitaille Roberge Inc,	7
Ghislain Thibodeau (Vendeur)	Nadeau & Frères, Ltée	5
Louis Traham (Acheteur)	Harnois Groupe immobilier Inc.	3
Gérard Brousseau (Vendeur)	Les développements Gérard Brousseau Inc.	3

Source : CAPREA, comptabilisation 2017

Mauricie

Portrait économique de la région

Localisation

La région de la Mauricie est localisée au sud du Saguenay–Lac-Saint-Jean et à l’est de la Capitale-Nationale. Elle est composée de trois MRC et couvre une superficie approximative de 35 860 kilomètres carrés.²⁹

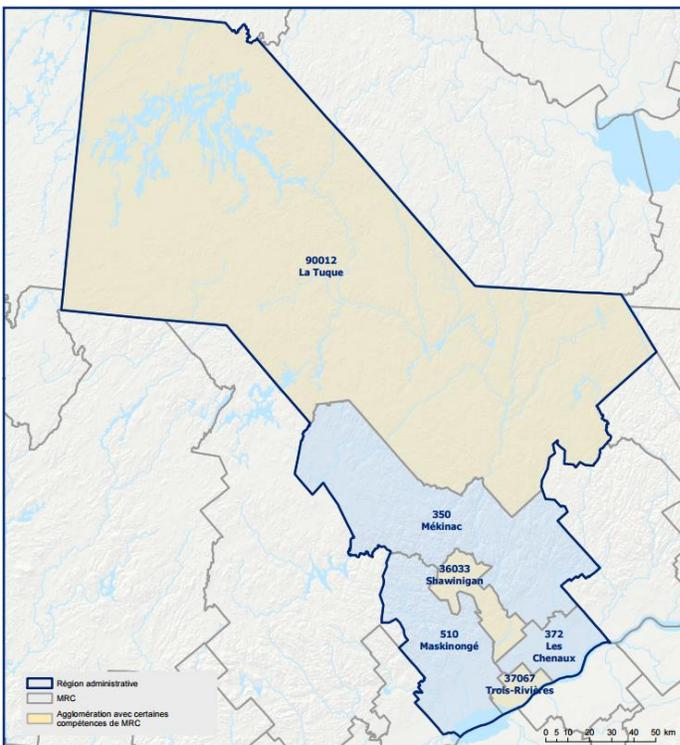
Sa densité de population par kilomètre carré a augmenté de 0,1 entre 2011 et 2017. Le ratio pour l’est du Québec a légèrement progressé pour passer de 4,9 personnes par kilomètre carré à 5,0 personnes.

Densité de population par kilomètre carré dans les régions de l'est du Québec

Région	Densité pop/km ²	
	2017	2011
Bas-Saint-Laurent	9,0	9,0
Saguenay–Lac-Saint-Jean	2,8	2,8
Capitale-Nationale	39,5	37,8
Mauricie	7,5	7,4
Côte-Nord	0,4	0,4
Gaspésie–Îles-de-la-Madeleine	4,5	4,6
Chaudière-Appalaches	28,3	27,5
Centre-du-Québec	35,4	34,1
Est du Québec	5,0	4,9

Source : Institut de la statistique

Carte de la région administrative de la Mauricie (04) avec ses MRC

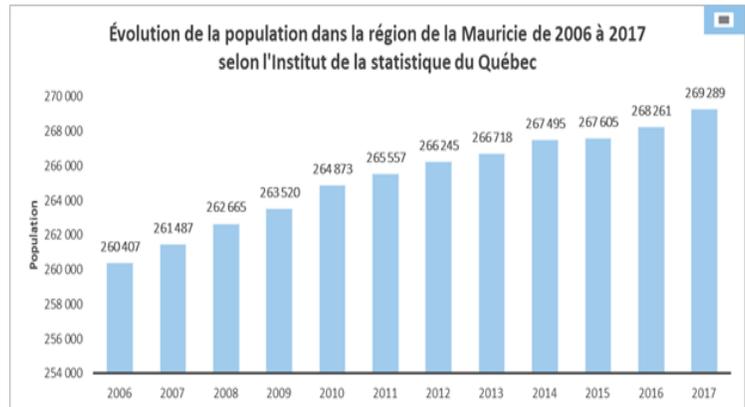


À gauche, une carte présente la situation géographique de la région administrative, son étendue et les MRC qui y sont enclavées.

²⁹ Statistique Canada, *Profil du recensement de 2016*

Population

La population dans la région de la Mauricie est passée de 260 407 personnes en 2006 à 269 289 personnes en 2017. Cela représente une augmentation de 3,41 % au cours de la dernière décennie. La ville la plus peuplée est Trois-Rivières avec ses 136 026 habitants.³⁰



Source : Institut de la statistique

Emplois

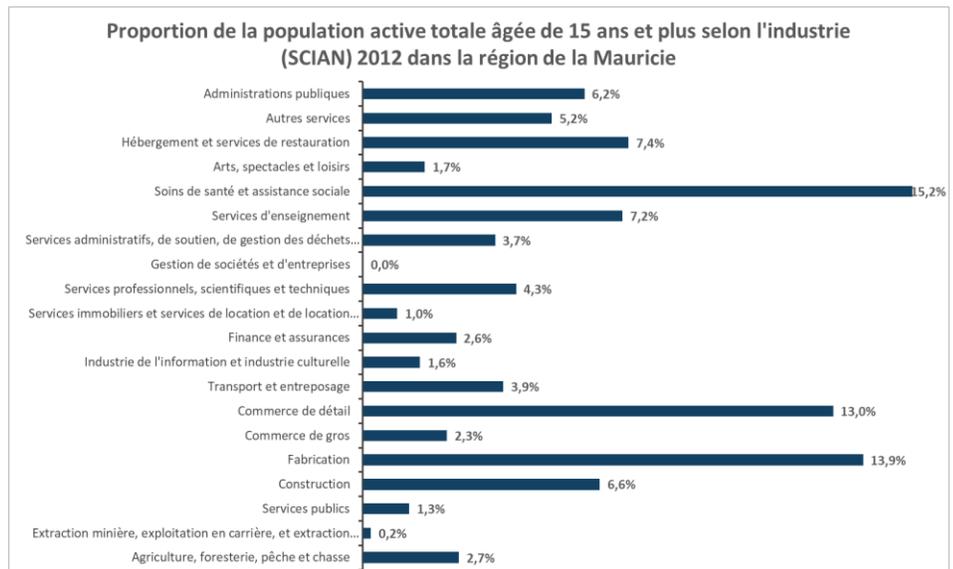
La région de la Mauricie a connu une augmentation marquée de son taux d'emploi durant le troisième trimestre de l'année 2017, suivie d'une diminution lors du dernier trimestre. Le taux de chômage est passé de 6,6 % à 5,2 % entre les derniers trimestres de 2016 et 2017.

En ce qui concerne les emplois dans la région, les principales industries se répartissant la main-d'œuvre sont : les soins de santé et l'assistance sociale, la fabrication, le commerce de détail et l'hébergement et les services de restauration avec 49,5 % de la population active totale âgée de 15 ans et plus.

Taux d'activité, d'emploi et de chômage (en pourcentages) selon les données désaisonnalisées du 4e trimestre de 2016 au 4e trimestre de 2017 dans la région de la Mauricie

Indicateur	T4 2016	T1 2017	T2 2017	T3 2017	T4 2017	Variation
Mauricie						
Taux d'activité	56,0	55,5	56,0	59,1	55,5	— — — — —
Taux d'emploi	52,3	52,1	52,6	55,5	52,6	— — — — —
Taux de chômage	6,6	6,0	6,1	6,3	5,2	— — — — —

Source : Statistique Canada et Institut de la statistique du Québec



Source : Recensement 2016, Statistique Canada

³⁰ Institut de la statistique du Québec, *Décret de population 2018*

PIB et revenu disponible

Produit intérieur brut aux prix de base et revenu disponible par habitant de 2010 à 2015 dans la région de la Mauricie								
Indicateur	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Variation 2010-2015	Tendance
Mauricie								
Produit intérieur brut	30 026 \$	30 479 \$	30 916 \$	31 437 \$	32 027 \$	32 516 \$	8%	
Revenu disponible	21 379 \$	21 956 \$	22 682 \$	23 307 \$	23 694 \$	24 477 \$	14%	

Source : Institut de la statistique du Québec

La région de la Mauricie présentait un produit intérieur brut par habitant³¹ de 32 516 \$ et un revenu disponible par habitant³² de 24 477 \$ en 2015. Les deux indicateurs ont augmenté chaque année entre 2010 et 2015, soit une hausse globale de 8 % et 14 % au cours de cette période, respectivement.

Immobilisations et réparations

Dépenses en immobilisation et réparation (en millions de dollars) de 2006 à 2017* dans la région de la Mauricie													
Secteur	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Tendance
Immobilisations	1 278	1 198	1 217	1 019	963	782	805	726	690	713	754	820	
Construction	649	651	762	639	636	493	510	434	441	428	488	556	
Matériel et outillage	629	548	455	380	327	290	295	291	248	286	265	264	
Réparations	362	322	357	368	333	310	280	272	351	311			
Construction	70	83	115	110	111	176	106	87	119	151			
Matériel et outillage	292	240	242	258	221	134	174	185	231	160			
Total	1 640	1 521	1 574	1 388	1 295	1 092	1 085	998	1 040	1 024			

* L'année 2016 est projetée et l'année 2017 est projetée et estimée. Seules les dépenses en immobilisation sont disponibles pour ces deux années.

Source : Institut de la statistique du Québec

Les dépenses en immobilisation sont passées de 1 278 millions de dollars en 2006 à 820 millions de dollars (projeté et estimé) en 2017. En 2017, 68 % des dépenses étaient relatives à la construction et 32 % au matériel et outillage. Au niveau des réparations, les dépenses ont connu une baisse de 14 % entre 2006 et 2015.

³¹ Le PIB par habitant est le rapport entre la valeur sans double compte des biens et services produits dans le territoire économique d'une région, sans égard au lieu de résidence de ceux qui en reçoivent le revenu, et la population totale d'une région (tiré de l'Institut de la statistique du Québec).

³² Il importe de préciser que les statistiques portant sur le revenu disponible du présent tableau ne peuvent être comparées conceptuellement avec les statistiques fiscales des particuliers publiées annuellement par le ministère des Finances du Québec (MFQ) et ne visent pas les mêmes objectifs. Les indicateurs sur le revenu disponible produits par l'Institut mesurent des dimensions particulières de l'économie en conformité avec les standards et pratiques adoptés par les agences statistiques nationales et internationales, tandis que les statistiques fiscales publiées par le MFQ visent à présenter une vue d'ensemble du régime québécois d'imposition sur le revenu des particuliers (tiré de l'Institut de la statistique du Québec).

Le revenu disponible, diffusé par l'Institut, est un agrégat du secteur des ménages du Système de comptabilité nationale adopté par l'ONU et il vise à mieux saisir l'évolution macro-économique d'un territoire et permet d'effectuer diverses comparaisons nationales, régionales et locales. Outre les données fiscales de Revenu Québec, l'Institut utilise, pour estimer annuellement le revenu disponible, une douzaine de sources de données. Le revenu disponible se définit comme la somme de tous les revenus reçus par les résidents d'un territoire donné moins les transferts courants versés par ceux-ci à certains secteurs institutionnels. Plus précisément, il se compose de la rémunération des salariés, du revenu net des entreprises individuelles, du revenu de location et du revenu net de la propriété. À cela s'ajoutent les transferts courants que reçoivent les ménages des non-résidents, des institutions sans but lucratif au service des ménages (ISBLSM), des sociétés financières ainsi que des administrations publiques comme les prestations d'assurance-emploi, de la Sécurité de la vieillesse et de l'aide sociale moins les transferts courants que les ménages versent aux non-résidents, aux ISBLSM (les dons), aux sociétés financières (cotisations aux régimes de retraite) ainsi qu'aux administrations publiques, tels que les impôts sur le revenu et les cotisations aux régimes d'assurance sociale (tiré de l'Institut de la statistique du Québec).

Richesses foncières

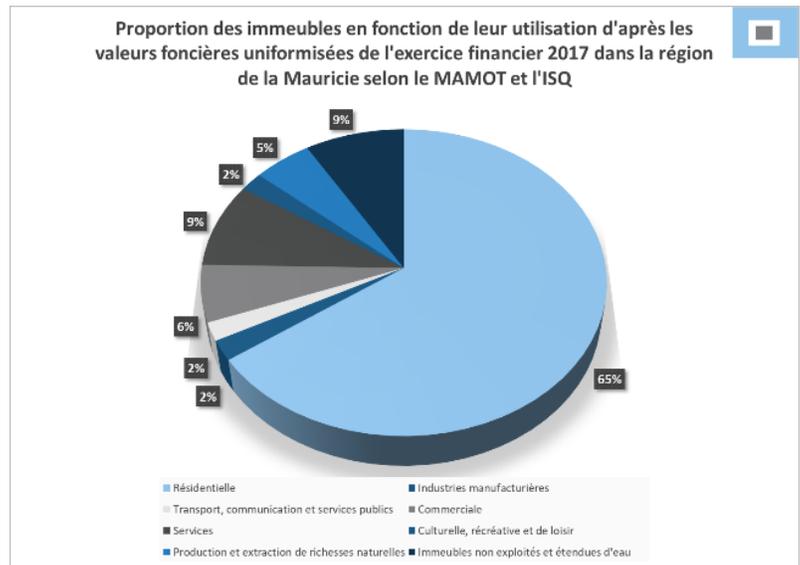
Valeur des permis de bâtir (en milliers de dollars) selon le type de construction de 2011 à 2016 dans la région de la Côte-Nord							
Catégorie	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Tendance
Commercial	27 395	31 532	26 734	26 475	17 529	22 675	■ ■ ■ ■ ■
Industriel	10 815	233 875	12 126	9 440	18 274	16 914	■ ■ ■ ■ ■
Institutionnel	10 150	20 161	26 608	75 288	38 688	40 502	■ ■ ■ ■ ■
Résidentiel	75 354	106 020	63 204	60 640	47 298	60 456	■ ■ ■ ■ ■
Total	123 714	391 588	128 672	171 843	121 789	140 547	■ ■ ■ ■ ■

Source : Institut de la statistique du Québec

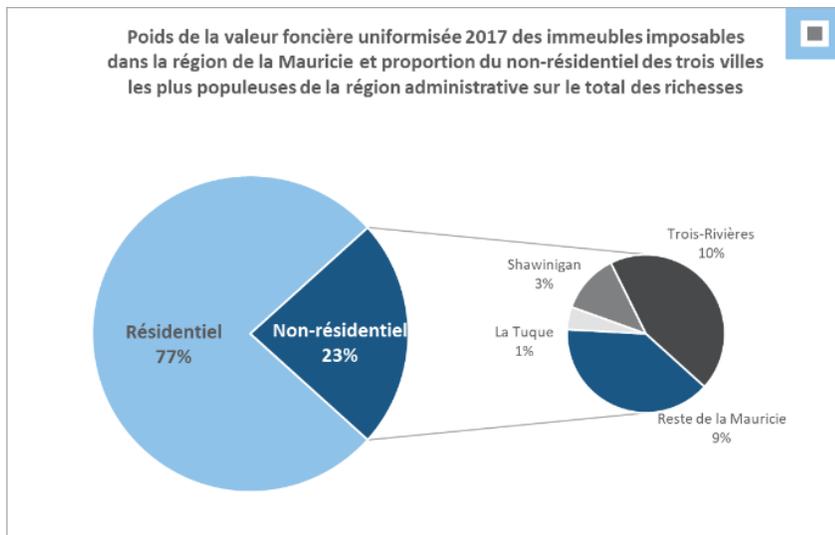
Entre 2011 et 2017, la valeur totale des permis de bâtir s'est élevée à 2,5 milliards de dollars dans toute la région. La catégorie commerciale représentait 19 % de ces permis,

l'industriel 10 %, l'institutionnel 6 % et le résidentiel 65 %.

Le graphique ci-contre illustre la répartition de la valeur uniformisée des immeubles dans la Mauricie selon leur utilisation et d'après les données de l'exercice financier de 2017 du MAMOT. La catégorie majoritaire est le résidentiel avec sa richesse de 16,6 milliards de dollars.



Source : Ministère des Affaires municipales et de l'Occupation du territoire et Institut de la statistique du Québec du Québec.



Source : Ministère des Affaires municipales et de l'Occupation du territoire - Évaluation foncière des municipalités du Québec.

La valeur foncière uniformisée imposable des immeubles non résidentiels de la région de la Mauricie représentait 23 % de l'ensemble des richesses de la région en 2017. Dans les trois villes les plus peuplées, cette catégorie comptait pour 14 % du total provincial, toutes catégories confondues.

Inoccupation résidentielle

En octobre 2017, selon l'étude de la SCHL, les taux d'inoccupation résidentielle dans la région de la Mauricie variaient entre 4,6 % (Trois-Rivières) et 8,3 % (Shawinigan). Le loyer moyen se situait entre 423 \$ (La Tuque) et 568 \$ (Trois-Rivières) alors que la médiane s'échelonnait entre 420 \$ (La Tuque) et 550 \$ (Trois-Rivières).

Taux d'inoccupation, loyer moyen et loyer médian de 2014 à 2017 dans la région de la Mauricie												
Centre	Taux d'inoccupation (%)				Loyer moyen (\$)				Loyer médian (\$)			
	Oct. 2014	Oct. 2015	Oct. 2016	Oct. 2017	Oct. 2014	Oct. 2015	Oct. 2016	Oct. 2017	Oct. 2014	Oct. 2015	Oct. 2016	Oct. 2017
La Tuque (V)	11	8,5	5,7	7	414	423	430	423	410	415	425	420
Shawinigan (AR)	7,8	10,6	10,1	8,3	452	456	465	469	425	430	435	440
Trois-Rivières (RMR)	5,2	6	6,1	4,6	537	553	562	568	521	530	540	550

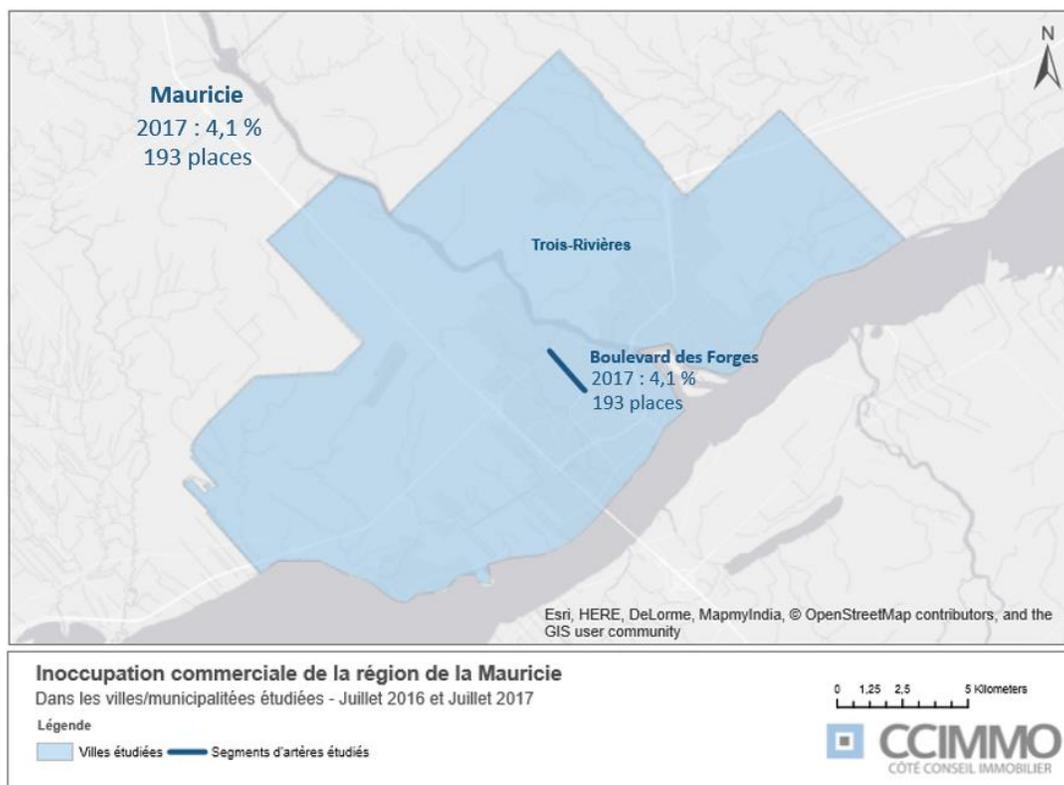
Légende : RMR = Région métropolitaine de recensement, AR = Agglomération de recensement, V = Ville, MÉ = Municipalité
L'analyse ci-dessus ne distingue pas le type d'appartement ou de logement en rangée

Source : SCHL - Rapport sur le marché locatif

Inoccupation commerciale

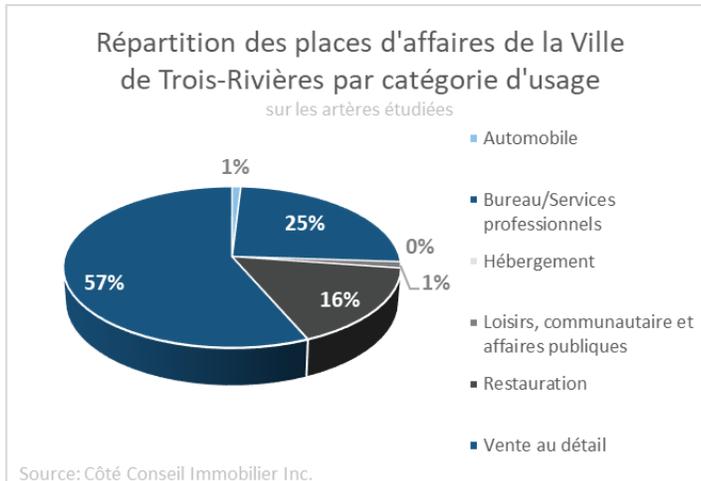
La région de la Mauricie est étudiée depuis juillet 2017. Afin de cibler l'artère ou le secteur le plus représentatif, nous nous sommes basés sur l'endroit où il y a la plus grande masse de population. En effet, la Ville de Trois-Rivières compte plus de la moitié de la population totale de la région. Nous avons répertorié 193 places d'affaires. **L'inoccupation globale de la région s'élève à 4,1 %. Le secteur présente donc un fort dynamisme, dû en partie à l'accessibilité et à la concentration des commerces.** La carte ci-dessous illustre géographiquement l'inoccupation dans la ville.

Répartition géographique de la vacance dans la région de la Mauricie



Taux d'inoccupation commercial dans la Mauricie (Ville de Trois-Rivières)		
Secteur	Taux d'inoccupation	
Zone	Juillet 2016	Juillet 2017
Boulevard des Forges	Non étudié	4,1%
Taux d'inoccupation global	Non étudié	4,1%

Source : CAPREA



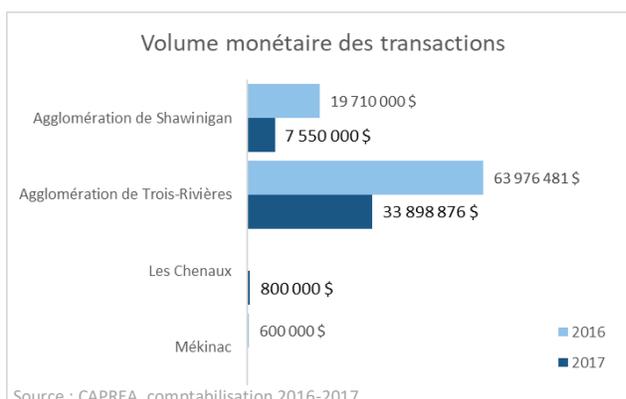
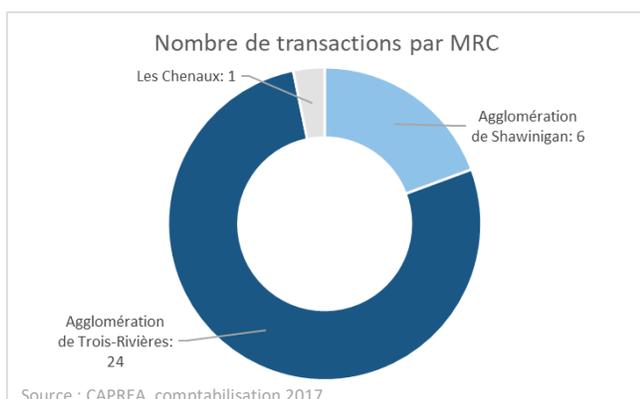
Répartition des places d'affaires par catégorie d'usage

On note que 57 % des places d'affaires impliquent de la vente au détail et 25 % des bureaux et services professionnels. La restauration prend également une place importante avec 16 % des places d'affaires. Ce sont donc les commerces liés à l'automobile et aux loisirs qu'on retrouve en plus faible proportion.

Analyse des ventes immobilières de la région

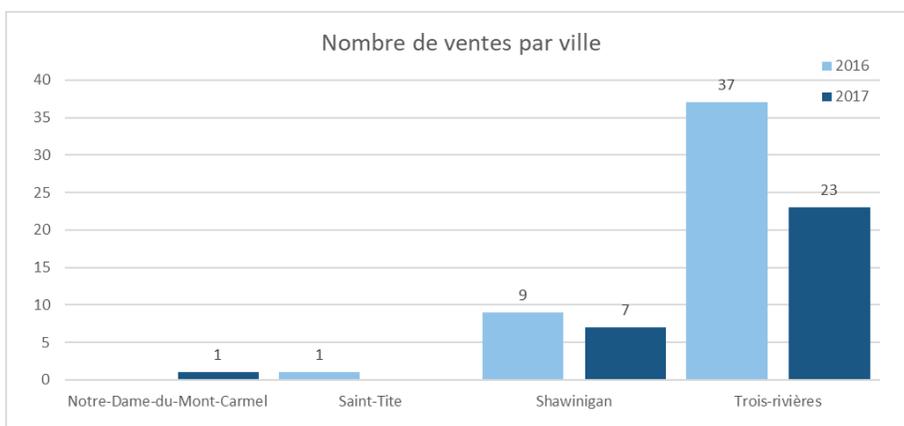
En 2016, nous avons recensé 65 transactions dans la région de la Mauricie, dont 47 se sont effectuées dans un contexte normal pour un volume de 84 M\$. Cette année, le nombre de transactions recensées est de 48, soit une diminution de 26 %. De ce nombre, 31 se sont effectuées dans un contexte normal pour un volume de 42 M \$. Les figures ci-dessous illustrent la répartition du volume monétaire et du nombre de transactions dans les différentes MRC.

Répartition des transactions dans la région de la Mauricie



Les ventes sont réparties dans une MRC de la région. Il est à noter que les villes de Trois-Rivières et Shawinigan sont considérées hors MRC. Nous les avons donc considérées indépendamment, sous les agglomérations de Shawinigan et de Trois-Rivières. C'est dans l'agglomération de Trois-Rivières où l'on retrouve le plus grand volume monétaire transigé (24 ventes pour 80 % du volume monétaire total), suivi de l'agglomération de Shawinigan (6 ventes pour 18 % du volume monétaire).

Au niveau des villes, les ventes se répartissent entre 3 villes de la région. Celle la plus importante en termes de population est la Ville de Trois-Rivières qui compte pour 74 % du nombre de transactions. On retrouve ensuite Shawinigan avec 7 ventes, tel que mentionné précédemment. La transaction qui s'est effectuée hors agglomération implique un immeuble à Notre-Dame-du-Mont-Carmel. Cette transaction compte pour 2 % du volume monétaire totale de la région. Le tableau ci-contre illustre la répartition entre les différentes villes concernées.

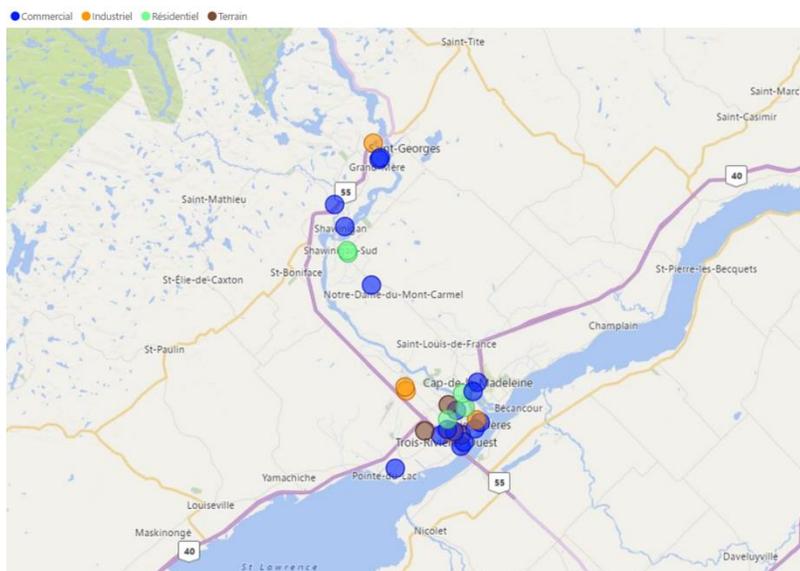
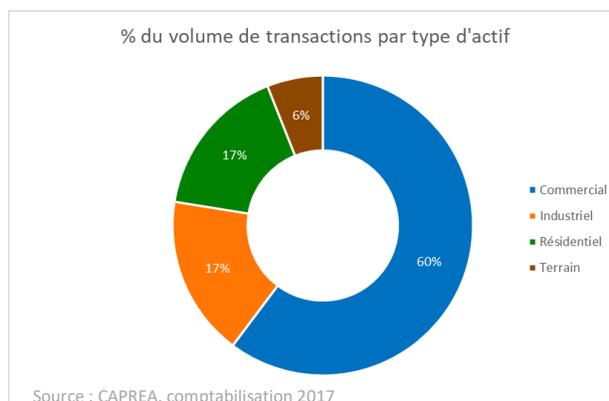
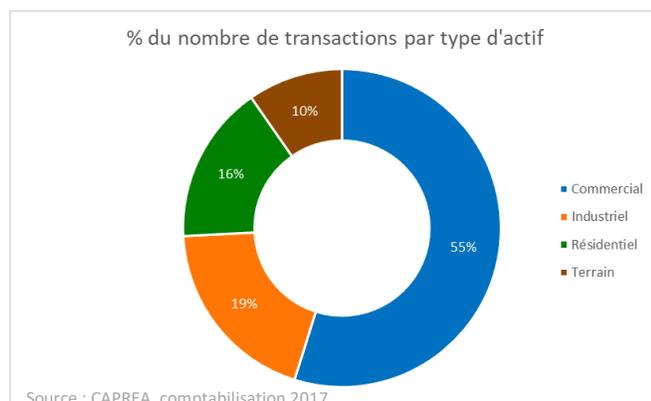


MRC	Écart de prix de vente par MRC		
	Minimum	Maximum	Moyenne
Agglomération de Shawinigan	575 000 \$	2 075 000 \$	1 258 333 \$
Agglomération de Trois-Rivières	545 146 \$	5 608 286 \$	1 412 453 \$
Les Chenaux	800 000 \$	800 000 \$	800 000 \$
Grand Total	545 146 \$	5 608 286 \$	1 362 867 \$

Source : CAPREA, comptabilisation 2017

Le prix de vente moyen de la région se situe autour de 1 360 000 \$. Celui-ci est légèrement inférieur au prix moyen de l'agglomération de Trois-Rivières, mais largement supérieur à celui de la MRC Les Chenaux qui présente un prix moyen de 800 000\$ calculé sur une seule transaction.

Répartition des ventes par type d'actif



On constate qu'autant en termes de volume de vente qu'en nombre de ventes, le commercial prend une place plus importante dans les ventes effectuées au cours de l'année, soit 55 %. Il est intéressant de constater que, malgré que les ventes de terrains comptent pour 10 % des transactions effectuées, celles-ci représentent seulement 6 % du volume total transigé. Les catégories sont illustrées dans la carte ci-contre.

Commercial

Parmi l'ensemble des ventes de la région, on recense 17 transactions commerciales, soit 3 de moins que l'année dernière. Celles-ci sont réparties entre diverses sous-catégories, telles qu'illustrées ci-contre. Il est à noter que, parmi les 10 immeubles considérés « Général », on compte cinq établissements de bureaux, une épicerie et un restaurant.

Ville	2017		2016	
	Vol. monétaire	Nombre	Vol. monétaire	Nombre
Concessionnaire	5 072 108 \$	1	0 \$	0
Dépanneur	545 146 \$	1	3 175 000 \$	1
Garage mécanique	1 305 000 \$	2	0 \$	0
Général	16 128 286 \$	10	23 064 000 \$	12
Hébergement	900 000 \$	1	0 \$	0
Mixte	1 500 000 \$	2	1 330 000 \$	2
Centre commercial	0 \$	0	7 936 000 \$	5
Total	25 450 540 \$	17	35 505 000 \$	20

Source : CAPREA, comptabilisation 2016-2017

Industriel

Au niveau des ventes industrielles, on en compte 6 de sous-catégorie « Général ». Parmi celles-ci, on retrouve entre autres, un entrepôt, un réfrigéré, un bâtiment d'ingénierie, un flex et deux immeubles de manufacture ou d'atelier.

Répartition des ventes par sous-catégorie industrielle				
Ville	2017		2016	
	Vol. monétaire	Nombre	Vol. monétaire	Nombre
Général	7 311 000 \$	6	11 128 000 \$	7
Centre de distribution	0 \$	0	4 959 700 \$	3
Total	7 311 000 \$	6	16 087 700 \$	10

Source : CAPREA, comptabilisation 2016-2017

Résidentiel

On compte 5 ventes d'immeubles résidentiels dans la région ce qui représente une diminution de 44 % par rapport à l'an dernier. Parmi celles-ci, on y retrouve que des immeubles multi-locatifs, dont 3 de 12 à 24 unités et 2 de 48 unités et plus.

Répartition des ventes par sous-catégorie résidentielle				
Ville	2017		2016	
	Vol. monétaire	Nombre	Vol. monétaire	Nombre
Multilocatif	6 950 000 \$	5	11 637 000 \$	7
RPA	0 \$	0	12 800 000 \$	2
Total	6 950 000 \$	5	24 437 000 \$	9

Source : CAPREA, comptabilisation 2016-2017

Terrain

En 2017, on compte 3 transactions de terrains dans la région de la Mauricie comparativement à 8 en 2016. Ce sont les terrains commerciaux qui représentent le plus grand volume de ventes, soit 60 %, et les terrains à développer comptent pour 40 % du volume de ventes.

Répartition des ventes par sous-catégorie de terrain				
Ville	2017		2016	
	Vol. monétaire	Nombre	Vol. monétaire	Nombre
À développer	1 012 337 \$	1	4 246 151 \$	4
Commercial	1 525 000 \$	2	3 320 630 \$	3
Industriel	0 \$	0	690 000 \$	1
Total	2 537 337 \$	3	8 256 781 \$	8

Source : CAPREA, comptabilisation 2016-2017

Les transactions les plus importantes par type d'actif

Commercial		Industriel		Résidentiel		Terrain	
Catégorie-Type	Commercial-Général	Catégorie-Type	Industriel-Général	Catégorie-Type	Résidentiel-Multilocatif	Catégorie-Type	Terrain-À développer
Ville	Trois-Rivières	Ville	Trois-Rivières	Ville	Shawinigan	Ville	Trois-Rivières
MRC	Agglomération de Trois-Rivières	MRC	Agglomération de Trois-Rivières	MRC	Agglomération de Shawinigan	MRC	Agglomération de Trois-Rivières
Vendeur	IMMEUBLES MARCHÉ POINTE-DU-LAC INC.	Vendeur	HEWQUIP INC.	Vendeur	Réjean GAGNON, Denis CORRIVEAU	Vendeur	9290-4036 Québec Inc.
Acheteur	SKYLINE RETAIL REAL ESTATE HOLDINGS INC.	Acheteur	TOROMONT INDUSTRIES LTD.	Acheteur	INGÉLINAS INC.	Acheteur	9076-0497 Québec Inc.
Prix	5 608 286 \$	Prix	1 656 000 \$	Prix	2 075 000 \$	Prix	1 012 337 \$

Source : CAPREA, comptabilisation 2017

Les acheteurs/vendeurs les plus actifs

Les acteurs ayant fait le plus de transactions dans la région de la Mauricie sont illustrés dans le tableau ci-dessous.

Activités des acheteurs et des vendeurs dans la région de la Mauricie		
Acheteur/Vendeur	Entreprise(s)	Nombre
Chloé Lanneville (Acheteur)	Société Immobilière Duguay Inc.	4

Source : CAPREA, comptabilisation 2017

Côte-Nord

Portrait économique de la région

Localisation

La région de la Côte-Nord est localisée au nord-est de la province. Elle est composée de six MRC et couvre une superficie approximative de 247 893 kilomètres carrés.³³

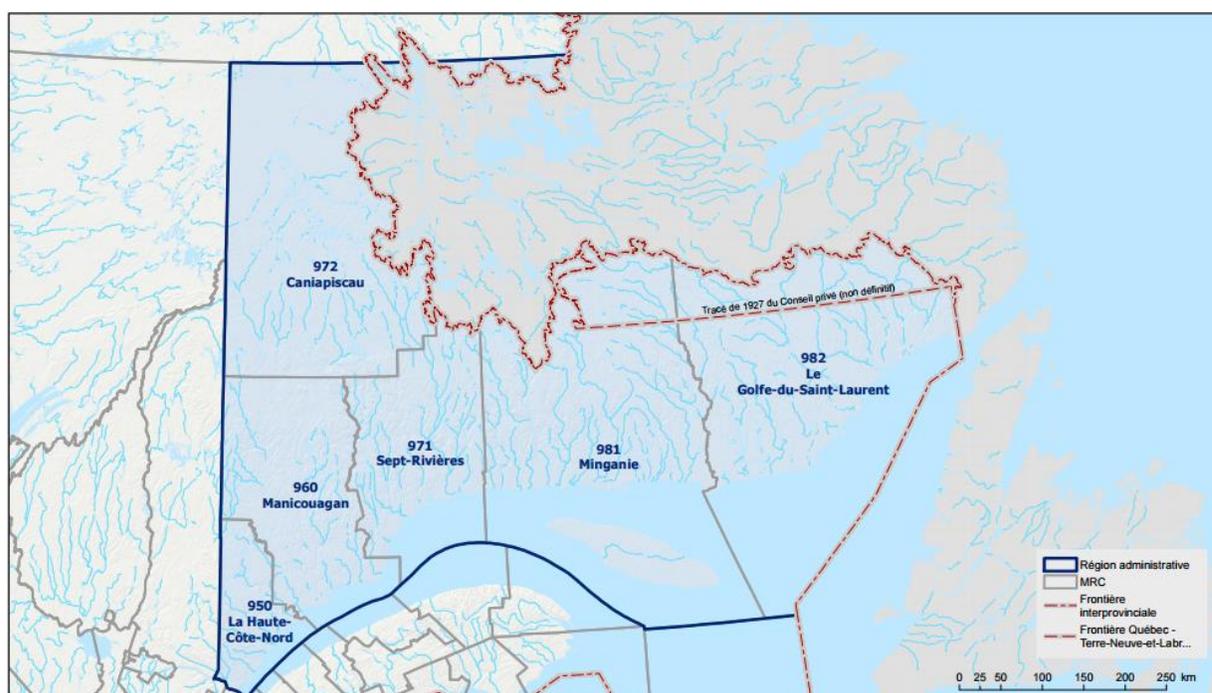
Sa densité de population par kilomètre carré est restée stable entre 2011 et 2017. Le ratio pour l'est du Québec a légèrement progressé pour passer de 4,9 personnes par kilomètre carré à 5,0 personnes.

Ci-dessous, une carte présente la situation géographique de la région administrative, son étendue et les MRC qui y sont enclavées.

Région	Densité pop/km ²	
	2017	2011
Bas-Saint-Laurent	9,0	9,0
Saguenay–Lac-Saint-Jean	2,8	2,8
Capitale-Nationale	39,5	37,8
Mauricie	7,5	7,4
Côte-Nord	0,4	0,4
Gaspésie–Îles-de-la-Madeleine	4,5	4,6
Chaudière-Appalaches	28,3	27,5
Centre-du-Québec	35,4	34,1
Est du Québec	5,0	4,9

Source : Institut de la statistique du Québec

Carte de la région administrative de la Côte-Nord (09) avec ses MRC

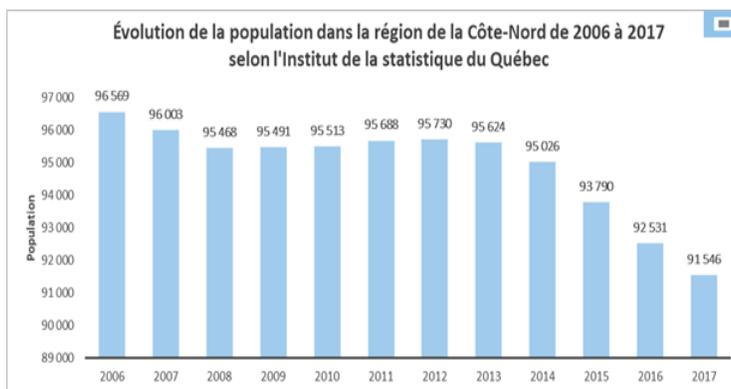


Source : MAMOT

³³ Statistique Canada, *Profil du recensement de 2016*

Population

La population dans la région de la Côte-Nord est passée de 96 569 personnes en 2006 à 91 546 personnes en 2017. Cela représente une diminution de 5,20 % au cours de la dernière décennie. La ville la plus peuplée est Sept-Îles avec ses 25 992 habitants.³⁴



Source : Institut de la statistique du Québec

Emplois

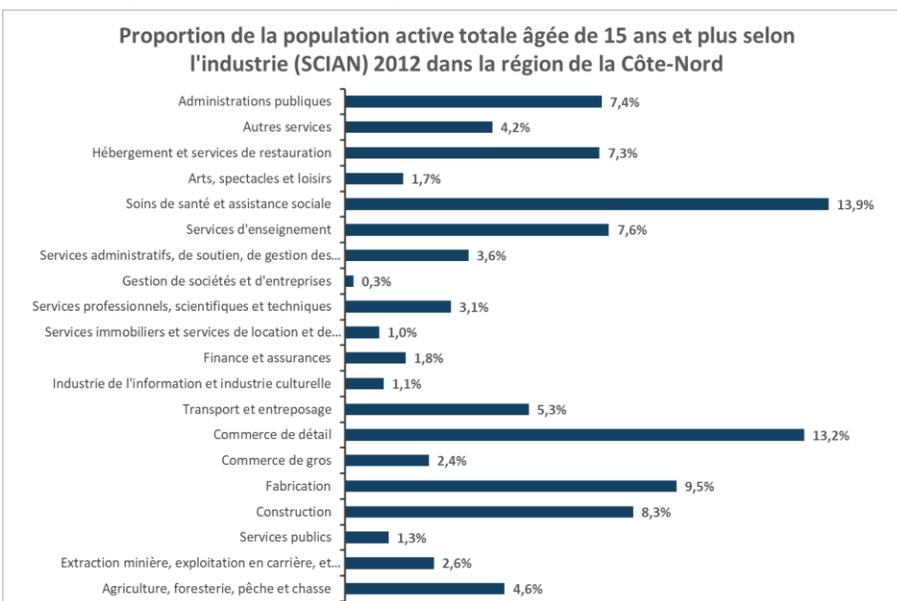
Les régions de la Côte-Nord et du Nord-du-Québec (réunies pour cette analyse) ont connu une augmentation de leur taux d'emploi à deux reprises durant les trimestres de l'année 2017. Le taux de chômage est passé de 7,4 % à 5,2 %, entre les derniers trimestres de 2016 et 2017.

En ce qui concerne les emplois dans la région de la Côte-Nord seulement, les principales industries se répartissant la main-d'œuvre sont : les soins de santé et l'assistance sociale, le commerce de détail, la fabrication et la construction avec 44,9 % de la population active totale âgée de 15 ans et plus.

Taux d'activité, d'emploi et de chômage (en pourcentages) selon les données désaisonnalisées du 4^e trimestre de 2016 au 4^e trimestre de 2017 dans les régions de la Côte-Nord et du Nord-du-Québec

Indicateur	T4 2016	T1 2017	T2 2017	T3 2017	T4 2017	Variation
Côte-Nord et Nord-du-Québec						
Taux d'activité	64,0	65,1	63,7	62,1	65,1	▲▲▲▲▲
Taux d'emploi	59,3	61,0	59,9	58,3	61,6	▲▲▲▲▲
Taux de chômage	7,4	6,4	6,1	6,0	5,2	▲▲▲▲▲

Source : Statistique Canada et Institut de la statistique du Québec



Source : Recensement 2016, Statistique Canada

³⁴ Institut de la statistique du Québec, *Décret de population 2018*

PIB et revenu disponible

Produit intérieur brut aux prix de base et revenu disponible par habitant de 2010 à 2015 dans la région de la Côte-Nord et du Nord-du-Québec

Indicateur	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Variation 2010-2015	Tendance
Côte-Nord et Nord-du-Québec								
Produit intérieur brut	64 225 \$	75 421 \$	77 420 \$	76 528 \$	75 709 \$	70 475 \$	10%	■ ■ ■ ■ ■
Revenu disponible	24 251 \$	25 098 \$	26 488 \$	26 909 \$	26 948 \$	27 011 \$	11%	■ ■ ■ ■ ■

Source : Institut de la statistique du Québec

La région de la Côte-Nord présentait un produit intérieur brut par habitant³⁵ de 70 475\$ et un revenu disponible par habitant³⁶ de 27 011 \$ en 2015. Le premier indicateur a connu une légère diminution entre 2013 et 2015, alors que le deuxième n'a cessé d'augmenter depuis 2010, pour une hausse globale de 10 % et 11 % entre 2010 et 2015, respectivement.

Immobilisations et réparations

Dépenses en immobilisation et réparation (en millions de dollars) de 2006 à 2017* dans la région de la Côte-Nord													
Secteur	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Tendance
Immobilisations	582	594	1 064	1 396	1 850	2 435	3 903	3 965	2 350	2 012	1 835	1 894	■ ■ ■ ■ ■
Construction	342	355	793	1 041	1 437	1 826	3 034	3 219	2 055	1 584	1 445	1 394	■ ■ ■ ■ ■
Matériel et outillage	240	239	271	355	414	610	870	746	295	428	391	499	■ ■ ■ ■ ■
Réparations	370	370	424	443	478	726	823	525	569	759			■ ■ ■ ■ ■
Construction	63	84	138	149	111	249	155	106	213	211			■ ■ ■ ■ ■
Matériel et outillage	306	286	286	294	367	476	669	419	355	549			■ ■ ■ ■ ■
Total	952	964	1 488	1 839	2 328	3 161	4 727	4 490	2 919	2 771			■ ■ ■ ■ ■

* L'année 2016 est projetée et l'année 2017 est projetée et estimée. Seules les dépenses en immobilisation sont disponibles pour ces deux années.

Source : Institut de la statistique du Québec

Les dépenses en immobilisation sont passées de 582 millions de dollars en 2006 à 1 894 millions de dollars (projeté et estimé) en 2017. En 2017,

74 % des dépenses étaient relatives à la construction et 26 % au matériel et outillage. Au niveau des réparations, les dépenses ont connu une hausse de 105 % entre 2006 et 2015.

³⁵ Le PIB par habitant est le rapport entre la valeur sans double compte des biens et services produits dans le territoire économique d'une région, sans égard au lieu de résidence de ceux qui en reçoivent le revenu, et la population totale d'une région (tiré de l'Institut de la statistique du Québec).

³⁶ Il importe de préciser que les statistiques portant sur le revenu disponible du présent tableau ne peuvent être comparées conceptuellement avec les statistiques fiscales des particuliers publiées annuellement par le ministère des Finances du Québec (MFQ) et ne visent pas les mêmes objectifs. Les indicateurs sur le revenu disponible produits par l'Institut mesurent des dimensions particulières de l'économie en conformité avec les standards et pratiques adoptés par les agences statistiques nationales et internationales, tandis que les statistiques fiscales publiées par le MFQ visent à présenter une vue d'ensemble du régime québécois d'imposition sur le revenu des particuliers (tiré de l'Institut de la statistique du Québec).

Le revenu disponible, diffusé par l'Institut, est un agrégat du secteur des ménages du Système de comptabilité nationale adopté par l'ONU et il vise à mieux saisir l'évolution macro-économique d'un territoire et permet d'effectuer diverses comparaisons nationales, régionales et locales. Outre les données fiscales de Revenu Québec, l'Institut utilise, pour estimer annuellement le revenu disponible, une douzaine de sources de données. Le revenu disponible se définit comme la somme de tous les revenus reçus par les résidents d'un territoire donné moins les transferts courants versés par ceux-ci à certains secteurs institutionnels. Plus précisément, il se compose de la rémunération des salariés, du revenu net des entreprises individuelles, du revenu de location et du revenu net de la propriété. À cela s'ajoutent les transferts courants que reçoivent les ménages des non-résidents, des institutions sans but lucratif au service des ménages (ISBLSM), des sociétés financières ainsi que des administrations publiques comme les prestations d'assurance-emploi, de la Sécurité de la vieillesse et de l'aide sociale moins les transferts courants que les ménages versent aux non-résidents, aux ISBLSM (les dons), aux sociétés financières (cotisations aux régimes de retraite) ainsi qu'aux administrations publiques, tels que les impôts sur le revenu et les cotisations aux régimes d'assurance sociale (tiré de l'Institut de la statistique du Québec).

Richesses foncières

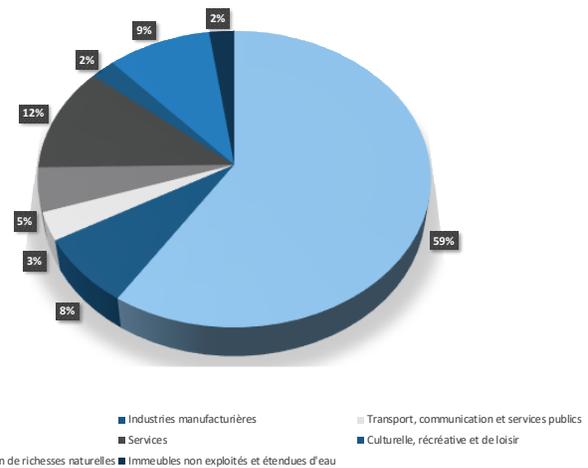
Entre 2011 et 2016, la valeur totale des permis de bâtir s'est élevée à 1 milliard de dollars dans toute la région. La catégorie commerciale représentait 16 % de ces permis, l'industriel 12 %, l'institutionnel 29 % et le résidentiel 43 %.

Le graphique ci-contre illustre la répartition de la valeur uniformisée des immeubles dans la Côte-Nord selon leur utilisation et d'après les données de l'exercice financier de 2017 du MAMOT. La catégorie majoritaire est le résidentiel avec sa richesse de 5,5 milliards de dollars.

Catégorie	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Tendance
Commercial	27 395	31 532	26 734	26 475	17 529	22 675	■ ■ ■ ■ ■ ■
Industriel	10 815	233 875	12 126	9 440	18 274	16 914	■ ■ ■ ■ ■ ■
Institutionnel	10 150	20 161	26 608	75 288	38 688	40 502	■ ■ ■ ■ ■ ■
Résidentiel	75 354	106 020	63 204	60 640	47 298	60 456	■ ■ ■ ■ ■ ■
Total	123 714	391 588	128 672	171 843	121 789	140 547	■ ■ ■ ■ ■ ■

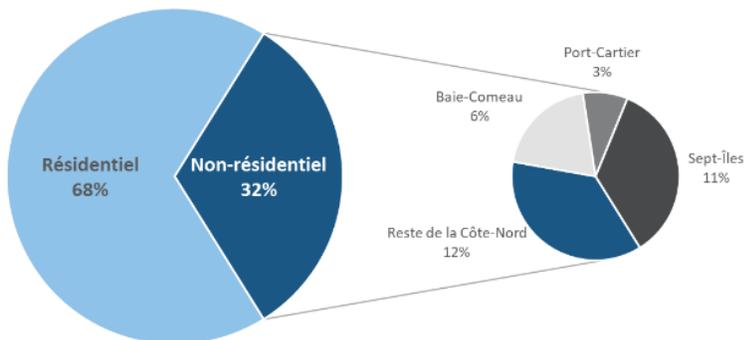
Source : Institut de la statistique du Québec

Proportion des immeubles en fonction de leur utilisation d'après les valeurs foncières uniformisées de l'exercice financier 2017 dans la région de la Côte-Nord selon le MAMOT et l'ISQ



Source : Ministère des Affaires municipales et de l'Occupation du territoire et Institut de la statistique du Québec

Poids de la valeur foncière uniformisée 2017 des immeubles imposables dans la région de la Côte-Nord et proportion du non-résidentiel des trois villes les plus peuplées de la région administrative sur le total des richesses



Source : Ministère des Affaires municipales et de l'Occupation du territoire - Évaluation foncière des municipalités du Québec.

La valeur foncière uniformisée imposable des immeubles non résidentiels de la région de la Côte-Nord représentait 32 % de l'ensemble des richesses de la région en 2017. Dans les trois villes les plus peuplées, cette catégorie comptait pour 20 % du total provincial, toutes catégories confondues.

Inoccupation résidentielle

En octobre 2017, selon la SCHL, les taux d'inoccupation résidentielle dans la région de la Côte-Nord variaient entre 9,5 % (Baie-Comeau) et 10 % (Sept-Îles). Le loyer moyen se situait entre 578 \$ (Baie-Comeau) et 670 \$ (Sept-Îles), alors que la médiane s'échelonnait entre 575 \$ (Baie-Comeau) et 650 \$ (Sept-Îles).

Taux d'inoccupation, loyer moyen et loyer médian de 2014 à 2017 dans la région de la Côte-Nord												
Centre	Taux d'inoccupation (%)				Loyer moyen (\$)				Loyer médian (\$)			
	Oct. 2014	Oct. 2015	Oct. 2016	Oct. 2017	Oct. 2014	Oct. 2015	Oct. 2016	Oct. 2017	Oct. 2014	Oct. 2015	Oct. 2016	Oct. 2017
Baie-Comeau (AR)	4,4	6,4	8,8	9,5	567	572	577	578	565	575	570	575
Sept-Îles (AR)	2,4	5,4	8,5	10	652	669	642	670	625	640	622	650

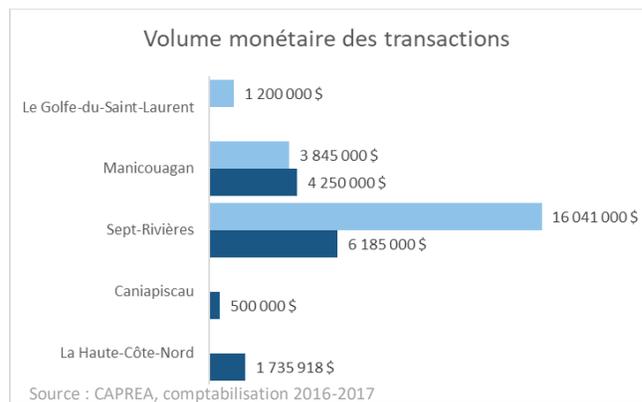
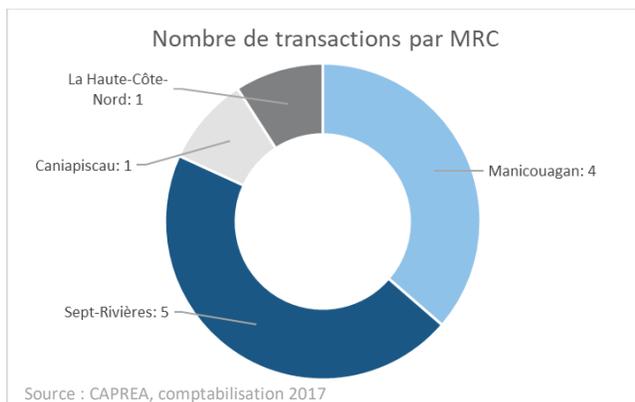
Légende : RMR = Région métropolitaine de recensement, AR = Agglomération de recensement, V = Ville, MÉ = Municipalité
L'analyse ci-dessus ne distingue pas le type d'appartement ou de logement en rangée

Source : SCHL - Rapport sur le marché locatif

Analyse des transactions immobilières de la région

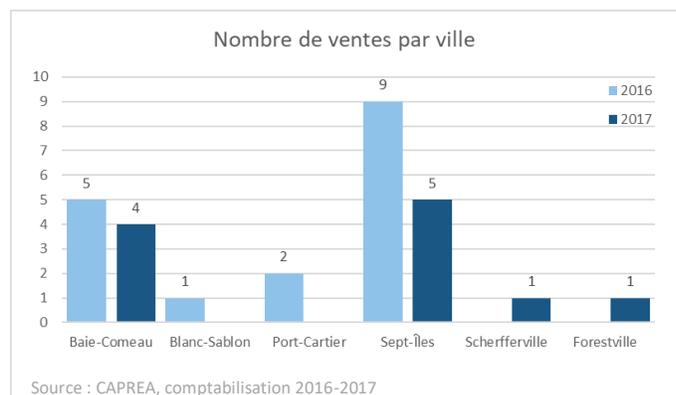
En 2017, nous avons recensé 17 transactions dans la région de la Côte-Nord, dont 11 se sont effectuées dans un contexte normal, ce qui représente un volume de près de 13 M\$. Comparativement à 2016, cela représente une diminution de 35 % du nombre de ventes et une diminution de 40 % du volume monétaire. Les figures ci-dessous illustrent la répartition du volume monétaire et du nombre de transactions dans les différentes MRC.

Répartition des transactions dans la région de la Côte-Nord



Les ventes sont réparties dans quatre MRC de la région. C'est dans la MRC de Sept-Rivières où l'on retrouve le plus grand volume monétaire transigé (5 ventes pour 49 % du volume monétaire total), suivi de la MRC Manicouagan (4 ventes pour 34 % du volume monétaire).

Au niveau des villes, les ventes se répartissent entre 4 villes de la région. Celle la plus importante est la Ville de Sept-Îles qui compte pour 49 % du volume de ventes ou pour 45 % du nombre de transactions. On retrouve ensuite Baie-Comeau comptant pour 34 % du volume de ventes. Le tableau ci-dessous illustre la répartition entre les différentes villes concernées.

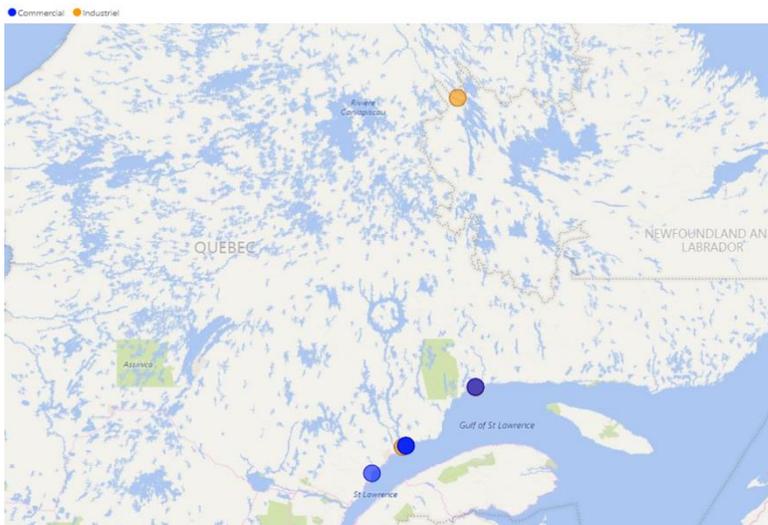
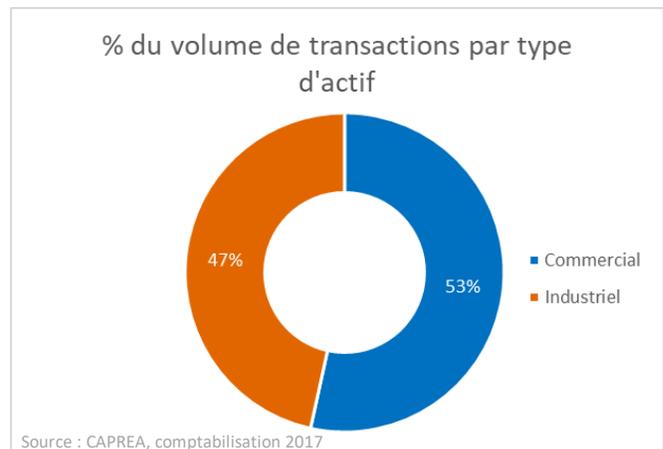
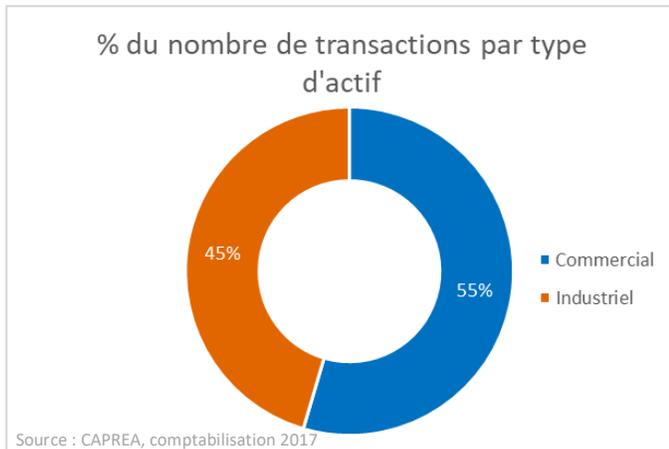


Le prix de vente moyen de la région se situe autour de 1,15 M \$. Celui-ci est grandement supérieur au prix moyen de la MRC Caniapiscou qui s'élève à 500 000 \$, et inférieur à celui de la MRC La Haute-Côte-Nord qui s'élève à un peu plus de 1,73 M\$. Toutefois, cette moyenne se situe entre le prix moyen des MRC Sept-Rivières et Manicouagan.

MRC	Prix de vente		
	Minimum	Maximum	Moyenne
Caniapiscou	500 000 \$	500 000 \$	500 000 \$
La Haute-Côte-Nord	1 735 918 \$	1 735 918 \$	1 735 918 \$
Manicouagan	550 000 \$	2 000 000 \$	1 062 500 \$
Sept-Rivières	575 000 \$	2 100 000 \$	1 237 000 \$
Grand Total	500 000 \$	2 100 000 \$	1 151 902 \$

Source : CAPREA, comptabilisation 2017

Répartition des ventes par type d'actif



On constate qu'autant en termes de volume de ventes qu'en nombre de ventes, le commercial prend une place plus importante dans les ventes effectuées au cours de l'année. Il est intéressant de constater qu'aucune vente résidentielle ou de terrain n'a été effectuée pendant l'année 2017.

Les catégories sont illustrées dans la carte ci-contre.

Commercial

Parmi l'ensemble des ventes de la région, on recense 6 transactions commerciales, ce qui représente la moitié des ventes de 2016. Celles-ci sont réparties entre diverses sous-catégories, telles qu'illustrées ci-contre. Il est à noter que les 3 transactions de concessionnaires, ont été effectuées par le même acheteur.

Ville	2017		2016	
	Vol. monétaire	Nombre	Vol. monétaire	Nombre
Centre commercial	1 735 918 \$	1	7 500 000 \$	1
Concessionnaire	3 600 000 \$	3	0 \$	0
Général	1 435 000 \$	2	8 605 000 \$	10
Mixte	0 \$	0	556 000 \$	1
Total	6 770 918 \$	6	16 661 000 \$	12

Source : CAPREA, comptabilisation 2016-2017

Industriel

Au niveau des ventes industrielles, on en compte 5 de sous-catégorie « Général ». Parmi celles-ci, on retrouve entre autres, un garage, un entrepôt, un flex et deux immeubles de manufacture ou d'atelier.

Ville	2017		2016	
	Vol. monétaire	Nombre	Vol. monétaire	Nombre
Général	5 900 000 \$	5	3 175 000 \$	4
Total	5 900 000 \$	5	3 175 000 \$	4

Source : CAPREA, comptabilisation 2016-2017

Les transactions les plus importantes par type d'actif

Commercial		Industriel	
Catégorie-Type	Commercial-Concessionnaire	Catégorie-Type	Industriel-Général
Ville MRC	Baie-Comeau Manicouagan	Ville MRC	Sept-Îles Sept-Rivières
Vendeur	9115-8014 QUÉBEC INC.	Vendeur	HEWITT EQUIPMENT LIMITED
Acheteur	GRUPE OLIVIER IMMOBILIER INC.	Acheteur	TOROMONT INDUSTRIE LTD.
Prix	2 000 000 \$	Prix	2 100 000 \$

Source : CAPREA, comptabilisation 2017

Les acheteurs/vendeurs les plus actifs

L'acteur ayant fait le plus de transactions dans la région de la Côte-Nord est illustré dans le tableau ci-dessous.

Activité des acheteurs et des vendeurs dans la région de la Côte-Nord		
Acheteur / Vendeur	Entreprise (s)	Nombre
Jacques Jr. Olivier (Acheteur)	GRUPE OLIVIER IMMOBILIER INC.	3

Source : CAPREA, comptabilisation 2017

Gaspésie—Îles-de-la-Madeleine

Portrait économique de la région

Localisation

La région de la Gaspésie—Îles-de-la-Madeleine longe le Golfe du Saint-Laurent. Elle est composée de six MRC et couvre une superficie approximative de 20 319 kilomètres carrés.³⁷

Sa densité de population par kilomètre carré a diminué de 0,1 entre 2011 et 2017. Le ratio pour l'est du Québec a légèrement progressé pour passer de 4,9 personnes par kilomètre carré à 5,0 personnes.

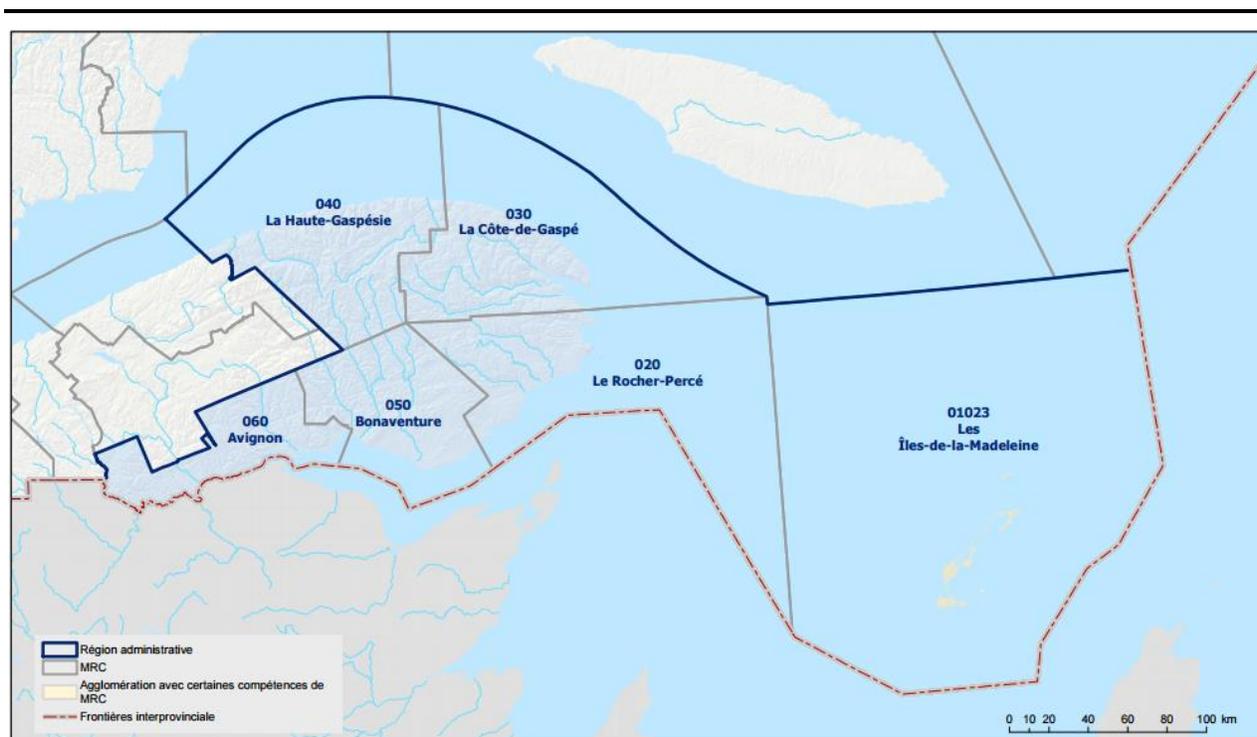
Ci-dessous, une carte présente la situation géographique de la région administrative, son étendue et les MRC qui y sont enclavées.

Densité de population par kilomètre carré dans les régions de l'est du Québec

Région	Densité pop/km ²	
	2017	2011
Bas-Saint-Laurent	9,0	9,0
Saguenay—Lac-Saint-Jean	2,8	2,8
Capitale-Nationale	39,5	37,8
Mauricie	7,5	7,4
Côte-Nord	0,4	0,4
Gaspésie—Îles-de-la-Madeleine	4,5	4,6
Chaudière-Appalaches	28,3	27,5
Centre-du-Québec	35,4	34,1
Est du Québec	5,0	4,9

Source : Institut de la statistique du Québec

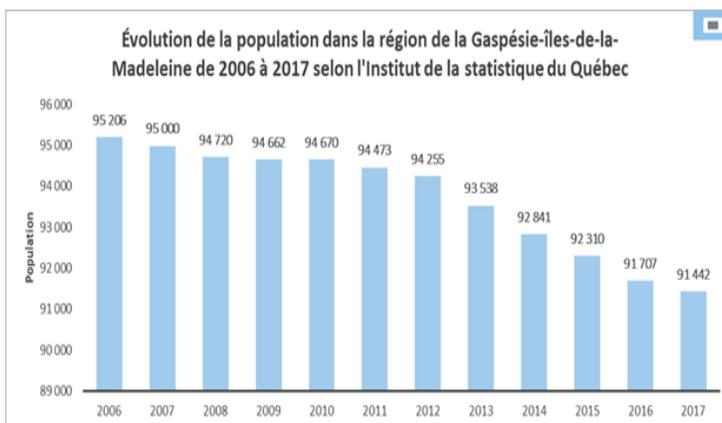
Carte de la région administrative de la Gaspésie—Îles-de-la-Madeleine (11) avec ses MRC



³⁷ Statistique Canada, *Profil du recensement de 2016*

Population

La population dans la région de la Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine est passée de 95 206 personnes en 2006 à 91 442 personnes en 2017. Cela représente une diminution de 3,95 % au cours de la dernière décennie. La ville la plus peuplée est Gaspé avec ses 15 010 habitants.³⁸



Source : Institut de la statistique du Québec

Emplois

La région de la Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine a connu une diminution de son taux d'emploi durant trois trimestres consécutifs à la fin de l'année 2017. Le taux de chômage est passé de 13,7 % à 10,9 % entre les derniers trimestres de 2016 et 2017.

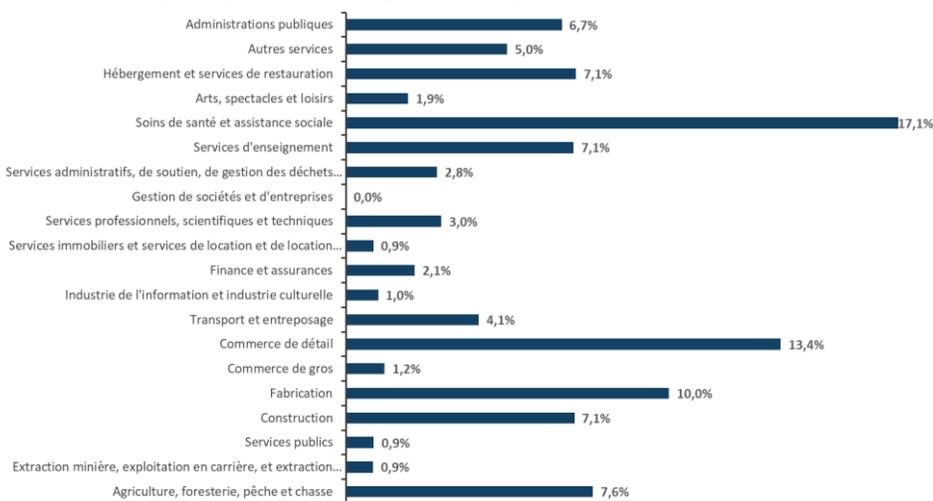
En ce qui concerne les emplois dans la région, les principales industries se répartissant la main-d'œuvre sont : les soins de santé et l'assistance sociale, le commerce de détail, la fabrication et l'agriculture, foresterie, pêche et chasse avec 48,1 % de la population active totale âgée de 15 ans et plus.

Taux d'activité, d'emploi et de chômage (en pourcentages) selon les données désaisonnalisées du 4e trimestre de 2016 au 4e trimestre de 2017 dans la région de la Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine

Indicateur	T4 2016	T1 2017	T2 2017	T3 2017	T4 2017	Variation
Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine						
Taux d'activité	54,0	55,6	55,0	55,0	53,0	↓
Taux d'emploi	46,6	50,1	48,5	47,8	47,3	↓
Taux de chômage	13,7	10,0	11,7	13,0	10,9	↓

Source : Statistique Canada et Institut de la statistique du Québec

Proportion de la population active totale âgée de 15 ans et plus selon l'industrie (SCIAN) 2012 dans la région de la Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine



Source : Recensement 2016, Statistique Canada

³⁸ Institut de la statistique du Québec, *Décret de population 2017*

PIB et revenu disponible

Produit intérieur brut aux prix de base et revenu disponible par habitant de 2010 à 2015 dans la région de la Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine								
Indicateur	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Variation 2010-2015	Tendance
Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine								
Produit intérieur brut	26 599 \$	28 729 \$	28 091 \$	29 275 \$	30 548 \$	31 967 \$	20%	
Revenu disponible	20 513 \$	21 362 \$	22 306 \$	22 968 \$	23 469 \$	24 458 \$	19%	

Source : Institut de la statistique du Québec

La région de la Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine présentait un produit intérieur brut par habitant³⁹ de 31 967 \$ et un revenu disponible par habitant⁴⁰ de 23 458 \$ en 2015. Les deux indicateurs ont pratiquement augmenté chaque année entre 2010 et 2015, soit une hausse globale de 20 % et 19 % au cours de cette période, respectivement.

Immobilisations et réparations

Dépenses en immobilisation et réparation (en millions de dollars) de 2006 à 2017* dans la région de la Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine													
Secteur	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Tendance
Immobilisations	301	258	509	441	724	865	570	557	720	980	1 234	356	
Construction	115	141	308	319	595	768	452	448	648	883	1 157	278	
Matériel et outillage	186	116	201	121	129	97	117	110	71	97	76	78	
Réparations	57	67	106	105	108	127	109	127	122	139			
Construction	21	31	62	56	45	87	57	52	61	82			
Matériel et outillage	37	36	44	50	63	40	52	75	61	56			
Total	358	324	616	546	832	993	679	685	842	1 119			

* L'année 2016 est projetée et l'année 2017 est projetée et estimée. Seules les dépenses en immobilisation sont disponibles pour ces deux années.

Source : Institut de la statistique du Québec

Les dépenses en immobilisation sont passées de 301 millions de dollars en 2006 à 356 millions de dollars (projeté et estimé)

en 2017. En 2017, 78 % des dépenses étaient relatives à la construction et 22 % au matériel et outillage. Au niveau des réparations, les dépenses ont connu une hausse de 142 % entre 2006 et 2015.

³⁹ Le PIB par habitant est le rapport entre la valeur sans double compte des biens et services produits dans le territoire économique d'une région, sans égard au lieu de résidence de ceux qui en reçoivent le revenu, et la population totale d'une région (tiré de l'Institut de la statistique du Québec).

⁴⁰ Il importe de préciser que les statistiques portant sur le revenu disponible du présent tableau ne peuvent être comparées conceptuellement avec les statistiques fiscales des particuliers publiées annuellement par le ministère des Finances du Québec (MFQ) et ne visent pas les mêmes objectifs. Les indicateurs sur le revenu disponible produits par l'Institut mesurent des dimensions particulières de l'économie en conformité avec les standards et pratiques adoptés par les agences statistiques nationales et internationales, tandis que les statistiques fiscales publiées par le MFQ visent à présenter une vue d'ensemble du régime québécois d'imposition sur le revenu des particuliers (tiré de l'Institut de la statistique du Québec).

Le revenu disponible, diffusé par l'Institut, est un agrégat du secteur des ménages du Système de comptabilité nationale adopté par l'ONU et il vise à mieux saisir l'évolution macro-économique d'un territoire et permet d'effectuer diverses comparaisons nationales, régionales et locales. Outre les données fiscales de Revenu Québec, l'Institut utilise, pour estimer annuellement le revenu disponible, une douzaine de sources de données. Le revenu disponible se définit comme la somme de tous les revenus reçus par les résidents d'un territoire donné moins les transferts courants versés par ceux-ci à certains secteurs institutionnels. Plus précisément, il se compose de la rémunération des salariés, du revenu net des entreprises individuelles, du revenu de location et du revenu net de la propriété. À cela s'ajoutent les transferts courants que reçoivent les ménages des non-résidents, des institutions sans but lucratif au service des ménages (ISBLSM), des sociétés financières ainsi que des administrations publiques comme les prestations d'assurance-emploi, de la Sécurité de la vieillesse et de l'aide sociale moins les transferts courants que les ménages versent aux non-résidents, aux ISBLSM (les dons), aux sociétés financières (cotisations aux régimes de retraite) ainsi qu'aux administrations publiques, tels que les impôts sur le revenu et les cotisations aux régimes d'assurance sociale (tiré de l'Institut de la statistique du Québec).

Inoccupation résidentielle

En octobre 2017, les taux d'inoccupation résidentielle dans la région de la Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine variaient entre 0,6 % (Îles-de-la-Madeleine) et 1,7 % (Gaspé). Le loyer moyen se situait entre 564 \$ (Gaspé) et 603 \$ (Îles-de-la-Madeleine), alors que la médiane s'échelonnait entre 550 \$ (Gaspé) et 600 \$ (Îles-de-la-Madeleine).

Taux d'inoccupation, loyer moyen et loyer médian de 2014 à 2017 dans la région de la Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine												
Centre	Taux d'inoccupation (%)				Loyer moyen (\$)				Loyer médian (\$)			
	Oct. 2014	Oct. 2015	Oct. 2016	Oct. 2017	Oct. 2014	Oct. 2015	Oct. 2016	Oct. 2017	Oct. 2014	Oct. 2015	Oct. 2016	Oct. 2017
Gaspé (V)	5,9	3,7	5,6	1,7	536	544	563	564	525	543	550	550
Les Îles-de-la-Madeleine (MÉ)	8,2	4,6	4,1	0,6	587	587	587	603	580	563	575	600

Légende : RMR = Région métropolitaine de recensement, AR = Agglomération de recensement, V = Ville, MÉ = Municipalité

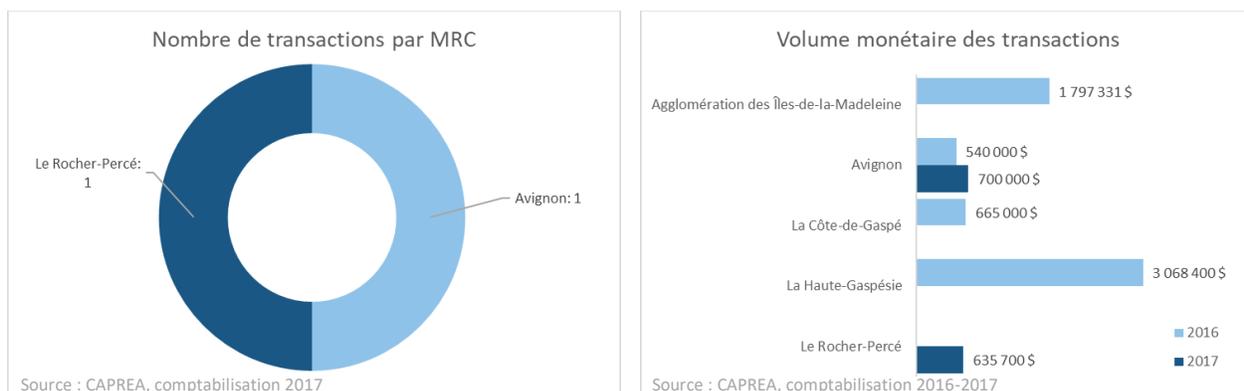
L'analyse ci-dessus ne distingue pas le type d'appartement ou de logement en rangée

Source : SCHL - Rapport sur le marché locatif

Analyse des transactions immobilières de la région

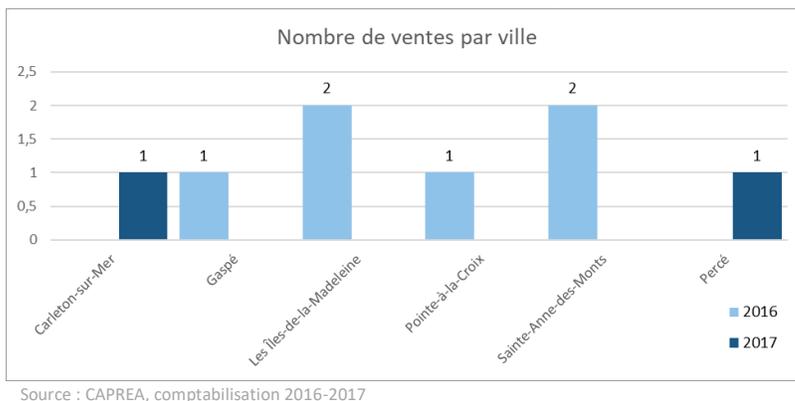
En 2017, nous avons recensé 4 transactions dans la région de la Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine, dont 2 se sont effectuées dans un contexte normal, ce qui représente une diminution de 67 % comparativement à l'année 2016. Le volume monétaire des transactions 2017 représentent un volume de 1,34 M\$. Les figures ci-dessous illustrent la répartition du volume monétaire et du nombre de transactions dans les différentes MRC.

Répartition des transactions dans la région de la Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine



Les ventes sont réparties dans cinq MRC de la région. Il est à noter que la Municipalité des Îles-de-la-Madeleine est considérée hors MRC. Nous la considèrerons quand même dans les données au même titre que les autres MRC, sous le nom agglomération des Îles-de-la-Madeleine. En 2017, les transactions se répartissent dans les MRC d'Avignon (1 vente pour 52 % du volume monétaire totale) et Le Rocher-Percé (1 vente pour 48 % du volume monétaire totale).

Au niveau des villes, les ventes se répartissent entre 2 villes de la région soit, Carleton-sur-Mer et Percé. Le tableau ci-contre illustre la répartition entre les différentes villes concernées pour les années 2016 et 2017.

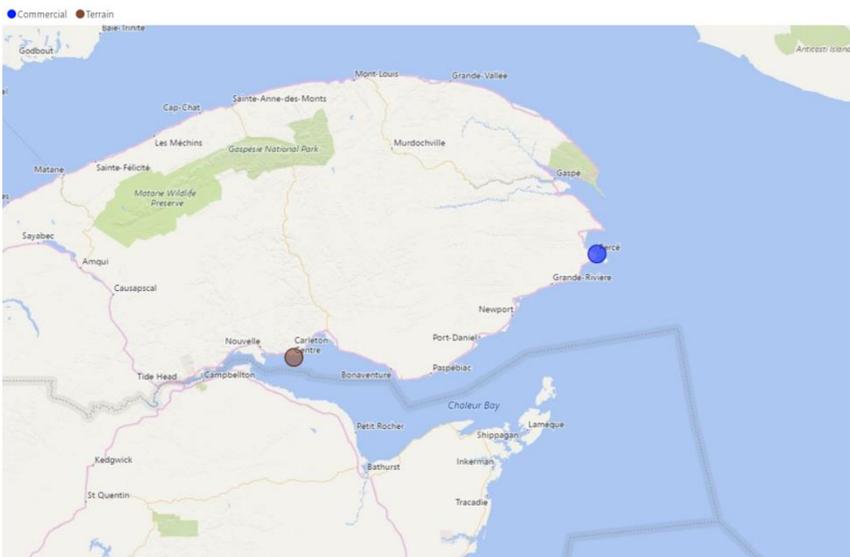
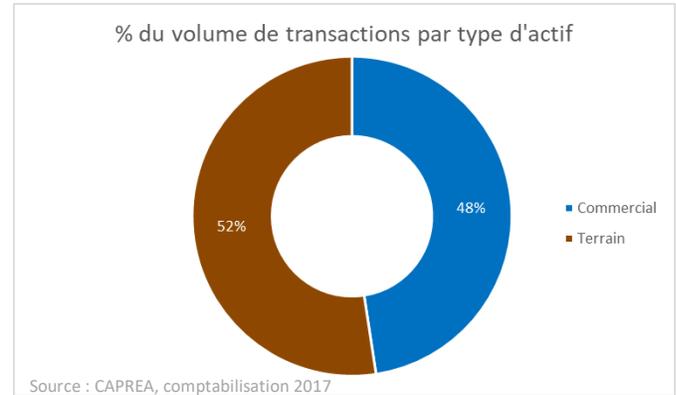
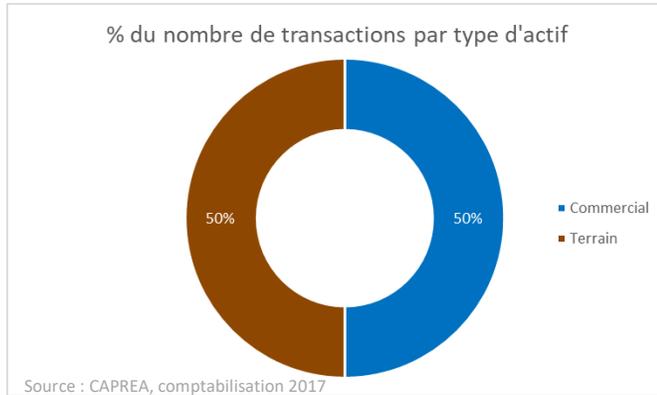


Le prix de vente moyen de la région se situe autour de 670 000 \$. Il était autour de 700 000 \$ en 2016. Puisque la région compte seulement deux ventes, cela diminue la représentativité de la donnée.

Écart de prix de vente par MRC			
MRC	Prix de vente		
	Minimum	Maximum	Moyenne
Avignon	700 000 \$	700 000 \$	700 000 \$
Le Rocher-Percé	635 700 \$	635 700 \$	635 700 \$
Grand Total	635 700 \$	700 000 \$	667 850 \$

Source : CAPREA, comptabilisation 2017

Répartition des ventes par type d'actif



On constate qu'il y a eu une proportion équivalente de ventes commerciales et de terrains. En termes de volume monétaire, c'est le terrain vendu à Carleton-sur-Mer qui représente la plus grande proportion.

Les catégories sont illustrées dans la carte ci-contre.

Commercial

Parmi l'ensemble des ventes de la région, on recense 1 transaction commerciale. Celle-ci se retrouve dans la catégorie « Général ».

Répartition des ventes par sous-catégorie commerciale				
Ville	2017		2016	
	Vol. monétaire	Nombre	Vol. monétaire	Nombre
Général	635 700 \$	1	5 557 500 \$	5
Hébergement	0 \$	0	513 231 \$	1
Total	635 700 \$	1	6 070 731 \$	6

Source : CAPREA, comptabilisation 2016-2017

Terrain

En 2017, on compte 1 seule transaction de terrain dans la région de la Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine. Il s'agit d'un terrain à développer.

Répartition des ventes par sous-catégorie de terrain				
Ville	2017		2016	
	Vol. monétaire	Nombre	Vol. monétaire	Nombre
À développer	700 000 \$	1	0 \$	0
Total	700 000 \$	1	0 \$	0

Source : CAPREA, comptabilisation 2016-2017

Les transactions les plus importantes par type d'actif

Commercial		Terrain	
			
Catégorie-Type	Commercial-Général	Catégorie-Type	Terrain-À développer
Ville	Percé	Ville	Carleton-sur-Mer
MRC	Le Rocher-Percé	MRC	Avignon
Vendeur	COMPLEXE PLACE DU QUAI. S.E.C.	Vendeur	Aqua-Mer Inc.
Acheteur	9365-3897 QUÉBEC INC.	Acheteur	9143-2948 Québec Inc.
Prix	635 700 \$	Prix	700 000 \$

Source : CAPREA, comptabilisation 2017

Les acheteurs/vendeurs les plus actifs

Dans la région de la Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine, aucun acteur n'aurait effectué plus d'une transaction au cours de l'année.

Chaudière-Appalaches

Portrait économique de la région

Localisation

La région de la Chaudière-Appalaches est localisée en bordure sud du fleuve Saint-Laurent. Elle est composée de neuf MRC et couvre une superficie approximative de 15 083 kilomètres carrés.⁴¹

Sa densité de population par kilomètre carré a augmenté de 0,8 entre 2011 et 2017. Le ratio pour l'est du Québec a légèrement progressé pour passer de 4,9 personnes par kilomètre carré à 5,0 personnes.

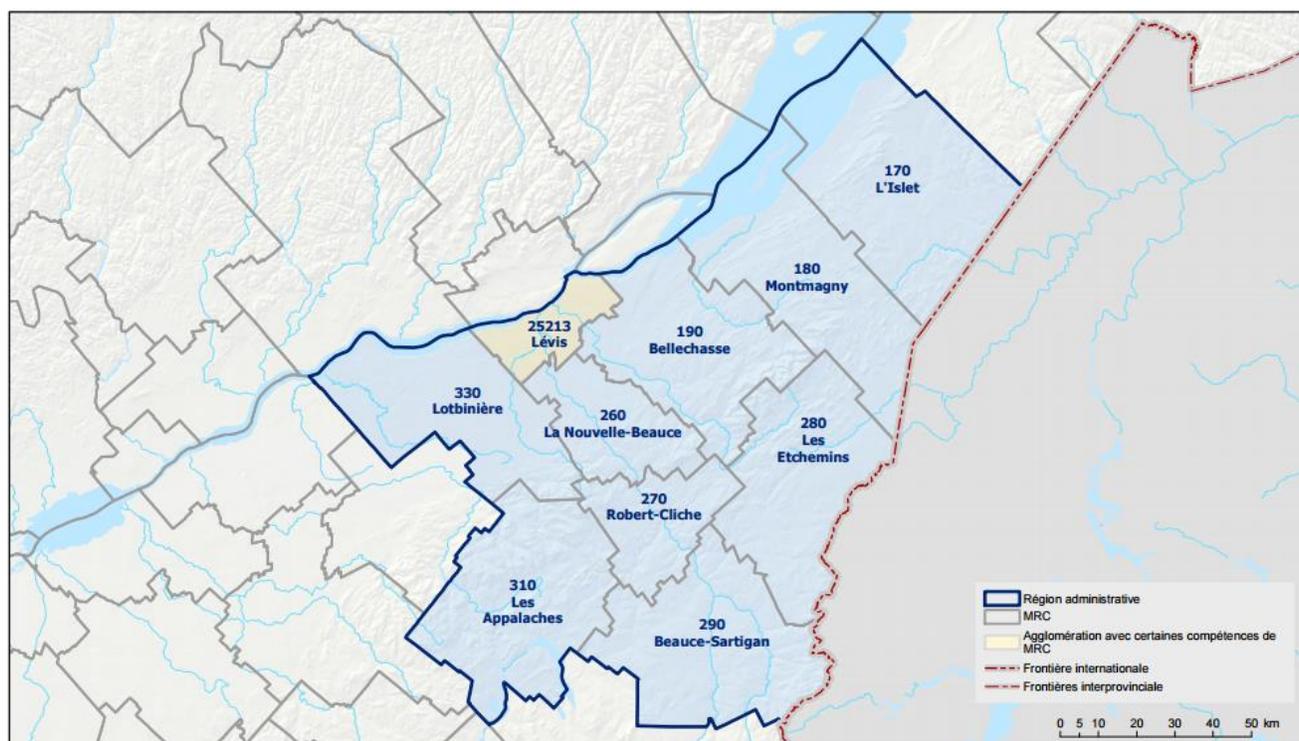
Ci-dessous, une carte présente la situation géographique de la région administrative, son étendue et les MRC qui y sont enclavées.

Densité de population par kilomètre carré dans les régions de l'est du Québec

Région	Densité pop/km ²	
	2017	2011
Bas-Saint-Laurent	9,0	9,0
Saguenay–Lac-Saint-Jean	2,8	2,8
Capitale-Nationale	39,5	37,8
Mauricie	7,5	7,4
Côte-Nord	0,4	0,4
Gaspésie–Îles-de-la-Madeleine	4,5	4,6
Chaudière-Appalaches	28,3	27,5
Centre-du-Québec	35,4	34,1
Est du Québec	5,0	4,9

Source : Institut de la statistique du Québec

Carte de la région administrative de la Chaudière-Appalaches (12) avec ses MRC



Source : MAMOT

⁴¹ Statistique Canada, *Profil du recensement de 2016*

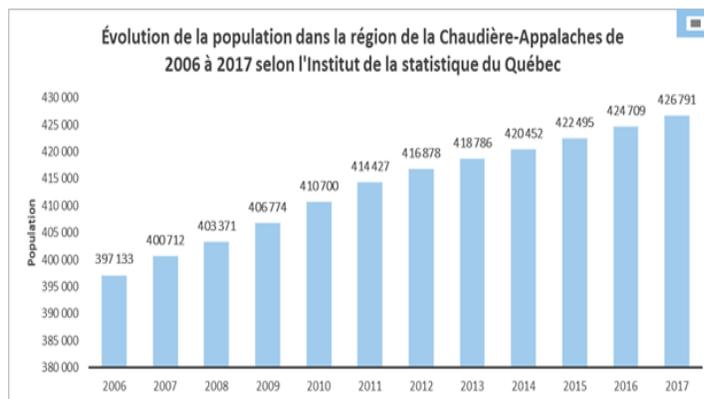
Population

La population dans la région de la Chaudière-Appalaches est passée de 397 133 personnes en 2006, à 426 791 personnes en 2017. Cela représente une augmentation de 7,47 % au cours de la dernière décennie. La ville la plus peuplée est Lévis, avec ses 146 183 habitants.⁴²

Emplois

La région de la Chaudière-Appalaches a connu une augmentation de son taux d'emploi durant deux trimestres consécutifs à la fin de l'année 2017. Le taux de chômage est passé de 5,2 % à 2,4 % entre les deux derniers trimestres de 2016 et 2017.

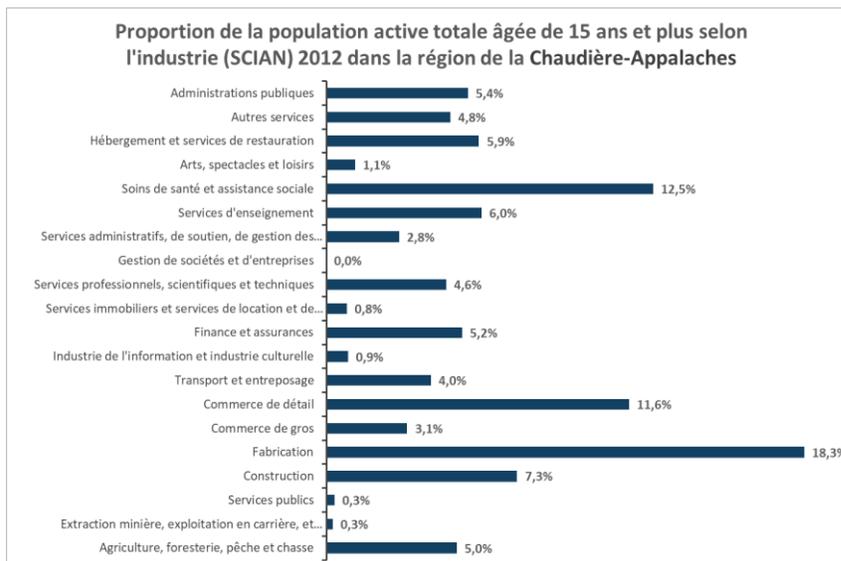
En ce qui concerne les emplois dans la région, les principales industries se répartissant la main-d'œuvre sont : la fabrication, les soins de santé et l'assistance sociale, le commerce de détail et la construction avec 49,7 % de la population active totale âgée de 15 ans et plus.



Source : Institut de la statistique du Québec

Indicateur	T4 2016	T1 2017	T2 2017	T3 2017	T4 2017	Variation
Chaudière-Appalaches						
Taux d'activité	64,1	63,8	61,8	62,0	65,1	▲
Taux d'emploi	60,8	60,9	59,8	60,2	63,5	▲
Taux de chômage	5,2	4,6	3,3	2,9	2,4	▲

Source : Statistique Canada et Institut de la statistique du Québec



Source : Recensement 2016, Statistique Canada

⁴² Institut de la statistique du Québec, *Décret de population 2018*

PIB et revenu disponible

Produit intérieur brut aux prix de base et revenu disponible par habitant de 2010 à 2015 dans la région de la Chaudière-Appalaches

Indicateur	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Variation 2010-2015	Tendance
Chaudière-Appalaches								
Produit intérieur brut	31 114 \$	32 991 \$	34 172 \$	35 078 \$	36 619 \$	37 007 \$	19%	
Revenu disponible	22 659 \$	23 137 \$	24 129 \$	24 749 \$	25 468 \$	26 750 \$	18%	

Source : Institut de la statistique du Québec

La région de la Chaudière-Appalaches présentait un produit intérieur brut par habitant⁴³ de 37 007 \$ et un revenu disponible par habitant⁴⁴ de 26 750 \$ en 2015. Les deux indicateurs ont augmenté chaque année entre 2010 et 2015, soit une hausse globale de 19 % et 18 % au cours de cette période, respectivement.

Immobilisations et réparations

Dépenses en immobilisation et réparation (en millions de dollars) de 2006 à 2017* dans la région de la Chaudière-Appalaches

Secteur	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Tendance
Immobilisations	1 529	1 550	1 689	1 461	1 517	1 890	1 860	2 131	1 539	1 441	1 255	1 549	
Construction	608	738	947	793	855	1 142	1 124	1 443	1 022	953	761	1 080	
Matériel et outillage	921	812	742	669	662	747	736	688	517	487	494	469	
Réparations	400	444	533	553	548	643	668	543	688	608			
Construction	109	122	199	206	161	233	250	186	237	255			
Matériel et outillage	291	322	334	348	387	410	418	357	450	353			
Total	1 929	1 995	2 222	2 015	2 065	2 532	2 528	2 673	2 227	2 049			

* L'année 2016 est projetée et l'année 2017 est projetée et estimée. Seules les dépenses en immobilisation sont disponibles pour ces deux années.

Source : Institut de la statistique du Québec

Les dépenses en immobilisation sont passées de 1 529 millions de dollars en 2006, à 1 549 millions de dollars (projeté et estimé) en 2017. En 2017, 70 % des dépenses étaient relatives à la construction et 30 % au matériel et outillage. Au niveau des réparations, les dépenses ont connu une hausse de 52 % entre 2006 et 2015.

⁴³ Le PIB par habitant est le rapport entre la valeur sans double compte des biens et services produits dans le territoire économique d'une région, sans égard au lieu de résidence de ceux qui en reçoivent le revenu, et la population totale d'une région (tiré de l'Institut de la statistique du Québec).

⁴⁴ Il importe de préciser que les statistiques portant sur le revenu disponible du présent tableau ne peuvent être comparées conceptuellement avec les statistiques fiscales des particuliers publiées annuellement par le ministère des Finances du Québec (MFQ) et ne visent pas les mêmes objectifs. Les indicateurs sur le revenu disponible produits par l'Institut mesurent des dimensions particulières de l'économie en conformité avec les standards et pratiques adoptés par les agences statistiques nationales et internationales, tandis que les statistiques fiscales publiées par le MFQ visent à présenter une vue d'ensemble du régime québécois d'imposition sur le revenu des particuliers (tiré de l'Institut de la statistique du Québec).

Le revenu disponible, diffusé par l'Institut, est un agrégat du secteur des ménages du Système de comptabilité nationale adopté par l'ONU et il vise à mieux saisir l'évolution macro-économique d'un territoire et permet d'effectuer diverses comparaisons nationales, régionales et locales. Outre les données fiscales de Revenu Québec, l'Institut utilise, pour estimer annuellement le revenu disponible, une douzaine de sources de données. Le revenu disponible se définit comme la somme de tous les revenus reçus par les résidents d'un territoire donné moins les transferts courants versés par ceux-ci à certains secteurs institutionnels. Plus précisément, il se compose de la rémunération des salariés, du revenu net des entreprises individuelles, du revenu de location et du revenu net de la propriété. À cela s'ajoutent les transferts courants que reçoivent les ménages des non-résidents, des institutions sans but lucratif au service des ménages (ISBLSM), des sociétés financières ainsi que des administrations publiques comme les prestations d'assurance-emploi, de la Sécurité de la vieillesse et de l'aide sociale moins les transferts courants que les ménages versent aux non-résidents, aux ISBLSM (les dons), aux sociétés financières (cotisations aux régimes de retraite) ainsi qu'aux administrations publiques, tels que les impôts sur le revenu et les cotisations aux régimes d'assurance sociale (tiré de l'Institut de la statistique du Québec).

Inoccupation résidentielle

En octobre 2017, selon la SCHL, les taux d'inoccupation résidentielle dans la région de la Chaudière-Appalaches variaient entre 1,5 % (Sainte-Marie) et 9,3 % (Thetford Mines). Le loyer moyen se situait entre 471 \$ (Thetford Mines) et 560 \$ (Sainte-Marie), alors que la médiane s'échelonnait entre 425 \$ (Thetford Mines) et 565 \$ (Sainte-Marie). Il faut noter que la Ville de Lévis est analysée dans la RMR de Québec par la SCHL et donc dans la région de la Capitale-Nationale. Dépendamment du secteur étudié, le taux d'inoccupation de la Rive-Sud de la RMR de Québec se situait, en octobre 2017, entre 1,3 % et 3,8 %.

Centre	Taux d'inoccupation, loyer moyen et loyer médian de 2014 à 2017 dans la région de la Chaudière-Appalaches											
	Taux d'inoccupation (%)				Loyer moyen (\$)				Loyer médian (\$)			
	Oct. 2014	Oct. 2015	Oct. 2016	Oct. 2017	Oct. 2014	Oct. 2015	Oct. 2016	Oct. 2017	Oct. 2014	Oct. 2015	Oct. 2016	Oct. 2017
Montmagny (V)	2,3	2,8	5	4,6	502	506	529	556	500	500	518	525
Sainte-Marie (V)	4,7	3,4	1,5	1,5	538	547	548	560	530	550	555	565
Saint-Georges (AR)	3,4	2,7	2,7	2,3	475	482	492	506	480	490	490	505
Thetford Mines (AR)	7,5	8	10,9	9,3	441	443	456	471	400	400	420	425

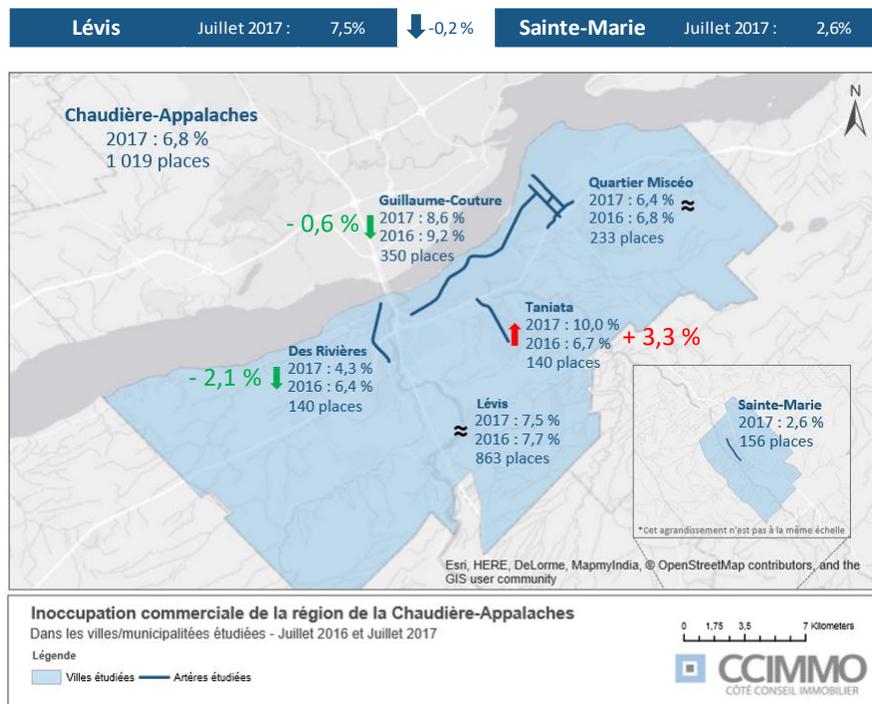
Légende : RMR = Région métropolitaine de recensement, AR = Agglomération de recensement, V = Ville, MÉ = Municipalité
L'analyse ci-dessus ne distingue pas le type d'appartement ou de logement en rangée

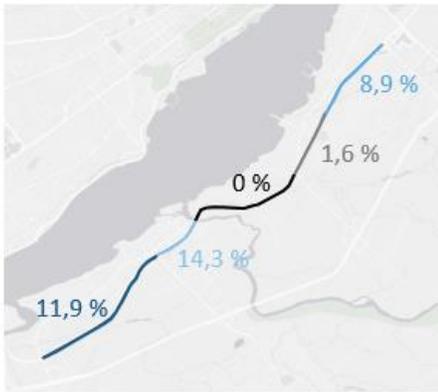
Source : SCHL - Rapport sur le marché locatif

Inoccupation commerciale

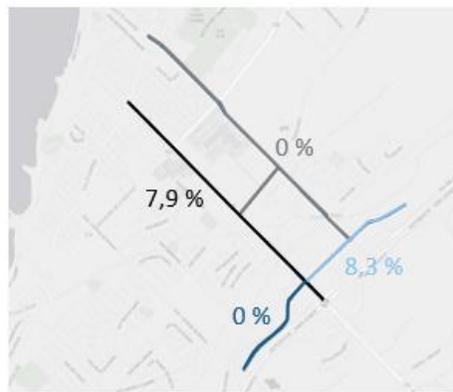
La région de la Chaudière-Appalaches est étudiée depuis juillet 2015. On y retrouve quatre zones distinctes dans la Ville de Lévis, séparées en tronçons ou par artère sélectionnée. Depuis 2017, nous avons également ajouté la Ville de Sainte-Marie avec l'analyse du boulevard Vachon Nord. Nous avons répertorié 1 019 places d'affaires et **l'inoccupation globale de la région s'élève à 6,8 %**. La carte ci-dessous illustre les taux d'inoccupation pour chacun de ces secteurs.

Répartition géographique de la vacance dans la région de la Chaudière-Appalaches





Boulevard Guillaume-Couture

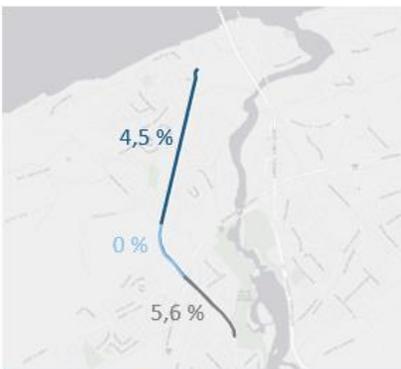


Quartier Miscéo



Avenue Taniata

Source : CAPREA



Route des Rivières



Boulevard Vachon Nord (Ste-Marie)

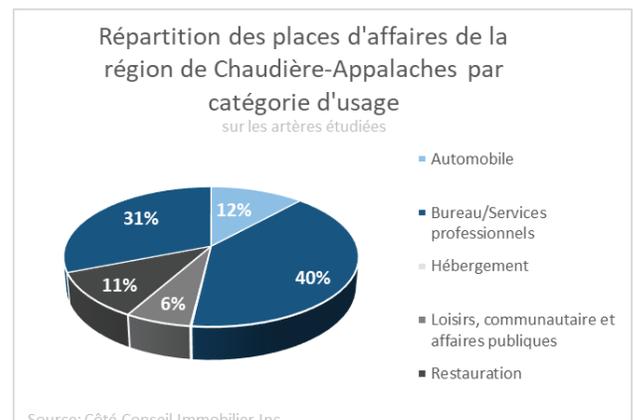
Tel qu'illustré dans le tableau ci-dessous, dans la Ville de Lévis, l'inoccupation semble diminuer sur chacune des artères analysées, à l'exception de l'avenue Taniata où elle a augmenté de 3,3 % par rapport à juillet 2016. Au total, cela représente approximativement 2 locaux de moins à louer. Dans la Ville de Sainte-Marie, on note que l'inoccupation est plutôt faible par rapport aux autres artères de la région. On y retrouve d'ailleurs peu de terrains vacants, la construction y est modérée et il s'agit d'une ville située à proximité de la Capitale, profitant d'un large bassin de captation.

Taux d'inoccupation commercial dans Chaudière-Appalaches			
Secteur Zone	Taux d'inoccupation		
	Juillet 2015	Juillet 2016	Juillet 2017
Lévis	6,0%	7,7%	7,5%
Boulevard Guillaume-Couture	6,8%	9,2%	8,6%
Quartier Miscéo	8,0%	6,8%	6,4%
Route des Rivières	3,4%	6,4%	4,3%
Avenue Taniata	2,5%	6,7%	10,0%
Sainte-Marie	Non étudié	Non étudié	2,6%
Boulevard Vachon Nord	Non étudié	Non étudié	2,6%
Taux d'inoccupation global	6,0%	7,7%	6,8%

Source : CAPREA

-Répartition des places d'affaires par catégorie d'usage

Dans l'ensemble de la région de la Chaudière-Appalaches, ce sont les bureaux et services professionnels qui sont présents en plus grand nombre, représentant 40 % des places d'affaires. Les commerces de vente au détail suivent avec 31 %. Ce sont les places liées au loisir, au communautaire et aux affaires publiques et à l'hébergement qui se retrouvent en plus faible nombre.



Source: Côté Conseil Immobilier Inc.

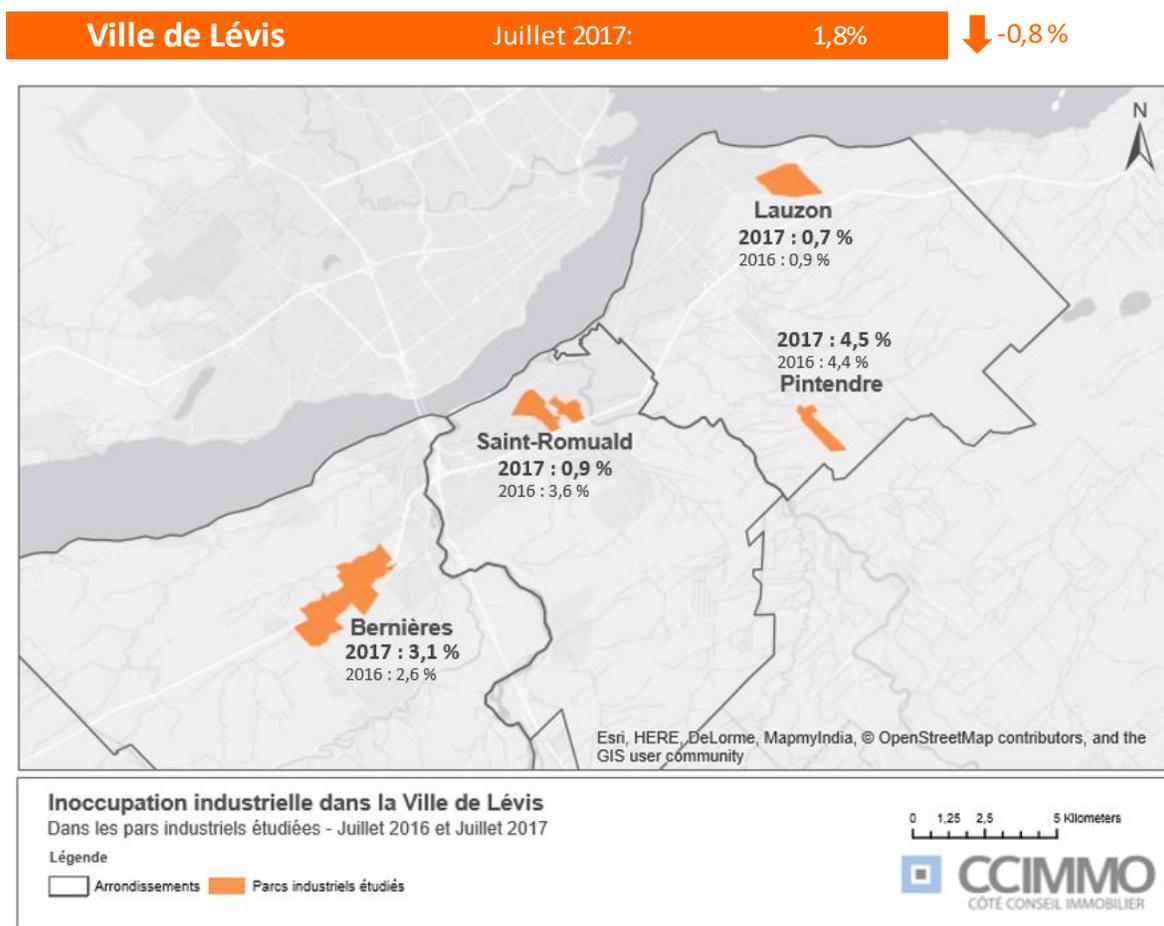
Le tableau suivant illustre cette même répartition par secteur.

Composition commerciale dans la Chaudière-Appalaches						
Secteur	Catégorie					
	Automobile	Bureau/Services professionnels	Hébergement	Loisirs, communautaire et affaires publiques	Restauration	Vente au détail
Boulevard Guillaume-Couture	17,6%	40,5%	0,0%	8,0%	5,7%	28,3%
Quartier Miscéo	10,3%	31,5%	0,0%	4,7%	15,1%	38,4%
Route des Rivières	3,6%	39,6%	0,0%	9,4%	16,5%	30,9%
Avenue Taniata	9,2%	49,6%	0,0%	6,1%	11,5%	23,7%
Boulevard Vachon Nord	11,1%	44,4%	0,7%	2,1%	9,7%	46,1%
Moyenne globale	11,8%	40,0%	0,1%	6,3%	10,8%	31,0%

Source : CAPREA

Inoccupation industrielle

La région de la Chaudière-Appalaches est étudiée depuis juillet 2015. Nous avons concentré notre analyse sur la région urbaine de la Chaudière-Appalaches, mais spécifiquement dans la Ville de Lévis. On retrouve 4 parcs industriels distincts. Nous avons répertorié environ 300 bâtiments au total dans les parcs sélectionnés. La carte ci-dessous illustre les taux d'inoccupation pour chacun de ces parcs.



Taux d'inoccupation industriel dans la Chaudière-Appalaches (Ville de Lévis)

Parc industriel	Taux d'inoccupation			
	Juillet 2015	Juillet 2016	Juillet 2017	Variation
Bernières	1,7%	2,6%	3,1% ≈	
Lauzon	0,7%	0,9%	0,7% ≈	
Pintendre	0,0%	4,4%	4,5% ≈	
Saint-Romuald	4,2%	3,6%	0,9% ↓	
Taux d'inoccupation global	2,3%	2,6%	1,8%	

Source : CAPREA

Tel qu'illustré dans le tableau ci-dessus, un seul parc industriel de la Ville de Lévis affiche une augmentation en comparaison avec l'année précédente.

L'inoccupation du Parc industriel de Bernières a augmenté de 0,5 % malgré que certains locaux de moins de 2 500 pieds carrés aient été loués. Cette augmentation est attribuable à l'ajout de pieds carrés à louer dans des immeubles contenant de la vacance en 2016 et par l'ajout de nouveaux locaux disponibles.

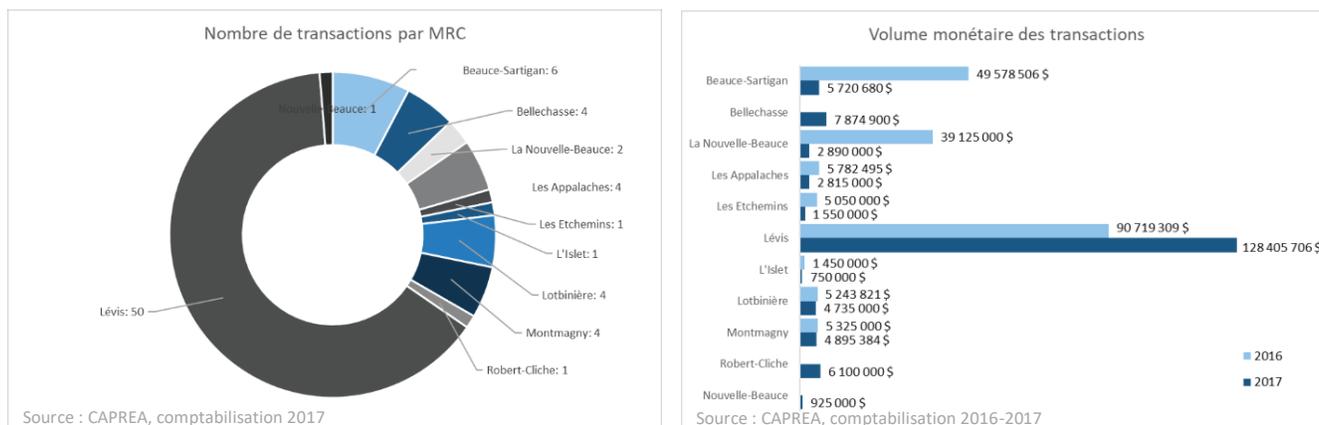
Les parcs industriels de Lauzon (-0,2 %) et de Pintendre (+0,1 %) ont subi de légères fluctuations, mais nous les considérons comme stables.

Seul le Parc industriel de Saint-Romuald a connu une diminution. Cette différence s'explique par la location de trois locaux totalisant plus de 55 000 pieds carrés.

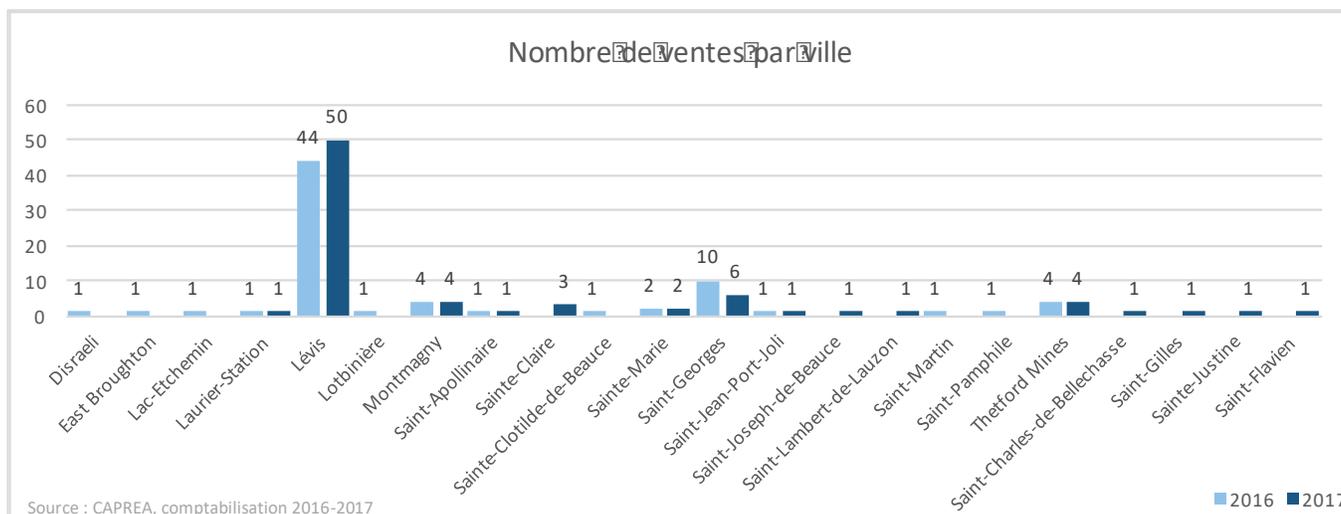
Analyse des transactions immobilières de la région

En 2016, nous avons recensé 105 transactions dans la région de la Chaudière-Appalaches, dont 74 se sont effectuées dans un contexte normal pour un volume de 202 M\$. Pour 2017, nous avons recensé 112 transactions pour cette région, dont 78 dans un contexte normal, ce qui représente une augmentation de 5 %. Le volume monétaire de ces transactions s'élève à près de 167 M \$, soit 35 millions de moins qu'en 2016. Les figures ci-dessous illustrent la répartition du volume monétaire et du nombre de transactions dans les différentes MRC.

Répartition des transactions dans la région de Chaudière-Appalaches



Les ventes sont réparties dans onze MRC de la région en 2017, contrairement à 8 pour 2016. Il est à noter que la Ville de Lévis est considérée hors MRC. Nous l'avons toutefois considérée puisqu'elle représente une part importante des transactions de la région. C'est d'ailleurs à cet endroit qu'on retrouve le plus grand volume monétaire transigé (50 ventes pour 77 % du volume monétaire total), suivi de la MRC de Beauce-Sartigan qui compte 6 ventes et pour 3 % du volume monétaire. Notons que 4 MRC se partagent le troisième rang du plus grand nombre de ventes, avec 4.



Au niveau des villes, les ventes se répartissent entre 15 villes de la région. La plus importante en termes de population est la Ville de Lévis, qui compte pour 64 % du nombre de transactions. On retrouve ensuite Saint-Georges, Sainte-Claire et Saint-Joseph-de-Beauce, comptant pour environ 3,5 % du volume monétaire des transactions par ville. Le tableau ci-dessus illustre la répartition entre les différentes villes concernées.

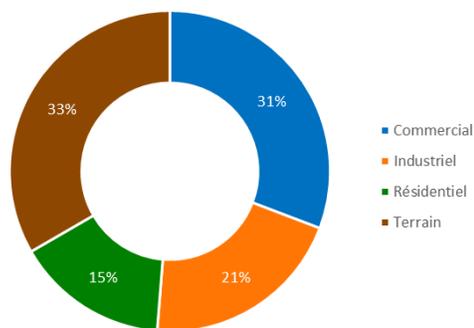
Le prix de vente moyen de la région se situe autour de 2 135 000 \$. Celui-ci est inférieur à la moyenne du prix de vente de la Ville de Lévis. Il est toutefois supérieur aux autres MRC, excepté celui de la MRC Robert-Cliche qui est peu représentatif, compte tenu qu'une seule vente a eu lieu en 2017.

Écart de prix de vente par MRC			
MRC	Prix de vente		
	Minimum	Maximum	Moyenne
Beauce-Sartigan	550 000 \$	2 104 680 \$	953 147 \$
Bellechasse	1 743 900 \$	2 750 000 \$	1 968 725 \$
L'Islet	750 000 \$	750 000 \$	750 000 \$
La Nouvelle-Beauce	590 000 \$	2 300 000 \$	1 445 000 \$
Les Appalaches	515 000 \$	1 050 000 \$	703 750 \$
Les Etchemins	1 550 000 \$	1 550 000 \$	1 550 000 \$
Lévis	500 000 \$	35 900 000 \$	2 568 114 \$
Lotbinière	735 000 \$	1 800 000 \$	1 283 750 \$
Montmagny	602 644 \$	1 867 740 \$	1 223 466 \$
Nouvelle-Beauce	925 000 \$	925 000 \$	925 000 \$
Robert-Cliche	6 100 000 \$	6 100 000 \$	6 100 000 \$
Total général	500 000 \$	35 900 000 \$	2 135 688 \$

Source : CAPREA, comptabilisation 2017

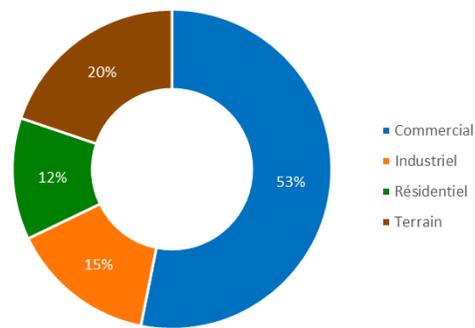
Répartition des ventes par type d'actif

% du nombre de transactions par type d'actif

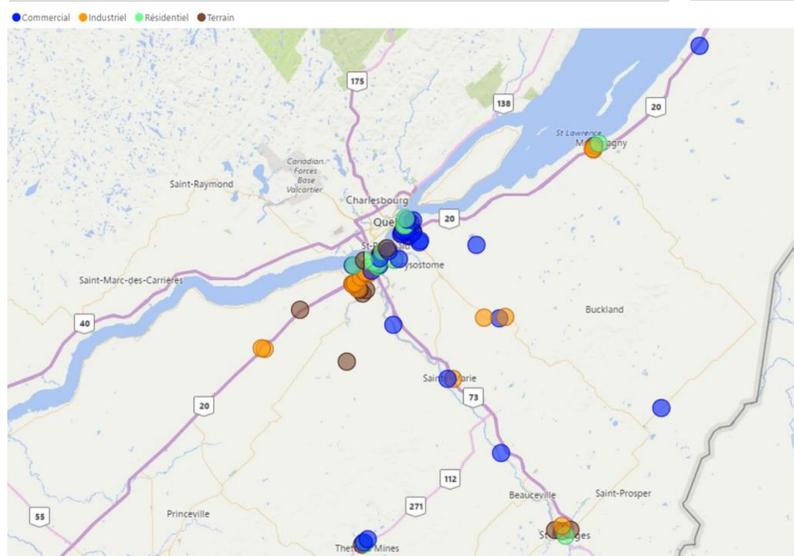


Source : CAPREA, comptabilisation 2017

% du volume de transactions par type d'actif



Source : CAPREA, comptabilisation 2017



Source : CAPREA, comptabilisation 2017

On constate qu'en termes de nombre de ventes, ce sont les ventes de terrains qui présentent le plus grand ratio (33 %), suivi des ventes d'immeubles commerciaux (31 %). En termes de volume de ventes, c'est toutefois la catégorie commerciale qui est la plus importante, influencée en grande partie par la vente du Carrefour Saint-Romuald, pour près de 35 M\$.

Les catégories sont illustrées dans la carte ci-contre.

Commercial

Parmi l'ensemble des ventes de la région, on recense 24 transactions commerciales, soit deux de moins qu'en 2016, mais on note une augmentation de 106 % au niveau du volume monétaire. Les ventes sont réparties entre diverses sous-catégories, telles qu'illustrées ci-contre. Il est à noter que, parmi les 8 immeubles considérés « Général », on compte 2 quincailleries, 1 restaurant et 1 immeuble à grande surface.

Répartition des ventes par sous-catégorie commerciale				
Ville	2017		2016	
	Vol. monétaire	Nombre	Vol. monétaire	Nombre
Centre commercial	12 978 150 \$	3	8 753 771 \$	2
Concessionnaire	10 450 000 \$	3	1 700 000 \$	1
Dépanneur	3 476 973 \$	4	8 939 380 \$	4
Garage mécanique	6 565 000 \$	3	1 335 000 \$	2
Garderie	700 000 \$	1	0 \$	0
Général	51 249 900 \$	8	18 475 000 \$	12
Hébergement	3 150 000 \$	2	0 \$	0
Mixte	0 \$	0	2 100 000 \$	3
Condo	0 \$	0	1 659 000 \$	2
Total	88 570 023 \$	24	42 962 151 \$	26

Source : CAPREA, comptabilisation 2016-2017

Industriel

Au niveau des ventes industrielles, le nombre de ventes ainsi que le volume, sont restés stables avec des écarts minimes. Parmi les 16 ventes de 2017, on en compte 15 de sous-catégorie « Général ». Parmi celles-ci, on retrouve entre autres, 3 entrepôts, 2 garages, 6 flex, et 5 immeubles de manufacture ou d'atelier.

Répartition des ventes par sous-catégorie industrielle				
Ville	2017		2016	
	Vol. monétaire	Nombre	Vol. monétaire	Nombre
Condo	500 000 \$	1	960 740 \$	1
Général	24 040 200 \$	15	21 194 100 \$	14
Total	24 540 200 \$	16	22 154 840 \$	15

Source : CAPREA, comptabilisation 2016-2017

Résidentiel

On compte 12 ventes d'immeubles résidentiels dans la région en 2017, soit une vente de plus qu'en 2016. Parmi celles-ci, on retrouve 1 résidence pour personnes âgées, 1 maison de chambres ainsi que 10 immeubles multi-locatifs, dont 8 comptant entre 12 et 24 unités et 2, de 48 unités et plus. Notons que le volume monétaire de l'année 2017 est de loin inférieur à celui de 2016, puisque deux transactions importantes de résidences de personnes âgées ont eu lieu l'an dernier.

Répartition des ventes par sous-catégorie résidentielle				
Ville	2017		2016	
	Vol. monétaire	Nombre	Vol. monétaire	Nombre
Maison de chambres	3 000 000 \$	1	0 \$	0
Multilocatif	16 550 644 \$	10	23 619 847 \$	8
RPA	975 000 \$	1	78 311 464 \$	3
Total	20 525 644 \$	12	101 931 311 \$	11

Source : CAPREA, comptabilisation 2016-2017

Terrain

En 2017, on compte 26 transactions de terrains dans la région de la Chaudière-Appalaches, soit 4 de plus qu'en 2016. On note un écart d'environ 2 M \$ entre les deux années. Ce sont les terrains commerciaux qui représentent le plus grand volume de ventes, soit 53 %, suivi des terrains résidentiels avec 22 % du volume de ventes.

Répartition des ventes par sous-catégorie de terrain				
Ville	2017		2016	
	Vol. monétaire	Nombre	Vol. monétaire	Nombre
À développer	5 223 913 \$	5	7 224 228 \$	5
Commercial	17 582 630 \$	15	18 700 954 \$	12
Industriel	1 669 920 \$	1	1 825 647 \$	2
Mixte	1 350 000 \$	1	0 \$	0
Résidentiel	7 199 340 \$	4	7 475 000 \$	3
Total	33 025 803 \$	26	35 225 829 \$	22

Source : CAPREA, comptabilisation 2016-2017

Les transactions les plus importantes par type d'actif

Commercial		Industriel		Résidentiel		Terrain	
Catégorie-Type	Commercial-Général	Catégorie-Type	Industriel-Général	Catégorie-Type	Résidentiel-Multilocatif	Catégorie-Type	Terrain-Résidentiel
Ville	Lévis	Ville	Lévis	Ville	Lévis	Ville	Lévis
MRC	Lévis	MRC	Lévis	MRC	Lévis	MRC	Lévis
Vendeur	9302-5658 QUÉBEC INC.	Vendeur	140359 CANADA INC.	Vendeur	C.D.H.M. Ltée	Vendeur	Groupe Commercial AMT Inc.
Acheteur	CARREFOUR ST-ROMUALD INC.	Acheteur	COMPLEXE INDUSTRIEL ST-NICOLAS INC.	Acheteur	9087-0460 Québec inc.	Acheteur	RÉSIDENCE MARGO INC.
Prix	35 900 000 \$	Prix	4 100 000 \$	Prix	3 900 000 \$	Prix	3 236 600 \$

Source : CAPREA, comptabilisation 2017

Les acheteurs/vendeurs les plus actifs

Les acteurs ayant fait le plus de transactions dans la région de la Chaudière-Appalaches sont illustrés dans le tableau ci-dessous.

Activité des acheteurs et des vendeurs dans la région de la Chaudière-Appalaches		
Acheteur/Vendeur	Entreprise(s)	Nombre
Sébastien Granger (Acheteur/Vendeur)	COMPLEXE INDUSTRIEL ST-NICOLAS INC., Immeubles Granroy Inc.	3
Pierre Couture (Acheteur)	Gestion Pierre Couture Inc.	2
Gilles Lehouillier (Acheteur)	Ville de Lévis	2
Linee Christine, Pierre Peters (Acheteur/Vendeur)	Couche-Tard Inc.	2

Source : CAPREA, comptabilisation 2017

Centre-du-Québec

Portrait économique de la région

Localisation

La région du Centre-du-Québec est localisée en bordure sud du fleuve Saint-Laurent entre la Montérégie et Chaudière-Appalaches. Elle est composée de cinq MRC et couvre une superficie approximative de 6 868 kilomètres carrés.⁴⁵

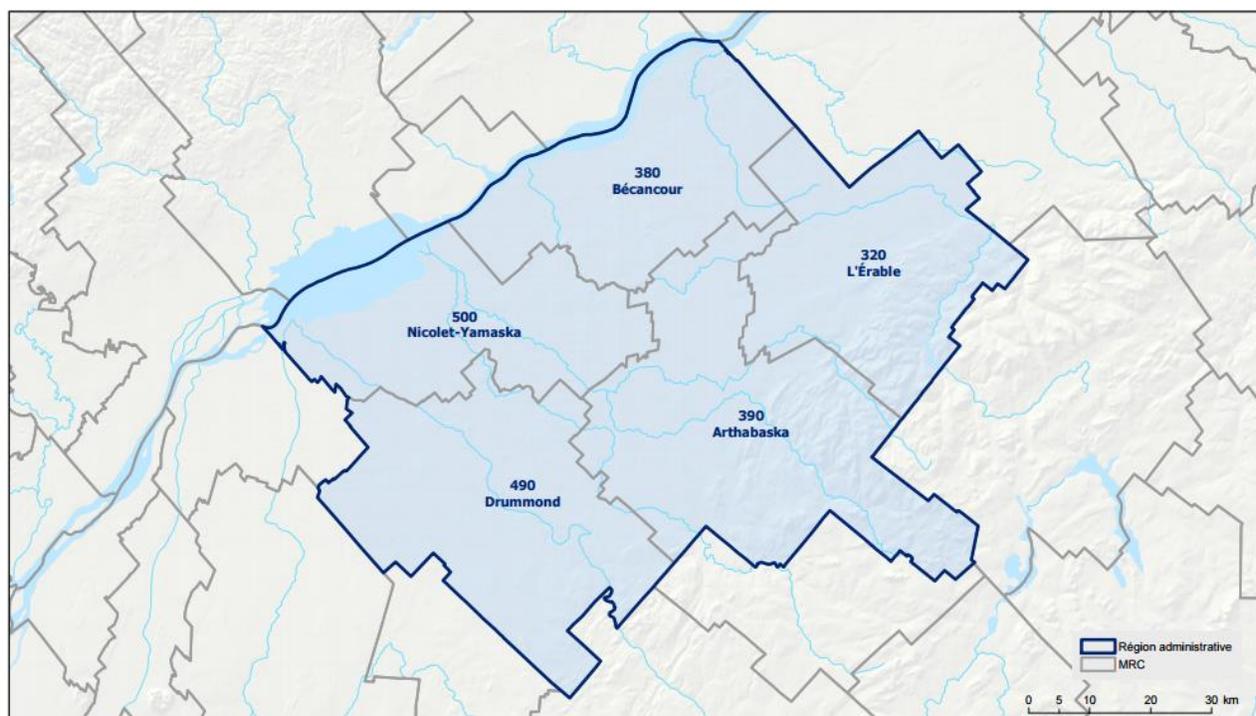
Sa densité de population par kilomètre carré a augmenté de 1,3 entre 2011 et 2017. Le ratio pour l'est du Québec a légèrement progressé pour passer de 4,9 personnes par kilomètre carré à 5,0 personnes.

Ci-contre, une carte présente la situation géographique de la région administrative, son étendue et les MRC qui y sont enclavées.

Densité de population par kilomètre carré dans les régions de l'est du Québec		
Région	Densité pop/km ²	
	2017	2011
Bas-Saint-Laurent	9,0	9,0
Saguenay-Lac-Saint-Jean	2,8	2,8
Capitale-Nationale	39,5	37,8
Mauricie	7,5	7,4
Côte-Nord	0,4	0,4
Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine	4,5	4,6
Chaudière-Appalaches	28,3	27,5
Centre-du-Québec	35,4	34,1
Est du Québec	5,0	4,9

Source : Institut de la statistique du Québec

Carte de la région administrative du Centre-du-Québec (17) avec ses MRC

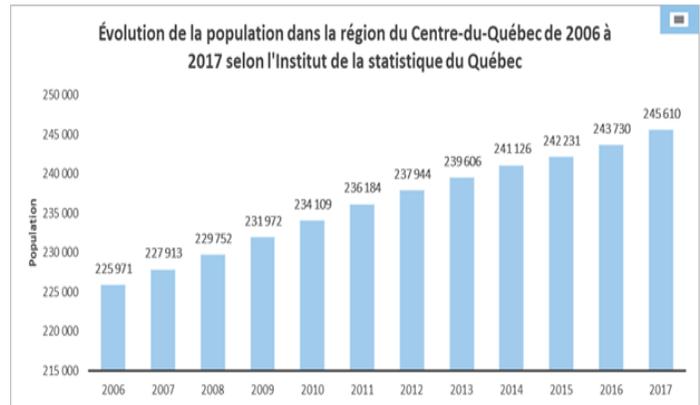


Source : MAMOT

⁴⁵ Statistique Canada, *Profil du recensement de 2016*

Population

La population dans la région du Centre-du-Québec est passée de 225 971 personnes en 2006, à 245 610 personnes en 2017. Cela représente une augmentation de 8,69 % au cours de la dernière décennie. La ville la plus peuplée est Drummondville avec ses 77 235 habitants.⁴⁶



Source : Institut de la statistique du Québec

Emplois

La région du Centre-du-Québec a connu une diminution continue de son taux d'emploi durant quatre trimestres consécutifs durant l'année 2017. Le taux de chômage est passé de 5,3 % à 4,5 %, entre les deux derniers trimestres de 2016 et 2017.

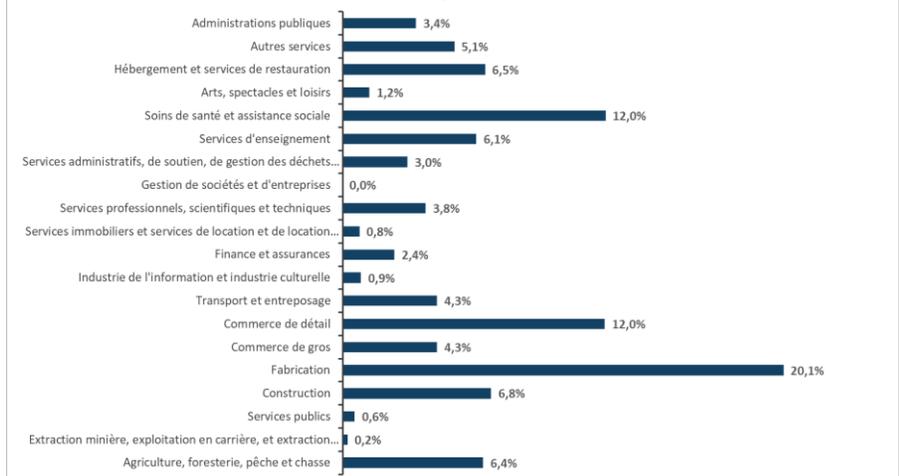
En ce qui concerne les emplois dans la région, les principales industries se répartissant la main-d'œuvre sont : la fabrication, le commerce de détail, les soins de santé et l'assistance sociale et la construction avec 50,9 % de la population active totale âgée de 15 ans et plus.

Taux d'activité, d'emploi et de chômage (en pourcentages) selon les données désaisonnalisées du 4e trimestre de 2016 au 4e trimestre de 2017 dans la région du Centre-du-Québec

Indicateur	T4 2016	T1 2017	T2 2017	T3 2017	T4 2017	Variation
Centre-du-Québec						
Taux d'activité	67,7	64,3	63,7	63,7	61,9	↓
Taux d'emploi	64,1	60,3	60,2	59,8	59,1	↓
Taux de chômage	5,3	6,2	5,4	6,2	4,5	↓

Source : Statistique Canada et Institut de la statistique du Québec

Proportion de la population active totale âgée de 15 ans et plus selon l'industrie (SCIAN) 2012 dans la région du Centre-du-Québec



Source : Recensement 2016, Statistique Canada

⁴⁶ Institut de la statistique du Québec, *Décret de population 2018*

PIB et revenu disponible

Produit intérieur brut aux prix de base et revenu disponible par habitant de 2010 à 2015 dans la région du Centre-du-Québec								
Indicateur	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Variation 2010-2015	Tendance
Centre-du-Québec								
Produit intérieur brut	33 887 \$	35 293 \$	35 804 \$	35 859 \$	35 066 \$	35 380 \$	4%	
Revenu disponible	21 451 \$	21 878 \$	22 864 \$	23 392 \$	23 755 \$	24 888 \$	16%	

Source : Institut de la statistique du Québec

La région du Centre-du-Québec présentait un produit intérieur brut par habitant⁴⁷ de 35 380 \$ et un revenu disponible par habitant⁴⁸ de 24 888 \$ en 2015. Les deux indicateurs ont pratiquement augmenté chaque année entre 2010 et 2015, soit une hausse globale de 4 % et 16 % au cours de cette période, respectivement.

Immobilisations et réparations

Dépenses en immobilisation et réparation (en millions de dollars) de 2006 à 2017* dans la région du Centre-du-Québec													
Secteur	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Tendance
Immobilisations	686	774	879	1 023	1 183	1 009	1 042	948	711	807	834	895	
Construction	227	269	410	648	720	626	650	603	406	433	504	530	
Matériel et outillage	458	505	469	376	462	383	393	345	305	374	330	364	
Réparations	235	282	325	314	367	358	340	388	369	361			
Construction	59	81	98	102	102	138	120	117	121	146			
Matériel et outillage	175	202	227	211	265	220	219	271	248	215			
Total	920	1 057	1 204	1 337	1 550	1 367	1 382	1 336	1 080	1 168			

* L'année 2016 est projetée et l'année 2017 est projetée et estimée. Seules les dépenses en immobilisation sont disponibles pour ces deux années.

Source : Institut de la statistique du Québec

Les dépenses en immobilisation sont passées de 686 millions de dollars en 2006 à 895 millions de dollars (projeté et estimé) en 2017. En 2017, 59 % des dépenses étaient relatives à la construction et 41 % au matériel et outillage. Au niveau des réparations, les dépenses ont connu une hausse de 54 % entre 2006 et 2015.

Richesses foncières

Entre 2011 et 2016, la valeur totale des permis de bâtir s'est élevée à 2,5 milliards de dollars dans toute la région.

Valeur des permis de bâtir (en milliers de dollars) selon le type de construction de 2011 à 2016 dans la région du Centre-du-Québec							
Catégorie	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Tendance
Commercial	53 707	77 884	81 330	56 745	94 348	62 047	
Industriel	95 774	65 699	48 316	96 622	129 572	69 010	
Institutionnel	13 528	26 441	14 052	33 936	30 808	35 486	
Résidentiel	264 831	261 097	244 197	241 236	216 663	224 140	
Total	427 840	431 121	387 895	428 539	471 391	390 683	

Source : Institut de la statistique du Québec

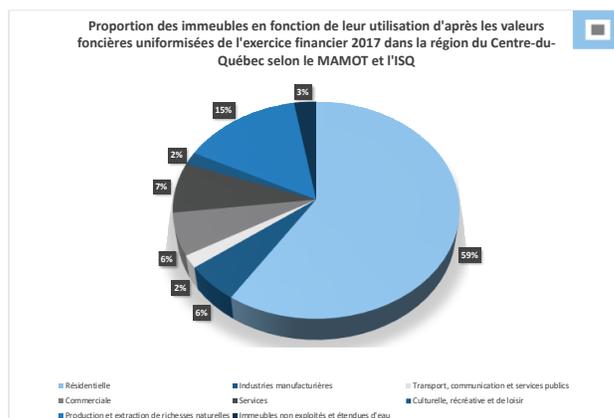
⁴⁷ Le PIB par habitant est le rapport entre la valeur sans double compte des biens et services produits dans le territoire économique d'une région, sans égard au lieu de résidence de ceux qui en reçoivent le revenu, et la population totale d'une région (tiré de l'Institut de la statistique du Québec).

⁴⁸ Il importe de préciser que les statistiques portant sur le revenu disponible du présent tableau ne peuvent être comparées conceptuellement avec les statistiques fiscales des particuliers publiées annuellement par le ministère des Finances du Québec (MFQ) et ne visent pas les mêmes objectifs. Les indicateurs sur le revenu disponible produits par l'Institut mesurent des dimensions particulières de l'économie en conformité avec les standards et pratiques adoptés par les agences statistiques nationales et internationales, tandis que les statistiques fiscales publiées par le MFQ visent à présenter une vue d'ensemble du régime québécois d'imposition sur le revenu des particuliers (tiré de l'Institut de la statistique du Québec).

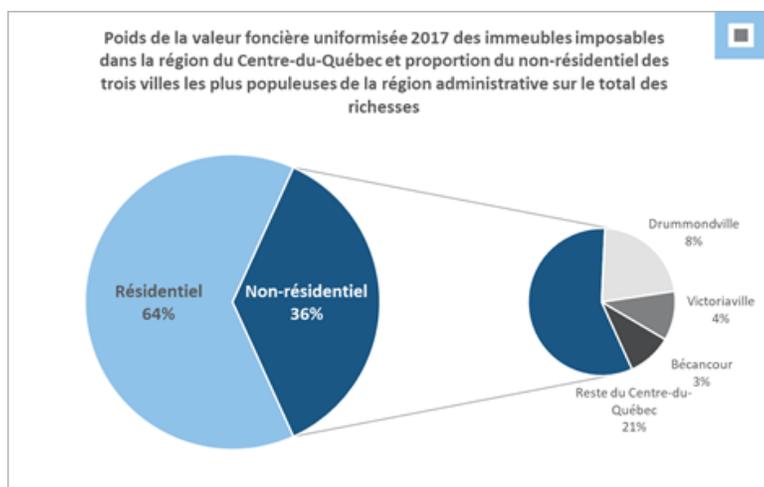
Le revenu disponible, diffusé par l'Institut, est un agrégat du secteur des ménages du Système de comptabilité nationale adopté par l'ONU et il vise à mieux saisir l'évolution macro-économique d'un territoire et permet d'effectuer diverses comparaisons nationales, régionales et locales. Outre les données fiscales de Revenu Québec, l'Institut utilise, pour estimer annuellement le revenu disponible, une douzaine de sources de données. Le revenu disponible se définit comme la somme de tous les revenus reçus par les résidents d'un territoire donné moins les transferts courants versés par ceux-ci à certains secteurs institutionnels. Plus précisément, il se compose de la rémunération des salariés, du revenu net des entreprises individuelles, du revenu de location et du revenu net de la propriété. À cela s'ajoutent les transferts courants que reçoivent les ménages des non-résidents, des institutions sans but lucratif au service des ménages (ISBLSM), des sociétés financières ainsi que des administrations publiques comme les prestations d'assurance-emploi, de la Sécurité de la vieillesse et de l'aide sociale moins les transferts courants que les ménages versent aux non-résidents, aux ISBLSM (les dons), aux sociétés financières (cotisations aux régimes de retraite) ainsi qu'aux administrations publiques, tels que les impôts sur le revenu et les cotisations aux régimes d'assurance sociale (tiré de l'Institut de la statistique du Québec).

La catégorie commerciale représentait 16 % de ces permis, l'industriel 18 %, l'institutionnel 9 % et le résidentiel 57 %.

Le graphique ci-contre illustre la répartition de la valeur uniformisée des immeubles dans le Centre-du-Québec, selon leur utilisation et d'après les données de l'exercice financier de 2017 du MAMOT. La catégorie majoritaire est le résidentiel avec sa richesse de 15,1 milliards de dollars.



Source : Ministère des Affaires municipales et de l'Occupation du territoire et Institut de la statistique du Québec



Source : Ministère des Affaires municipales et de l'Occupation du territoire - Évaluation foncière des municipalités du Québec.

La valeur foncière uniformisée imposable des immeubles non résidentiels de la région du Centre-du-Québec représentait 36 % de l'ensemble des richesses de la région en 2017. Dans les trois villes les plus peuplées, cette catégorie comptait pour 15 % du total provincial, toutes catégories confondues.

Inoccupation résidentielle

En octobre 2017, selon la SCHL, les taux d'inoccupation résidentielle dans la région du Centre-du-Québec variaient entre 2,3 % (Drummondville) et 3,7 % (Victoriaville). Le loyer moyen se situait entre 532 \$ (Victoriaville) et 585 \$ (Drummondville), alors que la médiane s'échelonnait entre 525 \$ (Victoriaville) et 573 \$ (Drummondville).

Taux d'inoccupation, loyer moyen et loyer médian de 2014 à 2017 dans la région du Centre-du-Québec												
Centre	Taux d'inoccupation (%)				Loyer moyen (\$)				Loyer médian (\$)			
	Oct. 2014	Oct. 2015	Oct. 2016	Oct. 2017	Oct. 2014	Oct. 2015	Oct. 2016	Oct. 2017	Oct. 2014	Oct. 2015	Oct. 2016	Oct. 2017
Drummondville (AR)	3,5	3,6	2,8	2,3	555	569	575	585	550	550	555	573
Victoriaville (AR)	5,1	5,2	3,9	3,7	497	512	511	532	500	510	504	525

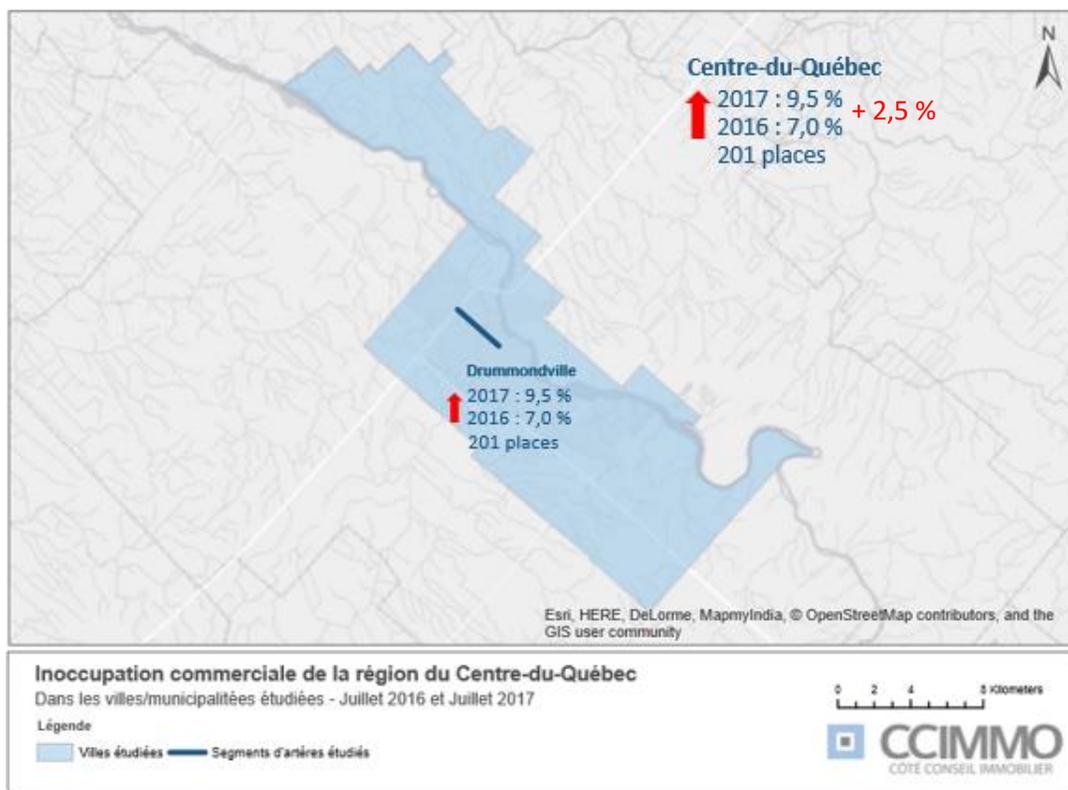
Légende : RMR = Région métropolitaine de recensement, AR = Agglomération de recensement, V = Ville, MÉ = Municipalité
L'analyse ci-dessus ne distingue pas le type d'appartement ou de logement en rangée

Source : SCHL - Rapport sur le marché locatif

Inoccupation commerciale

La région du Centre-du-Québec a été traitée pour la première fois en juillet 2016. Afin de cibler l'artère ou le secteur le plus représentatif, nous nous sommes basés sur l'endroit où il y a le plus grand bassin de population. En effet, la MRC la plus peuplée est Drummond et dans cette MRC, c'est à Drummondville qu'on retrouve la plus grande population. Nous avons répertorié 201 places d'affaires. **L'inoccupation globale de la région s'élève à 9,5 %, soit une augmentation de 2,5 % par rapport à 2016.** La carte ci-dessous illustre géographiquement l'inoccupation dans la ville.

Répartition géographique de la vacance dans la région du Centre-du-Québec



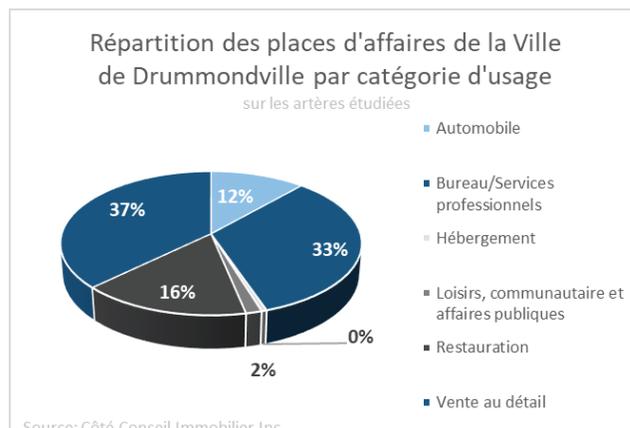
Tel qu'illustré sur la carte ci-dessus, nous avons uniquement analysé le boulevard Saint-Joseph où l'inoccupation a augmenté de 2,5 % depuis notre dernier passage. Il est à noter que l'ancien Loblaws est toujours vacant.

Taux d'inoccupation commercial dans le Centre-du-Québec (Ville de Drummondville)			
Secteur	Taux d'inoccupation		
	Juillet 2015	Juillet 2016	Juillet 2017
Boulevard Saint-Joseph	Non étudié	7,0%	9,5%
Taux d'inoccupation global	Non étudié	7,0%	9,5%

Source : CAPREA

Répartition des places d'affaires par catégorie d'usage

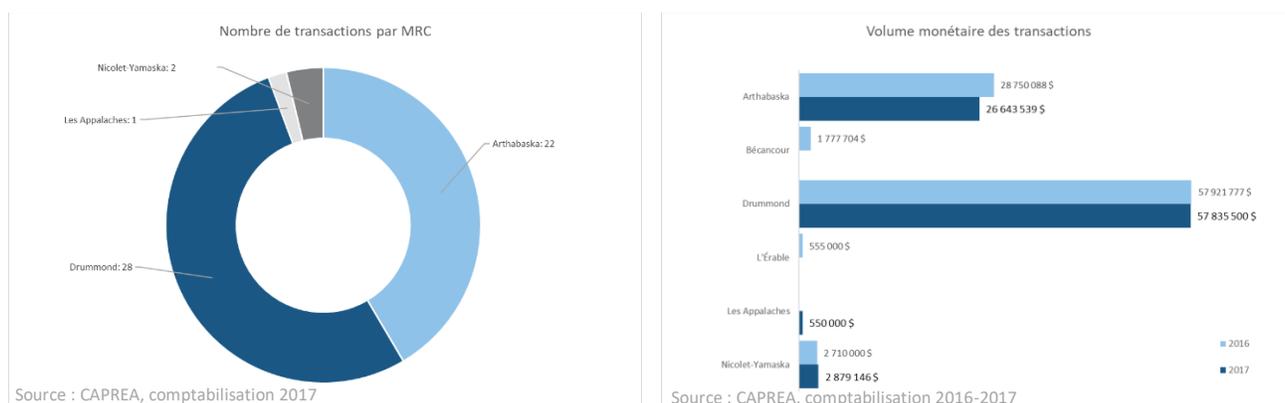
Dans l'ensemble de la région du Centre-du-Québec, ce sont les commerces de vente au détail qui sont présents en plus grand nombre, représentant 37 % des places d'affaires. Les bureaux et services professionnels suivent de près avec 33 %. Ce sont les places liées au loisir, au communautaire et aux affaires publiques ainsi que l'hébergement, qui se retrouvent en plus faible nombre.



Analyse des transactions immobilières de la région

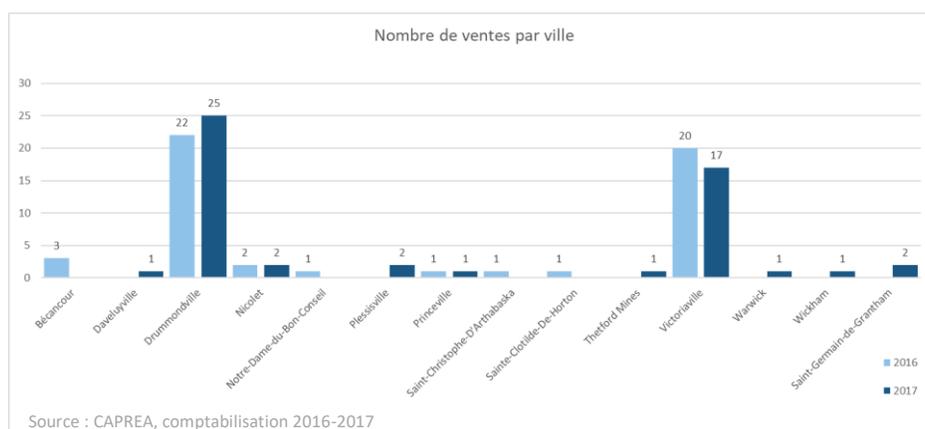
En 2016, nous avons recensé 72 transactions dans la région du Centre-du-Québec, dont 51 se sont effectuées dans un contexte normal pour un volume de 92 M\$. En 2017, nous avons recensé 86 transactions, dont 53 dans un contexte normal, ce qui représente une légère augmentation de 4 %. Les figures ci-dessous illustrent la répartition du volume monétaire et du nombre de transactions dans les différentes MRC.

Répartition géographique des transactions dans la région du Centre-du-Québec



Les ventes sont réparties dans quatre MRC de la région. Il s'agit toutefois de la MRC de Drummond où l'on retrouve le plus grand volume monétaire transigé (28 ventes pour 66 % du volume monétaire total), suivi de la MRC d'Arthabaska (22 ventes pour 30 % du volume monétaire).

Au niveau des villes, les ventes se répartissent entre 10 villes de la région comparativement à 8 en 2016. La plus importante en termes de population est la Ville de Drummondville, qui compte pour 60 % du volume de ventes ou pour 47 % du nombre de transactions. On retrouve



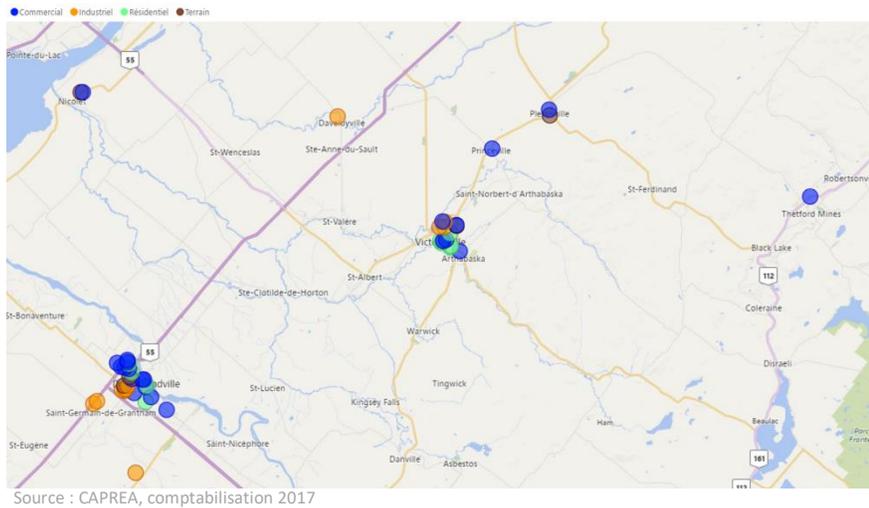
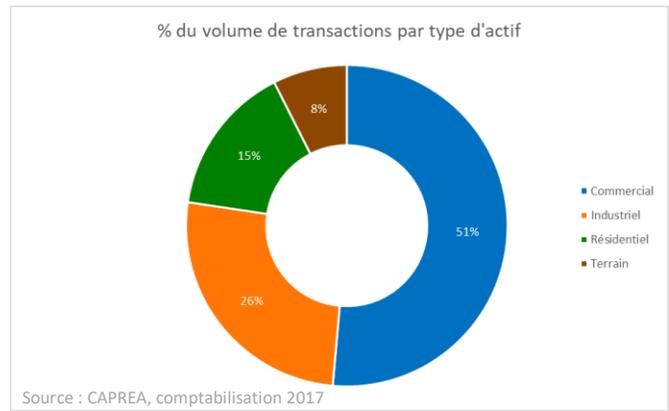
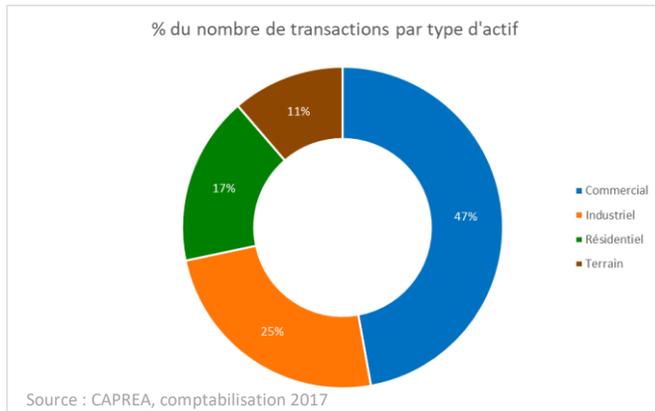
ensuite Victoriaville, comptant pour 22 % du volume de ventes. Les autres ventes présentent des ratios variant entre 0,6 % et 4,2 % du volume de ventes. Le tableau ci-haut illustre la répartition entre les différentes villes concernées.

Le prix de vente moyen de la région se situe autour de 1,66 M \$. Celui-ci est inférieur au prix moyen de Drummond qui s'élève à près de 2 M\$, mais il est supérieur aux autres MRC.

Écart de prix de vente par MRC			
MRC	Prix de vente		
	Minimum	Maximum	Moyenne
Arthabaska	500 000 \$	2 950 000 \$	1 211 070 \$
Drummond	510 000 \$	12 572 500 \$	2 065 554 \$
Les Appalaches	550 000 \$	550 000 \$	550 000 \$
Nicolet-Yamaska	600 000 \$	2 279 146 \$	1 439 573 \$
Grand Total	500 000 \$	12 572 500 \$	1 658 645 \$

Source : CAPREA, comptabilisation 2017

Répartition des ventes par type d'actif



On constate qu'autant en termes de volume de ventes qu'en nombre de ventes, le commercial prend une place plus importante dans les ventes effectuées au cours de l'année. Les proportions sont similaires en termes de nombre de ventes et de volume monétaire.

Les catégories sont illustrées dans la carte ci-contre.

Commercial

Parmi l'ensemble des ventes de la région, on recense 25 transactions commerciales, ce qui représente une augmentation de 9 % par rapport à l'an dernier. Celles-ci sont réparties entre diverses sous-catégories, telles qu'illustrées ci-contre. Il est à noter que, parmi les 14 immeubles considérés « Général », on compte deux établissements de bureaux.

Sous-catégorie	2017		2016	
	Vol. monétaire	Nombre	Vol. monétaire	Nombre
Centre commercial	11 972 637 \$	3	9 181 672 \$	2
Concessionnaire	625 000 \$	1	0 \$	0
Condo	2 125 000 \$	2	0 \$	0
Dépanneur	600 000 \$	1	13 251 546 \$	2
Garage mécanique	550 000 \$	1	1 122 704 \$	2
Général	16 713 000 \$	14	17 199 150 \$	13
Hébergement	15 282 500 \$	2	0 \$	0
Mixte	788 000 \$	1	2 925 000 \$	4
Total	48 656 137 \$	25	43 680 072 \$	23

Source : CAPREA, comptabilisation 2016-2017

Industriel

Au niveau des ventes industrielles en 2017, on en compte 12 de sous-catégorie « Général » et 1 centre de distribution. Parmi cette sous-catégorie, on compte 9 immeubles de manufacture ou d'atelier et 3 flex.

Répartition des ventes par sous-catégorie industrielle				
Sous-catégorie	2017		2016	
	Vol. monétaire	Nombre	Vol. monétaire	Nombre
Centre de distribution	2 100 000 \$	1	0 \$	0
Général	21 124 130 \$	12	23 365 000 \$	13
Total	23 224 130 \$	13	23 365 000 \$	13

Source : CAPREA, comptabilisation 2016-2017

Résidentiel

En 2016, nous avons recensé 6 ventes d'immeubles résidentiels multi-locatifs et 9 en 2017, soit une augmentation de 50 % par rapport à l'an dernier. Parmi les ventes, il y en a 7 de 12 à 24 unités, 2 de 24 à 48 unités et aucune vente de 48 unités et plus.

Répartition des ventes par sous-catégorie résidentielle				
Sous-catégorie	2017		2016	
	Vol. monétaire	Nombre	Vol. monétaire	Nombre
Multilocatif	11 580 470 \$	9	15 713 900 \$	6
Total	11 580 470 \$	9	15 713 900 \$	6

Source : CAPREA, comptabilisation 2016-2017

Terrain

En 2016, 9 transactions de terrains dans la région du Centre-du-Québec ont été recensées. En 2017, c'est un total de 6 transactions qui ont été comptabilisées, ce qui représente une diminution de 33 % par rapport à 2016. Cette année, ce sont les terrains commerciaux qui représentent le plus grand volume de ventes, soit 82 % du volume total transigé. Le terrain industriel représente 18 % du volume monétaire.

Répartition des ventes par sous-catégorie de terrain				
Sous-catégorie	2017		2016	
	Vol. monétaire	Nombre	Vol. monétaire	Nombre
Commercial	3 662 000 \$	5	4 782 819 \$	5
À développer	0 \$	0	1 227 278 \$	1
Carrière	0 \$	0	1 185 500 \$	1
Golf	0 \$	0	860 000 \$	1
Résidentiel	0 \$	0	900 000 \$	1
Industriel	785 448 \$	1	0 \$	0
Total	4 447 448 \$	6	8 955 597 \$	9

Source : CAPREA, comptabilisation 2016-2017

Les transactions les plus importantes par type d'actif

Commercial		Industriel		Résidentiel		Terrain	
Catégorie-Type	Commercial-Centre commercial	Catégorie-Type	Industriel-Général	Catégorie-Type	Résidentiel-Multilocatif	Catégorie-Type	Terrain-Commercial
Ville MRC	Drummondville Drummond	Ville MRC	Drummondville Drummond	Ville MRC	Drummondville Drummond	Ville MRC	Drummondville Drummond
Vendeur	GROUPE L3 INC.	Vendeur	Bluberi Group Inc.	Vendeur	Gilles RHÉAUME	Vendeur	EXIDE TECHNOLOGIES CANADA CORPORATION
Acheteur	IMMEUBLES SHIRVAL INC.	Acheteur	BGT III Canda Inc.	Acheteur	L.M. Comtois Ltée	Acheteur	CARREFOUR JANELLE-CORMIER INC.
Prix	6 750 000 \$	Prix	4 760 000 \$	Prix	2 680 000 \$	Prix	1 400 000 \$

Source : CAPREA, comptabilisation 2017

Les acheteurs/vendeurs les plus actifs

Les acteurs ayant fait le plus de transactions dans la région du Centre-du-Québec sont illustrés dans le tableau ci-dessous.

Activité des acheteurs et des vendeurs dans la région du Centre-du-Québec		
Acheteur / Vendeur	Entreprise (s)	Nombre
Jean Teasdale (Acheteur)	NOBEL REIT LIMITED PARTNERSHIP	2
Sylvain Desharnais (Vendeur)	Renald Jacques	2

Source : CAPREA, comptabilisation 2017

MÉTHODOLOGIE

Afin de bien cerner notre bilan immobilier commercial de l'est du Québec 2017, nous vous présentons dans cette section, notre méthodologie de travail, c'est-à-dire la manière dont nous traitons l'information relative à l'échantillonnage utilisé dans la présente étude.

Sélection des données

Journal des transactions des secteurs

En premier lieu, les ventes analysées à l'interne découlent d'une liste publiée par Nominis, dont les transactions impliquent un acheteur commercial. Ces ventes proviennent du journal des transactions du Registre foncier du Québec. Certaines vérifications sommaires sont aussi effectuées dans le système Centris, afin d'y ajouter des ventes dont l'acheteur est un particulier. Une fois cette information trouvée, un technicien en évaluation de notre firme analyse systématiquement chaque acte de vente et retient les transactions qui sont pertinentes, selon nos critères de sélection.

Critères d'entrée

Globalement, nous recueillons toutes les ventes commerciales, industrielles, résidentielles (seulement les habitations de douze logements et plus) par ville et région. Nous recueillons également l'information sur différents types de terrains. Dans le cadre de ce bilan, nous retenons exclusivement les ventes de 500 000 \$ et plus.

Il est important de mentionner que seules les ventes ayant eu lieu dans un contexte « normal » sont présentées plus en détail dans notre bilan. Les ventes « liées », sous contrôle de justice, etc., ne sont pas analysées dans ce rapport, mais nous les collectons afin de réaliser différentes analyses internes ou dans le cadre de mandats particuliers, soit pour des gestionnaires de risques ou encore pour différents intervenants tels que, les cours de justice.

Guide d'enquête

Pré-enquête

Chacune des ventes est analysée en pré-enquête, ce qui veut dire que plusieurs informations relatives à l'évaluation municipale, au zonage, aux taxes municipales et scolaires, aux zones inondables, à la contamination des sols, aux composantes extérieures et intérieures des bâtiments, aux superficies impliquées, et à l'aménagement de terrains sont recensées dans notre base de données interne.

Enquête

L'étape de l'enquête consiste en partie à déterminer les circonstances de la vente et à analyser les données de marché qui peuvent être déduites de la transaction. Pour ce faire, l'évaluateur en charge d'enquêter la vente fait

une première recherche sur le web. Il peut également téléphoner au vendeur, à l'acheteur ou au courtier ayant fait la transaction afin d'avoir de plus amples informations sur la propriété vendue. Il peut également utiliser d'autres sources d'informations mises à sa disposition à l'interne afin de bien comprendre la transaction.

La seconde étape de l'enquête consiste à rechercher des terrains comparables (des terrains industriels par exemple) de même type que la propriété transigée, afin de dégager un taux résiduel, c'est-à-dire un taux pour le bâtiment construit, excluant le terrain.

La troisième étape de l'enquête consiste à appliquer une méthode du coût de reconstruction de la propriété. Nous effectuons une méthode du coût afin de déduire différentes dépréciations qui peuvent être induites lors d'une transaction. Par exemple, une vente faite dans un contexte rapide peut être affectée à la baisse par le contexte de la transaction. Une validation à l'aide de la méthode du coût peut nous révéler certaines indications intéressantes qui nous aident à bien cerner le marché immobilier.

La quatrième étape consiste à valider les revenus générés par la propriété, dans les cas où cela est pertinent. Parfois, les revenus de l'immeuble sont inscrits dans l'acte de vente de la propriété. Dans la majorité des cas, nous devons enquêter afin d'obtenir l'information. Une validation avec notre base de données de baux-indices, peut aussi nous aider à bien comprendre les indications de marché que nous livrent certaines transactions.

La dernière étape de l'enquête consiste à valider si les dépenses de la propriété obtenues sont au marché, afin de corroborer leur validité.

Certification

La dernière étape de la saisie d'informations pour une propriété vendue implique qu'un évaluateur d'expérience vérifie le travail effectué par le technicien en évaluation ou l'évaluateur en charge. Il s'agit de repasser tous les aspects qui ont été validés et de s'assurer que l'analyse nous permette de bien comprendre ce qui a été transigé, et sur quelle base s'est effectuée la réflexion des intervenants.

Réserves de l'étude

Il est à noter que CAPREA tente de s'assurer que les informations présentes dans ce bilan sont exactes et complètes. Toutefois, le contenu est présenté à titre informatif et nous n'offrons aucune garantie liée aux précédents propos. Toute demande de reproduction intégrale ou partielle des textes, données et images, doit être adressée par écrit à CAPREA. Dans le cas où celle-ci est acceptée, la source doit être clairement citée.



info@caprea.ca

Montréal

1010, rue Sherbrooke O., bur. 1800
Montréal, QC, H3A 2R7
T. 514-223-2155

Repentigny

581, rue Notre-Dame, bur. 303
Repentigny, QC, J6A 2V1
T. 514-223-2155

Drummondville

531, rue Lindsay
Drummondville, QC, J2B 1H3
T. 1-855-449-2355

Ville de Québec

888, rue Saint-Jean, bur. 514
Québec, QC, G1R 5H6
T. 418-948-4123