



IMMOBILIER AU QUÉBEC | AOÛT 2026

L'accord commercial s'est effondré.

L'immobilier québécois, non.

Ce que la récente rupture canado-américaine pourrait signifier pour les habitations, les coûts d'emprunt et les immeubles à revenus

Plus d'incertitude. Plus de prudence. Des prix plus disciplinés. Pas d'effondrement immobilier.

Le Canada et les États-Unis sont peut-être en colère l'un contre l'autre, mais la géographie, les chaînes d'approvisionnement intégrées et la nécessité économique se moquent des émotions politiques. Les négociations reprendront. D'ici là, le marché immobilier québécois devrait davantage se rééquilibrer que s'effondrer.

Par Zsolt Fischer | Le Groupe Fischer

Une analyse réaliste à l'intention des propriétaires, acheteurs et investisseurs immobiliers du Québec.

**BERKSHIRE
HATHAWAY**
HOMESERVICES™ | QUÉBEC

01 PERTURBATION, PAS DIVORCE

Les négociations ont échoué dans leur forme actuelle. C'est sérieux, mais il ne s'agit pas d'une séparation économique permanente entre deux pays qui demeurent profondément liés.

Le Canada doit défendre sa souveraineté et refuser une entente qui ne sert pas ses intérêts. Mais la fermeté n'est pas synonyme de déni économique.

La géographie et les chaînes d'approvisionnement se moquent des émotions politiques.

Diversifier les échanges est sensé. Prétendre que le Canada peut simplement remplacer le marché américain par la Chine - ou que les États-Unis peuvent se désengager sans douleur du Canada - relève de la fantaisie.

Il est raisonnable de s'attendre à une reprise des pourparlers et à la conclusion éventuelle d'une nouvelle entente, fort possiblement sous l'administration américaine actuelle.

CE QUI A CHANGÉ LE 21 AOÛT

Le Canada a suspendu les négociations après avoir rejeté les conditions révisées des États-Unis. Ceux-ci ont annoncé des droits de douane de 50 % sur environ 28 milliards de dollars de produits canadiens; le Canada a promis une riposte équivalente. [1]

Cette escalade ajoute une nouvelle couche d'incertitude. Elle n'efface pas la nécessité structurelle d'une entente future.

LES TROIS CANAUX IMMOBILIERS

Confiance : Certains acheteurs et vendeurs temporisent.

Emplois : L'exposition aux exportations varie selon les régions.

Taux : L'inflation et la croissance tirent dans des directions opposées.

Une rupture commerciale peut ralentir les décisions sans détruire la demande. Les ménages continuent de se former au Québec, les gens déménagent, les baux se renouvellent et les familles ont toujours besoin d'un logement.

02 UN MARCHÉ DÉJÀ EN RÉÉQUILIBRAGE

Il ne faut pas attribuer chaque changement immobilier au dernier titre politique. Le marché québécois évoluait déjà vers un meilleur équilibre avant l'échec des négociations.

MARCHÉ	VENTES	UNIFAMILIALE	COPROPRIÉTÉ	PLEX
Québec	-5%	+5%	+1%	+2%
Grand Montréal	-7%	+3%	+1%	+5%

Variation annuelle des prix médians. Source : APCIQ, deuxième trimestre de 2026. [2]

CE QUE DISENT LES CHIFFRES

Les ventes ont ralenti et l'inventaire a augmenté, surtout dans les copropriétés. Les prix sont toutefois demeurés résilients, tandis que les maisons unifamiliales et les plex du Grand Montréal continuaient de favoriser les vendeurs.

L'équilibre n'est pas un effondrement. C'est le retour de la négociation.

CE QUE CELA SIGNIFIE POUR LES VENDEURS

Le marché demeure favorable, mais tolère moins les prix irréalistes. Une propriété bien présentée et appuyée par des comparables crédibles peut toujours se vendre très avantageusement. Un vendeur qui exige de l'acheteur prudent de demain la prime d'hier risque d'attendre.

CE QUE CELA SIGNIFIE POUR LES ACHETEURS

Plus de choix et moins de surenchères émotives peuvent favoriser une meilleure vérification diligente - à condition que l'achat convienne toujours au revenu, au financement et à l'horizon de l'acheteur.

Les vendeurs doivent fixer leur prix selon le marché réel - non selon celui qu'ils regrettent.

03 LA QUESTION DES TAUX

L'effet immobilier le plus important pourrait ne pas être l'échec lui-même, mais plutôt l'incidence d'un conflit tarifaire prolongé sur l'inflation, l'emploi et les coûts d'emprunt.

POURQUOI LES TAUX POURRAIENT RESTER ÉLEVÉS	POURQUOI LES TAUX POURRAIENT BAISSER
• Les contre-tarifs canadiens peuvent augmenter le prix des produits importés. • Les entreprises peuvent répercuter sur les consommateurs la hausse des coûts d'intrants et de transport. • Une inflation persistante peut limiter la capacité de la Banque du Canada à réduire les taux.	• La faiblesse des exportations peut freiner l'embauche, l'investissement et la confiance. • Une demande plus faible peut atténuer les pressions inflationnistes. • Une économie suffisamment faible peut justifier un assouplissement monétaire.

Conclusion honnête : une hausse immédiate des taux n'est pas inévitable, mais un conflit prolongé accroît le risque que les coûts d'emprunt restent élevés plus longtemps.

L'EMPLOI LOCAL COMPTE

L'impact sur l'habitation ne sera pas uniforme. Les collectivités et ménages liés aux exportations - fabrication, foresterie, aluminium et industries connexes - font face à plus d'incertitude que les secteurs surtout portés par la demande locale. Selon Statistique Canada, 18,4 % des emplois du Centre-du-Québec se trouvaient dans des industries dépendantes de la demande américaine pour les exportations canadiennes. [4]

Les manchettes nationales n'affectent pas également chaque propriété, employeur ou quartier du Québec.

04 LE RETOUR DE LA DISCIPLINE

L'immeuble à revenus demeure une catégorie d'actifs durable. Ce qui disparaît, c'est l'idée que la rareté, la croissance des loyers et le crédit bon marché peuvent justifier presque n'importe quel prix d'achat.

**La pénurie a récompensé presque tous les propriétaires.
Le prochain marché récompensera les plus compétents.**

UN MARCHÉ PLUS RATIONNEL

La SCHL prévoit une hausse continue des taux d'inoccupation en 2026, alors que de nouveaux logements arrivent sur le marché et que le ralentissement démographique limite l'absorption. Les loyers devraient continuer de croître, mais plus lentement. [5]

Les coûts de financement imposent aussi des évaluations plus justes. Les plex et immeubles à appartements demeurent des actifs solides, mais les chiffres doivent fonctionner sans hypothèses héroïques.

Le marché ne punit pas l'immobilier. Il punit les mauvais calculs.

LISTE DE VÉRIFICATION DE L'INVESTISSEUR DISCIPLINÉ

- Utiliser les revenus réels, et non des loyers futurs hypothétiques.
- Modéliser l'inoccupation, les risques de perception et les délais entre deux locations.
- Vérifier les taxes, l'assurance, l'entretien et les services publics.
- Tester la résistance du prêt au renouvellement.
- Examiner l'emploi local et la demande locative.
- Calculer le flux de trésorerie avant l'appréciation espérée.
- Accorder une valeur économique à la qualité et à la fidélité des locataires.

OÙ DEMEURENT LES OCCASIONS

Les propriétés bien situées et entretenues, assorties de loyers durables et d'un financement gérable, demeurent attrayantes. Un contexte prudent peut aussi permettre d'acheter auprès de propriétaires qui ont surpayé, trop emprunté ou compté sur la hausse des loyers pour sauver leur investissement.

05 AJUSTEMENT, PAS EFFONDREMENT

Le Canada et les États-Unis retourneront à la table parce qu'une séparation économique permanente leur ferait perdre davantage que ce que les postures politiques pourraient leur rapporter.

UNE VISION ÉQUILBRÉE

Le Canada doit négocier fermement et défendre sa souveraineté. Il doit aussi éviter de confondre diversification et désengagement, ou sentiment antiaméricain et stratégie économique.

Jusqu'à la conclusion d'une entente, certaines transactions seront retardées. Les collectivités tributaires des exportations méritent plus d'attention. Le financement pourrait demeurer difficile.

Les données n'annoncent pas un effondrement généralisé de l'immobilier québécois.

RÉSIDENTIEL : Vers un meilleur équilibre, avec plus de choix et moins de tolérance envers les prix excessifs.

IMMEUBLES À REVENUS : Retour à une analyse rigoureuse, à des loyers réalistes et à des négociations plus équitables.

OCCASIONS : Toujours présentes pour les acheteurs préparés et les vendeurs réalistes qui comprennent les chiffres locaux.

**La relation commerciale demeure incertaine.
L'immobilier québécois s'ajuste - il ne s'effondre pas.**

SOURCES

1. Premier ministre du Canada, [Déclaration sur les négociations commerciales entre le Canada et les États-Unis](#), 21 août 2026.
2. APCIQ, [Le marché immobilier du Québec se rééquilibre graduellement au deuxième trimestre](#), 14 juillet 2026.
3. Banque du Canada, [Décision relative au taux directeur](#), 15 juillet 2026.
4. Statistique Canada, [Droits de douane américains et tendances du marché du travail canadien](#).
5. SCHL, [Perspectives du marché de l'habitation 2026](#).

ENTAMONS UNE CONVERSATION IMMOBILIÈRE ÉCLAIRÉE

Zsolt Fischer | 514 816 0729 | zfischer@bhhsquebec.ca

Rebecca Munroe Owen | 514 806 3837 | rowen@bhhsquebec.ca