

2007

Date de diffusion : quatrième trimestre de 2007

Analyse du marché de la revente - troisième trimestre de 2007

du Montréal métropolitain



Canada 

Chambre immobilière du Grand Montréal
Greater Montréal Real Estate Board



lagentfaitlebonheur.com

notwithoutmyagent.com



Un autre trimestre exceptionnel

L'engouement pour l'immobilier était de nouveau au rendez-vous en ce troisième trimestre. Selon la Chambre immobilière du Grand Montréal (CIGM), 8 339 propriétés ont changé de mains dans la région métropolitaine de recensement (RMR) de Montréal, soit 13 % de plus qu'au cours du troisième trimestre de 2006. Les ventes ont augmenté pour tous les types de propriétés, mais surtout pour les copropriétés (+21 %). D'un point de vue géographique, la Rive-Nord s'est distinguée par une hausse plus marquée des ventes totales (+19 %).

Depuis le début de l'année, 34 462 propriétés ont changé de mains dans la RMR, ce qui représente une progression de 13 % par rapport à la période correspondante en 2006. Le marché de la revente, qui continue d'avantager les vendeurs, est donc très dynamique et il se dirige vers un nouveau record.

Il semble que les acheteurs n'aient pas été influencés par le resserrement graduel des conditions de crédit depuis le début de l'année. En effet, le contexte économique leur paraissait toujours favorable, puisque, selon l'indice du Conference Board, leur niveau de confiance a de nouveau progressé (+1 %) par rapport au deuxième trimestre et puisque plus de 50 % d'entre eux estimaient toujours que le moment était propice pour faire un achat important comme une maison.

La création de 18 600 emplois entre le deuxième et le troisième trimestre de 2007 n'a pas empêché le taux de chômage d'augmenter de 0,6 point de pourcentage pour s'établir à 7,1 %¹. Ce taux demeure toutefois inférieur à celui observé pendant plusieurs années dans la RMR.

Maisons unifamiliales : la vigueur du marché entraîne une diminution du délai de vente moyen

Au cours du trimestre qui vient de se terminer, 62 % des propriétés échangées étaient des maisons unifamiliales. En tout, 5 138 ventes de maisons unifamiliales ont été conclues, ce qui représente une hausse de 11 % par rapport au troisième trimestre de 2006. Tout comme au cours des deux premiers trimestres de 2007, l'accroissement des ventes a été plus élevé sur la Rive-Nord (+21 %). Cette progression, qui est deux fois supérieure à la moyenne de la RMR, est la plus forte qu'ait connue ce secteur depuis le premier trimestre de 2002. Ailleurs dans la région métropolitaine, les ventes de maisons ont augmenté de 10 % à Laval ainsi qu'à Vaudreuil-Soulanges, de 8 % sur l'île de Montréal et de 4 % sur la Rive-Sud. Les

ventes de maisons de plus de 250 000 \$ ont fait un bond de 38 %, alors que celles de 250 000 \$ et moins sont demeurées stables.

La diminution des inscriptions, qui avait débuté au deuxième trimestre de cette année, s'est accentuée. Au cours du dernier trimestre, le nombre des inscriptions de maisons unifamiliales en vigueur sur le système MLS® de la CIGM a reculé de 12 % comparativement au troisième trimestre de 2006. Cette baisse, la plus importante depuis le premier trimestre de 2003, est attribuable directement à la raréfaction des inscriptions de maisons de 250 000 \$ et moins (-23 %), car celles de maisons valant plus de 250 000 \$ ont légèrement augmenté (+1 %). Donc, en plus de la décroissance des inscriptions, nous continuons d'assister à une modification de la composition de l'offre, celle-ci étant constituée principalement de maisons qui se situent dans les gammes de prix supérieures.

La raréfaction des inscriptions, combinée à la progression des ventes, a permis au marché des maisons unifamiliales de demeurer favorable aux vendeurs. Au cours du dernier trimestre, le délai de vente moyen des maisons unifamiliales a diminué et s'est établi à 68 jours, alors qu'il était de 74 jours au troisième trimestre de 2006. Ce délai de vente moyen, le plus faible pour un type de propriété en particulier, illustre bien la vigueur de la demande de maisons unifamiliales.

Sur le marché de la maison unifamiliale, le ratio inscriptions/vente (5) est aussi inférieur à celui que l'on observe sur le marché des copropriétés (7) et des plex (6). Le prix de vente moyen des maisons unifamiliales a atteint 258 347 \$ au cours du dernier trimestre, ce qui représente une progression de 6 % par rapport au troisième trimestre de 2006. La hausse des prix a été moins forte sur l'île (+3 %) et à Vaudreuil-Soulanges (+5 %), alors qu'à Laval (+8 %), sur la Rive-Nord (+7 %) et sur la Rive-Sud (+9 %), la majoration des prix a été plus prononcée. Le secteur le plus cher demeure l'île de Montréal (352 459 \$), et le moins cher, la Rive-Nord (212 576 \$). Ce n'est d'ailleurs que depuis le deuxième trimestre de cette année qu'il en coûte en moyenne plus de 200 000 \$ pour faire l'achat d'une maison unifamiliale dans ce secteur.

¹ Données désaisonnalisées

Les copropriétés : le meilleur troisième trimestre depuis 1993

Force est de constater que la relative abordabilité des copropriétés continue de séduire les acheteurs montréalais. Au cours du dernier trimestre de 2007, tout comme pour les précédents, la progression des ventes de copropriétés (+21 %) a été supérieure à celles de maisons unifamiliales et de plex. Bien qu'un accroissement des transactions ait été constaté dans tous les secteurs géographiques, celui observé dans la majorité des secteurs de banlieue tels que Vaudreuil-Soulanges (+44 %), la Rive-Sud (+32 %) et la Rive-Nord (+30 %) ont été supérieurs à la moyenne. Sur l'île, où 63 % des transactions se rapportant à des copropriétés ont été enregistrées, les ventes ont augmenté de 17 %, alors qu'à Laval, elles ont crû de 18 %. En tout, 2 260 copropriétés ont été échangées, ce qui fait du plus récent trimestre, le meilleur troisième trimestre depuis 1993 en termes de ventes de copropriétés.

La vigueur de la demande a entraîné la première baisse des inscriptions de copropriétés en vigueur sur le système MLS® de la CIGM depuis le premier trimestre de 2003. Celles-ci ont diminué de 5 % comparativement au troisième trimestre de 2006. L'offre de copropriétés a fléchi sur l'île (-9 %), à Vaudreuil-Soulanges (-22 %) et sur la Rive-Nord (-5 %), alors qu'à Laval et sur la Rive-Sud, les inscriptions ont augmenté respectivement de 1 % et de 7 % par rapport au troisième trimestre de 2006.

L'ampleur du stock de copropriétés crée des conditions de marché moins tendues, comme en témoigne la progression du prix de vente moyen. En effet, au cours du troisième trimestre de 2007, le prix de vente moyen des copropriétés n'a augmenté que de 3 %, soit moins que celui des autres types de propriétés. Sur l'île, où la majorité des copropriétés sont échangées, tout comme sur la Rive-Sud, le prix a crû de 3 %. C'est à Vaudreuil-Soulanges et sur la Rive-Nord que le prix de vente moyen a le plus monté, soit de 9 % et de 8 %, respectivement, tandis qu'à Laval, il n'a augmenté que de 1 %.

Bien que le marché soit à l'avantage des vendeurs, il n'en demeure pas moins qu'un ratio inscriptions/vente de 7 signifie que celui-ci est presque équilibré. D'ailleurs, ce ratio, ainsi que le délai de vente moyen des copropriétés, est supérieur à ceux observés sur le marché des maisons unifamiliales et des plex.

Il en a coûté en moyenne 217 131 \$ pour acquérir une copropriété dans la région métropolitaine. C'est sur l'île que le prix est le plus élevé (247 772 \$) et sur la Rive-Nord qu'il est le plus faible (147 001 \$).

Plex : les ventes augmentent pour un troisième trimestre consécutif

Depuis le début de 2007, les ventes de plex progressent par rapport à l'an dernier, bien que les propriétés de ce type demeurent les moins échangées de la région métropolitaine. Il s'est conclu 941 ventes de plex durant le troisième trimestre de 2007, soit 5 % de plus qu'au troisième trimestre de 2006. Il existe tout de même des divergences entre les secteurs géographiques. En effet, si les ventes ont augmenté de 10 % sur l'île de Montréal et de 14 % à Laval, elles ont au contraire reculé de 19 % sur la Rive-Nord, de 5 % sur la Rive-Sud et de 50 % à Vaudreuil-Soulanges.

Si la demande augmente, l'offre pour sa part diminue et reste faible. Pour un deuxième trimestre consécutif, le nombre d'inscriptions de plex sur le système MLS® de la CIGM a diminué. Au cours du dernier trimestre, il y en avait 2 361, soit 4 % de moins qu'au troisième trimestre de 2006. Sur l'île de Montréal, là où se concluent 74 % des ventes de plex, les inscriptions ont reculé de 6 % et, à Vaudreuil-Soulanges, secteur où il s'échange le moins de plex, les inscriptions ont baissé de 34 %. L'offre de plex est demeurée stable à Laval, alors qu'elle a faiblement augmenté sur la Rive-Nord (+2 %) et sur la Rive-Sud (+5 %).

L'offre peu abondante, ainsi que l'intérêt que suscitent les plex pour leur revenu locatif, ont fait en sorte que le prix de vente moyen augmente plus que pour tout autre type de propriété, soit de 7 % par rapport au troisième trimestre de 2006. Signalons que de fortes hausses de prix ont été enregistrées à Laval (+14 %) et à Vaudreuil-Soulanges (+22 %), secteurs les moins actifs en termes de ventes de plex. Le marché des plex demeure à l'avantage des vendeurs.

Il en a coûté en moyenne 328 479 \$ pour acquérir un plex dans la région métropolitaine. C'est sur l'île qu'un tel achat a été le plus dispendieux, puisque le prix de vente moyen s'est établi à 345 613 \$ au cours du dernier trimestre. Pour sa part, le secteur Vaudreuil-Soulanges est le plus abordable, car le prix de vente moyen était de 249 600 \$. Au cours du dernier trimestre, le délai de vente moyen était de 70 jours, soit un jour de plus qu'au troisième trimestre de 2006.

Conclusion

Neuf mois de l'année 2007 se sont écoulés, et nul doute que le marché de la revente se dirige vers un niveau d'activité record. La demande de propriétés abordables (copropriétés et maisons unifamiliales en banlieue) est en grande partie responsable de la vigueur du marché.

Marché de la RMR

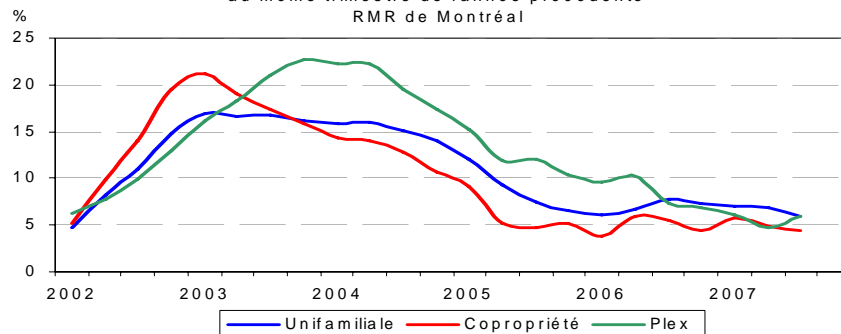
3ème trimestre 2007

Zones de marché	VENTES MLS®				INSCRIPTIONS EN VIGUEUR MLS®		PRIX MOYEN MLS®				DELAI DE VENTE MOYEN	INSCRIPTIONS / VENTE *	CLASSIFICATION DE MARCHÉ
	3e TRIM 2007 unités	Variation sur 1 an	JAN à SEPT 2007 unités	Variation sur 1 an	3e TRIM 2007 unités	Variation sur 1 an	3e TRIM 2007 \$	Variation sur 1 an	JAN à SEPT 2007 \$	Variation sur 1 an	3e TRIM 2007 Jours	3e TRIM 2007	
Unifamilial Montréal Métropolitain	5 138	11 %	21 459	12 %	10 172	-12 %	258 347	6 %	250 584	6 %	68	5	Vendeur
Condo Montréal Métropolitain	2 260	21 %	9 158	19 %	6 003	-5 %	217 131	3 %	210 445	5 %	89	7	Vendeur
Plex Montréal Métropolitain	941	5 %	3 845	8 %	2 361	-4 %	328 479	7 %	326 144	6 %	70	6	Vendeur

* : moyenne mobile de 4 trimestres

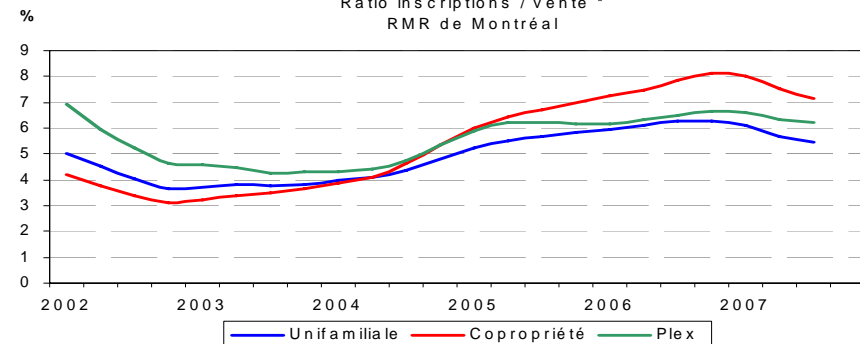
À partir de janvier 2007, des municipalités ont été ajoutées à la Région Métropolitaine de Montréal. Il s'agit de l'Épiphanie, Verchères, Saint-Zotique, Coteau-du-Lac et Les Coteaux. Veuillez noter que les données 2006 ont été redressées de manière à refléter ces changements.

La croissance des prix est modérée
Variation (%) du prix moyen* MLS® par rapport au même trimestre de l'année précédente
RMR de Montréal



Sources: SCHL et CIGM
* : Moyenne mobile de 4 trimestres

Le marché de la revente est favorable aux vendeurs
Ratio inscriptions / vente *
RMR de Montréal



Sources: SCHL et CIGM
* : Moyenne mobile de 4 trimestres

Marché de Montréal

3ème trimestre 2007

	VENTES MLS®				INSCRIPTIONS EN VIGUEUR MLS®		PRIX MOYEN MLS®				DELAI DE VENTE MOYEN	INSCRIPTIONS / VENTE *	CLASSIFICATION DE MARCHÉ
	3e TRIM 2007 unités	Variation sur 1 an	JAN à SEPT 2007 unités	Variation sur 1 an	3e TRIM 2007 unités	Variation sur 1 an	3e TRIM 2007 \$	Variation sur 1 an	JAN à SEPT 2007 \$	Variation sur 1 an	3e TRIM 2007 Jours	3e TRIM 2007	
Unifamilial	ÎLE DE MONTRÉAL												
zone 1	262	14 %	1 026	13 %	403	-23 %	360 439	10 %	330 095	8 %	53	4	Vendeur
zone 2	242	11 %	1 026	19 %	429	-15 %	287 626	1 %	278 026	2 %	51	5	Vendeur
zone 3	123	32 %	455	15 %	191	-25 %	349 400	10 %	352 769	11 %	69	5	Vendeur
zone 4	168	-6 %	722	5 %	350	-17 %	625 980	-4 %	679 379	4 %	72	5	Vendeur
zone 5	36	-28 %	195	5 %	85	-11 %	296 025	22 %	274 536	13 %	78	5	Vendeur
zone 6	39	30 %	124	15 %	51	-12 %	361 605	15 %	363 229	10 %	59	4	Vendeur
zone 7	70	8 %	267	-1 %	109	-13 %	231 906	5 %	234 935	7 %	60	4	Vendeur
zone 8	73	24 %	266	25 %	137	-2 %	281 123	5 %	273 591	6 %	71	5	Vendeur
zone 9	132	-5 %	569	-1 %	307	-19 %	226 279	5 %	222 592	8 %	72	6	Vendeur
total	1 145	8 %	4 650	11 %	2 063	-17 %	352 459	3 %	351 760	6 %	62	5	Vendeur
Condo	ÎLE DE MONTRÉAL												
zone 1	68	28 %	240	28 %	165	-5 %	205 551	-9 %	211 747	0 %	81	7	Vendeur
zone 2	96	25 %	355	26 %	217	1 %	171 873	-2 %	171 517	1 %	67	6	Vendeur
zone 3	157	48 %	648	52 %	486	-6 %	213 363	-3 %	211 440	1 %	114	8	Équilibré
zone 4	301	9 %	1 157	31 %	769	-6 %	358 139	4 %	339 743	2 %	78	6	Vendeur
zone 5	156	8 %	663	-1 %	350	-20 %	231 882	17 %	212 489	4 %	95	6	Vendeur
zone 6	343	20 %	1 437	24 %	776	-22 %	256 973	5 %	252 478	4 %	93	6	Vendeur
zone 7	177	2 %	764	11 %	530	0 %	193 805	2 %	192 967	3 %	90	6	Vendeur
zone 8	54	50 %	197	-12 %	208	36 %	197 253	7 %	191 021	4 %	99	9	Équilibré
zone 9	66	10 %	349	-1 %	214	-10 %	155 993	8 %	149 566	5 %	66	6	Vendeur
total	1 418	17 %	5 810	19 %	3 716	-9 %	247 772	3 %	237 995	5 %	89	6	Vendeur
Plex	ÎLE DE MONTRÉAL												
zone 3	71	0 %	294	7 %	170	-9 %	392 834	13 %	388 719	8 %	75	5	Vendeur
zone 4	59	-6 %	217	6 %	165	0 %	432 714	4 %	437 955	3 %	72	7	Vendeur
zone 5	118	20 %	487	12 %	287	-4 %	291 170	4 %	296 224	3 %	75	5	Vendeur
zone 6	109	5 %	406	4 %	229	-16 %	354 552	9 %	366 260	8 %	66	6	Vendeur
zone 7	220	12 %	894	9 %	437	-5 %	331 455	11 %	323 015	7 %	69	5	Vendeur
zone 8	78	18 %	303	1 %	185	2 %	372 150	2 %	373 022	6 %	54	6	Vendeur
Autres zones	43	19 %	215	19 %	163	-6 %	299 172	6 %	294 488	2 %	71	7	Vendeur
total	698	10 %	2 816	8 %	1 637	-6 %	345 613	7 %	343 536	6 %	69	5	Vendeur

* : moyenne mobile de 4 trimestres

Marché de Laval et Rive-Nord

3ème trimestre 2007

Zones de marché	VENTES MLS®				INSCRIPTIONS EN VIGUEUR MLS®		PRIX MOYEN MLS®				DELAI DE VENTE MOYEN	INSCRIPTIONS / VENTE *	CLASSIFICATION DE MARCHÉ
	3e TRIM 2007 unités	Variation sur 1 an	JAN à SEPT 2007 unités	Variation sur 1 an	3e TRIM 2007 unités	Variation sur 1 an	3e TRIM 2007 \$	Variation sur 1 an	JAN à SEPT 2007 \$	Variation sur 1 an	3e TRIM 2007 Jours	3e TRIM 2007	
Unifamilial													
LAVAL													
zone 10	135	-10 %	640	4 %	313	-13 %	254 141	7 %	248 339	6 %	67	5	Vendeur
zone 11	443	21 %	1 802	15 %	830	-10 %	243 481	7 %	234 944	6 %	64	5	Vendeur
zone 12	110	0 %	494	5 %	215	-20 %	219 355	15 %	209 829	9 %	60	5	Vendeur
total	688	10 %	2 936	11 %	1 358	-12 %	241 716	8 %	233 638	7 %	64	5	Vendeur
RIVE-NORD													
zone 13	359	37 %	1 390	15 %	611	1 %	192 077	6 %	187 591	8 %	61	5	Vendeur
zone 14	312	21 %	1 308	15 %	605	-19 %	288 530	4 %	270 083	7 %	79	5	Vendeur
zone 15	439	21 %	1 924	19 %	917	-18 %	196 640	10 %	193 786	9 %	74	5	Vendeur
zone 16	260	3 %	1 342	21 %	697	-8 %	203 311	13 %	190 631	9 %	80	6	Vendeur
zone 25 (St-Jérôme)	188	21 %	709	18 %	555	19 %	175 699	3 %	174 344	3 %	75	7	Vendeur
total	1 558	21 %	6 673	18 %	3 385	-8 %	212 576	7 %	204 751	8 %	73	5	Vendeur
Condo													
LAVAL													
zone 11	126	22 %	457	10 %	369	7 %	183 818	-3 %	176 381	3 %	88	8	Équilibré
autres zones	57	10 %	218	-6 %	168	-9 %	169 451	11 %	163 678	8 %	90	7	Vendeur
total	183	18 %	675	4 %	537	1 %	179 343	1 %	172 278	5 %	89	8	Équilibré
RIVE-NORD	223	30 %	826	30 %	605	-5 %	147 001	8 %	143 104	5 %	105	8	Équilibré
Plex													
LAVAL	64	14 %	256	12 %	179	0 %	339 627	14 %	322 893	7 %	62	6	Vendeur
RIVE-NORD	73	-19 %	311	5 %	241	2 %	257 856	0 %	260 898	5 %	82	7	Vendeur

* : moyenne mobile de 4 trimestres

Marché de la Rive-Sud et Vaudreuil-Soulanges

3ème trimestre 2007

Zones de marché	VENTES MLS®				INSCRIPTIONS EN VIGUEUR MLS®		PRIX MOYEN MLS®				DELAI DE VENTE MOYEN	INSCRIPTIONS / CLASSIFICATION VENTE ¹ DE MARCHÉ	
	3e TRIM 2007 unités	Variation sur 1 an	JAN à SEPT 2007 unités	Variation sur 1 an	3e TRIM 2007 unités	Variation sur 1 an	3e TRIM 2007 \$	Variation sur 1 an	JAN à SEPT 2007 \$	Variation sur 1 an	3e TRIM 2007 Jours	3e TRIM 2007	
Unifamilial	RIVE-SUD												
zone 17	183	3 %	817	12 %	375	-6 %	287 598	9 %	270 459	5 %	62	5	Vendeur
zone 18	248	-2 %	1 128	5 %	391	-22 %	220 244	9 %	213 257	8 %	54	4	Vendeur
zone 19	269	4 %	1 198	12 %	430	-20 %	273 296	12 %	256 995	6 %	63	4	Vendeur
zone 20	274	16 %	1 086	9 %	521	-10 %	245 137	11 %	233 587	7 %	74	5	Vendeur
zone 21	233	5 %	938	6 %	445	-7 %	245 081	7 %	234 140	6 %	78	5	Vendeur
zone 22	139	-8 %	599	8 %	275	3 %	179 204	-3 %	178 790	6 %	63	5	Vendeur
total	1 346	4 %	5 766	9 %	2 437	-12 %	245 133	9 %	234 095	7 %	66	4	Vendeur
Condo	RIVE-SUD												
zone 17	137	23 %	496	14 %	409	16 %	184 821	4 %	189 707	7 %	105	9	Équilibré
zone 18	107	37 %	475	19 %	293	23 %	160 967	3 %	164 323	8 %	64	6	Vendeur
autres zones	156	36 %	710	17 %	374	-9 %	163 002	4 %	160 390	5 %	76	6	Vendeur
total	400	32 %	1 681	16 %	1 076	7 %	169 931	3 %	170 152	6 %	83	7	Vendeur
Plex	RIVE-SUD												
zone 18	61	5 %	242	3 %	175	19 %	268 990	5 %	271 921	2 %	86	7	Vendeur
autres zones	40	-17 %	193	10 %	114	-10 %	241 125	-4 %	264 271	9 %	53	6	Vendeur
total	101	-5 %	435	6 %	289	5 %	257 954	2 %	268 527	4 %	73	6	Vendeur
	VAUDREUIL-SOULANGES *												
Unifamilial	401	10 %	1 434	13 %	929	-9 %	240 348	5 %	236 777	9 %	79	7	Vendeur
Condo	36	44 %	166	33 %	69	-22 %	161 175	9 %	144 499	4 %	82	5	Vendeur
Plex	5	-50 %	27	8 %	15	-34 %	249 600	22 %	222 844	1 %	47	5	Vendeur
	AGGLO. DE ST-JEAN												
Unifamilial	167	-8 %	775	11 %	343	-6 %	209 939	17 %	194 917	11 %	74	5	Vendeur

□* : ne comprend que les municipalités comprises dans la RMR de Montréal

¹ : moyenne mobile de 4 trimestres

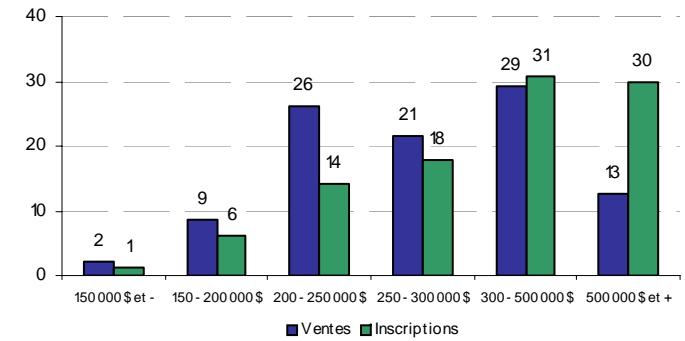
**Marché des maisons unifamiliales par
gammes de prix**

3ème trimestre 2007	VENTES MLS®		INSCRIPTIONS EN VIGUEUR MLS®		DÉLAI DE VENTE	INSCRIPTIONS / VENTE *	CLASSIFICATION DE MARCHÉ
	3e TRIM 2007	Variation sur 1 an	3e TRIM 2007	Variation sur 1 an			
Zones de marché	3e TRIM 2007		3e TRIM 2007		3e TRIM 2007	3e TRIM 2007	
	unités		unités		jours	unités	
ILE DE MONTRÉAL							
Unités 150 000 \$ et moins	25	-51 %	24	-24 %	59	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	99	-46 %	127	-42 %	50	2	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	298	12 %	294	-39 %	54	3	Vendeur
Unités de 250 001 \$ à 300 000 \$	246	37 %	369	-12 %	60	4	Vendeur
Unités de 300 001 \$ à 500 000 \$	333	47 %	634	-11 %	65	6	Vendeur
Unités de plus de 500 000 \$	144	-6 %	615	-4 %	82	9	Équilibré
LAVAL							
Unités 150 000 \$ et moins	27	-59 %	19	-69 %	40	1	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	206	-20 %	181	-46 %	58	2	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	241	49 %	387	-16 %	61	4	Vendeur
Unités de 250 001 \$ à 300 000 \$	119	63 %	287	-7 %	71	7	Vendeur
Unités de plus de 300 000 \$	95	38 %	484	26 %	81	13	Acheteur
RIVE-NORD							
Unités 150 000 \$ et moins	259	-23 %	236	-43 %	65	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	650	15 %	1 005	-19 %	59	4	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	321	76 %	768	6 %	80	6	Vendeur
Unités de 250 001 \$ à 300 000 \$	168	95 %	573	0 %	86	10	Équilibré
Unités de plus de 300 000 \$	160	32 %	804	10 %	112	16	Acheteur
RIVE-SUD							
Unités 150 000 \$ et moins	75	-50 %	59	-57 %	54	1	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	476	-10 %	484	-37 %	58	2	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	385	20 %	610	-8 %	65	4	Vendeur
Unités de 250 001 \$ à 300 000 \$	184	43 %	429	-4 %	71	7	Vendeur
Unités de plus de 300 000 \$	226	31 %	854	14 %	85	11	Acheteur
RMR MÉTRO							
Unités 150 000 \$ et moins	412	-38 %	385	-45 %	61	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	1 585	-5 %	1 989	-29 %	59	3	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	1 326	33 %	2 278	-10 %	67	4	Vendeur
Unités de 250 001 \$ à 300 000 \$	781	53 %	1 807	-5 %	72	7	Vendeur
Unités de 300 001 \$ à 500 000 \$	803	38 %	2 407	2 %	79	9	Équilibré
Unités de plus de 500 000 \$	231	5 %	1 306	9 %	98	14	Acheteur

* : moyenne mobile de 4 trimestres

Île de Montréal - 3ième trimestre 2007

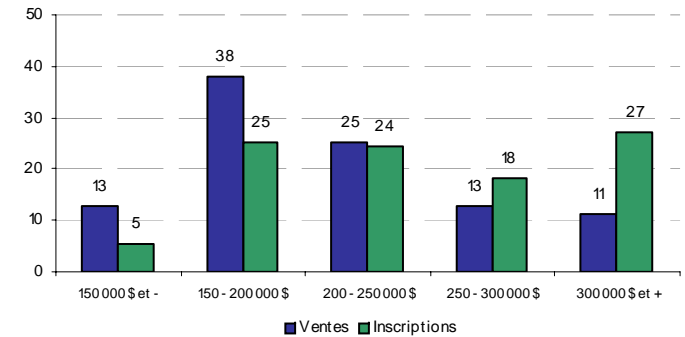
Répartition des ventes et des inscriptions de
maisons unifamiliales par gamme de prix (%)



Sources: SCHL et CIGM

Laval et Rive-Nord - 3ième trimestre 2007

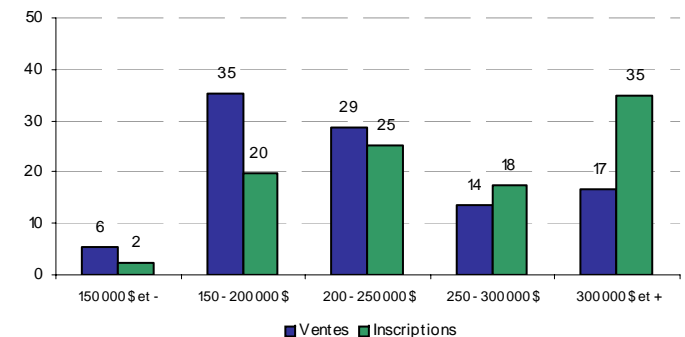
Répartition des ventes et des inscriptions de
maisons unifamiliales par gamme de prix (%)



Sources: SCHL et CIGM

Rive-Sud - 3ième trimestre 2007

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



Sources: SCHL et CIGM

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

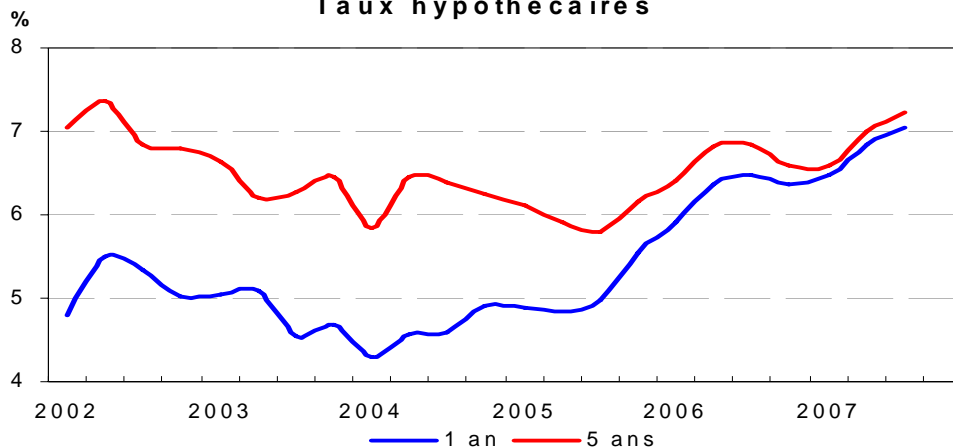
	3e trim. 2006	4e trim. 2006	1er trim. 2007	2e trim. 2007	3e trim. 2007
Taux hypothécaire (1 an)	6.5 %	6.4 %	6.5 %	6.8 %	7.1 %
Taux hypothécaire (5 ans)	6.8 %	6.6 %	6.6 %	7.0 %	7.2 %
Mises en chantier	4,914	7,412	4,284	6,840	6,948
Var. de l'indice de confiance des consommateurs (2)	0%	-3%	4%	3%	1%
Moment propice pour faire un achat important, telle une maison (% de réponses positives) (2)	52 %	48 %	50 %	53 %	53 %
Création (ou perte) d'emplois (1)	25,600	17,400	-7,200	19,100	18,600
Taux de chômage (1)	8.1 %	7.6 %	7.4 %	6.5 %	7.1 %
Faillites personnelles	2,598	3,032	2,659	n/d	n/d
Taux d'inflation annuel (3)	1.2 %	1.1 %	1.4 %	1.6 %	n/d

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.

Taux hypothécaires



Source: SCHL

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 divisée et indivise. Celui des plex regroupe les petits immeubles, comptant entre 2 et 5 logements, vendus en tenue libre. En conséquence, les ventes de chalets, 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 le système MLS®

Lorsqu'une propriété est inscrite sur le système MLS® 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 MLS®. Les inscriptions en vigueur sont celles actives sur 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 MLS®

Ventes conclues par l'entremise du Service d'inscriptions multiples de la CIGM. Les propriétés vendues n'incluent pas les propriétés dont le prix vendu représente 50 % ou moins du dernier prix inscrit, ou 150 % ou plus du dernier prix inscrit. Les propriétés de moins de 30 000 \$ sont exclues des statistiques. Les transactions de maisons unifamiliales et de plex de plus de 5 000 000 \$ et les copropriétés de plus de 3 000 000 \$ sont aussi exclues des statistiques.

Prix moyens 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 MLS® par vente 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)

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

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

Zone 8 Anjou, Montréal-Nord, Saint-Léonard

Zone 9 Montréal-Est, Pointe-aux-Trembles, Rivière-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, L'Assomption, Lavaltrie, Le Gardeur, Repentigny, Saint-Gérard-Majella, Saint-Sulpice, l'Épiphanie

Zone 17 Brossard, Greenfield Park, Saint-Lambert

Zone 18 Lemoine, Longueuil, Saint-Hubert

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

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

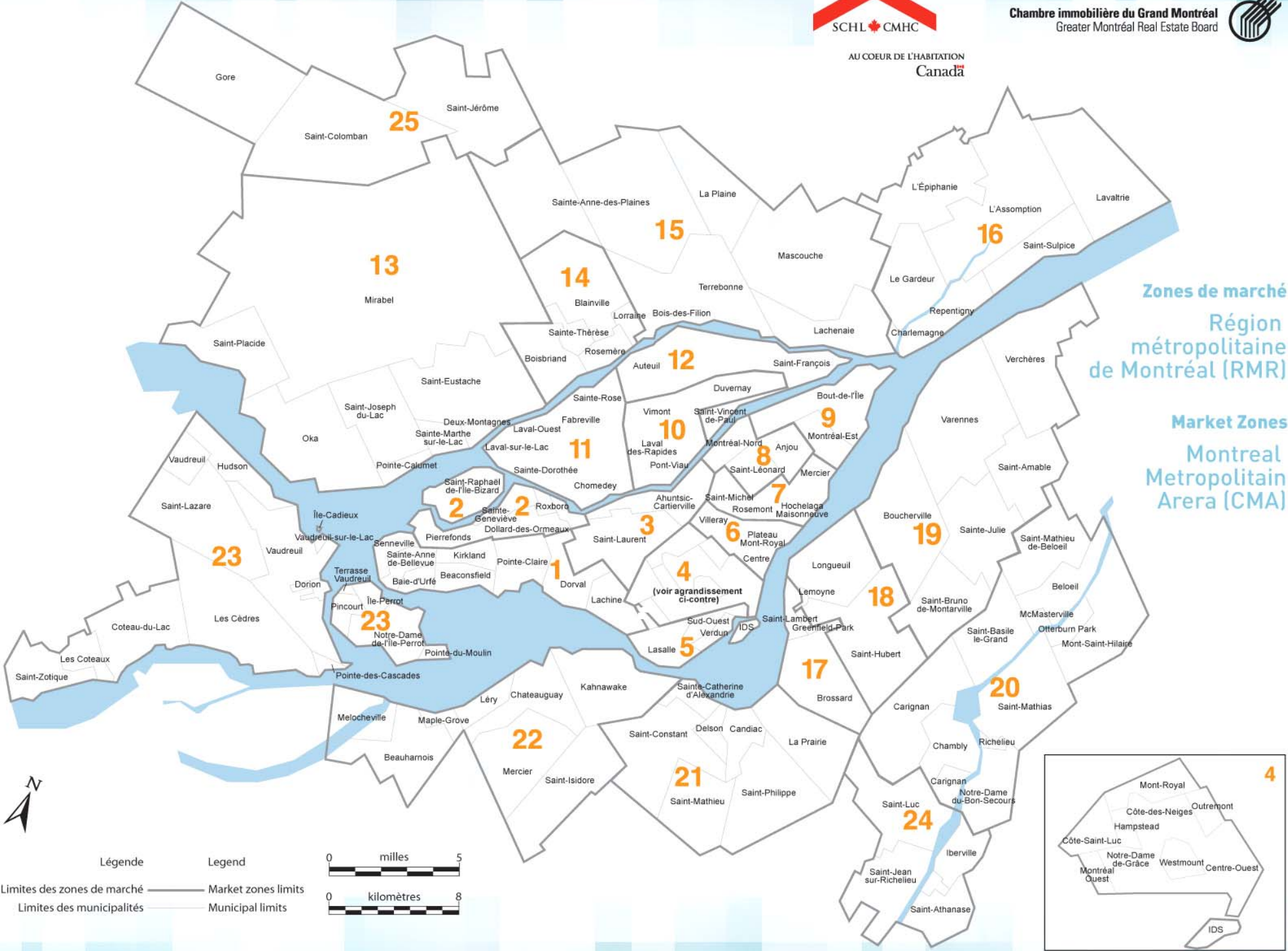
Zone 23 Hudson, Île-Cadieux, Île-Perrot, Notre-Dame-de-l'Île-Perrot, Pincourt, Pointe-des-Cascades, Pointe-du-Moulin, Saint-Lazare, Terrasse-Vaudreuil, Vaudreuil-Dorion, Vaudreuil-sur-le-Lac, Les Cèdres, Saint-Zotique, Coteau-du-Lac, Les Coteaux

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

Zone 25 Bellefeuille, Gore, Lafontaine, Saint-Antoine, Saint-Colomban, Saint-Jérôme

* Une partie de Villeray (zone 6) fait maintenant partie d'Ahuntsic (zone 3) et une autre de Rosemont/Petite Patrie (zone 7).

** Une partie d'Hochelaga-Maisonneuve (zone 7) fait maintenant partie du Centre (zone 6).





NOUVEAUX RAPPORTS D'ANALYSE DE MARCHÉ

Abonnez-vous dès aujourd'hui!

Décembre 2007

- Couverture améliorée du marché locatif secondaire
 - *Rapports sur le marché locatif - Grands centres*

Abonnement

Juin 2007

- Enquête sur les logements locatifs – printemps
 - *Rapport sur le marché locatif : Faits saillants (Canada et provinces)*
 - *Statistiques sur le marché locatif*
- *Rapport sur la rénovation et l'achat de logements*

Abonnement

Abonnement

Abonnement

Mai 2007

- *Perspectives du marché de l'habitation : Faits saillants (Canada et régions)*
- *Survol du marché de l'habitation dans les régions du Nord*

Abonnement

Abonnement

Au cours de 2007

- Nouveaux centres urbains visés par les rapports du CAM :
 - **Abbotsford**
 - **Kingston**
 - **Peterborough**
 - **Barrie**
 - **Guelph**
 - **Brantford**

Détails

Vous voulez en savoir plus?

La SCHL a amélioré ses enquêtes et ses rapports d'analyse afin de mieux vous servir. Pour en savoir davantage sur l'actualisation de nos produits, ou pour vous abonner à nos publications électroniques GRATUITES, visitez régulièrement le www.schl.ca/marchedelhabitation