

2007

Date de diffusion : premier trimestre de 2008

Analyse du marché de la revente - quatrième trimestre de 2007

du Montréal

métropolitain



Canada 

Chambre immobilière du Grand Montréal
Greater Montréal Real Estate Board



lagentfaitlebonheur.com

notwithoutmyagent.com



L'année 2007 s'achève en beauté

Pour un quatrième trimestre consécutif, les reventes d'habitations ont progressé dans la région métropolitaine de recensement (RMR) de Montréal. Au cours du dernier trimestre de 2007, selon les données de la Chambre immobilière du Grand Montréal (CIGM), 9 081 reventes de propriétés ont été enregistrées sur le réseau MLS®, soit 8 % de plus qu'au quatrième trimestre de 2006. Bien que les ventes se soient accrues pour tous les types d'habitations, celles de copropriétés ont connu la hausse de loin la plus impressionnante (+23 %). Par contre, celles de maisons unifamiliales et de plex, ont augmenté modestement, soit de 3 et de 4 % respectivement, par rapport au quatrième trimestre de 2006.

Au cours du dernier trimestre de 2007, l'île de Montréal a été le secteur où l'activité s'est le plus intensifiée (+11 %). Elle est suivie de la Rive-Nord (+9 %) et de la Rive-Sud (+7 %). Dans les secteurs de Laval et de Vaudreuil-Soulanges, les ventes n'ont augmenté que de 1 % et de 2 % respectivement, ce qui constitue les taux de croissance les plus faibles obtenus en 2007 pour chacun de ces secteurs géographiques.

Le marché de la revente a atteint un nouveau sommet en 2007

L'année 2007 a enregistré un nouveau sommet, puisque le nombre des transactions conclues par l'entremise du réseau MLS® de la CIGM a atteint un niveau inégalé. Au total, 43 543 ventes de propriétés existantes ont été conclues en 2007 dans la région métropolitaine de Montréal contre 38 792 en 2006, ce qui représente une hausse de 12 %. Le segment des copropriétés s'est nettement démarqué, puisque les ventes se sont accrues du double (+20 %) de celles des maisons unifamiliales (+10 %) et presque du triple de celles des plex (+7 %). Le type de propriété le plus vendu sur le marché de la revente montréalais est tout de même demeuré la maison unifamiliale, qui a accaparé un peu plus de 60 % de l'ensemble des transactions effectuées en 2007.

L'année 2007 a bénéficié d'un contexte très favorable, ce qui a permis au marché de la revente de tirer particulièrement bien son épingle du jeu. Malgré les difficultés que le secteur manufacturier a éprouvées, l'emploi a tout de même progressé de 2,5 % en 2007, et le taux de chômage a baissé à 7,0 % pour atteindre son niveau le plus bas depuis 20 ans. La confiance des consommateurs est demeurée au rendez-vous tout au long de l'année et, selon les données du

Conference Board du Canada, toujours plus de la moitié des consommateurs québécois estimaient que le moment était propice pour faire un achat important,

tel une maison. À cela s'ajoutent des conditions de financement qui ont été plus flexibles pour les consommateurs et qui sont demeurées attrayantes même si les taux hypothécaires ont quelque peu remonté en 2007. Finalement, signalons que, selon un sondage effectué pour le compte de la CIGM au printemps 2007, le nombre des consommateurs ayant l'intention d'utiliser les services d'un agent immobilier pour la vente ou l'achat d'une propriété était en hausse en 2007, ce qui aurait aussi contribué au dynamisme du marché de la revente.

La progression des ventes a été telle que les inscriptions en vigueur ont commencé à baisser à compter du deuxième trimestre de 2007, ce qui ne s'était pas vu depuis quatre ans. La pression à la hausse exercée sur le prix des propriétés unifamiliales (+7 %) et des plex (+6 %) s'est poursuivie et a été comparable à celle enregistrée en 2006. Ces marchés sont demeurés à l'avantage des vendeurs. Pour sa part, le marché des copropriétés est celui qui a connu le plus de changements par rapport à 2006. En effet, après être arrivé à un équilibre en 2006, il est vite redevenu favorable aux vendeurs, et ce, dès le deuxième trimestre de 2007. La hausse des prix observée en 2007 (+6 %) a été un peu plus forte qu'en 2006 (+4 %).

Maisons unifamiliales : regain d'activité sur le marché

Au cours des dernières années, la croissance des transactions relatives à des maisons unifamiliales a été modeste, soit moins de 2 %, ce qui n'a toutefois pas empêché le marché de demeurer favorable aux vendeurs. En tout, 26 837 ventes ont été conclues, ce qui représente une hausse de 10 % par rapport à 2006. Soulignons que c'est la plus forte augmentation des ventes de maisons unifamiliales depuis 2001. Les inscriptions ont pour leur part terminé l'année 2007 en baisse de 12 %. La vigueur de la demande par rapport à l'offre a entraîné une réduction du délai de vente moyen, qui s'est établi à 66 jours au cours du dernier trimestre de 2007, comparativement à 72 jours durant le dernier trimestre de 2006. Dans la région métropolitaine, le prix de vente moyen des maisons unifamiliales a atteint 253 340 \$ (+7 %) en 2007 contre 236 522 \$ en 2006.

Les ventes de propriétés unifamiliales ont progressé dans tous les secteurs géographiques. Celui plus abordable de la Rive-Nord s'est distingué par un accroissement (+15 %) supérieur à la moyenne établie pour la région métropolitaine, alors que dans les autres grands secteurs, les ventes ont augmenté de 8 à 10 %. La hausse du prix de vente moyen a été un peu moins

soutenue sur l'île de Montréal (+6 %) que dans d'autres grands secteurs géographiques. Les ventes se sont accrues dans toutes les zones de marché faisant partie de la région métropolitaine. Seul le secteur de Montréal-Est, Pointe-aux-Trembles et Rivières-des-Prairies (zone 9), le plus abordable de l'île, est allé à contre-courant, puisque les ventes ont baissé de 5 % comparativement à 2006. Ce secteur a possiblement subi plus de concurrence de la part du marché du neuf, puisqu'il a été très dynamique pour ce qui est des maisons unifamiliales neuves achevées en 2007. Quelle que soit la zone, le marché a été favorable aux vendeurs.

Copropriétés : les ventes ont franchi le cap des 10 000 transactions

La performance réalisée en 2007 dans le segment des copropriétés indique que l'engouement pour ce type d'habitation subsiste sur le marché montréalais. Au cours des quatre dernières années, les ventes de copropriétés ont progressé plus rapidement que celles d'autres types d'habitations, et l'année 2007 n'a pas fait exception. En effet, 11 589 copropriétés ont changé de propriétaire en 2007, ce qui représente une hausse de 20 % par rapport aux 9 688 ventes comptabilisées en 2006. L'année 2007 s'est terminée par une baisse de 6 % du nombre d'inscriptions et, comme il a été mentionné ci-dessus, le marché des copropriétés est redevenu favorable aux vendeurs. Le prix de revente moyen des copropriétés s'établit maintenant à 213 033 \$ (+6 %) comparativement à 201 571 \$ en 2006. Pour sa part, le délai de vente moyen est demeuré stable par rapport à 2006 (88 jours au dernier trimestre de 2007).

Dans les secteurs les plus actifs en termes de ventes de copropriétés (Île-de-Montréal et Rive-Sud), les ventes se sont accrues de 20 % et de 18 % respectivement. Par contre, dans les secteurs Rive-Nord et Vaudreuil-Soulanges, où les copropriétés ne représentent pas une part importante du nombre de transactions, les ventes ont augmenté plus fortement, soit de 30 % et de 32 %, respectivement. À Laval, l'augmentation des ventes de copropriétés n'a été que de 5 % par rapport à 2006. Encore une fois, c'est sur l'île de Montréal que la hausse du prix de revente moyen a été la moins élevée, soit 5 %, alors qu'elle variait de 6 % à 7 % dans les autres grands secteurs géographiques.

Le marché est toutefois équilibré dans quelques zones de marché. C'est le cas notamment du secteur Anjou, Montréal-Nord et Saint-Léonard (zone 8), le seul sur l'île où les ventes ont diminué (-6 %) en 2007 et le seul où les inscriptions ont terminé l'année 2007 en forte hausse (+49 %) par rapport à 2006. Cette dynamique du marché n'est probablement pas étrangère au fait que les acheteurs ont probablement privilégié le marché du neuf. Dans ce secteur,

beaucoup de copropriétés neuves, soit un peu plus de 600, ont été achevées en 2007, et le nombre d'unités neuves inoccupées est très faible. Cependant, si le marché des copropriétés a fait moins bonne figure en 2007 dans la zone 8, il en a été autrement pour celui des maisons unifamiliales qui s'est particulièrement bien tiré d'affaire. C'est dans cette zone de marché que l'on a observé la plus forte croissance du nombre de reventes de propriétés unifamiliales (+21 %) sur l'île. On constate que le marché est équilibré dans les secteurs de Chomedey, Fabreville, Laval-Ouest, Laval-sur-le-Lac, Sainte-Dorothée et Sainte-Rose (zone 11) de même qu'à Brossard, Greenfield Park et Saint-Lambert (zone 17).

Plex : première augmentation des ventes annuelles depuis 2002

En 2007, 5 117 plex ont été vendus par l'entremise du réseau MLS® de la CIGM, soit 7 % de plus qu'en 2006. C'est la première fois, depuis 2002 que le nombre de transactions relatives à des plex est en hausse. Bien que les plex soient majoritairement vendus sur l'île de Montréal, c'est à Laval et à Vaudreuil-Soulanges que les ventes ont le plus augmenté, soit de 9 % et de 13 % respectivement. Sur l'île, ainsi que sur la Rive-Nord, les ventes ont progressé de 7 % et, sur la Rive-Sud, de 4 %. Le délai de vente moyen, pour ce type de propriété, est toujours inférieur à celui des autres et il s'est établi à 62 jours au cours du dernier trimestre de 2007. Le plex est un type de propriété recherché, et les vendeurs sont toujours avantagés sur ce marché. Vu la faiblesse relative du taux d'inoccupation des petits immeubles locatifs (1,7 % en octobre 2007 pour les immeubles de 3 à 5 logements contre 2,9 % pour l'ensemble des immeubles locatifs), la demande pour les plex demeure élevée.

Dans la région métropolitaine, le prix de vente moyen des plex a atteint 329 004 \$ comparativement à 310 869 \$ en 2006, ce qui représente une augmentation de 6 %. La progression du prix de vente moyen des plex a varié de 5 % à 6 % pour tous les secteurs géographiques, à l'exception de Vaudreuil-Soulanges, où il est demeuré stable par rapport à 2006.

Conclusion

Grâce à un environnement économique très favorable, le marché de la revente a connu une forte croissance en 2007, et il a atteint un nouveau sommet. En 2007, ce sont incontestablement les ventes de copropriétés qui ont le plus augmenté (+20 %). La progression a été telle que les inscriptions ont baissé, ce qui ne s'était pas vu depuis quatre ans. La pression à la hausse exercée sur les prix s'est maintenue, et ceux-ci ont monté de 6 % à 7 %. Le marché a été favorable aux vendeurs.

Marché de la RMR

4e trimestre 2007

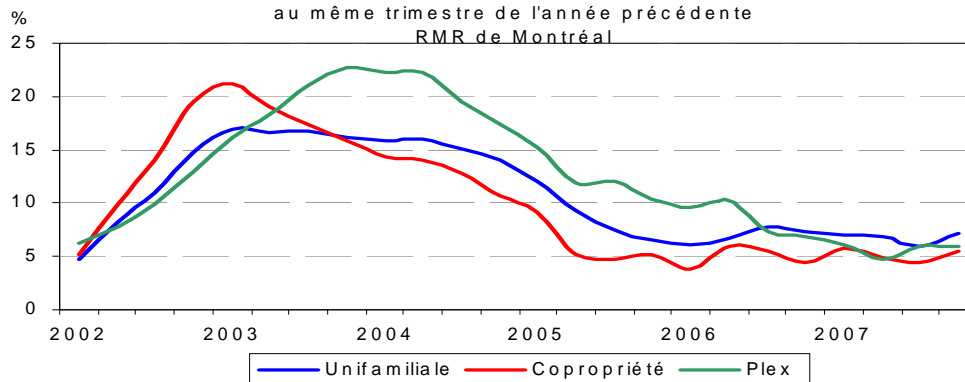
Zones de marché	VENTES MLS®				INSCRIPTIONS EN VIGUEUR MLS®		PRIX MOYEN MLS®				DELAI DE VENTE MOYEN	INSCRIPTIONS / VENTE *	CLASSIFICATION DE MARCHÉ
	4e TRIM 2007 unités	Variation sur 1 an	JAN à DÉC 2007 unités	Variation sur 1 an	4e TRIM 2007 unités	Variation sur 1 an	4e TRIM 2007 \$	Variation sur 1 an	JAN à DÉC 2007 \$	Variation sur 1 an	4e TRIM 2007 Jours	4e TRIM 2007	
Unifamilial Montréal Métropolitain	5 378	3 %	26 837	10 %	11 025	-12 %	264 340	10 %	253 340	7 %	66	5	Vendeur
Condo Montréal Métropolitain	2 431	23 %	11 589	20 %	6 323	-6 %	222 785	8 %	213 033	6 %	88	6	Vendeur
Plex Montréal Métropolitain	1 272	4 %	5 117	7 %	2 774	1 %	337 648	7 %	329 004	6 %	62	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.

La croissance des prix se poursuit, mais est plus modérée qu'au cours des dernières années

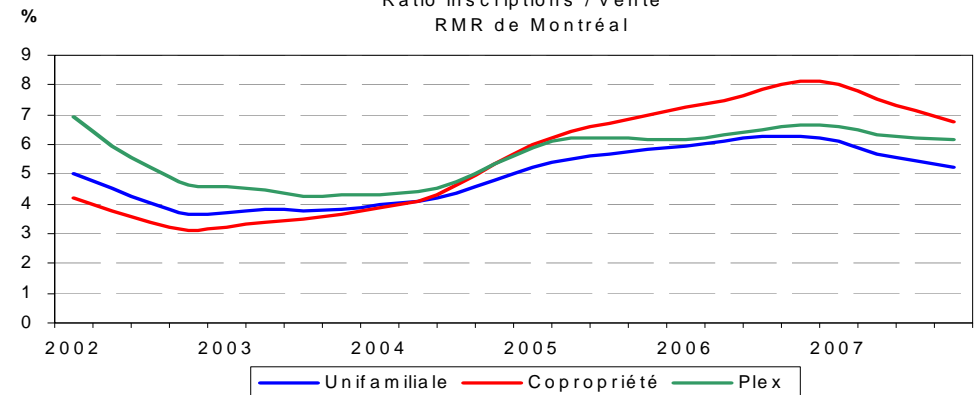
Variation (%) du prix moyen* MLS® par rapport au même trimestre de l'année précédente
RMR de Montréal



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

Le marché de la revente demeure favorable aux vendeurs

Ratio inscriptions / vente *
RMR de Montréal



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

Marché de Montréal

4e trimestre 2007

	VENTES MLS®				INSCRIPTIONS EN VIGUEUR MLS®		PRIX MOYEN MLS®				DELAI DE VENTE MOYEN	INSCRIPTIONS / VENTE *	CLASSIFICATION DE MARCHÉ
	4e TRIM 2007 unités	Variation sur 1 an	JAN à DÉC 2007 unités	Variation sur 1 an	4e TRIM 2007 unités	Variation sur 1 an	4e TRIM 2007 \$	Variation sur 1 an	JAN à DÉC 2007 \$	Variation sur 1 an	4e TRIM 2007 Jours	4e TRIM 2007	
Unifamilial	ÎLE DE MONTRÉAL												
zone 1	246	-5 %	1 272	9 %	359	-24 %	333 965	4 %	330 843	7 %	53	4	Vendeur
zone 2	253	21 %	1 279	19 %	451	-12 %	311 694	11 %	284 686	3 %	54	4	Vendeur
zone 3	103	-9 %	558	10 %	181	-34 %	364 654	18 %	354 963	12 %	75	4	Vendeur
zone 4	197	-2 %	919	3 %	337	-21 %	741 085	9 %	692 606	5 %	72	5	Vendeur
zone 5	78	44 %	273	14 %	85	-24 %	276 719	9 %	275 160	12 %	60	4	Vendeur
zone 6	38	19 %	162	16 %	53	-4 %	393 954	10 %	370 436	10 %	55	4	Vendeur
zone 7	97	23 %	364	5 %	121	2 %	244 857	12 %	237 579	9 %	64	3	Vendeur
zone 8	78	7 %	344	21 %	156	1 %	275 779	13 %	274 087	7 %	72	5	Vendeur
zone 9	131	-19 %	700	-5 %	343	-16 %	225 162	7 %	223 073	7 %	80	6	Vendeur
total	1 221	3 %	5 871	9 %	2 086	-18 %	373 366	8 %	356 254	6 %	64	4	Vendeur
Condo	ÎLE DE MONTRÉAL												
zone 1	54	23 %	294	27 %	154	-16 %	227 653	2 %	214 669	1 %	101	7	Vendeur
zone 2	90	27 %	445	26 %	198	-3 %	180 278	8 %	173 289	2 %	79	5	Vendeur
zone 3	190	73 %	838	56 %	512	-6 %	223 801	5 %	214 242	2 %	125	7	Vendeur
zone 4	295	12 %	1 452	27 %	767	-3 %	379 404	16 %	347 801	5 %	84	6	Vendeur
zone 5	171	13 %	834	2 %	382	-20 %	207 106	4 %	211 385	4 %	91	5	Vendeur
zone 6	366	18 %	1 803	23 %	840	-19 %	272 132	12 %	256 467	6 %	79	6	Vendeur
zone 7	243	23 %	1 007	14 %	522	0 %	197 842	0 %	194 143	2 %	95	6	Vendeur
zone 8	56	24 %	253	-6 %	235	49 %	213 867	13 %	196 077	6 %	109	9	Équilibré
zone 9	105	28 %	454	5 %	273	1 %	156 558	7 %	151 183	6 %	69	6	Vendeur
total	1 570	23 %	7 380	20 %	3 883	-7 %	251 255	8 %	240 816	5 %	90	6	Vendeur
Plex	ÎLE DE MONTRÉAL												
zone 3	90	2 %	384	5 %	201	2 %	393 012	9 %	389 725	8 %	63	5	Vendeur
zone 4	79	18 %	296	9 %	152	-7 %	446 471	5 %	440 228	3 %	66	6	Vendeur
zone 5	162	3 %	649	10 %	325	-1 %	314 908	13 %	300 888	6 %	68	5	Vendeur
zone 6	131	-11 %	537	0 %	272	-11 %	381 166	3 %	369 897	7 %	54	6	Vendeur
zone 7	316	8 %	1 210	9 %	529	-5 %	342 078	8 %	327 993	7 %	55	5	Vendeur
zone 8	90	-7 %	393	-1 %	258	23 %	372 131	6 %	372 818	6 %	56	6	Vendeur
Autres zones	71	34 %	286	22 %	202	8 %	291 969	2 %	293 863	2 %	55	7	Vendeur
total	939	4 %	3 755	7 %	1 939	0 %	355 600	7 %	346 553	6 %	59	5	Vendeur

* : moyenne mobile de 4 trimestres

Marché de Laval et Rive-Nord

4e trimestre 2007

Zones de marché	VENTES MLS®				INSCRIPTIONS EN VIGUEUR MLS®		PRIX MOYEN MLS®				DELAI DE VENTE MOYEN	INSCRIPTIONS / VENTE *	CLASSIFICATION DE MARCHÉ
	4e TRIM 2007 unités	Variation sur 1 an	JAN à DÉC 2007 unités	Variation sur 1 an	4e TRIM 2007 unités	Variation sur 1 an	4e TRIM 2007 \$	Variation sur 1 an	JAN à DÉC 2007 \$	Variation sur 1 an	4e TRIM 2007 Jours	4e TRIM 2007	
Unifamilial													
LAVAL													
zone 10	162	1 %	802	3 %	344	-13 %	244 996	1 %	247 664	5 %	74	5	Vendeur
zone 11	438	1 %	2 240	12 %	894	-8 %	254 270	15 %	238 723	8 %	60	4	Vendeur
zone 12	118	-9 %	612	2 %	253	-15 %	215 272	13 %	210 878	10 %	52	5	Vendeur
total	718	-1 %	3 654	8 %	1 491	-10 %	245 768	12 %	236 021	8 %	62	5	Vendeur
RIVE-NORD													
zone 13	355	17 %	1 745	16 %	683	-11 %	194 406	10 %	188 977	8 %	63	5	Vendeur
zone 14	310	-1 %	1 618	11 %	710	-11 %	278 546	14 %	271 705	8 %	61	5	Vendeur
zone 15	497	2 %	2 421	15 %	1 022	-17 %	206 732	13 %	196 443	10 %	74	5	Vendeur
zone 16	324	11 %	1 666	19 %	805	-8 %	192 807	5 %	191 054	8 %	71	5	Vendeur
zone 25 (St-Jérôme)	182	3 %	891	14 %	523	0 %	191 893	13 %	177 928	5 %	82	7	Vendeur
total	1 668	6 %	8 341	15 %	3 742	-11 %	213 131	11 %	206 426	8 %	70	5	Vendeur
Condo													
LAVAL													
zone 11	127	11 %	584	10 %	419	12 %	186 485	11 %	178 578	5 %	86	8	Équilibré
autres zones	61	3 %	279	-4 %	190	10 %	177 830	10 %	166 772	9 %	81	7	Vendeur
total	188	9 %	863	5 %	609	11 %	183 677	10 %	174 761	7 %	84	8	Équilibré
RIVE-NORD	207	33 %	1 033	30 %	643	-6 %	152 723	15 %	145 032	7 %	102	7	Vendeur
Plex													
LAVAL	79	1 %	335	9 %	210	7 %	324 189	1 %	323 198	5 %	62	6	Vendeur
RIVE-NORD	107	13 %	418	7 %	256	-5 %	269 200	9 %	263 023	6 %	78	7	Vendeur

* : moyenne mobile de 4 trimestres

Marché de la Rive-Sud et Vaudreuil-Soulanges

4e trimestre 2007

Zones de marché	VENTES MLS®				INSCRIPTIONS EN VIGUEUR MLS®		PRIX MOYEN MLS®				DELAI DE VENTE MOYEN	INSCRIPTIONS / CLASSIFICATION VENTE ¹ DE MARCHÉ	
	4e TRIM 2007 unités	Variation sur 1 an	JAN à DÉC 2007 unités	Variation sur 1 an	4e TRIM 2007 unités	Variation sur 1 an	4e TRIM 2007 \$	Variation sur 1 an	JAN à DÉC 2007 \$	Variation sur 1 an	4e TRIM 2007 Jours	4e TRIM 2007	
Unifamilial	RIVE-SUD												
zone 17	188	1 %	1 005	10 %	391	-11 %	278 177	12 %	271 903	7 %	77	5	Vendeur
zone 18	310	2 %	1 438	5 %	441	-20 %	221 588	9 %	215 053	8 %	56	3	Vendeur
zone 19	305	3 %	1 503	10 %	462	-18 %	263 068	7 %	258 227	6 %	54	3	Vendeur
zone 20	242	1 %	1 328	8 %	610	1 %	242 163	13 %	235 150	8 %	67	5	Vendeur
zone 21	246	5 %	1 184	6 %	503	-9 %	250 083	16 %	237 452	8 %	64	5	Vendeur
zone 22	146	8 %	745	8 %	324	1 %	191 851	14 %	181 350	7 %	51	5	Vendeur
total	1 437	3 %	7 203	8 %	2 730	-10 %	243 117	11 %	235 895	8 %	61	4	Vendeur
Condo	RIVE-SUD												
zone 17	130	40 %	626	18 %	385	-13 %	192 452	1 %	190 277	6 %	80	8	Équilibré
zone 18	133	37 %	608	22 %	294	3 %	173 633	6 %	166 360	7 %	76	6	Vendeur
autres zones	167	12 %	877	16 %	424	-9 %	164 890	8 %	161 247	5 %	68	6	Vendeur
total	430	27 %	2 111	18 %	1 102	-8 %	175 927	6 %	171 328	6 %	74	6	Vendeur
Plex	RIVE-SUD												
zone 18	80	7 %	322	4 %	206	18 %	292 078	9 %	276 929	4 %	70	7	Vendeur
autres zones	50	-14 %	243	4 %	139	-2 %	276 802	7 %	266 850	8 %	57	6	Vendeur
total	130	-2 %	565	4 %	345	9 %	286 203	8 %	272 594	5 %	65	6	Vendeur
VAUDREUIL-SOULANGES *													
Unifamilial	334	-1 %	1 768	10 %	976	-8 %	252 746	12 %	239 794	10 %	79	7	Vendeur
Condo	36	29 %	202	32 %	85	-8 %	147 938	7 %	145 112	5 %	66	5	Vendeur
Plex	17	21 %	44	13 %	23	-4 %	232 853	-2 %	226 711	0 %	84	5	Vendeur
AGGLO. DE ST-JEAN													
Unifamilial	173	7 %	948	10 %	411	8 %	197 403	8 %	195 371	10 %	60	5	Vendeur

* : ne comprend que les municipalités comprises dans la RMR de Montréal

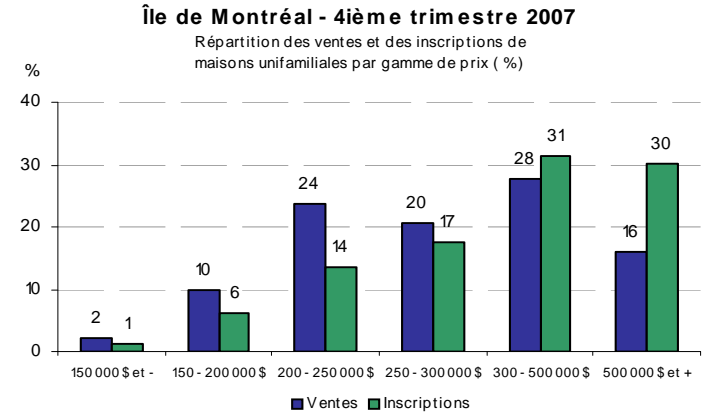
¹ : moyenne mobile de 4 trimestres

**Marché des maisons unifamiliales par
gammes de prix**

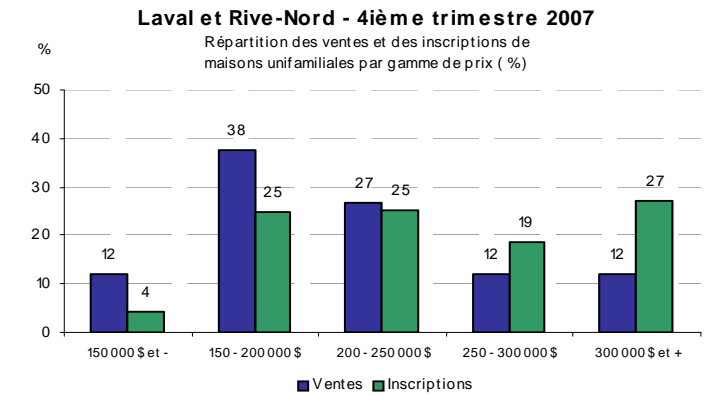
4e trimestre 2007

Zones de marché	VENTES MLS®		INSCRIPTIONS EN VIGUEUR MLS®		DÉLAI DE VENTE	INSCRIPTIONS / VENTE *	CLASSIFICATION DE MARCHÉ
	4e TRIM 2007 unités	Variation sur 1 an	4e TRIM 2007 unités	Variation sur 1 an	4e TRIM 2007 jours	4e TRIM 2007	
ÎLE DE MONTRÉAL							
Unités 150 000 \$ et moins	27	-25 %	25	4 %	55	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	120	-39 %	128	-41 %	66	2	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	290	-8 %	284	-38 %	56	2	Vendeur
Unités de 250 001 \$ à 300 000 \$	250	25 %	365	-19 %	56	4	Vendeur
Unités de 300 001 \$ à 500 000 \$	339	30 %	655	-13 %	62	5	Vendeur
Unités de plus de 500 000 \$	195	13 %	629	0 %	87	9	Équilibré
LAVAL							
Unités 150 000 \$ et moins	39	-44 %	19	-58 %	57	1	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	181	-35 %	196	-41 %	57	2	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	273	22 %	438	-13 %	62	4	Vendeur
Unités de 250 001 \$ à 300 000 \$	108	37 %	326	-6 %	56	7	Vendeur
Unités de plus de 300 000 \$	117	65 %	512	17 %	77	12	Acheteur
RIVE-NORD							
Unités 150 000 \$ et moins	245	-38 %	198	-50 %	59	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	718	4 %	1 100	-22 %	62	3	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	363	41 %	885	4 %	71	6	Vendeur
Unités de 250 001 \$ à 300 000 \$	175	29 %	645	-8 %	84	10	Équilibré
Unités de plus de 300 000 \$	167	72 %	914	10 %	98	15	Acheteur
RIVE-SUD							
Unités 150 000 \$ et moins	88	-47 %	70	-46 %	58	1	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	492	-17 %	498	-37 %	50	2	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	416	24 %	706	-8 %	59	4	Vendeur
Unités de 250 001 \$ à 300 000 \$	199	35 %	480	-4 %	71	6	Vendeur
Unités de plus de 300 000 \$	242	61 %	976	15 %	81	10	Équilibré
RMR MÉTRO							
Unités 150 000 \$ et moins	431	-41 %	359	-44 %	59	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	1 614	-14 %	2 136	-29 %	58	3	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	1 436	20 %	2 545	-10 %	64	4	Vendeur
Unités de 250 001 \$ à 300 000 \$	774	28 %	1 980	-8 %	67	6	Vendeur
Unités de 300 001 \$ à 500 000 \$	821	44 %	2 669	3 %	74	8	Équilibré
Unités de plus de 500 000 \$	302	34 %	1 336	6 %	98	13	Acheteur

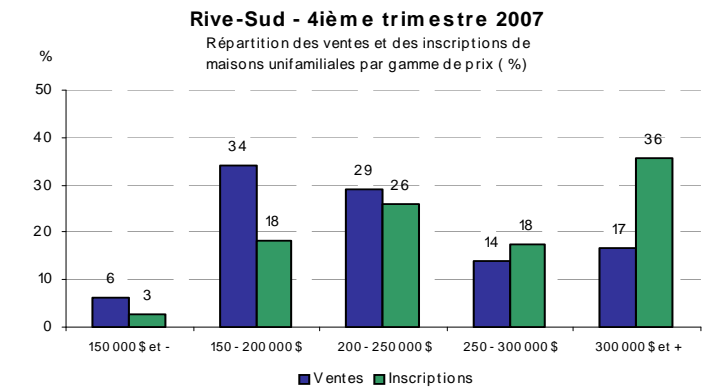
* : moyenne mobile de 4 trimestres



Sources: SCHL et CIGM



Sources: SCHL et CIGM



Sources: SCHL et CIGM

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

	4e trim. 2006	1er trim. 2007	2e trim. 2007	3e trim. 2007	4e trim. 2007
Taux hypothécaire (1 an)	6,4 %	6,5 %	6,8 %	7,1 %	7,3 %
Taux hypothécaire (5 ans)	6,6 %	6,6 %	7,0 %	7,2 %	7,5 %
Mises en chantier	7 412	4 284	6 840	6 949	5 160
Var. de l'indice de confiance des consommateurs (2)	-3%	4%	3%	1%	-1%
Moment propice pour faire un achat important, telle une maison (% de réponses positives) (2)	48 %	50 %	53 %	53 %	54 %
Création (ou perte) d'emplois (1)	21 300	-4 500	17 300	16 200	1 300
Taux de chômage (1)	7,6 %	7,3 %	6,5 %	7,1 %	6,9 %
Faillites personnelles	3 032	3 083	3 202	3 017	n/d
Taux d'inflation annuel (3)	1,1 %	1,4 %	1,6 %	1,4 %	1,9 %

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 divisée 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®

Ventes conclues par l'entremise du Service d'inscriptions multiples de la CIGM. Les propriétés vendues n'incluent pas 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.

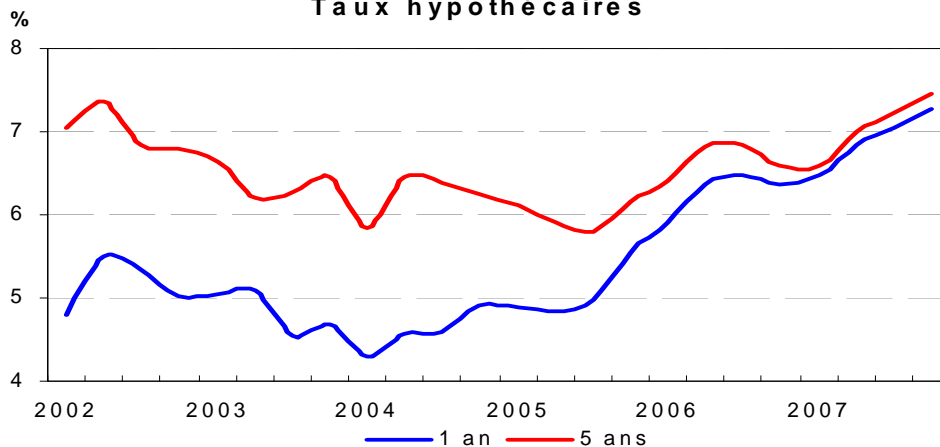
Vendeur : Les vendeurs sont avantagés. Pénurie d'inscriptions par rapport à la demande, délais de vente courts, prix augmentant plus que l'inflation.

Abréviations utilisées

trim: trimestre

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

Taux hypothécaires



Source: SCHL

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

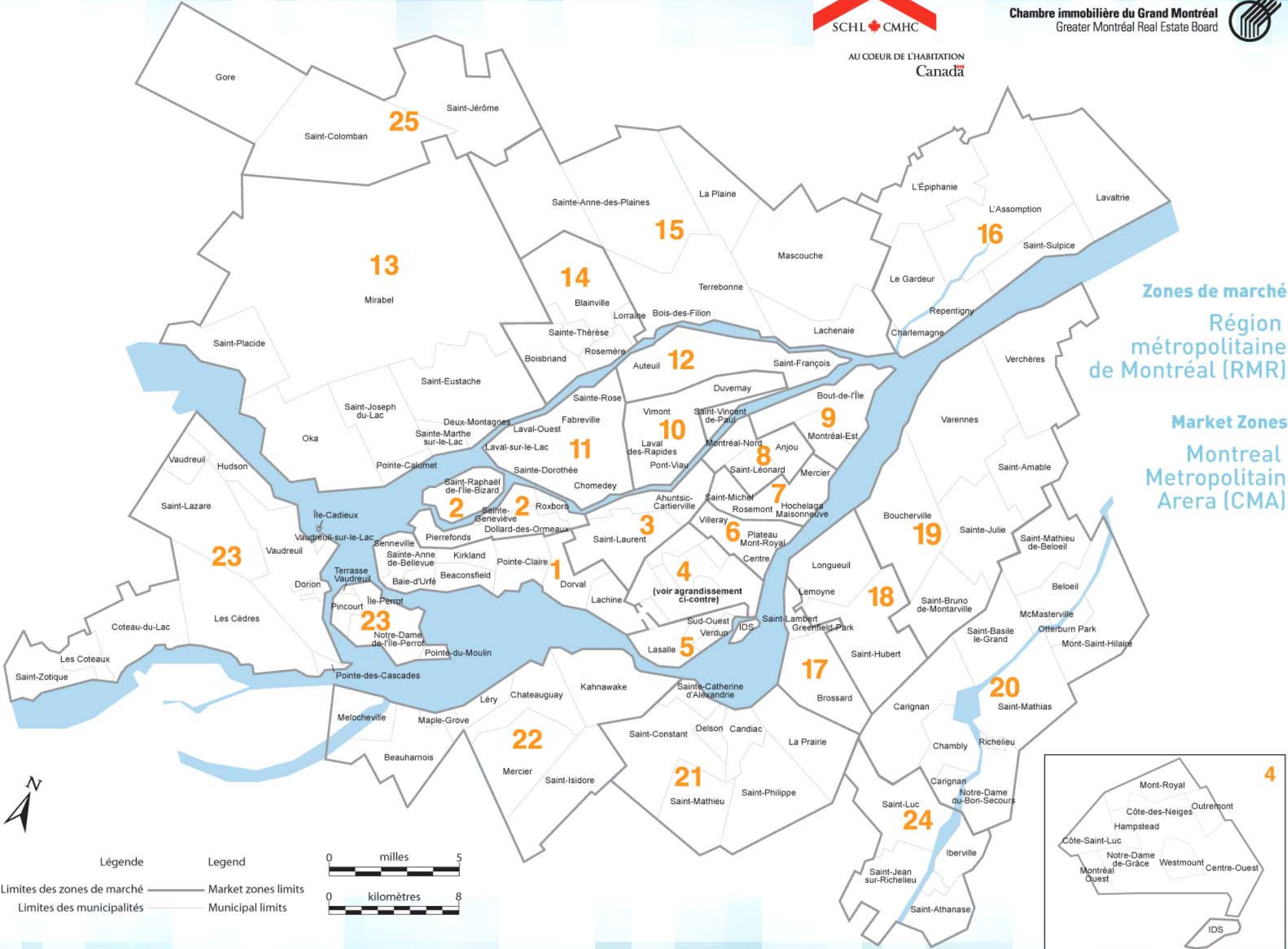
Zone 22 Beauharnois, Châteauguay, Léry, Maple Grove, Melocheville, Mercier, Saint-Isidore

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).





SOYEZ AU FAIT DU MARCHÉ DE L'HABITATION!

Prenez des décisions éclairées grâce aux données les plus récentes sur les tendances du marché de l'habitation au Canada et les occasions à saisir.

Les rapports électroniques du Centre d'analyse de marché de la SCHL procurent une foule de renseignements détaillés sur les marchés national, provinciaux, régionaux et locaux.

- **Prévisions et analyses** : renseignements sur les tendances futures du marché de l'habitation aux échelles locale, régionale et nationale.
- **Données et statistiques** : renseignements sur les différents aspects du marché de l'habitation – mises en chantier, loyers, taux d'inoccupation, et beaucoup plus!

Rapports gratuits en ligne :

- Statistiques du logement au Canada
- Bulletin mensuel d'information sur le logement
- Perspectives du marché de l'habitation, Canada
- Perspectives du marché de l'habitation : Faits saillants - Canada et les régions
- Perspectives du marché de l'habitation, grands centres urbains
- Actualités habitation, Canada
- Actualités habitation, grands centres urbains
- Actualités habitation, régions
- Statistiques mensuelles sur l'habitation
- Perspectives du marché, Nord du Canada
- Tableaux de données provisoires sur les mises en chantier

- Rapport sur la rénovation et l'achat de logements
- Rapport sur le marché locatif : Faits saillants
- Rapport sur le marché locatif, grands centres urbains
- Statistiques sur le marché locatif

Rapports régionaux gratuits aussi disponibles :

- Enquête sur le logement des aînés, Colombie-Britannique
- Rapport sur les maisons de retraite, Ontario
- Les résidences pour personnes âgées - Étude de marché, centres urbains du Québec
- Tableaux de données sur le marché de l'habitation : Quelques centres urbains du Centre-Sud de l'Ontario
- Construction résidentielle en bref, centres urbains des Prairies
- Analyse du marché de la revente, centres urbains du Québec

Obtenez tout de suite l'information dont vous avez besoin!

Cliquez sur www.schl.ca/marchedelhabitation pour consulter, imprimer, télécharger ou vous abonner.

Le cycle 2008 du programme des Prix d'excellence en habitation de la SCHL est amorcé!

Si vous avez créé une solution unique afin d'améliorer l'abordabilité du logement au Canada, il est temps que vous receviez la reconnaissance nationale qui vous revient! La SCHL souhaite recevoir des demandes décrivant des pratiques exemplaires qui ont amélioré l'abordabilité du logement. Il peut s'agir d'initiatives de petite ou de grande envergure qui démontrent diverses façons de créer des logements abordables pour combler les besoins du milieu. Pour plus de renseignements cliquez sur programme des Prix d'excellence en habitation de la SCHL.