

# A

# ANALYSE DU MARCHÉ DE LA REVENTE TROISIÈME TRIMESTRE DE 2006

**Région métropolitaine de Québec**

## Un regard objectif sur l'habitation

Société canadienne d'hypothèques et de logement

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

**Date de diffusion : quatrième trimestre de 2006**

### Coup d'oeil sur le marché

3<sup>ième</sup> trimestre 2006 vs  
3<sup>ième</sup> trimestre 2005

Volume de ventes	: ↓	2,6 %
Prix médian	: ↑	7,4 %
N <sup>bre</sup> vendeurs/ acheteur	:	5,6

**Obtenez à faible coût des  
données sur le marché de  
Québec**

**Chaque marché de l'habitation  
est particulier et il est impossible  
de répondre à tous les besoins  
dans une seule publication.**

**Nous sommes cependant en  
mesure de satisfaire vos  
demandes précises pour vous  
aider à mieux comprendre votre  
marché.**

Communiquez avec nous!

Tél. : 1-866-855-5711

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

**1 866 855-5711**

## LES VENTES ÉVOLUENT EN DENTS DE SCIE

Depuis le quatrième trimestre de 2005, les ventes de propriétés existantes évoluent en dents de scie dans la région métropolitaine de recensement (RMR) de Québec. Après la baisse enregistrée au premier trimestre, elles ont ensuite augmenté pour se replier à nouveau au troisième trimestre. Selon les données du Service inter-agences (S.I.A.<sup>®</sup>), il s'est vendu 1 412 propriétés au cours des mois de juillet à septembre, soit 38 de moins (-2,6 %) que durant la même période l'an passé. Ce niveau d'activité surpasse cependant le niveau moyen observé pour un trimestre d'été (1 256) durant la période 2000-2005. Les ventes de propriétés existantes demeurent donc très vigoureuses. Cependant, leur évolution trimestrielle nous indique qu'on assiste à un plafonnement de l'activité.

Les pancartes « À vendre » se font de plus en plus nombreuses sur le territoire. Durant l'été, on en dénombrait 3 363, soit 335 de plus (+11 %) que pendant la même

période en 2005. Parmi ces nouvelles inscriptions, 173 concernaient des maisons individuelles, et 122, des copropriétés, le reste étant des duplex et des maisons jumelées et en rangée. L'accroissement rapide de l'offre de copropriétés depuis le début de l'année commence à s'effriter, alors qu'il s'accroît pour les maisons individuelles.

L'augmentation du nombre de propriétés à vendre, tandis que les ventes sont presque stables, se traduit par un relâchement du ratio vendeurs/acheteur, qui atteint 5,6<sup>1</sup>, en hausse depuis presque trois ans maintenant. Dans son ensemble, le marché de la revente est donc un marché de vendeurs. Par contre, celui des copropriétés s'approche de l'équilibre (ratio v/a de 7,6), alors que celui des maisons jumelées et en rangée demeure en situation de surchauffe (ratio v/a de 3,3), et ce, dans toutes les zones de la RMR de Québec.

<sup>1</sup> Notons que, dans un marché équilibré qui favorise autant les acheteurs que les vendeurs, le ratio v/a se situe entre 8 et 10. En bas de 8, le marché est favorable aux vendeurs, alors qu'au-dessus de 10, ce sont les acheteurs qui sont avantagés.

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



CHAMBRE IMMOBILIERE DE QUEBEC



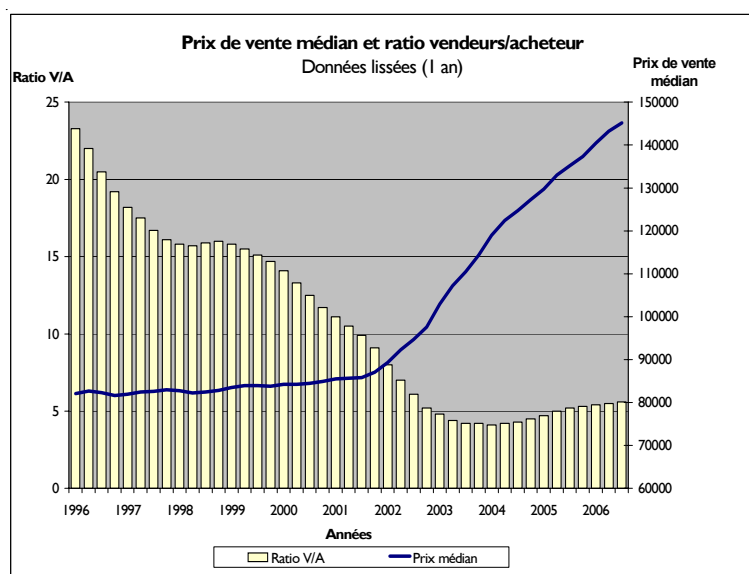
Tous types d'habitations confondus, les prix ont augmenté considérablement (+7,4 %) entre le troisième trimestre de 2005 et le troisième trimestre de 2006, ce qui porte le prix médian à 145 200 \$. Au fur et à mesure que le marché se desserre, la progression des prix ralentit : elle est passée de 12,9 % à 8,4 %, puis à 7,4 %, pour le troisième trimestre des années 2004, 2005 et 2006, respectivement. Sur le marché des copropriétés, où le relâchement est le plus marqué, la progression du prix médian se limite à 5,7 %.

### Deux zones encore en surchauffe sur la rive nord du fleuve

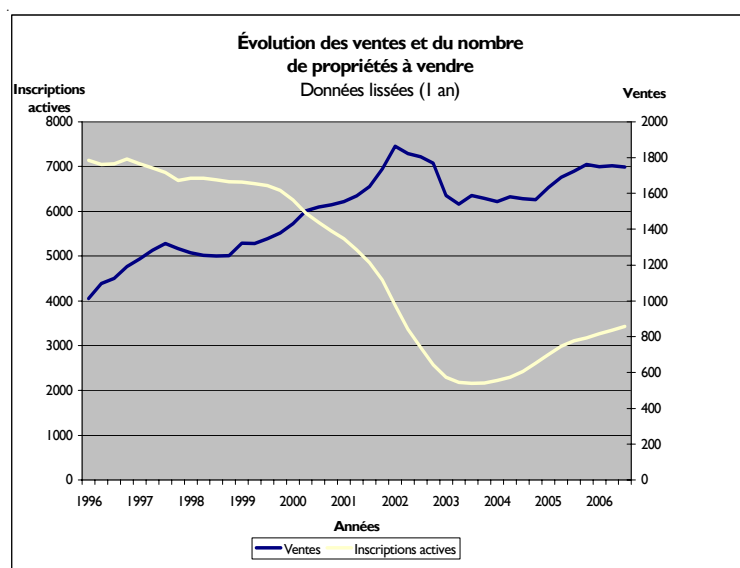
Les zones 3 (Québec Des Rivières et L'Ancienne-Lorette) et 5 (Val-Bélair, Saint-Émile, etc.) se caractérisent par la présence d'un marché de la revente encore très serré, voire même en surchauffe. À elles deux, ces zones représentent le quart des transactions effectuées cette année dans la région. Sa localisation au cœur même de la RMR de Québec et ses prix compétitifs font de la zone 3 un secteur de choix pour les ménages. Le prix médian des maisons individuelles était de 155 600 \$, au troisième trimestre, comparativement à 202 700 \$ dans la zone 4 (Sainte-Foy, Sillery, etc.), située à proximité. La zone 5, qui se trouve dans le prolongement

de la zone 3, tire également bien son épingle du jeu en raison d'un prix médian (148 100 \$) plus faible que dans la plupart des autres zones et d'un accès facile au cœur de la RMR, là où se joue une grande partie de la vie économique et culturelle de Québec.

Autre secteur dont la situation se distingue de celle du groupe, la zone 2 (Québec Haute-Ville) se retrouve dans une situation d'équilibre depuis un an. Les inscriptions y sont nombreuses, mais les acheteurs s'y font relativement rares, car c'est là que le prix des maisons individuelles et des copropriétés atteint son maximum.



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 3e trim. 2006	Ratio V/A 3e trim. 2005	Ventes 3e trim. 2006	Variation annuelle (%)	Nombre de ventes (cumul.)	Variation annuelle (%)	Délais de vente (jours)	Variation annuelle (nombre)
Maison individuelle	Moins de 100 000 \$	3.7	3.4	34	-47.7	136	-37.0	40	1
	100 000 \$ à 124 999 \$	3.0	2.5	46	-43.9	193	-49.1	35	-7
	125 000 \$ à 149 999 \$	3.0	3.4	213	-31.5	884	-24.4	43	-3
	150 000 \$ à 199 999 \$	5.2	5.8	341	13.3	1315	22.8	61	-4
	200 000 \$ et plus	11.1	10.9	237	24.1	796	21.3	91	4
	Tous les prix	5.5	5.3	871	-8.3	3324	-4.8	57	2
Maison jumelée/rangée	Moins de 100 000 \$	3.9	2.3	8	-38.5	24	-57.9	30	-8
	100 000 \$ à 124 999 \$	2.2	2.4	40	-38.5	198	-37.5	36	1
	125 000 \$ à 149 999 \$	2.8	3.6	91	40.0	334	51.8	36	-8
	150 000 \$ et plus	6.3	6.0	47	42.4	155	43.5	50	-6
	Tous les prix	3.3	3.0	186	5.7	711	1.3	38	-3
Copropriété	Moins de 100 000 \$	7.5	5.9	55	-24.7	235	-21.4	68	8
	100 000 \$ à 124 999 \$	5.4	6.2	86	83.0	308	24.7	80	19
	125 000 \$ à 149 999 \$	7.8	7.4	58	-1.7	236	9.8	74	9
	150 000 \$ à 199 999 \$	9.0	8.4	59	11.3	230	31.4	85	3
	200 000 \$ et plus	12.5	11.9	42	35.5	134	39.6	92	26
	Tous les prix	7.6	6.5	300	14.1	1143	10.8	78	14

Source : CIQ (compilation SCHL)

## BAROMÈTRE ÉCONOMIQUE -3<sup>e</sup> TRIMESTRE 2006 vs 3<sup>e</sup> TRIMESTRE 2005

	<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	380700	-0.5%	Taux de chômage	4,9	-1.0	Confiance des consommateurs	119.3	6,8%	Taux hypothécaires 5 ans	6.8	1,0
											



: très favorable



: favorable



: défavorable



: très défavorable

## ÉTAT DU MARCHÉ DE LA REVENTE DANS LA RÉGION DE QUÉBEC - 3<sup>e</sup> TRIMESTRE 2006 vs 3<sup>e</sup> TRIMESTRE 2005

Marchés	Types	Ventes		Prix de vente médian		Prix vendu / prix inscrit		Prix vendu / éval mun		Inscriptions actives		Vendeurs / acheteur		Délais de vente (jours)		Classification de marché
			Var (%)		Var (%)	%	%	%	%	Var (%)	Var (nb)	Var (nb)	Var (nb)			
RMR de Québec	Tous les types	1,412	-2.6	145,214	7.4	95.6	149	3,363	11.1	5.6	0.4	56	2	Vendeur		
	Individuelle	871	-8.3	156,331	8.9	95.6	147	1,972	9.6	5.5	0.2	57	2	Vendeur		
	Duplex	55	-9.8	148,390	10.1	94.6	154	148	14.7	5.3	0.1	41	-7	Vendeur		
	Jum Rangée	186	5.7	127,774	7.5	96.0	154	268	8.1	3.3	0.3	38	-3	Surchauffe		
	Copropriété	300	14.1	123,088	5.7	95.0	149	975	14.3	7.6	1.1	78	14	Vendeur		
Zone 1	Tous les types	70	-35.2	129,862	9.1	94.1	165	241	24.9	6.3	0.7	58	8	Vendeur		
	Individuelle	14	-46.2	136,012	3.5	93.7	158	38	31.0	4.2	0.3	51	14	n.d.		
	Jum Rangée	3	-25.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	14	40.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.		
	Copropriété	39	-27.8	127,034	11.7	94.1	166	162	25.6	8.6	1.3	83	16	Équilibré		
Zone 2	Tous les types	74	10.4	164,634	-3.1	94.5	153	265	0.4	8.8	1.1	91	27	Équilibré		
	Individuelle	11	10	324,383	16	92	163	24	14	7	1	111	34	n.d.		
	Jum Rangée	3	0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	7	0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.		
	Copropriété	57	5.6	154,293	-3.6	94.3	150	231	0.4	9.3	1.1	92	27	Équilibré		
Zone 3	Tous les types	164	-3.0	140,838	4.2	96.0	152	312	14.7	4.4	0.2	48	-2	Surchauffe		
	Individuelle	93	-10.6	155,603	4.5	96.0	149	187	19.1	4.7	0.1	52	1	Surchauffe		
	Jum Rangée	35	12.9	128,142	9.3	96.0	157	38	0.0	2.4	0.1	30	1	Surchauffe		
	Copropriété	29	-3.3	119,625	4.2	95.8	153	72	5.9	6.1	0.7	81	17	Vendeur		
Zone 4	Tous les types	233	7.9	176,290	6.4	95.0	144	546	11.9	5.6	0.3	59	3	Vendeur		
	Individuelle	130	-7.8	202,657	9.5	95.0	144	291	4.7	5.4	0.1	60	5	Vendeur		
	Jum Rangée	28	3.7	160,334	6.8	95.9	147	65	47.7	3.7	0.3	40	-8	Surchauffe		
	Copropriété	72	50.0	140,761	11.1	95.0	139	184	14.3	7.0	0.7	77	14	Vendeur		

# ÉTAT DU MARCHÉ DE LA REVENTE DANS LA RÉGION DE QUÉBEC - 3<sup>e</sup> TRIMESTRE 2006 vs 3<sup>e</sup> TRIMESTRE 2005

Marchés	Types	Ventes	Prix de vente médian		Prix vendu / prix inscrit	Prix vendu / éval, mun,	Inscriptions actives	Vendeurs / acheteur		Délais de vente (jours)		Classification de marché		
			Var (%)	Var (%)	%	%		Var (%)	Var (nb)	Var (nb)				
Zone 5	Tous les types	198	16.5	141,705	9.9	96.0	155	376	24.5	4.4	0.1	43	-8	Surchauffe
	Individuelle	154	11.6	148,078	10.7	96.0	153	315	30.7	4.7	0.1	48	-5	Surchauffe
	Jum, Rangée	35	45.8	124,156	9.2	96.6	160	31	-8.8	2.7	-0.2	33	-21	Surchauffe
	Copropriété	4	33.3	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	9	-25.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Zone 6	Tous les types	219	4.3	141,384	7.3	95.0	154	532	16.7	5.9	0.8	59	3	Vendeur
	Individuelle	141	-2.1	155,054	9.1	95.0	153	309	3.7	5.7	0.2	56	-3	Vendeur
	Jum, Rangée	24	9.1	130,332	9.3	96.1	159	39	30.0	3.9	1.4	48	14	Surchauffe
	Copropriété	50	22.0	99,855	6.6	94.5	153	167	42.7	8.0	3.0	76	10	Équilibré
Zone 7	Tous les types	191	-12.0	139,101	7.1	95.3	152	522	7.6	6.5	0.4	62	2	Vendeur
	Individuelle	137	-14.9	151,216	10.0	95.1	151	390	8.0	6.8	0.6	65	3	Vendeur
	Jum, Rangée	21	0.0	120,955	9.5	95.8	159	25	-13.8	3.3	-0.2	44	-3	Surchauffe
	Copropriété	24	33.3	95,793	10.4	94.8	152	78	27.9	7.1	-1.2	70	-4	Vendeur
Zone 8	Tous les types	169	-14.2	142,094	6.3	96.3	137	372	-5.8	5.3	0.4	63	11	Vendeur
	Individuelle	126	-17.6	154,736	10.2	96.0	136	294	3.2	5.7	0.6	68	13	Vendeur
	Jum, Rangée	22	-21.4	125,309	7.1	96.7	143	23	-43.9	3.3	0.1	44	-1	Surchauffe
	Copropriété	15	25.0	120,273	-4.3	98.7	139	38	-28.3	5.2	-0.4	62	10	n.d.
Zone 9	Tous les types	94	-2.1	139,067	9.3	95.5	133	196	13.3	5.5	0.2	56	2	Vendeur
	Individuelle	65	-11.0	144,371	8.2	95.3	132	123	-5.4	5.5	-0.3	59	3	Vendeur
	Jum, Rangée	15	-6.3	128,519	8.2	96.7	133	26	73.3	3.8	0.8	46	1	n.d.
	Copropriété	10	233.3	128,243	17.2	97.5	147	34	61.9	9.2	3.7	94	46	n.d.

Veuillez 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. Les autres données sont également non-disponibles dans le cas où le nombre de transactions est inférieur à 5.

\* 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)

## 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, Champlain, Montcalm)

Zone 3: Ancienne-Lorette, Neufchâtel, 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, Boischâtel, L'Ange-Gardien, Côte de Beaupré, 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

## TYPES DE CLASSIFICATION DE MARCHÉ

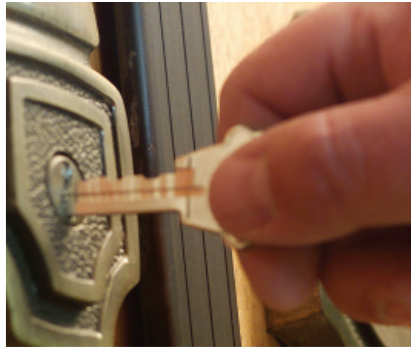
**ÉQUILIBRÉ** : Marché ne favorisant ni les vendeurs, ni les acheteurs. Progression stable, sur une longue période, du volume des ventes, hausse des prix égale ou légèrement supérieure à l'inflation.

**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.

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



# SOYEZ AU FAIT DU MARCHÉ DE L'HABITATION!

Prenez des décisions éclairées grâce aux données les plus récentes sur les tendances du marché de l'habitation au Canada et les occasions à saisir.

Consultez en ligne des données exactes, complètes et actuelles sur le logement, présentées dans une vaste gamme de publications nationales et dans de nombreux rapports et tableaux statistiques.

## Voici quelques-uns des rapports gratuits que vous trouverez en ligne :

- Statistiques du logement au Canada
- Les intentions des consommateurs d'acheter ou de rénover un logement
- Bulletin mensuel d'information sur le logement
- Perspectives du marché de l'habitation, Canada
- Perspectives du marché de l'habitation, grands centres urbains
- Actualités habitation, Canada
- Actualités habitation, grands centres urbains
- Actualités habitation, régions
- Statistiques mensuelles sur l'habitation
- Tableaux de données provisoires sur les mises en chantier
- Rapport sur le marché locatif : Faits saillants provinciaux
- Rapport sur le marché locatif, grands centres urbains

## Vous pouvez également vous procurer des rapports régionaux :

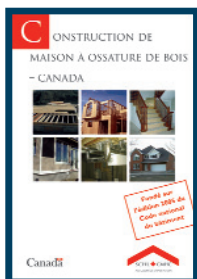
- Analyse du marché de la revente, centres urbains du Québec
- Enquête sur le logement des aînées, Colombie-Britannique
- Rapport sur les copropriétés, région du Grand Toronto (RGT)
- Tableaux de données sur le marché de l'habitation : Quelques centres urbains du Centre-Sud de l'Ontario
- Coup d'oeil sur le marché de l'habitation, centres urbains des Prairies
- Rapport sur les maisons de retraite, Ontario
- Construction résidentielle en bref, centres urbains des Prairies
- Les résidences pour personnes âgées - Étude de marché, centres urbains du Québec

Obtenez tout de suite l'information dont vous avez besoin!

Visitez le [www.schl.ca/marchedelhabitation](http://www.schl.ca/marchedelhabitation)



## CONSTRUCTION D'UNE MAISON À OSSATURE DE BOIS



Ce best-seller national est l'outil idéal d'apprentissage et le meilleur manuel de chantier est guide pour la construction d'une maison à ossature de bois. Cette nouvelle édition a été mise à jour afin de se conformer aux dispositions du Code national du bâtiment du Canada 2005 en matière de construction résidentielle.

De plus, de nombreux changements ont été apportés afin de faire concorder le manuel avec la recherche en science du bâtiment, les méthodes de construction et les matériaux de construction contemporains.

Commandez-le dès maintenant au [www.schl.ca](http://www.schl.ca) ou appelez le 1 800 668-2642