

A

NALYSE DU MARCHÉ DE LA REVENTE DEUXIÈME TRIMESTRE DE 2006

Région métropolitaine de Gatineau

Un regard objectif sur l'habitation

Société canadienne d'hypothèques et de logement

www.schl.ca

Date de diffusion: troisième trimestre de 2006

Coup d'oeil sur le marché

2^e trimestre 2006 vs
2^e trimestre 2005

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

À NE PAS MANQUER

Conférence SCHL sur les perspectives du marché de l'habitation de Montréal

LA FIÈVRE IMMOBILIÈRE S'ESTOMPE : COMMENT S'ORIENTER?

le mardi 21 novembre 2006, au Palais des Congrès de Montréal, de 7 h 30 à 11 h 30

INSCRIVEZ-VOUS DÈS AUJOURD'HUI ET PROFITEZ D'UN RABAIS DE 20 %

Pour obtenir plus d'information ou pour vous inscrire, composer le 1-800-668-2642, ou inscrivez-vous en ligne au <http://www.schl.ca/bdc/?pid=63679>

QUATRIÈME HAUSSE SUCCESSIVE POUR LE MARCHÉ DE LA REVENTE

Selon les données de la Chambre immobilière de l'Outaouais (CIO), le nombre des transactions enregistrées dans la région de Gatineau, par l'entremise du Service inter-agences (S.I.A.) a progressé de 11 % au deuxième trimestre de 2006 par rapport à la même période l'année dernière. Le marché de la revente a donc maintenu la croissance entamée durant la deuxième moitié de 2005.

Au deuxième trimestre, les ventes se sont accrues pour tous les types d'habitations à l'exception des maisons jumelées et en rangée (en propriété absolue). Les inscriptions courantes étaient presque stables. En effet, alors qu'à pareille date l'an dernier l'offre de propriétés existantes avait augmenté de presque 30 %, la croissance n'est que de 2 % aujourd'hui. Par ailleurs, les nouvelles inscriptions ont diminué pour la première fois (-3 %) depuis le premier trimestre de 2002. L'offre a donc atteint un plateau, alors que la demande semble connaître de nouveau une certaine fébrilité. Cette situation n'a pas eu un énorme effet

sur les prix pour le moment, puisque le prix moyen a augmenté de 6 % pour atteindre 169883 \$, ce qui confirme la tendance observée depuis trois trimestres. Comme le ratio vendeurs/acheteur (ratio v/a) est demeuré stable à 6/1 depuis le début de 2005, on ne peut plus vraiment parler de détente. Il semble en effet que le marché se soit légèrement desserré en raison de la forte augmentation des inscriptions l'an dernier, mais que la reprise des ventes favorise les vendeurs depuis lors.

Au cours de la première moitié de 2006, les ventes de propriétés existantes ont progressé de 10 %. Même si ce résultat est contraire à nos prévisions, il concorde avec le regain d'activité observé sur l'ensemble du marché immobilier gatinois. La situation est la même dans le secteur de la construction résidentielle, où les mises en chantier se sont accrues de 21 %. Le premier semestre de 2006 aura donc connu une période assez faste pour ce qui est de l'immobilier résidentiel.

* 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



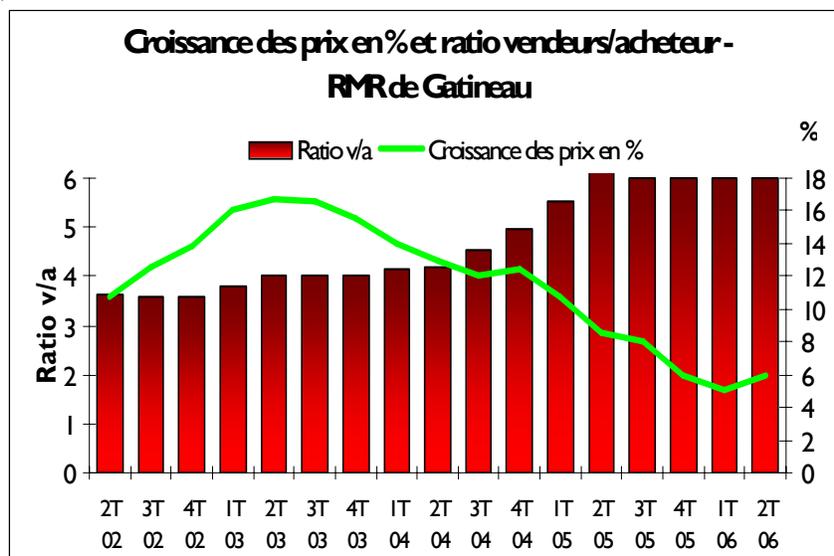
Canada

la Fédération des Chambres immobilières du Québec

Cette recrudescence de l'activité du secteur immobilier fait suite aux bonnes nouvelles touchant le secteur de l'emploi. En effet, le marché de l'emploi est solide, et les perspectives à moyen et à long terme sont bonnes. Emploi Québec évalue à 28 000 le nombre d'emplois qui seront créés d'ici trois ans, dont 12 000 grâce à l'essor économique de la région. Le reste, soit environ 16 000 emplois, proviendra des départs à la retraite. Les nouveaux rentiers devront être remplacés par du sang neuf. Les perspectives sont très favorables pour certaines professions, notamment les médecins, les omnipraticiens, les pharmaciens et les infirmiers, qui font cruellement défaut dans la région. Par ailleurs, toujours selon Emploi Québec, les commissions scolaires cherchent aussi des enseignants. Ces emplois potentiels laissent présager de nouveaux flux migratoires au profit de la région, mais aussi des revenus intéressants vu les professions en demande.

Gatineau fait exception au chapitre de la croissance

La progression des ventes enregistrée au deuxième trimestre s'étend à presque tous les secteurs de la région gatinoise. En effet, seul le secteur de Gatineau a vu le volume des ventes baisser. Il s'agit d'une diminution plutôt relative de 3 % seulement par rapport à la même période en 2005. Pour ce qui est du volume des ventes, ce secteur est toujours le plus actif, puisque 541 propriétés ont changé de mains, soit plus que dans les secteurs de Hull et d'Aylmer réunis. Ces secteurs ont enregistré respectivement 298 et



Source : CIO (compilation SCHL)

228 ventes, ce qui représente une progression de 15 %, dans le cas de Hull, et de 26 %, dans celui d'Aylmer. Les mises en chantier se sont également accrues dans les quartiers plus excentriques. Ainsi, à l'est, Buckingham et Masson-Angers continuent d'attirer des acheteurs. À Buckingham, les ventes ont augmenté de 10 % au deuxième trimestre, alors qu'à Masson, la croissance a été de 28 %. En périphérie aussi, le bilan est positif, puisque le nombre des transactions a augmenté de 34 %.

Du côté de l'offre, la situation est différente. En effet, certains secteurs comme Aylmer (+12 %), Buckingham (+13 %) et, dans une moindre mesure, la périphérie (+8 %) voient encore un nombre non négligeable d'inscriptions arriver sur le marché. Pendant ce temps, la hausse des inscriptions était faible à Gatineau (+1 %) et à Masson-Angers (+4 %). On a même noté une baisse à Hull (-10 %). Il faut dire que les nouvelles inscriptions ont été freinées par l'intérêt ravivé pour les copropriétés. En effet, même si ce type d'habitation est très

demandé, la concurrence du neuf est féroce. Les prix ne sont pas toujours conformes aux attentes des vendeurs et, dans une certaine mesure, ne les incitent pas à mettre leur propriété en vente. La faible hausse du prix des logements en copropriété et des maisons individuelles pourrait avoir découragé certains vendeurs potentiels. En effet, vu la marge de profit moins intéressante et le coût élevé d'un logement de remplacement, certains propriétaires sont moins prêts à se risquer sur le marché.

En fin de compte, ces fluctuations donnent des marchés qui ne tendent plus vers l'équilibre, mais qui demeurent à l'avantage des vendeurs, sauf en périphérie. Dans ce secteur, le ratio vendeurs/acheteur reflète certes un marché équilibré, mais aussi, par suite de la diminution d'un point de ce ratio, un marché qui est à l'avantage des vendeurs. Après tout, c'est quand même là que la plus forte progression des ventes a été enregistrée (+34 %).

Le marché des copropriétés se resserre

Après six mois de stabilité durant lesquels le ratio v/a s'est maintenu à 7/1, le marché des copropriétés s'est légèrement resserré au deuxième trimestre, puisqu'on comptait seulement six vendeurs pour un acheteur (8 à la même période en 2005). Les ventes de copropriétés ont augmenté de 15 %, soit plus que celles de maisons individuelles (+11 %), alors que les inscriptions ont diminué de 12 %. À titre de comparaison, sur une base cumulative, 288 copropriétés existantes ont été vendues de janvier à juin, mais 224 logements en copropriété ont été mis en chantier. Alors que les prix ne bougeaient pas beaucoup depuis l'an dernier, ils ont progressé de 2 % au dernier trimestre. Les logements en copropriété font assurément l'affaire de plusieurs ménages, sans qu'aucun profil ne puisse vraiment être établi. En effet, en raison

de leur prix, de leur taille et, bien souvent, de leur situation géographique proche des services, les copropriétés conviennent aussi bien aux ménages composés d'une seule personne qu'aux familles monoparentales, aux jeunes couples ou même à ceux en fin de carrière. Vu la croissance de plus en plus grande de l'offre sur le marché du neuf, on serait peut-être en droit de craindre un stock trop élevé de ce type d'habitations à court terme. Cependant, les stocks de copropriétés neuves diminuent, ainsi que le temps nécessaire pour les écouler.

Les plex ont le vent en poupe

Sans contredit le fleuron du marché de la revente à l'heure actuelle, le plex nous réserve surprise après surprise. Alors qu'on pensait que les résultats relatifs au marché locatif (plus de trois logements disponibles sur 100) allaient décourager les investissements dans ce genre de propriétés, il n'en est

apparemment rien. Au deuxième trimestre, c'est le type d'habitation pour lequel on observe la plus grande augmentation des ventes et des prix. En effet, les ventes se sont accrues de 35 % (un rythme plus de deux fois supérieur à celui des copropriétés), tandis que les inscriptions arrivent aussi en première place avec une progression de 20 %. Les prix ont également connu la croissance la plus importante (14 %). Dans de telles circonstances, il n'est pas surprenant de voir le marché se desserrer légèrement, et le ratio v/a passer de 6/1 à 7/1. Cette détente s'explique entre autres par le fait que, voyant l'intérêt pour ce type d'habitation se renouveler, plusieurs propriétaires veulent profiter de la manne qui passe en inscrivant leur propriété au prix fort.

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

	2e trim. 2005	3e trim. 2005	4e trim. 2005	1er trim. 2006	2e trim. 2006
Taux hypothécaire 1 an (1)	4,8	5,0	5,6	5,9	6,4
Taux hypothécaire 5 ans (1)	5,9	5,8	6,2	6,4	6,8
Var. de l'indice de confiance des consommateurs (2)	-0,9%	-18,7%	9,6%	6,5%	4,1%
Moment propice pour faire un achat important, telle une maison (% de réponses positives) (2) (3)	56,2	49,8	46,4	53,3	53,8
Création (ou perte) d'emplois	4 100	8 300	12 400	15 100	5 100
Taux de chômage	5,9	6,9	5,6	6,3	5,3
Faillites personnelles	405	378	377	421	n.d.
Taux d'inflation annuel (2)	2,0%	2,9%	2,1%	2,3%	2,4%

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

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

État du marché de la revente dans l'Outaouais au 2e trimestre 2006

Zones	Marché visé	Statistiques au 2e trimestre								Tendance des 4 derniers trimestres ¹									
		Ventes				Inscriptions actives (moyenne mensuelle)				Prix de vente			Prix vendu/ prix inscrit	Vendeurs/ acheteur	Délai de vente (jours) ²	Classification de marché			
		2e trim. 2006	Var (%) p/r 2e trim. 2005	Cumul. 2006	Var (%) p/r cumul. 2005	2e trim. 2006	Var (%) p/r 2e trim. 2005	Cumul. 2006	Var (%) p/r cumul. 2005	Moyen	Var (%) p/r tendance 2005	Médian	Var (%) p/r tendance 2005	%	nb	Var (nb) p/r tend. 2005	nb	Var (nb) p/r tend. 2005	
Hull	Total	298	15	536	13	445	-10	440	-5	165 439	3	155 000	2	96	5	-1	77	2	VENDEUR
	Propr. absolue individuelle	102	29	195	38	168	9	157	15	198 427	8	185 900	7	96	6	0	76	-1	VENDEUR
	Propr. absolue jum.&rangée	41	-31	93	-11	31	-52	37	-34	169 586	2	170 000	4	97	3	0	59	5	VENDEUR
	Plex	47	15	72	-12	73	6	73	18	208 693	11	187 000	17	95	6	1	81	2	VENDEUR
	Copropriété	108	33	176	20	172	-17	173	-17	119 157	1	112 250	-2	97	6	-3	86	-2	VENDEUR
Aylmer	Total	228	26	385	18	368	12	344	16	186 359	7	174 000	7	97	6	0	81	6	VENDEUR
	Propr. absolue individuelle	138	24	227	15	252	14	236	19	210 447	4	202 000	5	96	6	0	86	5	VENDEUR
	Propr. absolue jum.&rangée	69	25	109	7	75	29	65	18	155 892	10	152 000	7	97	3	0	62	4	VENDEUR
	Plex	10	233	14	56	9	-10	11	10	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
	Copropriété	11	-8	35	84	32	-22	33	-6	109 023	-2	99 950	-13	98	8	-1	124	38	ÉQUILBRÉ
Gatineau	Total	541	-3	921	-2	880	1	833	0	167 462	7	155 700	4	97	6	0	75	-4	VENDEUR
	Propr. absolue individuelle	309	-4	516	-3	563	-4	542	-4	187 980	7	175 000	6	97	7	0	83	-4	VENDEUR
	Propr. absolue jum.&rangée	158	-1	270	-3	153	13	144	11	133 055	3	132 900	1	97	4	1	57	-3	VENDEUR
	Plex	35	21	54	6	86	41	75	23	195 658	21	192 050	20	96	7	0	86	9	VENDEUR
	Copropriété	39	-13	81	5	78	-5	72	-4	124 745	7	120 000	4	97	5	-2	76	-21	VENDEUR
Buckingham	Total	66	10	114	9	110	13	103	20	128 644	11	125 000	9	96	6	1	78	8	VENDEUR
	Propr. absolue individuelle	33	22	59	34	68	5	65	25	136 572	10	136 250	9	96	6	-1	87	12	VENDEUR
	Propr. absolue jum.&rangée	24	-14	44	-14	25	19	22	0	115 963	7	116 500	5	97	4	1	68	10	VENDEUR
	Plex	9	80	11	10	17	55	16	33	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
	Copropriété	0	--	0	--	0	--	0	--	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
Masson-Angers	Total	83	28	154	21	109	4	106	-3	136 159	4	129 900	2	97	5	0	74	6	VENDEUR
	Propr. absolue individuelle	27	35	48	4	54	6	51	2	150 969	3	155 000	8	96	6	0	81	5	VENDEUR
	Propr. absolue jum.&rangée	47	15	95	27	44	2	44	0	122 366	4	125 000	5	98	4	0	62	4	VENDEUR
	Plex	9	125	11	83	10	-9	10	-33	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
	Copropriété	0	--	0	--	1	--	1	--	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
Périphérie	Total	174	34	290	35	415	8	380	12	197 815	4	187 500	3	95	8	-1	95	-3	ÉQUILBRÉ
	Propr. absolue individuelle	171	34	284	35	395	5	365	10	199 061	4	190 000	3	95	8	-1	95	-3	ÉQUILBRÉ
	Propr. absolue jum.&rangée	0	-100	1	0	4	--	3	200	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
	Plex	2	100	4	33	11	38	9	50	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
	Copropriété	1	--	1	--	5	--	3	--	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
RMR de Gatineau	Total	1 390	11	2 400	10	2 327	2	2 205	4	169 883	6	157 000	5	96	6	0	79	0	VENDEUR
	Propr. absolue individuelle	780	13	1 329	14	1 501	3	1 414	6	191 675	6	179 500	6	96	7	0	85	-1	VENDEUR
	Propr. absolue jum.&rangée	339	-1	612	0	332	3	316	3	141 210	4	137 000	2	97	3	0	60	2	VENDEUR
	Plex	112	35	166	3	206	20	193	17	193 196	14	180 000	16	95	7	1	83	-1	VENDEUR
	Copropriété	159	15	293	21	288	-12	282	-12	119 995	2	115 000	0	97	6	-2	86	-5	VENDEUR
Partie rurale Outaouais	Total	146	15	245	8	433	17	387	14	116 375	4	97 000	3	93	9	0	100	-12	ÉQUILBRÉ
	Propr. absolue individuelle	138	10	235	6	405	14	364	11	117 925	5	100 000	6	93	9	0	99	-13	ÉQUILBRÉ
	Propr. absolue jum.&rangée	3	50	3	-25	6	200	6	100	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
	Plex	5	--	6	200	21	75	16	78	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
	Copropriété	0	--	1	--	1	--	2	100	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
Total Outaouais	Total	1 536	11	2 645	10	2 760	4	2 593	5	164 612	6	154 000	6	96	6	0	81	-1	VENDEUR
	Propr. absolue individuelle	918	13	1 564	12	1 906	5	1 779	7	179 846	6	172 000	7	96	7	0	87	-3	VENDEUR
	Propr. absolue jum.&rangée	342	-1	615	0	338	4	322	4	140 977	4	137 000	2	97	4	1	60	2	VENDEUR
	Plex	117	41	172	6	227	24	209	20	188 006	12	175 000	16	95	7	1	86	1	VENDEUR
	Copropriété	159	15	294	21	289	-12	283	-11	119 884	2	115 000	0	97	6	-2	87	-4	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 2e trimestre 2006

Statistiques selon les gammes de prix

Marché visé Gamme de prix		Statistiques au 2e trimestre				Tendance des 4 derniers trimestres			
		Ventes				Vendeurs/acheteur (nb)		Délai de vente (jours) ²	
		2e trim. 2006	Var (%) p/r 2e trim. 2005	Cumulatif 2006	Var (%) p/r cumul. 2005	Tendance 2006	Tendance 2005	Tendance 2006	Var (nb) p/r tendance 2005
Propriété absolue	Total	1 119	8	1 941	9	6	6	78	-1
	Moins de 100 000 \$	48	-32	93	-25	4	4	75	0
	100 000 \$ à 149 999 \$	344	-1	637	3	4	3	67	2
	150 000 \$ à 199 999 \$	390	3	677	4	5	5	73	-2
	200 000 \$ et plus	337	45	534	38	10	11	97	-5
Plex	Total	112	35	166	3	7	6	83	-1
	Moins de 100 000 \$	4	-60	6	-60	**	**	**	**
	100 000 \$ à 149 999 \$	29	4	46	-16	4	5	91	14
	150 000 \$ à 199 999 \$	28	33	49	26	7	7	68	-6
	200 000 \$ et plus	51	113	65	25	8	9	91	6
Copropriété	Total	159	15	293	21	6	8	86	-5
	Moins de 100 000 \$	34	10	71	22	4	6	92	-5
	100 000 \$ à 149 999 \$	94	3	176	9	6	8	84	0
	150 000 \$ à 199 999 \$	23	109	34	79	10	**	95	-33
	200 000 \$ et plus	8	60	12	140	**	**	**	**

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.