

# A

## NALYSE 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

2<sup>e</sup> trimestre 2003 vs  
2<sup>e</sup> trimestre 2002

Volume de ventes	:	↓	11,3 %
Prix médian	:	↑	15,9 %
N <sup>bre</sup> vendeurs/ acheteur	:		4,2

#### La SCHL lance *L'Observateur du logement*

**L'Observateur du logement au Canada** est une nouvelle publication annuelle qui donne un aperçu détaillé des conditions de logement au Canada, des tendances et des facteurs clefs sous-jacents. L'Observateur donne également une vue d'ensemble de l'évolution des besoins changeants des Canadiens.

Pour recevoir votre **copie gratuite**, appelez-nous au 1 800 668-2642

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

**1 866 855-5711**

## LE MARCHÉ DE LA REVENTE DEMEURE TRÈS SERRÉ

Encore une fois, un recul du nombre de ventes a été observé dans la région métropolitaine de recensement (RMR) de Québec au deuxième trimestre 2003. Entre avril et juin 2003, 1 617 propriétés ont été transigées sur le marché existant par les agents du réseau SIA\*, soit un recul de 11,3 % sur la performance de 2002. Les conditions favorables qui ont été à l'origine de la hausse substantielle de la demande perdurent (faibles taux d'intérêt et marché de l'emploi vigoureux), mais les ventes sont limitées par le peu de propriétés à vendre.

Le repli du nombre de ventes varie entre 8,1 % et 12,5 % selon le type de produit, à l'exception du duplex, qui lui progresse de 2,5 %. Ce dernier représente le marché le moins serré de la grande région de Québec avec une proportion de 6,2 vendeurs par acheteur. Par conséquent, le choix est un peu moins contraint et les ventes ne sont pas autant retenues par la disette d'offre. Toutefois, c'est ce même produit qui affiche la plus forte diminution du ratio vendeurs/acheteur et des inscriptions actives. On pourra donc s'attendre à une diminution des ventes au cours des prochains trimestres.

La situation de surchauffe est encore en vigueur pour l'ensemble du territoire et pour la presque totalité des produits, à l'exception du duplex.

#### Les délais de vente continuent de se resserrer

Le délai de vente de 41 jours pour l'ensemble des produits démontre bien l'effervescence du marché. En 2001, on parlait davantage d'une période de vente avoisinant les trois mois et il y a un an, cette période était supérieure à deux mois. Pour certains produits, la situation est exceptionnelle pour les vendeurs; avec à peine 2,6 vendeurs pour un acheteur, les maisons jumelées et en rangée s'envolent en moyenne en 32 jours. Pas étonnant que ce soit le marché dans lequel la négociation est la plus ardue. Généralement, une maison jumelée ou en rangée est cédée à 95,8 % du prix inscrit. La marge de manoeuvre est donc mince pour l'acheteur et le vendeur peut plus facilement obtenir un montant qui se rapproche de la demande initiale.

#### Dans certains secteurs, on observe une augmentation du nombre de copropriétés à vendre

Au cours des derniers trimestres, la baisse du nombre de ventes et la hausse

\* 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

DEUXIÈME TRIMESTRE 2003

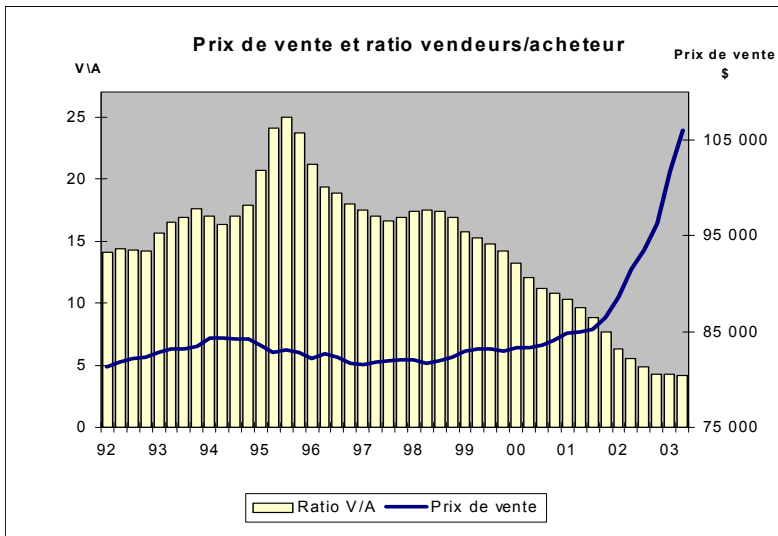
importante du prix des propriétés était imputable principalement à l'offre anémique de propriétés sur le marché. Fait encourageant à noter pour les personnes en quête d'une propriété, on observe une augmentation du nombre de copropriétés à vendre dans plusieurs secteurs. Dans les zones 1, 2, 4 et 6, les secteurs où se retrouvent la majorité des copropriétés à Québec, la progression varie de 4,5 % à 11,9 %. Bien que modeste, on observe déjà une hausse du nombre de vendeurs par acheteur depuis le début de l'année. La forte hausse de la construction de logements en copropriété peut expliquer ce phénomène. Le marché de la copropriété sera donc le premier à afficher un retour vers une situation d'équilibre.

Notons toutefois que pour l'ensemble des produits, aucune amélioration n'est observée du côté de l'offre de propriétés et le recul sur le premier trimestre 2002 est de 17,2 %. Afin d'améliorer la situation de surchauffe générale qui prévaut, l'offre de propriétés devra augmenter de façon plus substantielle. Les acheteurs devront donc être patients et attendre quelques trimestres que le stock d'habitations à vendre se bonifie.

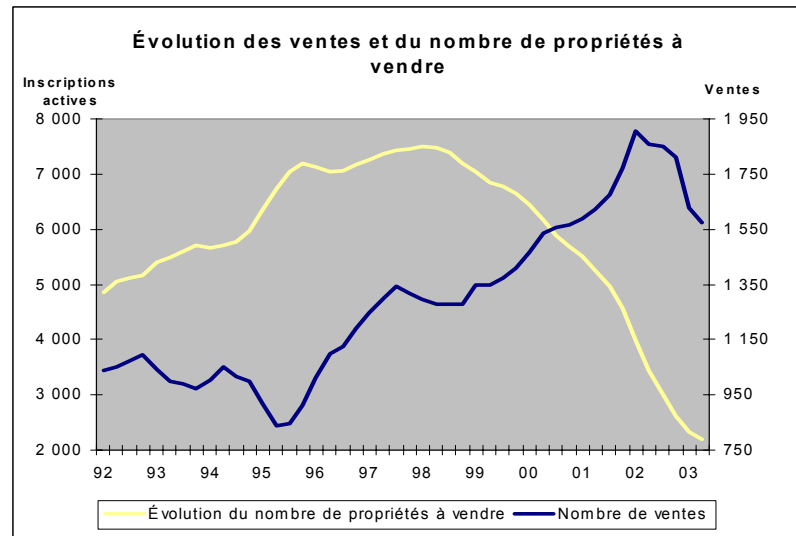
### Les propriétés se transigent au-dessus de l'évaluation municipale

De façon générale, les ventes effectuées au cours du dernier trimestre se sont concrétisées à 23 % au-dessus de l'évaluation municipale. La pénurie de propriétés à vendre sur le marché a poussé les

transactions bien au-dessus de ce prix. Parmi les produits qui affichent le plus grand écart, on retrouve la copropriété qui se transige à 26 % de plus que l'évaluation municipale. La pénurie de logements locatifs, leurs prix plus abordables que les maisons individuelles et leur popularité auprès d'une population qui vieillit a eu pour effet de créer un engouement envers ce produit. Au milieu des années 90, on retrouvait plus de 50 vendeurs pour un seul acheteur, ce qui avait causé une chute des prix et un surplus important sur le marché. Il faudra donc surveiller l'arrivée des copropriétés neuves sur le marché afin de ne pas revivre une situation semblable, surtout dans un contexte de ralentissement de la croissance de la population.



Source : CIQ (compilation SCHL)



Source : CIQ (compilation SCHL)

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

Type de propriété	Gamme de prix	Ratio V/A 2 <sup>e</sup> trim. 2003	Ratio V/A 2 <sup>e</sup> trim. 2002	Ventes 2 <sup>e</sup> trim. 2003	Variation annuelle (%)	Nombre de ventes (cumul.)	Variation annuelle (%)	Délais de vente (jours)	Variation annuelle (nombre)
Maison individuelle	Moins de 75 000 \$	3,7	5,1	77	-45,4	201	-42,4	46	-15
	75 000 \$ à 94 999 \$	2,7	4	110	-56,9	275	-61,2	35	-22
	95 000 \$ à 119 999 \$	2,5	4	294	-12,5	631	-24,1	35	-14
	120 000 \$ et plus	6,1	8	593	17,2	1207	12,1	50	-23
	Tous les prix	4,3	5,5	1074	-12,5	2314	-22,0	42	-18
Maison jumelée/rangée	Moins de 70 000 \$	5,2	4,8	2	-89,5	7	-90,3	52	-20
	70 000 \$ à 89 999 \$	2,0	3,6	72	-37,9	187	-46,1	31	-17
	90 000 \$ et plus	2,9	5,2	142	40,6	326	45,5	34	-32
	Tous les prix	2,6	4,3	216	-8,1	520	-19,1	32	-24
Copropriété	Moins de 70 000 \$	4,8	5,4	42	-48,8	108	-54,6	49	-21
	70 000 \$ à 89 999 \$	3,9	4,7	46	-39,5	116	-42,9	42	-27
	90 000 \$ et plus	5,1	5,9	158	36,2	327	14,7	43	-41
	Tous les prix	4,7	5,4	246	-12,5	551	-24,1	43	-33

Source : CIQ (compilation SCHL)

## BAROMÈTRE ÉCONOMIQUE - 2<sup>e</sup> TRIMESTRE 2003 vs 2<sup>e</sup> TRIMESTRE 2002

Nombre	Taux	Indice	Taux
370 400	0,6%	127,3	6,2
	Taux de chômage	Confiance des consommateurs	Taux hypothécaires
	0,3		5 ans
	<b>Var</b>	<b>Var</b>	<b>Var</b>
	0,6%	-5,6%	-1,2



: très favorable



: favorable



: défavorable



: très défavorable

## ÉTAT DU MARCHÉ DE LA REVENTE DANS LA RÉGION DE QUÉBEC - 2<sup>e</sup> TRIMESTRE 2003 vs 2<sup>e</sup> TRIMESTRE 2002

Marchés	Types	Ventes		Prix de vente		Prix inscrit		Prix vendu /		Inscriptions		Vendeurs /		Délais de		Classification
		Nombre	Var (%)	médian	Var (%)	prix inscrit	%	éval. mun.	%	actives	Var (%)	acheteur	vente (jours)	Var (nb)		
RMR de Québec	Tous les types	1 617	-11,3	106 001	15,9	94,8	123	2338	-17,2	4,2	-1,3	41	-22	EN CHAUFFE		
	Individuelle	1 074	-12,5	113954	15,3	94,8	124	1602	-15,6	4,3	-1,2	42	-18	EN CHAUFFE		
	Duplex	81	2,5	103137	15,6	93,7	116	137	-42,4	6,2	-3,9	61	-29	VENDEUR		
	Jum. Rangée	216	-8,1	89347	12,0	95,8	122	208	-27,5	2,6	-1,8	32	-24	EN CHAUFFE		
Zone 1	Copropriété	246	-12,5	91247	18,9	95,1	126	391	-2,3	4,7	-0,8	43	-33	EN CHAUFFE		
	Tous les types	81	-12,0	91 309	19,9	94,7	128	110	-27,6	4,2	-2,6	42	-44	EN CHAUFFE		
	Individuelle	18	-30,8	95 733	20,6	94,1	123	23	-32,4	3,5	-2,1	32	-46	N/D		
	Jum. Rangée	5	-37,5	85 360	2,7	95,1	123	5	-64,3	2,6	-5,6	38	-69	N/D		
Zone 2	Copropriété	32	14,3	91 592	23,2	94,9	141	41	7,9	3,5	-1,2	45	-43	EN CHAUFFE		
	Tous les types	72	-22,6	140 815	22,1	94,5	129	146	7,4	5,5	-0,1	44	-31	VENDEUR		
	Individuelle	6	-33,3	260 534	76,9	91,9	134	18	-18,2	7,1	-0,6	65	18	N/D		
	Jum. Rangée	6	0,0	161 700	13,4	93,7	124	9	80,0	4,0	-1,1	37	-39	N/D		
Zone 3	Copropriété	55	-28,6	130 397	20,6	95,0	130	114	8,6	5,6	0,1	46	-34	EN CHAUFFE		
	Tous les types	175	-14,2	106 971	20,7	95,3	127	179	-28,1	2,9	-1,5	37	-17	EN CHAUFFE		
	Individuelle	109	-18,0	119 289	17,7	95,3	128	122	-26,1	3,5	-1,2	39	-16	EN CHAUFFE		
	Jum. Rangée	45	2,3	94 363	18,7	96,6	123	29	-35,6	1,6	-1,7	33	-19	EN CHAUFFE		
Zone 4	Copropriété	17	-19,0	77 050	13,6	94,8	130	15	-42,3	2,3	-2,2	26	-40	N/D		
	Tous les types	279	-19,1	139 535	17,2	94,8	122	421	-14,9	4,2	-1,5	45	-31	EN CHAUFFE		
	Individuelle	181	-20,6	157 623	20,2	94,5	123	288	-16,0	4,3	-1,6	50	-25	EN CHAUFFE		
	Jum. Rangée	28	-34,9	117 337	14,2	94,7	120	35	-20,5	3,1	-1,4	36	-31	EN CHAUFFE		
	Copropriété	67	-5,6	101 618	18,5	95,6	120	92	4,5	4,4	-1,0	44	-39	EN CHAUFFE		

# ÉTAT DU MARCHÉ DE LA REVENTE DANS LA RÉGION DE QUÉBEC - 2<sup>e</sup> TRIMESTRE 2003 vs 2<sup>e</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	293	94 843	11,8	95,1	124	307	3,2	-1,1	34	-16	EN CHAUFFE
	Individuelle	238	100 021	13,0	95,1	123	252	3,5	-1,0	38	-12	EN CHAUFFE
	Jum. Rangée	44	86 836	18,1	96,2	126	32	1,7	-1,3	25	-20	EN CHAUFFE
	Copropriété	4	68 587	5,0	94,8	129	6	2,5	-2,5	28	-46	N/D
Zone 6	Tous les types	203	99 096	13,2	95,0	123	366	4,7	-0,4	45	-15	EN CHAUFFE
	Individuelle	140	109 700	13,0	94,5	125	255	4,9	-0,2	44	-15	EN CHAUFFE
	Jum. Rangée	25	85 332	14,3	95,3	118	29	3,0	-1,4	46	-12	EN CHAUFFE
	Copropriété	34	71 550	17,1	95,6	124	66	4,7	-0,2	44	-16	EN CHAUFFE
Zone 7	Tous les types	224	101 077	13,3	94,6	123	467	5,8	-1,4	50	-16	VENDEUR
	Individuelle	165	108 129	15,0	94,3	124	355	5,5	-1,2	50	-15	VENDEUR
	Jum. Rangée	27	84 487	12,0	95,2	121	44	5,1	-1,9	37	-23	VENDEUR
	Copropriété	18	69 409	6,0	94,7	131	44	9,6	-0,7	59	-34	N/D
Zone 8	Tous les types	200	106 089	15,6	95,5	123	230	3,7	-1,6	39	-19	EN CHAUFFE
	Individuelle	158	112 374	16,0	94,8	124	203	4,1	-1,3	40	-4	EN CHAUFFE
	Jum. Rangée	25	82 868	7,4	96,3	121	12	1,5	-3,0	33	-26	EN CHAUFFE
	Copropriété	15	92 541	63,1	98,0	122	9	2,8	0,4	55	-3	N/D
Zone 9	Tous les types	90	97 228	13,1	94,8	120	113	3,9	-2,6	45	-24	EN CHAUFFE
	Individuelle	67	101 189	11,6	94,4	119	86	4,0	-2,7	49	-19	EN CHAUFFE
	Jum. Rangée	11	94 020	19,9	96,6	122	13	3,1	-1,5	37	-29	N/D
	Copropriété	4	77 043	1,2	93,9	116	5	2,3	-5,3	50	-75	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

Source : CIQ (compilation SCHL)

## 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 métró - Description des zones de marché

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

Zone 2 : Haute-Ville de Québec (St-Jean-Baptiste, Champlain, 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, Breakeyville, St-Lambert, St-Étienne

Zone 9 : Lévis, Pintendre, St-Henri