

# 2004

Troisième trimestre

Analyse du marché de la revente

## du Montréal métropolitain



Canada

## Changement de cap sur le marché de la revente

Le marché de la revente du Grand Montréal a connu un changement de cap au troisième trimestre de 2004. Les transactions enregistrées par les agents du réseau S.I.A.®/MLS® ont connu un repli de 5 % pour atteindre le nombre de 6 772. En ce qui a trait aux prix, la situation s'apparente plutôt à une accalmie, puisque ceux-ci enregistrent leur plus faible progression depuis les dix derniers trimestres, soit de 9 % à 14 % selon les types d'habitations. Toutefois, la croissance des inscriptions courantes (+ 34 %) s'accélère, ce qui entraîne à la hausse le ratio vendeurs/acheteur dans plusieurs zones. L'analyse de ces variables nous indique qu'un vent de changement souffle en direction d'un rééquilibrage.

### Baisse généralisée des ventes au troisième trimestre

En raison de la remontée des taux hypothécaires qui s'est amorcée au cours des derniers mois et de la hausse phénoménale des prix depuis quelques années, la demande subit un léger fléchissement. Le recul des ventes touche tous les types de propriétés résidentielles en commençant par les maisons unifamiliales et les plex de deux à cinq logements, qui sont tous deux en baisse de 7 %. Du côté des copropriétés, le repli est inférieur à 1 %, et 1 493 unités ont changé de mains au cours du troisième trimestre de 2004. À ce chapitre, ce sont l'île de Montréal (- 6 %) et le secteur Rive-Nord (- 14 %) qui ont entraîné le marché dans leur sillage, alors que Laval (+ 18 %) et le secteur Rive-Sud (+ 16 %) ont fait contrepoids à la tendance, en continuant d'afficher une progression des ventes.

Des 25 zones de marché que nous utilisons pour découper le Grand Montréal, environ 75 % font face à une contraction du nombre de transactions effectuées. Il s'agit seulement de la deuxième période de baisse généralisée des ventes depuis 1995. Cette période de baisse fait suite au recul des transactions observé dans la région de Montréal durant le premier semestre de 2003, alors que le marché évoluait au rythme de l'incertitude causée par l'éclatement de la guerre en Irak.

## La croissance soutenue des inscriptions se poursuit

C'est également durant le premier semestre de 2003 que la remontée des inscriptions a débuté, soutenue par la très forte hausse des prix survenue en 2002. Le condominium est sans contredit le type d'habitation le plus touché par l'augmentation des mandats actifs. Après une progression de 29 % au deuxième trimestre de 2003, la hausse des inscriptions atteint 61 % au troisième trimestre de 2004. Ainsi, on dénombrait 3 760 copropriétés à vendre à la fin de septembre, ce qui constitue 1 429 mandats de plus qu'à la même période l'an dernier. Les inscriptions de maisons unifamiliales ont commencé à augmenter il y a six trimestres, à un rythme inférieur à celui des copropriétés et elles ont progressé de 27 % au cours du troisième trimestre de 2004. Par contre, les mandats actifs affichent une forte baisse (- 27 %) pour les propriétés valant moins de 150 000 \$. Environ 30 % des ventes réalisées contre seulement 11 % des inscriptions courantes concernent des propriétés appartenant à cette gamme de prix. Le marché des plex a connu ses plus fortes hausses de prix durant l'année 2003, ce qui a retardé la remontée du nombre de propriétés à vendre. Ainsi, la hausse des inscriptions, modeste à compter des trois derniers mois de 2003, a bondi de 28 % entre juillet et septembre 2004.

### Le rythme de croissance des prix ralentit, et les ratios V/A progressent

La solide remontée des inscriptions qui ne cesse de s'accélérer, combinée à une réduction des ventes durant le troisième trimestre de 2004, a eu une incidence sur le ratio vendeurs/acheteur<sup>1</sup> (V/A). En effet, pour les maisons unifamiliales, pas moins de 14 zones de marché ont subi une hausse du ratio V/A au troisième trimestre. Cette proportion représente plus de 50 % des secteurs, mais le rapport de force entre l'offre et la demande demeure toutefois à 4 pour 1 sur l'ensemble du territoire. Alors qu'on considère qu'un marché est équilibré lorsque le ratio V/A varie de

<sup>1</sup> Les ratios vendeurs/acheteur (ou ratios inscriptions/ventes) affichés représentent une moyenne mobile pour les quatre derniers trimestres.

8 à 10, on constate que le segment des maisons unifamiliales demeure nettement favorable aux vendeurs. Tant que ce sera le cas, la hausse des prix surpassera l'inflation que connaîtra l'agglomération montréalaise.

C'est d'ailleurs une progression nettement supérieure à celle-ci que le marché des maisons unifamiliales a enregistré durant le troisième trimestre de 2004. En effet, la hausse des prix a atteint 13 % dans le Grand Montréal, ce qui constitue la plus faible croissance observée au cours des dix derniers trimestres. De façon plus précise, Laval et Vaudreuil-Soulanges se démarquent avec la plus forte augmentation (17 %) des prix, alors que le secteur Rive-Nord et l'agglomération de Saint-Jean affichent la plus faible hausse (10 %).

Du côté des copropriétés, la hausse des prix s'élève à 9 % pour l'ensemble des secteurs, soit le plus faible rythme de croissance tous types d'habitations confondus. De plus, l'écart est passablement important entre les grands secteurs qui regroupent des copropriétés. Ainsi, dans le secteur Rive-Sud, les prix ont monté de 13 %. À l'opposé, Vaudreuil-Soulanges, avec un faible volume d'activité (24 ventes seulement), a vu le prix moyen des copropriétés diminuer de 13 %. La croissance des prix modérée découle de la forte progression des inscriptions depuis plusieurs trimestres, ce qui a eu pour effet de pousser à la hausse le ratio V/A. Celui-ci atteint maintenant 5 pour le segment des copropriétés. Deux secteurs centraux en forte demande, la zone 4 (Centre-ouest, Côte-des-Neiges, Notre-Dame-de-Grâce, Île-des-Sœurs, ...) et la zone 6 (Plateau Mont-Royal, Centre et Villeray) ont d'ailleurs vu la proportion d'inscriptions/ventes bondir de 2 points pour atteindre 6.

Même si les plex connaissent la hausse des prix la plus importante (14 %), ils n'échappent pas à la nouvelle tendance. En effet, la remontée tardive des inscriptions, combinée à une modeste augmentation des ventes depuis quelques trimestres, a une incidence directe sur le ratio V/A. Celui-ci est en hausse et atteint maintenant 5 après s'être stabilisé à 4 durant les six trimestres précédents. La légère détente entre l'offre et la demande qui

en découle permet d'observer la plus faible croissance des prix des dix derniers trimestres.

## Changement de cap sur le marché

La solide remontée des inscriptions, entamée il y a six trimestres, constitue l'élément clé des changements observés actuellement sur le marché. En effet, ceux-ci ont permis, dans un premier temps, d'assouvir une demande qui se voyait contrainte par le peu de propriétés à vendre. Par la suite, avec le ralentissement des ventes attribuable à la hausse des prix et des taux hypothécaires, l'incidence des mandats actifs sur le ratio V/A se fait sentir de plus en plus. Le principal phénomène qui en découle est la hausse plus limitée des prix pour chaque type d'habitation, qui devrait tendre vers l'inflation au fur et à mesure que le rapport entre l'offre et la demande s'équilibrera. Le volume des ventes et le niveau des prix ne sont pas menacés, mais il est possible que l'on observe de légers reculs ponctuels à moyen terme dans certains sous-marchés du Grand Montréal.

## Taux hypothécaires

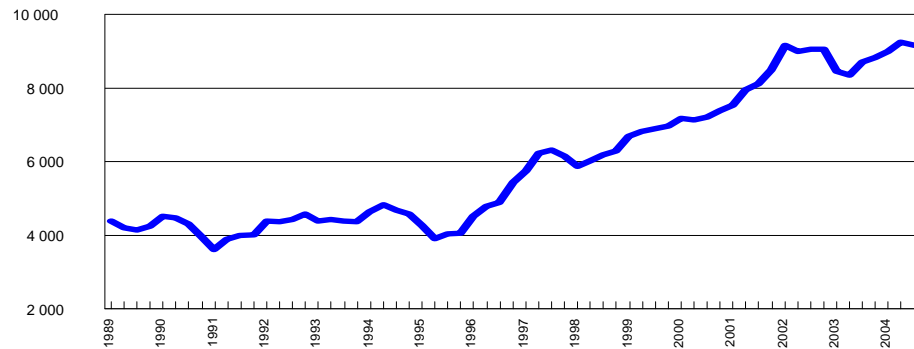
Puisque l'économie canadienne s'approche de son plein potentiel et que l'inflation progresse lentement, la Banque du Canada poursuivra graduellement son resserrement monétaire en 2005. Selon nos prévisions, les taux hypothécaires à cinq ans se situeront aux alentours de 7,0 % à la fin de 2005, ce qui est légèrement supérieur au taux actuel<sup>2</sup> de 6,4 %. Pour les termes plus courts (1 an), les taux hypothécaires connaîtront une hausse plus marquée et atteindront presque 5,5 % à la fin de 2005, comparativement à 4,4 % actuellement. Toutefois, une remontée du dollar canadien et/ou une flambée du prix du pétrole pourraient encore retarder la hausse prévue des taux d'intérêt.

<sup>2</sup>Taux hypothécaires moyens en vigueur en octobre 2004

## MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN

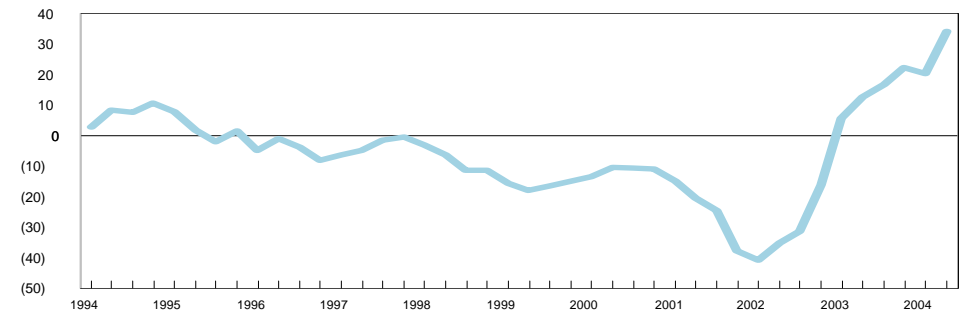
	Ventes S.I.A.®/MLS®				Inscriptions en vigueur sur S.I.A.®/MLS®		Prix moyen S.I.A.®/MLS®				Délai de vente	Inscriptions/ Classification	
	3e trim.	Var.	Jan-Sept	Var.	3e trim.	Var.	3e trim.	Var.	Jan-Sept	Var.	3e trim.	3e trim.	3e trim.
	2004	sur 1 an	2004	sur 1 an	2004	sur 1 an	2004	sur 1 an	2004	sur 1 an	2004	2004	2004
	unités		unités			unités		\$	\$		Jours	2004	2004
<b>MAISON UNIFAMILIALE</b>	4 284	-7%	17 780	4%	8 335	27%	219 801	13%	210 632	15%	57	4	Vendeur
<b>COPROPRIÉTÉ</b>	1 493	-1%	6 222	12%	3 760	61%	188 529	9%	181 611	12%	60	5	Vendeur
<b>PLEX (2 À 5 LOG.)</b>	995	-7%	4 149	1%	2 204	28%	261 874	14%	260 875	18%	60	5	Vendeur

**Le marché résidentiel est en baisse**  
Ventes S.I.A.®/MLS® - RMR de Montréal - 3<sup>e</sup> trimestre



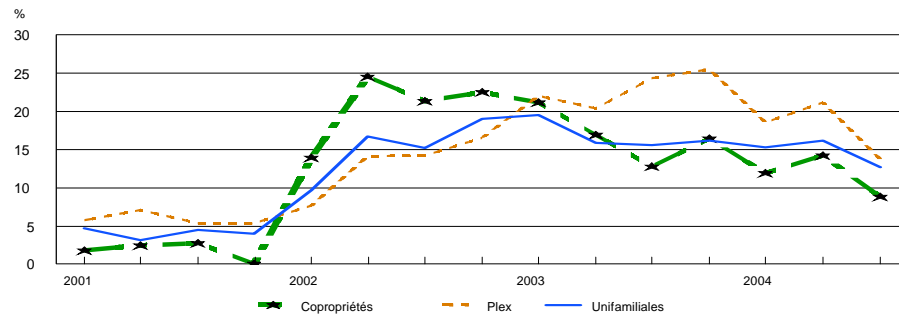
Sources : SCHL et CIGM

**L'augmentation des inscriptions se poursuit**  
Inscriptions totales S.I.A.®/MLS® - RMR de Montréal



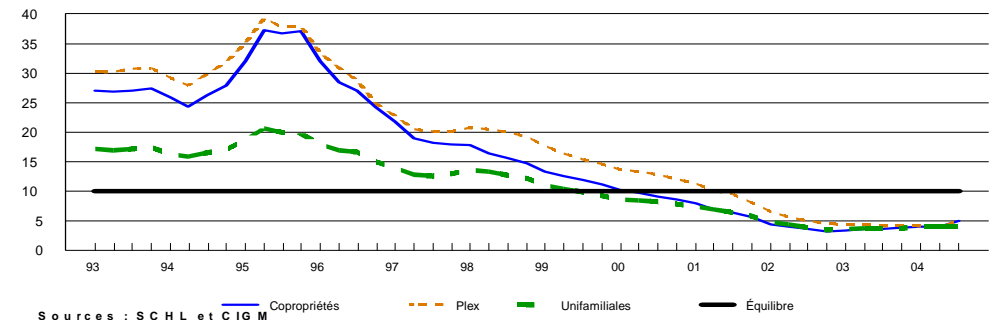
Sources : SCHL et CIGM

**La croissance des prix demeure élevée**  
Prix moyen S.I.A.®/MLS® - RMR de Montréal



Sources : SCHL et CIGM

**Le marché demeure très serré**  
Ratio vendeurs / acheteur - RMR de Montréal



Sources : SCHL et CIGM

ÎLE DE MONTRÉAL

Zones de marché	Ventes S.I.A.®/MLS®				Inscriptions en vigueur sur S.I.A.®/MLS®		Prix moyen S.I.A.®/MLS®				Délai de vente moyen	Inscriptions/ Vente	Classification du marché
	3e trim. 2004 unités	Var. sur 1 an	Jan-Sept 2004 unités	Var. sur 1 an	3e trim. 2004 unités	Var. sur 1 an	3e trim. 2004 \$	Var. sur 1 an	Jan-Sept 2004 \$	Var. sur 1 an	3e trim. 2004 Jours	3e trim. 2004	3e trim. 2004

MAISON UNIFAMILIALE

zone 1	256	-4%	996	6%	421	40%	331 999	34%	297 288	17%	48	4	Vendeur
zone 2	212	-21%	920	6%	447	17%	247 019	2%	245 893	13%	53	5	Vendeur
zone 3	96	-11%	374	2%	240	25%	290 349	8%	288 432	14%	60	5	Vendeur
zone 4	162	-17%	683	1%	411	22%	630 706	11%	582 430	11%	75	5	Vendeur
zone 5	56	30%	196	15%	85	59%	225 320	13%	229 102	23%	63	4	Vendeur
zone 6	32	33%	114	36%	50	39%	277 153	24%	301 427	23%	38	4	Vendeur
zone 7	68	5%	258	-3%	100	50%	193 621	23%	197 565	18%	52	3	Vendeur
zone 8	62	13%	244	16%	126	41%	226 279	12%	216 186	14%	71	5	Vendeur
zone 9	128	-11%	588	0%	329	18%	193 831	24%	182 265	19%	73	5	Vendeur
Total	1 072	-8%	4 373	5%	2 207	27%	318 004	13%	301 430	14%	59	5	Vendeur

COPROPRIÉTÉ

zone 1	39	5%	126	-5%	76	96%	185 118	19%	176 409	10%	52	5	Vendeur
zone 2	56	-15%	238	6%	144	69%	143 105	8%	148 828	22%	53	4	Vendeur
zone 3	83	-9%	316	3%	211	64%	194 687	8%	189 021	12%	60	5	Vendeur
zone 4	209	-14%	847	7%	580	45%	315 494	6%	307 281	7%	66	6	Vendeur
zone 5	120	-17%	545	20%	354	58%	181 909	16%	179 576	18%	62	5	Vendeur
zone 6	236	19%	929	10%	708	91%	227 572	9%	219 723	12%	70	6	Vendeur
zone 7	91	6%	429	17%	242	32%	168 171	14%	165 286	14%	49	5	Vendeur
zone 8	34	0%	163	17%	103	71%	166 384	25%	162 043	13%	80	5	Vendeur
zone 9	67	-29%	354	0%	172	96%	125 858	19%	121 970	18%	67	4	Vendeur
Total	935	-6%	3 947	9%	2 590	64%	216 321	10%	207 787	12%	63	5	Vendeur

PLEX (2 À 5 LOG.)

zone 3	65	-19%	269	1%	166	35%	294 538	11%	311 056	15%	58	5	Vendeur
zone 4	76	3%	317	5%	200	37%	326 650	0%	350 722	12%	49	5	Vendeur
zone 5	146	-3%	566	4%	259	32%	253 372	23%	242 735	23%	67	4	Vendeur
zone 6	128	2%	535	2%	312	20%	303 207	19%	287 555	17%	57	5	Vendeur
zone 7	208	-10%	872	-2%	447	24%	249 162	15%	248 032	20%	55	4	Vendeur
zone 8	81	19%	321	-3%	200	71%	303 926	12%	295 838	15%	68	5	Vendeur
Autres zones	49	-20%	242	-8%	126	8%	205 714	-5%	228 891	20%	69	5	Vendeur
Total	753	-5%	3 122	0%	1 710	30%	273 967	14%	273 133	18%	59	5	Vendeur

### LAVAL ET RIVE-NORD

Zones de marché	Ventes S.I.A.®/MLS®				Inscriptions en vigueur sur S.I.A.®/MLS®		Prix moyen S.I.A.®/MLS®				Délai de vente moyen	Inscriptions/ Vente	Classification du marché
	3e trim. 2004 unités	Var. sur 1 an	Jan-Sept 2004 unités	Var. sur 1 an	3e trim. 2004 unités	Var. sur 1 an	3e trim. 2004 \$	Var. sur 1 an	Jan-Sept 2004 \$	Var. sur 1 an	3e trim. 2004 Jours	3e trim. 2004	3e trim. 2004

#### MAISON UNIFAMILIALE

##### Laval

zone I0	148	8%	552	6%	304	37%	216 238	17%	205 595	14%	62	5	Vendeur
zone I1	338	-14%	1 477	-1%	714	31%	188 685	16%	183 383	9%	51	4	Vendeur
zone I2	117	-2%	458	-8%	227	39%	173 400	19%	161 804	14%	66	4	Vendeur
Total	603	-7%	2 487	-1%	1 244	34%	192 482	17%	184 339	12%	57	4	Vendeur

##### Rive-Nord

zone I3	276	-9%	1 186	4%	493	27%	147 618	10%	146 495	16%	56	4	Vendeur
zone I4	283	-14%	1 187	5%	552	0%	224 761	5%	218 111	13%	63	5	Vendeur
zone I5	375	5%	1 577	10%	705	29%	154 151	17%	150 233	17%	60	4	Vendeur
zone I6	153	-3%	688	-4%	323	33%	170 114	17%	160 858	13%	60	4	Vendeur
Total	1 087	-5%	4 638	5%	2 073	20%	173 122	10%	168 225	15%	60	4	Vendeur

Agglo. de Saint-Jérôme	96	-1%	434	-1%	204	16%	145 360	16%	136 212	13%	69	5	Vendeur
------------------------	----	-----	-----	-----	-----	-----	---------	-----	---------	-----	----	---	---------

#### COPROPRIÉTÉ

##### Laval

zone I1	96	25%	395	21%	262	46%	143 688	-2%	140 017	7%	63	5	Vendeur
Autres zones	48	7%	201	9%	123	102%	144 879	23%	141 471	22%	55	4	Vendeur
Total	144	18%	596	17%	385	60%	144 085	6%	140 507	12%	61	5	Vendeur

Rive-Nord	79	-14%	392	24%	176	57%	127 646	12%	119 350	14%	61	4	Vendeur
-----------	----	------	-----	-----	-----	-----	---------	-----	---------	-----	----	---	---------

#### PLEX (2 À 5 LOG.)

Laval	61	-19%	297	10%	128	11%	251 747	8%	246 374	16%	72	4	Vendeur
-------	----	------	-----	-----	-----	-----	---------	----	---------	-----	----	---	---------

Rive-Nord	57	14%	222	8%	127	41%	202 468	18%	209 107	17%	74	5	Vendeur
-----------	----	-----	-----	----	-----	-----	---------	-----	---------	-----	----	---	---------

Améliorez dès aujourd'hui votre compréhension des tendances et conditions en matière de logement, ainsi que des facteurs clés qui influent sur l'habitation au Canada. Procurez vous l'Observateur du Logement au Canada 2004, une publication de la SCHL qui vous donnera un survol complet de l'état du logement au Canada. Téléchargez-la gratuitement au [www.schl.ca](http://www.schl.ca) ou commandez-la en composant le 1 800 668-2642.

**RIVE-SUD ET VAUDREUIL-SOULANGES**

Zones de marché	Ventes S.I.A.®/MLS®				Inscriptions en vigueur sur S.I.A.®/MLS®		Prix moyen S.I.A.®/MLS®				Délai de vente moyen 3e trim. 2004 Jours	Inscriptions/ Vente 3e trim. 2004	Classification du marché 3e trim. 2004
	3e trim. 2004 unités	Var. sur 1 an	Jan-Sept 2004 unités	Var. sur 1 an	3e trim. 2004 unités	Var. sur 1 an	3e trim. 2004 \$	Var. sur 1 an	Jan-Sept 2004 \$	Var. sur 1 an			

**Rive-Sud**

**MAISON UNIFAMILIALE**

zone 17	167	-5%	733	5%	313	35%	222 504	11%	212 495	12%	50	4	Vendeur
zone 18	266	-3%	1 151	-1%	390	28%	168 956	12%	169 809	18%	45	3	Vendeur
zone 19	255	1%	1 047	10%	351	9%	218 554	15%	208 087	15%	52	3	Vendeur
zone 20	239	-11%	939	3%	523	26%	177 721	11%	176 538	15%	56	5	Vendeur
zone 21	191	-23%	836	-3%	413	37%	192 449	16%	182 237	19%	64	4	Vendeur
zone 22	145	27%	552	13%	216	82%	146 798	18%	141 629	17%	45	4	Vendeur
<b>Total</b>	<b>1 263</b>	<b>-5%</b>	<b>5 258</b>	<b>3%</b>	<b>2 206</b>	<b>30%</b>	<b>188 718</b>	<b>13%</b>	<b>183 601</b>	<b>16%</b>	<b>52</b>	<b>4</b>	<b>Vendeur</b>

**COPROPRIÉTÉ**

zone 17	95	28%	355	13%	208	68%	167 630	9%	162 273	18%	42	4	Vendeur
zone 18	101	3%	413	8%	152	21%	130 459	10%	130 990	19%	59	3	Vendeur
Autres zones	115	20%	429	32%	206	59%	140 773	19%	130 380	15%	51	4	Vendeur
<b>Total</b>	<b>311</b>	<b>16%</b>	<b>1 197</b>	<b>17%</b>	<b>566</b>	<b>49%</b>	<b>145 627</b>	<b>13%</b>	<b>140 049</b>	<b>17%</b>	<b>51</b>	<b>4</b>	<b>Vendeur</b>

**PLEX 2 À 5**

zone 18	78	-8%	283	-9%	138	35%	228 267	17%	224 193	27%	42	4	Vendeur
Autres zones	41	-31%	198	13%	89	-1%	206 970	9%	208 568	17%	61	4	Vendeur
<b>Total</b>	<b>119</b>	<b>-17%</b>	<b>481</b>	<b>-1%</b>	<b>227</b>	<b>18%</b>	<b>220 929</b>	<b>15%</b>	<b>217 761</b>	<b>23%</b>	<b>48</b>	<b>4</b>	<b>Vendeur</b>

**Vaudreuil-Soulanges**

<b>MAISON UNIFAMILIALE</b>	259	-13%	1 024	4%	604	22%	224 419	17%	217 615	20%	65	6	Vendeur
<b>COPROPRIÉTÉ</b>	24	-4%	90	11%	43	108%	128 810	-13%	129 826	2%	53	3	Vendeur
<b>PLEX (2 À 5 LOG.)</b>	5	-29%	27	-13%	12	42%	216 000	18%	196 728	18%	48	4	Vendeur

**Agglo. de Saint-Jean**

<b>MAISON UNIFAMILIALE</b>	138	-10%	620	-2%	303	43%	142 948	10%	140 767	11%	75	5	Vendeur
----------------------------	-----	------	-----	-----	-----	-----	---------	-----	---------	-----	----	---	---------

Pourquoi faire appel à un **agent immobilier membre de la Chambre immobilière du Grand Montréal** pour vendre votre propriété ? Pour trois raisons majeures : la connaissance de la paperasse à remplir, la connaissance des aspects légaux de la vente et l'assurance de ne pas être appelé n'importe quand. Ces raisons sont tirées d'un sondage mené auprès de gens ayant mis en vente leur propriété ou ayant l'intention de le faire au cours des 5 prochaines années.

MARCHÉ DES MAISONS UNIFAMILIALES

PAR GAMME DE PRIX

Zones de marché	Ventes S.I.A./MLS®		Inscriptions en vigueur sur S.I.A./MLS®		Écart prix Vente/Inscrit	Délai de vente moyen	Inscriptions/ Vente	Classification du marché
	3e trim. 2004 unités	Var. sur 1 an	3e trim. 2004 unités	Var. sur 1 an	3e trim. 2004	3e trim. 2004 Jours	3e trim. 2004	3e trim. 2004

Île de Montréal

Unités de moins de 100 000 \$	19	-42%	6	-81%	14%	70	1	Vendeur
Unités de 100 001 \$ à 150 000 \$	73	-57%	67	-41%	9%	38	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	242	-26%	269	-8%	7%	49	2	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	241	13%	397	49%	6%	57	4	Vendeur
Unités de plus de 250 000 \$	497	16%	1 471	41%	8%	68	7	Vendeur

Laval

Unités de moins de 100 000 \$	13	0%	15	-68%	11%	47	1	Vendeur
Unités de 100 001 \$ à 150 000 \$	148	0%	100	-45%	7%	44	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	266	25%	369	23%	6%	49	3	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	89	19%	267	54%	8%	65	6	Vendeur
Unités de plus de 250 000 \$	87	142%	503	96%	10%	95	15	Acheteur

Rive-Nord

Unités de moins de 100 000 \$	57	-59%	63	-35%	10%	47	2	Vendeur
Unités de 100 001 \$ à 150 000 \$	441	-25%	442	-11%	6%	49	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	367	52%	640	39%	6%	55	5	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	121	53%	356	42%	7%	84	7	Vendeur
Unités de plus de 250 000 \$	101	2%	589	31%	7%	103	15	Acheteur

Rive-Sud

Unités de moins de 100 000 \$	44	-52%	32	-69%	11%	43	1	Vendeur
Unités de 100 001 \$ à 150 000 \$	416	-36%	319	-27%	7%	45	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	445	32%	702	49%	6%	46	3	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	177	28%	378	50%	7%	66	5	Vendeur
Unités de plus de 250 000 \$	181	53%	793	62%	7%	72	11	Acheteur

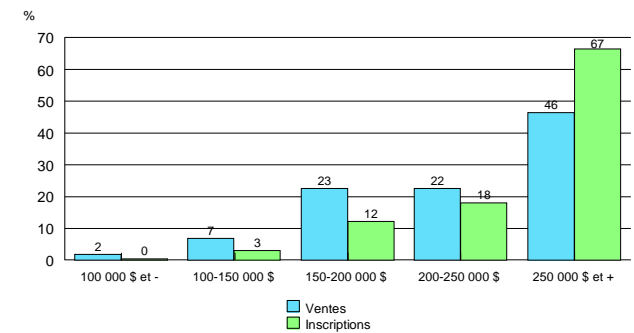
Montréal Métropolitain

Unités de moins de 100 000 \$	140	-56%	121	-54%	11%	48	1	Vendeur
Unités de 100 001 \$ à 150 000 \$	1 129	-37%	959	-25%	7%	46	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	1 408	17%	2 116	31%	6%	50	3	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	672	24%	1 517	48%	7%	65	5	Vendeur
Unités de plus de 250 000 \$	935	28%	3 671	47%	8%	78	10	Équilibré

\* La somme des quatre secteurs ne correspond pas au total de la région métropolitaine en raison de la zone 23 qui n'apparaît pas séparément.

Île de Montréal - 3e trimestre de 2004

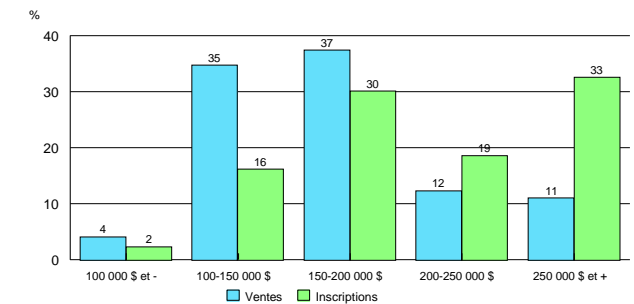
Répartition des ventes et des inscriptions de  
maisons unifamiliales par gamme de prix (en %)



Sources : SCHL et CIGM

Laval et Rive-Nord - 3e trimestre de 2004

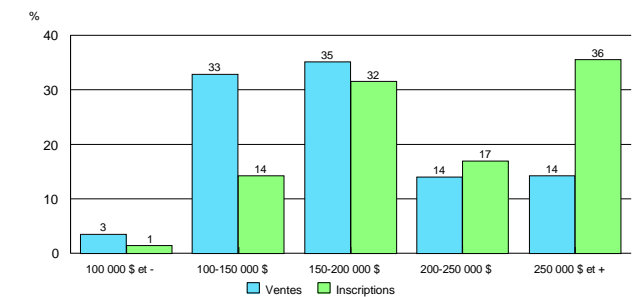
Répartition des ventes et des inscriptions de  
maisons unifamiliales par gamme de prix (en %)



Sources : SCHL et CIGM

Rive-Sud - 3e trimestre de 2004

Répartition des ventes et des inscriptions de  
maisons unifamiliales par gamme de prix (en %)



Sources : SCHL et CIGM

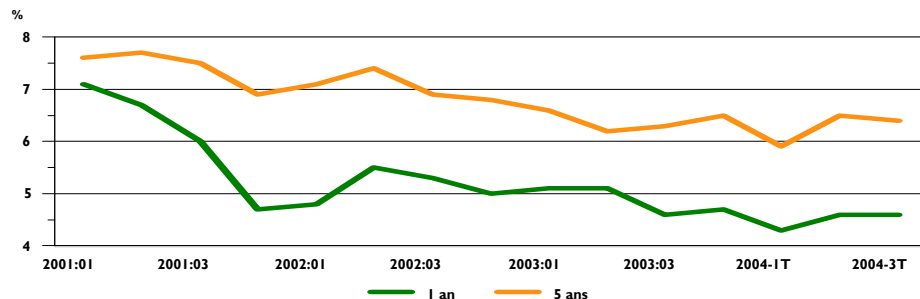
## Tableau de bord de l'économie de la région de Montréal

	3e trim. 2003	4e trim. 2003	1er trim. 2004	2e trim. 2004	3e trim. 2004
<b>Taux hypothécaire (1 an)</b>	4,6%	4,7%	4,3%	4,6%	4,6%
<b>Taux hypothécaire (5 ans)</b>	6,3%	6,5%	5,9%	6,5%	6,4%
<b>Mises en chantier</b>	6 481	7 024	5 492	9 432	6 340
<b>Var. de l'indice de confiance des consommateurs (2) (3)</b>	-4%	-4%	-1%	-4%	-1%
<b>Moment propice pour faire un achat important, telle une maison (% de réponses positives) (2)</b>	57%	58%	63%	58%	56%
<b>Création (ou perte) d'emplois (1)</b>	2 500	38 400	4 133	2 900	2 300
<b>Taux de chômage (1)</b>	10,0%	9,5%	8,9%	8,1%	8,2%
<b>Faillites personnelles</b>	2 698	2 779	2 966	2 905	2 753
<b>Taux d'inflation annuel</b>	1,6%	1,3%	0,9%	2,1%	2,2%

Sources: Statistique Canada, Conference Board du Canada, Bureau du Surintendant des faillites, SCHL et CIGM

Notes: (1) Données désaisonnalisées (2) Province de Québec (3) variation annuelle  
À moins d'indication contraire, les variations sont exprimées d'un trimestre à l'autre.

## Évolution des taux hypothécaires



Source: Statistique Canada

## Notes relatives aux tableaux et aux graphiques

### Marchés visés

Le marché des maisons unifamiliales englobe les maisons détachées et en rangée de tous les genres (bungalow, cottage et split level) possédées en tenue libre (par opposition au condominium). Le marché des condominiums couvre les maisons, les appartements et les plex (2 à 5 unités) possédés en copropriété divise. Celui des plex regroupe les petits immeubles, comptant entre 2 et 5 logements, vendus en copropriété indivise ou en tenue libre. En conséquence, les ventes de chalet, maisons mobiles, fermes et terrains ne sont pas comptabilisées.

### Zones de marché

Il ne s'agit ni des districts ni des zones MLS® que la CIGM utilise, mais plutôt un regroupement de districts MLS®. Les limites de la région métropolitaine de Montréal sont celles utilisées par Statistique Canada pour le recensement de 1991 et ne couvrent qu'une partie des territoires que desservent la CIGM et la SCHL dans le cadre de leurs opérations commerciales.

### Inscriptions en vigueur sur S.I.A. ®/ MLS®

Lorsqu'une propriété est inscrite sur le Service inter-agences de la CIGM, ses particularités et son prix de vente sont accessibles à tous les courtiers et agents membres de la CIGM et du Service S.I.A.®/ MLS®. Les inscriptions en vigueur sont celles actives sur S.I.A.®/ MLS® au cours du dernier jour ouvrable de chaque mois. Le nombre d'inscriptions en vigueur pour un trimestre correspond à la moyenne des inscriptions durant les trois mois du trimestre.

### Ventes S.I.A.® / MLS®

Ventes conclues par l'entremise du Service d'inscriptions multiples de la CIGM. Les propriétés vendues moins de 30 000 \$ et celles dont le prix de vente est inconnu sont exclues des statistiques.

### Prix Moyens S.I.A. ®/ MLS®

Correspond à la valeur moyenne des transactions et n'indique pas nécessairement la valeur marchande des propriétés. Étant donné que les caractéristiques des propriétés transigées peuvent varier d'un trimestre à l'autre, les prix moyens constituent un indicateur et non pas une mesure exacte de l'évolution de la valeur des propriétés.

### Délai de vente moyen

Le délai de vente est calculé à partir de la première date d'inscription du dernier mandat de vente enregistré. Ici encore, cette statistique ne tient pas compte de la durée d'inscription de la propriété en vertu d'un mandat de vente précédent avec un autre agent. Par conséquent, le délai de vente moyen sous-estime la durée réelle sur le marché des propriétés vendues, mais demeure un indicateur utile et fiable de l'évolution de l'état du marché.

### Inscriptions S.I.A. ®/ MLS® par vente S.I.A. ®/ MLS®

Mesure le nombre de propriétés à vendre pour chaque unité vendue au cours d'un mois, ce qui permet de caractériser l'état du marché en fonction des conditions d'offre et de demande. En raison du caractère saisonnier différent des ventes et des inscriptions, cette statistique est calculée de la manière suivante: la moyenne mensuelle des inscriptions en vigueur au cours des 12 derniers mois divisée par le volume mensuel des ventes durant la même période de 12 mois.

### 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.

**Vendeur** : Les vendeurs sont avantagés. Pénurie d'inscriptions par rapport à la demande, délais de vente courts, prix augmentant plus que l'inflation.

### Abréviations utilisées

trim: trimestre

var %: variation en pourcentage d'une année à l'autre pour la même période de référence

## Définition des zones de marché

**Zone 1** Baie d'Urfé, Beaconsfield, Dorval, Kirkland, Lachine, Pointe-Claire, Sainte-Anne-de-Bellevue, Senneville

**Zone 2** Dollard-des-Ormeaux, Pierrefonds, Roxboro, Sainte-Geneviève, Saint-Raphaël-de-l'Île-Bizard

**Zone 3** Ahuntsic, Saint-Laurent

**Zone 4** Centre-Ouest, Côte-des-Neiges, Côte Saint-Luc, Hampstead, Île-Des-Soeurs, Montréal-Ouest, Mont-Royal, Notre-Dame-de-Grâce, Outremont, Westmount

**Zone 5** LaSalle, Sud-Ouest, Verdun (excluant Île-des-Soeurs), Ville Saint-Pierre

**Zone 6** Centre, Plateau Mont-Royal, Villeray

**Zone 7** Hochelaga-Maisonneuve, Mercier, Rosemont, Saint-Michel

**Zone 8** Anjou, Montréal-Nord, Saint-Léonard

**Zone 9** Montréal-Est, Pointe-aux-Trembles, Rivières-des-Prairies

**Zone 10** Duvernay, Laval-des-Rapides, Pont Viau, Vimont

**Zone 11** Chomedey, Fabreville, Laval-Ouest, Laval-sur-le-Lac, Sainte-Dorothée, Sainte-Rose

**Zone 12** Auteuil, Saint-François, Saint-Vincent-de-Paul

**Zone 13** Deux-Montagnes, Mirabel, Oka, Pointe-Calumet, Saint-Eustache, Saint-Joseph-du-Lac, Sainte-Marthe-sur-le-Lac, Saint-Placide

**Zone 14** Blainville, Boisbriand, Lorraine, Rosemère, Sainte-Thérèse

**Zone 15** Bois-des-Filion, Lachenaie, La Plaine, Mascouche, Sainte-Anne-des-Plaines, Terrebonne

**Zone 16** Charlemagne, Le Gardeur, Repentigny, Saint-Sulpice

**Zone 17** Brossard, Greenfield-Park, Saint-Lambert

**Zone 18** Lemoyne, Longueuil, Saint-Hubert

**Zone 19** Boucherville, Saint-Amable, Saint-Bruno-de-Montarville, Sainte-Julie, Varennes

**Zone 20** Beloeil, Carignan, Chambly, McMasterville, Mont-Saint-Hilaire, Notre-Dame-de-Bon-Secours, Otterburn Park, Richelieu, Saint-Basile-Le-Grand, Saint-Mathias-sur-Richelieu, Saint-Mathieu-de-Beloeil

**Zone 21** Candiac, Delson, La Prairie, Sainte-Catherine-d'Alexandrie, Saint-Constant, Saint-Mathieu, Saint-Philippe

**Zone 22** Beauharnois, Châteauguay, Léry, Maple Grove, Melocheville, Mercier, Saint-Isidore

**Zone 23** Hudson, Île-Cadieux, Île-Perrot, Notre-Dame-de-l'Île-Perrot, Pincourt, Pointe-des-Cascades, Pointe-du-Moulin, Saint-Lazare, Terrasse-Vaudreuil, Vaudreuil-Dorion, Vaudreuil-sur-le-Lac

**Zone 24** Iberville, Saint-Athanase, Saint-Jean, Saint-Luc

**Zone 25** Bellefeuille, Lafontaine, Saint-Antoine, Saint-Jérôme



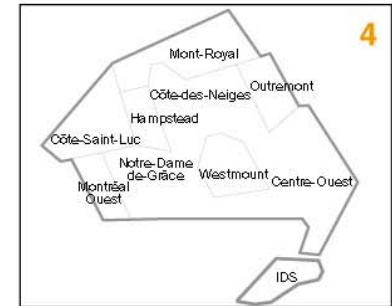
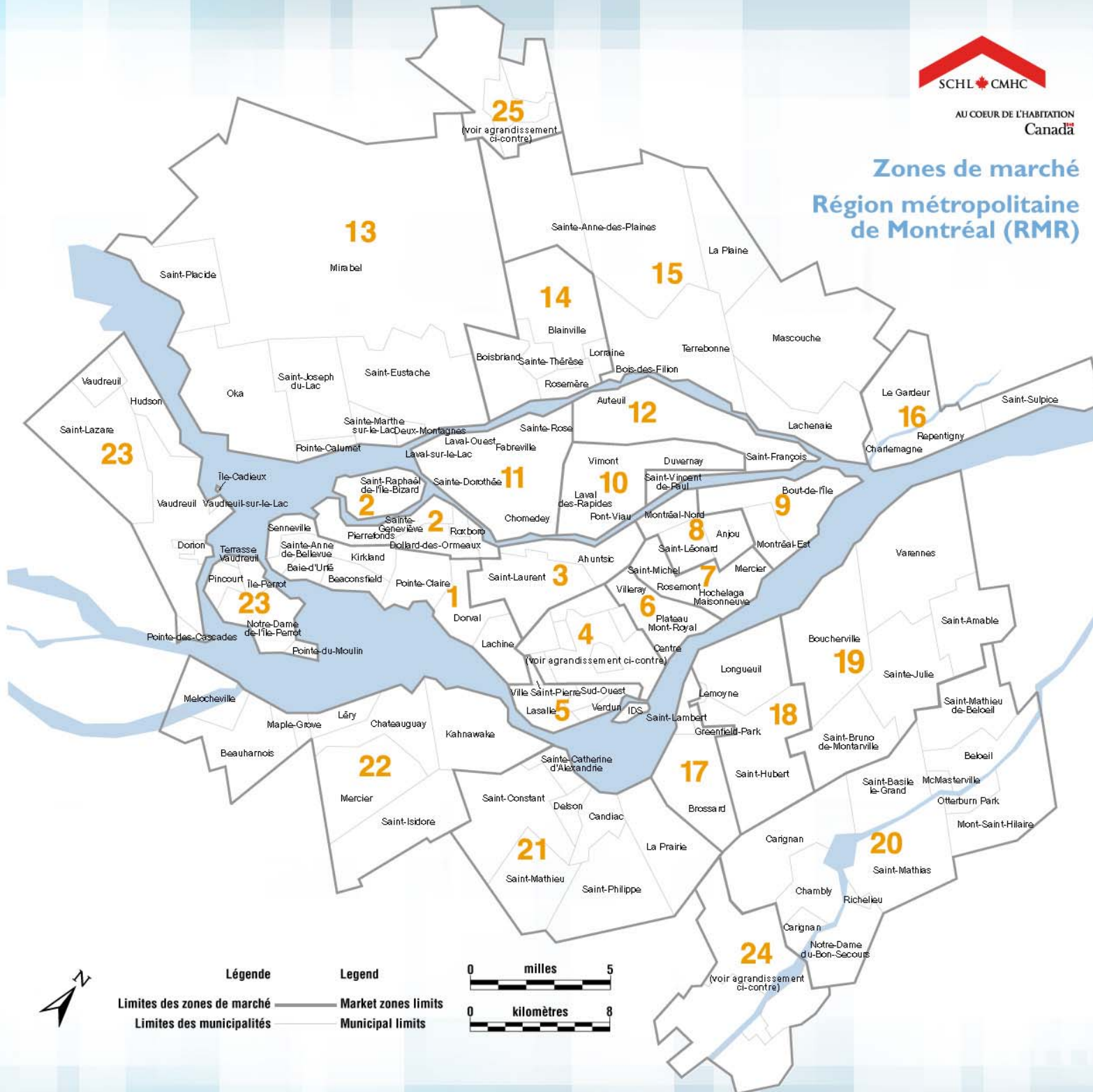
AU COEUR DE L'HABITATION  
Canada

Chambre immobilière du Grand Montréal  
Greater Montréal Real Estate Board



## Zones de marché Région métropolitaine de Montréal (RMR)

## Market Zones Montreal Metropolitan Area (CMA)



Légende

Legend

Limites des zones de marché  
Limites des municipalités

Market zones limits  
Municipal limits

