

Analyse du marché de la revente du **Montréal** métropolitain



Chambre immobilière du Grand Montréal
Greater Montréal Real Estate Board



Canada

Le marché termine l'année en force et atteint un plateau

Dans le Grand Montréal, le marché de la revente a de nouveau atteint des sommets en 2003. Le dynamisme des ventes observé au deuxième semestre a quasiment permis d'effacer le repli des transactions en début d'année. Selon les données du Service inter-agences S.I.A.®/MLS®, 8 501 transactions ont été enregistrées d'octobre à décembre 2003, ce qui représente une hausse de 6 % par rapport à la même période en 2002. Ce dynamisme permet au marché de la revente de se classer au deuxième rang, en 2003, pour le nombre total des transactions. En effet, 35 323 transactions ont été effectuées en 2003, soit 3 % de moins que le record établi en 2002. Après sept années de croissance, le marché de la revente a donc probablement atteint un plateau en 2003.

Le marché est prospère à Laval, et les copropriétés ont la faveur des acheteurs

Les ventes de copropriétés ont continué sur leur lancée en 2003. C'est le seul type d'habitation à avoir enregistré une croissance à la fois au quatrième trimestre (+ 13 %) et pendant l'ensemble de l'année (+ 6 %). Étant donné la hausse soutenue des prix et l'offre limitée, la formule plus abordable de la copropriété et l'augmentation plus marquée des inscriptions ont suscité, pour ce type d'habitation, un intérêt accru de la part des acheteurs. Sur l'île de Montréal, les ventes de copropriétés ont progressé respectivement de 10 %, au quatrième trimestre, et de 4 %, pendant l'année 2003. Les secteurs Centre, Plateau Mont-Royal et Villeray sont les plus en demande et affichent la plus forte augmentation annuelle des ventes (zone 6) (+ 14 %). En banlieue, la progression des ventes de copropriétés a suivi celle des inscriptions, et ce sont les secteurs Laval et Rive-Sud qui enregistrent les gains les plus importants pour ces deux indicateurs. Sur une base annuelle, les ventes de copropriétés ont augmenté de 35 % à Laval et de 8 % sur la rive sud. Notons que l'explosion des ventes est généralisée à l'ensemble du territoire de Laval. Sur la rive sud, ce sont les secteurs Lemoyne, Longueuil et Saint-Hubert (zone 18) qui tirent leur épingle du jeu (+ 14 %).

Du côté des maisons unifamiliales, les ventes ont gagné du terrain d'octobre à décembre 2003 (+ 5 %), mais ont reculé légèrement durant l'année pour ce type d'habitation (- 5 %). À Laval, les maisons unifamiliales détonnent et enregistrent le plus fort gain trimestriel (10 %) et le plus faible repli annuel (- 1 %). Pour sa part, l'île de Montréal maintient un niveau annuel des ventes très proche de celui de 2002; la baisse n'est que de 3 %. Alors que les secteurs situés aux extrémités est et ouest de l'île connaissent un recul, d'autres, plus centraux, enregistrent de fortes croissances. C'est le cas des secteurs Hochelaga-Maisonneuve, Mercier, Rosemont et Saint-Michel (zone 7) (+16 %), Ahuntsic et Saint-Laurent (zone 3) (+ 17 %) et Lasalle, Sud-Ouest et Verdun (zone 5) (+13 %). Toutefois, le repli est plus marqué dans les villes de la rive nord (- 6 %), particulièrement Charlemagne, Le Gardeur, Repentigny, Saint-Sulpice (zone 16) (- 13 %). La rive sud connaît le plus fort ralentissement (- 8 %), mais enregistre toujours le plus grand nombre de ventes (30 % des transactions).

Enfin, les ventes annuelles de plex ont également diminué légèrement (- 4 %) et n'ont pas augmenté au dernier trimestre de 2003. Au quatrième trimestre, le niveau des transactions s'est raffermi en banlieue, particulièrement au nord de l'île (Rive-Nord : + 10 %; Laval : + 8 %) et n'a que peu fléchi sur l'île (- 1%). Toutefois, les bilans annuels des régions marquent tous un repli, à l'exception encore une fois de Laval (+ 5 %). Si le ralentissement est plus prononcé sur l'île de Montréal (- 5 %), il n'en demeure pas moins que ce secteur regroupe toujours l'essentiel des ventes de petits immeubles locatifs (76 %). Fait intéressant, la banlieue gagne du terrain : depuis deux ans, elle n'a de cesse de grignoter des parts de marché pour ce type d'habitation.

Changement de cap pour les inscriptions

Les inscriptions courantes semblent avoir atteint un plancher cette année. Alors qu'en 2002, la baisse des inscriptions s'était accélérée (- 37 %), on observe une légère remontée cette année (+ 3 %). Cette augmentation, à l'exception notable des plex, est attribuable au fléchissement des ventes au début de l'année et au fait que davantage de ménages, désireux de profiter

de la valeur accrue de leur propriété, ont commencé à tâter le marché. Ces deux facteurs ont permis au bassin d'inscriptions de se renouveler et de croître légèrement. Cette remontée des inscriptions est une bonne nouvelle et redonne du souffle à une offre qui reste limitée. À la fin du quatrième trimestre, 12 054 propriétés étaient à vendre par le biais du Service inter-agences S.I.A.®/MLS®, soit 1 700 de plus qu'à la même période en 2002.

La croissance annuelle des inscriptions se différencie énormément d'un type d'habitation à l'autre. Ainsi, l'offre de copropriétés a bondi (+ 24 %) et n'a que faiblement augmenté pour les maisons unifamiliales (+ 2 %). Pour sa part, l'offre de plex s'est raréfiée (- 11 %) et, pour la première fois depuis 1989, elle est inférieure à celle des copropriétés. À la fin du mois de décembre 2003, 2 703 copropriétés étaient en vente dans le Grand Montréal, contre 1 998 plex. Puisque les acheteurs sont toujours au rendez-vous, la variation de l'offre s'est répercutée sur la performance de chaque type de vente. Le marché est toujours à l'avantage des vendeurs. Ainsi, au dernier trimestre, le ratio inscriptions-vente s'établissait à 4 pour tous les types d'habitations. Comparativement à la même période en 2002, c'est le signe d'un léger desserrement dans le cas des copropriétés (ratio de 3 en 2002).

Les hausses importantes de prix se poursuivent

La forte hausse des prix observée en 2002 s'est poursuivie tout au long de 2003, et ce, pour tous les types d'habitations. Plus précisément, le prix moyen annuel des maisons unifamiliales et des copropriétés a augmenté de 18 % tandis que celui des plex a bondi de 23 %. La pression exercée sur les prix a été d'autant plus vigoureuse que le marché examiné s'est resserré. La progression des prix sur le marché des plex est allée en crescendo tout au long de l'année pour atteindre 26 % au dernier trimestre 2003. La hausse du prix des maisons unifamiliales a été plus régulière pendant l'année et a atteint 16 % d'octobre à décembre 2003. Dans le cas des copropriétés, à mesure que les nouvelles inscriptions venaient alimenter l'offre, les prix ont augmenté à un rythme de moins en moins rapide. Comparativement à 2002, la hausse pour ce type d'habitation s'établit tout de même à 16 % au quatrième trimestre 2003. Par grand secteur, le marché de Laval affiche les hausses de prix les plus

élevées pour les plex (+ 26 %) et les maisons unifamiliales (+ 20 %). L'île de Montréal n'est pas en reste : pour les plex, les secteurs Hochelaga-Maisonneuve, Mercier, Rosemont, Saint-Michel (zone 7) (+ 28 %) ainsi que Lasalle, Sud-Ouest et Verdun (zone 5) (+ 30 %) enregistrent des gains supérieurs. Ce dernier secteur, ainsi que celui d'Anjou, Montréal-Nord et Saint-Léonard (zone 8), ont connu les plus fortes hausses de toute la région métropolitaine pour les maisons unifamiliales (respectivement + 26 % et + 25 %). En ce qui concerne les copropriétés, les secteurs les moins dispendieux en 2002 ont affiché les plus fortes augmentations en 2003. Il s'agit de Vaudreuil-Soulanges (+ 30 %) et de la rive nord (+ 25 %) et, sur l'île de Montréal, des secteurs Montréal-Est, Pointe-aux-Trembles et Rivière-des-Prairies (zone 9) (+ 27 %).

Économie montréalaise : l'impact du huard est à surveiller

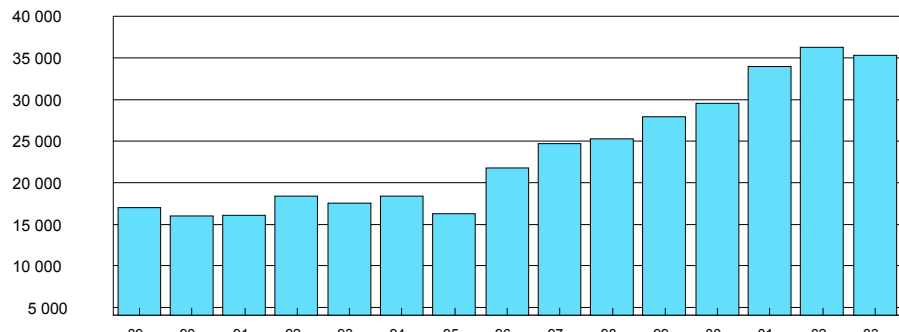
Dans la région de Montréal, l'économie a connu une année honorable au chapitre de l'emploi. Le marché du travail a affiché un gain de 28 400 emplois en 2003, faisant ainsi écho au sommet enregistré en 2002 (61 800 nouveaux emplois). Toutefois, la croissance de l'emploi n'a pas égalé celle des chercheurs d'emploi, et le taux de chômage annuel a augmenté de 1,1 % dans le Grand Montréal. Le décollage tardif de l'économie américaine et l'envolée du huard ont freiné la performance des industries fortement exportatrices, en particulier dans le secteur manufacturier. Néanmoins, la plupart des indicateurs concernant les consommateurs québécois restent au beau fixe et permettent au marché immobilier d'afficher une santé de fer. Les ménages conservent un niveau de confiance très élevé dans l'économie, et les taux hypothécaires historiquement bas (en 2003, les taux d'intérêt ont atteint leur niveau le plus bas depuis 47 ans) ont partiellement fait contrepoids à la hausse marquée du prix des maisons. Par exemple, le taux moyen pour un terme de cinq ans s'est établi à 6,4 % en 2003, contre 7,0 % en 2002. Ces deux facteurs contribuent donc toujours largement à la vigueur du marché de la revente. Signe de l'optimisme ambiant, au quatrième trimestre de 2003, 58 % des ménages québécois interrogés par le Conference Board estimaient que le moment était toujours propice à l'achat d'un bien important, notamment une maison.

MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN

	Ventes S.I.A.®/MLS®				Inscriptions en vigueur sur S.I.A.®/MLS®		Prix moyen S.I.A.®/MLS®				Délai de vente moyen	Inscriptions/ Vente	Classification du marché
	4 ^{ème} trim. 2003	Var. sur 1 an	Jan-Dec. 2003	Var. sur 1 an	4 ^{ème} trim. 2003	Var. sur 1 an	4 ^{ème} trim. 2003	Var. sur 1 an	Jan-Dec. 2003	Var. sur 1 an	4 ^{ème} trim. 2003	4 ^{ème} trim. 2003	4 ^{ème} trim. 2003
	unités		unités		unités		\$		\$		Jours		
MAISON UNIFAMILIALE	5 221	5%	22 387	-5%	7 353	16%	193 829	16%	185 883	18%	52	4	Vendeur
COPROPRIÉTÉ	1 799	13%	7 345	6%	2 703	33%	171 517	16%	164 804	18%	58	4	Vendeur
PLEX (2 À 5 LOG.)	1 481	0%	5 591	-4%	1 998	2%	243 856	26%	226 852	23%	53	4	Vendeur

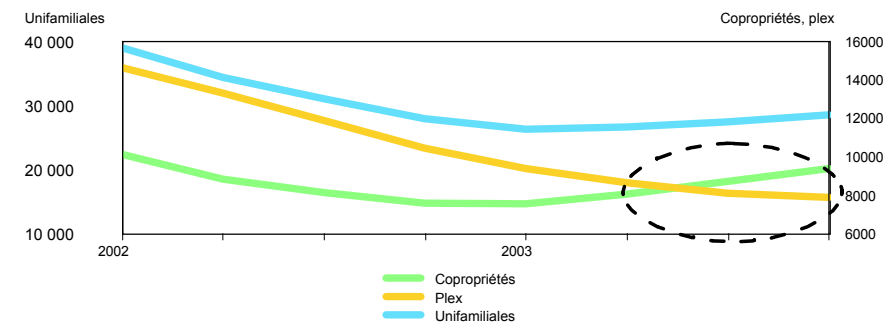
Marché de la revente : deuxième meilleure année

Ventes de propriétés résidentielles S.I.A.®/MLS® - RMR de Montréal



Sources : SCHL et CIGM

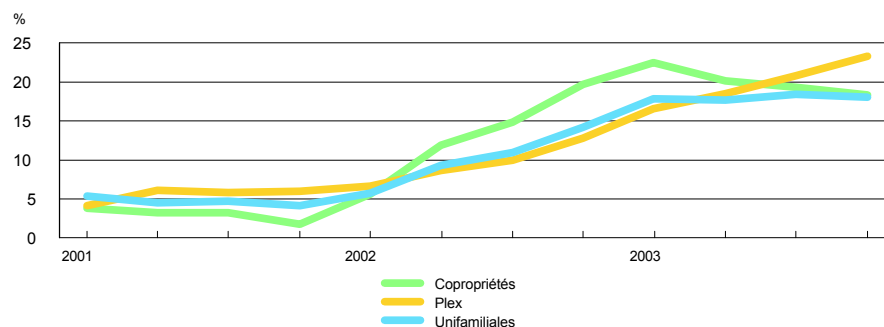
L'offre* change de cap, à l'exception des plex Inscriptions S.I.A.®/MLS® - RMR de Montréal



Sources : SCHL et CIGM

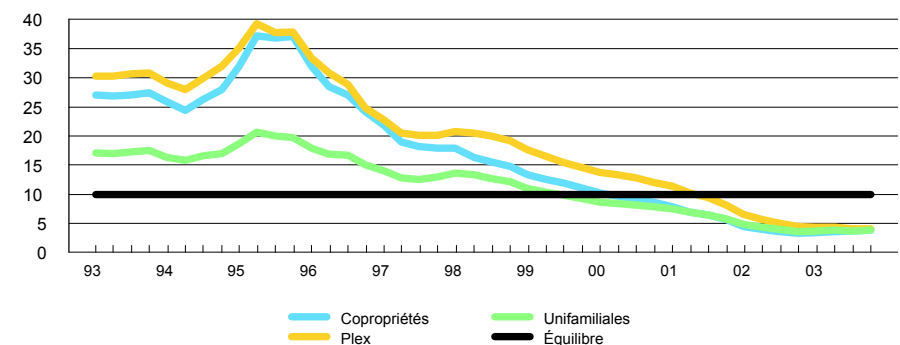
Forte croissance des prix* en 2003

Prix moyen S.I.A.®/MLS® - RMR de Montréal



Sources : SCHL et CIGM
(*): M M - 4 trimestres

Le marché demeure très serré Ratio vendeurs / acheteur - RMR de Montréal



Sources : SCHL et CIGM

ÎLE DE MONTRÉAL

Zones de marché	Ventes S.I.A.®/MLS®				Inscriptions en vigueur sur S.I.A.®/MLS®		Prix moyen S.I.A.®/MLS®				Délai de vente moyen	Inscriptions/ Vente	Classification du marché
	4 ième trim. 2003 unités	Var. sur 1 an	Jan-Dec. 2003 unités	Var. sur 1 an	4 ième trim. 2003 unités	Var. sur 1 an	4 ième trim. 2003 \$	Var. sur 1 an	Jan-Dec. 2003 \$	Var. sur 1 an	4 ième trim. 2003 Jours	4 ième trim. 2003	4 ième trim. 2003

MAISON UNIFAMILIALE

zone 1	248	-4%	1 190	-7%	327	20%	279 373	20%	259 496	15%	43	3	Vendeur
zone 2	228	-9%	1 100	-10%	396	47%	227 376	18%	220 294	17%	46	4	Vendeur
zone 3	118	13%	485	17%	188	3%	280 970	24%	260 082	20%	61	5	Vendeur
zone 4	194	5%	872	0%	307	2%	578 289	19%	537 419	16%	60	5	Vendeur
zone 5	53	39%	224	13%	61	10%	204 394	37%	190 501	26%	45	3	Vendeur
zone 6	38	41%	122	-5%	44	0%	277 882	3%	255 273	23%	48	4	Vendeur
zone 7	83	36%	348	16%	70	3%	166 558	15%	167 521	19%	36	3	Vendeur
zone 8	50	-28%	260	-19%	106	21%	203 808	21%	191 706	25%	49	4	Vendeur
zone 9	204	15%	790	-1%	314	17%	164 762	20%	156 303	21%	59	4	Vendeur
Total	1 216	4%	5 391	-3%	1 813	17%	284 118	19%	269 213	18%	51	4	Vendeur

COPROPRIÉTÉ

zone 1	37	3%	170	7%	47	30%	167 596	27%	161 593	12%	49	3	Vendeur
zone 2	79	14%	304	-2%	88	47%	133 208	17%	124 698	16%	45	3	Vendeur
zone 3	92	2%	398	9%	131	15%	178 211	18%	171 232	20%	55	4	Vendeur
zone 4	230	3%	1 024	-2%	454	39%	312 362	16%	292 442	17%	74	5	Vendeur
zone 5	160	30%	613	8%	254	51%	162 218	21%	155 236	24%	62	4	Vendeur
zone 6	248	21%	1 093	14%	448	27%	212 943	18%	199 516	17%	57	4	Vendeur
zone 7	124	-2%	492	6%	196	44%	159 865	19%	148 691	23%	52	4	Vendeur
zone 8	52	-4%	191	-5%	76	4%	150 046	19%	145 065	19%	62	4	Vendeur
zone 9	111	9%	464	-6%	138	42%	118 027	30%	107 174	27%	41	3	Vendeur
Total	1 133	10%	4 749	4%	1 833	34%	198 106	18%	188 842	19%	58	4	Vendeur

PLEX (2 À 5 LOG.)

zone 3	107	16%	373	-4%	129	11%	296 309	22%	277 227	19%	57	4	Vendeur
zone 4	100	22%	403	-2%	151	34%	330 170	8%	318 160	20%	46	4	Vendeur
zone 5	194	-6%	736	-8%	245	8%	218 575	31%	202 559	30%	45	4	Vendeur
zone 6	206	-6%	730	-13%	294	10%	276 183	24%	254 372	25%	53	4	Vendeur
zone 7	340	1%	1 228	-1%	391	-7%	235 038	34%	214 775	28%	54	4	Vendeur
zone 8	106	-5%	436	1%	160	16%	277 417	29%	262 758	22%	48	4	Vendeur
Autres zones	71	-18%	333	-4%	151	20%	211 134	24%	195 058	16%	39	5	Vendeur
Total	1 124	-1%	4 239	-5%	1 522	8%	256 520	27%	238 183	24%	50	4	Vendeur

LAVAL ET RIVE-NORD

Zones de marché	Ventes S.I.A.®/MLS®				Inscriptions en vigueur sur S.I.A.®/MLS®		Prix moyen S.I.A.®/MLS®				Délai de vente moyen	Inscriptions/ Vente	Classification du marché
	4 ième trim. 2003 unités	Var. sur 1 an	Jan-Dec. 2003 unités	Var. sur 1 an	4 ième trim. 2003 unités	Var. sur 1 an	4 ième trim. 2003 \$	Var. sur 1 an	Jan-Dec. 2003 \$	Var. sur 1 an	4 ième trim. 2003 Jours	4 ième trim. 2003	4 ième trim. 2003

MAISON UNIFAMILIALE

Laval

zone I0	178	9%	700	-8%	238	10%	184 708	5%	180 960	15%	49	4	Vendeur
zone I1	477	7%	1 962	0%	635	19%	168 630	16%	168 137	23%	52	4	Vendeur
zone I2	155	22%	653	3%	197	11%	151 933	16%	143 985	20%	46	3	Vendeur
Total	810	10%	3 315	-1%	1 070	15%	168 968	13%	166 087	20%	50	4	Vendeur

Rive-Nord

zone I3	341	6%	1 484	-5%	454	12%	138 608	17%	129 331	18%	51	4	Vendeur
zone I4	334	10%	1 464	-4%	593	19%	190 366	5%	192 585	14%	61	5	Vendeur
zone I5	461	-2%	1 890	-4%	680	16%	139 197	17%	130 831	19%	55	4	Vendeur
zone I6	227	0%	947	-13%	305	3%	152 239	18%	144 562	18%	56	4	Vendeur
Total	1 363	3%	5 785	-6%	2 032	14%	153 761	14%	148 322	17%	56	4	Vendeur

Agglo. de Saint-Jérôme

	130	18%	569	7%	202	-2%	129 248	16%	122 685	15%	59	4	Vendeur
--	-----	-----	-----	----	-----	-----	---------	-----	---------	-----	----	---	---------

COPROPRIÉTÉ

Laval

zone I1	118	23%	444	31%	204	78%	136 219	6%	132 063	16%	77	4	Vendeur
Autres zones	71	42%	256	41%	71	4%	126 531	11%	119 084	12%	43	3	Vendeur
Total	189	29%	700	35%	275	50%	132 580	7%	127 316	15%	65	4	Vendeur

Rive-Nord

	91	-4%	407	-12%	140	11%	103 364	17%	104 623	25%	55	4	Vendeur
--	----	-----	-----	------	-----	-----	---------	-----	---------	-----	----	---	---------

PLEX (2 À 5 LOG.)

Laval

	96	8%	367	5%	131	-6%	226 144	22%	215 512	26%	70	4	Vendeur
--	----	----	-----	----	-----	-----	---------	-----	---------	-----	----	---	---------

Rive-Nord

	80	10%	286	-4%	98	-25%	195 864	14%	183 953	17%	68	5	Vendeur
--	----	-----	-----	-----	----	------	---------	-----	---------	-----	----	---	---------

Pour des analyses et des prévisions concernant les tendances relatives au marché locatif et aux marchés du neuf et de la revente à Montréal, le rapport SCHL **Perspectives du marché du logement** est un produit d'information indispensable. Publié deux fois par an, ce rapport dresse un portrait des ventes prévues, des prix moyens des maisons neuves et existantes, des mises en chantier, des taux hypothécaires, des taux d'inoccupation, et des facteurs économiques. Pour le commander, contactez le Centre d'analyse de marché de la SCHL au **1 866 855-5711**

RIVE-SUD ET VAUDREUIL-SOULANGES

Zones de marché	Ventes S.I.A.®/MLS®				Inscriptions en vigueur sur S.I.A.®/MLS®		Prix moyen S.I.A.®/MLS®				Délai de vente moyen	Inscriptions/ Vente	Classification du marché
	4 ième trim. 2003 unités	Var. sur 1 an	Jan-Dec. 2003 unités	Var. sur 1 an	4 ième trim. 2003 unités	Var. sur 1 an	4 ième trim. 2003 \$	Var. sur 1 an	Jan-Dec. 2003 \$	Var. sur 1 an	4 ième trim. 2003 Jours	4 ième trim. 2003	4 ième trim. 2003

Rive-sud

MAISON UNIFAMILIALE

zone 17	193	-11%	891	-13%	276	5%	198 365	5%	191 783	16%	52	4	Vendeur
zone 18	360	6%	1 528	1%	360	11%	155 739	21%	146 330	20%	43	3	Vendeur
zone 19	346	21%	1 297	-10%	379	12%	190 861	19%	183 617	17%	45	3	Vendeur
zone 20	267	19%	1 179	-10%	410	17%	165 077	20%	156 156	16%	57	4	Vendeur
zone 21	277	-1%	1 143	-8%	328	7%	168 370	19%	157 046	21%	52	3	Vendeur
zone 22	122	-5%	609	-10%	162	11%	123 461	16%	121 165	17%	42	3	Vendeur
Total	1 565	6%	6 647	-8%	1 915	11%	170 073	17%	160 978	18%	48	3	Vendeur

COPROPRIÉTÉ

zone 17	100	11%	415	8%	134	18%	152 810	19%	141 180	14%	64	4	Vendeur
zone 18	127	21%	508	14%	145	31%	120 441	19%	112 539	17%	51	3	Vendeur
Autres zones	129	36%	455	1%	152	60%	122 296	17%	115 643	20%	54	3	Vendeur
Total	356	23%	1 378	8%	430	35%	130 206	18%	122 190	17%	56	3	Vendeur

PLEX 2 À 5

zone 18	107	16%	419	1%	136	-17%	200 954	22%	182 862	16%	54	4	Vendeur
Autres zones	65	-11%	240	-9%	102	2%	192 352	21%	182 281	18%	53	5	Vendeur
Total	172	4%	659	-3%	238	-10%	197 703	22%	182 650	17%	54	4	Vendeur

Vaudreuil-Soulanges

MAISON UNIFAMILIALE	267	6%	1 249	-1%	522	54%	201 838	15%	185 262	14%	57	5	Vendeur
COPROPRIÉTÉ	30	-6%	111	-5%	25	-33%	109 613	12%	122 425	30%	36	3	Vendeur
PLEX (2 À 5 LOG.)	9	-44%	40	-18%	9	-55%	159 778	13%	165 034	19%	28	3	Vendeur

Agglo. de Saint-Jean

MAISON UNIFAMILIALE	134	5%	768	1%	233	5%	134 456	23%	127 911	16%	65	4	Vendeur
----------------------------	-----	----	-----	----	-----	----	---------	-----	---------	-----	----	---	---------

Pourquoi faire appel à un **agent immobilier membre de la Chambre immobilière du Grand Montréal** pour vendre votre propriété ? Pour trois raisons majeures : la connaissance de la paperasse à remplir, la connaissance des aspects légaux de la vente et l'assurance de ne pas être appelé n'importe quand. Ces raisons sont tirées d'un sondage mené auprès de gens ayant mis en vente leur propriété ou ayant l'intention de le faire au cours des 5 prochaines années.

MARCHÉ DES MAISONS UNIFAMILIALES

PAR GAMME DE PRIX

Zones de marché	Ventes S.I.A.®/MLS®		Inscriptions en vigueur sur S.I.A.®/MLS®		Écart prix Vente/Inscrit	Délai de vente moyen	Inscriptions/ Vente	Classification du marché
	4 ^e trimestre 2003 unités	Var. sur 1 an	4 ^e trimestre 2003 unités	Var. sur 1 an	4 ^e trimestre 2003	4 ^e trimestre 2003 Jours	4 ^e trimestre 2003	4 ^e trimestre 2003

Île de Montréal

Unités de moins de 100 000 \$	23	-73%	10	-83%	12%	50	1	Vendeur
Unités de 100 001 \$ à 150 000 \$	166	-39%	101	-44%	8%	42	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	351	6%	290	4%	6%	39	2	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	221	50%	318	57%	7%	50	4	Vendeur
Unités de plus de 250 000 \$	455	36%	1 095	33%	7%	64	7	Vendeur

Laval

Unités de moins de 100 000 \$	35	-58%	17	-68%	13%	35	1	Vendeur
Unités de 100 001 \$ à 150 000 \$	304	-23%	173	-35%	6%	44	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	318	81%	352	39%	6%	48	3	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	97	102%	200	60%	7%	63	6	Vendeur
Unités de plus de 250 000 \$	56	70%	327	45%	8%	81	16	Acheteur

Rive-Nord

Unités de moins de 100 000 \$	129	-58%	69	-62%	9%	51	1	Vendeur
Unités de 100 001 \$ à 150 000 \$	715	0%	549	-22%	5%	42	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	335	76%	586	56%	5%	63	5	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	110	100%	287	38%	7%	94	8	Équilibré
Unités de plus de 250 000 \$	74	32%	540	69%	6%	104	17	Acheteur

Rive-Sud

Unités de moins de 100 000 \$	92	-64%	39	-71%	11%	39	1	Vendeur
Unités de 100 001 \$ à 150 000 \$	682	-13%	413	-30%	6%	40	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	468	84%	578	41%	5%	45	4	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	172	98%	292	47%	6%	68	5	Vendeur
Unités de plus de 250 000 \$	151	57%	594	51%	7%	79	12	Acheteur

Montréal Métropolitain

Unités de moins de 100 000 \$	290	-61%	140	-68%	11%	45	1	Vendeur
Unités de 100 001 \$ à 150 000 \$	1 944	-14%	1 282	-29%	6%	42	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	1 564	53%	1 914	37%	6%	48	4	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	639	77%	1 194	53%	6%	64	5	Vendeur
Unités de plus de 250 000 \$	784	42%	2 822	48%	7%	74	10	Équilibré

* La somme des quatre secteurs ne correspond pas au total de la région métropolitaine en raison de la zone 23 qui n'apparaît pas séparément.

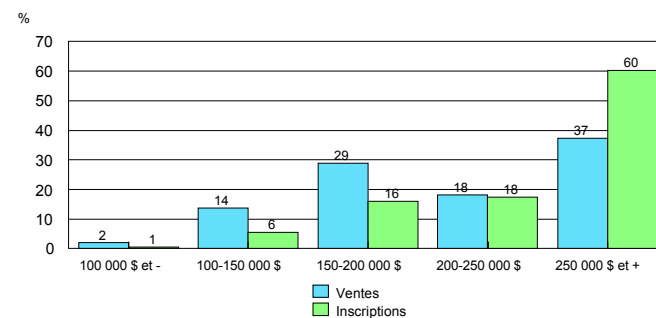
Rapport du marché de la revente Montréal métropolitain

SCHL
CIGM

4^e trimestre 2003

Île de Montréal - 4^e trimestre de 2003

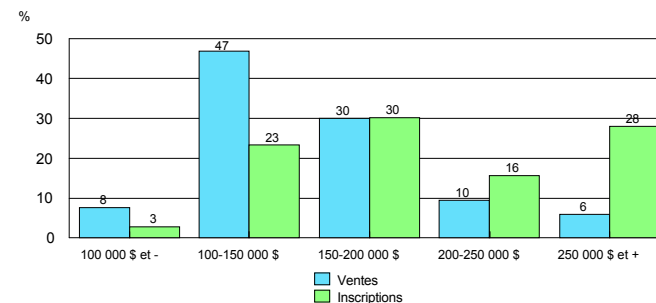
Répartition des ventes et des inscriptions de
maisons unifamiliales par gamme de prix (en %)



Sources : SCHL et CIGM

Laval et Rive-Nord - 4^e trimestre de 2003

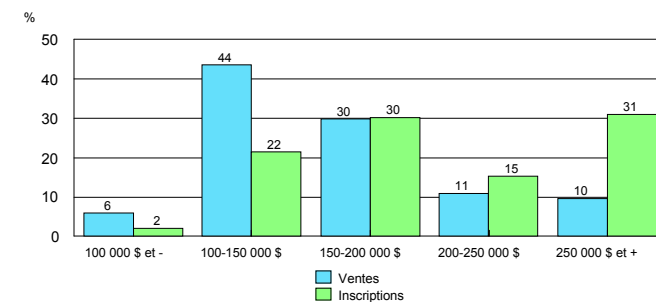
Répartition des ventes et des inscriptions de
maisons unifamiliales par gamme de prix (en %)



Sources : SCHL et CIGM

Rive-Sud - 4^e trimestre de 2003

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



Sources : SCHL et CIGM

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

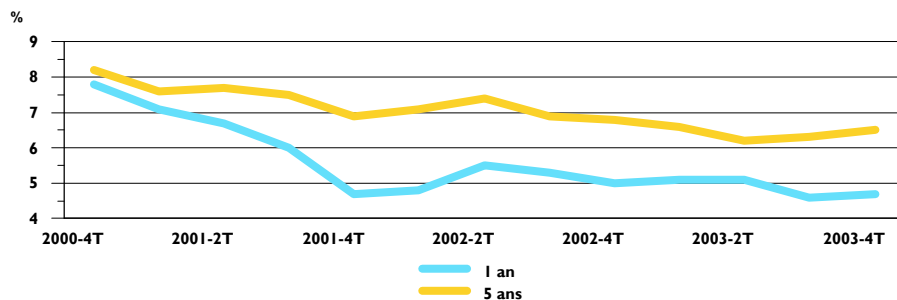
	4e trim. 2002	1er trim. 2003	2e trim. 2003	3e trim. 2003	4e trim. 2003
Taux hypothécaire (1 an)	5,0%	5,1%	5,1%	4,6%	4,7%
Taux hypothécaire (5 ans)	6,8%	6,6%	6,2%	6,3%	6,5%
Mises en chantier	5 328	4 128	6 688	6 481	7 024
Var. de l'indice de confiance des consommateurs (2)	2%	-4%	-3%	2%	-5%
Moment propice pour faire un achat important, telle une maison (% de réponses positives) (1) (2)	67%	60%	63%	57%	58%
Création (ou perte) d'emplois (1)	26 200	-7 400	-16 700	9 400	49 400
Taux de chômage (1)	8,4%	9,1%	9,8%	10,0%	9,2%
Faillites personnelles	2 603	2 807	2 923	2 698	ND
Taux d'inflation annuel	3,3%	3,9%	2,7%	1,6%	1,3%

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

Notes: (1) Données désaisonnalisées (2) Province de Québec

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

Évolution des taux hypothécaires



Source: Statistique Canada

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. 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 chalet, 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 S.I.A. ®/ MLS®

Lorsqu'une propriété est inscrite sur le Service d'inscriptions multiples 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, Rivières-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, Le Gardeur, Repentigny, 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 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-Lazarre, Terrasse-Vaudreuil, Vaudreuil-Dorion, Vaudreuil-sur-le-Lac

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

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



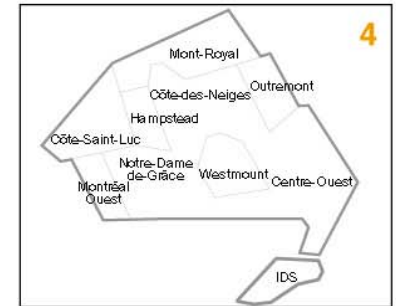
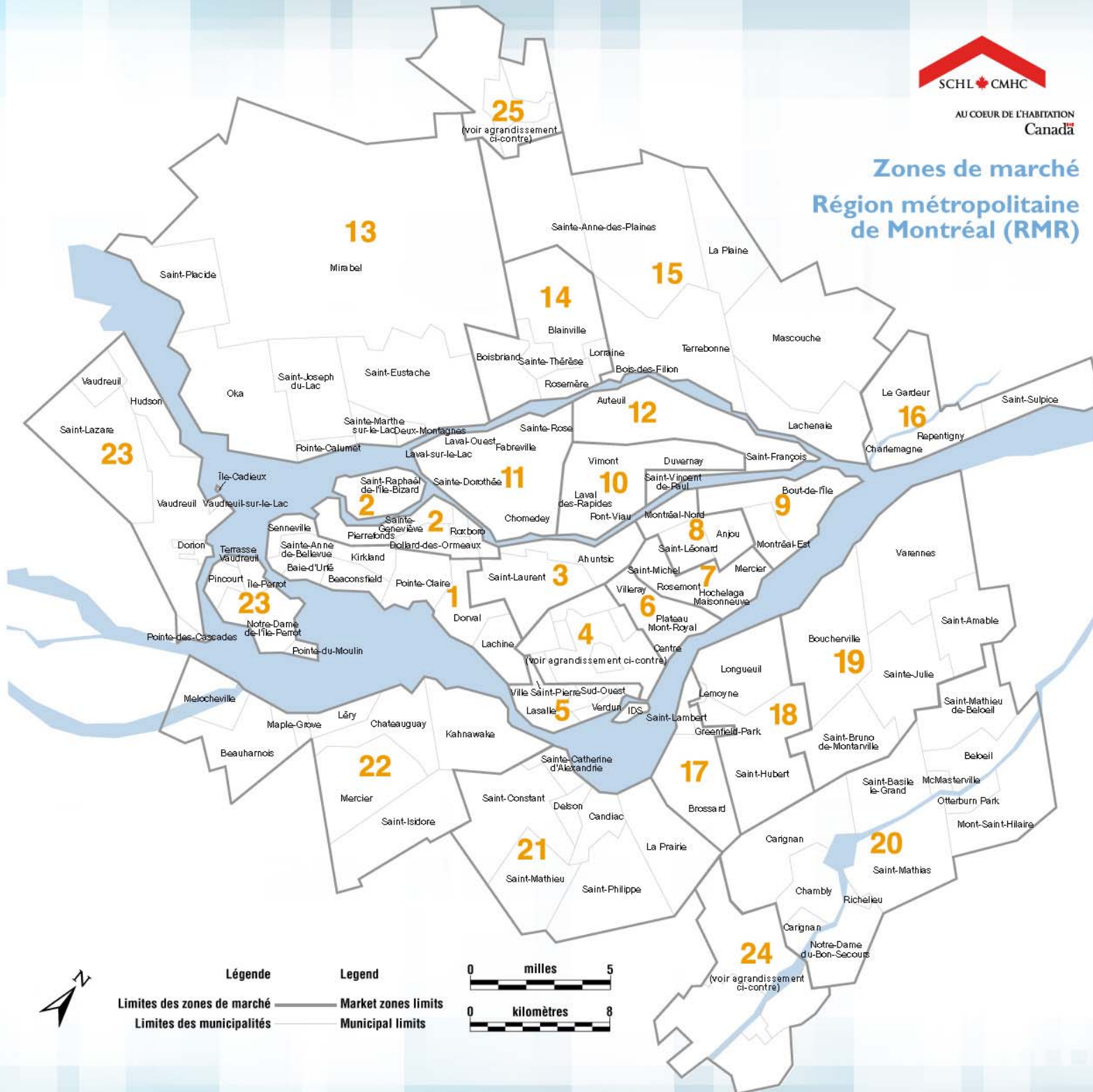
AU COEUR DE L'HABITATION
Canada

Chambre immobilière du Grand Montréal
Greater Montréal Real Estate Board



Zones de marché Région métropolitaine de Montréal (RMR)

Market Zones Montreal Metropolitan Area (CMA)



Légende

Legend

Limites des zones de marché
Limites des municipalités

Market zones limits
Municipal limits

