



2001

3<sup>e</sup> trimestre

# Analyse

## DU MARCHÉ DE LA REVENTE du Montréal métropolitain

- La performance du marché de la revente ne cesse de surprendre
- Le marché des plex se démarque
- Maisons unifamiliales : l'engouement pour le haut de gamme a fait augmenter le prix de vente moyen
- Le marché des propriétés unifamiliales luxueuses commence à s'affaiblir
- Copropriétés : le marché est particulièrement dynamique dans l'est de l'île de Montréal

**Chambre immobilière du Grand Montréal**  
Greater Montréal Real Estate Board



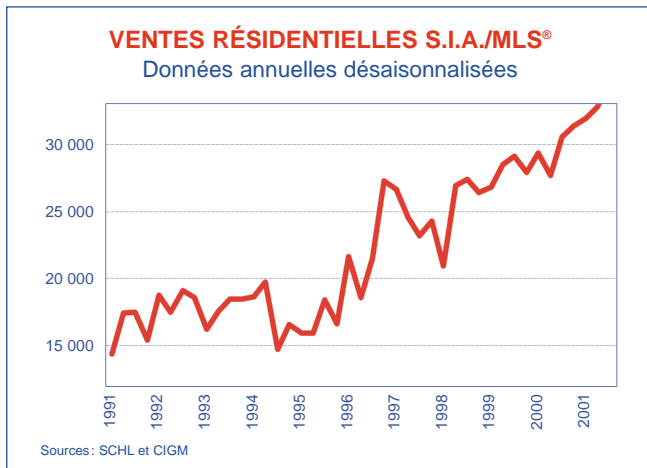
AU COEUR DE L'HABITATION  
Canada

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.



## LA PERFORMANCE DU MARCHÉ DE LA REVENTE NE CESSE DE SURPRENDRE

Après avoir connu un excellent premier semestre, le marché de la revente de la région métropolitaine de Montréal a une fois de plus clôturé le troisième trimestre de l'année par une forte croissance, presque le double de celle atteinte au cours des deux dernières années. Au cours du troisième trimestre, 5 472 transactions ont été enregistrées sur le réseau S.I.A./MLS®, une hausse de 14 % par rapport à la période correspondante l'an dernier. Il faut également souligner que le troisième trimestre de l'année 2001 a été le plus actif depuis le début de la décennie. En données désaisonnalisées, près de 35 000 reventes seraient enregistrées si le rythme observé de juillet à septembre se maintenait pendant une période d'un an, un niveau d'activité encore jamais atteint.

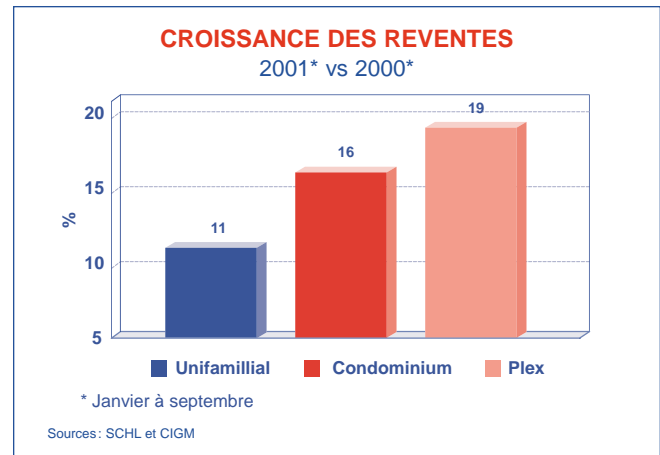


Depuis le début de l'année, l'activité s'est accrue de 13 % sur le marché de la revente par rapport à l'année dernière. Quelque 26 000 propriétés existantes ont changé de mains au cours des neuf derniers mois, soit près de 3 000 de plus que durant la période correspondante l'an dernier.

Les principaux indicateurs économiques sont somme toute demeurés encourageants. Bien que la confiance des consommateurs soit plus fragile qu'au trimestre précédent, l'indice s'est maintenu à un niveau relativement élevé. Au troisième trimestre, l'indice a atteint le même niveau qu'en début d'année. Du côté de l'emploi, en données désaisonnalisées, un mince recul a été enregistré dans la région montréalaise, et les taux hypothécaires ont de nouveau diminué.

## LE MARCHÉ DES PLEX SE DÉMARQUE

Durant le troisième trimestre, de même que depuis le début de l'année, le marché des plex se démarque des autres sous-marchés par une croissance plus forte du nombre des reventes. De janvier à septembre, les reventes de plex ont augmenté de 19 %, alors que celles des copropriétés et des maisons unifamiliales ont enregistré des hausses respectives de 16 % et de 11 %.



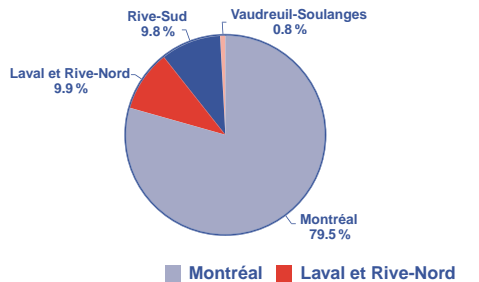
Au cours du troisième trimestre, c'est en banlieue que le marché des plex a été le plus dynamique, tout comme depuis le début de l'année. Comparativement à l'année dernière, entre juillet et septembre, le nombre des reventes a progressé de 51 % à Laval, de 46 % sur la rive nord et de 74 % sur la rive sud. L'île de Montréal, quant à elle, affiche une performance moins spectaculaire, soit une hausse de 7 %. Depuis le début de l'année, la croissance des activités en banlieue est pratiquement deux fois plus importante (+ 30 % environ) que sur l'île de Montréal (+ 16 %).

Cependant, en termes absolus, les reventes de plex sont nettement plus fortes sur l'île de Montréal qu'en banlieue, du fait que ce type d'immeuble y est plus présent. Il y a environ quatre ventes sur l'île de Montréal pour une en banlieue.



### RÉPARTITION DES REVENTES DE PLEX 2-5

2001\* vs 2000\*



\* : Janvier à septembre  
Sources : SCHL et CIGM

Pour leur part, les inscriptions ont continué de baisser (-19%) dans la grande région de Montréal. Sur l'île, les conditions demeurent équilibrées avec un rapport de 8 vendeurs par acheteur, tandis qu'en banlieue, le marché continue d'avantager les acheteurs. Il y a environ 15 vendeurs pour chaque acheteur. Toutefois, les aubaines sont un peu plus rares que l'année dernière, car on comptait alors environ 20 vendeurs par acheteur.

Grâce aux bonnes conditions du marché et à la faiblesse des taux d'intérêt et d'occupation, le marché des plex est le segment qui offre actuellement les meilleures occasions pour un acheteur qui désire investir dans l'immobilier.

## MAISONS UNIFAMILIALES : L'ENGOUEMENT POUR LE HAUT DE GAMME A FAIT AUGMENTER LE PRIX DE VENTE MOYEN

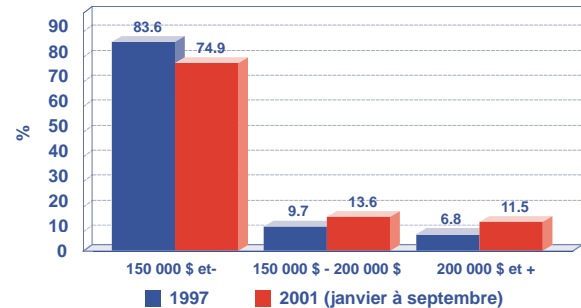
Alors que la demande de maisons existantes ne cesse de progresser, les inscriptions se font de plus en plus rares. Elles sont à leur plus bas niveau depuis le début de la décennie, tandis que les ventes atteignent un sommet. Par conséquent, les conditions du marché sont très serrées et elles exercent une pression à la hausse sur le prix de vente moyen des propriétés unifamiliales existantes.

Depuis le début de l'année, le prix de vente moyen des maisons unifamiliales a poursuivi sa croissance (4%) dans la région métropolitaine. Toutefois, il faut être prudent au sujet de l'interprétation de l'évolution de cette variable. Une augmentation du prix de vente moyen ne signifie pas nécessairement une croissance de la valeur

des propriétés. Le prix de vente moyen est influencé par la composition des ventes de maisons existantes. En d'autres mots, le déplacement de la demande vers des propriétés plus dispendieuses a contribué à faire augmenter le prix de vente moyen des maisons unifamiliales existantes.

### COMPOSITION DES VENTES UNIFAMILIALES PAR GAMME DE PRIX

RMR de Montréal



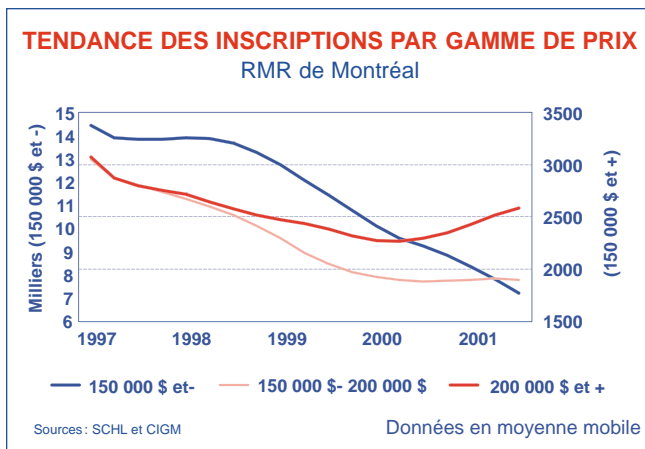
Sources : SCHL et CIGM

Sur l'île de Montréal, les maisons unifamiliales se vendent nettement plus cher qu'en banlieue, et depuis 1997 le prix de vente moyen progresse plus rapidement. Pour acheter une maison unifamiliale sur l'île de Montréal, il faut au moins déboursier en moyenne 70 000 \$ de plus qu'en banlieue. Cependant, il est possible d'accéder à la propriété sur l'île de Montréal à des prix comparables à ceux de la banlieue. Si l'on considère strictement le prix moyen, le marché de la zone 9 (Montréal-Est, Pointes-aux-Trembles et Rivière-des-Prairies) sur l'île de Montréal est comparable aux marchés de Laval et de la rive nord. Du côté de la rive sud, le marché se compare à celui de la zone 7 de l'île de Montréal, soit Hochelaga-Maisonneuve, Mercier, Rosemont et Saint-Michel.



## LE MARCHÉ DES PROPRIÉTÉS UNIFAMILIALES LUXUEUSES COMMENCE À S'AFFAIBLIR

Comme il a été mentionné dans la section précédente, la demande de maisons dispendieuses s'est intensifiée au cours des dernières années. Avec en toile de fond une forte croissance économique, des taux hypothécaires en baisse et une solide confiance des consommateurs, les acheteurs se sont davantage dirigés vers des propriétés plus luxueuses. De plus, grâce à la vigueur du marché de la revente, les propriétaires ont pu vendre leur habitation rapidement et à un bon prix, puis racheter une maison plus dispendieuse. Mais voilà que le vent tourne. Bien que, dans l'ensemble, la demande de maisons dispendieuses (200 000 \$ et plus) poursuive sa croissance, il n'en demeure pas moins que les inscriptions des propriétés de ce genre ont amorcé une tendance à la hausse.



À l'exception de l'île de Montréal, les rapports vendeurs-acheteur indiquent que le marché favorise les acheteurs. Sur l'île de Montréal, le marché des maisons de 200 000 \$ à 250 000 \$ est qualifié de vendeur, alors que celui des maisons de 250 000 \$ et plus est plutôt équilibré.

D'ailleurs, c'est seulement dans les zones 1 et 4 que l'on observe une tendance à la hausse des inscriptions. Il faut dire qu'on trouve dans ces secteurs les prix moyens les plus élevés de l'île de Montréal et la concentration la plus forte de propriétés dispendieuses. Sur une base cumulative, les reventes de maisons unifamiliales dans le secteur 1 indiquent un léger ralentissement et une stagnation de l'activité dans le secteur 4.

## COPROPRIÉTÉS : LE MARCHÉ EST PARTICULIÈREMENT DYNAMIQUE DANS L'EST DE L'ÎLE DE MONTRÉAL

Depuis le début de l'année, le marché de la revente de copropriétés est particulièrement dynamique dans le secteur est de l'île de Montréal, là où les prix sont plus abordables. La croissance des reventes s'est démarquée dans les zones 7, 8 et 9. Dans ces secteurs, les ventes ont grimpé d'environ 40 % par rapport au niveau d'activité enregistré en 2000. C'est également dans ces secteurs que les rapports vendeurs-acheteur sont les moins serrés. Il faut cependant souligner qu'ils ont passablement diminué par rapport à l'année dernière, passant d'un marché d'acheteurs à un marché favorable aux vendeurs. Le secteur sud-ouest (zone 5) se tire également bien d'affaire avec une progression de 23 % des reventes depuis le début de l'année.

En dépit de ces performances, il n'en demeure pas moins que les ventes sont beaucoup plus nombreuses dans la partie centrale de l'île, soit les zones 4 et 6. Depuis le début de l'année, un peu plus de 40 % des transactions effectuées dans l'ensemble de l'île de Montréal ont lieu dans ce secteur.

En banlieue, seul le secteur de Laval s'est démarqué par une croissance des reventes équivalente à celle enregistrée dans le secteur est de l'île de Montréal. Le marché de la rive sud est cependant plus important que celui de la banlieue nord, avec 25 % de plus de transactions.



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 S.I.A./MLS®					INSCRIPTIONS EN VIGUEUR SUR S.I.A./MLS®					ÉCART PRIX Vente / Inscrit
	3 <sup>e</sup> trim. 2001 unités	3 <sup>e</sup> trim. 2000 unités	Variation sur un an	Jan-Sep 2001 unités	Variation sur un an	3 <sup>e</sup> trim. 2001 unités	3 <sup>e</sup> trim. 2000 unités	Variation sur un an	Jan-Sep 2001 unités	Variation sur un an	3 <sup>e</sup> trim. 2001
<b>ÎLE DE MONTRÉAL</b>											
zone 1	265	250	6%	1 012	-2%	410	400	3%	458	6%	7%
zone 2	198	210	-6%	1 022	6%	361	366	-1%	426	1%	6%
zone 3	87	81	7%	374	8%	202	240	-16%	249	-16%	11%
zone 4	167	159	5%	638	0%	455	403	13%	494	15%	10%
zone 5	39	30	30%	199	5%	75	108	-30%	98	-23%	8%
zone 6	19	20	-5%	106	14%	50	78	-37%	72	-13%	9%
zone 7	59	43	37%	244	7%	96	160	-40%	135	-30%	12%
zone 8	40	39	3%	208	-7%	130	162	-20%	168	-18%	8%
zone 9	121	78	55%	604	21%	432	584	-26%	562	-18%	9%
sous-total	995	910	9%	4 407	5%	2 212	2 501	-12%	2 663	-7%	8%
<b>LAVAL</b>											
zone 10	125	124	1%	627	3%	264	394	-33%	358	-28%	9%
zone 11	333	269	24%	1 472	6%	696	853	-18%	843	-23%	8%
zone 12	122	82	49%	531	22%	305	353	-14%	369	-13%	9%
sous-total	580	475	22%	2 630	8%	1 265	1 600	-21%	1 570	-22%	9%
<b>RIVE-NORD</b>											
zone 13	211	207	2%	1 106	17%	544	714	-24%	723	-14%	9%
zone 14	220	199	11%	1 063	9%	599	703	-15%	750	-6%	7%
zone 15	273	239	14%	1 380	18%	769	1 052	-27%	995	-20%	7%
zone 16	142	123	15%	703	21%	470	639	-26%	606	-17%	8%
sous-total	846	768	10%	4 252	16%	2 383	3 108	-23%	3 073	-15%	8%
<b>RIVE-SUD</b>											
zone 17	170	115	48%	771	20%	391	503	-22%	487	-17%	10%
zone 18	211	185	14%	1 130	10%	543	709	-23%	698	-20%	9%
zone 19	205	188	9%	1 031	10%	479	652	-27%	631	-15%	7%
zone 20	200	185	8%	955	12%	606	780	-22%	790	-13%	9%
zone 21	152	109	39%	824	32%	453	620	-27%	610	-11%	8%
zone 22	93	86	8%	498	10%	283	354	-20%	362	-13%	8%
sous-total	1 031	868	19%	5 209	15%	2 754	3 617	-24%	3 578	-15%	8%
<b>VAUDREUIL-SOULANGES</b>											
	218	197	11%	951	2%	502	511	-2%	609	-2%	7%
<b>MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN</b>											
	<b>3 670</b>	<b>3 218</b>	<b>14%</b>	<b>17 449</b>	<b>11%</b>	<b>9 116</b>	<b>11 336</b>	<b>-20%</b>	<b>11 493</b>	<b>-14%</b>	<b>8%</b>
<b>AGGLO. DE SAINT-JEAN</b>											
	96	88	9%	443	21%	407	406	0%	458	-3%	9%
<b>AGGLO. DE SAINT-JÉRÔME</b>											
	64	71	-10%	354	22%	264	313	-16%	330	-4%	8%

3<sup>e</sup> trimestre 2001

## Marché des maisons unifamiliales

Montréal métropolitain

ÉCART PRIX Vente / Inscrit	PRIX MOYEN S.I.A./MLS®					DÉLAI DE VENTE MOYEN				VENDEURS PAR ACHETEUR	
	3 <sup>e</sup> trim. 2000	3 <sup>e</sup> trim. 2001 \$	3 <sup>e</sup> trim. 2000 \$	Variation sur un an	Jan-Sep 2001 \$	Variation sur un an	3 <sup>e</sup> trim. 2001 jours	3 <sup>e</sup> trim. 2000 jours	Jan-Sep 2001 jours	Jan-Sep 2000 jours	3 <sup>e</sup> trim. 2001
7%	203 928	198 241	3%	198 128	7%	56	49	51	51	4	4
7%	171 880	145 511	18%	163 287	13%	52	46	44	51	4	4
12%	192 197	180 932	6%	184 084	6%	97	111	79	94	7	9
9%	407 789	358 674	14%	388 466	12%	78	61	73	65	7	6
12%	146 938	119 247	23%	134 268	6%	73	76	83	99	5	7
12%	185 526	165 465	12%	170 311	8%	70	73	87	81	6	8
13%	119 893	117 576	2%	123 094	6%	78	78	74	95	5	8
9%	137 406	186 074	-26%	134 966	-7%	95	77	89	120	8	9
10%	109 615	111 579	-2%	113 865	3%	113	123	118	123	9	13
9%	209 029	197 478	6%	194 175	7%	73	66	69	74	6	7
11%	135 753	136 940	-1%	130 738	6%	90	104	87	101	6	8
9%	118 257	112 286	5%	113 373	4%	73	89	80	96	6	8
9%	106 759	98 262	9%	104 633	4%	75	104	93	115	7	9
10%	119 610	116 301	3%	115 749	4%	77	95	84	101	6	8
9%	103 491	91 471	13%	96 250	3%	86	85	90	99	6	9
8%	157 203	139 824	12%	146 502	5%	71	95	82	99	7	8
9%	98 974	90 426	9%	96 102	5%	97	106	104	119	7	10
10%	106 743	104 376	2%	108 400	6%	93	136	113	121	9	12
9%	116 547	105 742	10%	110 774	4%	87	102	96	109	7	9
11%	149 346	156 625	-5%	145 850	0%	87	105	90	106	6	9
9%	109 353	108 126	1%	110 816	5%	78	94	88	97	6	8
8%	139 588	143 853	-3%	137 361	1%	106	92	91	96	6	8
10%	126 671	116 186	9%	117 885	5%	106	109	105	109	8	10
9%	122 497	110 411	11%	114 867	8%	101	94	105	103	7	10
11%	92 156	83 790	10%	89 793	6%	99	126	97	97	7	9
10%	125 705	121 883	3%	121 182	4%	96	101	96	101	7	9
8%	146 743	148 130	-1%	139 486	6%	69	77	69	81	6	7
<b>9%</b>	<b>146 471</b>	<b>140 191</b>	<b>4%</b>	<b>137 260</b>	<b>4%</b>	<b>83</b>	<b>89</b>	<b>86</b>	<b>95</b>	<b>6</b>	<b>8</b>
9%	103 216	84 516	22%	97 037	11%	105	114	106	116	10	12
10%	95 639	94 520	1%	92 250	4%	100	91	108	103	9	11



Zones de marché	VENTES S.I.A./MLS®					INSCRIPTIONS EN VIGUEUR SUR S.I.A./MLS®					ÉCART PRIX Vente / Inscrit
	3 <sup>e</sup> trim. 2001 unités	3 <sup>e</sup> trim. 2000 unités	Variation sur un an	Jan-Sep 2001 unités	Variation sur un an	3 <sup>e</sup> trim. 2001 unités	3 <sup>e</sup> trim. 2000 unités	Variation sur un an	Jan-Sep 2001 unités	Variation sur un an	
<b>ÎLE DE MONTRÉAL</b>											
zone 1	22	17	29%	97	7%	52	46	12%	53	-11%	7%
zone 2	36	38	-5%	219	1%	71	108	-34%	88	-34%	5%
zone 3	69	50	38%	274	7%	129	162	-20%	155	-20%	7%
zone 4	186	175	6%	679	3%	400	414	-3%	460	4%	9%
zone 5	84	62	35%	413	23%	201	276	-27%	247	-21%	7%
zone 6	129	136	-5%	629	9%	367	359	2%	420	-12%	7%
zone 7	47	39	21%	306	40%	151	187	-19%	197	-17%	9%
zone 8	31	25	24%	177	43%	81	143	-43%	110	-35%	7%
zone 9	51	47	9%	288	38%	169	305	-45%	243	-30%	8%
sous-total	655	589	11%	3 082	15%	1 621	2 002	-19%	1 973	-17%	8%
<b>LAVAL</b>											
zone 11	54	46	17%	276	48%	104	173	-40%	137	-32%	7%
Autres zones	23	20	15%	146	27%	53	77	-30%	71	-26%	6%
sous-total	77	66	17%	422	40%	158	249	-37%	207	-30%	6%
<b>RIVE-NORD</b>	65	55	18%	291	18%	152	267	-43%	226	-27%	8%
<b>RIVE-SUD</b>											
zone 17	55	31	77%	252	14%	129	137	-6%	160	-7%	8%
zone 18	65	70	-7%	312	14%	152	273	-44%	227	-27%	8%
Autres zones	62	59	5%	323	11%	158	216	-27%	204	-27%	7%
sous-total	182	160	14%	887	13%	439	626	-30%	592	-22%	7%
<b>VAUDREUIL-SOULANGES</b>	13	19	-32%	63	-14%	26	51	-50%	37	-46%	3%
<b>MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN</b>	<b>992</b>	<b>889</b>	<b>12%</b>	<b>4 745</b>	<b>16%</b>	<b>2 395</b>	<b>3 195</b>	<b>-25%</b>	<b>3 035</b>	<b>-20%</b>	<b>8%</b>

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

	3 <sup>e</sup> trim. 2001	2 <sup>e</sup> trim. 2001	1 <sup>er</sup> trim. 2001	4 <sup>e</sup> trim. 2000	3 <sup>e</sup> trim. 2000
Création (ou perte) d'emplois (1)	(600)	23 800	23 700	(31 400)	(8 200)
Taux de chômage (1)	7,6%	8,2%	8,0%	7,9%	7,9%
Variation de l'indice de l'offre d'emploi (1)	-11%	-6%	-3%	-1%	3%
Taux annuel d'inflation	2,3%	3,2%	2,7%	2,6%	2,5%
Variation annuelle des loyers	1,2%	1,0%	1,0%	0,8%	0,7%
Variation annuelle du prix des maisons neuves	#N/A	5,5%	5,1%	4,3%	3,9%
Variation de l'indice de confiance des consommateurs (1) (2)	-4%	3%	-3%	-3%	1%
Moment propice pour faire un achat important, tel une maison (% de réponses positives) (1) (2)	57%	61%	60%	56%	60%

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.





ÉCART PRIX Vente / Inscrit	PRIX MOYEN S.I.A./MLS®					DÉLAI DE VENTE MOYEN				VENDEURS PAR ACHETEUR	
	3 <sup>e</sup> trim. 2000	3 <sup>e</sup> trim. 2001 \$	3 <sup>e</sup> trim. 2000 \$	Variation sur un an	Jan-Sep 2001 \$	Variation sur un an	3 <sup>e</sup> trim. 2001 jours	3 <sup>e</sup> trim. 2000 jours	Jan-Sep 2001 jours	Jan-Sep 2000 jours	3 <sup>e</sup> trim. 2001
7%	123 952	136 659	-9%	127 846	12%	69	58	62	73	5	7
8%	82 738	75 961	9%	83 181	4%	39	57	51	65	4	6
7%	117 723	116 695	1%	117 821	4%	71	81	82	88	6	8
8%	219 682	213 511	3%	204 818	6%	82	88	78	88	6	6
9%	115 129	115 877	-1%	107 422	0%	88	105	102	104	6	9
7%	152 583	141 075	8%	137 418	7%	85	99	77	96	6	8
8%	102 448	85 210	20%	97 426	12%	84	109	110	113	7	11
11%	107 961	100 976	7%	101 837	3%	79	99	106	118	7	14
10%	72 110	73 879	-2%	71 861	-1%	123	114	138	142	9	17
8%	146 386	142 783	3%	130 210	3%	82	93	90	97	6	9
7%	94 865	92 782	2%	92 717	4%	72	102	77	105	5	10
9%	88 991	76 605	16%	83 922	-1%	50	125	91	145	5	9
7%	93 110	87 880	6%	89 674	3%	66	109	82	120	5	10
9%	68 408	71 880	-5%	74 136	0%	130	126	113	120	8	12
8%	97 611	111 494	-12%	103 598	1%	89	99	86	107	6	8
10%	89 583	83 816	7%	85 675	1%	107	120	122	117	8	11
9%	90 463	85 220	6%	86 262	4%	69	113	100	126	7	10
9%	92 309	89 697	3%	90 981	2%	89	113	104	118	7	10
8%	93 331	67 792	38%	79 693	6%	47	101	77	106	6	10
8%	126 524	123 163	3%	115 162	2%	85	100	93	104	6	9

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

	3 <sup>e</sup> trim. 2001	2 <sup>e</sup> trim. 2001	1 <sup>er</sup> trim. 2001	4 <sup>e</sup> trim. 2000	3 <sup>e</sup> trim. 2000
<b>Nombre de faillites</b>					
Personnelles	#/N/A	3 145	3 063	2 849	2 780
Commerciales	#/N/A	267	339	274	307
Mises en chantier résidentielles (3)	12 100	12 900	14 200	13 200	15 100
Reventes résidentielles S.I.A./MLS® (3)	34 800	32 700	31 900	31 300	30 800
Variation annuelle des ventes au détail	ND	6%	1%	3%	5%
Taux hypothécaire (1 an)	6,0%	6,7%	7,1%	7,8%	7,9%
Taux hypothécaire (5 ans)	7,5%	7,7%	7,6%	8,2%	8,3%

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 S.I.A./MLS®					INSCRIPTIONS EN VIGUEUR SUR S.I.A./MLS®					ÉCART PRIX Vente / Inscrit
	3 <sup>e</sup> trim. 2001 unités	3 <sup>e</sup> trim. 2000 unités	Variation sur un an	Jan-Sép 2001 unités	Variation sur un an	3 <sup>e</sup> trim. 2001 unités	3 <sup>e</sup> trim. 2000 unités	Variation sur un an	Jan-Sép 2001 unités	Variation sur un an	
<b>ÎLE DE MONTRÉAL</b>											
zone 3	71	66	8%	341	23%	172	245	-30%	223	-24%	9%
zone 4	95	82	16%	353	4%	206	231	-11%	254	-4%	9%
zone 5	109	92	18%	496	15%	381	517	-26%	477	-17%	11%
zone 6	100	115	-13%	530	5%	364	428	-15%	445	-13%	9%
zone 7	168	143	17%	848	23%	631	782	-19%	742	-20%	8%
zone 8	53	55	-4%	275	10%	214	249	-14%	269	-7%	8%
Autres zones	36	36	0%	187	45%	198	260	-24%	257	-10%	8%
sous-total	632	589	7%	3 030	16%	2 166	2 713	-20%	2 666	-15%	9%
<b>LAVAL</b>	53	35	51%	231	27%	205	278	-26%	272	-14%	12%
<b>RIVE-NORD</b>	38	26	46%	146	30%	198	215	-8%	230	-7%	8%
<b>RIVE-SUD</b>											
zone 18	54	26	108%	224	36%	285	317	-10%	347	-5%	10%
Autres zones	26	20	30%	150	36%	184	220	-16%	215	-8%	11%
sous-total	80	46	74%	374	36%	469	537	-13%	562	-6%	10%
<b>VAUDREUIL-SOULANGES</b>	7	2	250%	32	39%	36	46	-20%	48	2%	16%
<b>MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN</b>	<b>810</b>	<b>698</b>	<b>16%</b>	<b>3 813</b>	<b>19%</b>	<b>3 074</b>	<b>3 789</b>	<b>-19%</b>	<b>3 778</b>	<b>-13%</b>	<b>9%</b>

## 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 aux copropriétés). 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 S.I.A./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 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 interagences 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®**

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.

3<sup>e</sup> trimestre 2001

## Marché des plex 2-5

Montréal métropolitain

ÉCART PRIX Vente/Inscrit	PRIX MOYEN S.I.A./MLS®					DÉLAI DE VENTE MOYEN				VENDEURS PAR ACHETEUR	
	3 <sup>e</sup> trim. 2000	3 <sup>e</sup> trim. 2001 \$	3 <sup>e</sup> trim. 2000 \$	Variation sur un an	Jan-Sep 2001 \$	Variation sur un an	3 <sup>e</sup> trim. 2001 jours	3 <sup>e</sup> trim. 2000 jours	Jan-Sep 2001 jours	Jan-Sep 2000 jours	3 <sup>e</sup> trim. 2001
11 %	202 545	177 820	14 %	198 206	9 %	74	89	89	97	6	10
11 %	223 474	197 105	13 %	221 425	12 %	67	78	69	82	6	7
11 %	128 049	131 684	-3 %	137 787	8 %	93	108	101	107	9	13
10 %	173 284	148 590	17 %	173 344	12 %	81	83	77	91	8	9
10 %	144 881	134 949	7 %	146 183	6 %	95	107	93	103	9	13
12 %	177 613	184 624	-4 %	180 281	-1 %	94	109	106	98	10	11
11 %	155 153	139 778	11 %	147 346	6 %	81	101	114	105	13	20
11 %	168 094	155 493	8 %	167 347	7 %	85	96	91	98	8	11
8 %	139 446	158 690	-12 %	148 527	6 %	120	101	123	118	12	16
10 %	152 953	147 154	4 %	143 467	7 %	135	127	154	120	15	20
10 %	133 120	139 604	-5 %	133 469	2 %	110	126	134	127	15	21
12 %	147 885	127 010	16 %	138 515	-2 %	121	113	127	114	14	20
11 %	137 919	134 128	3 %	135 493	0 %	113	120	131	122	15	20
4 %	119 071	120 000	-1 %	110 913	-5 %	105	105	152	214	16	21
10 %	162 105	153 833	5 %	161 694	6 %	92	99	99	102	9	13

## 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 S.I.A./MLS®		INSCRIPTIONS EN VIGUEUR SUR S.I.A./MLS®		VENDEURS PAR ACHETEUR		DÉLAI DE VENTE		ÉCART PRIX VENTE V/S INSCRIT	
	3 <sup>e</sup> trim. 2001 unités	Variation sur un an	3 <sup>e</sup> trim. 2001 unités	Variation sur un an	3 <sup>e</sup> trim. 2001	3 <sup>e</sup> trim. 2000	3 <sup>e</sup> trim. 2001 jours	Variation sur un an	3 <sup>e</sup> trim. 2001	3 <sup>e</sup> trim. 2000
<b>UNITÉS DE MOINS DE 50 000 \$</b>										
Île de Montréal	9	-10%	3	-60%	2	2	147	105%	19%	25%
Laval	9	80%	10	-15%	3	3	88	5%	23%	20%
Rive-Nord	23	-8%	23	-34%	3	4	70	-10%	17%	20%
Rive-Sud	12	-29%	14	-13%	3	2	44	-77%	22%	21%
<b>MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN*</b>	<b>55</b>	<b>-14%</b>	<b>52</b>	<b>-30%</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>79</b>	<b>-24%</b>	<b>19%</b>	<b>21%</b>
<b>UNITÉS DE 50 001 \$ À 80 000 \$</b>										
Île de Montréal	48	20%	60	-51%	5	7	132	24%	15%	15%
Laval	65	-13%	74	-46%	4	4	77	-26%	10%	13%
Rive-Nord	148	-14%	216	-46%	4	5	83	-8%	9%	10%
Rive-Sud	137	-6%	191	-40%	4	5	98	-3%	11%	13%
<b>MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN*</b>	<b>413</b>	<b>-10%</b>	<b>559</b>	<b>-44%</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>92</b>	<b>-6%</b>	<b>11%</b>	<b>12%</b>
<b>UNITÉS DE 80 001 \$ À 100 000 \$</b>										
Île de Montréal	80	40%	135	-40%	5	6	113	41%	11%	11%
Laval	133	-4%	207	-39%	4	6	73	-18%	8%	9%
Rive-Nord	244	-11%	508	-41%	6	8	88	-6%	7%	8%
Rive-Sud	240	6%	490	-42%	5	8	84	-15%	9%	9%
<b>MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN*</b>	<b>743</b>	<b>1%</b>	<b>1 373</b>	<b>-42%</b>	<b>5</b>	<b>7</b>	<b>84</b>	<b>-8%</b>	<b>8%</b>	<b>9%</b>
<b>UNITÉS DE 100 001 \$ À 125 000 \$</b>										
Île de Montréal	136	-24%	217	-40%	4	5	53	-22%	8%	8%
Laval	166	44%	306	-29%	5	8	69	-20%	8%	7%
Rive-Nord	183	32%	486	-27%	6	10	83	-19%	7%	8%
Rive-Sud	283	38%	629	-27%	6	9	95	1%	7%	8%
<b>MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN*</b>	<b>827</b>	<b>23%</b>	<b>1 704</b>	<b>-29%</b>	<b>5</b>	<b>8</b>	<b>77</b>	<b>-11%</b>	<b>7%</b>	<b>8%</b>

\* 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.

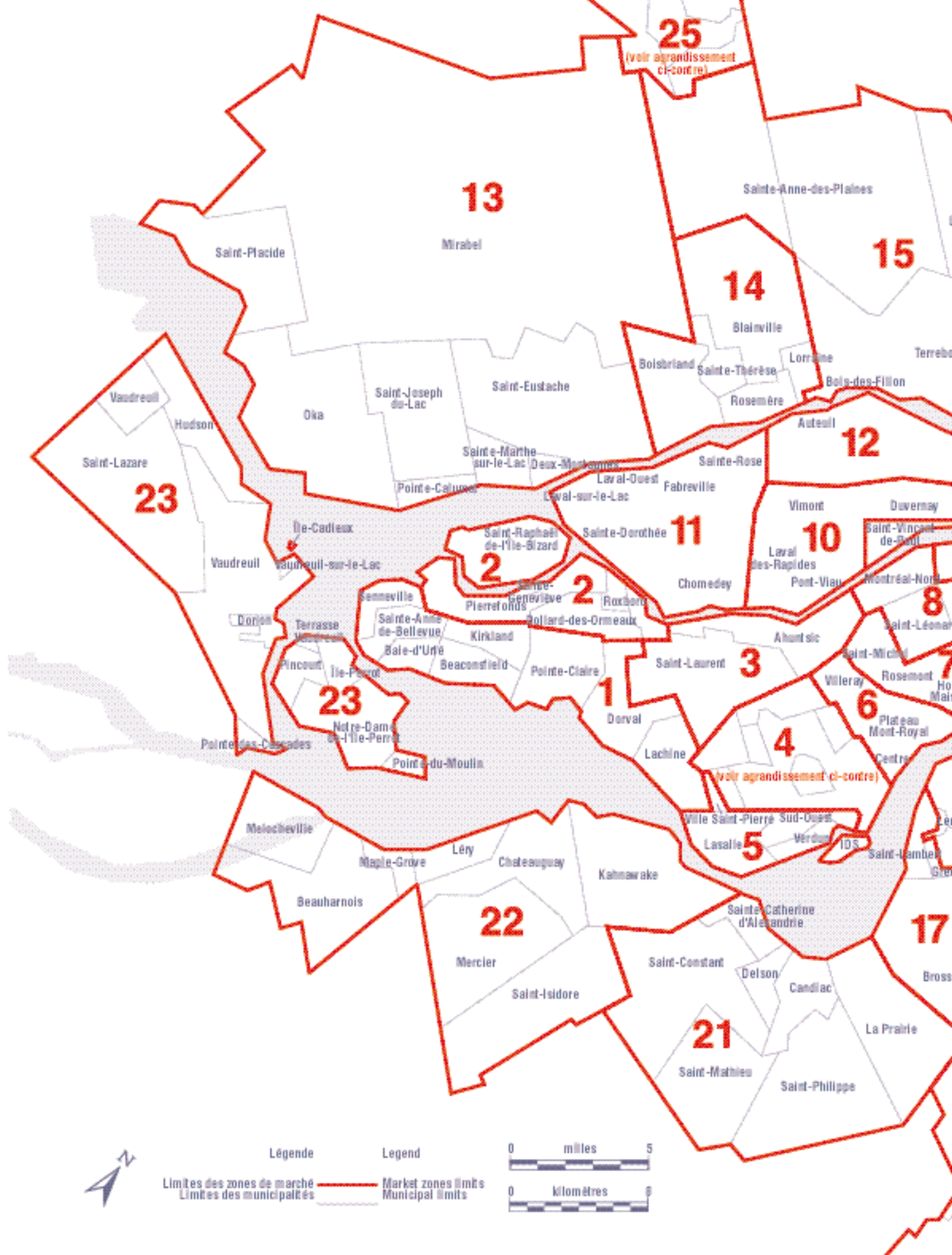
3<sup>e</sup> trimestre 2001

## Marché des maisons unifamiliales par gammes de prix

Montréal métropolitain

VENTES S.I.A./MLS®		INSCRIPTIONS EN VIGUEUR SUR S.I.A./MLS®		VENDEURS PAR ACHETEUR		DÉLAI DE VENTE		ÉCART PRIX VENTE V/S INSCRIT		Zones de marché
3 <sup>e</sup> trim. 2001 unités	Variation sur un an	3 <sup>e</sup> trim. 2001 unités	Variation sur un an	3 <sup>e</sup> trim. 2001	3 <sup>e</sup> trim. 2000	3 <sup>e</sup> trim. 2001 jours	Variation sur un an	3 <sup>e</sup> trim. 2001	3 <sup>e</sup> trim. 2000	
<b>UNITÉS DE 125 001 \$ À 150 000 \$</b>										
195	24 %	307	-20 %	4	6	54	-3 %	7 %	7 %	Île de Montréal
105	54 %	239	-13 %	7	11	79	-6 %	7 %	8 %	Laval
102	34 %	357	-11 %	10	14	83	-41 %	7 %	7 %	Rive-Nord
142	33 %	457	-16 %	8	11	100	10 %	8 %	8 %	Rive-Sud
<b>570</b>	<b>31 %</b>	<b>1 426</b>	<b>-15 %</b>	<b>7</b>	<b>9</b>	<b>76</b>	<b>-8 %</b>	<b>7 %</b>	<b>7 %</b>	<b>Montréal MÉTROPOLITAIN*</b>
<b>UNITÉS DE 150 001 \$ À 200 000 \$</b>										
205	16 %	402	-9 %	5	6	63	15 %	7 %	7 %	Île de Montréal
75	79 %	222	2 %	9	14	80	-30 %	8 %	10 %	Laval
92	96 %	362	-2 %	13	17	87	-30 %	7 %	9 %	Rive-Nord
131	41 %	445	-12 %	9	12	87	-17 %	7 %	8 %	Rive-Sud
<b>532</b>	<b>37 %</b>	<b>1 539</b>	<b>-5 %</b>	<b>8</b>	<b>10</b>	<b>75</b>	<b>-10 %</b>	<b>7 %</b>	<b>8 %</b>	<b>MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN*</b>
<b>UNITÉS DE 200 001 \$ À 250 000 \$</b>										
85	-22 %	237	3 %	6	6	67	17 %	8 %	8 %	Île de Montréal
17	-19 %	84	17 %	15	15	106	-11 %	12 %	12 %	Laval
34	79 %	158	7 %	15	19	100	29 %	8 %	6 %	Rive-Nord
44	7 %	206	-8 %	13	16	118	24 %	9 %	10 %	Rive-Sud
<b>201</b>	<b>1 %</b>	<b>740</b>	<b>3 %</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>94</b>	<b>21 %</b>	<b>9 %</b>	<b>8 %</b>	<b>MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN*</b>
<b>UNITÉS DE PLUS DE 250 000 \$</b>										
237	30 %	851	17 %	11	10	84	9 %	9 %	9 %	Île de Montréal
10	-9 %	123	1 %	42	45	170	-1 %	10 %	14 %	Laval
20	25 %	272	15 %	29	34	160	-18 %	9 %	12 %	Rive-Nord
42	24 %	322	7 %	20	26	170	21 %	8 %	12 %	Rive-Sud
<b>329</b>	<b>25 %</b>	<b>1 722</b>	<b>15 %</b>	<b>15</b>	<b>15</b>	<b>104</b>	<b>5 %</b>	<b>9 %</b>	<b>9 %</b>	<b>MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN*</b>

\* 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.





AU COEUR DE L'HABITATION  
Canada

Chambre immobilière du Grand Montréal  
Greater Montréal Real Estate Board

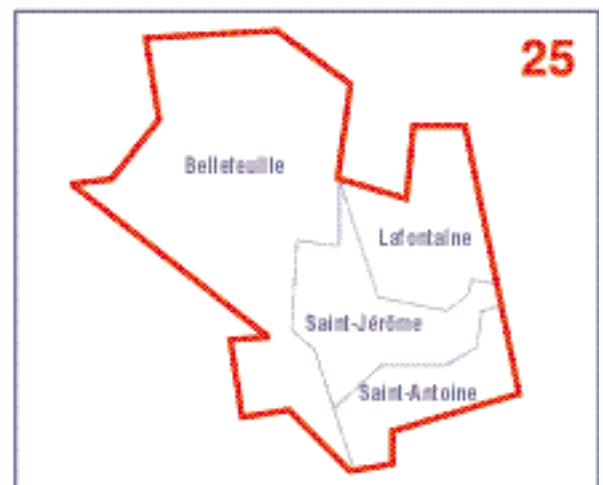
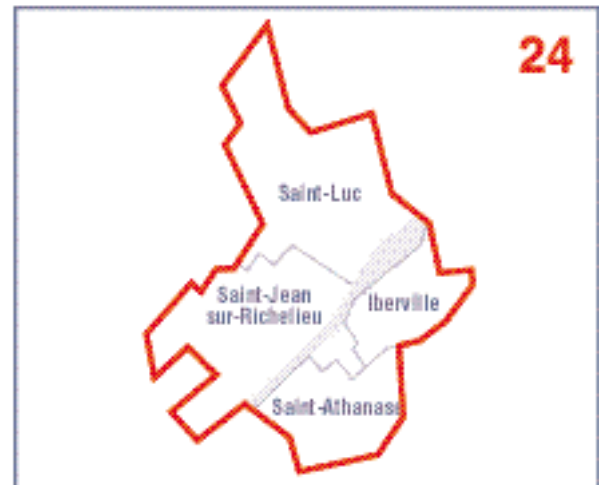
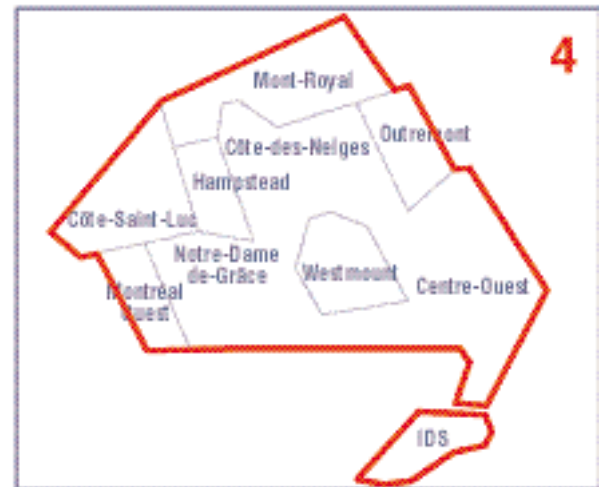


## ZONES DE MARCHÉ

## MARKET ZONES

### RÉGION MÉTROPOLITAINE DE MONTRÉAL (RMR)

### MONTRÉAL METROPOLITAN AREA (CMA)



**24**

(voir agrandissement ci-contre)