

# Analyse du marché de la revente du **Montréal** métropolitain



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



Canada

## Rebondissement du marché de la revente au troisième trimestre

Les résultats du troisième trimestre révèlent que, dans le Grand Montréal, le marché de la revente a déjoué la tendance à la baisse des derniers mois. Selon les données du Service inter-agences S.I.A.®/MLS®, 7 162 transactions ont été enregistrées au cours des mois de juillet à septembre, soit un bond de 25 % par rapport à l'année dernière.

Ces résultats exceptionnels ne permettent toutefois pas d'effacer complètement le ralentissement observé au cours de la première moitié de l'année. Depuis janvier, le marché a fléchi de 5 % par rapport à l'année 2002, ce qui porte le nombre total des transactions à 26 822 dans le Grand Montréal. En dépit de cette baisse, le marché demeure extrêmement dynamique et surpasse largement la moyenne des ventes conclues de janvier à septembre durant les 15 dernières années.

Les maisons continuent de se vendre comme des petits chauds, à un rythme de plus en plus rapide. Au troisième trimestre, il fallait compter en moyenne 53 jours pour vendre une maison unifamiliale, soit 4 jours de moins qu'en 2002, 58 jours dans le cas d'un plex, contre 63 en 2002, et 54 jours pour une copropriété, soit à peu près le même délai que l'année passée.

Le marché immobilier continue de jouir d'un contexte favorable. La forte création d'emplois au cours des dernières années, les conditions de financement qui sont toujours très avantageuses, sans compter que la majorité des ménages considèrent que le moment est propice pour effectuer un achat important, voilà autant de facteurs qui influent de façon positive sur le marché immobilier résidentiel.

## Le marché des copropriétés se tire mieux d'affaire, et les reventes explosent à Laval

Parmi les différents types d'habitations, la copropriété continue de se démarquer. Au troisième trimestre, l'augmentation des ventes de copropriétés a été nettement plus soutenue (+ 38 %) que celle de maisons unifamiliales (+ 24 %) et de plex (+ 14 %). Depuis le début de l'année, seules les reventes de copropriétés affichent une hausse par rapport à l'année dernière (+ 4 %). Les maisons unifamiliales et les plex accusent, pour leur part, des baisses respectives de 8 % et de 6 % par rapport à l'année dernière.

À Laval, la demande de copropriétés est en train d'exploser. Depuis le début de l'année, les reventes ont augmenté de 37 % comparativement à 2002. Sur l'île de Montréal, secteur phare de la copropriété, les reventes continuent de croître dans la

majorité des secteurs. Cependant, les secteurs Ahuntsic, Saint-Laurent (zone 3) (+ 11 %) et Centre, Plateau Mont-Royal, Villeray (zone 6) (+ 12 %) sont plus dynamiques et affichent les plus fortes croissances d'activité à l'échelle de l'île. Sur la rive sud, c'est grâce à la vigueur des secteurs Lemoyne, Longueuil, Saint-Hubert (zone 18) (+ 12 %) et Brossard, Greenfield-Park, Saint-Lambert (zone 17) (+ 8 %) que le marchés des copropriétés y est en croissance (+ 3 %) par rapport à 2002.

Pour sa part, le marché des maisons unifamiliales ralentit partout à l'exception de deux secteurs situés sur l'île de Montréal. Pour la période de janvier à septembre, les reventes de maisons unifamiliales sont en hausse de 18 % dans le secteur Ahuntsic, Saint-Laurent (zone 3) et de 6 % dans celui de Lasalle, Sud-Ouest, Verdun (zone 5). Finalement, le marché des plex s'est légèrement raffermi dans les secteurs Anjou, Montréal-Nord, Saint-Léonard (zone 8) (+ 3 %) et Laval (+ 4 %), alors qu'il s'affaiblit partout ailleurs.

## Une seconde augmentation des inscriptions

Le mouvement à la hausse des inscriptions amorcé au deuxième trimestre, après plus de sept ans de baisse, s'est poursuivi au dernier trimestre. Comparativement à l'année passée, le nombre de propriétés à vendre a progressé de 13 %. Bien que l'offre soit légèrement supérieure, le niveau des inscriptions demeure tout de même historiquement très bas, et les acheteurs disposent toujours d'un choix très limité. Par le biais du Service inter-agences S.I.A.®/MLS®, 10 642 propriétés étaient à vendre à la fin de septembre, soit seulement 1 200 de plus que le creux atteint au 30 septembre 2002.

Dans un contexte d'importantes hausses de prix, davantage de ménages sont séduits à l'idée de mettre en vente leur propriété afin de profiter de la hausse du marché et, ainsi, d'en acheter une plus luxueuse ou répondant davantage à leur besoins.

Bien que l'offre tende à croître, il n'en demeure pas moins qu'il existe des distinctions importantes selon le type d'habitation. De la même manière qu'au trimestre précédent, l'offre a davantage augmenté du côté des copropriétés (+ 39 %) que des maisons unifamiliales (+ 13 %) alors que pour les plex, elle continue de se raréfier (- 11 %). Les inscriptions de copropriétés ont explosé sur la rive sud, où l'on enregistre une hausse de 60 % par rapport au troisième trimestre de 2002, et celles de plex ont chuté sur la rive nord (- 25 %) et la rive sud (- 31 %).

Si l'offre de maisons unifamiliales est un peu plus abondante, soulignons que celles-ci continuent de se faire de plus en plus rares dans certains secteurs, dont Centre, Plateau Mont-Royal, Villeray (zone 6), Charlemagne, Le Gardeur, Repentigny, Saint-Sulpice (zone 16) et Beauharnois, Châteauguay, Léry, Maple Grove, Melocheville, Mercier, Saint-Isidore (zone 22). Et même si l'offre de plex est de plus en plus faible, elle tend à être un peu plus abondante dans le secteur Ahuntsic, Saint-Laurent (zone 3) et plus particulièrement dans le secteur Centre-Ouest de l'île de Montréal (zone 4).

### Encore très soutenue, la hausse des prix s'est légèrement calmée au troisième trimestre

Pour un sixième trimestre consécutif, l'augmentation des prix est encore très soutenue sur le marché de la revente du Grand Montréal. Le prix moyen des plex a grimpé de 24 %, celui des maisons unifamiliales de 16 %, et celui des copropriétés de 13 %. Cependant, depuis deux trimestres, la croissance des prix des maisons unifamiliales et des copropriétés est moins forte que durant les trimestres précédents alors que la hausse du prix des plex se poursuit et s'accélère.

Bien que l'offre soit encore très faible, il n'en demeure pas moins que l'accroissement des inscriptions permet de détendre quelque peu les conditions du marché et, par conséquent, de limiter la hausse des prix. Au cours du troisième trimestre, c'est le prix des plex qui a le plus monté et, fait à souligner, le plex est le seul type d'habitation pour lequel les inscriptions continuent de se raréfier. En contrepartie, les copropriétés ont enregistré la plus faible hausse du prix moyen alors que c'est pour ce type d'habitation que les inscriptions ont le plus augmenté (+ 39 %).

Par ailleurs, comme les prix ont monté plus rapidement sur le marché de l'existant que sur celui du neuf, l'écart entre le prix d'une maison neuve et celui d'une maison existante tend à diminuer, ce qui contribue à atténuer la pression à la hausse des prix sur le marché de l'existant.

Quoi qu'il en soit, l'année 2003 se terminera par une autre très forte croissance des prix. Jusqu'à maintenant, le prix moyen d'une maison unifamiliale a augmenté de 18 % par rapport à la période correspondante en 2002, celui des copropriétés de 19 %, et celui des plex de 22 %.

Le secteur de Laval détonne toujours au chapitre de la croissance du prix des maisons unifamiliales avec une augmentation de 23 % depuis le début de l'année. Toutefois, il ne faut pas perdre de vue que les ventes de maisons de 250 000 \$ et plus y ont fait un bond de 86 % par rapport à l'année dernière. La hausse du prix des maisons

unifamiliales est également particulièrement importante dans le secteur Centre, Plateau Mont-Royal, Saint-Léonard (zone 6) de même que dans celui d'Anjou, Montréal-Nord, Saint-Léonard (zone 8), où les prix ont monté respectivement de 29 % et de 26 % depuis le début de l'année. Dans le cas des copropriétés, les prix se sont particulièrement redressés depuis le début de l'année sur la rive nord (+ 27 %), et plusieurs secteurs de l'île de Montréal connaissent des majorations variant de 21 % à 26 %.

Puisque la demande est très forte et que l'offre demeure faible, malgré la croissance récente des inscriptions courantes, le marché continue d'avantager les vendeurs. Le ratio inscriptions/vente, communément appelé le ratio vendeurs/acheteur, est toujours à 4 pour les maisons unifamiliales et les copropriétés et il est passé de 5 à 4 dans le cas des plex.

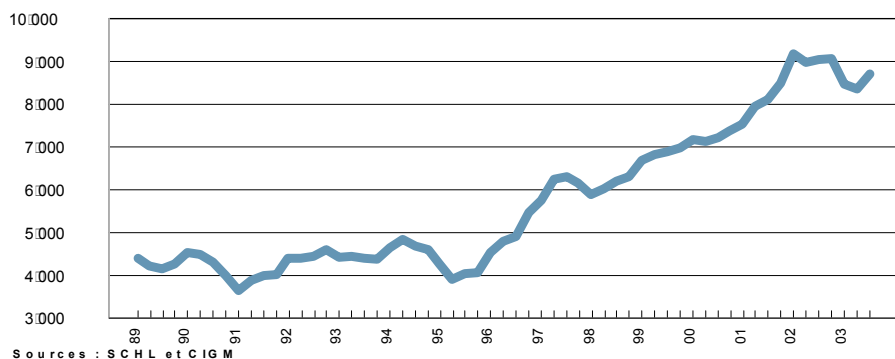
### Économie: un véritable relance enfin à nos portes

La performance de l'économie québécoise est plutôt décevante jusqu'ici cette année, en particulier au chapitre de l'emploi. À Montréal, près de 25 000 emplois ont été perdus et le taux de chômage a grimpé à 10,1 % en septembre. Le ralentissement de l'économie américaine et l'appréciation importante du dollar canadien ont tous deux miné les résultats du secteur manufacturier québécois. Heureusement, plusieurs indicateurs laissent présager, qu'enfin, une reprise économique plus vigoureuse se concrétise aux États-Unis. Ainsi, on anticipe une relance généralisée de l'économie mondiale en 2004 et bien sûr, le Québec ne manquera pas d'y participer. Heureusement aussi, la région de Montréal surfe toujours sur la vague des 206 000 emplois créés de 1997 à 2002. Autre bonne nouvelle pour le marché immobilier, les taux hypothécaires demeureront faibles, quoique le scénario prévisible est celui d'une remontée progressive des taux de 25 à 50 points de base d'ici la fin de l'année, suivi d'autres augmentations de 25 à 50 points de base l'an prochain. Aussi, selon l'indice du Conference Board, en septembre, 57 % des québécois étaient convaincus que le temps était toujours propice à l'achat d'un bien important tel une maison. Tous ces facteurs nous portent à croire que le marché de la revente demeurera extrêmement actif l'an prochain. Cependant, nous sommes d'avis que le relèvement des taux hypothécaires amènera les acheteurs à faire preuve de plus de modération en ce qui a trait aux prix qu'ils consentiront à offrir pour des propriétés existantes.

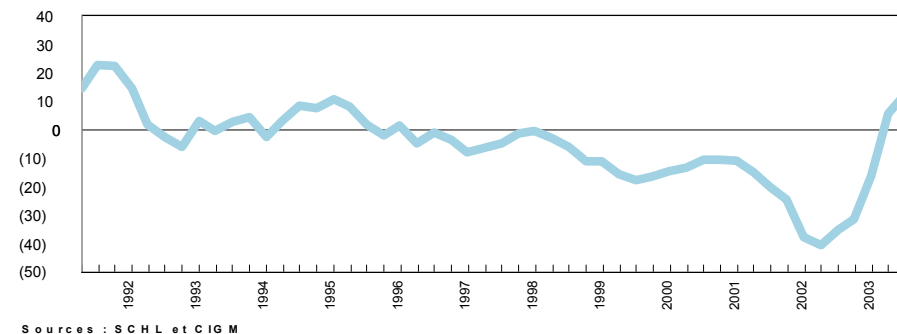
## MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN

	Ventes S.I.A.®/MLS®				Inscriptions en vigueur sur S.I.A.®/MLS®		Prix moyen S.I.A.®/MLS®				Délai de vente moyen	Inscriptions/ Vente	Classification du marché
	3 <sup>e</sup> trimestre 2003	Var. sur l'an	Jan-Sept. 2003	Var. sur l'an	3 <sup>e</sup> trimestre 2003	Var. sur l'an	3 <sup>e</sup> trimestre 2003	Var. sur l'an	Jan-Sept. 2003	Var. sur l'an	3 <sup>e</sup> trimestre 2003	3 <sup>e</sup> trimestre 2003	3 <sup>e</sup> trimestre 2003
	unités		unités		unités		\$		\$		Jours		
<b>MAISON UNIFAMILIALE</b>	4 594	24%	17 166	-8%	6 585	13%	195 058	16%	183 466	18%	53	4	Vendeur
<b>COPROPRIÉTÉ</b>	1 503	38%	5 546	4%	2 331	39%	173 284	13%	162 626	19%	54	4	Vendeur
<b>PLEX (2 À 5 LOG.)</b>	1 065	14%	4 110	-6%	1 726	-11%	230 260	24%	220 725	22%	58	4	Vendeur

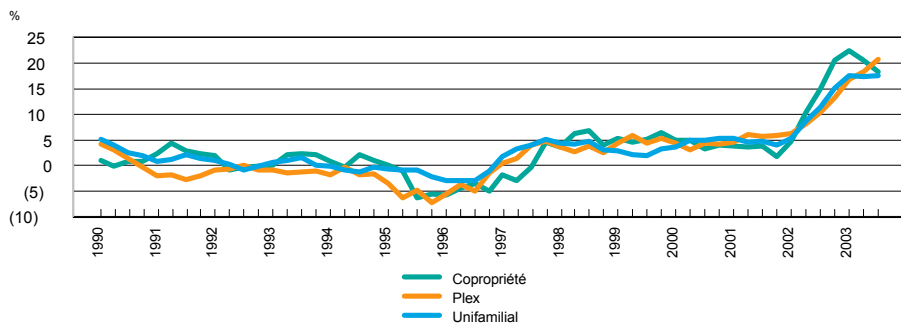
Le marché résidentiel rebondit au troisième trimestre  
Ventes S.I.A.®/MLS® - RMR de Montréal - 3<sup>e</sup> trimestre



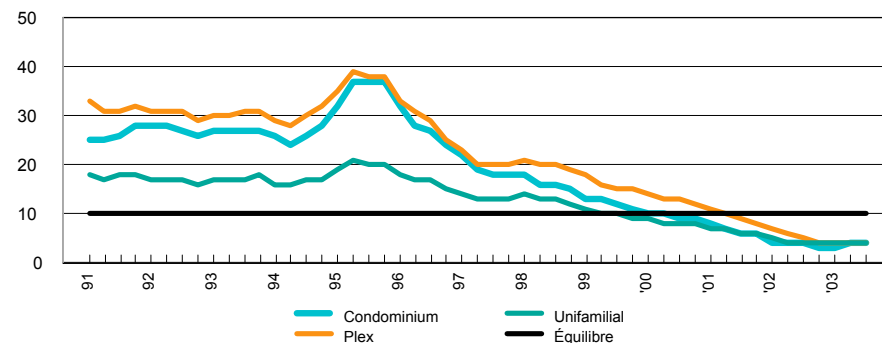
L'augmentation des inscriptions se poursuit  
Inscriptions totales S.I.A.®/MLS® - RMR de Montréal



La hausse des prix\* est un peu moins forte  
Prix moyen S.I.A.®/MLS® - RMR de Montréal



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



## ÎLE DE MONTRÉAL

Zones de marché	Ventes S.I.A.®/MLS®				Inscriptions en vigueur sur S.I.A.®/MLS®		Prix moyen S.I.A.®/MLS®				Délai de vente moyen	Inscriptions/ Vente	Classification du marché
	3 <sup>e</sup> trim. 2003 unités	Var. sur 1 an	Jan-Sept. 2003 unités	Var. sur 1 an	3 <sup>e</sup> trim. 2003 unités	Var. sur 1 an	3 <sup>e</sup> trim. 2003 \$	Var. sur 1 an	Jan-Sept. 2003 \$	Var. sur 1 an	3 <sup>e</sup> trim. 2003 Jours	3 <sup>e</sup> trim. 2003	3 <sup>e</sup> trim. 2003

### MAISON UNIFAMILIALE

zone 1	266	8%	942	-8%	301	8%	247 765	6%	254 263	14%	43	3	Vendeur
zone 2	268	32%	872	-10%	383	38%	242 246	20%	218 442	17%	56	4	Vendeur
zone 3	108	44%	367	18%	192	9%	270 070	30%	253 366	19%	64	5	Vendeur
zone 4	196	23%	678	-1%	337	13%	566 593	21%	525 724	15%	62	5	Vendeur
zone 5	43	16%	171	6%	53	3%	198 823	15%	186 195	23%	49	3	Vendeur
zone 6	24	85%	84	-18%	36	-10%	224 296	41%	245 046	29%	57	4	Vendeur
zone 7	65	44%	265	10%	66	7%	157 966	15%	167 823	20%	44	3	Vendeur
zone 8	55	17%	210	-17%	89	1%	201 607	31%	188 825	26%	53	4	Vendeur
zone 9	144	48%	586	-6%	278	14%	156 934	17%	153 359	20%	54	4	Vendeur
<b>Total</b>	<b>1 169</b>	<b>27%</b>	<b>4 175</b>	<b>-5%</b>	<b>1 735</b>	<b>14%</b>	<b>281 381</b>	<b>16%</b>	<b>264 872</b>	<b>17%</b>	<b>53</b>	<b>4</b>	<b>Vendeur</b>

### COPROPRIÉTÉ

zone 1	37	76%	133	8%	39	22%	155 701	5%	159 924	8%	59	3	Vendeur
zone 2	66	12%	225	-7%	85	58%	132 299	12%	121 710	15%	39	3	Vendeur
zone 3	91	54%	306	11%	129	30%	179 559	21%	169 133	21%	68	4	Vendeur
zone 4	244	42%	794	-3%	400	32%	298 407	6%	286 672	17%	61	4	Vendeur
zone 5	145	32%	453	2%	224	62%	156 827	18%	152 770	25%	55	4	Vendeur
zone 6	199	29%	845	12%	371	40%	209 415	7%	195 575	17%	57	4	Vendeur
zone 7	86	43%	368	9%	183	79%	147 737	23%	144 926	25%	51	4	Vendeur
zone 8	34	48%	139	-6%	60	24%	133 376	-5%	143 202	19%	40	4	Vendeur
zone 9	94	47%	353	-10%	88	3%	105 814	15%	103 761	26%	37	2	Vendeur
<b>Total</b>	<b>996</b>	<b>38%</b>	<b>3 616</b>	<b>2%</b>	<b>1 578</b>	<b>40%</b>	<b>196 028</b>	<b>10%</b>	<b>185 940</b>	<b>19%</b>	<b>55</b>	<b>4</b>	<b>Vendeur</b>

### PLEX (2 À 5 LOG.)

zone 3	80	33%	266	-10%	123	10%	266 529	13%	269 551	18%	65	4	Vendeur
zone 4	74	-8%	303	-8%	146	25%	327 415	21%	314 196	24%	47	4	Vendeur
zone 5	151	15%	542	-9%	197	-17%	206 020	31%	196 827	30%	55	3	Vendeur
zone 6	125	-13%	524	-15%	260	-2%	254 668	26%	245 797	25%	58	4	Vendeur
zone 7	230	21%	888	-2%	360	-14%	217 349	26%	207 016	26%	57	4	Vendeur
zone 8	68	6%	330	3%	117	-2%	270 499	32%	258 049	20%	47	4	Vendeur
Autres zones	61	-10%	262	1%	117	-6%	216 028	35%	190 701	14%	66	4	Vendeur
<b>Total</b>	<b>789</b>	<b>7%</b>	<b>3 115</b>	<b>-6%</b>	<b>1 320</b>	<b>-5%</b>	<b>240 881</b>	<b>25%</b>	<b>231 567</b>	<b>23%</b>	<b>57</b>	<b>4</b>	<b>Vendeur</b>

### LAVAL ET RIVE-NORD

Zones de marché	Ventes S.I.A.®/MLS®				Inscriptions en vigueur sur S.I.A.®/MLS®		Prix moyen S.I.A.®/MLS®				Délai de vente moyen 3 <sup>e</sup> trimestre 2003 Jours	Inscriptions/ Vente 3 <sup>e</sup> trimestre 2003	Classification du marché 3 <sup>e</sup> trimestre 2003
	3 <sup>e</sup> trimestre 2003 unités	Var. sur 1 an	Jan-Sept. 2003 unités	Var. sur 1 an	3 <sup>e</sup> trimestre 2003 unités	Var. sur 1 an	3 <sup>e</sup> trimestre 2003 \$	Var. sur 1 an	Jan-Sept. 2003 \$	Var. sur 1 an			

#### MAISON UNIFAMILIALE

##### Laval

zone 10	137	13%	522	-12%	222	11%	184 177	12%	179 681	18%	46	4	Vendeur
zone 11	393	29%	1 485	-2%	547	21%	163 171	10%	167 979	26%	47	4	Vendeur
zone 12	119	14%	498	-2%	163	8%	145 168	17%	141 511	21%	53	3	Vendeur
<b>Total</b>	<b>649</b>	<b>22%</b>	<b>2 505</b>	<b>-5%</b>	<b>931</b>	<b>16%</b>	<b>164 304</b>	<b>12%</b>	<b>165 156</b>	<b>23%</b>	<b>48</b>	<b>4</b>	<b>Vendeur</b>

##### Rive-Nord

zone 13	303	33%	1 143	-8%	390	7%	133 906	18%	126 563	18%	49	3	Vendeur
zone 14	328	27%	1 130	-8%	550	19%	214 825	21%	193 240	17%	68	5	Vendeur
zone 15	357	17%	1 429	-5%	547	9%	131 765	18%	128 132	19%	61	4	Vendeur
zone 16	157	6%	720	-16%	243	-7%	145 837	14%	142 142	17%	61	4	Vendeur
<b>Total</b>	<b>1 145</b>	<b>22%</b>	<b>4 422</b>	<b>-8%</b>	<b>1 730</b>	<b>9%</b>	<b>158 055</b>	<b>19%</b>	<b>146 645</b>	<b>18%</b>	<b>60</b>	<b>4</b>	<b>Vendeur</b>

##### Agglo. de Saint-Jérôme

	97	18%	439	4%	176	-9%	125 661	14%	120 741	14%	61	4	Vendeur
--	----	-----	-----	----	-----	-----	---------	-----	---------	-----	----	---	---------

#### COPROPRIÉTÉ

##### Laval

zone 11	77	35%	326	35%	179	75%	146 547	45%	130 558	21%	55	4	Vendeur
Autres zones	45	32%	185	41%	61	-6%	117 608	-3%	116 226	12%	32	3	Vendeur
<b>Total</b>	<b>122</b>	<b>34%</b>	<b>511</b>	<b>37%</b>	<b>240</b>	<b>44%</b>	<b>135 873</b>	<b>25%</b>	<b>125 370</b>	<b>18%</b>	<b>47</b>	<b>4</b>	<b>Vendeur</b>

##### Rive-Nord

	92	42%	316	-15%	113	4%	114 050	31%	104 985	27%	60	4	Vendeur
--	----	-----	-----	------	-----	----	---------	-----	---------	-----	----	---	---------

#### PLEX (2 À 5 LOG.)

##### Laval

	75	47%	271	4%	115	-10%	233 807	36%	211 746	28%	57	4	Vendeur
--	----	-----	-----	----	-----	------	---------	-----	---------	-----	----	---	---------

##### Rive-Nord

	50	11%	206	-8%	90	-25%	171 956	15%	179 327	17%	73	5	Vendeur
--	----	-----	-----	-----	----	------	---------	-----	---------	-----	----	---	---------

#### Les acheteurs de maison consultent de plus en plus Internet

Selon une étude menée par la firme Ipsos Reid et dont l'Association canadienne de l'immeuble a obtenu copie, il apparaît que les Canadiens ont de plus en plus recours à Internet pour l'achat d'une maison. Parmi les ménages ayant fait l'acquisition d'une propriété au cours des deux dernières années, 85% ont consulté Internet, comparativement à 80% en 2001. De plus, chez les ménages ayant utilisé Internet, les deux tiers d'entre eux ont visité le site sia.ca

## RIVE-SUD ET VAUDREUIL-SOULANGES

Zones de marché	Ventes S.I.A.®/MLS®				Inscriptions en vigueur sur S.I.A.®/MLS®		Prix moyen S.I.A.®/MLS®				Délai de vente moyen	Inscriptions/ Vente	Classification du marché
	3 <sup>e</sup> trim. 2003 unités	Var. sur 1 an	Jan-Sept. 2003 unités	Var. sur 1 an	3 <sup>e</sup> trim. 2003 unités	Var. sur 1 an	3 <sup>e</sup> trim. 2003 \$	Var. sur 1 an	Jan-Sept. 2003 \$	Var. sur 1 an			

### Rive-sud

#### MAISON UNIFAMILIALE

zone 17	175	25%	698	-14%	233	-1%	199 998	21%	189 963	19%	53	4	Vendeur
zone 18	274	46%	1 168	-1%	303	5%	150 588	18%	143 430	20%	42	3	Vendeur
zone 19	253	7%	951	-17%	321	14%	189 356	11%	180 982	17%	48	3	Vendeur
zone 20	270	23%	912	-16%	416	26%	159 897	6%	153 544	14%	54	4	Vendeur
zone 21	248	39%	866	-10%	301	11%	165 859	27%	153 423	21%	58	3	Vendeur
zone 22	114	2%	487	-11%	119	-22%	124 417	15%	120 589	17%	43	3	Vendeur
<b>Total</b>	<b>1 334</b>	<b>24%</b>	<b>5 082</b>	<b>-11%</b>	<b>1 693</b>	<b>8%</b>	<b>166 909</b>	<b>15%</b>	<b>158 178</b>	<b>17%</b>	<b>50</b>	<b>3</b>	<b>Vendeur</b>

#### COPROPRIÉTÉ

zone 17	74	6%	315	8%	124	34%	154 436	17%	137 488	12%	72	3	Vendeur
zone 18	98	58%	381	12%	126	64%	118 575	29%	109 906	16%	51	3	Vendeur
Autres zones	96	68%	326	-8%	130	89%	118 673	17%	113 010	20%	44	3	Vendeur
<b>Total</b>	<b>268</b>	<b>42%</b>	<b>1 022</b>	<b>3%</b>	<b>379</b>	<b>60%</b>	<b>128 512</b>	<b>17%</b>	<b>119 397</b>	<b>16%</b>	<b>54</b>	<b>3</b>	<b>Vendeur</b>

#### PLEX 2 À 5

zone 18	85	35%	312	-3%	102	-41%	194 894	28%	176 658	14%	64	4	Vendeur
Autres zones	59	84%	175	-8%	90	-16%	189 602	27%	178 540	17%	66	5	Vendeur
<b>Total</b>	<b>144</b>	<b>52%</b>	<b>487</b>	<b>-5%</b>	<b>192</b>	<b>-31%</b>	<b>192 726</b>	<b>28%</b>	<b>177 334</b>	<b>15%</b>	<b>65</b>	<b>4</b>	<b>Vendeur</b>

### Vaudreuil-Soulanges

MAISON UNIFAMILIALE	297	18%	982	-3%	495	38%	191 579	9%	180 755	14%	48	5	Vendeur
COPROPRIÉTÉ	25	25%	81	-5%	21	-34%	147 656	35%	127 171	37%	48	3	Vendeur
PLEX (2 À 5 LOG.)	7	17%	31	-6%	9	-54%	183 714	24%	166 560	22%	21	3	Vendeur

### Agglo. de Saint-Jean

MAISON UNIFAMILIALE	153	37%	634	0%	211	-13%	129 805	17%	126 527	15%	64	4	Vendeur
---------------------	-----	-----	-----	----	-----	------	---------	-----	---------	-----	----	---	---------

**Voulez-vous apprendre à mieux connaître vos clients?** Existe-il des différences entre un premier acheteur et un acheteur expérimenté, ou entre un acheteur d'une propriété existante ou d'une neuve? Découvrez le profil des différents types d'acheteurs dans le rapport exclusif de la SCHL, intitulé **Profil sociodémographique des acheteurs de propriétés - régions métropolitaine de Montréal et Québec**. Vous pourrez aussi connaître les facteurs qui influencent leurs décisions, ainsi que leurs habitudes de consommation. Un document indispensable — obtenez-le **gratuitement** en consultant le site Web de la SCHL ([www.schl.ca](http://www.schl.ca)) ou en composant le 1 866 855-5711.

MARCHÉ DES MAISONS UNIFAMILIALES

PAR GAMME DE PRIX

Zones de marché	Ventes S.I.A.®/MLS®		Inscriptions en vigueur sur S.I.A.®/MLS®		Écart prix Vente/Inscrit	Délai de vente moyen	Inscriptions/ Vente	Classification du marché
	3 <sup>e</sup> trim. 2003 unités	Var. sur 1 an	3 <sup>e</sup> trim. 2003 unités	Var. sur 1 an	3 <sup>e</sup> trim. 2003	3 <sup>e</sup> trim. 2003 Jours	3 <sup>e</sup> trim. 2003	3 <sup>e</sup> trim. 2003

Île de Montréal

Unités de moins de 100 000 \$	33	-45%	20	-78%	15%	68	2	Vendeur
Unités de 100 001 \$ à 150 000 \$	169	-22%	113	-48%	8%	44	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	327	29%	293	7%	7%	41	2	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	213	64%	265	53%	7%	52	4	Vendeur
Unités de plus de 250 000 \$	427	63%	1 046	35%	7%	66	7	Vendeur

Laval

Unités de moins de 100 000 \$	41	-55%	26	-61%	11%	40	2	Vendeur
Unités de 100 001 \$ à 150 000 \$	284	6%	181	-26%	6%	39	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	213	101%	300	40%	6%	51	4	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	75	70%	174	72%	6%	56	7	Vendeur
Unités de plus de 250 000 \$	36	64%	257	36%	9%	93	16	Acheteur

Rive-Nord

Unités de moins de 100 000 \$	139	-51%	81	-71%	9%	45	2	Vendeur
Unités de 100 001 \$ à 150 000 \$	587	31%	498	-17%	5%	47	3	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	241	121%	461	53%	6%	67	5	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	79	55%	252	49%	7%	89	9	Équilibré
Unités de plus de 250 000 \$	99	98%	451	60%	8%	117	16	Acheteur

Rive-Sud

Unités de moins de 100 000 \$	91	-55%	52	-71%	11%	40	1	Vendeur
Unités de 100 001 \$ à 150 000 \$	651	21%	434	-20%	6%	40	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	336	74%	470	45%	6%	54	4	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	138	86%	252	44%	7%	66	6	Vendeur
Unités de plus de 250 000 \$	118	71%	490	35%	8%	88	12	Acheteur

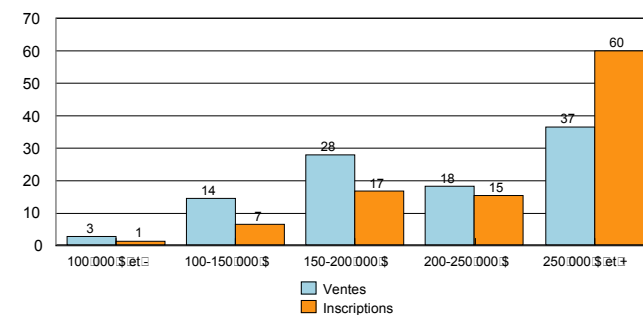
Montréal Métropolitain

Unités de moins de 100 000 \$	318	-52%	186	-71%	10%	46	1	Vendeur
Unités de 100 001 \$ à 150 000 \$	1 795	14%	1 287	-24%	6%	42	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	1 208	71%	1 621	36%	6%	52	4	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	540	61%	1 027	54%	7%	61	6	Vendeur
Unités de plus de 250 000 \$	733	66%	2 493	43%	7%	79	10	Équilibré

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

Montréal - 3<sup>e</sup> trimestre de 2003

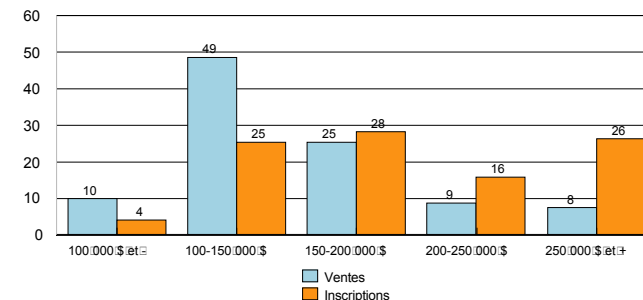
Répartition des ventes et des inscriptions de  
maisons unifamiliales par gamme de prix (en %)



Sources : SCHL et CIGM

Laval et Rive-Nord - 3<sup>e</sup> trimestre de 2003

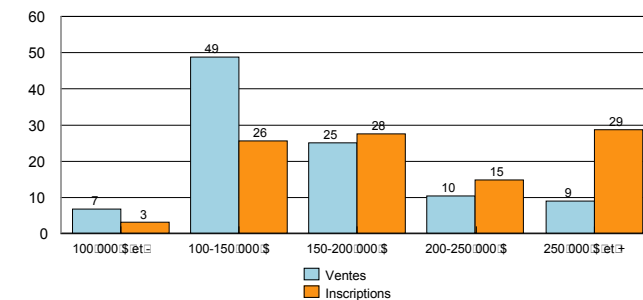
Répartition des ventes et des inscriptions de  
maisons unifamiliales par gamme de prix (en %)



Sources : SCHL et CIGM

Rive-Sud - 3<sup>e</sup> trimestre de 2003

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



Sources : SCHL et CIGM



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

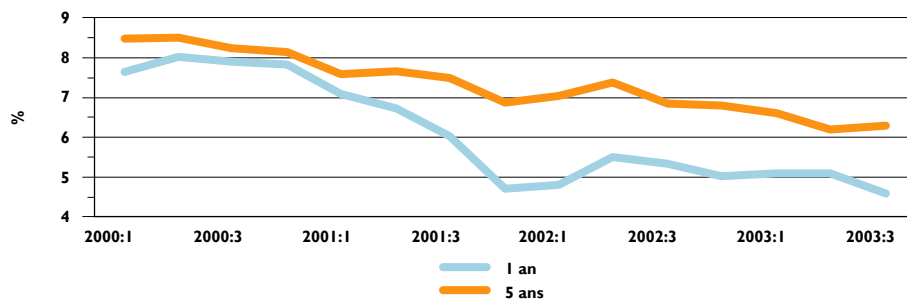
	3e trim. 2002	4e trim. 2002	1er trim. 2003	2e trim. 2003	3e trim. 2003
<b>Taux hypothécaire (1 an)</b>	5,3%	5,0%	5,1%	5,1%	4,6%
<b>Taux hypothécaire (5 ans)</b>	6,9%	6,8%	6,6%	6,2%	6,3%
<b>Mises en chantier</b>	4 794	5 328	4 128	6 688	6 481
<b>Var. de l'indice de confiance des consommateurs (2)</b>	-4%	2%	-4%	-3%	3%
<b>Moment propice pour faire un achat important, telle une maison (% de réponses positives) (1) (2)</b>	69%	67%	60%	66%	63%
<b>Création (ou perte) d'emplois (1)</b>	7 100	35 200	-7 700	-23 200	6 400
<b>Taux de chômage (1)</b>	8,4%	8,2%	9,0%	9,7%	10,0%
<b>Faillites personnelles</b>	2 708	2 603	2 807	2 923	ND
<b>Taux d'inflation annuel</b>	2,3%	3,3%	3,9%	2,7%	1,6%

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

Notes: (1) Données désaisonnalisées (2) Province de Québec

À moins d'indication contraire, les variations sont exprimées d'un trimestre à l'autre.

### Évolution des taux hypothécaires



Source : Statistique Canada

## Notes relatives aux tableaux et aux graphiques

### Marchés visés

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

### Zones de marché

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

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

Lorsqu'une propriété est inscrite sur le Service 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 d'inscriptions multiples de la CIGM. Les propriétés vendues moins de 30 000 \$ et celles dont le prix de vente est inconnu sont exclues des statistiques.

### Prix Moyens S.I.A.® / MLS®

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

### Délai de vente moyen

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

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

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

### Classification de marché

**Équilibré** : Marché ne favorisant ni les vendeurs, ni les acheteurs. Progression stable, sur une longue période, du volume des ventes, hausse des prix égale ou légèrement supérieure à l'inflation.

**Acheteur** : Les acheteurs sont avantagés, surplus d'inscriptions, ventes peu nombreuses, longue durée des inscriptions, prix diminuant ou augmentant moins que l'inflation.

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

### Abréviations utilisées

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

## Définition des zones de marché

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

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

**Zone 3** Ahuntsic, Saint-Laurent

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



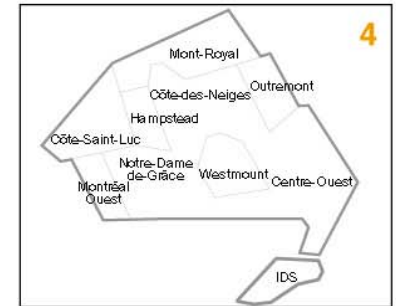
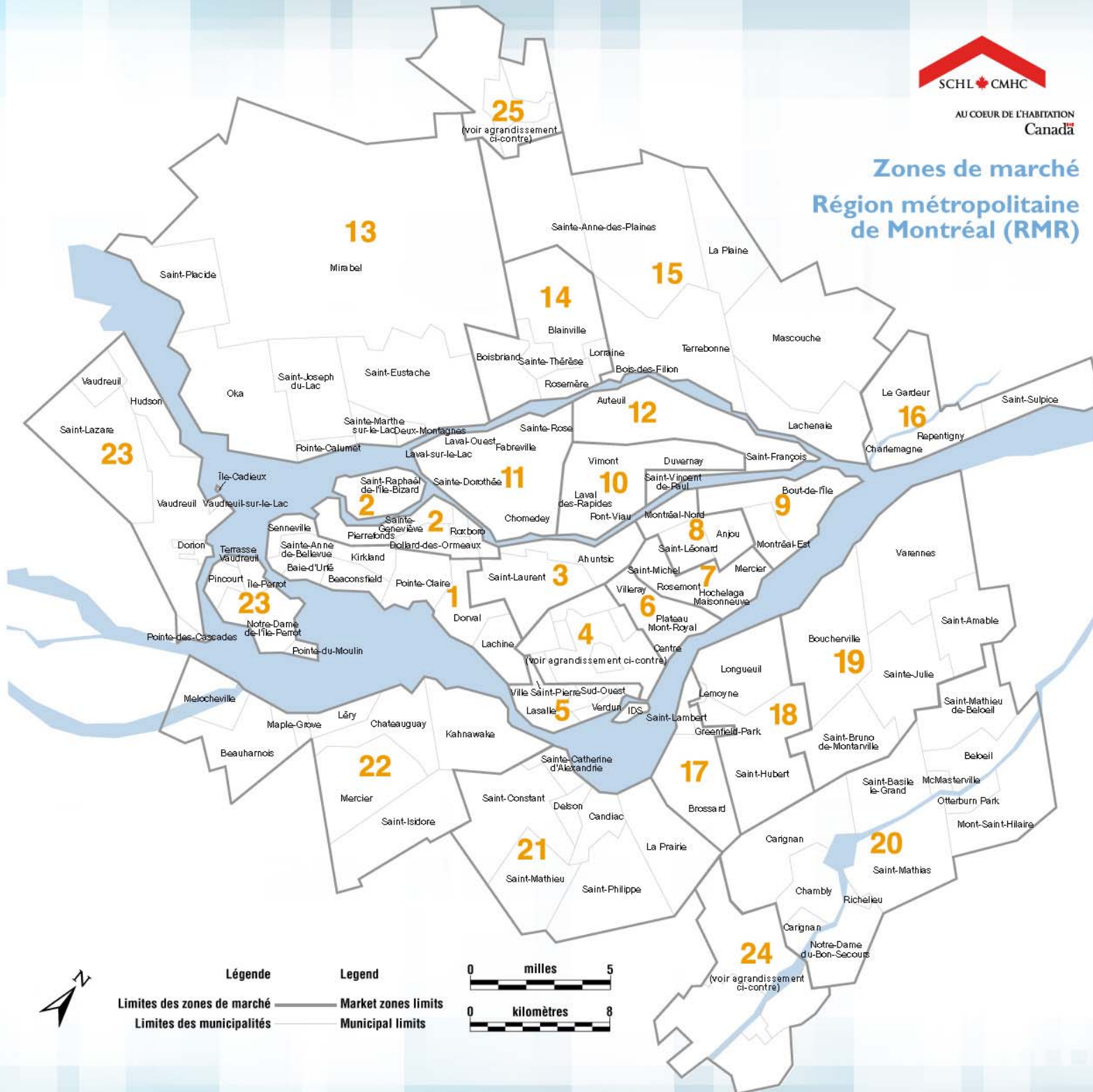
AU COEUR DE L'HABITATION  
Canada

Chambre immobilière du Grand Montréal  
Greater Montréal Real Estate Board



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

## Market Zones Montreal Metropolitan Area (CMA)



Légende

Legend

— Limites des zones de marché  
— Limites des municipalités

— Market zones limits  
— Municipal limits

