

2002

Analyse

DU MARCHÉ DE LA REVENTE du Montréal métropolitain

3^e trimestre

- **Le marché de la revente renoue avec la croissance**
- **L'offre d'habitations à vendre est toujours en baisse**
- **Les prix à la hausse témoignent d'une intense activité sur tous les types de marchés**
- **À court et à moyen terme, la conjoncture économique continuera de dynamiser le marché de la revente**
- **L'immobilier résidentiel : un investissement à long terme**

Chambre immobilière du Grand Montréal
Greater Montréal Real Estate Board



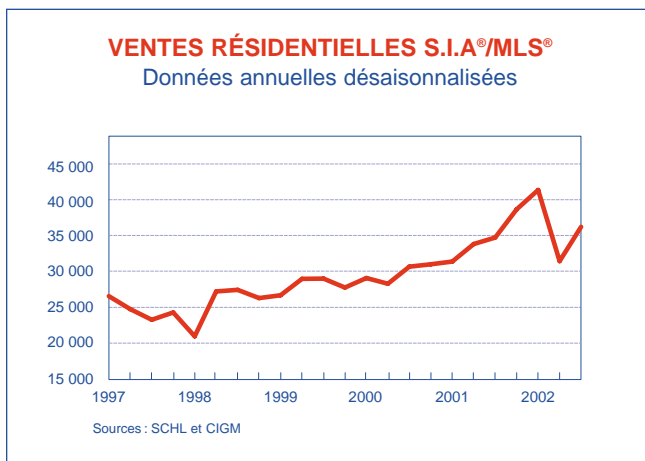
AU COEUR DE L'HABITATION
Canada

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.



LE MARCHÉ DE LA REVENTE RENOUE AVEC LA CROISSANCE

Après avoir enregistré un ralentissement au deuxième trimestre, voilà que le marché de la revente du Grand Montréal se ressaisit. Au cours du troisième trimestre de 2002, 5 737 ventes ont été enregistrées par le Service inter-agences S.I.A.[®]/MLS[®], ce qui représente une hausse de 5 % par rapport à la période correspondante l'année dernière. En données annualisées désaisonnalisées, c'est-à-dire si le rythme observé de juillet à septembre se poursuivait pendant une période d'un an, quelque 36 100 transactions seraient effectuées dans le Grand Montréal, une croissance d'un peu plus de 15 % par rapport au deuxième trimestre de 2002.



Depuis le début de l'année, 28 272 habitations existantes ont été vendues sur le marché montréalais, ce qui représente une augmentation de 9 % comparativement aux neuf premiers mois de l'année 2001. C'est le marché des plex qui a le plus contribué à cette progression (14 %), suivi de très près par celui des copropriétés (13 %). Puisque la majorité des reventes, soit les deux tiers, concernent des maisons unifamiliales, la croissance plus modeste (6 %) des ventes d'habitations de ce type a contribué à atténuer la performance globale du marché de la revente.

Le ralentissement amorcé au trimestre précédent en ce qui a trait aux reventes de maisons unifamiliales à Laval s'est poursuivi au troisième trimestre (- 9 %), et le cumul des ventes indique que le marché est demeuré stable par rapport à 2001. L'île de Montréal n'échappe pas à cette tendance. Au troisième trimestre, les ventes ont baissé de 7 % et, de janvier à septembre, elles ont reculé de 1 % par rapport aux périodes correspondantes l'année dernière.

Si l'on analyse les sous-secteurs de l'île de Montréal, on constate que depuis le début de l'année, les zones de marché où les maisons unifamiliales sont les plus chères et les moins chères sont caractérisées par une croissance des reventes. La zone 8, soit le secteur d'Anjou, Montréal-Nord et Saint-Léonard, qui arrive au troisième rang pour ce qui est de l'abordabilité de ce type d'habitation, s'est particulièrement démarquée. De janvier à septembre, les reventes y ont progressé de 22 %. L'est de l'île de Montréal (zone 9), le secteur le plus abordable, se tire également bien d'affaire avec une hausse de 3 % des ventes. Les zones 4 et 1, les secteurs où l'on retrouve les maisons unifamiliales les plus coûteuses de l'île de Montréal, continuent d'attirer les acheteurs. Le nombre de reventes a augmenté respectivement de 8 % et de 1 %. En dépit de ces résultats, il importe de souligner que la part de marché occupée par les maisons unifamiliales les plus coûteuses (zones 4 et 1) est deux fois plus élevée que celle des maisons unifamiliales les moins chères (zones 8 et 9). En d'autres mots, sur l'île de Montréal, les transactions effectuées dans les zones 4 et 1 représentent 40 % de celles touchant les maisons unifamiliales, contre 20 % pour les zones 8 et 9.

Les banlieues, celles de la rive sud, et plus particulièrement celles de la rive nord, témoignent pour leur part d'une toute autre réalité, puisque les ventes d'habitations unifamiliales y sont en hausse respectivement de 10 % et de 13 % comparativement aux trois premiers trimestres de 2001. La vitalité du marché dans ces secteurs n'est pas étrangère au fait que les maisons unifamiliales y sont plus abordables. Ce territoire accapare plus de la moitié des reventes de maisons unifamiliales dans le Grand Montréal, soit 57 %.

Sur l'île de Montréal, les reventes de copropriétés et de plex continuent de progresser à un rythme soutenu. Depuis le début de l'année, elles ont respectivement augmenté de 15 % et 10 %. Bien que la majorité des transactions touchant ces types d'habitation soit effectuée sur l'île de Montréal (plus de 60 % des transactions totales), il n'en demeure pas moins que leur performance en banlieue attire l'attention. Le marché des plex est particulièrement actif dans les banlieues de la rive nord (54 %) et de la rive sud (37 %). Sur la rive nord, le marché des copropriétés se démarque également par une hausse de 27 % du nombre des reventes et, à l'opposé, seul le marché de Laval connaît un ralentissement (- 12 %).

Un regard plus attentif sur l'île de Montréal permet de constater que, là où les copropriétés sont les moins coûteuses (zone 9), les reventes affichent la meilleure performance, soit une augmentation de 36 % depuis le début de l'année. De même que pour les habitations unifamiliales, les secteurs où les copropriétés sont les plus chères (zones 4 et 1) présentent de très bonnes



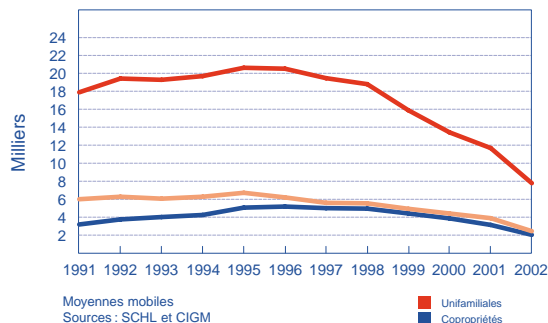
performances. Les ventes sont en hausse de 27 % dans la zone 1 et de 21 % dans la zone 4. Le secteur du Plateau Mont-Royal (zone 6) n'est pas à plaindre, puisque les reventes de copropriétés ont progressé de 20 % par rapport à l'année dernière. Pour sa part, la zone 8 est la seule zone où l'on observe un ralentissement (- 16 %). Cependant, ne perdons pas de vue que seulement 4 % des reventes de copropriétés sur l'île ont eu lieu dans ce secteur. Du côté des plex, les reventes sont en hausse dans toutes les zones de l'île de Montréal, à l'exception des zones 3 (- 13 %) et 4 (- 7 %), soit Ahunistic, Saint-Laurent et tout le centre de l'île de Montréal.

L'OFFRE D'HABITATIONS À VENDRE EST TOUJOURS EN BAISSÉ

L'offre d'habitations continue de diminuer, et les acheteurs ont de moins en moins de choix. Au cours du troisième trimestre de 2002, les inscriptions ont de nouveau fléchi considérablement. Quelque 9 440 propriétés à vendre étaient inscrites au Service inter-agences S.I.A.®/MLS®, ce qui représente une baisse de 35 % par rapport à la même période un an auparavant. Cette chute fait suite à deux reculs consécutifs de l'offre de l'ordre de 40 %. Au cours du troisième trimestre, l'offre s'est davantage contractée sur le marché des habitations unifamiliales (- 36 %) et des plex (- 37 %) que sur celui des copropriétés (- 30 %). La rive sud a subi les plus importantes diminutions de maisons unifamiliales et de copropriétés, soit des baisses respectives des inscriptions de 43 % et de 46 %. Du côté des plex, l'offre a été réduite de 40 % sur la rive sud et à Laval.

Un rapide coup d'œil au graphique ci-dessous portant sur l'évolution du stock de propriétés à vendre permet de constater que depuis 1991, le stock de plex et de maisons unifamiliales a fléchi de plus de la moitié. Quant à celui des copropriétés, il a été réduit d'un peu plus du tiers au cours de cette même période.

ÉVOLUTION DES INSCRIPTIONS S.I.A.®/MLS® PAR MARCHÉ VISÉ



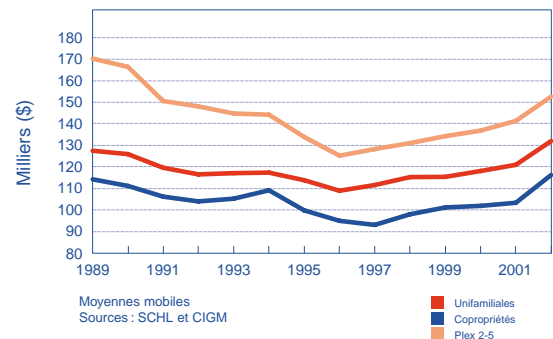
LES PRIX À LA HAUSSE TÉMOIGNENT D'UNE INTENSE ACTIVITÉ SUR TOUS LES TYPES DE MARCHÉS

Le marché de la revente du Grand Montréal s'ajuste à une offre plus restreinte et à une demande plus grande par une augmentation significative du prix moyen des habitations depuis le début de l'année. La hausse des prix est d'autant plus importante que les rapports vendeurs/acheteur sont très serrés. Sur le marché des habitations unifamiliales et sur celui des copropriétés, il n'y a plus que 4 vendeurs par acheteur contre 6 l'an dernier. Sur celui des plex, on ne trouve plus que 5 vendeurs pour un acheteur, comparativement à 9 au troisième trimestre de 2001.

Globalement, pour les neuf premiers mois de l'année 2002, le prix moyen des maisons unifamiliales s'élève à près de 155 000 \$, en hausse de 13 % sur celui de l'année 2001. Mais c'est le marché des copropriétés qui s'est particulièrement démarqué avec une hausse de 19 %, le prix moyen atteignant tout près de 137 000 \$. Quant au marché des plex, le prix moyen de 180 000 \$ révèle une progression de 12 %. Depuis le début de l'année, quels que soient la zone et le type d'habitations, le prix de vente moyen affiche d'importantes hausses par rapport à l'an dernier.

L'évolution du prix moyen en dollars constants, que l'on peut suivre sur le prochain graphique, révèle que la forte progression du prix moyen permet de dépasser légèrement celui observé en 1989 sur les marchés des maisons unifamiliales et des copropriétés. En d'autres mots, l'important recul qu'avaient accusé les prix par suite de la dégringolade du marché au début des années 90 a été entièrement rattrapé. Toutefois, du côté des plex, le rattrapage n'est pas terminé, et le prix moyen doit continuer de monter pour atteindre le prix en dollars constants de 1989.

ÉVOLUTION DU PRIX DE VENTE MOYEN S.I.A.®/MLS® (en dollars constants 1992=100)





Pour un même type d'habitation, le prix moyen varie considérablement dans les zones du Grand Montréal. C'est sur l'île de Montréal que le prix moyen est le plus élevé. La banlieue est plus abordable. Il existe d'importants écarts entre les prix des différents types d'habitations en banlieue et ceux pratiqués sur l'île de Montréal. Pour une maison unifamiliale, il y a un écart d'au moins 90 000 \$ entre l'île de Montréal et les banlieues nord et sud. L'écart est d'au moins 50 000 \$ pour une copropriété et d'au moins 22 000 \$ pour un plex.

À COURT ET À MOYEN TERME, LA CONJONCTURE ÉCONOMIQUE CONTINUERA DE DYNAMISER LE MARCHÉ DE LA REVENTE

Plusieurs facteurs positifs concourent à une forte demande sur le marché de la revente, et cette situation n'est pas appelée à changer dans un proche avenir. Globalement, depuis le début de l'année 2002, la croissance de l'économie canadienne a été plus importante que celle des autres pays du G7. Dans un communiqué publié récemment, le Conference Board du Canada prévoit que cette croissance restera tout aussi vigoureuse jusqu'à la fin de 2002 et qu'elle se poursuivra tout au long de l'année 2003 en raison de la forte création d'emplois. Les taux hypothécaires avantageux motivent les ménages à faire l'acquisition d'une propriété. Il faut remonter à janvier 1957 pour trouver un taux comparable à celui offert par les grandes banques canadiennes en ce début d'automne 2002 pour un terme de cinq ans, soit 6,70 %. Malgré que des hausses de taux d'intérêt soient prévues en 2003, les taux hypothécaires demeureront extrêmement bas d'un point de vue historique. La seule ombre au tableau réside dans le fait que le Canada ne peut continuer à faire longtemps cavalier seul en résistant aux faiblesses de l'économie mondiale et, en particulier, à celle de son principal partenaire commercial, les États-Unis.

Dans le Grand Montréal, la croissance se traduit par un marché du travail extrêmement vigoureux. En effet, il s'est créé presque 51 000 emplois depuis le début de l'année, ce qui a eu pour effet de propulser la confiance des consommateurs qui se maintient depuis à un niveau record. La rareté des logements à louer incite les jeunes ménages à accéder à la propriété. Le taux d'inoccupation des logements locatifs dans la région montréalaise a atteint un creux de 0,6 % en octobre 2001, et il ne semble pas motiver les constructeurs à ajuster leur offre en conséquence. Les mises en chantier de logements locatifs, qui totalisent 2 179 unités de janvier à septembre 2002, restent faibles et ne suffiront pas à ramener l'équilibre sur ce marché. Selon les promoteurs, la rentabilité insuffisante des immeubles locatifs en est la cause.

L'IMMOBILIER RÉSIDENTIEL : UN INVESTISSEMENT À LONG TERME

L'analyse précédente laisse entrevoir de nouvelles hausses du prix des habitations dans le Grand Montréal. Dans ce contexte, il est bon de se rappeler que l'immobilier résidentiel n'est pas un marché où l'on peut faire de l'argent rapidement. Les frais de transaction et les charges reliées à la propriété (chauffage, électricité, entretien, impôt foncier, etc.) sont importants et peuvent réduire l'espoir d'un rendement à court terme. De plus, l'immobilier résidentiel est un actif peu liquide. Il ne peut se convertir rapidement en espèces par opposition à la plupart des placements boursiers dont on obtient rapidement la valeur marchande. En l'occurrence, la motivation première d'un acheteur éventuel devrait résider dans son désir d'accéder à la propriété résidentielle pour les nombreux autres avantages que cela apporte comme l'amélioration de la qualité de vie, la tranquillité, l'intimité, l'autonomie quant aux travaux de rénovations à réaliser, le maintien dans les lieux, l'accumulation d'un capital en vue d'une future retraite, l'accession à un symbole de réussite sociale, etc.



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-Sœurs • Montréal-Ouest • Mont-Royal • Notre-Dame-de-Grâce • Outremont • Westmount
Zone 5	LaSalle • Sud-Ouest • Verdun (excluant Île-des-Sœurs) • 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	Lemoine • Longueuil • Saint-Hubert
Zone 19	Boucherville • Saint-Amable • Saint-Bruno-de-Montarville • Sainte-Julie • Varennes
Zone 20	Belœil • 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-Belœil
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 S.I.A.®/MLS®					INSCRIPTIONS EN VIGUEUR SUR S.I.A.®/MLS®					ÉCART PRIX Vente / Inscrit
	3 ^e trim. 2002 unités	3 ^e trim. 2001 unités	Variation sur un an	Jan-Sept 2002 unités	Variation sur un an	3 ^e trim. 2002 unités	3 ^e trim. 2001 unités	Variation sur un an	Jan-Sept 2002 unités	Variation sur un an	3 ^e trim. 2002
ÎLE DE MONTRÉAL											
zone 1	246	265	-7 %	1 026	1 %	279	410	-32 %	328	-29 %	6 %
zone 2	203	198	3 %	973	-5 %	278	361	-23 %	328	-23 %	6 %
zone 3	75	87	-14 %	311	-17 %	177	202	-13 %	182	-27 %	9 %
zone 4	160	167	-4 %	688	8 %	299	455	-34 %	340	-31 %	7 %
zone 5	37	39	-5 %	161	-19 %	52	75	-31 %	63	-36 %	8 %
zone 6	13	19	-32 %	102	-4 %	40	50	-20 %	42	-42 %	7 %
zone 7	45	59	-24 %	240	-2 %	62	96	-35 %	75	-45 %	8 %
zone 8	47	40	18 %	253	22 %	88	130	-32 %	110	-34 %	9 %
zone 9	97	121	-20 %	621	3 %	243	432	-44 %	301	-46 %	7 %
sous-total	923	995	-7 %	4 375	-1 %	1 517	2 212	-31 %	1 767	-34 %	7 %
LAVAL											
zone 10	121	125	-3 %	593	0 %	199	264	-25 %	231	-35 %	8 %
zone 11	305	333	-8 %	1 523	3 %	451	696	-35 %	541	-36 %	7 %
zone 12	104	122	-15 %	510	0 %	150	305	-51 %	183	-50 %	7 %
sous-total	530	580	-9 %	2 626	0 %	801	1 265	-37 %	955	-39 %	7 %
RIVE-NORD											
zone 13	228	211	8 %	1 246	13 %	366	544	-33 %	469	-35 %	7 %
zone 14	258	220	17 %	1 225	15 %	461	599	-23 %	555	-26 %	6 %
zone 15	304	273	11 %	1 498	9 %	501	769	-35 %	592	-40 %	7 %
zone 16	148	142	4 %	857	22 %	262	470	-44 %	337	-44 %	6 %
sous-total	938	846	11 %	4 826	13 %	1 590	2 383	-33 %	1 953	-36 %	6 %
RIVE-SUD											
zone 17	140	170	-18 %	807	5 %	235	391	-40 %	299	-39 %	7 %
zone 18	188	211	-11 %	1 175	4 %	290	543	-47 %	366	-48 %	7 %
zone 19	236	205	15 %	1 148	11 %	282	479	-41 %	386	-39 %	6 %
zone 20	219	200	10 %	1 082	13 %	331	606	-45 %	466	-41 %	7 %
zone 21	179	152	18 %	962	17 %	272	453	-40 %	346	-43 %	7 %
zone 22	112	93	20 %	545	9 %	152	283	-46 %	213	-41 %	9 %
sous-total	1 074	1 031	4 %	5 719	10 %	1 562	2 754	-43 %	2 076	-42 %	7 %
VAUDREUIL-SOULANGES											
	252	218	16 %	1 015	7 %	360	502	-28 %	467	-23 %	6 %
MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN											
	3 717	3 670	1 %	18 561	6 %	5 829	9 116	-36 %	7 218	-37 %	7 %
AGGLO. DE SAINT-JEAN											
	112	96	17 %	631	42 %	242	407	-41 %	313	-32 %	8 %
AGGLO. DE SAINT-JÉRÔME											
	82	64	28 %	421	19 %	194	264	-27 %	222	-33 %	7 %

3^e trimestre 2002

Marché des unifamiliales

Montréal métropolitain

ÉCART PRIX Vente / Inscrit	PRIX MOYEN S.I.A.®/MLS®					DÉLAI DE VENTE MOYEN				VENDEURS PAR ACHETEUR	
	3 ^e trim. 2001	3 ^e trim. 2002 \$	3 ^e trim. 2001 \$	Variation sur un an	Jan-Sept 2002 \$	Variation sur un an	3 ^e trim. 2002 jours	3 ^e trim. 2001 jours	Jan-Sept 2002 jours	Jan-Sept 2001 jours	3 ^e trim. 2002
7 %	234 532	203 928	15 %	224 001	13 %	40	56	42	51	3	4
6 %	201 296	171 880	17 %	187 071	15 %	39	52	39	44	3	4
11 %	208 465	192 197	8 %	213 716	16 %	61	97	63	79	5	7
10 %	470 025	407 789	15 %	457 577	18 %	63	78	74	73	5	7
8 %	172 241	146 938	17 %	151 877	13 %	48	73	53	83	4	5
9 %	159 423	185 526	-14 %	190 499	12 %	47	70	52	87	4	6
12 %	137 453	119 893	15 %	140 019	14 %	69	78	51	74	3	5
8 %	154 138	137 406	12 %	149 345	11 %	74	95	78	89	5	8
9 %	134 361	109 615	23 %	127 410	12 %	68	113	85	118	5	9
8 %	243 018	209 029	16 %	225 718	16 %	52	73	57	69	4	6
9 %	164 033	135 753	21 %	152 774	17 %	56	90	54	87	4	6
8 %	147 865	118 257	25 %	133 642	18 %	53	73	56	80	4	6
9 %	124 385	106 759	17 %	116 975	12 %	51	75	71	93	4	7
9 %	146 949	119 610	23 %	134 725	16 %	54	77	59	84	4	6
9 %	113 633	103 491	10 %	107 601	12 %	65	86	62	90	4	6
7 %	178 005	157 203	13 %	165 528	13 %	70	71	73	82	5	7
7 %	111 811	98 974	13 %	107 760	12 %	62	97	70	104	4	7
8 %	128 279	106 743	20 %	121 028	12 %	61	93	75	113	4	9
8 %	133 059	116 547	14 %	124 739	13 %	65	87	70	96	4	7
10 %	164 832	149 346	10 %	159 036	9 %	48	87	66	90	4	6
9 %	127 741	109 353	17 %	119 999	8 %	53	78	59	88	3	6
7 %	170 735	139 588	22 %	155 218	13 %	49	106	58	91	3	6
9 %	151 015	126 671	19 %	134 409	14 %	75	106	79	105	4	8
8 %	130 226	122 497	6 %	126 387	10 %	55	101	61	105	4	7
8 %	108 314	92 156	18 %	103 303	15 %	61	99	69	97	4	7
8 %	145 158	125 705	15 %	134 787	11 %	57	96	65	96	4	7
7 %	176 274	146 743	20 %	158 872	14 %	56	69	59	69	5	6
8 %	168 770	146 471	15 %	154 916	13 %	57	83	63	86	4	6
9 %	110 723	103 216	7 %	110 203	14 %	76	105	90	106	5	10
8 %	110 535	95 639	16 %	105 776	15 %	77	100	90	108	5	9



Zones de marché	VENTES S.I.A.®/MLS®					INSCRIPTIONS EN VIGUEUR SUR S.I.A.®/MLS®					ÉCART PRIX Vente / Inscrit
	3 ^e trim. 2002 unités	3 ^e trim. 2001 unités	Variation sur un an	Jan–Sept 2002 unités	Variation sur un an	3 ^e trim. 2002 unités	3 ^e trim. 2001 unités	Variation sur un an	Jan–Sept 2002 unités	Variation sur un an	
ÎLE DE MONTRÉAL											
zone 1	21	22	-5 %	123	27 %	32	52	-39 %	32	-39 %	5 %
zone 2	59	36	64 %	241	10 %	54	71	-24 %	53	-40 %	5 %
zone 3	59	69	-14 %	276	1 %	99	129	-24 %	103	-34 %	7 %
zone 4	172	186	-8 %	820	21 %	304	400	-24 %	347	-25 %	5 %
zone 5	110	84	31 %	446	8 %	138	201	-31 %	146	-41 %	4 %
zone 6	154	129	19 %	754	20 %	264	367	-28 %	302	-28 %	6 %
zone 7	60	47	28 %	338	10 %	103	151	-32 %	114	-42 %	5 %
zone 8	23	31	-26 %	148	-16 %	49	81	-40 %	55	-50 %	6 %
zone 9	64	51	25 %	392	36 %	85	169	-49 %	109	-55 %	6 %
sous-total	722	655	10 %	3 538	15 %	1 127	1 621	-30 %	1 262	-36 %	5 %
LAVAL											
zone 11	57	54	6 %	242	-12 %	102	104	-2 %	98	-28 %	7 %
Autres zones	34	23	48 %	131	-10 %	65	53	21 %	59	-17 %	6 %
sous-total	91	77	18 %	373	-12 %	167	158	6 %	157	-24 %	6 %
RIVE-NORD											
	65	65	0 %	370	27 %	108	152	-29 %	127	-44 %	6 %
RIVE-SUD											
zone 17	70	55	27 %	293	16 %	92	129	-29 %	95	-41 %	6 %
zone 18	62	65	-5 %	341	9 %	77	152	-49 %	86	-62 %	7 %
Autres zones	57	62	-8 %	354	10 %	69	158	-56 %	103	-49 %	6 %
sous-total	189	182	4 %	988	11 %	238	439	-46 %	285	-52 %	6 %
VAUDREUIL-SOULANGES											
	20	13	54 %	85	35 %	31	26	22 %	28	-24 %	5 %
MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN											
	1 087	992	10 %	5 354	13 %	1 671	2 395	-30 %	1 859	-39 %	6 %

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

	3 ^e trim. 2002	2 ^e trim. 2002	1 ^{er} trim. 2002	4 ^e trim. 2001	3 ^e trim. 2001
Création (ou perte) d'emplois (1)	4 100	26 300	20 100	5 900	(200)
Taux de chômage (1)	8,2 %	8,3 %	8,9 %	8,9 %	7,7 %
Variation de l'indice de l'offre d'emploi (1)	0 %	0 %	-2 %	-6 %	-10 %
Taux annuel d'inflation	2,3 %	1,1 %	1,5 %	1,4 %	2,3 %
Variation annuelle des loyers	1,4 %	1,4 %	1,3 %	1,2 %	1,2 %
Variation annuelle du prix des maisons neuves	5,0 %	5,5 %	4,1 %	4,5 %	5,0 %
Variation de l'indice de confiance des consommateurs (2)	-4 %	-4 %	21 %	1 %	-6 %
Moment propice pour faire un achat important, telle une maison (% de réponses positives) (1) (2)	69 %	76 %	70 %	60 %	56 %

Sources : Statistique 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.

3^e trimestre 2002

Marché des copropriétés

Montréal métropolitain

ÉCART PRIX Vente / Inscrit	PRIX MOYEN S.I.A.®/MLS®					DÉLAI DE VENTE MOYEN				VENDEURS PAR ACHETEUR	
	3 ^e trim. 2001	3 ^e trim. 2002 \$	3 ^e trim. 2001 \$	Variation sur un an	Jan-Sept 2002 \$	Variation sur un an	3 ^e trim. 2002 jours	3 ^e trim. 2001 jours	Jan-Sept 2002 jours	Jan-Sept 2001 jours	3 ^e trim. 2002
7 %	148 852	123 952	20 %	147 511	15 %	32	69	54	62	3	5
5 %	117 925	82 738	43 %	105 692	27 %	33	39	35	51	2	4
7 %	148 566	117 723	26 %	139 642	19 %	48	71	66	82	4	6
9 %	281 654	219 682	28 %	244 548	19 %	67	82	66	78	4	6
7 %	133 392	115 129	16 %	122 704	14 %	44	88	69	102	4	6
7 %	195 848	152 583	28 %	167 874	22 %	54	85	59	77	4	6
9 %	120 148	102 448	17 %	116 113	19 %	43	84	59	110	3	7
7 %	141 000	107 961	31 %	119 965	18 %	76	79	75	106	4	7
8 %	92 056	72 110	28 %	82 384	15 %	61	123	73	138	3	9
8 %	177 937	146 386	22 %	156 383	20 %	53	82	63	90	4	6
7 %	100 987	94 865	6 %	107 557	16 %	55	72	50	77	4	5
6 %	120 976	88 991	36 %	103 337	23 %	66	50	48	91	4	5
6 %	108 455	93 110	16 %	106 075	18 %	59	66	49	82	4	5
8 %	87 272	68 408	28 %	82 628	11 %	51	130	84	113	4	8
8 %	132 469	97 611	36 %	123 025	19 %	59	89	65	86	3	6
8 %	92 029	89 583	3 %	94 985	11 %	39	107	56	122	3	8
7 %	101 640	90 463	12 %	94 132	9 %	41	69	66	100	3	7
7 %	109 905	92 309	19 %	102 995	13 %	47	89	63	104	3	7
3 %	109 625	93 331	17 %	92 610	16 %	36	47	45	77	3	6
8 %	153 613	126 524	21 %	136 917	19 %	52	85	63	93	4	6

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

	3 ^e trim. 2002	2 ^e trim. 2002	1 ^{er} trim. 2002	4 ^e trim. 2001	3 ^e trim. 2001
Nombre de faillites					
Personnelles	ND	2 778	2 778	2 967	2 907
Commerciales	ND	272	251	234	227
Mises en chantier résidentielles (3)	20 550	19 100	19 500	14 900	12 400
Reventes résidentielles S.I.A®/MLS® (3)	36 100	31 300	41 200	38 500	34 800
Variation annuelle des ventes au détail	9,2 %	5,6 %	7,5 %	5,4 %	0,6 %
Taux hypothécaire (1 an)	5,3 %	5,5 %	4,8 %	4,7 %	6,0 %
Taux hypothécaire (5 ans)	6,9 %	7,4 %	7,1 %	6,9 %	7,5 %

Sources : Statistique 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 S.I.A.®/MLS®					INSCRIPTIONS EN VIGUEUR SUR S.I.A.®/MLS®					ÉCART PRIX Vente / Inscrit
	3 ^e trim. 2002 unités	3 ^e trim. 2001 unités	Variation sur un an	Jan–Sept 2002 unités	Variation sur un an	3 ^e trim. 2002 unités	3 ^e trim. 2001 unités	Variation sur un an	Jan–Sept 2002 unités	Variation sur un an	
ÎLE DE MONTRÉAL											
zone 3	60	71	-15 %	296	-13 %	112	172	-35 %	131	-41 %	8 %
zone 4	80	95	-16 %	330	-7 %	117	206	-43 %	137	-46 %	7 %
zone 5	131	109	20 %	596	20 %	237	381	-38 %	271	-43 %	7 %
zone 6	143	100	43 %	617	16 %	266	364	-27 %	299	-33 %	8 %
zone 7	190	168	13 %	907	7 %	419	631	-34 %	470	-37 %	7 %
zone 8	64	53	21 %	321	17 %	119	214	-44 %	146	-46 %	6 %
Autres zones	68	36	89 %	259	39 %	125	198	-37 %	151	-41 %	7 %
sous-total	736	632	16 %	3 326	10 %	1 394	2 166	-36 %	1 604	-40 %	7 %
LAVAL	51	53	-4 %	261	13 %	128	205	-37 %	143	-47 %	7 %
RIVE-NORD	45	38	18 %	225	54 %	119	198	-40 %	142	-38 %	8 %
RIVE-SUD											
zone 18	63	54	17 %	322	44 %	172	285	-40 %	212	-39 %	7 %
Autres zones	32	26	23 %	190	27 %	108	184	-42 %	126	-41 %	7 %
sous-total	95	80	19 %	512	37 %	280	469	-40 %	338	-40 %	7 %
VAUDREUIL-SOULANGES	6	7	-14 %	33	3 %	19	36	-49 %	27	-43 %	10 %
MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN	933	810	15 %	4 357	14 %	1 940	3 074	-37 %	2 255	-40 %	7 %

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 copropriétés 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 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 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 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®

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.

3^e trimestre 2002

Marché des plex 2-5

Montréal métropolitain

ÉCART PRIX Vente/Inscrit	PRIX MOYEN S.I.A.®/MLS®					DÉLAI DE VENTE MOYEN				VENDEURS PAR ACHETEUR	
	3 ^e trim. 2001	3 ^e trim. 2002 \$	3 ^e trim. 2001 \$	Variation sur un an	Jan-Sept 2002 \$	Variation sur un an	3 ^e trim. 2002 jours	3 ^e trim. 2001 jours	Jan-Sept 2002 jours	Jan-Sept 2001 jours	3 ^e trim. 2002
9 %	235 736	202 545	16 %	229 327	16 %	55	74	67	89	4	6
9 %	269 610	223 474	21 %	253 964	15 %	50	67	64	69	4	6
11 %	157 521	128 049	23 %	151 777	10 %	58	93	79	101	5	9
9 %	201 812	173 284	16 %	196 672	13 %	59	81	60	77	5	8
8 %	172 793	144 881	19 %	164 589	13 %	54	95	71	93	5	9
8 %	204 619	177 613	15 %	215 031	19 %	77	94	77	106	5	10
8 %	160 416	155 153	3 %	167 370	14 %	70	81	83	114	6	13
9 %	192 992	168 094	15 %	187 959	12 %	59	85	71	91	5	8
12 %	171 959	139 446	23 %	165 539	11 %	63	120	77	123	5	12
8 %	149 760	152 953	-2 %	152 761	6 %	77	135	116	154	6	15
10 %	151 768	133 120	14 %	154 953	16 %	96	110	96	134	6	15
11 %	149 694	147 885	1 %	152 813	10 %	75	121	103	127	7	14
10 %	151 069	137 919	10 %	154 159	14 %	89	113	99	131	6	15
16 %	147 808	119 071	24 %	136 812	23 %	86	105	103	152	8	16
9 %	185 198	162 105	14 %	180 439	12 %	63	92	77	99	5	9

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 S.I.A. [®] /MLS [®]		INSCRIPTIONS EN VIGUEUR SUR S.I.A. [®] /MLS [®]		VENDEURS PAR ACHETEUR		DÉLAI DE VENTE		ÉCART PRIX VENTE/INSCRIT	
	3 ^e trim. 2002 unités	Variation sur un an	3 ^e trim. 2002 unités	Variation sur un an	3 ^e trim. 2002	3 ^e trim. 2001	3 ^e trim. 2002 jours	Variation sur un an	3 ^e trim. 2002	3 ^e trim. 2001
UNITÉS MOINS DE 50 000 \$										
Île de Montréal	5	-44 %	2	-40 %	1	2	64	-56 %	16 %	19 %
Laval	6	-33 %	1	-90 %	2	3	37	-58 %	20 %	23 %
Rive-Nord	14	-39 %	8	-67 %	2	3	125	80 %	18 %	17 %
Rive-Sud	6	-50 %	5	-61 %	1	3	74	69 %	25 %	22 %
MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN*	34	-38 %	17	-68 %	2	2	81	3 %	19 %	19 %
UNITÉS DE 50 001 \$ À 80 000 \$										
Île de Montréal	17	-65 %	25	-59 %	3	5	126	-5 %	16 %	15 %
Laval	21	-68 %	10	-87 %	2	4	55	-29 %	9 %	10 %
Rive-Nord	79	-47 %	72	-67 %	2	4	60	-28 %	10 %	9 %
Rive-Sud	61	-55 %	37	-80 %	2	4	49	-51 %	12 %	11 %
MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN*	187	-55 %	147	-74 %	2	4	60	-35 %	11 %	11 %
UNITÉS DE 80 001 \$ À 100 000 \$										
Île de Montréal	38	-53 %	53	-61 %	4	5	71	-37 %	11 %	11 %
Laval	64	-52 %	40	-81 %	2	4	45	-38 %	9 %	8 %
Rive-Nord	188	-23 %	154	70 %	2	6	53	-40 %	7 %	7 %
Rive-Sud	134	-44 %	116	-76 %	2	5	41	-52 %	7 %	9 %
MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN*	442	-41 %	373	-73 %	2	5	49	-42 %	8 %	8 %
UNITÉS DE 100 001 \$ À 125 000 \$										
Île de Montréal	83	-39 %	84	-61 %	2	4	52	-2 %	7 %	8 %
Laval	130	-22 %	94	-69 %	2	5	41	-41 %	6 %	8 %
Rive-Nord	294	61 %	275	-43 %	3	6	48	-42 %	6 %	7 %
Rive-Sud	311	10 %	253	-60 %	2	6	52	-45 %	6 %	7 %
MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN*	876	6 %	739	-57 %	2	5	49	-37 %	6 %	7 %

* 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.

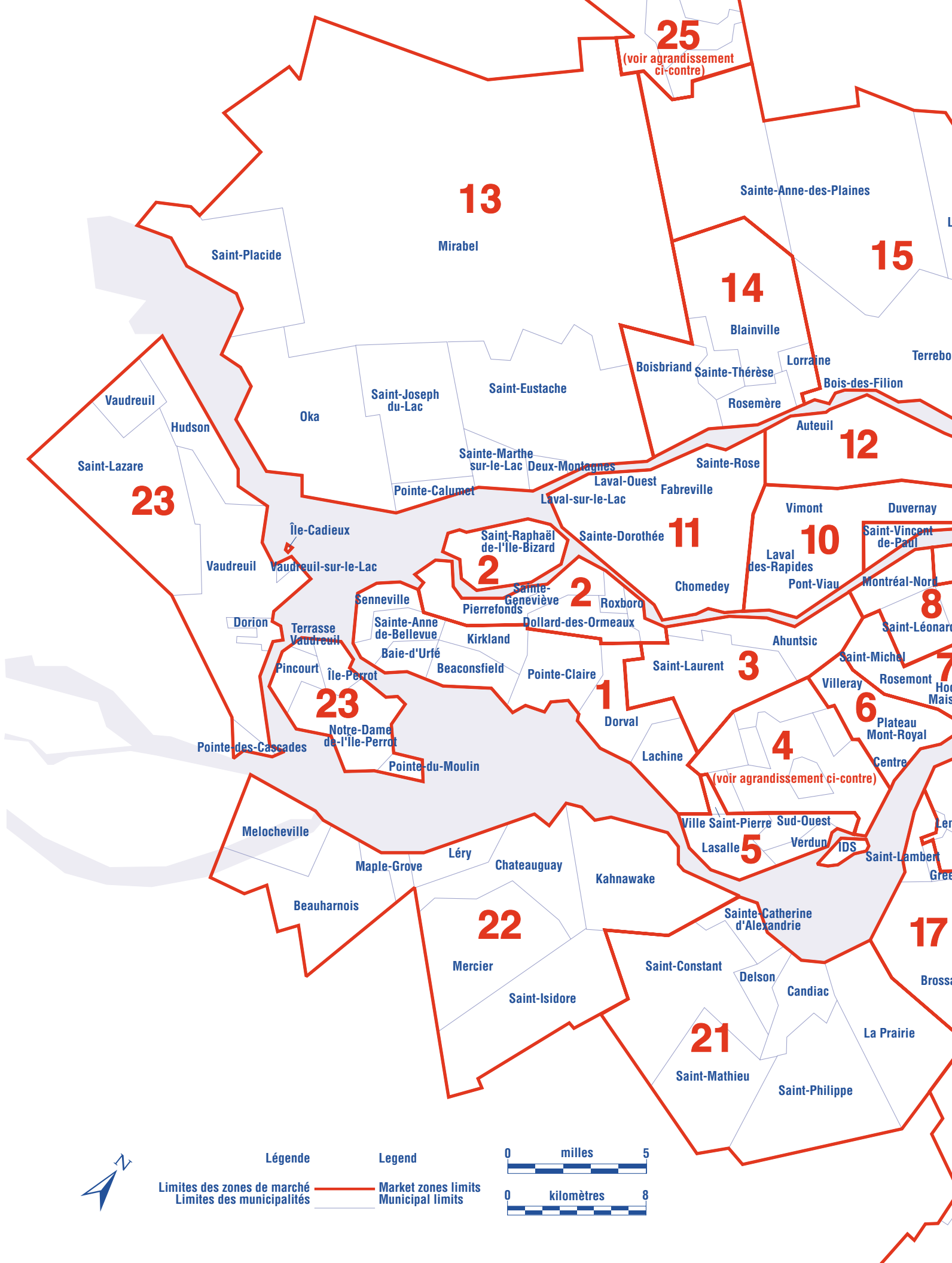
3^e trimestre 2002

Marché des maisons unifamiliales par gammes de prix

Montréal métropolitain

VENTES S.I.A.®/MLS®		INSCRIPTIONS EN VIGUEUR SUR S.I.A.®/MLS®		VENDEURS PAR ACHETEUR		DÉLAI DE VENTE		ÉCART PRIX VENTE/INSCRIT		Zones de marché
3 ^e trim. 2002 unités	Variation sur un an	3 ^e trim. 2002 unités	Variation sur un an	3 ^e trim. 2002	3 ^e trim. 2001	3 ^e trim. 2002 jours	Variation sur un an	3 ^e trim. 2002	3 ^e trim. 2001	
UNITÉS DE 125 001 \$ À 150 000 \$										
134	-31 %	132	-57 %	3	4	38	-29 %	6 %	7 %	Île de Montréal
137	30 %	152	-36 %	3	7	45	-43 %	6 %	7 %	Laval
153	50 %	328	-8 %	5	10	61	-27 %	5 %	7 %	Rive-Nord
226	59 %	287	-37 %	4	8	48	-52 %	6 %	8 %	Rive-Sud
693	22 %	943	-34 %	4	7	49	-36 %	6 %	7 %	MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN*
UNITÉS DE 150 001 \$ À 200 000 \$										
254	24 %	275	-32 %	3	5	43	-32 %	6 %	7 %	Île de Montréal
106	41 %	214	-4 %	5	9	63	-22 %	6 %	8 %	Laval
109	18 %	302	-17 %	7	13	88	1 %	6 %	7 %	Rive-Nord
193	47 %	325	-27 %	5	9	66	-24 %	6 %	7 %	Rive-Sud
708	33 %	1 196	-22 %	5	8	59	-21 %	6 %	7 %	MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN*
UNITÉS DE 200 001 \$ À 250 000 \$										
130	53 %	173	-27 %	4	6	44	-35 %	6 %	8 %	Île de Montréal
44	159 %	101	20 %	8	15	71	-33 %	8 %	12 %	Laval
51	50 %	169	7 %	10	15	85	-15 %	7 %	8 %	Rive-Nord
74	68 %	175	-15 %	7	13	89	-24 %	7 %	9 %	Rive-Sud
336	67 %	668	-10 %	6	10	69	-27 %	7 %	9 %	MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN*
UNITÉS DE PLUS DE 250 000 \$										
262	11 %	773	-9 %	7	11	64	-24 %	7 %	9 %	Île de Montréal
22	120 %	189	54 %	22	42	135	-21 %	11 %	10 %	Laval
50	150 %	282	4 %	19	29	142	-11 %	7 %	9 %	Rive-Nord
69	64 %	364	13 %	15	20	88	-48 %	7 %	8 %	Rive-Sud
441	34 %	1 747	1 %	11	15	81	-21 %	7 %	9 %	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

14

15

23

12

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

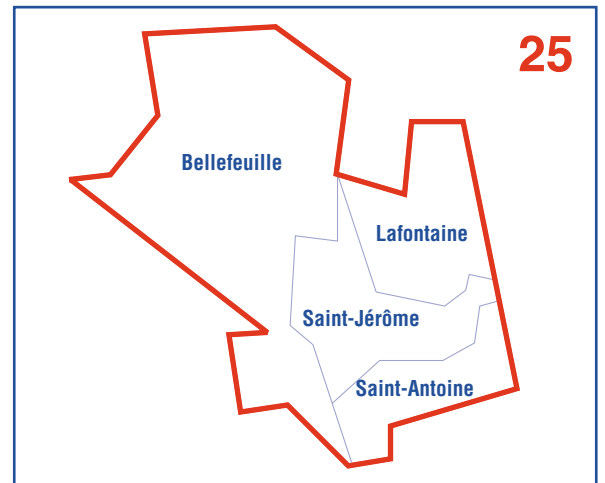
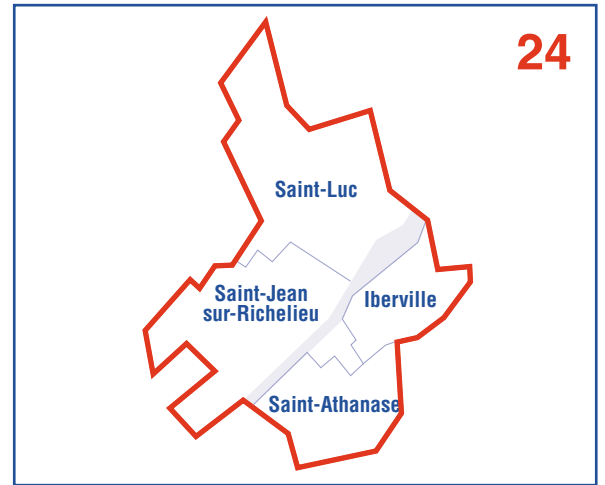
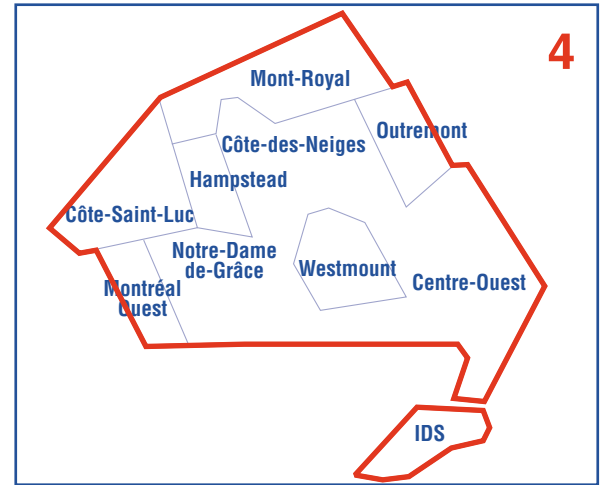
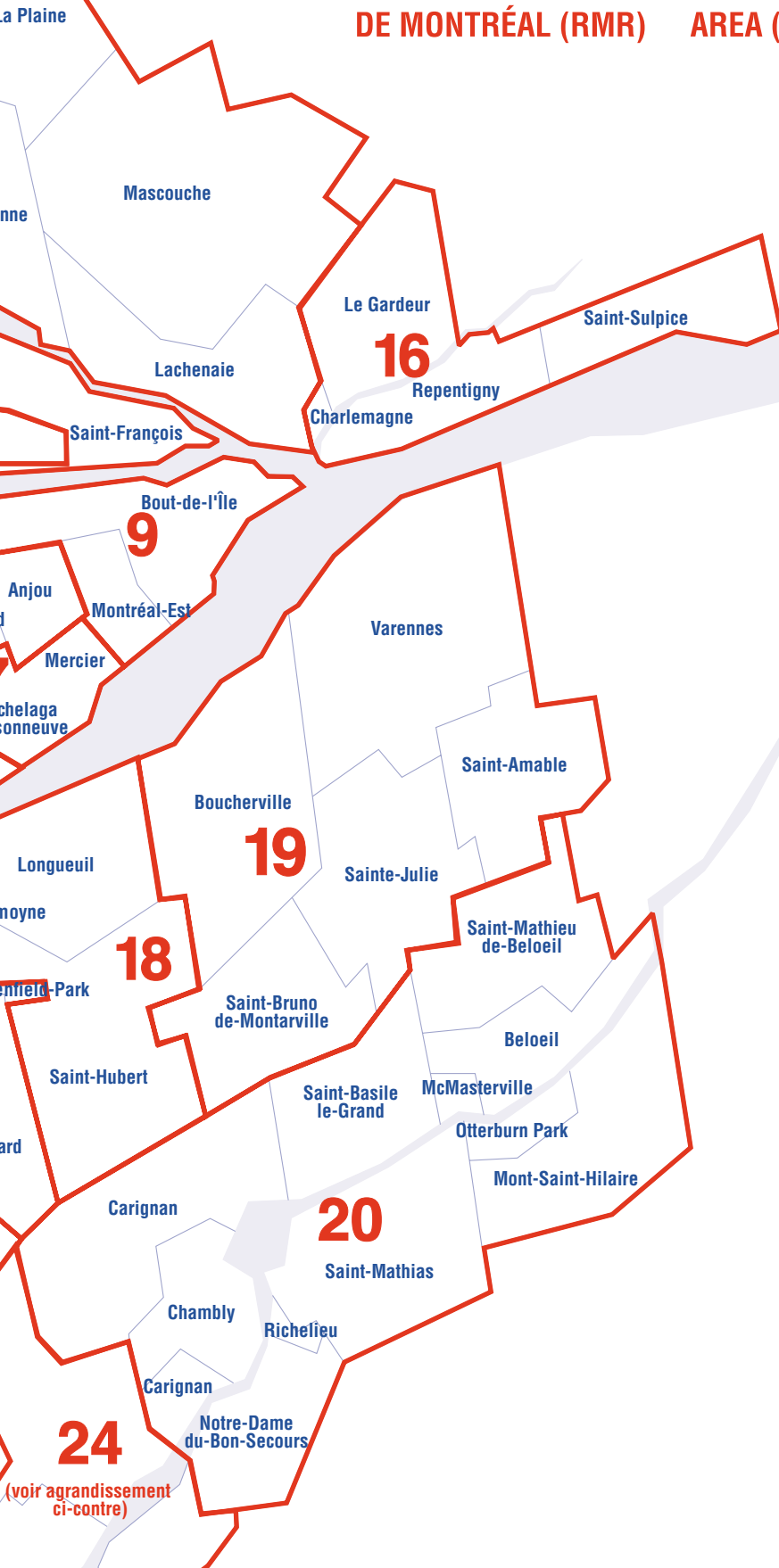


ZONES DE MARCHÉ

MARKET ZONES

RÉGION MÉTROPOLITAINE DE MONTRÉAL (RMR)

MONTRÉAL METROPOLITAN AREA (CMA)



(voir agrandissement
ci-contre)