

# A

# ANALYSE DU MARCHÉ DE LA REVENTE TROISIÈME TRIMESTRE DE 2006

**Région métropolitaine de Gatineau**

## 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>ème</sup> trimestre 2006 vs  
3<sup>ème</sup> trimestre 2005

Volume de ventes	: ↑	- 4 %
Prix moyen	: ↑	5 %
N <sup>bre</sup> 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](http://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](http://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**

## Première baisse depuis janvier sur le marché de la revente

Selon les données de la Chambre immobilière de l'Outaouais (CIO), les ventes d'habitations existantes ont diminué de 4 % dans la région de Gatineau, au troisième trimestre de 2006. La tendance haussière entamée depuis la fin de 2005 observe donc une pause. Le nombre de ventes a baissé pour la première fois depuis trois trimestres. En effet, 977 transactions ont été conclues par l'entremise du réseau S.I.A./MLS\* durant les mois de juillet à septembre 2006, contre 1 019, à la même période l'an dernier.

Alors que l'augmentation du nombre de propriétés à vendre était impressionnante depuis 2005, ce n'est plus le cas en 2006. En effet, au cours des trois premiers trimestres de cette année, les inscriptions courantes ont peu progressé : 6 % de janvier à mars, mais seulement 2% pour les six mois suivants. Au troisième trimestre, on comptait 2 087 inscriptions courantes.

La diminution des ventes observée au troisième trimestre touche presque tous les types de logements, sauf les plex. Néanmoins, le marché demeure un marché de vendeurs, puisque le ratio vendeurs/acheteur (ratio v/a) se maintient à 6. En effet, la baisse des ventes, plutôt faible, combinée à la relative stabilité des inscriptions n'a pas eu assez d'impact pour accroître le pouvoir de négociation des acheteurs. Notons cependant que, même si les vendeurs demeurent les maîtres, ils semblent plus raisonnables quant à leurs attentes au sujet du prix de vente. On constate donc que la progression du prix moyen est toujours en perte de vitesse. Elle est inférieure à 8 % depuis sept trimestres et elle s'est chiffrée à 5 %, au troisième trimestre de 2006.

\* 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

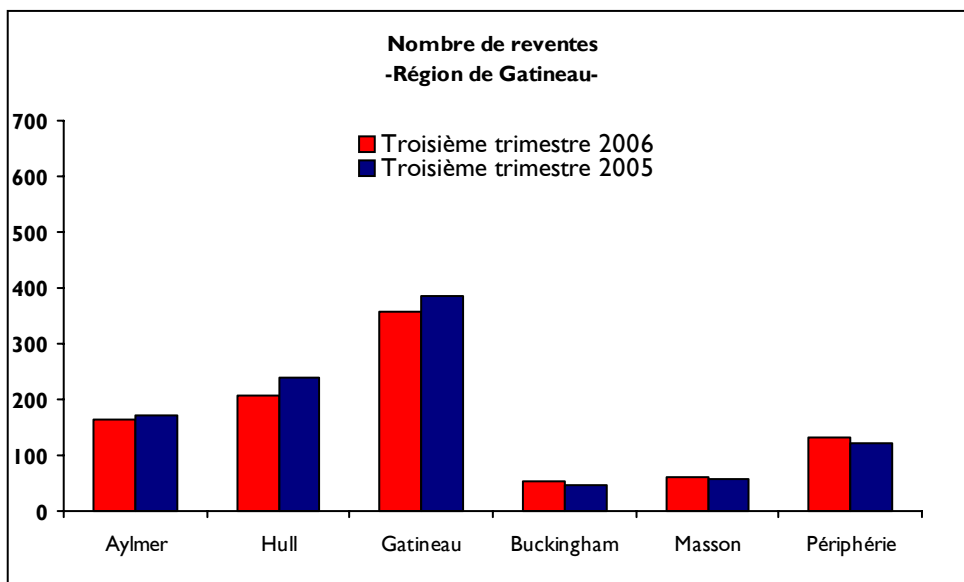


Canada

## Les copropriétés perdent des plumes

Au troisième trimestre, le marché des copropriétés a perdu un peu de sa vigueur. Ainsi, alors que les ventes augmentent fortement depuis le troisième trimestre de 2005 (moyenne trimestrielle de 37 %), les mois de juillet à septembre ont connu la première diminution depuis un an, soit une baisse de 4 %. Il faut dire que, depuis le début de l'année, les inscriptions de copropriétés ne sont plus suffisantes. Au troisième trimestre, l'offre a diminué de 10 % dans ce segment de marché, mais les autres types d'habitations n'ont pas connu le même problème. En dépit de la forte construction de copropriétés ces dernières années, l'offre de logements de ce type ne suffit donc plus à la demande sur le marché de la revente. Étant donné la contraction de l'offre, le ratio vendeurs/acheteur pour ce type d'habitations est le seul à reculer. Il s'établit maintenant à 6, ce qui est loin de la zone d'équilibre.

Dans le cas des autres propriétés, bien que le marché continue d'être favorable aux vendeurs, on constate un léger desserrement des conditions



Source : CIO (compilation SCHL)

de marché pour certains types d'habitations. Ainsi, pour les maisons jumelées et les plex, le ratio vendeurs/acheteur a augmenté d'un point. Contrairement aux copropriétés, l'offre de plex a progressé de 5 % au dernier trimestre, alors qu'elle diminuait de 2 % pour les maisons jumelées et en rangée. Le seul type d'habitation pour lequel la demande fléchit, même si l'offre est au rendez-vous, c'est la maison individuelle. En effet, les ventes de maisons individuelles existantes ont reculé de 3 %, tandis que les inscriptions se sont accrues de 5 %.

En général, ces statistiques semblent indiquer que la tendance observée sur le marché du neuf s'installe progressivement sur celui de la revente. La demande est davantage orientée vers les propriétés plus petites et moins chères, et les acheteurs délaissent les grandes habitations. Par contre, l'offre limite l'expansion du marché des copropriétés ou celui des maisons jumelées ou en rangée, ce qui incite certains acheteurs à se tourner vers le marché du neuf.

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

	3e trim. 2005	4e trim. 2005	1er trim. 2006	2e trim. 2006	3e trim. 2006
<b>Taux hypothécaire 1 an (1)</b>	5,0	5,6	5,9	6,4	6,5
<b>Taux hypothécaire 5 ans (1)</b>	5,8	6,2	6,4	6,8	6,8
<b>Var. de l'indice de confiance des consommateurs (2)</b>	-18,7%	9,6%	6,5%	4,1%	-1,4%
<b>Moment propice pour faire un achat important, telle une maison (% de réponses positives) (2) (3)</b>	49,8	46,4	53,3	53,8	52,0
<b>Création (ou perte) d'emplois</b>	8 300	12 400	15 100	5 100	3 800
<b>Taux de chômage</b>	6,9	5,6	6,3	5,3	4,3
<b>Faillites personnelles</b>	378	377	421	329	n.d.
<b>Taux d'inflation annuel (2)</b>	2,9%	2,1%	2,3%	2,4%	1,5%

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

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

## La croissance se poursuit dans les secteurs périphériques

Au troisième trimestre, le centre urbain de la région de Gatineau n'a pas affiché les meilleurs résultats sur le marché de la revente. Ce sont plutôt les secteurs excentriques qui ont enregistré la meilleure performance. En effet, alors qu'à Gatineau (-7 %), Hull (-13 %) et Aylmer (-4 %), l'heure est à la décroissance, les secteurs de Buckingham (+13 %), Masson (+9 %) ainsi que la périphérie (+9 %) semblent en plein essor.

Force est donc de constater que, même si l'éloignement est un facteur dissuasif, certains acheteurs préfèrent la distance à des paiements hypothécaires plus élevés, surtout dans les secteurs situés à l'est (Masson et Buckingham). En effet, à Masson, l'acheteur paiera en moyenne 58 000 \$ de moins qu'à Gatineau pour une maison individuelle, alors qu'à Buckingham, la différence serait de 64 000 \$. Les finances constituent un argument de taille, surtout

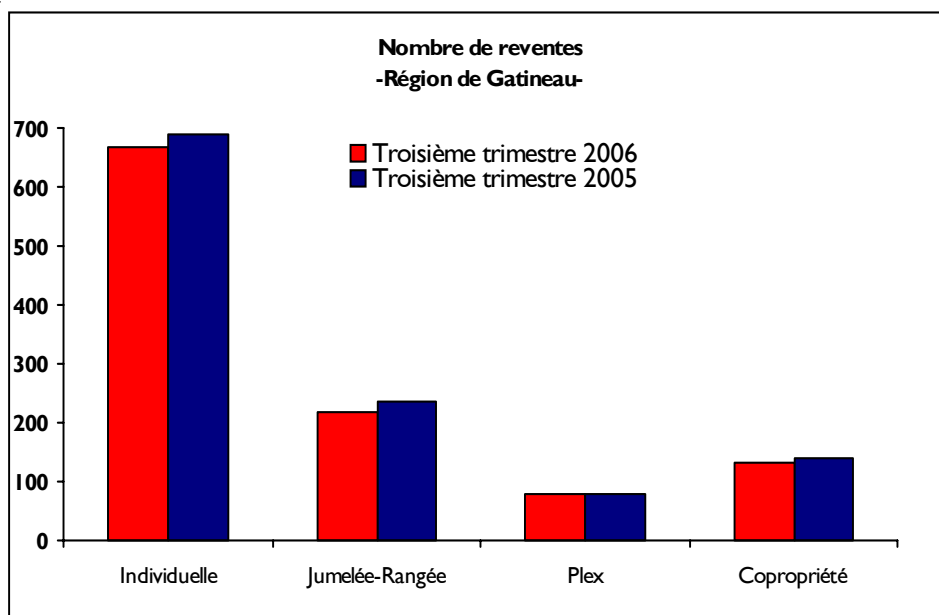
lorsque les cordons de la bourse sont un peu serrés.

Certes, un certain répit a été accordé aux ménages sur le plan des taux hypothécaires, ce qui en a incité plusieurs à accéder à la propriété. Cependant, les prix ont tellement monté au cours des trois dernières années que les prévisions de légères baisses du loyer de l'argent ne donnent pas une très grande marge de manœuvre aux acheteurs.

Pour ce qui est de la périphérie, les motivations des acheteurs, on s'en doute, ne sont pas d'ordre pécuniaire, bien au contraire. Ainsi, puisqu'une maison individuelle se vend 196 500 \$ en moyenne, les acheteurs ne sont pas en quête d'un logement abordable. Au lieu de fuir l'éloignement, ceux-ci apprécient plutôt le calme que leur procure une propriété située en dehors de la ville et paient plus cher pour vivre presque à la campagne. Dans certains secteurs (Chelsea), les maisons sont construites sur des terrains d'un acre, ce qui, en partant, ajoute à la valeur de la propriété.

Toutefois, même si les ventes augmentent, le marché des maisons individuelles en périphérie est le seul à avoir atteint l'équilibre, et ce, depuis la fin 2004. Il faut dire, toutefois, que la périphérie comprend aussi bien Chelsea, Cantley et La Pêche, que Pontiac et Val-des-Monts, des municipalités très différentes des premières.

Pour ce qui est des substituts à la maison individuelle que sont les logements en copropriété et les maisons en rangée ou jumelées, ceux-ci sont plus rares hors des centres urbains. En effet, dans le passé, la disponibilité des terrains et le prix peu élevé des maisons n'avaient pas favorisé la construction de tels types d'habitations. Il n'est donc pas surprenant de les voir absents du marché de la revente en périphérie. Toutefois, bien qu'en petit nombre, on voit de plus en plus de transactions concernant des maisons jumelées à Buckingham et à Masson. Dans le secteur de Masson, 32 maisons jumelées ou en rangée ont changé de main, ce qui représente une croissance de 7 %. Contrairement à Buckingham, ce secteur a connu, dans le milieu des années 90, une période où la construction de ce type d'habitations était plus vigoureuse, alors que le marché immobilier se portait moins bien. Aujourd'hui, même si les acheteurs potentiels optent plus souvent pour des maisons de ville, proches du centre urbain constitué par Hull, Aylmer et Gatineau, la tendance pourrait s'étendre aux secteurs de l'est.



# État du marché de la revente dans l'Outaouais au 3e trimestre 2006

Zones	Marché visé	Statistiques au 3e trimestre								Tendance des 4 derniers trimestres <sup>1</sup>									
		Ventes				Inscriptions actives (moyenne mensuelle)				Prix de vente			Prix vendu/ prix inscrit	Vendeurs/ acheteur	Délai de vente (jours) <sup>2</sup>	Classification de marché			
		3e trim. 2006	Var (%) p/r 3e trim. 2005	Cumul. 2006	Var (%) p/r cumul. 2005	3e trim. 2006	Var (%) p/r 3e 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	<b>Total</b>	<b>208</b>	<b>-13</b>	<b>744</b>	<b>4</b>	<b>411</b>	<b>-15</b>	<b>430</b>	<b>-9</b>	<b>169 616</b>	<b>6</b>	<b>159 950</b>	<b>5</b>	<b>96</b>	<b>5</b>	<b>-1</b>	<b>80</b>	<b>5</b>	<b>VENDEUR</b>
	Propr. absolue individuelle	75	14	270	30	142	3	152	10	203 081	12	188 750	8	96	5	-1	80	3	VENDEUR
	Propr. absolue jum.&rangée	31	-28	124	-16	39	-32	38	-32	172 126	3	174 500	6	97	3	0	55	-4	VENDEUR
	Plex	27	-13	99	-12	69	5	71	13	204 413	5	181 000	6	95	7	2	81	0	VENDEUR
	Copropriété	75	-24	251	2	161	-28	169	-21	123 160	6	117 250	7	97	6	-2	94	13	VENDEUR
Aylmer	<b>Total</b>	<b>164</b>	<b>-4</b>	<b>548</b>	<b>10</b>	<b>336</b>	<b>18</b>	<b>342</b>	<b>17</b>	<b>186 414</b>	<b>3</b>	<b>175 500</b>	<b>6</b>	<b>97</b>	<b>6</b>	<b>1</b>	<b>81</b>	<b>2</b>	<b>VENDEUR</b>
	Propr. absolue individuelle	101	-8	327	7	225	17	232	18	211 227	2	205 000	6	96	7	1	85	1	VENDEUR
	Propr. absolue jum.&rangée	48	-2	157	4	68	19	67	22	156 521	6	153 000	6	97	4	1	60	-2	VENDEUR
	Plex	3	-57	17	6	9	-10	10	0	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
	Copropriété	12	140	47	96	35	35	33	3	112 700	0	99 900	-13	98	8	-2	143	37	ÉQUILIBRÉ
Gatineau	<b>Total</b>	<b>358</b>	<b>-7</b>	<b>1 279</b>	<b>-3</b>	<b>763</b>	<b>5</b>	<b>809</b>	<b>2</b>	<b>169 011</b>	<b>6</b>	<b>157 000</b>	<b>5</b>	<b>97</b>	<b>6</b>	<b>0</b>	<b>75</b>	<b>-6</b>	<b>VENDEUR</b>
	Propr. absolue individuelle	191	-12	707	-5	483	1	522	-3	190 317	6	178 000	6	97	7	0	82	-7	VENDEUR
	Propr. absolue jum.&rangée	91	-13	361	-5	129	7	139	9	134 861	3	135 000	2	97	4	1	58	-3	VENDEUR
	Plex	32	14	86	9	74	16	75	21	193 000	12	190 000	9	96	7	0	84	11	VENDEUR
	Copropriété	44	26	125	12	77	26	74	6	122 191	8	122 900	7	97	5	-1	74	-27	VENDEUR
Buckingham	<b>Total</b>	<b>54</b>	<b>13</b>	<b>168</b>	<b>10</b>	<b>79</b>	<b>5</b>	<b>95</b>	<b>16</b>	<b>126 725</b>	<b>5</b>	<b>124 900</b>	<b>7</b>	<b>96</b>	<b>6</b>	<b>1</b>	<b>79</b>	<b>7</b>	<b>VENDEUR</b>
	Propr. absolue individuelle	35	-3	94	18	51	0	60	15	132 704	1	134 000	1	96	6	0	90	17	VENDEUR
	Propr. absolue jum.&rangée	14	40	58	-5	21	24	22	10	117 374	7	120 000	8	97	4	1	68	5	VENDEUR
	Plex	5	150	16	33	7	0	13	30	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
	Copropriété	0	--	0	--	0	--	0	--	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
Masson-Angers	<b>Total</b>	<b>62</b>	<b>9</b>	<b>215</b>	<b>17</b>	<b>95</b>	<b>-3</b>	<b>102</b>	<b>-3</b>	<b>138 194</b>	<b>4</b>	<b>130 000</b>	<b>1</b>	<b>97</b>	<b>5</b>	<b>0</b>	<b>71</b>	<b>-1</b>	<b>VENDEUR</b>
	Propr. absolue individuelle	25	0	72	1	56	24	53	10	155 573	6	155 000	5	96	7	1	80	0	VENDEUR
	Propr. absolue jum.&rangée	32	7	127	21	28	-32	39	-9	123 210	4	125 000	2	98	3	-1	58	-5	VENDEUR
	Plex	5	150	16	100	8	-27	10	-23	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
	Copropriété	0	--	0	--	2	100	1	--	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
Périphérie	<b>Total</b>	<b>131</b>	<b>9</b>	<b>421</b>	<b>26</b>	<b>403</b>	<b>7</b>	<b>388</b>	<b>11</b>	<b>195 586</b>	<b>1</b>	<b>182 500</b>	<b>-2</b>	<b>96</b>	<b>8</b>	<b>-1</b>	<b>96</b>	<b>-4</b>	<b>ÉQUILIBRÉ</b>
	Propr. absolue individuelle	126	8	410	25	381	4	370	8	196 519	1	185 000	-2	96	8	-1	95	-5	ÉQUILIBRÉ
	Propr. absolue jum.&rangée	2	--	3	200	5	--	4	--	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
	Plex	1	-67	5	-17	12	9	10	25	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
	Copropriété	2	--	3	--	5	--	4	--	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
RMR de Gatineau	<b>Total</b>	<b>977</b>	<b>-4</b>	<b>3 375</b>	<b>5</b>	<b>2 087</b>	<b>2</b>	<b>2 167</b>	<b>3</b>	<b>171 167</b>	<b>5</b>	<b>158 000</b>	<b>4</b>	<b>96</b>	<b>6</b>	<b>0</b>	<b>80</b>	<b>0</b>	<b>VENDEUR</b>
	Propr. absolue individuelle	553	-3	1 880	8	1 338	5	1 388	6	192 825	5	181 000	5	96	7	0	86	-2	VENDEUR
	Propr. absolue jum.&rangée	218	-8	830	-2	290	-1	308	2	142 351	3	138 000	2	97	4	1	58	-3	VENDEUR
	Plex	73	0	239	2	178	5	189	14	190 619	7	176 500	9	95	7	1	84	2	VENDEUR
	Copropriété	133	-4	426	12	280	-10	281	-11	123 746	6	120 000	5	97	6	-2	93	4	VENDEUR
Partie rurale Outaouais	<b>Total</b>	<b>122</b>	<b>-2</b>	<b>367</b>	<b>5</b>	<b>391</b>	<b>3</b>	<b>385</b>	<b>9</b>	<b>120 885</b>	<b>7</b>	<b>100 000</b>	<b>5</b>	<b>93</b>	<b>9</b>	<b>0</b>	<b>104</b>	<b>-5</b>	<b>ÉQUILIBRÉ</b>
	Propr. absolue individuelle	116	-3	351	3	368	2	362	7	122 289	7	104 250	9	93	9	0	103	-6	ÉQUILIBRÉ
	Propr. absolue jum.&rangée	0	-100	3	-40	2	100	5	150	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
	Plex	6	50	12	100	19	27	17	55	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
	Copropriété	0	--	1	--	2	100	2	100	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
<b>Total Outaouais</b>	<b>Total</b>	<b>1 099</b>	<b>-4</b>	<b>3 742</b>	<b>5</b>	<b>2 478</b>	<b>2</b>	<b>2 552</b>	<b>4</b>	<b>166 163</b>	<b>5</b>	<b>155 000</b>	<b>5</b>	<b>96</b>	<b>6</b>	<b>0</b>	<b>82</b>	<b>-1</b>	<b>VENDEUR</b>
	Propr. absolue individuelle	669	-3	2 231	7	1 706	5	1 751	6	181 446	5	174 000	5	96	7	0	88	-3	VENDEUR
	Propr. absolue jum.&rangée	218	-8	833	-2	292	-1	312	3	142 170	4	138 000	2	97	4	1	58	-3	VENDEUR
	Plex	79	3	251	5	197	7	206	16	185 479	6	172 250	8	95	7	0	86	3	VENDEUR
	Copropriété	133	-4	427	12	282	-9	283	-11	123 627	6	119 950	5	97	6	-2	93	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 3e trimestre 2006

### Statistiques selon les gammes de prix

Marché visé Gamme de prix		Statistiques au 3e trimestre				Tendance des 4 derniers trimestres			
		Ventes				Vendeurs/acheteur (nb)		Délai de vente (jours) <sup>2</sup>	
		3e trim. 2006	Var (%) p/r 3e trim. 2005	Cumulatif 2006	Var (%) p/r cumul. 2005	Tendance 2006	Tendance 2005	Tendance 2006	Var (nb) p/r tendance 2005
<b>Propriété absolue</b>	<b>Total</b>	<b>771</b>	<b>-4</b>	<b>2 710</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>78</b>	<b>-3</b>
	Moins de 100 000 \$	36	-27	128	-26	4	4	75	-3
	100 000 \$ à 149 999 \$	234	-10	871	-1	4	4	67	0
	150 000 \$ à 199 999 \$	282	-8	958	0	5	5	72	-4
	200 000 \$ et plus	219	15	753	31	10	11	97	-7
<b>Plex</b>	<b>Total</b>	<b>73</b>	<b>0</b>	<b>239</b>	<b>2</b>	<b>7</b>	<b>6</b>	<b>84</b>	<b>2</b>
	Moins de 100 000 \$	5	25	11	-42	**	**	**	**
	100 000 \$ à 149 999 \$	22	-8	68	-14	4	5	88	9
	150 000 \$ à 199 999 \$	24	41	73	30	6	8	66	-2
	200 000 \$ et plus	22	-21	87	9	9	9	93	7
<b>Copropriété</b>	<b>Total</b>	<b>133</b>	<b>-4</b>	<b>426</b>	<b>12</b>	<b>6</b>	<b>8</b>	<b>93</b>	<b>4</b>
	Moins de 100 000 \$	24	-54	95	-14	4	6	103	15
	100 000 \$ à 149 999 \$	91	21	267	13	5	8	83	-2
	150 000 \$ à 199 999 \$	12	0	46	48	10	**	125	3
	200 000 \$ et plus	6	*	18	260	**	**	**	**

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** : Allevin-et-Cawood, Aumond, Blue Sea, Boileau, Bois-Franc, Bouchette, Bowman, Bristol, Bryson, Campbell's Bay, Cayamant, Chénéville, Chichester, Clarendon, Délage, 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

### Notes

<sup>1</sup> Toutes les données publiées dans cette publication sont des données lissées, à l'exception des données des ventes et des inscriptions actives.

<sup>2</sup> 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.

# LA SCHL : AU CŒUR DE L'HABITATION

La Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) est l'organisme fédéral responsable de l'habitation au Canada, et ce depuis plus de 60 ans.

En collaboration avec d'autres intervenants du secteur de l'habitation, elle contribue à faire en sorte que le Canada continue de posséder l'un des meilleurs systèmes de logement du monde. La SCHL veille à ce que les Canadiens aient accès à un large éventail de logements de qualité, à coût abordable, et elle favorise la création de collectivités et de villes dynamiques et saines partout au pays.

Pour obtenir des renseignements supplémentaires, veuillez consulter le site Web de la SCHL au [www.schl.ca](http://www.schl.ca)

Vous pouvez aussi communiquer avec nous par téléphone : 1 800 668-2642 ou par télécopieur : 1 800 245-9274.

De l'extérieur du Canada : (613) 748-2003; télécopieur : (613) 748-2016

La Société canadienne d'hypothèques et de logement souscrit à la politique du gouvernement fédéral sur l'accès des personnes handicapées à l'information. Si vous désirez obtenir la présente publication sur des supports de substitution, composez le 1 800 668-2642.

La gamme complète des publications nationales standards du Centre d'analyse de marché (CAM) est désormais offerte **gratuitement**, en format électronique, sur le site Web de la SCHL. Vous pouvez maintenant consulter, imprimer ou télécharger les éditions déjà parues, ou encore vous abonner aux futures éditions et recevoir automatiquement, par courriel, de l'information sur le marché le jour même où elle est diffusée : c'est rapide et pratique! Visitez le [www.schl.ca/marchedelhabitation](http://www.schl.ca/marchedelhabitation)

Pour en savoir davantage au sujet du CAM et de la mine de renseignements sur le marché de l'habitation qu'il met à votre disposition, rendez-vous au [www.schl.ca/marchedelhabitation](http://www.schl.ca/marchedelhabitation)

Pour vous abonner à la version papier (payante) des publications nationales standards ou des rapports régionaux spéciaux, veuillez composer le 1 800 668-2642.

©2006 Société canadienne d'hypothèques et de logement. Tous droits réservés. La SCHL autorise toute utilisation raisonnable du contenu de la présente publication, à la condition toutefois que ce soit à des fins personnelles, pour des recherches d'affaires ou d'intérêt public, ou encore dans un but éducatif. Elle accorde le droit d'utiliser le contenu à titre de référence générale dans des analyses écrites ou dans la présentation de résultats, de conclusions ou de prévisions, et de citer de façon limitée les données figurant dans la présente publication. La SCHL autorise également l'utilisation raisonnable et restreinte du contenu de ses rapports dans des publications commerciales, sous réserve des conditions susmentionnées. Elle conserve toutefois le droit d'exiger, pour une quelconque raison, l'interruption d'une telle utilisation.

Chaque fois que le contenu d'une publication de la SCHL est utilisé, y compris les données statistiques, il faut en indiquer la source comme suit :

Source : SCHL (ou, selon le cas, « Adaptation de données provenant de la SCHL »), titre de la publication, année et date de diffusion.

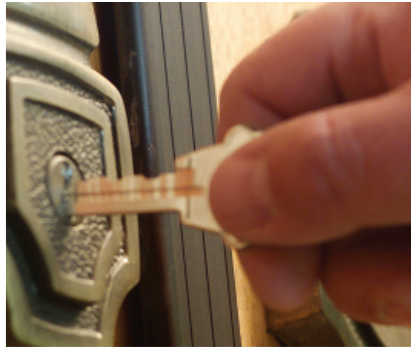
À défaut de quoi ledit contenu ne peut être reproduit ni transmis à quiconque. Lorsqu'une organisation se procure une publication, elle ne doit pas en donner l'accès à des personnes qui ne sont pas à son emploi. La publication ne peut être affichée, que ce soit en partie ou en totalité, dans un site Web qui serait ouvert au public ou accessible à des personnes qui ne travaillent pas directement pour l'organisation. Pour obtenir la permission d'utiliser le contenu d'une publication d'analyse de marché de la SCHL à des fins autres que celles susmentionnées ou de reproduire de grands extraits ou l'intégralité des publications d'analyse de marché de la SCHL, veuillez communiquer avec le Centre canadien de documentation sur l'habitation (CCDH) ; courriel : [chic@schl.ca](mailto:chic@schl.ca) – téléphone : 613-748-2367 ou 1 800 668-2642.

Veuillez fournir les informations suivantes au CCDH :

Titre de la publication, année et date de diffusion

Sans limiter la portée générale de ce qui précède, il est interdit de traduire un extrait de publication sans l'autorisation préalable écrite de la Société canadienne d'hypothèques et de logement.

Les renseignements, analyses et opinions contenus dans cette publication sont fondés sur diverses sources jugées fiables, mais leur exactitude ne peut être garantie, et ni la Société canadienne d'hypothèques et de logement ni ses employés n'en assument la responsabilité.



# 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 :

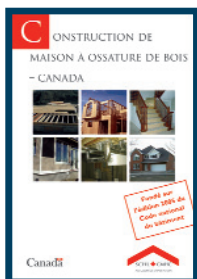
- Analyse du marché de la revente, centres urbains du Québec
- Enquête sur le logement des aînées, Colombie-Britannique
- Rapport sur les copropriétés, région du Grand Toronto (RGT)
- Tableaux de données sur le marché de l'habitation : Quelques centres urbains du Centre-Sud de l'Ontario
- Coup d'oeil 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