

2006

Date de diffusion: premier trimestre de 2007

Analyse du marché de la revente - quatrième trimestre de 2006

du Montréal

métropolitain



Chambre immobilière du Grand Montréal
Greater Montréal Real Estate Board



lagentfaitlebonheur.com

notwithoutmyagent.com



L'année 2006 se termine sous le signe de la stabilité

Selon les données de la Chambre Immobilière du Grand Montréal (CIGM), le marché de la revente de la région métropolitaine de recensement (RMR) de Montréal a terminé l'année 2006 sous le signe de la stabilité. Au total, 8 313 reventes ont été enregistrées sur le réseau S.I.A.[®]/MLS[®] de la CIGM, ce qui représente quelques transactions de plus qu'au quatrième trimestre de 2005 (8 279 reventes). Seules les reventes de maisons unifamiliales ont augmenté (+2 %). Les ventes ont augmenté ou sont demeurées stables dans tous les grands secteurs géographiques, à l'exception de Laval (-6 %). Le marché des copropriétés a, pour sa part, enregistré une deuxième baisse trimestrielle consécutive du volume de transactions (-1 %), qui s'est fait sentir uniquement en banlieue, puisque l'île de Montréal a été épargnée (+7 %). Finalement, sur le marché des plex, les résultats du dernier trimestre de 2006 ont suivi la tendance baissière amorcée depuis quelque temps, et le volume des transactions a diminué de 4 %. Seule la Rive-Sud a affiché une croissance du nombre de ventes (+5 %).

2006 : une autre année très active pour le marché de la revente montréalais

Le marché de la revente montréalais a été très actif en 2006 et le volume des transactions, exceptionnellement élevé, a dépassé le niveau de 2005 par quelques transactions. Selon les données de la CIGM, au total, 38 385 reventes ont été conclues par l'entremise du réseau S.I.A.[®]/MLS[®] de la CIGM au cours de l'année 2006, soit 115 transactions de plus qu'en 2005. Pour une deuxième année de suite, les reventes de maisons unifamiliales sont demeurées stables à 23 926. Ce type d'habitation continue donc d'être le plus populaire, puisque près de 6 transactions sur 10 concernent des maisons unifamiliales. Les reventes de copropriétés ont continué d'augmenter (+3 %), mais à un rythme nettement moins rapide qu'en 2005 (+12 %). Enfin, les reventes de plex ont encore reculé (-6 %) à un rythme comparable à celui de 2005. Au total, 9 684 reventes de copropriétés et 4 775 de plex ont été comptabilisées sur le réseau S.I.A.[®]/MLS[®] de la CIGM.

Malgré une légère hausse des taux hypothécaires en 2006, le contexte est demeuré favorable au marché de la revente dans l'agglomération de Montréal. La croissance de l'emploi a été plus soutenue qu'en 2005, la confiance des consommateurs s'est

maintenue et, tout comme en 2005, environ 50 % des ménages québécois étaient d'avis que le moment était propice pour faire un achat important. De plus, le nombre accru d'inscriptions a permis de détendre quelque peu les conditions de marché. Ainsi, la hausse des prix par rapport à l'année 2005 a ralenti, ce qui va de pair avec un marché qui se dirige graduellement vers l'équilibre.

Copropriétés : un marché moins tendu a contribué à atténuer la croissance des prix

Tout au long de l'année 2006, les inscriptions de copropriétés ont augmenté plus fortement que celles des autres types d'habitations, mais la cadence a tout de même ralenti à compter de la seconde moitié de 2006. Au quatrième trimestre de 2006, elles ont progressé de 14 %, soit presque quatre fois plus vite que celles de maisons unifamiliales et de plex (+4 %). Dans un contexte où la croissance des reventes de copropriétés a été modeste et où les inscriptions se sont passablement accrues, le marché des copropriétés a été moins tendu que celui des maisons unifamiliales et des plex. Comme c'est le seul marché jugé équilibré, la pression sur le prix de vente des copropriétés a été moins forte que pour les maisons unifamiliales et les plex, deux marchés considérés comme étant favorables aux vendeurs. Pour l'ensemble de l'année 2006, le prix moyen des copropriétés a progressé de 4 % (201 903 \$) comparativement à 7 % dans le cas des maisons unifamiliales (237 692 \$) et des plex (311 185 \$).

Le marché des copropriétés se distingue à Laval

Selon les données de la CIGM, en 2006, le secteur de Laval s'est distingué des autres grands secteurs géographiques par une baisse du nombre des reventes et des inscriptions, alors que c'est l'inverse qui s'est produit ailleurs. Les reventes ont donc diminué de 4 % en 2006 comparativement à 2005, et les inscriptions, de 5 %. En dépit de ce léger ralentissement, c'est tout de même à Laval que l'on a observé la plus forte hausse du prix de vente moyen des copropriétés (+7 %), et cette majoration a été aussi forte qu'en 2005, bien que le marché soit passé de vendeur à équilibré. Soulignons que les ventes de copropriétés de 200 000 \$ et plus se sont accrues par rapport à 2005, contribuant ainsi à faire augmenter le prix moyen. La Rive-Sud a enregistré la deuxième hausse des prix en importance (+6 %), qui a cependant été légèrement inférieure à celle observée en 2005 (+8 %). Bien que le

marché soit demeuré à l'avantage des vendeurs, les conditions de marché ont été un peu moins tendues qu'en 2005 avec un ratio inscriptions/vente qui est passé de 6/1 à 7/1. Les ventes de 200 000 \$ et plus ont également augmenté par rapport à l'année 2005.

Sur la Rive-Nord, le marché est demeuré à l'équilibre, mais il a toutefois été moins tendu avec un ratio inscriptions/vente qui a atteint 10/1 comparativement à 8/1 en 2005. De plus, les reventes de 200 000 \$ et moins ont augmenté alors que celles de 200 000 \$ et plus ont diminué, limitant ainsi la croissance du prix moyen en 2006. Ainsi, la majoration du prix de vente a été plus modeste (+1 %) qu'en 2005 (+11 %). Enfin, sur l'île de Montréal, le marché est passé de vendeur à équilibré, et la croissance des prix (+3 %) a été un peu plus faible qu'un an plus tôt (+5 %).

Quoi qu'il en soit, en 2006, les acheteurs ont en moyenne déboursé plus pour l'achat d'une copropriété sur l'île de Montréal (228 773 \$) qu'en banlieue (161 353 \$ sur la Rive-Sud; 135 462 \$ sur la Rive-Nord; 164 049 \$ à Laval).

Maisons unifamiliales : un bilan nuancé selon le secteur géographique

Si, de façon globale, les ventes de maisons unifamiliales existantes se sont stabilisées par rapport à 2005 dans tous les grands secteurs géographiques de la région métropolitaine, le bilan des inscriptions est pour sa part plus nuancé. En fait, l'année 2006 s'est terminée par une croissance du nombre des inscriptions sur la Rive-Sud et sur la Rive-Nord, soit respectivement de 9 % et de 8 %, alors qu'elles se sont raréfiées sur l'île de Montréal (-4 %) pour un deuxième trimestre de suite et qu'elles sont demeurées plutôt stables à Laval (-1 %).

Quel que soit le grand secteur géographique, à part celui de Vaudreuil-Soulanges, la hausse du prix de vente moyen a été comparable à celle observée dans la région métropolitaine (+7 %), et les marchés sont tous demeurés favorables aux vendeurs, à l'exception de Vaudreuil-Soulanges qui est demeuré à l'équilibre. Cependant, si l'on compare les hausses de prix à celles enregistrées en 2005, une fois de plus le bilan est nuancé. Sur la Rive-Nord et la sur Rive-Sud, la majoration du prix de vente moyen des maisons unifamiliales a été moins élevée qu'en 2005. Le prix de vente moyen a donc monté de 8 % sur la Rive-Sud (219 362 \$) et de 7 % sur la Rive-Nord (191 224 \$) comparativement à 10 % en 2005. Toutefois, la progression du prix moyen par rapport à 2005 n'a pas ralenti sur l'île de Montréal ni à Laval, et le

ratio inscriptions/vente est demeuré au même niveau qu'en 2005. À Laval, le prix de vente moyen s'est accru au même rythme qu'en 2005, soit de 8 % (218 966 \$). Pour sa part, le prix de vente moyen des maisons unifamiliales (335 840 \$) a progressé de 7 % sur l'île de Montréal comparativement à 4 % en 2005. Bien que le ratio inscriptions/vente soit resté à 6/1, les ventes de maisons de 500 000 \$ et plus se sont accrues, ce qui a contribué à faire augmenter le prix de vente moyen. Les maisons unifamiliales demeurent plus abordables en banlieue que sur l'île de Montréal et, en moyenne, elles sont même moins chères que les copropriétés situées sur l'île de Montréal (228 773 \$).

Plex : la hausse des prix se poursuit

Dans un contexte où les reventes de plex sont à la baisse dans tous les grands secteurs géographiques, et ce, depuis un bon moment, et où les inscriptions sont un peu plus nombreuses, il peut sembler étonnant que les prix montent dans ce segment de marché. En fait, le choix des acheteurs est limité, ce qui a contribué à maintenir des conditions favorables aux vendeurs dans tous les grands secteurs géographiques et ce qui a entraîné une croissance plus soutenue des prix. En 2006, dans tous les grands secteurs géographiques, la majoration des prix a été presque identique à celle observée dans la région métropolitaine (+7 %). Elle a toutefois été moins forte qu'en 2005 du fait que le ratio inscriptions/vente a légèrement augmenté. Ainsi, selon les données de la CIGM, en 2006, le prix moyen d'un plex a atteint 327 268 \$ à Montréal (+7 % vs +9 % en 2005), 307 187 \$ à Laval (+8 % vs +15 % en 2005), 248 855 \$ sur la Rive-Nord (+7 % vs +13 % en 2005) et 259 026 \$ sur la Rive-Sud (+8 % vs +10 % en 2005).

Conclusion

En résumé, le marché de la revente montréalais a bénéficié d'un contexte favorable, et le volume des transactions, exceptionnellement élevé, a dépassé le niveau de 2005 par quelques transactions. De plus, le nombre accru d'inscriptions a permis de détendre quelque peu les conditions de marché. Ainsi, la hausse des prix par rapport à l'année 2005 a ralenti, ce qui va de pair avec un marché qui se dirige graduellement vers l'équilibre.

Analyse du marché de la revente Montréal métropolitain

SCHL

4e trimestre 2006

CIGM

4e trimestre 2006

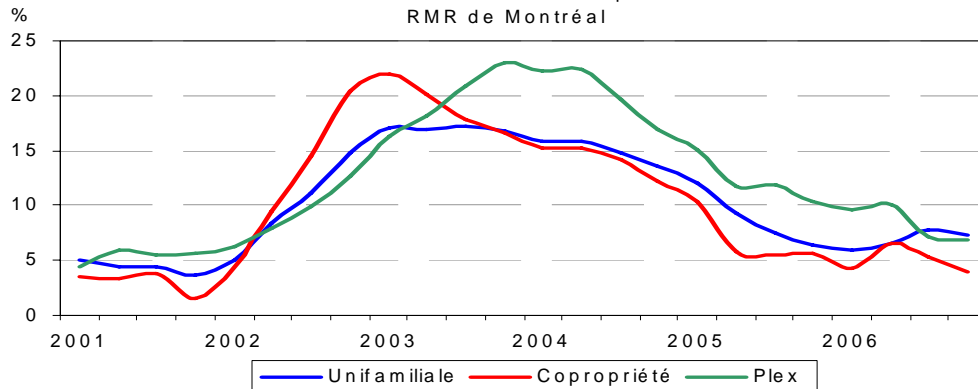
Zones de marché	VENTES S.I.A.®/MLS®				INSCRIPTIONS EN VIGUEUR S.I.A.®/MLS®		PRIX MOYEN S.I.A.®/MLS®				DELAI DE VENTE MOYEN	INSCRIPTIONS / VENTE *	CLASSIFICATION DE MARCHÉ
	4e TRIM 2006 unités	Variation sur 1 an	JAN à DÉC 2006 unités	Variation sur 1 an	4e TRIM 2006 unités	Variation sur 1 an	4e TRIM 2006 \$	Variation sur 1 an	JAN à DÉC 2006 \$	Variation sur 1 an			
Unifamilial Montréal Métropolitain	5 125	2%	23 926	0%	12 233	4%	241 023	5%	237 692	7%	71	6	Vendeur
Condo Montréal Métropolitain	1 969	-1%	9 684	3%	6 689	14%	207 069	3%	201 903	4%	89	8	Équilibré
Plex Montréal Métropolitain	1 219	-4%	4 775	-6%	2 742	4%	316 902	6%	311 185	7%	69	6	Vendeur

* : moyenne mobile de 4 trimestres

Veillez prendre note que la définition de la copropriété a été modifiée de manière à inclure les unités possédées en copropriété indivise. Dans le présent rapport, les données sur la copropriété pour les années 2005 et 2006 ont été révisées en fonction de la nouvelle définition. (suite à la page 6)

Le taux de croissance des prix est moins rapide

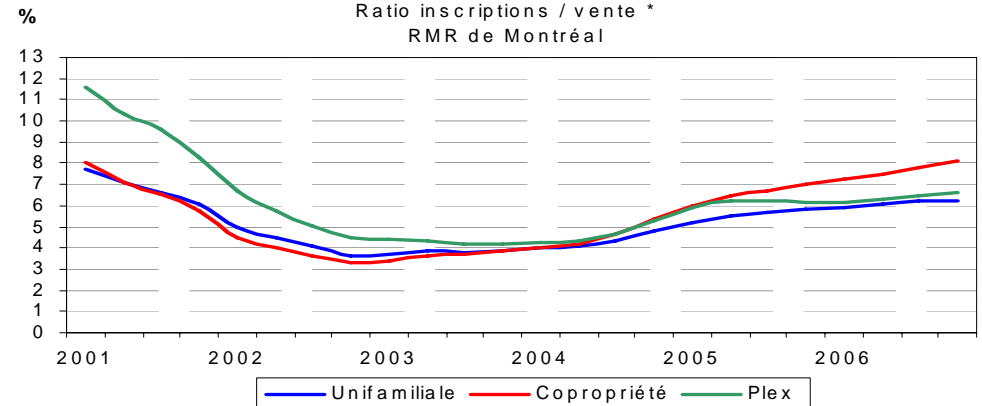
Variation (%) du prix moyen* S.I.A.® / MLS® par rapport au même trimestre de l'année précédente
RMR de Montréal



Sources: SCHL et CIGM
* : Moyenne mobile de 4 trimestres

Le marché de la copropriété est maintenant à l'équilibre

Ratio inscriptions / vente*
RMR de Montréal



Sources: SCHL et CIGM
* : Moyenne mobile de 4 trimestres

**Analyse du marché de la revente
Montréal métropolitain**

SCHL

4e trimestre **2006**

CIGM

Marché de Montréal

4e trimestre 2006

Zones de marché	VENTES S.I.A.®/MLS®				INSCRIPTIONS EN VIGUEUR S.I.A.®/MLS®		PRIX MOYEN S.I.A.®/MLS®				DELAI DE VENTE MOYEN	INSCRIPTIONS / VENTE *	CLASSIFICATION DE MARCHÉ
	4e TRIM 2006 unités	Variation sur 1 an	JAN à DÉC 2006 unités	Variation sur 1 an	4e TRIM 2006 unités	Variation sur 1 an	4e TRIM 2006 \$	Variation sur 1 an	JAN à DÉC 2006 \$	Variation sur 1 an	4e TRIM 2006 Jours	4e TRIM 2006	
Unifamilial	ÎLE DE MONTRÉAL												
zone 1	259	7 %	1 169	0 %	470	-2 %	320 237	1 %	309 086	1 %	59	5	Vendeur
zone 2	209	-5 %	1 073	-3 %	512	-6 %	281 582	4 %	275 392	4 %	58	6	Vendeur
zone 3	113	5 %	508	3 %	274	-2 %	308 965	2 %	315 906	4 %	81	6	Vendeur
zone 4	201	15 %	890	12 %	427	-5 %	678 654	10 %	657 098	7 %	80	6	Vendeur
zone 5	54	20 %	240	9 %	112	1 %	253 177	1 %	245 938	2 %	79	5	Vendeur
zone 6	32	-9 %	140	5 %	55	-5 %	358 344	13 %	335 798	4 %	65	5	Vendeur
zone 7	80	21 %	349	-2 %	118	0 %	216 091	-1 %	218 168	6 %	64	4	Vendeur
zone 8	73	1 %	285	-4 %	154	2 %	243 425	-2 %	255 086	8 %	61	6	Vendeur
zone 9	161	-6 %	735	0 %	410	-9 %	211 323	10 %	207 959	8 %	89	7	Vendeur
total	1 182	4 %	5 389	1 %	2 533	-4 %	344 614	7 %	335 840	7 %	70	6	Vendeur
Condo	ÎLE DE MONTRÉAL												
zone 1	44	-6 %	232	13 %	183	75 %	222 490	10 %	213 368	2 %	66	8	Équilibré
zone 2	71	-5 %	353	-5 %	203	-3 %	166 619	2 %	169 225	6 %	76	7	Vendeur
zone 3	110	-11 %	537	-8 %	543	41 %	213 606	1 %	210 664	1 %	87	11	Acheteur
zone 4	264	17 %	1 148	4 %	794	15 %	332 490	-6 %	332 395	3 %	96	8	Équilibré
zone 5	151	15 %	820	18 %	479	-4 %	199 991	1 %	203 156	7 %	111	7	Vendeur
zone 6	312	8 %	1 467	2 %	1 037	18 %	243 378	-6 %	242 511	1 %	97	8	Équilibré
zone 7	197	25 %	884	20 %	522	26 %	197 018	6 %	189 750	1 %	79	6	Vendeur
zone 8	45	-31 %	270	8 %	157	-25 %	188 550	6 %	184 388	5 %	68	7	Vendeur
zone 9	82	3 %	434	4 %	270	36 %	146 209	8 %	142 807	5 %	74	6	Vendeur
total	1 276	7 %	6 145	6 %	4 188	17 %	233 787	0 %	228 773	3 %	90	8	Équilibré
Plex	ÎLE DE MONTRÉAL												
zone 3	88	-17 %	364	-9 %	197	-5 %	359 250	7 %	359 878	6 %	80	6	Vendeur
zone 4	67	5 %	272	-2 %	164	-4 %	425 878	4 %	426 112	3 %	82	7	Vendeur
zone 5	157	-17 %	591	-15 %	327	-1 %	277 819	2 %	284 685	5 %	81	6	Vendeur
zone 6	147	-9 %	537	-3 %	305	-1 %	371 295	17 %	347 045	10 %	66	6	Vendeur
zone 7	292	6 %	1 112	-5 %	557	11 %	316 075	5 %	305 533	9 %	59	5	Vendeur
zone 8	97	2 %	398	-6 %	209	8 %	349 915	3 %	350 517	6 %	62	5	Vendeur
Autres zones	53	-7 %	234	-14 %	187	20 %	285 194	11 %	287 559	9 %	73	9	Équilibré
total	901	-5 %	3 508	-7 %	1 946	4 %	332 627	7 %	327 268	7 %	69	6	Vendeur

* : moyenne mobile de 4 trimestres

Marché de Laval et Rive-Nord

4e trimestre 2006

Zones de marché	VENTES S.I.A.®/MLS®				INSCRIPTIONS EN VIGUEUR S.I.A.®/MLS®		PRIX MOYEN S.I.A.®/MLS®				DELAI DE VENTE MOYEN	INSCRIPTIONS / VENTE *	CLASSIFICATION DE MARCHÉ
	4e TRIM 2006 unités	Variation sur 1 an	JAN à DÉC 2006 unités	Variation sur 1 an	4e TRIM 2006 unités	Variation sur 1 an	4e TRIM 2006 \$	Variation sur 1 an	JAN à DÉC 2006 \$	Variation sur 1 an	4e TRIM 2006 Jours	4e TRIM 2006	
Unifamilial													
LAVAL													
zone 10	160	-10 %	776	-5 %	394	6 %	242 802	9 %	235 390	8 %	64	6	Vendeur
zone 11	434	-7 %	2 002	1 %	971	-3 %	220 161	4 %	220 676	10 %	75	5	Vendeur
zone 12	130	5 %	601	4 %	299	-1 %	190 344	1 %	192 065	6 %	71	6	Vendeur
total	724	-6 %	3 379	0 %	1 663	-1 %	219 810	5 %	218 966	8 %	72	6	Vendeur
RIVE-NORD													
zone 13	303	4 %	1 510	-6 %	766	11 %	176 846	2 %	174 398	5 %	71	5	Vendeur
zone 14	314	8 %	1 454	4 %	798	2 %	243 672	0 %	250 476	5 %	72	6	Vendeur
zone 15	488	9 %	2 108	5 %	1 232	8 %	182 650	7 %	178 640	7 %	77	6	Vendeur
zone 16	278	-3 %	1 318	2 %	823	10 %	183 686	5 %	178 122	7 %	74	7	Vendeur
zone 25 (St-Jérôme)	177	-1 %	782	-7 %	529	13 %	170 649	7 %	169 550	8 %	84	7	Vendeur
total	1 560	4 %	7 172	0 %	4 148	8 %	192 628	4 %	191 224	7 %	75	6	Vendeur
Condo													
LAVAL													
zone 11	114	-3 %	531	-8 %	375	-4 %	168 661	7 %	170 043	9 %	87	8	Équilibré
autres zones	59	0 %	291	3 %	173	-7 %	161 519	4 %	153 113	4 %	72	7	Vendeur
total	173	-2 %	822	-4 %	548	-5 %	166 225	6 %	164 049	7 %	82	8	Équilibré
RIVE-NORD													
	156	-15 %	793	6 %	681	13 %	133 249	-4 %	135 462	1 %	102	10	Équilibré
Plex													
LAVAL													
	78	-12 %	306	-6 %	197	-5 %	321 492	9 %	307 187	8 %	81	7	Vendeur
RIVE-NORD													
	95	-6 %	385	0 %	263	1 %	246 272	-1 %	248 855	7 %	65	7	Vendeur

* : moyenne mobile de 4 trimestres

Aussi, quelques districts S.I.A.®/MLS® ont été adaptés afin de refléter les définitions des arrondissements de la nouvelle Ville de Montréal. Ces changements ont pour effet de modifier légèrement la définition de trois zones de marché du présent rapport, soit les zones 3, 6 et 7. Les données de 2006 et 2005 ont été redressées de manière à refléter ces changements. Pour plus de détails, prière de vous référer à la page 10.

Marché de la Rive-Sud et Vaudreuil-Soulanges

4e trimestre 2006

Zones de marché	VENTES S.I.A.®/MLS®				INSCRIPTIONS EN VIGUEUR S.I.A.®/MLS®		PRIX MOYEN S.I.A.®/MLS®				DELAI DE VENTE MOYEN	INSCRIPTIONS / CLASSIFICATION VENTE ¹ DE MARCHÉ	
	4e TRIM 2006 unités	Variation sur 1 an	JAN à DÉC 2006 unités	Variation sur 1 an	4e TRIM 2006 unités	Variation sur 1 an	4e TRIM 2006 \$	Variation sur 1 an	JAN à DÉC 2006 \$	Variation sur 1 an	4e TRIM 2006 Jours	4e TRIM 2006	
Unifamilial	RIVE-SUD												
zone 17	186	-6 %	916	-2 %	437	12 %	247 999	2 %	254 895	10 %	70	5	Vendeur
zone 18	305	-1 %	1 375	-2 %	554	16 %	203 373	4 %	199 134	6 %	56	4	Vendeur
zone 19	283	8 %	1 311	1 %	544	12 %	246 106	2 %	244 367	8 %	60	5	Vendeur
zone 20	239	-2 %	1 232	-3 %	603	-8 %	215 173	10 %	217 409	7 %	76	6	Vendeur
zone 21	234	2 %	1 116	5 %	555	12 %	215 106	2 %	219 234	8 %	66	5	Vendeur
zone 22	135	-6 %	692	-1 %	320	24 %	168 905	7 %	168 832	9 %	70	5	Vendeur
total	1 382	0 %	6 642	-1 %	3 013	9 %	218 790	4 %	219 362	8 %	65	5	Vendeur
Condo	RIVE-SUD												
zone 17	93	-23 %	529	1 %	443	24 %	190 709	13 %	179 331	5 %	80	9	Équilibré
zone 18	97	-21 %	497	-10 %	287	-1 %	163 431	11 %	154 832	10 %	75	6	Vendeur
autres zones	149	-3 %	757	7 %	466	27 %	152 983	2 %	153 072	5 %	80	6	Vendeur
total	339	-15 %	1 783	0 %	1 196	18 %	166 322	7 %	161 353	6 %	79	7	Vendeur
Plex	RIVE-SUD												
zone 18	75	1 %	310	-9 %	175	4 %	268 594	4 %	267 514	10 %	73	6	Vendeur
autres zones	58	9 %	232	9 %	139	13 %	258 730	7 %	247 684	5 %	64	7	Vendeur
total	133	5 %	542	-2 %	314	8 %	264 292	5 %	259 026	8 %	69	6	Vendeur
	VAUDREUIL-SOULANGES *												
Unifamilial	277	18 %	1 344	6 %	876	5 %	237 900	3 %	229 785	5 %	83	8	Équilibré
Condo	25	-26 %	141	-17 %	76	-14 %	139 182	-7 %	138 022	-4 %	118	6	Vendeur
Plex	12	20 %	34	-19 %	22	7 %	248 667	18 %	225 088	4 %	53	7	Vendeur
	AGGLO. DE ST-JEAN												
Unifamilial	163	17 %	862	8 %	389	3 %	181 577	9 %	177 139	6 %	75	5	Vendeur

* : ne comprend que les municipalités comprises dans la RMR de Montréal

¹ : moyenne mobile de 4 trimestres

Analyse du marché de la revente Montréal métropolitain

SCHL
CIGM

4e trimestre 2006

Marché des maisons unifamiliales par gammes de prix

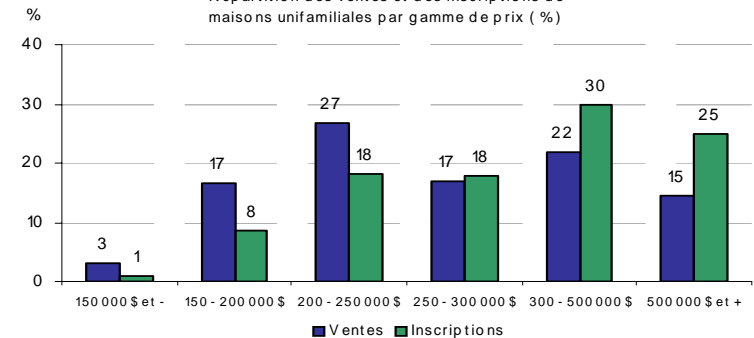
4e trimestre 2006

Zones de marché	VENTES S.I.A./MLS®		INSCRIPTIONS EN VIGUEUR S.I.A./MLS®		DELAI DE VENTE	INSCRIPTIONS / VENTE *	CLASSIFICATION DE MARCHÉ
	4e TRIM 2006 unités	Variation sur 1 an	4e TRIM 2006 unités	Variation sur 1 an	4e TRIM 2006 jours	4e TRIM 2006	
ILE DE MONTREAL							
Unités 150 000 \$ et moins	37	-50 %	24	-57 %	71	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	196	-13 %	215	-22 %	63	3	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	317	13 %	461	-10 %	64	4	Vendeur
Unités de 250 001 \$ à 300 000 \$	200	9 %	449	-9 %	70	6	Vendeur
Unités de 300 001 \$ à 500 000 \$	260	15 %	755	6 %	71	8	Équilibré
Unités de plus de 500 000 \$	172	19 %	629	6 %	87	11	Acheteur
LAVAL							
Unités 150 000 \$ et moins	70	-26 %	46	-29 %	84	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	280	-18 %	332	-23 %	57	3	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	224	12 %	503	9 %	69	6	Vendeur
Unités de 250 001 \$ à 300 000 \$	79	5 %	346	2 %	84	10	Équilibré
Unités de plus de 300 000 \$	71	18 %	436	17 %	113	16	Acheteur
RIVE-NORD							
Unités 150 000 \$ et moins	386	-22 %	381	-28 %	66	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	685	12 %	1 394	5 %	69	5	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	258	25 %	848	11 %	80	8	Équilibré
Unités de 250 001 \$ à 300 000 \$	135	48 %	696	31 %	95	15	Acheteur
Unités de plus de 300 000 \$	96	8 %	830	23 %	119	18	Acheteur
RIVE-SUD							
Unités 150 000 \$ et moins	165	-31 %	128	-31 %	54	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	592	-4 %	779	-3 %	56	3	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	332	21 %	765	22 %	72	5	Vendeur
Unités de 250 001 \$ à 300 000 \$	147	35 %	499	16 %	75	8	Équilibré
Unités de plus de 300 000 \$	146	0 %	843	18 %	90	12	Acheteur
RMR MÉTRO							
Unités 150 000 \$ et moins	687	-27 %	596	-32 %	65	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	1 858	-1 %	2 909	-4 %	62	4	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	1 191	18 %	2 797	10 %	71	6	Vendeur
Unités de 250 001 \$ à 300 000 \$	600	25 %	2 119	10 %	80	9	Équilibré
Unités de 300 001 \$ à 500 000 \$	563	8 %	2 561	13 %	90	11	Acheteur
Unités de plus de 500 000 \$	226	18 %	1 250	12 %	100	15	Acheteur

* : moyenne mobile de 4 trimestres

Île de Montréal - 4^{ème} trimestre 2006

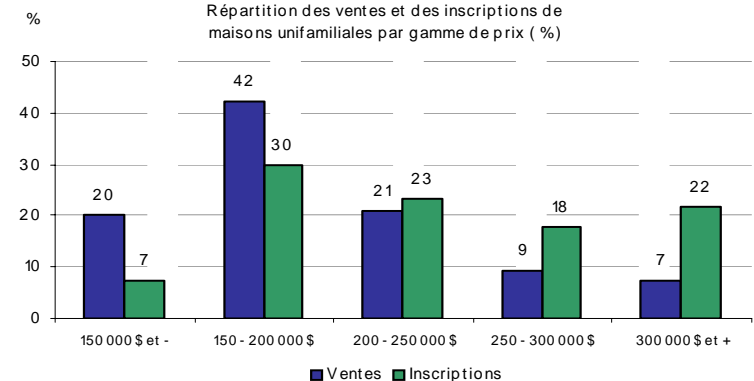
Répartition des ventes et des inscriptions de maisons unifamiliales par gamme de prix (%)



Sources: SCHL et CIGM

Laval et Rive-Nord - 4^{ème} trimestre 2006

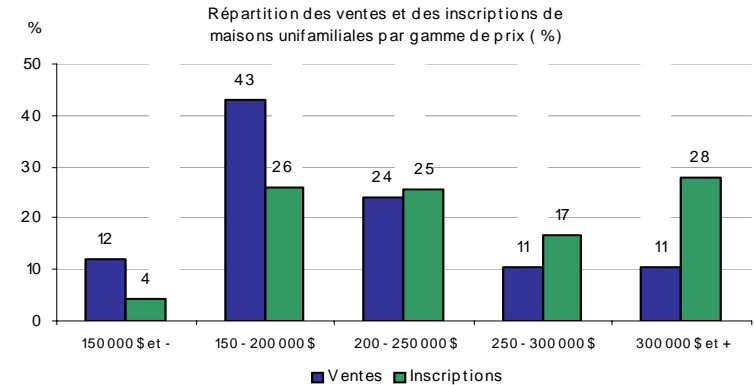
Répartition des ventes et des inscriptions de maisons unifamiliales par gamme de prix (%)



Sources: SCHL et CIGM

Rive-Sud - 4^{ème} trimestre 2006

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



Sources: SCHL et CIGM

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 et indivise. Celui des plex regroupe les petits immeubles, comptant entre 2 et 5 logements, vendus en tenue libre. En conséquence, les ventes de chalets, maisons mobiles, fermes et terrains ne sont pas comptabilisées.

Zones de marché

Il ne s'agit ni des districts ni des zones S.I.A./MLS® que la CIGM utilise, mais plutôt un regroupement de districts S.I.A./MLS®. Les limites de la région métropolitaine de Montréal sont celles utilisées par Statistique Canada pour le recensement de 1991 et ne couvrent qu'une partie des territoires que desservent la CIGM et la SCHL dans le cadre de leurs opérations commerciales.

Inscriptions en vigueur sur S.I.A. ®/ MLS®

Lorsqu'une propriété est inscrite sur le Service inter-agences 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

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

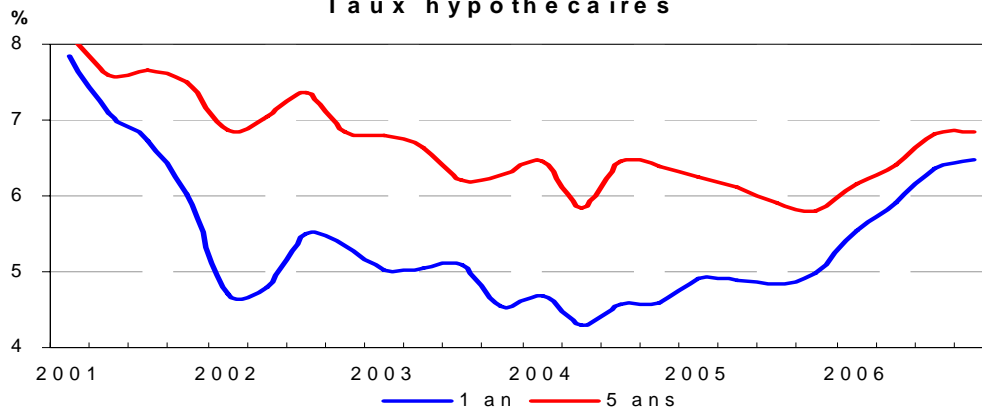
	4e trim. 2005	1er trim. 2006	2e trim. 2006	3e trim. 2006	4e trim. 2006
Taux hypothécaire (1 an)	5,8 %	6,1 %	6,6 %	6,4 %	6,3 %
Taux hypothécaire (5 ans)	6,3 %	6,5 %	7,0 %	6,7 %	6,5 %
Mises en chantier	2 206	1 608	1 887	1 638	2 471
Var. de l'indice de confiance des consommateurs (2)	-2%	9%	0%	0%	-3%
Moment propice pour faire un achat important, telle une maison (% de réponses positives) (2)	46 %	53 %	54 %	52 %	48 %
Création (ou perte) d'emplois (1)	-5 600	2 900	7 933	26 100	21 500
Taux de chômage (1)	9,1 %	9,4 %	8,8 %	8,2 %	7,8 %
Faillites personnelles	2 932	2 583	3 083	2 598	3 032
Taux d'inflation annuel (3)	2,1 %	2,3 %	2,3 %	1,2 %	1,1 %

Sources: Statistique Canada, Conférence Board du Canada, Bureau du surintendant des faillites, SCHL et CIGM

Notes: (1) Données désaisonnalisées (2) Province de Québec (3) Variation annuelle

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

Taux hypothécaires



Source: SCHL

Définition des zones de marché

Zone 1 Baie d'Urfé, Beaconsfield, Dorval, Kirkland, Lachine, Ville Saint-Pierre, 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)

Zone 6 Centre**, Plateau Mont-Royal, Villeray*

Zone 7 Hochelaga-Maisonneuve**, Mercier, Rosemont-Petite-Patrie*, Saint-Michel

Zone 8 Anjou, Montréal-Nord, Saint-Léonard

Zone 9 Montréal-Est, Pointe-aux-Trembles, Rivière-des-Prairies

Zone 10 Duvernay, Laval-des-Rapides, Pont-Viau, Vimont

Zone 11 Chomedey, Fabreville, Laval-Ouest, Laval-sur-le-Lac, Sainte-Dorothée, Sainte-Rose

Zone 12 Auteuil, Saint-François, Saint-Vincent-de-Paul

Zone 13 Deux-Montagnes, Mirabel, Oka, Pointe-Calumet, Saint-Eustache, Saint-Joseph-du-Lac, Sainte-Marthe-sur-le-Lac, Saint-Placide

Zone 14 Blainville, Boisbriand, Lorraine, Rosemère, Sainte-Thérèse

Zone 15 Bois-des-Filion, Lachenaie, La Plaine, Mascouche, Sainte-Anne-des-Plaines, Terrebonne

Zone 16 Charlemagne, L'Assomption, Lavaltrie, Le Gardeur, Repentigny, Saint-Gérard-Majella, 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-Lazare, Terrasse-Vaudreuil, Vaudreuil-Dorion, Vaudreuil-sur-le-Lac

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

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

* Une partie de Villeray (zone 6) fait maintenant partie d'Ahuntsic (zone 3) et une autre de Rosemont/Petite Patrie (zone 7).

** Une partie d'Hochelaga-Maisonneuve (zone 7) fait maintenant partie du Centre (zone 6).



AU COEUR DE L'HABITATION
Canada



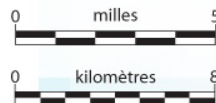
Zones de marché
Région métropolitaine
de Montréal (RMR)

Market Zones
Montreal Metropolitan
Area (CMA)

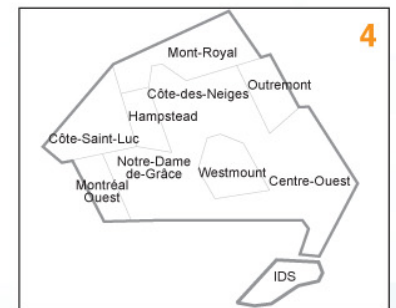


Légende

Legend



Limites des zones de marché — Market zones limits
Limites des municipalités — Municipal limits





NOUVELLES ENQUÊTES ET NOUVEAUX RAPPORTS

Nous avons consulté nos clients... ils nous ont parlé... nous les avons écoutés!

Améliorations aux produits et services d'analyse de marché de la SCHL

Nos clients

nous ont dit que les produits et services de la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) constituent leur meilleure source d'information sur le marché de l'habitation. Ils se fient aux données factuelles complètes et à jour que nous leur présentons, ainsi qu'à nos prévisions. Ils nous ont également indiqué des moyens de rendre nos produits encore meilleurs.

- Information sur le marché locatif secondaire
- Enquête sur les logements locatifs menée au printemps
- Enquête sur les dépenses de rénovation couvrant 10 grands centres
- Publications produites pour un nombre accru de centres

Vous voulez en savoir plus?

À compter de décembre 2006 et tout au long de 2007, la SCHL mettra en place des améliorations qui profiteront à tous les intervenants du marché. Pour en savoir davantage, visitez régulièrement notre site Web et abonnez-vous aux publications électroniques gratuites du Centre d'analyse de marché de la SCHL à l'adresse suivante : www.schl.ca/marchedelhabitation