

2004

Quatrième trimestre

Analyse du marché de la revente

# du Montréal métropolitain



Canada

## Ralentissement à la fin de 2004

Les derniers mois de 2004, contrairement à ceux de 2003, se sont soldés par un recul (- 7 %) du nombre de propriétés ayant changé de mains sur le réseau S.I.A.®/MLS®. Cela fait suite à une baisse également observée au cours du troisième trimestre.

Le mouvement haussier des taux hypothécaires, qui s'est produit entre les mois d'avril et de juin, aura certes eu son impact. À noter également que le nombre de transactions est demeuré élevé pendant la deuxième moitié de 2003, ce qui accentue la variation à la baisse au cours de la période correspondante en 2004. Contrairement à 2003, c'est plutôt au printemps et à l'été 2004 que l'activité a atteint son sommet.

## Les grandes tendances

Après avoir diminué légèrement (- 3 %) en 2003, les ventes ont augmenté de 2 % l'an dernier. En somme, de faible baisse en faible hausse, le marché a atteint un certain plateau, c'est-à-dire un sommet prévisible, et il s'est vendu deux fois plus de propriétés qu'au milieu des années 90.

Puisque le nombre de transactions est inférieur à celui de 2002, on ne peut pas parler d'un record d'activité à l'échelle du Grand Montréal. Il en va autrement pour l'ensemble du territoire de la Chambre immobilière du Grand Montréal (CIGM), qui inclut des secteurs ruraux où l'activité ne cesse de s'intensifier. Au cours des quatre dernières années, par exemple, on a constaté une hausse totale des ventes de 22 % à Montréal et dans sa banlieue alors, qu'en périphérie, la progression a atteint 81 %. Les jeunes familles sont donc de plus en plus enclines à s'éloigner, car les logements sont nettement plus abordables en périphérie.

La faible hausse (3 %) des inscriptions courantes enregistrée en 2003 s'est fortement accélérée l'an dernier et s'est chiffrée à 30 %. L'île de Montréal a grandement contribué à cette majoration, principalement ses secteurs centraux

(zones 4 et 5), mais la banlieue est également entrée dans la ronde durant la deuxième moitié de l'année. L'augmentation du nombre de copropriétés à vendre dans le secteur Rive-Nord est particulièrement notable.

Si le marché demeure à l'avantage des vendeurs, leur pouvoir de négociation s'effrite lentement par suite, forcément, de la baisse des ventes et de la majoration du nombre d'unités à vendre. La copropriété est encore ici le type d'habitation qui bouge le plus : on compte actuellement six vendeurs par acheteur, une tendance qui pourrait ramener un marché équilibré pour ce type d'habitation à la fin de 2005.

## L'immobilier : des prix toujours en hausse

La majoration des prix s'est poursuivie en 2004 et s'est traduite par une augmentation moyenne de 70 % de la valeur des habitations du Grand Montréal depuis cinq ans. Durant la même période, la bourse canadienne a évolué en dents de scie, ce qui a entraîné des pertes pour plusieurs et de modestes gains pour d'autres.

La progression spectaculaire de l'immobilier dans le Grand Montréal n'est évidemment pas appelée à se répéter d'ici la fin de la décennie, car le marché a connu un rattrapage qui est maintenant terminé. Cela ne signifie pas que les prix ne monteront pas pour autant, à tout le moins à un rythme supérieur à l'inflation. Déjà l'an dernier, alors que les ventes ont ralenti et que les inscriptions ont augmenté, le prix de vente moyen a encore bondi de 13 %.

S'il y a un constat à faire, c'est que, d'une part, le marché sort d'une réelle frénésie, qui s'est notamment traduite par des ventes presque instantanées. Par exemple, les transactions conclues en l'espace d'une seule semaine ne représentent généralement qu'environ 3 % des ventes totales. Au début de 2003, elles atteignaient une proportion record de 17 %, puis elles ont diminué de moitié à la fin de 2004, dans la foulée de la détente du marché. Il y a deux ans, c'est donc une propriété sur six qui demeurait inscrite moins d'une semaine sur le réseau S.I.A.®/MLS®.

Autre constat : s'il en coûte nettement plus cher pour se loger et si le prix moyen d'une maison existante sur l'île de Montréal a franchi le cap des 300 000 \$, alors qu'il frôlera les 200 000 \$ en banlieue dès cette année, il n'y a pas de signes tangibles de baisses marquées par suite d'une demande qui aurait été le fait de spéculations plutôt que de besoins réels. Tout indique que le « cocooning » s'est bel est bien installé dans nos sociétés et que les gens accordent plus d'importance que jamais à leur chez-soi.

La détente actuelle du marché ne se traduit donc pas, comme plusieurs le pensaient, par des prix qui sont en train de casser. En effet, ceux-ci sont plutôt en train d'augmenter de façon plus modérée.

### Le cas des copropriétés

L'immobilier demeure donc solide après presque dix années de croissance, une situation qui demande tout de même une bonne dose de prudence afin de ne pas payer trop cher tel type d'habitation, dans tel secteur. Et s'il y a un type d'habitation qui connaît un engouement que peu avaient prédit, c'est bien la copropriété. Depuis le creux du marché en 1995, sa popularité, en termes de ventes, s'est accrue deux fois plus rapidement que celle des autres types d'habitations.

Tel qu'il a été mentionné précédemment, cette forme de logement connaît toutefois certains soubresauts : l'offre augmente à un rythme accéléré, et les vendeurs perdent ainsi de plus en plus leur avantage sur le marché. Cette situation est particulièrement vraie en banlieue, un secteur moins propice à ce type d'habitation et qui avait d'ailleurs été plus touché lors de la période difficile du début des années 90.

On remarque également que la construction de copropriétés s'intensifie dans les secteurs périphériques, par exemple dans la MRC des Moulins (Terrebonne, Mascouche, LaPlaine, Lachenaie), et vient concurrencer les unités existantes.

Dans ce contexte, l'évolution des prix sera à suivre de près. Jusqu'ici, elle continue d'afficher une belle performance en variation annuelle, une

comparaison qui est parfois avantagée par des prix ayant quelque peu stagné à la fin de 2003. La forte hausse enregistrée au premier semestre de 2004 dans l'ensemble de la banlieue a néanmoins cédé la place à une progression moins élevée en fin d'année.

### Encore les taux

L'année 2004 aura de nouveau confirmé l'importance primordiale des taux hypothécaires dans le domaine de l'immobilier. Pour un terme de cinq ans, le taux est descendu à 5,7 % au mois de mars, puis il a amorcé une remontée pour atteindre 6,7 % en juin. Il s'agit en somme de la recette idéale pour convaincre le consommateur, qui est à la fois tenté de profiter de telles conditions de financement et empressé de le faire, de crainte qu'elles ne durent pas.

Cette baisse, survenue durant la période faste qu'est le printemps, aura déjoué les prédictions de la majorité des prévisionnistes, qui voyaient 2004 se terminer avec un taux avoisinant 7,6 % à 7,8 % pour un terme de cinq ans. Dans les faits, à l'approche des fêtes, c'est à un taux « officiel » de 6 % seulement que le consommateur aura pu amorcer des négociations avec son prêteur hypothécaire.

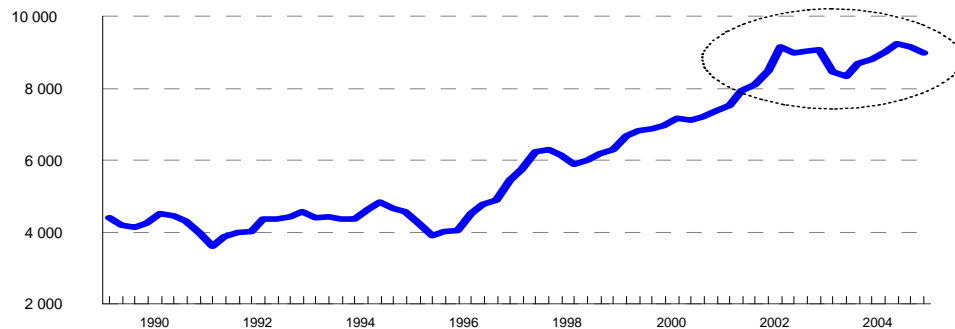
Pour sa part, la situation de l'emploi se termine sur une mauvaise note au quatrième trimestre 2004 dans la région de Montréal, on retrouve 2 400 emplois de moins qu'au trimestre précédent. Toutefois, au bilan annuel le niveau de l'emploi s'est élevé de 22 700 postes en 2004. Notons que la province affiche également un niveau en hausse de 60 825 emplois.

Sur le marché du travail montréalais, les tendances récentes ne sont pas des plus inquiétantes, car les gains des années précédentes ont entraîné une vigueur économique qui se traduit notamment par des gains migratoires soutenus pour la région. Il faut toutefois entrevoir certains soubresauts par suite de l'annonce, à la fin de 2004, de coupures massives chez des géants, tel Bombardier Aéronautique ou Goodyear.

## MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN

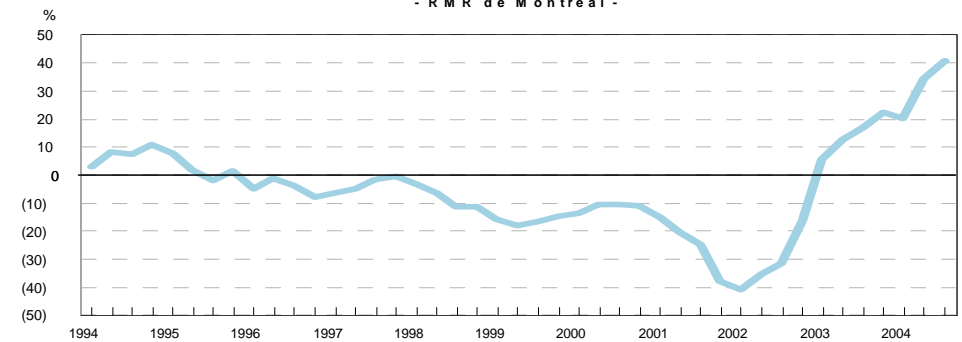
	Ventes S.I.A.®/MLS®				Inscriptions en vigueur sur S.I.A.®/MLS®		Prix moyen S.I.A.®/MLS®				Délai de vente moyen 4e trim. 2004 Jours	Inscriptions/ Vente 4e trim. 2004		Classification du marché 4e trim. 2004
	4e trim. 2004	Var. sur 1 an	Jan-Déc 2004	Var. sur 1 an	4e trim. 2004	Var. sur 1 an	4e trim. 2004	Var. sur 1 an	Jan-Déc 2004	Var. sur 1 an		4e trim. 2004	4e trim. 2004	
	unités		unités		unités		\$		\$					
<b>MAISON UNIFAMILIALE</b>	4 854	-7%	22 634	1%	9 842	34%	215 352	11%	211 645	14%	59	5	Vendeur	
<b>COPROPRIÉTÉ</b>	1 705	-5%	7 927	8%	4 462	65%	183 317	7%	181 978	10%	66	6	Vendeur	
<b>PLEX (2 À 5 LOG.)</b>	1 312	-11%	5 461	-2%	2 720	36%	275 791	13%	264 459	17%	59	5	Vendeur	

**Le marché résidentiel atteint un plateau**  
Ventes S.I.A.®/MLS® - RMR de Montréal



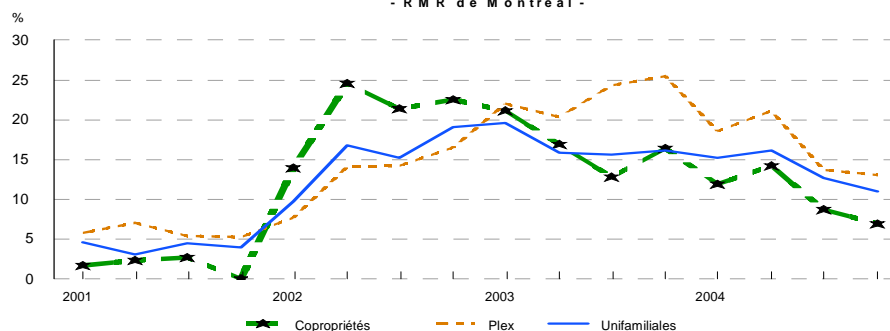
Sources : SCHL et CIGM

**L'augmentation des inscriptions s'accélère**  
Variation (%) des inscriptions totales S.I.A.®/MLS® - RMR de Montréal



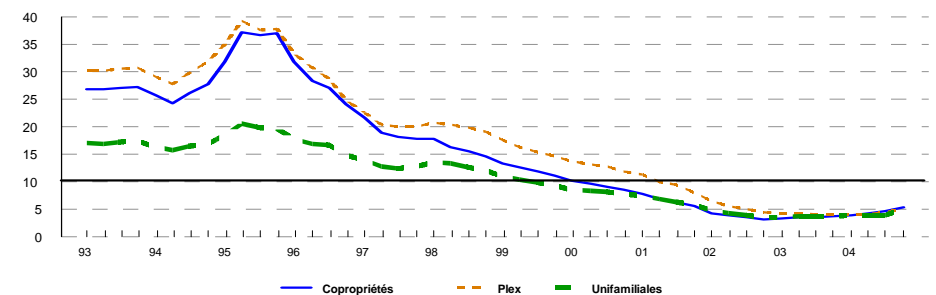
Sources : SCHL et CIGM

**La croissance des prix demeure élevée**  
Variation (%) du prix moyen S.I.A.®/MLS® - RMR de Montréal



Sources : SCHL et CIGM

**Le marché demeure 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
	4e trim. 2004 unités	Var. sur 1 an	Jan-Déc 2004 unités	Var. sur 1 an	4e trim. 2004 unités	Var. sur 1 an	4e trim. 2004 \$	Var. sur 1 an	Jan-Déc 2004 \$	Var. sur 1 an			

MAISON UNIFAMILIALE

zone 1	228	-8%	1 224	3%	443	35%	315 043	13%	300 595	16%	52	4	Vendeur
zone 2	236	4%	1 156	5%	478	21%	245 332	8%	245 779	12%	51	5	Vendeur
zone 3	95	-19%	469	-3%	265	41%	289 907	3%	288 731	11%	61	6	Vendeur
zone 4	178	-8%	861	-1%	402	31%	605 662	5%	587 233	9%	71	6	Vendeur
zone 5	45	-15%	241	8%	101	65%	212 978	4%	226 091	19%	54	4	Vendeur
zone 6	24	-37%	138	13%	64	45%	298 160	7%	300 859	18%	68	5	Vendeur
zone 7	77	-7%	335	-4%	131	89%	202 644	22%	198 733	19%	56	4	Vendeur
zone 8	51	2%	295	13%	147	39%	213 376	5%	215 700	13%	59	6	Vendeur
zone 9	176	-14%	764	-3%	409	30%	193 850	18%	184 933	18%	61	5	Vendeur
Total	1 110	-9%	5 483	2%	2 441	35%	308 487	9%	302 859	12%	58	5	Vendeur

COPROPRIÉTÉ

zone 1	40	8%	166	-2%	78	64%	193 628	16%	180 558	12%	62	5	Vendeur
zone 2	65	-18%	303	0%	152	73%	151 550	14%	149 412	20%	65	5	Vendeur
zone 3	100	9%	416	5%	262	99%	191 392	7%	189 591	11%	64	6	Vendeur
zone 4	206	-10%	1 053	3%	675	49%	305 464	-2%	306 926	5%	71	6	Vendeur
zone 5	155	-3%	700	14%	477	88%	185 911	15%	180 979	17%	81	6	Vendeur
zone 6	233	-6%	1 162	6%	779	74%	219 712	3%	219 720	10%	67	7	Vendeur
zone 7	128	3%	557	13%	308	57%	180 346	13%	168 747	13%	58	5	Vendeur
zone 8	42	-19%	205	7%	129	69%	182 369	22%	166 208	15%	58	6	Vendeur
zone 9	89	-20%	443	-5%	170	23%	129 650	10%	123 513	15%	78	4	Vendeur
Total	1 058	-7%	5 005	5%	3 030	65%	209 785	6%	208 209	10%	69	6	Vendeur

PLEX (2 À 5 LOG.)

zone 3	86	-20%	355	-5%	198	53%	319 385	8%	313 074	13%	67	6	Vendeur
zone 4	104	4%	421	4%	226	50%	373 419	13%	356 329	12%	55	6	Vendeur
zone 5	162	-16%	728	-1%	325	33%	260 747	19%	246 744	22%	58	4	Vendeur
zone 6	188	-9%	723	-1%	368	25%	297 330	8%	290 097	14%	56	5	Vendeur
zone 7	307	-10%	1 179	-4%	572	46%	268 049	14%	253 244	18%	55	5	Vendeur
zone 8	79	-25%	400	-8%	248	55%	325 722	17%	301 740	15%	66	6	Vendeur
Autres zones	56	-21%	298	-11%	171	13%	236 250	12%	230 274	18%	72	6	Vendeur
Total	982	-13%	4 104	-3%	2 108	39%	290 932	13%	277 392	16%	59	5	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 4e trim. 2004 Jours	Inscriptions/ Vente 4e trim. 2004	Classification du marché 4e trim. 2004
	4e trim. 2004 unités	Var. sur 1 an	Jan-Déc 2004 unités	Var. sur 1 an	4e trim. 2004 unités	Var. sur 1 an	4e trim. 2004 \$	Var. sur 1 an	Jan-Déc 2004 \$	Var. sur 1 an					

**MAISON UNIFAMILIALE**

**Laval**

zone 10	158	-11%	710	1%	399	67%	212 457	15%	207 122	14%	62	5	Vendeur
zone 11	447	-6%	1 924	-2%	887	40%	198 058	17%	186 792	11%	55	5	Vendeur
zone 12	129	-17%	587	-10%	263	34%	180 963	19%	166 014	15%	62	5	Vendeur
<b>Total</b>	<b>734</b>	<b>-9%</b>	<b>3 221</b>	<b>-3%</b>	<b>1 549</b>	<b>45%</b>	<b>198 153</b>	<b>17%</b>	<b>187 487</b>	<b>13%</b>	<b>58</b>	<b>5</b>	<b>Vendeur</b>

**Rive-Nord**

zone 13	359	5%	1 545	4%	615	35%	153 288	11%	148 073	14%	53	4	Vendeur
zone 14	299	-10%	1 486	2%	655	10%	214 026	12%	217 289	13%	58	5	Vendeur
zone 15	438	-5%	2 015	7%	866	27%	157 965	13%	151 914	16%	71	5	Vendeur
zone 16	181	-20%	869	-8%	449	47%	170 492	12%	162 865	13%	68	5	Vendeur
<b>Total</b>	<b>1 277</b>	<b>-6%</b>	<b>5 915</b>	<b>2%</b>	<b>2 585</b>	<b>27%</b>	<b>171 552</b>	<b>12%</b>	<b>168 943</b>	<b>14%</b>	<b>62</b>	<b>5</b>	<b>Vendeur</b>

<b>Agglo. de Saint-Jérôme</b>	<b>118</b>	<b>-9%</b>	<b>552</b>	<b>-3%</b>	<b>258</b>	<b>28%</b>	<b>144 008</b>	<b>11%</b>	<b>137 879</b>	<b>12%</b>	<b>64</b>	<b>5</b>	<b>Vendeur</b>
-------------------------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	----------------	------------	----------------	------------	-----------	----------	----------------

**COPROPRIÉTÉ**

**Laval**

zone 11	113	-4%	508	14%	323	58%	141 979	4%	140 453	6%	75	6	Vendeur
Autres zones	56	-21%	257	0%	139	95%	148 528	17%	143 009	20%	67	5	Vendeur
<b>Total</b>	<b>169</b>	<b>-11%</b>	<b>765</b>	<b>9%</b>	<b>462</b>	<b>68%</b>	<b>144 149</b>	<b>9%</b>	<b>141 312</b>	<b>11%</b>	<b>72</b>	<b>6</b>	<b>Vendeur</b>

<b>Rive-Nord</b>	<b>113</b>	<b>24%</b>	<b>505</b>	<b>24%</b>	<b>235</b>	<b>68%</b>	<b>126 354</b>	<b>22%</b>	<b>120 917</b>	<b>16%</b>	<b>55</b>	<b>4</b>	<b>Vendeur</b>
------------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	----------------	------------	----------------	------------	-----------	----------	----------------

**PLEX (2 À 5 LOG.)**

<b>Laval</b>	<b>89</b>	<b>-7%</b>	<b>386</b>	<b>5%</b>	<b>163</b>	<b>24%</b>	<b>251 310</b>	<b>11%</b>	<b>247 512</b>	<b>15%</b>	<b>56</b>	<b>5</b>	<b>Vendeur</b>
--------------	-----------	------------	------------	-----------	------------	------------	----------------	------------	----------------	------------	-----------	----------	----------------

<b>Rive-Nord</b>	<b>71</b>	<b>-11%</b>	<b>293</b>	<b>2%</b>	<b>147</b>	<b>50%</b>	<b>239 598</b>	<b>22%</b>	<b>216 496</b>	<b>18%</b>	<b>67</b>	<b>6</b>	<b>Vendeur</b>
------------------	-----------	-------------	------------	-----------	------------	------------	----------------	------------	----------------	------------	-----------	----------	----------------

Cherchez-vous des statistiques détaillées et un portrait complet du marché locatif de Montréal ou d'un autre centre urbain?

Le **Rapport sur le Marché Locatif**, publié annuellement pour chacune des régions métropolitaines du Québec, vous fournira les données sur les taux d'inoccupation et les loyers moyens ainsi qu'une analyse approfondie du marché local qui vous intéresse. De plus, pour une vue globale de la province de Québec, vous pouvez également commander les **Faits saillants provinciaux**, un rapport qui résume les données pour toutes les agglomérations de plus de 10 000 habitants (remplaçant la *Télécopie Rapide* depuis 2004).

**Pour plus d'information: 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 4e trim. 2004 jours	Inscriptions/ Vente 4e trim. 2004	Classification du marché 4e trim. 2004
	4e trim. 2004 unités	Var. sur 1 an	Jan-Déc 2004 unités	Var. sur 1 an	4e trim. 2004 unités	Var. sur 1 an	4e trim. 2004 \$	Var. sur 1 an	Jan-Déc 2004 \$	Var. sur 1 an					

### Rive-Sud

#### MAISON UNIFAMILIALE

zone 17	218	13%	951	7%	389	41%	214 818	8%	213 028	11%	56	4	Vendeur
zone 18	332	-8%	1 483	-3%	450	25%	175 215	13%	171 019	17%	55	3	Vendeur
zone 19	289	-16%	1 336	3%	416	10%	214 966	13%	209 575	14%	45	4	Vendeur
zone 20	269	1%	1 208	2%	604	47%	194 038	18%	180 435	16%	64	5	Vendeur
zone 21	237	-14%	1 073	-6%	478	46%	180 808	7%	181 922	16%	64	5	Vendeur
zone 22	133	9%	685	12%	247	53%	143 497	16%	141 992	17%	52	4	Vendeur
<b>Total</b>	<b>1 478</b>	<b>-6%</b>	<b>6 736</b>	<b>1%</b>	<b>2 584</b>	<b>35%</b>	<b>190 297</b>	<b>12%</b>	<b>185 070</b>	<b>15%</b>	<b>56</b>	<b>4</b>	<b>Vendeur</b>

#### COPROPRIÉTÉ

zone 17	97	-3%	452	9%	247	85%	160 465	5%	161 885	15%	59	5	Vendeur
zone 18	99	-22%	512	1%	167	15%	136 530	13%	132 062	17%	60	3	Vendeur
Autres zones	145	12%	574	26%	253	67%	137 910	13%	132 282	14%	55	4	Vendeur
<b>Total</b>	<b>341</b>	<b>-4%</b>	<b>1 538</b>	<b>12%</b>	<b>667</b>	<b>55%</b>	<b>143 925</b>	<b>11%</b>	<b>140 909</b>	<b>15%</b>	<b>58</b>	<b>4</b>	<b>Vendeur</b>

#### PLEX 2 À 5

zone 18	94	-12%	377	-10%	177	30%	220 996	10%	223 396	22%	52	5	Vendeur
Autres zones	67	3%	265	10%	111	9%	215 712	12%	210 374	15%	60	4	Vendeur
<b>Total</b>	<b>161</b>	<b>-6%</b>	<b>642</b>	<b>-3%</b>	<b>288</b>	<b>21%</b>	<b>218 797</b>	<b>11%</b>	<b>218 021</b>	<b>19%</b>	<b>55</b>	<b>4</b>	<b>Vendeur</b>

### Vaudreuil-Soulanges

MAISON UNIFAMILIALE	255	-4%	1 279	2%	683	31%	224 015	11%	218 891	18%	59	6	Vendeur
COPROPRIÉTÉ	24	-20%	114	3%	67	173%	120 188	10%	127 797	4%	48	5	Vendeur
PLEX (2 À 5 LOG.)	9	0%	36	-10%	14	65%	170 933	7%	190 279	15%	47	4	Vendeur

### Agglo. de Saint-Jean

MAISON UNIFAMILIALE	149	11%	769	0%	348	49%	152 553	13%	143 051	12%	66	5	Vendeur
---------------------	-----	-----	-----	----	-----	-----	---------	-----	---------	-----	----	---	---------

Vous avez des questions au sujet de l'achat ou la vente de votre propriété ou résidence secondaire ? Vous souhaitez recourir aux services d'un agent ?

Savez-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 y 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 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
	4e trim. 2004 unités	Var. sur 1 an	4e trim. 2004 unités	Var. sur 1 an				

Île de Montréal

Unités de moins de 100 000 \$	11	-52%	4	-63%	18%	66	1	Vendeur
Unités de 100 001 \$ à 150 000 \$	87	-48%	71	-29%	10%	46	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	267	-24%	290	0%	8%	50	2	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	280	27%	436	37%	8%	55	4	Vendeur
Unités de plus de 250 000 \$	465	2%	1 640	50%	8%	66	7	Vendeur

Laval

Unités de moins de 100 000 \$	10	-71%	9	-50%	16%	59	2	Vendeur
Unités de 100 001 \$ à 150 000 \$	132	-57%	100	-42%	8%	47	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	344	8%	468	33%	6%	52	3	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	128	32%	380	90%	7%	70	7	Vendeur
Unités de plus de 250 000 \$	120	114%	592	81%	6%	74	15	Acheteur

Rive-Nord

Unités de moins de 100 000 \$	71	-45%	43	-38%	12%	54	2	Vendeur
Unités de 100 001 \$ à 150 000 \$	511	-29%	439	-20%	6%	56	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	439	31%	885	51%	5%	59	5	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	127	15%	469	63%	6%	81	8	Équilibré
Unités de plus de 250 000 \$	129	74%	748	39%	6%	85	15	Acheteur

Rive-Sud

Unités de moins de 100 000 \$	34	-63%	11	-70%	13%	51	1	Vendeur
Unités de 100 001 \$ à 150 000 \$	429	-37%	299	-27%	7%	50	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	592	26%	878	52%	6%	52	4	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	211	23%	440	50%	7%	64	5	Vendeur
Unités de plus de 250 000 \$	212	40%	956	61%	7%	72	11	Acheteur

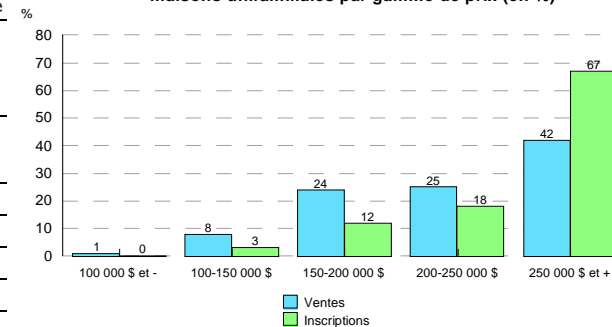
Montréal Métropolitain

Unités de moins de 100 000 \$	130	-55%	71	-49%	13%	54	1	Vendeur
Unités de 100 001 \$ à 150 000 \$	1 200	-38%	943	-26%	7%	52	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	1 754	12%	2 692	41%	6%	54	4	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	790	24%	1 856	55%	7%	64	6	Vendeur
Unités de plus de 250 000 \$	980	25%	4 279	52%	7%	72	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.

Île de Montréal - 4e trimestre de 2004

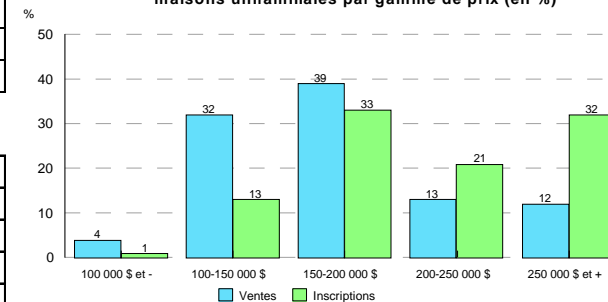
Répartition des ventes et des inscriptions de  
maisons unifamiliales par gamme de prix (en %)



Sources : SCHL et CIGM

Laval et Rive-Nord - 4e trimestre de 2004

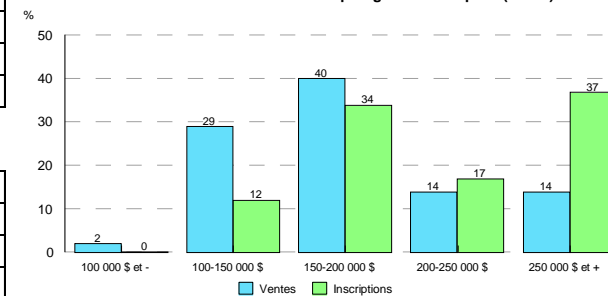
Répartition des ventes et des inscriptions de  
maisons unifamiliales par gamme de prix (en %)



Sources : SCHL et CIGM

Rive-Sud - 4e trimestre de 2004

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



Sources : SCHL et CIGM



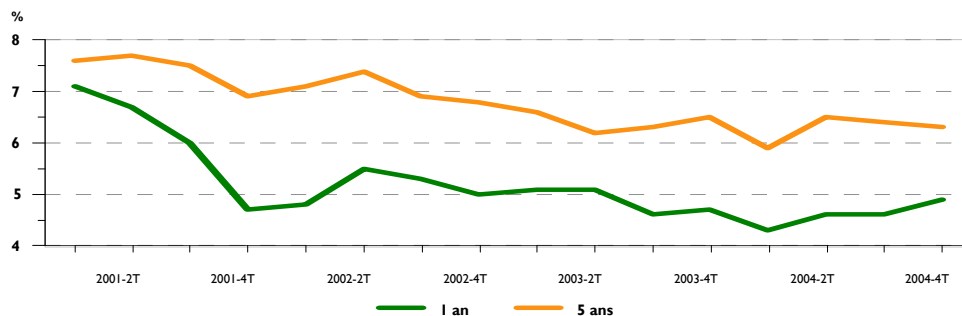
## Tableau de bord de l'économie de la région de Montréal

	4e trim. 2003	1er trim. 2004	2e trim. 2004	3e trim. 2004	4e trim. 2004
<b>Taux hypothécaire (1 an)</b>	4,7%	4,3%	4,6%	4,6%	4,9%
<b>Taux hypothécaire (5 ans)</b>	6,5%	5,9%	6,5%	6,4%	6,3%
<b>Mises en chantier</b>	7 024	5 492	9 432	6 340	7 409
<b>Var. de l'indice de confiance des consommateurs (2) (3)</b>	-2%	1%	-2%	1%	-5%
<b>Moment propice pour faire un achat important, telle une maison (% de réponses positives) (2)</b>	60%	60%	60%	60%	52%
<b>Création (ou perte) d'emplois (1)</b>	30 600	-13 100	12 400	-5 100	-2 400
<b>Taux de chômage (1)</b>	9,5%	8,9%	8,1%	8,4%	9,0%
<b>Faillites personnelles</b>	2 779	2 966	2 905	2 753	
<b>Taux d'inflation annuel</b>	1,3%	0,9%	2,1%	2,2%	2,6%

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

Notes: (1) Données désaisonnalisées (2) Province de Québec (3) variation annuelle  
À moins d'indication contraire, les variations sont exprimées d'un trimestre à l'autre.

### 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) possédées 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



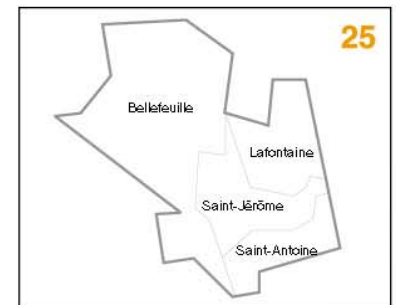
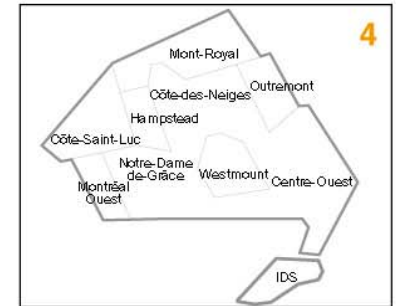
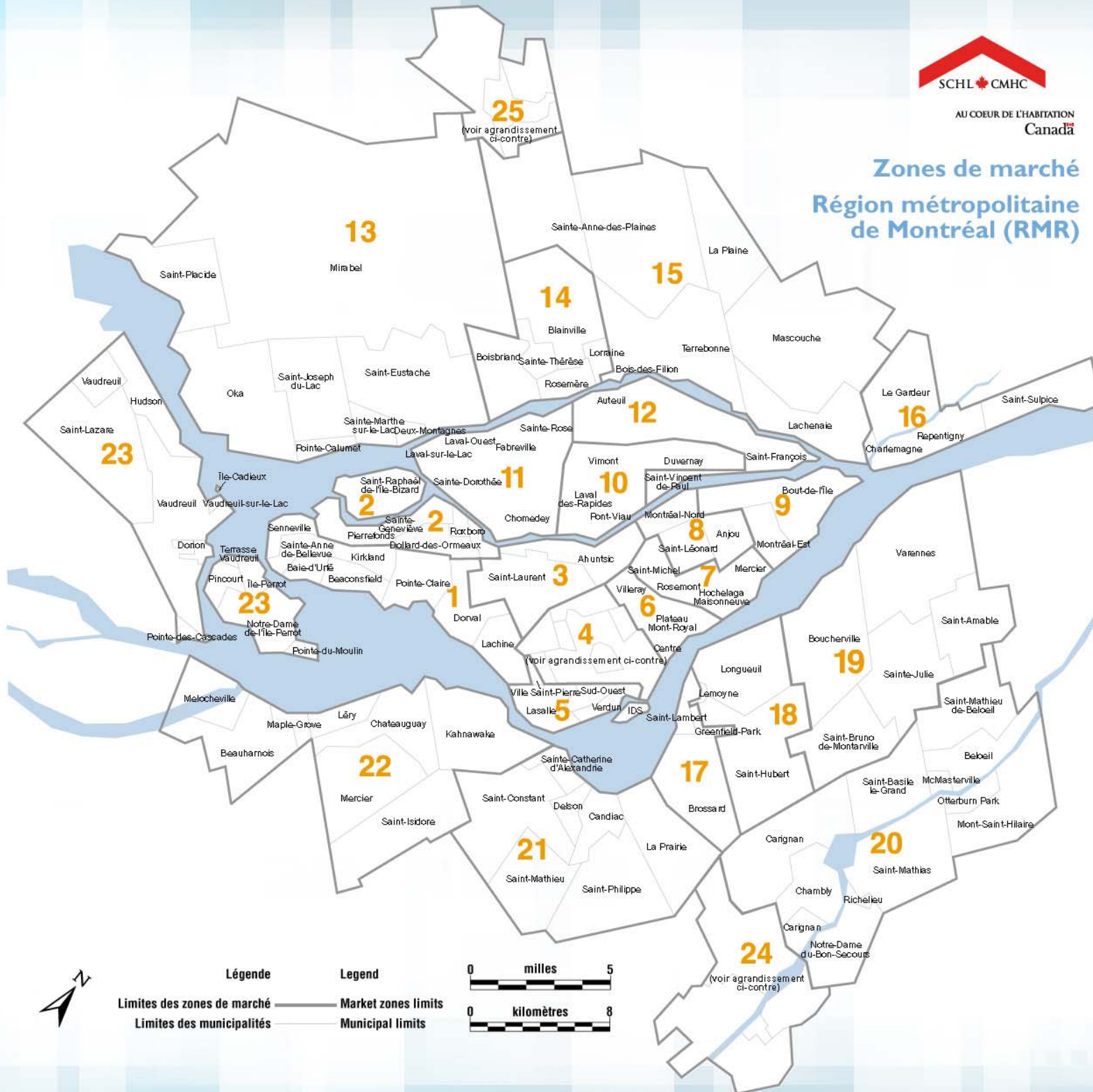
AU COEUR DE L'HABITATION  
Canada

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

