

2004

Deuxième trimestre

Analyse du marché de la revente

du Montréal métropolitain



Canada

Ça continue de plus belle

Le marché de la revente du Grand Montréal continue sur sa lancée. Au cours du dernier trimestre, la croissance des ventes s'est poursuivie, et les hausses de prix sont demeurées soutenues pour tous les types d'habitations. Ainsi, d'avril à juin, 10 460 transactions ont été enregistrées sur le réseau S.I.A.®/MLS®, soit 10 % de plus qu'au cours de la même période l'an dernier. Par ailleurs, pour acquérir une propriété dans la région de Montréal, il en coûtait en moyenne 14 % plus cher qu'il y a un an dans le cas d'une copropriété, 16 % de plus dans le cas d'une maison unifamiliale et 21 % de plus dans le cas d'un plex de 2 à 5 logements.

Bénéficiant d'un nouveau creux des taux hypothécaires en mars et d'une remontée des inscriptions courantes, le marché des propriétés existantes a pu maintenir la vigueur à laquelle il nous a habitués au cours des dernières années. En effet, en mars, le taux de financement d'une habitation pour un terme de cinq ans est descendu aussi bas que 5,7 %, du jamais vu depuis août 1955. La remontée des inscriptions s'est quant à elle poursuivie pour un deuxième trimestre consécutif, donnant ainsi un peu plus de choix aux acheteurs et permettant du même coup à la demande de s'exprimer.

Les ventes gagnent encore du terrain

La croissance des ventes au cours de la période d'avril à juin a touché tous les types de logements. La copropriété a ouvert la marche avec une progression de 17 % sur l'an dernier. Notons toutefois une très forte disparité entre les différents secteurs du Grand Montréal. Par exemple, les acheteurs de copropriétés se sont littéralement rués sur la zone 5 (Sud-Ouest, Verdun, LaSalle), où les ventes ont bondi de 55 %. À l'inverse, les zones 1 (Pointe-Claire, Dorval, etc.) et 3 (Saint-Laurent, Ahuntsic) accusent toutes deux un recul de 15 % du nombre de copropriétés transigées. De manière plus générale, depuis le début de l'année, la demande de copropriétés existantes s'est accrue

davantage en banlieue, en particulier dans les municipalités de la deuxième couronne. L'écart de prix moyen dans ce segment entre l'île et les banlieues de la deuxième couronne s'élève actuellement à près de 90 000 \$ pour la Rive-Nord et à près de 80 000 \$ pour la Rive-Sud¹.

En ce qui a trait à la maison unifamiliale, les ventes ont crû de 11 % au cours des trois derniers mois dans l'ensemble de la région montréalaise. Les maisons situées en banlieue se sont avérées les plus populaires, l'augmentation étant de 14 % sur la Rive-Nord et de 11 % à Laval et sur la Rive-Sud, comparativement à 7 % sur l'île de Montréal. Quatre zones ont cependant vu leur nombre de transactions diminuer : les zones 5 (Sud-Ouest, Verdun, LaSalle), 7 (Rosemont, Mercier, Hochelaga-Maisonneuve), 12 (quartiers Auteuil et Saint-François à Laval) et 16 (Repentigny, Le Gardeur, etc.).

En dernier lieu, les ventes de plex de 2 à 5 logements n'ont progressé que d'un maigre 2 %. Il faut dire que celles-ci sont toujours contraintes par le niveau des inscriptions le plus faible parmi tous les types d'habitations. En particulier, les ventes de plex ont complètement stagné (0 %) sur l'île de Montréal.

Remontée des inscriptions : la tendance se confirme

La tendance à la hausse du nombre de propriétés à vendre dans le Grand Montréal semble se confirmer. C'est du moins nettement le cas pour les logements en copropriété. Les inscriptions de copropriétés sont en hausse depuis maintenant cinq trimestres consécutifs. Au cours du deuxième trimestre, cette hausse était marquée et atteignait 48 % par rapport à l'an dernier. C'est à Laval (+ 56 %) ainsi qu'à Montréal (+ 52 %) que l'augmentation des inscriptions fut la plus élevée. En parallèle, ce sont précisé-

¹ Excluant les zones 17 et 18 que nous considérons ici comme des municipalités de banlieue de la première couronne.

ment dans ces deux mêmes zones qu'on observe la plus forte croissance d'activité du côté de la construction de copropriétés neuves depuis le début de l'année. Cela a notamment entraîné une augmentation du nombre de copropriétés neuves inoccupées à l'achèvement, ce qui n'est pas sans avoir d'incidence sur la remontée des inscriptions de copropriétés. En effet, il est courant actuellement de voir des agents immobiliers prendre en charge la vente d'appartements en copropriété dans des immeubles neufs.

Du côté des plex de 2 à 5 logements et des maisons unifamiliales, la remontée des inscriptions est beaucoup plus chétive mais dure tout de même depuis trois trimestres dans le premier cas et depuis quatre trimestres dans le deuxième cas. Au cours du dernier trimestre, ces hausses ont culminé à 17 % pour les plex et à 16 % pour les maisons unifamiliales.

Les prix poursuivent leur envolée

La croissance du prix des habitations dans le Grand Montréal ne s'essouffle pas. Par exemple, la rareté de logements disponibles a poussé le prix des plex (2 à 5 logements) vers le haut de 21 % depuis un an. À ce chapitre, la Rive-Sud a fait belle figure, puisque les plex existants sont 31 % plus onéreux à l'achat qu'il y a un an.

La maison unifamiliale n'est pas en reste pour autant. Le prix moyen d'une telle propriété est en forte hausse dans tous les secteurs et affiche un gain global de 16 %. La zone 21 (Delson, Sainte-Catherine, Saint-Constant, Candiac, La Prairie, etc.) est la grande championne à ce chapitre avec une progression de 28 %. Les zones 5 (Verdun, Sud-Ouest et LaSalle) et 6 (Plateau Mont-Royal, Centre et Villeray) se démarquent également avec des prix moyens 25 % plus élevés qu'il y a un an. Notons finalement que le prix moyen d'une maison unifamiliale sur l'île de Montréal a maintenant dépassé le seuil des 300 000 \$. Ce prix moyen était de 312 450 \$ pour les transactions effectuées entre avril et juin.

Dans le cas des copropriétés, la croissance des prix a été plus modeste, quoique tout de même très soutenue (+ 14 %). Le relèvement des inscriptions commence probablement à faire sentir ses effets. On compte seulement deux zones qui enregistrent des hausses de prix sous la barre des 10 %. Il s'agit des zones 1 (Dorval, Pointe-Claire, etc.) et 7 (Rosemont, Mercier, Hochelaga-Maisonneuve), qui affichent des gains respectifs de 6 % et de 7 %.

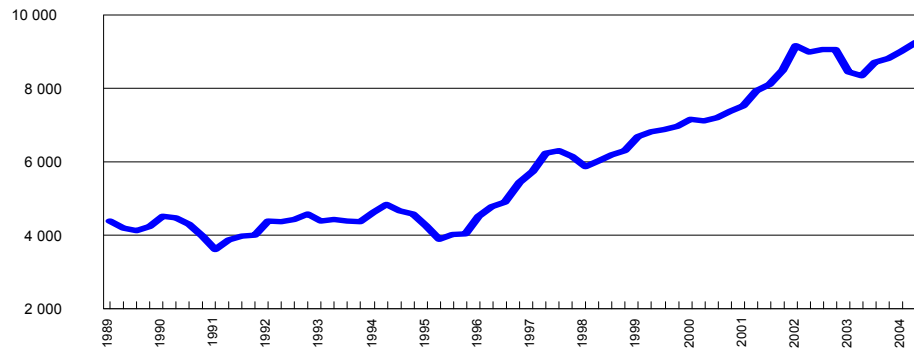
Les vendeurs ne sont pas prêts de perdre leur avantage

À l'échelle de la région métropolitaine, le ratio inscriptions/ventes (ou ratio vendeurs par acheteur) s'élève actuellement à 4 pour un, et ce, pour tous les types de logements. L'avantage lors de la négociation est donc nettement du côté du vendeur plutôt que de l'acheteur. En fait, ce marché « vendeur » persiste depuis maintenant trois ans, d'où la forte pression exercée sur les prix depuis ce temps. La récente hausse des inscriptions n'a pas suffi jusqu'à maintenant à y changer quoi que ce soit. Toutefois, si la tendance actuelle se maintient au niveau des inscriptions, on est en droit de s'attendre à ce que le ratio vendeurs/acheteur augmente prochainement à 5 pour un pour les copropriétés. Cela est d'autant plus probable que nous anticipons, avec la hausse des taux d'intérêt, un peu plus de modération dans les reventes au cours du deuxième semestre. Tout de même, on peut d'ores et déjà dire que l'année 2004 marquera un nouveau record de transactions. La SCHL prévoit toujours un total de 36 000 reventes sur le réseau S.I.A.®/MLS® cette année.

MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN

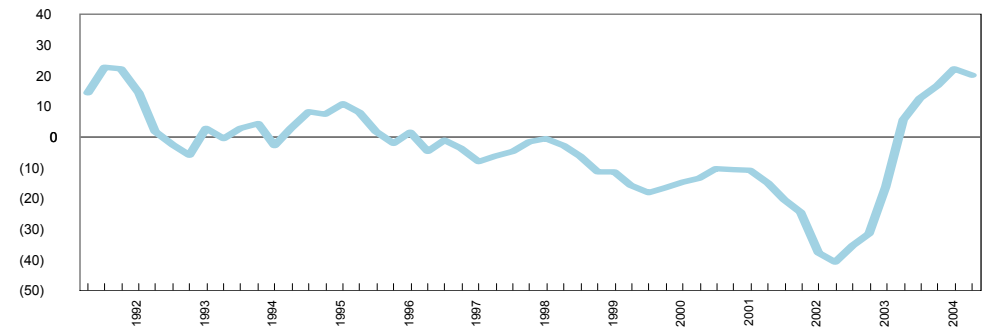
	Ventes S.I.A.®/MLS®				Inscriptions en vigueur sur S.I.A.®/MLS®		Prix moyen S.I.A.®/MLS®				Délai de vente	Inscriptions/ Classification	
	2e trim. 2004	Var. sur 1 an	Jan-Juin 2004	Var. sur 1 an	2e trim. 2004	Var. sur 1 an	2e trim. 2004	Var. sur 1 an	Jan-Juin 2004	Var. sur 1 an	2e trim. 2004	2e trim. 2004	2e trim. 2004
	unités		unités		unités		\$		\$		Jours		
MAISON UNIFAMILIALE	6 583	11%	13 496	7%	8 538	16%	217 869	16%	207 722	16%	54	4	Vendeur
COPROPRIÉTÉ	2 268	17%	4 729	17%	3 274	48%	189 743	14%	179 428	13%	55	4	Vendeur
PLEX (2 À 5 LOG.)	1 609	2%	3 154	4%	2 117	6%	268 554	21%	260 560	20%	55	4	Vendeur

Le marché résidentiel poursuit sa progression
Ventes S.I.A.®/MLS® - RMR de Montréal - 2^e trimestre



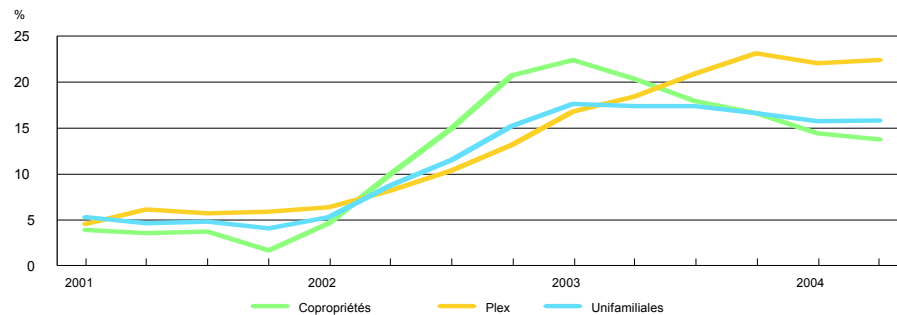
Sources : SCHL et CIGM

L'augmentation des inscriptions se poursuit
Inscriptions totales S.I.A.®/MLS® - RMR de Montréal



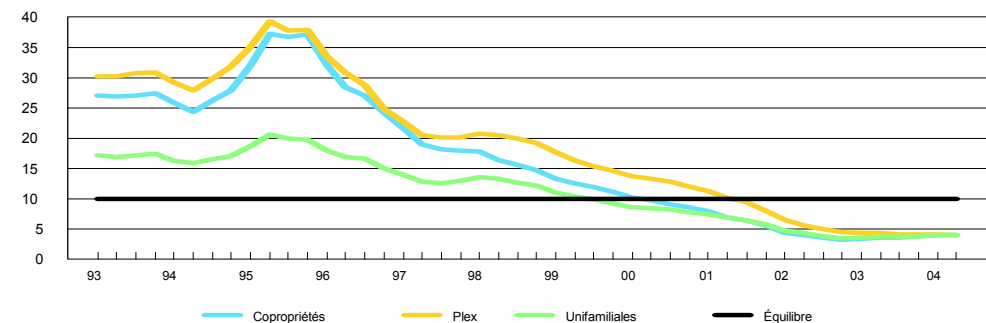
Sources : SCHL et CIGM

La croissance des prix* demeure élevée
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/ Classification Vente du marché	
	2e trim. 2004 unités	Var. sur l an	Jan-Juin 2004 unités	Var. sur l an	2e trim. 2004 unités	Var. sur l an	2e trim. 2004 \$	Var. sur l an	Jan-Juin 2004 \$	Var. sur l an	2e trim. 2004 Jours	2e trim. 2004		2e trim. 2004	

MAISON UNIFAMILIALE

zone 1	397	19%	740	9%	445	17%	296 838	10%	285 280	11%	41	4	Vendeur
zone 2	355	9%	708	17%	464	10%	257 121	21%	245 556	18%	51	4	Vendeur
zone 3	148	6%	278	7%	232	-3%	299 684	22%	287 770	17%	70	5	Vendeur
zone 4	274	4%	521	8%	423	14%	596 803	14%	567 419	11%	57	5	Vendeur
zone 5	64	-14%	140	9%	85	40%	233 920	25%	230 614	27%	49	3	Vendeur
zone 6	39	11%	82	37%	53	42%	311 013	25%	310 900	23%	62	4	Vendeur
zone 7	94	-10%	190	-5%	99	23%	204 964	20%	198 977	16%	40	3	Vendeur
zone 8	87	10%	182	17%	138	32%	225 969	17%	212 747	15%	64	5	Vendeur
zone 9	221	4%	460	4%	317	12%	188 132	19%	179 046	18%	60	5	Vendeur
Total	1 679	7%	3 301	10%	2 256	14%	312 450	16%	296 048	15%	53	4	Vendeur

COPROPRIÉTÉ

zone 1	39	-15%	87	-9%	72	73%	171 576	6%	172 506	7%	42	4	Vendeur
zone 2	97	23%	182	14%	130	53%	155 019	29%	150 589	28%	44	4	Vendeur
zone 3	104	-15%	233	8%	174	22%	194 617	16%	187 002	14%	56	4	Vendeur
zone 4	343	20%	638	16%	517	33%	313 538	12%	304 591	8%	60	5	Vendeur
zone 5	206	55%	425	38%	294	44%	186 026	14%	178 917	19%	68	4	Vendeur
zone 6	398	15%	693	7%	672	76%	220 830	12%	217 050	13%	60	6	Vendeur
zone 7	155	14%	338	20%	213	61%	164 265	7%	164 510	14%	51	4	Vendeur
zone 8	52	30%	129	23%	82	53%	163 285	14%	160 899	10%	48	4	Vendeur
zone 9	105	-2%	287	11%	146	73%	123 924	20%	121 062	18%	41	3	Vendeur
Total	1 499	16%	3 012	15%	2 300	52%	215 269	14%	205 138	13%	57	5	Vendeur

PLEX (2 À 5 LOG.)

zone 3	98	5%	204	10%	166	22%	326 682	21%	316 319	17%	63	4	Vendeur
zone 4	133	10%	241	5%	184	17%	364 259	16%	358 313	16%	53	5	Vendeur
zone 5	220	0%	420	7%	245	15%	242 566	22%	239 038	24%	54	4	Vendeur
zone 6	227	10%	407	2%	309	10%	286 522	15%	282 633	16%	54	5	Vendeur
zone 7	324	-1%	664	1%	399	-6%	256 852	23%	247 678	22%	53	4	Vendeur
zone 8	119	-9%	240	-8%	176	35%	300 576	15%	293 108	15%	57	5	Vendeur
Autres zones	93	-15%	193	-4%	136	2%	250 169	32%	234 775	28%	64	5	Vendeur
Total	1 214	0%	2 369	2%	1 615	10%	280 989	21%	272 869	19%	56	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
	2e trim. 2004 unités	Var. sur 1 an	Jan-Juin 2004 unités	Var. sur 1 an	2e trim. 2004 unités	Var. sur 1 an	2e trim. 2004 \$	Var. sur 1 an	Jan-Juin 2004 \$	Var. sur 1 an	2e trim. 2004 Jours	2e trim. 2004	2e trim. 2004

MAISON UNIFAMILIALE

Laval

zone I0	208	10%	404	5%	294	20%	208 662	17%	201 696	13%	52	4	Vendeur
zone I1	573	17%	1 139	4%	714	20%	189 330	16%	181 809	7%	54	4	Vendeur
zone I2	150	-6%	341	-10%	242	36%	165 055	13%	157 825	12%	59	4	Vendeur
Total	931	11%	1 884	2%	1 250	23%	189 738	16%	181 733	10%	54	4	Vendeur

Rive-Nord

zone I3	428	17%	910	8%	503	17%	146 972	18%	146 154	18%	54	4	Vendeur
zone I4	450	24%	904	13%	581	-1%	218 750	13%	216 029	17%	68	5	Vendeur
zone I5	575	19%	1 202	12%	726	20%	149 908	16%	149 011	17%	58	4	Vendeur
zone I6	222	-13%	535	-5%	337	19%	161 782	10%	158 212	12%	62	4	Vendeur
Total	1 675	14%	3 551	8%	2 146	13%	169 227	15%	166 726	17%	60	4	Vendeur

Agglo. de Saint-Jérôme

	165	1%	338	-1%	243	23%	142 457	20%	133 614	12%	65	5	Vendeur
--	-----	----	-----	-----	-----	-----	---------	-----	---------	-----	----	---	---------

COPROPRIÉTÉ

Laval

zone I1	143	27%	299	20%	207	45%	147 853	16%	138 838	11%	67	5	Vendeur
Autres zones	66	5%	153	9%	108	81%	147 443	21%	140 402	21%	56	4	Vendeur
Total	209	19%	452	16%	315	56%	147 724	18%	139 368	14%	63	5	Vendeur

Rive-Nord

	144	76%	313	40%	154	27%	119 034	14%	117 256	16%	46	3	Vendeur
--	-----	-----	-----	-----	-----	-----	---------	-----	---------	-----	----	---	---------

PLEX (2 À 5 LOG.)

Laval

	129	32%	236	20%	143	9%	248 002	20%	244 985	21%	54	4	Vendeur
--	-----	-----	-----	-----	-----	----	---------	-----	---------	-----	----	---	---------

Rive-Nord

	100	16%	165	6%	137	10%	216 723	14%	211 401	16%	61	5	Vendeur
--	-----	-----	-----	----	-----	-----	---------	-----	---------	-----	----	---	---------

Nouveau rapport SCHL : Habitation et tendances démographiques : Coup d'œil sur l'agglomération montréalaise

Quel est le portrait des changements démographiques ayant marqué le marché résidentiel à Montréal ces dernières années ? Quels sont les enjeux qui l'influenceront au cours des deux prochaines décennies ? Vous trouverez les réponses à ces questions dans ce nouveau rapport SCHL. Téléchargez-le gratuitement au: www.schl.ca/quebec ou appelez-nous 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
	2e trim. 2004 unités	Var. sur 1 an	Jan-Juin 2004 unités	Var. sur 1 an	2e trim. 2004 unités	Var. sur 1 an	2e trim. 2004 \$	Var. sur 1 an	Jan-Juin 2004 \$	Var. sur 1 an	2e trim. 2004 Jours	2e trim. 2004	2e trim. 2004

Rive-Sud

MAISON UNIFAMILIALE

zone 17	281	3%	566	8%	311	8%	220,594	14%	209,542	12%	46	4	Vendeur
zone 18	449	11%	885	-1%	410	17%	178,110	23%	170,065	20%	43	3	Vendeur
zone 19	356	16%	792	13%	380	12%	216,353	15%	204,717	15%	49	3	Vendeur
zone 20	333	3%	700	9%	508	8%	184,840	16%	176,134	17%	59	4	Vendeur
zone 21	312	20%	645	4%	418	20%	187,790	28%	179,213	21%	48	4	Vendeur
zone 22	186	11%	407	9%	215	50%	143,017	14%	139,787	17%	41	3	Vendeur
Total	1,917	11%	3,995	7%	2,241	16%	190,779	18%	181,983	17%	48	4	Vendeur

COPROPRIÉTÉ

zone 17	121	-4%	260	8%	153	38%	165,285	24%	160,315	21%	51	4	Vendeur
zone 18	127	2%	312	10%	142	1%	142,061	32%	131,162	23%	50	3	Vendeur
Autres zones	141	38%	314	37%	179	70%	128,664	12%	126,573	14%	48	4	Vendeur
Total	389	11%	886	18%	474	33%	144,429	22%	138,091	19%	49	3	Vendeur

PLEX 2 À 5

zone 18	89	-25%	205	-10%	120	-16%	230,064	33%	222,643	31%	50	4	Vendeur
Autres zones	65	0%	157	35%	91	-21%	220,682	29%	208,985	21%	56	4	Vendeur
Total	154	-16%	362	6%	210	-18%	226,104	31%	216,720	27%	53	4	Vendeur

Vaudreuil-Soulanges

MAISON UNIFAMILIALE	381	11%	765	12%	645	22%	219,955	22%	215,312	22%	57	5	Vendeur
COPROPRIÉTÉ	27	4%	66	18%	31	29%	127,830	10%	130,195	10%	43	3	Vendeur
PLEX (2 À 5 LOG.)	12	33%	22	-8%	11	17%	208,221	13%	192,348	19%	31	3	Vendeur

Agglo. de Saint-Jean

MAISON UNIFAMILIALE	264	-3%	482	0%	325	31%	140,895	7%	140,143	12%	47	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
	2e trim. 2004 unités	Var. sur 1 an	2e trim. 2004 unités	Var. sur 1 an				

Île de Montréal

Unités de moins de 100 000 \$	15	-72%	6	-67%	11%	62	2	Vendeur
Unités de 100 001 \$ à 150 000 \$	124	-51%	69	-68%	7%	43	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	385	-18%	270	-22%	6%	40	2	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	359	47%	409	39%	6%	46	4	Vendeur
Unités de plus de 250 000 \$	796	45%	1 501	28%	7%	63	7	Vendeur

Laval

Unités de moins de 100 000 \$	24	--	16	-100%	12%	63	2	Vendeur
Unités de 100 001 \$ à 150 000 \$	210	--	100	-100%	7%	43	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	409	51%	401	20%	6%	47	3	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	173	125%	257	63%	7%	61	6	Vendeur
Unités de plus de 250 000 \$	115	80%	480	71%	7%	87	16	Acheteur

Rive-Nord

Unités de moins de 100 000 \$	89	-57%	60	-75%	10%	43	2	Vendeur
Unités de 100 001 \$ à 150 000 \$	785	-2%	491	-17%	6%	47	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	474	71%	629	30%	6%	62	5	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	172	79%	384	50%	7%	82	7	Vendeur
Unités de plus de 250 000 \$	155	89%	606	27%	7%	114	14	Acheteur

Rive-Sud

Unités de moins de 100 000 \$	53	-66%	36	-88%	10%	43	1	Vendeur
Unités de 100 001 \$ à 150 000 \$	628	-27%	347	-34%	6%	35	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	702	68%	698	36%	6%	42	3	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	253	76%	368	39%	7%	60	5	Vendeur
Unités de plus de 250 000 \$	281	78%	802	43%	7%	85	11	Acheteur

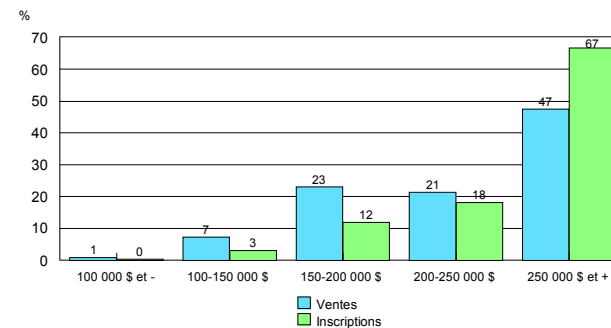
Montréal Métropolitain

Unités de moins de 100 000 \$	189	-61%	125	-74%	11%	46	1	Vendeur
Unités de 100 001 \$ à 150 000 \$	1 816	-25%	1 048	-33%	6%	41	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	2 112	38%	2 151	20%	6%	47	3	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	1 019	70%	1 539	46%	7%	59	5	Vendeur
Unités de plus de 250 000 \$	1 447	61%	3 716	36%	7%	77	9	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.

Île de Montréal - 2e trimestre de 2004

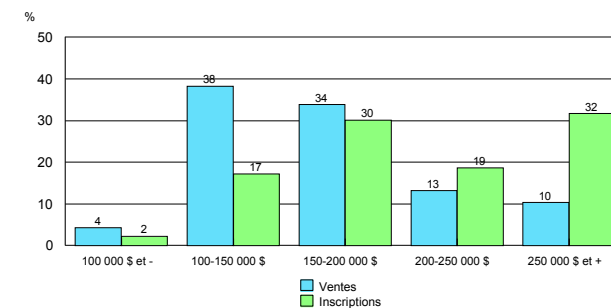
Répartition des ventes et des inscriptions de
maisons unifamiliales par gamme de prix (en %)



Sources : SCHL et CIGM

Laval et Rive-Nord - 2e trimestre de 2004

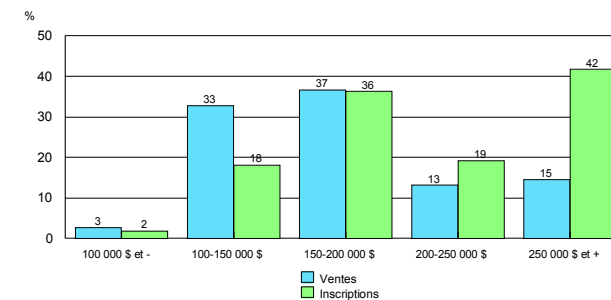
Répartition des ventes et des inscriptions de
maisons unifamiliales par gamme de prix (en %)



Sources : SCHL et CIGM

Rive-Sud - 2e trimestre de 2004

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

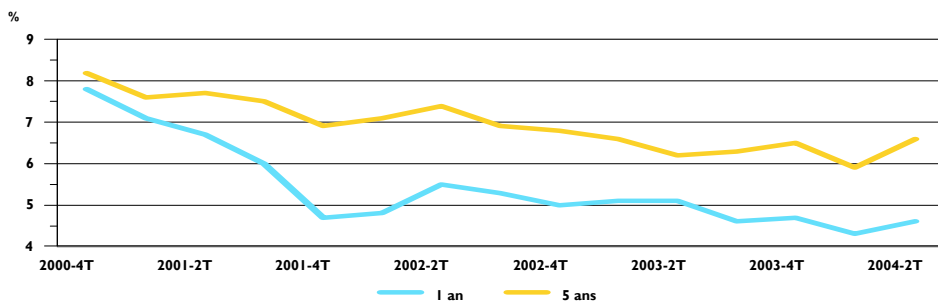
	2e trim. 2003	3e trim. 2003	4e trim. 2003	1er trim. 2004	2e trim. 2004
Taux hypothécaire (1 an)	5,1%	4,6%	4,7%	4,3%	4,7%
Taux hypothécaire (5 ans)	6,2%	6,3%	6,5%	5,7%	6,7%
Mises en chantier	6 688	6 481	7 024	5 492	7 432
Var. de l'indice de confiance des consommateurs (2)	-3%	2%	-5%	7%	-3%
Moment propice pour faire un achat important, telle une maison (% de réponses positives) (1) (2)	63%	57%	58%	63%	58%
Création (ou perte) d'emplois (1)	-16 700	9 400	49 400	-21 000	18 500
Taux de chômage (1)	9,8%	10,0%	9,2%	8,7%	7,9%
Faillites personnelles	2 923	2 698	2 779	2 966	ND
Taux d'inflation annuel	2,7%	1,6%	1,3%	0,9%	2,0%

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 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, 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-Lazare, 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



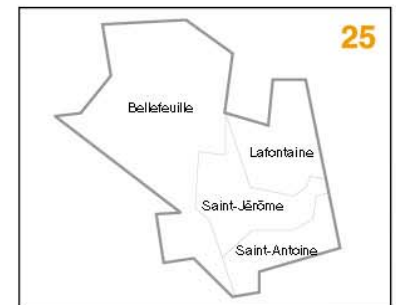
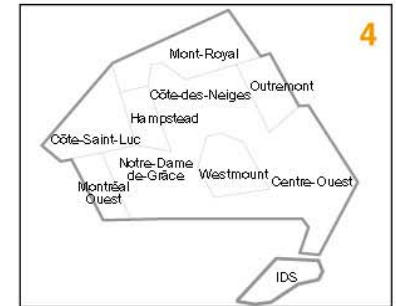
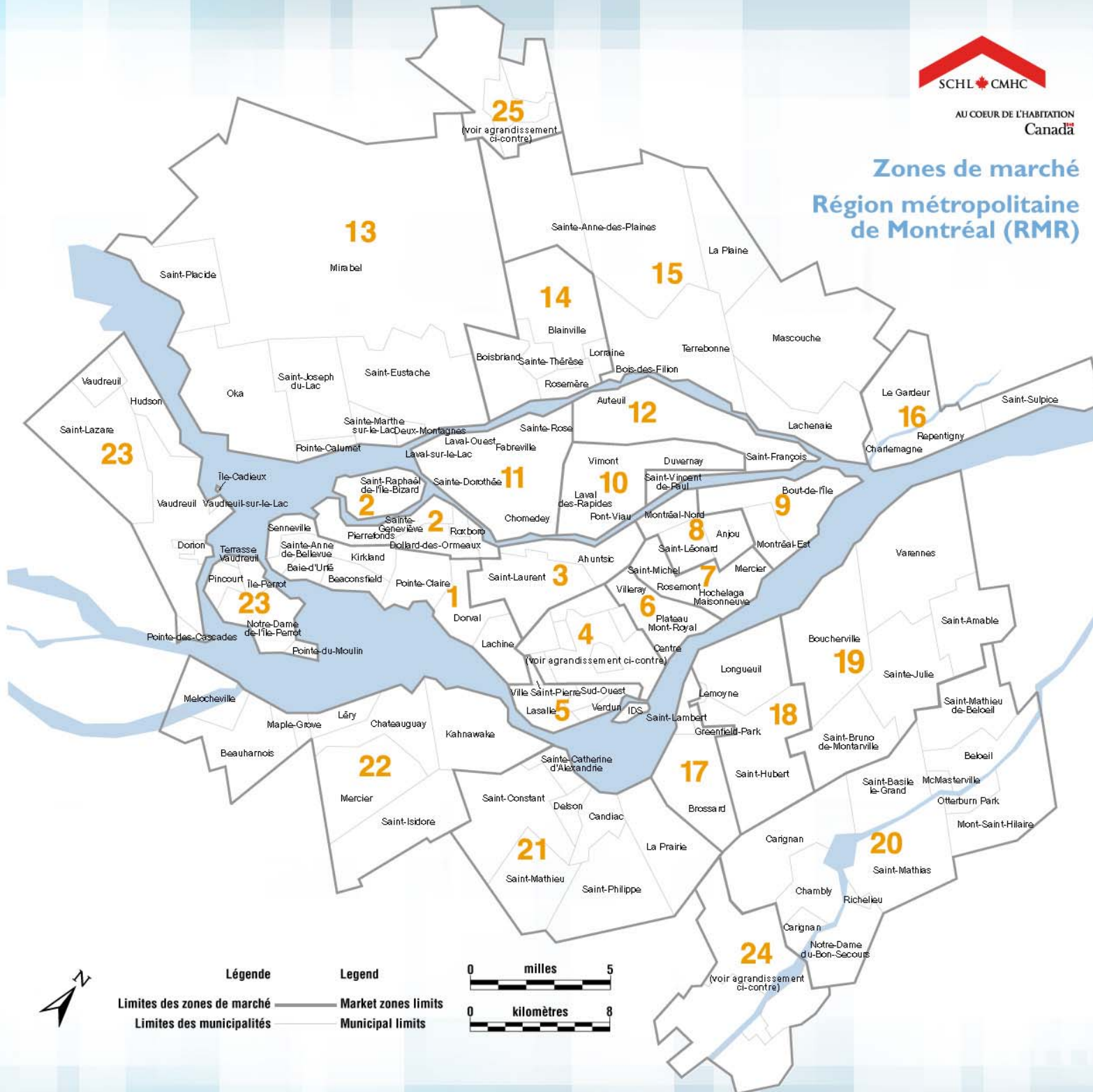
AU COEUR DE L'HABITATION
Canada

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 — Market zones limits
 Limites des municipalités — Municipal limits

