

2006

Premier trimestre

Analyse du marché de la revente

du Montréal métropolitain



Chambre immobilière du Grand Montréal
Greater Montréal Real Estate Board



lagentfaitlebonheur.com

notwithoutmyagent.com



Un marché actif, mais plus équilibré

Dans l'agglomération de Montréal, le marché de la revente a de nouveau été très actif au premier trimestre de 2006. En tout, 11 198 propriétés ont été vendues par l'entremise du réseau S.I.A®/M.L.S.® contre 10 852 durant les trois premiers mois de 2005, ce qui représente une augmentation de 3,2 %.

Toutefois, bien que le nombre de ventes ait augmenté, la croissance du nombre d'inscriptions depuis deux ans (+ 12 % au premier trimestre de 2006) a eu raison de la hausse fulgurante du prix des propriétés. Par exemple, après avoir progressé de 14 % en 2004, le prix moyen des maisons unifamiliales a grimpé de 6 % au premier trimestre de 2006. Donc, le marché de la revente se desserre graduellement. Il est plus équilibré, mais demeure globalement toujours à l'avantage des vendeurs.

Le marché de la revente est toujours stimulé par des taux hypothécaires exceptionnellement bas, mais le resserrement de la politique monétaire de la Banque du Canada, entrepris l'automne dernier, fait en sorte que la remontée des taux hypothécaires s'est maintenant concrétisée. Depuis le premier trimestre de 2004, le taux d'intérêt applicable aux prêts hypothécaires de un an est passé de 4,9 % à 5,9 % au moment d'écrire ces lignes. Le taux de cinq ans, surtout déterminé par le marché obligataire, est demeuré plus stable, mais il remonte lentement. Il est passé de 6,1 % à 6,4 % depuis le premier trimestre de 2005. La SCHL prévoit que, d'ici la fin de 2006, les taux hypothécaires atteindront respectivement 6,1 % et 6,6 % pour les prêts de un an et de cinq ans. La hausse des taux hypothécaires, conjuguée à la croissance importante des prix au cours des dernières années, est susceptible de limiter le bassin de premiers acheteurs et donc, de ralentir quelque peu l'accession à la propriété, les acheteurs d'une première maison étant plus sensibles à l'augmentation des mensualités hypothécaires.

Maison unifamiliale : augmentation moins importante du prix moyen et marché toujours à l'avantage des vendeurs

Au premier trimestre, le nombre de transactions se rapportant à des maisons unifamiliales, conclues dans la région métropolitaine de Montréal, s'est accru de 2 % par rapport à la même période l'année dernière. Le prix moyen des maisons unifamiliales a atteint 225 526 \$, en hausse de 6 % par rapport au premier trimestre de 2005. Le nombre d'inscriptions en vigueur a poursuivi sa croissance (+ 10 %), et ce, pour un douzième trimestre consécutif. Ce segment du marché de la revente demeure à l'avantage des vendeurs, et le ratio inscriptions/vente qui s'établit à 6.

Sur l'île de Montréal, 1 503 maisons unifamiliales ont changé de main, ce qui constitue une hausse de 5 % par rapport à la même période l'an dernier. Le prix moyen des maisons unifamiliales est demeuré plutôt stable, à 311 811 \$, et pour un deuxième trimestre consécutif, les zones 5 (Lasalle, Sud-Ouest, Verdun et Ville Saint-Pierre) et 8 (Anjou, Montréal-Nord et Saint-Léonard) ont affiché les augmentations de prix les plus marquées, soit 8 % et 12 %, respectivement. Malgré la progression soutenue des inscriptions au cours des derniers trimestres, le marché demeure à l'avantage des vendeurs.

C'est à Laval que le marché des maisons unifamiliales a été le plus vigoureux puisque le nombre de transactions s'est accru de 11 %. Le prix moyen a grimpé à 211 539 \$, en hausse de 9 %, et le marché est également favorable aux vendeurs (ratio inscriptions/vente de 6).

La Rive-Nord et la Rive-Sud, qui accaparent respectivement 30 % et 29 % du marché des maisons unifamiliales du Grand Montréal, ont affiché des ventes plutôt stables par rapport au premier trimestre de 2005. La Rive-Sud, où le prix moyen s'élève à 216 454 \$, est le seul secteur où la croissance du prix moyen dépasse la barre des 10 %. La Rive-Nord demeure le secteur le plus abordable, car le prix moyen est de 182 798 \$ (+ 6 %), et celui où il faut le plus de temps pour conclure une transaction (75 jours). À l'opposé, il faut en moyenne 62 jours pour vendre une maison unifamiliale sur la Rive-Sud. Le secteur Île-de-Montréal suit de près (64 jours) et il est talonné par celui de Laval (69 jours).

Dans le Grand Montréal, le marché des maisons unifamiliales présente des différences importantes selon les gammes de prix. En effet, sur l'île, le marché est à l'avantage des vendeurs pour les propriétés de moins de 300 000 \$, tandis qu'il est équilibré pour celles de 300 000 \$ à 500 000 \$. Pour sa part, le marché des propriétés de plus de 500 000 \$ affiche un ratio inscriptions/vente de 12. Il est donc à l'avantage des acheteurs. En banlieue, le marché favorise les acheteurs pour les propriétés de plus de 250 000 \$, à Laval et sur la Rive-Nord, et à partir de 300 000 \$, sur la Rive-Sud. On constate également un allongement significatif du délai de vente dans ces gammes supérieures. À l'opposé, le marché est toujours serré et favorise les vendeurs pour les propriétés de moins de 250 000 \$, à Laval et sur la Rive-Sud, et pour celles de moins de 200 000 \$, sur la Rive-Nord.

Copropriété : un marché maintenant équilibré

Dans le Grand Montréal, le ratio inscriptions/vente est maintenant de 8. Le marché des copropriétés est donc équilibré. Rappelons que la SCHL considère qu'un marché est équilibré lorsque le ratio inscriptions/vente se situe entre 8 et 10.

C'est la croissance rapide des inscriptions depuis près de trois ans qui a permis à ce segment de se détendre. La tendance s'est poursuivie au premier trimestre puisque le nombre de copropriétés à vendre s'est accru de 28 %. La croissance du prix moyen (+ 3 %) a donc été plus faible qu'au premier trimestre de 2005 (+ 8 %). De plus, le délai de vente moyen d'une copropriété est maintenant de 81 jours, contre 68 pour une maison unifamiliale et 69 pour un plex. Bien que le marché des copropriétés se soit détendu, la demande de ce type d'habitation est toujours forte, comme en témoigne l'augmentation de 10 % du nombre de transactions conclues.

Au premier trimestre, les ventes de copropriétés ont progressé de 6 % sur l'île, et le prix moyen, de 4 %. Tout comme pour les maisons unifamiliales, les plus fortes hausses de prix (14 % et 10 % respectivement) ont eu lieu dans les zones 5 (Lasalle, Sud-Ouest, Verdun et Ville Saint-Pierre) et 8 (Anjou, Montréal-

Nord et Saint-Léonard). Dans la majorité des zones de l'île, le marché est maintenant qualifié d'équilibré.

En banlieue, les ventes de copropriétés ont fait un bond de 26 % dans le secteur Rive-Nord, de 17 % sur la Rive-Sud et de 11 % à Laval. Malgré l'augmentation importante des ventes, le secteur Rive-Nord est équilibré puisque la croissance fulgurante des inscriptions de copropriétés s'est poursuivie (+ 73 %) au cours du premier trimestre. Dans ces secteurs, les hausses de prix ont été légèrement supérieures à la moyenne observée sur l'île : 5 % sur la Rive-Sud et à Laval et 7 % sur la Rive-Nord. Enfin, contrairement à celui de la Rive-Nord, les marchés de Laval et de la Rive-Sud sont toujours à l'avantage des vendeurs.

Plex : majoration du prix moyen de 9 %

Dans le Grand Montréal, le marché des plex demeure à l'avantage des vendeurs, et la hausse du prix moyen est toujours importante (+ 9 %). Malgré une baisse des transactions de 7 %, ce segment de marché demeure plus serré en raison d'un nombre peu élevé d'inscriptions. Les 2 700 inscriptions en vigueur au premier trimestre représentent un très petit nombre comparativement à celui observé vers la fin des années 90 (entre 4 500 et 6 000). Sur l'île, où la majorité des transactions relatives à des plex sont conclues, le prix moyen a augmenté de 8 % pour atteindre 319 238 \$.

Conclusion

Dans la région métropolitaine de Montréal, le marché de la revente demeure très actif, mais les hausses de prix annuelles supérieures à 10 % sont derrière nous. La progression considérable des inscriptions de propriétés depuis deux ans a eu pour effet de tempérer les hausses de prix. Au cours des prochains trimestres, on peut donc s'attendre à un marché de plus en plus équilibré et à des hausses de prix plus conformes au taux d'inflation.

Marché de la RMR

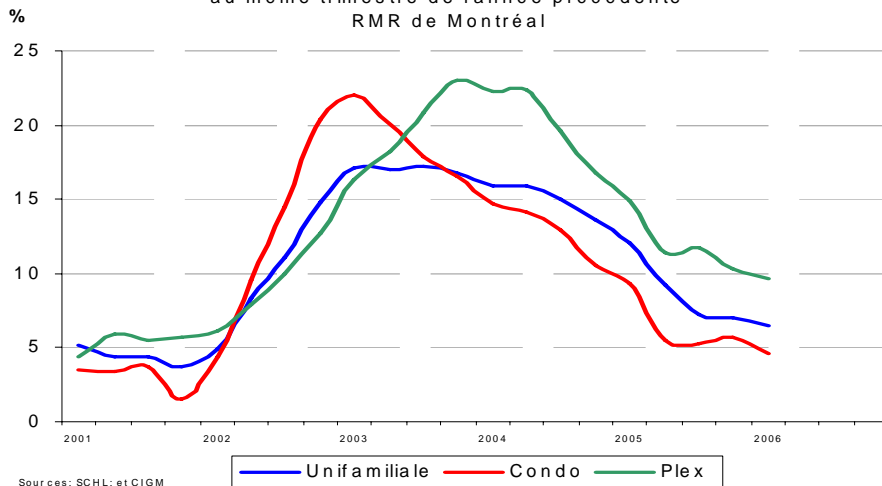
1^{er} trimestre 2006

Zones de marché	VENTES S.I.A.®/MLS®				INSCRIPTIONS EN VIGUEUR S.I.A.®/MLS®				PRIX MOYEN S.I.A.®/MLS®				DELAI DE VENTE MOYEN	INSCRIPTIONS / VENTE	CLASSIFICATION DE MARCHÉ
	1er TRIM 2006 unités	Variation sur 1 an	JAN @ MARS 2006 unités	Variation sur 1 an	1er TRIM 2006 unités	Variation sur 1 an	1er TRIM 2006 unités	Variation sur 1 an	1er TRIM 2006 \$	Variation sur 1 an	JAN @ MARS 2006 \$	Variation sur 1 an	1er TRIM 2006 Jours	1er TRIM 2006	
Unifamilial Montréal Métropolitain	7 099	2 %	7 099	2 %	13 438	10 %	225 526	6 %	225 526	6 %	68	6	Vendeur		
Condo Montréal Métropolitain	2 807	10 %	2 807	10 %	6 517	28 %	188 237	3 %	188 237	3 %	81	8	Équilibré		
Plex Montréal Métropolitain	1 292	-7 %	1 292	-7 %	2 727	-5 %	302 789	9 %	302 789	9 %	69	6	Vendeur		

Veillez noter que des modifications ont été apportées au territoire du marché de la revente du Montréal métropolitain. Les données comprennent maintenant les zones de Saint-Jérôme, Gore, Saint-Colomban, L'Assomption, Saint-Gérard-Majella et Lavaltrie. Les données des années antérieures ont toutes été redressées.

Taux de croissance des prix

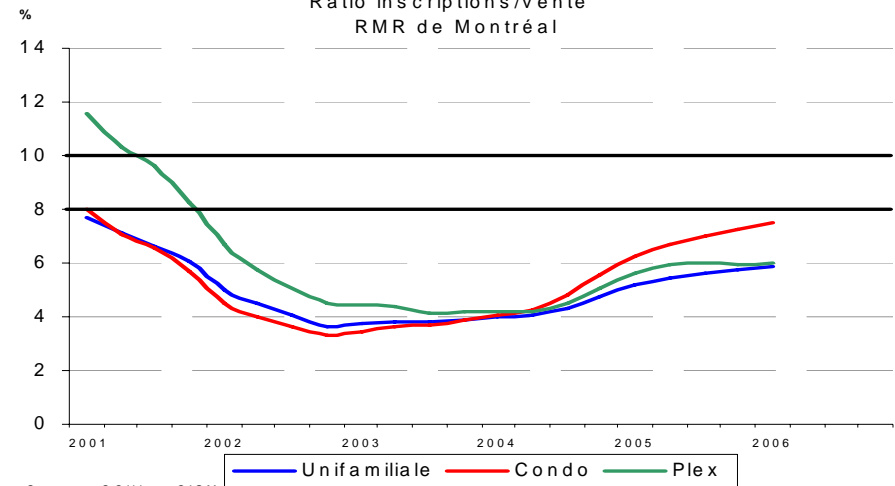
Variation (%) du prix moyen* S.I.A.® / M.L.S.® par rapport au même trimestre de l'année précédente RMR de Montréal



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

Le marché du condo en voie de se rééquilibrer

Ratio inscriptions/vente* RMR de Montréal



Sources: SCHL et CIGM
*: Moyenne mobile des 4 derniers

Marché de Montréal

1er trimestre 2006

Zones de marché	VENTES S.I.A.®/MLS®				INSCRIPTIONS EN VIGUEUR S.I.A.®/MLS®		PRIX MOYEN S.I.A.®/MLS®				DELAI DE VENTE MOYEN	INSCRIPTIONS / VENTE	CLASSIFICATION DE MARCHÉ
	1er TRIM 2006 unités	Variation sur 1 an	JAN @ MARS 2006 unités	Variation sur 1 an	1er TRIM 2006 unités	Variation sur 1 an	1er TRIM 2006 \$	Variation sur 1 an	JAN @ MARS 2006 \$	Variation sur 1 an	1er TRIM 2006 Jours	1er TRIM 2006	
Unifamilial	ÎLE DE MONTRÉAL												
zone 1	328	3 %	328	3 %	574	6 %	295 040	-2 %	295 040	-2 %	54	5	Vendeur
zone 2	319	10 %	319	10 %	651	8 %	264 633	3 %	264 633	3 %	65	6	Vendeur
zone 3	154	-1 %	154	-1 %	310	13 %	304 279	2 %	304 279	2 %	69	7	Vendeur
zone 4	197	-7 %	197	-7 %	506	13 %	647 636	7 %	647 636	7 %	66	7	Vendeur
zone 5	68	8 %	68	8 %	128	9 %	253 911	8 %	253 911	8 %	69	6	Vendeur
zone 6	36	24 %	36	24 %	64	-5 %	292 733	1 %	292 733	1 %	58	4	Vendeur
zone 7	89	-9 %	89	-9 %	139	-1 %	208 049	1 %	208 049	1 %	63	4	Vendeur
zone 8	75	1 %	75	1 %	173	6 %	257 066	12 %	257 066	12 %	66	6	Vendeur
zone 9	237	21 %	237	21 %	491	7 %	200 075	7 %	200 075	7 %	71	7	Vendeur
total	1 503	5 %	1 503	5 %	3 035	8 %	311 811	1 %	311 811	1 %	64	6	Vendeur
Condo	ÎLE DE MONTRÉAL												
zone 1	61	33 %	61	33 %	137	73 %	199 508	4 %	199 508	4 %	73	7	Vendeur
zone 2	89	-13 %	89	-13 %	227	19 %	152 849	1 %	152 849	1 %	59	7	Vendeur
zone 3	147	-24 %	147	-24 %	492	49 %	205 186	2 %	205 186	2 %	87	9	Équilibré
zone 4	231	-10 %	231	-10 %	844	20 %	326 370	7 %	326 370	7 %	79	9	Équilibré
zone 5	278	37 %	278	37 %	580	21 %	205 553	14 %	205 553	14 %	100	8	Équilibré
zone 6	363	12 %	363	12 %	1 006	17 %	237 911	1 %	237 911	1 %	72	8	Équilibré
zone 7	223	11 %	223	11 %	392	16 %	185 513	4 %	185 513	4 %	87	6	Vendeur
zone 8	90	10 %	90	10 %	199	31 %	184 799	10 %	184 799	10 %	76	8	Équilibré
zone 9	162	15 %	162	15 %	232	12 %	139 938	4 %	139 938	4 %	73	6	Vendeur
total	1 644	6 %	1 644	6 %	4 109	23 %	216 243	4 %	216 243	4 %	81	8	Équilibré
Plex	ÎLE DE MONTRÉAL												
zone 3	96	-8 %	96	-8 %	211	0 %	349 073	4 %	349 073	4 %	82	6	Vendeur
zone 4	64	-34 %	64	-34 %	175	-30 %	442 250	16 %	442 250	16 %	75	8	Équilibré
zone 5	162	0 %	162	0 %	321	0 %	279 952	7 %	279 952	7 %	69	5	Vendeur
zone 6	150	-9 %	150	-9 %	301	-15 %	338 374	13 %	338 374	13 %	61	6	Vendeur
zone 7	267	-9 %	267	-9 %	511	-8 %	291 591	10 %	291 591	10 %	69	5	Vendeur
zone 8	112	-7 %	112	-7 %	217	-16 %	338 174	3 %	338 174	3 %	65	6	Vendeur
Autres zones	83	4 %	83	4 %	179	-9 %	295 363	14 %	295 363	14 %	62	7	Vendeur
total	934	-9 %	934	-9 %	1 914	-11 %	319 238	8 %	319 238	8 %	68	6	Vendeur

Marché de Laval et Rive-Nord

1er trimestre 2006

Zones de marché	VENTES S.I.A./MLS®				INSCRIPTIONS EN VIGUEUR S.I.A./MLS®		PRIX MOYEN S.I.A./MLS®				DELAI DE VENTE MOYEN	INSCRIPTIONS / VENTE	CLASSIFICATION DE MARCHÉ
	1er TRIM 2006 unités	Variation sur 1 an	JAN @ MARS 2006 unités	Variation sur 1 an	1er TRIM 2006 unités	Variation sur 1 an	1er TRIM 2006 \$	Variation sur 1 an	JAN @ MARS 2006 \$	Variation sur 1 an	1er TRIM 2006 Jours	1er TRIM 2006	
Unifamilial													
LAVAL													
zone 10	209	-8 %	209	-8 %	439	-8 %	232 891	7 %	232 891	7 %	69	6	Vendeur
zone 11	612	21 %	612	21 %	1 107	4 %	210 569	12 %	210 569	12 %	69	6	Vendeur
zone 12	190	9 %	190	9 %	330	7 %	191 180	8 %	191 180	8 %	70	6	Vendeur
total	1 011	11 %	1 011	11 %	1 876	1 %	211 539	9 %	211 539	9 %	69	6	Vendeur
RIVE-NORD													
zone 13	476	-7 %	476	-7 %	763	8 %	170 888	7 %	170 888	7 %	70	5	Vendeur
zone 14	416	-4 %	416	-4 %	868	16 %	236 553	6 %	236 553	6 %	80	7	Vendeur
zone 15	631	1 %	631	1 %	1 333	27 %	170 411	6 %	170 411	6 %	73	7	Vendeur
zone 16	415	15 %	415	15 %	820	6 %	170 974	5 %	170 974	5 %	78	6	Vendeur
zone 25 (St-Jérôme)	224	-9 %	224	-9 %	524	11 %	165 077	7 %	165 077	7 %	81	7	Vendeur
total	2 162	-1 %	2 162	-1 %	4 307	15 %	182 798	6 %	182 798	6 %	75	6	Vendeur
Condo													
LAVAL													
zone 11	169	0 %	169	0 %	382	9 %	158 040	4 %	158 040	4 %	89	8	Équilibré
autres zones	100	35 %	100	35 %	199	19 %	148 500	8 %	148 500	8 %	84	7	Vendeur
total	269	11 %	269	11 %	580	12 %	154 494	5 %	154 494	5 %	87	7	Vendeur
RIVE-NORD													
	245	26 %	245	26 %	659	73 %	132 738	7 %	132 738	7 %	89	9	Équilibré
Plex													
LAVAL													
	96	22 %	96	22 %	210	12 %	299 248	11 %	299 248	11 %	74	6	Vendeur
RIVE-NORD													
	101	-13 %	101	-13 %	259	25 %	230 443	3 %	230 443	3 %	88	7	Vendeur

Des rapports électroniques gratuits :

Depuis novembre dernier, les rapports électroniques standard portant sur le marché de l'habitation sont maintenant gratuits.

Pour consulter ou télécharger ces rapports, rendez-vous au : www.schl.ca/infomarche/magasin

Pour obtenir des publications spéciales sur le marché de la revente, allez au : http://www.cmhc-schl.gc.ca/fr/prin/remaha/remaha_005.cfm

Marché de la Rive-Sud et Vaudreuil-Soulange

1er trimestre 2006

Zones de marché	VENTES S.I.A.®/MLS®				INSCRIPTIONS EN VIGUEUR S.I.A.®/MLS®		PRIX MOYEN S.I.A.®/MLS®				DELAI DE VENTE MOYEN	INSCRIPTIONS / VENTE	CLASSIFICATION DE MARCHÉ
	1er TRIM 2006 unités	Variation sur 1 an	JAN @ MARS 2006 unités	Variation sur 1 an	1er TRIM 2006 unités	Variation sur 1 an	1er TRIM 2006 \$	Variation sur 1 an	JAN @ MARS 2006 \$	Variation sur 1 an	1er TRIM 2006 Jours	1er TRIM 2006	
Unifamilial	RIVE-SUD												
zone 17	265	0 %	265	0 %	454	-1 %	254 764	14 %	254 764	14 %	65	5	Vendeur
zone 18	442	11 %	442	11 %	568	9 %	196 660	9 %	196 660	9 %	55	4	Vendeur
zone 19	414	-3 %	414	-3 %	567	19 %	238 862	11 %	238 862	11 %	56	4	Vendeur
zone 20	403	-1 %	403	-1 %	732	5 %	218 107	11 %	218 107	11 %	70	6	Vendeur
zone 21	348	4 %	348	4 %	578	12 %	216 208	13 %	216 208	13 %	75	5	Vendeur
zone 22	194	2 %	194	2 %	324	10 %	158 410	5 %	158 410	5 %	47	5	Vendeur
total	2 066	2 %	2 066	2 %	3 224	9 %	216 454	11 %	216 454	11 %	62	5	Vendeur
Condo	RIVE-SUD												
zone 17	142	0 %	142	0 %	392	33 %	174 989	5 %	174 989	5 %	80	8	Équilibré
zone 18	187	15 %	187	15 %	291	61 %	147 663	7 %	147 663	7 %	58	5	Vendeur
autres zones	272	30 %	272	30 %	397	39 %	146 060	5 %	146 060	5 %	79	6	Vendeur
total	601	17 %	601	17 %	1 080	42 %	153 394	5 %	153 394	5 %	73	6	Vendeur
Plex	RIVE-SUD												
zone 18	94	-7 %	94	-7 %	174	-9 %	265 639	20 %	265 639	20 %	58	5	Vendeur
autres zones	63	17 %	63	17 %	145	29 %	240 970	7 %	240 970	7 %	65	6	Vendeur
total	157	1 %	157	1 %	319	5 %	255 740	15 %	255 740	15 %	61	6	Vendeur
	VAUDREUIL-SOULANGES *												
Unifamilial	357	-8 %	357	-8 %	997	15 %	213 127	3 %	213 127	3 %	69	8	Équilibré
Condo	48	20 %	48	20 %	89	18 %	137 656	4 %	137 656	4 %	94	6	Vendeur
Plex	4	-67 %	4	-67 %	26	27 %	220 250	11 %	220 250	11 %	50	7	Vendeur
	AGGLO. DE ST-JEAN												
Unifamilial	261	9 %	261	9 %	436	9 %	170 527	7 %	170 527	7 %	75	5	Vendeur

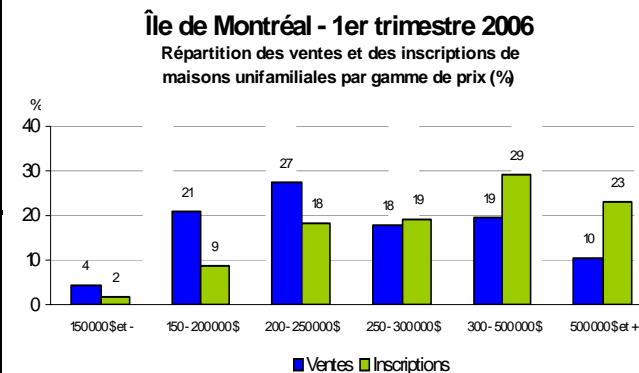
* : ne comprend que les municipalités comprises dans la RMR de Montréal

Vous avez des questions au sujet de l'achat ou de la vente de votre propriété ou résidence secondaire ? Vous souhaitez recourir aux services d'un agent ?
Saviez-vous que le guide **Au coeur de l'immobilier - Conseils pour l'achat et la vente d'une propriété** est maintenant disponible ?
Conçu à l'intention des acheteurs et vendeurs, ce magazine illustré et documenté peut vous aider à voir plus clair. Il contient une foule de conseils pratiques !
Le guide est distribué exclusivement par les agents et courtiers membres de la Chambre immobilière du Grand Montréal.
N'hésitez pas à vous le procurer auprès de l'un de ces professionnels.

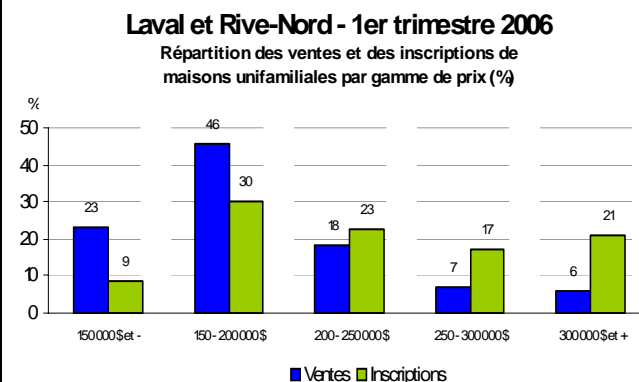
Marché des maisons unifamiliales par gammes de prix

1er trimestre 2006

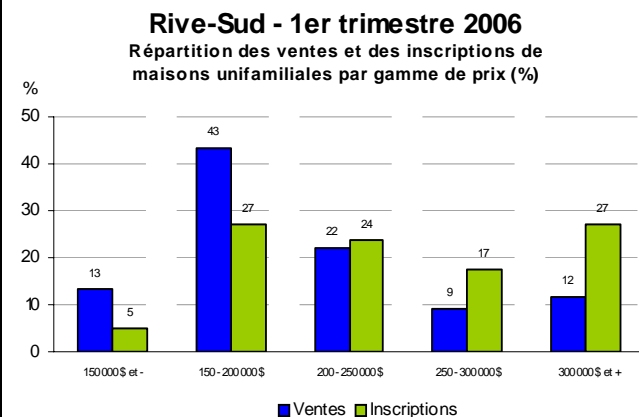
Zones de marché	VENTES S.I.A./MLS®		INSCRIPTIONS EN VIGUEUR S.I.A./MLS®		DÉLAI DE VENTE	INSCRIPTIONS / VENTE	CALSSIFICATION DE MARCHÉ
	1er TRIM 2006 unités	Variation sur 1 an	1er TRIM 2006 unités	Variation sur 1 an	1er TRIM 2006 jours	1er TRIM 2006	
ÎLE DE MONTRÉAL							
Unités 150 000 \$ et moins	63	-45 %	48	-29 %	66	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	312	-1 %	262	-15 %	59	3	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	409	19 %	556	8 %	63	4	Vendeur
Unités de 250 001 \$ à 300 000 \$	270	22 %	584	15 %	64	7	Vendeur
Unités de 300 001 \$ à 500 000 \$	293	1 %	890	11 %	68	8	Équilibré
Unités de plus de 500 000 \$	156	4 %	695	12 %	69	12	Acheteur
LAVAL							
Unités 150 000 \$ et moins	87	-52 %	60	-37 %	57	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	455	4 %	434	-20 %	62	3	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	290	60 %	511	6 %	75	6	Vendeur
Unités de 250 001 \$ à 300 000 \$	107	91 %	407	28 %	82	12	Acheteur
Unités de plus de 300 000 \$	72	38 %	464	11 %	90	20	Acheteur
RIVE-NORD							
Unités 150 000 \$ et moins	654	-30 %	467	-33 %	65	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	1 000	25 %	1 433	10 %	68	5	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	290	20 %	897	31 %	102	9	Équilibré
Unités de 250 001 \$ à 300 000 \$	109	6 %	665	47 %	88	17	Acheteur
Unités de plus de 300 000 \$	109	18 %	846	37 %	115	19	Acheteur
RIVE-SUD							
Unités 150 000 \$ et moins	277	-42 %	159	-38 %	56	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	897	-2 %	869	-3 %	53	3	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	458	41 %	763	24 %	64	6	Vendeur
Unités de 250 001 \$ à 300 000 \$	189	21 %	560	23 %	73	9	Équilibré
Unités de plus de 300 000 \$	245	62 %	872	18 %	88	13	Acheteur
RMR MÉTRO							
Unités 150 000 \$ et moins	1 124	-37 %	776	-33 %	63	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	2 827	8 %	3 200	-2 %	61	4	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	1 528	31 %	2 961	21 %	73	6	Vendeur
Unités de 250 001 \$ à 300 000 \$	706	23 %	2 380	25 %	73	10	Équilibré
Unités de 300 001 \$ à 500 000 \$	701	19 %	2 828	21 %	83	12	Acheteur
Unités de plus de 500 000 \$	213	14 %	1 293	13 %	83	17	Acheteur



Sources: SCHL et CIGM



Sources: SCHL et CIGM



Sources: SCHL et CIGM

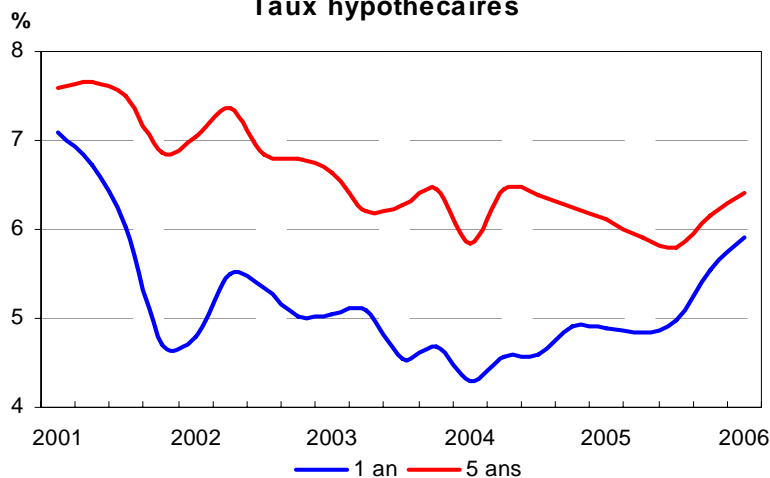
Tableau de bord de l'économie de la région de Montréal

	1er trim. 2005	2e trim. 2005	3e trim. 2005	4e trim. 2005	1er trim. 2006
Taux hypothécaire (1 an)	4,9 %	4,8 %	5,0 %	5,6 %	5,9 %
Taux hypothécaire (5 ans)	6,1 %	5,9 %	5,8 %	6,2 %	6,4 %
Mises en chantier	4 416	7 579	6 703	6 619	4 825
Var. de l'indice de confiance des consommateurs (2) (3)	5 %	-2 %	-7 %	-2 %	9 %
Moment propice pour faire un achat important, telle une maison (% de réponses positives) (2)	57%	56%	50%	46%	53%
Création (ou perte) d'emplois (1)	16 700	-7 300	22 200	-10 000	3 200
Taux de chômage (1)	8,4 %	8,4 %	8,7 %	9,3 %	9,4 %
Faillites personnelles	2 620	2 914	2 443	2 932	2 583
Taux d'inflation annuel	2,0 %	2,0 %	2,8 %	2,1 %	2,3 %

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.

Taux hypothécaires



Sources: SCHL

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. Celui des plex regroupe les petits immeubles, comptant entre 2 et 5 logements, vendus en copropriété indivise ou 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 S.I.A./MLS® que la CIGM utilise, mais plutôt un regroupement de districts S.I.A./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 S.I.A.®/MLS®

Lorsqu'une propriété est inscrite sur le Service inter-agences 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 S.I.A./MLS®. Les inscriptions en vigueur sont celles actives sur S.I.A./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 S.I.A.®/MLS®

Ventes conclues par l'entremise du Service d'inscriptions multiples de la CIGM. Les propriétés vendues moins de 30 000 \$ et celles dont le prix de vente est inconnu sont exclues des statistiques.

Prix moyens S.I.A.®/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 S.I.A.®/MLS® par vente S.I.A.®/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), Ville Saint-Pierre
Zone 6	Centre, Plateau Mont-Royal, Villeray
Zone 7	Hochelaga-Maisonneuve, Mercier, Rosemont, 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
Zone 17	Brossard, Greenfield Park, Saint-Lambert
Zone 18	Lemoyne, Longueuil, Saint-Hubert
Zone 19	Boucherville, Saint-Amable, Saint-Bruno-de-Montarville, Sainte-Julie, Varennes
Zone 20	Beloil, 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-Beloil
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
Zone 24	Iberville, Saint-Athanase, Saint-Jean, Saint-Luc
Zone 25	Bellefeuille, Gore, Lafontaine, Saint-Antoine, Saint-Colomban, Saint-Jérôme



Zones de marché
Région métropolitaine de Montréal (RMR)

Market Zones
Montreal Metropolitan Area (CMA)

