



2001

1^{er} trimestre

Analyse

DU MARCHÉ DE LA REVENTE
du Montréal métropolitain

- L'année 2001 : un démarrage en trombe
- L'appel de la banlieue
- Folie pour la maison de luxe
- Le consommateur averti

Chambre immobilière du Grand Montréal
Greater Montréal Real Estate Board



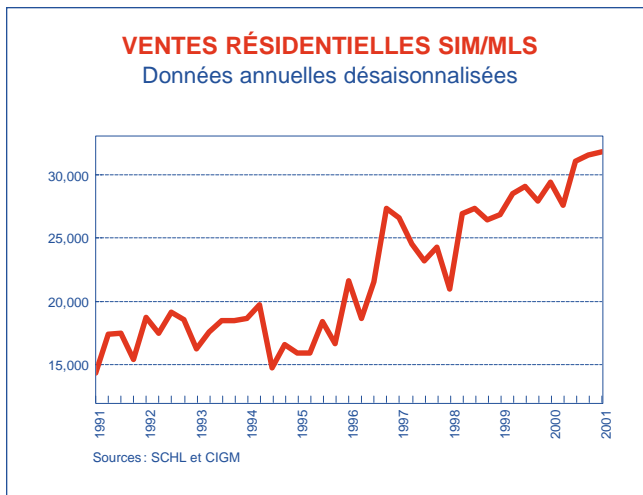
AU COEUR DE L'HABITATION
Canada

Cette publication est rendue possible grâce à la collaboration de la CIGM qui fournit les données informatiques, et de la Société canadienne d'hypothèques et de logement, qui en fait l'analyse conjoncturelle.



L'ANNÉE 2001: UN DÉMARRAGE EN TROMBE

À nouveau, en ce premier trimestre, les données sont fort encourageantes pour le marché de la revente. Après cinq années consécutives de croissance, voilà qu'un autre début d'année fort prometteur est au rendez-vous : le premier trimestre fait état d'une progression de 6% des transactions SIM/MLS® à l'échelle du Grand Montréal avec, précisément, 9 894 reventes. En données désaisonnalisées et annualisées, cela correspond à 31 800 transactions, un sommet inégalé depuis plus de dix ans.



En terme de croissance, les petits immeubles locatifs ont particulièrement bien fait, l'augmentation des ventes atteignant les 12% entre les premiers trimestres de 2000 et de 2001. L'acquisition d'un duplex ou d'un triplex, par exemple, est un choix qui trouve de plus en plus écho auprès des accédants à la propriété. D'une part, il y a encore des occasions d'achat sur le marché et, d'autre part, il redevient rentable d'investir dans les immeubles locatifs avec, en toile de fond, une rareté grandissante d'unités vacantes dans la région de Montréal. À cet effet, nous devrions observer un taux d'inoccupation d'à peine 1% lors de la prochaine enquête, en octobre 2000.

Le logement en copropriété a, quant à lui, tout aussi bien fait que les immeubles locatifs. Les ventes ont aussi augmenté de 12%, amenant le condo à un rapport d'aussi peu que huit vendeurs pour chaque acheteur. Contrairement aux plex, où l'on retrouve 11 vendeurs par acheteur, le condominium devient ainsi un produit favorisant nettement les vendeurs, où les aubaines

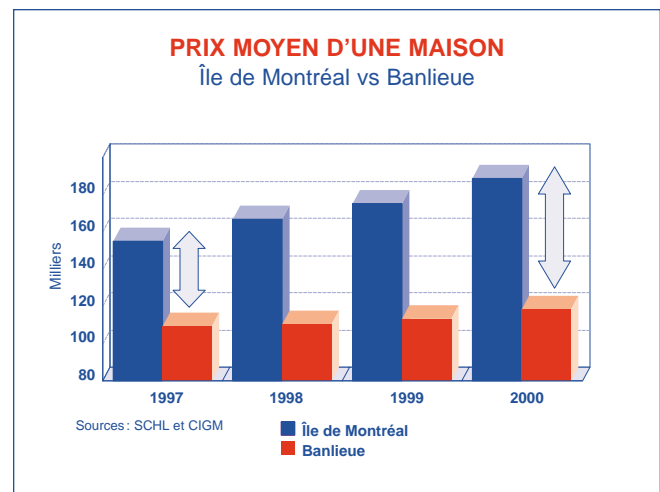
sont chose du passé. Il s'agit, par ailleurs, du type d'habitation ayant connu la plus forte croissance de popularité ces dernières années avec, de 1996 à 2000, une augmentation annuelle moyenne des ventes s'étant chiffrée à près de 25%.

La maison unifamiliale, finalement, demeure le produit le plus transigé mais, néanmoins, ses ventes progressent à un rythme plus faible que le condo ou les plex. Les transactions n'ont augmenté que de 4% au premier trimestre, un résultat peu surprenant compte tenu du rapport de force qui tend à désavantager les acheteurs. Il n'y a plus que sept vendeurs par acheteur à l'échelle métropolitaine, se traduisant par un certain phénomène de rareté qui, dans certains créneaux et secteurs, est déjà bel et bien ancré dans le marché.

L'APPEL DE LA BANLIEUE

En pleine croissance du marché de la revente, il y a trois ans, les maisons ont connu un regain de popularité sur l'île de Montréal. Dans la vague, notamment, de la revitalisation des secteurs centraux et du développement de la nouvelle économie, la banlieue s'est retrouvée avec une plus faible part des transactions d'unifamiliales existantes.

Cette popularité de l'île a amené un resserrement notable du marché alors qu'on n'y retrouve plus que six vendeurs pour chaque acheteur d'une maison. L'écart de prix entre l'île et la banlieue s'est ainsi fortement accru, de plus de 50% depuis 1997, portant le coût d'une propriété à environ 185 000\$ sur le territoire de la CUM, comparativement à 115 000\$ dans le reste de la région métropolitaine.





Or, depuis un an, on assiste à un certain retour de pendule. La banlieue tend à retrouver ses lettres de noblesse avec une demande qui, fait intéressant, est même plus prononcée pour les secteurs situés en périphérie. Des prix abordables dans un contexte favorisant encore légèrement les acheteurs auront été un incitatif de taille pour nombre de familles. D'autres auront été avant tout attirés par la porte ouverte sur la campagne qu'offrent de telles municipalités.

Sur la Rive-Nord, ce phénomène se manifeste par une hausse des reventes dans la plupart des secteurs, mis-à-part le plus central, soit celui de la MRC de Sainte-Thérèse de Blainville (zone 14). Tant l'an dernier qu'au premier trimestre de 2001, cette partie de la Rive-Nord a été la seule à voir ses transactions SIM/MLS® diminuer. Notons que le prix moyen d'une maison est de 140 000\$ dans ce secteur, comparativement en moyenne à 95 000\$ pour les autres municipalités.

Sur la Rive-Sud, la tendance à l'éloignement s'est concrétisée par une demande grandissante pour un des secteurs les plus en périphérie, soit celui qui regroupe les municipalités situées en bordure de la rivière Richelieu (zone 20). On y a observé la plus forte croissance des reventes au cours des 15 derniers mois, avec un prix moyen qui se situe à environ 115 000\$, comparativement à 130 000\$ plus au nord sur la Rive-Sud (dans les zones 17 à 19).

Notons qu'un phénomène similaire a caractérisé la construction résidentielle l'an dernier, à savoir une popularité retrouvée du logement neuf en banlieue. À cet effet, ce sont les secteurs de la Rive-Nord et, encore davantage, de Laval qui ont connu la plus forte croissance des mises en chantier. L'île de Montréal, après des années de rattrapage, a quant à elle fait du surplace en l'an 2000.

FOLIE POUR LA MAISON DE LUXE

Depuis 1998, un vent de renouveau touche le marché des maisons de haut de gamme. Durant cette période, la progression annuelle des ventes à plus de 250 000\$ s'est chiffré, en moyenne, à 26% alors que le reste du marché des maisons n'a connu qu'une hausse de 3%.

L'état de ces unifamiliales de luxe s'est ainsi amélioré de façon remarquable. On retrouvait près de 50 vendeurs par acheteur au creux du marché, à la mi-décennie, alors qu'il n'y en a plus que 15 pour un. Cela en fait un produit qui avantage encore légèrement l'acheteur, mais où les vendeurs ont néanmoins vu leur pouvoir de négociation largement s'accroître.

La progression des indices boursiers explique en partie ces résultats. De 1995 à l'an 2000, le principal indice canadien (le TSE 300) a offert un rendement annuel moyen de 14%, un rendement qui atteignit les 30% en 1999. Si un vent de richesse s'est alors fait sentir, la récente déconfiture en laissera plusieurs perplexes, le TSE ayant reculé de 35% depuis son sommet d'août 2000. Les investisseurs récemment arrivés sur la place boursière voudront vraisemblablement revoir leur rêve de grandeur immobilière.

Outre cette réalité financière, l'activité ralentira du simple fait que les meilleures occasions ont déjà trouvé preneur. La progression spectaculaire des ventes de maisons de haut de gamme tenait à un effet de rattrapage qui, maintenant, laissera place à des hausses plus «normales», en accord avec le reste du marché.

Finalement, voyons quelles sont les principales villes où l'on retrouve ces propriétés de luxe et dans quel état se trouve leur marché? Le tableau suivant nous éclaire à ce sujet:

**LE MARCHÉ DES MAISONS DE HAUT DE GAMME**

ÎLE DE MONTRÉAL	Prix de vente	Vendeurs moyen par acheteur
Westmount	534 000	7
Centre-Ville ¹	498 000	10
Hampstead	465 000	16
Outremont	462 000	7
Senneville	401 000	11
Mont-Royal	399 000	9
Île-des-Sœurs	306 000	6
Côte-des-Neiges	299 000	5
Baie d'Urfé	270 000	7
Montréal-Ouest	264 000	5
Beaconsfield	245 000	4
Côte-Saint-Luc	233 000	9
Notre-Dame de Grâce	229 000	4
Plateau Mont-Royal	212 000	6
Kirkland	210 000	3

RIVE-SUD	Prix de vente	Vendeurs moyen par acheteur
Saint-Lambert	224 000	7
Saint-Bruno-de-Montarville	163 000	7
Saint-Mathieu-de-Belœil	158 000	14
Mont-Saint-Hilaire	153 000	10
Boucherville	151 000	6
Candiac	139 000	7
Brossard	135 000	8

LAVAL / RIVE-NORD	Prix de vente	Vendeurs moyen par acheteur
Laval-sur-le-Lac	437 000	22
Rosemère	183 000	10
Lorraine	181 000	10
Blainville	135 000	7
Sainte-Dorothée	134 000	6
Duvernay	133 000	8

VAUDREUIL-SOULANGES	Prix de vente	Vendeurs moyen par acheteur
Hudson	238 000	8
Saint-Lazare	169 000	8

Sources : SCHL et CIGM

1. de la rue Du Parc à Atwater

LE CONSOMMATEUR AVERTI

Les nouvelles économiques ont tenu le haut du pavé ces derniers mois, et ce, de façon très large, débordant la couverture habituelle au sein des médias spécialisés. Les ménages ont ainsi été confrontés à un terme qu'ils pensaient avoir oublié : la récession. Qu'en est-il à ce sujet, à l'approche de la mi-année ?

Au gré des plus récentes nouvelles, la possibilité d'une récession semble écartée pour l'année en cours avec, notamment, un ajustement rapide des taux d'intérêt en janvier. On pourrait d'ailleurs assister à d'autres baisses du loyer de l'argent d'ici la fin de 2001, le taux sur un terme de cinq ans pouvant même s'approcher de la barre des 7%. Si, malgré ces bonnes nouvelles, la croissance de l'économie risque néanmoins de ralentir,

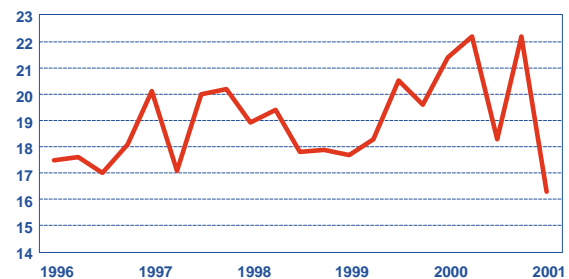
une baisse véritable de l'activité semble quant à elle de moins en moins probable, le scénario récessionniste étant reporté.

La plus grande facilité de financement pour les consommateurs a directement contribué à la performance enviable du marché de la revente montréalais au premier trimestre. D'ailleurs, les ménages ont clairement laissé entendre, dans l'enquête sur la confiance du Conference Board du Canada, que le moment était plus propice à l'achat d'un bien durable, telle une maison.

Cette même enquête nous apprend toutefois que d'autres facteurs préoccupent la population. Le pourcentage de familles qui croient que la situation va s'améliorer au cours des six prochains mois est, par exemple, tombé à son plus bas niveau des cinq dernières années. Un vent de pessimisme souffle donc sur les consommateurs québécois.

VOTRE FAMILLE SE POSITIONNERA DANS UNE MEILLEURE SITUATION DANS 6 MOIS ?

Pourcentage de réponses positives



Source : Conference Board du Canada

Mis à part des baisses de taux hypothécaires, le contexte économique du premier trimestre a donc engendré un lot important de mauvaises nouvelles. Des annonces de coupures d'emplois ont refait leur apparition dans l'actualité, que ce soit du côté d'Air Canada, de Nortel, d'Alstom, ou encore, le déménagement du siège social de Costco.

Conjugées aux aléas de la bourse, de telles nouvelles ont eu l'effet d'une douche froide sur le moral des consommateurs. On peut résumer ainsi la situation actuelle : les ménages sont acheteurs, mais inquiets !



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-Sœurs • Montréal-Ouest • Mont-Royal • Notre-Dame-de-Grâce • Outremont • Westmount
Zone 5	LaSalle • Sud-Ouest • Verdun (excluant Île-des-Sœurs) • 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 • 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 • 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	Belœil • 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-Belœil
Zone 21	Candiac • Delson • La Prairie • Sainte-Catherine-d'Alexandrie • Saint-Constant • Saint-Mathieu • Saint-Philippe
Zone 22	Beauharnois • Châteauguay • Lery • 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



Zones de marché	VENTES SIM/MLS®					INSCRIPTIONS EN VIGUEUR SUR SIM/MLS®					ÉCART PRIX Vente / Inscrit
	1 ^{er} trim. 2001 unités	1 ^{er} trim. 2000 unités	Variation sur un an	Jan-déc. 2000 unités	Variation sur un an	1 ^{er} trim. 2001 unités	1 ^{er} trim. 2000 unités	Variation sur un an	Jan-déc. 2000 unités	Variation sur un an	1 ^{er} trim. 2001
ÎLE DE MONTRÉAL											
zone 1	394	386	2%	1 285	-6%	467	441	6%	418	-15%	6%
zone 2	448	418	7%	1 192	-5%	457	489	-7%	407	-25%	5%
zone 3	140	124	13%	435	15%	281	344	-18%	291	-12%	9%
zone 4	211	233	-9%	803	-8%	484	436	11%	420	-10%	8%
zone 5	88	101	-13%	241	7%	120	157	-24%	125	-28%	9%
zone 6	38	30	27%	122	15%	94	83	14%	81	13%	9%
zone 7	91	90	1%	302	0%	171	224	-23%	187	-14%	10%
zone 8	85	91	-7%	280	5%	210	246	-14%	201	-13%	9%
zone 9	248	222	12%	650	-1%	689	776	-11%	676	-13%	9%
sous-total	1 743	1 695	3%	5 310	-2%	2 974	3 195	-7%	2 806	-15%	7%
LAVAL											
zone 10	245	237	3%	743	6%	451	586	-23%	473	-19%	8%
zone 11	572	567	1%	1 759	11%	1 011	1 334	-24%	1 055	-19%	7%
zone 12	215	200	8%	547	19%	431	499	-14%	419	-16%	8%
sous-total	1 032	1 004	3%	3 049	11%	1 893	2 420	-22%	1 947	-19%	8%
RIVE-NORD											
zone 13	429	384	12%	1 214	16%	878	982	-11%	833	-11%	7%
zone 14	389	398	-2%	1 227	-1%	884	913	-3%	791	-16%	7%
zone 15	575	525	10%	1 557	1%	1 227	1 439	-15%	1 226	-15%	7%
zone 16	298	263	13%	770	4%	745	813	-8%	729	-12%	8%
sous-total	1 691	1 570	8%	4 768	4%	3 734	4 147	-10%	3 579	-14%	7%
RIVE-SUD											
zone 17	270	259	4%	824	3%	574	663	-13%	567	-13%	9%
zone 18	437	436	0%	1 293	-3%	883	1 057	-16%	847	-16%	8%
zone 19	404	397	2%	1 229	5%	788	832	-5%	729	-4%	7%
zone 20	398	358	11%	1 066	8%	954	1 010	-6%	888	-6%	8%
zone 21	288	261	10%	812	-3%	772	767	1%	688	-7%	8%
zone 22	191	197	-3%	566	7%	444	461	-4%	406	-10%	8%
sous-total	1 988	1 908	4%	5 790	2%	4 416	4 789	-8%	4 125	-9%	8%
VAUDREUIL-SOULANGES											
	367	393	-7%	1 141	10%	728	731	0%	619	-11%	6%
MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN											
	6 821	6 570	4%	20 058	3%	13 745	15 282	-10%	13 076	-13%	7%
AGGLO. DE SAINT-JEAN											
	150	134	12%	466	-8%	486	498	-2%	453	-3%	8%
AGGLO. DE SAINT-JÉRÔME											
	131	111	18%	359	4%	382	361	6%	346	1%	9%

1^{er} trimestre 2001

Marché des maisons unifamiliales

Montréal métropolitain

ÉCART PRIX Vente / Inscrit	PRIX MOYEN SIM / MLS®					DÉLAI DE VENTE MOYEN				VENDEURS PAR ACHETEUR	
	1 ^{er} trim. 2000	1 ^{er} trim. 2001 \$	1 ^{er} trim. 2000 \$	Variation sur un an	Jan-déc. 2000 \$	Variation sur un an	1 ^{er} trim. 2001 jours	1 ^{er} trim. 2000 jours	Jan-déc. 2000 jours	Jan-déc. 1999 jours	1 ^{er} trim. 2001
6%	192 652	174 166	11%	186 288	9%	51	55	51	56	4	4
6%	158 476	140 741	13%	147 170	9%	44	59	51	68	4	5
9%	172 601	171 114	1%	176 761	12%	75	93	92	99	7	10
9%	341 667	342 545	0%	355 278	10%	73	68	67	84	7	6
9%	134 894	129 492	4%	127 468	8%	91	111	99	99	6	8
12%	171 497	178 263	-4%	157 349	16%	83	83	85	88	8	8
9%	127 157	114 031	12%	119 434	4%	72	103	93	110	7	8
11%	136 268	143 971	-5%	142 752	5%	83	134	118	115	8	10
9%	113 910	107 508	6%	111 885	7%	118	125	119	137	12	14
8%	179 546	172 712	4%	183 742	8%	69	80	74	84	6	7
9%	126 727	120 193	5%	122 676	3%	91	103	99	108	7	9
8%	108 913	103 311	5%	109 532	6%	83	96	94	114	7	9
9%	104 262	97 692	7%	100 888	6%	104	129	110	128	9	11
9%	112 173	106 177	6%	111 185	5%	89	104	98	115	7	9
8%	92 998	92 500	1%	93 518	7%	89	101	98	110	8	10
7%	140 429	129 605	8%	140 655	10%	88	98	95	109	8	8
8%	94 663	89 114	6%	93 000	5%	110	118	115	120	9	10
9%	108 126	101 628	6%	102 479	3%	122	115	120	137	11	12
8%	107 141	102 303	5%	106 926	6%	102	108	106	117	9	10
9%	144 658	144 570	0%	145 678	8%	95	112	104	110	8	9
9%	108 932	100 702	8%	106 446	4%	94	100	96	107	7	9
7%	134 417	131 174	2%	136 759	5%	82	92	94	100	7	7
9%	113 742	106 130	7%	112 363	3%	103	111	110	118	9	11
9%	110 295	99 927	10%	107 069	1%	112	108	103	113	10	10
9%	88 440	85 242	4%	85 784	4%	94	91	93	108	9	9
9%	118 155	112 313	5%	117 621	5%	96	102	100	109	8	9
7%	132 317	121 990	8%	130 942	4%	72	86	80	98	7	7
8%	130 969	125 145	5%	132 362	5%	88	97	93	104	7	9
8%	92 073	88 415	4%	90 424	-4%	109	114	112	114	11	12
9%	90 446	86 298	5%	89 086	5%	114	121	103	107	11	11



Zones de marché	VENTES SIM/MLS®					INSCRIPTIONS EN VIGUEUR SUR SIM/MLS®					ÉCART PRIX Vente / Inscrit
	1 ^{er} trim. 2001 unités	1 ^{er} trim. 2000 unités	Variation sur un an	Jan-déc. 2000 unités	Variation sur un an	1 ^{er} trim. 2001 unités	1 ^{er} trim. 2000 unités	Variation sur un an	Jan-déc. 2000 unités	Variation sur un an	
ÎLE DE MONTRÉAL											
zone 1	36	35	3%	109	-10%	52	73	-29%	56	-39%	5%
zone 2	101	80	26%	272	21%	111	161	-31%	130	-17%	6%
zone 3	87	110	-21%	320	3%	183	221	-17%	187	-22%	8%
zone 4	223	239	-7%	855	-2%	487	472	3%	434	-23%	7%
zone 5	164	136	21%	438	42%	298	346	-14%	313	-5%	7%
zone 6	228	176	30%	713	14%	476	569	-16%	456	-9%	7%
zone 7	110	94	17%	277	12%	249	279	-11%	235	-7%	7%
zone 8	79	49	61%	156	29%	151	197	-23%	170	0%	8%
zone 9	111	87	28%	283	26%	326	393	-17%	343	-1%	8%
sous-total	1 139	1 006	13%	3 423	12%	2 332	2 710	-14%	2 321	-12%	7%
LAVAL											
zone 11	90	73	23%	238	-13%	181	237	-24%	197	-24%	8%
Autres zones	62	53	17%	142	20%	91	119	-23%	94	-30%	7%
sous-total	152	126	21%	380	-3%	272	356	-24%	292	-26%	7%
RIVE-NORD											
	94	96	-2 %	320	21%	300	354	-15%	300	-11%	7%
RIVE-SUD											
zone 17	85	85	0%	267	7%	193	201	-4%	168	-18%	8%
zone 18	114	99	15%	343	17%	305	346	-12%	304	-5%	8%
Autres zones	120	109	10%	357	24%	261	332	-21%	268	-13%	7%
sous-total	319	293	9%	967	17%	759	879	-14%	740	-11%	8%
VAUDREUIL-SOULANGES											
	24	28	-14%	94	32%	51	86	-40%	65	-8%	6%
MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN											
	1 728	1 549	12%	5 184	13%	3 713	4 385	-15%	3 718	-13%	7%

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

	1 ^{er} trim. 2001	4 ^e trim. 2000	3 ^e trim. 2000	2 ^e trim. 2000	1 ^{er} trim. 2000
Création (ou perte) d'emplois (1)	23 700	-31 400	-8 200	-9 200	1 900
Taux de chômage (1)	8,0%	7,9%	7,9%	7,8%	7,3%
Variation de l'indice de l'offre d'emploi (1)	-6%	4%	5%	-4%	1%
Taux annuel d'inflation	2,6%	2,6%	2,5%	2,2%	2,3%
Variation annuelle des loyers	0,8%	0,8%	0,7%	0,7%	0,7%
Variation annuelle du prix des maisons neuves	#N/A	4,3%	3,9%	3,4%	3,1%
Variation de l'indice de confiance des consommateurs (1)	-3%	-3%	1%	5%	-6%
Moment propice pour faire un achat important, tel une maison (% de réponses positives)	60%	56%	60%	56%	58%

Sources : Statistiques Canada, Conference Board du Canada, Bureau du Surintendant des faillites, SCHL et CIGM
Notes : (1) Données désaisonnalisées (2) Province de Québec (3) Données désaisonnalisées à taux annuel
À moins d'indication contraire, les variations sont exprimées d'un trimestre à l'autre.

1^{er} trimestre 2001

Marché des condominiums

Montréal métropolitain

ÉCART PRIX Vente / Inscrit	PRIX MOYEN SIM/MLS®					DÉLAI DE VENTE MOYEN				VENDEURS PAR ACHETEUR	
	1 ^{er} trim. 2000	1 ^{er} trim. 2001 \$	1 ^{er} trim. 2000 \$	Variation sur un an	Jan-déc. 2000 \$	Variation sur un an	1 ^{er} trim. 2001 jours	1 ^{er} trim. 2000 jours	Jan-déc. 2000 jours	Jan-déc. 1999 jours	1 ^{er} trim. 2001
7%	112 526	96 503	17%	118 811	9%	73	65	77	100	6	9
7%	82 649	79 538	4%	80 356	8%	60	73	62	87	5	7
8%	114 363	117 371	-3%	115 532	5%	92	96	89	124	7	8
7%	200 645	177 610	13%	198 729	10%	81	97	84	100	6	7
8%	102 186	106 882	-4%	105 913	10%	109	110	108	124	8	11
6%	130 188	125 700	4%	128 414	6%	76	94	94	96	7	9
8%	93 980	84 020	12%	88 579	0%	125	110	112	127	9	11
8%	96 504	100 122	-4%	99 251	0%	105	138	113	117	10	15
10%	74 036	71 544	3%	72 868	10%	142	143	141	141	13	18
8%	122 663	120 067	2%	128 624	5%	95	102	96	109	8	10
9%	89 289	89 473	0%	92 655	-2%	76	110	105	122	9	11
10%	85 594	86 981	-2%	86 964	-1%	115	163	135	144	7	10
9%	87 782	88 425	-1%	90 528	-2%	92	133	116	128	8	10
8%	76 006	76 144	0%	74 105	7%	98	120	124	135	11	14
8%	98 870	99 255	0%	104 647	2%	95	99	106	117	7	9
9%	83 314	84 622	-2%	84 425	4%	125	108	118	127	10	12
8%	83 920	82 264	2%	83 816	6%	118	114	122	125	8	12
9%	87 687	87 990	0%	89 784	3%	114	108	116	124	9	11
7%	72 695	82 532	-12%	74 572	9%	69	93	122	110	7	12
8%	109 906	108 025	2%	114 241	4%	98	107	104	115	8	10

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

	1 ^{er} trim. 2001	4 ^e trim. 2000	3 ^e trim. 2000	2 ^e trim. 2000	1 ^{er} trim. 2000
Nombre de faillites					
Personnelles	3 063	2 849	2 780	2 920	3 005
Commerciales	339	274	307	325	319
Mises en chantier résidentielles (3)	14 200	13 200	15 100	11 200	13 000
Reventes résidentielles SIM/MLS® (3)	31 800	31 500	31 000	27 500	29 300
Variation annuelle des ventes au détail	#N/A	3%	5%	4%	6%
Taux hypothécaire (1 an)	7.1%	7.8%	7.9%	8.0%	7.6%
Taux hypothécaire (5 ans)	7.6%	8.2%	8.3%	8.5%	8.5%

Sources: Statistiques Canada, Conference Board du Canada, Bureau du Surintendant des faillites, SCHL et CIGM
Notes: (1) Données désaisonnalisées (2) Province de Québec (3) Données désaisonnalisées à taux annuel
À moins d'indication contraire, les variations sont exprimées d'un trimestre à l'autre.



Zones de marché	VENTES SIM/MLS®					INSCRIPTIONS EN VIGUEUR SUR SIM/MLS®					ÉCART PRIX Vente / Inscrit
	1 ^{er} trim. 2001 unités	1 ^{er} trim. 2000 unités	Variation sur un an	Jan-déc. 2000 unités	Variation sur un an	1 ^{er} trim. 2001 unités	1 ^{er} trim. 2000 unités	Variation sur un an	Jan-déc. 2000 unités	Variation sur un an	1 ^{er} trim. 2001
ÎLE DE MONTRÉAL											
zone 3	126	97	30%	387	3%	281	337	-17%	286	-14%	8%
zone 4	120	134	-10%	452	11%	274	277	-1%	258	-18%	8%
zone 5	155	165	-6%	580	17%	568	621	-8%	570	-12%	9%
zone 6	186	165	13%	682	12%	494	565	-13%	498	-11%	9%
zone 7	315	267	18%	927	13%	845	1 062	-20%	911	-7%	9%
zone 8	109	96	14%	312	-5%	323	348	-7%	296	-16%	9%
Autres zones	66	41	61%	178	19%	303	291	4%	285	-1%	10%
sous-total	1 077	965	12%	3 518	11%	3 089	3 501	-12%	3 103	-11%	9%
LAVAL	73	73	0%	238	17%	336	341	-2%	313	-5%	10%
RIVE-NORD	55	42	31%	151	19%	255	280	-9%	251	-5%	8%
RIVE-SUD											
zone 18	74	60	23%	222	3%	399	406	-2%	371	-9%	9%
Autres zones	55	52	6%	156	11%	249	243	3%	235	2%	11%
sous-total	129	112	15%	378	6%	648	649	0%	606	-5%	10%
VAUDREUIL-SOULANGES	11	11	0%	28	17%	59	46	29%	50	3%	11%
MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN	1 345	1 203	12%	4 313	11%	4 387	4 817	-9%	4 323	-9%	9%

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, maison mobile, ferme et terrain 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 Statistiques 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 SIM/MLS®

Lorsqu'une propriété est inscrite sur le Service d'inscriptions multiples 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 SIM/MLS®. Les inscriptions en vigueur sont celles actives sur SIM/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 SIM/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 SIM/MLS®

Correspondent à la valeur moyenne des transactions et n'indiquent 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.

1^{er} trimestre 2001

Marché des plex 2-5

Montréal métropolitain

ÉCART PRIX Vente/Inscrit	PRIX MOYEN SIM/MLS®					DÉLAI DE VENTE MOYEN				VENDEURS PAR ACHETEUR	
	1 ^{er} trim. 2000	1 ^{er} trim. 2001 \$	1 ^{er} trim. 2000 \$	Variation sur un an	Jan-déc. 2000 \$	Variation sur un an	1 ^{er} trim. 2001 jours	1 ^{er} trim. 2000 jours	Jan-déc. 2000 jours	Jan-déc. 1999 jours	1 ^{er} trim. 2001
9%	202 306	182 882	11%	186 287	5%	84	101	97	98	8	10
9%	227 623	201 501	13%	202 818	10%	72	82	84	90	7	8
10%	138 655	131 926	5%	127 606	5%	117	106	107	118	12	14
9%	171 990	155 290	11%	155 986	6%	71	97	89	91	8	10
9%	145 967	143 056	2%	139 471	2%	89	102	102	105	11	14
8%	173 644	181 827	-5%	182 913	2%	115	84	95	121	11	12
11%	141 600	134 793	5%	140 485	-2%	132	96	110	135	17	22
9%	167 632	158 870	6%	157 909	4%	93	97	97	105	10	12
10%	156 770	126 586	24%	141 005	0%	139	112	113	115	16	17
10%	137 691	125 721	10%	135 917	4%	144	114	129	175	18	23
12%	133 997	126 645	6%	130 140	1%	125	152	122	116	19	23
10%	131 116	143 310	-9%	137 564	5%	118	104	116	128	18	17
11%	132 769	134 382	-1%	133 204	3%	122	130	120	121	18	20
9%	96 818	115 300	-16%	117 000	17%	187	254	188	140	23	21
9%	161 895	153 075	6%	153 776	4%	101	103	101	109	11	14

Notes relatives aux tableaux et aux graphiques

Écart entre le prix de vente et inscrit

Écart entre le prix de vente et le prix initial de l'inscription du dernier mandat de vente enregistré par un agent immobilier. Cela ne tient pas compte du prix demandé par le vendeur en vertu d'un mandat de vente signé avec un autre agent auparavant. Dans un marché d'acheteurs, où une révision du prix demandé s'effectue à la baisse, cette statistique sous-estime l'écart réel entre le prix de vente initialement demandé par le vendeur.

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.

Nombre de vendeurs par acheteur

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.

Données annuelles désaisonnalisées

Indique le niveau annuel d'activité qui serait réalisé si le rythme enregistré au cours d'un trimestre se maintenait pendant quatre trimestres consécutifs. Comme les données sont désaisonnalisées, c'est-à-dire que l'influence des saisons sur l'activité a été éliminée, il est possible de comparer les chiffres d'un mois ou d'un trimestre avec n'importe quel autre.

Abréviations utilisées

trim : trimestre

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



Marché des maisons unifamiliales par gammes de prix

Zones de marché	VENTES SIM/MLS®		INSCRIPTIONS EN VIGUEUR SUR SIM/MLS®		VENDEURS PAR ACHETEUR		DÉLAI DE VENTE		ÉCART PRIX VENTE V/S INSCRIT	
	1 ^{er} trim. 2001 unités	Variation sur un an	1 ^{er} trim. 2001 unités	Variation sur un an	1 ^{er} trim. 2001	1 ^{er} trim. 2000	1 ^{er} trim. 2001 jours	Variation sur un an	1 ^{er} trim. 2001	1 ^{er} trim. 2000
UNITÉS MOINS DE 50 000 \$										
Île de Montréal	12	-14%	6	-39%	2	2	125	-21%	30%	21%
Laval	7	-63%	7	-51%	3	2	105	40%	23%	16%
Rive-Nord	32	7%	29	-45%	4	4	53	-49%	15%	20%
Rive-Sud	20	-46%	16	-18%	3	2	129	36%	20%	23%
MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN*	75	-26%	61	-39%	3	3	92	-12%	20%	20%
UNITÉS DE 50 001 \$ À 80 000 \$										
Île de Montréal	72	-19%	125	-31%	6	7	116	-5%	11%	14%
Laval	135	-24%	139	-36%	4	5	87	-23%	9%	11%
Rive-Nord	346	-21%	449	-19%	5	5	98	-13%	9%	9%
Rive-Sud	288	-17%	354	-19%	4	5	101	-8%	9%	11%
MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN*	887	-20%	1 097	-24%	5	5	97	-12%	9%	10%
UNITÉS DE 80 001 \$ À 100 000 \$										
Île de Montréal	147	-14%	239	-22%	6	6	103	-3%	10%	10%
Laval	321	-3%	384	-31%	5	8	88	-20%	8%	8%
Rive-Nord	571	12%	966	-19%	7	9	101	-3%	7%	8%
Rive-Sud	530	-10%	912	-24%	7	8	105	0%	8%	8%
MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN*	1 647	-4%	2 594	-24%	7	8	98	-6%	8%	8%
UNITÉS DE 100 001 \$ À 125 000 \$										
Île de Montréal	327	-19%	408	-24%	5	5	77	-8%	7%	7%
Laval	309	12%	480	-27%	6	9	92	-2%	7%	8%
Rive-Nord	423	31%	784	-10%	8	11	99	-3%	6%	7%
Rive-Sud	580	26%	1 097	-8%	8	9	86	-8%	7%	7%
MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN*	1 740	12%	2 890	-15%	7	9	88	-4%	7%	7%

* 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.

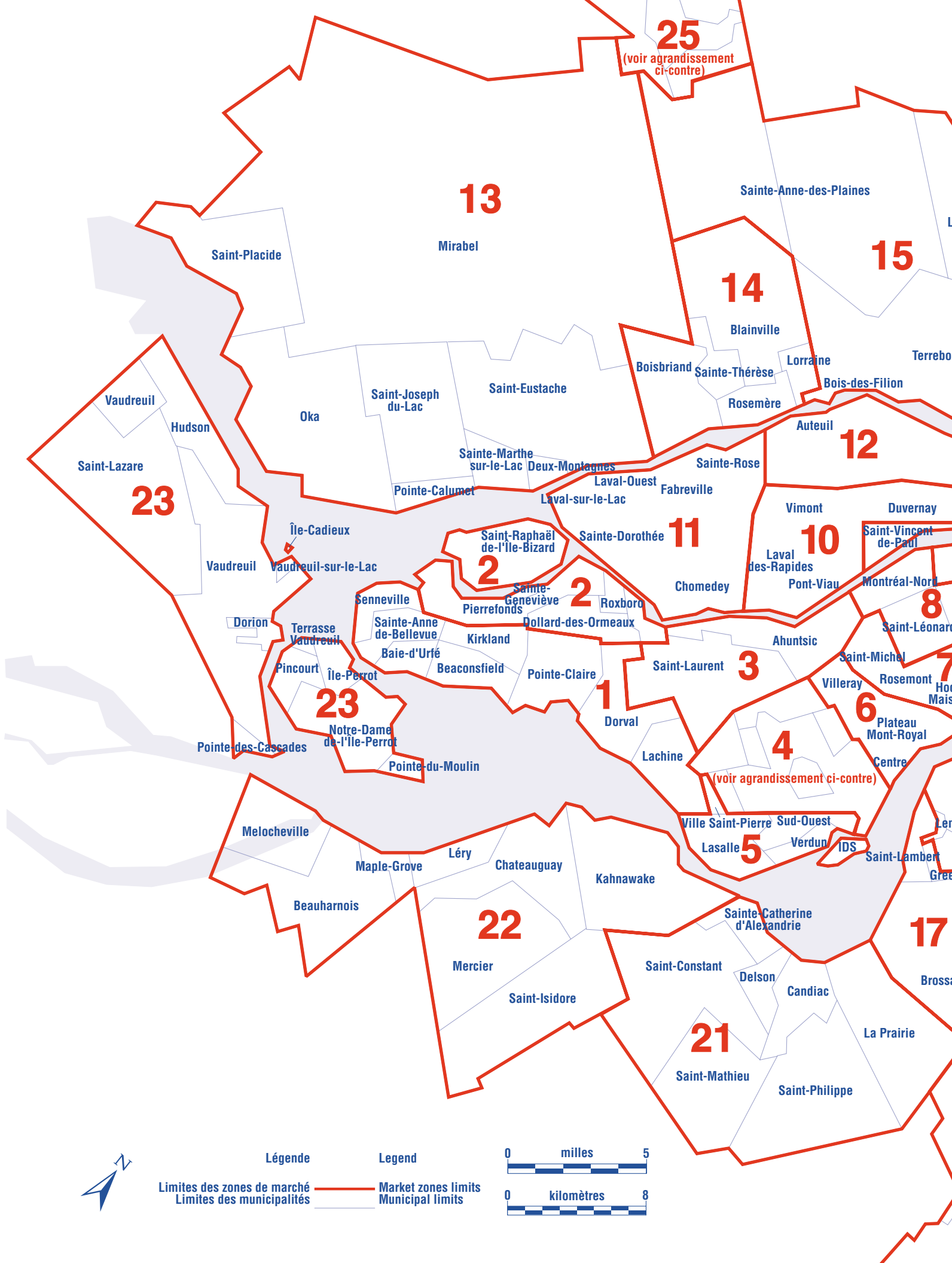
1^{er} trimestre 2001

Marché des maisons unifamiliales par gammes de prix

Montréal métropolitain

VENTES SIM/MLS®		INSCRIPTIONS EN VIGUEUR SUR SIM/MLS®		VENDEURS PAR ACHETEUR		DÉLAI DE VENTE		ÉCART PRIX VENTE V/S INSCRIT		Zones de marché
1 ^{er} trim. 2001 unités	Variation sur un an	1 ^{er} trim. 2001 unités	Variation sur un an	1 ^{er} trim. 2001	1 ^{er} trim. 2000	1 ^{er} trim. 2001 jours	Variation sur un an	1 ^{er} trim. 2001	1 ^{er} trim. 2000	
UNITÉS DE 125 001 \$ À 150 000 \$										
341	4%	441	-21%	5	7	53	-18%	6%	6%	Île de Montréal
145	24%	339	-17%	9	13	84	-17%	7%	7%	Laval
147	7%	508	-11%	12	14	113	-1%	7%	8%	Rive-Nord
260	25%	742	3%	10	12	86	-5%	7%	7%	Rive-Sud
935	11%	2 142	-10%	8	10	78	-9%	6%	7%	Montréal MÉTROPOLITAIN*
UNITÉS DE 150 001 \$ À 200 000 \$										
410	25%	550	-6%	5	7	53	-27%	6%	6%	Île de Montréal
90	50%	303	-5%	11	16	88	-3%	7%	8%	Laval
110	28%	521	10%	15	18	110	-1%	7%	7%	Rive-Nord
196	9%	676	3%	11	12	98	-12%	7%	8%	Rive-Sud
866	23%	2 206	2%	9	11	75	-16%	7%	7%	MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN*
UNITÉS DE 200 001 \$ À 250 000 \$										
178	32%	270	3%	6	7	59	-19%	7%	7%	Île de Montréal
17	6%	98	9%	15	20	111	-29%	12%	13%	Laval
32	39%	182	1%	17	22	99	-13%	9%	10%	Rive-Nord
65	41%	262	1%	13	17	105	-5%	9%	9%	Rive-Sud
305	31%	888	5%	10	12	76	-16%	7%	8%	MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN*
UNITÉS DE PLUS DE 250 000 \$										
256	12%	935	24%	10	11	73	5%	7%	8%	Île de Montréal
8	14%	144	-10%	47	60	128	-29%	16%	17%	Laval
30	36%	295	18%	28	49	140	1%	10%	8%	Rive-Nord
49	14%	357	13%	23	27	121	-5%	9%	9%	Rive-Sud
366	16%	1 866	18%	15	17	87	0%	8%	8%	MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN*

* 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.



25
(voir agrandissement
ci-contre)

13

14

15

23

12

11

10

2

2

8

23

3

1

4

(voir agrandissement
ci-contre)

5

22

17

21



Légende **Legend**
 Limites des zones de marché — Market zones limits
 Limites des municipalités — Municipal limits





AU COEUR DE L'HABITATION
Canada

Chambre immobilière du Grand Montréal
Greater Montréal Real Estate Board

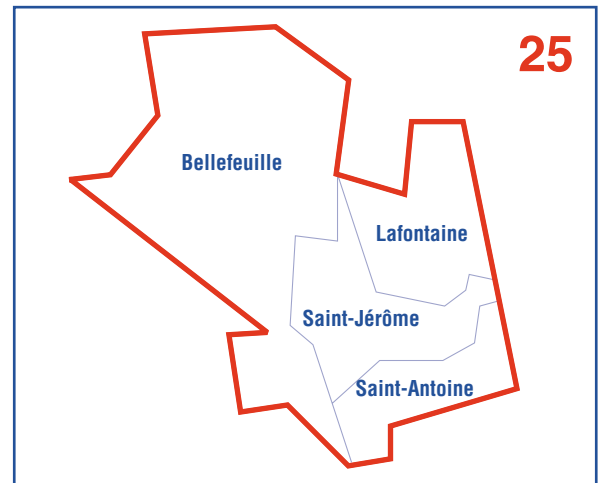
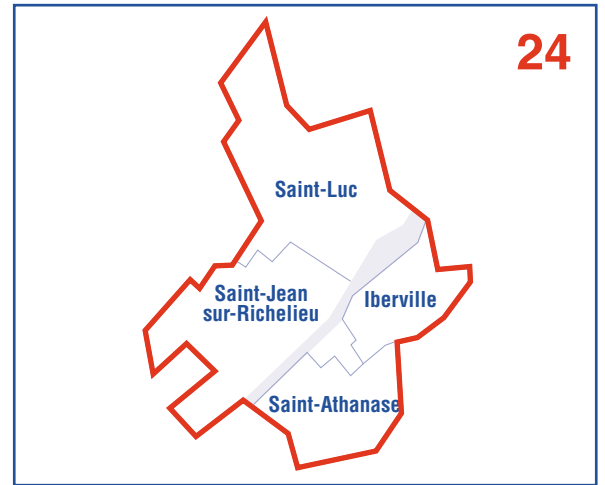
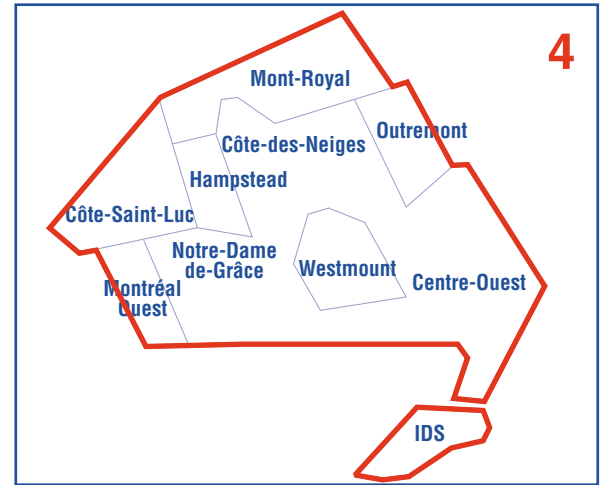
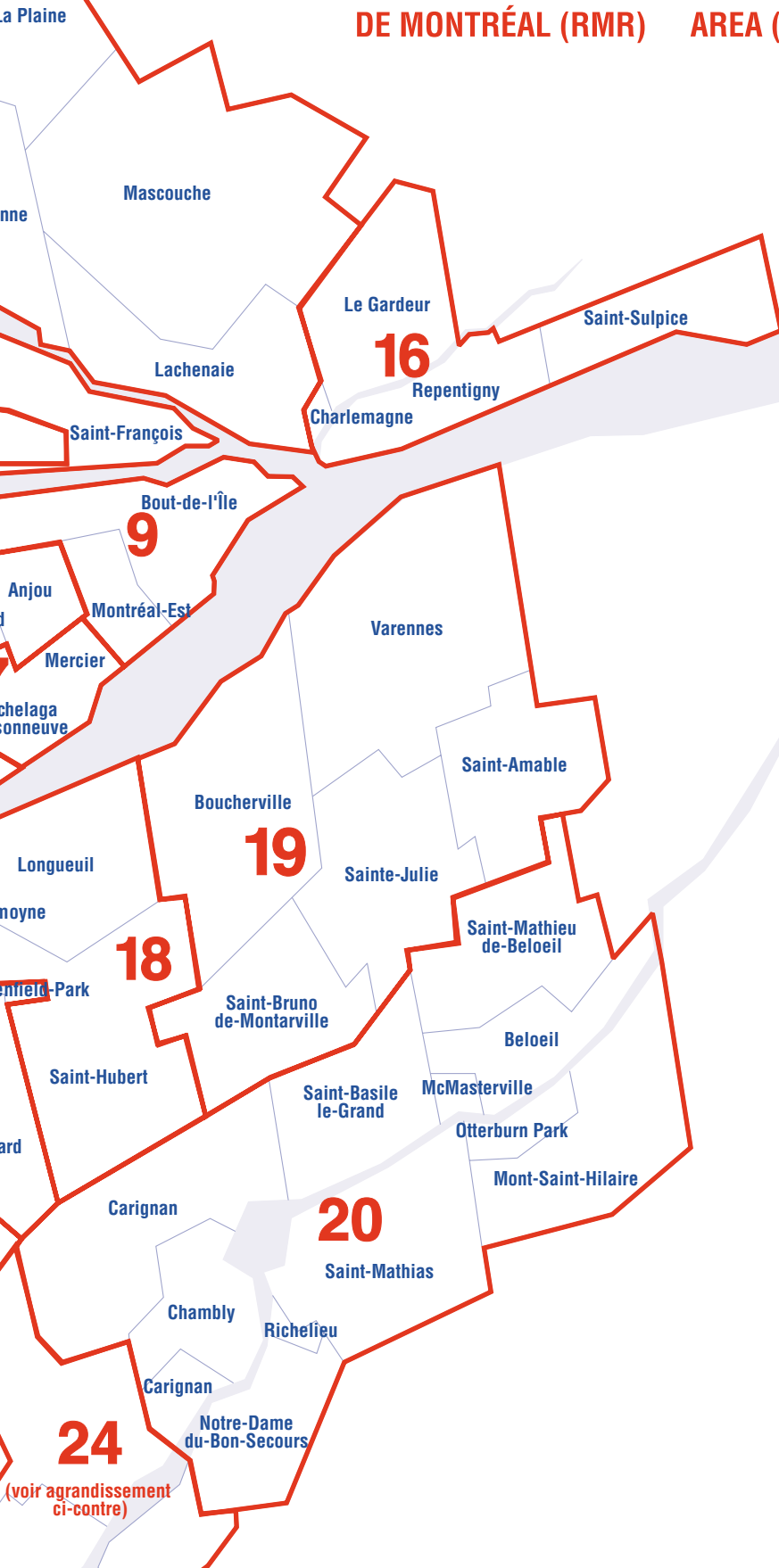


ZONES DE MARCHÉ

MARKET ZONES

RÉGION MÉTROPOLITAINE DE MONTRÉAL (RMR)

MONTRÉAL METROPOLITAN AREA (CMA)



(voir agrandissement
ci-contre)