

# Analyse du marché de la revente du Montréal métropolitain



Chambre immobilière du Grand Montréal  
Greater Montréal Real Estate Board



Canada

## Le marché ralentit, mais le niveau d'activité demeure très élevé

Le ralentissement des ventes de maisons unifamiliales, observé au cours du quatrième trimestre de 2002, s'est poursuivi au début de 2003 et il s'est également fait sentir dans les autres types d'habitations, mais un peu plus tard que dans l'unifamilial, puisque les reventes de plex et de condominiums étaient en hausse au quatrième trimestre de 2002. Dans le Grand Montréal, de janvier à mars 2003, 10 191 reventes ont été enregistrées par le Service inter-agences S.I.A.®/MLS®, ce qui représente une baisse d'activité de 19 % par rapport à la période correspondante en 2002. Le recul a été plus prononcé sur le marché des maisons unifamiliales (- 22 %) que sur celui des plex (- 16 %) et des copropriétés (- 12 %).

Bien que le marché se soit affaibli, il n'en demeure pas moins que le niveau d'activité reste très élevé comparativement aux années passées. Depuis 1989, le marché de la revente a connu la deuxième performance en importance, la première ayant été enregistrée durant le premier trimestre de l'année 2002. Les transactions totales sont supérieures de 3 % à celles du premier trimestre de l'année 2001, qui avait été excellent.

Dans un contexte de rareté de l'offre, la demande de maisons existantes a fléchi, non pas parce que les acheteurs ne sont pas au rendez-vous mais parce qu'il leur est difficile de trouver des propriétés correspondant à leurs critères et que celles-ci sont de plus en plus chères. Les acheteurs qui ont animé le marché au cours du premier trimestre étaient encore très fringants puisque les ventes ont mis encore moins de temps à se réaliser que l'année dernière. En moyenne, il a fallu environ 50 jours pour vendre une maison unifamiliale ou une copropriété, soit une vingtaine de jours de moins qu'en 2002. Dans le cas des plex, le délai de vente moyen de 88 jours est tombé à 60 cette année.

## Les transactions relatives à des maisons unifamiliales reculent dans tous les secteurs

Le marché des maisons unifamiliales s'est calmé dans tous les secteurs du Grand Montréal. L'activité a diminué de 25 % sur la Rive-Sud et de 22 % sur l'île de Montréal de même que sur la Rive-Nord. Pour sa part, le secteur de Laval a été un peu plus épargné avec une baisse de 17 % des reventes.

En banlieue, le marché a moins ralenti là où les propriétés sont les moins chères. Les secteurs de Lemoyne, de Longueuil, de Saint-Hubert (zone 18) et un peu plus à l'ouest (zone 22), soit Beauharnois, Châteauguay, Léry, Maple Grove, Melocheville, Mercier et Saint-Isidore, ont enregistré une baisse d'activité (- 17 %) moins importante que celle de l'ensemble du territoire de la banlieue sud. Du côté de Laval, les ventes ont connu un recul moins prononcé dans la zone d'Auteuil, Saint-François et Saint-Vincent-de-Paul (zone 12) (- 10 %).

Le centre et l'ouest (zones 1, 3, 4 et 5) de l'île de Montréal ont montré une meilleure résistance. En fait, le recul des reventes y a été moins prononcé que dans l'ensemble de l'île, plus particulièrement à Ahuntsic et à Saint-Laurent (zone 3) où la diminution n'a été que de 1 %. Le secteur d'Hochelega-Maisonnette, Mercier, Rosemont et Saint-Michel (zone 7) s'est également assez bien tiré d'affaire avec une baisse de 13% des reventes de maisons unifamiliales.

## Les reventes de copropriétés continuent d'augmenter à Laval

Le marché des copropriétés s'est comporté différemment dans le secteur de Laval. Les reventes ont

continué d'augmenter, et leur croissance a atteint 36 % par rapport à l'année dernière alors que le marché a été moins actif dans le reste du territoire, la Rive-Nord (-18 %) et la Rive-Sud (- 17 %) ayant accusé un recul un peu plus prononcé que sur l'île de Montréal (- 14%).

Quoi qu'il en soit, le marché de l'île de Montréal continue d'être le plus actif. On y compte près de deux transactions sur trois (65 %). Tous les sous-marchés ont vu les transactions baisser, à l'exception d'Anjou, de Montréal-Nord et de Saint-Léonard (zone 8), où les ventes ont augmenté de 7 %. Par ailleurs, le secteur d'Ahuntsic et Saint-Laurent (zone 3), de même que celui de Montréal-Est, Pointe-aux-Trembles et Rivières-des-Prairies (zone 9), ont connu un ralentissement pratiquement deux fois plus important que l'ensemble de l'île de Montréal. Les reventes y ont diminué de 30 % et de 24 % respectivement.

## Marché des plex : ralentissement moins important sur l'île de Montréal et à Laval

Sur l'île de Montréal et à Laval, le marché des plex a connu un ralentissement moins important que dans les autres secteurs du Grand Montréal. Les reventes y ont diminué de 15 % alors que sur la Rive-Nord (- 26 %) et la Rive-Sud (- 22 %) elles se sont davantage repliées.

De la même manière que pour les copropriétés, le marché des plex est beaucoup plus actif sur l'île de Montréal. Près de trois transactions sur quatre se sont réalisées sur ce territoire au cours du premier trimestre. Tout comme pour les copropriétés, le secteur d'Anjou, de Montréal-Nord et de Saint-Léonard (zone 8) s'est démarqué. Le marché a été aussi actif qu'en 2002.

## L'offre continue de baisser mais à un rythme moins rapide

Les dernières années ont été caractérisées par une offre qui n'a cessé de décroître, et ce, à un rythme qui s'est accéléré. L'année 2002 n'a pas manqué d'attirer l'attention avec la plus importante diminution (de l'ordre de 40 %) des propriétés à vendre, inscrites au Service inter-agences S.I.A.®/MLS®. Au premier trimestre 2003, les résultats indiquent que l'offre de propriétés à vendre se fait toujours rare, mais qu'elle diminue à un rythme moins rapide qu'en 2002. Comme moins d'acheteurs étaient présents sur le marché au cours des mois de janvier à mars, il est tout à fait logique de constater que le stock est moins touché.

Globalement, les inscriptions ont baissé de 16 % alors qu'un an auparavant elles diminuaient de 38 %. Les inscriptions de copropriétés sont restées pratiquement au même niveau qu'en 2002 (- 2 %) tandis que celles de maisons unifamiliales (- 18 %) et de plex (- 21 %) ont chuté davantage.

Sur le marché des copropriétés, seul le secteur de Laval a vu ses inscriptions augmenter (+ 28 %). Sur la Rive-Sud (- 12 %) et la Rive-Nord (- 19 %), le recul de l'offre a été nettement plus prononcé que sur l'île de Montréal (- 1 %). Cependant, l'offre a augmenté du côté ouest de l'île de Montréal. Dans le secteur de Baie d'Urfé, Beaconsfield, Dorval, Kirkland, Lachine, Pointe-Claire, Sainte-Anne-de-Bellevue et Senneville (zone 1), l'offre a progressé de 21 % par rapport à l'année dernière, de 13 % à Ahuntsic et Saint-Laurent (zone 3) et de 5 % dans le secteur de Dollard-des-Ormeaux, Pierrefonds, Roxboro, Sainte-Geneviève et Saint-Raphaël-de-l'Île-Bizard (zone 2).

Pour sa part, l'offre de maisons unifamiliales a diminué dans tous les grands secteurs de la région

métropolitaine. La baisse a été plus soutenue sur la Rive-Sud (- 28 %) et la Rive-Nord (- 17 %) qu'à Laval et sur l'île de Montréal (- 11 %). Soulignons que sur l'île de Montréal, seuls les secteurs d'Ahuntsic et de Saint-Laurent (zone 3) ont enregistré une croissance des inscriptions (+ 15 %) par rapport à l'année dernière.

Enfin, l'offre de plex est en baisse partout, la Rive-Sud étant nettement plus touchée (- 36 %) que la Rive-Nord (- 18 %) et l'île de Montréal (- 19 %). Le secteur de Laval a été un peu plus épargné : il a connu la plus faible baisse des inscriptions (- 8 %).

### La forte croissance des prix se poursuit

La forte croissance des prix qui a marqué l'année 2002 s'est poursuivie au premier trimestre 2003 et elle s'est généralisée à tous les types d'habitations. Plus précisément, le prix moyen des maisons unifamiliales a augmenté de 20 %, celui des copropriétés, de 21 %, et celui des plex, de 22 %.

Cette progression est d'autant plus importante que durant la période correspondante de l'année dernière, les prix avaient augmenté modestement comparativement au reste de l'année 2002. De plus, cette importante hausse est attribuable à un déplacement de la demande vers des propriétés plus chères. Par rapport à l'année dernière, la demande de maisons unifamiliales haut de gamme s'est passablement accentuée dans tous les grands secteurs de la région métropolitaine, plus particulièrement à Laval. Pour l'ensemble de la région métropolitaine, les ventes de maisons unifamiliales de 200 000 \$ à 250 000 \$ ont augmenté de 37 %, et celles de 250 000 \$ et plus, de 18 %.

Par conséquent, c'est à Laval que la hausse du prix moyen des maisons unifamiliales (+ 32 %) a été la plus forte, alors que dans les autres secteurs de la région, elle a varié de 16 % à 19 %. Soulignons que le sous-marché de Chomedey, Fabreville, Laval-Ouest, Laval-sur-le-Lac, Sainte-Dorothée et Sainte-Rose (zone 11), à Laval, a connu une croissance des prix particulièrement élevée, soit 40 %. Sur l'île, la hausse du prix moyen dans les secteurs de Lasalle, du Sud-Ouest, de Verdun (excluant l'Île-des-Soeurs) (zone 5) (+ 27 %), du Centre, du Plateau Mont-Royal et de Villieray (zone 6) (+ 42 %), de même que d'Hochelega-Maisonnette, de Mercier, de Rosemont et de Saint-Michel (zone 7) (+ 27 %), a été largement supérieure à celle de l'ensemble de l'île de Montréal.

Dans le cas des copropriétés, la hausse des prix s'est démarquée sur l'île de Montréal (+ 23%) et la Rive-Nord (+ 21 %). Mentionnons que la croissance des prix a atteint 30 % dans les secteurs plus abordables de l'île de Montréal, soit Anjou, Montréal-Nord et Saint-Léonard (zone 8) et Montréal-Est, Pointe-aux-Trembles et Rivière-des-Prairies (zone 9). L'ouest (zone 1) de même que le centre (zone 4) de l'île de Montréal ont également enregistré d'importantes hausses de prix, soit respectivement 28 % et 27 %. Pour leur part, les secteurs de Laval (+ 16 %) et de la Rive-Sud (+ 17 %) ont subi des hausses de prix un peu plus modestes.

Finalement, la croissance du prix de vente moyen des plex a été plus importante à Laval (+ 25 %) et sur l'île de Montréal (+ 23 %) que sur la Rive-Sud (+ 12 %) et la Rive-Nord (+ 16 %).

Quoi qu'il en soit, la copropriété demeure une formule nettement plus abordable que la maison unifamiliale, et c'est l'un des facteurs qui expliquent que la demande de copropriétés a moins diminué que celle de maisons unifamiliales. Au premier trimestre 2003, le prix moyen d'un logement en copropriété était de 151 796 \$ contre 171 784 \$ pour une habitation unifamiliale, soit près de 20 000 \$ de moins.

### Le marché demeure très tendu

Bien que la demande ait fléchi et que l'offre continue de diminuer, il n'en demeure pas moins que le marché est encore très serré. Le nombre d'inscriptions par vente, appelé communément le rapport vendeurs/acheteur, a continué de baisser et demeure très faible. Cette dynamique se traduit par une pression à la hausse sur les prix des propriétés.

Pour les maisons unifamiliales, le nombre d'inscriptions par vente est maintenant de 4 comparativement à 5 au premier trimestre 2002. Du côté des copropriétés, le marché est un peu plus serré, et le rapport est de 3 comparativement à 4 l'année dernière. Quant au marché des plex, il s'est passablement resserré. Le nombre de vendeurs par acheteur n'est plus que de 4, alors que l'année dernière il était de 7.

Soulignons que le marché est moins tendu pour les propriétés unifamiliales luxueuses, soit celles de 250 000 \$ et plus. Dans l'ensemble de la région métropolitaine, le marché est équilibré, et le ratio vendeurs/acheteur est de 10. Toutefois, en banlieue ce même marché est à l'avantage des acheteurs avec un nombre de vendeurs par acheteur variant de 14 à 18. Sur l'île de Montréal, les statistiques donnent un tout autre son de cloche. Le marché est qualifié de vendeur (ratio de 7), mais n'est pas aussi serré que pour les habitations de gamme inférieure.

### L'économie au beau fixe

Bien qu'il soit toujours vigoureux, le marché du travail semble atteindre un certain plateau dans la région de Montréal. Le premier trimestre s'est soldé par un recul (- 8 000) du nombre d'emplois, comparativement au niveau observé en décembre 2002, mais cette perte est entièrement attribuable aux postes à temps partiel. Notons que pour la même période, l'ensemble de la province affiche un recul de 19 600 emplois. En ce sens, la région de Montréal s'en sort bien.

Néanmoins, les offres d'emploi ont poursuivi une descente qui s'est amorcée en 2001. Ainsi, l'indice de Statistique Canada est maintenant sous la barre des 100 à Montréal, alors qu'il atteignait 150 il y a deux ans. Cela signifie que les perspectives d'embauche se font moins reluisantes, une situation qui pourrait éventuellement constituer un frein à la croissance économique.

Pour qu'un tel scénario de ralentissement se produise, il faudra cependant que les consommateurs se fassent plus discrets et qu'ils diminuent leurs dépenses. Une probabilité qui semble pour l'instant être écartée, les ménages québécois continuant à afficher un niveau de confiance élevé dans l'économie. Certes l'enthousiasme débridé du printemps de 2002 n'est plus au rendez-vous, l'indice du Conference Board du Canada ayant alors dépassé les 140, un sommet inégalé même durant la frénésie de la fin des années 80. Il n'est toutefois pas pour autant question d'une dégringolade : ce même indice se chiffrait à 124 en mars dernier, encore nettement au-dessus du niveau moyen des années 90 (à 102).

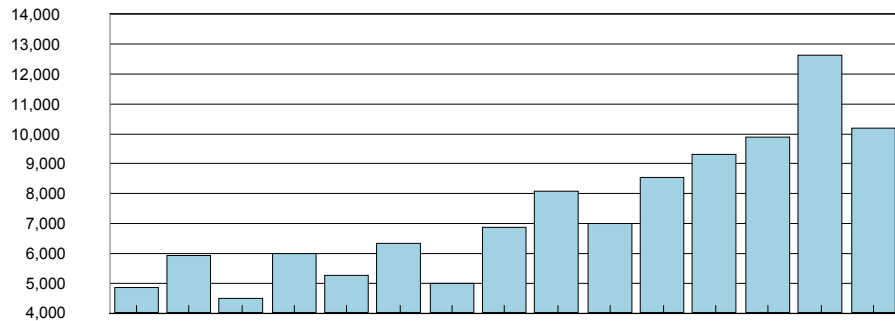
Ce bel optimisme n'est évidemment pas étranger au coût du loyer de l'argent qui demeure à des niveaux historiquement très faibles. Bien que déjà avantageux l'an dernier, le taux pour un terme de cinq ans est encore plus faible cette année, soit en moyenne d'un demi-point de pourcentage pour la période de janvier à avril. Ce même taux est d'ailleurs demeuré inférieur à 7 % au cours des six derniers mois.

## 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
	1 <sup>er</sup> trim. 2003	Var. sur 1 an	Jan-dec 2002	Var. sur 1 an	1 <sup>er</sup> trim. 2003	Var. sur 1 an	1 <sup>er</sup> trim. 2003	Var. sur 1 an	Jan-Dec 2002	Var. sur 1 an			
<b>MAISON UNIFAMILIALE</b>	<b>6 620</b>	<b>-22%</b>	<b>23 517</b>	<b>5%</b>	<b>7 246</b>	<b>-18%</b>	<b>171 784</b>	<b>20%</b>	<b>157 440</b>	<b>14%</b>	<b>52</b>	<b>4</b>	<b>Vendeur</b>
<b>COPROPRIÉTÉ</b>	<b>2 110</b>	<b>-12%</b>	<b>6 945</b>	<b>12%</b>	<b>2 142</b>	<b>-2%</b>	<b>151 796</b>	<b>21%</b>	<b>139 297</b>	<b>20%</b>	<b>53</b>	<b>3</b>	<b>Vendeur</b>
<b>PLEX (2 À 5 LOG.)</b>	<b>1 461</b>	<b>-16%</b>	<b>5 833</b>	<b>10%</b>	<b>2 010</b>	<b>-21%</b>	<b>212 746</b>	<b>22%</b>	<b>183 942</b>	<b>13%</b>	<b>60</b>	<b>4</b>	<b>Vendeur</b>

### Deuxième meilleur trimestre de son histoire

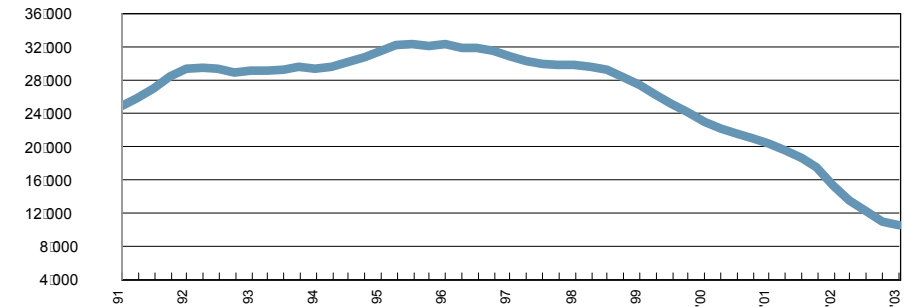
Ventes résidentielles S.I.A.®/MLS® - RMR de Montréal - 1<sup>er</sup> trimestre



Sources : SCHL et CIGM

### L'offre\* continue de baisser mais à un rythme moins rapide

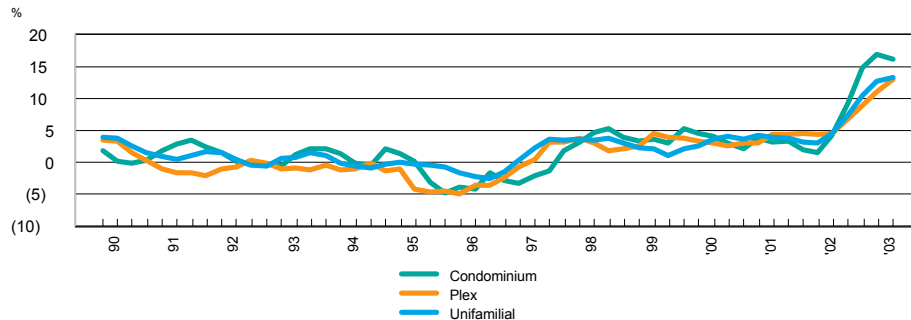
Inscription totales S.I.A.®/MLS® - RMR de Montréal



Sources : SCHL et CIGM  
\*: M M - 4 trimestres

### La forte croissance des prix\* se poursuit

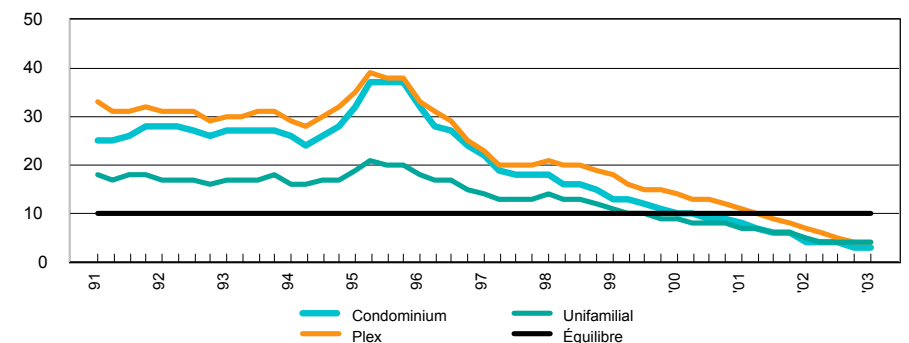
Prix moyen S.I.A.®/MLS® - RMR de Montréal



Sources : SCHL et CIGM  
\*: M M - 4 trimestres

### Le marché demeure très serré

Ratio vendeurs par acheteur - RMR de Montréal



Sources : SCHL et CIGM

## 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
	1 <sup>er</sup> trim. 2003 unités	Var. sur 1 an	Jan-dec 2002 unités	Var. sur 1 an	1 <sup>er</sup> trim. 2003 unités	Var. sur 1 an	1 <sup>er</sup> trim. 2003 \$	Var. sur 1 an	Jan-Dec 2002 \$	Var. sur 1 an	1 <sup>er</sup> trim. 2003 Jours	1 <sup>er</sup> trim. 2003	1 <sup>er</sup> trim. 2003

### MAISON UNIFAMILIALE

zone 1	342	-17%	1 283	1%	327	-10%	242 917	15%	225 863	14%	41	3	Vendeur
zone 2	277	-35%	1 224	-2%	373	-1%	202 632	15%	188 333	16%	41	3	Vendeur
zone 3	119	-1%	415	-13%	214	15%	247 795	17%	216 905	19%	71	5	Vendeur
zone 4	218	-12%	873	2%	339	-10%	490 269	12%	463 577	20%	63	5	Vendeur
zone 5	54	-16%	199	-20%	63	-5%	175 596	27%	151 301	11%	58	4	Vendeur
zone 6	25	-48%	129	-5%	37	-21%	260 250	42%	207 108	20%	47	5	Vendeur
zone 7	95	-13%	301	-4%	81	-11%	171 259	27%	140 961	13%	49	3	Vendeur
zone 8	76	-37%	322	15%	90	-34%	175 645	19%	153 583	12%	61	4	Vendeur
zone 9	229	-23%	799	4%	285	-26%	146 927	19%	129 643	14%	64	4	Vendeur
<b>Total</b>	<b>1 435</b>	<b>-22%</b>	<b>5 545</b>	<b>-1%</b>	<b>1 809</b>	<b>-11%</b>	<b>247 266</b>	<b>19%</b>	<b>228 550</b>	<b>17%</b>	<b>53</b>	<b>4</b>	<b>Vendeur</b>

### COPROPRIÉTÉ

zone 1	50	-15%	159	22%	45	21%	160 723	28%	144 029	11%	44	3	Vendeur
zone 2	80	-18%	310	14%	61	5%	114 456	16%	107 595	26%	34	2	Vendeur
zone 3	93	-30%	366	4%	122	13%	160 078	19%	142 494	18%	56	4	Vendeur
zone 4	263	-19%	1 043	19%	379	-1%	283 403	27%	249 667	22%	59	4	Vendeur
zone 5	175	-1%	569	12%	170	-8%	141 312	22%	125 133	15%	56	3	Vendeur
zone 6	299	-9%	959	15%	402	14%	183 867	21%	170 720	22%	55	4	Vendeur
zone 7	146	-12%	464	14%	126	-8%	135 212	18%	121 069	20%	53	3	Vendeur
zone 8	65	7%	202	-8%	62	-6%	148 234	30%	121 574	18%	64	3	Vendeur
zone 9	152	-24%	494	29%	94	-39%	102 729	30%	84 132	14%	48	2	Vendeur
<b>Total</b>	<b>1 323</b>	<b>-14%</b>	<b>4 566</b>	<b>14%</b>	<b>1 462</b>	<b>-1%</b>	<b>174 839</b>	<b>23%</b>	<b>159 007</b>	<b>20%</b>	<b>54</b>	<b>4</b>	<b>Vendeur</b>

### PLEX (2 À 5 LOG.)

zone 3	93	-31%	388	-15%	131	-9%	271 760	27%	232 757	16%	56	4	Vendeur
zone 4	108	-9%	412	-11%	137	-7%	305 079	25%	264 064	19%	49	4	Vendeur
zone 5	171	-24%	802	18%	217	-30%	186 835	27%	155 734	14%	61	4	Vendeur
zone 6	192	-19%	836	12%	257	-19%	236 625	25%	203 683	16%	60	4	Vendeur
zone 7	331	-11%	1 243	5%	415	-20%	197 923	25%	167 668	13%	58	4	Vendeur
zone 8	131	0%	432	14%	152	-15%	248 740	19%	215 047	16%	53	4	Vendeur
Autres zones	92	1%	346	37%	146	-18%	175 801	4%	168 002	12%	57	5	Vendeur
<b>Total</b>	<b>1 118</b>	<b>-15%</b>	<b>4 459</b>	<b>7%</b>	<b>1 454</b>	<b>-19%</b>	<b>223 501</b>	<b>23%</b>	<b>191 461</b>	<b>14%</b>	<b>57</b>	<b>4</b>	<b>Vendeur</b>

### 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
	1 <sup>er</sup> trim. 2003 unités	Var. sur 1 an	Jan-dec 2002 unités	Var. sur 1 an	1 <sup>er</sup> trim. 2003 unités	Var. sur 1 an	1 <sup>er</sup> trim. 2003 \$	Var. sur 1 an	Jan-Dec 2002 \$	Var. sur 1 an	1 <sup>er</sup> trim. 2003 Jours	1 <sup>er</sup> trim. 2003	1 <sup>er</sup> trim. 2003

#### MAISON UNIFAMILIALE

##### Laval

zone 10	196	-29%	757	-6%	227	-14%	177 353	26%	157 724	17%	51	4	Vendeur
zone 11	603	-15%	1 969	2%	588	-9%	174 923	40%	136 322	19%	48	3	Vendeur
zone 12	219	-10%	637	-9%	196	-14%	136 628	21%	119 850	13%	47	3	Vendeur
Total	1 018	-17%	3 363	-2%	1 010	-11%	167 153	32%	138 019	18%	49	3	Vendeur

##### Rive-Nord

zone 13	474	-18%	1 567	12%	460	-20%	123 493	19%	109 907	14%	48	3	Vendeur
zone 14	438	-21%	1 529	13%	565	-16%	176 739	14%	168 500	15%	58	4	Vendeur
zone 15	589	-19%	1 968	11%	645	-10%	124 575	19%	110 349	14%	61	4	Vendeur
zone 16	308	-30%	1 084	14%	322	-27%	135 944	16%	122 727	13%	63	4	Vendeur
Total	1 809	-21%	6 148	12%	1 992	-17%	138 857	17%	126 881	14%	57	4	Vendeur

##### Agglo. de Saint-Jérôme

	178	-9%	531	14%	236	-7%	119 631	18%	107 036	14%	70	5	Vendeur
--	-----	-----	-----	-----	-----	-----	---------	-----	---------	-----	----	---	---------

#### COPROPRIÉTÉ

##### Laval

zone 11	136	39%	338	-8%	123	25%	124 310	17%	113 569	22%	52	3	Vendeur
Autres zones	77	31%	181	-11%	71	35%	111 055	15%	106 288	24%	59	4	Vendeur
Total	213	36%	519	-9%	195	28%	119 519	16%	111 029	23%	54	4	Vendeur

##### Rive-Nord

	142	-18%	465	31%	132	-19%	99 343	21%	83 744	12%	56	3	Vendeur
--	-----	------	-----	-----	-----	------	--------	-----	--------	-----	----	---	---------

#### PLEX (2 À 5 LOG.)

##### Laval

	98	-15%	350	8%	145	-8%	200 773	25%	170 706	14%	62	5	Vendeur
--	----	------	-----	----	-----	-----	---------	-----	---------	-----	----	---	---------

##### Rive-Nord

	70	-26%	298	27%	136	-18%	171 656	16%	157 548	6%	72	6	Vendeur
--	----	------	-----	-----	-----	------	---------	-----	---------	----	----	---	---------

Les résultats de la dernière enquête de la SCHL sur **les Intentions d'achat et de rénovation** sont maintenant disponibles. Un rapport national retrace les faits saillants concernant les cinq centres urbains où l'enquête a eu lieu. (Montréal, Toronto, Calgary, Halifax et Vancouver) Pour recevoir ce rapport gratuit, communiquez avec le Centre d'analyse de marché au 1 866 855-5711 ou envoyez-nous un courriel à l'adresse suivante: [cam\\_qc@schl.ca](mailto:cam_qc@schl.ca)

## 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
	1 <sup>er</sup> trim. 2003 unités	Var. sur 1 an	Jan-dec 2002 unités	Var. sur 1 an	1 <sup>er</sup> trim. 2003 unités	Var. sur 1 an	1 <sup>er</sup> trim. 2003 \$	Var. sur 1 an	Jan-Dec 2002 \$	Var. sur 1 an	1 <sup>er</sup> trim. 2003 Jours	1 <sup>er</sup> trim. 2003	1 <sup>er</sup> trim. 2003

### Rive-sud

#### MAISON UNIFAMILIALE

zone 17	250	-34%	1 025	6%	291	-25%	178 803	18%	165 250	13%	52	4	Vendeur
zone 18	491	-17%	1 514	3%	369	-22%	138 612	19%	121 988	11%	49	3	Vendeur
zone 19	392	-26%	1 434	4%	350	-31%	170 623	16%	156 284	11%	52	3	Vendeur
zone 20	320	-34%	1 307	4%	437	-29%	142 017	12%	135 022	14%	53	4	Vendeur
zone 21	357	-22%	1 241	13%	332	-25%	149 501	23%	129 654	11%	47	3	Vendeur
zone 22	206	-17%	674	5%	166	-42%	114 876	17%	103 946	15%	45	3	Vendeur
<b>Total</b>	<b>2 016</b>	<b>-25%</b>	<b>7 195</b>	<b>6%</b>	<b>1 944</b>	<b>-28%</b>	<b>149 864</b>	<b>16%</b>	<b>136 986</b>	<b>12%</b>	<b>50</b>	<b>3</b>	<b>Vendeur</b>

#### COPROPRIÉTÉ

zone 17	115	-20%	383	14%	116	10%	131 662	17%	124 170	18%	47	3	Vendeur
zone 18	159	-4%	446	6%	111	-1%	106 371	17%	96 548	14%	49	3	Vendeur
Autres zones	128	-27%	449	6%	96	-35%	107 527	17%	96 243	11%	46	3	Vendeur
<b>Total</b>	<b>402</b>	<b>-17%</b>	<b>1 278</b>	<b>8%</b>	<b>323</b>	<b>-12%</b>	<b>113 974</b>	<b>17%</b>	<b>104 719</b>	<b>15%</b>	<b>47</b>	<b>3</b>	<b>Vendeur</b>

#### PLEX 2 À 5

zone 18	109	-8%	414	27%	152	-41%	165 715	9%	157 205	14%	74	5	Vendeur
Autres zones	51	-41%	263	25%	106	-27%	175 936	17%	154 590	11%	72	6	Vendeur
<b>Total</b>	<b>160</b>	<b>-22%</b>	<b>677</b>	<b>26%</b>	<b>259</b>	<b>-36%</b>	<b>168 973</b>	<b>12%</b>	<b>156 189</b>	<b>13%</b>	<b>73</b>	<b>5</b>	<b>Vendeur</b>

### Vaudreuil-Soulanges

MAISON UNIFAMILIALE	342	-21%	1 266	6%	491	-14%	172 244	18%	162 209	15%	42	4	Vendeur
COPROPRIÉTÉ	30	-14%	117	24%	31	7%	119 834	29%	93 959	17%	51	3	Vendeur
PLEX (2 À 5 LOG.)	15	15%	49	11%	16	-54%	148 023	7%	138 261	18%	52	5	Vendeur

### Agglo. de Saint-Jean

MAISON UNIFAMILIALE	209	-25%	759	33%	284	-25%	117 983	12%	110 111	13%	67	5	Vendeur
---------------------	-----	------	-----	-----	-----	------	---------	-----	---------	-----	----	---	---------

**Offrez-vous les services d'un expert à un coût abordable.** Faites appel à un analyste de la SCHL qui vous présentera les derniers résultats d'études de marché sectorielles dans le domaine de l'habitation. **Pour des présentations sur mesure et un service personnalisé,** communiquez avec le Centre d'analyse de marché au 1 866 855-5711.

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
	1 <sup>er</sup> trim. 2003 unités	Var. sur 1 an	1 <sup>er</sup> trim. 2003 unités	Var. sur 1 an				

Île de Montréal

Unités de moins de 100 000 \$	67	-36%	41	-72%	11%	75	3	Vendeur
Unités de 100 001 \$ à 150 000 \$	279	-38%	160	-64%	5%	48	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	431	-12%	321	-20%	5%	42	2	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	235	28%	249	13%	6%	46	4	Vendeur
Unités de plus de 250 000 \$	423	7%	1 036	22%	7%	68	7	Vendeur

Laval

Unités de moins de 100 000 \$	90	-68%	40	-79%	7%	38	2	Vendeur
Unités de 100 001 \$ à 150 000 \$	496	0%	244	-49%	4%	36	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	300	62%	292	15%	5%	53	4	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	73	109%	162	62%	6%	81	7	Vendeur
Unités de plus de 250 000 \$	59	157%	273	53%	7%	103	18	Acheteur

Rive-Nord

Unités de moins de 100 000 \$	299	-49%	144	-74%	6%	47	2	Vendeur
Unités de 100 001 \$ à 150 000 \$	1 049	53%	739	-29%	5%	48	3	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	288	18%	480	8%	5%	73	6	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	103	81%	242	30%	6%	96	9	Équilibré
Unités de plus de 250 000 \$	70	27%	387	15%	7%	125	16	Acheteur

Rive-Sud

Unités de moins de 100 000 \$	246	-55%	91	-79%	8%	54	2	Vendeur
Unités de 100 001 \$ à 150 000 \$	1 085	9%	565	-48%	5%	40	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	444	22%	510	-6%	5%	53	4	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	128	19%	245	-1%	6%	79	6	Vendeur
Unités de plus de 250 000 \$	113	19%	534	38%	7%	86	14	Acheteur

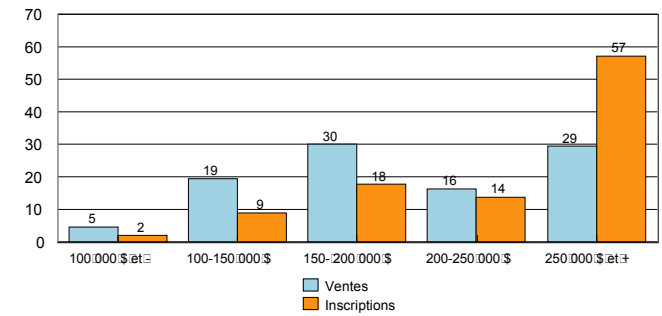
Montréal Métropolitain

Unités de moins de 100 000 \$	718	-54%	328	-76%	8%	50	2	Vendeur
Unités de 100 001 \$ à 150 000 \$	3 061	7%	1 802	-45%	5%	42	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	1 560	15%	1 715	-3%	5%	53	4	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	576	37%	974	17%	6%	67	6	Vendeur
Unités de plus de 250 000 \$	705	18%	2 428	25%	7%	80	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 - 1<sup>er</sup> trimestre 2003

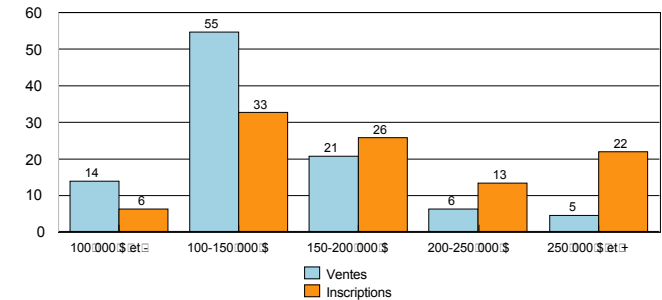
Répartition des ventes et des inscriptions de maisons unifamiliales par gamme de prix (en %)



Sources : SCHL et CIGM

Laval et Rive-Nord - 1<sup>er</sup> trimestre 2003

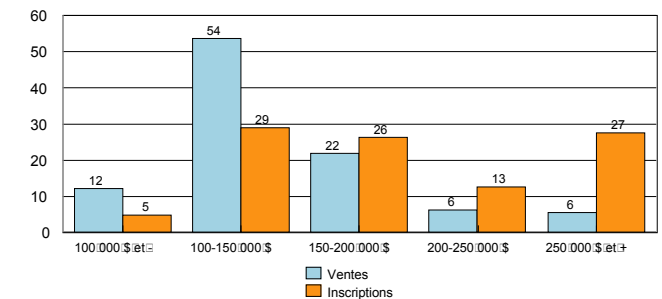
Répartition des ventes et des inscriptions de maisons unifamiliales par gamme de prix (en %)



Sources : SCHL et CIGM

Rive-Sud - 1<sup>er</sup> 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

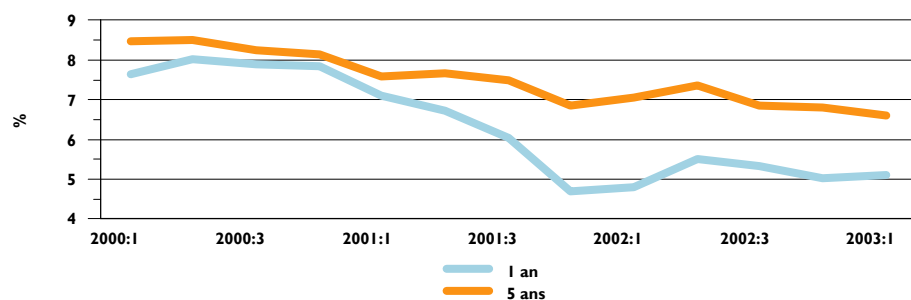
	1er trim. 2002	2e trim. 2002	3e trim. 2002	4e trim. 2002	1er trim. 2003
<b>Taux hypothécaire (1 an)</b>	4,8	5,6%	5,3%	5,0%	5,1%
<b>Taux hypothécaire (5 ans)</b>	7,05	7,4%	6,9%	6,8%	6,6%
<b>Mises en chantier</b>	4 021	6 411	4 794	5 328	4 128
<b>Var. de l'indice de confiance des consommateurs (2)</b>	20,9%	-4%	-4%	2%	-4%
<b>Moment propice pour faire un achat important, telle une maison (% de réponses positives) (1) (2)</b>	70%	76%	69%	67%	60%
<b>Création (ou perte) d'emplois (1)</b>	19 500	25 400	7 100	35 200	-7 700
<b>Taux de chômage (1)</b>	8,8%	8,3%	8,4%	8,2%	9,0%
<b>Faillites personnelles</b>	2 778	2 778	2 708	2 603	ND
<b>Taux d'inflation annuel</b>	1,5%	1,1%	2,3%	3,3%	3,9%

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



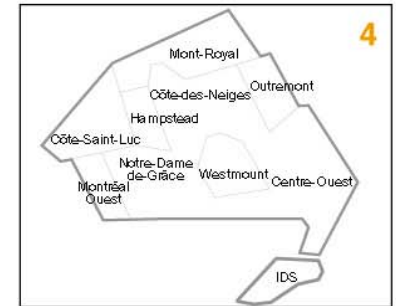
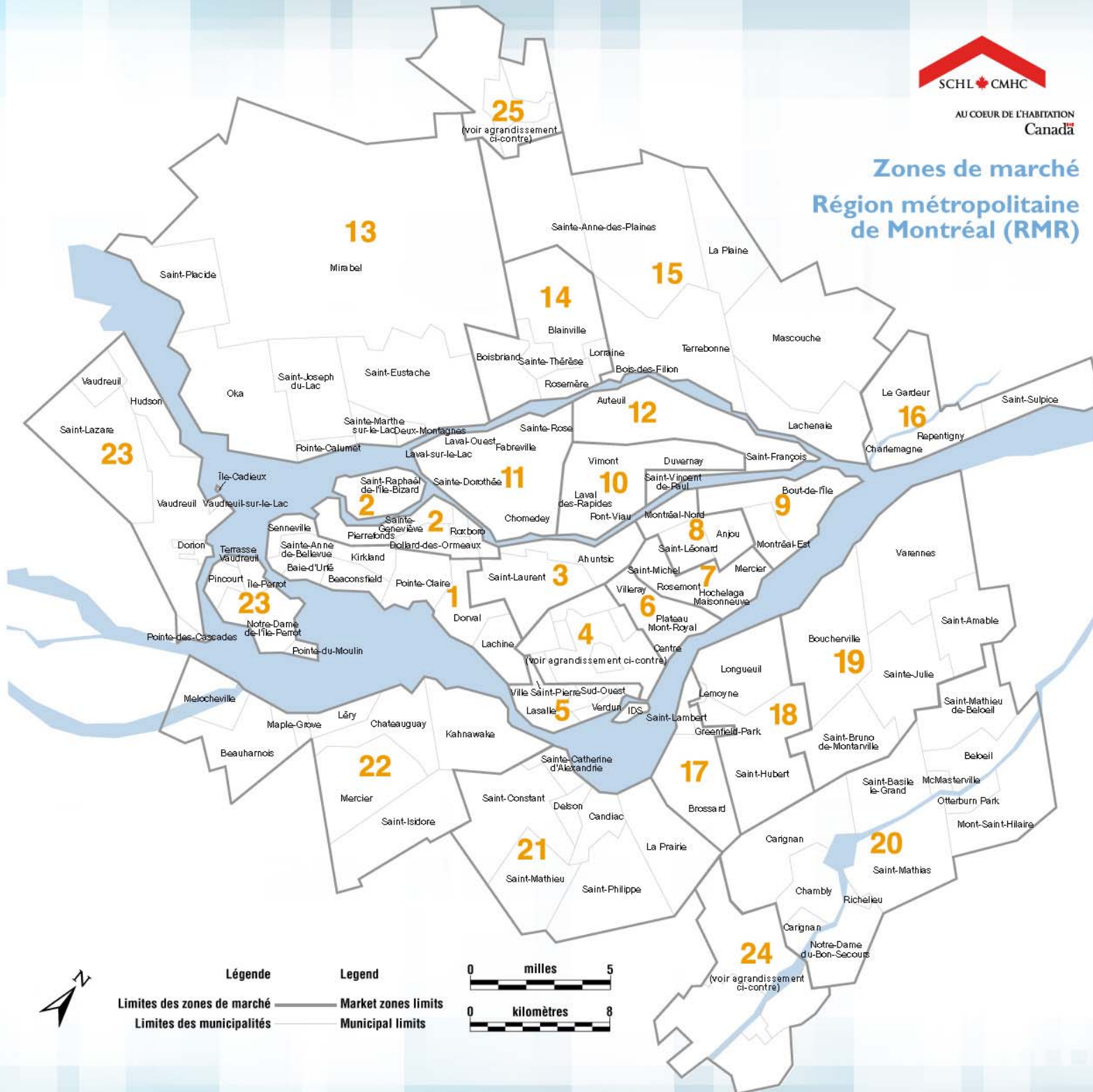
AU COEUR DE L'HABITATION  
Canada

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

