

2006

Date de diffusion: troisième trimestre de 2006

Analyse du marché de la revente - deuxième trimestre de 2006

du Montréal métropolitain



Chambre immobilière du Grand Montréal
Greater Montréal Real Estate Board



lagentfaitlebonheur.com

notwithoutmyagent.com



Le marché de la revente se maintient à des niveaux exceptionnellement élevés

Le resserrement de la politique monétaire, qui s'est traduit par une augmentation des taux hypothécaires, semble n'avoir eu aucun impact sur les acheteurs d'habitations. En effet, même si le taux hypothécaire moyen pour un terme de 5 ans est passé de 5,80 % à 6,95 % entre septembre 2005 et juin 2006, le volume des transactions sur le marché de la revente demeure exceptionnellement élevé. Entre avril et juin 2006, la région métropolitaine de Montréal a été le théâtre de 11 292 ventes de propriétés existantes, un résultat similaire aux 11 282 transactions enregistrées sur le réseau S.I.A.®/MLS® au deuxième trimestre de 2005.

Malgré la similitude des résultats trimestriels pour 2005 et 2006, il est important de souligner certaines différences. En effet, par rapport au deuxième trimestre de 2005, les ventes de copropriétés ont progressé de 7 %, ce qui a contrecarré la baisse de 10 % des transactions relatives à des plex et la stabilité des ventes de maisons unifamiliales. L'enthousiasme des acheteurs pour la copropriété a donc maintenu le volume des reventes à des sommets exceptionnels.

Les ventes sont restées pratiquement identiques à celles du deuxième trimestre de 2005 dans chacune des grandes zones de marché, sauf à Laval, où les ventes ont diminué de 8 %, et dans les zones Rive-Nord et Vaudreuil, où elles ont augmenté respectivement de 4 % et de 3 %.

Par ailleurs, la croissance du prix de vente moyen a été plus importante qu'au premier trimestre, et ce, pour tous les types d'habitations.

Enfin, on remarque que les inscriptions en vigueur sur le réseau S.I.A.®/MLS® ont progressé de 12 % par rapport au deuxième trimestre de 2005, par suite de l'augmentation (+23 %) des inscriptions de copropriétés.

Marché de la revente au beau fixe pour les maisons unifamiliales

Au cours du deuxième trimestre, la maison unifamiliale est demeurée le type d'habitation le plus populaire dans la région métropolitaine, et ce, même si aucune progression des transactions n'a été enregistrée.

Au total, 7 086 ventes de maisons unifamiliales ont été conclues dans la région métropolitaine, soit pratiquement autant qu'en 2005 (7 105). Le plafonnement des reventes de maisons unifamiliales n'a toutefois pas empêché ce marché de demeurer favorable aux vendeurs. Tout comme au premier trimestre, le ratio inscriptions/vente s'est établi à 6. De plus, le fait qu'il ait fallu en moyenne 69 jours pour vendre une maison unifamiliale, soit le plus faible délai de vente, nous prouve que ce type d'habitation est toujours recherché.

Si le volume des transactions n'a pas augmenté, le prix de vente moyen a toutefois crû de 8 % pour se fixer à 242 864 \$, à la fin du trimestre.

Il est intéressant de constater que les ventes de maisons haut de gamme (500 000 \$ et plus) ont beaucoup progressé, et ce, bien qu'elles soient minimales (5 % du volume des reventes de maisons unifamiliales dans la région métropolitaine) et concentrées principalement sur l'île de Montréal. Entre le deuxième trimestre de 2005 et celui de 2006, les ventes de ce type d'habitation ont augmenté de 27 % dans la région métropolitaine. Les zones de la couronne nord (Laval et Rive-Nord) se sont d'ailleurs démarquées en ce qui concerne la croissance des transactions se rapportant à des maisons dans les gammes de prix supérieures (300 000 \$ et plus). Même si ces maisons s'adressent à une clientèle restreinte, elles sont très populaires et elles suscitent la convoitise de plusieurs, d'où la forte progression des ventes.

Néanmoins, en raison du faible nombre d'acquéreurs potentiels, elles sont également les propriétés les plus négociables de la région métropolitaine. Dans le cas des maisons de 500 000 \$ et plus, le ratio inscriptions/vente s'est établi à 16 dans la région métropolitaine, ce qui dénote un marché assurément en faveur des acheteurs pour les maisons se situant dans cette gamme de prix.

Le marché des copropriétés poursuit sa progression

L'attrait des consommateurs pour la copropriété ne se dément pas. Ni les hausses de taux d'intérêt, ni l'augmentation passée des prix ne viennent à bout de l'engouement pour le « condo ». La copropriété est le seul type d'habitation ayant connu une augmentation du nombre de transactions conclues (+7 %) par rapport au deuxième trimestre de 2005. En effet, 2 804 habitations ont changé de mains au deuxième trimestre et, depuis le début de l'année, c'est le type de propriété dont le nombre de ventes a connu la plus forte croissance (+9 %).

Le désir d'accession à la propriété semble très fort, et cela se traduit par une importante augmentation des ventes de copropriétés dans la région métropolitaine, mais également, bien sûr, sur l'île de Montréal (+10 %), qui demeure le lieu privilégié des acheteurs de copropriétés. Certains quartiers plus abordables du péricentre de l'île (zones 3, 5, 7 et 8) ont connu de fortes hausses du nombre de ventes conclues. Ainsi, par rapport au deuxième trimestre de 2005, les ventes de copropriétés ont progressé de 16 % dans la zone 5 [Lasalle, Sud-Ouest, Verdun (à l'exception du secteur Île-des-Sœurs), etc.], de 26 % dans la zone 7 (Hochelaga-Maisonneuve, Mercier, etc.) et de 46 % dans la zone 8 (Anjou, Montréal-Nord, Saint-Léonard).

En banlieue, le résultat varie. Dans certaines zones, les transactions ont baissé, notamment à Laval (-16 %) et à Vaudreuil (-10 %), tandis qu'elles ont augmenté ailleurs, notamment dans les zones Rive-Nord (+8 %) et Rive-Sud (+11 %).

Sur l'île (où se vendent la majorité des copropriétés), au deuxième trimestre tout comme au premier, les ventes de copropriétés ont été supérieures à celles de maisons unifamiliales.

Les nouvelles inscriptions de copropriétés, qui ont progressé à un rythme élevé dans la région métropolitaine (+23 %), continuent de soutenir l'offre sur le marché, ce qui permet aux vendeurs et aux acheteurs d'entretenir des rapports équilibrés. Tout comme au premier trimestre, le ratio inscriptions/vente de copropriété s'est établi à 8.

Au deuxième trimestre de 2006, le prix de vente moyen des copropriétés dans la région métropolitaine a été de 202 802 \$, en hausse de 8 % par rapport au deuxième trimestre de 2005.

Les plex : la glissade des transactions se poursuit

Après avoir atteint un sommet en 2002, les ventes de plex déclinent. Il s'est conclu 1 402 transactions au deuxième trimestre de 2006, soit 10 % de moins qu'au deuxième trimestre de 2005. Depuis le début de l'année, les ventes de plex ont diminué de 8 % par rapport à la même période en 2005.

Par contre, le prix de vente moyen a crû de 11 % par rapport au deuxième trimestre de 2005 pour s'établir à 317 565 \$. Cette progression, la plus forte ce trimestre, est sans doute due en partie à la rareté de l'offre, les inscriptions de plex n'ayant pas varié par rapport au deuxième trimestre de 2005. La faiblesse des inscriptions a également contribué au maintien de conditions favorables aux vendeurs, puisque le ratio inscriptions/vente est demeuré à 6.

Les plex, qui sont pour la plupart des propriétés procurant des revenus locatifs, demeurent donc convoités, et ce, en dépit du fort mouvement d'accession à la propriété, mouvement qui fait passer plusieurs personnes de la catégorie de locataires à celle de propriétaires et qui a pour conséquence l'augmentation du nombre de logements locatifs vacants dans la région métropolitaine.

Conclusion

Dans la région métropolitaine, le nombre de ventes de propriétés existantes au cours du premier semestre laisse présager une année 2006 similaire à 2005.

Au cours des six premiers mois de 2006, c'est la copropriété qui a volé la vedette en raison du nombre semble-t-il inépuisable de Montréalais souhaitant accéder à la propriété.

Si les résultats du premier trimestre, en ce qui a trait à la progression des prix, laissaient présager un atterrissage en douceur du marché, ceux du deuxième semblent indiquer un nouvel envol.

Marché de la RMR

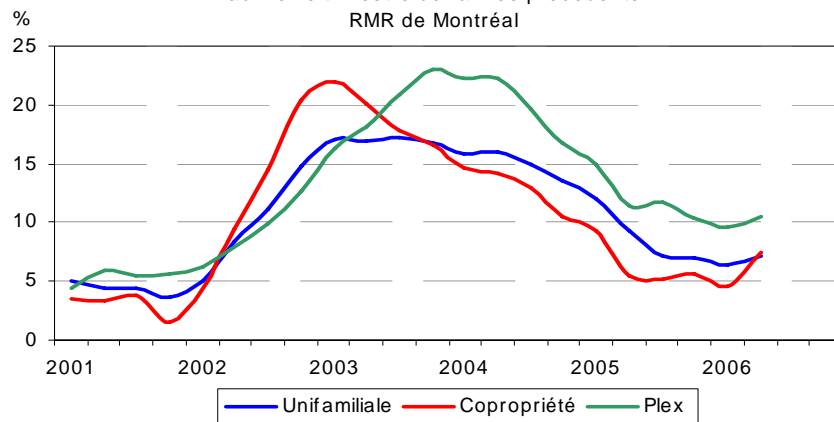
2ème trimestre 2006

Zones de marché	VENTES S.I.A.®/MLS®				INSCRIPTIONS EN VIGUEUR S.I.A.®/MLS®		PRIX MOYEN S.I.A.®/MLS®				DELAI DE VENTE MOYEN	INSCRIPTIONS / VENTE
	2e TRIM 2006 unités	Variation sur 1 an	JAN @ JUIN 2006 unités	Variation sur 1 an	2e TRIM 2006 unités	Variation sur 1 an	2e TRIM 2006 \$	Variation sur 1 an	JAN @ JUIN 2006 \$	Variation sur 1 an	2e TRIM 2006 Jours	2e TRIM 2006
Unifamilial Montréal Métropolitain	7,086	0 %	14,185	1 %	12,666	11 %	242,864	8 %	234,187	7 %	69	6
Condo Montréal Métropolitain	2,804	7 %	5,611	9 %	6,505	23 %	202,802	8 %	195,516	6 %	79	8
Plex Montréal Métropolitain	1,402	-10 %	2,694	-8 %	2,605	0 %	317,565	11 %	310,479	10 %	70	6

Veillez noter que des modifications ont été apportées au territoire du marché de la revente du Montréal métropolitain. Les données comprennent maintenant les zones de Saint-Jérôme, Gore, Saint-Colomban, L'Assomption, Saint-Gérard-Majella et Lavaltrie. Les données des années antérieures ont toutes été redressées.

Taux de croissance des prix

Variation (%) du prix moyen* S.I.A.® / MLS® par rapport au même trimestre de l'année précédente
RMR de Montréal

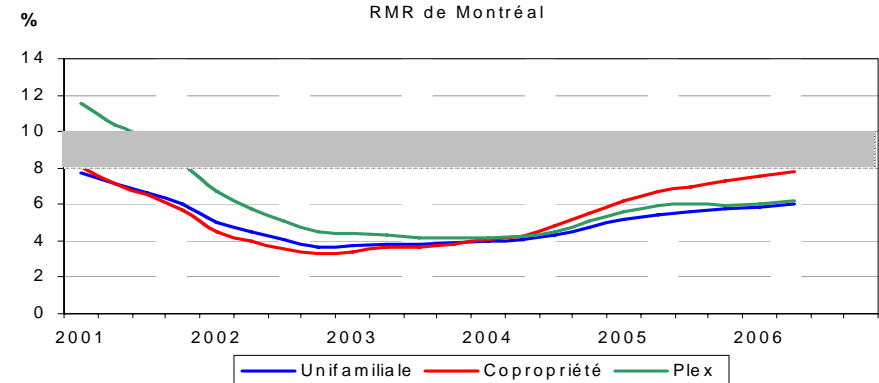


Sources: SCHL et CIGM

* : Moyenne mobile de 4 trimestres

Le marché du condo en voie de se rééquilibrer

Ratio inscriptions S.I.A.® / MLS® / vente S.I.A.® / MLS® *
RMR de Montréal



Sources: SCHL et CIGM

* : Moyenne mobile de 4 trimestres

Marché de Montréal

2ème trimestre 2006

Zones de marché	VENTES S.I.A.®/MLS®				INSCRIPTIONS EN VIGUEUR S.I.A.®/MLS®		PRIX MOYEN S.I.A.®/MLS®				DELAI DE VENTE MOYEN	INSCRIPTIONS / VENTE	CLASSIFICATION DE MARCHÉ
	2e TRIM 2006 unités	Variation sur 1 an	JAN @ JUIN 2006 unités	Variation sur 1 an	2e TRIM 2006 unités	Variation sur 1 an	2e TRIM 2006 \$	Variation sur 1 an	JAN @ JUIN 2006 \$	Variation sur 1 an	2e TRIM 2006 Jours	2e TRIM 2006	
Unifamilial	ÎLE DE MONTRÉAL												
zone 1	357	4 %	685	4 %	554	9 %	303 080	-1 %	299 230	-2 %	53	5	Vendeur
zone 2	328	-7 %	647	0 %	643	6 %	273 812	0 %	269 286	1 %	55	6	Vendeur
zone 3	154	1 %	308	0 %	302	3 %	329 157	6 %	316 718	4 %	78	7	Vendeur
zone 4	319	39 %	516	17 %	515	-1 %	648 556	0 %	648 205	3 %	73	6	Vendeur
zone 5	71	-14 %	139	-5 %	118	21 %	238 455	-3 %	246 016	2 %	71	6	Vendeur
zone 6	35	-40 %	71	-18 %	65	18 %	349 718	15 %	320 824	7 %	66	5	Vendeur
zone 7	110	8 %	199	-1 %	130	5 %	229 071	14 %	219 669	8 %	56	4	Vendeur
zone 8	78	-19 %	153	-10 %	162	5 %	254 260	8 %	255 636	10 %	80	6	Vendeur
zone 9	204	-17 %	441	0 %	457	10 %	209 902	6 %	204 621	6 %	85	7	Vendeur
total	1 656	0 %	3 159	2 %	2 946	6 %	345 779	9 %	329 618	5 %	66	6	Vendeur
Condo	ÎLE DE MONTRÉAL												
zone 1	68	21 %	129	26 %	157	30 %	206 391	0 %	203 136	2 %	63	7	Vendeur
zone 2	114	-7 %	203	-10 %	213	3 %	179 067	13 %	167 572	8 %	70	7	Vendeur
zone 3	166	4 %	313	-11 %	486	32 %	209 877	1 %	207 674	2 %	105	9	Équilibré
zone 4	302	5 %	533	-2 %	908	21 %	339 887	14 %	334 029	11 %	80	9	Équilibré
zone 5	263	16 %	541	26 %	513	4 %	208 283	8 %	206 880	11 %	86	7	Vendeur
zone 6	421	4 %	784	8 %	1 031	19 %	246 503	5 %	242 525	3 %	77	8	Équilibré
zone 7	246	26 %	469	18 %	451	40 %	182 952	1 %	184 170	3 %	77	6	Vendeur
zone 8	82	46 %	172	25 %	163	8 %	185 593	3 %	185 178	7 %	79	7	Vendeur
zone 9	129	8 %	291	11 %	224	16 %	143 329	7 %	141 441	5 %	59	5	Vendeur
total	1 791	10 %	3 435	8 %	4 146	19 %	228 478	6 %	222 622	5 %	79	7	Vendeur
Plex	ÎLE DE MONTRÉAL												
zone 3	119	-2 %	215	-4 %	209	1 %	370 626	9 %	361 002	7 %	75	6	Vendeur
zone 4	81	-19 %	145	-26 %	181	-22 %	419 461	7 %	429 519	11 %	77	7	Vendeur
zone 5	176	-19 %	338	-11 %	315	0 %	295 493	10 %	288 044	8 %	68	5	Vendeur
zone 6	166	0 %	316	-15 %	300	-11 %	359 317	18 %	349 376	16 %	51	5	Vendeur
zone 7	323	-2 %	590	-6 %	473	-1 %	303 066	10 %	297 873	10 %	63	5	Vendeur
zone 8	125	4 %	237	-2 %	186	-19 %	356 017	12 %	347 585	8 %	70	5	Vendeur
Autres zones	65	-30 %	148	-14 %	178	8 %	284 692	6 %	290 676	10 %	95	7	Vendeur
total	1 055	-11 %	1 989	-10 %	1 842	-6 %	332 352	11 %	326 194	10 %	67	5	Vendeur

Marché de Laval et Rive-Nord

2ème trimestre 2006

Zones de marché	VENTES S.I.A.®/MLS®				INSCRIPTIONS EN VIGUEUR S.I.A.®/MLS®		PRIX MOYEN S.I.A.®/MLS®				DELAI DE VENTE MOYEN	INSCRIPTIONS / VENTE	CLASSIFICATION DE MARCHÉ
	2e TRIM 2006 unités	Variation sur 1 an	JAN @ JUIN 2006 unités	Variation sur 1 an	2e TRIM 2006 unités	Variation sur 1 an	2e TRIM 2006 \$	Variation sur 1 an	JAN @ JUIN 2006 \$	Variation sur 1 an	2e TRIM 2006 Jours	2e TRIM 2006	
Unifamilial													
LAVAL													
zone 10	257	2 %	466	-3 %	423	0 %	233 727	7 %	233 352	7 %	69	5	Vendeur
zone 11	596	-6 %	1 208	6 %	976	-2 %	227 838	14 %	219 089	13 %	67	5	Vendeur
zone 12	169	-10 %	359	-1 %	299	9 %	196 000	9 %	193 449	8 %	75	6	Vendeur
total	1 022	-5 %	2 033	2 %	1 698	1 %	224 054	12 %	217 831	11 %	69	5	Vendeur
RIVE-NORD													
zone 13	453	-5 %	929	-6 %	671	2 %	173 806	4 %	172 311	5 %	69	5	Vendeur
zone 14	464	15 %	880	5 %	819	19 %	252 950	5 %	245 199	6 %	82	6	Vendeur
zone 15	623	10 %	1 254	6 %	1 194	22 %	183 145	8 %	176 737	7 %	74	6	Vendeur
zone 16	381	1 %	796	8 %	782	13 %	178 863	9 %	174 750	7 %	79	6	Vendeur
zone 25 (St-Jérôme)	220	-10 %	444	-10 %	494	13 %	171 634	9 %	168 326	8 %	80	7	Vendeur
total	2 141	4 %	4 303	1 %	3 960	15 %	194 352	8 %	188 547	7 %	76	6	Vendeur
Condo													
LAVAL													
zone 11	139	-21 %	308	-11 %	366	13 %	169 266	11 %	163 106	7 %	85	8	Équilibré
autres zones	80	-6 %	180	13 %	186	14 %	152 884	11 %	150 449	9 %	78	7	Vendeur
total	219	-16 %	488	-3 %	552	14 %	163 282	11 %	158 438	7 %	83	8	Équilibré
RIVE-NORD	219	8 %	464	17 %	692	40 %	137 858	7 %	135 155	7 %	86	9	Équilibré
Plex													
LAVAL	84	-13 %	180	2 %	190	12 %	310 109	9 %	304 317	10 %	91	6	Vendeur
RIVE-NORD	104	1 %	205	-6 %	264	28 %	261 855	16 %	246 379	9 %	86	7	Vendeur

À NE PAS
MANQUER

Conférence SCHL sur les perspectives du marché de l'habitation de Montréal
LA FIÈVRE IMMOBILIÈRE S'ESTOMPE : COMMENT S'ORIENTER?
le mardi 21 novembre 2006, au Palais des Congrès de Montréal, de 7 h30 à 11 h 30

Pour obtenir plus d'information ou pour vous inscrire, composez le **1-800-668-2642**, ou
inscrivez-vous en ligne au <http://www.schl.ca/bdc/?pid=63679>

Marché de la Rive-Sud et Vaudreuil-Soulanges

2ème trimestre 2006

Zones de marché	VENTES S.I.A.®/MLS®				INSCRIPTIONS EN VIGUEUR S.I.A.®/MLS®		PRIX MOYEN S.I.A.®/MLS®				DELAI DE VENTE MOYEN	INSCRIPTIONS / VENTE	CLASSIFICATION DE MARCHÉ
	2e TRIM 2006 unités	Variation sur 1 an	JAN @ JUIN 2006 unités	Variation sur 1 an	2e TRIM 2006 unités	Variation sur 1 an	2e TRIM 2006 \$	Variation sur 1 an	JAN @ JUIN 2006 \$	Variation sur 1 an	2e TRIM 2006 Jours	2e TRIM 2006	
Unifamilial	RIVE-SUD												
zone 17	286	10 %	551	5 %	439	-3 %	254 050	5 %	254 393	9 %	61	5	Vendeur
zone 18	377	-15 %	819	-3 %	532	24 %	197 767	4 %	197 170	7 %	59	4	Vendeur
zone 19	361	2 %	775	-1 %	580	30 %	247 511	9 %	242 891	10 %	55	4	Vendeur
zone 20	353	-6 %	756	-3 %	681	6 %	213 988	0 %	216 184	6 %	79	6	Vendeur
zone 21	305	2 %	653	3 %	538	19 %	222 641	9 %	219 213	11 %	68	5	Vendeur
zone 22	204	-3 %	398	-1 %	313	18 %	169 095	9 %	163 887	7 %	59	4	Vendeur
total	1 886	-3 %	3 952	0 %	3 082	15 %	219 781	6 %	218 042	9 %	64	5	Vendeur
Condo	RIVE-SUD												
zone 17	185	35 %	327	17 %	430	46 %	176 500	3 %	175 843	4 %	86	7	Vendeur
zone 18	133	-20 %	320	-3 %	234	31 %	157 621	16 %	151 802	11 %	60	5	Vendeur
autres zones	214	21 %	486	26 %	381	26 %	159 521	12 %	151 987	8 %	82	5	Vendeur
total	532	11 %	1 133	14 %	1 044	35 %	164 950	11 %	158 820	8 %	78	6	Vendeur
Plex	RIVE-SUD												
zone 18	85	-11 %	179	-9 %	153	6 %	278 909	14 %	271 941	17 %	55	5	Vendeur
autres zones	65	7 %	128	11 %	135	29 %	241 855	4 %	241 419	5 %	72	6	Vendeur
total	150	-4 %	307	-2 %	288	16 %	262 853	9 %	259 215	12 %	63	6	Vendeur
VAUDREUIL-SOULANGES *													
Unifamilial	381	6 %	738	-1 %	981	15 %	232 872	4 %	223 321	4 %	72	8	Équilibré
Condo	43	-10 %	91	3 %	70	-11 %	133 709	-4 %	135 791	0 %	64	6	Vendeur
Plex	9	-18 %	13	-43 %	21	33 %	209 333	13 %	212 692	10 %	81	7	Vendeur
AGGLO. DE ST-JEAN													
Unifamilial	257	-1 %	518	4 %	433	16 %	181 708	9 %	176 074	8 %	75	5	Vendeur

* : ne comprend que les municipalités comprises dans la RMR de Montréal

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.

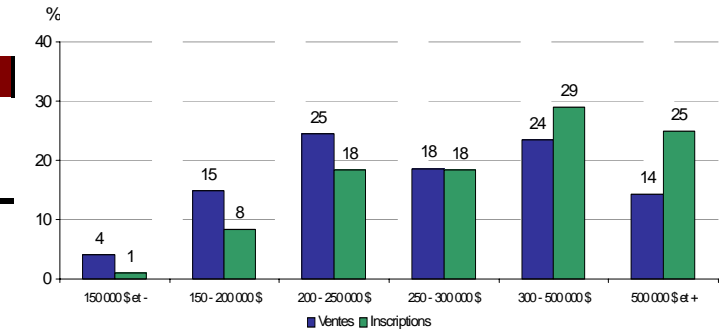
Marché des maisons unifamiliales par gammes de prix

2ème trimestre 2006

Zones de marché	VENTES S.I.A.®/MLS®		INSCRIPTIONS EN VIGUEUR S.I.A.®/MLS®		DÉLAI DE VENTE	INSCRIPTION S / VENTE	CLASSIFICATION DE MARCHÉ
	2e TRIM 2006 unités	Variation sur 1 an	2e TRIM 2006 unités	Variation sur 1 an	2e TRIM 2006 jours	2e TRIM 2006	
ÎLE DE MONTRÉAL							
Unités 150 000 \$ et moins	69	-34 %	30	-49 %	72	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	247	-25 %	245	-5 %	59	2	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	406	3 %	542	11 %	58	4	Vendeur
Unités de 250 001 \$ à 300 000 \$	306	7 %	542	4 %	65	6	Vendeur
Unités de 300 001 \$ à 500 000 \$	390	12 %	854	11 %	71	8	Équilibré
Unités de plus de 500 000 \$	238	20 %	733	8 %	79	11	Acheteur
LAVAL							
Unités 150 000 \$ et moins	94	-46 %	54	-29 %	68	1	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	391	-22 %	360	-16 %	57	3	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	306	21 %	479	7 %	76	5	Vendeur
Unités de 250 001 \$ à 300 000 \$	132	55 %	374	19 %	73	11	Acheteur
Unités de plus de 300 000 \$	99	57 %	431	2 %	87	19	Acheteur
RIVE-NORD							
Unités 150 000 \$ et moins	551	-28 %	393	-25 %	58	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	902	9 %	1 273	5 %	66	5	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	384	55 %	816	27 %	95	8	Équilibré
Unités de 250 001 \$ à 300 000 \$	145	39 %	632	38 %	116	16	Acheteur
Unités de plus de 300 000 \$	159	27 %	846	38 %	117	19	Acheteur
RIVE-SUD							
Unités 150 000 \$ et moins	222	-42 %	132	-27 %	55	1	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	818	1 %	811	2 %	53	3	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	403	6 %	751	38 %	69	5	Vendeur
Unités de 250 001 \$ à 300 000 \$	212	20 %	549	24 %	78	8	Équilibré
Unités de plus de 300 000 \$	231	22 %	839	15 %	87	12	Acheteur
RMR MÉTRO							
Unités 150 000 \$ et moins	976	-34 %	647	-27 %	59	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	2 491	-5 %	2 886	0 %	60	3	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	1 607	20 %	2 807	23 %	74	6	Vendeur
Unités de 250 001 \$ à 300 000 \$	830	20 %	2 261	20 %	79	9	Équilibré
Unités de 300 001 \$ à 500 000 \$	862	19 %	2 705	17 %	84	11	Acheteur
Unités de plus de 500 000 \$	320	27 %	1 360	11 %	89	16	Acheteur

Île de Montréal - 2e trimestre 2006

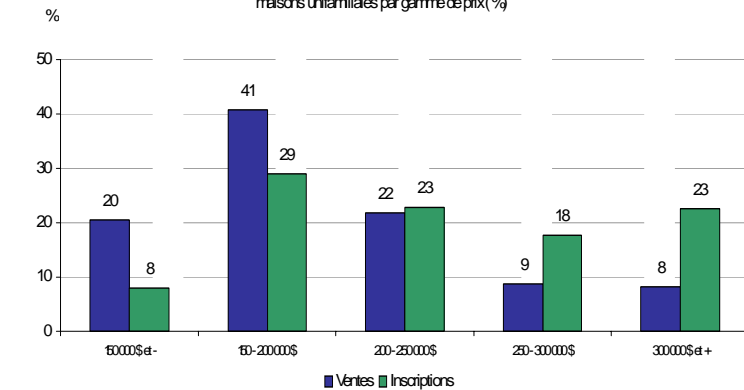
Répartition des ventes et des inscriptions de maisons unifamiliales par gamme de prix (%)



Source: SCHL et CIGM

Laval et Rive-Nord - 2e trimestre 2006

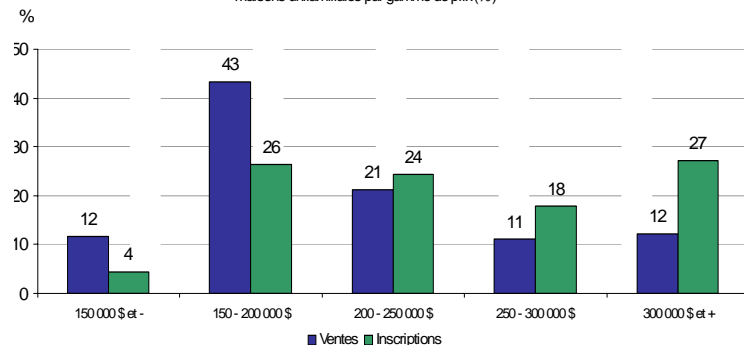
Répartition des ventes et des inscriptions de maisons unifamiliales par gamme de prix (%)



Source: SCHL et CIGM

Rive-Sud - 2e trimestre 2006

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



Source: SCHL et CIGM

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

	2e trim 2005	3e trim 2005	4e trim 2005	1er trim 2006	2e trim 2006
Taux hypothécaire (1 an)	4,8%	5,0%	5,6%	5,9%	6,4%
Taux hypothécaire (5 ans)	5,9%	5,8%	6,2%	6,4%	6,8%
Mises en chantier	7579	6703	6619	4825	5662
Var. de l'indice de confiance des consommateurs (2) (3)	-2%	-7%	-2%	9%	0%
Moment propice pour faire un achat important, telle une maison (% de réponses positives) (2)	56%	50%	46%	53%	54%
Création (ou perte) d'emplois (1)	-7 300	22 200	-10 000	3 200	11 500
Taux de chômage (1)	8,4%	8,7%	9,3%	9,4%	8,5%
Faillites personnelles	2914	2443	2932	2583	ND
Taux d'inflation annuel	2,0%	2,8%	2,1%	2,3%	2,3%

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.

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 divisée. 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

- 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, L'Assomption, Lavaltrie, Le Gardeur, Repentigny, Saint-Gérard-Majella, 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, Gore, Lafontaine, Saint-Antoine, Saint-Colomban, Saint-Jérôme



AU COEUR DE L'HABITATION
Canada



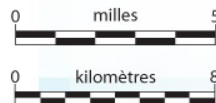
Zones de marché
Région métropolitaine
de Montréal (RMR)

Market Zones
Montreal Metropolitan
Area (CMA)



Légende

Legend



Limites des zones de marché — Market zones limits
Limites des municipalités — Municipal limits

