

T

ENDANCES

LOGEMENT

Le 10 avril 2000, Volume 5, numéro 4

Société canadienne d'hypothèques et de logement

Les mises en chantier reculent légèrement à 166 100 en mars

En mars, 166 100 logements* ont été mis en chantier au Canada comparativement au niveau de 168 000 logements enregistré en février. Il s'agit d'un léger repli de 1,1 %.

Les mises en chantier de logements individuels en milieu urbain ont affiché une forte croissance en mars, atteignant 90 900 logements, contre 70 900 en février. Le nombre de logements collectifs mis en chantier a cependant diminué de 29,2 % à 53 100.

Pour un deuxième mois consécutif, la construction résidentielle fait preuve de beaucoup de robustesse et la poussée enregistrée du côté des maisons individuelles laisse entrevoir un printemps fort occupé pour toute l'industrie.

Les données de mars viennent confirmer la solidité de la demande de logement au Canada, qu'un relèvement graduel et modéré des taux hypothécaires ne devrait pas perturber de façon significative.

Suite en page 2...

Dans ce numéro :

La hausse de l'emploi salarié stimulera le marché de l'habitation ----- 2

Coup d'oeil sur les programmes de garantie de maisons neuves ----- 3

La maison modèle est-elle un concept dépassé? ---- 4

Régime d'accession à la propriété : les derniers chiffres. ----- 4

Maisons usinées: des idées pour l'industrie. ----- 5

Les taux avant tout. ----- 5

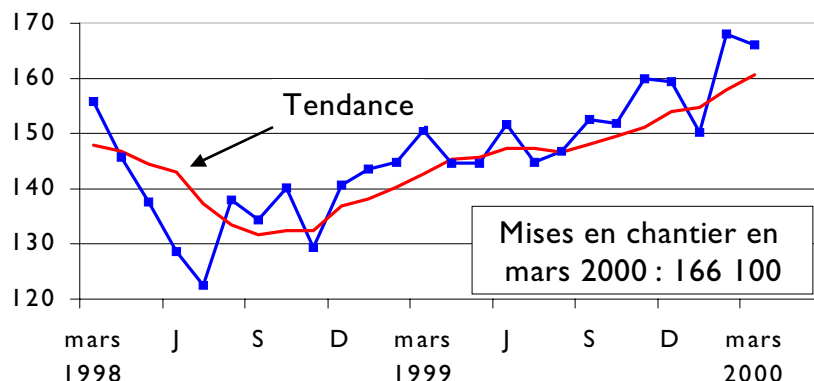
Vive le long terme! ----- 6

Main-d'oeuvre : la situation n'est pas critique dans la majorité des régions. --- 6

Tableaux. ----- 7

Mises en chantier au Canada toutes régions, *DDA

En milliers de logements



Source : Tendances logement SCHL

*Données désaisonnalisées annualisées



AU COEUR DE L'HABITATION
Canada

Mises en chantier - Suite de la page 1

Au plan régional, des gains ont été enregistrés dans les Prairies (16 % à 24 500 logements) et plus modestement dans l'Atlantique (4,9 % à 8 600 logements). Au Québec, le niveau des mises en chantier est demeuré inchangé à 21 800 logements.

Par contre, en Colombie-Britannique, les mises en chantier en milieu urbain ont chuté de 27,7 % à 10 700 unités. Pour sa part, l'Ontario a suivi le mouvement national en affichant un repli de 2 % à 78 400 mises en chantier.

En Ontario, comme au Québec, les mises en chantier de logements individuels ont fortement progressé à la faveur des conditions économiques favorables dans ces provinces.

Dans les grandes agglomérations urbaines, le nombre de mises en chantier, en données désaisonnalisées annualisées, s'est élevé à 36 600 à Toronto, 16 300 à Montréal et 6 700 à Vancouver. ■

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

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.

Le travail autonome diminue à la faveur de la croissance de l'emploi.

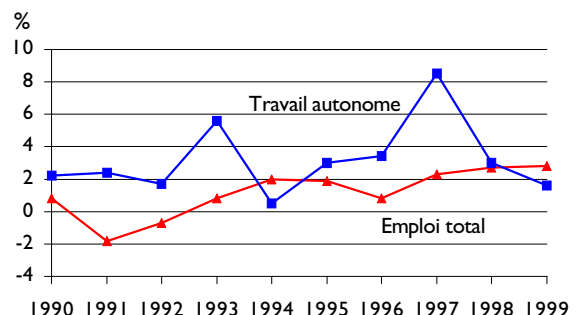
Compte tenu des gains substantiels réalisés au chapitre des revenus et de la sécurité qu'offre un travail salarié par rapport au travail autonome, on s'attend à un essor de la demande de logements.

- Dans les années 1980 et 1990, le travail autonome s'est rapidement développé sous l'effet des compressions budgétaires et de l'impartition.
- Après avoir atteint un sommet en 1997, au plus fort des mesures d'austérité dans le secteur public, le rythme de progression du travail indépendant a commencé à décliner. En 1999, le nombre d'employés augmentait plus vite que celui des personnes travaillant à leur propre compte.
- Le ralentissement de l'expansion du travail autonome semble signaler à la fois la disparition des entreprises les plus vulnérables au lendemain de 1997 et un retour des travailleurs autonomes vers des postes traditionnels offrant un revenu régulier, lorsque que la situation de l'emploi s'est améliorée.
- Dans les années 1980, les deux-tiers des nouveaux travailleurs indépendants étaient des propriétaires d'entreprises embauchant des employés, alors que les entrepreneurs travaillant seuls comptaient pour 90 % de l'augmentation du travail autonome entre 1989 et 1996. Ce changement a contribué à la faible

progression des emplois rémunérés pendant une bonne partie des années 1990 et, par conséquent, à une certaine déprime du marché de l'habitation.

- On s'attend à ce que la poursuite de la hausse de l'embauche de nouveaux employés, offrant des revenus stables, entraîne une croissance du nombre de mises en chantier et soit en général bénéfique au marché de l'habitation dans les prochaines années. ■

Croissance de l'emploi, Canada



Sources : Tendances logement SCHL et Statistique Canada

Garanties de maisons neuves : coup d'oeil sur les forces en présence

Selon sa province de résidence, l'acheteur bénéficie d'une protection différente et d'un choix de programmes de garantie plus ou moins limité lorsqu'il achète une maison neuve .

- Il existe essentiellement huit programmes de garantie de maisons neuves au Canada qui ont tous en commun le fait d'être financés exclusivement par les constructeurs au bénéfice des consommateurs.
- Un premier groupe est constitué d'organismes privés sans but lucratif affiliés à l'Association canadienne des constructeurs d'habitation et oeuvrant sur une base régionale (**ANWP** dans l'Atlantique, **ONHWP** en Ontario, **NHWP** au Manitoba et en Saskatchewan et **ANHWP** en Alberta). Au Québec, c'est l'Association provinciale des constructeurs d'habitation du Québec (**APCHQ**) qui administre le programme de garanties de maisons neuves.
- Le second groupe est constitué de trois compagnies privées présentes surtout dans les provinces de l'ouest. Ces compagnies occupent notamment la place laissée vacante par la faillite du New Home Warranty Program of British Columbia l'an dernier. En Colombie-Britannique, la loi sur la protection des propriétaires résidentiels été renforcée en 1999 dans la foulée de l'affaire sur les problèmes d'étanchéité rencontrés par de nombreux appartements en copropriété dans la région de Vancouver.
- La Residential Warranty Company of Canada se distingue des autres par sa forte présence sur le marché des maisons usinées particulièrement dans les provinces de l'Atlantique.
- La liste des protections présentées dans le tableau ci-dessous n'est pas exhaustive mais il est clair que la tendance est au renforcement des garanties alors que les pouvoirs publics légifèrent pour répondre aux pressions des consommateurs.
- Dans certaines provinces, notamment en Colombie-Britannique et en Ontario, la loi exige maintenant que les garanties de maisons neuves offrent une protection de 2 ans sur l'étanchéité de l'enveloppe extérieure du bâtiment, incluant les portes et les fenêtres et les fondations. Dans le cas des logements en copropriété cette protection contre l'infiltration d'eau s'applique aux garages souterrains. Il est à noter que les programmes de garantie offre généralement des protections différentes pour les logement multifamiliaux et en copropriété. La protection de 2 ans couvre aussi les équipements (pièces et main-d'oeuvre) relatifs aux systèmes électriques, de plomberie, de chauffage et de ventilation.
- En Colombie-Britannique la loi prescrit maintenant une garantie de 10 ans sur la structure du bâtiment. Ce type de garantie est aussi disponible dans d'autres provinces auprès de certains programmes de garantie mais au frais du consommateur.
- Quelques programmes de garanties offrent aussi des compensations (dans des situations bien précises) pour les retards relatifs à la prise de possession ou de l'occupation de la propriété par l'acheteur. ■

Caractéristiques principales des programmes de garanties de maisons neuves logements unifamiliaux, Canada

	ANMP (Atlantique)	APCHQ (Québec)	National Home Warranty	London Garantee ^a	ONHWP (Ontario)	ANHWP (Alberta)	NHWP: ^k (Sask. et Manitoba)	Residential Warranty Company of Canada ^c
Protection du dépôt	10 000 \$	30 000 \$	25 000 \$	n.d.	20 000 \$	15 % ou 60 000 \$	10 000 \$	Selon la loi provinciale
Protection complète matériaux et main-d'oeuvre	1 an	1 an 200 000 \$	1 an 50 000 \$	2 ans 200 000 \$	1 an 100 000 \$	1 an 60 000 \$	1 an 50 000 \$	Selon la loi provinciale
Structure du bâtiment	5 ans - 30 000 \$	5 ans 200 000 \$	5 ans 50 000 \$	10 ans 200 000 \$	7 ans 100 000 \$	5 ans 60 000 \$	5 ans ^b 50 000 \$	Selon la loi provinciale

Source : Tendances logement SCHL *Programmes distincts mais similaires en Saskatchewan et au Manitoba.

^a Actif en Colombie-Britannique. ^b Protection maximale combinée. ^c Surtout actif sur le marché des maisons usinées.

Marketing : le concept de la maison modèle serait-il désuet?

Dans le sud des É.-U., certains constructeurs ont recours à un centre de design au lieu des maisons modèles classiques. La formule s'apparente à la construction sur mesure et le client peut décider de tout. Le concept pourrait faire une percée au Canada en misant sur l'infographie et l'Internet.

- Certaines entreprises de construction résidentielle, (construisant au moins 50 maisons par année) dans le sud des États-Unis sont en train d'expérimenter le concept de **centre de design** en lieu et place de la maison modèle. Le consommateur peut s'asseoir et choisir virtuellement la majeure partie des 30 000 éléments constitutifs d'une maison.
- Le consommateur, assisté d'un représentant des ventes ou d'un designer, sélectionne les éléments de décoration, les produits ou les matériaux qui lui plaisent. L'implication du consommateur est totale. Il peut choisir le type et la marque de ses équipements de chauffage, de ventilation et de climatisation aussi bien que la quincaillerie de salle de bain et de cuisine, les types et les styles des fenêtres et des portes, les appareils de plomberie et d'éclairage, les revêtements de sol, etc... En général, le client peut choisir dans une courte liste de produits fiables et populaires en plus de pouvoir rehausser la qualité du produit final en ajoutant des appareils et des accessoires optionnels.
- Le concept de centre de design permet notamment au constructeur d'économiser les frais liés à la construction et à l'exploitation des maisons modèles qu'il doit placer sur les divers lotissements.
- Cette approche novatrice a aussi pour avantage, grâce à la participation du client, d'éviter les surprises et les malentendus entre l'acheteur et le constructeur à la fin des travaux.
- Pour les manufacturiers qui cherchent à pénétrer le marché, le concept de centre de design tel qu'il est, peut comporter certains désavantages puisque par manque d'espace d'étalage la sélection de matériaux pourrait être réduite.
- Enfin, bien que les constructeurs recherchent toujours des produits originaux pour se démarquer de la concurrence, on pourrait avoir tendance à privilégier des produits populaires de marques renommée permettant de prévenir certaines hésitations ou objections du client.
- Au Canada, l'industrie est composée d'une multitude de petites entreprises mais cette fragmentation ne devrait pas empêcher la mise en place de centres de design qui utilisent l'infographie et qui pourraient un jour s'approvisionner en ligne auprès de répertoires numérisés de produits et de matériaux. Le client pourrait ainsi intégrer en 3-D chaque élément constitutif de sa future maison. L'utilisation de la technologie faciliterait l'accès des petites entreprises au concept, en plus d'élargir l'éventail de produits provenant de différents manufacturiers capable de répondre aux besoins du client.
- Reste à voir si le marché pourra se passer de la maison modèle, qui reste un outil de vente très concret et très visible, surtout pour la clientèle des premiers acheteurs.■

Régime d'accession à la propriété : le pont entre le rêve et la réalité.

En 1999, le Régime d'accession à la propriété a permis à plus de 105 000 ménages d'acheter un logement en retirant plus d'un milliard de dollars des REER.

- Le Régime d'accession à la propriété a été instauré par le gouvernement fédéral en 1992, dans le but d'aider les ménages à acquérir un logement. Il permet aux personnes intéressées de retirer jusqu'à 20 000 \$ de leur REER (libres d'impôt) pour accéder à la propriété. Les sommes retirées demeurent en franchise fiscale si elles sont remboursées dans un délai de 15 ans.
- En 1999, les accédants à la propriété ont retiré en moyenne 9 984 \$ de leur REER, ce qui correspond aux montants prélevés les années précédentes.
- En moyenne, le montant du retrait représentait 6,3 % du prix médian d'une maison au Canada en 1999, pourcentage qui variait de 4,7 % en Colombie-Britannique à 10,6 % au Québec.
- Le rapport entre les participants au Régime et les ventes S.I.A. est demeuré proche de 30 %. Près d'un accédant à la propriété sur trois a eu recours aux fonds accumulés dans son REER.
- En 1999, l'Ontario comptait pour 41 % des participants au Régime et du montant total retiré des REER pour l'achat d'un logement; venait ensuite le Québec, avec 31 % des participants et 36 % des sommes prélevées, suivi de la Colombie-Britannique.■

Maisons usinées : des solutions pour une plus grande part du marché

Une étude multipartite propose un plan d'action pour relancer l'industrie de la maison usinée en insistant sur le caractère abordable du produit et en misant d'abord sur le marché canadien.

- La SCHL, conjointement avec l'industrie et différents partenaires gouvernementaux oeuvrant dans le secteur du logement a mené une étude dont le rapport intitulé : **”Revitalisation de l'industrie des maisons usinées au Canada pour la fourniture efficace de logements abordables”**, propose des solutions pour relancer l'industrie des maisons usinées au Canada. Le rapport analyse les coûts de production, l'abordabilité du produit, les cadres et les obstacles réglementaires, les systèmes de distribution, etc...
 - Ce rapport souligne que le taux de pénétration de la maison usinée (mobiles et modulaires combinées) sur le marché canadien, ces dernières années ($\pm 6\%$), est beaucoup plus faible qu'au États-Unis, où il oscille entre 25 % et 30 %. Même dans les états du nord, la consommation de maisons usinées est très supérieures ; à la moyenne canadienne, quoique moins élevée que dans le reste des États-Unis. Le climat plus chaud des états du sud n'est donc pas le seul élément en cause. On estimait qu'en 1997, 7.24 % de tous les logements aux États-Unis étaient des maisons mobiles.
 - Voici les principaux défis pour l'industrie tels qu'identifiés par le rapport :
 - 1 L'industrie américaine est plus énergique pour protéger ses intérêts en matière de zonage des terrains. Au Canada, l'industrie est encore aux prises avec des problèmes d'utilisation des terrains
 - 2 Les différences de prix à l'usine entre les produits conformes à l'HUD Code américain et les produits conformes à la norme Z240 au Canada sont de 25 à 32 % et 80 % d'entre elles semblent liées au codes.
 - 3 L'enquête du projet a révélé plusieurs indices majeurs indiquant que l'industrie consacre trop de temps et d'énergie aux perspectives d'exportation par rapport au marché national.
 - 4 L'industrie a besoin d'une coopération plus étroite entre les vendeurs de maisons usinées aux consommateurs et les fabricants pour consolider le réseau de distribution. ■
- Pour commander le rapport : 1-800-668-2642.
Pour plus de renseignements communiquez avec M. Doug Pollard au 1-613-748-2338**

Le taux avant tout

Chaque année, peu d'emprunteurs hypothécaires ont recours aux options spéciales. Les plus utilisées sont le remboursement anticipé, le remboursement forfaitaire et le double versement.

- Selon la plus récente enquête FIRM (septembre 1999), 53 % des répondants (acheteurs potentiels et détenteurs de prêts hypothécaires) sont prêts à abandonner certaines options de leur prêt en échange d'un taux plus bas. Parmi les personnes qui détiennent déjà un prêt hypothécaire, ce pourcentage atteint 71 %.
- Même si près de 75 % du crédit hypothécaire résidentiel est contrôlé par six banques à charte, il s'agit d'un secteur concurrentiel au Canada. Les rabais négociés demeurent un important instrument de concurrence.
- Les différences des taux affichés entre les prêteurs fournissent un point de repère relativement aux rabais auxquels les emprunteurs peuvent s'attendre. Les taux hypothécaires actuels varient de 0,25 à 1,25 point de pourcentage parmi les prêteurs.
- L'enquête FIRM révèle aussi que ceux qui renouvellent leur prêt s'attendent à obtenir

un rabais par rapport aux taux affichés, égal au moins à ce qu'ils ont obtenu la dernière fois qu'ils ont renouvelé leur emprunt. ■

Les options de prêt hypothécaires les moins populaires

Points-bonis (Air miles, etc...)	34 %
Multi-taux/multi-terme	34 %
Possibilité de ré-hypothéquer jusqu'au niveau de prêt initial	20 %
Marge de crédit	17 %
Transferabilité	17 %

Sources : Tendances logement SCHL et l'enquête FIRM, septembre 1999.

*Options les plus susceptibles d'être abandonnées au profit d'un rabais de taux

Les accédants à la propriété optent pour le long terme, s'il y a un risque de hausse des taux d'intérêt.

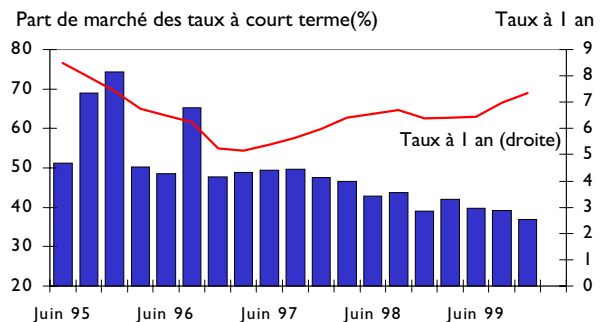
La part de marché des prêts hypothécaires à court terme varie en fonction des taux, et moins d'accédants à la propriété choisissent ce type de prêt en comparaison avec ceux qui ont déjà contracté un emprunt hypothécaire.

- Le public canadien a accès à une gamme étendue de produits pour les prêts hypothécaires à court terme. Ceux-ci vont du simple prêt remboursable par anticipation à tout moment, au prêt hypothécaire fermé à terme fixe. Certains taux hypothécaires pour des prêts à court terme tendent à se rapprocher du taux préférentiel, alors que d'autres suivront l'évolution du rendement des Bons du Trésor et des obligations du gouvernement canadien.
- Une étude trimestrielle menée auprès de débiteurs hypothécaires révèle que lorsque les taux diminuent, de plus en plus d'emprunteurs optent pour des prêts à court terme, c'est-à-dire pour ceux ayant une durée de vie inférieure à cinq ans, afin de profiter des baisses de taux.
- En outre, si les taux hypothécaires à court terme montent, il y a moins d'emprunts à court terme, les gens préférant se tourner vers des prêts hypothécaires à long terme par crainte de nouvelles hausses des taux.
- Le relèvement attendu des taux hypothécaires à court terme au cours des prochains mois

entraînera une diminution des emprunts à courte échéance.

- Les acheteurs qui n'en sont pas à leur premier emprunt hypothécaire ont tendance à préférer les prêts à court terme; ce qui n'est pas le cas de ceux qui s'engagent pour la première fois. L'attitude prudente de ces derniers traduit leur aversion au risque associé aux nouveaux produits financiers.■

La part de marché du court terme en déclin



Sources : Tendances logement SCHL, Banque du Canada, Enquête FIRM

Main-d'oeuvre : l'industrie s'en tire assez bien pour l'instant

Même si des pénuries ponctuelles affectent certains marchés locaux, la hausse de l'emploi dans le secteur de la construction résidentielle a fait en sorte que la rémunération moyenne a chuté en 99.

- Des données de l'Association des constructeurs d'habitation du Canada rapportent des problèmes sérieux de disponibilité de main-d'oeuvre en Ontario et dans l'Atlantique.
- Bien que les pénuries n'aient pas causé de hausse majeure des prix, de 86 à 95 % des constructeurs de l'Ontario, de de la N.-É. et de la Saskatchewan subissent des hausses de coûts de main-d'oeuvre reliées à ce manque de main-d'oeuvre.
- Les effets de ces pénuries se feront surtout sentir dans le secteur de rénovation. Des retards sont plus probables dans ce secteur, étant donné la dépendance des travaux sur un nombre limité de travailleurs avec des connaissances et habiletés plus étendues.■

Pourcentage de constructeurs connaissant un manque critique de main-d'oeuvre

Province	Print. 99	Aut. 99
Toronto	33	48
Reste de l'Ontario	17	37
Nouv.-Écosse	31	30
Saskatchewan	20	14
Nouv.-Brunswick	33	13
Manitoba	0	13

Source: Tendances Logement SCHL, Enquête Pulse de l'Association des constructeurs d'habitation du Canada

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

	1999	T2:99	T3:99	T4:99	M1:00	M2:00	M3:00
Mises en chantier, logements, milliers							
Canada, Total, toutes régions	150.0	147.0	148.2	157.0	150.2	168.0	166.1
%	9.1	0.5	0.8	5.9	-5.7	11.9	-1.1
Canada, total, régions rurales	22.9	22.8	20.8	24.5	22.1	22.1	22.1
%	10.7	0.9	-8.8	17.8	-9.8	0.0	0.0
Canada, total, régions urbaines	127.1	124.2	127.4	132.5	128.1	145.9	144.0
%	8.8	0.5	2.6	4.0	-5.0	13.9	-1.3
Canada, individuels, régions urbaines	72.8	72.6	75.1	75.3	82.3	70.9	90.9
%	6.6	8.4	3.4	0.3	3.0	-13.9	28.2
Canada, collectifs, régions urbaines	54.3	51.6	52.3	57.2	45.8	75.0	53.1
%	12.0	-8.8	1.4	9.4	-16.6	63.8	-29.2
Terre-Neuve, total, toutes régions	1.4	1.4	1.3	1.3	1.6	2.6	1.7
%	-5.4	-22.2	-7.1	0.0	33.3	62.5	-34.6
Île-du-Prince-Édouard, total, toutes régions	0.6	0.6	0.9	0.5	0.8	0.8	1.0
%	17.6	-25.0	50.0	-44.4	60.0	0.0	25.0
Nouvelle-Écosse, total, toutes régions	4.3	5.3	3.1	4.8	5.8	4.8	5.7
%	35.5	23.3	-41.5	54.8	31.8	-17.2	18.7
Nouveau-Brunswick, total, toutes régions	2.8	2.5	2.7	3.1	5.2	2.6	2.8
%	13.4	4.2	8.0	14.8	79.3	-50.0	7.7
Québec, total, toutes régions	25.7	24.2	25.9	27.8	25.8	28.8	28.8
%	11.2	-1.2	7.0	7.3	-6.9	11.6	0.0
Ontario, total, toutes régions	67.2	69.2	64.7	69.3	68.0	83.6	82.0
%	24.9	6.6	-6.5	7.1	-6.1	22.9	-1.9
Manitoba, total, toutes régions	3.1	3.1	3.3	2.6	2.4	1.8	2.6
%	8.2	-13.9	6.5	-21.2	4.3	-25.0	44.4
Saskatchewan, total, toutes régions	3.1	2.9	3.8	2.3	3.2	2.2	2.7
%	4.1	-23.7	31.0	-39.5	45.5	-31.3	22.7
Alberta, total, toutes régions	25.4	22.9	26.4	27.4	26.2	24.1	26.2
%	-6.2	-5.4	15.3	3.8	-4.4	-8.0	8.7
Colombie-Britannique, total, toutes régions	16.3	14.9	16.1	17.9	11.3	16.8	12.7
%	-18.2	-6.3	8.1	11.2	-38.3	48.7	-24.4

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.

Mises en chantier, régions urbaines*

	1999	T2:99	T3:99	T4:99	M1:00	M2:00	M3:00
Canada	127.1	124.2	127.4	132.5	128.1	145.9	144.0
Terre-Neuve	0.9	1.0	0.9	1.0	1.2	2.2	1.3
Île-du-Prince-Édouard	0.4	0.4	0.5	0.3	0.5	0.5	0.7
Nouvelle-Écosse	2.8	3.7	2.0	2.9	4.6	3.6	4.5
Nouveau-Brunswick	1.9	1.7	2.0	1.8	4.5	1.9	2.1
Québec	19.5	18.0	20.7	20.2	18.8	21.8	21.8
Ontario	62.9	64.5	61.3	65.5	64.4	80.0	78.4
Manitoba	2.1	2.1	2.0	1.9	1.4	0.8	1.6
Saskatchewan	2.2	2.0	2.9	1.9	2.5	1.5	2.0
Alberta	20.2	18.1	21.0	21.4	20.9	18.8	20.9
Colombie-Britannique	14.2	12.7	14.1	15.6	9.3	14.8	10.7

*Données désaisonnalisées et annualisées (DDA)

Principaux indicateurs du marché de l'habitation

	1999	T2:99	T3:99	T4:99	M1:00	M2:00	M3:00
Logements neufs*							
Achevés inoccupés, indiv. et jum., rég. urb.	6.3	6.5	6.4	6.3	6.2	6.3	6.4
%	-8.3	-4.9	-1.8	-2.3	-0.6	1.5	1.2
Achevés inocc., en bande et app., rég. urb.	7.9	7.4	7.7	7.6	7.9	8.2	8.4
%	-3.4	-4.0	3.5	-1.3	3.9	4.3	2.2
Indice des prix, 1992 = 100	101.0	100.6	101.1	101.8	102.0	n.d.	n.d.
%	0.9	0.2	0.5	0.7	0.1	n.d.	n.d.
Logements existants*							
Reventes S.I.A., logements, milliers	335.7	353.4	347.1	323.1	329.2	333.3	n.d.
%	6.7	10.7	-1.8	-6.9	4.9	1.3	n.d.
Prix de revente moyen S.I.A., milliers \$	158.0	157.2	158.7	161.7	162.7	163.3	n.d.
%	3.7	1.7	1.0	1.9	0.2	0.3	n.d.
Marché hypothécaire							
Taux hypothécaire de 1 an, %	6.8	6.5	7.0	7.3	7.6	7.6	7.7
Taux hypothécaire de 5 ans, %	7.6	7.3	7.8	8.3	8.6	8.6	8.3
Matériaux de construction							
Indice du coût total des matériaux, 1992=100	130.9	131.6	134.7	129.8	132.1	132.4	n.d.
%	5.1	3.2	2.3	-3.6	0.5	0.3	n.d.

SOURCES : SCHL, Statistique Canada, Banque du Canada, Association canadienne de l'immeuble.

% : Variation en pourcentage par rapport à la période précédente

n.d. : Données non disponibles

*Données désaisonnalisées et annualisées