

LE MARCHÉ DE LA REVENTE DU GRAND MONTRÉAL SURFE SUR LE SOMMET

Montréal, le 2 mars 2005 – Dans le Grand Montréal, les derniers mois de 2004, comparativement à ceux de 2003, se sont soldés par un recul de 7 % du nombre de propriétés (7 871) ayant changé de mains sur le réseau S.I.A.[®]/MLS[®]. Cela fait suite à une baisse également observée au cours du troisième trimestre.

Au total, en 2004, les ventes ont augmenté de 2 % pour atteindre 36 022 transactions. Ceci fait suite à une légère diminution (-3 %) en 2003. « En somme, de faible baisse en faible hausse, le marché semble atteindre un certain plateau. Une création d'emplois soutenue depuis la fin des années 1990 et des taux hypothécaires qui demeurent très faibles permettent au marché de la revente de surfer sur la vague près du sommet », explique Paul Cardinal, analyste principal de marché pour la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL).

Le nombre de transactions enregistrées en 2004 étant tout juste inférieur à celui de 2002, on ne peut pas parler d'un record d'activité à l'échelle de la région métropolitaine de Montréal. Il en va autrement pour l'ensemble du territoire de la Chambre immobilière du Grand Montréal (CIGM), qui inclut des secteurs ruraux où l'activité ne cesse de s'intensifier. « Au cours des quatre dernières années, on a constaté une hausse totale des ventes de 22 % à Montréal et dans sa banlieue alors qu'en périphérie, la progression a atteint 81 %. Certains ménages semblent donc de plus en plus enclins à s'éloigner, car les logements sont plus abordables en périphérie », explique Michel Beauséjour, FCA, chef de la direction de la CIGM.

La faible hausse des inscriptions courantes en 2003 s'est fortement accélérée l'an dernier et s'est chiffrée à 30 %. L'île de Montréal a grandement contribué à cette majoration, principalement par ses secteurs centraux (zones 4 et 5), mais la banlieue est également entrée dans la ronde durant la deuxième moitié de l'année. L'augmentation du nombre de copropriétés à vendre dans le secteur Rive-Nord est particulièrement notable.

Si le marché demeure à l'avantage des vendeurs, leur pouvoir de négociation s'effrite lentement par suite, forcément, de la baisse des ventes et de la majoration du nombre d'unités à vendre.

La copropriété est encore ici le type d'habitation qui bouge le plus : on compte actuellement six vendeurs par acheteur, une tendance qui pourrait ramener un marché équilibré pour ce type d'habitation à la fin de 2005.

La progression spectaculaire du prix des habitations dans le Grand Montréal s'est poursuivie l'an dernier. Malgré le fait que les ventes ont ralenti et que les inscriptions ont augmenté, le prix de vente moyen, tous types d'habitations confondus, a encore fait un bond de 13 % en 2004. En particulier, le prix moyen d'une maison existante sur l'île de Montréal a franchi le cap des 300 000 \$ alors qu'il frôlera les 200 000 \$, en banlieue, dès cette année.

S'il y a un type d'habitation qui connaît un engouement que peu avaient prédit, c'est bien la copropriété. Depuis le creux du marché en 1995, sa popularité, en termes de ventes, s'est accrue deux fois plus rapidement que celle des autres types d'habitations. Cette forme de logement connaît toutefois certains soubresauts : l'offre augmente à un rythme accéléré, et les vendeurs perdent graduellement leur avantage sur le marché. Cette situation est particulièrement vraie en banlieue, un secteur moins propice à ce type d'habitation et qui avait d'ailleurs été plus touché lors de la période difficile du début des années 90.

On remarque également que la construction de copropriétés s'intensifie dans plusieurs secteurs, notamment en périphérie, comme par exemple dans la MRC des Moulins (Terrebonne, Mascouche, LaPlaine, Lachenaie). De plus en plus, les unités neuves viennent concurrencer les unités existantes. Dans ce contexte, l'évolution du prix des copropriétés sera à suivre de près en 2005.

L'Analyse du marché de la revente du Montréal métropolitain est disponible en ligne à <http://www.cigm.qc.ca/download.aspx?doc=ANALYSEPUBLIC\fr\632453548094570000.pdf>.

- 30 -

Pour obtenir de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec :

Paul Cardinal

Analyste principal de marché
Société canadienne d'hypothèques et de
logement
Tél. : (514) 283-8391
Courriel : pcardina@schl.ca

Linda Grondin

Directrice adjointe, Communications, relations
avec l'industrie et affaires légales
Chambre immobilière du Grand Montréal
Tél. : (514) 762-2181, poste 130
Courriel : linda.grondin@cigm.qc.ca