

R

# ÉSUMÉ DES

St. John's

# PRÉVISIONS

Société canadienne d'hypothèques et de logement

## La demande de logements fléchira mais restera forte

Le rythme trépidant des ventes de logements qui a caractérisé la région de St. John's ces dernières années devrait se ralentir en 2005. Les prévisions d'une légère baisse de la demande se fondent sur les perspectives d'une remontée constante des taux d'intérêt et de la décélération de la croissance des revenus. Conjugués à la hausse du prix des habitations, ces facteurs mineront l'abordabilité et modéreront l'ensemble des ventes. À cette conjoncture s'ajouteront des pertes d'emplois tout au long de 2004, de sorte que les ventes S.I.A.® et les mises en chantier d'habitations régresseront légèrement en 2005. La demande de logements diminuera, mais la solidité des facteurs économiques fondamentaux, tels que la migration vers la région et la croissance démographique connexe, maintiendra les ventes à un niveau élevé.

## Régression des ventes S.I.A.® en regard des niveaux records

Après neuf années de suite de croissance, les ventes résidentielles S.I.A.® sur le territoire de la chambre immobilière de l'Est de Terre-Neuve devraient diminuer l'an prochain. Au nombre de 3 100, les ventes S.I.A.® chuteront d'environ 5 % par rapport aux niveaux records établis en 2004. La perspective d'un relèvement constant des taux d'intérêt incitera sans doute certains acheteurs éventuels à mettre à exécution leur plan d'achat plus tôt que prévu vers la fin de 2004. Ainsi, une proportion de la demande prévue pour l'an prochain sera probablement absorbée. Les pressions sur l'abordabilité qu'exerceront la hausse des prix, la remontée des taux d'intérêt et l'affaiblissement de la croissance des revenus pèseront aussi sur les ventes en 2005. Malgré tout, les ventes S.I.A.® se chiffreront à 3 100, ce qui représente un niveau assez élevé en regard des données historiques.

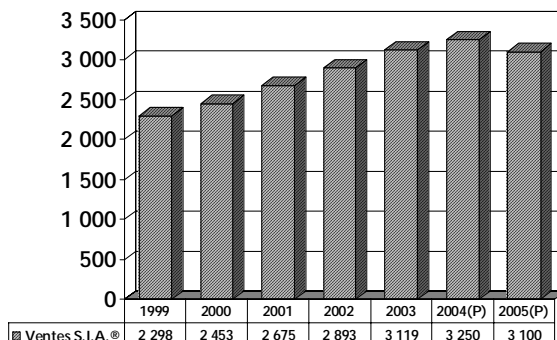
VOLUME 7 NUMÉRO 2  
TROISIÈME TRIMESTRE 2004

### SOMMAIRE

- 1 **Marché de la revente :** Régression des ventes S.I.A.® en regard des niveaux historiques
- 2 Décélération de la croissance des prix l'an prochain
- 2 Demande croissante d'habitations haut de gamme
- 2 **Marché du neuf :** Poursuite du déplacement de l'activité vers les logements collectifs
- 3 Les mises en chantier restent nombreuses mais ralentissent un peu
- 3 Hausse prévue des taux hypothécaires
- 3 Article : Tendances démographiques et formation de ménages à St. John's
- 4 **Résumé des prévisions**

*S.I.A.® - Service inter-agences est une marque d'accréditation enregistrée de l'Association canadienne de l'immeuble.*

Ventes S.I.A.® - St. John's et les environs



Source : Chambre immobilière de l'Est de Terre-Neuve, prévisions de la SCHL.



AU COEUR DE L'HABITATION  
Canada

Ces pressions sur l'abordabilité ralentiront les ventes dans le segment des logements pour accédants. La demande persistante provenant de la population croissante des aînés et l'évolution démographique vers les ménages peu nombreux continueront à stimuler l'activité dans le segment des logements d'un cran inférieur. La génération du baby boom, dont l'âge se situe maintenant entre la fin de la trentaine et la fin de la cinquantaine, exercera encore une grande influence sur la demande de logements en 2005 et au-delà. Cette génération sera l'élément moteur de la demande dans toutes les catégories de logements, mais elle restera une source importante d'activité dans le secteur des habitations d'un cran supérieur.

## Décélération de la croissance des prix l'an prochain

L'escalade des prix observée cette année ne devrait pas se reproduire en 2005. À mesure que s'alourdiront progressivement les stocks et que la demande commencera à s'affaiblir, la croissance des prix ralentira et passera à un niveau plus soutenable. Avec l'allègement des pressions sur l'offre et la demande, le marché se rapprochera de son point d'équilibre d'ici le milieu de 2005. Ainsi, les conditions de marché vendeur qui persistent depuis le début de 2002 s'estomperont. On peut s'attendre à ce que les prix des maisons de plain-pied augmentent d'environ 3 ou 4 %. Le prix des habitations de deux étages continuera à dépasser celui des maisons de plain-pied et enregistrera des gains d'environ 5 ou 6 % en 2005. Selon l'**Enquête nationale sur les prix repères des maisons** de la SCHL, les prix des maisons de plain-pied situées dans des quartiers chic se sont accrus de 6 % en 2004 approximativement, et ceux des habitations de deux étages, de 8 à 12 %.

## Demande croissante d'habitations haut de gamme

Comme on s'y attendait, la tendance vers l'achat d'habitations haut de gamme s'est maintenue en 2004. Une analyse des ventes résidentielles S.I.A.® effectuées pendant les neuf premiers mois de l'année indique que les transactions

## Ralentissement de la hausse des prix en 2005

### Maisons de plain-pied

	Juillet 2002	Juillet 2003	Juillet 2004	Juillet 2005(P)
St. John's Est	150 000 \$	154 000 \$	161 000 \$	166 000 \$
St. John's Ouest	143 000 \$	146 000 \$	155 000 \$	160 000 \$
Mount Pearl	140 000 \$	143 000 \$	152 000 \$	156 000 \$

### Maisons de deux étages

	Juillet 2002	Juillet 2003	Juillet 2004	Juillet 2005(P)
St. John's Est	196 000 \$	200 000 \$	220 000 \$	230 000 \$
St. John's Ouest	192 000 \$	196 000 \$	212 000 \$	222 000 \$
Mount Pearl	192 000 \$	197 000 \$	220 000 \$	230 000 \$

Source : Enquête nationale sur les prix repères des maisons, SCHL; (p) – prévisions de la SCHL.

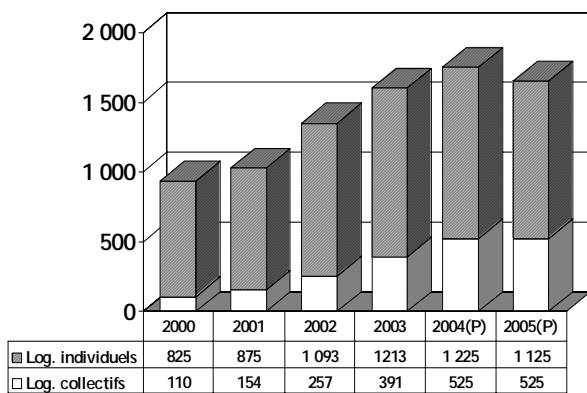
visant les habitations de plus de 200 000 \$ ont grimpé de 56 %, en glissement annuel, et représentaient environ 9 % du marché. Par ailleurs, les ventes se sont fortement accélérées dans toutes les catégories de prix au-dessus de 150 000 \$. Ce fait a été mis en évidence dans la fourchette allant de 250 000 à 350 000 \$, où les ventes ont plus que doublé. Les bas taux d'intérêt et le grand nombre de baby-boomers, dont la plupart ont atteint le sommet de leur revenu de carrière, sont des facteurs qui ont grandement contribué à l'élan d'activité dans le segment des habitations d'un cran supérieur. Beaucoup tirent parti des gains d'avoir propre accumulés dans leur logement existant et cherchent de grandes habitations dotées de finitions de qualité pour loger leur famille grandissante. Bien que l'essor d'activité soit largement attribuable aux acheteurs de logements d'un cran supérieur, la population croissante d'aînés joue également un rôle dans l'évolution du segment haut de gamme. Beaucoup d'aînés achètent des maisons d'un cran inférieur, mais ne choisissent pas pour autant un logement moins cher. Ils font construire des maisons de type ranch ou achètent une copropriété. Les aînés sont en outre disposés à payer un supplément pour obtenir des éléments facultatifs et possèdent les moyens financiers de le faire. Cette évolution démographique se poursuivra encore pendant un certain temps et soutiendra la demande d'habitations haut de gamme.

## Marché du neuf

### Poursuite du déplacement de l'activité vers les logements collectifs

La diminution de la taille des ménages, le vieillissement de la population et le prix croissant des habitations sont autant de facteurs qui continueront à favoriser le déplacement de l'activité vers les logements collectifs. Cette conjoncture alimentera la demande de jumelés dans les fourchettes de prix inférieures ciblant les accédants à la propriété, les familles monoparentales et certains ménages sans enfant choisissant d'emménager dans un plus petit logement. Les tendances démographiques sous-jacentes maintiendront aussi le rythme actuel des mises en chantier de copropriétés. De plus, les pressions qui s'exercent sur l'abordabilité étayeront la demande de maisons individuelles avec appartement en sous-sol, car un nombre accru d'acheteurs table sur ce revenu de location supplémentaire pour acheter une habitation. On s'attend ainsi à ce que les appartements en sous-sol continuent de constituer la majeure partie du stock de logements locatifs neufs. À ceux-ci s'ajouteront les appartements destinés aux aînés d'initiative privée et des logements abordables financés par l'État. De ce fait, le nombre de mises en chantier de logements collectifs s'élèvera à 525 en 2004 et demeurera à ce niveau l'an prochain.

### Mises en chantier d'habitations – RMR de St. John's



Source : SCHL, prévisions 2004, 2005.

### Les mises en chantier restent nombreuses mais ralentissent légèrement

Au nombre de 1 225, les mises en chantier de maisons individuelles s'accroîtront pour la sixième année de suite, pour atteindre en 2004 leur niveau le plus haut en 31 ans. L'an prochain, elles devraient ralentir un peu et se chiffrer à 1 125. Il s'agira tout de même d'un niveau d'activité assez élevé en regard des données historiques, puisqu'il n'aura été surpassé que quatre fois depuis 1973. La hausse des coûts de construction et la majoration des taux d'intérêt restent les principaux facteurs du repli prévu des mises en chantier de maisons individuelles, car ils inciteront plus d'acheteurs qu'auparavant à choisir un jumelé ou une maison en rangée de prix inférieur. Pendant les huit premiers mois de l'année, le prix moyen d'une maison individuelle neuve a atteint un sommet inégalé de près de 176 000 \$. À titre de comparaison, le prix moyen d'un jumelé neuf était d'environ 136 000 \$ à la même période. Puisque le prix des logements neufs devrait gagner 5 % en 2005, la tendance vers l'achat de logements collectifs moins chers persistera. L'alourdissement des stocks de logements existants pèsera aussi sur la production de maisons individuelles en 2005.

### Hausse prévue des taux hypothécaires

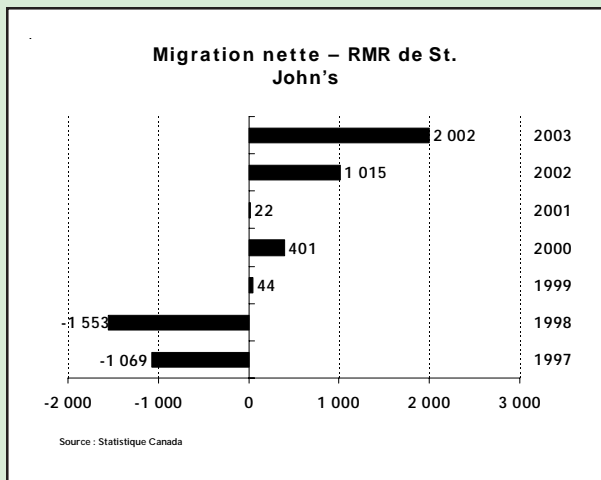
Les perspectives d'une amélioration de la conjoncture économique au Canada et aux États-Unis, ainsi que les attentes d'une intensification des pressions inflationnistes, donneront lieu à une hausse régulière des taux d'intérêt pendant le reste de 2004 et en 2005.

Les taux affichés se rapportant aux prêts hypothécaires fermés de un an, de trois ans et de cinq ans devraient augmenter légèrement pendant le reste de l'année. En 2005, ils gagneront de 50 à 100 points de base pour se situer dans des fourchettes respectives allant de 4,75 à 6,00 %, de 6,00 à 7,00 % et de 6,75 à 7,75 %. Étant donné la vive concurrence sur le marché du crédit, les consommateurs continueront à bénéficier de la pratique courante d'accorder des rabais sur les taux affichés.

### Tendances démographiques et formation de ménages à St. John's

Nombre de facteurs influent sur la demande de logements sur le marché, mais les tendances démographiques et de la formation de ménages jouent un rôle capital. L'accroissement de la migration se répercute sur la formation de ménages, ce qui donne lieu à une demande croissante de logements. Par suite des gains élevés enregistrés au chapitre de l'emploi à St. John's ces dernières années et de l'expansion du secteur des hydrocarbures, un flux ininterrompu de personnes se sont installées dans la région de la capitale. De 1999 à 2003, il s'est créé environ 10 000 postes dans la région de St. John's, et plus de 96 % de ceux-ci étaient à temps plein. Cette excellente conjoncture du marché du travail constitue l'un des principaux facteurs qui expliquent la hausse du bilan migratoire. De 1999 à 2003, la migration vers St. John's s'est soldée par un gain net d'environ 3 500 personnes.

Un autre facteur stimule la formation de ménages : l'évolution de la composition des familles. Parmi toutes les régions métropolitaines de recensement (RMR) canadiennes, St. John's affichait la plus forte proportion de personnes âgées de 20 à 29 ans qui vivaient au foyer familial, en 2001. Selon le recensement, quelque 27 500 personnes appartenaient à cette catégorie d'âge. Puisque le ménage moyen comptait 2,6 personnes en 2001, ce chiffre représentait plus de 10 000 ménages éventuels. Le nombre croissant de perspectives d'emploi et l'augmentation des revenus enregistrés depuis cette période ont permis à beaucoup de personnes dans ce groupe d'âge d'emménager dans un appartement locatif ou d'acheter une habitation. De 1999 à 2003, la hausse moyenne des postes à temps plein destinés à la catégorie des 15 à 24 ans (2,6 %) était supérieure à la croissance moyenne de l'emploi sur l'ensemble du marché du travail, les gains les plus importants (17,4 %) ayant été observés pendant la période de 2001 à 2002. Le ralentissement économique et de l'emploi entraînera une légère diminution du flux migratoire cette année et en 2005, mais la migration nette restera positive. De ce fait, la croissance démographique continuera d'avoir des répercussions favorables sur la demande de logements.



Source : Statistique Canada

# Région métropolitaine de St. John's

## Octobre 2004

MARCHÉ DE L'EXISTANT	2003	2004(P)	Var. en %	2005(P)	Var. en %
Moyenne mensuelle des inscriptions courantes au S.I.A.®	953	1 000	4,9%	1 050	5,0%
Ventes S.I.A.®	3 119	3 250	4,2%	3 100	-4,6%
Prix repère des maisons (m. de plain-pied de 3 ch., juill.)					
Est	154 000 \$	161 000 \$	4,5%	166 000 \$	3,1%
Ouest	146 000 \$	155 000 \$	6,2%	160 000 \$	3,2%
Mount Pearl	143 000 \$	152 000 \$	6,3%	156 000 \$	2,6%
<b>MARCHÉ DU NEUF</b>					
Taux d'écoulement (moyenne mensuelle)					
Maisons individuelles et jumelées	96	100	4,2%	95	-5,0%
Mises en chantier	1 604	1 750	9,1%	1 650	-5,7%
Maisons individuelles	1 213	1 225	1,0%	1 125	-8,2%
Logements collectifs	391	525	34,3%	525	0,0%
Logements propriétaires-occupants	391	525	34,3%	475	-9,5%
Logements locatifs	0	0	s.o.	50	s.o.
Prix moyen des m. neuves écoulées (indiv. et jum.)	161 800 \$	176 000 \$	8,8%	185 000 \$	5,1%
<b>MARCHÉ LOCATIF</b>					
Taux d'inoccupation (octobre)	2,0%	2,5%		3,5%	
Loyer moyen (var. en % annuel), 2 chambres	3,1%	5,0%		5,0%	
<b>APERÇU ÉCONOMIQUE</b>					
Taux hypothécaire (3 ans)	5,82%	5,67%		6,53%	
Taux hypothécaire (5 ans)	6,39%	6,33%		7,12%	
Croissance de l'emploi	1 800	-1 000		500	
Migration nette	2 000	1 250		1 000	

*Actualités habitation* est publié quatre fois l'an pour le marché de Terre-Neuve. Le *Résumé des prévisions* est inclus dans les numéros du premier et du troisième trimestre. L'abonnement annuel à *Actualités habitation* pour Terre-Neuve coûte 55 \$, taxes en sus. Ce document est également disponible en anglais. Pour obtenir de plus amples renseignements ou pour vous abonner, veuillez communiquer avec Michèle Clark, Centre d'affaires de l'Atlantique, (902) 426-4708.  
N° de produit 2085

This report is also available in English. Contact Michèle Clark, Centre d'affaires de l'Atlantique, (902) 426-4708.

© 2004 Société canadienne d'hypothèques et de logement. Tous droits réservés. La reproduction, l'entreposage ou la transmission d'un extrait quelconque de cet ouvrage, par quelque procédé que ce soit, tant électronique que mécanique, par photocopie ou par microfilm, sont interdits sans

l'autorisation préalable écrite de la Société canadienne d'hypothèques et de logement. Tous droits de traduction et d'adaptation réservés pour tous les pays. La traduction d'un extrait quelconque de cet ouvrage est interdite sans l'autorisation préalable écrite de la Société canadienne d'hypothèques et de logement. Les renseignements, les

analyses et les opinions contenus dans cet ouvrage sont fondés sur des sources jugées fiables, mais dont l'exactitude ne peut être garantie. Les renseignements, les analyses et les opinions ne constituent pas des déclarations pour lesquelles la Société canadienne d'hypothèques et de logement ou ses employés assument la responsabilité.

