

# 2005

Premier trimestre

Analyse du marché de la revente

# du Montréal métropolitain



**Chambre immobilière du Grand Montréal**  
Greater Montréal Real Estate Board



Canada

## Les transactions S.I.A.®/MLS® en légère baisse

Pour un troisième trimestre consécutif, l'activité a été moins fébrile sur le marché de la revente. Au cours des trois premiers mois de 2005, on dénombre 10 431 logements vendus par l'entremise du Service inter-agences (S.I.A.®), ce qui représente une diminution de 4 % par rapport à la période correspondante en 2004.

Le marché de l'habitation atteint un certain plateau, la demande étant appelée à se renouveler après s'être fortement manifestée depuis plus de deux ans. On note d'ailleurs que cette réalité se fait davantage sentir du côté du logement neuf. En 2005, après trois mois d'activité, les mises en chantier résidentielles avaient diminué de 20 % dans le Grand Montréal.

Il n'y a évidemment rien de surprenant à ce qu'un sommet soit éventuellement atteint, ce qui, pour le marché de la revente, est survenu grosso modo entre l'été 2003 et l'automne 2004. C'est là que la demande a été la plus soutenue, après l'apparition de pointes d'activité en 2002. Ainsi, les résultats de 2005 sont encore fort enviables, le marché n'enregistrant que de faibles baisses par rapport à des années exceptionnellement actives.

Il est d'ailleurs à noter que l'année a débuté avec une avance de près de 10 % sur les résultats du début de la décennie, en 2000 et 2001. Et ce alors que les prix ont augmenté de 60 % à 70 %, donc dans un nouveau contexte de marché qui aurait pu être surévalué, amenant les ménages à revoir leurs priorités. Cela n'est vraisemblablement pas le cas, l'habitation demeure au cœur des visées du consommateur québécois. Pas à n'importe quel prix, toutefois, tel qu'abordé dans la section qui suit.

## Détente progressive des prix

Au début de 2005, le marché de la revente affichait des prix qui étaient en hausse d'environ 10 % par rapport à 2004. Comme le montre le graphique

de la page 3, ces variations de prix affichent toutefois une tendance baissière. Les prix augmentent encore, certes, mais à un rythme moins fort.

Jusqu'où ira cette tendance? Voilà la question. Est-il possible d'assister à un certain ajustement, à une courte période de baisses pour des types d'habitations en particulier? Probablement.

À cet égard, on note que le logement en copropriété se démarque, étant celui qui revient le plus rapidement vers l'équilibre. La section qui suit, «Un tour de la copropriété», présente d'ailleurs l'évolution du nombre de vendeurs par acheteur pour les principaux secteurs du Grand Montréal. Dans un contexte où le marché redevient plus neutre, moins à l'avantage des vendeurs, il n'est pas surprenant de voir les prix se stabiliser.

En somme, le graphique sur la croissance des prix illustre ce qu'a connu le marché résidentiel montréalais : un rattrapage des prix qui laisse place à un retour graduel vers des hausses plus modérées, à l'image de la fin des années 90. À cet effet, l'immobilier devrait certes demeurer un bon abri contre l'inflation, qui reste faible, à environ 2 %.

## Un tour de la copropriété

Avec les inscriptions de logements en copropriété qui augmentent, on observe un nombre grandissant de vendeurs par acheteur (v/a). D'un niveau moyen de quatre v/a au début de 2004 à l'échelle métropolitaine, le rapport est passé à huit pour un dans certaines zones qui, rappelons-le, regroupent plusieurs quartiers et municipalités. Décortiquons donc ces résultats de façon plus précise.

Cet exercice permet de voir que le centre-ville s'est détaché du lot avec, en moyenne, onze vendeurs par acheteur. Bien qu'il s'agisse de secteurs plus dispendieux, où l'on cible une clientèle plus exclusive, l'Île-des-Sœurs, et encore davantage Outremont, font mieux à des prix eux aussi nettement plus élevés que la moyenne.

Toujours sur l'île de Montréal, on note que le Sud-Ouest, LaSalle ainsi que Notre-Dame-de-Grâce tendent vers des marchés équilibrés, alors qu'en contrepartie, le Plateau Mont-Royal de même que Rosemont sont encore chauds. Et à l'extrême est de l'île, un écart subsiste en faveur de Pointe-aux-Trembles par rapport à Rivière-des-Prairies.

Sinon, en banlieue, on voit que le marché de la copropriété à Brossard bouge plus vite que celui de Longueuil ou de Saint-Lambert; le nombre d'inscriptions actives y ayant plus que doublé en un an.

**Nombre de vendeurs par acheteur d'une copropriété**

— 1<sup>er</sup> trimestre —

2004                      2005

<b>Centre-Ville</b>	<b>6</b>	<b>11</b>
Île-des-Soeurs	5	8
<b>Sud-Ouest</b>	<b>4</b>	<b>7</b>
Notre-Dame-de-Grâce	4	7
<b>Outremont</b>	<b>4</b>	<b>4</b>
Plateau Mont-Royal	4	5
<b>Rosemont</b>	<b>3</b>	<b>5</b>
Saint-Laurent	5	7
<b>Ahuntsic</b>	<b>3</b>	<b>5</b>
LaSalle	4	7
<b>Pierrefonds</b>	<b>4</b>	<b>6</b>
Dollard-des-Ormeaux	3	5
<b>Anjou</b>	<b>3</b>	<b>6</b>
Pointe-aux-Trembles	2	4
<b>Rivière-des-Prairies</b>	<b>4</b>	<b>7</b>
Saint-Lambert	3	5
<b>Brossard</b>	<b>4</b>	<b>8</b>
Longueuil	3	4

**L'emploi reprend du tonus**

Avec l'arrivée de 2005, l'économie montréalaise est repartie dans la bonne direction. Près de 20 000 emplois ont été créés au premier trimestre, alors qu'il s'en était perdu environ 7 000 en 2004.

En évitant d'extrapoler ce récent résultat sur une année entière, nous constatons que d'autres gains, même plus minimes, seraient éventuellement bénéfiques pour le marché de l'habitation. Cela est d'autant plus vrai que la tendance est à la création de postes à temps plein. Leur niveau a fait un bond de 30 000 entre la fin de 2004 et mars 2005, ce qui représente le meilleur début d'année depuis 1988.

On doit également souligner l'écart qui s'est creusé entre la région de Montréal et le reste de la province au cours des six derniers mois. Il s'est alors créé environ 15 000 postes dans la métropole, alors qu'une perte de 25 000 emplois a été enregistrée ailleurs au Québec.

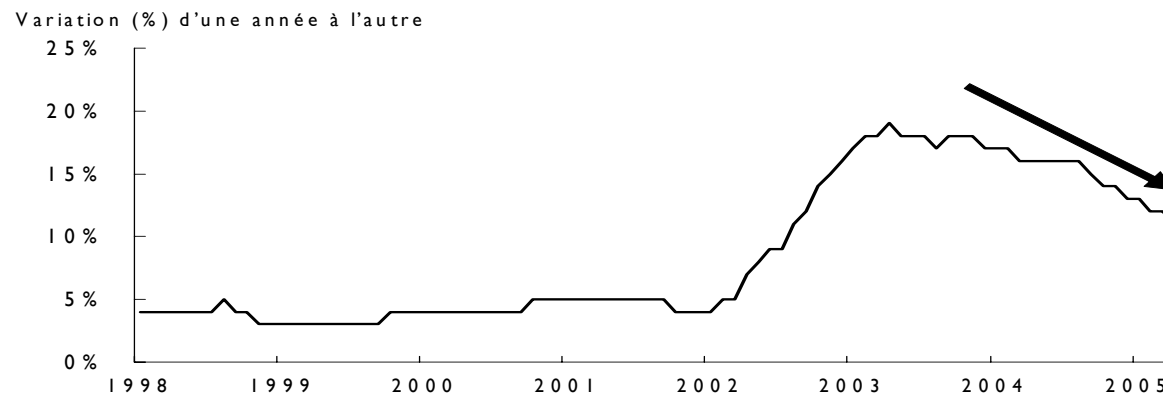
La confiance des consommateurs, de son côté, enregistre une certaine reprise. C'est que depuis l'engouement sans précédent de 2002, où jusqu'à près de huit ménages sur dix étaient favorables à l'achat d'une maison, la proportion est descendue à un ménage sur deux l'automne dernier. De retour à près de 60 % en mars, c'est un fort pourcentage de ménages québécois qui, de nouveau, semblent plutôt enclins à l'achat de biens importants, telle une maison.

Les taux hypothécaires, de leur côté, sont demeurés relativement stables depuis décembre 2004 à, par exemple, 6,1 % pour un terme de cinq ans. Il s'agit d'un niveau historiquement très faible, ce qui en fait certes un facteur favorable pour l'immobilier. On note toutefois que de tels niveaux sont observés depuis plus de deux ans, et qu'au début du printemps 2004, un niveau plancher de 5,7 % était enregistré. L'effet d'engouement lié au loyer de l'argent pourrait donc ne pas être aussi fort en 2005 que par les années passées.

## MONTREAL 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
	1er trim. 2005 unités	Var. sur 1 an	Jan-Déc 2004 unités	Var. sur 1 an	1er trim. 2005 unités	Var. sur 1 an	1er trim. 2005 \$	Var. sur 1 an	Jan-Déc 2004 \$	Var. sur 1 an	1er trim. 2005 Jours	1er trim. 2005	1er trim. 2005
	<b>MAISON UNIFAMILIALE</b>	6 559	-5%	22 634	1%	11 523	32%	215 402	9%	211 645	14%	64	5
<b>COPROPRIÉTÉ</b>	2 517	2%	7 927	8%	5 016	62%	182 736	8%	181 978	10%	72	6	Vendeur
<b>PLEX (2 À 5 LOG.)</b>	1 355	-12%	5 461	-2%	2 802	30%	280 376	11%	264 459	17%	68	6	Vendeur

## La croissance des prix ralentit... Total du marché résidentiel



Source: SCHL et CIGM (S.I.A.® / MLS®)  
Prix moyen : moyenne mobile 12 mois

Rapport du marché de la revente  
Montréal métropolitain

SCHL  
CIGM

1er trimestre 2005

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
	1er trim. 2005 unités	Var. sur 1 an	Jan-Déc 2004 unités	Var. sur 1 an	1er trim. 2005 unités	Var. sur 1 an	1er trim. 2005 \$	Var. sur 1 an	Jan-Déc 2004 \$	Var. sur 1 an	1er trim. 2005 Jours	1er trim. 2005	1er trim. 2005

MAISON UNIFAMILIALE

zone 1	317	-8%	1 224	3%	540	33%	302 220	11%	300 595	16%	50	5	Vendeur
zone 2	291	-18%	1 156	5%	606	22%	256 775	10%	245 779	12%	54	5	Vendeur
zone 3	156	20%	469	-3%	274	18%	299 622	9%	288 731	11%	79	6	Vendeur
zone 4	211	-15%	861	-1%	446	16%	605 444	13%	587 233	9%	74	6	Vendeur
zone 5	63	-17%	241	8%	117	59%	234 213	3%	226 091	19%	77	5	Vendeur
zone 6	29	-33%	138	13%	67	32%	289 324	-7%	300 859	18%	69	6	Vendeur
zone 7	98	2%	335	-4%	140	49%	205 704	7%	198 733	19%	62	4	Vendeur
zone 8	74	-22%	295	13%	164	22%	228 557	14%	215 700	13%	74	6	Vendeur
zone 9	196	-18%	764	-3%	460	38%	187 442	10%	184 933	18%	69	6	Vendeur
Total	1 435	-12%	5 483	2%	2 815	28%	307 994	10%	302 859	12%	64	6	Vendeur

COPROPRIÉTÉ

zone 1	47	-2%	166	-2%	79	51%	188 229	9%	180 558	12%	52	6	Vendeur
zone 2	102	20%	303	0%	191	85%	151 409	4%	149 412	20%	55	6	Vendeur
zone 3	194	50%	416	5%	329	90%	200 870	11%	189 591	11%	77	6	Vendeur
zone 4	259	-12%	1 053	3%	703	41%	303 039	3%	306 926	5%	73	7	Vendeur
zone 5	204	-7%	700	14%	481	76%	180 190	5%	180 979	17%	86	7	Vendeur
zone 6	324	10%	1 162	6%	862	42%	234 676	11%	219 720	10%	74	8	Équilibré
zone 7	201	10%	557	13%	339	70%	177 627	8%	168 747	13%	67	6	Vendeur
zone 8	82	6%	205	7%	153	102%	167 599	5%	166 208	15%	76	7	Vendeur
zone 9	141	-23%	443	-5%	208	42%	134 306	12%	123 513	15%	64	5	Vendeur
Total	1 554	3%	5 005	5%	3 344	57%	207 802	7%	208 209	10%	72	7	Vendeur

PLEX (2 À 5 LOG.)

zone 3	104	-2%	355	-5%	211	39%	334 986	9%	313 074	13%	76	6	Vendeur
zone 4	98	-9%	421	4%	249	51%	378 075	8%	356 329	12%	61	6	Vendeur
zone 5	162	-19%	728	-1%	320	23%	262 318	12%	246 744	22%	71	5	Vendeur
zone 6	164	-9%	723	-1%	353	16%	298 905	8%	290 097	14%	59	6	Vendeur
zone 7	294	-14%	1 179	-4%	557	43%	264 321	11%	253 244	18%	66	5	Vendeur
zone 8	121	0%	400	-8%	257	41%	328 413	15%	301 740	15%	79	7	Vendeur
Autres zones	80	-20%	298	-11%	196	32%	258 126	17%	230 274	18%	69	7	Vendeur
Total	1 023	-11%	4 104	-3%	2 143	34%	294 726	11%	277 392	16%	68	6	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
	1er trim. 2005 unités	Var. sur 1 an	Jan-Déc 2004 unités	Var. sur 1 an	1er trim. 2005 unités	Var. sur 1 an	1er trim. 2005 \$	Var. sur 1 an	Jan-Déc 2004 \$	Var. sur 1 an	1er trim. 2005 Jours	1er trim. 2005			

**MAISON UNIFAMILIALE**

**Laval**

zone 10	226	15%	710	1%	478	76%	217 499	12%	207 122	14%	71	6	Vendeur
zone 11	507	-10%	1 924	-2%	1 069	50%	187 965	8%	186 792	11%	62	5	Vendeur
zone 12	175	-8%	587	-10%	309	31%	177 289	17%	166 014	15%	68	5	Vendeur
<b>Total</b>	<b>908</b>	<b>-5%</b>	<b>3 221</b>	<b>-3%</b>	<b>1 856</b>	<b>52%</b>	<b>193 258</b>	<b>11%</b>	<b>187 487</b>	<b>13%</b>	<b>66</b>	<b>6</b>	<b>Vendeur</b>

**Rive-Nord**

zone 13	511	6%	1 545	4%	709	31%	160 311	10%	148 073	14%	68	4	Vendeur
zone 14	432	-5%	1 486	2%	747	7%	222 488	4%	217 289	13%	68	5	Vendeur
zone 15	624	0%	2 015	7%	1 049	28%	161 337	9%	151 914	16%	69	5	Vendeur
zone 16	258	-18%	869	-8%	545	53%	172 576	11%	162 865	13%	72	6	Vendeur
<b>Total</b>	<b>1 825</b>	<b>-3%</b>	<b>5 915</b>	<b>2%</b>	<b>3 049</b>	<b>26%</b>	<b>177 114</b>	<b>8%</b>	<b>168 943</b>	<b>14%</b>	<b>69</b>	<b>5</b>	<b>Vendeur</b>

<b>Agglo. de Saint-Jérôme</b>	<b>185</b>	<b>7%</b>	<b>552</b>	<b>-3%</b>	<b>314</b>	<b>29%</b>	<b>156 114</b>	<b>25%</b>	<b>137 879</b>	<b>12%</b>	<b>67</b>	<b>5</b>	<b>Vendeur</b>
-------------------------------	------------	-----------	------------	------------	------------	------------	----------------	------------	----------------	------------	-----------	----------	----------------

**COPROPRIÉTÉ**

**Laval**

zone 11	169	8%	508	14%	349	51%	152 213	17%	140 453	6%	79	7	Vendeur
Autres zones	74	-15%	257	0%	167	68%	137 759	2%	143 009	20%	79	7	Vendeur
<b>Total</b>	<b>243</b>	<b>0%</b>	<b>765</b>	<b>9%</b>	<b>516</b>	<b>56%</b>	<b>147 812</b>	<b>12%</b>	<b>141 312</b>	<b>11%</b>	<b>79</b>	<b>7</b>	<b>Vendeur</b>

<b>Rive-Nord</b>	<b>163</b>	<b>-4%</b>	<b>505</b>	<b>24%</b>	<b>320</b>	<b>99%</b>	<b>125 721</b>	<b>9%</b>	<b>120 917</b>	<b>16%</b>	<b>68</b>	<b>5</b>	<b>Vendeur</b>
------------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	----------------	-----------	----------------	------------	-----------	----------	----------------

**PLEX (2 À 5 LOG.)**

<b>Laval</b>	<b>80</b>	<b>-25%</b>	<b>386</b>	<b>5%</b>	<b>187</b>	<b>13%</b>	<b>265 439</b>	<b>10%</b>	<b>247 512</b>	<b>15%</b>	<b>69</b>	<b>5</b>	<b>Vendeur</b>
--------------	-----------	-------------	------------	-----------	------------	------------	----------------	------------	----------------	------------	-----------	----------	----------------

<b>Rive-Nord</b>	<b>86</b>	<b>32%</b>	<b>293</b>	<b>2%</b>	<b>150</b>	<b>10%</b>	<b>238 631</b>	<b>17%</b>	<b>216 496</b>	<b>18%</b>	<b>67</b>	<b>5</b>	<b>Vendeur</b>
------------------	-----------	------------	------------	-----------	------------	------------	----------------	------------	----------------	------------	-----------	----------	----------------

Nouveau cette année : La publication SCHL **Perspectives du marché de l'habitation** est maintenant disponible pour les 6 régions métropolitaines de recensement du Québec. (Montréal, Québec, Gatineau, Sherbrooke, Trois-Rivières et Saguenay) Ce rapport vous donne un portrait complet des prévisions SCHL, faisant le point sur l'économie, les taux hypothécaires, les ventes prévues, les mises en chantier, les prix moyens de maisons neuves et existantes, ainsi que le taux d'inoccupation et les loyers moyens des logements locatifs. Un outil d'information indispensable pour vous mettre à jour.

Pour commander le rapport de votre région, vous pouvez nous rejoindre au **1 866 855-5711** ou par courriel courriel au : **cam\_qc@schl.ca**

## 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
	1er trim. 2005 unités	Var. sur 1 an	Jan-Déc 2004 unités	Var. sur 1 an	1er trim. 2005 unités	Var. sur 1 an	1er trim. 2005 \$	Var. sur 1 an	Jan-Déc 2004 \$	Var. sur 1 an	1er trim. 2005 jours	1er trim. 2005	1er trim. 2005

### Rive-Sud

#### MAISON UNIFAMILIALE

zone 17	265	-7%	951	7%	458	43%	223 637	13%	213 028	11%	62	5	Vendeur
zone 18	400	-8%	1 483	-3%	520	22%	180 256	11%	171 019	17%	50	4	Vendeur
zone 19	425	-3%	1 336	3%	478	8%	215 912	11%	209 575	14%	50	4	Vendeur
zone 20	407	11%	1 208	2%	697	41%	195 873	16%	180 435	16%	64	6	Vendeur
zone 21	336	1%	1 073	-6%	518	40%	191 127	12%	181 922	16%	72	5	Vendeur
zone 22	191	-14%	685	12%	294	41%	150 564	10%	141 992	17%	64	4	Vendeur
<b>Total</b>	<b>2 024</b>	<b>-3%</b>	<b>6 736</b>	<b>1%</b>	<b>2 965</b>	<b>31%</b>	<b>195 566</b>	<b>12%</b>	<b>185 070</b>	<b>15%</b>	<b>59</b>	<b>4</b>	<b>Vendeur</b>

#### COPROPRIÉTÉ

zone 17	142	2%	452	9%	295	104%	166 775	7%	161 885	15%	66	6	Vendeur
zone 18	163	-12%	512	1%	181	48%	138 287	12%	132 062	17%	77	4	Vendeur
Autres zones	209	21%	574	26%	287	68%	139 047	11%	132 282	14%	65	5	Vendeur
<b>Total</b>	<b>514</b>	<b>3%</b>	<b>1 538</b>	<b>12%</b>	<b>763</b>	<b>74%</b>	<b>146 466</b>	<b>10%</b>	<b>140 909</b>	<b>15%</b>	<b>69</b>	<b>5</b>	<b>Vendeur</b>

#### PLEX 2 À 5

zone 18	101	-13%	377	-10%	192	41%	220 972	2%	223 396	22%	66	5	Vendeur
Autres zones	54	-41%	265	10%	113	12%	224 245	12%	210 374	15%	59	5	Vendeur
<b>Total</b>	<b>155</b>	<b>-25%</b>	<b>642</b>	<b>-3%</b>	<b>304</b>	<b>29%</b>	<b>222 113</b>	<b>6%</b>	<b>218 021</b>	<b>19%</b>	<b>64</b>	<b>5</b>	<b>Vendeur</b>

### Vaudreuil-Soulanges

MAISON UNIFAMILIALE	367	-4%	1 279	2%	837	37%	207 945	-1%	218 891	18%	69	7	Vendeur
COPROPRIÉTÉ	43	10%	114	3%	73	131%	123 922	-6%	127 797	4%	56	5	Vendeur
PLEX (2 À 5 LOG.)	11	10%	36	-10%	17	68%	201 909	17%	190 279	15%	109	4	Vendeur

### Agglo. de Saint-Jean

MAISON UNIFAMILIALE	239	10%	769	0%	399	39%	160 002	15%	143 051	12%	73	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
	1er trim. 2005 unités	Var. sur 1 an	1er trim. 2005 unités	Var. sur 1 an				

Île de Montréal

Unités de moins de 100 000 \$	14	-26%	6	-45%	21%	64	1	Vendeur
Unités de 100 001 \$ à 150 000 \$	101	-38%	63	-30%	8%	54	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	315	-31%	307	4%	7%	57	3	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	343	6%	514	36%	7%	60	4	Vendeur
Unités de plus de 250 000 \$	662	0%	1 925	35%	7%	70	8	Équilibré

Laval

Unités de moins de 100 000 \$	15	-52%	6	-73%	9%	39	2	Vendeur
Unités de 100 001 \$ à 150 000 \$	167	-48%	89	-38%	6%	51	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	437	10%	545	40%	6%	59	4	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	181	40%	481	81%	7%	80	7	Vendeur
Unités de plus de 250 000 \$	108	46%	735	83%	6%	96	16	Acheteur

Rive-Nord

Unités de moins de 100 000 \$	62	-46%	30	-53%	11%	66	2	Vendeur
Unités de 100 001 \$ à 150 000 \$	656	-30%	419	-31%	5%	59	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	709	40%	1 062	48%	5%	69	5	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	212	25%	588	57%	5%	80	9	Équilibré
Unités de plus de 250 000 \$	186	23%	949	47%	5%	90	15	Acheteur

Rive-Sud

Unités de moins de 100 000 \$	27	-62%	8	-73%	15%	79	1	Vendeur
Unités de 100 001 \$ à 150 000 \$	449	-47%	248	-38%	7%	57	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	917	25%	900	28%	5%	51	4	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	324	45%	616	71%	6%	67	6	Vendeur
Unités de plus de 250 000 \$	307	48%	1 194	56%	7%	78	11	Acheteur

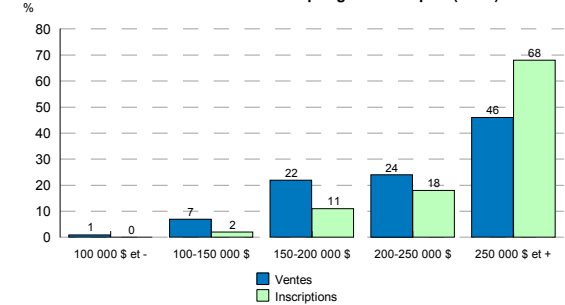
Montréal Métropolitain

Unités de moins de 100 000 \$	125	-49%	54	-58%	13%	65	1	Vendeur
Unités de 100 001 \$ à 150 000 \$	1 433	-39%	855	0%	6%	57	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	2 524	13%	3 002	34%	5%	59	4	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	1 137	25%	2 345	56%	6%	70	6	Vendeur
Unités de plus de 250 000 \$	1 340	14%	5 267	48%	7%	77	11	Acheteur

\* 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 - 1er trimestre 2005

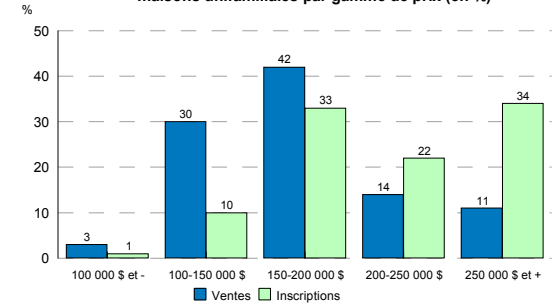
Répartition des ventes et des inscriptions de  
maisons unifamiliales par gamme de prix (en %)



Sources : SCHL et CIGM

Laval et Rive-Nord - 1er trimestre 2005

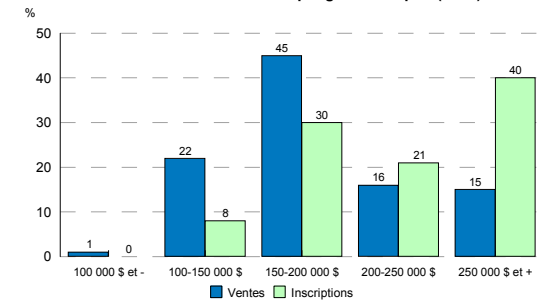
Répartition des ventes et des inscriptions de  
maisons unifamiliales par gamme de prix (en %)



Sources : SCHL et CIGM

Rive-Sud - 1er trimestre 2005

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



Sources : SCHL et CIGM



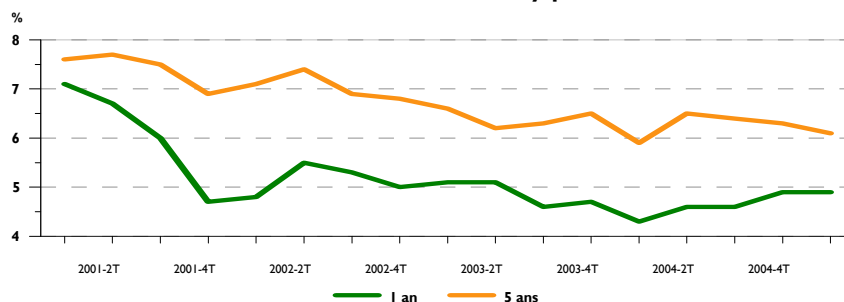
## Tableau de bord de l'économie de la région de Montréal

	1er trim. 2004	2e trim. 2004	3e trim. 2004	4e trim. 2004	1er trim. 2005
<b>Taux hypothécaire (1 an)</b>	4,3%	4,6%	4,6%	4,9%	4,9%
<b>Taux hypothécaire (5 ans)</b>	5,9%	6,5%	6,4%	6,3%	6,1%
<b>Mises en chantier</b>	5 492	9 432	6 340	7 409	4 416
<b>Var. de l'indice de confiance des consommateurs (2) (3)</b>	1%	-2%	1%	-5%	6%
<b>Moment propice pour faire un achat important, telle une maison (% de réponses positives) (2)</b>	60%	60%	60%	52%	58%
<b>Création (ou perte) d'emplois (1)</b>	-13 100	12 400	-5 100	-2 400	19 900
<b>Taux de chômage (1)</b>	8,6%	8,1%	8,5%	9,2%	8,3%
<b>Faillites personnelles</b>	2 966	2 905	2 753	2 779	2 801
<b>Taux d'inflation annuel</b>	0,9%	2,1%	2,2%	2,6%	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 (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) 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 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, 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



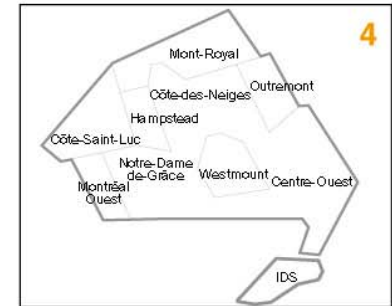
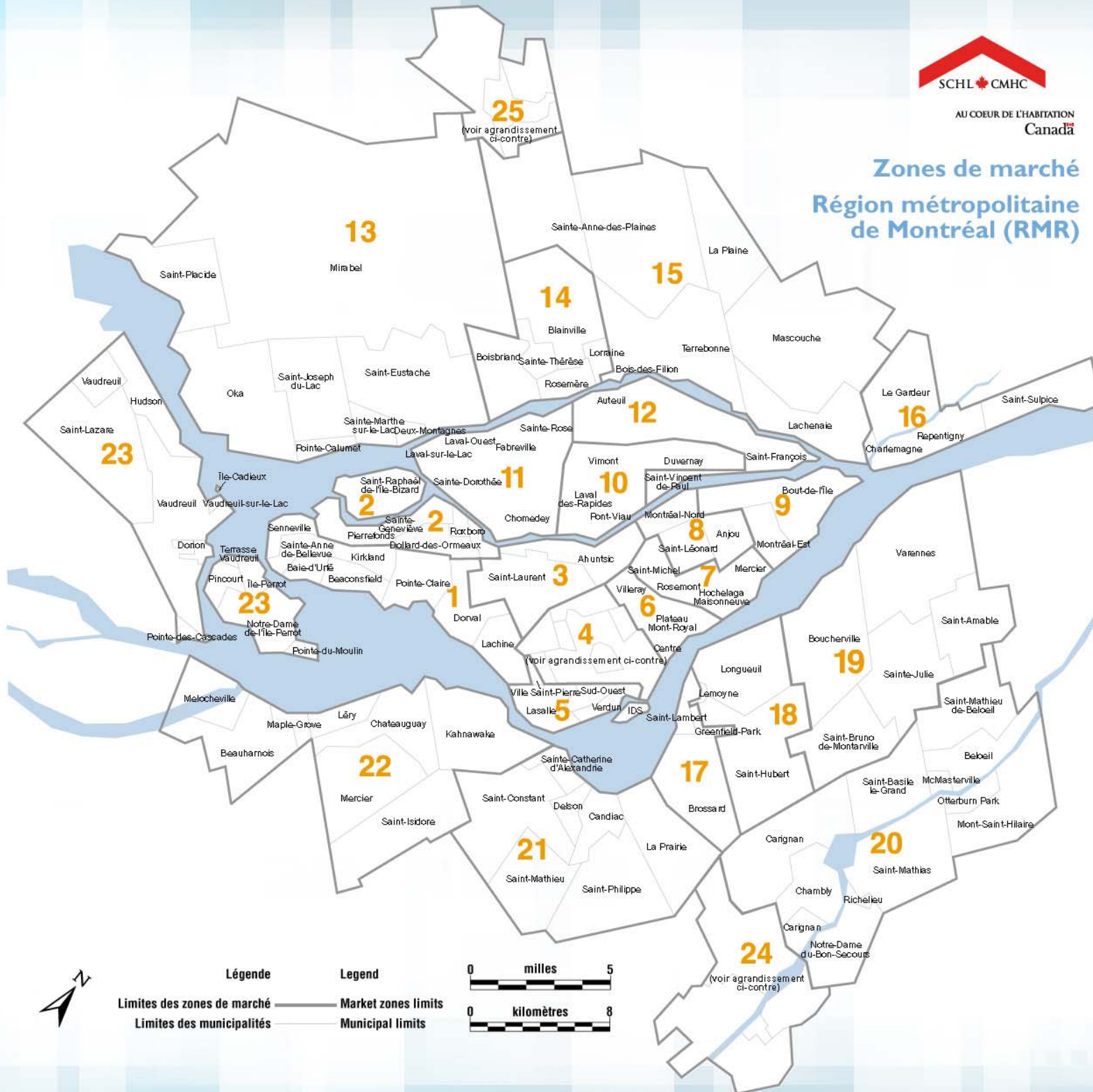
AU COEUR DE L'HABITATION  
Canada

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  
Limites des municipalités

Market zones limits  
Municipal limits

