

# A

# ANALYSE DU MARCHÉ DE LA REVENTE QUATRIÈME 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 : premier trimestre de 2007

### Coup d'oeil sur le marché

4<sup>ème</sup> trimestre 2006 vs  
4<sup>ème</sup> trimestre 2005

Volume de ventes	: ↑	3,7 %
Prix médian	: ↑	7,4 %
N <sup>bre</sup> vendeurs/ acheteur	:	5,8

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**

## Légère baisse des ventes au quatrième trimestre

Les ventes de propriétés existantes ont légèrement reculé au cours du dernier trimestre de 2006 dans la région métropolitaine de recensement (RMR) de Québec. Selon les données du Service inter-agences (S.I.A.<sup>®</sup>), le nombre de transactions était de 1 524<sup>1</sup>, soit 3,7 % de moins qu'au quatrième trimestre de 2005. Cette légère baisse d'activité est à l'image du bilan de 2006 dans la région de la capitale nationale, qui s'élève à 6 960 transactions comparativement à 7 045, en 2005. Ce recul de 1,2 % n'a rien de dramatique, car il faut se rappeler que 2005 avait été une année fort active, au cours de laquelle on avait frôlé le record historique de 2002 (7 071 ventes). Il s'agit donc plutôt d'un plafonnement de l'activité à un niveau élevé dans un contexte où les taux d'intérêt sont faibles, et le marché de l'emploi, robuste.

Du côté de l'offre, le nombre de propriétés à vendre continue de croître, ce qui permet aux acheteurs

de bénéficier d'un plus vaste choix. Au dernier trimestre de 2006, 3 599 habitations arboraient une pancarte « À vendre » par l'entremise du S.I.A.<sup>®</sup>, soit 13 % de plus qu'un an plus tôt. Cette augmentation de l'offre et la légère baisse des ventes a permis une nouvelle remontée du nombre de vendeurs par acheteur (ratio v/a). On compte maintenant 5,8<sup>2</sup> vendeurs pour un acheteur, contre 5,3 au quatrième trimestre de 2005. Le marché continue donc de favoriser les vendeurs, mais il tend graduellement vers un meilleur équilibre. L'offre de propriétés à vendre n'évolue toutefois pas de la même façon pour tous les types d'habitations. Alors qu'on constate une diminution de 5 % des inscriptions de maisons jumelées ou en rangée, l'offre a fait un bond de 20 % pour les copropriétés. Pas étonnant que le marché des maisons jumelées ou en rangée soit plus serré (ratio v/a de 3,3) et que le délai de vente médian soit de 40 jours. À l'opposé, le ratio atteint 7,9 pour les copropriétés, et le délai de vente est de 77 jours.

<sup>1</sup> Il faut souligner que certaines transactions réalisées au cours du trimestre courant sont entrées plus tard. Ainsi, le nombre de transactions est généralement révisé à la hausse.

<sup>2</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



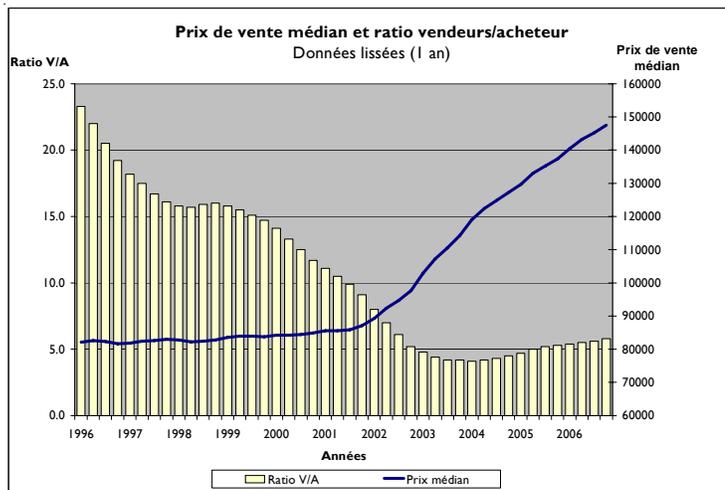
Le marché étant toujours à l'avantage des vendeurs, la progression du prix médian demeure soutenue. Elle était de 7,4 % au quatrième trimestre de 2006. La remontée graduelle du ratio v/a a toutefois ralenti la hausse des prix au cours des derniers trimestres. Rappelons que celle-ci était de 7,9 % au dernier trimestre de 2005 et qu'elle atteignait un sommet de 17 % à la fin de 2003.

## Certaines propriétés sont plus faciles à vendre

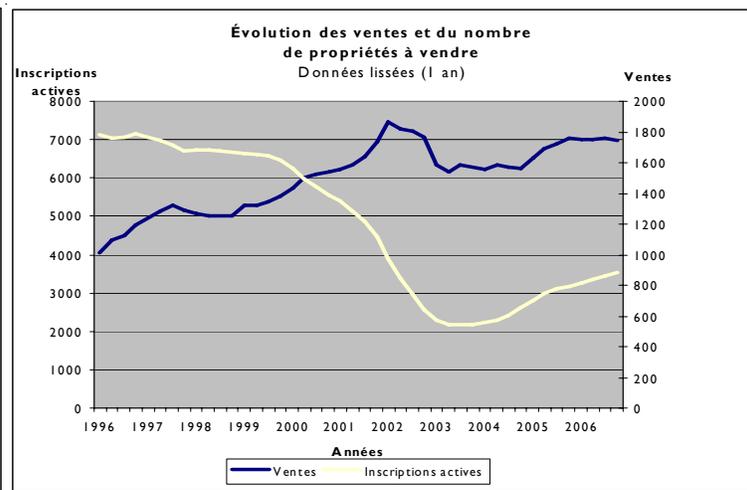
Vous voulez vendre votre propriété et profiter de la plus-value réalisée au

cours des dernières années? Sachez que si votre maison vaut entre 100 000 \$ et 150 000 \$, il y a de fortes chances que celle-ci soit très convoitée et qu'elle se vende rapidement. En effet, pour les maisons individuelles, jumelées ou en rangée se situant dans cette gamme de prix, le ratio v/a est d'à peine 3, et le délai de vente médian varie de 35 à 42 jours. Dans le cas des copropriétés, c'est dans la fourchette de 100 000 \$ à 125 000 \$ que le marché est le plus serré (ratio v/a de 5,7). Il faut toutefois environ 75 jours pour conclure une

Évidemment, plus votre propriété est dispendieuse, plus le bassin d'acheteurs potentiels se rétrécit. Si votre maison individuelle vaut plus de 200 000 \$, vous vous situez dans un marché qui favorise les acheteurs, puisque le ratio v/a est de 11,6, et le délai de vente médian, de 87 jours. Si c'est plutôt une copropriété que vous avez à vendre, c'est un ratio v/a de 13,5 et un délai de vente de 102 jours auquel il faut vous attendre. Il ne faut pas perdre de vue que, dans les gammes de prix les plus élevées, la concurrence des propriétés neuves est assurément plus forte.



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 4e trim. 2006	Ratio V/A 4e trim. 2005	Ventes 4e trim. 2006	Variation annuelle (%)	Nombre de ventes (cumul.)	Variation annuelle (%)	Délais de vente (jours)	Variation annuelle (nombre)
Maison individuelle	Moins de 100 000 \$	3,8	3,3	32	-37,3	169	-36,7	37	-2
	100 000 \$ à 124 999 \$	3,1	2,6	46	-39,5	241	-47,0	37	-4
	125 000 \$ à 149 999 \$	3,1	3,2	233	-16,2	1121	-22,6	42	-3
	150 000 \$ à 199 999 \$	5,1	5,6	394	23,9	1718	23,7	59	-7
	200 000 \$ et plus	11,6	10,6	214	7,0	1014	18,5	87	-3
	Tous les prix	5,6	5,3	919	-0,4	4263	-3,4	57	0
Maison jumelée/rangée	Moins de 100 000 \$	4,2	2,5	5	-16,7	29	-54,0	33	-6
	100 000 \$ à 124 999 \$	2,1	2,1	50	-38,3	248	-37,7	37	2
	125 000 \$ à 149 999 \$	2,9	3,3	92	-21,4	429	27,3	35	-7
	150 000 \$ et plus	5,6	6,3	72	94,6	228	57,2	54	3
	Tous les prix	3,3	3,1	219	-9,1	934	-1,0	40	0
Copropriété	Moins de 100 000 \$	7,8	6,0	62	-16,2	298	-20,1	74	13
	100 000 \$ à 124 999 \$	5,7	6,3	62	-31,9	372	10,1	75	5
	125 000 \$ à 149 999 \$	8,4	7,1	75	-1,3	312	7,2	70	-2
	150 000 \$ à 199 999 \$	9,7	8,7	48	-4,0	278	23,6	85	3
	200 000 \$ et plus	13,5	11,7	43	4,9	177	29,2	102	35
	Tous les prix	7,9	6,9	290	-12,7	1437	5,4	77	8

Source : CIQ (compilation SCHL)

## BAROMÈTRE ÉCONOMIQUE -4<sup>e</sup> TRIMESTRE 2006 vs 4<sup>e</sup> TRIMESTRE 2005

	Nombre	Var		Taux	Var		Indice	Var		Taux	Var
Emploi	367 200	-6,5%	Taux de chômage	5,3	1,3	Confiance des consommateurs	115,3	5,0 %	Taux hypothécaires 5 ans	6,6	0,4
											



: très favorable



: favorable



: défavorable



: très défavorable

## ÉTAT DU MARCHÉ DE LA REVENTE DANS LA RÉGION DE QUÉBEC - 4<sup>e</sup> TRIMESTRE 2006 vs 4<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	1 524	-3,7	147 463	7,4	95,6	151	3 599	13,0	5,8	0,5	56	1	Vendeur		
	Individuelle	919	-0,4	157 975	7,8	95,8	150	2 094	11,3	5,6	0,3	57	0	Vendeur		
	Duplex	96	11,6	154 491	12,9	94,9	157	158	19,7	5,5	0,3	44	-3	Vendeur		
	Jum Rangée	219	-9,1	129 588	6,7	96,0	157	252	-5,3	3,3	0,2	40	0	Surchauffe		
	Copropriété	290	-12,7	123 970	4,5	95,0	151	1 094	20,6	7,9	1,0	77	8	Vendeur		
Zone 1	Tous les types	90	-1,1	132 113	7,6	94,1	167	286	38,8	6,8	1,2	59	10	Vendeur		
	Individuelle	27	17,4	141 934	9,8	93,2	160	46	35,3	4,6	0,8	51	15	Surchauffe		
	Jum Rangée	6	0,0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	12	50,0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.		
	Copropriété	29	-25,6	124 365	5,7	94,3	167	200	39,9	9,3	1,7	86	14	Équilibré		
Zone 2	Tous les types	75	-21,1	169 046	0,5	94,3	156	279	8,6	9,1	1,0	91	21	Équilibré		
	Individuelle	10	0	309 217	5	92	166	20	33	8	2	113	26	n.d.		
	Jum Rangée	4	0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	7	40	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.		
	Copropriété	58	-22,7	158 578	-0,7	94,1	154	249	7,8	9,6	1,0	91	20	Équilibré		
Zone 3	Tous les types	188	-5,1	143 664	5,2	96,0	154	346	13,4	4,6	0,3	49	-3	Surchauffe		
	Individuelle	108	4,9	157 663	3,7	96,0	152	209	18,1	4,8	0,2	49	-3	Surchauffe		
	Jum Rangée	43	-30,6	130 399	7,9	96,2	159	42	-2,3	2,4	0,0	30	-1	Surchauffe		
	Copropriété	26	-10,3	121 062	5,4	95,8	153	81	9,5	6,4	1,0	84	12	Vendeur		
Zone 4	Tous les types	241	-11,4	180 121	8,0	95,0	146	553	6,8	5,7	0,3	60	4	Vendeur		
	Individuelle	130	-17,7	205 496	9,1	95,0	147	303	7,4	5,6	0,3	59	2	Vendeur		
	Jum Rangée	46	12,2	170 316	14,1	96,2	149	54	17,4	3,8	0,1	44	1	Surchauffe		
	Copropriété	60	-13,0	145 188	15,0	95,2	140	190	3,3	6,9	0,1	80	15	Vendeur		

# ÉTAT DU MARCHÉ DE LA REVENTE DANS LA RÉGION DE QUÉBEC - 4<sup>e</sup> TRIMESTRE 2006 vs 4<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)	
Zone 5	Tous les types	214	13,8	142 865	9,2	96,0	156	406	21,2	4,5	0,2	46	-6	Surchauffe	
	Individuelle	166	25,8	148 476	9,0	96,0	154	334	21,9	4,8	0,3	49	-6	Surchauffe	
	Jum, Rangée	33	-15,4	125 529	8,0	96,6	162	31	-18,4	2,5	-0,5	32	-18	Surchauffe	
	Copropriété	4	-33,3	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	17	70,0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	
Zone 6	Tous les types	241	3,0	143 878	7,4	95,0	155	556	13,0	6,2	1,0	58	1	Vendeur	
	Individuelle	147	-5,8	157 498	9,4	95,0	154	337	6,3	5,8	0,3	55	-3	Vendeur	
	Jum, Rangée	34	36,0	131 920	9,1	95,8	162	24	-44,2	4,0	1,4	50	14	Surchauffe	
	Copropriété	52	20,9	102 211	5,8	94,5	156	177	45,1	8,6	3,0	74	3	Équilibré	
Zone 7	Tous les types	218	1,4	142 290	8,4	95,5	155	558	3,3	6,6	0,5	62	2	Vendeur	
	Individuelle	156	0,6	154 628	10,8	95,3	155	406	3,0	7,0	0,8	64	2	Vendeur	
	Jum, Rangée	24	20,0	121 859	7,2	95,8	161	27	-22,9	3,2	-0,2	42	-8	Surchauffe	
	Copropriété	27	-6,9	95 917	11,7	95,3	158	90	26,8	7,3	-0,5	85	17	Vendeur	
Zone 8	Tous les types	174	-12,1	145 192	7,4	96,3	140	408	10,6	5,4	0,3	62	9	Vendeur	
	Individuelle	122	-0,8	157 059	10,0	96,0	139	316	18,8	5,8	0,4	69	11	Vendeur	
	Jum, Rangée	20	-35,5	124 491	2,9	96,8	148	29	-9,4	3,2	-0,2	46	5	Surchauffe	
	Copropriété	26	-27,8	122 618	-0,1	99,3	144	51	-5,6	5,1	-0,5	49	-16	Vendeur	
Zone 9	Tous les types	83	-8,8	142 663	10,1	95,7	137	205	25,0	5,7	0,3	58	3	Vendeur	
	Individuelle	53	-15,9	149 246	11,1	95,5	136	123	0,0	5,5	-0,4	59	-1	Vendeur	
	Jum, Rangée	9	-30,8	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	26	62,5	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	
	Copropriété	8	33,3	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	40	122,2	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	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

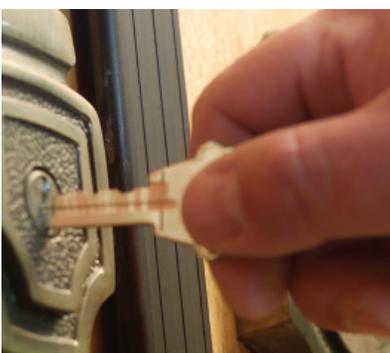
**ÉQUILIBRÉ** : Marché ne favorisant ni les vendeurs, ni les acheteurs. Progression stable, sur une longue période, du volume des ventes, hausse des prix égale ou légèrement supérieure à l'inflation.

**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.



## NOUVELLES ENQUÊTES ET NOUVEAUX RAPPORTS

Nous avons consulté nos clients... ils nous ont parlé...  
nous les avons écoutés!

### Améliorations aux produits et services d'analyse de marché de la SCHL

#### Nos clients

nous ont dit que les produits et services de la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) constituent leur meilleure source d'information sur le marché de l'habitation. Ils se fient aux données factuelles complètes et à jour que nous leur présentons, ainsi qu'à nos prévisions. Ils nous ont également indiqué des moyens de rendre nos produits encore meilleurs.

- Information sur le marché locatif secondaire
- Enquête sur les logements locatifs menée au printemps
- Enquête sur les dépenses de rénovation couvrant 10 grands centres
- Publications produites pour un nombre accru de centres

#### Vous voulez en savoir plus?

À compter de décembre 2006 et tout au long de 2007, la SCHL mettra en place des améliorations qui profiteront à tous les intervenants du marché. Pour en savoir davantage, visitez régulièrement notre site Web et abonnez-vous aux publications électroniques gratuites du Centre d'analyse de marché de la SCHL à l'adresse suivante : [www.schl.ca/marchedelhabitation](http://www.schl.ca/marchedelhabitation)