

2002

# Analyse

DU MARCHÉ DE LA REVENTE  
du Montréal métropolitain

1<sup>er</sup> trimestre

- Pendants de crémaillère en vue
- La folie raisonnée pour l'immobilier
- Contraction de l'offre
- Le condo triomphe
- Achats rapides, sans oublis...

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



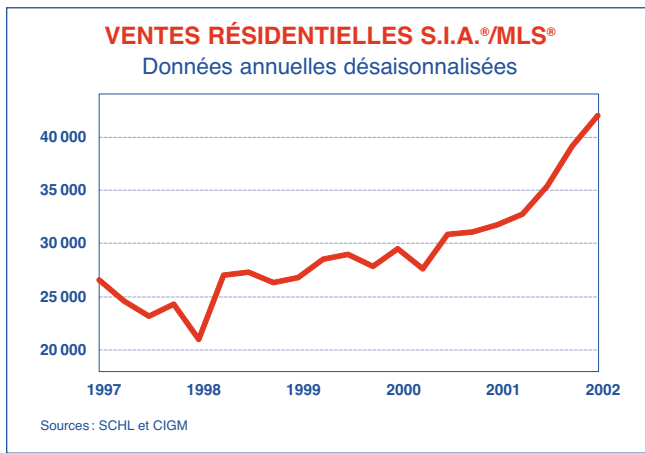
AU COEUR DE L'HABITATION  
Canada

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.



## PENDAIONS DE CRÉMAILLÈRE EN VUE

Le marché de la revente n'a que faire des records, car ils sont faits pour être battus ! Après trois mois d'activité, le ton est donné pour que l'année 2002 soit, ni plus ni moins, celle de l'immobilier résidentiel. Rarement a-t-on constaté un tel engouement pour l'achat d'une propriété.

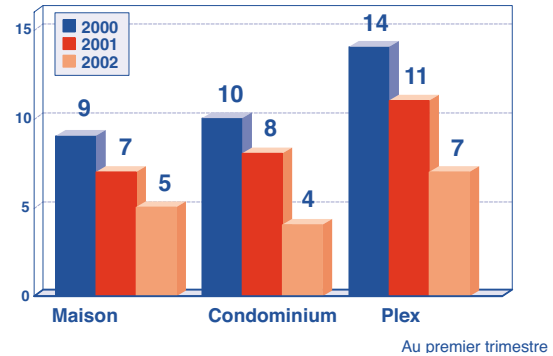


En chiffres, ce courant se vérifie par une progression de 28 % des transactions S.I.A.®/MLS® au premier trimestre, ce qui laisse entrevoir une septième année consécutive de croissance dans la région de Montréal. Et si une tendance similaire s'observe du côté du logement neuf, elle n'a aucunement la profondeur de celle du logement existant.

Dans un marché aussi actif, il n'est pas surprenant d'apprendre que tous les types d'habitations ont connu de fortes progressions. Notamment la maison unifamiliale (+25%), qui a été particulièrement populaire dans les différents marchés de la banlieue. Sur l'île de Montréal, en raison d'une majoration des prix et de marchés parfois très serrés, on a vu les secteurs centraux et ceux plus à l'ouest marquer une pause. Seule la partie est de l'île, où les maisons sont généralement plus abordables, a réussi à tirer son épingle du jeu.

Cela fait en sorte qu'on ne retrouve plus que cinq vendeurs pour chaque acheteur d'une maison à l'échelle du Grand Montréal. Avec des ventes en hausse de 39 % et de 29 %, le condominium ainsi que les plex ne sont pas en reste, alors qu'ils présentent respectivement des ratios de quatre et de sept vendeurs par acheteur.

### NOMBRE DE VENDEURS PAR ACHETEUR



Par ailleurs, on apprend que la course au logement n'est pas que montréalaise, elle a aussi lieu dans la majorité des pays industrialisés. Selon la prestigieuse revue *The Economist*, la progression du prix des maisons aurait « sauvé » l'économie nord-américaine, ravivant la confiance des consommateurs qui, de ce fait, ont continué à dépenser.

## UN ENGOUEMENT RAISONNÉ POUR L'IMMOBILIER

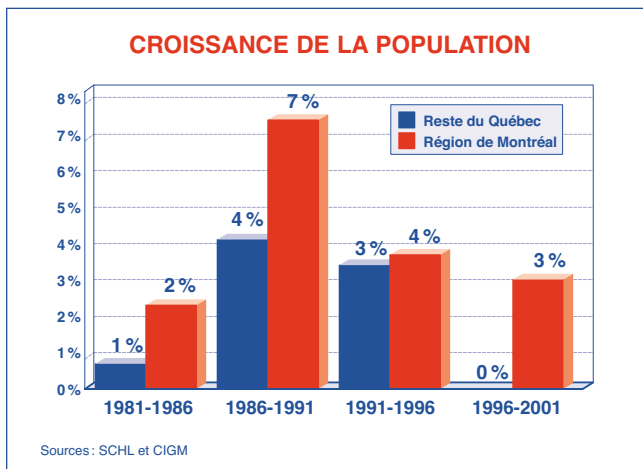
La poussée des transactions S.I.A.®/MLS® ces dernières années, et encore davantage ces derniers mois, a certes quelque chose de surprenant. À la fin de 2001, le mot récession n'était-il pas sur toutes les lèvres, une certaine inquiétude n'était-elle pas palpable ? Alors, que s'est-il passé ?

Dans un premier temps, le repli de l'économie ne s'est pas transformé en récession grâce, notamment, à des baisses importantes du loyer de l'argent. Les taux hypothécaires ont atteint des niveaux planchers, les plus faibles des 50 dernières années, donnant un nouveau souffle à l'économie et un envol spectaculaire à l'immobilier.

Et bien qu'à compter de septembre il y ait eu des coupures d'emplois dans certains domaines, telle l'aéronautique, la diversification de l'économie montréalaise s'est pleinement manifestée, d'autres secteurs d'activité ayant largement pris la relève. Au cours des six derniers mois, le bilan se solde ainsi par la création nette de 26 000 postes dans le Grand Montréal.



Comme elle s'est amorcée il y a maintenant huit ans, cette vigueur de l'emploi a par ailleurs un effet direct sur l'immigration. Plusieurs personnes attirées par des emplois de qualité veulent s'installer dans la métropole québécoise, comme en témoigne le dernier recensement (2001) de Statistique Canada : pendant que le reste du Québec faisait du surplace, la population montréalaise enregistrait une hausse de 3 % par rapport à 1996.



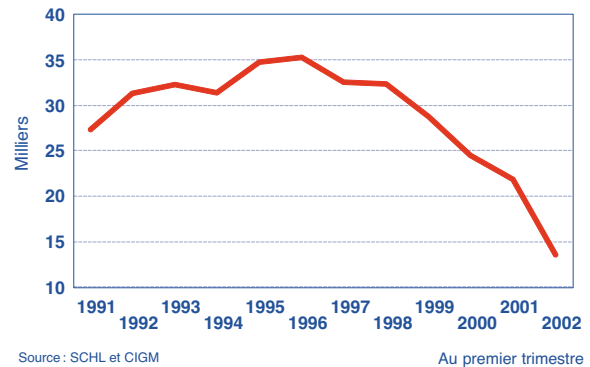
À cela s'ajoutent, en toile de fond, la rareté des logements locatifs qui pousse certains vers l'accession à la propriété et, dans un autre registre, l'impact qu'ont eu les fluctuations boursières ces deux dernières années. Il y a eu un recul de 30 % du principal indice canadien (le TSE 300) par rapport au sommet atteint en août 2000, ce qui déplace la mire de certains investisseurs vers l'immobilier, lui redonnant ses lettres de noblesse.

Finalement, plus difficile à mesurer, le fameux effet *cocooning* qui semble vouloir exercer une influence sans cesse accrue sur le mode de vie. Plusieurs évoquent un certain retour aux valeurs traditionnelles, en marge des événements du 11 septembre 2001, ce qui pourrait avoir un effet indirect sur l'habitation, rehaussant une demande déjà croissante.

## CONTRACTION DE L'OFFRE

Les inscriptions sont en baisse dans tous les secteurs et dans tous les types d'habitations. Au premier trimestre, nous retrouvions en moyenne 13 600 logements disponibles sur le Service inter agence (S.I.A.<sup>®</sup>), ce qui représente une baisse de près de 40 % par rapport au même niveau un an auparavant.

## INSCRIPTIONS RÉSIDENTIELLES S.I.A.<sup>®</sup>/MLS<sup>®</sup>



Malgré tout, on ne peut pas parler de pénurie uniquement parce que des niveaux de ventes historiquement élevés ont été observés. Les ménages sont nombreux à trouver une habitation, mais ils doivent être très attentifs avec des ventes qui se réalisent plus rapidement.

Également, le consommateur doit être prêt à déboursier davantage qu'il y a quelques années, ce qui est encore plus vrai s'il cherche du côté de l'île de Montréal. De nouveau, le prix moyen d'une maison vient d'y augmenter davantage (16 %) qu'en banlieue (10 %), ce qui porte la différence à plus de 80 000 \$ : soit 125 000 \$ en banlieue et 208 000 \$ sur l'île de Montréal.

Au total, pour l'ensemble du territoire métropolitain, une hausse de 10 % du prix des maisons a été observée. Dans le cas des condominiums ainsi que des plex, la progression fut respectivement de 14 % et de 8 %. Notons qu'il s'agit de variations moyennes qui, avec un accroissement des ventes dans le haut de gamme, ont été en partie gonflées.

À considérer également dans un marché qui favorise autant les vendeurs : le pouvoir de négociation n'est plus ce qu'il était. L'acheteur doit se montrer plus conciliant, ce qui se traduit par des prix de vente qui se rapprochent de ceux demandés. Pour une maison unifamiliale, le montant final déboursé n'est plus en moyenne que de 6 % inférieur au prix d'inscription, alors que cet écart était deux fois plus important il y a quatre ans.



## LE CONDO TRIOMPHE

À une époque pas si lointaine, plusieurs voyaient le condominium comme étant une mode passagère. Un type d'habitation voué à la marginalité, la maison et le locatif occupant les deux seuls axes réellement viables du paysage immobilier. Après plus d'une vingtaine d'années, voilà que ce produit a non seulement dissipé tous les doutes, il atteint des sommets insoupçonnés.

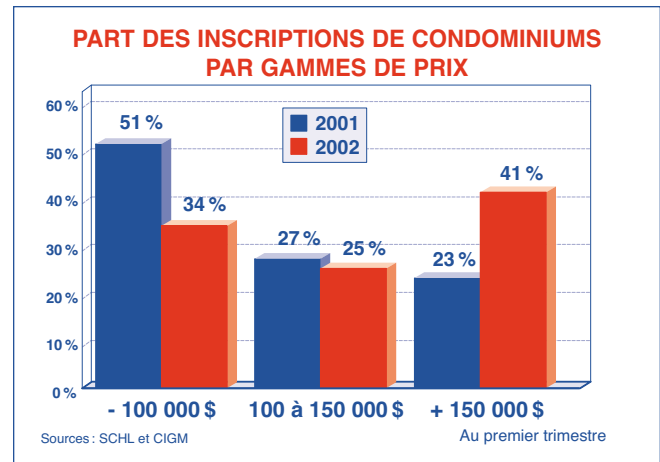
Cela se manifeste évidemment du côté de la construction, la copropriété bénéficiant d'une demande nettement plus ferme. L'an dernier, par exemple, le niveau des mises en chantier était similaire au résultat atteint lors du boom de la fin des années 1980. Pendant ce temps, la maison affichait un recul d'environ 35% tandis que, pour le locatif, la baisse atteignait les 75%.

Par ailleurs, au creux du marché de la revente (1995), on comptait près de 40 vendeurs par acheteur d'un logement en copropriété, à l'instar des plex, alors qu'il n'y en avait que 20 pour un dans le cas de la maison. Si l'acheteur était alors roi et maître et que des pressions à la baisse s'exerçaient sur les valeurs, la situation s'est depuis totalement renversée : le condominium n'affiche plus qu'un rapport de quatre pour un, inférieur à ceux de la maison ainsi que des petits immeubles locatifs.

Un tel résultat s'explique par un produit qui sait plaire tant aux accédants à la propriété qu'aux acheteurs expérimentés. Son succès réside donc dans une grande flexibilité, lui permettant d'offrir un premier chez-soi dans un milieu de vie urbain ou, encore, une habitation plus luxueuse, demandant peu d'entretien tout en étant située près des services et d'une multitude d'activités culturelles.

En termes de secteurs, c'est la partie est de l'île de Montréal qui, depuis un an, semble avoir la faveur des premiers acheteurs. Le pouvoir de négociation y est plus grand qu'ailleurs, avec des unités également plus abordables. La demande a été telle, cependant, qu'un resserrement notable s'en est suivi : en un an, le rapport y est passé de 11 vendeurs par acheteur d'un condominium, à seulement cinq pour un.

Les acheteurs expérimentés ne sont certes pas en reste alors que, ces dernières années, c'est le haut de gamme qui a pris de l'ampleur. Sur l'île de Montréal, en l'espace de 12 mois, la part de marché des inscriptions à plus de 150 000\$ vient de passer de 23% à 41%, alors que les inscriptions à moins de 100 000\$ ont diminué, de 51% à 34%.



## ACHATS RAPIDES, SANS OUBLIS...

Considérant l'effervescence actuelle, il n'est pas étonnant de voir les possibilités se restreindre et les plus belles occasions s'envoler rapidement. Les délais de vente viennent ainsi de diminuer de nouveau, en moyenne de 20% par rapport à l'année dernière.

Alors, face à cette compétition grandissante où plusieurs convoitent la même propriété, les consommateurs les plus avertis prennent les devants en obtenant un prêt hypothécaire pré-autorisé. Cela permet de mieux cibler ses choix avec, évidemment, l'espoir d'acquérir une propriété plus rapidement. Y a-t-il toutefois une limite à vouloir accélérer le processus d'achat? Oui! Lorsqu'une offre exclut des conditions importantes et place l'acheteur dans une situation potentiellement très risquée.

Par exemple, il y a toujours l'incertitude liée à la vente de son actuelle propriété, surtout si le prix anticipé a été surestimé. Il peut en résulter une plus faible mise de fonds sur le nouvel achat et, forcément, des charges hypothécaires plus importantes que prévu. Outre la condition de pré-vente, celle liée à l'inspection du bâtiment est tout aussi primordiale. Son omission peut entraîner un réveil brutal, notamment si des problèmes de toiture, de fondation ou encore de plomberie se manifestent.

À cet égard, de par sa formation et d'une vaste expérience liée à une multitude de transactions, l'agent immobilier est une ressource qu'il fait bon consulter. Il possède une mine de renseignements sur les étapes à suivre, de même que sur leurs implications dans le processus d'achat d'une résidence.



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
	1 <sup>er</sup> trim. 2002 unités	1 <sup>er</sup> trim. 2001 unités	Variation sur un an	Jan-Déc 2001 unités	Variation sur un an	1 <sup>er</sup> trim. 2002 unités	1 <sup>er</sup> trim. 2001 unités	Variation sur un an	Jan-Déc 2001 unités	Variation sur un an	1 <sup>er</sup> trim. 2002
<b>ÎLE DE MONTRÉAL</b>											
zone 1	410	394	4%	1 271	-1%	364	467	-22%	438	5%	5%
zone 2	429	448	-4%	1 243	4%	378	457	-17%	417	2%	4%
zone 3	120	140	-14%	475	9%	186	281	-34%	237	-19%	8%
zone 4	248	211	18%	854	6%	376	484	-22%	476	13%	7%
zone 5	64	88	-27%	249	3%	67	120	-44%	94	-25%	8%
zone 6	48	38	26%	136	11%	46	94	-51%	67	-17%	7%
zone 7	109	91	20%	315	4%	91	171	-47%	127	-32%	7%
zone 8	121	85	42%	280	0%	138	210	-35%	166	-17%	9%
zone 9	298	248	20%	771	19%	384	689	-44%	530	-22%	6%
sous-total	1 847	1 743	6%	5 594	5%	2 030	2 974	-32%	2 551	-9%	6%
<b>LAVAL</b>											
zone 10	277	245	13%	808	9%	264	451	-42%	338	-29%	7%
zone 11	709	572	24%	1 929	10%	649	1 011	-36%	805	-24%	6%
zone 12	243	215	13%	700	28%	227	431	-47%	347	-17%	6%
sous-total	1 229	1 032	19%	3 437	13%	1 139	1 893	-40%	1 490	-23%	6%
<b>RIVE-NORD</b>											
zone 13	581	429	35%	1 398	15%	575	878	-35%	687	-18%	5%
zone 14	553	389	42%	1 359	11%	675	884	-24%	737	-7%	6%
zone 15	728	575	27%	1 774	14%	715	1 227	-42%	945	-23%	6%
zone 16	438	298	47%	949	23%	439	745	-41%	581	-20%	6%
sous-total	2 300	1 691	36%	5 480	15%	2 404	3 734	-36%	2 949	-18%	6%
<b>RIVE-SUD</b>											
zone 17	381	270	41%	967	17%	386	574	-33%	466	-18%	7%
zone 18	589	437	35%	1 470	14%	472	883	-47%	665	-21%	7%
zone 19	528	404	31%	1 373	12%	510	788	-35%	609	-16%	6%
zone 20	484	398	22%	1 256	18%	614	954	-36%	755	-15%	6%
zone 21	456	288	58%	1 095	35%	444	772	-42%	568	-17%	6%
zone 22	248	191	30%	639	13%	287	444	-35%	347	-15%	7%
sous-total	2 686	1 988	35%	6 800	17%	2 714	4 416	-39%	3 410	-17%	6%
<b>VAUDREUIL-SOULANGES</b>											
	435	367	19%	1 190	4%	570	728	-22%	588	-5%	5%
<b>MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN</b>											
	<b>8 497</b>	<b>6 821</b>	<b>25%</b>	<b>22 501</b>	<b>12%</b>	<b>8 857</b>	<b>13 745</b>	<b>-36%</b>	<b>10 989</b>	<b>-16%</b>	<b>6%</b>
<b>AGGLO. DE SAINT-JEAN</b>											
	277	150	85%	570	22%	378	486	-22%	446	-2%	7%
<b>AGGLO. DE SAINT-JÉRÔME</b>											
	195	131	49%	464	29%	252	382	-34%	316	-9%	7%

1<sup>er</sup> trimestre 2002

## Marché des maisons unifamiliales

Montréal métropolitain

ÉCART PRIX Vente / Inscrit	PRIX MOYEN S.I.A.®/MLS®					DÉLAI DE VENTE MOYEN				VENDEURS PAR ACHETEUR	
	1 <sup>er</sup> trim. 2001	1 <sup>er</sup> trim. 2002	1 <sup>er</sup> trim. 2001	Variation sur un an	Jan-Déc 2001	Variation sur un an	1 <sup>er</sup> trim. 2002	1 <sup>er</sup> trim. 2001	Jan-Déc 2001	Jan-Déc 2000	1 <sup>er</sup> trim. 2002
	\$	\$		\$		jours	jours	jours	jours		
6%	211 835	192 652	10%	197 380	6%	47	51	51	51	4	4
5%	175 769	158 476	11%	162 660	11%	41	44	45	51	4	4
9%	212 694	172 601	23%	182 151	3%	71	75	77	92	6	7
8%	439 400	341 667	29%	386 913	9%	88	73	74	67	6	7
9%	137 908	134 894	2%	136 048	7%	62	91	76	99	4	6
9%	183 115	171 497	7%	172 754	10%	61	83	80	85	5	8
10%	134 610	127 157	6%	124 217	4%	57	72	71	93	4	7
9%	148 171	136 268	9%	136 836	-4%	83	83	85	118	6	8
9%	123 031	113 910	8%	114 073	2%	95	118	115	119	7	12
7%	207 705	179 546	16%	195 346	6%	64	69	69	74	5	6
8%	140 289	126 727	11%	134 278	9%	60	91	82	99	4	7
7%	125 279	108 913	15%	114 273	4%	63	83	79	94	4	7
8%	113 007	104 262	8%	106 169	5%	88	104	87	110	5	9
8%	126 236	112 173	13%	117 326	6%	67	89	81	98	4	7
7%	103 349	92 998	11%	96 265	3%	64	89	84	98	5	8
7%	154 534	140 429	10%	146 312	4%	78	88	82	95	5	8
7%	104 928	94 663	11%	96 998	4%	76	110	99	115	5	9
8%	117 488	108 126	9%	108 395	6%	85	122	107	120	6	11
7%	118 848	107 141	11%	111 015	4%	75	102	92	106	5	9
9%	151 909	144 658	5%	146 466	1%	72	95	88	104	5	8
8%	116 534	108 932	7%	110 385	4%	69	94	83	96	4	7
7%	147 277	134 417	10%	140 296	3%	65	82	85	94	4	7
8%	127 155	113 742	12%	118 585	6%	87	103	100	110	6	9
8%	121 543	110 295	10%	116 783	9%	65	112	101	103	5	10
8%	98 385	88 440	11%	90 380	5%	73	94	91	93	5	9
8%	128 683	118 155	9%	122 220	4%	72	96	91	100	5	8
6%	145 503	132 317	10%	140 823	8%	63	72	69	80	5	7
7%	143 705	130 969	10%	137 907	4%	70	88	83	93	5	7
8%	105 525	92 073	15%	97 757	8%	107	109	105	112	7	11
9%	101 247	90 446	12%	94 070	6%	95	114	104	103	6	11



Zones de marché	VENTES S.I.A.®/MLS®					INSCRIPTIONS EN VIGUEUR SUR S.I.A.®/MLS®					ÉCART PRIX Vente / Inscrit
	1 <sup>er</sup> trim. 2002 unités	1 <sup>er</sup> trim. 2001 unités	Variation sur un an	Jan-Déc 2001 unités	Variation sur un an	1 <sup>er</sup> trim. 2002 unités	1 <sup>er</sup> trim. 2001 unités	Variation sur un an	Jan-Déc 2001 unités	Variation sur un an	
<b>ÎLE DE MONTRÉAL</b>											
zone 1	59	36	64%	130	19%	37	52	-28%	54	-4%	5%
zone 2	98	101	-3%	273	0%	58	111	-48%	83	-36%	4%
zone 3	132	87	52%	353	10%	108	183	-41%	151	-19%	5%
zone 4	324	223	45%	877	3%	381	487	-22%	448	3%	7%
zone 5	177	164	8%	510	16%	184	298	-38%	240	-23%	5%
zone 6	330	228	45%	836	17%	351	476	-26%	417	-9%	5%
zone 7	165	110	50%	406	47%	137	249	-45%	188	-20%	5%
zone 8	61	79	-23%	220	41%	66	151	-56%	101	-40%	5%
zone 9	200	111	80%	384	36%	154	326	-53%	232	-32%	6%
sous-total	1 546	1 139	36%	3 989	17%	1 478	2 332	-37%	1 913	-18%	6%
<b>LAVAL</b>											
zone 11	98	90	9%	366	54%	99	181	-45%	129	-34%	5%
Autres zones	59	62	-5%	203	43%	53	91	-42%	67	-29%	5%
sous-total	157	152	3%	569	50%	152	272	-44%	196	-33%	5%
<b>RIVE-NORD</b>											
	174	94	85%	356	11%	162	300	-46%	216	-28%	6%
<b>RIVE-SUD</b>											
zone 17	143	85	68%	335	25%	106	193	-45%	152	-10%	6%
zone 18	165	114	45%	422	23%	112	305	-63%	207	-32%	6%
Autres zones	176	120	47%	423	18%	147	261	-44%	195	-27%	6%
sous-total	484	319	52%	1 180	22%	365	759	-52%	554	-25%	6%
<b>VAUDREUIL-SOULANGES</b>											
	35	24	46%	94	0%	29	51	-43%	35	-45%	5%
<b>MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN</b>											
	2 396	1 728	39%	6 188	19%	2 186	3 713	-41%	2 915	-22%	6%

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

	1 <sup>er</sup> trim. 2002	4 <sup>e</sup> trim. 2001	3 <sup>e</sup> trim. 2001	2 <sup>e</sup> trim. 2001	1 <sup>er</sup> trim. 2001
Création (ou perte) d'emplois (1)	20 100	5 900	(200)	19 900	24 300
Taux de chômage (1)	8,9%	8,9%	7,7%	8,1%	8,0%
Variation de l'indice de l'offre d'emploi (1)	-5%	-11%	-11%	-6%	-3%
Taux annuel d'inflation	ND	1,4%	2,3%	3,2%	2,7%
Variation annuelle des loyers	1,3%	1,2%	1,2%	1,0%	1,0%
Variation annuelle du prix des maisons neuves	ND	4,5%	5,0%	5,5%	5,1%
Variation de l'indice de confiance des consommateurs (1) (2)	21%	-2%	-6%	5%	2%
Moment propice pour faire un achat important, tel une maison (% de réponses positives) (1) (2)	75%	60%	56%	64%	62%

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<sup>er</sup> trimestre 2002

## Marché des copropriétés

Montréal métropolitain

ÉCART PRIX Vente / Inscrit	PRIX MOYEN S.I.A.®/MLS®					DÉLAI DE VENTE MOYEN				VENDEURS PAR ACHETEUR	
	1 <sup>er</sup> trim. 2001	1 <sup>er</sup> trim. 2002 \$	1 <sup>er</sup> trim. 2001 \$	Variation sur un an	Jan-Déc 2001 \$	Variation sur un an	1 <sup>er</sup> trim. 2002 jours	1 <sup>er</sup> trim. 2001 jours	Jan-Déc 2001 jours	Jan-Déc 2000 jours	1 <sup>er</sup> trim. 2002
5%	125 649	112 526	12%	130 090	9%	63	73	61	77	4	6
6%	98 246	82 649	19%	85 294	6%	37	60	54	62	3	5
8%	134 478	114 363	18%	120 301	4%	84	92	80	89	4	7
7%	222 562	200 645	11%	205 205	3%	74	81	79	84	5	6
7%	115 472	102 186	13%	108 592	3%	85	109	99	108	5	8
7%	152 279	130 188	17%	139 614	9%	62	76	78	94	5	7
7%	114 113	93 980	21%	101 269	14%	63	125	102	112	4	9
8%	113 741	96 504	18%	102 964	4%	92	105	96	113	5	10
8%	79 202	74 036	7%	73 677	1%	85	142	127	141	5	13
7%	141 786	122 663	16%	132 060	3%	72	95	87	96	5	8
8%	106 318	89 289	19%	93 238	1%	48	76	74	105	3	9
7%	96 482	85 594	13%	85 860	-1%	48	115	80	135	3	7
7%	102 622	87 782	17%	90 606	0%	48	92	76	116	3	8
7%	81 876	76 006	8%	74 671	1%	100	98	104	124	5	11
8%	112 610	98 870	14%	104 859	0%	81	95	84	106	4	7
8%	90 948	83 314	9%	84 681	0%	67	125	110	118	4	10
7%	92 237	83 920	10%	86 435	3%	87	118	95	122	4	8
8%	97 817	87 687	12%	91 038	1%	78	114	97	116	4	9
6%	93 006	72 695	28%	80 243	8%	60	69	66	122	3	7
7%	125 274	109 906	14%	116 337	2%	73	98	89	104	4	8

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

	1 <sup>er</sup> trim. 2002	4 <sup>e</sup> trim. 2001	3 <sup>e</sup> trim. 2001	2 <sup>e</sup> trim. 2001	1 <sup>er</sup> trim. 2001
<b>Nombre de faillites</b>					
Personnelles	ND	2 967	2 907	3 145	3 063
Commerciales	ND	234	227	267	339
Mises en chantier résidentielles (3)	19 500	14 900	12 400	12 500	13 800
Reventes résidentielles S.I.A.®/MLS® (3)	42 000	39 200	35 300	31 700	31 900
Variation annuelle des ventes au détail	ND	5,4%	0,7%	6,3%	0,5%
Taux hypothécaire (1 an)	4,8%	4,7%	6,0%	6,7%	7,1%
Taux hypothécaire (5 ans)	7,1%	6,9%	7,5%	7,7%	7,6%

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. <sup>®</sup> /MLS <sup>®</sup>					INSCRIPTIONS EN VIGUEUR SUR S.I.A. <sup>®</sup> /MLS <sup>®</sup>					ÉCART PRIX Vente / Inscrit
	1 <sup>er</sup> trim. 2002 unités	1 <sup>er</sup> trim. 2001 unités	Variation sur un an	Jan-Déc 2001 unités	Variation sur un an	1 <sup>er</sup> trim. 2002 unités	1 <sup>er</sup> trim. 2001 unités	Variation sur un an	Jan-Déc 2001 unités	Variation sur un an	
<b>ÎLE DE MONTRÉAL</b>											
zone 3	135	126	7%	456	18%	144	281	-49%	215	-25%	6%
zone 4	119	120	-1%	462	2%	146	274	-47%	234	-9%	7%
zone 5	226	155	46%	677	17%	308	568	-46%	447	-21%	8%
zone 6	237	186	27%	746	9%	318	494	-36%	425	-15%	6%
zone 7	372	315	18%	1 183	28%	515	845	-39%	710	-22%	6%
zone 8	131	109	20%	379	21%	178	323	-45%	253	-15%	7%
Autres zones	91	66	38%	252	42%	177	303	-42%	243	-15%	7%
sous-total	1 311	1 077	22%	4 155	18%	1 787	3 089	-42%	2 528	-19%	7%
<b>LAVAL</b>	115	73	58%	323	36%	158	336	-53%	257	-18%	7%
<b>RIVE-NORD</b>	95	55	73%	235	56%	167	255	-35%	223	-11%	8%
<b>RIVE-SUD</b>											
zone 18	119	74	61%	327	47%	260	399	-35%	327	-12%	7%
Autres zones	86	55	56%	211	35%	146	249	-41%	207	-12%	9%
sous-total	205	129	59%	538	42%	406	648	-37%	534	-12%	8%
<b>VAUDREUIL-SOULANGES</b>	13	11	18%	44	57%	35	59	-42%	46	-8%	4%
<b>MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN</b>	<b>1 739</b>	<b>1 345</b>	<b>29%</b>	<b>5 295</b>	<b>23%</b>	<b>2 552</b>	<b>4 387</b>	<b>-42%</b>	<b>3 586</b>	<b>-17%</b>	<b>7%</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 copropriétés 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 S.I.A.<sup>®</sup>/MLS<sup>®</sup> que la CIGM utilise, mais plutôt un regroupement de districts S.I.A.<sup>®</sup>/MLS<sup>®</sup>. 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.<sup>®</sup>/MLS<sup>®</sup>**

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.<sup>®</sup>/MLS<sup>®</sup>. Les inscriptions en vigueur sont celles actives sur S.I.A.<sup>®</sup>/MLS<sup>®</sup> 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.<sup>®</sup>/MLS<sup>®</sup>**

Ventes conclues par l'entremise du Service inter agence 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.<sup>®</sup>/MLS<sup>®</sup>**

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<sup>er</sup> trimestre 2002

## Marché des plex 2-5

Montréal métropolitain

ÉCART PRIX Vente/Inscrit	PRIX MOYEN S.I.A.®/MLS®					DÉLAI DE VENTE MOYEN				VENDEURS PAR ACHETEUR	
	1 <sup>er</sup> trim. 2001	1 <sup>er</sup> trim. 2002 \$	1 <sup>er</sup> trim. 2001 \$	Variation sur un an	Jan-Déc 2001 \$	Variation sur un an	1 <sup>er</sup> trim. 2002 jours	1 <sup>er</sup> trim. 2001 jours	Jan-Déc 2001 jours	Jan-Déc 2000 jours	1 <sup>er</sup> trim. 2002
8%	214 048	202 306	6%	200 454	8%	74	84	83	97	5	8
8%	243 149	227 623	7%	221 908	9%	82	72	75	84	5	7
9%	147 017	138 655	6%	136 917	7%	90	117	97	107	6	12
9%	189 386	171 990	10%	175 366	12%	63	71	78	89	6	8
9%	158 903	145 967	9%	148 276	6%	82	89	93	102	6	11
9%	209 015	173 644	20%	184 649	1%	87	115	104	95	6	11
10%	168 999	141 600	19%	150 092	7%	104	132	109	110	9	17
9%	181 398	167 632	8%	168 630	7%	81	93	90	97	6	10
10%	160 892	156 770	3%	149 405	6%	89	139	120	113	7	16
8%	148 178	137 691	8%	148 096	9%	132	144	141	129	9	18
9%	151 984	133 997	13%	137 950	6%	94	125	133	122	9	19
11%	149 835	131 116	14%	139 875	2%	120	118	137	116	9	18
10%	151 082	132 769	14%	138 705	4%	105	122	134	120	9	18
11%	138 612	96 818	43%	117 186	0%	129	187	127	188	10	23
9%	174 334	161 895	8%	163 078	6%	88	101	99	101	7	11

## 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	
	1 <sup>er</sup> trim. 2002 unités	Variation sur un an	1 <sup>er</sup> trim. 2002 unités	Variation sur un an	1 <sup>er</sup> trim. 2002	1 <sup>er</sup> trim. 2001	1 <sup>er</sup> trim. 2002 jours	Variation sur un an	1 <sup>er</sup> trim. 2002	1 <sup>er</sup> trim. 2001
<b>UNITÉS DE MOINS DE 50 000 \$</b>										
Île de Montréal	13	8%	4	-24%	1	2	95	-23%	14%	30%
Laval	10	43%	4	-50%	2	3	167	59%	23%	23%
Rive-Nord	22	-31%	23	-20%	3	4	65	22%	17%	15%
Rive-Sud	16	-20%	6	-65%	2	3	121	-6%	17%	20%
<b>MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN*</b>	<b>66</b>	<b>-12%</b>	<b>37</b>	<b>-39%</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>102</b>	<b>11%</b>	<b>19%</b>	<b>20%</b>
<b>UNITÉS DE 50 001 \$ À 80 000 \$</b>										
Île de Montréal	55	-24%	51	-59%	4	6	99	-15%	11%	11%
Laval	80	-41%	37	-73%	2	4	94	9%	10%	9%
Rive-Nord	229	-34%	135	-70%	3	5	79	-19%	8%	9%
Rive-Sud	209	-27%	134	-62%	3	4	87	-14%	9%	9%
<b>MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN*</b>	<b>587</b>	<b>-34%</b>	<b>374</b>	<b>-66%</b>	<b>3</b>	<b>5</b>	<b>85</b>	<b>-12%</b>	<b>9%</b>	<b>9%</b>
<b>UNITÉS DE 80 001 \$ À 100 000 \$</b>										
Île de Montréal	123	-16%	112	-53%	4	6	75	-27%	7%	10%
Laval	239	-26%	187	-48%	3	5	69	-22%	6%	8%
Rive-Nord	687	20%	495	-49%	3	7	68	-33%	6%	7%
Rive-Sud	564	6%	446	-48%	3	7	70	-34%	6%	8%
<b>MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN*</b>	<b>1 681</b>	<b>2%</b>	<b>1 304</b>	<b>-48%</b>	<b>3</b>	<b>7</b>	<b>68</b>	<b>-30%</b>	<b>6%</b>	<b>8%</b>
<b>UNITÉS DE 100 001 \$ À 125 000 \$</b>										
Île de Montréal	250	-24%	152	-63%	3	5	62	-19%	6%	7%
Laval	380	23%	203	-58%	3	6	62	-33%	6%	7%
Rive-Nord	671	59%	503	-36%	4	8	65	-35%	5%	6%
Rive-Sud	852	47%	552	-50%	4	8	58	-32%	6%	7%
<b>MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN*</b>	<b>2 283</b>	<b>31%</b>	<b>1 471</b>	<b>-49%</b>	<b>4</b>	<b>6</b>	<b>61</b>	<b>-31%</b>	<b>5%</b>	<b>7%</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.

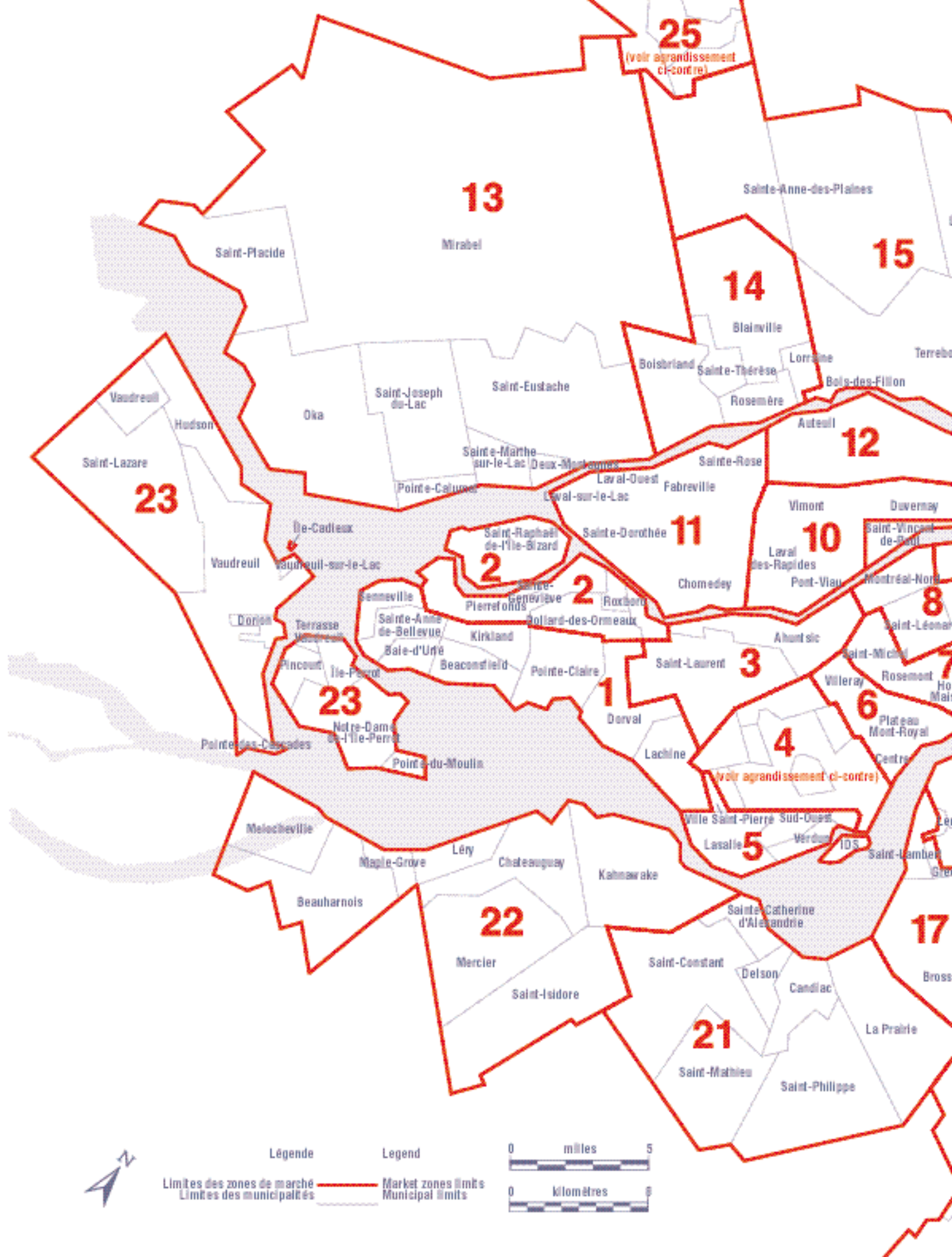
1<sup>er</sup> trimestre 2002

## 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
1 <sup>er</sup> trim. 2002 unités	Variation sur un an	1 <sup>er</sup> trim. 2002 unités	Variation sur un an	1 <sup>er</sup> trim. 2002	1 <sup>er</sup> trim. 2001	1 <sup>er</sup> trim. 2002 jours	Variation sur un an	1 <sup>er</sup> trim. 2002	1 <sup>er</sup> trim. 2001	
<b>UNITÉS DE 125 001 \$ À 150 000 \$</b>										
337	-1%	242	-45%	3	5	53	0%	5%	6%	Île de Montréal
277	91%	229	-32%	5	9	54	-35%	5%	7%	Laval
335	128%	405	-20%	6	12	79	-30%	5%	7%	Rive-Nord
478	84%	502	-32%	5	10	67	-23%	5%	7%	Rive-Sud
<b>1 507</b>	<b>61%</b>	<b>1 452</b>	<b>-32%</b>	<b>5</b>	<b>8</b>	<b>64</b>	<b>-18%</b>	<b>5%</b>	<b>6%</b>	<b>MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN*</b>
<b>UNITÉS DE 150 001 \$ À 200 000 \$</b>										
490	20%	401	-27%	4	5	52	-3%	5%	6%	Île de Montréal
185	106%	253	-17%	6	11	68	-23%	6%	7%	Laval
244	122%	445	-14%	9	15	96	-13%	7%	7%	Rive-Nord
364	86%	544	-20%	7	11	81	-18%	6%	7%	Rive-Sud
<b>1 357</b>	<b>57%</b>	<b>1 767</b>	<b>-20%</b>	<b>6</b>	<b>9</b>	<b>71</b>	<b>-6%</b>	<b>6%</b>	<b>7%</b>	<b>MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN*</b>
<b>UNITÉS DE 200 001 \$ À 250 000 \$</b>										
183	3%	221	-18%	5	6	59	-2%	6%	7%	Île de Montréal
35	106%	100	2%	10	15	82	-26%	8%	12%	Laval
57	78%	187	3%	12	17	99	0%	8%	9%	Rive-Nord
108	66%	248	-5%	10	13	99	-6%	8%	9%	Rive-Sud
<b>419</b>	<b>37%</b>	<b>836</b>	<b>-6%</b>	<b>8</b>	<b>10</b>	<b>77</b>	<b>1%</b>	<b>7%</b>	<b>7%</b>	<b>MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN*</b>
<b>UNITÉS DE PLUS DE 250 000 \$</b>										
396	55%	847	-9%	9	10	83	14%	6%	7%	Île de Montréal
23	188%	178	24%	27	47	127	-1%	11%	16%	Laval
55	83%	337	14%	26	28	138	-1%	9%	10%	Rive-Nord
95	94%	387	9%	16	23	116	-4%	8%	9%	Rive-Sud
<b>597</b>	<b>63%</b>	<b>1 936</b>	<b>4%</b>	<b>13</b>	<b>15</b>	<b>97</b>	<b>12%</b>	<b>7%</b>	<b>8%</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.



**25**  
(voir agrandissement ci-contre)

**13**

**15**

**14**

**23**

**12**

**11**

**10**

**2**

**2**

**23**

**3**

**8**

**1**

**4**

**6**

(voir agrandissement ci-contre)

**5**

**22**

**17**

**21**



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





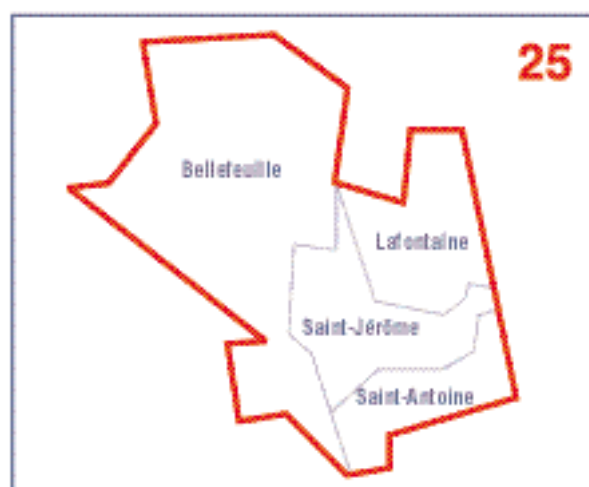
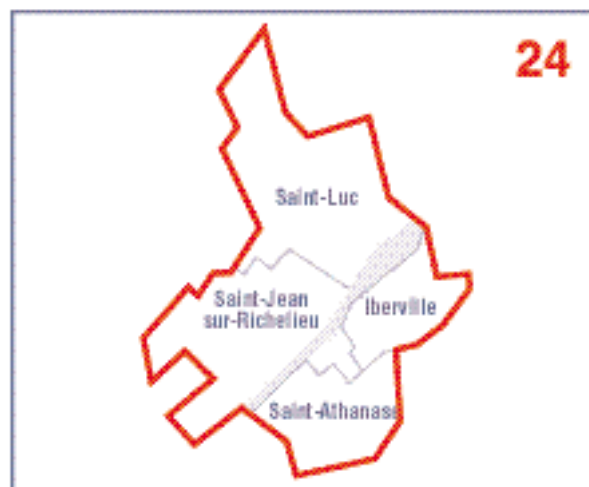
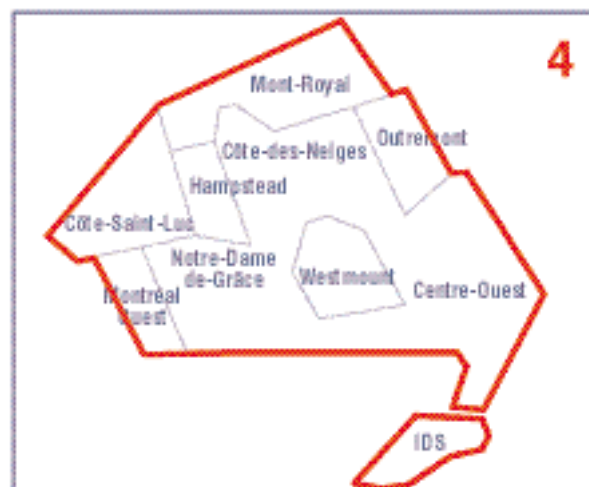
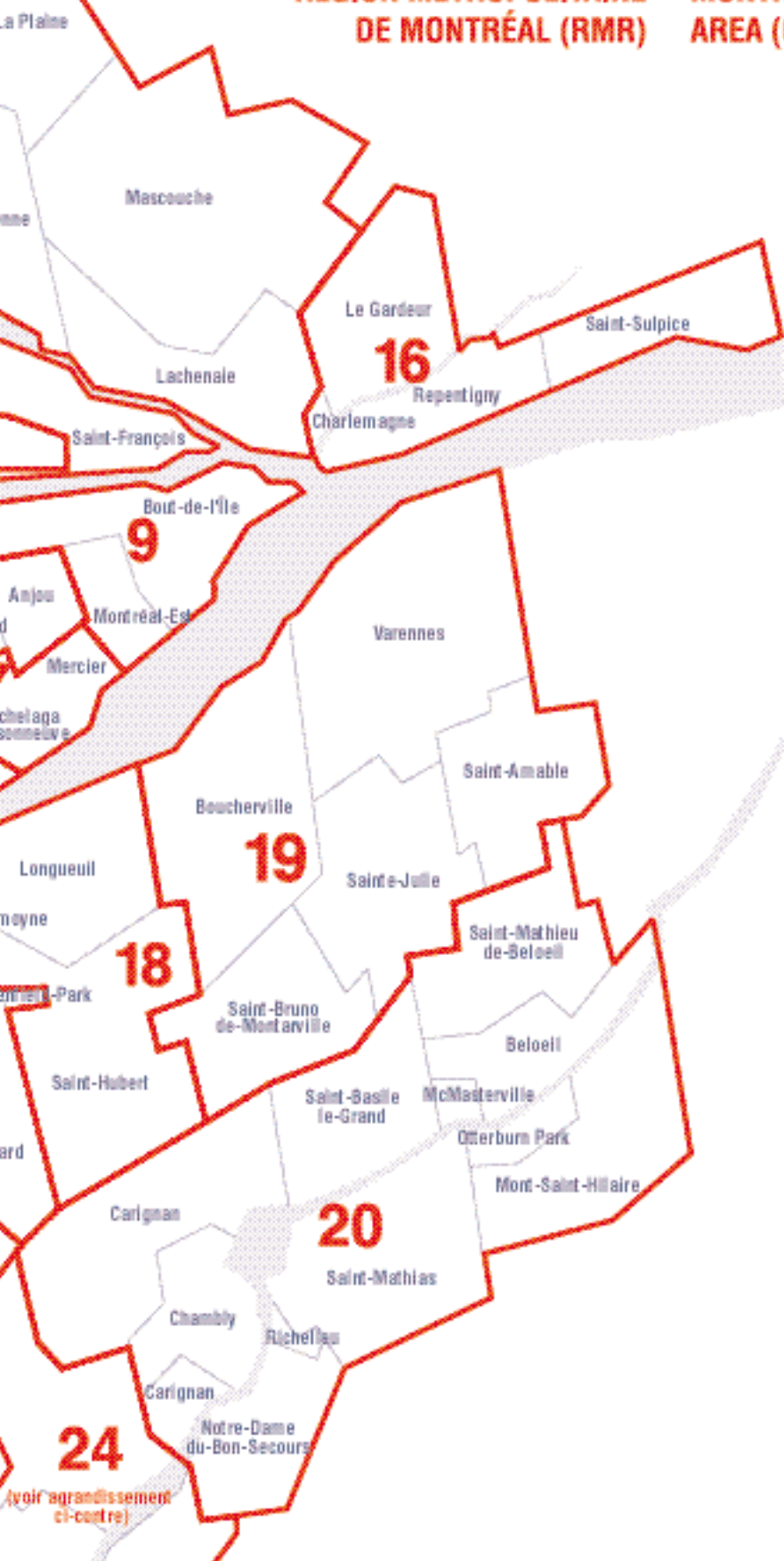
AU COEUR DE L'HABITATION  
Canada

Chambre immobilière du Grand Montréal  
Greater Montréal Real Estate Board



**ZONES DE MARCHÉ**  
**RÉGION MÉTROPOLITAINE**  
**DE MONTRÉAL (RMR)**

**MARKET ZONES**  
**MONTRÉAL METROPOLITAN**  
**AREA (CMA)**



(voir agrandissement ci-contre)