

Analyse du marché de la revente du Montréal métropolitain



Chambre immobilière du Grand Montréal
Greater Montréal Real Estate Board



Canada

Ralentissement moins prononcé du marché de la revente au 2^e trimestre

Au cours des mois d'avril à juin, l'activité sur le marché de la revente dans le Grand Montréal a ralenti de seulement 4 %; en effet, 9 469 transactions ont été enregistrées par le Service inter-agences S.I.A.®/MLS®, ce qui représente environ 400 ventes de moins qu'au cours de la période correspondante en 2002. Ce ralentissement est toutefois beaucoup moins prononcé que le 19 % enregistré au premier trimestre.

Malgré un recul de 12 % depuis le début de l'année, le marché de la revente demeure très dynamique, affichant ainsi la troisième meilleure performance depuis les 15 dernières années. Toutefois, cette baisse d'activité du marché serait attribuable au fait que les propriétés sont de plus en plus dispendieuses et que le choix est plus limité, et également au fait qu'un certain nombre de ménages ont devancé l'achat de leur propriété d'environ 9 mois en 2002, ce qui empêche dans une certaine mesure sur le niveau d'activité de cette année. Par ailleurs, puisque les taux hypothécaires sont restés bas et que la confiance des consommateurs est demeurée au rendez-vous, la demande a pu se maintenir à un niveau élevé.

La copropriété se démarque

La copropriété a été le seul type d'habitation à enregistrer une croissance comparativement à l'année dernière. Au deuxième trimestre, les ventes ont progressé de 3 % alors que celles des maisons unifamiliales et des plex ont toutes deux diminué de 6 %. Sur une base cumulative, le marché de la copropriété se démarque également par un ralentissement nettement moins prononcé. En fait, pour la période de janvier à juin, les reventes ont reculé de seulement 5 %, tandis qu'une baisse trois fois plus importante a été observée pour la maison unifamiliale (-15 %) et deux fois plus importante pour les plex (-11 %). Cependant, soulignons que la maison unifamiliale demeure le type d'habitation le plus transigé, représentant approximativement le deux tiers de l'ensemble des reventes dans le marché.

La copropriété est moins touchée puisque l'abordabilité de cette formule continue d'attirer les acheteurs. Pour l'ensemble du Grand Montréal, une maison unifamiliale se vend en moyenne 21 000 \$ de plus qu'une copropriété et l'écart est encore plus marqué sur l'île de Montréal, où les deux tiers des transactions (65 %) de ce type d'habitation sont réalisées. Ainsi, une maison unifamiliale s'y vend en moyenne 75 000 \$ de plus qu'une copropriété.

Maison unifamiliale : baisse des ventes plus marquée sur les deux rives

Au deuxième trimestre, le marché de la maison unifamiliale a davantage ralenti sur les deux rives de la région métropolitaine. Plus précisément, les ventes se sont repliées de 12 % sur la Rive-Sud et de 8 % sur la Rive-Nord, alors que sur l'île de Montréal et à Laval des baisses plus

modestes ont été enregistrées, soit respectivement de 2 % et 3 %. Soulignons qu'il se dégage la même conclusion du bilan des six premiers mois de l'année.

Malgré ces résultats, il n'en demeure pas moins que quelques secteurs, tous situés sur l'île de Montréal et pratiquement les mêmes que pour la copropriété, se sont mieux tirés d'affaire puisque, depuis le début de l'année, la croissance des ventes s'est poursuivie. C'est le cas notamment du secteur d'Ahuntsic et Saint-Laurent (zone 3) où les ventes ont le plus progressé (+ 10 %) et, dans une moindre mesure, dans le secteur d'Hochelaga-Maisonneuve, Mercier, Rosemont et Saint-Michel (zone 7) ainsi que Lasalle, Sud-Ouest, Verdun (zone 5) (+ 3 %). Si le secteur Centre, Plateau Mont-Royal et Villeray (zone 6) tire facilement son épingle du jeu dans le marché de la copropriété, on ne peut en dire autant pour ce qui est de la maison unifamiliale, puisque c'est dans ce secteur précisément que l'on observe la moins bonne performance. Au premier semestre il s'y est transigé un tiers de moins de propriétés unifamiliales par rapport au niveau de l'an dernier.

La demande de plex s'accroît à Laval et sur la Rive-Nord

Au deuxième trimestre, la demande de plex s'est accentuée à Laval (+ 3 %) et sur la Rive-Nord (+ 1 %), alors qu'elle a continué de se replier sur l'île de Montréal (- 6%) et sur la Rive-Sud (- 14 %). Cependant, malgré ce regain du côté de la banlieue nord, il n'en demeure pas moins que depuis le début de l'année, le marché est moins dynamique et présente un recul plus prononcé sur la Rive-Nord (- 13 %) qu'à Laval (- 7 %). Tous les secteurs de la région du Grand Montréal affichent une diminution des transactions à l'exception d'Anjou, Montréal-Nord et Saint-Léonard (zone 8), secteur qui fait bande à part depuis le début de l'année avec une progression de 2 % du nombre de transactions.

L'offre marque un changement de cap

Alors que, ces dernières années, l'offre ne cessait de diminuer à mesure que s'intensifiait l'activité sur le marché de la revente, voilà qu'aujourd'hui, on observe un changement de cap. Pour la première fois en sept ans, le nombre total de propriétés à vendre, soit les inscriptions actives, a augmenté dans la région du Grand Montréal de près de 6 % par rapport au deuxième trimestre de 2002.

Les inscriptions de copropriétés ont considérablement augmenté, soit une hausse de 29 %, alors que du côté de la maison unifamiliale la croissance des inscriptions a été de 6 %. Pour ce qui est des plex, l'offre a continué de se contracter (- 12 %) mais à un rythme nettement moins rapide que celui des deux dernières années. Bien que la croissance de l'offre soit maintenant bien amorcée, il n'en demeure pas moins qu'elle se situe à un faible niveau, limitant encore le choix des ménages à la recherche d'une propriété.

Par ailleurs, soulignons que les nouvelles inscriptions ont commencé à augmenter. Selon les

statistiques de l'Association canadienne de l'immeuble (ACI), au cours des cinq premiers mois de l'année, les nouvelles inscriptions ont augmenté de 8 % dans la région de Montréal. Lorsque les gens constatent que la valeur des logements augmente, ils peuvent être tentés de mettre leur habitation en vente pour profiter de la hausse des prix sur le marché. Dans ce même ordre d'idées, on constate aussi que l'offre de copropriétés augmente plus rapidement que celle des autres types d'habitations, le prix des habitations existantes ayant considérablement augmenté, surtout celui des copropriétés. En 2002, dans ce segment de marché, le prix de revente moyen a fait un bond de 20 %, une croissance 10 fois plus importante qu'en 2001 (2 %).

Le nombre accru d'inscriptions est loin d'être un mauvais signe. En fait, la remontée de l'offre fera en sorte que les conditions du marché, qui étaient devenues extrêmement serrées, vont graduellement se détendre.

La hausse des prix se poursuit et demeure très forte

Après avoir enregistré une croissance frisant les 20 % au cours du premier trimestre, les prix ont continué de monter à une vitesse presque aussi rapide qu'en début d'année. Le prix moyen de revente des maisons unifamiliales et des copropriétés a enregistré une hausse pratiquement équivalente au cours du deuxième trimestre, soit de 16 % et 17 % respectivement, et celui des plex a augmenté, lui aussi, dans une proportion aussi forte qu'au premier trimestre (+ 21 %). Ainsi pour la première moitié de l'année, le prix moyen d'une maison unifamiliale est en hausse de 18 %, celui d'une copropriété de 20 % et celui d'un plex de 21 %.

Bien que la demande se soit légèrement atténuée et qu'il y ait un peu plus de propriétés à vendre sur le marché, ne perdons pas de vue que les conditions du marché demeurent quand même très serrées, ce qui explique pourquoi la croissance des prix est très forte. D'ailleurs, le nombre d'inscriptions par vente, communément appelé le ratio vendeurs-acheteur, est demeuré au même niveau que l'an dernier pour la maison unifamiliale et la copropriété (4 inscriptions pour 1 vente) alors que le marché des plex a continué de se resserrer voyant ainsi son ratio passer de 6 à 4 cette année.

Depuis le début de l'année, la croissance du prix des maisons unifamiliales dans les secteurs de la région du Grand Montréal a oscillé entre 16 % et 17 % et seul le secteur de Laval fait exception avec une croissance de 26 %. Cependant, il ne faut pas perdre de vue que la composition de la demande a une incidence sur la hausse des prix. Ainsi, comme la demande de maisons plus dispendieuses tend à augmenter, il s'ensuit que la moyenne du prix de revente augmente aussi. C'est le cas du marché de Laval où, depuis le début de l'année, la demande de maisons de 200 000 \$ et plus a particulièrement augmenté par rapport à l'année dernière.

Un autre élément intéressant à souligner concernant le marché de la maison unifamiliale est que, compte tenu de la récente croissance des prix, la différence de prix entre une maison neuve et une maison existante tend à rétrécir. Cela a comme conséquence d'affaiblir la demande

de maisons existantes et, à mesure que cet écart diminuera, la pression exercée sur la hausse des prix dans le marché existant s'atténuera. Comme les maisons existantes sont plus dispendieuses, certains ménages sont davantage tentés de s'offrir une maison unifamiliale neuve.

Au niveau de la copropriété et des plex, la croissance des prix par grand secteur présente plus de disparité que pour la maison unifamiliale. Tant dans le marché des copropriétés que des plex, le marché de l'île de Montréal a enregistré des hausses de prix dépassant les 20 % alors que sur la Rive-Sud, la progression des prix, bien que soutenue, a été plus modeste. Pour ce qui est de Laval, la croissance des prix a été plus importante pour les plex (+ 24 %) que pour la copropriété (+ 16 %), tandis que sur la Rive-Nord, c'est l'inverse qui est observé avec une hausse de 24 % du prix des copropriétés et de 18 % pour les plex.

Économie : la locomotive américaine tarde à se mettre en marche

Fin rapide du conflit militaire avec l'Irak, baisse marquée des taux d'intérêt, plan fiscal de relance du président Bush, dépréciation du dollar US : les États-Unis tentent par plusieurs moyens de remettre leur économie sur les rails. Or jusqu'ici, même si la locomotive n'a pas encore atteint sa vitesse de croisière, elle est tout de même sur la bonne voie, l'économie de l'oncle Sam ayant progressé de 1,6 % (en taux annuel) au premier trimestre. Par ailleurs, le marché du travail, lui, déraile. Ainsi, 447 000 emplois ont été perdus au premier semestre et le taux de chômage a grimé à 6,4 % en juin.

Habituellement à la remorque des États-Unis, l'économie canadienne a fait cavalier seul l'an dernier, en particulier l'économie montréalaise. Ainsi, non seulement Montréal a-t-elle été épargnée par le ralentissement chez nos voisins du sud, mais l'année 2002 a pu compter parmi les plus remarquables au chapitre de l'emploi (gain de 56 400 postes). Toutefois, depuis le début de l'année, on assiste à un renversement de la vapeur. En effet, le marché du travail a fait marche arrière, accusant un recul de quelque 30 000 emplois.

Autre grain de sable dans l'engrenage, la montée du huard qui aura un effet à la baisse sur les exportations canadiennes à destination des États-Unis.

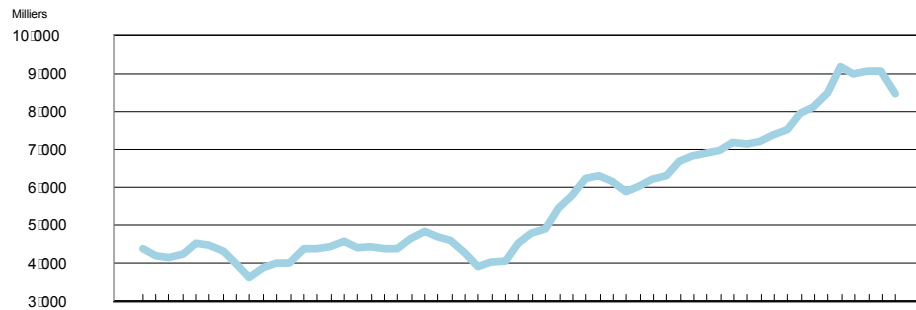
La bonne nouvelle dans tout ça, c'est que les taux d'intérêt viennent d'atteindre un creux de 47 ans. Les consommateurs considéraient déjà que les taux étaient exceptionnellement bas et avaient pris d'assaut le marché immobilier. Les conditions de financement sont encore plus alléchantes aujourd'hui et cela permet, dans une certaine mesure, de faire contrepoids à la hausse marquée du prix des maisons. Cette baisse des taux sera donc le principal moteur du marché de la revente car, autrement, il aurait été considérablement plus difficile d'accéder à la propriété. Ainsi, il y a tout lieu de prévoir que les reventes continueront d'aller bon train. Toutefois, lorsque les taux hypothécaires remonteront, le marché immobilier sera certainement rendu à la croisée des chemins.

MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN

	Ventes S.I.A.®/MLS®				Inscriptions en vigueur sur S.I.A.®/MLS®				Prix moyen S.I.A.®/MLS®				Délai de vente moyen	Inscriptions/ Vente	Classification du marché
	2 ^e trimestre 2003	Var. sur 1 an	Jan-Juin 2003	Var. sur 1 an	2 ^e trimestre 2003	Var. sur 1 an	2 ^e trimestre 2003	Var. sur 1 an	2 ^e trimestre 2003	Var. sur 1 an	Jan-Juin 2003	Var. sur 1 an	2 ^e trimestre 2003	2 ^e trimestre 2003	2 ^e trimestre 2003
	unités		unités		unités		\$		\$		Jours				
MAISON UNIFAMILIALE	5 952	-6%	12 572	-15%	7 362	6%	187 512	16%	179 231	18%	51	4	Vendeur		
COPROPRIÉTÉ	1 933	3%	4 043	-5%	2 219	29%	166 160	17%	158 663	20%	53	4	Vendeur		
PLEX (2 À 5 LOG.)	1 584	-6%	3 045	-11%	1 997	-12%	221 674	20%	217 390	21%	53	4	Vendeur		

Malgré un recul, la demande* demeure très forte

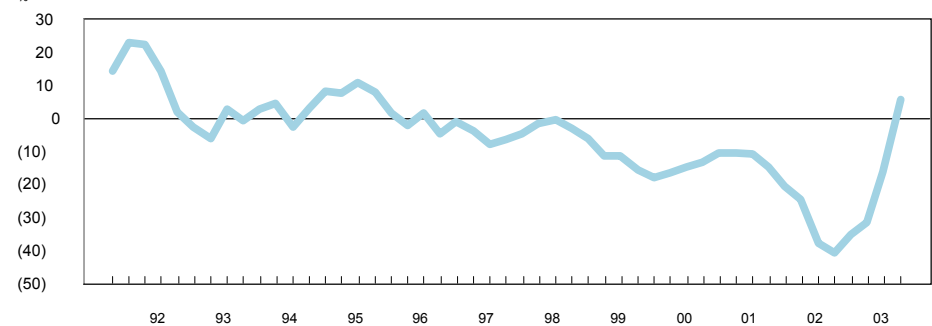
Ventes résidentielles S.I.A.®/MLS® - RMR de Montréal



Sources : SCHL et CIGM
* : Moyenne mobile - 12 mois

L'offre change de cap

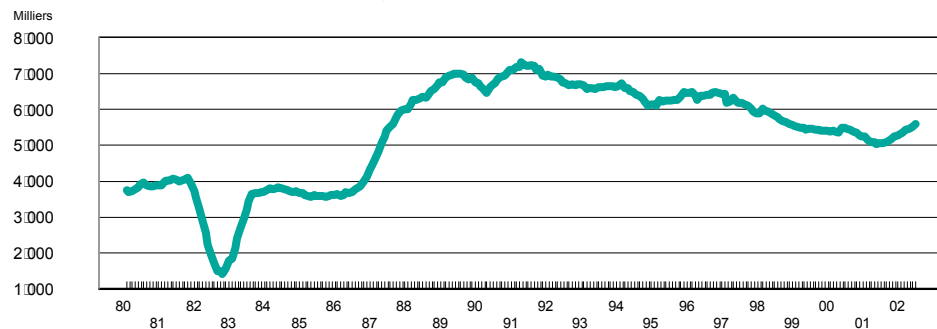
Croissance des inscriptions totales S.I.A.®/MLS® - RMR de Montréal



Sources : SCHL et CIGM

Les nouvelles inscriptions ont repris le chemin de la croissance

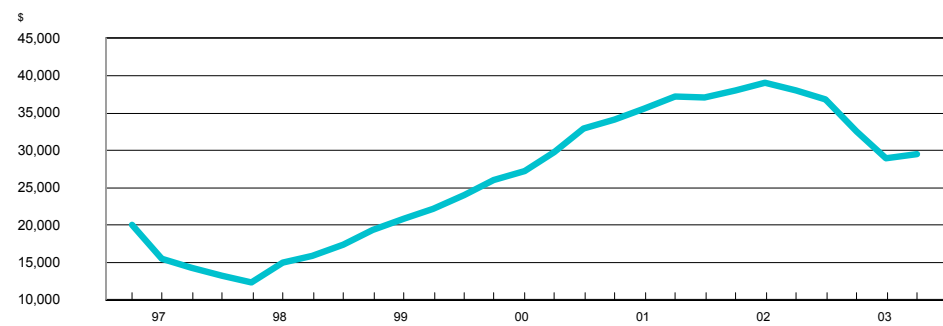
Région de Montréal



Source : ACI
** : Moyenne mobile - 12 mois

L'écart entre le prix d'une maison unifamiliale neuve* et existante se rétrécit

RMR de Montréal



Sources : SCHL et CIGM
Moyenne mobile - 4 trimestres
** : maisons ind. et jum.

ÎLE DE MONTRÉAL

Zones de marché	Ventes S.I.A.®/MLS®				Inscriptions en vigueur sur S.I.A.®/MLS®		Prix moyen S.I.A.®/MLS®				Délai de vente moyen	Inscriptions/ Vente	Classification du marché
	2 ^e trim. 2003 unités	Var. sur 1 an	Jan-Juin 2003 unités	Var. sur 1 an	2 ^e trim. 2003 unités	Var. sur 1 an	2 ^e trim. 2003 \$	Var. sur 1 an	Jan-Juin 2003 \$	Var. sur 1 an	2 ^e trim. 2003 Jours	2 ^e trim. 2003	2 ^e trim. 2003

MAISON UNIFAMILIALE

zone 1	334	-10%	676	-13%	382	12%	271 055	18%	256 819	16%	40	3	Vendeur
zone 2	327	-4%	604	-22%	422	28%	212 326	10%	207 880	13%	44	4	Vendeur
zone 3	140	21%	259	10%	239	30%	245 216	12%	246 401	14%	65	6	Vendeur
zone 4	264	-6%	482	-9%	372	8%	524 660	12%	509 106	12%	56	5	Vendeur
zone 5	74	23%	128	3%	61	-12%	186 592	21%	181 953	25%	40	3	Vendeur
zone 6	35	-15%	60	-33%	38	-3%	248 414	19%	253 346	30%	41	5	Vendeur
zone 7	105	22%	200	3%	80	13%	170 816	15%	171 027	22%	35	3	Vendeur
zone 8	79	-7%	155	-25%	104	1%	192 604	30%	184 289	24%	49	4	Vendeur
zone 9	213	-6%	442	-16%	282	2%	157 857	21%	152 194	21%	64	5	Vendeur
Total	1 571	-2%	3 006	-13%	1 980	13%	268 670	14%	258 452	17%	49	4	Vendeur

COPROPRIÉTÉ

zone 1	46	7%	96	-6%	42	51%	162 451	-8%	161 551	10%	64	3	Vendeur
zone 2	79	-6%	159	-13%	85	82%	120 209	14%	117 314	15%	34	3	Vendeur
zone 3	122	44%	215	-1%	143	42%	168 259	19%	164 720	20%	64	4	Vendeur
zone 4	287	-11%	550	-15%	390	9%	279 690	13%	281 465	20%	67	4	Vendeur
zone 5	133	-16%	308	-8%	204	75%	163 424	32%	150 860	27%	42	4	Vendeur
zone 6	347	29%	646	8%	381	31%	197 726	16%	191 312	19%	67	4	Vendeur
zone 7	136	20%	282	1%	133	28%	153 576	31%	144 069	25%	44	3	Vendeur
zone 8	40	-38%	105	-16%	53	5%	143 378	21%	146 384	26%	43	4	Vendeur
zone 9	107	-16%	259	-21%	84	-5%	103 424	25%	103 016	28%	41	3	Vendeur
Total	1 297	2%	2 620	-7%	1 515	28%	189 516	17%	182 105	21%	57	4	Vendeur

PLEX (2 À 5 LOG.)

zone 3	93	-8%	186	-21%	136	0%	269 942	10%	270 851	19%	55	4	Vendeur
zone 4	121	-8%	229	-8%	156	6%	314 249	24%	309 924	24%	44	4	Vendeur
zone 5	220	-8%	391	-16%	213	-20%	198 285	29%	193 277	29%	49	4	Vendeur
zone 6	207	-13%	399	-16%	282	-10%	248 947	24%	243 018	25%	45	4	Vendeur
zone 7	327	-5%	658	-8%	423	-11%	208 954	26%	203 405	25%	50	4	Vendeur
zone 8	131	4%	262	2%	131	-8%	260 896	15%	254 818	17%	56	4	Vendeur
Autres zones	109	9%	201	5%	133	-11%	189 104	11%	183 015	8%	65	4	Vendeur
Total	1 208	-6%	2 326	-10%	1 475	-9%	232 948	21%	228 407	22%	51	4	Vendeur

LAVAL ET RIVE-NORD

Zones de marché	Ventes S.I.A.®/MLS®				Inscriptions en vigueur sur S.I.A.®/MLS®		Prix moyen S.I.A.®/MLS®				Délai de vente moyen	Inscriptions/ Vente	Classification du marché
	2 ^e trim. 2003 unités	Var. sur 1 an	Jan-Juin 2003 unités	Var. sur 1 an	2 ^e trim. 2003 unités	Var. sur 1 an	2 ^e trim. 2003 \$	Var. sur 1 an	Jan-Juin 2003 \$	Var. sur 1 an	2 ^e trim. 2003 Jours	2 ^e trim. 2003	2 ^e trim. 2003

MAISON UNIFAMILIALE

Laval

zone I0	189	-3%	385	-18%	245	7%	178 838	9%	178 082	19%	51	4	Vendeur
zone I1	489	-4%	1 092	-10%	594	14%	163 280	19%	169 709	30%	51	4	Vendeur
zone I2	160	-2%	379	-7%	178	4%	145 475	23%	140 363	22%	44	3	Vendeur
Total	838	-3%	1 856	-11%	1 018	10%	163 389	17%	165 453	26%	50	4	Vendeur

Rive-Nord

zone I3	366	-16%	840	-17%	429	-8%	124 460	13%	123 914	17%	51	4	Vendeur
zone I4	364	-12%	802	-17%	584	10%	193 646	12%	184 413	14%	67	5	Vendeur
zone I5	483	4%	1 072	-10%	604	8%	129 784	18%	126 922	19%	58	4	Vendeur
zone I6	255	-6%	563	-21%	284	-8%	147 353	20%	141 112	18%	56	4	Vendeur
Total	1 468	-8%	3 277	-16%	1 900	2%	147 344	15%	142 659	16%	58	4	Vendeur

Agglo. de Saint-Jérôme	164	14%	342	1%	198	-10%	119 036	9%	119 346	14%	61	5	Vendeur
-------------------------------	------------	------------	------------	-----------	------------	-------------	----------------	-----------	----------------	------------	-----------	----------	----------------

COPROPRIÉTÉ

Laval

zone I1	113	30%	249	35%	142	52%	127 184	12%	125 614	15%	50	4	Vendeur
Autres zones	63	66%	140	44%	60	2%	121 558	24%	115 781	19%	53	4	Vendeur
Total	176	41%	389	38%	202	33%	125 170	15%	122 075	16%	51	4	Vendeur

Rive-Nord	82	-37%	224	-27%	121	10%	104 585	29%	101 262	24%	51	4	Vendeur
------------------	-----------	-------------	------------	-------------	------------	------------	----------------	------------	----------------	------------	-----------	----------	----------------

PLEX (2 À 5 LOG.)

Laval	98	3%	196	-7%	131	-10%	205 835	23%	203 304	24%	46	5	Vendeur
--------------	-----------	-----------	------------	------------	------------	-------------	----------------	------------	----------------	------------	-----------	----------	----------------

Rive-Nord	86	1%	156	-13%	125	-11%	189 856	19%	181 690	18%	68	6	Vendeur
------------------	-----------	-----------	------------	-------------	------------	-------------	----------------	------------	----------------	------------	-----------	----------	----------------

1 million de visiteurs en juin sur sia.ca

Le site sia.ca a enregistré un record d'affluence en juin 2003 alors que 1 037 000 visiteurs uniques s'y sont rendus pour consulter les inscriptions résidentielles affichées par les agents membres des chambres immobilières. C'était la première fois que l'achalandage quotidien dépassait le million de visiteurs depuis que l'Association canadienne de l'immobilier (ACI) fait la compilation des statistiques. De plus, le 9 juin dernier, les visiteurs de sia.ca ont consulté plus de 1 million de fiches descriptives.

RIVE-SUD ET VAUDREUIL-SOULANGES

Zones de marché	Ventes S.I.A.®/MLS®				Inscriptions en vigueur sur S.I.A.®/MLS®		Prix moyen S.I.A.®/MLS®				Délai de vente moyen	Inscriptions/ Vente	Classification du marché
	2 ^e trim. 2003 unités	Var. sur 1 an	Jan-Juin 2003 unités	Var. sur 1 an	2 ^e trim. 2003 unités	Var. sur 1 an	2 ^e trim. 2003 \$	Var. sur 1 an	Jan-Juin 2003 \$	Var. sur 1 an	2 ^e trim. 2003 Jours	2 ^e trim. 2003	2 ^e trim. 2003

Rive-sud

MAISON UNIFAMILIALE

zone 17	273	-5%	523	-22%	288	3%	193 750	17%	186 606	18%	52	4	Vendeur
zone 18	403	1%	894	-9%	349	4%	144 434	19%	141 236	19%	38	3	Vendeur
zone 19	306	-20%	698	-23%	338	-7%	187 328	20%	177 946	18%	48	3	Vendeur
zone 20	322	-15%	642	-26%	472	4%	159 672	19%	150 872	16%	59	4	Vendeur
zone 21	261	-20%	618	-21%	347	8%	146 972	12%	148 433	18%	46	4	Vendeur
zone 22	167	-10%	373	-14%	143	-28%	125 024	17%	119 420	17%	36	3	Vendeur
Total	1 732	-12%	3 748	-19%	1 937	-1%	161 130	17%	155 070	17%	47	3	Vendeur

COPROPRIÉTÉ

zone 17	126	58%	241	8%	111	28%	132 853	0%	132 284	10%	54	3	Vendeur
zone 18	124	9%	283	1%	140	101%	107 586	5%	106 904	12%	35	3	Vendeur
Autres zones	102	-16%	230	-23%	105	11%	114 561	23%	110 646	19%	39	3	Vendeur
Total	352	12%	754	-6%	356	42%	118 652	11%	116 158	15%	43	3	Vendeur

PLEX 2 À 5

zone 18	118	-16%	227	-12%	142	-31%	173 629	9%	169 829	9%	61	5	Vendeur
Autres zones	65	-10%	116	-27%	115	-8%	170 543	8%	172 914	13%	56	6	Vendeur
Total	183	-14%	343	-18%	257	-22%	172 533	9%	170 872	10%	60	5	Vendeur

Vaudreuil-Soulanges

MAISON UNIFAMILIALE	343	5%	685	-10%	526	12%	179 869	10%	176 062	15%	50	4	Vendeur
COPROPRIÉTÉ	26	-13%	56	-14%	24	1%	115 938	43%	118 025	35%	46	3	Vendeur
PLEX (2 À 5 LOG.)	9	-36%	24	-11%	10	-66%	184 111	41%	161 556	20%	55	4	Vendeur

Agglo. de Saint-Jean

MAISON UNIFAMILIALE	272	12%	481	-7%	249	-22%	131 249	14%	125 485	14%	66	4	Vendeur
---------------------	-----	-----	-----	-----	-----	------	---------	-----	---------	-----	----	---	---------

LA SCHL LANCE L'OBSERVATEUR DU LOGEMENT AU CANADA

La SCHL est fière de vous présenter *l'Observateur du logement au Canada*, une nouvelle publication annuelle qui donne un aperçu détaillé des tendances et des conditions de logement au pays, ainsi que des facteurs clés qui les déterminent. Il s'agit d'un outil précieux pour définir, examiner et suivre de près les enjeux en matière de logement, de même que l'évolution des besoins des Canadiens et des Canadiennes. Pour recevoir votre exemplaire gratuit, appelez-nous au 1 800 668-2642.

MARCHÉ DES MAISONS UNIFAMILIALES

PAR GAMME DE PRIX

Zones de marché	Ventes S.I.A.®/MLS®		Inscriptions en vigueur sur S.I.A.®/MLS®		Écart prix Vente/Inscrit	Délai de vente moyen	Inscriptions/ Vente	Classification du marché
	2 ^e trim. 2003 unités	Var. sur 1 an	2 ^e trim. 2003 unités	Var. sur 1 an	2 ^e trim. 2003	2 ^e trim. 2003 Jours	2 ^e trim. 2003	2 ^e trim. 2003

Île de Montréal

Unités de moins de 100 000 \$	54	-53%	18	-84%	10%	39	2	Vendeur
Unités de 100 001 \$ à 150 000 \$	253	-37%	150	-40%	7%	39	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	469	4%	346	1%	7%	38	2	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	245	42%	293	44%	7%	48	4	Vendeur
Unités de plus de 250 000 \$	550	19%	1 172	38%	8%	65	7	Vendeur

Laval

Unités de moins de 100 000 \$	51	-70%	28	-68%	10%	32	2	Vendeur
Unités de 100 001 \$ à 150 000 \$	375	-13%	217	-24%	6%	37	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	271	47%	335	42%	7%	50	4	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	77	60%	158	46%	7%	68	7	Vendeur
Unités de plus de 250 000 \$	64	83%	280	36%	9%	114	16	Acheteur

Rive-Nord

Unités de moins de 100 000 \$	209	-61%	95	-71%	8%	49	2	Vendeur
Unités de 100 001 \$ à 150 000 \$	803	13%	591	-11%	5%	48	3	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	278	40%	484	34%	6%	70	6	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	96	37%	256	37%	7%	86	9	Équilibré
Unités de plus de 250 000 \$	82	21%	475	47%	6%	111	17	Acheteur

Rive-Sud

Unités de moins de 100 000 \$	156	-68%	65	-72%	8%	38	2	Vendeur
Unités de 100 001 \$ à 150 000 \$	856	-12%	529	-24%	6%	33	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	418	38%	515	27%	6%	56	4	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	144	33%	265	28%	8%	73	6	Vendeur
Unités de plus de 250 000 \$	158	74%	563	39%	7%	85	13	Acheteur

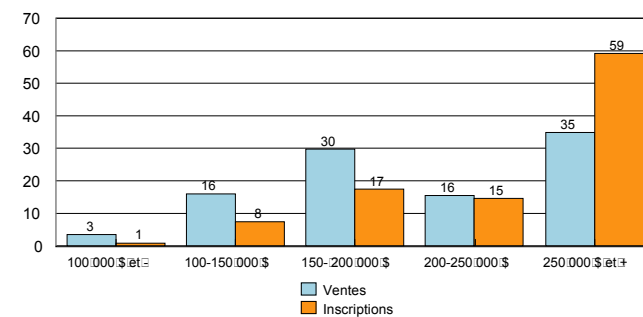
Montréal Métropolitain

Unités de moins de 100 000 \$	483	-64%	215	-73%	9%	42	2	Vendeur
Unités de 100 001 \$ à 150 000 \$	2 433	-9%	1 567	-22%	6%	39	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	1 535	27%	1 800	24%	6%	51	4	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	600	41%	1 056	36%	7%	64	6	Vendeur
Unités de plus de 250 000 \$	901	29%	2 725	39%	8%	78	10	Équilibré

* 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.

Île de Montréal - 2^e trimestre 2003

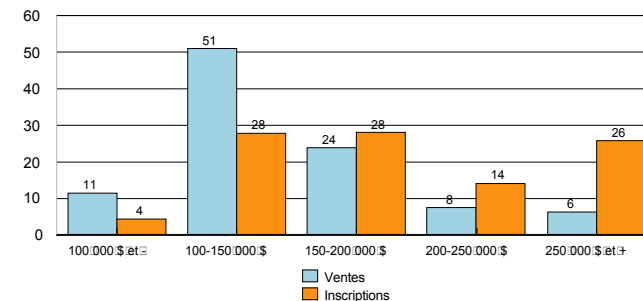
Répartition des ventes et des inscriptions de
maisons unifamiliales par gamme de prix (en %)



Sources : SCHL et CIGM

Laval et Rive-Nord - 2^e trimestre 2003

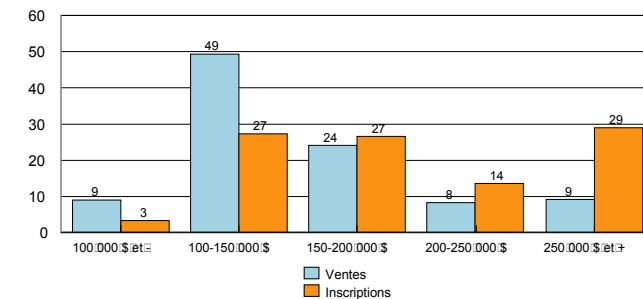
Répartition des ventes et des inscriptions de
maisons unifamiliales par gamme de prix (en %)



Sources : SCHL et CIGM

Rive-Sud - 2^e trimestre 2003

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



Sources : SCHL et CIGM

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

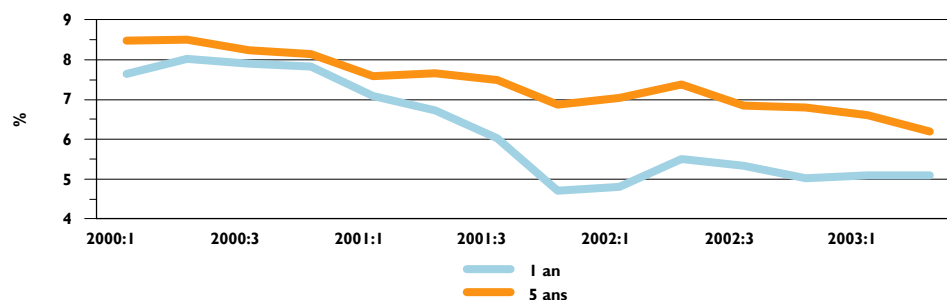
	2e trim. 2002	3e trim. 2002	4e trim. 2002	1er trim. 2003	2e trim. 2003
Taux hypothécaire (1 an)	5,6%	5,3%	5,0%	5,1%	5,1%
Taux hypothécaire (5 ans)	7,4%	6,9%	6,8%	6,6%	6,2%
Mises en chantier	6 411	4 794	5 328	4 128	6 688
Var. de l'indice de confiance des consommateurs (2)	-4%	-4%	2%	-4%	2%
Moment propice pour faire un achat important, telle une maison (% de réponses positives) (1) (2)	76%	69%	67%	60%	66%
Création (ou perte) d'emplois (1)	25 400	7 100	35 200	-7 700	-23 200
Taux de chômage (1)	8,3%	8,4%	8,2%	9,0%	9,7%
Faillites personnelles	2 778	2 708	2 603	2 807	ND
Taux d'inflation annuel	1,1%	2,3%	3,3%	3,9%	2,7%

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

Notes: (1) Données désaisonnalisées (2) Province de Québec

À moins d'indication contraire, les variations sont exprimées d'un trimestre à l'autre.

Évolution des taux hypothécaires



Source: Statistique Canada

Notes relatives aux tableaux et aux graphiques

Marchés visés

Le marché des maisons unifamiliales englobe les maisons détachées et en rangée de tous les genres (bungalow, cottage et split level) possédées en tenue libre (par opposition au condominium). Le marché des condominiums couvre les maisons, les appartements et les plex (2 à 5 unités) possédés en copropriété 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, maisons mobiles, fermes et terrains 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 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®

Correspond à la valeur moyenne des transactions et n'indique pas nécessairement la valeur marchande des propriétés. Étant donné que les caractéristiques des propriétés transigées peuvent varier d'un trimestre à l'autre, les prix moyens constituent un indicateur et non pas une mesure exacte de l'évolution de la valeur des propriétés.

Délai de vente moyen

Le délai de vente est calculé à partir de la première date d'inscription du dernier mandat de vente enregistré. Ici encore, cette statistique ne tient pas compte de la durée d'inscription de la propriété en vertu d'un mandat de vente précédent avec un autre agent. Par conséquent, le délai de vente moyen sous-estime la durée réelle sur le marché des propriétés vendues, mais demeure un indicateur utile et fiable de l'évolution de l'état du marché.

Inscriptions S.I.A.® / MLS® par vente S.I.A.® / MLS®

Mesure le nombre de propriétés à vendre pour chaque unité vendue au cours d'un mois, ce qui permet de caractériser l'état du marché en fonction des conditions d'offre et de demande. En raison du caractère saisonnier différent des ventes et des inscriptions, cette statistique est calculée de la manière suivante: la moyenne mensuelle des inscriptions en vigueur au cours des 12 derniers mois divisée par le volume mensuel des ventes durant la même période de 12 mois.

Classification de marché

Équilibré : Marché ne favorisant ni les vendeurs, ni les acheteurs. Progression stable, sur une longue période, du volume des ventes, hausse des prix égale ou légèrement supérieure à l'inflation.

Acheteur : Les acheteurs sont avantagés, surplus d'inscriptions, ventes peu nombreuses, longue durée des inscriptions, prix diminuant ou augmentant moins que l'inflation.

Vendeur : Les vendeurs sont avantagés. Pénurie d'inscriptions par rapport à la demande, délais de vente courts, prix augmentant plus que l'inflation.

Abréviations utilisées

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

Définition des zones de marché

Zone 1 Baie d'Urfé, Beaconsfield, Dorval, Kirkland, Lachine, Pointe-Claire, Sainte-Anne-de-Bellevue, Senneville

Zone 2 Dollard-des-Ormeaux, Pierrefonds, Roxboro, Sainte-Geneviève, Saint-Raphaël-de-l'Île-Bizard

Zone 3 Ahuntsic, Saint-Laurent

Zone 4 Centre-Ouest, Côte-des-Neiges, Côte Saint-Luc, Hampstead, Île-Des-Soeurs, Montréal-Ouest, Mont-Royal, Notre-Dame-de-Grâce, Outremont, Westmount

Zone 5 LaSalle, Sud-Ouest, Verdun (excluant Île-des-Soeurs), Ville Saint-Pierre

Zone 6 Centre, Plateau Mont-Royal, Villeray

Zone 7 Hochelaga-Maisonneuve, Mercier, Rosemont, Saint-Michel

Zone 8 Anjou, Montréal-Nord, Saint-Léonard

Zone 9 Montréal-Est, Pointe-aux-Trembles, Rivières-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, Léry, Maple Grove, Melocheville, Mercier, Saint-Isidore

Zone 23 Hudson, Île-Cadieux, Île-Perrot, Notre-Dame-de-l'Île-Perrot, Pincourt, Pointe-des-Cascades, Pointe-du-Moulin, Saint-Lazarre, Terrasse-Vaudreuil, Vaudreuil-Dorion, Vaudreuil-sur-le-Lac

Zone 24 Iberville, Saint-Athanase, Saint-Jean, Saint-Luc

Zone 25 Bellefeuille, Lafontaine, Saint-Antoine, Saint-Jérôme



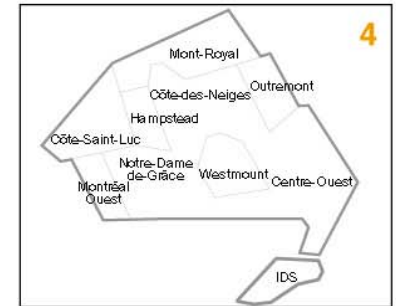
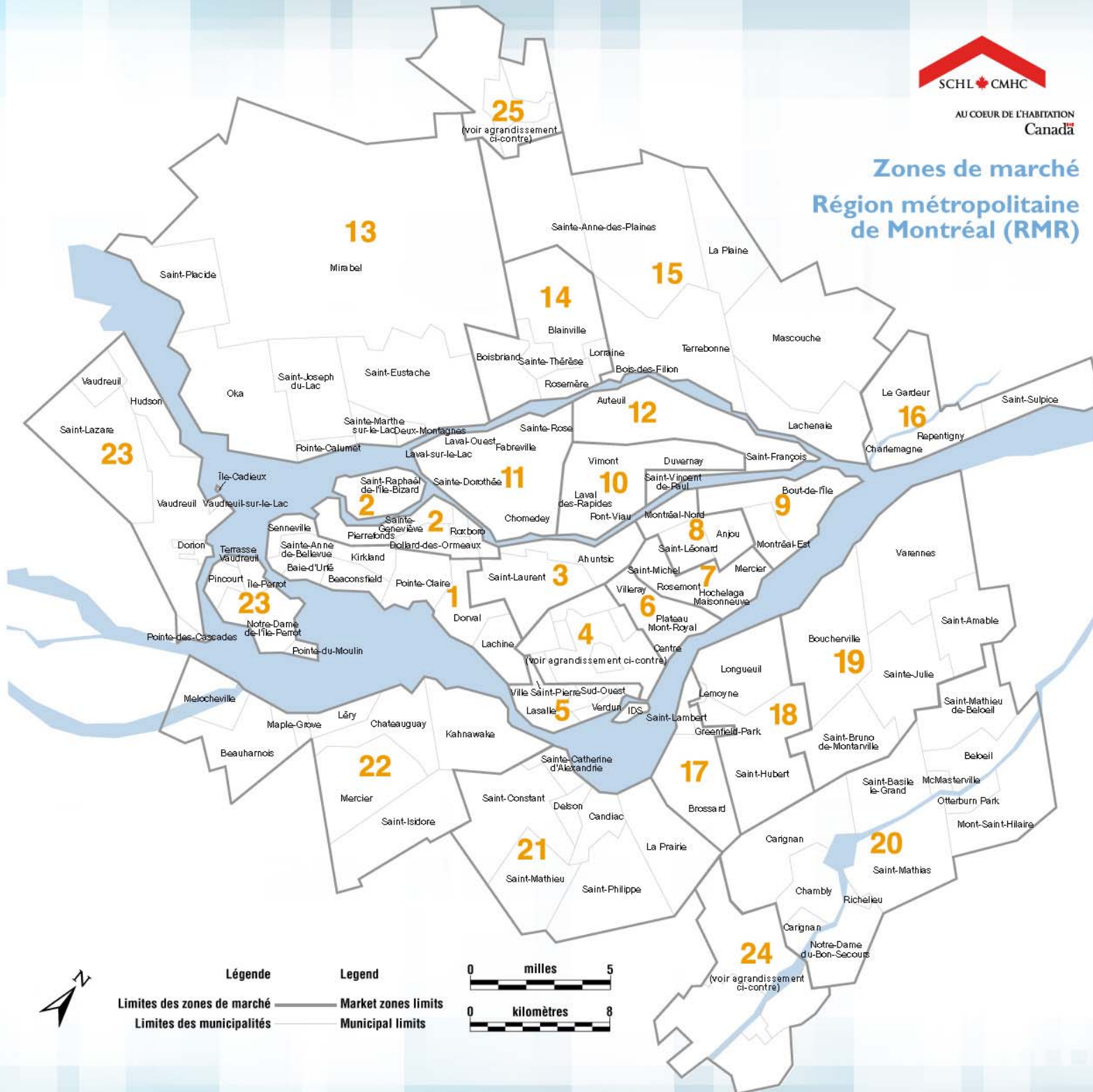
AU COEUR DE L'HABITATION
Canada

Chambre immobilière du Grand Montréal
Greater Montréal Real Estate Board



Zones de marché Région métropolitaine de Montréal (RMR)

Market Zones Montreal Metropolitan Area (CMA)

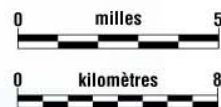


Légende

Legend

Limites des zones de marché
Limites des municipalités

Market zones limits
Municipal limits



24 (voir agrandissement ci-contre)