

Le marché du condo à Toronto a-t-il atteint un creux?



Le marché du condo de la Ville Reine montre des signes de reprise, selon les plus récentes données de la Chambre immobilière de la région de Toronto. (Photo d'archives)

PHOTO : RADIO-CANADA

Philippe de Montigny

Katherine Brulotte

Publié à 4 h 30 HAE



Écouter l'article | 7 minutes



Après un an de ventes anémiques et de projets annulés, le marché des condos dans la plus grande ville du Canada montre des signes de reprise.

Séduit par un marché plus lent et des prix beaucoup plus bas, Tyler Florian a acheté sa première propriété en février dernier : un condo à deux chambres dans le quartier Fort York, en plein cœur du centre-ville de Toronto.

« Ce sont des prix qu'on n'a pas vus depuis 2017. »

— Tyler Florian, propriétaire de condo

« C'est une bonne occasion pour ceux qui souhaitent se lancer sur le marché. Bien sûr, on ne sait pas si on a atteint un creux ou non, mais ça semble être le bon moment », ajoute le planificateur financier de 29 ans.



Tyler Florian se réjouit d'avoir pu acheter sa première propriété cette année grâce à la chute des prix des condos à Toronto.

PHOTO : RADIO-CANADA / GRANT LINTON

Une reprise du marché des condos?

De [nouvelles données publiées par la Chambre immobilière de la région de Toronto](#) laissent croire que la dégringolade des derniers mois pourrait tirer à sa fin.

En tout, 1054 unités dans la Ville Reine ont changé de main en avril, une hausse de 14,4 % en un an. Les prix, par contre, restent relativement bas : ils ont baissé en moyenne de 6,4 % d'une année à l'autre pour s'établir à 665 507 \$ le mois dernier.

Chute des prix des condos à Toronto



Source: Chambre immobilière de la région de Toronto (TRREB)



« Les acheteurs ont plus d'opportunités de négocier, mais c'est beaucoup plus difficile pour les vendeurs », souligne le courtier immobilier Thomas Delespierre.

« Au plus haut du marché immobilier en 2022, ça prenait à peu près deux semaines pour vendre un condo alors que maintenant, ça prend plus de quatre mois. »

— Thomas Delespierre, courtier immobilier à Toronto

Ce phénomène n'est pas unique à Toronto : presque toutes les villes autour de la métropole ontarienne et dans le sud-ouest de la province enregistrent, elles aussi, des baisses de prix et du nombre de transactions.



Thomas Delespierre est courtier immobilier à Toronto.

PHOTO : RADIO-CANADA / PRASANJEET CHOUDHURY

Comme Barb Guglielmi a récemment acheté la propriété de ses rêves, elle souhaitait vendre son condo à Barrie, au nord de Toronto, pour libérer des fonds. « Nous l'avions placé sur le marché pendant environ six mois », dit-elle.

Après toute cette attente sans offre, elle envisage finalement de le louer, une solution que lui avait proposée son agente immobilière, Gemma Leggett.

« Les prix descendent parce qu'il y a beaucoup de personnes qui ont acheté quand les taux étaient plus bas, alors ils sont obligés de vendre, ils baissent leur prix énormément et, pour autant, ça ne se vend pas plus », dit-elle.

Barb Guglielmi voyait aussi son condo comme un investissement.

« Nous ne pouvions pas accepter une telle perte. »

— Barb Guglielmi, propriétaire de condo à Barrie

Si la location était avant tout une solution de rechange, son expérience jusqu'à maintenant, jumelée à la forte demande sur le marché locatif dans son quartier, lui fait envisager la stratégie à plus long terme.

« Nous avons déjà des gens qui nous demandent quand le condo sera libre », dit-elle.

Les condos plus spacieux ont la cote

Le promoteur immobilier The Daniels Corporation, l'un des plus grands de la région de Toronto, compte présentement quatre projets de copropriétés en chantier. « Au plus fort du marché, Daniels aurait probablement entre 8 et 10 projets de condos en cours à tout moment », affirme le président Jacob Cohen.

« C'est un peu plus tranquille maintenant. »

— Jacob Cohen, président, The Daniels Corporation

Il souligne également que la composition de ses immeubles de copropriété a évolué au fil des années. « Au lieu de prévoir 30 % de studios, on envisage peut-être 15 % », affirme l'homme d'affaires, qui confirme l'appétit pour des logements plus spacieux.

M. Cohen estime toutefois qu'il y aura toujours une certaine demande pour des studios. « Il y a des étudiants, des jeunes professionnels en début de carrière qui n'auront pas les moyens de se permettre tout de suite d'acheter un condo à deux chambres ou une maison de ville », dit-il.



Ce nouveau complexe en copropriété, à l'angle des rues Gerrard et Parliament, est l'un des quatre projets de condos en chantier chez le promoteur immobilier The Daniels Corporation.

PHOTO : RADIO-CANADA / PELIN SIDKI

Tyler Florian, de son côté, pensait au départ que son budget lui permettrait seulement d'acheter un condo d'une chambre. Mais grâce à la chute des prix au cours des derniers mois, il a pu se procurer un logement plus grand.

« Comme le marché n'arrêtait pas de baisser, j'ai pu m'offrir quelque chose d'encore mieux », dit-il.

L'art de la vente

Si les transactions étaient rapides et successives pendant la pandémie, le travail des agents immobiliers a beaucoup changé depuis. « Il faut vraiment savoir négocier », avance Thomas Delespierre, qui dit conseiller à ses clients acheteurs de « prendre leur temps » dans les circonstances.

Laurence Jollivet, aussi agente immobilière à Toronto, ajoute que son travail est devenu plus ardu dans la dernière année. « Il faut vraiment faire notre travail », avance-t-elle à la blague, se rappelant les mois, en 2021 et 2022, où une propriété pouvait recevoir de multiples offres avant même que des photos aient été mises en ligne.



Les agents immobiliers investissent généralement moins pour la prise de photos et la location de meubles pour la vente de condos, selon des courtiers. (Photo d'archives)

PHOTO : RADIO-CANADA / ALEX LUPUL

Les agents disent aussi réduire leurs dépenses en prise de photos ou en location de meubles pour la présentation, selon la motivation du vendeur.

« Si un vendeur veut tester le marché, on ne va pas investir dans le *staging* », affirme Thomas Delespierre.

Un optimisme prudent

Neuf projets de construction d'immeubles à condos ont été annulés l'an dernier, selon la firme spécialisée en immobilier Urbanation. La Société canadienne d'hypothèques et de logement constate, de son côté, une [baisse vertigineuse des mises en chantier d'appartements en copropriété](#) dans la Ville Reine.

Pouyan Safapour, président de Devron Developments, affiche toutefois un optimisme prudent. Les ventes sur plan pour son futur immeuble – le projet 1 Marlborough – débiteront cet automne.



Pouyan Safapour (à gauche) est le président de Devron Developments, un promoteur immobilier à Toronto.
PHOTO : RADIO-CANADA / PHILIPPE DE MONTIGNY

En règle générale, environ 70 % des unités doivent être vendues pour que la construction d'un immeuble aille de l'avant.

« C'est un seuil assez difficile à atteindre ces jours-ci. »

— Pouyan Safapour, président, Devron Developments

Le retrait massif des investisseurs lui complique la tâche. Mais il y voit tout de même une évolution positive du marché, davantage axé sur les acheteurs qui ont réellement l'intention d'habiter dans ces logements.

« L'ère des petits condos – dans des tours gigantesques – vendus à des investisseurs et des spéculateurs est terminée », affirme le président de Devron Developments. « C'est quelque chose de bon qui ressort de cette correction. »