



2002

4^e trimestre

Analyse

DU MARCHÉ DE LA REVENTE du Montréal métropolitain

- Une année dont on se souviendra longtemps
- Recul des transactions de maisons unifamiliales à Laval et sur l'île de Montréal
- Importante croissance des prix
- La banlieue gagne de plus en plus en popularité
- Quels sont les risques de voir les prix s'effondrer ?
- Poussée de croissance

Chambre immobilière du Grand Montréal
Greater Montréal Real Estate Board



AU COEUR DE L'HABITATION
Canada

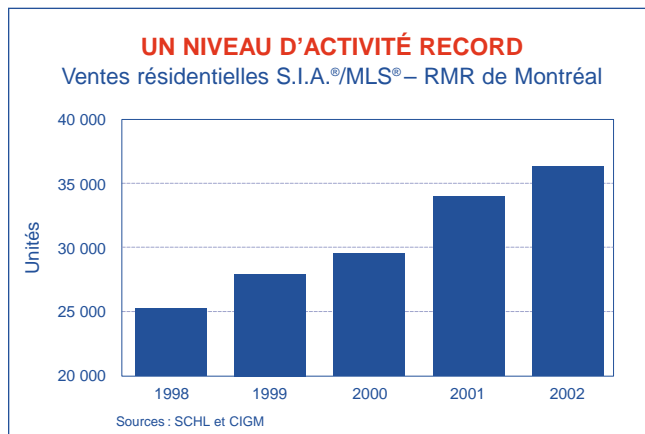
Cette publication est rendue possible grâce à la collaboration de la CIGM qui fournit les données informatiques, et de la Société canadienne d'hypothèques et de logement, qui en fait l'analyse conjoncturelle.



UNE ANNÉE DONT ON SE SOUVIENDRA LONGTEMPS

Il n'y a pas à dire, dans le Grand Montréal, le marché immobilier a connu une année 2002 tout à fait mémorable. Le dynamisme du marché de la revente a propulsé le nombre de transactions à un niveau record, et les mises en chantier ont fait un bond de 55 % comparativement à l'année 2001.

Après plusieurs années consécutives de croissance, les reventes enregistrées par le Service inter-agences S.I.A.[®]/MLS[®] au cours de l'année 2002 ont atteint le chiffre de 36 295, ce qui représente une hausse de 7 % par rapport à l'année 2001. Tous les types d'habitations ont connu une croissance des ventes. En 2002, le marché des copropriétés s'est démarqué. On y a enregistré la plus forte augmentation du nombre de transactions, soit 12 %. Le marché des plex s'est également très bien comporté. Les reventes ont progressé de 10 % par rapport au résultat de 2001. Pour sa part, le marché des habitations unifamiliales a été un peu moins dynamique que les autres, mais les ventes totales ont dépassé de 5 % celles effectuées en 2001. Cependant, il ne faut pas perdre de vue que la maison unifamiliale continue d'être le type d'habitation le plus en demande dans le Grand Montréal, puisque les deux tiers des transactions touchent des propriétés unifamiliales.



L'année 2002 aura également été marquée par une rareté de l'offre. Les inscriptions de propriétés à vendre ont été de plus en plus rares, et ce, pour tous les types d'habitations. Dans un contexte de forte demande, où le choix des propriétés à vendre était plus restreint, les maisons se sont envolées comme des petits pains chauds. Les conditions du marché ont donc continué de se resserrer. Entre autres, le rapport vendeurs/acheteur a poursuivi sa baisse et a fait en sorte que le marché favorise encore plus les vendeurs. Le prix des habitations existantes a donc fortement augmenté. Vu la difficulté de trouver une propriété existante et la hausse graduelle des prix, plusieurs acheteurs se sont tournés vers le marché du neuf.

RECU DES TRANSACTIONS DE MAISONS UNIFAMILIALES À LAVAL ET SUR L'ÎLE DE MONTRÉAL

Au cours du quatrième trimestre de 2002, les ventes de maisons unifamiliales existantes ont reculé comparativement à la période correspondante en 2001. Le nombre de reventes a baissé de 2 %, mais ce sont surtout les secteurs de Laval (-9 %) et de la Rive-Sud (-7 %) qui ont été touchés et, dans une moindre mesure, l'île de Montréal (-1 %). Dans le cas des marchés de Laval et de l'île de Montréal, le recul des ventes de propriétés unifamiliales existantes s'est amorcé dès le deuxième trimestre et s'est poursuivi jusqu'à la fin de l'année. Les reventes ont diminué de 2 % en 2002 à Laval et de 1 % sur l'île de Montréal. Sur la Rive-Nord et la Rive-Sud, l'année 2002 s'est terminée par une croissance des reventes qui a été deux fois plus forte du côté nord (+12 %) que du côté sud (+6 %).

À Laval, seul le secteur ouest, soit Chomedey, Fabreville, Laval-Ouest, Laval-sur-le-Lac, Sainte-Dorothée et Sainte-Rose (zone 11), a vu les reventes progresser (+2 %). Soulignons que près de 60 % des transactions relatives à des habitations unifamiliales ont été effectuées dans cette zone de marché au cours de l'année 2002. Plus au centre et à l'est de Laval, soit dans les zones 10 et 12, le nombre de reventes s'est replié de 6 % et de 9 % respectivement.

Sur l'île de Montréal, le marché des habitations unifamiliales présente des distinctions importantes selon les zones. Les secteurs situés à l'est de l'île de Montréal, soit Anjou, Montréal-Nord, Saint-Léonard (zone 8) et Montréal-Est, Pointe-aux-Trembles, Rivière-des-Prairies (zone 9), sont les grands gagnants de l'année 2002. En d'autres mots, ces deux secteurs ont connu les plus fortes hausses du nombre de reventes. Par rapport à 2001, les transactions ont augmenté de 15 % dans la zone 8 et de 4 % dans la zone 9. Soulignons que c'est dans ces secteurs de l'île de Montréal que les propriétés sont les plus abordables et que les prix moyens sont du même ordre de grandeur qu'en banlieue.

Dans les secteurs les plus dispendieux de l'île, soit les secteurs Centre-Ouest, Côte-des-Neiges, Côte Saint-Luc, Hampstead, Île-des-Sœurs, Montréal-Ouest, Mont-Royal, Notre-Dame-de-Grâce, Outremont et Westmount (zone 4), le nombre de reventes a continué de progresser (+2 %), mais à un rythme moins rapide qu'en 2001 (+6 %).

Pour sa part, dans l'ouest de l'île de Montréal, le marché a ralenti. La plus importante correction a été observée dans les secteurs Lasalle, Sud-Ouest, Verdun (zone 5), où l'activité a diminué de 20 % en 2002. Soulignons que ce secteur avait débuté l'année 2002 en baisse et que cette tendance s'est poursuivie pendant le reste de l'année. À Ahunatic et à Saint-Laurent (zone 3), le marché a également été moins actif qu'en 2001 : les reventes y ont fléchi de 13 %. Seuls les secteurs Baie d'Urfé, Beaconsfield, Dorval, Kirkland, Lachine, Pointe-Claire, Sainte-Anne-de-Bellevue, Senneville (zone 4) ont fait exception. Cette zone, la deuxième de l'île de Montréal où les prix sont les plus élevés, a, de la même manière que la zone 1, enregistré une modeste croissance du nombre de reventes (1 %).

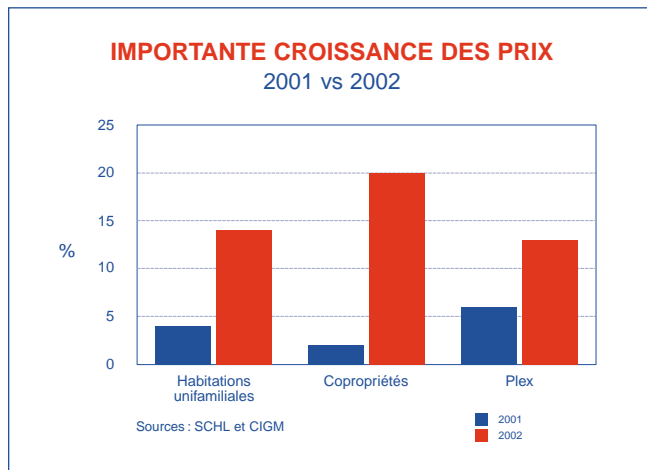


Plus au centre-est, l'activité a été un peu moins forte sur le Plateau Mont-Royal et dans Rosemont, ainsi que dans les quartiers adjacents (zones 6 et 7). Le nombre des ventes d'habitations unifamiliales a diminué respectivement de 5 % et de 4 % comparativement à 2001.

Ne perdons pas de vue que, sur l'île de Montréal, 40 % des transactions relatives à des maisons unifamiliales ont été effectuées dans les deux secteurs les plus dispendieux, soit les zones 1 et 4, une proportion légèrement supérieure à celle de 38 % enregistrée en 2001.

IMPORTANTE HAUSSE DES PRIX

En 2002, le prix des habitations existantes a augmenté considérablement, surtout celui des copropriétés. Comparativement à l'année 2001, le prix de revente moyen a fait un bond de 20 %, soit 10 fois plus qu'en 2001 (2 %). Le prix de vente moyen d'un logement en copropriété a atteint 139 300 \$, soit près de 23 000 \$ de plus qu'en 2001. Le prix moyen a enregistré d'importantes hausses dans tous les secteurs de la région métropolitaine de Montréal. Sur l'île de Montréal (+20 %) et à Laval (+23 %), le prix moyen a augmenté plus rapidement que sur la Rive-Nord (+12 %) et la Rive-Sud (+15 %).



Les maisons unifamiliales et les plex ont pour leur part connu des hausses de prix du même ordre, soit respectivement 14 % et 13 %. Le prix moyen d'une maison unifamiliale atteignait 157 400 \$ en 2002, environ 20 000 \$ de plus que le prix de revente moyen en 2001, lequel avait déjà augmenté de 4 % comparativement à l'année 2000. Sur l'île de Montréal et à Laval, les prix ont grimpé de presque 20 %, et les hausses respectives ont été de 17 % et de 18 %. Dans les secteurs Rive-Nord (+14 %) et Rive-Sud (+12 %), la croissance des prix a été moins forte.

Pour un plex comptant de 2 à 5 logements, les acheteurs devaient déboursier 183 950 \$ en moyenne, contre 163 000 \$ en 2001. Les marchés de l'île de Montréal, de Laval et de la Rive-Sud ont enregistré des hausses de prix comparables

à celle observée dans la région métropolitaine, alors que sur le marché de la Rive-Nord, les prix ont progressé de façon nettement plus modeste (+6 %), voire même inférieure à celle de 2001 (+9 %).

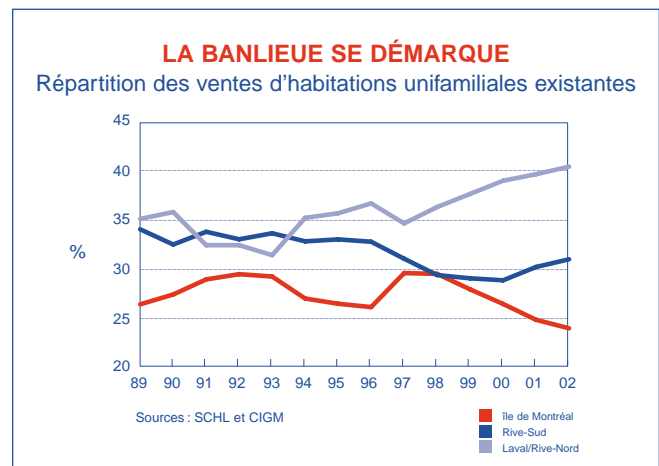
Le resserrement graduel du marché a fait en sorte que la hausse des prix a été soutenue. L'offre a diminué de plus de 30 %, et ce, pour tous les types d'habitations. De plus, comme la demande était très forte, le rapport vendeurs/acheteur a continué de diminuer. À la fin de 2002, pour une propriété unifamiliale et un plex, il n'y avait plus que 4 vendeurs par acheteur, et 3 dans le cas d'une copropriété, alors qu'à la fin de 2001, le rapport vendeurs/acheteur, déjà faible, variait de 6 à 8.

Cependant, la croissance des prix a, dans une certaine mesure, été soutenue par la faiblesse des taux hypothécaires, qui ont atteint leur niveau le plus bas depuis 40 ans. Les taux hypothécaires ont fait toute la différence pour le portefeuille des ménages, ce qui leur a permis d'acheter des propriétés plus dispendieuses. À titre d'exemple, en 1990, le prix moyen d'une propriété unifamiliale existante était de 115 100 \$ contre 157 400 \$ en 2002, et la mensualité hypothécaire atteignait 1 170 \$* en 1990, comparativement à 1 000 \$* en 2002. Ainsi, malgré un prix de vente plus élevé en 2002, la mensualité hypothécaire était de 14,5 % inférieure à celle de 1990. Pour un terme de cinq ans, le taux hypothécaire était de 7,1 % en 2002 comparativement à 13,4 % en 1991, soit presque la moitié du niveau de 1991.

* Prêt hypothécaire financé à 90 %, amorti sur 25 ans, terme de 5 ans.

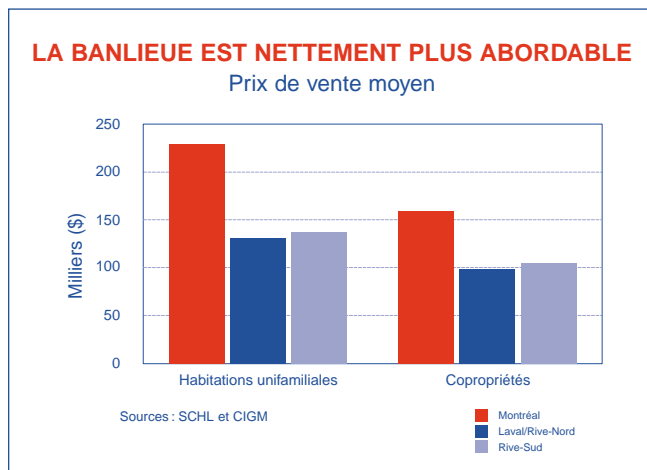
LA BANLIEUE DEVIENT DE PLUS EN PLUS POPULAIRE

La banlieue gagne en popularité, et l'abordabilité des propriétés est l'un des facteurs qui permet d'expliquer cette tendance. Depuis quelques années, les acheteurs de maisons unifamiliales sont de plus en plus attirés par la banlieue, particulièrement Laval et la Rive-Nord. En banlieue, la proportion des transactions relatives à des maisons unifamiliales a progressé au détriment de l'île de Montréal.





Dans un marché où les propriétés sont de plus en plus dispendieuses, il est tout à fait logique que les acheteurs privilégient les secteurs où les maisons sont plus abordables, d'autant plus que le resserrement du marché locatif en a incité plusieurs à accéder à la propriété en profitant de la faiblesse des taux hypothécaires. Il y a des écarts de prix importants entre l'île de Montréal et la banlieue, qui tendent à se creuser depuis quelques années. À titre d'exemple, le prix de vente moyen d'une maison unifamiliale est de 228 600 \$ sur l'île de Montréal, comparativement à 138 000 \$ à Laval, 126 900 \$ sur la Rive-Nord et 137 000 \$ sur la Rive-Sud.



QUELS SONT LES RISQUES DE VOIR LES PRIX S'EFFONDRE ?

L'euphorie du marché de la revente et la hausse des prix rappelle la fin des années 80, et plusieurs personnes se demandent si le marché ne risque pas de s'effondrer comme au début des années 90. Le marché a mis plusieurs années à se remettre de la dégringolade survenue durant la première moitié des années 90 et il vient à peine de rattraper le retard qu'il avait pris. Ainsi, dix ans plus tard, le marché de la revente montréalais va enfin renouer avec une croissance réelle du prix de vente des propriétés.

La hausse des prix observée en 2002 est attribuable à différents facteurs fondamentaux, ce qui rend peu probables les risques de voir le marché s'affaiblir. D'une part, il y a de moins en moins de propriétés à vendre sur le marché alors que la demande ne cesse de progresser. C'est une dynamique diamétralement opposée à celle du début des années 90, où les propriétés à vendre abondaient alors que les acheteurs se faisaient plutôt rares. De plus, le rapport vendeurs/acheteur témoigne d'une tout autre réalité. Au début des années 90, le nombre de vendeurs par acheteur était supérieur à 20, tandis qu'à la fin de 2002 ils étaient de l'ordre de 5. Même si le marché fléchissait, il est clair que l'on est bien loin de la situation d'il y a 12 ans. Au pire, s'il y avait un ralentissement, cela donnerait un peu de répit aux conditions actuellement serrées du marché. Il faut aussi

tenir compte du contexte économique. Au début des années 90, une récession s'amorçait, alors qu'en 2002, l'économie montréalaise connaissait une performance exceptionnelle, sans oublier que les taux hypothécaires consentis en 2002 étaient largement inférieurs à ceux de 1990.

POUSSÉE DE CROISSANCE

Étant donné la performance économique qu'il a connue en 2002, le Grand Montréal aura fait l'envie de nombreuses régions en Amérique. Tous les facteurs de base relatifs à l'habitation sont alors tombés en place, ce qui a pavé la voie aux consommateurs désireux d'accorder une importance sans cesse grandissante à leur chez-soi.

Montréal arrive au deuxième rang au pays, derrière Québec, en ce qui a trait à la croissance de son produit intérieur brut (+4,3 %). Et si divers secteurs d'activité ont contribué à ce succès, c'est l'arrivée de nouveaux logements sur le marché qui explique la plus grande part de cette hausse, autre signe de la vigueur de l'industrie du bâtiment.

Dans ce contexte, des emplois se sont ajoutés par dizaine de milliers, et près de 90 000 personnes de plus étaient au travail en décembre 2002 comparativement à décembre 2001. Si environ 60 % de ces postes étaient à temps partiel, ceux à temps plein ont néanmoins connu une augmentation notable, et leur progression, déjà bien amorcée, s'est poursuivie. Par rapport à l'anémie du milieu des années 90, le marché du travail montréalais s'est ainsi enrichi de près de 200 000 emplois à temps plein, ce qui contribue directement à l'exceptionnelle recrudescence des ventes de logements existants.

Des taux hypothécaires à des niveaux planchers auront également été un atout de taille pour le marché de la revente en 2002. Les consommateurs ont bénéficié d'un loyer de l'argent à la fois faible et stable et d'un taux d'à peine 6,7 % en fin d'année, pour un terme de cinq ans. Après avoir négocié avec leur institution financière, des ménages ont même pu obtenir un taux inférieur à 6 %.

Il n'est donc pas surprenant d'apprendre que la confiance est au beau fixe et que nombre de gens croient judicieux d'acquiescer des biens importants, telle une maison. Au printemps dernier, ce sentiment était partagé par presque 80 % des ménages québécois, comme le révèle l'enquête effectuée par le Conference Board du Canada. Il s'agit d'un niveau sans précédent depuis les 40 dernières années.

Avec une telle accumulation de nouvelles encourageantes, la région de Montréal est plus qu'un objet d'envie, elle devient un réel pôle d'attraction. Les dernières données migratoires indiquent des soldes en nette croissance et un bilan net de 25 000 nouveaux arrivants en 2001. Voilà un phénomène qui aura une importance primordiale pour le soutien et le développement de l'économie montréalaise.



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
	4 ^e trim. 2002 unités	4 ^e trim. 2001 unités	Variation sur un an	Jan-Déc 2002 unités	Variation sur un an	4 ^e trim. 2002 unités	4 ^e trim. 2001 unités	Variation sur un an	Jan-Déc 2002 unités	Variation sur un an	4 ^e trim. 2002
ÎLE DE MONTRÉAL											
zone 1	257	259	-1 %	1 283	1 %	272	376	-28 %	314	-28 %	6 %
zone 2	251	221	14 %	1 224	-2 %	269	389	-31 %	313	-25 %	5 %
zone 3	104	101	3 %	415	-13 %	182	198	-8 %	182	-23 %	9 %
zone 4	185	216	-14 %	873	2 %	300	424	-29 %	330	-31 %	8 %
zone 5	38	50	-24 %	199	-20 %	56	80	-30 %	61	-35 %	10 %
zone 6	27	30	-10 %	129	-5 %	44	52	-15 %	42	-37 %	7 %
zone 7	61	71	-14 %	301	-4 %	67	100	-32 %	73	-42 %	8 %
zone 8	69	72	-4 %	322	15 %	88	162	-46 %	104	-37 %	8 %
zone 9	178	167	7 %	799	4 %	269	434	-38 %	293	-45 %	6 %
sous-total	1 170	1 187	-1 %	5 545	-1 %	1 546	2 215	-30 %	1 712	-33 %	7 %
LAVAL											
zone 10	164	181	-9 %	757	-6 %	217	279	-22 %	227	-33 %	6 %
zone 11	446	457	-2 %	1 969	2 %	533	692	-23 %	539	-33 %	6 %
zone 12	127	169	-25 %	637	-9 %	177	280	-37 %	182	-48 %	6 %
sous-total	737	807	-9 %	3 363	-2 %	927	1 251	-26 %	948	-36 %	6 %
RIVE-NORD											
zone 13	321	292	10 %	1 567	12 %	404	581	-30 %	453	-34 %	6 %
zone 14	304	296	3 %	1 529	13 %	499	697	-28 %	541	-27 %	6 %
zone 15	470	394	19 %	1 968	11 %	585	793	-26 %	591	-37 %	6 %
zone 16	227	246	-8 %	1 084	14 %	296	506	-42 %	326	-44 %	5 %
sous-total	1 322	1 228	8 %	6 148	12 %	1 784	2 577	-31 %	1 911	-35 %	6 %
RIVE-SUD											
zone 17	218	196	11 %	1 025	6 %	264	402	-34 %	291	-38 %	7 %
zone 18	339	340	0 %	1 514	3 %	325	567	-43 %	356	-47 %	7 %
zone 19	286	342	-16 %	1 434	4 %	337	542	-38 %	374	-39 %	5 %
zone 20	225	301	-25 %	1 307	4 %	350	650	-46 %	437	-42 %	6 %
zone 21	279	271	3 %	1 241	13 %	305	443	-31 %	336	-41 %	5 %
zone 22	129	141	-9 %	674	5 %	146	303	-52 %	196	-44 %	6 %
sous-total	1 476	1 591	-7 %	7 195	6 %	1 727	2 907	-41 %	1 989	-42 %	6 %
VAUDREUIL-SOULANGES											
	251	239	5 %	1 266	6 %	340	525	-35 %	435	-26 %	5 %
MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN											
	4 956	5 052	-2 %	23 517	5 %	6 325	9 475	-33 %	6 995	-36 %	6 %
AGGLO. DE SAINT-JEAN											
	128	127	1 %	759	33 %	221	410	-46 %	290	-35 %	7 %
AGGLO. DE SAINT-JÉRÔME											
	110	110	0 %	531	14 %	206	276	-25 %	218	-31 %	6 %

4^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	
	4 ^e trim. 2001	4 ^e trim. 2002	4 ^e trim. 2001	Variation sur un an	Jan-Déc 2002	Variation sur un an	4 ^e trim. 2002	4 ^e trim. 2001	Jan-Déc 2002	Jan-Déc 2001	4 ^e trim. 2002
	\$	\$		\$		jours	jours	jours	jours		
7 %	233 295	194 454	20 %	225 863	14 %	45	54	43	51	3	4
6 %	193 221	159 760	21 %	188 333	16 %	46	48	40	45	3	4
10 %	226 439	174 996	29 %	216 905	19 %	56	69	61	77	5	6
10 %	485 886	382 326	27 %	463 577	20 %	61	80	71	74	5	7
9 %	148 863	143 132	4 %	151 301	11 %	55	50	54	76	4	5
10 %	269 852	181 383	49 %	207 108	20 %	50	57	52	80	4	6
8 %	144 666	128 076	13 %	140 961	13 %	44	62	49	71	3	5
9 %	169 123	142 239	19 %	153 583	12 %	54	72	73	85	4	7
8 %	137 433	114 826	20 %	129 643	14 %	56	102	78	115	4	8
8 %	239 140	199 694	20 %	228 550	17 %	51	67	56	69	4	5
8 %	175 624	146 540	20 %	157 724	17 %	54	68	54	82	4	5
8 %	145 472	117 172	24 %	136 322	19 %	49	74	55	79	3	5
7 %	131 396	110 995	18 %	119 850	13 %	42	68	65	87	3	6
7 %	149 756	122 465	22 %	138 019	18 %	49	71	56	81	3	5
8 %	118 856	96 323	23 %	109 907	14 %	52	64	60	84	3	6
6 %	180 472	145 631	24 %	168 500	15 %	64	78	71	82	4	7
7 %	118 603	100 137	18 %	110 349	14 %	51	83	66	99	4	6
7 %	129 140	108 381	19 %	122 727	13 %	62	89	72	107	4	7
7 %	134 701	111 848	20 %	126 881	14 %	56	78	67	92	4	6
9 %	188 253	148 889	26 %	165 250	13 %	54	81	63	88	3	6
8 %	128 879	108 953	18 %	121 988	11 %	41	67	55	83	3	5
7 %	160 566	149 145	8 %	156 284	11 %	46	66	56	85	3	5
8 %	137 968	120 803	14 %	135 022	14 %	56	83	75	100	4	7
7 %	140 919	122 609	15 %	129 654	11 %	51	89	59	101	3	6
8 %	106 664	92 453	15 %	103 946	15 %	43	72	64	91	3	7
8 %	145 508	125 618	16 %	136 986	12 %	48	76	61	91	3	6
7 %	175 705	146 144	20 %	162 209	15 %	51	69	57	69	4	6
8 %	166 891	140 143	19 %	157 440	14 %	51	73	61	83	4	6
7 %	109 657	100 270	9 %	110 111	13 %	73	101	87	105	5	9
8 %	111 858	99 928	12 %	107 036	14 %	75	91	87	104	5	8



Zones de marché	VENTES S.I.A.®/MLS®					INSCRIPTIONS EN VIGUEUR SUR S.I.A.®/MLS®					ÉCART PRIX Vente / Inscrit
	4 ^e trim. 2002 unités	4 ^e trim. 2001 unités	Variation sur un an	Jan-Déc 2002 unités	Variation sur un an	4 ^e trim. 2002 unités	4 ^e trim. 2001 unités	Variation sur un an	Jan-Déc 2002 unités	Variation sur un an	
ÎLE DE MONTRÉAL											
zone 1	36	33	9 %	159	22 %	36	55	-34 %	33	-38 %	4 %
zone 2	69	54	28 %	310	14 %	60	67	-11 %	55	-34 %	5 %
zone 3	90	79	14 %	366	4 %	114	140	-19 %	106	-30 %	6 %
zone 4	223	198	13 %	1 043	19 %	326	413	-21 %	342	-24 %	7 %
zone 5	123	97	27 %	569	12 %	169	218	-23 %	152	-37 %	4 %
zone 6	205	207	-1 %	959	15 %	354	408	-13 %	315	-24 %	6 %
zone 7	126	100	26 %	464	14 %	136	160	-15 %	120	-36 %	5 %
zone 8	54	43	26 %	202	-8 %	74	74	0 %	60	-41 %	5 %
zone 9	102	96	6 %	494	29 %	97	200	-51 %	106	-54 %	5 %
sous-total	1 028	907	13 %	4 566	14 %	1 366	1 735	-21 %	1 288	-33 %	6 %
LAVAL											
zone 11	96	90	7 %	338	-8 %	115	108	7 %	102	-21 %	6 %
Autres zones	50	57	-12 %	181	-11 %	68	54	27 %	61	-8 %	5 %
sous-total	146	147	-1 %	519	-9 %	183	162	13 %	164	-17 %	5 %
RIVE-NORD											
	95	65	46 %	465	31 %	126	187	-33 %	127	-41 %	5 %
RIVE-SUD											
zone 17	90	83	8 %	383	14 %	113	127	-11 %	100	-34 %	5 %
zone 18	105	110	-5 %	446	6 %	111	147	-25 %	92	-55 %	5 %
Autres zones	95	100	-5 %	449	6 %	95	167	-43 %	101	-48 %	4 %
sous-total	290	293	-1 %	1 278	8 %	319	442	-28 %	293	-47 %	5 %
VAUDREUIL-SOULANGES											
	32	31	3 %	117	24 %	37	30	24 %	30	-14 %	4 %
MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN											
	1 591	1 443	10 %	6 945	12 %	2 030	2 556	-21 %	1 902	-35 %	5 %

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

	4 ^e trim. 2002	3 ^e trim. 2002	2 ^e trim. 2002	1 ^{er} trim. 2002	4 ^e trim. 2001
Création (ou perte) d'emplois (1)	20 100	4 100	26 300	20 100	5 900
Taux de chômage (1)	8,2 %	8,2 %	8,3 %	8,9 %	8,9 %
Variation de l'indice de l'offre d'emploi (1)	-7 %	0 %	0 %	-2 %	-6 %
Taux annuel d'inflation	3,3 %	2,3 %	1,1 %	1,5 %	1,4 %
Variation annuelle des loyers	1,6 %	1,4 %	1,4 %	1,3 %	1,2 %
Variation annuelle du prix des maisons neuves	6,1 %	5,0 %	5,5 %	4,1 %	4,5 %
Variation de l'indice de confiance des consommateurs (2)	2 %	-4 %	-4 %	21 %	1 %
Moment propice pour faire un achat important, telle une maison (% de réponses positives) (1) (2)	67 %	69 %	76 %	70 %	60 %

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.

4^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	
	4 ^e trim. 2001	4 ^e trim. 2002 \$	4 ^e trim. 2001 \$	Variation sur un an	Jan-Déc 2002 \$	Variation sur un an	4 ^e trim. 2002 jours	4 ^e trim. 2001 jours	Jan-Déc 2002 jours	Jan-Déc 2001 jours	4 ^e trim. 2002
7 %	132 131	136 688	-3 %	144 029	11 %	45	58	52	61	3	5
7 %	114 244	93 865	22 %	107 595	26 %	32	69	35	54	2	4
7 %	151 238	128 901	17 %	142 494	18 %	54	72	63	80	3	5
9 %	268 491	206 533	30 %	249 667	22 %	60	82	65	79	4	6
7 %	133 939	113 577	18 %	125 133	15 %	52	83	65	99	3	6
8 %	181 187	146 287	24 %	170 720	22 %	48	80	57	78	4	6
5 %	134 364	113 030	19 %	121 069	20 %	47	77	56	102	3	6
7 %	125 984	107 605	17 %	121 574	18 %	55	58	69	96	4	6
7 %	90 847	79 123	15 %	84 132	14 %	50	93	68	127	3	7
7 %	168 037	138 347	21 %	159 007	20 %	51	78	60	87	3	6
7 %	128 722	94 838	36 %	113 569	22 %	47	68	49	74	4	4
6 %	114 018	90 823	26 %	106 288	24 %	51	51	49	80	4	4
7 %	123 686	93 281	33 %	111 029	23 %	48	61	49	76	4	4
7 %	88 091	77 067	14 %	83 744	12 %	44	66	76	104	3	7
8 %	127 898	108 687	18 %	124 170	18 %	43	75	60	84	3	5
8 %	101 623	81 865	24 %	96 548	14 %	36	74	52	110	2	6
6 %	104 109	86 993	20 %	96 243	11 %	35	78	60	95	3	6
7 %	110 592	91 213	21 %	104 719	15 %	38	76	57	97	3	6
6 %	97 544	81 360	20 %	93 959	17 %	41	45	44	66	3	5
7 %	147 305	120 201	23 %	139 297	20 %	48	75	59	89	3	6

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

	4 ^e trim. 2002	3 ^e trim. 2002	2 ^e trim. 2002	1 ^{er} trim. 2002	4 ^e trim. 2001
Nombre de faillites					
Personnelles	ND	2 708	2 778	2 778	2 967
Commerciales	ND	226	272	251	234
Mises en chantier résidentielles (3)	23 000	22 500	19 100	19 500	14 900
Reventes résidentielles S.I.A.®/MLS® (3)	38 300	36 200	31 500	41 000	38 300
Variation annuelle des ventes au détail	-1,0 %	9,2 %	5,6 %	7,5 %	5,4 %
Taux hypothécaire (1 an)	5,0 %	5,3 %	5,5 %	4,8 %	4,7 %
Taux hypothécaire (5 ans)	6,8 %	6,9 %	7,4 %	7,1 %	6,9 %

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
	4 ^e trim. 2002 unités	4 ^e trim. 2001 unités	Variation sur un an	Jan-Déc 2002 unités	Variation sur un an	4 ^e trim. 2002 unités	4 ^e trim. 2001 unités	Variation sur un an	Jan-Déc 2002 unités	Variation sur un an	
ÎLE DE MONTRÉAL											
zone 3	92	115	-20 %	388	-15 %	117	192	-39 %	127	-41 %	6 %
zone 4	82	109	-25 %	412	-11 %	113	176	-36 %	131	-44 %	7 %
zone 5	206	181	14 %	802	18 %	227	359	-37 %	260	-42 %	7 %
zone 6	219	216	1 %	836	12 %	268	364	-26 %	291	-31 %	7 %
zone 7	336	335	0 %	1 243	5 %	422	616	-31 %	458	-36 %	7 %
zone 8	111	104	7 %	432	14 %	138	203	-32 %	144	-43 %	5 %
Autres zones	87	65	34 %	346	37 %	126	201	-37 %	145	-40 %	7 %
sous-total	1 133	1 125	1 %	4 459	7 %	1 410	2 111	-33 %	1 555	-38 %	7 %
LAVAL	89	92	-3 %	350	8 %	140	212	-34 %	143	-44 %	5 %
RIVE-NORD	73	89	-18 %	298	27 %	130	201	-35 %	139	-38 %	6 %
RIVE-SUD											
zone 18	92	103	-11 %	414	27 %	164	267	-39 %	200	-39 %	6 %
Autres zones	73	61	20 %	263	25 %	101	182	-45 %	120	-42 %	7 %
sous-total	165	164	1 %	677	26 %	265	449	-41 %	320	-40 %	7 %
VAUDREUIL-SOULANGES	16	12	33 %	49	11 %	19	39	-50 %	25	-45 %	5 %
MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN	1 476	1 482	0 %	5 833	10 %	1 965	3 012	-35 %	2 182	-39 %	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 à la copropriété). 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 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 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.

4^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	
	4 ^e trim. 2001	4 ^e trim. 2002 \$	4 ^e trim. 2001 \$	Variation sur un an	Jan-Déc 2002 \$	Variation sur un an	4 ^e trim. 2002 jours	4 ^e trim. 2001 jours	Jan-Déc 2002 jours	Jan-Déc 2001 jours	4 ^e trim. 2002
8 %	243 793	207 119	18 %	232 757	16 %	61	66	65	83	4	6
9 %	304 713	223 470	36 %	264 064	19 %	59	94	63	75	4	6
9 %	167 182	134 535	24 %	155 734	14 %	57	85	73	97	4	8
9 %	223 436	180 326	24 %	203 683	16 %	51	82	58	78	4	7
9 %	175 982	153 573	15 %	167 668	13 %	58	93	68	93	4	7
8 %	215 095	196 199	10 %	215 047	16 %	54	100	71	104	4	8
8 %	169 884	157 990	8 %	168 002	12 %	64	95	78	109	5	12
9 %	201 741	172 088	17 %	191 461	14 %	57	88	67	90	4	7
8 %	185 856	151 610	23 %	170 706	14 %	63	112	74	120	5	10
7 %	172 299	155 690	11 %	157 548	6 %	77	121	106	141	6	11
8 %	165 088	147 694	12 %	157 205	14 %	88	129	94	133	6	12
12 %	159 214	143 220	11 %	154 590	11 %	91	162	100	137	5	12
10 %	162 489	146 030	11 %	156 189	13 %	89	141	96	134	6	12
7 %	141 250	133 917	5 %	138 261	18 %	63	59	90	127	6	12
8 %	194 284	166 639	17 %	183 942	13 %	62	97	73	99	4	8

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

Indiquent 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	
	4 ^e trim. 2002 unités	Variation sur un an	4 ^e trim. 2002 unités	Variation sur un an	4 ^e trim. 2002	4 ^e trim. 2001	4 ^e trim. 2002 jours	Variation sur un an	4 ^e trim. 2002	4 ^e trim. 2001
UNITÉS DE MOINS DE 50 000 \$										
Île de Montréal	1	-89 %	2	-62 %	1	2	11	-89 %	11 %	26 %
Laval	1	-90 %	2	-77 %	1	2	5	-90 %	15 %	14 %
Rive-Nord	13	-55 %	8	-68 %	2	2	47	-27 %	17 %	14 %
Rive-Sud	6	-78 %	4	-54 %	2	2	72	-20 %	21 %	23 %
MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN*	23	-70 %	16	-67 %	2	2	48	-37 %	17 %	18 %
UNITÉS DE 50 001 \$ À 80 000 \$										
Île de Montréal	29	-29 %	19	-71 %	3	4	68	-3 %	15 %	12 %
Laval	25	-70 %	11	-83 %	1	3	48	-49 %	10 %	10 %
Rive-Nord	77	-57 %	58	-68 %	2	3	50	-36 %	8 %	9 %
Rive-Sud	73	-52 %	27	-84 %	2	3	52	-19 %	10 %	11 %
MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN*	210	-55 %	116	-77 %	2	3	53	-29 %	10 %	10 %
UNITÉS DE 80 001 \$ À 100 000 \$										
Île de Montréal	56	-34 %	39	-72 %	3	5	65	-14 %	9 %	10 %
Laval	57	-66 %	42	-78 %	2	4	34	-46 %	7 %	7 %
Rive-Nord	218	-45 %	117	76 %	2	5	44	-40 %	6 %	6 %
Rive-Sud	178	-55 %	100	-78 %	2	4	41	-48 %	7 %	8 %
MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN*	519	-52 %	305	-77 %	2	4	44	-40 %	7 %	7 %
UNITÉS DE 100 001 \$ À 125 000 \$										
Île de Montréal	89	-55 %	69	-67 %	2	4	51	-30 %	8 %	9 %
Laval	184	-27 %	94	-66 %	2	4	35	-46 %	6 %	7 %
Rive-Nord	426	31 %	276	-51 %	2	6	46	-34 %	5 %	6 %
Rive-Sud	433	-9 %	237	-62 %	2	5	38	-44 %	6 %	6 %
MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN*	1 181	-10 %	699	-60 %	2	4	42	-39 %	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.

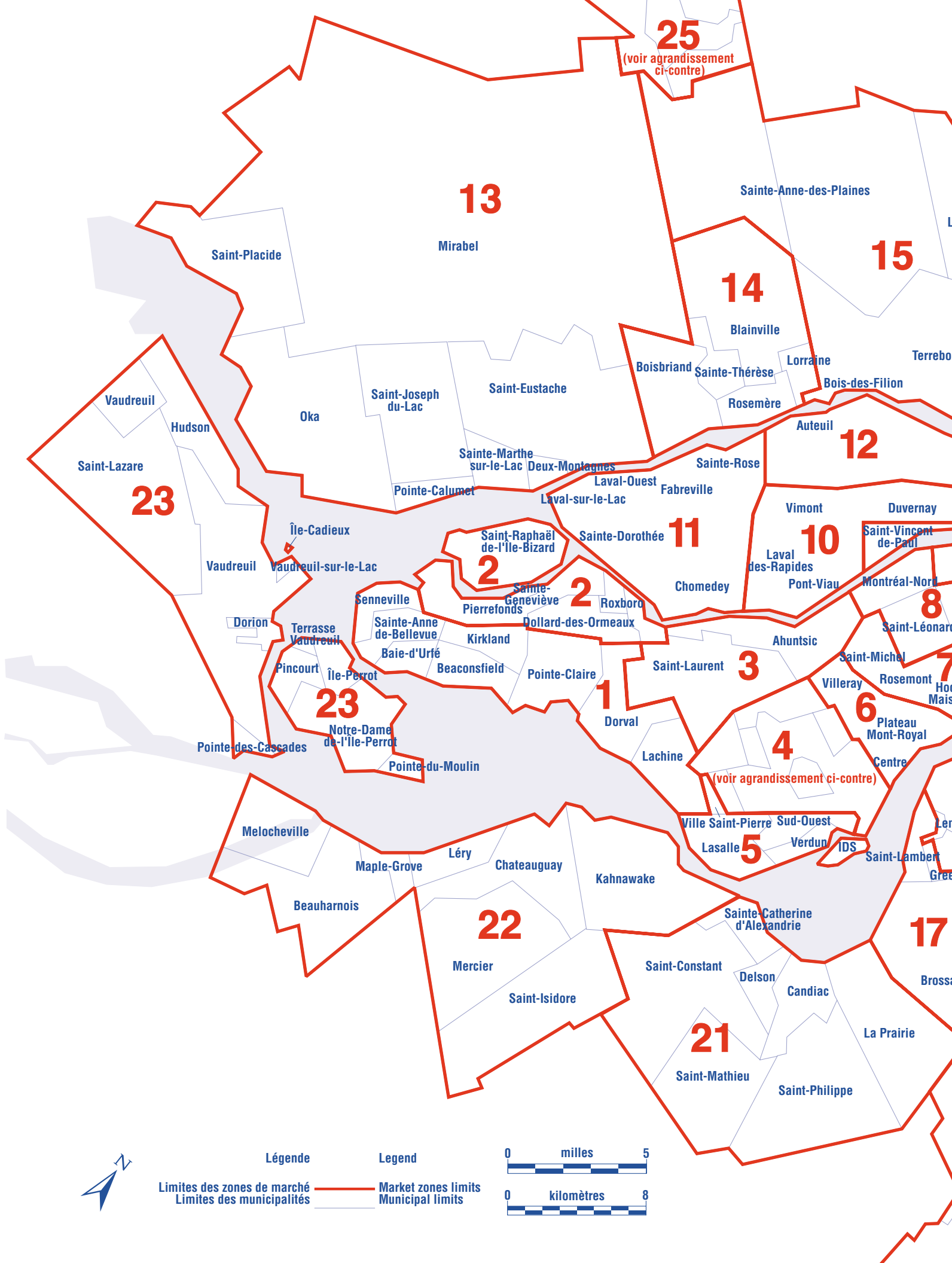
4^e trimestre 2002

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
4 ^e trim. 2002 unités	Variation sur un an	4 ^e trim. 2002 unités	Variation sur un an	4 ^e trim. 2002	4 ^e trim. 2001	4 ^e trim. 2002 jours	Variation sur un an	4 ^e trim. 2002	4 ^e trim. 2001	
UNITÉS DE 125 001 \$ À 150 000 \$										
181	-24 %	112	-62 %	2	4	37	-36 %	5 %	7 %	Île de Montréal
213	48 %	173	-29 %	3	6	38	-40 %	5 %	6 %	Laval
287	104 %	424	2 %	4	9	48	-41 %	5 %	5 %	Rive-Nord
348	45 %	356	-31 %	3	7	40	-50 %	5 %	6 %	Rive-Sud
1 091	36 %	1 108	-28 %	3	6	41	-42 %	5 %	6 %	MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN*
UNITÉS DE 150 001 \$ À 200 000 \$										
332	38 %	279	-34 %	3	5	41	-22 %	6 %	7 %	Île de Montréal
176	71 %	254	2 %	4	8	56	-21 %	6 %	7 %	Laval
190	94 %	375	-9 %	6	12	79	-12 %	5 %	7 %	Rive-Nord
255	40 %	410	-24 %	5	9	57	-28 %	5 %	7 %	Rive-Sud
1 019	51 %	1 398	-19 %	4	7	56	-20 %	5 %	7 %	MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN*
UNITÉS DE 200 001 \$ À 250 000 \$										
147	11 %	203	-14 %	4	5	55	-17 %	7 %	7 %	Île de Montréal
48	71 %	125	46 %	7	12	81	-23 %	7 %	10 %	Laval
55	77 %	208	19 %	10	15	85	-31 %	8 %	6 %	Rive-Nord
87	34 %	199	-15 %	7	12	71	-7 %	6 %	7 %	Rive-Sud
362	32 %	781	-2 %	6	9	68	-16 %	7 %	8 %	MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN*
UNITÉS DE PLUS DE 250 000 \$										
335	39 %	825	-3 %	7	10	64	-23 %	7 %	9 %	Île de Montréal
33	94 %	226	62 %	21	34	139	-9 %	10 %	13 %	Laval
56	124 %	319	3 %	17	31	125	-30 %	7 %	13 %	Rive-Nord
96	78 %	394	8 %	13	19	90	-16 %	8 %	11 %	Rive-Sud
551	56 %	1 903	5 %	10	15	81	-19 %	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

Sainte-Anne-des-Plaines

15

14

Blainville

Saint-Placide

Mirabel

Boisbriand

Sainte-Thérèse

Lorraine

Terrebonne

Vaudreuil

Saint-Joseph
du-Lac

Saint-Eustache

Rosemère

Bois-des-Filion

Saint-Lazare

23

Oka

Sainte-Marthe
sur-le-Lac

Deux-Montagnes

Sainte-Rose

12

Hudson

Pointe-Calumet

Laval-Ouest

Fabreville

Auteuil

Île-Cadieux

Saint-Raphaël
de-l'Île-Bizard

Sainte-Dorothée

11

10

Duvernay

Vaudreuil

Vaudreuil-sur-le-Lac

Sainte-Genève

Roxboro

Chomedey

Vimont

Saint-Vincent
de-Paul

Dorion

Senneville

Sainte-Anne
de-Bellevue

Pierrefonds

Dollard-des-Ormeaux

Laval
des-Rapides

Pont-Viau

Montréal-Nord

Terrasse
Vaudreuil

Pincourt

Baie-d'Urfe

Kirkland

Beaconsfield

Pointe-Claire

Saint-Laurent

3

Ahuntsic

Saint-Léonard

Pointe-des-Cascades

Île-Perrot

Notre-Dame
de-l'Île-Perrot

Pointe-du-Moulin

Pointe-Claire

Dorval

Lachine

4

Saint-Michel

Rosemont

Horizon
Maisonneuve

Melocheville

Maple-Grove

Léry

Chateauguy

Kahnawake

Ville Saint-Pierre

Lasalle

Sud-Ouest

Verdun

IDS

Saint-Lambert

Beauharnois

22

Mercier

Saint-Isidore

Saint-Constant

Sainte-Catherine
d'Alexandrie

Delson

Candiac

17

Brossard

21

Saint-Mathieu

Saint-Philippe

La Prairie



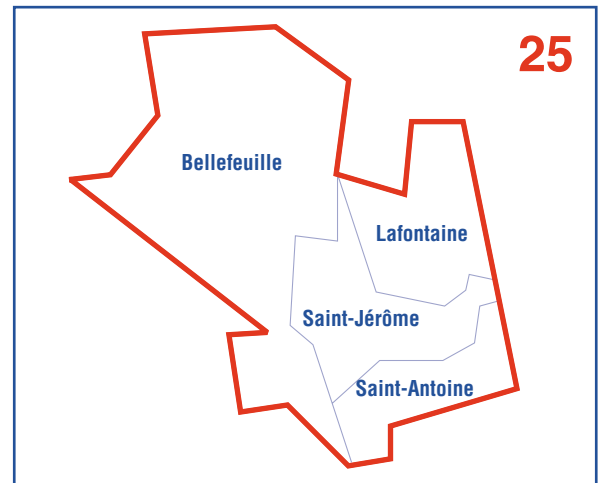
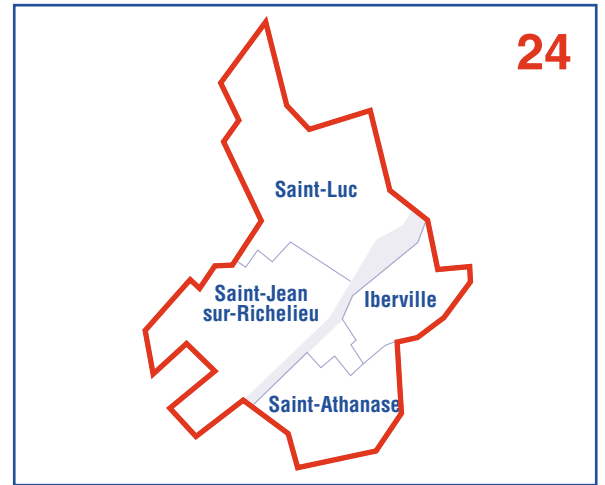
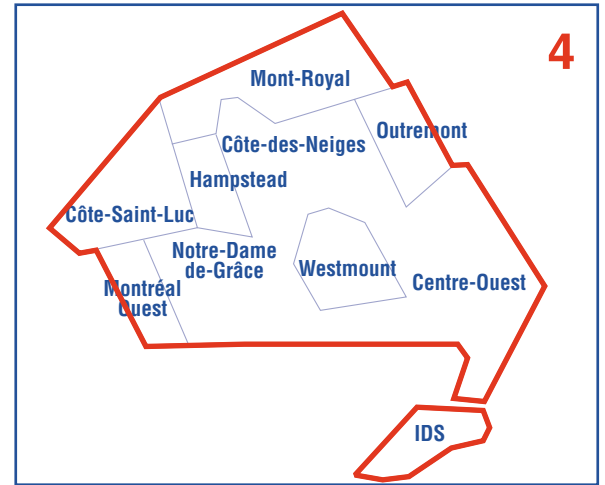
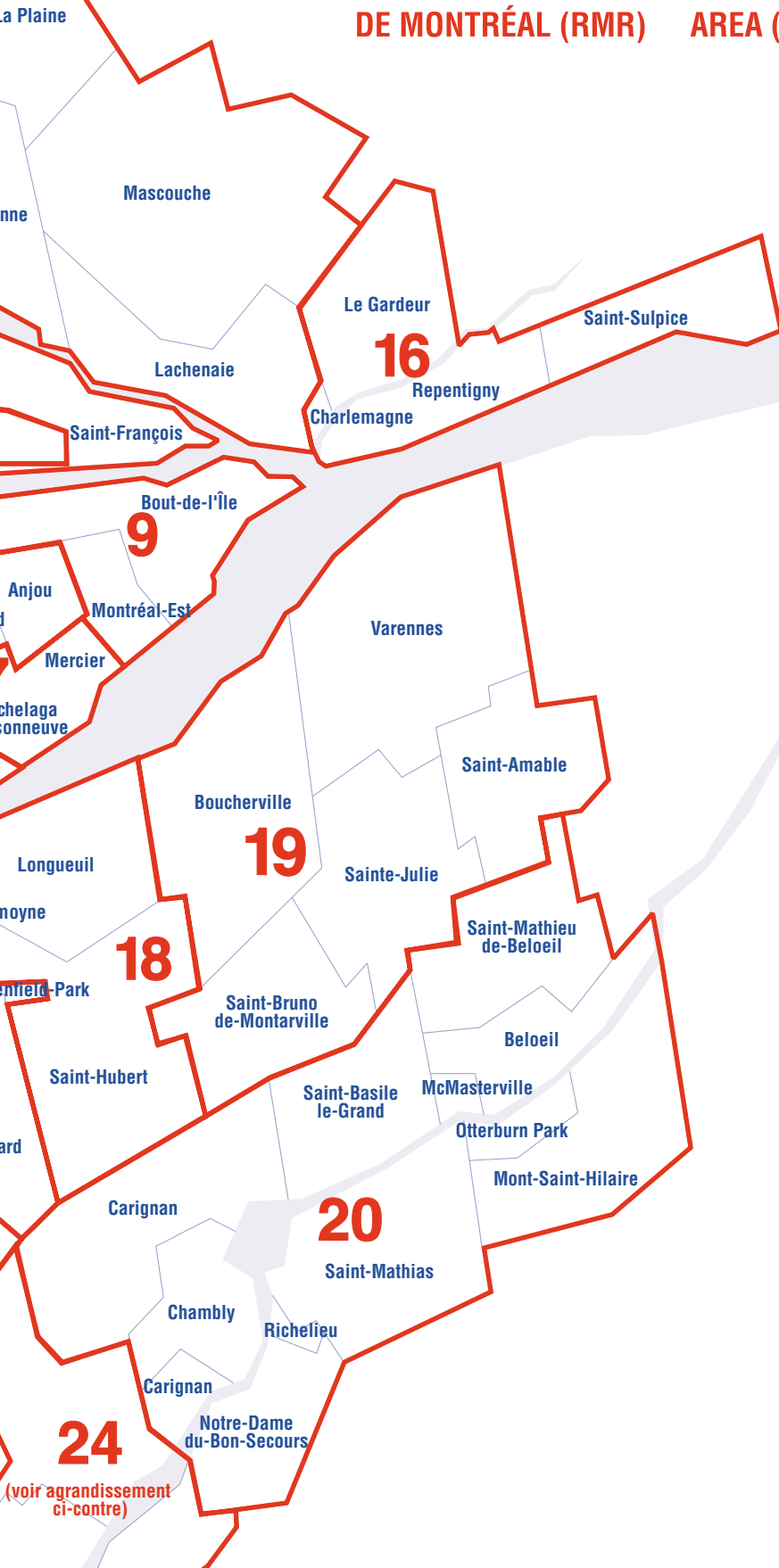
Légende Legend
 Limites des zones de marché Market zones limits
 Limites des municipalités Municipal limits





ZONES DE MARCHÉ
RÉGION MÉTROPOLITAINE
DE MONTRÉAL (RMR)

MARKET ZONES
MONTRÉAL METROPOLITAN
AREA (CMA)



(voir agrandissement
ci-contre)