



# ANALYSE DU MARCHÉ DE LA REVENTE

Région métropolitaine de Québec

## Un regard objectif sur l'habitation

Société canadienne d'hypothèques et de logement

[www.schl.ca](http://www.schl.ca)

### Coup d'oeil sur le marché

1<sup>er</sup> trimestre 2003 vs  
1<sup>er</sup> trimestre 2002

Volume de ventes	:	↓	28,6 %
Prix médian	:	↑	14,7 %
Nb. vendeurs/ acheteur	:		4,3

### Les résidences pour personnes âgées

Ne manquez pas la dernière  
publication du Centre d'analyse de  
marché de la SCHL :

### Les résidences pour personnes âgées : Étude de marché

Disponible pour les six  
régions métropolitaines du  
Québec

Pour de plus amples renseignements,  
veuillez contacter notre service à la  
clientèle au :

**1-866-855-5711**

## LE REcul DES VENTES SE POURSUIT

Pour un quatrième trimestre consécutif, le nombre de ventes SIA\* a reculé dans la région métropolitaine de recensement (RMR) de Québec. Malgré une demande soutenue par des gains d'emplois, des revenus disponibles à la hausse et des taux hypothécaires très bas, le marché a été contraint par la faible quantité de propriétés à vendre. Ainsi, 1 906 transactions ont été effectuées par les membres du réseau SIA, en chute de 29 % comparativement au premier trimestre 2002.

De plus, la forte demande, qui peine à s'exprimer, provoque un resserrement du marché caractérisé par un ratio du nombre de vendeurs par acheteur très faible (4,3). Cette situation a entraîné des hausses de prix globales de l'ordre de 14,7 %.

### La demande demeure élevée mais en perte de vitesse

La demande sur le marché de la revente demeure élevée malgré la difficulté de l'évaluer compte tenu de la baisse du nombre de transactions. Tout d'abord, les taux hypothécaires sont à des niveaux historiquement bas ce qui stimule la demande et incite plusieurs consommateurs à faire le saut vers l'accession à la propriété. Ensuite, face à la pénurie de logements causée par une forte création d'emplois chez les jeunes et un niveau élevé de migration, plusieurs ménages se tournent

vers le marché de la revente afin de se loger.

Cependant, l'augmentation appréciable des prix et un marché de l'emploi moins vigoureux chez les 25 à 44 ans, qui constituent une large part des accédants à la propriété, a pour effet de diminuer la pression sur le segment de la revente destiné aux premiers acheteurs.

### De moins en moins de propriétés à vendre

Le recul des transactions observé depuis les douze derniers mois découle en partie d'un effritement continu de l'offre de propriétés à vendre. Cette diminution constante des inscriptions provient du nombre de nouvelles inscriptions sur le marché qui sont en baisse et inférieures aux ventes réalisées. Ainsi, l'offre qui affichait 2 191 propriétés à vendre à la fin du premier trimestre, a connu une forte baisse de 34 % comparativement au niveau observé au premier trimestre 2002. Face à cette importante diminution de l'offre, la demande ne peut pas se réaliser complètement ce qui provoque un resserrement de marché qui se répercute par des hausses de prix.

\* Le Service inter-agences (SIA) est une marque d'accréditation enregistrée de l'Association canadienne de l'immeuble (ACI)



CHAMBRE IMMOBILIERE DE QUEBEC



AU COEUR DE L'HABITATION  
Canada

## Un marché en surchauffe

Le marché actuel rend difficile l'accès à la propriété puisque le choix étant restreint, les acheteurs potentiels doivent agir rapidement et déboursier davantage pour obtenir leur propriété. Compte tenu de l'ampleur de ce phénomène, tout le marché a subi des hausses de prix supérieures à 12 % en comparaison aux prix médians observés au premier trimestre 2002. Plus particulièrement, le marché des maisons individuelles, qui regroupe 65 % des ventes, a subi des hausses de prix de 15,3 % au cours de cette même période. La combinaison d'une forte demande et d'un faible niveau d'inscription a un effet direct à la baisse sur le ratio du nombre de vendeurs pour un acheteur (V/A). Ce ratio clé affiche 4,3 au premier trimestre de cette année, en baisse

de 2 points en comparaison à 2002. Un ratio V/A inférieur à 5, combiné à des hausses de prix très supérieures à l'inflation et des délais de vente qui se situent sous les 70 jours nous permettent de caractériser le marché en surchauffe.

## Le secteur de Beauport et le duplex respirent un peu mieux

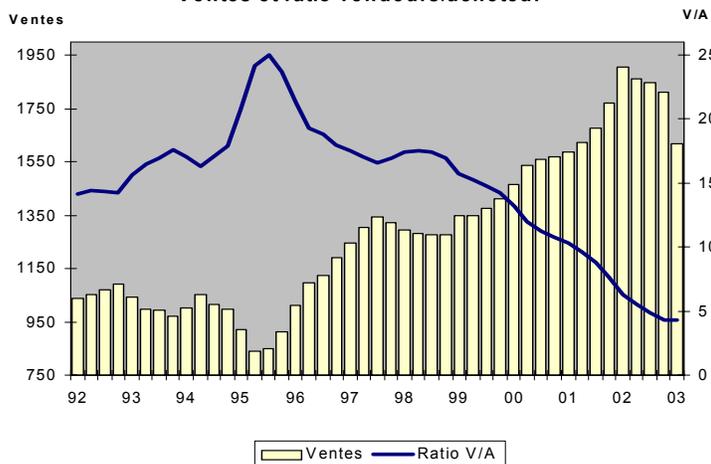
Dans l'ensemble du marché, il n'y a que la zone 7 (Beauport et secteurs plus à l'est) qui se retrouve dans une situation moins serrée avec un ratio V/A de 6. Malgré un choix de propriétés à vendre qui est supérieur, il n'en demeure pas moins que la pression sur les prix est élevée (14,4 %). La situation est également moins serrée dans le marché des duplex alors qu'on y observe un ratio V/A de 7,2 pour l'ensemble de la région. Le prix des duplex a tout de même fait un bond de

12,9 % en comparaison aux résultats de 2002.

## Le marché se déplace vers les gammes de prix supérieures

En raison des fortes hausses de prix des derniers mois et d'une offre plus abondante dans les gammes de prix supérieures, on constate un accroissement des ventes de propriétés plus dispendieuses. La forte croissance de l'emploi dans le groupe des 45 à 64 ans, une clientèle où on retrouve plusieurs deuxièmes acheteurs, explique également l'engouement pour les propriétés haut-de-gamme. Dans le contexte actuel, les acheteurs expérimentés peuvent obtenir un très bon prix en vendant leur maison tout en profitant d'un marché moins serré pour négocier l'achat d'une seconde propriété plus dispendieuse.

Ventes et ratio vendeurs/acheteur



Source : CIQ (compilation SCHL)

Évolution du nombre de propriétés à vendre



Source : CIQ (compilation SCHL)

## Ratios vendeurs / acheteur et ventes par gamme de prix

Type de propriété	Gamme de prix	Ratio V/A 1er trim. 2003	Ratio V/A 1er trim. 2002	Ventes 1er trimestre 2003	Variation annuelle (%)	Nombre de ventes (cumul.)	Variation annuelle (%)	Délais de vente (jours)	Variation annuelle (nombre)
Maison individuelle	Moins de 75 000 \$	3,8	5,8	118	-40,4	118	-40,4	48	-22
	75 000 \$ à 94 999 \$	2,9	4,6	165	-63,6	165	-63,6	39	-25
	95 000 \$ à 119 999 \$	2,7	4,7	336	-34,4	336	-34,4	36	-22
	120 000 \$ et plus	6,3	9,2	605	7,0	605	7,0	54	-26
	Tous les prix	4,4	6,2	1224	-28,5	1224	-28,5	44	-22
Maison jumelée/rangée	Moins de 70 000 \$	4,8	5,5	6	-88,7	6	-88,7	46	-35
	70 000 \$ à 89 999 \$	2,3	4,2	116	-50,2	116	-50,2	32	-25
	90 000 \$ et plus	3,1	6,4	166	36,6	166	36,6	35	-41
	Tous les prix	2,8	5,1	288	-28,7	288	-28,7	34	-32
Copropriété	Moins de 70 000 \$	4,8	6,1	66	-57,1	66	-57,1	50	-41
	70 000 \$ à 89 999 \$	3,6	5,7	70	-44,9	70	-44,9	44	-37
	90 000 \$ et plus	4,2	3,8	167	-0,6	167	-0,6	41	-47
	Tous les prix	4,5	6,3	303	-31,4	303	-31,4	46	-45

## BAROMÈTRE ÉCONOMIQUE - 1<sup>er</sup> TRIMESTRE 2003 vs 1<sup>er</sup> TRIMESTRE 2002

	<b>Nombre</b>	<b>Var</b>		<b>Taux</b>	<b>Var</b>	<b>Indice</b>	<b>Var</b>		<b>Taux</b>	<b>Var</b>
Emploi	346 300	1,1%	Taux de chômage	8,7	-1,0	Confiance des consommateurs	-4,1%	Taux hypothécaires 5 ans	6,6	-0,5
										

 : très favorable

 : favorable

 : défavorable

 : très défavorable

## ÉTAT DU MARCHÉ DE LA REVENTE DANS LA RÉGION DE QUÉBEC - 1<sup>er</sup> TRIMESTRE 2003 vs 1<sup>er</sup> TRIMESTRE 2002

Marchés	Types	Ventes		Prix de vente médian		Prix inscrit / prix éval. mun.		Inscriptions actives		Vendeurs / acheteur		Délais de vente (jours)		Classification de marché
			Var (%)		Var (%)	%	%	Var (%)	Var (%)	Var (nb)	Var (nb)	Var (nb)	Var (nb)	
RMR de Québec	Tous les types	1 906	-28,6	101 568	14,7	94,5	119	2 191	-34,3	4,3	-2,0	43	-28	EN CHAUFFE
	Individuelle	1 224	-28,5	109 957	15,3	94,5	119	1 485	-32,8	4,4	-1,8	44	-22	EN CHAUFFE
	Duplex	91	-18,0	100 433	12,9	93,2	111	146	-44,9	7,2	-3,8	69	-26	VENDEUR
	Jum. Rangée	288	-28,7	86 928	12,2	95,6	119	184	-48,5	2,8	-2,3	34	-32	EN CHAUFFE
	Copropriété	303	-31,4	84 645	14,0	94,5	121	376	-25,4	4,5	-1,8	46	-45	EN CHAUFFE
Zone 1	Tous les types	103	-8,0	85 632	14,6	94,1	122	102	-45,2	4,4	-3,6	53	-38	EN CHAUFFE
	Individuelle	28	-26,3	91 904	18,8	93,8	115	23	-52,1	3,6	-3,2	51	-27	EN CHAUFFE
	Jum. Rangée	8	14,3	78 000	-5,6	94,6	120	4	-75,0	3,2	-6,7	46	-68	N/D
	Copropriété	38	8,6	84 789	20,9	94,6	136	35	-10,3	3,5	-2,3	48	-53	EN CHAUFFE
Zone 2	Tous les types	76	-45,7	133 639	18,2	94,3	122	127	-24,4	5,0	-1,6	48	-37	VENDEUR
	Individuelle	12	20,0	225 047	46,9	94,0	124	15	-28,6	6,8	-0,5	59	-11	N/D
	Jum. Rangée	1	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D
Zone 3	Copropriété	60	-47,8	126 338	22,1	94,5	124	102	-23,3	4,9	-1,6	55	-32	EN CHAUFFE
	Tous les types	216	-30,8	100 804	17,7	95,3	122	164	-44,8	3,1	-1,8	36	-28	EN CHAUFFE
	Individuelle	125	-16,1	114 049	17,6	95,0	123	120	-34,4	3,6	-1,7	37	-25	EN CHAUFFE
	Jum. Rangée	61	-37,8	90 318	17,9	96,5	118	23	-62,9	2,0	-1,8	33	-29	EN CHAUFFE
	Copropriété	23	-59,6	73 878	10,6	95,2	124	11	-72,5	2,7	-2,3	34	-46	EN CHAUFFE
Zone 4	Tous les types	308	-37,4	134 747	16,3	94,5	117	384	-39,5	4,2	-2,7	50	-32	EN CHAUFFE
	Individuelle	180	-38,8	151 308	17,7	94,5	118	252	-41,0	4,3	-2,7	56	-21	EN CHAUFFE
	Jum. Rangée	36	-47,8	112 559	10,8	94,4	115	28	-49,1	2,9	-2,9	36	-45	EN CHAUFFE
	Copropriété	85	-28,0	94 087	14,1	95,3	115	97	-24,8	4,3	-2,3	49	-53	EN CHAUFFE

# ÉTAT DU MARCHÉ DE LA REVENTE DANS LA RÉGION DE QUÉBEC - 1<sup>er</sup> TRIMESTRE 2003 vs 1<sup>er</sup> TRIMESTRE 2002

Marchés	Types	Ventes	Prix de vente		Prix vendu / prix inscrit	Prix vendu / éval. mun.	Inscriptions actives	Vendeurs / acheteur	Délais de vente (jours)	Classification de marché		
			médian	Var (%)							Var (%)	Var (nb)
Zone 5	Tous les types	314	90 104	9,2	95,1	119	289	3,2	-1,8	34	-24	EN CHAUFFE
	Individuelle	227	94 332	9,0	95,1	119	234	3,5	-1,8	37	-19	EN CHAUFFE
	Jum. Rangée	65	83 088	15,0	96,2	123	28	1,7	-1,8	26	-29	EN CHAUFFE
	Copropriété	8	66 278	9,5	94,3	124	4	2,3	-3,4	26	-82	N/D
Zone 6	Tous les types	291	95 849	13,3	94,7	119	344	4,5	-1,3	46	-22	EN CHAUFFE
	Individuelle	200	107 038	13,9	94,5	121	244	4,7	-1,0	46	-21	EN CHAUFFE
	Jum. Rangée	36	82 248	11,9	95,4	113	24	3,0	-2,5	47	-15	EN CHAUFFE
	Copropriété	51	69 480	18,5	94,8	119	61	4,5	-1,1	38	-37	EN CHAUFFE
Zone 7	Tous les types	295	98 393	14,4	94,6	118	467	6,0	-1,8	54	-22	VENDEUR
	Individuelle	217	104 943	16,4	94,3	119	338	5,5	-1,8	54	-21	VENDEUR
	Jum. Rangée	38	83 755	14,5	95,1	120	49	5,7	-2,1	37	-25	VENDEUR
	Copropriété	23	68 189	10,0	93,9	118	53	10,2	0,6	77	-33	ÉQUILIBRE
Zone 8	Tous les types	192	101 318	12,4	95,3	119	212	4,2	-1,4	43	-22	EN CHAUFFE
	Individuelle	153	107 752	13,5	94,5	119	180	4,6	-1,2	44	-19	EN CHAUFFE
	Jum. Rangée	25	83 152	14,3	95,8	116	11	2,1	-2,7	39	-36	EN CHAUFFE
	Copropriété	7	74 091	34,6	97,0	118	9	3,3	0,3	36	-42	N/D
Zone 9	Tous les types	111	93 694	10,8	94,8	116	103	4,5	-2,7	45	-34	VENDEUR
	Individuelle	82	99 275	12,3	94,4	116	78	4,6	-2,6	51	-24	VENDEUR
	Jum. Rangée	18	89 010	15,6	96,4	120	12	3,3	-2,0	31	-52	N/D
	Copropriété	8	73 179	1,8	93,3	109	3	3,0	-5,7	61	-104	N/D

Veillez noter que les prix présentés dans ce rapport concernent des données médianes. La médiane est la valeur centrale séparant un groupe en deux parties égales. Par exemple, un prix médian de 100 000 \$ signifie que la moitié des propriétés se transigent à un prix inférieur ou égal à 100 000 \$ et que l'autre moitié se transige à un prix supérieur ou égal à 100 000 \$.

Interprétation du ratio "Prix médian / Évaluation municipale" : Par exemple, un ratio de 107 % indique qu'une maison évaluée à 100 000 \$ pourrait se vendre 107 000 \$.

Délai de vente : Notez que le délai de vente médian peut être sous-estimé. En effet, lorsqu'une propriété est de nouveau inscrite à vendre après l'expiration du mandat ou lorsqu'il y a un changement d'agent immobilier, le calcul ne tient pas compte de la période d'inscription précédente.

N/D : Classification de marché non-disponible dans le cas où le nombre de transactions est inférieur à 20.

Note : Toutes les données publiées dans cette publication sont des données lissées, à l'exception des données des ventes et des inscriptions actives

\* Données brutes : données observées pour le trimestre en cours

\* Données lissées : moyenne des quatre derniers trimestres visant à réduire les fortes variations d'un trimestre à l'autre et donner une tendance plus claire

## TYPES DE 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.

**EN BAISSE** : À l'extrême d'un marché acheteur. Diminutions marquées des prix, nouveaux reculs des prix à prévoir.

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

**EN CHAUFFE** : À l'extrême du marché vendeur. Ventes et prix augmentant considérablement, nouvelles hausses de prix à prévoir.

## Québec métro - Description des zones de marché

Zone 1 : Basse-Ville de Québec (Limoilou, St-Roch, St-Sauveur), Vanier

Zone 2 : Haute-Ville de Québec (St-Jean-Baptiste, Champplain, Montcalm)

Zone 3 : Ancienne-Lorette, Neufchâteau, Duberger, Les Saules, Lebourgneuf

Zone 4 : Ste-Foy, Sillery, Cap-Rouge, St-Augustin

Zone 5 : Val-Bélair, St-Émile, Loretteville, Lac St-Charles, Valcartier, Shannon, Lac St-Joseph, Ste-Catherine, Fossambault

Zone 6 : Charlesbourg, Lac Beauport, Lac Delage, Stoneham-Tewkesbury, Ste-Brigitte de Laval

Zone 7 : Beauport, Boischatel, L'Ange-Gardien, Côte de Beauport, Île d'Orléans

Zone 8 : Charny, St-Romuald, St-Jean-Chrysostôme, St-Nicolas, St-Rédempteur, Breakerville, St-Lambert, St-Étienne

Zone 9 : Lévis, Pintendre, St-Henri