

# T

# ENDANCES

# LOGEMENT

Le 8 février 2000, Volume 5, numéro 2

Société canadienne d'hypothèques et de logement

## Les mises en chantier font une pause en janvier. Pas de panique!

Les mises en chantier étaient en baisse en janvier (-7,3 %), atteignant le taux désaisonnalisé de 147 700 logements par rapport au niveau révisé de 159 300 en décembre 1999.

Dans les régions urbaines, les maisons individuelles progressaient de 0,9 % à 80 600 logements, tandis que les logements collectifs chutaient de 18,0 % à 45 000 logements.

Le repli de la construction résidentielle neuve en janvier n'est pas surprenant considérant

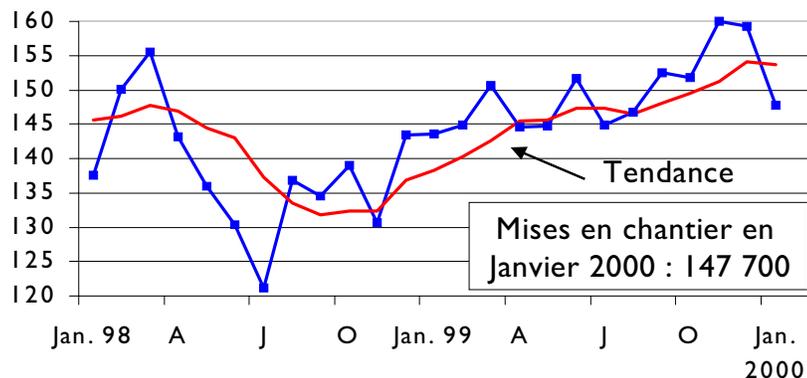
l'activité intense qui a prévalu en novembre et décembre 1999, alors que les mises en chantier ont atteint les niveaux respectifs de 160 000 et 159 300 unités sur une base annuelle.

La baisse des mises en chantier de logements collectifs en janvier est un bel exemple de la forte volatilité qui caractérise ce segment du marché. En ce sens, la robustesse des mises en chantier de logements individuels est plus pertinente pour prendre le pouls du marché.

Suite en page 2...

### Mises en chantier au Canada toutes régions, \*DDA

En milliers de logements



Source : Tendances logement SCHL  
\*Données désaisonnalisées annualisées

## Dans ce numéro :

Solde migratoire interprovincial positif en Colombie-Britannique. .... 2

Bilan de nos prévisions de 1999. .... 3

Disparités régionales de l'indice du prix des logements neufs. .... 3

Enquête : services financiers et entrepôts de rénovation. .... 4

Taux hypothécaires : prévisions 2000-2001. --- 5

Le consommateur gonflé à bloc. .... 5

Marché de la rénovation : les espoirs du commerce électronique. .... 6

Tableau. .... 7



AU COEUR DE L'HABITATION  
Canada

**Mises en chantier - Suite de la page 1**

À l'exception de l'Atlantique (+98 % à 10 500), toutes les régions affichaient un repli des mises en chantier le mois dernier. Celles-ci ont atteint 62 300 logements en Ontario (-9,1 %), 24 700 dans les Prairies (-0,4 %), 18 900 au Québec (-6 %) et 9 200 en Colombie-Britannique (-42,5 %).

À l'échelle métropolitaine, les mises en chantier ont atteint le taux annuel désaisonnalisé de 30 300 à Toronto, de 9 300 à Montréal et de 5 600 à Vancouver. Dans le cas de Montréal et de Vancouver, les faibles niveaux d'activité enregistrés en janvier, semblent indiquer que le marché reprend son souffle après avoir été passablement dynamique au cours des derniers mois de 1999.

En 1999, les mises en chantier au Canada ont totalisé 149 968 unités, un gain de 9,1 % par rapport à 1998. Toutes les provinces affichaient une croissance à l'exception de l'Alberta, de la Colombie-Britannique et de Terre-Neuve. ■

Nos collaborateurs : Philippe Le Goff, Roger Lewis, Ali Manouchehri, Louis Trottier et Ken Lyons.

**Renseignements :**

**Philippe Le Goff au 1-613-748-2933**  
ou [plegoff@cmhc-schl.gc.ca](mailto:plegoff@cmhc-schl.gc.ca)

**Abonnements: 1-613-748-2006 ou**

<http://www.cmhc-schl.gc.ca>

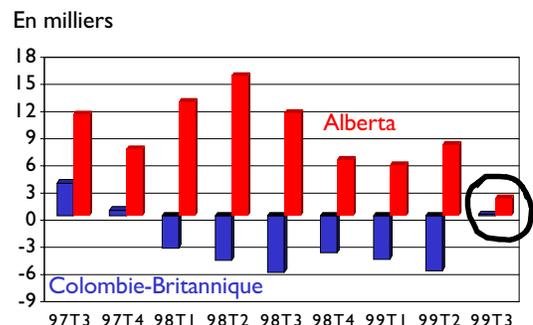
@Société canadienne d'hypothèques et de logement, 2000.

Tous droits réservés. L'abonné est autorisé par la Société canadienne d'hypothèques et de logement à se faire une copie électronique et une copie imprimée du présent document, à la condition toutefois que ce soit pour son usage personnel seulement. Il est donc interdit de reproduire, de modifier ou de redistribuer une partie quelconque de cette publication, sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit, à d'autres fins que celle qui est susmentionnée (notamment à des fins commerciales), sans avoir obtenu au préalable l'autorisation écrite de la Société canadienne d'hypothèques et de logement.

**La Colombie-Britannique restaure son flux migratoire...**

**Au troisième trimestre de 1999, le solde migratoire interprovincial en C.-B. est redevenu positif, une première depuis deux ans. Mais l'embellie pourrait être courte alors que l'Alberta refait le plein d'énergie.**

- Les mises en chantier en Colombie-Britannique pourraient atteindre 18 000 unités cette année contre 16 309 en 1999. Malgré qu'il s'agisse d'un retour à la croissance, pour la C.-B. il s'agit d'une performance modeste comparativement au niveau moyen des années 1990. En fait, même si l'économie redémarre, la province devra stimuler sa croissance démographique en accueillant plus de nouveaux citoyens, notamment en provenance des autres provinces, si elle veut accroître son volume de construction neuve. Cette condition préalable explique notre prudence quant à la croissance anticipée des mises en chantier cette année en C.-B.
- Les derniers chiffres pour la migration interprovinciale font état d'un solde positif de 186 personnes au troisième trimestre de 1999, une nette amélioration par rapport aux trimestres précédents qui étaient fortement négatifs. Or, on sait que les perspectives économiques relatives entre l'Alberta et la C.-B. modulent leurs flux migratoires interprovinciaux.
- Aussi, on peut supposer que la faiblesse des prix de l'énergie en 1998 et durant les premiers mois de 1999 ont rendu moins brillantes les perspectives d'emploi dans le secteur énergétique en Alberta et donc l'attrait de celle-ci pour les migrants des autres provinces.
- Mais, le prix du pétrole est maintenant à son plus haut niveau en 10 ans et les investissements dans l'exploration et l'exploitation des champs pétrolifères reprennent en Alberta. Ceci étant dit, la C.-B. aura fort à faire pour maintenir la tête hors de l'eau au chapitre de la migration interprovinciale, d'autant plus que l'économie ontarienne tourne à plein régime. ■

**Solde migratoire interprovincial**

Sources : Tendances logement SCHL,  
Statistique Canada

## Bilan des prévisions de 1999 : un marché de l'habitation revigoré

En 1999, les craintes au sujet de la crise économique en Asie se sont dissipées et l'expansion de l'économie américaine s'est poursuivie. Le marché de l'habitation au Canada s'est raffermi au cours de l'année.

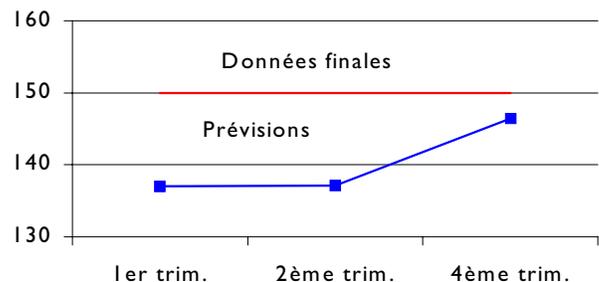
- Au début de 1999, les perspectives de l'économie canadienne et du marché de l'habitation étaient incertaines. La crise asiatique demeurait une préoccupation et l'on prévoyait un ralentissement de l'économie américaine.
- Les prévisions ont peu changé au 2<sup>e</sup> trimestre. Bien que les mises en chantier ont été plus élevées que prévu, les prévisionnistes envisageaient un ralentissement de l'économie américaine. On pensait que ce ralentissement se répercuterait au pays sur les exportations, les profits et finalement la croissance de l'emploi et les dépenses de consommation. Après un mois de janvier très actif, la création d'emplois devait diminuer et l'on signalait une perte nette d'emplois en mars.
- À la fin de l'été, nos prévisions ont été révisées à la hausse, l'économie américaine donnant peu de signes d'essoufflement. Au Canada, la croissance de l'emploi, bien que légèrement inférieure à celle de 1998, allait en s'améliorant. Mais avant tout, il se créait plus de nouveaux emplois à plein temps qu'en 1998. La confiance avait regagné son niveau d'avant le 3<sup>e</sup> trimestre de 1998, au moment où la crise asiatique avait frappé le dollar et le marché boursier canadiens. Par conséquent, les dépenses

de consommation ont été soutenues et les ventes au détail ont progressé. De plus, on prévoyait que l'augmentation graduelle de l'immigration serait favorable au marché de l'habitation. L'année s'est bien terminée, grâce à la hausse des mises en chantier au 4<sup>e</sup> trimestre.

- La vigueur de l'activité en 1999 devrait donner lieu à une hausse de la construction résidentielle cette année et l'an prochain (voir *Tendances logement*, janvier 2000). ■

### Prévisions des mises en chantier en 1999

En milliers de logements



Sources : Tendances logement SCHL, Perspectives SCHL  
Note : Aucune prévision n'a été produite au 3<sup>ème</sup> trim.

## Indice des prix des logements neufs (IPLN) - mise à jour

La croissance de l'IPLN a été très faible récemment, mais les disparités régionales sont grandes.

- C'est à Calgary et à Regina que le prix des logements neufs a le plus augmenté au cours des dernières années. En 1999, l'IPLN de Calgary a aussi progressé mais de façon modérée. Le ralentissement de la croissance économique en Alberta et une migration interprovinciale nette plus faible ont été compensés par la hausse des coûts de main-d'oeuvre et des matériaux.
- La baisse de l'IPLN à Vancouver et une pondération globale de 21 % de l'indice pour l'ensemble du Canada explique en grande partie pourquoi l'IPLN national n'est que de 101,8. Toutefois, une meilleure conjoncture devrait favoriser cette année un renversement de la tendance en C.-B. et des gains dans la plupart des RMR.
- L'IPLN est un indice pondéré des prix de production relevés lors d'une enquête auprès des constructeurs de logements individuels, jumelés et en rangée. Les appartements en sont exclus. Il inclut les ajustements pour la qualité. ■

### Indices des prix des logements neufs \* 1992=100

RMR	1996	1997	1998	1999
Calgary	109.5	117.2	125.1	130.6
Halifax	109.9	106.8	108.4	113.4
Montréal	102.1	102.0	102.5	106.0
Toronto	96.8	100.6	103.0	105.1
Ottawa-Hull	97.1	96.9	98.7	102.4
Vancouver	94.1	90.3	85.9	83.6
Regina	116.1	121.5	125.5	130.1
Victoria	85.3	83.1	77.6	73.4
<b>Canada</b>	<b>98.4</b>	<b>99.5</b>	<b>100.2</b>	<b>101.8</b>

Sources: Tendances logement SCHL et Statistique Canada.

\*Niveau de l'indice en nov. de chaque année.

## Entrepôt de rénovation et services bancaires : le marché n'est pas mûr

Un sondage réalisé en 1999 pour la SCHL indique que plus de 40 % des consommateurs feraient usage des services financiers complets dans les grandes surfaces de rénovation s'ils y étaient offerts.

- Au printemps dernier nous énoncions dans **Tendance du marché hypothécaire** l'idée selon laquelle la présence de services financiers, du type de ceux que l'on retrouve dans les supermarchés d'alimentation, dans les entrepôt de rénovation pouvait constituer un marché prometteur pour les institutions de crédit. Ces magasins à grandes surfaces poussent comme des champignons en Amérique du Nord, l'achalandage y est important et le recours au crédit pour la réalisation de travaux de rénovation fréquent.
- Cette idée se base aussi sur le fait qu'une visibilité accrue des institutions de crédit sur place pouvaient leur permettre de s'assurer l'exclusivité d'un marché à forte croissance. En retour, pour les distributeurs de matériaux et de produits liés à l'habitation, un accès facilité au financement et la présence de services complémentaires pourrait stimuler le chiffre d'affaires.
- Lors d'un sondage réalisé l'automne dernier 5 % des répondants se sont déclarés très intéressés à utiliser de façon régulière des services bancaires localisés dans des grandes surfaces de rénovation. À la même question, 37 % ont mentionné qu'ils utiliseraient ces services à l'occasion. Cependant, la majorité des personnes sondées (58 %) a déclaré ne pas être intéressée à se prévaloir de ces services.
- À prime abord, ces données suggèrent que l'intérêt est trop incertain pour envisager une implantation à grande échelle à moyen terme. Pourtant, une analyse fine des résultats met en relief des différences régionales alors que les Québécois et les répondants de l'Atlantique démontrent plus d'ouverture face au concept. Ceux qui présentent la plus forte probabilité d'avoir recours au crédit sont aussi plus réceptifs : les jeunes et ceux qui planifient entreprendre à court et moyen terme des travaux de rénovation de plus de 5 000 \$.
- Chez les moins de 35 ans, 52 % des répondants ont affirmé être disposés à utiliser ces services sur une base régulière ou occasionnelle. Ce pourcentage est de 44 % chez les 35 à 49 ans et de seulement 33 % chez les 50 ans et plus.
- Les personnes interrogées préfèrent majoritairement financer des rénovations majeures dans le cadre bien connu des succursales bancaires. Mais qu'en serait-il si cet univers probablement sécurisant était transposé au sein d'un entrepôt de rénovation. Au moins 15 % des répondants ne préfèrent-ils pas déjà financer leurs travaux à même le magasin ? (voir tableau ci-dessous). En général, il est plus difficile de se prononcer sur ce que l'on ne connaît pas. Mais qui aurait prédit la formidable ascension du commerce électronique et des transactions bancaires sur Internet? La question reste ouverte, le concept à essayer. ■

### Utiliserez-vous des services bancaires présents dans les grandes surfaces de rénovation?

Province / région	Très intéressé	Intéressé	Pas Intéressé
Atlantique	6 %	39 %	55 %
Québec	5 %	43 %	52 %
Ontario	5 %	37 %	58 %
Manitoba/Sask.	2 %	28 %	70 %
Alberta	5 %	35 %	60 %
C.-B.	3 %	32 %	65 %

Sources : Tendances logement SCHL et Enquête FIRM, septembre 1999.

### Mode de financement préféré au moment d'entreprendre des rénovations majeures

Marge de crédit dans une succursale bancaire /caisse	70 %
Financement sur place par le magasin (entrepôt de rénovation)	10 %
Refinancement hypothécaire	9 %
Financement sur place par une institution financière dans un entrepôt de rénovation	5 %
Autres	6 %

Sources : Tendances logement SCHL et Enquête FIRM, septembre 1999.

## Prévisions des taux hypothécaires : vers le haut, puis vers le bas

Malgré une tendance à la hausse, les taux hypothécaires demeureront bas par rapport au sommet du dernier cycle économique en 1989.

- Les taux à un an, à trois ans et à cinq ans devraient se fixer respectivement à 6,50-8 %, 7,25-8,50 % et 7,50-8,75 % au cours des deux prochaines années.
- Tout compte fait, les taux d'intérêt et hypothécaires devraient rester bas en 2000-2001 comparativement aux années 1990 et ne varier que de 50-100 points de base par rapport au taux actuel.
- La vigueur de l'emploi et la croissance de la production en 2000, ainsi que la hausse des taux d'intérêt aux É.-U. et en Europe pourraient exercer des pressions à la hausse sur les taux canadiens durant les prochains mois. Par contre, la hausse modérée des prix à la consommation et des produits industriels aidera à maintenir nos taux d'intérêt à de bas niveaux en 2000-2001.
- Les réductions de taux hypothécaires offerts par les prêteurs qui varient actuellement entre 0,25 % et 1,25 % resteront un incitatif important durant la période de prévision.
- Les taux pourraient être plus élevés que notre scénario de base si les taux américains montent ou si le dollar canadien s'oriente à la baisse.■

Taux hypothécaires			
Année/trimestre	1 an	3 ans	5 ans
2000:1	7.78	8.37	8.61
2000:2	7.91	8.48	8.68
2000:3	7.70	8.36	8.65
2000:4	7.58	8.36	8.50
<b>2000</b>	<b>7.74</b>	<b>8.39</b>	<b>8.61</b>
2001:1	7.37	8.20	8.35
2001:2	7.10	7.88	8.13
2001:3	6.76	7.61	7.86
2001:4	6.53	7.40	7.66
<b>2001</b>	<b>6.94</b>	<b>7.77</b>	<b>8.00</b>

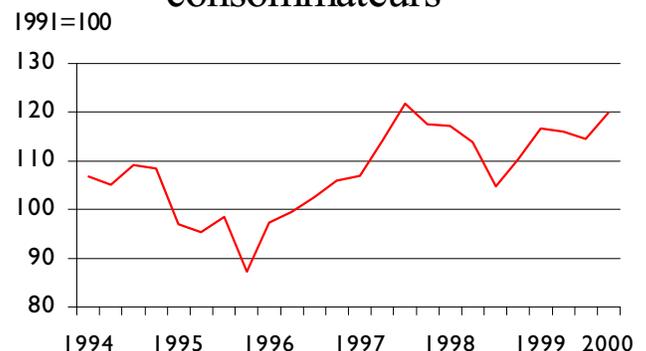
Source : Tendances logement SCHL

## La confiance des consommateurs s'améliore depuis le repli de 1998

L'Indice de l'attitude des consommateurs du Conference Board a rebondi au 4<sup>e</sup> trimestre, atteignant presque son plus haut niveau en dix ans. La propension à consommer des biens à prix élevé ne pourrait être meilleure.

- L'Ontario et le Québec ont largement contribué à l'amélioration de l'humeur des consommateurs. Dans chacune de ces provinces, l'indice a atteint son niveau le plus élevé depuis la fin des années 1980. On observe également un regain de confiance dans les Prairies et en C.-B. depuis le repli de 1998. Cette situation favorisera les dépenses liées à la construction et aidera au maintien des dépenses de consommation en 2000.
- Bien que la proportion de consommateurs qui jugent que la conjoncture est propice à l'achat de biens à prix élevé soit élevée, elle demeure inférieure au sommet atteint au début de 1998. Le niveau élevé d'optimisme est un autre facteur pouvant contribuer à la hausse prévue de la construction et de la rénovation cette année.■

### Indice de confiance des consommateurs



Sources : Tendances logement SCHL et Conference Board du Canada.

## Marché de la rénovation : les espoirs du commerce électronique

Pour les consommateurs, l'achat en ligne pourrait s'avérer un outil indispensable s'il était accompagné d'informations détaillées sur les produits et de conseils en rénovation. Pour les détaillants, la concurrence s'intensifiera et tous devront se doter d'une succursale virtuelle.

- La vente de produits de rénovation en ligne (matériaux et outillage) est un phénomène très marginal mais qui pourrait croître à un rythme exponentiel au cours des prochaines années étant donné son caractère convivial, interactif et économique. Pour le moment le commerce électronique de détail porte surtout sur les livres, les disques et le matériel informatique et électronique.
- Cette année, les Américains devraient dépenser entre 45 et 50 milliards de \$ en biens et services de toutes sortes par le biais du commerce électronique, soit presque deux fois plus qu'en 1999 selon une étude récente de la firme **Ernst & Young**. En 2000, les consommateurs américains devraient donc dépenser sur le Web l'équivalent de deux fois les dépenses annuelles totales de rénovation au Canada. Au Canada, seulement 9 % des ménages auraient acheté en ligne en 1999. Aux États-Unis, cette proportion était de 17 % et la dépense moyenne effectuée par les participants à l'étude mentionnée ci-dessus s'élevait à 1205 \$ US répartie sur 13 achats. Pourtant au sein du G-7, le Canada est celui qui compte la plus forte proportion des ménages possédant un ordinateur (56 %) et qui ont accès à Internet (39 %).
- À l'heure actuelle, les détaillants canadiens de produits liés à l'habitation offrant à leurs clients la possibilité de faire leurs achats en ligne se comptent presque sur les doigts d'une main et la sélection des articles offerts est limitée. L'absence des détaillants canadiens sur le Web est probablement l'un des principaux facteurs à la base du faible volume de transactions sur Internet dans le domaine des produits liés à l'habitation. Pendant ce temps, on estime que 70 % des achats en ligne fait par des Canadiens en général sont effectués sur des sites américains.
- Le marché virtuel est pourtant inexploité et rempli d'opportunités alors que le marché des grandes surfaces est déjà engorgé par la multiplication des entrepôts. Sur le Web, le consommateur a accès à un large éventail des produits et de marques lui permettant de comparer les prix, la fiche technique des produits en s'assurant de leur disponibilité en magasin.

### Les défis à relever

- Le commerce électronique fait cependant face à quelques défis qui pourraient limiter son expansion. Un premier obstacle vient du fait que plusieurs consommateurs ne sont pas encore convaincus de la sécurité des transactions.
- Autre élément dissuasif: le prix de livraison et par ricochet l'achat de gros articles. Selon l'enquête de **Ernst & Young**, le prix de livraison des articles est perçu par les internautes comme étant trop élevé et vient en tête de liste des facteurs faisant en sorte qu'ils limitent leur nombre d'achats en ligne. Pour contrer cet obstacle, les sites les plus agressifs essaient de se tailler une part du marché et de fidéliser les consommateurs à ce mode d'achat en offrant la livraison à un prix fixe (parfois nul) indépendamment des quantités devant être livrées au domicile de l'acheteur, à son bureau etc... Le délai de livraison varie en général d'un à trois jours peu importe la destination.
- Enfin, tous les avantages du magasinage électronique ne compensent pas pour le besoin d'un contact manuel avec les produits, ce qui est critique pour plusieurs produits de rénovation mais beaucoup moins pour un livre ou un disque.
- Pour les détaillants, la cohabitation entre la vitrine virtuelle et l'entrepôt peut devenir une stratégie gagnante si chaque mode de distribution est utilisé à son maximum dans les créneaux où il répond le mieux aux besoins des consommateurs. En rénovation, l'outillage et le secteur conseil est peut-être celui qui est le plus rentable à court terme. ■

---

### Caractéristiques des adeptes du commerce électronique

---

La majorité sont des hommes	62 %
Les 30-39 sont les plus actifs	33 %
Revenu familial : 40 000 à 75 000 \$	47 %
3-4 transactions par année	43 %

---

Sources : Tendances logement SCHL, Rapport global sur le commerce électronique, Ernst & Young, 1999

## Données sur le marché de l'habitation pour le mois courant

	1999	T2:99	T3:99	T4:99	MI1:99	MI2:99	MI:00
<b>Mises en chantier, logements, milliers</b>							
<b>Canada, Total, toutes régions</b>	<b>150.0</b>	<b>147.0</b>	<b>148.2</b>	<b>157.0</b>	<b>160.0</b>	<b>159.3</b>	<b>147.7</b>
%	9.1	0.5	0.8	5.9	5.4	-0.4	-7.3
<b>Canada, total, régions rurales</b>	<b>22.9</b>	<b>22.8</b>	<b>20.8</b>	<b>24.5</b>	<b>24.5</b>	<b>24.5</b>	<b>22.1</b>
%	10.7	0.9	-8.8	17.8	0.0	0.0	-9.8
<b>Canada, total, régions urbaines</b>	<b>127.1</b>	<b>124.2</b>	<b>127.4</b>	<b>132.5</b>	<b>135.5</b>	<b>134.8</b>	<b>125.6</b>
%	8.8	0.5	2.6	4.0	6.4	-0.5	-6.8
<b>Canada, individuels, régions urbaines</b>	<b>72.8</b>	<b>72.6</b>	<b>75.1</b>	<b>75.3</b>	<b>74.4</b>	<b>79.9</b>	<b>80.6</b>
%	6.6	8.4	3.4	0.3	3.9	7.4	0.9
<b>Canada, collectifs, régions urbaines</b>	<b>54.3</b>	<b>51.6</b>	<b>52.3</b>	<b>57.2</b>	<b>61.1</b>	<b>54.9</b>	<b>45.0</b>
%	12.0	-8.8	1.4	9.4	9.7	-10.1	-18.0
<b>Terre-Neuve, total, toutes régions</b>	<b>1.4</b>	<b>1.4</b>	<b>1.3</b>	<b>1.3</b>	<b>1.5</b>	<b>1.2</b>	<b>1.3</b>
%	-5.4	-22.2	-7.1	0.0	36.4	-20.0	8.3
<b>Île-du-Prince-Édouard, total, toutes régions</b>	<b>0.6</b>	<b>0.6</b>	<b>0.9</b>	<b>0.5</b>	<b>0.6</b>	<b>0.5</b>	<b>0.8</b>
%	17.6	-25.0	50.0	-44.4	20.0	-16.7	60.0
<b>Nouvelle-Écosse, total, toutes régions</b>	<b>4.3</b>	<b>5.3</b>	<b>3.1</b>	<b>4.8</b>	<b>4.9</b>	<b>4.4</b>	<b>5.8</b>
%	35.5	23.3	-41.5	54.8	-3.9	-10.2	31.8
<b>Nouveau-Brunswick, total, toutes régions</b>	<b>2.8</b>	<b>2.5</b>	<b>2.7</b>	<b>3.1</b>	<b>3.4</b>	<b>2.9</b>	<b>5.2</b>
%	13.4	4.2	8.0	14.8	21.4	-14.7	79.3
<b>Québec, total, toutes régions</b>	<b>25.7</b>	<b>24.2</b>	<b>25.9</b>	<b>27.8</b>	<b>27.3</b>	<b>27.7</b>	<b>25.9</b>
%	11.2	-1.2	7.0	7.3	-3.9	1.5	-6.5
<b>Ontario, total, toutes régions</b>	<b>67.2</b>	<b>69.2</b>	<b>64.7</b>	<b>69.3</b>	<b>71.9</b>	<b>72.4</b>	<b>65.9</b>
%	24.9	6.6	-6.5	7.1	12.9	0.7	-9.0
<b>Manitoba, total, toutes régions</b>	<b>3.1</b>	<b>3.1</b>	<b>3.3</b>	<b>2.6</b>	<b>2.2</b>	<b>2.3</b>	<b>2.4</b>
%	8.2	-13.9	6.5	-21.2	-37.1	4.5	4.3
<b>Saskatchewan, total, toutes régions</b>	<b>3.1</b>	<b>2.9</b>	<b>3.8</b>	<b>2.3</b>	<b>2.0</b>	<b>2.2</b>	<b>3.2</b>
%	4.1	-23.7	31.0	-39.5	-23.1	10.0	45.5
<b>Alberta, total, toutes régions</b>	<b>25.4</b>	<b>22.9</b>	<b>26.4</b>	<b>27.4</b>	<b>26.8</b>	<b>27.4</b>	<b>26.1</b>
%	-6.2	-5.4	15.3	3.8	-3.9	2.2	-4.7
<b>Colombie-Britannique, total, toutes régions</b>	<b>16.3</b>	<b>14.9</b>	<b>16.1</b>	<b>17.9</b>	<b>19.4</b>	<b>18.3</b>	<b>11.2</b>
%	-18.2	-6.3	8.1	11.2	19.8	-5.7	-38.8

SOURCE : SCHL.

Toutes les données sont désaisonnalisées à un taux annuel, celles du mois le plus récent sont préliminaires.

% : variation en pourcentage par rapport à la période précédente.

**Principaux indicateurs du marché de l'habitation**

**Tableau en rénovation  
pour mieux vous servir**

**À bientôt**