

2005

Troisième trimestre

Analyse du marché de la revente

du Montréal métropolitain



Chambre immobilière du Grand Montréal
Greater Montréal Real Estate Board



Canada

Un marché toujours en progression

Durant le troisième trimestre de 2005, 7 345 ventes ont été enregistrées par le réseau S.I.A.®/MLS®, soit 8 % de plus que durant le même trimestre l'année dernière. Les ventes ont augmenté pour tous les types de propriétés à part les plex, pour lesquels elles sont restées stables. Entre janvier et septembre 2005, 28 685 ventes ont été conclues dans le Grand Montréal, ce qui représente une hausse de 2 % par rapport à la même période en 2004. Dans son ensemble, le marché de la revente est toujours favorable aux vendeurs.

D'autres indicateurs tempèrent toutefois ces statistiques haussières. Les inscriptions en vigueur sur le réseau S.I.A.®/MLS® ont globalement augmenté d'un peu plus de 21 % en un an. De plus, depuis un an, le délai de vente moyen s'est accru d'au moins 10 jours pour tous les types de propriétés. Finalement, en ce qui a trait aux ventes cumulatives (janvier à septembre 2005), le segment des copropriétés est le seul à avoir enregistré une croissance positive.

Les copropriétés : toujours aussi populaires

La région métropolitaine a vu les ventes de copropriétés progresser de 23 % par rapport au troisième trimestre de 2004. La croissance des ventes sur l'île de Montréal se situe forcément dans la moyenne (+ 24 %), l'île ayant été témoin de 63 % des ventes de copropriétés conclues durant le trimestre qui vient de se terminer. La zone de marché ayant connu la plus forte augmentation des ventes est la Rive-Nord (+ 53 %).

Dans le Grand Montréal, les inscriptions de copropriétés en vigueur sur le réseau S.I.A.®/MLS® ont augmenté de 41 % entre le troisième trimestre de 2004 et le troisième trimestre de 2005. La hausse des inscriptions a été plus marquée dans certaines zones de banlieue,

notamment dans la zone 16 (Charlemagne, Repentigny, etc.), où les inscriptions ont été multipliées par 4, la Rive-Nord, où les inscriptions ont augmenté de 158 %, et la zone 19 (Boucherville, Saint-Bruno-de-Montarville, Sainte-Julie, etc.), où les inscriptions ont progressé de 121 %. On constate une augmentation des inscriptions dans toutes les zones de marché, même si celle-ci est inférieure à la moyenne sur l'île de Montréal (+ 30 %). Cette relative faiblesse de la croissance des inscriptions contribue à ce que le marché de la revente conserve sa classification de marché vendeur, sur l'île de Montréal.

Le prix moyen S.I.A.®/MLS® est en progression dans toutes les zones de marché. Dans la région métropolitaine, le prix moyen d'une copropriété est évalué à 202 366 \$ au troisième trimestre de 2005, en hausse de 7 % par rapport au même trimestre de l'an dernier.

Dans le Grand Montréal, malgré qu'il soit toujours favorable aux vendeurs, le marché des copropriétés existantes nous laisse entrevoir un rééquilibrage. On observe déjà une augmentation progressive du rapport vendeurs/acheteur. Au troisième trimestre de 2003, le ratio vendeurs/acheteur était de 4, à l'échelle métropolitaine. Il est passé à 5, au troisième trimestre de 2004, et s'est finalement établi à 7, au troisième trimestre de 2005.

Le délai de vente moyen a augmenté de 18 jours entre le troisième trimestre de 2004 et le troisième trimestre de 2005. Le délai de vente moyen sur l'île est en constante progression depuis un an et il est supérieur (81 jours) à celui de la région métropolitaine (78 jours).

Globalement, le marché des copropriétés se porte étonnamment bien. Il ne semble pas perturbé outre mesure par l'augmentation des inscriptions, du nombre de copropriétés neuves invendues, et des taux hypothécaires à court terme.

La maison unifamiliale : l'écart entre le prix d'une maison en banlieue et sur l'île diminue

Bien que la copropriété soit devenue très populaire au cours des années, la maison unifamiliale demeure le type de propriété le plus recherché. Au troisième trimestre de 2005, un peu plus de 61 % des propriétés vendues dans le Grand Montréal étaient des maisons unifamiliales. Près de 70 % des ventes de maisons unifamiliales ont été réalisées dans les zones Rive-Nord, Rive-Sud et Laval. On observe une augmentation de 5 % des ventes de maisons unifamiliales par rapport au troisième trimestre de 2004. L'agglomération de Saint-Jean est la zone de marché ayant connu la plus forte croissance des ventes (+ 20 %). Sur l'île, la progression des ventes (+ 3 %) a été atténuée par un repli dans les zones 3, 5 et 6, où les transactions ont diminué de 19 %, de 36 % et de 19 %, respectivement.

Étant donné le coût dispendieux d'une maison unifamiliale sur l'île, les acheteurs se dirigent vers les banlieues telles que Laval et les zones Rive-Nord et Rive-Sud, ce qui a pour conséquence la croissance plus rapide du prix de vente moyen dans ces zones et la réduction de l'écart entre le prix de vente moyen des maisons en banlieue et sur l'île de Montréal. Entre janvier et septembre 2005, le prix de vente moyen n'a augmenté que de 4 % sur l'île, mais de 8 % à Laval, de 9 % sur la Rive-Nord, et de 10 % sur la Rive-Sud. L'écart de prix qui sépare l'île de ces zones est toujours supérieur à 100 000 \$, mais il est moindre qu'il y a un an. L'augmentation progressive des prix dans les couronnes est également responsable de la majoration du prix de vente moyen au troisième trimestre dans la région métropolitaine, lequel se chiffre à 228 528 \$, en hausse de 4 % depuis un an.

L'augmentation du prix des maisons dans la région métropolitaine a été telle depuis quelques années que nous ne devons pas être surpris de

constater que presque la moitié des propriétés inscrites sur le réseau S.I.A.®/MLS® le sont à plus de 250 000 \$. Par ailleurs, notons que le marché des maisons unifamiliales existantes est plutôt à l'avantage des acheteurs lorsque celles-ci se situent dans la gamme de prix de 250 000 \$ et plus. Cette affirmation est d'autant plus vraie lorsque l'on parle des marchés de Laval et de la Rive-Nord.

Malgré cette relative cherté, le marché demeure, dans son ensemble, favorable aux vendeurs, et ce, malgré l'augmentation du délai de vente moyen, qui est de 67 jours, soit 10 de plus qu'au troisième trimestre de 2004. Par contre, le délai n'a augmenté que de six jours sur l'île, ce qui signifie que, malgré les prix élevés, l'île demeure un endroit convoité pour l'achat d'une maison.

Les plex : victimes de leurs succès

Tout comme les transactions relatives aux copropriétés, celles concernant les plex se font en très grande majorité sur l'île de Montréal (75 %).

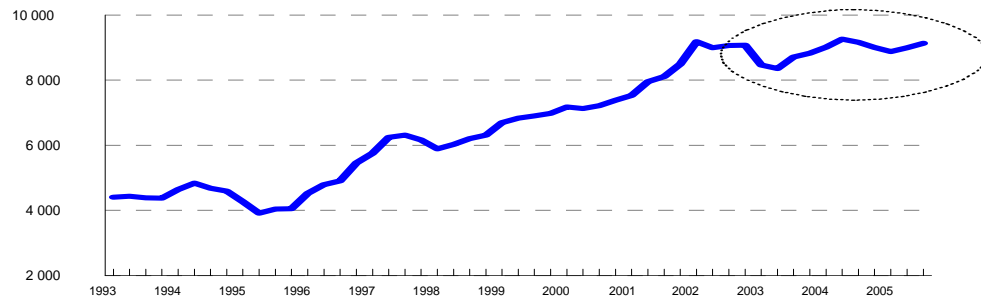
Le plex est le seul type de propriété pour lequel les ventes sont demeurées stables (+ 0 %) par rapport au troisième trimestre de 2004, et pour lequel les ventes cumulatives de janvier à septembre 2005 sont en baisse (- 7 %) par rapport à la même période l'an dernier. Il faut souligner que les inscriptions en vigueur ont très faiblement progressé (+ 3 %) durant cette même période. La rareté des plex mis en vente a entraîné une forte augmentation (+ 15 %) du prix moyen S.I.A.®/MLS® et la chute des ventes cumulatives.

Le délai de vente moyen acceptable (70 jours) ainsi que le fait que le ratio vendeurs/acheteur se maintienne à 6, nous indiquent que ce type d'habitation est toujours très désirable, mais que les achats sont freinés par des prix élevés et aussi, sans doute, par la diminution des choix.

MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN

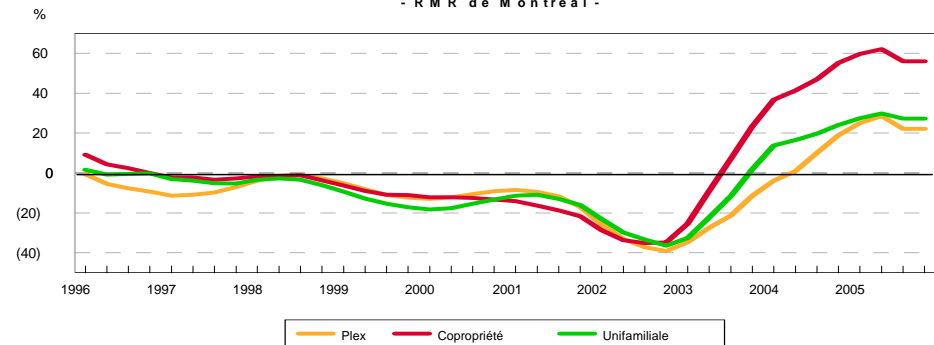
	Ventes S.I.A.®/MLS®				Inscriptions en vigueur sur S.I.A.®/MLS®		Prix moyen S.I.A.®/MLS®				Délai de vente	Inscriptions/	Classification
	3 ^e trim. 2005 unités	Var. sur 1 an	Jan-Sept. 2005 unités	Var. sur 1 an	3 ^e trim. 2005 unités	Var. sur 1 an	3 ^e trim. 2005 \$	Var. sur 1 an	Jan-Sept. 2005 \$	Var. sur 1 an	3 ^e trim. 2005 Jours	3 ^e trim. 2005	3 ^e trim. 2005
MAISON UNIFAMILIALE	4 516	5%	17 840	0%	9 797	18%	228 528	4%	223 531	6%	67	6	Vendeur
COPROPRIÉTÉ	1 837	23%	6 967	12%	5 303	41%	202 366	7%	189 787	5%	78	7	Vendeur
PLEX (2 À 5 LOG.)	992	0%	3 878	-7%	2 268	3%	300 627	15%	288 588	11%	70	6	Vendeur

Plafonnement du nombre de reventes*
Ventes S.I.A.®/MLS® - RMR de Montréal

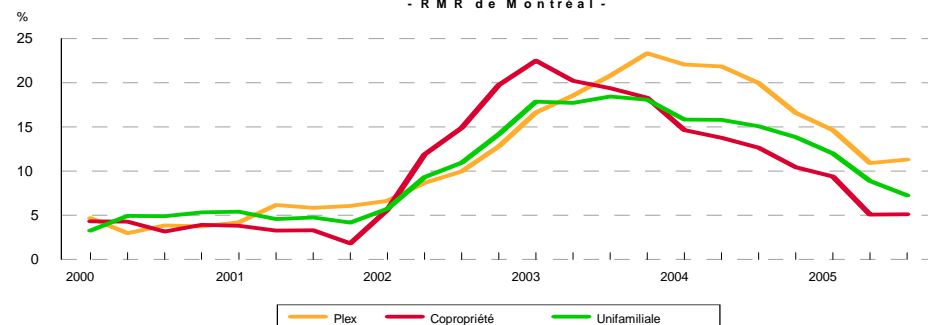


Sources : SCHL et CIGM
* : Moyenne mobile 4 trimestres

Croissance rapide des inscriptions de copropriétés*
Variation (%) des inscriptions S.I.A.®/MLS®
- RMR de Montréal -

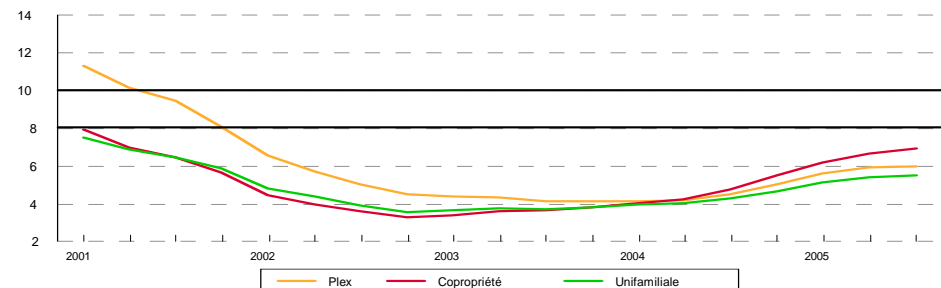


La croissance des prix en perte de vitesse*
Variation (%) du prix moyen S.I.A.®/MLS®
- RMR de Montréal -



Sources : SCHL et CIGM
* : Moyenne mobile 4 trimestres

L'acheteur regagne lentement un peu de pouvoir
de négociation
Ratio ventes/inscriptions - 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	
	3 ^e trim. 2005 unités	Var. sur 1 an	Jan-Sept. 2005 unités	Var. sur 1 an	3 ^e trim. 2005 unités	Var. sur 1 an	3 ^e trim. 2005 \$	Var. sur 1 an	Jan-Sept. 2005 \$	Var. sur 1 an	3 ^e trim. 2005 Jours	3 ^e trim. 2005		3 ^e trim. 2005	

MAISON UNIFAMILIALE

zone 1	273	7%	933	-6%	482	15%	304 444	-8%	304 492	2%	54	5	Vendeur
zone 2	252	19%	898	-2%	513	15%	256 179	4%	263 113	7%	57	6	Vendeur
zone 3	78	-19%	387	3%	278	16%	290 316	0%	300 989	4%	74	7	Vendeur
zone 4	179	10%	621	-9%	493	20%	584 950	-7%	614 689	6%	81	7	Vendeur
zone 5	36	-36%	182	-7%	96	13%	236 358	5%	240 466	5%	67	5	Vendeur
zone 6	26	-19%	113	-1%	46	-8%	322 862	16%	304 432	1%	49	5	Vendeur
zone 7	73	7%	273	6%	104	5%	209 075	8%	205 076	4%	71	4	Vendeur
zone 8	58	-6%	229	-6%	142	13%	234 490	4%	232 325	7%	72	7	Vendeur
zone 9	124	-3%	566	-4%	385	17%	190 840	-2%	192 103	5%	73	7	Vendeur
Total	1 099	3%	4 202	-4%	2 539	15%	313 422	-1%	312 864	4%	65	6	Vendeur

COPROPRIÉTÉ

zone 1	46	18%	149	18%	127	68%	217 394	17%	203 692	15%	63	6	Vendeur
zone 2	62	11%	287	21%	216	50%	158 850	11%	156 124	5%	72	7	Vendeur
zone 3	107	29%	461	46%	382	81%	213 539	10%	206 005	9%	101	7	Vendeur
zone 4	257	23%	805	-5%	704	21%	329 731	5%	309 335	1%	87	8	Équilibré
zone 5	164	37%	596	9%	461	30%	201 738	11%	190 372	6%	88	8	Équilibré
zone 6	271	15%	1 001	8%	804	14%	234 672	3%	234 162	7%	75	8	Équilibré
zone 7	126	38%	524	22%	323	33%	180 888	8%	178 873	8%	73	6	Vendeur
zone 8	50	47%	188	15%	165	60%	174 828	5%	173 320	7%	84	8	Équilibré
zone 9	75	12%	336	-5%	193	13%	142 803	13%	136 178	12%	76	5	Vendeur
Total	1 158	24%	4 347	10%	3 375	30%	230 020	6%	216 027	4%	81	7	Vendeur

PLEX (2 À 5 LOG.)

zone 3	77	18%	302	12%	201	21%	357 901	22%	342 642	10%	75	6	Vendeur
zone 4	66	-13%	265	-16%	170	-15%	412 721	26%	390 569	11%	87	7	Vendeur
zone 5	139	-5%	518	-8%	287	11%	284 725	12%	270 810	12%	80	5	Vendeur
zone 6	115	-10%	487	-9%	290	-7%	321 908	6%	306 292	7%	58	6	Vendeur
zone 7	214	3%	840	-4%	447	0%	280 102	12%	272 527	10%	63	5	Vendeur
zone 8	89	10%	331	3%	176	-12%	341 133	12%	326 720	10%	73	7	Vendeur
Autres zones	48	-2%	221	-9%	141	12%	272 508	32%	265 524	16%	59	7	Vendeur
Total	748	-1%	2 964	-5%	1 712	0%	313 873	15%	301 002	10%	70	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
	3 ^e trim. 2005 unités	Var. sur 1 an	Jan-Sept. 2005 unités	Var. sur 1 an	3 ^e trim. 2005 unités	Var. sur 1 an	3 ^e trim. 2005 \$	Var. sur 1 an	Jan-Sept. 2005 \$	Var. sur 1 an	3 ^e trim. 2005 Jours	3 ^e trim. 2005			

MAISON UNIFAMILIALE

Laval

zone 10	165	11%	643	16%	346	14%	218 082	1%	217 747	6%	69	6	Vendeur
zone 11	377	12%	1 522	3%	903	26%	211 995	12%	198 300	8%	75	6	Vendeur
zone 12	95	-19%	458	0%	265	17%	179 657	4%	178 946	11%	67	6	Vendeur
Total	637	6%	2 623	5%	1 514	22%	208 749	8%	199 688	8%	73	6	Vendeur

Rive-Nord

zone 13	331	20%	1 319	11%	563	14%	166 132	13%	164 215	12%	65	5	Vendeur
zone 14	275	-3%	1 110	-6%	679	23%	257 943	15%	237 931	9%	70	6	Vendeur
zone 15	385	3%	1 574	0%	959	36%	164 176	7%	165 120	10%	71	6	Vendeur
zone 16	182	19%	717	4%	435	35%	178 546	5%	173 902	8%	78	6	Vendeur
Total	1 173	8%	4 720	2%	2 636	27%	188 941	9%	183 324	9%	70	6	Vendeur

Agglo. de Saint-Jérôme	103	7%	468	8%	235	15%	153 631	6%	156 025	15%	67	6	Vendeur
-------------------------------	------------	-----------	------------	-----------	------------	------------	----------------	-----------	----------------	------------	-----------	----------	----------------

COPROPRIÉTÉ

Laval

zone 11	106	10%	451	14%	362	38%	164 239	14%	155 068	11%	83	7	Vendeur
Autres zones	60	25%	219	9%	162	31%	155 567	7%	142 397	1%	74	7	Vendeur
Total	166	15%	670	12%	524	36%	161 104	12%	150 926	7%	80	7	Vendeur

Rive-Nord	121	53%	471	20%	455	158%	139 978	10%	130 789	10%	71	7	Vendeur
------------------	------------	------------	------------	------------	------------	-------------	----------------	------------	----------------	------------	-----------	----------	----------------

PLEX (2 À 5 LOG.)

Laval	65	7%	242	-19%	171	34%	289 514	15%	279 268	13%	73	6	Vendeur
--------------	-----------	-----------	------------	-------------	------------	------------	----------------	------------	----------------	------------	-----------	----------	----------------

Rive-Nord	51	-11%	210	-5%	151	19%	242 807	20%	242 347	16%	77	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®				Délai de vente moyen	Inscriptions/ Vente	Classification du marché
	3 ^e trim. 2005 unités	Var. sur 1 an	Jan-Sept. 2005 unités	Var. sur 1 an	3 ^e trim. 2005 unités	Var. sur 1 an	3 ^e trim. 2005 \$	Var. sur 1 an	Jan-Sept. 2005 \$	Var. sur 1 an			

Rive-Sud

MAISON UNIFAMILIALE

zone 17	215	29%	741	1%	381	22%	219 277	-1%	228 309	7%	63	5	Vendeur
zone 18	262	-2%	1 104	-4%	391	0%	183 814	9%	184 746	9%	57	4	Vendeur
zone 19	256	0%	1 035	-1%	421	20%	225 551	3%	222 145	7%	60	4	Vendeur
zone 20	254	6%	1 037	10%	558	7%	210 358	18%	205 791	17%	76	6	Vendeur
zone 21	206	8%	840	0%	405	-2%	211 489	10%	200 971	10%	69	5	Vendeur
zone 22	145	0%	548	-1%	224	3%	159 965	9%	154 537	9%	57	5	Vendeur
Total	1 338	6%	5 305	1%	2 380	8%	204 213	8%	201 690	10%	64	5	Vendeur

COPROPRIÉTÉ

zone 17	125	32%	405	14%	321	54%	175 666	5%	170 935	5%	66	7	Vendeur
zone 18	89	-12%	419	1%	228	50%	145 800	12%	139 012	6%	60	4	Vendeur
Autres zones	142	23%	528	23%	332	61%	154 387	10%	144 215	11%	78	5	Vendeur
Total	356	14%	1 352	13%	881	56%	159 712	10%	150 607	8%	69	5	Vendeur

PLEX (2 À 5 LOG.)

zone 18	73	-6%	271	-4%	130	-6%	258 469	13%	238 815	7%	68	5	Vendeur
Autres zones	46	12%	161	-19%	89	0%	235 780	14%	231 081	11%	78	5	Vendeur
Total	119	0%	432	-10%	219	-4%	249 698	13%	235 933	8%	72	5	Vendeur

Vaudreuil-Soulanges

MAISON UNIFAMILIALE	269	4%	990	-3%	729	21%	222 094	-1%	216 261	-1%	69	7	Vendeur
COPROPRIÉTÉ	36	50%	127	41%	67	56%	134 603	4%	132 581	2%	82	6	Vendeur
PLEX (2 À 5 LOG.)	9	80%	30	11%	15	22%	281 056	30%	219 233	11%	34	5	Vendeur

Agglo. de Saint-Jean

MAISON UNIFAMILIALE	165	20%	663	7%	323	7%	177 038	24%	166 844	19%	72	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 3 ^e trim. 2005	Délai de vente moyen 3 ^e trim. 2005 Jours	Inscriptions/ Vente 3 ^e trim. 2005	Classification du marché 3 ^e trim. 2005
	3 ^e trim. 2005 unités	Var. sur 1 an	3 ^e trim. 2005 unités	Var. sur 1 an				

Île de Montréal

Unités de moins de 100 000 \$	13	33%	6	0%	22%	80	1	Vendeur
Unités de 100 001 \$ à 150 000 \$	48	-27%	46	-24%	11%	52	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	217	-10%	228	-15%	8%	53	3	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	288	20%	458	15%	8%	64	4	Vendeur
Unités de plus de 250 000 \$	533	7%	1 801	22%	8%	72	9	Équilibré

Laval

Unités de moins de 100 000 \$	5	0%	1	-77%	17%	51	2	Vendeur
Unités de 100 001 \$ à 150 000 \$	55	0%	52	-26%	8%	58	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	280	5%	374	1%	7%	62	3	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	169	90%	423	59%	7%	78	7	Vendeur
Unités de plus de 250 000 \$	107	23%	652	30%	8%	104	17	Acheteur

Rive-Nord

Unités de moins de 100 000 \$	43	-55%	7	-18%	16%	56	2	Vendeur
Unités de 100 001 \$ à 150 000 \$	357	-33%	267	-39%	7%	54	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	458	25%	907	42%	5%	70	5	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	154	27%	506	42%	6%	90	9	Équilibré
Unités de plus de 250 000 \$	161	59%	933	58%	7%	92	16	Acheteur

Rive-Sud

Unités de moins de 100 000 \$	23	-53%	0	-72%	12%	28	1	Vendeur
Unités de 100 001 \$ à 150 000 \$	182	-42%	129	-50%	8%	53	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	626	41%	680	-3%	6%	57	3	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	199	12%	482	27%	6%	74	6	Vendeur
Unités de plus de 250 000 \$	260	44%	1 053	33%	8%	87	11	Acheteur

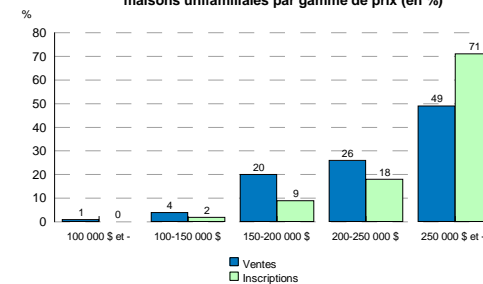
Montréal Métropolitain

Unités de moins de 100 000 \$	87	-43%	11	-40%	16%	52	1	Vendeur
Unités de 100 001 \$ à 150 000 \$	741	-35%	553	0%	8%	54	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	1 695	20%	2 322	10%	6%	61	4	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	863	28%	2 011	33%	7%	74	6	Vendeur
Unités de plus de 250 000 \$	1 130	21%	4 865	33%	8%	82	12	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 - 3e trimestre de 2005

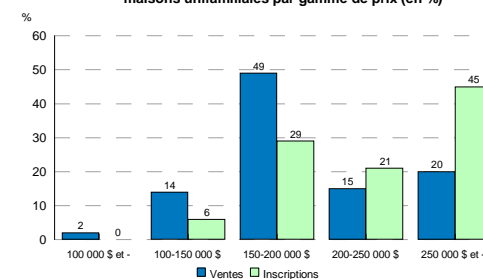
Répartition des ventes et des inscriptions de
maisons unifamiliales par gamme de prix (en %)



Sources : SCHL et CIGM

Rive-Sud - 3e trimestre de 2005

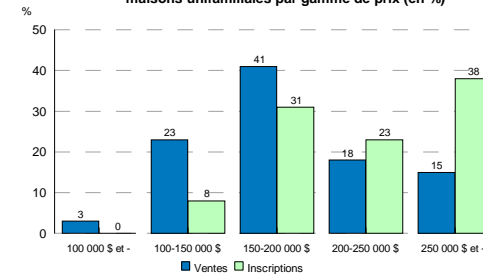
Répartition des ventes et des inscriptions de
maisons unifamiliales par gamme de prix (en %)



Sources : SCHL et CIGM

Laval et Rive-Nord - 3e trimestre de 2005

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



Sources : SCHL et CIGM

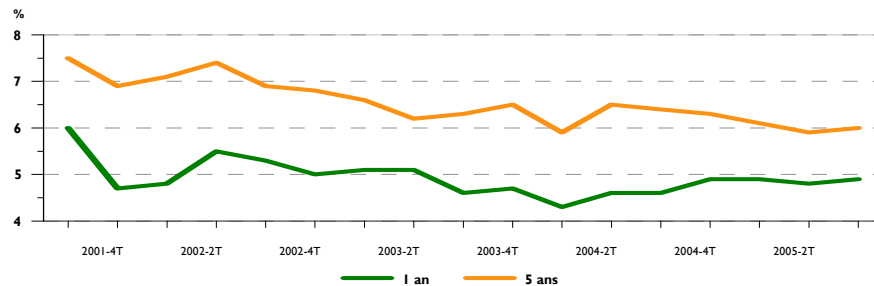
Tableau de bord de l'économie de la région de Montréal

	3 ^e trim. 2004	4 ^e trim. 2004	1 ^{er} trim. 2005	2 ^e trim. 2005	3 ^e trim. 2005
Taux hypothécaire (1 an)	4,6%	4,9%	4,9%	4,8%	5,0%
Taux hypothécaire (5 ans)	6,4%	6,3%	6,1%	5,9%	5,8%
Mises en chantier	6 340	7 409	4 416	7 579	6 703
Var. de l'indice de confiance des consommateurs (2) (3)	-1%	-4%	-1%	-2%	-10%
Moment propice pour faire un achat important, telle une maison (% de réponses positives) (2)	60%	52%	57%	56%	50%
Création (ou perte) d'emplois (1)	-5 100	-2 400	19 900	-9 100	20 400
Taux de chômage (1)	8,5%	9,2%	8,3%	8,3%	8,6%
Faillites personnelles	2 753	2 779	2 801	2 889	--
Taux d'inflation annuel	2,2%	2,6%	2,0%	2,0%	2,8%

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

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, Rivière-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	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
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



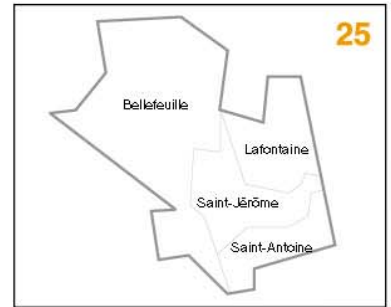
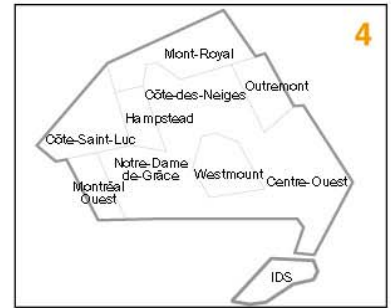
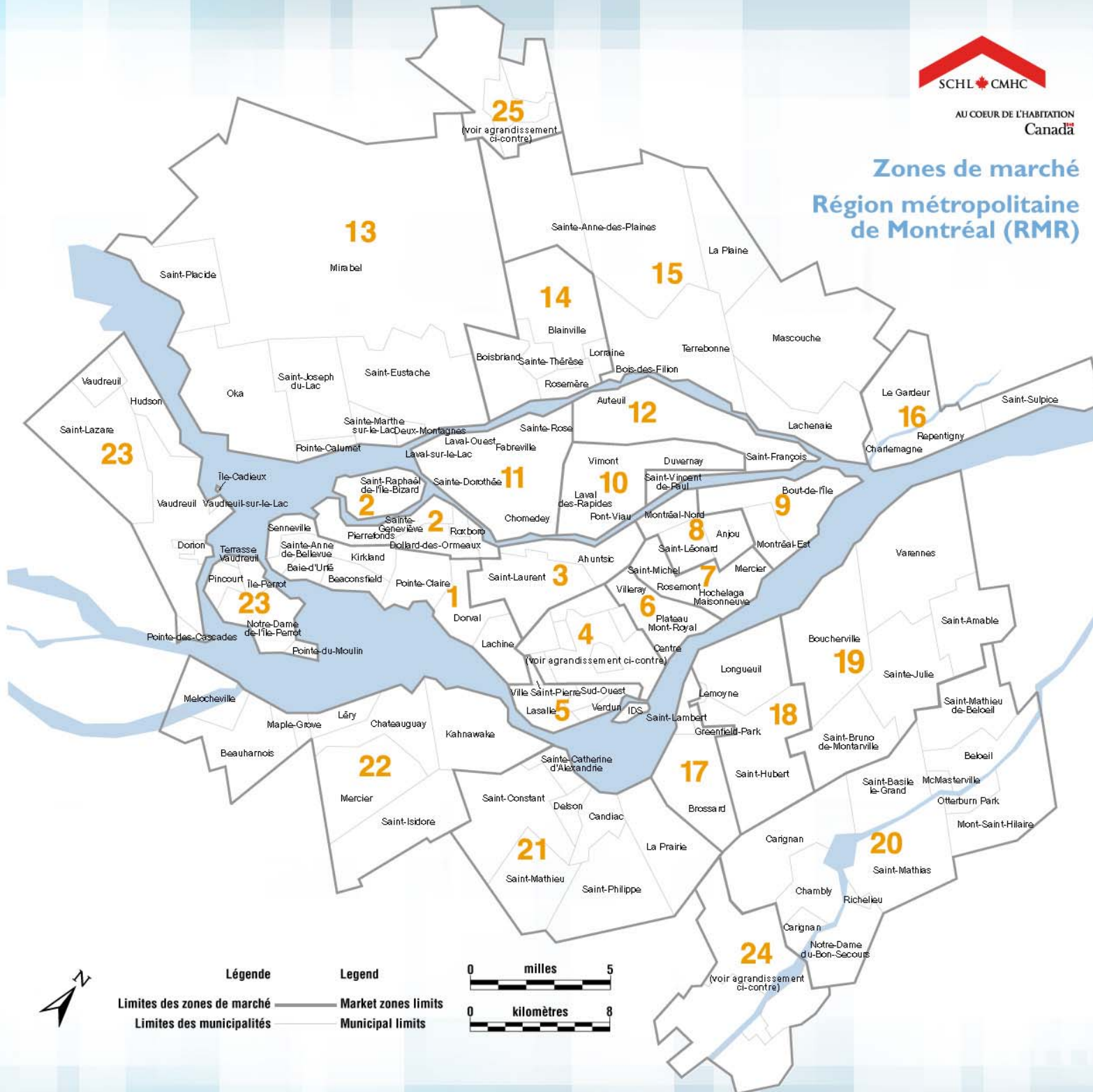
AU COEUR DE L'HABITATION
Canada

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

