

2005

Quatrième trimestre

Analyse du marché de la revente

du Montréal métropolitain



Chambre immobilière du Grand Montréal
Greater Montréal Real Estate Board



Nouveau record de transactions sur le marché immobilier montréalais en 2005

Le nombre de propriétés ayant changé de mains dans la région métropolitaine de Montréal a de nouveau battu un record en 2005. En effet, 36 571 ventes ont été enregistrées sur le réseau S.I.A.®/ MLS®, soit 276 de plus qu'en 2002, année qui était devenue la référence en terme de dynamisme du marché immobilier et durant laquelle 36 295 ventes avaient été conclues.

Il semble que la remontée des taux hypothécaires de court terme, ainsi que l'augmentation du prix de l'énergie, qui avait provoqué la chute de l'indice de confiance des consommateurs au troisième trimestre de 2005, n'ont pas modéré l'enthousiasme des acheteurs de propriétés.

Depuis le début du siècle, on observe une certaine constance dans la composition des ventes. La maison unifamiliale demeure le type d'habitation le plus vendu; elle est suivie de la copropriété et ensuite du plex. Par contre, depuis cinq ans, la progression marquée des ventes de copropriétés (+ 71 %) éclipse la croissance plus modeste des ventes de maisons unifamiliales et de plex.

Ayant été échaudés par le marché boursier à la fin des années 90, les consommateurs ont décidé d'investir dans la pierre et la brique et, pour le moment, l'évolution des prix sur le marché immobilier semble les conforter dans leur décision.

De 2000 à 2005, le prix de vente moyen d'une maison unifamiliale a augmenté de 71 %, celui d'un logement en copropriété, de 68 %, et celui d'un plex, de 89 %.

La maison unifamiliale : toujours aussi populaire malgré l'augmentation des inscriptions

En tout, 4 759 maisons unifamiliales ont été vendues au cours du 4^e trimestre de 2005, soit presque autant (- 2 %) que les 4 854 ventes enregistrées au 4^e trimestre de 2004. Pour l'année 2005, le cumul annuel des ventes de maisons

unifamiliales nous indique que celles-ci sont restées quasiment stables par rapport à 2004. En effet, 22 599 ventes de maisons unifamiliales ont été conclues en 2005 contre 22 634, l'année précédente. C'est en banlieue (Laval, Rive-Nord, Rive-Sud et Vaudreuil) que plus des trois quarts des maisons unifamiliales se sont vendues en 2005.

Par rapport à 2004, les ventes ont légèrement diminué (- 3 %) sur l'île de Montréal, en partie en raison de la baisse marquée (- 7 %) du nombre de transactions dans la zone 4 (Mont-Royal, Outremont, Westmount, etc.). Signalons que cette zone est la plus dispendieuse de la région métropolitaine de Montréal, et ce, pour tous les types de propriétés. En 2005, le prix de vente moyen d'une maison unifamiliale y était de 615 199 \$.

Dans la région métropolitaine, le prix de vente moyen d'une maison unifamiliale s'est chiffré à 226 427 \$ pour l'année qui vient de se terminer. Le marché est toutefois loin d'être homogène, et il existe de fortes disparités de prix entre les différentes zones de la région métropolitaine. Comme le ratio inscriptions/vente s'est établi à 6 au 4^e trimestre de 2005, nous pouvons affirmer que, globalement, le marché des maisons unifamiliales est toujours à l'avantage des vendeurs, à l'exception de celui de Vaudreuil, qui est désormais un marché quasi équilibré, car le ratio inscriptions/vente y était de 8 au dernier trimestre de 2005.

Des signes de rééquilibrage sont toutefois présents sur le marché. Même si la croissance du prix de vente moyen a été de 7 % en 2005, c'est la moitié de ce qu'elle était en 2004. Les inscriptions en vigueur sur le réseau S.I.A.®/ MLS® ont progressé de 21 % dans la région métropolitaine et ont augmenté de façon supérieure à la moyenne pour Laval, la Rive-Nord et Vaudreuil.

La copropriété : un type de propriété désormais incontournable

Il s'est vendu 1 876 copropriétés durant le 4^e trimestre de 2005, soit 171 de plus qu'au cours du même trimestre en 2004. Au total, 8 843 ventes de copropriétés ont été conclues en 2005 contre 7 927, en 2004. Le nouveau

record du nombre de transactions qui vient d'être atteint en 2005 est dû en grande partie à la progression des ventes de copropriétés

D'ailleurs, en 2005, près du quart des ventes enregistrées sur le réseau S.I.A.®/MLS® se rapportaient à des copropriétés. L'accroissement soutenu du nombre de transactions, depuis cinq ans, nous amène à conclure que la copropriété fait désormais partie intégrante du paysage immobilier montréalais. Le « condo », comme elle est familièrement appelée, a été démystifié et a réussi à s'adapter aux caractéristiques du consommateur (accédant à la propriété, couple de professionnels urbains, retraités en banlieue, etc.).

Pour l'année 2005, le prix de vente moyen d'une copropriété, à l'échelle métropolitaine, s'est établi à 191 887 \$, en hausse de 5 % par rapport à 2004.

Même si ce type d'habitation est toujours en demande, certains signes présents sur le marché nous indiquent que l'effervescence engendrée par le pouvoir d'achat accru des consommateurs et le mouvement d'accession à la propriété s'estompe en douceur.

Au 4^e trimestre de 2005, l'Île-de-Montréal et la Rive-Nord étaient des marchés quasi équilibrés si l'on se fie à leur ratio inscriptions/vente de 8. D'ailleurs, à la fin de ce trimestre, le marché était presque équilibré dans la majorité des zones de l'île. En 2005, on a constaté une croissance annuelle appréciable (presque 137 %) du nombre d'inscriptions de copropriétés dans le secteur Rive-Nord. Cela n'est sans doute pas étranger au fait que, sur cette rive, les mises en chantier de copropriétés se sont accrues de 36 % entre 2004 et 2005.

Par rapport à 2004, le délai de vente moyen d'une copropriété a fortement augmenté pour atteindre 75 jours, en 2005. C'est le délai le plus long observé dans la région métropolitaine. L'augmentation du nombre de jours nécessaires pour vendre une copropriété n'est pas étrangère à la forte croissance du nombre d'inscriptions depuis 2004.

Mentionnons qu'il existe dans la région métropolitaine un stock important de copropriétés neuves achevées qui n'ont pas encore trouvé preneur. Un certains

nombre de ces copropriétés sont prises en charge par des agents immobiliers pour faciliter leur écoulement, ce qui explique la forte augmentation du nombre d'inscriptions (+ 46 %) depuis un an.

Les plex : légère baisse du nombre de transactions

Au 4^e trimestre de 2005, 1 251 plex ont changé de mains, ce qui représente une légère baisse (- 5 %) comparativement aux 1 312 transactions enregistrées au 4^e trimestre de 2004. Le marché de la revente des plex demeure le moins actif de la région métropolitaine. En effet, en 2005, il s'est conclu quatre fois moins de ventes de plex que de maisons unifamiliales.

Au total, 5 129 plex ont été vendus en 2005 contre 5 461, en 2004. Les ventes annuelles de plex ont donc diminué de 6 %. La baisse a été plus forte à Laval, où les ventes ont chuté de 13 % entre 2004 et 2005.

Le plex demeure quand même un type de propriété convoité. Le ratio inscriptions/vente s'est établi à 6 au 4^e trimestre de 2005, et les inscriptions en vigueur sur le réseau S.I.A.®/MLS® n'ont augmenté que de 11 % entre 2004 et 2005. La faiblesse relative des inscriptions a sans doute contribué à l'augmentation appréciable (+ 10 %) du prix de vente moyen d'une année à l'autre. La croissance du prix de vente a été plus élevée en banlieue que sur l'île de Montréal.

Pour l'année 2005, le prix de vente moyen d'un plex s'est chiffré à 291 379 \$, dans la région métropolitaine.

Conclusion

La performance du marché de la revente dépasse nos attentes. La vigueur de la demande est surprenante, et ce, malgré plusieurs bouleversements d'ordre économique.

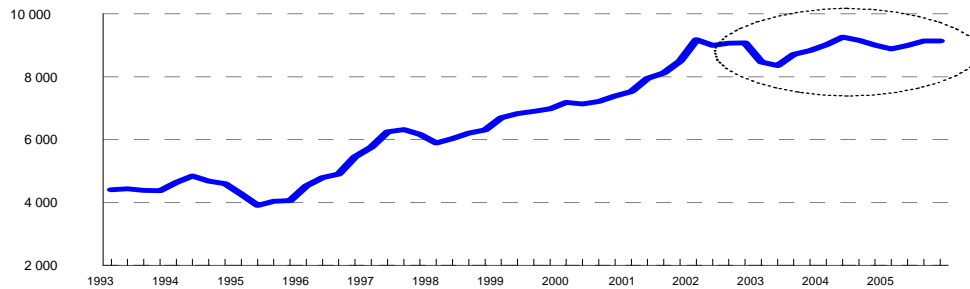
Pour le moment, le marché immobilier est plus dynamique en banlieue que sur l'île de Montréal, car la croissance des ventes et des prix y est généralement plus forte.

Marché de la RMR

4^e trimestre 2005

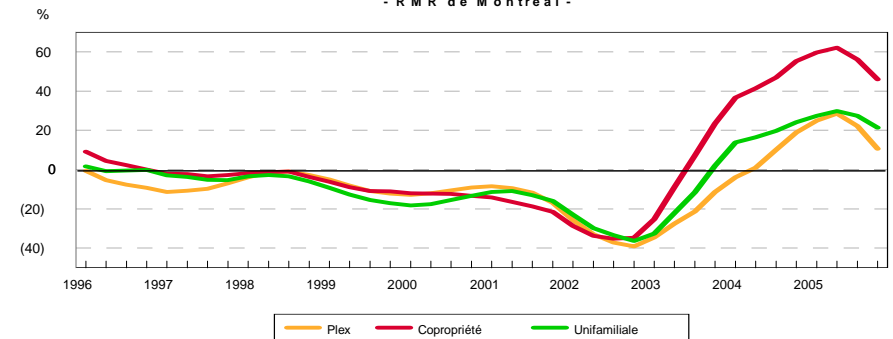
Zones de marché	VENTES S.I.A.®/MLS®				INSCRIPTIONS EN VIGUEUR S.I.A.®/MLS®		PRIX MOYEN S.I.A.®/MLS®				DELAI DE VENTE MOYEN	Inscription/Ventes	Classification de marché
	4e TRIM 2005 unités	Variation sur 1 an	JAN @ DEC 2005 unités	Variation sur 1 an	4e TRIM 2005 unités	Variation sur 1 an	4e TRIM 2005 \$	Variation sur 1 an	JAN @ DEC 2005 \$	Variation sur 1 an	4e TRIM 2005 Jours	4e TRIM 2005	
Unifamilial Montréal Métropolitain	4 759	-2%	22 599	0%	10 935	11%	237 284	10%	226 427	7%	64	6	Vendeur
Condo Montréal Métropolitain	1 876	10%	8 843	12%	5 742	29%	199 683	9%	191 887	5%	75	7	Vendeur
Plex Montréal Métropolitain	1 251	-5%	5 129	-6%	2 541	-7%	300 031	9%	291 379	10%	66	6	Vendeur

Nouveau record de reventes atteint *
Ventes S.I.A.®/MLS® - RMR de Montréal



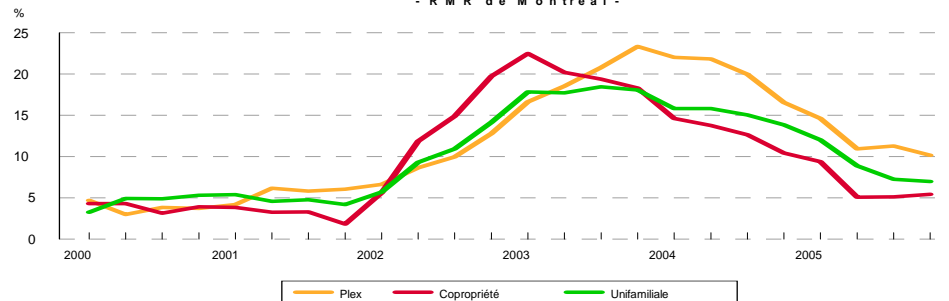
Sources : SCHL et CIGM
* : Moyenne mobile 4 trimestres

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



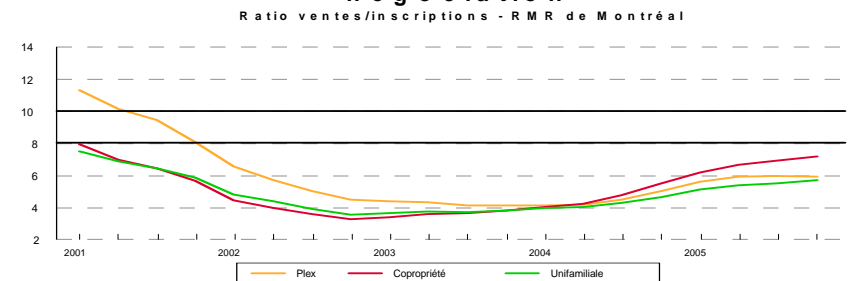
Sources : SCHL et CIGM
* : Moyenne mobile 4 trimestres

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 du pouvoir de négociation
Ratio ventes/inscriptions - RMR de Montréal



Sources : SCHL et CIGM

Marché de Montréal

4^e trimestre 2005

	VENTES S.I.A.®/MLS®				INSCRIPTIONS EN VIGUEUR S.I.A.®/MLS®		PRIX MOYEN S.I.A.®/MLS®				DELAI DE VENTE MOYEN	Inscription/ Clasification Ventes de marché	
	4e TRIM 2005 unités	Variation sur 1 an	JAN @ DEC 2005 unités	Variation sur 1 an	4e TRIM 2005 unités	Variation sur 1 an	4e TRIM 2005 \$	Variation sur 1 an	JAN @ DEC 2005 \$	Variation sur 1 an	4e TRIM 2005 Jours	4e TRIM 2005	
Unifamilial	ÎLE DE MONTRÉAL												
zone 1	245	7%	1 178	-4%	475	7%	314 287	0%	306 529	2%	56	5	Vendeur
zone 2	222	-6%	1 120	-3%	540	13%	269 924	10%	264 463	8%	64	6	Vendeur
zone 3	109	15%	496	6%	277	5%	302 899	4%	301 409	4%	94	7	Vendeur
zone 4	178	0%	799	-7%	440	9%	616 977	2%	615 199	5%	78	7	Vendeur
zone 5	46	2%	228	-5%	114	13%	252 298	18%	242 853	7%	78	6	Vendeur
zone 6	39	63%	152	10%	54	-15%	293 295	-2%	301 575	0%	46	4	Vendeur
zone 7	59	-23%	332	-1%	114	-13%	225 071	11%	208 630	5%	47	4	Vendeur
zone 8	71	39%	300	2%	150	2%	250 883	18%	236 717	10%	74	6	Vendeur
zone 9	172	-2%	738	-3%	448	9%	191 661	-1%	192 000	4%	62	7	Vendeur
sous-total	1 141	3%	5 343	-3%	2 612	7%	321 528	4%	314 714	4%	67	6	Vendeur
Condo	ÎLE DE MONTRÉAL												
zone 1	44	10%	193	16%	105	35%	198 257	2%	202 453	12%	73	7	Vendeur
zone 2	73	12%	360	19%	209	37%	161 197	6%	157 153	5%	64	7	Vendeur
zone 3	123	23%	584	40%	387	48%	212 268	11%	207 324	9%	87	8	Équilibré
zone 4	202	-2%	1 007	-4%	710	5%	352 986	16%	318 091	4%	85	9	Équilibré
zone 5	135	-13%	731	4%	509	7%	203 426	9%	192 782	7%	85	8	Équilibré
zone 6	259	11%	1 260	8%	835	7%	259 212	18%	239 311	9%	61	8	Équilibré
zone 7	140	9%	664	19%	395	28%	182 513	1%	179 640	6%	85	6	Vendeur
zone 8	65	55%	253	23%	210	63%	178 022	-2%	174 528	5%	72	8	Équilibré
zone 9	83	-7%	419	-5%	204	20%	135 484	4%	136 041	10%	83	6	Vendeur
sous-total	1 124	6%	5 471	9%	3 564	18%	232 090	11%	219 327	5%	77	8	Équilibré
Plex	ÎLE DE MONTRÉAL												
zone 3	108	26%	410	15%	211	7%	336 589	5%	341 047	9%	78	6	Vendeur
zone 4	64	-38%	329	-22%	174	-23%	407 703	9%	393 902	11%	67	8	Équilibré
zone 5	189	17%	707	-3%	328	1%	270 133	4%	270 629	10%	68	5	Vendeur
zone 6	170	-10%	657	-9%	304	-17%	332 144	12%	312 981	8%	63	6	Vendeur
zone 7	265	-14%	1 105	-6%	492	-14%	290 797	8%	276 908	9%	61	5	Vendeur
zone 8	96	22%	427	7%	191	-23%	339 975	4%	329 700	9%	66	6	Vendeur
Autres zones	58	4%	279	-6%	158	-7%	258 231	9%	264 008	15%	72	7	Vendeur
sous-total	950	-3%	3 914	-5%	1 858	-12%	310 148	7%	303 222	9%	66	6	Vendeur

Marché de Laval et Rive-Nord

4^eme trimestre 2005

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	Inscription/ Ventes	Classification de marché
	4e TRIM 2005 unités	Variation sur 1 an	JAN @ DEC 2005 unités	Variation sur 1 an	4e TRIM 2005 unités	Variation sur 1 an	4e TRIM 2005 \$	Variation sur 1 an	JAN @ DEC 2005 \$	Variation sur 1 an	4e TRIM 2005 Jours	4e TRIM 2005	
Unifamilial													
Laval													
zone 10	179	13%	822	16%	370	-7%	222 787	5%	218 844	6%	65	6	Vendeur
zone 11	474	6%	1 996	4%	995	12%	211 749	7%	201 494	8%	71	6	Vendeur
zone 12	121	-6%	579	-1%	301	14%	189 802	5%	181 215	9%	62	6	Vendeur
sous-total	774	5%	3 397	5%	1 665	7%	210 871	6%	202 236	8%	68	6	Vendeur
Rive-Nord													
zone 13	287	-20%	1 606	4%	684	11%	173 030	13%	165 790	12%	57	5	Vendeur
zone 14	292	-2%	1 402	-6%	776	19%	245 214	15%	239 448	10%	67	6	Vendeur
zone 15	441	1%	2 015	0%	1 143	32%	171 161	8%	166 442	10%	63	6	Vendeur
zone 16	216	19%	933	7%	514	14%	186 317	9%	176 777	9%	76	6	Vendeur
sous-total	1 236	-3%	5 956	1%	3 117	21%	191 738	12%	185 070	10%	65	6	Vendeur
Agglo. de St-Jérôme	119	1%	587	6%	278	8%	158 878	10%	156 603	14%	64	6	Vendeur
Condo													
Laval													
zone 11	113	0%	564	11%	390	21%	155 158	9%	155 086	10%	84	8	Équilibré
Autres zones	59	5%	278	8%	180	30%	154 894	4%	145 050	1%	60	7	Vendeur
sous-total	172	2%	842	10%	571	24%	155 067	8%	151 772	7%	76	7	Vendeur
Rive-Nord	157	39%	628	24%	515	119%	140 279	11%	133 162	10%	87	8	Équilibré
Plex													
Laval	92	3%	334	-13%	202	24%	293 303	17%	283 134	14%	70	7	Vendeur
Rive-Nord	69	-3%	279	-5%	174	18%	271 176	13%	249 477	15%	72	7	Vendeur

Des rapports électroniques gratuits :

Depuis novembre dernier, les rapports électroniques standard portant sur le marché de l'habitation sont maintenant gratuits.

Pour consulter ou télécharger ces rapports, rendez-vous au : www.schl.ca/infomarche/magasin

Pour obtenir des publications spéciales sur le marché de la revente, allez au : http://www.cmhc-schl.gc.ca/fr/prin/remaha/remaha_005.cfm

Marché de la Rive-Sud et Vaudreuil-Soulanges

4^e trimestre 2005

	VENTES S.I.A./MLS®				INSCRIPTIONS EN VIGUEUR S.I.A./MLS®		PRIX MOYEN S.I.A./MLS®				DELAI DE VENTE MOYEN	Inscription/ Ventes	Classification de marché
	4e TRIM 2005 unités	Variation sur 1 an	JAN @ DEC 2005 unités	Variation sur 1 an	4e TRIM 2005 unités	Variation sur 1 an	4e TRIM 2005 \$	Variation sur 1 an	JAN @ DEC 2005 \$	Variation sur 1 an	4e TRIM 2005 Jours	4e TRIM 2005	
Unifamilial Rive-Sud													
zone 17	197	-10%	938	-1%	389	0%	243 011	13%	231 397	9%	69	5	Vendeur
zone 18	305	-8%	1 409	-5%	475	6%	196 755	12%	187 345	10%	51	4	Vendeur
zone 19	262	-9%	1 297	-3%	484	16%	241 559	12%	226 067	8%	54	4	Vendeur
zone 20	245	-9%	1 282	6%	653	8%	196 036	1%	203 927	13%	61	6	Vendeur
zone 21	231	-3%	1 071	0%	493	3%	210 288	16%	202 980	12%	61	5	Vendeur
zone 22	144	8%	692	1%	255	3%	158 458	10%	155 353	9%	58	4	Vendeur
sous-total	1 384	-6%	6 689	-1%	2 749	6%	209 968	10%	203 402	10%	58	5	Vendeur
Condo Rive-Sud													
zone 17	122	26%	527	17%	364	47%	168 979	5%	170 482	5%	77	7	Vendeur
zone 18	124	25%	543	6%	277	66%	148 082	8%	141 083	7%	58	5	Vendeur
Autres zones	148	2%	676	18%	368	45%	148 676	8%	145 192	10%	66	6	Vendeur
sous-total	394	16%	1 746	14%	1 009	51%	154 776	8%	151 548	8%	67	6	Vendeur
Plex Rive-Sud													
zone 18	76	-19%	347	-8%	166	-6%	258 836	17%	243 200	9%	56	5	Vendeur
Autres zones	55	-18%	216	-18%	122	10%	242 171	12%	233 905	11%	65	6	Vendeur
sous-total	131	-19%	563	-12%	288	0%	251 839	15%	239 634	10%	60	6	Vendeur
Vaudreuil-Soulanges													
Unifamilial	224	-12%	1 214	-5%	792	16%	319 523	43%	235 314	8%	66	8	Équilibré
Condo	29	21%	156	37%	82	22%	139 965	16%	133 953	5%	53	6	Vendeur
Plex	9	0%	39	8%	18	28%	223 640	31%	220 250	16%	53	5	Vendeur
Agglo. de St-Jean													
Unifamilial	138	-7%	801	4%	367	5%	166 880	9%	166 850	17%	75	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 cœur 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.

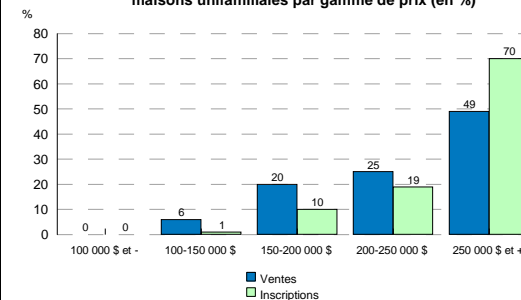
**Marché des maisons unifamiliales
par gammes de prix**

4^eme trimestre 2005

Zones de marché	VENTES S.I.A./MLS®		INSCRIPTIONS EN VIGUEUR S.I.A./MLS®		ÉCART PRIX VENTE V/S INSCRIT	DÉLAI DE VENTE	VENDEURS PAR ACHETEUR	Classification de marché
	4e TRIM 2005 unités	Variation sur 1 an	4e TRIM 2005 unités	Variation sur 1 an	4e TRIM 2005	4e TRIM 2005 jours	4e TRIM 2005	
ÎLE DE MONTRÉAL								
Unités 100 000 \$ et moins	7	-36%	5	33%	22%	106	2	Vendeur
Unités de 100 001 \$ à 150 000 \$	67	-23%	43	-39%	10%	57	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	225	-16%	253	-13%	8%	56	3	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	284	1%	491	13%	8%	64	4	Vendeur
Unités de plus de 250 000 \$	558	20%	1819	11%	8%	73	9	Équilibré
LAVAL								
Unités 100 000 \$ et moins	8	-20%	4	-59%	15%	57	1	Vendeur
Unités de 100 001 \$ à 150 000 \$	85	-36%	53	-47%	7%	61	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	341	-1%	409	-13%	7%	57	3	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	200	56%	453	19%	6%	75	7	Vendeur
Unités de plus de 250 000 \$	140	17%	745	26%	7%	90	17	Acheteur
RIVE-NORD								
Unités 100 000 \$ et moins	31	-56%	28	-36%	17%	53	2	Vendeur
Unités de 100 001 \$ à 150 000 \$	318	-38%	287	-35%	7%	56	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	534	22%	1049	19%	6%	61	5	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	188	48%	634	35%	6%	73	9	Équilibré
Unités de plus de 250 000 \$	165	28%	1120	50%	7%	89	16	Acheteur
RIVE-SUD								
Unités 100 000 \$ et moins	22	-35%	11	0%	17%	40	1	Vendeur
Unités de 100 001 \$ à 150 000 \$	218	-49%	160	-46%	7%	50	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	615	4%	759	-14%	6%	48	3	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	274	30%	619	41%	6%	59	6	Vendeur
Unités de plus de 250 000 \$	255	20%	1200	26%	8%	87	12	Acheteur
RMR MÉTRO								
Unités 100 000 \$ et moins	71	-45%	50	-30%	17%	52	2	Vendeur
Unités de 100 001 \$ à 150 000 \$	717	-40%	573	-39%	8%	55	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	1792	2%	2624	-3%	6%	55	4	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	994	26%	2359	27%	6%	67	6	Vendeur
Unités de plus de 250 000 \$	1185	21%	5328	25%	8%	81	12	Acheteur

Île de Montréal - 4e trimestre de 2005

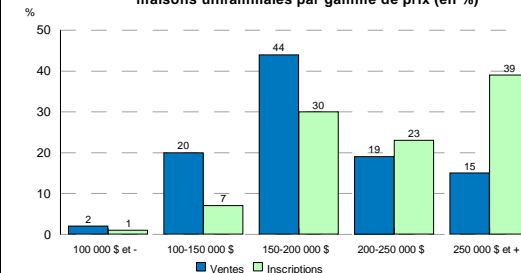
Répartition des ventes et des inscriptions de
maisons unifamiliales par gamme de prix (en %)



Sources : SCHL et CIGM

Laval et Rive-Nord - 4e trimestre de 2005

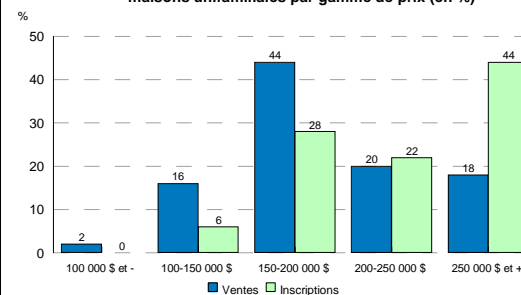
Répartition des ventes et des inscriptions de
maisons unifamiliales par gamme de prix (en %)



Sources : SCHL et CIGM

Rive-Sud - 4e trimestre de 2005

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



Sources : SCHL et CIGM

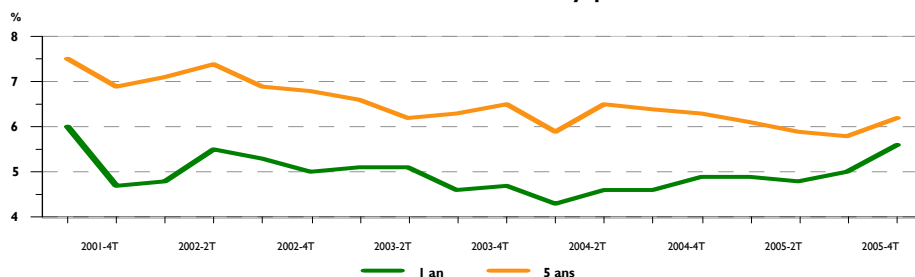
Tableau de bord de l'économie de la région de Montréal

	4 ^e trim. 2004	1 ^{er} trim. 2005	2 ^e trim. 2005	3 ^e trim. 2005	4 ^e trim. 2005
Taux hypothécaire (1 an)	4,9%	4,9%	4,8%	5,0%	5,6%
Taux hypothécaire (5 ans)	6,3%	6,1%	5,9%	5,8%	6,2%
Mises en chantier	7 409	4 416	7 579	6 703	6 619
Var. de l'indice de confiance des consommateurs (2) (3)	-4%	-1%	-2%	-10%	-7%
Moment propice pour faire un achat important, telle une maison (% de réponses positives) (2)	52%	57%	56%	50%	46%
Création (ou perte) d'emplois (1)	-2 400	19 900	-9 100	20 400	-10 000
Taux de chômage (1)	9,2%	8,3%	8,3%	8,6%	9,3%
Faillites personnelles	2 744	2 725	2 805	2 552	N/D
Taux d'inflation annuel	2,6%	2,0%	2,0%	2,8%	2,1%

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 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

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



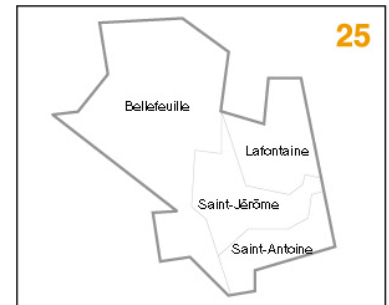
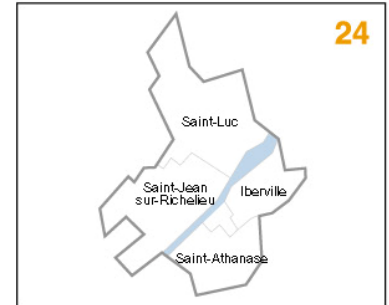
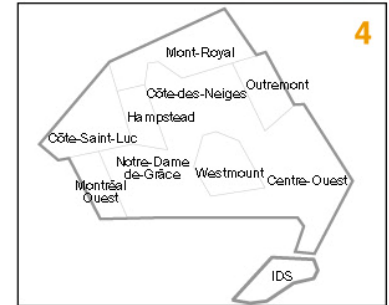
AU COEUR DE L'HABITATION
Canada

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

