



2000

4^e trimestre

Analyse

DU MARCHÉ DE LA REVENTE
du Montréal métropolitain

- UN BILAN RELUISANT
- LE POINT SUR LES PRIX
- DES OPPORTUNITÉS POUR L'ACHETEUR
- DÉRACINEMENT DES PANCARTES « À VENDRE »
- AU GRÉ DE LA CONFIANCE DES CONSOMMATEURS

Chambre immobilière du Grand Montréal
Greater Montréal Real Estate Board



AU COEUR DE L'HABITATION
Canada

Cette publication est rendue possible grâce à la collaboration de la CIGM qui fournit les données informatiques, et de la Société canadienne d'hypothèques et de logement, qui en fait l'analyse conjoncturelle.



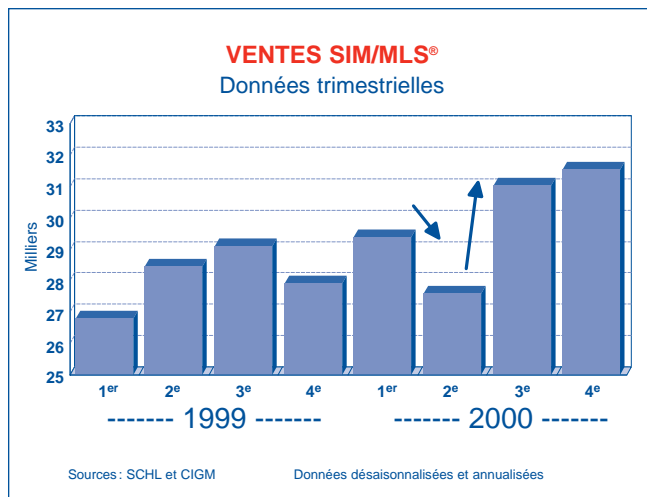
UN BILAN RELUISANT

À nouveau les transactions SIM/MLS® auront été fort nombreuses en l'an 2000, atteignant presque les 30 000 unités dans la région de Montréal, pour une hausse de 6 %. Cela signifie qu'il y aura eu croissance de l'activité au cours des cinq dernières années, une situation que l'on observa à la fin des années 80.

Peut-on d'ailleurs comparer ces deux périodes ? La fin des années 90 aura-t-elle été aussi frénétique que celle observée dix ans auparavant ? En tenant compte du fait que le niveau d'inscriptions n'est pas le même entre les deux périodes, on peut estimer un volume de ventes qui, annuellement, aurait représenté approximativement 40 000 transactions dans la deuxième moitié des années 80.

L'activité récente n'a donc pas été aussi forte mais, néanmoins, il est permis d'utiliser le terme « boom » des reventes. D'une part, les résultats actuels sont remarquables avec, en toile de fond, un contexte démographique qui n'est pas aussi favorable que celui des années 80. D'autre part, les prix de vente ont constamment augmenté ces dernières années, signe d'une forte demande.

Notons, d'ailleurs, que l'année se sera terminée en lion dans la région de Montréal avec, d'octobre à décembre, le meilleur trimestre depuis plus de dix ans. En données désaisonnalisées et annualisées, le bilan est de 31 500 reventes. Ainsi le marché aura rebondi en deuxième moitié d'année, après avoir connu une certaine pause au printemps. En raison de pressions à la hausse sur les taux hypothécaires, le nombre de transactions s'était alors replié, et ce, quel que soit le produit ou la région.

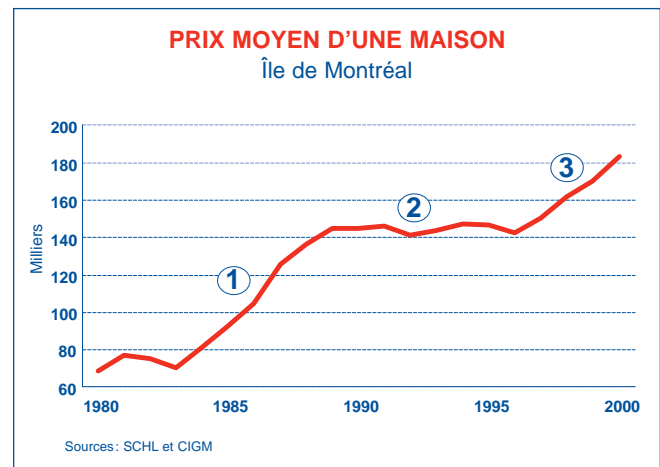


LE POINT SUR LES PRIX

Les prix de vente moyens, à l'instar des ventes, ont continuellement progressé depuis 1997. En moyenne, la hausse annuelle se situe à 4 % pour l'ensemble des produits résidentiels. Certes, ces résultats réjouissent la plupart des intervenants, bien que certains s'inquiètent de la situation. Y aurait-il un danger de voir les prix chuter dans l'optique d'une éventuelle récession ?

Cela semble peu probable. En effet, avec un regard historique on constate que les hausses de prix ces dernières années constituent un phénomène de rattrapage, après que le marché eut traversé des années difficiles. Cela est d'autant plus vrai que la popularité croissante des unités haut de gamme a légèrement gonflé les prix de vente moyens depuis 1996.

Il ne s'agit donc pas d'un marché spéculatif qui pourrait se traduire par de fortes baisses ou une stagnation prolongée des valeurs en cas de ralentissement économique, comme ce fut le cas dans les années 80. Le tableau suivant est très évocateur en ce sens, il indique les trois grandes phases qu'a connues le marché des maisons existantes sur l'île de Montréal (là où des données historiques sont disponibles).



Avant que le marché ne connaisse un plafonnement des valeurs de 1990 à 1996 (phase 2), la fin des années 80 s'était soldée par des hausses annuelles moyennes de prix se chiffrant à 13 %. Les dernières années ne sont donc en rien similaires avec cette période, alors que les augmentations ont été deux fois moindres (à 6 % en moyenne), dépassant ainsi nettement moins le niveau d'inflation alors en vigueur.

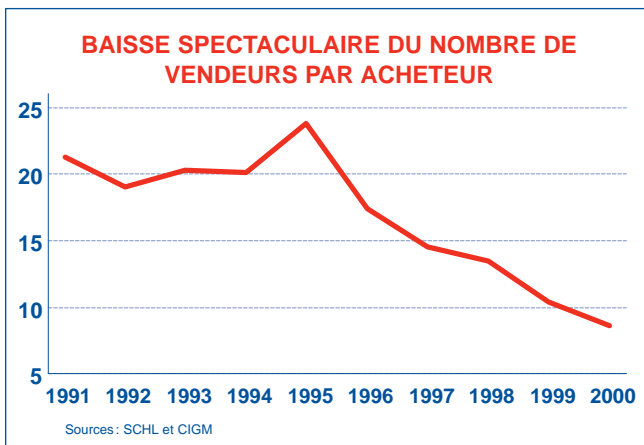
Il est probable qu'à long terme l'immobilier redevienne un abri contre l'inflation. Si les forts gains en capitaux se feront rares, les pertes substantielles de valeur le seront tout autant.



DES OPPORTUNITÉS POUR L'ACHETEUR

Pour l'ensemble des unités résidentielles, on ne retrouve plus que neuf vendeurs pour chaque acheteur (v/a) dans le Grand Montréal, signe d'un marché équilibré. Si cette moyenne cache de plus en plus de créneaux et de secteurs à l'avantage des propriétaires, il n'en demeure pas moins que l'acheteur y trouve encore son compte.

Ce dernier doit néanmoins se montrer très avisé, la recherche d'aubaines étant nettement plus difficile qu'il y a quelques années. On retrouvait à titre d'exemple près de 25 vendeurs par acheteur en 1995, conférant au consommateur un large pouvoir de négociation ainsi que de nombreuses possibilités.



Le créneau des maisons haut de gamme sera un de ceux où, en 2001, il y aura encore des occasions d'achat. Toutefois, ces occasions se présenteront dans des endroits spécifiques. La banlieue présente un rapport de 21 vendeurs pour chaque acheteur d'une propriété de plus de 150 000 \$, alors que ce même ratio n'est que de dix pour un sur l'île de Montréal. Avec les deux-tiers des inscriptions actives dans cette gamme de prix, la banlieue a donc quelque chose à offrir.

Notons que l'écart est similaire en ce qui a trait au condominium : la banlieue affiche un rapport de 18 v/a alors que l'île de Montréal en présente un qui est deux fois moindre. Dans ce cas-ci, toutefois, les unités à plus de 150 000 \$ demeurent concentrées sur le territoire de la CUM avec plus de 80 % des condos à vendre.

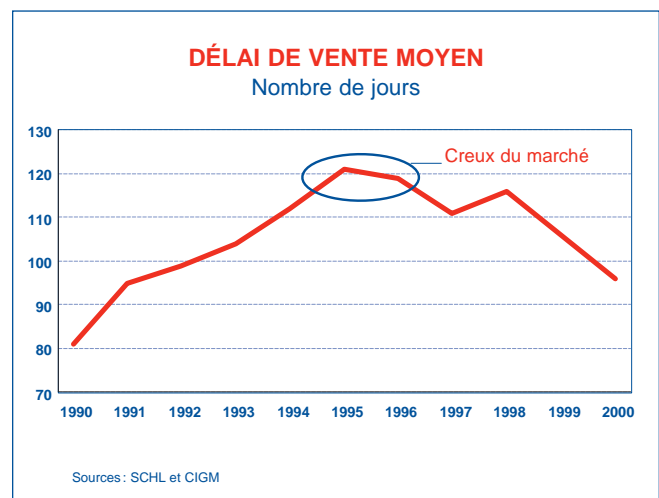
Enfin, est-il bon de rappeler que le degré d'homogénéité d'un secteur aura une incidence directe sur la valeur de revente. Voilà un facteur à considérer en banlieue où une résidence luxueuse va parfois se retrouver seule, entourée de cottages ou même de bungalows de moindre valeur.

Il y a donc lieu de magasiner, en ayant pris soin d'acquérir un maximum d'informations. Si la banlieue offre encore des occasions dans le haut de gamme, le risque y demeure plus grand de voir le prix stagner et parfois même diminuer. D'où l'importance d'obtenir un rabais à l'achat dans un tel marché, où l'acheteur détient un avantage.

DÉRACINEMENT DES PANCARTES « À VENDRE »

En 1995, lorsque la revente a connu un creux historique, les unités passaient en moyenne plus de quatre mois sur le marché avant de trouver preneur. On disait alors que les pancartes avaient des racines.

Il aura fallu attendre deux années avant qu'une amélioration significative survienne. La réduction moyenne de 9 % des délais de vente tant en 1999 qu'en l'an 2000 démontre également la solidité de la demande. Par rapport au creux de la mi-décennie, cela représente un gain d'environ un mois.



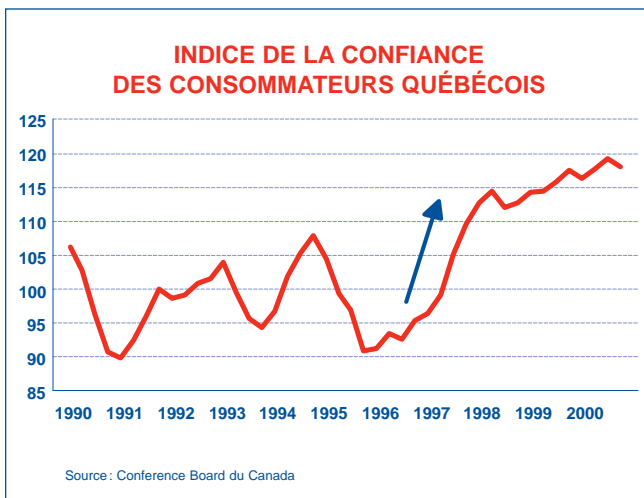
Ce manifestement d'intérêt de l'acheteur est certes profitable aux deux autres parties que sont le vendeur et l'agent immobilier. L'élément de stress associé à la vente s'en trouve réduit avec, notamment, des révisions moins fréquentes de prix, des visites qui deviennent plus fructueuses ainsi que des dépenses de publicité qui tendent à diminuer.

Notons que la durée des inscriptions devrait continuer à s'amoinrir avec un marché qui tend de plus en plus à favoriser le vendeur. Dans une situation d'équilibre, le délai de vente moyen se situe à environ 75 jours alors qu'au dernier trimestre il se chiffrait à 92 jours.



AU GRÉ DE LA CONFIANCE DES CONSOMMATEURS

Les bonnes années du marché de la revente coïncident, il va de soi, avec une confiance élevée des consommateurs envers l'économie. Le niveau d'optimisme des particuliers, qui constitue LA bougie d'allumage d'un processus d'achat, se reflète par l'indice du Conference Board du Canada (qui est calculé à partir d'une enquête trimestrielle).



Ainsi, au milieu de la décennie, la confiance a tout d'abord fait un bond suite au repli important des taux hypothécaires. La création d'emploi à temps plein a largement pris la relève comme facteur de motivation.

En ce qui a trait plus particulièrement à l'an 2000, on doit en grande partie le maintien de la confiance à une progression du revenu personnel disponible. Fait nouveau, les consommateurs disposent enfin d'une marge de manœuvre, après des années de stagnation sinon de baisses. D'ailleurs, l'apparition de réductions d'impôt constitue un phénomène qui se poursuivra et, possiblement, même qui s'amplifiera au cours des années à venir.

Ainsi, dans un contexte où les taux hypothécaires devraient demeurer à des niveaux attrayants, ce nouvel argent pourrait être l'élément déclencheur vers l'accession à la propriété pour certains ménages. Un resserrement du côté du marché locatif, avec de moins en moins de logements vacants, contribuera aussi à ce phénomène d'achat d'une résidence.

Un tel contexte sera favorable à une autre bonne année pour le marché de la revente. Y a-t-il néanmoins la possibilité d'un plafonnement sinon d'une légère diminution des transactions? Certainement! La confiance fléchit légèrement au quatrième trimestre, ce qui pourrait annoncer des reculs additionnels avec, principalement, un marché de l'emploi qui s'essouffle. Déjà l'an dernier, ce sont 30 000 postes à temps plein qui ont disparu dans le Grand Montréal. De plus, des annonces de coupures ont récemment fait leur apparition suite au ralentissement de l'économie américaine.

Donc, même si le marché de revente ne connaissait pas une nouvelle hausse d'activité, il semble peu probable qu'il y ait une réelle cassure des transactions. On peut donc prévoir un atterissage en douceur au cours des prochains mois, ce qui se traduira par un nombre plus que satisfaisant de ventes sur le réseau SIM/MLS®.



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	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 • Lery • 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



Zones de marché	VENTES SIM/MLS®					INSCRIPTIONS EN VIGUEUR SUR SIM/MLS®					ÉCART PRIX Vente / Inscrit
	4 ^e trim. 2000 unités	4 ^e trim. 1999 unités	Variation sur un an	Jan-déc 2000 unités	Variation sur un an	4 ^e trim. 2000 unités	4 ^e trim. 1999 unités	Variation sur un an	Jan-déc 2000 unités	Variation sur un an	4 ^e trim. 2000
ÎLE DE MONTRÉAL											
zone 1	257	271	-5%	1 285	-6%	375	403	-7%	418	-15%	7%
zone 2	227	220	3%	1 192	-5%	363	430	-16%	407	-25%	7%
zone 3	88	62	42%	435	15%	269	297	-9%	291	-12%	11%
zone 4	162	172	-6%	803	-8%	388	387	0%	420	-10%	9%
zone 5	52	40	30%	241	7%	118	169	-30%	125	-28%	10%
zone 6	29	26	12%	122	15%	75	64	17%	81	13%	11%
zone 7	75	62	21%	302	0%	169	209	-19%	187	-14%	12%
zone 8	57	53	8%	280	5%	193	221	-13%	201	-13%	11%
zone 9	152	138	10%	650	-1%	662	727	-9%	676	-13%	10%
sous-total	1 099	1 044	5%	5 310	-2%	2 611	2 907	-10%	2 806	-15%	9%
LAVAL											
zone 10	135	156	-13%	743	6%	414	543	-24%	473	-19%	9%
zone 11	367	313	17%	1 759	11%	923	1 185	-22%	1 055	-19%	8%
zone 12	111	125	-11%	547	19%	407	483	-16%	419	-16%	8%
sous-total	613	594	3%	3 049	11%	1 744	2 211	-21%	1 947	-19%	8%
RIVE-NORD											
zone 13	266	231	15%	1 214	16%	797	870	-8%	833	-11%	8%
zone 14	254	231	10%	1 227	-1%	768	838	-8%	791	-16%	7%
zone 15	384	324	19%	1 557	1%	1 163	1 339	-13%	1 226	-15%	8%
zone 16	188	177	6%	770	4%	713	732	-3%	729	-12%	9%
sous-total	1 092	963	13%	4 768	4%	3 441	3 780	-9%	3 579	-14%	8%
RIVE-SUD											
zone 17	180	140	29%	824	3%	511	590	-13%	567	-13%	10%
zone 18	267	270	-1%	1 293	-3%	773	916	-16%	847	-16%	9%
zone 19	295	236	25%	1 229	5%	693	719	-4%	729	-4%	7%
zone 20	212	183	16%	1 066	8%	825	863	-4%	888	-6%	9%
zone 21	189	173	9%	812	-3%	687	677	2%	688	-7%	8%
zone 22	113	113	0%	566	7%	384	402	-4%	406	-10%	9%
sous-total	1 256	1 115	13%	5 790	2%	3 874	4 167	-7%	4 125	-9%	9%
VAUDREUIL-SOULANGES											
	212	190	12%	1 141	10%	604	635	-5%	619	-11%	6%
MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN											
	4 272	3 906	9%	20 058	3%	12 274	13 700	-10%	13 076	-13%	8%
AGGLO. DE SAINT-JEAN											
	100	98	2%	466	-8%	402	446	-10%	453	-3%	9%
AGGLO. DE SAINT-JÉRÔME											
	70	65	8%	359	4%	353	315	12%	346	1%	10%

4^e trimestre 2000

Marché des maisons unifamiliales

Montréal métropolitain

ÉCART PRIX Vente / Inscrit	PRIX MOYEN SIM/MLS®					DÉLAI DE VENTE MOYEN				VENDEURS PAR ACHETEUR	
	4 ^e trim. 1999	4 ^e trim. 2000 \$	4 ^e trim. 1999 \$	Variation sur un an	Jan-déc 2000 \$	Variation sur un an	4 ^e trim. 2000 jours	4 ^e trim. 1999 jours	Jan-déc 2000 jours	Jan-déc 1999 jours	4 ^e trim. 2000
8%	188 737	168 424	12%	186 288	9%	51	52	51	56	4	4
7%	159 358	138 667	15%	147 170	9%	50	55	51	68	4	5
11%	189 242	165 310	14%	176 761	12%	82	76	92	99	8	11
10%	382 535	325 894	17%	355 278	10%	76	76	67	84	6	6
12%	128 808	118 858	8%	127 468	8%	100	97	99	99	6	9
12%	154 259	130 088	19%	157 349	16%	96	109	85	88	8	8
12%	129 769	117 110	11%	119 434	4%	86	94	93	110	7	9
11%	132 693	147 333	-10%	142 752	5%	109	110	118	115	9	10
10%	115 579	106 672	8%	111 885	7%	107	121	119	137	12	14
9%	190 482	172 777	10%	183 742	8%	74	76	74	84	6	7
10%	117 258	126 288	-7%	122 676	3%	89	110	99	108	8	10
10%	113 007	106 709	6%	109 532	6%	85	112	94	114	7	10
10%	101 406	96 682	5%	100 888	6%	89	102	110	128	9	13
10%	111 842	109 741	2%	111 185	5%	86	109	98	115	8	10
10%	93 025	93 132	0%	93 518	7%	92	109	98	110	8	11
8%	147 037	127 197	16%	140 655	10%	78	91	95	109	8	9
8%	96 348	87 279	10%	93 000	5%	101	103	115	120	9	11
10%	103 256	99 688	4%	102 479	3%	117	155	120	137	11	13
9%	108 518	100 539	8%	106 926	6%	96	111	106	117	9	11
11%	146 339	128 128	14%	145 678	8%	98	94	104	110	8	10
10%	110 031	101 776	8%	106 446	4%	92	86	96	107	8	9
8%	138 898	128 330	8%	136 759	5%	85	95	94	100	7	8
9%	114 544	116 426	-2%	112 363	3%	116	107	110	118	10	11
9%	109 580	111 431	-2%	107 069	1%	103	82	103	113	10	11
10%	88 783	81 781	9%	85 784	4%	75	98	93	108	9	10
9%	120 797	112 581	7%	117 621	5%	95	93	100	109	9	10
9%	130 368	125 778	4%	130 942	4%	78	104	80	98	7	8
9%	134 775	125 912	7%	132 362	5%	88	96	93	104	8	9
10%	100 848	92 130	9%	90 424	-4%	100	130	112	114	12	11
9%	92 001	92 675	-1%	89 086	5%	103	99	103	107	12	12



Zones de marché	VENTES SIM/MLS®					INSCRIPTIONS EN VIGUEUR SUR SIM/MLS®					ÉCART PRIX Vente/Inscrit
	4 ^e trim. 2000 unités	4 ^e trim. 1999 unités	Variation sur un an	Jan-déc 2000 unités	Variation sur un an	4 ^e trim. 2000 unités	4 ^e trim. 1999 unités	Variation sur un an	Jan-déc 2000 unités	Variation sur un an	
ÎLE DE MONTRÉAL											
zone 1	18	25	-28%	109	-10%	44	73	-40%	56	-39%	5%
zone 2	55	47	17%	272	21%	120	135	-11%	130	-17%	7%
zone 3	65	58	12%	320	3%	167	209	-20%	187	-22%	8%
zone 4	195	170	15%	855	-2%	409	460	-11%	434	-23%	8%
zone 5	101	64	58%	438	42%	309	324	-4%	313	-5%	7%
zone 6	134	137	-2%	713	14%	389	500	-22%	456	-9%	8%
zone 7	59	49	20%	277	12%	229	256	-11%	235	-7%	9%
zone 8	32	26	23%	156	29%	169	171	-2%	170	0%	10%
zone 9	74	38	95%	283	26%	338	361	-6%	343	-1%	9%
sous-total	733	614	19%	3 423	12%	2 174	2 490	-13%	2 321	-12%	8%
LAVAL											
zone 11	51	56	-9%	238	-13%	183	230	-20%	197	-24%	8%
Autres zones	27	25	8%	142	20%	90	117	-23%	94	-30%	9%
sous-total	78	81	-4%	380	-3%	274	347	-21%	292	-26%	8%
RIVE-NORD											
	73	57	28%	320	21%	274	321	-15%	300	-11%	9%
RIVE-SUD											
zone 17	46	57	-19%	267	7%	155	187	-17%	168	-18%	9%
zone 18	70	63	11%	343	17%	285	301	-5%	304	-5%	8%
Autres zones	65	54	20%	357	24%	235	313	-25%	268	-13%	7%
sous-total	181	174	4%	967	17%	675	802	-16%	740	-11%	8%
VAUDREUIL-SOULANGES											
	21	15	40%	94	32%	51	72	-28%	65	-8%	7%
MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN											
	1 086	941	15%	5 184	13%	3 448	4 031	-14%	3 718	-13%	8%

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

	4 ^e trim. 2000	3 ^e trim. 2000	2 ^e trim. 2000	1 ^{er} trim. 2000	4 ^e trim. 1999
Création (ou perte) d'emplois (1)	(31 400)	(8 200)	(9 200)	1 900	43 000
Taux de chômage (1)	7,9%	7,8%	7,7%	7,1%	7,3%
Variation de l'indice de l'offre d'emploi (1)	4%	5%	-4%	1%	2%
Taux annuel d'inflation	2,6%	2,5%	2,2%	2,3%	2,1%
Variation annuelle des loyers	0,8%	0,7%	0,7%	0,7%	0,7%
Variation annuelle du prix des maisons neuves	ND	3,9%	3,4%	3,1%	3,3%
Variation de l'indice de confiance des consommateurs (1)	-2%	1%	6%	-7%	6%
Moment propice pour faire un achat important, tel une maison (% de réponses positives)	54%	61%	55%	58%	58%

Sources : Statistiques Canada, Conference Board du Canada, Bureau du Surintendant des faillites, SCHL et CIGM

 Notes : (1) Données désaisonnalisées (2) Province de Québec (3) Données désaisonnalisées à taux annuel
 À moins d'indication contraire, les variations sont exprimées d'un trimestre à l'autre.

4^e trimestre 2000

Marché des condominiums

Montréal métropolitain

ÉCART PRIX Vente / Inscrit	PRIX MOYEN SIM/MLS®					DÉLAI DE VENTE MOYEN				VENDEURS PAR ACHETEUR	
	4 ^e trim. 1999	4 ^e trim. 2000 \$	4 ^e trim. 1999 \$	Variation sur un an	Jan-déc 2000 \$	Variation sur un an	4 ^e trim. 2000 jours	4 ^e trim. 1999 jours	Jan-déc 2000 jours	Jan-déc 1999 jours	4 ^e trim. 2000
6%	144 717	102 936	41%	118 811	9%	97	74	77	100	6	9
8%	81 938	80 294	2%	80 356	8%	50	69	62	87	6	8
8%	124 888	111 133	12%	115 532	5%	92	96	89	124	7	9
9%	215 316	176 252	22%	198 729	10%	71	107	84	100	6	8
10%	99 954	88 403	13%	105 913	10%	121	140	108	124	9	13
9%	129 897	134 871	-4%	128 414	6%	84	91	94	96	8	10
9%	93 878	89 084	5%	88 579	0%	109	99	112	127	10	12
7%	99 138	105 846	-6%	99 251	0%	95	97	113	117	13	17
11%	74 131	63 651	16%	72 868	10%	138	151	141	141	15	19
9%	134 944	124 474	8%	128 624	5%	92	103	96	109	8	10
9%	105 499	96 034	10%	92 655	-2%	101	112	105	122	10	11
12%	96 600	70 876	36%	86 964	-1%	96	129	135	144	8	14
10%	102 418	88 269	16%	90 528	-2%	99	117	116	128	9	12
11%	73 597	70 358	5%	74 105	7%	137	142	124	135	11	15
10%	113 350	108 169	5%	104 647	2%	104	102	106	117	8	10
11%	83 260	82 805	1%	84 425	4%	121	94	118	127	11	13
8%	87 147	85 137	2%	83 816	6%	104	102	122	125	9	13
9%	92 303	91 838	1%	89 784	3%	111	99	116	124	9	12
11%	71 876	63 600	13%	74 572	9%	176	122	122	110	8	12
9%	120 158	111 074	8%	114 241	4%	100	106	104	115	9	11

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

	4 ^e trim. 2000	3 ^e trim. 2000	2 ^e trim. 2000	1 ^{er} trim. 2000	4 ^e trim. 1999
Nombre de faillites					
Personnelles	ND	2 780	2 920	3 005	2 890
Commerciales	ND	307	325	319	344
Mises en chantier résidentielles (3)	13 200	15 100	11 200	13 000	13 300
Reventes résidentielles SIM/MLS® (3)	31 500	31 000	27 500	29 300	27 800
Variation annuelle des ventes au détail	ND	6%	4%	7%	5%
Taux hypothécaire (1 an)	7,8%	7,9%	8,0%	7,6%	7,4%
Taux hypothécaire (5 ans)	8,2%	8,3%	8,5%	8,5%	8,3%

Sources: Statistiques Canada, Conference Board du Canada, Bureau du Surintendant des faillites, SCHL et CIGM

Notes: (1) Données désaisonnalisées (2) Province de Québec (3) Données désaisonnalisées à taux annuel
À moins d'indication contraire, les variations sont exprimées d'un trimestre à l'autre.



Zones de marché	VENTES SIM/MLS®					INSCRIPTIONS EN VIGUEUR SUR SIM/MLS®					ÉCART PRIX Vente / Inscrit
	4 ^e trim. 2000 unités	4 ^e trim. 1999 unités	Variation sur un an	Jan-déc 2000 unités	Variation sur un an	4 ^e trim. 2000 unités	4 ^e trim. 1999 unités	Variation sur un an	Jan-déc 2000 unités	Variation sur un an	
ÎLE DE MONTRÉAL											
zone 3	110	79	39%	387	3%	262	314	-17%	286	-14%	9%
zone 4	112	90	24%	452	11%	235	276	-15%	258	-18%	11%
zone 5	150	113	33%	580	17%	563	620	-9%	570	-12%	10%
zone 6	178	162	10%	682	12%	464	539	-14%	498	-11%	9%
zone 7	237	182	30%	927	13%	853	980	-13%	911	-7%	10%
zone 8	61	69	-12%	312	-5%	312	336	-7%	296	-16%	7%
Autres zones	49	39	26%	178	19%	284	249	14%	285	-1%	9%
sous-total	897	734	22%	3 518	11%	2 974	3 314	-10%	3 103	-11%	10%
LAVAL	56	67	-16%	238	17%	311	345	-10%	313	-5%	10%
RIVE-NORD	39	37	5%	151	19%	260	261	-1%	251	-5%	11%
RIVE-SUD											
zone 18	57	52	10%	222	3%	384	389	-1%	371	-9%	9%
Autres zones	46	26	77%	156	11%	240	214	12%	235	2%	12%
sous-total	103	78	32%	378	6%	623	602	3%	606	-5%	11%
VAUDREUIL-SOULANGES	5	3	67%	28	17%	56	38	47%	50	3%	9%
MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN	1 100	919	20%	4 313	11%	4 225	4 560	-7%	4 323	-9%	10%

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 chalet, maison mobile, ferme et terrain ne sont pas comptabilisées.

Zones de marché

Il ne s'agit ni des districts ni des zones MLS que la CIGM utilise, mais plutôt un regroupement de districts MLS. Les limites de la région métropolitaine de Montréal sont celles utilisées par Statistiques 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 SIM/MLS®

Lorsqu'une propriété est inscrite sur le Service d'inscriptions multiples 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 SIM/MLS®. Les inscriptions en vigueur sont celles actives sur SIM/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 SIM/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 SIM/MLS®

Correspondent à la valeur moyenne des transactions et n'indiquent 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.

4^e trimestre 2000

Marché des plex 2-5

Montréal métropolitain

ÉCART PRIX Vente/Inscrit	PRIX MOYEN SIM/MLS®					DÉLAI DE VENTE MOYEN				VENDEURS PAR ACHETEUR	
	4 ^e trim. 1999	4 ^e trim. 2000 \$	4 ^e trim. 1999 \$	Variation sur un an	Jan-déc 2000 \$	Variation sur un an	4 ^e trim. 2000 jours	4 ^e trim. 1999 jours	Jan-déc 2000 jours	Jan-déc 1999 jours	4 ^e trim. 2000
11 %	195 892	177 497	10 %	186 287	5 %	96	76	97	98	9	11
10 %	218 320	186 124	17 %	202 818	10 %	89	74	84	90	7	9
13 %	128 646	124 309	3 %	127 606	5 %	105	119	107	118	12	16
10 %	161 001	154 197	4 %	155 986	6 %	84	91	89	91	9	11
10 %	144 645	138 656	4 %	139 471	2 %	96	94	102	105	12	14
9 %	186 031	185 074	1 %	182 913	2 %	80	106	95	121	11	13
10 %	143 461	155 792	-8 %	140 485	-2 %	122	147	110	135	19	23
10 %	163 448	155 152	5 %	157 909	4 %	95	97	97	105	11	13
13 %	145 731	138 210	5 %	141 005	0 %	96	109	113	115	16	19
10 %	141 387	129 357	9 %	135 917	4 %	152	170	129	175	20	25
11 %	127 995	138 985	-8 %	130 140	1 %	110	106	122	116	20	23
10 %	127 576	136 592	-7 %	137 564	5 %	119	108	116	128	18	20
11 %	127 808	138 187	-8 %	133 204	3 %	114	107	120	121	19	22
4 %	116 660	129 667	-10 %	117 000	17 %	72	56	188	140	21	24
11 %	158 214	151 355	5 %	153 776	4 %	98	101	101	109	12	15

Notes relatives aux tableaux et aux graphiques

Écart entre le prix de vente et inscrit

Écart entre le prix de vente et le prix initial de l'inscription du dernier mandat de vente enregistré par un agent immobilier. Cela ne tient pas compte du prix demandé par le vendeur en vertu d'un mandat de vente signé avec un autre agent auparavant. Dans un marché d'acheteurs, où une révision du prix demandé s'effectue à la baisse, cette statistique sous-estime l'écart réel entre le prix de vente initialement demandé par le vendeur.

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.

Nombre de vendeurs par acheteur

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.

Données annuelles désaisonnalisées

Indique le niveau annuel d'activité qui serait réalisé si le rythme enregistré au cours d'un trimestre se maintenait pendant quatre trimestres consécutifs. Comme les données sont désaisonnalisées, c'est-à-dire que l'influence des saisons sur l'activité a été éliminée, il est possible de comparer les chiffres d'un mois ou d'un trimestre avec n'importe quel autre.

Abréviations utilisées

trim : trimestre

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



Marché des maisons unifamiliales par gammes de prix

Zones de marché	VENTES SIM/MLS®		INSCRIPTIONS EN VIGUEUR SUR SIM/MLS®		VENDEURS PAR ACHETEUR		DÉLAI DE VENTE		ÉCART PRIX VENTE V/S INSCRIT	
	4 ^e trim. 2000 unités	Variation sur un an	4 ^e trim. 2000 unités	Variation sur un an	4 ^e trim. 2000	4 ^e trim. 1999	4 ^e trim. 2000 jours	Variation sur un an	4 ^e trim. 2000	4 ^e trim. 1999
UNITÉS MOINS DE 50 000 \$										
Île de Montréal	7	-30%	6	-21%	2	3	63	-47%	24%	26%
Laval	7	-50%	8	-44%	3	2	55	-49%	24%	23%
Rive-Nord	18	-53%	25	-53%	4	4	68	-15%	18%	21%
Rive-Sud	14	-48%	15	-24%	2	2	103	46%	29%	25%
MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN*	48	-48%	57	-42%	3	3	82	-2%	23%	23%
UNITÉS DE 50 001 \$ À 80 000 \$										
Île de Montréal	60	5%	123	-27%	6	6	122	17%	15%	13%
Laval	81	-29%	144	-32%	4	5	97	-26%	10%	12%
Rive-Nord	243	-8%	428	-23%	5	6	97	-8%	9%	10%
Rive-Sud	186	-10%	324	-20%	4	5	95	6%	11%	12%
MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN*	593	-13%	1 054	-24%	5	5	98	-9%	11%	11%
UNITÉS DE 80 001 \$ À 100 000 \$										
Île de Montréal	90	-31%	244	-22%	7	6	80	-26%	10%	11%
Laval	171	3%	359	-36%	6	9	89	-14%	9%	9%
Rive-Nord	349	13%	966	-11%	8	10	99	-7%	8%	8%
Rive-Sud	328	1%	862	-20%	7	9	96	-1%	8%	9%
MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN*	985	2%	2 514	-21%	7	9	93	-10%	8%	9%
UNITÉS DE 100 001 \$ À 125 000 \$										
Île de Montréal	221	-9%	405	-24%	5	6	76	30%	9%	8%
Laval	198	19%	457	-19%	7	10	84	-18%	8%	9%
Rive-Nord	255	36%	734	-5%	9	12	88	-25%	7%	8%
Rive-Sud	331	13%	960	-6%	9	10	84	-6%	7%	8%
MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN*	1 063	14%	2 662	-11%	7	10	83	-7%	8%	8%

* 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.

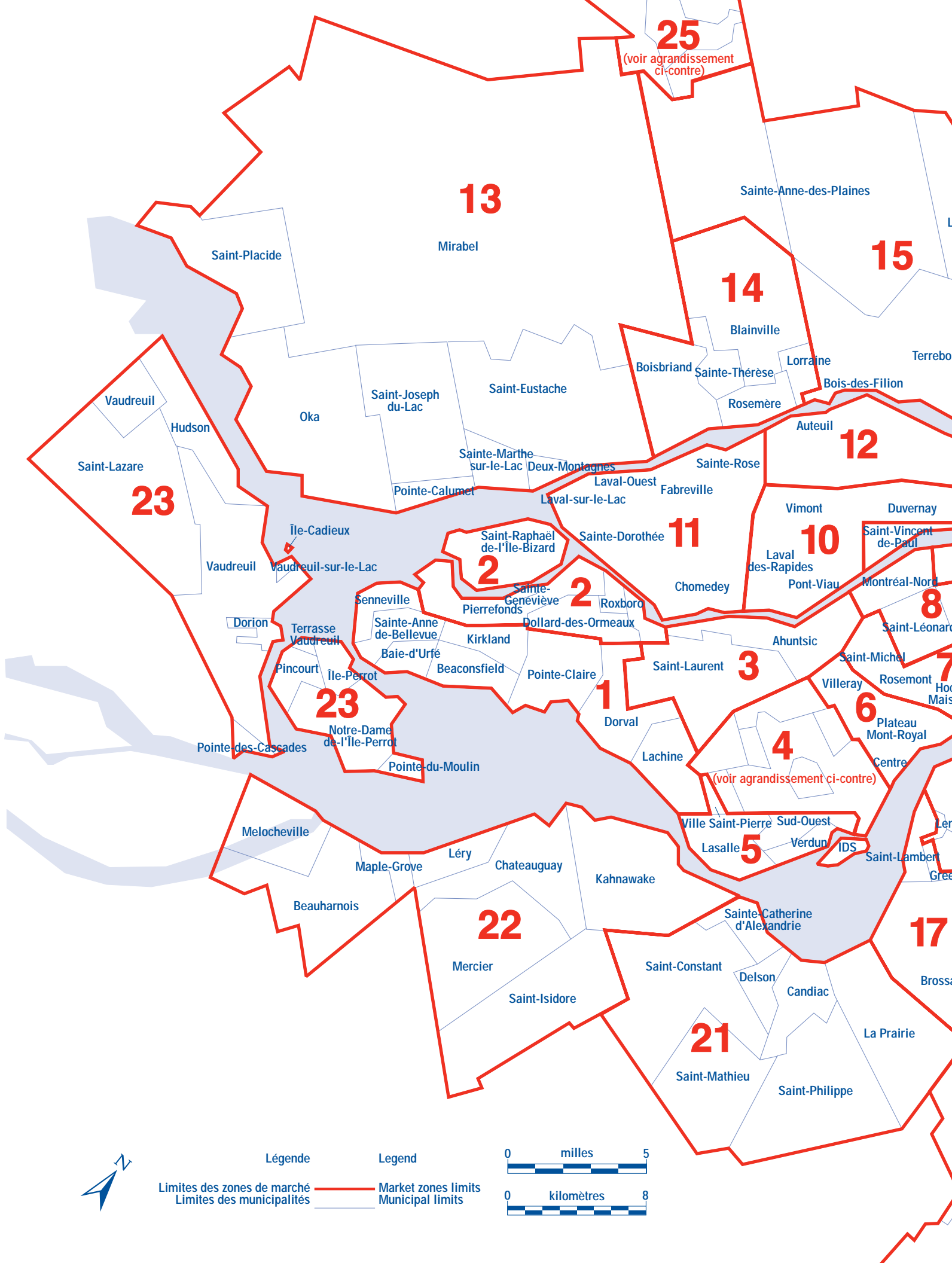
4^e trimestre 2000

Marché des maisons unifamiliales par gammes de prix

Montréal métropolitain

VENTES SIM/MLS®		INSCRIPTIONS EN VIGUEUR SUR SIM/MLS®		VENDEURS PAR ACHETEUR		DÉLAI DE VENTE		ÉCART PRIX VENTE V/S INSCRIT		Zones de marché
4 ^e trim. 2000 unités	Variation sur un an	4 ^e trim. 2000 unités	Variation sur un an	4 ^e trim. 2000	4 ^e trim. 1999	4 ^e trim. 2000 jours	Variation sur un an	4 ^e trim. 2000	4 ^e trim. 1999	
UNITÉS DE 125 001 \$ À 150 000 \$										
200	20%	410	-19%	5	7	57	-17%	7%	7%	Île de Montréal
84	27%	305	-15%	10	15	72	-27%	6%	8%	Laval
104	21%	461	-12%	13	16	92	-14%	7%	8%	Rive-Nord
170	52%	606	-1%	10	13	92	8%	7%	8%	Rive-Sud
598	33%	1 866	-11%	9	11	78	-10%	7%	8%	Montréal MÉTROPOLITAIN*
UNITÉS DE 150 001 \$ À 200 000 \$										
234	16%	469	-10%	6	7	67	-5%	8%	8%	Île de Montréal
56	24%	258	-4%	13	18	94	-5%	8%	9%	Laval
75	39%	430	4%	16	20	98	-24%	8%	10%	Rive-Nord
142	45%	579	8%	11	13	101	7%	8%	7%	Rive-Sud
528	25%	1 856	1%	10	12	84	-6%	8%	8%	MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN*
UNITÉS DE 200 001 \$ À 250 000 \$										
88	11%	224	-2%	6	7	65	1%	8%	8%	Île de Montréal
10	-17%	83	-7%	15	23	82	-29%	9%	9%	Laval
20	33%	149	-2%	18	23	154	-11%	9%	12%	Rive-Nord
44	38%	223	1%	15	18	136	34%	8%	11%	Rive-Sud
171	16%	740	2%	11	12	94	9%	8%	9%	MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN*
UNITÉS DE PLUS DE 250 000 \$										
199	28%	731	15%	10	12	82	-1%	9%	10%	Île de Montréal
6	-45%	129	-13%	50	63	126	-31%	8%	19%	Laval
28	133%	248	13%	29	55	113	-45%	9%	13%	Rive-Nord
41	95%	305	14%	23	29	131	-14%	9%	9%	Rive-Sud
286	36%	1 526	13%	15	18	93	-9%	8%	10%	MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN*

* 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.



25
(voir agrandissement ci-contre)

13

15

14

12

23

11

10

2

2

8

23

3

1

4

(voir agrandissement ci-contre)

5

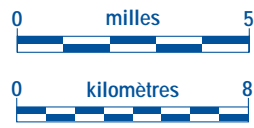
22

17

21



Légende Legend
 Limites des zones de marché Market zones limits
 Limites des municipalités Municipal limits





AU COEUR DE L'HABITATION
Canada

Chambre immobilière du Grand Montréal
Greater Montréal Real Estate Board

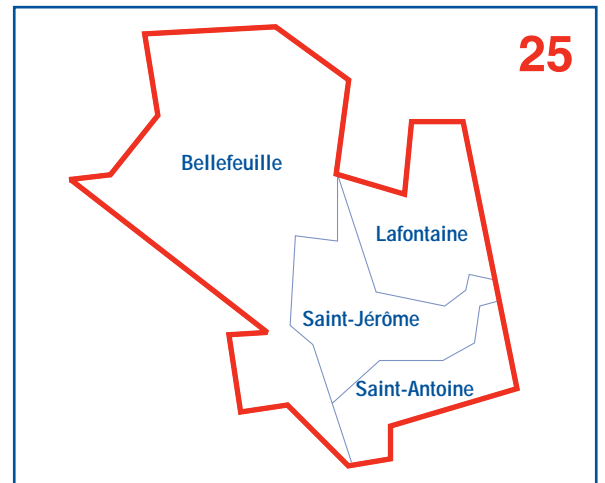
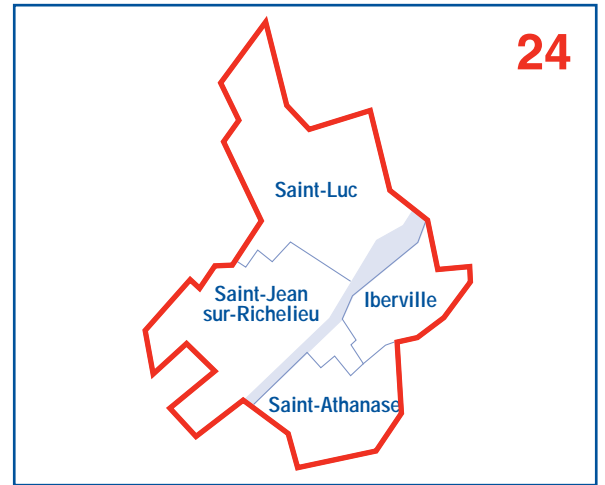
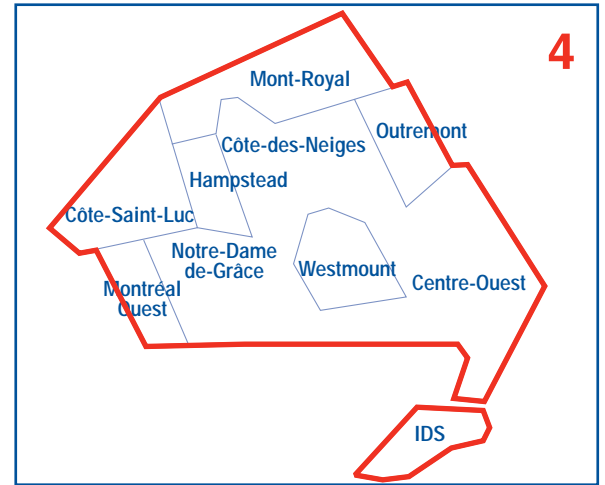
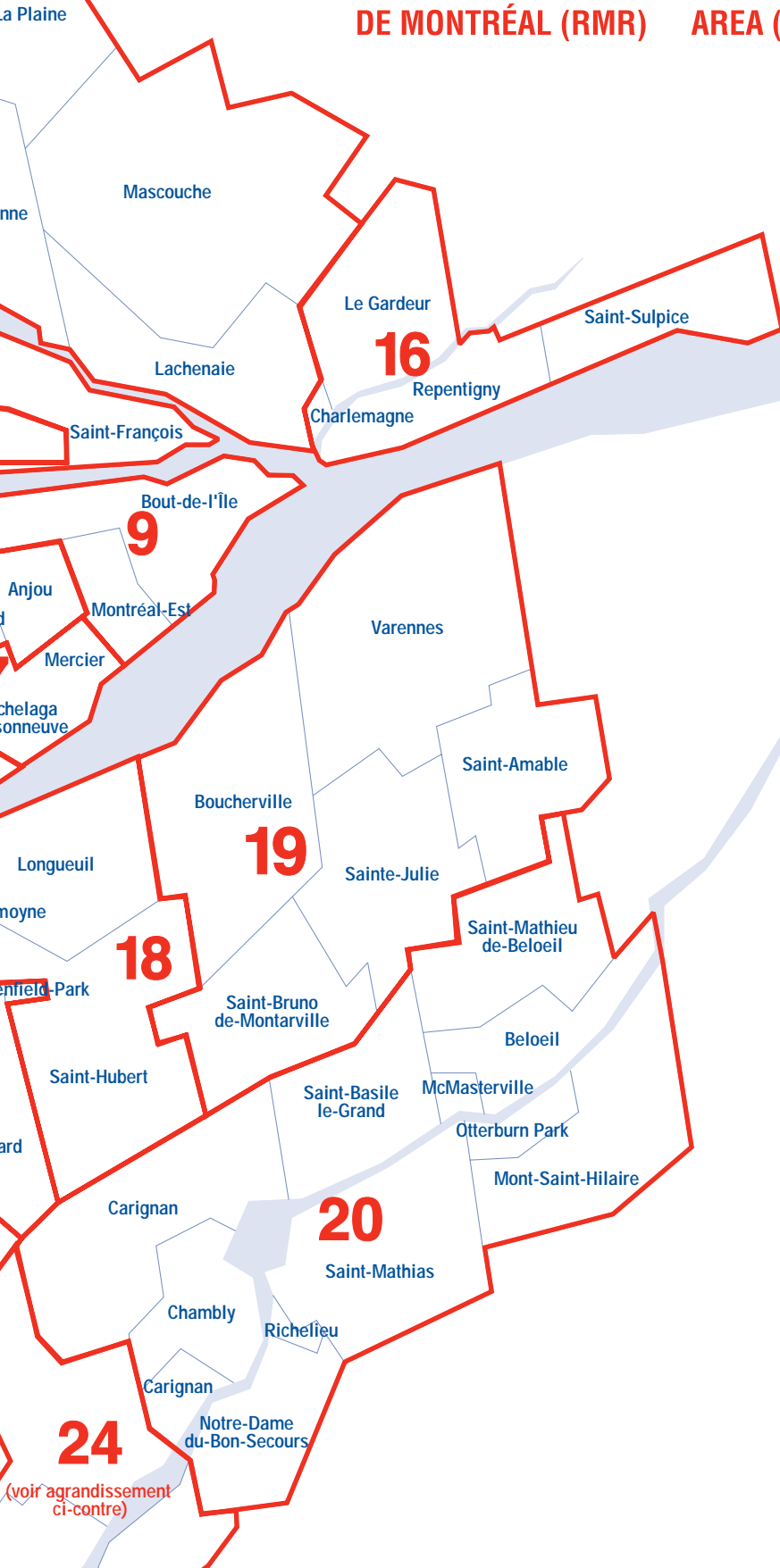


ZONES DE MARCHÉ

MARKET ZONES

RÉGION MÉTROPOLITAINE DE MONTRÉAL (RMR)

MONTRÉAL METROPOLITAN AREA (CMA)



(voir agrandissement
ci-contre)