

2007

Date de diffusion : troisième trimestre de 2007

Analyse du marché de la revente - deuxième trimestre de 2007

du Montréal métropolitain



Canada 

Chambre immobilière du Grand Montréal
Greater Montréal Real Estate Board



lagentfaitlebonheur.com

notwithoutmyagent.com



Deuxième trimestre de 2007 : une autre excellente performance du marché de la revente

La majoration des taux hypothécaires, qui a rendu les conditions de financement un peu moins attrayantes, et la disponibilité accrue de propriétés neuves n'ont pas eu raison de l'enthousiasme des acheteurs sur le marché de la revente. En dépit de ces facteurs, le contexte est demeuré très favorable au marché immobilier. Au cours du deuxième trimestre de 2007, 19 100 emplois¹ ont été créés dans la RMR de Montréal, majoritairement à temps plein, et le taux de chômage est tombé à 6,5 %, soit le niveau le plus bas depuis 1987. La confiance des consommateurs québécois s'est maintenue, puisque l'indice du Conference Board était en hausse par rapport au premier trimestre de 2007 et que 53 % d'entre eux considéraient que le moment était propice pour faire un achat important, comme une maison, contre 50 % au premier trimestre de 2007. Par ailleurs, selon un sondage effectué pour le compte de la Chambre immobilière du Grand Montréal (CIGM), le nombre des consommateurs ayant l'intention d'utiliser les services d'un agent immobilier pour la vente ou l'achat d'une propriété a augmenté de 12 %, ce qui contribuerait aussi à expliquer l'accroissement des ventes enregistrées sur le système MLS® de la CIGM.

Selon les données de la CIGM, 13 617 propriétés ont changé de mains dans la région métropolitaine, soit 23 % de plus que durant le deuxième trimestre de 2001, au cours duquel le marché de la revente montréalais a commencé à se raffermir. Les ventes ont augmenté pour tous les types d'habitations, mais la hausse des ventes de copropriétés (+24 %) a été supérieure à la moyenne de la RMR (+17 %). D'un point de vue géographique, les secteurs Île-de-Montréal (+18 %) et Rive-Nord (+19 %) se sont distingués en termes de croissance des ventes.

La progression des ventes a été telle qu'elle a entraîné une réduction de l'offre de propriétés. En effet, le nombre de propriétés inscrites sur le système MLS® de la CIGM a diminué de 5 % par rapport au deuxième trimestre de 2006, ce qui ne s'était pas vu depuis trois ans. L'augmentation des transactions, jumelée à la baisse des inscriptions, a contribué à faire en sorte que le marché de la revente demeure, dans son ensemble, à l'avantage des vendeurs.

Maisons unifamiliales : les ventes augmentent davantage dans les gammes de prix supérieures

Au cours du dernier trimestre, 8 362 maisons unifamiliales ont été vendues, ce qui représente une progression de 15 % par rapport au deuxième trimestre de 2006. Les ventes se sont accrues dans tous les secteurs géographiques mais, tout comme au cours du premier trimestre de 2007, les secteurs Rive-Nord et Vaudreuil-

Soulanges se sont distingués par des progressions plus importantes (+17 % et +16 %, respectivement).

Alors qu'au deuxième trimestre de 2006, 72 % des maisons vendues dans la région métropolitaine l'étaient à 250 000 \$ et moins, au cours du dernier trimestre, ce pourcentage est tombé à 67 %, en raison de la progression plus forte des ventes de maisons valant plus de 250 000 \$.

En effet, par rapport au deuxième trimestre de 2006, les ventes de maisons unifamiliales de plus de 250 000 \$ ont augmenté (+38 %) cinq fois plus rapidement que celles de propriétés de 250 000 \$ et moins (+7 %). C'est à l'extérieur de l'île, que l'accroissement des ventes de maisons de plus de 250 000 \$ a été le plus prononcé : 65 % à Vaudreuil-Soulanges, 56 % sur la Rive-Nord, 44 % à Laval et 40 % sur la Rive-Sud, contre 27 % sur l'île de Montréal.

La progression des transactions se rapportant à des maisons unifamiliales de plus de 250 000 \$ a sans doute été facilitée par la disponibilité de propriétés dans cette gamme de prix. De plus, alors qu'au deuxième trimestre de 2006, 48 % des maisons unifamiliales inscrites au systèmeMLS® de la CIGM étaient en vente à plus de 250 000 \$, cette proportion est passée à 53 % au deuxième trimestre de 2007. Les conditions du marché étaient donc moins tendues pour les acheteurs de maisons dans les gammes de prix supérieures.

Au deuxième trimestre, le prix de vente moyen des maisons unifamiliales a atteint 259 614 \$ dans la région métropolitaine. C'est encore sur l'île qu'il en coûte le plus cher pour devenir propriétaire d'une maison (371 351 \$) et sur la Rive-Nord que cet achat est le moins onéreux (208 385 \$), ce qui représente un écart d'un peu plus de 150 000 \$.

Même si la Rive-Nord demeure le secteur le plus abordable pour l'achat d'une maison unifamiliale, il n'en demeure pas moins qu'au cours du dernier trimestre, pour la première fois, le prix de vente moyen des maisons a dépassé les 200 000 \$ dans ce secteur. Depuis le deuxième trimestre de 2005, c'était le seul secteur de la région métropolitaine où le prix de vente moyen des maisons était inférieur à ce montant.

La raréfaction des inscriptions de maisons, combinée à la progression plus importante des ventes dans les gammes de prix supérieures, a entraîné une augmentation de 8 % du prix de vente moyen des maisons unifamiliales dans la région métropolitaine comparativement au deuxième trimestre de 2006. La hausse a été pratiquement semblable à la moyenne dans tous les secteurs géographiques, mis à part à Vaudreuil-Soulanges, où le prix de vente moyen a monté de 11 %. Dans la région métropolitaine, le marché des maisons unifamiliales demeure favorable aux vendeurs, et le délai de vente moyen (71 jours) n'a augmenté que de deux jours par rapport au deuxième trimestre de 2006.

¹ Données désaisonnalisées

Copropriétés : un autre trimestre exceptionnel

Le segment des copropriétés a connu une autre performance remarquable, puisque le nombre de ventes a progressé de 24 % par rapport à la même période en 2006. Au total, 3 685 transactions ont été enregistrées sur le système MLS® de la CIGM. La croissance des ventes a été supérieure sur la Rive-Nord (+38 %), bien que les ventes de copropriétés y soient relativement peu importantes (307 ventes), et aussi sur la Rive-Sud (+26 %), secteur qui arrive au deuxième rang, après l'île, en ce qui a trait aux ventes de copropriétés.

Il faut noter que les ventes de copropriétés ont diminué de 19 % dans la zone 8 (Anjou, Saint-Léonard, Montréal-Nord), ce qui en fait la seule de l'île où les ventes de ce type d'habitations ont reculé. D'ailleurs, depuis le début de l'année, les ventes de copropriétés ont baissé de 24 % dans cette zone par rapport à la période correspondante l'année dernière. Soulignons que le nombre des transactions relatives à des copropriétés conclues au cours du deuxième trimestre de 2006 (91) était l'un des plus élevés jamais enregistrés dans cette zone. Il était donc difficile, au cours du deuxième trimestre de 2007, d'égaliser une telle performance. Par ailleurs, les inscriptions ont augmenté de 21 % dans la zone 8 par rapport à l'année dernière et, depuis quelques années, la construction de copropriétés s'est intensifiée de façon marquée dans les arrondissements de cette zone. Ces nouvelles unités entrent donc en concurrence avec les unités existantes.

Bien que la plupart des copropriétés se soient vendues à 250 000 \$ et moins, tout comme les maisons unifamiliales, c'est dans les gammes de prix supérieures que la progression des ventes a été la plus forte. En effet, les ventes de copropriétés de plus de 250 000 \$ se sont accrues de 45 % dans l'ensemble de la région métropolitaine. Elles ont augmenté de 77 % sur la Rive-Sud, et de 43 % sur l'île, alors qu'elles ont quadruplé sur la Rive-Nord. Il n'y a qu'à Laval que les ventes de copropriétés de plus de 250 000 \$ ont diminué (-13 %).

L'accroissement des ventes de copropriétés de plus de 250 000 \$ n'a pas eu d'incidence majeure sur le prix. Il en coûte en moyenne 211 651 \$ pour acquérir une copropriété dans la RMR de Montréal, soit seulement 3 % de plus qu'au cours du deuxième trimestre de 2006. La hausse du prix de vente moyen a été identique dans tous les secteurs, mis à part la Rive-Nord, où elle a été supérieure (+6 %). À noter que, dans quelques zones de l'île (zones 1, 2 et 4) et de la Rive-Sud, de légères baisses de prix ont été observées au cours du dernier trimestre. Malgré tout, depuis le début de l'année, le prix de vente moyen est en hausse dans ces zones comparativement à la même période, en 2006.

Malgré la forte croissance des ventes, les inscriptions de copropriétés ont, contrairement aux maisons unifamiliales et aux plex, légèrement augmenté (+1 %) par rapport à l'année dernière. L'augmentation marquée des ventes, combinée d'une faible progression des inscriptions ont concouru à ce que ce le marché de la revente de la copropriété redevienne, au cours du dernier trimestre, à la faveur des vendeurs, alors qu'il était équilibré depuis 2006. Comparativement

au deuxième trimestre de 2006, le délai de vente moyen s'est allongé de neuf jours, et les copropriétés mettaient encore un peu plus de temps que les maisons unifamiliales et les plex avant de trouver preneur (environ 18 jours de plus).

Plex : la hausse des ventes se poursuit

La croissance des ventes de plex amorcée au premier trimestre de 2007 (+4 %) s'est accélérée au deuxième, puisqu'elle a été trois fois plus importante (+13 %). Il s'est conclu 1 570 ventes de plex durant le deuxième trimestre de 2007, et celles-ci ont augmenté de façon plus prononcée à Laval (+28 %) que sur l'île de Montréal (+12 %), la Rive-Nord (+11 %) et la Rive-Sud (+5 %). Par ailleurs, les ventes de plex de plus de 500 000 \$ ont augmenté plus que la moyenne, soit de 32 % dans l'ensemble de la région métropolitaine. C'est l'île de Montréal, où 89 % des ventes dans cette gamme de prix ont été enregistrées, qui a bénéficié de cette croissance. Les inscriptions de plex en vigueur sur le système MLS® de la CIGM ont diminué (-3 %) pour la première fois depuis un an. L'offre, qui demeure peu abondante par rapport à la vigueur de la demande, contribue à maintenir les conditions du marché à l'avantage des vendeurs. Le délai de vente moyen des plex, qui était de 70 jours au deuxième trimestre de 2007, est plus faible que pour les autres types d'habitations. De plus, contrairement au délai de vente moyen des maisons unifamiliales et des copropriétés, qui a augmenté, celui des plex n'a pas changé par rapport au deuxième trimestre de 2006.

Dans la région métropolitaine, le prix de vente moyen s'est établi à 330 947 \$, en hausse de 4 % par rapport au deuxième trimestre de 2006. La croissance du prix de vente moyen a été légèrement supérieure à la moyenne sur la Rive-Sud (+6 %). C'est sur l'île que le prix de vente moyen des plex est le plus élevé (346 376 \$) et à Vaudreuil-Soulanges qu'il est le plus bas (216 914 \$).

Conclusion

Entre janvier et juin, 26 123 propriétés ont changé de mains dans la région métropolitaine, soit 14 % de plus qu'au cours des six premiers mois de l'année 2006. Les résultats des six premiers mois de 2007 indiquent que, cette année, le marché de la revente se dirige vers un nouveau record.

Marché de la RMR

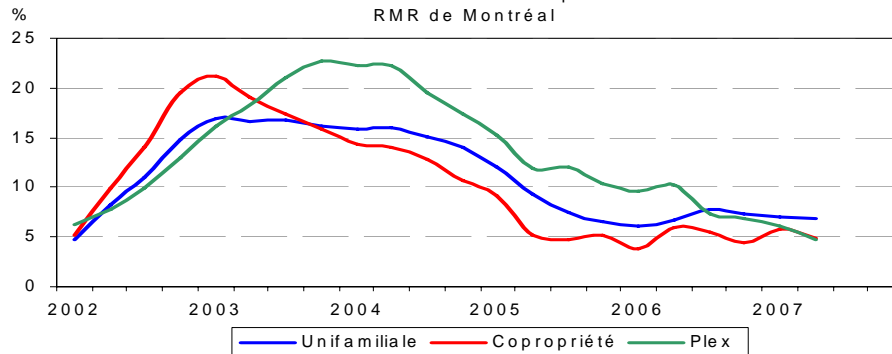
2ème trimestre 2007

Zones de marché	VENTES MLS®				INSCRIPTIONS EN VIGUEUR MLS®		PRIX MOYEN MLS®				DELAI DE VENTE MOYEN	INSCRIPTIONS / VENTE *	CLASSIFICATION DE MARCHÉ
	2e TRIM 2007 unités	Variation sur 1 an	JAN à JUIN 2007 unités	Variation sur 1 an	2e TRIM 2007 unités	Variation sur 1 an	2e TRIM 2007 \$	Variation sur 1 an	JAN à JUIN 2007 \$	Variation sur 1 an	2e TRIM 2007 Jours	2e TRIM 2007	
Unifamilial Montréal Métropolitain	8 362	15 %	16 321	13 %	11 933	-9 %	259 614	8 %	248 140	7 %	71	5	Vendeur
Condo Montréal Métropolitain	3 685	24 %	6 898	18 %	6 656	1 %	211 651	3 %	208 254	6 %	88	7	Vendeur
Plex Montréal Métropolitain	1 570	13 %	2 904	9 %	2 551	-3 %	330 947	4 %	325 388	5 %	70	6	Vendeur

* : moyenne mobile de 4 trimestres

À partir de janvier 2007, des municipalités ont été ajoutées à la Région Métropolitaine de Montréal. Il s'agit de l'Épiphanie, Verchères, Saint-Zotique, Coteau-du-Lac et Les Coteaux. Veuillez noter que les données 2006 ont été redressées de manière à refléter ces changements.

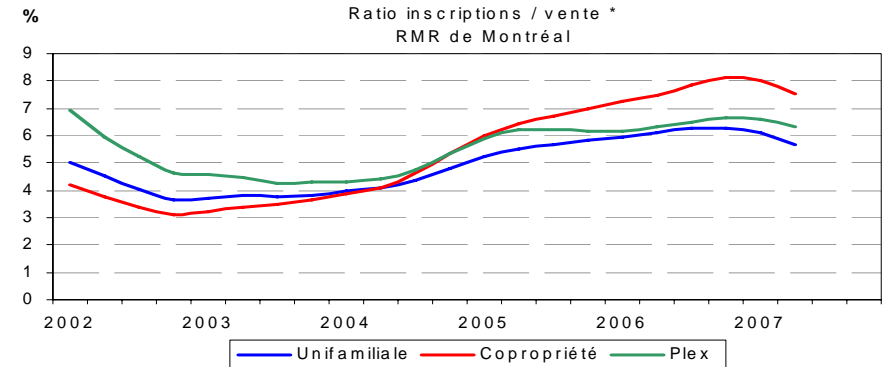
Le taux de croissance des prix
Variation (%) du prix moyen* MLS® par rapport au même trimestre de l'année précédente
RMR de Montréal



Sources: SCHL et CIGM
* : Moyenne mobile de 4 trimestres

Le marché de la copropriété redevient favorable aux vendeurs

Ratio inscriptions / vente *
RMR de Montréal



Sources: SCHL et CIGM
* : Moyenne mobile de 4 trimestres

Marché de Montréal

2ème trimestre 2007

Zones de marché	VENTES MLS®				INSCRIPTIONS EN VIGUEUR MLS®		PRIX MOYEN MLS®				DELAI DE VENTE MOYEN	INSCRIPTIONS / VENTE *	CLASSIFICATION DE MARCHÉ
	2e TRIM 2007 unités	Variation sur 1 an	JAN à JUIN 2007 unités	Variation sur 1 an	2e TRIM 2007 unités	Variation sur 1 an	2e TRIM 2007 \$	Variation sur 1 an	JAN à JUIN 2007 \$	Variation sur 1 an	2e TRIM 2007 Jours	2e TRIM 2007	
Unifamilial	ÎLE DE MONTRÉAL												
zone 1	412	15 %	764	12 %	476	-15 %	333 304	10 %	319 688	7 %	54	4	Vendeur
zone 2	427	30 %	784	22 %	542	-16 %	286 591	4 %	275 062	2 %	58	5	Vendeur
zone 3	192	25 %	332	10 %	255	-16 %	358 538	9 %	354 017	11 %	70	5	Vendeur
zone 4	324	3 %	554	8 %	435	-16 %	730 684	12 %	695 572	7 %	77	5	Vendeur
zone 5	77	10 %	159	17 %	103	-14 %	272 749	14 %	269 671	10 %	75	4	Vendeur
zone 6	55	45 %	85	9 %	59	-7 %	378 048	4 %	363 974	9 %	45	4	Vendeur
zone 7	95	-15 %	197	-3 %	123	-8 %	234 293	3 %	236 011	8 %	56	4	Vendeur
zone 8	107	37 %	193	26 %	176	8 %	271 426	7 %	270 743	6 %	78	6	Vendeur
zone 9	220	9 %	437	0 %	365	-20 %	231 278	10 %	221 478	8 %	81	6	Vendeur
total	1 909	15 %	3 505	11 %	2 534	-14 %	371 531	7 %	351 532	7 %	65	5	Vendeur
Condo	ÎLE DE MONTRÉAL												
zone 1	96	33 %	172	27 %	195	25 %	209 426	-1 %	214 197	4 %	99	8	Équilibré
zone 2	147	29 %	259	26 %	234	8 %	174 969	-2 %	171 385	2 %	71	6	Vendeur
zone 3	258	51 %	491	53 %	463	-5 %	213 436	3 %	210 825	2 %	112	8	Équilibré
zone 4	489	39 %	856	41 %	830	-6 %	325 820	-1 %	333 274	2 %	79	7	Vendeur
zone 5	266	4 %	507	-3 %	407	-18 %	212 486	2 %	206 521	0 %	94	6	Vendeur
zone 6	604	25 %	1 094	26 %	943	-15 %	255 369	4 %	251 068	4 %	99	7	Vendeur
zone 7	314	18 %	587	14 %	536	21 %	193 443	4 %	192 714	3 %	84	6	Vendeur
zone 8	74	-19 %	143	-24 %	199	21 %	196 477	7 %	188 667	3 %	87	9	Équilibré
zone 9	149	16 %	283	-3 %	198	-11 %	152 721	6 %	148 067	5 %	73	6	Vendeur
total	2 397	24 %	4 392	20 %	4 005	-4 %	237 387	4 %	234 838	5 %	90	7	Vendeur
Plex	ÎLE DE MONTRÉAL												
zone 3	126	10 %	223	9 %	184	-9 %	397 251	6 %	387 409	6 %	61	6	Vendeur
zone 4	93	19 %	158	11 %	180	-1 %	448 155	6 %	439 912	2 %	64	7	Vendeur
zone 5	210	19 %	369	10 %	292	-7 %	296 583	0 %	297 840	3 %	67	5	Vendeur
zone 6	161	5 %	297	4 %	284	-3 %	374 502	8 %	370 557	8 %	61	6	Vendeur
zone 7	346	3 %	674	8 %	493	-1 %	318 631	3 %	320 260	6 %	71	5	Vendeur
zone 8	143	14 %	225	-4 %	195	5 %	377 482	6 %	373 324	8 %	73	6	Vendeur
Autres zones	100	56 %	172	19 %	173	0 %	298 420	4 %	293 317	1 %	80	8	Équilibré
total	1 179	12 %	2 118	7 %	1 801	-3 %	346 376	4 %	342 852	5 %	68	6	Vendeur

* : moyenne mobile de 4 trimestres

Marché de Laval et Rive-Nord

2ème trimestre 2007

Zones de marché	VENTES MLS®				INSCRIPTIONS EN VIGUEUR MLS®		PRIX MOYEN MLS®				DELAI DE VENTE MOYEN	INSCRIPTIONS / VENTE *	CLASSIFICATION DE MARCHÉ
	2e TRIM 2007 unités	Variation sur 1 an	JAN à JUIN 2007 unités	Variation sur 1 an	2e TRIM 2007 unités	Variation sur 1 an	2e TRIM 2007 \$	Variation sur 1 an	JAN à JUIN 2007 \$	Variation sur 1 an	2e TRIM 2007 Jours	2e TRIM 2007	
LAVAL													
zone 10	261	2 %	505	8 %	356	-16 %	250 318	8 %	246 788	6 %	67	5	Vendeur
zone 11	718	21 %	1 359	13 %	924	-6 %	240 477	6 %	232 161	6 %	67	5	Vendeur
zone 12	180	6 %	384	6 %	269	-10 %	214 255	9 %	207 100	7 %	70	5	Vendeur
total	1 159	14 %	2 248	11 %	1 549	-9 %	238 621	7 %	231 166	6 %	68	5	Vendeur
RIVE-NORD													
zone 13	494	7 %	1 031	9 %	764	13 %	191 285	11 %	186 028	8 %	73	5	Vendeur
zone 14	492	6 %	996	13 %	736	-10 %	273 117	8 %	264 305	8 %	86	6	Vendeur
zone 15	730	17 %	1 485	18 %	1 041	-13 %	198 993	8 %	192 942	9 %	75	5	Vendeur
zone 16	568	37 %	1 082	26 %	766	-8 %	193 006	8 %	187 585	8 %	83	6	Vendeur
zone 25 (St-Jérôme)	272	23 %	521	16 %	596	21 %	179 673	5 %	173 854	3 %	78	7	Vendeur
total	2 556	17 %	5 115	17 %	3 903	-3 %	208 385	7 %	202 367	8 %	79	6	Vendeur
LAVAL													
zone 11	166	16 %	331	5 %	424	14 %	174 839	2 %	173 549	6 %	73	8	Équilibré
autres zones	89	11 %	161	-11 %	178	-4 %	161 265	5 %	161 634	7 %	70	8	Équilibré
total	255	14 %	492	0 %	602	8 %	170 102	4 %	169 650	7 %	72	8	Équilibré
RIVE-NORD	307	38 %	603	30 %	694	0 %	146 564	6 %	141 664	4 %	101	8	Équilibré
LAVAL	105	28 %	192	12 %	175	-9 %	321 787	4 %	317 315	4 %	73	6	Vendeur
RIVE-NORD	115	11 %	238	16 %	237	-12 %	269 451	3 %	261 831	8 %	95	7	Vendeur

* : moyenne mobile de 4 trimestres

Marché de la Rive-Sud et Vaudreuil-Soulanges

2ème trimestre 2007

Zones de marché	VENTES MLS®				INSCRIPTIONS EN VIGUEUR MLS®		PRIX MOYEN MLS®				DELAI DE VENTE MOYEN	INSCRIPTIONS / VENTE ¹	CLASSIFICATION DE MARCHÉ
	2e TRIM 2007 unités	Variation sur 1 an	JAN à JUIN 2007 unités	Variation sur 1 an	2e TRIM 2007 unités	Variation sur 1 an	2e TRIM 2007 \$	Variation sur 1 an	JAN à JUIN 2007 \$	Variation sur 1 an	2e TRIM 2007 Jours	2e TRIM 2007	
Unifamilial	RIVE-SUD												
zone 17	349	22 %	634	15 %	443	0 %	263,585	4 %	265,512	4 %	70	5	Vendeur
zone 18	432	15 %	880	8 %	460	-14 %	218,119	10 %	211,288	7 %	66	4	Vendeur
zone 19	448	18 %	929	15 %	501	-17 %	258,692	5 %	252,275	4 %	57	4	Vendeur
zone 20	411	16 %	812	7 %	607	-11 %	235,603	10 %	229,690	6 %	67	5	Vendeur
zone 21	332	8 %	705	7 %	529	-3 %	239,252	9 %	230,524	6 %	77	5	Vendeur
zone 22	224	6 %	460	14 %	290	-8 %	182,474	10 %	178,665	10 %	63	4	Vendeur
total	2,196	15 %	4,420	11 %	2,830	-10 %	236,453	8 %	230,734	6 %	66	5	Vendeur
Condo	RIVE-SUD												
zone 17	196	7 %	359	10 %	459	7 %	195,480	11 %	191,572	9 %	87	9	Équilibré
zone 18	197	48 %	368	14 %	316	34 %	164,989	5 %	165,299	9 %	77	6	Vendeur
autres zones	275	29 %	554	12 %	493	28 %	158,802	-1 %	159,655	5 %	80	7	Vendeur
total	668	26 %	1,281	12 %	1,268	20 %	171,389	4 %	170,221	7 %	81	7	Vendeur
Plex	RIVE-SUD												
zone 18	79	-5 %	181	2 %	203	32 %	273,553	-1 %	272,909	1 %	56	6	Vendeur
autres zones	78	18 %	153	20 %	118	-14 %	279,319	16 %	270,323	12 %	70	6	Vendeur
total	157	5 %	334	10 %	321	10 %	276,418	6 %	271,724	5 %	63	6	Vendeur
	VAUDREUIL-SOULANGES *												
Unifamilial	542	16 %	1,033	14 %	1,117	-8 %	245,749	11 %	235,390	11 %	78	7	Vendeur
Condo	58	21 %	130	30 %	87	-5 %	138,908	4 %	139,881	3 %	75	6	Vendeur
Plex	14	56 %	22	47 %	17	-31 %	216,914	4 %	216,764	-6 %	99	5	Vendeur
	AGGLO. DE ST-JEAN												
Unifamilial	333	32 %	608	18 %	409	-6 %	191,615	6 %	190,791	9 %	71	5	Vendeur

* Ne comprend que les municipalités comprises dans la RMR de Montréal

¹ : moyenne mobile de 4 trimestre

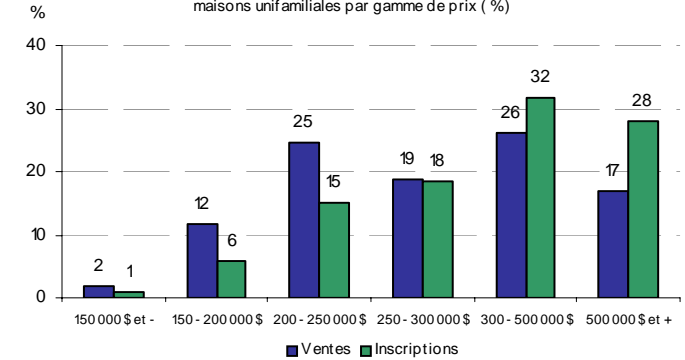
Marché des maisons unifamiliales par gammes de prix

2ème trimestre 2007	VENTES MLS®		INSCRIPTIONS EN VIGUEUR MLS®		DÉLAI DE VENTE	INSCRIPTIONS / VENTE *	CLASSIFICATION DE MARCHÉ
	2e TRIM 2007	Variation sur 1 an	2e TRIM 2007	Variation sur 1 an			
Zones de marché	unités		unités		2e TRIM 2007	2e TRIM 2007	
					jours		
ILE DE MONTRÉAL							
Unités 150 000 \$ et moins	36	-45 %	27	-23 %	84	1	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	222	-12 %	146	-45 %	58	2	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	469	15 %	383	-31 %	57	3	Vendeur
Unités de 250 001 \$ à 300 000 \$	361	20 %	466	-15 %	63	5	Vendeur
Unités de 300 001 \$ à 500 000 \$	500	29 %	803	-4 %	65	7	Vendeur
Unités de plus de 500 000 \$	321	35 %	710	-2 %	85	9	Équilibré
LAVAL							
Unités 150 000 \$ et moins	52	-45 %	25	-61 %	71	1	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	331	-15 %	239	-37 %	59	2	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	447	47 %	460	-6 %	64	4	Vendeur
Unités de 250 001 \$ à 300 000 \$	175	34 %	328	-9 %	68	8	Équilibré
Unités de plus de 300 000 \$	154	59 %	497	19 %	98	13	Acheteur
RIVE-NORD							
Unités 150 000 \$ et moins	386	-32 %	295	-33 %	66	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	1 144	25 %	1 162	-12 %	67	4	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	541	38 %	879	9 %	81	7	Vendeur
Unités de 250 001 \$ à 300 000 \$	254	67 %	684	11 %	103	12	Acheteur
Unités de plus de 300 000 \$	231	46 %	883	5 %	124	16	Acheteur
RIVE-SUD							
Unités 150 000 \$ et moins	128	-44 %	68	-56 %	58	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	822	-1 %	606	-29 %	60	3	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	621	53 %	717	-6 %	61	4	Vendeur
Unités de 250 001 \$ à 300 000 \$	277	29 %	489	-10 %	71	7	Vendeur
Unités de plus de 300 000 \$	348	50 %	949	15 %	90	10	Équilibré
RMR MÉTRO							
Unités 150 000 \$ et moins	641	-38 %	472	-39 %	65	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	2 718	6 %	2 384	-23 %	62	3	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	2 209	36 %	2 713	-5 %	67	5	Vendeur
Unités de 250 001 \$ à 300 000 \$	1 141	36 %	2 134	-5 %	76	8	Équilibré
Unités de 300 001 \$ à 500 000 \$	1 225	42 %	2 802	4 %	85	9	Équilibré
Unités de plus de 500 000 \$	428	34 %	1 428	6 %	97	13	Acheteur

* : moyenne mobile de 4 trimestres

Île de Montréal - 2ième trimestre 2007

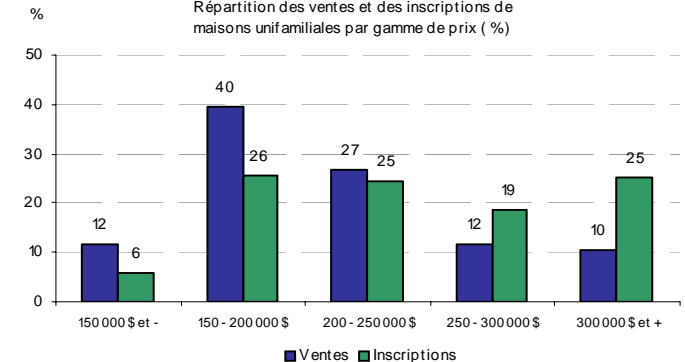
Répartition des ventes et des inscriptions de maisons unifamiliales par gamme de prix (%)



Sources: SCHL et CIGM

Laval et Rive-Nord - 2ième trimestre 2007

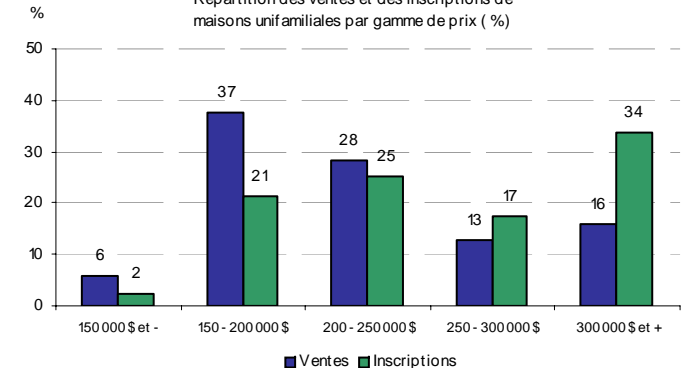
Répartition des ventes et des inscriptions de maisons unifamiliales par gamme de prix (%)



Sources: SCHL et CIGM

Rive-Sud - 2ième trimestre 2007

Répartition des ventes et des inscriptions de maisons unifamiliales par gamme de prix (%)



Sources: SCHL et CIGM

Tableau de bord de l'économie de la région de Montréal

	2e trim. 2006	3e trim. 2006	4e trim. 2006	1er trim. 2007	2e trim. 2007
Taux hypothécaire (1 an)	6,4 %	6,5 %	6,4 %	6,5 %	6,8 %
Taux hypothécaire (5 ans)	6,8 %	6,8 %	6,6 %	6,6 %	7,0 %
Mises en chantier	5 662	4 914	7 412	4 284	6 840
Var. de l'indice de confiance des consommateurs (2)	0%	0%	-3%	4%	3%
Moment propice pour faire un achat important, telle une maison (% de réponses positives) (2)	54 %	52 %	48 %	50 %	53 %
Création (ou perte) d'emplois (1)	11 000	25 600	17 400	-7 200	19 100
Taux de chômage (1)	8,4 %	8,1 %	7,6 %	7,4 %	6,5 %
Faillites personnelles	3 083	2 598	3 032	2 659	n/d
Taux d'inflation annuel (3)	2,3 %	1,2 %	1,1 %	1,4 %	1,6 %

Sources: Statistique Canada, Conference Board du Canada, Bureau du surintendant des faillites, SCHL et CIGM

Notes: (1) Données désaisonnalisées (2) Province de Québec (3) Variation annuelle

À moins d'indication contraire, les variations sont exprimées d'un trimestre à l'autre.

Notes relatives aux tableaux et aux graphiques

Marchés visés

Le marché des maisons unifamiliales englobe les maisons détachées et en rangée de tous les genres (bungalow, cottage et split level) possédées en tenue libre (par opposition au condominium). Le marché des condominiums couvre les maisons, les appartements et les plex (2 à 5 unités) possédés en copropriété divise et indivise. Celui des plex regroupe les petits immeubles, comptant entre 2 et 5 logements, vendus en tenue libre. En conséquence, les ventes de chalets, maisons mobiles, fermes et terrains ne sont pas comptabilisées.

Zones de marché

Il ne s'agit ni des districts ni des zones MLS® que la CIGM utilise, mais plutôt un regroupement de districts MLS®. Les limites de la région métropolitaine de Montréal sont celles utilisées par Statistique Canada pour le recensement de 1991 et ne couvrent qu'une partie des territoires que desservent la CIGM et la SCHL dans le cadre de leurs opérations commerciales.

Inscriptions en vigueur sur le système MLS®

Lorsqu'une propriété est inscrite sur le système MLS® de la CIGM, ses particularités et son prix de vente sont accessibles à tous les courtiers et agents membres de la CIGM et du Service MLS®. Les inscriptions en vigueur sont celles actives sur MLS® au cours du dernier jour ouvrable de chaque mois. Le nombre d'inscriptions en vigueur pour un trimestre correspond à la moyenne des inscriptions durant les trois mois du trimestre.

Ventes MLS®

Les ventes conclues par l'entremise du Service d'inscriptions multiples de la CIGM. Les propriétés vendues n'incluent les propriétés dont le prix vendu représente 50 % ou moins du dernier prix inscrit, ou 150 % ou plus du dernier prix inscrit. Les propriétés de moins de 30 000 \$ sont exclues des statistiques. Les transactions de maisons unifamiliales et de plex de plus de 5 000 000 \$ et les copropriétés de plus de 3 000 000 \$ sont aussi exclues des statistiques.

Prix moyens MLS®

Correspond à la valeur moyenne des transactions et n'indique pas nécessairement la valeur marchande des propriétés. Étant donné que les caractéristiques des propriétés transigées peuvent varier d'un trimestre à l'autre, les prix moyens constituent un indicateur et non pas une mesure exacte de l'évolution de la valeur des propriétés.

Délai de vente moyen

Le délai de vente est calculé à partir de la première date d'inscription du dernier mandat de vente enregistré. Ici encore, cette statistique ne tient pas compte de la durée d'inscription de la propriété en vertu d'un mandat de vente précédent avec un autre agent. Par conséquent, le délai de vente moyen sous-estime la durée réelle sur le marché des propriétés vendues, mais demeure un indicateur utile et fiable de l'évolution de l'état du marché.

Inscriptions MLS® par vente MLS®

Mesure le nombre de propriétés à vendre pour chaque unité vendue au cours d'un mois, ce qui permet de caractériser l'état du marché en fonction des conditions d'offre et de demande. En raison du caractère saisonnier différent des ventes et des inscriptions, cette statistique est calculée de la manière suivante: la moyenne mensuelle des inscriptions en vigueur au cours des 12 derniers mois divisée par le volume mensuel des ventes durant la même période de 12 mois.

Classification de marché

Équilibré : Marché ne favorisant ni les vendeurs ni les acheteurs. Progression stable, sur une longue période, du volume des ventes, hausse des prix égale ou légèrement supérieure à l'inflation.

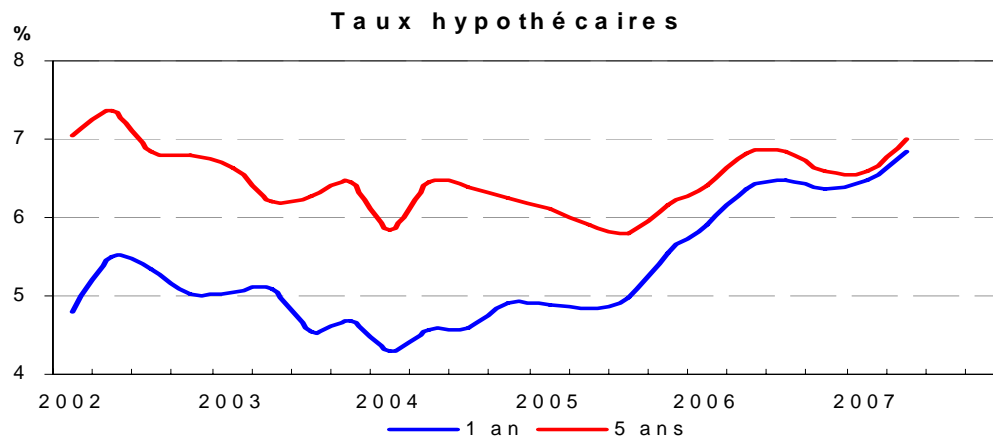
Acheteur : Les acheteurs sont avantagés, surplus d'inscriptions, ventes peu nombreuses, longue durée des inscriptions, prix diminuant ou augmentant moins que l'inflation.

Vendeur : Les vendeurs sont avantagés. Pénurie d'inscriptions par rapport à la demande, délais de vente courts, prix augmentant plus que l'inflation.

Abréviations utilisées

trim: trimestre

var %: variation en pourcentage d'une année à l'autre pour la même période de référence



Définition des zones de marché

Zone 1 Baie d'Urfé, Beaconsfield, Dorval, Kirkland, Lachine, Pointe-Claire, Sainte-Anne-de-Bellevue, Senneville

Zone 2 Dollard-des-Ormeaux, Pierrefonds, Roxboro, Sainte-Geneviève, Saint-Raphaël-de-l'Île-Bizard

Zone 3 Ahuntsic*, Saint-Laurent

Zone 4 Centre-Ouest, Côte-des-Neiges, Côte Saint-Luc, Hampstead, Île-des-Soeurs, Montréal-Ouest, Mont-Royal, Notre-Dame-de-Grâce, Outremont, Westmount

Zone 5 LaSalle, Sud-Ouest, Verdun (excluant Île-des-Soeurs)

Zone 6 Centre**, Plateau Mont-Royal, Villeray*

Zone 7 Hochelaga-Maisonneuve**, Mercier, Rosemont-Petite-Patrie*, Saint-Michel

Zone 8 Anjou, Montréal-Nord, Saint-Léonard

Zone 9 Montréal-Est, Pointe-aux-Trembles, Rivière-des-Prairies

Zone 10 Duvernay, Laval-des-Rapides, Pont-Viau, Vimont

Zone 11 Chomedey, Fabreville, Laval-Ouest, Laval-sur-le-Lac, Sainte-Dorothée, Sainte-Rose

Zone 12 Auteuil, Saint-François, Saint-Vincent-de-Paul

Zone 13 Deux-Montagnes, Mirabel, Oka, Pointe-Calumet, Saint-Eustache, Saint-Joseph-du-Lac, Sainte-Marthe-sur-le-Lac, Saint-Placide

Zone 14 Blainville, Boisbriand, Lorraine, Rosemère, Sainte-Thérèse

Zone 15 Bois-des-Filion, Lachenaie, La Plaine, Mascouche, Sainte-Anne-des-Plaines, Terrebonne

Zone 16 Charlemagne, L'Assomption, Lavaltrie, Le Gardeur, Repentigny, Saint-Gérard-Majella, Saint-Sulpice, l'Épiphanie

Zone 17 Brossard, Greenfield Park, Saint-Lambert

Zone 18 Lemoine, Longueuil, Saint-Hubert

Zone 19 Boucherville, Saint-Amable, Saint-Bruno-de-Montarville, Sainte-Julie, Varennes, Verchères

Zone 20 Beloeil, Carignan, Chambly, McMasterville, Mont-Saint-Hilaire, Notre-Dame-de-Bon-Secours, Otterburn Park, Richelieu, Saint-Basile-Le-Grand, Saint-Mathias-sur-Richelieu, Saint-Mathieu-de-Beloeil

Zone 21 Candiac, Delson, La Prairie, Sainte-Catherine-d'Alexandrie, Saint-Constant, Saint-Mathieu, Saint-Philippe

Zone 22 Beauharnois, Châteauguay, Léry, Maple Grove, Melocheville, Mercier, Saint-Isidore

Zone 23 Hudson, Île-Cadieux, Île-Perrot, Notre-Dame-de-l'Île-Perrot, Pincourt, Pointe-des-Cascades, Pointe-du-Moulin, Saint-Lazare, Terrasse-Vaudreuil, Vaudreuil-Dorion, Vaudreuil-sur-le-Lac, Les Cèdres, Saint-Zotique, Coteau-du-Lac, Les Coteaux

Zone 24 Iberville, Saint-Athanase, Saint-Jean, Saint-Luc

Zone 25 Bellefeuille, Gore, Lafontaine, Saint-Antoine, Saint-Colomban, Saint-Jérôme

* Une partie de Villeray (zone 6) fait maintenant partie d'Ahuntsic (zone 3) et une autre de Rosemont/Petite Patrie (zone 7).

** Une partie d'Hochelaga-Maisonneuve (zone 7) fait maintenant partie du Centre (zone 6).



AU COEUR DE L'HABITATION
Canada

Chambre immobilière du Grand Montréal
Greater Montréal Real Estate Board

