

A

ANALYSE DU MARCHÉ DE LA REVENTE PREMIER TRIMESTRE 2006

Région métropolitaine de Gatineau

Un regard objectif sur l'habitation

Société canadienne d'hypothèques et de logement

www.schl.ca

MAI 2006

Coup d'oeil sur le marché

1^{er} trimestre 2006 vs
1^{er} trimestre 2005

Volume de ventes	: ↑	10 %
Prix moyen	: ↑	6 %
N ^{bre} vendeurs/ acheteur	:	6

Des rapports électroniques gratuits :

Depuis novembre dernier, les rapports électroniques standard portant sur le marché de l'habitation sont maintenant gratuits.

Pour consulter ou télécharger ces rapports, rendez-vous au :
www.schl.ca/infomarche/magasin

Pour obtenir des publications spéciales sur le marché de la revente, allez au :
www.schl.ca/fr/region_fr/quebec/quebec_005.cfm

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

1 866 855-5711

La croissance se poursuit sur le marché de la revente

Selon les données de la Chambre immobilière de l'Outaouais (CIO), les ventes de propriétés résidentielles existantes dans la région métropolitaine de recensement (RMR) de Gatineau ont augmenté de 9 % au premier trimestre de 2006. La reprise entamée au troisième trimestre de 2005 s'est donc poursuivie sur le marché de la revente. Le nombre de ventes s'est accru pour le troisième trimestre de suite; 1 014 transactions ont été conclues par l'entremise du réseau S.I.A.[®]/MLS[®] durant les mois de janvier à mars 2006, contre 921 à la même période l'an dernier.

L'augmentation du nombre de propriétés à vendre amorcée au début de 2005 se poursuit, mais à un rythme plus modéré. Ainsi, le marché comptait 2 129 inscriptions courantes au premier trimestre, ce qui représente une hausse de 4 %. La croissance observée au premier trimestre a profité à presque tous les types de logement, les ventes ayant augmenté dans toutes les catégories d'habitation, sauf dans celle des plex.

Toutefois, à cause du volume élevé des ventes, le marché reste favorable aux vendeurs, le ratio vendeurs/acheteurs (ratio v/a) s'étant maintenu à 6. Par contre, la progression des prix moyens est toujours en perte de vitesse. Elle est inférieure à 10 % depuis cinq trimestres et s'est chiffrée à 5 % au premier trimestre de 2006.

Ces résultats du marché de la revente, conjugués à ceux du secteur de la construction résidentielle, portent à croire que le marché immobilier en Outaouais est à nouveau en plein essor. En effet, les mises en chantier d'habitations se sont accrues de 38 %. Alors qu'à la fin de 2005, la reprise des inscriptions nuisait au marché du neuf, ce dernier a entamé l'année 2006 en bénéficiant d'un regain de la construction de logements individuels.

La bonne tenue de l'économie n'est certainement pas étrangère à cette reprise de l'activité sur le marché de l'habitation. Dans la région de Gatineau, la croissance de l'emploi

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

En collaboration avec

CHAMBRE IMMOBILIÈRE
DE L'OUTAOUAIS



la Fédération des Chambres immobilières du
Québec



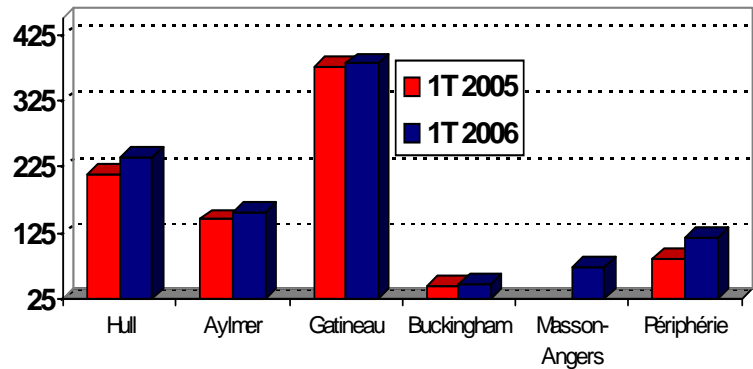
Canada

s'est accélérée depuis la fin de 2005. Au premier trimestre, plus de 15 000 emplois ont été créés, la plupart étant à temps plein. En conséquence, le taux de chômage a affiché une forte diminution de deux points de pourcentage et s'est établi à 5,8 %, et le salaire hebdomadaire moyen est monté de 724,50 \$, en mars 2005, à 743,80 \$, en mars 2006. L'économie de la région reprend donc de la vigueur, et si la reprise du secteur des hautes technologies se concrétise, elle s'en portera encore mieux. Toutefois, l'indice de confiance des consommateurs tarde à remonter (il était de 115,9 au premier trimestre 2006, contre 123,3 à la même période en 2005). Par ailleurs, la montée du prix des habitations est telle qu'on devrait voir le marché de la revente finir par se calmer d'ici l'année prochaine, vu que les consommateurs sont de moins en moins nombreux à penser que le moment est propice pour acquérir une propriété.

L'activité bondit dans les quartiers périphériques

Les résultats du premier trimestre traduisent une croissance généralisée

Nombre total de ventes selon le secteur



Source : CIO (compilation SCHL)

dans tous les secteurs du marché de la revente. Exception faite de Gatineau, qui enregistre une timide hausse de 1 %, tous les secteurs ont vu leurs ventes augmenter assez considérablement. Même si le volume des ventes indique que les acheteurs préfèrent encore les zones centrales, les taux de croissance montrent que ce sont la périphérie et Mason-Angers qui tirent le mieux leur épingle du jeu, avec des augmentations respectives de 38 % et de 16 %. Hull ne s'en sort pas

mal non plus, affichant la plus forte croissance de toute la zone urbaine (noyau Aylmer-Hull-Gatineau), soit 12 %. Aylmer arrive au deuxième rang (8 %), et Gatineau ferme la marche. Toutefois, comme à l'accoutumée, c'est dans ce dernier secteur que le volume de transactions est le plus important.

Au niveau de l'offre, cependant, les notes sont un brin discordantes. En effet, à Hull et à Gatineau, le nombre de nouvelles inscriptions a connu de légères baisses, soit 2 % et 3 %, respectivement, alors qu'à Masson, l'offre a reculé de 13 %. À

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

	1er trim. 2005	2e trim. 2005	3e trim. 2005	4e trim. 2005	1er trim. 2006
Taux hypothécaire 1 an (1)	5,1	4,8	5,0	5,8	6,1
Taux hypothécaire 5 ans (1)	6,3	5,7	5,8	6,3	6,5
Var. de l'indice de confiance des consommateurs (2)	5,9%	-0,9%	-18,7%	9,6%	6,5%
Moment propice pour faire un achat important, telle une maison (% de réponses positives) (2) (3)	57,2	56,2	49,8	46,4	53,3
Création (ou perte) d'emplois	2 900	2 367	6 267	11 433	15 900
Taux de chômage	7,8	7,3	6,3	6,1	5,8
Faillites personnelles	437	405	378	377	n.d.
Taux d'inflation annuel (2)	2,1%	2,0%	2,9%	2,1%	n.d.

Sources: Statistique Canada, Conference Board du Canada, Bureau du Surintendant des faillites.

Notes: (1) Canada (2) Québec (3) Données désaisonnalisées

l'inverse, dans les trois autres secteurs (Aylmer, Buckingham et la périphérie), les nouvelles inscriptions sont nombreuses et se sont accrues respectivement de 21 %, 28 %, et 18 %. Dans le cas d'Aylmer et de la périphérie, où les prix ont atteint des niveaux plutôt élevés, il n'est pas impossible que l'appât du gain soit une fois encore à l'origine de ce flot de nouvelles inscriptions. Le prix moyen dans ces deux secteurs étant respectivement de 182 706 \$ et de 192 954 \$, il est facile d'imaginer que plusieurs propriétaires soient désireux d'en profiter. Même son de cloche à Buckingham, où les prix sont raisonnables (126 870 \$ en moyenne) mais augmentent rapidement – c'est le seul secteur qui enregistre un taux de croissance des prix à deux chiffres (13 %). Là aussi, les propriétaires sont tentés de mettre leur logement en vente pour bénéficier de l'accroissement de leur avoir propre, ce qui fait monter le nombre d'inscriptions courantes.

Les inscriptions continuent donc de participer à la hausse des ventes, mais elles influent également quelque peu sur les prix. Elles ont certes concouru à un assouplissement des conditions sur le marché, mais cela ne s'est pas traduit par une forte augmentation des ratios vendeurs/acheteurs. Si le nombre de vendeurs avait été le seul à croître, le marché serait plus proche de son point d'équilibre aujourd'hui. Cependant, étant donné que le nombre d'acheteurs a lui aussi connu une hausse importante, le ratio a augmenté d'à peine un à deux points

dans la majorité des cas. Dans l'ensemble, le marché demeure donc à l'avantage des vendeurs.

Toutefois, dans certains secteurs de la RMR, le marché est déjà équilibré du côté de certains types de logement. Dans les autres cas, il faudra l'intervention d'autres facteurs, tels que la montée des taux hypothécaires, pour voir de réels mouvements vers l'équilibre.

Exception faite du haut de gamme, le segment des logements en propriété absolue continue de favoriser les vendeurs

Dans le segment des habitations en propriété absolue de moins de 200 000 \$, le ratio vendeurs/acheteurs augmente légèrement, mais il est inférieur à 5. Or, lorsqu'on examine le volume des ventes, on constate que le nombre de transactions s'est accru, mais moins que dans le segment haut de gamme. Ce dernier est pourtant un marché acheteur depuis la fin de 2005 et affichait au premier trimestre de 2006 un ratio vendeurs/acheteurs de 11.

Cela signifie-t-il que les habitations haut de gamme sont moins recherchées? Pas vraiment : en fait, ce créneau est plutôt victime de son propre succès. La croissance des prix a favorisé une augmentation de l'offre, donc des nouvelles inscriptions, lesquelles dans ce cas particulier ont progressé davantage que les ventes. Celles-ci ne sont pourtant pas

négligeables : les transactions ont été au nombre de 198 au premier trimestre, en hausse d'un bon 29 %. Le segment des habitations haut de gamme est donc encore en croissance, mais connaît un taux d'écoulement plus lent (la durée d'inscription y est de 105 jours, alors qu'elle se situe à 76 dans le cas des logements de gamme inférieure), de sorte qu'il offre un choix accru aux acheteurs.

Par ailleurs, vu qu'ils en ont les moyens, les acheteurs peuvent également choisir de se faire construire une habitation. Sur le marché du neuf, même si un ralentissement des prix moyens est observé depuis trois trimestres, la valeur des propriétés se situait en moyenne à environ 190 000 \$ durant les trois premiers mois de 2006, un prix qui se compare donc très bien à ceux de la revente. Précisons toutefois que la comparaison se fait toutes catégories confondues pour le neuf, alors que pour la revente on parle de haut de gamme. Ainsi, pour le même prix, l'acheteur n'aurait pas des logements équivalents sur les deux marchés et sera confronté à un dilemme : il devra choisir entre une habitation dont il détermine les moindres détails, et un logement existant de catégorie supérieure (pour ce qui est de la taille, voire des caractéristiques), mais qui a déjà été habité.

Le segment des logements en propriété absolue de moins de 150 000 \$ demeure très serré

Contrairement au segment des propriétés haut de gamme, le marché de la revente est à l'avantage des vendeurs, voire « en chauffe » du côté des propriétés un peu moins dispendieuses. Ainsi, dans le cas des propriétés de moins de 150 000 \$, le ratio v/a reste très bas même s'il a augmenté d'un point, passant de 3 à 4. Faute de nouvelles inscriptions, les ventes n'augmentent plus dans cette gamme de prix. Dans la catégorie des habitations les moins chères (prix moyen inférieur à 100 000 \$), le nombre de transactions a diminué, alors que du côté des logements dont le prix varie entre 100 000 et 150 000 \$, il s'est accru de 9 %. Avec le loyer de l'argent qui progresse, il va sans dire que la demande dans ces fourchettes de prix devrait aller en augmentant. Nous constatons en effet que plus le prix monte,

plus les vendeurs sont nombreux par rapport aux acheteurs.

Les logements en copropriété sont toujours prisés

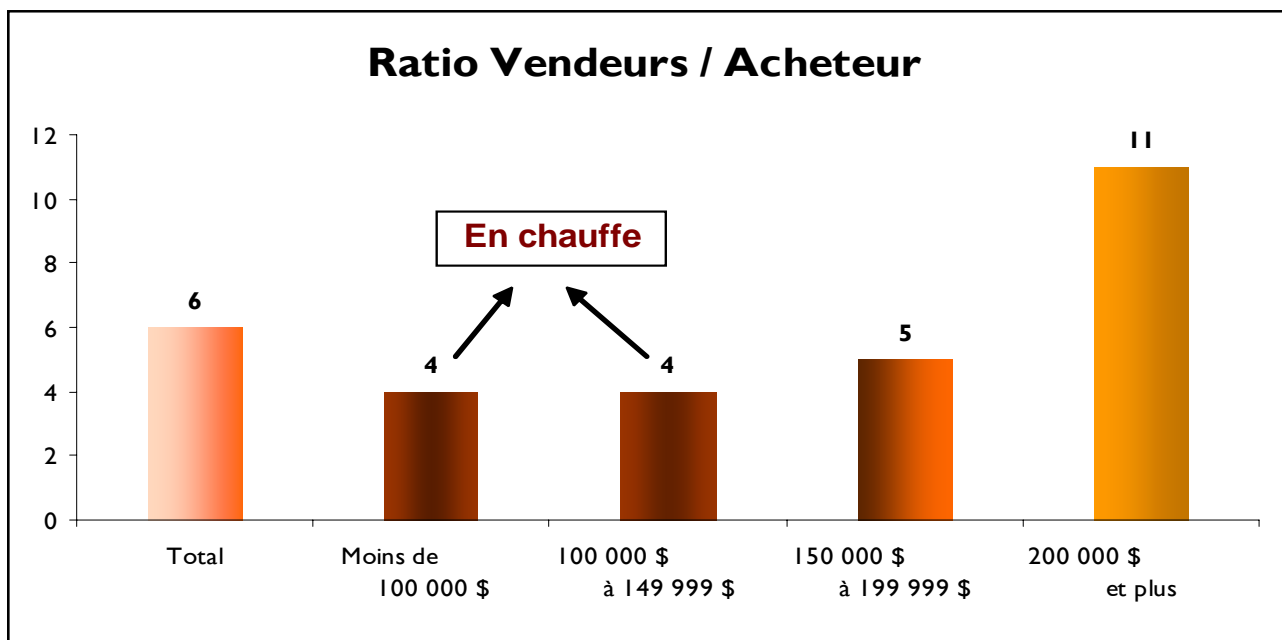
Alors que le marché des copropriétés avait commencé à se relâcher quelque peu à la fin de 2005 et à se desserrer légèrement à l'avantage des acheteurs, il a cessé d'évoluer dans ce sens depuis lors. Ainsi, le ratio v/a semble s'être arrêté à 7, niveau qui se maintient depuis six mois. Le renouvellement de l'offre ici aussi est venu raviver un marché qui était un peu au ralenti à la fin de 2005, avec des volumes de ventes presque stables. De janvier à mars 2006, 136 habitations en copropriété ont changé de propriétaire, ce qui représente une croissance de 30 %.

L'augmentation des stocks sur le marché du neuf laissait entendre que les copropriétés étaient passées de mode, mais les résultats du premier trimestre semblent

indiquer le contraire. En effet, vu les ensembles de copropriétés mis en chantier et la performance du marché de la revente, ce type d'habitation renaît de ses cendres, encore chaudes.

Il faut préciser que les logements en copropriété ont affiché la plus faible croissance des prix au premier trimestre. Avec un prix moyen de 118 000 \$, les copropriétés offrent un des moyens les plus abordables d'accéder à la propriété.

Cependant, le nombre d'inscriptions de copropriétés a diminué de 11 %, et cette contraction de l'offre devrait calmer l'ardeur de ce segment du marché. Par ailleurs, si les logements mis en chantier se situent dans les gammes inférieures, le segment des copropriétés livrera une concurrence féroce au marché de la revente, ce qui fera baisser le volume des ventes.



Marché des plex en perte de vitesse

La reprise observée sur le marché touche tous les types de propriété, sauf les plex, pour lesquels les ventes ont baissé de 31 %. Avec un ratio v/a de 7, le marché des plex favorise encore beaucoup les vendeurs, même si ces derniers sont un peu plus nombreux. Toutefois, le prix moyen de ce type d'habitation a connu une augmentation un peu plus forte (7 %) que celui des autres types de logement. Cette tendance à la hausse a fait doubler les prix moyens en 5 ans. Rappelons qu'avec le taux d'inoccupation qui s'est maintenu à un très bas niveau en 2004, les plex ont recommencé à retenir l'attention de certains ménages et investisseurs, de sorte que les ventes ont remonté depuis le début de 2005. La croissance des prix a certes attiré de nouvelles

inscriptions, mais elle a également découragé certains acheteurs potentiels.

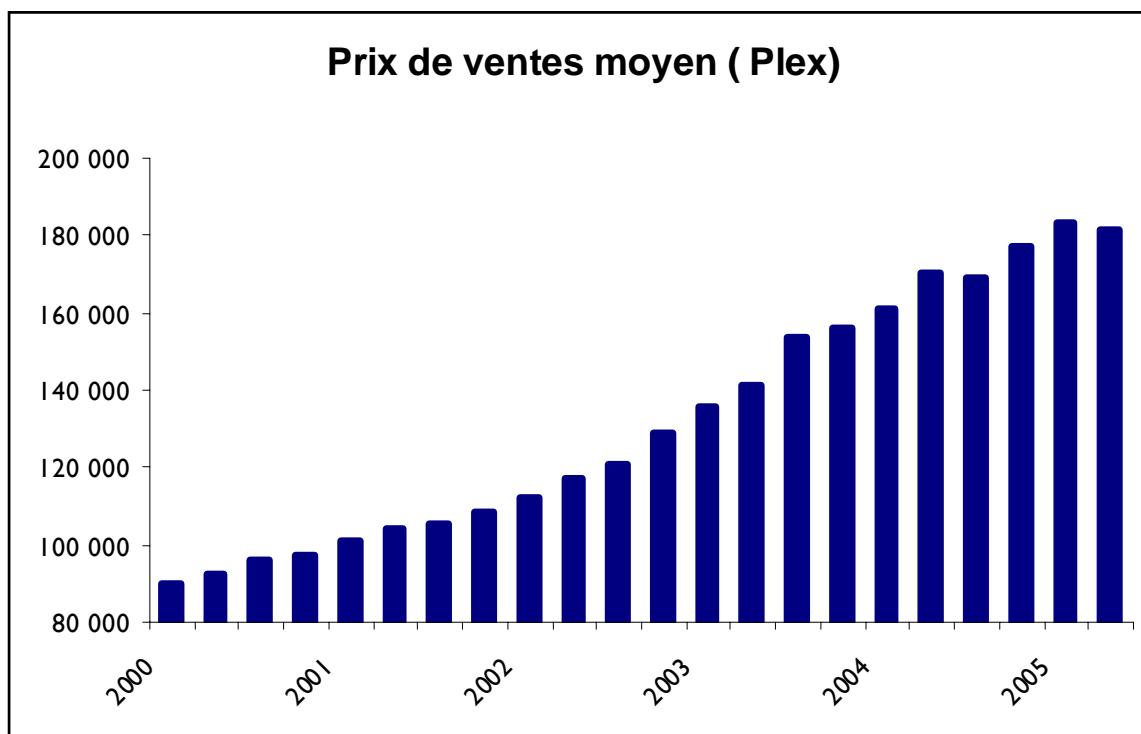
N'oublions pas qu'à la fin de l'année dernière, selon les résultats de l'Enquête sur les logements locatifs de la SCHL, le marché s'était détendu, le taux d'inoccupation dépassait 3 % et les loyers étaient stables. Pour plusieurs, les plex apparaissent donc comme un type de logement moins intéressant, avec un retour sur l'investissement hypothétique dans certains cas. À moyen terme, donc, l'intérêt envers les plex va décliner, et peut-être qu'alors les prix seront plus en accord avec les revenus escomptés.

En résumé

Le marché de la revente de la RMR de Gatineau se porte donc encore bien. Même si la situation

diffère selon le secteur et le type de logement, certaines tendances se dessinent : les ventes sont en hausse dans l'ensemble, et la croissance du nombre d'inscriptions et des prix ralentit.

Le volume élevé des inscriptions à la fin de 2005 laisse entrevoir un marché qui dans un proche avenir sera essentiellement dominé par les acheteurs d'une deuxième habitation. Ces propriétaires, qui profiteront des prix élevés pour mettre leur propriété en vente sur le marché, vont devoir se reloger, créant donc une nouvelle demande potentielle. Reste à savoir pour quel type d'habitation ils opteront.



État du marché de la revente dans l'Outaouais au 1er trimestre 2006

Zones	Marché visé	Statistiques au 1er trimestre				Tendance des 4 derniers trimestres ¹				Classification de marché						
		Ventes		Inscriptions actives (moyenne mensuelle)		Prix de vente		Prix			Délai de vente (jours) ²					
		1er trim. 2006	Var (%) pr cumul. 2005	1er trim. 2006	Var (%) pr 1er trim. 2005	Cumul. 2006	Var (%) pr cumul. 2005	Moyen	Var (%) pr tendance 2005	Médian		Var (%) pr tendance 2005	nb	Var (nb) pr tend. 2005		
Hull	Total	239	12	239	12	442	-2	161 410	3	154 250	3	6	1	77	-1	VENDEUR
	Propri. absolue individuelle	93	50	93	50	149	17	191 442	7	185 000	8	6	1	77	-5	VENDEUR
	Propri. absolue jum.&rangée	52	16	52	16	44	-10	168 802	3	169 000	4	3	0	63	8	VENDEUR
	Plex	25	-39	25	-39	72	26	196 405	4	170 000	3	7	2	81	-1	VENDEUR
	Copropriété	69	5	69	5	177	-18	117 685	4	111 500	3	7	0	85	-2	VENDEUR
Aylmer	Total	157	8	157	8	328	21	182 706	6	170 000	9	6	1	87	14	VENDEUR
	Propri. absolue individuelle	89	3	89	3	228	27	208 322	4	204 500	8	7	1	90	9	VENDEUR
	Propri. absolue jum.&rangée	40	-15	40	-15	54	4	152 716	10	150 000	10	4	1	66	10	VENDEUR
	Plex	4	-33	4	-33	13	30	**	**	**	**	**	**	**	**	**
	Copropriété	24	243	24	243	34	17	106 749	-4	94 900	-21	9	2	145	77	ÉQUILIBRÉ
Gatineau	Total	381	1	381	1	803	-3	162 736	6	153 500	6	6	0	82	6	VENDEUR
	Propri. absolue individuelle	207	0	207	0	531	-5	182 580	6	172 000	8	7	0	89	6	VENDEUR
	Propri. absolue jum.&rangée	112	-4	112	-4	140	3	131 803	3	132 500	3	4	1	61	1	VENDEUR
	Plex	19	-14	19	-14	65	7	181 442	9	181 250	11	7	1	94	24	VENDEUR
	Copropriété	43	34	43	34	67	-7	122 060	6	118 000	3	5	-2	87	-5	VENDEUR
Buckingham	Total	48	7	48	7	97	28	126 870	13	125 000	15	6	2	80	13	VENDEUR
	Propri. absolue individuelle	26	53	26	53	62	55	135 979	14	138 000	16	7	2	84	10	VENDEUR
	Propri. absolue jum.&rangée	20	-13	20	-13	20	-17	113 976	10	116 500	11	4	1	73	18	VENDEUR
	Plex	2	-60	2	-60	15	15	**	**	**	**	**	**	**	**	**
	Copropriété	0	--	0	--	0	0	**	**	**	**	**	**	**	**	**
Masson-Angers	Total	72	16	72	16	103	-13	134 934	6	129 000	3	5	0	76	12	VENDEUR
	Propri. absolue individuelle	21	-19	21	-19	48	-9	151 377	7	155 000	11	7	1	83	9	VENDEUR
	Propri. absolue jum.&rangée	49	44	49	44	44	-6	120 479	4	122 500	3	4	1	68	18	VENDEUR
	Plex	2	0	2	0	11	-39	**	**	**	**	**	**	**	**	**
	Copropriété	0	--	0	--	0	0	**	**	**	**	**	**	**	**	**
Périphérie	Total	117	38	117	38	354	18	192 954	2	180 500	0	9	2	101	4	ÉQUILIBRÉ
	Propri. absolue individuelle	114	37	114	37	341	15	194 815	2	185 000	2	9	2	101	5	ÉQUILIBRÉ
	Propri. absolue jum.&rangée	1	--	1	--	0	-100	**	**	**	**	**	**	**	**	**
	Plex	2	0	2	0	9	200	**	**	**	**	**	**	**	**	**
	Copropriété	0	--	0	--	3	3	**	**	**	**	**	**	**	**	**
RMR de Gatineau	Total	1 014	9	1 014	9	2 129	4	165 562	5	154 900	7	6	0	83	6	VENDEUR
	Propri. absolue individuelle	550	14	550	14	1 360	8	187 124	5	175 500	6	7	1	90	5	VENDEUR
	Propri. absolue jum.&rangée	274	3	274	3	303	-2	139 844	5	136 500	5	4	1	64	7	VENDEUR
	Plex	54	-31	54	-31	184	14	181 565	6	166 000	7	7	1	89	6	VENDEUR
	Copropriété	136	30	136	30	282	-11	118 043	4	114 000	1	7	0	91	4	VENDEUR
Partie rurale Outaouais	Total	100	0	100	0	346	9	113 341	3	92 000	-2	10	2	101	-16	ÉQUILIBRÉ
	Propri. absolue individuelle	98	2	98	2	326	7	114 179	3	96 000	2	9	1	99	-18	ÉQUILIBRÉ
	Propri. absolue jum.&rangée	0	-100	0	-100	6	100	**	**	**	**	**	**	**	**	**
	Plex	1	-50	1	-50	11	57	**	**	**	**	**	**	**	**	**
	Copropriété	1	--	1	--	2	100	**	**	**	**	**	**	**	**	**
Total Outaouais	Total	1 114	8	1 114	8	2 474	5	160 468	5	150 000	6	7	1	85	4	VENDEUR
	Propri. absolue individuelle	648	12	648	12	1 686	8	175 330	5	168 900	7	8	1	91	1	ÉQUILIBRÉ
	Propri. absolue jum.&rangée	274	2	274	2	309	-1	139 677	5	136 500	5	4	1	64	7	VENDEUR
	Plex	55	-31	55	-31	196	15	178 332	6	162 750	9	7	1	91	5	VENDEUR
	Copropriété	137	30	137	30	284	-10	117 932	4	114 000	1	7	0	91	5	VENDEUR

* Données confidentielles ou absence de données (nombre de transactions des 4 derniers trimestres inférieur à 40 ventes).
 ** Il n'y a pas de classification de marché lorsque le nombre de transactions des 4 derniers trimestres est inférieur à 40 ventes.

État du marché de la revente de la RMR de Gatineau au 1er trimestre 2006

Statistiques selon les gammes de prix

Marché visé Gamme de prix		Statistiques au 1er trimestre				Tendance des 4 derniers trimestres			
		Ventes				Vendeurs/acheteur (nb)		Délai de vente (jours) ²	
		1er trim. 2006	Var (%) p/r 1er trim. 2005	Cumulatif 2006	Var (%) p/r cumul. 2005	Tendance 2006	Tendance 2005	Tendance 2006	Var (nb) p/r tendance 2005
Propriété absolue	Total	824	10	824	10	6	5	83	5
	Moins de 100 000 \$	45	-15	45	-15	4	3	81	7
	100 000 \$ à 149 999 \$	294	9	294	9	4	3	71	8
	150 000 \$ à 199 999 \$	287	6	287	6	5	5	76	0
	200 000 \$ et plus	198	29	198	29	11	10	105	4
Plex	Total	54	-31	54	-31	7	6	89	6
	Moins de 100 000 \$	2	-60	2	-60	**	**	**	**
	100 000 \$ à 149 999 \$	17	-37	17	-37	4	5	90	10
	150 000 \$ à 199 999 \$	21	17	21	17	7	7	76	1
	200 000 \$ et plus	14	-50	14	-50	11	7	94	7
Copropriété	Total	136	30	136	30	7	7	91	4
	Moins de 100 000 \$	37	37	37	37	5	6	93	-5
	100 000 \$ à 149 999 \$	84	20	84	20	6	7	89	11
	150 000 \$ à 199 999 \$	11	38	11	38	12	**	99	-19
	200 000 \$ et plus	4	*	4	*	**	**	**	**

Source : CIO (compilation SCHL)

NOTES ET DÉFINITIONS

Description des zones de marché

- Aylmer** : Secteur de Gatineau correspondant à l'ancienne municipalité d'Aylmer.
Hull : Secteur de Gatineau correspondant à l'ancienne municipalité de Hull.
Gatineau : Secteur de Gatineau correspondant à l'ancienne municipalité de Gatineau.
Buckingham : Secteur de Gatineau correspondant à l'ancienne municipalité de Buckingham.
Masson-Angers : Secteur de Gatineau correspondant à l'ancienne municipalité de Masson-Angers.
Périphérie : Cantley, Chelsea, La Pêche, Pontiac, Val-des-Monts.
RMR de Gatineau : Région métropolitaine de recensement de Gatineau, telle que définie par Statistique Canada.

Partie rurale Outaouais : Alayn-et-Cawood, Aumont, Blue Sea, Boileau, Bois-Franc, Bouchette, Bowman, Bristol, Bryson, Campbell's Bay, Cayamant, Chénéville, Chichester, Clarendon, Déléage, Denholm, Duhamel, Egan-Sud, Fassett, Fort-Coulonge, Gracefield, Grand-Calumet, Grand-Remous, Kazabazua, Lac-des-Plages, Lac-Sainte-Marie, Lac-Simon, L'Ange Gardien, Leslie-Clapham-et-Huddersfield, L'Isle-aux-Allumettes, Lochaber, Lochaber-Partie-Ouest, Low, Maniwaki, Mansfield-et-Pontefract, Mayo, Messines, Montcerf-Lytton, Montebello, Montpellier, Mulgrave-et-Derry, Namur, Northfield, Notre-Dame-de-Bonsecours, Notre-Dame-de-la-Paix, Notre-Dame-de-la-Salette, Papineauville, Plaisance, Portage-du-Fort, Rapides-des-Joachims, Ripon, Saint-André-Avellin, Saint-Émile-de-Suffolk, Sainte-Thérèse-de-la-Gatineau, Saint-Sixte, Shawville, Thorne, Thurso, Val-des-Bois, Val-des-Monts, Waltham, Wright.

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

Définitions des indicateurs

- PRIX MÉDIAN** : 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 \$.
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

¹ Toute les données publiées dans cette publication sont des données lissées, à l'exception des données des ventes et des inscriptions actives.

² Le délai de vente 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.