



COPROPRIÉTÉ : entre compromis, législation et pressions financières

Au cours des deux dernières décennies, la copropriété s'est imposée comme l'un des piliers du marché immobilier résidentiel au Québec. Désormais présente dans l'ensemble des régions, elle occupe une part importante des transactions recensées sur Centris et s'affirme comme une option privilégiée pour de nombreux ménages. Cette croissance généralisée masque toutefois des dynamiques régionales contrastées : alors que certains marchés demeurent très compétitifs, d'autres offrent un climat plus favorable aux acheteurs, avec davantage de choix et des conditions plus détendues.

La vigueur de la demande s'est traduite par une forte croissance des prix sur un horizon de dix ans, témoignant d'un engouement évident pour ce type d'habitation. Parallèlement, les dernières années ont été marquées par une hausse notable des frais de copropriété et des cotisations spéciales, dans un contexte où la Loi 16 est venue jouer un rôle structurant. Bien que ces charges supplémentaires soient nécessaires et saines, elles contribuent à éroder une partie de l'abordabilité qui distinguait la copropriété de l'unifamiliale. Dès lors, une question s'impose : cette catégorie de propriétés, longtemps prisée des premiers acheteurs, demeure-t-elle aussi attrayante qu'auparavant?

LA COPROPRIÉTÉ GAGNE DU TERRAIN PARTOUT AU QUÉBEC

La copropriété occupe une place croissante dans le marché résidentiel québécois. En 10 ans, les ventes de copropriétés ont pris de l'ampleur au Québec vis-à-vis des autres catégories de propriétés résidentielles. Alors qu'elles ne représentaient qu'une vente de propriété sur cinq en 2015, elles représentaient un quart des propriétés en 2025 ([Tableau 1](#)).

En 2025, la RMR de Montréal regroupait à elle seule 74 % des ventes de copropriétés, suivie des RMR de Québec et de Gatineau. Malgré cette forte concentration dans la région montréalaise, sa présence s'étend dorénavant à l'ensemble des régions, où elle gagne en importance. Entre 2015 et 2025, la part des copropriétés dans l'ensemble des ventes résidentielles a progressé dans toutes les régions. Cette hausse est particulièrement marquée dans les couronnes de Montréal, dans l'agglomération de Québec et dans plusieurs agglomérations urbaines (voir [tableau 1](#) pour un découpage géographique plus éclaté).

SAVIEZ-VOUS QUE

la copropriété a été le principal vecteur d'ajout au parc immobilier entre 2000 et 2020?

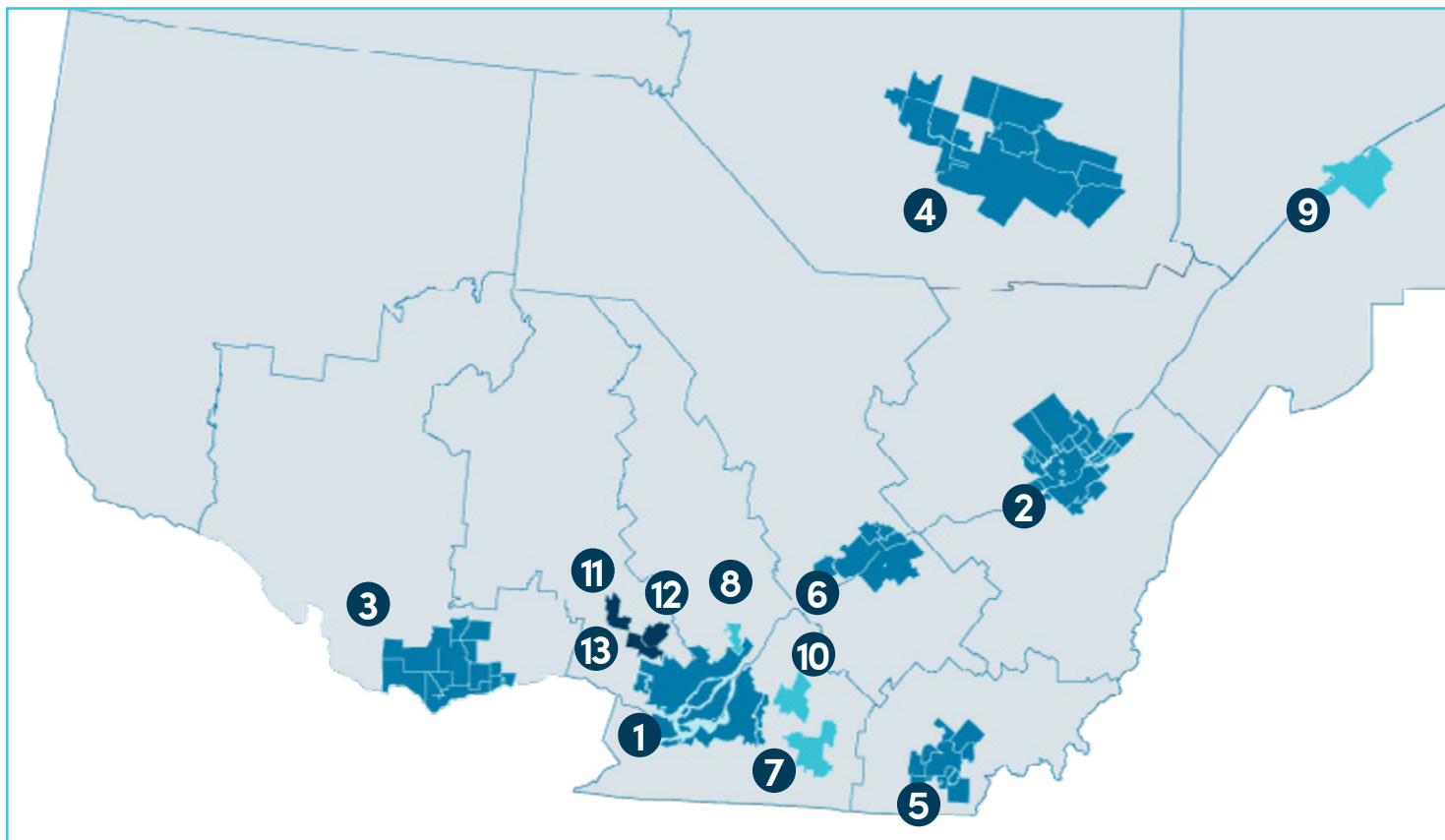
Elle a été portée avant tout par un boom des mises en chantier observé dès le début des années 2000. La croissance de la copropriété dans le paysage urbain a été soutenue par :

- les orientations de densification urbaine dictées par les villes;
- les besoins et préférences changeants des ménages, dictés par la taille moyenne des ménages qui diminue;
- l'abordabilité relative de la copropriété et sa rentabilité financière, tant pour l'acheteur occupant que pour l'investisseur.

Tableau 1 : Progression de la part des ventes de copropriétés au sein des ventes résidentielles en 2015 et en 2025

		2015	2025	Progression (pt de %)
	Province de Québec	20 %	25 %	+5
1	RMR de Montréal	29 %	38 %	+9
2	RMR de Québec	23 %	29 %	+6
3	RMR de Gatineau	13 %	16 %	+3
4	RMR de Saguenay	8 %	7 %	-1
5	RMR de Sherbrooke	13 %	15 %	+2
6	RMR de Trois-Rivières	8 %	11 %	+3
7	Agglomération de Granby	14 %	21 %	+7
8	Agglomération de Joliette	10 %	10 %	0
9	Agglomération de Rimouski	9 %	14 %	+5
10	Agglomération de Saint-Hyacinthe	21 %	25 %	+4
11	Centre urbain de Mont-Tremblant	55 %	49 %	-6
12	Centre urbain de Sainte-Adèle	11 %	22 %	+11
13	Centre urbain de Saint-Sauveur	14 %	16 %	+2
	Ailleurs au Québec	3 %	3 %	0

Source : APCIQ, par le système Centris

Régions métropolitaines, agglomérations et centres urbains


DES CONDITIONS RÉGIONALES TRÈS DIFFÉRENTES

L'est et l'ouest du Québec : deux marchés différents

En 2025, le marché des copropriétés a évolué différemment selon les régions du Québec ([tableau 2](#)). Dans la partie ouest de la province, notamment dans les RMR de Montréal et de Gatineau, on observe un assouplissement des conditions de marché, alors que le nombre de mois d'inventaire a augmenté au cours de la dernière année. Les conditions de marché reflètent la relation entre les ventes et les inscriptions en vigueur : dans ces deux RMR, les ventes ont commencé à diminuer dans la deuxième moitié de l'année, tandis que les inscriptions en vigueur ont continué de progresser depuis déjà un bon moment. Ce double mouvement octroie une meilleure position aux acheteurs qui bénéficient d'un marché moins compétitif.

Les RMR situées plus à l'est de la province, de Québec, Saguenay et Trois-Rivières, sont marquées par une grande pénurie de propriétés de manière générale. Qui plus est, les inscriptions en vigueur de copropriétés ont en plus reculé en 2025, limitant l'offre disponible. Bien qu'on entrevoie une certaine remontée cette année, le niveau demeure trop faible pour parler de rééquilibrage de marché. Du côté des ventes, l'activité est demeurée soutenue, ce qui n'a pas permis aux conditions de marché de tendre vers l'équilibre et a, au contraire, consolidé le pouvoir des vendeurs. Cette tension se reflète également dans les délais de vente et la croissance des prix : la baisse du nombre de jours sur le marché a été plus marquée dans les RMR de l'est, où la pression exercée par la demande accentuée encore le rapport de force en faveur des vendeurs.

TABLEAU 2 : Conditions de marché dans les différents secteurs de la province

	Mois d'inventaire	Marché	Tendance 6 mois
RMR de Montréal	5,6	Vendeur	▲ 0,5
Île de Montréal	7,4	Vendeur, vers l'équilibre	▲ 0,7
Laval	5,1	Vendeur	▲ 0,5
Rive-Nord de Montréal	2,8	Fortement vendeur	▲ 0,2
Rive-Sud de Montréal	3,5	Vendeur	▲ 0,2
Saint-Jean-sur-Richelieu	2,3	Fortement vendeur	▶ 0,0
Vaudreuil-Soulanges	5,0	Vendeur	▼ -0,2
RMR de Québec	1,9	Fortement vendeur	▶ -0,1
Agglomération de Québec	1,9	Fortement vendeur	▶ -0,1
Périphérie Nord de Québec	2,3	Fortement vendeur	▼ -0,5
Rive-Sud de Québec	2,1	Fortement vendeur	▶ 0,0
RMR de Gatineau	4,5	Vendeur	▲ 0,9
RMR de Sherbrooke	5,3	Vendeur	▶ -0,1
RMR de Trois-Rivières	2,6	Fortement vendeur	▲ 0,2
RMR de Saguenay	3,2	Vendeur	▼ -0,2
Agglomération de Granby	5,1	Vendeur	▼ -0,6
Agglomération de Joliette	2,6	Fortement vendeur	▲ 0,2
Centre urbain de Mont-Tremblant	16,6	Acheteur	▼ -0,6
Centre urbain de Saint-Sauveur	4,5	Vendeur	▼ -0,6
Agglomération de Saint-Hyacinthe	1,9	Fortement vendeur	▼ -0,3
Centre urbain de Sainte-Adèle	9,1	Équilibré	▼ -2,3
Agglomération de Rimouski	3,9	Vendeur	▲ 0,8

Source : APCIQ, par le système Centris

SAVIEZ-VOUS QUE

les copropriétés dans les secteurs centraux de l'île de Montréal évoluent dans les marchés les plus à l'avantage des acheteurs?

En effet, avec des inscriptions en hausse depuis plusieurs années dans ces secteurs, les acheteurs sont nettement avantagés dans l'arrondissement de Ville-Marie avec un marché s'écoulant en plus de 16 mois. Toutefois, le dynamisme des autres secteurs demeure équilibré ou à l'avantage des vendeurs.

2015 – 2025 : LA CROISSANCE DES PRIX REFLÈTE UNE DEMANDE RELATIVEMENT SOUTENUE

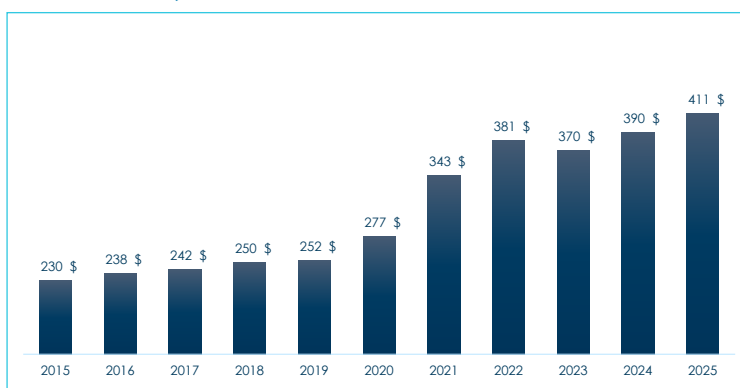
La popularité croissante de la copropriété s'observe non seulement dans les volumes de ventes, mais aussi dans l'évolution des prix. Les données Centris nous démontrent qu'en 2025, le prix au pied carré médian a atteint 411 \$, en hausse de 5 % par rapport à 2024 ([graphique 1](#)).

Le prix au pied carré médian provincial a suivi une tendance linéaire entre 2015 et 2020 avant de reprendre de la vigueur lors des années pandémiques. Bien que les progressions soient moins spectaculaires depuis 2023, les gains d'attractivité de la copropriété pendant la pandémie n'ont pas été oubliés.

Dans une perspective géographique, on remarque des augmentations marquées du prix au pied carré médian sur 10 ans, dans chacune des régions métropolitaines de la province¹. Plusieurs secteurs ont vu la valeur du pied carré de leurs copropriétés plus que doubler.

On constate un certain décalage dans les croissances de prix sur 1 an, 5 ans et 10 ans à travers les différentes régions du Québec, expliqué par les différents positionnements des régions par rapport au cycle immobilier (tableau 3). En effet, les régions situées plus à l'ouest (Gatineau, Montréal, Sherbrooke) avaient amorcé des hausses de prix importantes avant la pandémie, atteignant des seuils d'inabordabilité plus tôt, alors que pour les marchés plus à l'est (Trois-Rivières, Saguenay et Québec), les croissances de prix se sont élevées plus récemment. Cet asynchronisme n'est pas exclusif à la copropriété, il a aussi été observé du côté des unifamiliales et des plex

GRAPHIQUE 1 : Évolution du prix au pied carré médian | Province de Québec



Source : APCIQ .par le système Centris

Nous constatons néanmoins un essoufflement de la croissance des prix dans les secteurs où les prix sont les plus élevés alors que l'engouement pour les unifamiliales et les plex ne s'estompe pas, malgré les prix encore plus élevés. Ceci reflète, à la fois, une capacité financière des premiers acheteurs qui a atteint ses limites, et des préférences moins orientées vers la copropriété pour les ménages plus expérimentés.

¹ La RMR de Drummondville ne figure pas dans la liste car le nombre de transactions y est trop faible pour produire des statistiques fiables.

TABLEAU 3 : Prix au pied carré médian et croissances

RMR et grands secteurs de recensement	Prix médian (pi ²) 2025	1 an	5 ans	10 ans
RMR de Montréal	446 \$	4 %	45 %	82 %
Île de Montréal	560 \$	4 %	28 %	86 %
Rive-Sud de Montréal	394 \$	7 %	55 %	104 %
Rive-Nord de Montréal	351 \$	6 %	70 %	101 %
Laval	417 \$	4 %	49 %	95 %
Vaudreuil-Soulanges	344 \$	0 %	46 %	101 %
Saint-Jean-sur-Richelieu	347 \$	8 %	75 %	116 %
RMR de Québec	318 \$	15 %	67 %	62 %
Agglomération de Québec	325 \$	15 %	67 %	62 %
Rive-Sud de Québec	266 \$	13 %	59 %	57 %
Périphérie Nord de Québec	290 \$	5 %	51 %	55 %
RMR de Gatineau	308 \$	2 %	59 %	94 %
RMR de Sherbrooke	307 \$	6 %	76 %	107 %
RMR de Trois-Rivières	281 \$	10 %	112 %	141 %
RMR de Saguenay	264 \$	12 %	55 %	69 %
Centre urbain de Mont-Tremblant	430 \$	5 %	37 %	110 %
Centre urbain de Sainte-Adèle	292 \$	-3 %	80 %	94 %
Centre urbain de Saint-Sauveur	377 \$	7 %	64 %	99 %
Agglomération de Granby	314 \$	13 %	53 %	73 %
Agglomération de Rimouski	291 \$	15 %	69 %	91 %
Agglomération de Saint-Hyacinthe	318 \$	7 %	76 %	124 %
Agglomération de Joliette	280 \$	3 %	77 %	102 %

Source : APCIQ, par le système Centris

LOI 16 : UN ENCADREMENT COUTEUR QUI RASSURE

Adoptée pour moderniser la gestion des copropriétés divisées, la Loi 16 vise à assurer la pérennité des immeubles et une meilleure protection des copropriétaires en renforçant la transparence et la planification financière. Elle impose notamment un carnet d'entretien obligatoire, produit et révisé par des professionnels, afin d'assurer une planification rigoureuse des réparations et entretiens à long terme. La loi rend aussi obligatoire une étude du fonds de prévoyance tous les cinq ans, réalisée par un professionnel indépendant, pour anticiper les coûts majeurs et ajuster adéquatement les contributions des copropriétaires. Enfin, elle introduit une attestation du syndicat exigée lors de la vente d'une unité, renforçant la transparence quant à l'état physique et financier de la copropriété.

Si l'inflation a été importante au cours des dernières années, la nouvelle législation en matière de copropriété est également entrée en vigueur avec son lot de charges. Plusieurs syndicats de copropriétés maintenaient déjà une gestion prudente, alors que d'autres ont dû entreprendre un rattrapage important, entraînant à la fois des hausses marquées des frais mensuels ainsi que de nombreuses cotisations spéciales.

On a observé, parallèlement à la montée rapide des prix, une très forte progression des frais de copropriété entre les années 2020 et 2025. Ces frais représentent une charge additionnelle qui s'ajoute au paiement hypothécaire et qui a pesé de façon accrue sur la capacité financière des ménages.

SAVIEZ-VOUS QUE

les copropriétés sont les propriétés résidentielles où l'on retrouve le moins de ventes sans garantie légale?

Les copropriétés ont été construites plus récemment et sont encadrées par une déclaration de copropriétés et entretenues par le syndicat, ce qui réduit les risques de vices cachés majeurs. Avec moins d'incertitude, les vendeurs excluent moins la garantie.

2025 : 17 % copropriétés, 48% unifamiliales et 71 % plex

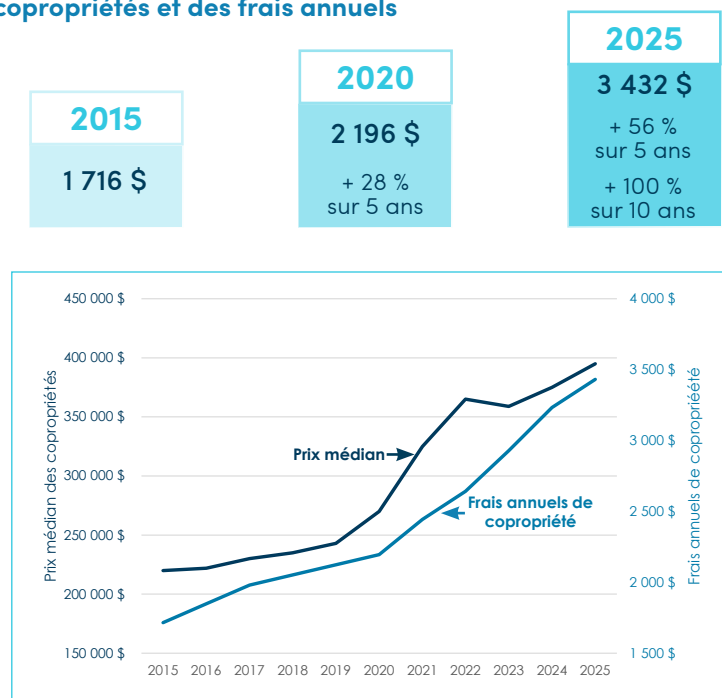
DES FRAIS DE COPROPRIÉTÉ QUI ONT DOUBLÉ EN 10 ANS

Les frais de copropriété sont des contributions mensuelles obligatoires versées par chaque copropriétaire pour financer l'entretien courant de l'immeuble, les services communs et le fonds de prévoyance, tel que prévu dans la déclaration de copropriété et le Code civil du Québec. Une partie de ces frais est prise en compte dans les ratios d'endettement lors de l'analyse de la capacité d'emprunt, ce qui peut influencer l'admissibilité et le montant d'un prêt hypothécaire.

Les données Centris permettent de constater la hausse de ce fardeau ([graphique 2](#)). En 2015, la valeur médiane des frais de copropriétés pour les unités vendues s'élevait à 1 716 \$ annuellement. Ce montant a augmenté à 2 196 \$ en 2020 et à 3 432 \$ en 2025.

Cette forte montée des frais de copropriété est proportionnelle à la croissance des prix au cours de la même période. En effet, les frais annuels de copropriété ont représenté entre 0,76 % et 0,89 % des prix de vente tout au long de la période 2015-2025, sans tendance haussière observable.

GRAPHIQUE 2 : Évolution des prix médians des copropriétés et des frais annuels

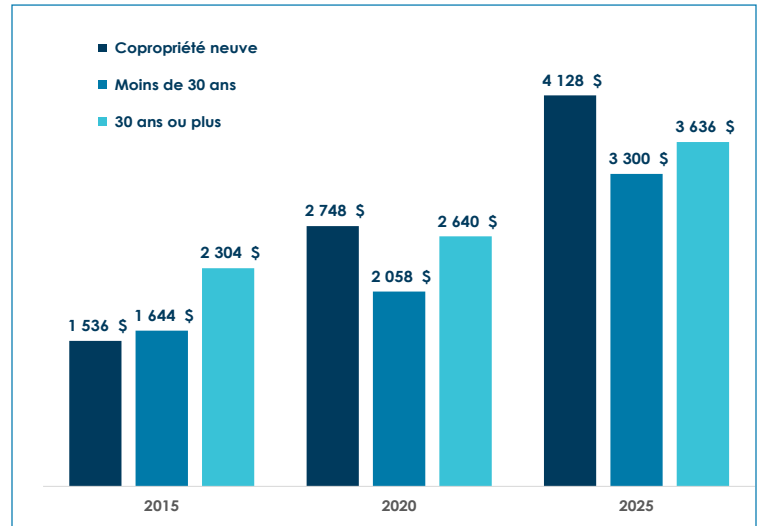


Source : APCIQ, par le système Centris

Les frais de copropriété sont d'abord très étroitement liés au prix de vente des unités, puisqu'ils reflètent la taille et les caractéristiques propres à chaque copropriété. Ils sont aussi déterminés par des éléments qui relèvent de l'immeuble lui-même, notamment son âge, sa taille et les services offerts (piscines, ascenseurs).

L'analyse des frais en fonction de l'âge des immeubles illustre bien cette relation ([graphique 3](#)). Il est intéressant de noter que la forte hausse observée pour les constructions récentes découle en grande partie des nouvelles pratiques liées à la Loi 16. Les frais artificiellement bas utilisés autrefois pour attirer des acheteurs ne sont plus possibles. Les nouvelles copropriétés doivent constituer un fonds de prévoyance adéquat dès leur création et, comme elles partent de zéro, les copropriétaires doivent fournir un effort financier plus important dès les premières années.

GRAPHIQUE 3 : Frais de copropriétés médian selon l'âge de l'immeuble



Source : APCIQ ,par le système Centris

COTISATIONS SPÉCIALES : UN FREIN POUR LES PREMIERS ACHETEURS

Les cotisations spéciales sont des contributions financières supplémentaires exigées ponctuellement des copropriétaires pour couvrir des travaux ou dépenses imprévus que le fonds de prévoyance ne peut pas financer. En 2025, environ 5 % des copropriétés vendues via le système Centris déclaraient des cotisations spéciales votées. Cette proportion varie selon l'âge des immeubles, représentant environ 3 % des copropriétés de moins de trente ans et près de 7 % des copropriétés plus anciennes.

Sur le terrain, les cotisations spéciales font partie des points de négociations entre l'acheteur et le vendeur et bien qu'elles soient parfois assumées par les vendeurs, la réalité varie suffisamment d'un cas à l'autre pour rendre difficile toute généralisation. Ces cotisations peuvent constituer un frein à la transaction lorsque l'acheteur doit en assumer le paiement, notamment parce qu'elles ne sont généralement pas finançables par le prêteur hypothécaire.

Grâce à la planification à long terme exigée par la Loi 16, nous avons espoir que ces cotisations spéciales imprévues soient moins fréquentes, surtout lorsque la constitution du fonds de prévoyance aura atteint un niveau adéquat.

L'ABORDABILITÉ RÉELLE : COPROPRIÉTÉ VS UNIFAMILIALE

Depuis la pandémie, le télétravail a redéfini les priorités des acheteurs, qui se sont tournés vers des maisons unifamiliales plus spacieuses, généralement en périphérie, au détriment de la copropriété

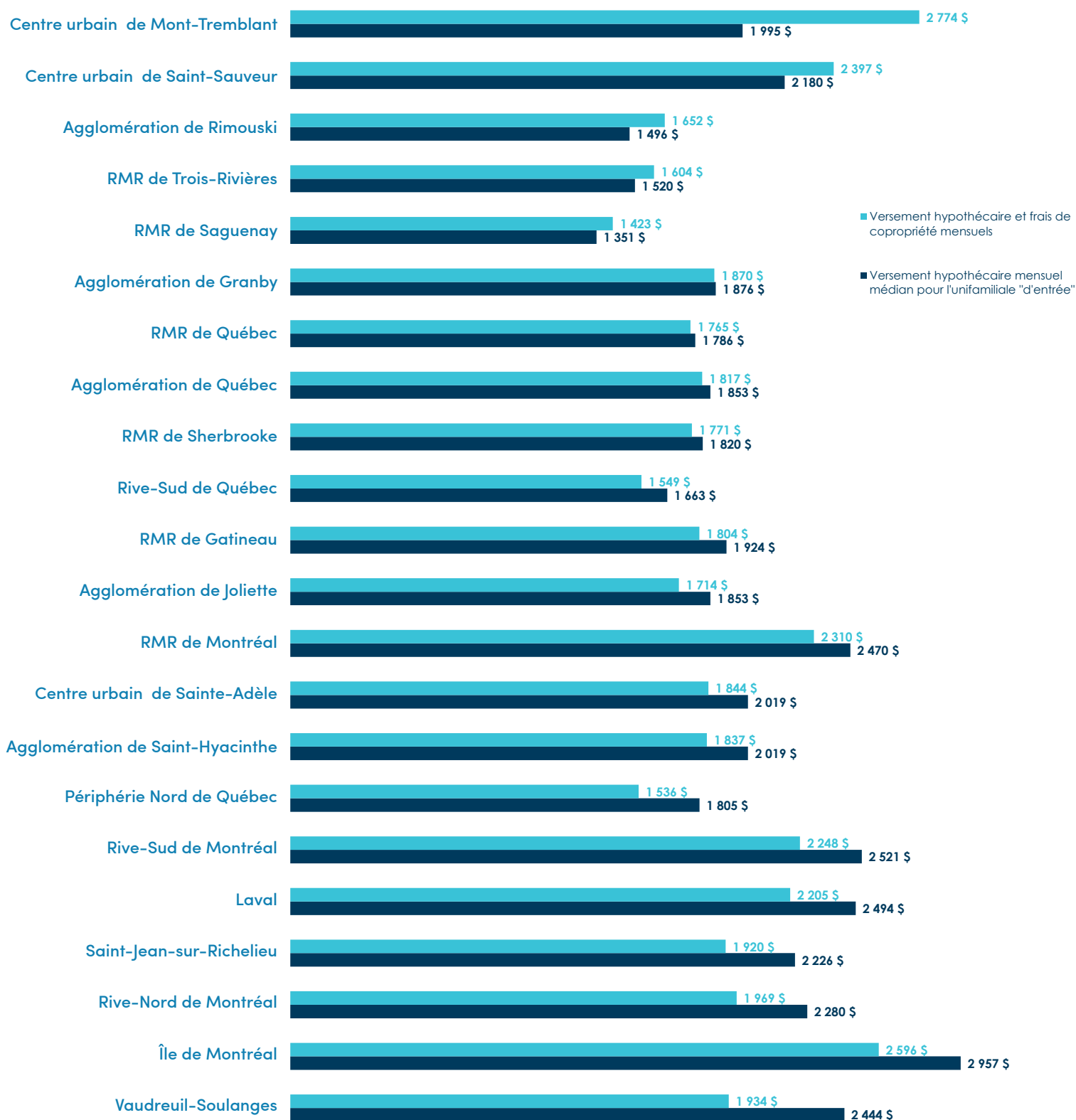
L'abordabilité demeure l'enjeu central du marché immobilier, particulièrement depuis la flambée des prix amorcée en 2020. La copropriété est traditionnellement perçue comme une voie d'accès plus abordable à la propriété, en raison de prix généralement plus bas que ceux des maisons unifamiliales.

Dans la réalité, les frais de copropriété peuvent venir complexifier cette perception pour un premier acheteur. Prenons l'exemple d'un acheteur hésitant entre une maison unifamiliale et une copropriété. Si son budget ne

lui permet pas d'acheter une unifamiliale au prix médian, il peut se tourner vers une propriété d'entrée de gamme, correspondant au 25^e percentile du marché. Dans presque toutes les régions du Québec, cette maison demeure plus coûteuse qu'une copropriété médiane locale. Même une fois les frais de copropriété ajoutés au paiement hypothécaire, le coût mensuel total demeure généralement inférieur à celui d'une unifamiliale ([graphique 4](#)).

Ainsi, même pour une maison d'entrée de gamme, une réserve annuelle équivalant à 1 % de sa valeur représente un montant supérieur aux frais de copropriété médians observés.

GRAPHIQUE 4 : Comparaison entre les coûts mensuels d'être propriétaire d'une copropriété ou d'une unifamiliale



Source : APCIQ, par le système Centris

Les frais de copropriété servent à financer l'entretien de l'immeuble. Pour les maisons, ce même entretien doit être assumé par le propriétaire. L'Agence de la consommation en matière financière du Canada recommande plutôt de consacrer annuellement entre 1% et 3% de la valeur de la propriété aux réparations et à l'entretien, selon l'âge et l'état de la maison. Les unifamiliales vendues étant souvent plus anciennes que les copropriétés, les besoins d'entretien sont en conséquence plus importants.

Les données de ventes démontrent que les unifamiliales vendues présentent généralement un âge médian plus élevé que celui des copropriétés. Elles nécessitent donc, en principe, des travaux plus fréquents et des investissements d'entretien plus importants. Même pour une unifamiliale d'entrée de gamme, dont la valeur se situe au 25^e percentile, une réserve annuelle équivalente à 1% de sa valeur excède les frais de copropriété médians observés dans l'ensemble des marchés. Ce constat rappelle que l'entretien des propriétés unifamiliales représente une dépense substantielle qui doit être budgétée au même titre que les frais de copropriété pour une unité en immeuble.

UNE COPROPRIÉTÉ TOUJOURS ATTRACTIVE ET MODERNISÉE

Bien que plus complexe que d'autres formes d'habitation, la copropriété demeure toujours l'option la plus abordable au Québec et continuera de jouer un rôle clé comme porte d'entrée pour de nombreux premiers acheteurs. Son encadrement réglementaire renforcé contribue désormais à une meilleure qualité de gestion, d'entretien et de planification financière des immeubles.

Dans ce contexte, l'accompagnement d'un courtier immobilier est plus essentiel que jamais. Grâce à leur formation encadrée par l'OACIQ et à leur expérience terrain, les courtiers sont en mesure d'interpréter les documents propres aux copropriétés et d'en expliquer clairement les éléments importants. À mesure que la législation se complexifie, leur expertise devient un atout indispensable pour guider adéquatement les acheteurs et les vendeurs.