

# 2005

Deuxième trimestre

Analyse du marché de la revente

# du Montréal métropolitain



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



Canada

## Phase de plateau pour le marché de la revente

Le marché de la revente du Grand Montréal a connu un beau printemps. Pas moins de 10 909 habitations ont changé de mains sur le réseau S.I.A.®/MLS®, d'avril à juin 2005, ce qui représente une hausse de 4 % comparativement à la même période en 2004. Cette augmentation des transactions contrebalance le repli enregistré durant l'hiver. Si l'on compare le résultat global du premier semestre de 2005 (21 340 ventes) à celui de 2004 (21 379 ventes), l'activité sur le marché de la revente n'a donc ni faibli ni augmenté.

Comme les taux hypothécaires demeurent très bas – au deuxième trimestre, le taux de financement d'une habitation pour un terme de cinq ans s'établissait en moyenne à 5,9 % – les acheteurs ont répondu « présent » et ont permis aux ventes de propriétés existantes de se maintenir à des sommets d'activité.

Il est clair cependant que le marché fait face à une nouvelle donne : après une ascension effrénée ces dernières années, le rythme de croissance des prix ralentit nettement. Ainsi, bien que le marché dans son ensemble reste à l'avantage des vendeurs, il s'assagit à mesure que les inscriptions des différents types d'habitations remontent. Ce souffle nouveau des inscriptions est plus ou moins fort selon le type de propriété. Dans un environnement où la demande reste solide, mais les acheteurs, exigeants en regard de ce qui leur est proposé, la croissance des prix est désormais d'autant plus faible que l'offre sur le marché – soit les inscriptions – est importante.

## La copropriété : ventes en hausse et légers replis localisés des prix

Comme au cours des trimestres précédents, les logements en copropriété continuent de se démarquer et font de nouveau la manchette ce trimestre. Le marché des copropriétés est désormais très proche du point d'équilibre, et c'est le premier type d'habitation à connaître un léger repli de son prix moyen dans le Grand Montréal depuis 1997. Pour acquérir une copropriété dans la région de Montréal, il en coûtait en moyenne 1 % moins cher au deuxième trimestre de 2005 qu'il y a un an. Ce résultat est d'autant plus surprenant qu'il s'accompagne non pas d'une baisse des ventes mais, au contraire, d'une hausse marquée des transactions (+ 15 % d'avril à juin 2005).

Il ne faut pas voir là une baisse généralisée du prix des copropriétés, mais plutôt l'influence d'un secteur particulier. L'explication de ce repli se trouve avant tout sur l'île de Montréal, seul grand secteur à enregistrer une baisse du prix moyen des copropriétés (-1 %). La remontée de l'offre de copropriétés s'y est particulièrement fait sentir, puisque quatre zones de l'île sur neuf (zones 4, 5, 6 et 8) – essentiellement les secteurs centraux – sont désormais des marchés équilibrés, si l'on se fie au ratio inscriptions/ventes. Notons qu'il s'agit là des seuls cas de marché équilibré dans la région du Grand Montréal, et ce, quel que soit le type d'habitation.

Si une brise tempère donc maintenant plusieurs zones, seule la zone 4 est véritablement responsable du repli global du prix moyen. Cette zone centrale, qui s'étend de l'Île-des-Soeurs à Mont-Royal et d'Outremont à Côte-Saint-Luc, enregistre son quatrième recul

consécutif des ventes trimestrielles de copropriétés. On y observe aussi une baisse du prix moyen (- 5 %), qui s'est établi à 296 841 \$ d'avril à juin 2005. La zone 4 est de loin la plus dispendieuse sur le marché des copropriétés dans le Grand Montréal, et les progressions de prix y sont de plus en plus limitées :

- D'une part, dans l'ensemble de la région, le segment des copropriétés vendues au-delà de 300 000 \$ n'a jamais été un marché de vendeurs. Depuis le début de l'année, ce segment est même nettement devenu un marché à l'avantage des acheteurs. Le parallèle peut être fait rapidement avec la zone 4, où le prix moyen des copropriétés se situe aux alentours de 300 000 \$ depuis maintenant deux ans.

- D'autre part, le marché du neuf est un excellent substitut dans ces gammes de prix, et le nombre de copropriétés neuves invendues est en forte hausse. À preuve, en décembre 2003, on comptait 393 unités achevées et inoccupées sur l'île de Montréal, nombre qui s'établit maintenant (en juin) à 912.

En somme, à l'échelle du Grand Montréal, les ventes de copropriétés se maintiennent à des niveaux élevés, mais les progressions de prix seront maintenant très contenues. Étant donné la hausse marquée des inscriptions, ce marché est en voie de se rééquilibrer.

### **La maison unifamiliale reste bien ancrée dans le coeur des Montréalais**

Si la tempérance est devenue le maître-mot pour le marché de la revente montréalais, les maisons unifamiliales ont tiré leur épingle du

jeu au deuxième trimestre en enregistrant une hausse des ventes de 3 %, accompagnée d'une progression des prix de 5 %. Ces bons résultats sont l'apanage de la banlieue, notamment des secteurs Laval et Rive-Nord, qui ont vu les ventes de maisons unifamiliales augmenter de 16 % et de 3 % respectivement, d'avril à juin 2005.

Cette performance trimestrielle ne peut toutefois pas contrecarrer la légère tendance à la baisse du nombre de transactions, amorcée au deuxième semestre de 2004. Ainsi, depuis le début de l'année, les ventes de maisons unifamiliales se sont repliées de 1 %. Il n'en reste pas moins que la demande demeure toujours forte pour ce type d'habitation, tandis que les inscriptions restent limitées. En effet, depuis le creux du troisième trimestre de 2002, les inscriptions ont presque doublé, mais demeurent bien loin de leur sommet historique. Ce retour graduel de l'offre fait de la maison unifamiliale le segment le plus serré sur le marché de la revente.

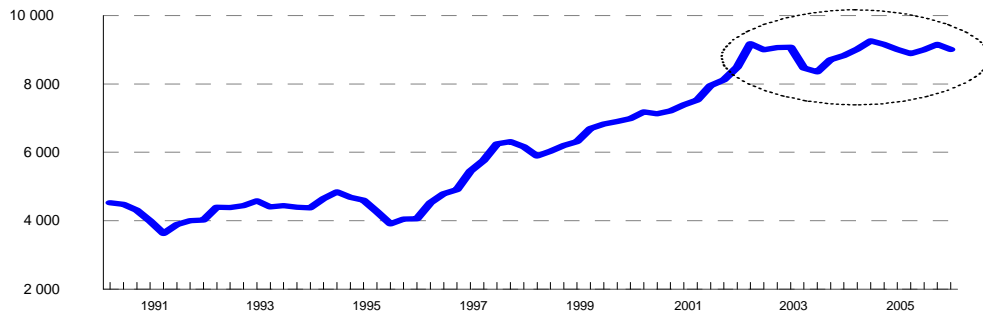
### **La rareté continue de prévaloir pour les plex**

Malgré un repli des transactions, aussi bien au deuxième trimestre (- 5 %) que depuis le début de l'année (- 8 %), le prix des plex de 2 à 5 logements continue d'afficher les hausses les plus importantes : 7 % d'avril à juin, et 9 % depuis janvier 2005. Pourquoi? Le retard dans la progression des inscriptions et la rareté qui les caractérise toujours provoquent une croissance des prix plus forte que pour les autres types d'habitations. Cependant, on constate une tendance à la baisse des ventes, qui a débuté en même temps que pour les maisons unifamiliales. Rappelons, enfin, que les trois quarts des transactions touchant des plex ont lieu sur l'Île de Montréal.

# MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN

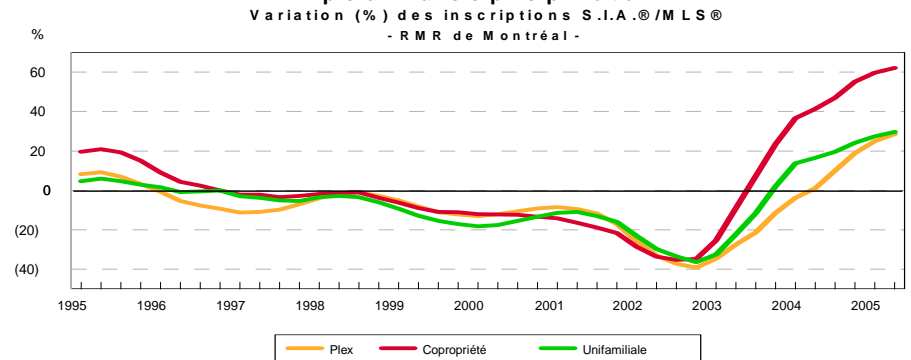
	Ventes S.I.A.®/MLS®				Inscriptions en vigueur sur S.I.A.®/MLS®		Prix moyen S.I.A.®/MLS®				Délai de vente	Inscriptions/ Classification	
	2 <sup>e</sup> trim. 2005	Var. sur 1 an	Jan-Juin 2005	Var. sur 1 an	2 <sup>e</sup> trim. 2005	Var. sur 1 an	2 <sup>e</sup> trim. 2005	Var. sur 1 an	Jan-juin 2005	Var. sur 1 an	2 <sup>e</sup> trim. 2005	2 <sup>e</sup> trim. 2005	2 <sup>e</sup> trim. 2005
	unités		unités		unités		\$		\$		Jours		
<b>MAISON UNIFAMILIALE</b>	6 765	3%	13 324	-1%	10 769	26%	228 076	5%	221 837	7%	64	5	Vendeur
<b>COPROPRIÉTÉ</b>	2 613	15%	5 130	8%	5 232	60%	187 736	-1%	185 283	3%	71	7	Vendeur
<b>PLEX (2 À 5 LOG.)</b>	1 531	-5%	2 886	-8%	2 555	21%	288 055	7%	284 450	9%	73	6	Vendeur

Les reventes atteignent un plateau\*  
Ventes S.I.A.®/MLS® - RMR de Montréal



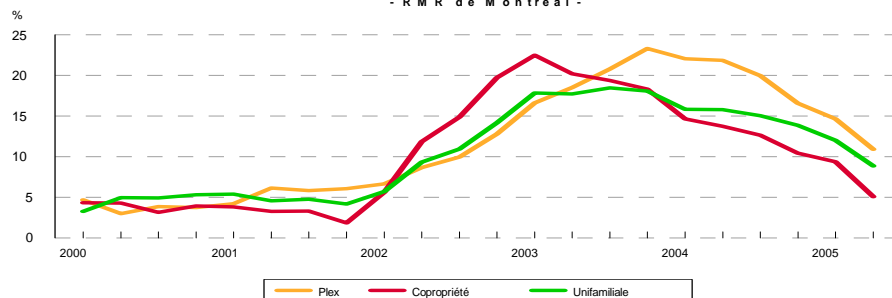
Sources : SCHL et CIGM  
\* : Moyenne mobile 4 trimestres

La croissance des inscriptions détonne  
pour la copropriété\*  
Variation (%) des inscriptions S.I.A.®/MLS®



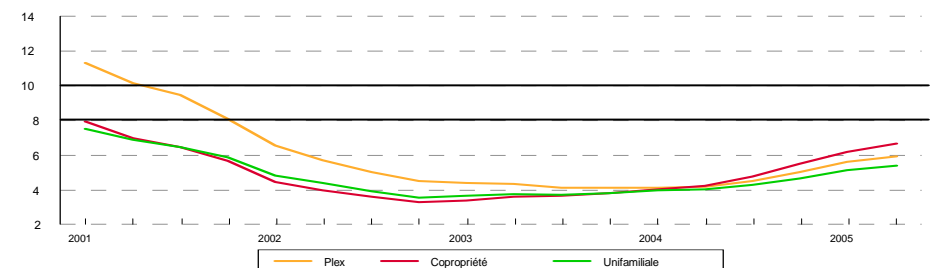
Sources : SCHL et CIGM  
\* : Moyenne mobile 4 trimestres

La croissance des prix ralentit\*  
Variation (%) du prix moyen S.I.A.®/MLS®



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

Le marché se détend  
Ratio vendeurs/acheteurs - 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
	2 <sup>e</sup> trim. 2005 unités	Var. sur 1 an	Jan-Juin 2005 unités	Var. sur 1 an	2 <sup>e</sup> trim. 2005 unités	Var. sur 1 an	2 <sup>e</sup> trim. 2005 \$	Var. sur 1 an	Jan-Juin 2005 \$	Var. sur 1 an	2 <sup>e</sup> trim. 2005 Jours	2 <sup>e</sup> trim. 2005	2 <sup>e</sup> trim. 2005		

MAISON UNIFAMILIALE

zone 1	343	-14%	660	-11%	509	14%	306 630	3%	304 512	7%	48	5	Vendeur
zone 2	355	0%	646	-9%	608	31%	273 232	6%	265 819	8%	52	6	Vendeur
zone 3	153	3%	309	11%	291	26%	307 824	3%	303 683	6%	74	6	Vendeur
zone 4	231	-16%	442	-15%	520	23%	646 178	8%	626 733	10%	74	7	Vendeur
zone 5	83	30%	146	4%	97	14%	246 994	6%	241 479	5%	84	5	Vendeur
zone 6	58	49%	87	6%	55	3%	303 725	-2%	298 925	-4%	53	5	Vendeur
zone 7	102	9%	200	5%	123	24%	201 612	-2%	203 617	2%	56	4	Vendeur
zone 8	97	11%	171	-6%	155	12%	233 905	4%	231 591	9%	67	6	Vendeur
zone 9	246	11%	442	-4%	416	31%	196 454	4%	192 458	7%	74	6	Vendeur
Total	1 668	-1%	3 103	-6%	2 774	23%	316 686	1%	312 667	6%	62	6	Vendeur

COPROPRIÉTÉ

zone 1	56	44%	103	18%	121	68%	205 415	20%	197 573	15%	60	6	Vendeur
zone 2	123	27%	225	24%	207	59%	158 659	2%	155 373	3%	55	6	Vendeur
zone 3	160	54%	354	52%	369	112%	207 194	6%	203 728	9%	74	7	Vendeur
zone 4	289	-16%	548	-14%	750	45%	296 841	-5%	299 770	-2%	79	8	Équilibré
zone 5	228	11%	432	2%	495	68%	191 306	3%	186 057	4%	89	8	Équilibré
zone 6	406	2%	730	5%	864	29%	233 411	6%	233 973	8%	70	8	Équilibré
zone 7	197	27%	398	18%	322	51%	178 856	9%	178 235	8%	73	6	Vendeur
zone 8	56	8%	138	7%	151	84%	180 348	10%	172 773	7%	71	8	Équilibré
zone 9	120	14%	261	-9%	193	33%	134 238	8%	134 274	11%	80	5	Vendeur
Total	1 635	9%	3 189	6%	3 471	51%	213 934	-1%	210 945	3%	74	7	Vendeur

PLEX (2 À 5 LOG.)

zone 3	121	23%	225	10%	208	26%	339 511	4%	337 419	7%	62	6	Vendeur
zone 4	101	-24%	199	-17%	232	26%	388 215	7%	383 222	7%	70	7	Vendeur
zone 5	217	-1%	379	-10%	315	28%	268 236	11%	265 706	11%	76	5	Vendeur
zone 6	208	-8%	372	-9%	339	9%	303 482	6%	301 464	7%	77	6	Vendeur
zone 7	332	2%	626	-6%	478	20%	274 910	7%	269 937	9%	68	5	Vendeur
zone 8	121	2%	242	1%	229	30%	314 426	5%	321 420	10%	86	7	Vendeur
Autres zones	93	0%	173	-10%	165	22%	268 283	7%	263 586	12%	73	7	Vendeur
Total	1 193	-2%	2 216	-6%	1 965	22%	298 314	6%	296 657	9%	73	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
	2 <sup>e</sup> trim. 2005 unités	Var. sur 1 an	Jan-Juin 2005 unités	Var. sur 1 an	2 <sup>e</sup> trim. 2005 unités	Var. sur 1 an	2 <sup>e</sup> trim. 2005 \$	Var. sur 1 an	Jan-Juin 2005 \$	Var. sur 1 an	2 <sup>e</sup> trim. 2005 jours	2 <sup>e</sup> trim. 2005	2 <sup>e</sup> trim. 2005		

#### MAISON UNIFAMILIALE

##### Laval

zone 10	252	21%	478	18%	422	44%	217 750	4%	217 631	8%	76	6	Vendeur
zone 11	638	11%	1 145	1%	992	39%	198 421	5%	193 791	7%	64	6	Vendeur
zone 12	188	25%	363	6%	274	13%	180 129	9%	178 760	13%	61	5	Vendeur
<b>Total</b>	<b>1 078</b>	<b>16%</b>	<b>1 986</b>	<b>5%</b>	<b>1 688</b>	<b>35%</b>	<b>199 750</b>	<b>5%</b>	<b>196 782</b>	<b>8%</b>	<b>66</b>	<b>6</b>	<b>Vendeur</b>

##### Rive-Nord

zone 13	477	11%	988	9%	655	30%	167 066	14%	163 572	12%	60	5	Vendeur
zone 14	403	-10%	835	-8%	691	19%	240 829	10%	231 340	7%	68	6	Vendeur
zone 15	565	-2%	1 189	-1%	982	35%	169 940	13%	165 425	11%	71	5	Vendeur
zone 16	277	25%	535	0%	478	42%	172 087	6%	172 323	9%	79	6	Vendeur
<b>Total</b>	<b>1 722</b>	<b>3%</b>	<b>3 547</b>	<b>0%</b>	<b>2 805</b>	<b>31%</b>	<b>186 079</b>	<b>10%</b>	<b>181 466</b>	<b>9%</b>	<b>69</b>	<b>5</b>	<b>Vendeur</b>

Agglo. de Saint-Jérôme	180	9%	365	8%	269	11%	157 302	10%	156 700	17%	65	5	Vendeur
------------------------	-----	----	-----	----	-----	-----	---------	-----	---------	-----	----	---	---------

#### COPROPRIÉTÉ

##### Laval

zone 11	176	23%	345	15%	323	56%	152 285	3%	152 250	10%	80	7	Vendeur
Autres zones	85	29%	159	4%	163	51%	137 139	-7%	137 428	-2%	58	7	Vendeur
<b>Total</b>	<b>261</b>	<b>25%</b>	<b>504</b>	<b>12%</b>	<b>486</b>	<b>54%</b>	<b>147 352</b>	<b>0%</b>	<b>147 574</b>	<b>6%</b>	<b>73</b>	<b>7</b>	<b>Vendeur</b>

Rive-Nord	187	30%	350	12%	427	178%	129 262	9%	127 613	9%	62	6	Vendeur
-----------	-----	-----	-----	-----	-----	------	---------	----	---------	----	----	---	---------

#### PLEX (2 À 5 LOG.)

Laval	97	-25%	177	-25%	169	18%	283 808	14%	275 505	12%	66	6	Vendeur
-------	----	------	-----	------	-----	-----	---------	-----	---------	-----	----	---	---------

Rive-Nord	73	-27%	159	-4%	159	16%	246 403	14%	242 200	15%	90	6	Vendeur
-----------	----	------	-----	-----	-----	-----	---------	-----	---------	-----	----	---	---------

À ne pas manquer: «Nouvelles Fondations, Montréal et ses banlieues» à la Conférence annuelle SCHL sur les perspectives du marché de l'habitation - Soyez au rendez-vous **le mardi 15 novembre 2005 au Palais des Congrès de Montréal - à compter de 7h30.**

Pour plus de détails, communiquer avec nous au **1 866 855-5711**. Réservez tôt!

**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®				Delay de vente moyen	Inscriptions/ Vente	Classification du marché
	2 <sup>e</sup> trim. 2005 unités	Var. sur 1 an	Jan-Juin 2005 unités	Var. sur 1 an	2 <sup>e</sup> trim. 2005 unités	Var. sur 1 an	2 <sup>e</sup> trim. 2005 \$	Var. sur 1 an	Jan-Juin 2005 \$	Var. sur 1 an	2 <sup>e</sup> trim. 2005 Jours	2 <sup>e</sup> trim. 2005	2 <sup>e</sup> trim. 2005

**Rive-Sud**

**MAISON UNIFAMILIALE**

zone 17	261	-7%	526	-7%	452	45%	240 494	9%	232 001	11%	55	5	Vendeur
zone 18	442	-2%	842	-5%	427	4%	189 361	6%	185 036	9%	53	4	Vendeur
zone 19	354	-1%	779	-2%	446	17%	227 165	5%	221 026	8%	52	4	Vendeur
zone 20	376	13%	783	12%	643	27%	213 442	15%	204 309	16%	67	6	Vendeur
zone 21	298	-4%	634	-2%	451	8%	204 798	9%	197 553	10%	64	5	Vendeur
zone 22	212	14%	403	-1%	265	24%	154 403	8%	152 584	9%	53	5	Vendeur
<b>Total</b>	<b>1 943</b>	<b>1%</b>	<b>3 967</b>	<b>-1%</b>	<b>2 685</b>	<b>20%</b>	<b>206 331</b>	<b>8%</b>	<b>200 838</b>	<b>10%</b>	<b>58</b>	<b>5</b>	<b>Vendeur</b>

**COPROPRIÉTÉ**

zone 17	138	14%	280	8%	294	93%	170 931	3%	168 823	5%	76	7	Vendeur
zone 18	167	31%	330	6%	178	25%	136 101	-4%	137 181	5%	48	4	Vendeur
Autres zones	177	26%	386	23%	303	69%	142 157	10%	140 473	11%	67	5	Vendeur
<b>Total</b>	<b>482</b>	<b>24%</b>	<b>996</b>	<b>12%</b>	<b>775</b>	<b>64%</b>	<b>148 297</b>	<b>3%</b>	<b>147 352</b>	<b>7%</b>	<b>63</b>	<b>5</b>	<b>Vendeur</b>

**PLEX (2 À 5 LOG.)**

zone 18	97	9%	198	-3%	145	21%	242 603	5%	231 569	4%	69	5	Vendeur
Autres zones	61	-6%	115	-27%	104	15%	233 588	6%	229 201	10%	79	6	Vendeur
<b>Total</b>	<b>158</b>	<b>3%</b>	<b>313</b>	<b>-14%</b>	<b>249</b>	<b>18%</b>	<b>239 122</b>	<b>6%</b>	<b>230 699</b>	<b>6%</b>	<b>73</b>	<b>5</b>	<b>Vendeur</b>

**Vaudreuil-Soulanges**

<b>MAISON UNIFAMILIALE</b>	354	-7%	721	-6%	817	27%	220 450	0%	214 085	-1%	68	7	Vendeur
<b>COPROPRIÉTÉ</b>	48	78%	91	38%	72	131%	138 821	9%	131 781	1%	63	6	Vendeur
<b>PLEX (2 À 5 LOG.)</b>	10	-17%	21	-5%	12	6%	182 650	-12%	192 738	0%	41	5	Vendeur

**Agglo. de Saint-Jean**

<b>MAISON UNIFAMILIALE</b>	259	-2%	498	3%	373	15%	166 663	18%	163 466	17%	65	5	Vendeur
----------------------------	-----	-----	-----	----	-----	-----	---------	-----	---------	-----	----	---	---------

Vous avez des questions au sujet de l'achat ou de la vente de votre propriété ou résidence secondaire ? Vous souhaitez recourir aux services d'un agent ?  
 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 à voir plus clair. Il contient une foule de conseils pratiques !  
 Le guide est distribué exclusivement par les agents et courtiers membres de la Chambre immobilière du Grand Montréal.  
 N'hésitez pas à vous le procurer auprès de l'un de ces professionnels.

MARCHÉ DES MAISONS UNIFAMILIALES

PAR GAMME DE PRIX

Zones de marché	Ventes S.I.A./MLS®		Inscriptions en vigueur sur S.I.A./MLS®		Écart prix Vente/Inscrit 2 <sup>e</sup> trim. 2005	Délai de vente moyen 2 <sup>e</sup> trim. 2005 Jours	Inscriptions/ Vente 2 <sup>e</sup> trim. 2005	Classification du marché 2 <sup>e</sup> trim. 2005
	2 <sup>e</sup> trim. 2005 unités	Var. sur 1 an	2 <sup>e</sup> trim. 2005 unités	Var. sur 1 an				

Île de Montréal

Unités de moins de 100 000 \$	20	33%	6	0%	26%	62	1	Vendeur
Unités de 100 001 \$ à 150 000 \$	91	-27%	53	-24%	10%	60	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	328	-15%	259	-4%	8%	58	3	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	396	10%	488	19%	7%	54	4	Vendeur
Unités de plus de 250 000 \$	833	5%	1 968	31%	8%	69	9	Équilibré

Laval

Unités de moins de 100 000 \$	10	0%	2	-77%	6%	54	1	Vendeur
Unités de 100 001 \$ à 150 000 \$	134	0%	63	-26%	8%	48	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	500	22%	429	7%	7%	60	4	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	253	46%	447	74%	8%	75	7	Vendeur
Unités de plus de 250 000 \$	148	29%	736	53%	8%	89	17	Acheteur

Rive-Nord

Unités de moins de 100 000 \$	40	-55%	30	-18%	10%	46	2	Vendeur
Unités de 100 001 \$ à 150 000 \$	523	-33%	301	-39%	7%	57	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	721	52%	996	58%	6%	63	5	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	224	30%	538	40%	7%	89	9	Équilibré
Unités de plus de 250 000 \$	214	38%	941	55%	7%	96	15	Acheteur

Rive-Sud

Unités de moins de 100 000 \$	25	-53%	7	-72%	10%	57	1	Vendeur
Unités de 100 001 \$ à 150 000 \$	290	-42%	143	-50%	7%	47	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	811	16%	791	13%	6%	48	4	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	379	50%	542	47%	8%	68	5	Vendeur
Unités de plus de 250 000 \$	366	30%	1 170	46%	7%	78	12	Acheteur

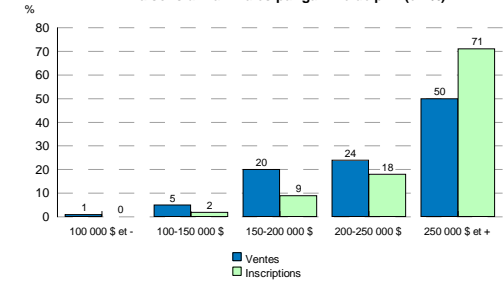
Montréal Métropolitain

Unités de moins de 100 000 \$	107	-43%	50	-40%	12%	52	1	Vendeur
Unités de 100 001 \$ à 150 000 \$	1 182	-35%	631	0%	8%	54	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	2 505	19%	2 638	23%	6%	57	4	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	1 315	29%	2 159	40%	7%	69	6	Vendeur
Unités de plus de 250 000 \$	1 656	14%	5 290	42%	7%	78	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 - 2<sup>e</sup> trimestre de 2005

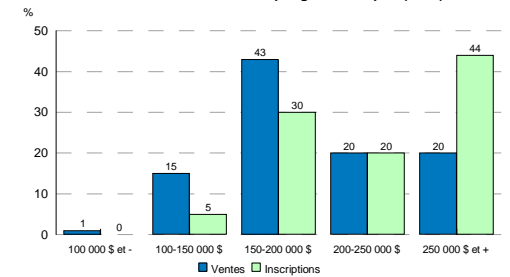
Répartition des ventes et des inscriptions de  
maisons unifamiliales par gamme de prix (en %)



Sources : SCHL et CIGM

Rive-Sud - 2<sup>e</sup> trimestre de 2005

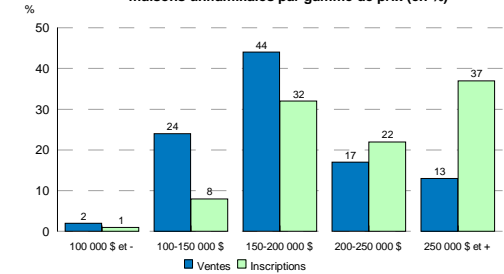
Répartition des ventes et des inscriptions de  
maisons unifamiliales par gamme de prix (en %)



Sources : SCHL et CIGM

Laval et Rive-Nord - 2<sup>e</sup> trimestre de 2005

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



Sources : SCHL et CIGM

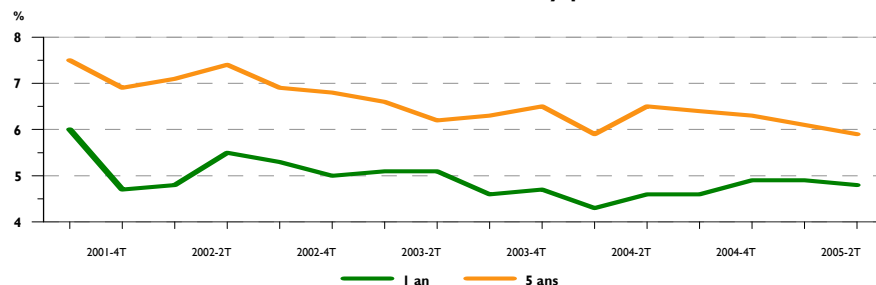
## Tableau de bord de l'économie de la région de Montréal

	2 <sup>e</sup> trim. 2004	3 <sup>e</sup> trim. 2004	4 <sup>e</sup> trim. 2004	1 <sup>er</sup> trim. 2005	2 <sup>e</sup> trim. 2005
<b>Taux hypothécaire (1 an)</b>	4,6%	4,6%	4,9%	4,9%	4,8%
<b>Taux hypothécaire (5 ans)</b>	6,5%	6,4%	6,3%	6,1%	5,9%
<b>Mises en chantier</b>	9 432	6 340	7 409	4 416	7 579
<b>Var. de l'indice de confiance des consommateurs (2) (3)</b>	-2%	1%	-5%	6%	-1%
<b>Moment propice pour faire un achat important, telle une maison (% de réponses positives) (2)</b>	60%	60%	52%	58%	59%
<b>Création (ou perte) d'emplois (1)</b>	12 400	-5 100	-2 400	19 900	-9 100
<b>Taux de chômage (1)</b>	8,1%	8,5%	9,2%	8,3%	8,3%
<b>Faillites personnelles</b>	2 905	2 753	2 779	2 801	
<b>Taux d'inflation annuel</b>	2,1%	2,2%	2,6%	2,0%	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 chalets, maisons mobiles, fermes et terrains ne sont pas comptabilisées.

### Zones de marché

Il ne s'agit ni des districts ni des zones S.I.A./MLS® que la CIGM utilise, mais plutôt un regroupement de districts S.I.A./MLS®. Les limites de la région métropolitaine de Montréal sont celles utilisées par Statistique Canada pour le recensement de 1991 et ne couvrent qu'une partie des territoires que desservent la CIGM et la SCHL dans le cadre de leurs opérations commerciales.

### Inscriptions en vigueur sur S.I.A.®/MLS®

Lorsqu'une propriété est inscrite sur le Service inter-agences de la CIGM, ses particularités et son prix de vente sont accessibles à tous les courtiers et agents membres de la CIGM et du Service S.I.A./MLS®. Les inscriptions en vigueur sont celles actives sur S.I.A./MLS® au cours du dernier jour ouvrable de chaque mois. Le nombre d'inscriptions en vigueur pour un trimestre correspond à la moyenne des inscriptions durant les trois mois du trimestre.

### Ventes S.I.A.®/MLS®

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

### Prix moyens S.I.A.®/MLS®

Correspond à la valeur moyenne des transactions et n'indique pas nécessairement la valeur marchande des propriétés. Étant donné que les caractéristiques des propriétés transigées peuvent varier d'un trimestre à l'autre, les prix moyens constituent un indicateur et non pas une mesure exacte de l'évolution de la valeur des propriétés.

### Délai de vente moyen

Le délai de vente est calculé à partir de la première date d'inscription du dernier mandat de vente enregistré. Ici encore, cette statistique ne tient pas compte de la durée d'inscription de la propriété en vertu d'un mandat de vente précédent avec un autre agent. Par conséquent, le délai de vente moyen sous-estime la durée réelle sur le marché des propriétés vendues, mais demeure un indicateur utile et fiable de l'évolution de l'état du marché.

### Inscriptions S.I.A.®/MLS® par vente S.I.A.®/MLS®

Mesure le nombre de propriétés à vendre pour chaque unité vendue au cours d'un mois, ce qui permet de caractériser l'état du marché en fonction des conditions d'offre et de demande. En raison du caractère saisonnier différent des ventes et des inscriptions, cette statistique est calculée de la manière suivante: la moyenne mensuelle des inscriptions en vigueur au cours des 12 derniers mois divisée par le volume mensuel des ventes durant la même période de 12 mois.

### Classification de marché

**Équilibré** : Marché ne favorisant ni les vendeurs ni les acheteurs. Progression stable, sur une longue période, du volume des ventes, hausse des prix égale ou légèrement supérieure à l'inflation.

**Acheteur** : Les acheteurs sont avantagés, surplus d'inscriptions, ventes peu nombreuses, longue durée des inscriptions, prix diminuant ou augmentant moins que l'inflation.

**Vendeur** : Les vendeurs sont avantagés. Pénurie d'inscriptions par rapport à la demande, délais de vente courts, prix augmentant plus que l'inflation.

### Abréviations utilisées

trim: trimestre

var %: variation en pourcentage d'une année à l'autre pour la même période de référence

## Définition des zones de marché

<b>Zone 1</b>	Baie d'Urfé, Beaconsfield, Dorval, Kirkland, Lachine, Pointe-Claire, Sainte-Anne-de-Bellevue, Senneville
<b>Zone 2</b>	Dollard-des-Ormeaux, Pierrefonds, Roxboro, Sainte-Geneviève, Saint-Raphaël-de-l'Île-Bizard
<b>Zone 3</b>	Ahuntsic, Saint-Laurent
<b>Zone 4</b>	Centre-Ouest, Côte-des-Neiges, Côte Saint-Luc, Hampstead, Île-des-Soeurs, Montréal-Ouest, Mont-Royal, Notre-Dame-de-Grâce, Outremont, Westmount
<b>Zone 5</b>	LaSalle, Sud-Ouest, Verdun (excluant Île-des-Soeurs), Ville Saint-Pierre
<b>Zone 6</b>	Centre, Plateau Mont-Royal, Villeray
<b>Zone 7</b>	Hochelaga-Maisonneuve, Mercier, Rosemont, Saint-Michel
<b>Zone 8</b>	Anjou, Montréal-Nord, Saint-Léonard
<b>Zone 9</b>	Montréal-Est, Pointe-aux-Trembles, Rivière-des-Prairies
<b>Zone 10</b>	Duvernay, Laval-des-Rapides, Pont-Viau, Vimont
<b>Zone 11</b>	Chomedey, Fabreville, Laval-Ouest, Laval-sur-le-Lac, Sainte-Dorothée, Sainte-Rose
<b>Zone 12</b>	Auteuil, Saint-François, Saint-Vincent-de-Paul
<b>Zone 13</b>	Deux-Montagnes, Mirabel, Oka, Pointe-Calumet, Saint-Eustache, Saint-Joseph-du-Lac, Sainte-Marthe-sur-le-Lac, Saint-Placide

<b>Zone 14</b>	Blainville, Boisbriand, Lorraine, Rosemère, Sainte-Thérèse
<b>Zone 15</b>	Bois-des-Filion, Lachenaie, La Plaine, Mascouche, Sainte-Anne-des-Plaines, Terrebonne
<b>Zone 16</b>	Charlemagne, Le Gardeur, Repentigny, Saint-Sulpice
<b>Zone 17</b>	Brossard, Greenfield Park, Saint-Lambert
<b>Zone 18</b>	Lemoyne, Longueuil, Saint-Hubert
<b>Zone 19</b>	Boucherville, Saint-Amable, Saint-Bruno-de-Montarville, Sainte-Julie, Varennes
<b>Zone 20</b>	Beloil, Carignan, Chambly, McMasterville, Mont-Saint-Hilaire, Notre-Dame-de-Bon-Secours, Otterburn Park, Richelieu, Saint-Basile-Le-Grand, Saint-Mathias-sur-Richelieu, Saint-Mathieu-de-Beloil
<b>Zone 21</b>	Candiac, Delson, La Prairie, Sainte-Catherine-d'Alexandrie, Saint-Constant, Saint-Mathieu, Saint-Philippe
<b>Zone 22</b>	Beauharnois, Châteauguay, Léry, Maple Grove, Melocheville, Mercier, Saint-Isidore
<b>Zone 23</b>	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
<b>Zone 24</b>	Iberville, Saint-Athanase, Saint-Jean, Saint-Luc
<b>Zone 25</b>	Bellefeuille, Lafontaine, Saint-Antoine, Saint-Jérôme



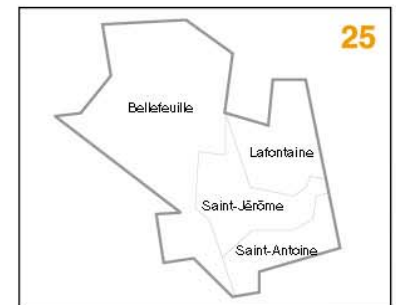
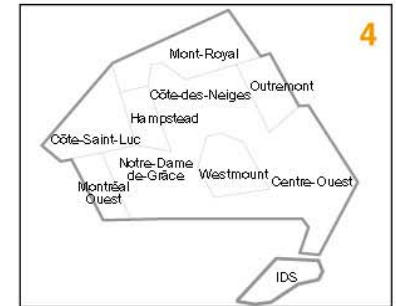
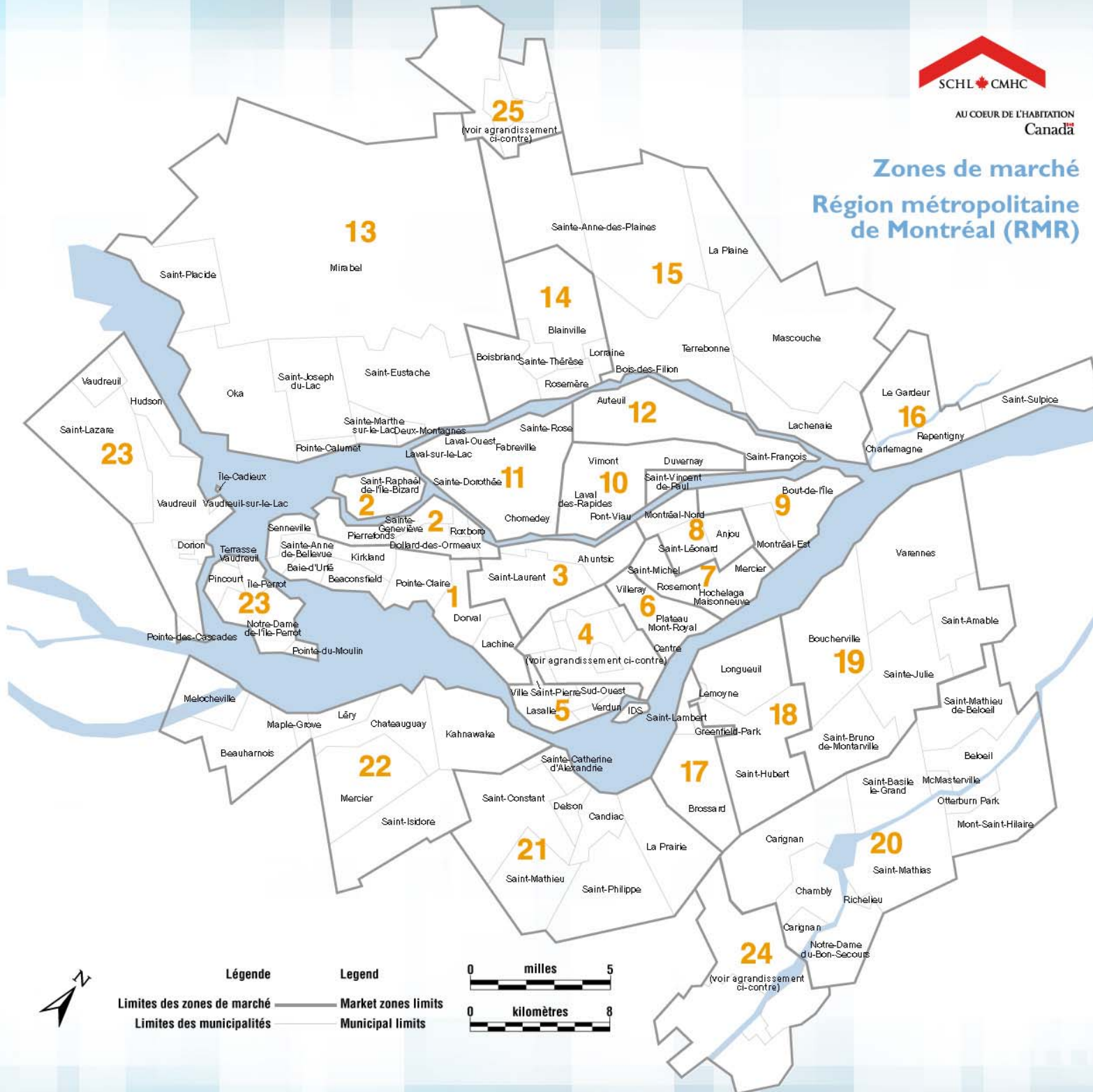
AU COEUR DE L'HABITATION  
Canada

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

