

L'avenir de la copropriété de villégiature

Lynda Johnson and Gilles Larivière

Volume 7, Number 2, July 1988

Villégiature et tourisme

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1080417ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1080417ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Université du Québec à Montréal

ISSN

0712-8657 (print)

1923-2705 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

Johnson, L. & Larivière, G. (1988). L'avenir de la copropriété de villégiature. *Téoros*, 7(2), 41–42. <https://doi.org/10.7202/1080417ar>

Lynda Johnson et
Gilles Larivière*

L'avenir de la copropriété de villégiature

Quelques soient ses formes, l'hébergement constitue un élément fondamental du développement touristique. La nouvelle tendance des séjours de vacances a suscité un tourisme de destination au détriment d'un tourisme de circuit. Désormais, la clientèle exige à la fois de l'hébergement et toute une gamme de services complémentaires. Ces nouveaux besoins, conjugués à l'évolution marquée de l'hébergement ces dernières années, ont provoqué la naissance d'un nouveau mode: la copropriété de villégiature. Jusqu'à présent, les projets se sont multipliés un peu partout à travers la province. Mais, qu'advient-il de ces nouveaux complexes de villégiature au cours des prochaines années?

L'expérience québécoise en matière de copropriétés est relativement récente. Comme nous le verrons, l'apparition de ce nouveau concept d'hébergement n'est pas l'effet du hasard. Il obéirait plutôt à l'évolution normale de l'hébergement touristique et aux diverses tendances européennes et américaines.

Après la seconde guerre mondiale, on comptait au Québec 3000 établissements hôteliers qui offraient au total 40 000 chambres. Il s'agissait alors de petits hôtels qui disposaient en moyenne de 15 chambres⁽¹⁾. Cette situation répondait aux besoins des touristes itinérants qui voyageaient pour la plupart en automobile. C'est d'ailleurs à cette période que le motel a connu un essor considérable.

De plus, la loi des alcools du Québec, qui exigeait que l'hôtelier puisse offrir un certain nombre de chambres pour obtenir un permis de boisson freina le développement de l'hôtel de village. L'intérêt évident de l'hôtelier était de maintenir une taverne plutôt que de louer des chambres, puisque celle-ci constituait son principal revenu.

On distinguait donc, deux catégories d'établissements en région, le motel et le petit hôtel central.

Dans les villes, on retrouvait, par contre, des hôtels de plus grande taille dont la capacité variait d'un endroit à un autre. On pense notamment au Château De Blois à Trois-Rivières, à l'hôtel Le Normandie à Percé, à l'Hôtel Saint-Louis à Rivière-du-Loup, au Reine Élisabeth à Montréal, au Château Frontenac à Québec...

C'est au cours des années 1960 que s'amorce une nouvelle phase en matière d'hébergement. La création du ministère du Tourisme, Chasse et Pêche en 1964 et la tenue de l'Exposition universelle en 1967 ne sont pas étrangers à l'importance que prend soudainement le tourisme. Le nombre de chambres d'accroît rapidement. Les congrès, les grands événements touristiques deviennent alors des marchés reconnus.

Paradoxalement, le nombre de visiteurs commence à diminuer et le grand hôtel connaît des années difficiles avec des taux d'occupation oscillant en-deçà de 50%. Apparaissent simultanément ces nouveaux modes d'hébergement que constituent le "bed and breakfast", l'hébergement à la ferme, l'auberge.

Puis, vers la fin des années 1970, on assiste à l'émergence de l'hôtel à prix modique, de la copropriété de villégiature et des appartements-hôtel. Ces nouvelles formules d'hébergement, mieux adaptées aux séjours prolongés, reflètent les besoins des touristes qui recherchent dorénavant une destination où ils pourront bénéficier d'un ensemble d'activités. La popularité de certaines activités comme le ski, le golf, les sports nautiques de même que les forfaits spécialisés a favorisé bien sûr leur développement près des zones récréo-touristiques.

La copropriété à l'étranger

Contrairement au Québec, le phénomène de la copropriété existe depuis un certain nombre d'années à l'étranger. Généralement, les auteurs s'entendent à dire que les premiers développements apparurent au moment de la Deuxième Guerre Mondiale. Le premier complexe connu est celui de l'Hôtel Melias à Madrid. Par la suite, la copropriété de villégiature se développe très rapidement.

Au début des années 1960, les Américains adoptent cette formule. Parmi les premiers complexes de copropriétés figurent Aspen et Vail au Colorado, Palm Springs en Californie, Park City en Utah... Ce n'est qu'au début des années 1970 que la copropriété prend vraiment de l'ampleur aux États-Unis.

Les promoteurs établissent différents types de copropriétés: copropriétés locatives, copropriétés hôtelières, copropriétés à temps partagé.

Cette nouvelle forme d'hébergement, si l'on en croit les différentes analyses de perspective, sera aux États-Unis le secteur d'hébergement qui connaîtra la plus forte croissance au cours des 15 prochaines années. D'autant plus que maintenant la copropriété est reconnue par les promoteurs et les propriétaires non seulement comme une résidence secondaire mais encore, comme une forme d'investissement qui peut s'avérer très rentable.

La copropriété au Québec

La copropriété de villégiature québécoise présente une similarité avec celle des États-Unis, les développements étant concentrés dans certaines zones. Ainsi, nous pouvons remarquer qu'au Québec, ce sont les régions des Laurentides, de l'Estrie et de Québec qui semblent être les plus populaires alors qu'aux États-Unis, les complexes de villégiature sont implantés surtout dans quatre États, soit la Californie, la Floride, le Nevada et Hawaï.

La plupart des complexes de copropriétés du Québec reposent sur le ski et les activités nautiques, quoique certains d'entre eux cherchent à développer des produits au cours des autres saisons. C'est le cas notamment du Domaine Saint-Laurent à Compton qui mise également sur le marché des congrès et sur des programmes de santé et remise en forme.

Deux grands concepts ont cours au Québec. La distinction se rattache avant tout à la forme de gestion.

Dans le premier cas, le promoteur demeure propriétaire des espaces et des services et assume la gestion des unités de copropriétés. Le propriétaire peut occuper son unité sans frais pendant une certaine période, période qui varie selon les endroits. Au Québec, elle est généralement de 2 semaines tant pour la saison estivale qu'hivernale. En dehors de ces périodes, le propriétaire doit ou bien défrayer le coût du tarif normal ou un montant équivalent aux frais de gestion.

Dans le deuxième cas, les propriétaires des unités choisissent un conseil d'administration responsable de la gestion des unités. Contrairement au groupe précédent, les acheteurs possèdent également l'ensemble des espaces et des services.

* Monsieur Gilles Larivière est associé au bureau de Montréal de la firme Laventhol & Horwath Canada Inc. Madame Lynda Johnson est chargée de projet à la section tourisme et immobilier.

Le profil des acheteurs

Une enquête réalisée auprès des 119 acheteurs de copropriétés en 1985 par Laventhol & Horwath Canada Inc., apporte des renseignements importants sur le profil des acheteurs et les raisons les incitant à acheter une copropriété⁽²⁾. Il faut toutefois signaler que cette étude fut entreprise au tout début de la construction d'unités de copropriétés au Québec et que conséquemment les caractéristiques et les besoins des acheteurs pourraient maintenant être différents.

Près de la moitié des répondants (47%) ont acheté une copropriété afin de posséder une résidence secondaire alors que 41% l'ont fait à titre d'investissement et 11% pour l'occuper de façon permanente. Signalons que les personnes qui ont fait des études supérieures sont celles qui ont acheté une copropriété pour fins d'investissement.

Six répondants sur 10 profitent du système de location offert par le promoteur. Les raisons évoquées sont, en premier, lieu, les revenus supplémentaires (59,2%), puis l'aide obtenue pour le paiement hypothécaire (32,4%).

L'analyse entre les motifs d'achat et la mise en disponibilité des unités nous permet de constater que 42,6% des personnes qui ont acheté une copropriété à des fins de résidence secondaire l'offrent en location. Cette proportion passe à 93,8% dans le cas des investisseurs et, fait étonnant, à 7,7% dans celui des personnes qui utilisent la copropriété comme résidence permanente.

Généralement, les propriétaires laissent leur unité en disponibilité lors des saisons estivale et hivernale (64,3% et 89,3%). En 1984, 58% des unités ont été louées pour une période de 10 à 14 jours, 21,8% pour une période de 180 jours et plus et 15,1% pour une période variant entre 100 et 180 jours.

Les propriétaires, ayant pour motif d'achat l'investissement arrivent au premier rang (77,8%) quant à la durée de mise en disponibilité (de 3 à 6 mois). Viennent ensuite ceux ayant acheté la copropriété pour fins de résidence secondaire (52,9%) ou principale (20,6%) qui mettent leur unité en location pour une période de 1 à 3 mois.

La majorité des répondants (92%) se sont révélés satisfaits de leur achat (43% se sont déclarés très satisfaits et 49% satisfaits). Seulement 8% s'en disent insatisfaits, une insatisfaction qui, précisons-le, se manifeste seulement chez les gens qui ont acheté une copropriété pour fins d'investissement.

L'analyse socio-économique des propriétaires révèle que ces derniers sont principalement des hommes (76%), âgés de 35 à 55 ans (81,5%), mariés (78%), propriétaires (89,8%) et qui ont un minimum de 16 années de scolarité (64,7%). Plus de 7 personnes sur dix avaient un revenu supérieur à 40 000\$ et 30,6% un revenu supérieur à 70 000\$.

La moitié d'entre eux provenaient de la région de Montréal (49,6%), près du quart de l'Estrie (23,1%) et le reste de la région de Québec (14,5%). Mentionnons également que 54% d'entre eux ont acheté une unité de copropriété, située à moins de 100 kilomètres de leur résidence principale.

Un marché en pleine ébullition

L'arrivée massive de plusieurs complexes de copropriétés de villégiature ces dernières années laisse toutefois croire à plusieurs observateurs que le marché entre dans une phase de ralentissement et qu'il faudra plusieurs années avant que les unités construites ne soient absorbées par les acheteurs. Ce ralentissement entraîne une baisse sensible du prix de vente résultant de l'offre excédentaire.

Aux États-Unis, on parle déjà d'une chute moyenne de 39% dans le prix des condos situés près des centres de ski de l'Ouest du pays et de 11% dans celui des condos recensés dans la partie est. La demande semble donc moins pressante et plus conforme aux normes historiques.

Certains observateurs imputent cette baisse aux retombées du krach survenu en octobre dernier. À cet égard, il faut mentionner qu'une certaine partie de la clientèle potentielle détenait des actions cotées en bourse et qu'elle a été directement atteinte par l'événement.

D'autres considèrent que l'abondance des unités disponibles sur le marché de même que la compétition de plus en plus vive que se livre les différents promoteurs amènent une clientèle plus sélective quant à ses choix. À ce propos, on peut remarquer que l'écoulement des unités se fait à un rythme plus lent que les années précédentes.

De plus, la hausse de prix des propriétés avancée par les promoteurs est atténuée, voire quelquefois effacée maintenant, par les conditions difficiles de la revente d'unités de copropriétés. Signalons que les mêmes constatations s'imposent, dans une moindre mesure, lorsqu'il s'agit de copropriétés utilisées à des fins de résidence principale.

Ces facteurs expliquent la prudence affichée par les acheteurs et les investisseurs. Il faut souligner, à ce titre, que plusieurs des personnes qui ont acheté des unités à des fins d'investissement reconnaissent maintenant que celui-ci n'est pas aussi rentable que certains promoteurs l'avaient prédit. Plusieurs facteurs contribuent à tempérer leur enthousiasme.

Premièrement, rappelons que les revenus reposent, avant tout, sur la location des unités. Il est un fait reconnu que les complexes de villégiature rejoignent surtout une clientèle composée de touristes. De ce fait, le taux d'occupation est minime pendant les saisons autres que l'hiver et l'été. À cela s'ajoute la difficulté d'atteindre une clientèle d'affaires et de congrès qui occupe les établissements

hôtelières pendant les saisons d'épaulement. Ces derniers n'apprécient guère d'être logés à l'extérieur du bâtiment principal lorsque les copropriétés s'intègrent à un complexe hôtelier. D'autre part, ils ne sont nullement intéressés à s'héberger dans des endroits où il n'y a pas d'hôtel à proximité des copropriétés puisqu'ils ne peuvent bénéficier de services connexes (restauration, service aux chambres, installations récréatives intérieures...).

Deuxièmement, les frais d'opération sont, bien souvent, plus importants que ceux des hôtels. En plus, des frais inhérents à la gestion de tout établissement, s'ajoute un budget de promotion qui doit être beaucoup plus élevé de manière à rejoindre une clientèle intéressée à voyager en dehors des périodes normalement reconnues. Soulignons également que les frais d'entretien, compte tenu de la superficie du terrain, sont plus onéreux. Enfin, les dépenses occasionnées par le remplacement des fournitures (vaisselle, coutellerie, produits ménagers, ...) augmentent considérablement les frais d'opération.

En conséquence, le profit généré par lesdites unités de copropriétés est de loin inférieur à celui que l'on avait escompté.

Pourtant, cela n'empêche pas les promoteurs immobiliers de mettre de l'avant de nouveaux projets. Dans la région Magog-Orford, 300 nouvelles unités seront construites cette année et une centaine d'unités s'ajouteront aux 250 unités qui existent présentement dans la région du Lac Brome. Dans la région de Québec, près de 450 unités seront mises en chantier autour de Stoneham et du Mont Ste-Anne ce qui portera à 750 le nombre des unités d'ici la fin de l'année.

Néanmoins, nous estimons que l'avenir de la copropriété de villégiature pourrait bien être compromise sérieusement au cours des prochaines années. D'ores et déjà, nous savons que le marché des résidences secondaires, à l'exemple du secteur de l'hôtellerie, est appelé à se diviser entre plusieurs autres formes. On parle maintenant de la concurrence des projets de lotissement, de l'achat de semaines de vacances, de temps partagé... Quoiqu'il en soit, il se trouve certains optimistes pour affirmer que la demande est et sera toujours présente... c'est du moins ce que laissent croire les promoteurs. †

Notes explicatives

- (1) Aujourd'hui, les hôtels ont doublé leur capacité.
- (2) Cette étude fut réalisée pour le compte du ministère du Tourisme.