

2005

Quatrième trimestre

Publié premier trimestre 2006

Analyse du marché de la revente

du Montréal métropolitain



Chambre immobilière du Grand Montréal
Greater Montréal Real Estate Board



Nouveau record de transactions sur le marché immobilier montréalais en 2005

Le nombre de propriétés ayant changé de mains dans la région métropolitaine de Montréal a de nouveau battu un record en 2005. En effet, 36 571 ventes ont été enregistrées sur le réseau S.I.A.®/ MLS®, soit 276 de plus qu'en 2002, année qui était devenue la référence en terme de dynamisme du marché immobilier et durant laquelle 36 295 ventes avaient été conclues.

Il semble que la remontée des taux hypothécaires de court terme, ainsi que l'augmentation du prix de l'énergie, qui avait provoqué la chute de l'indice de confiance des consommateurs au troisième trimestre de 2005, n'ont pas modéré l'enthousiasme des acheteurs de propriétés.

Depuis le début du siècle, on observe une certaine constance dans la composition des ventes. La maison unifamiliale demeure le type d'habitation le plus vendu; elle est suivie de la copropriété et ensuite du plex. Par contre, depuis cinq ans, la progression marquée des ventes de copropriétés (+ 71 %) éclipse la croissance plus modeste des ventes de maisons unifamiliales et de plex.

Ayant été échaudés par le marché boursier à la fin des années 90, les consommateurs ont décidé d'investir dans la pierre et la brique et, pour le moment, l'évolution des prix sur le marché immobilier semble les conforter dans leur décision.

De 2000 à 2005, le prix de vente moyen d'une maison unifamiliale a augmenté de 71 %, celui d'un logement en copropriété, de 68 %, et celui d'un plex, de 89 %.

La maison unifamiliale : toujours aussi populaire malgré l'augmentation des inscriptions

En tout, 4 759 maisons unifamiliales ont été vendues au cours du 4^e trimestre de 2005, soit presque autant (- 2 %) que les 4 854 ventes enregistrées au 4^e trimestre de 2004. Pour l'année 2005, le cumul annuel des ventes de maisons

unifamiliales nous indique que celles-ci sont restées quasiment stables par rapport à 2004. En effet, 22 599 ventes de maisons unifamiliales ont été conclues en 2005 contre 22 634, l'année précédente. C'est en banlieue (Laval, Rive-Nord, Rive-Sud et Vaudreuil) que plus des trois quarts des maisons unifamiliales se sont vendues en 2005.

Par rapport à 2004, les ventes ont légèrement diminué (- 3 %) sur l'île de Montréal, en partie en raison de la baisse marquée (- 7 %) du nombre de transactions dans la zone 4 (Mont-Royal, Outremont, Westmount, etc.). Signalons que cette zone est la plus dispendieuse de la région métropolitaine de Montréal, et ce, pour tous les types de propriétés. En 2005, le prix de vente moyen d'une maison unifamiliale y était de 615 199 \$.

Dans la région métropolitaine, le prix de vente moyen d'une maison unifamiliale s'est chiffré à 226 427 \$ pour l'année qui vient de se terminer. Le marché est toutefois loin d'être homogène, et il existe de fortes disparités de prix entre les différentes zones de la région métropolitaine. Comme le ratio inscriptions/vente s'est établi à 6 au 4^e trimestre de 2005, nous pouvons affirmer que, globalement, le marché des maisons unifamiliales est toujours à l'avantage des vendeurs, à l'exception de celui de Vaudreuil, qui est désormais un marché quasi équilibré, car le ratio inscriptions/vente y était de 8 au dernier trimestre de 2005.

Des signes de rééquilibrage sont toutefois présents sur le marché. Même si la croissance du prix de vente moyen a été de 7 % en 2005, c'est la moitié de ce qu'elle était en 2004. Les inscriptions en vigueur sur le réseau S.I.A.®/ MLS® ont progressé de 21 % dans la région métropolitaine et ont augmenté de façon supérieure à la moyenne pour Laval, la Rive-Nord et Vaudreuil.

La copropriété : un type de propriété désormais incontournable

Il s'est vendu 1 876 copropriétés durant le 4^e trimestre de 2005, soit 171 de plus qu'au cours du même trimestre en 2004. Au total, 8 843 ventes de copropriétés ont été conclues en 2005 contre 7 927, en 2004. Le nouveau

record du nombre de transactions qui vient d'être atteint en 2005 est dû en grande partie à la progression des ventes de copropriétés

D'ailleurs, en 2005, près du quart des ventes enregistrées sur le réseau S.I.A.®/MLS® se rapportaient à des copropriétés. L'accroissement soutenu du nombre de transactions, depuis cinq ans, nous amène à conclure que la copropriété fait désormais partie intégrante du paysage immobilier montréalais. Le « condo », comme elle est familièrement appelée, a été démystifié et a réussi à s'adapter aux caractéristiques du consommateur (accédant à la propriété, couple de professionnels urbains, retraités en banlieue, etc.).

Pour l'année 2005, le prix de vente moyen d'une copropriété, à l'échelle métropolitaine, s'est établi à 191 887 \$, en hausse de 5 % par rapport à 2004.

Même si ce type d'habitation est toujours en demande, certains signes présents sur le marché nous indiquent que l'effervescence engendrée par le pouvoir d'achat accru des consommateurs et le mouvement d'accession à la propriété s'estompe en douceur.

Au 4^e trimestre de 2005, l'Île-de-Montréal et la Rive-Nord étaient des marchés quasi équilibrés si l'on se fie à leur ratio inscriptions/vente de 8. D'ailleurs, à la fin de ce trimestre, le marché était presque équilibré dans la majorité des zones de l'île. En 2005, on a constaté une croissance annuelle appréciable (presque 137 %) du nombre d'inscriptions de copropriétés dans le secteur Rive-Nord. Cela n'est sans doute pas étranger au fait que, sur cette rive, les mises en chantier de copropriétés se sont accrues de 36 % entre 2004 et 2005.

Par rapport à 2004, le délai de vente moyen d'une copropriété a fortement augmenté pour atteindre 75 jours, en 2005. C'est le délai le plus long observé dans la région métropolitaine. L'augmentation du nombre de jours nécessaires pour vendre une copropriété n'est pas étrangère à la forte croissance du nombre d'inscriptions depuis 2004.

Mentionnons qu'il existe dans la région métropolitaine un stock important de copropriétés neuves achevées qui n'ont pas encore trouvé preneur. Un certains

nombre de ces copropriétés sont prises en charge par des agents immobiliers pour faciliter leur écoulement, ce qui explique la forte augmentation du nombre d'inscriptions (+ 46 %) depuis un an.

Les plex : légère baisse du nombre de transactions

Au 4^e trimestre de 2005, 1 251 plex ont changé de mains, ce qui représente une légère baisse (- 5 %) comparativement aux 1 312 transactions enregistrées au 4^e trimestre de 2004. Le marché de la revente des plex demeure le moins actif de la région métropolitaine. En effet, en 2005, il s'est conclu quatre fois moins de ventes de plex que de maisons unifamiliales.

Au total, 5 129 plex ont été vendus en 2005 contre 5 461, en 2004. Les ventes annuelles de plex ont donc diminué de 6 %. La baisse a été plus forte à Laval, où les ventes ont chuté de 13 % entre 2004 et 2005.

Le plex demeure quand même un type de propriété convoité. Le ratio inscriptions/vente s'est établi à 6 au 4^e trimestre de 2005, et les inscriptions en vigueur sur le réseau S.I.A.®/MLS® n'ont augmenté que de 11 % entre 2004 et 2005. La faiblesse relative des inscriptions a sans doute contribué à l'augmentation appréciable (+ 10 %) du prix de vente moyen d'une année à l'autre. La croissance du prix de vente a été plus élevée en banlieue que sur l'île de Montréal.

Pour l'année 2005, le prix de vente moyen d'un plex s'est chiffré à 291 379 \$, dans la région métropolitaine.

Conclusion

La performance du marché de la revente dépasse nos attentes. La vigueur de la demande est surprenante, et ce, malgré plusieurs bouleversements d'ordre économique.

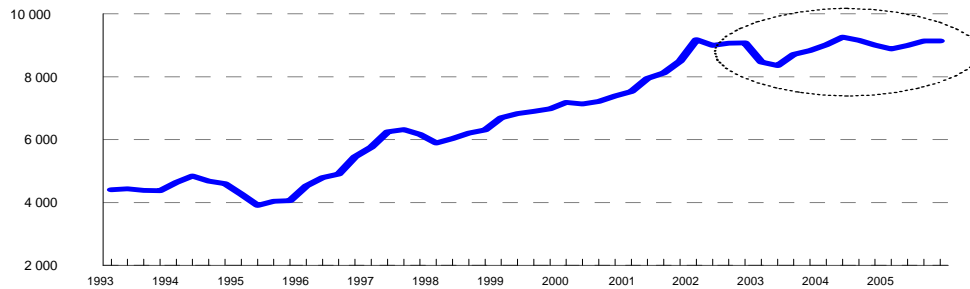
Pour le moment, le marché immobilier est plus dynamique en banlieue que sur l'île de Montréal, car la croissance des ventes et des prix y est généralement plus forte.

Marché de la RMR

4^e trimestre 2005

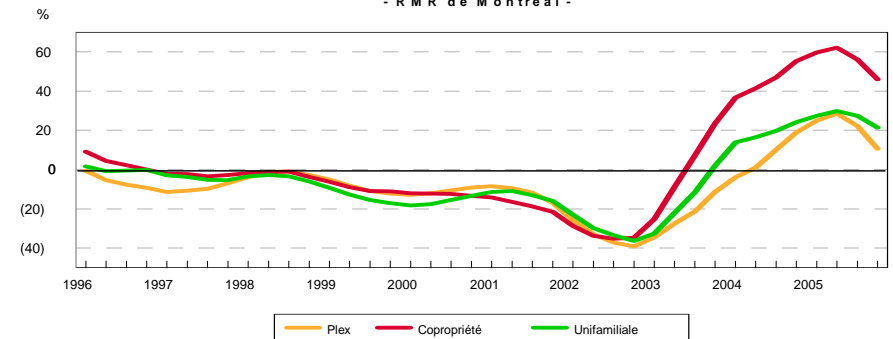
| Zones de marché | VENTES S.I.A.®/MLS® | | | | INSCRIPTIONS EN VIGUEUR S.I.A.®/MLS® | | PRIX MOYEN S.I.A.®/MLS® | | | | DELAI DE VENTE MOYEN | Inscription/ Ventes | Classification de marché |
|---|---------------------------|-----------------------|-----------------------------|-----------------------|---|-----------------------|----------------------------|-----------------------|-------------------------|-----------------------|--------------------------|------------------------|-----------------------------|
| | 4e TRIM 2005 unités | Variation sur 1 an | JAN @ DEC 2005 unités | Variation sur 1 an | 4e TRIM 2005 unités | Variation sur 1 an | 4e TRIM 2005 \$ | Variation sur 1 an | JAN @ DEC 2005 \$ | Variation sur 1 an | 4e TRIM 2005 Jours | 4e TRIM 2005 | |
| Unifamilial Montréal Métropolitain | 4 759 | -2% | 22 599 | 0% | 10 935 | 11% | 237 284 | 10% | 226 427 | 7% | 64 | 6 | Vendeur |
| Condo Montréal Métropolitain | 1 876 | 10% | 8 843 | 12% | 5 742 | 29% | 199 683 | 9% | 191 887 | 5% | 75 | 7 | Vendeur |
| Plex Montréal Métropolitain | 1 251 | -5% | 5 129 | -6% | 2 541 | -7% | 300 031 | 9% | 291 379 | 10% | 66 | 6 | Vendeur |

Nouveau record de reventes atteint *
Ventes S.I.A.®/MLS® - RMR de Montréal



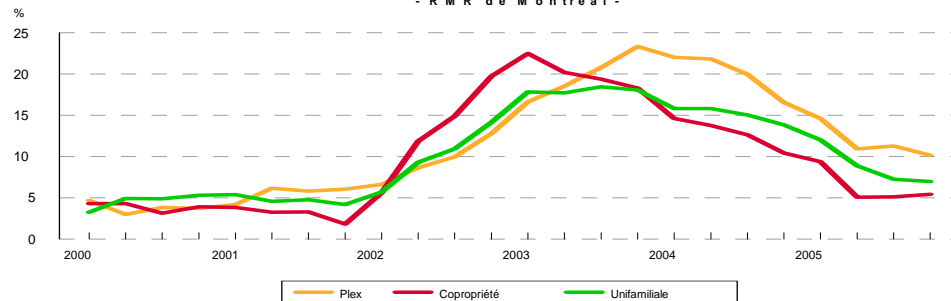
Sources : SCHL et CIGM
* : Moyenne mobile 4 trimestres

Forte croissance des inscriptions de copropriétés *
Variation (%) des inscriptions S.I.A.®/MLS®
- RMR de Montréal -



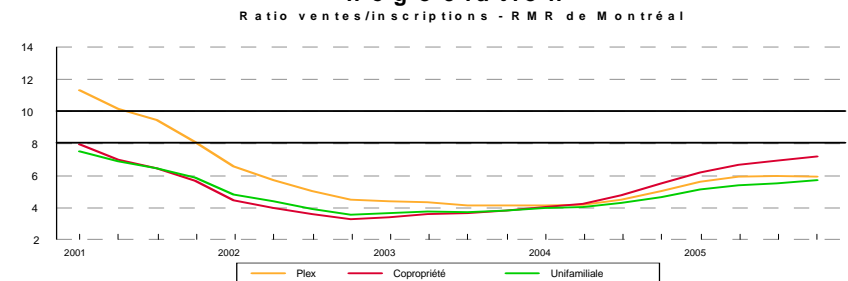
Sources : SCHL et CIGM
* : Moyenne mobile 4 trimestres

La croissance des prix en perte de vitesse *
Variation (%) du prix moyen S.I.A.®/MLS®
- RMR de Montréal -



Sources : SCHL et CIGM
* : Moyenne mobile 4 trimestres

L'acheteur regagne du pouvoir de négociation
Ratio ventes/inscriptions - RMR de Montréal



Sources : SCHL et CIGM

Marché de Montréal

4^e trimestre 2005

| | VENTES S.I.A.®/MLS® | | | | INSCRIPTIONS EN VIGUEUR S.I.A.®/MLS® | | PRIX MOYEN S.I.A.®/MLS® | | | | DELAI DE VENTE MOYEN | Inscription/ Clasification Ventes de marché | |
|--------------------|---------------------------|-----------------------|-----------------------------|-----------------------|---|-----------------------|----------------------------|-----------------------|-------------------------|-----------------------|--------------------------|--|-----------|
| | 4e TRIM 2005 unités | Variation sur 1 an | JAN @ DEC 2005 unités | Variation sur 1 an | 4e TRIM 2005 unités | Variation sur 1 an | 4e TRIM 2005 \$ | Variation sur 1 an | JAN @ DEC 2005 \$ | Variation sur 1 an | 4e TRIM 2005 Jours | 4e TRIM 2005 | |
| Unifamilial | ÎLE DE MONTRÉAL | | | | | | | | | | | | |
| zone 1 | 245 | 7% | 1 178 | -4% | 475 | 7% | 314 287 | 0% | 306 529 | 2% | 56 | 5 | Vendeur |
| zone 2 | 222 | -6% | 1 120 | -3% | 540 | 13% | 269 924 | 10% | 264 463 | 8% | 64 | 6 | Vendeur |
| zone 3 | 109 | 15% | 496 | 6% | 277 | 5% | 302 899 | 4% | 301 409 | 4% | 94 | 7 | Vendeur |
| zone 4 | 178 | 0% | 799 | -7% | 440 | 9% | 616 977 | 2% | 615 199 | 5% | 78 | 7 | Vendeur |
| zone 5 | 46 | 2% | 228 | -5% | 114 | 13% | 252 298 | 18% | 242 853 | 7% | 78 | 6 | Vendeur |
| zone 6 | 39 | 63% | 152 | 10% | 54 | -15% | 293 295 | -2% | 301 575 | 0% | 46 | 4 | Vendeur |
| zone 7 | 59 | -23% | 332 | -1% | 114 | -13% | 225 071 | 11% | 208 630 | 5% | 47 | 4 | Vendeur |
| zone 8 | 71 | 39% | 300 | 2% | 150 | 2% | 250 883 | 18% | 236 717 | 10% | 74 | 6 | Vendeur |
| zone 9 | 172 | -2% | 738 | -3% | 448 | 9% | 191 661 | -1% | 192 000 | 4% | 62 | 7 | Vendeur |
| sous-total | 1 141 | 3% | 5 343 | -3% | 2 612 | 7% | 321 528 | 4% | 314 714 | 4% | 67 | 6 | Vendeur |
| Condo | ÎLE DE MONTRÉAL | | | | | | | | | | | | |
| zone 1 | 44 | 10% | 193 | 16% | 105 | 35% | 198 257 | 2% | 202 453 | 12% | 73 | 7 | Vendeur |
| zone 2 | 73 | 12% | 360 | 19% | 209 | 37% | 161 197 | 6% | 157 153 | 5% | 64 | 7 | Vendeur |
| zone 3 | 123 | 23% | 584 | 40% | 387 | 48% | 212 268 | 11% | 207 324 | 9% | 87 | 8 | Équilibré |
| zone 4 | 202 | -2% | 1 007 | -4% | 710 | 5% | 352 986 | 16% | 318 091 | 4% | 85 | 9 | Équilibré |
| zone 5 | 135 | -13% | 731 | 4% | 509 | 7% | 203 426 | 9% | 192 782 | 7% | 85 | 8 | Équilibré |
| zone 6 | 259 | 11% | 1 260 | 8% | 835 | 7% | 259 212 | 18% | 239 311 | 9% | 61 | 8 | Équilibré |
| zone 7 | 140 | 9% | 664 | 19% | 395 | 28% | 182 513 | 1% | 179 640 | 6% | 85 | 6 | Vendeur |
| zone 8 | 65 | 55% | 253 | 23% | 210 | 63% | 178 022 | -2% | 174 528 | 5% | 72 | 8 | Équilibré |
| zone 9 | 83 | -7% | 419 | -5% | 204 | 20% | 135 484 | 4% | 136 041 | 10% | 83 | 6 | Vendeur |
| sous-total | 1 124 | 6% | 5 471 | 9% | 3 564 | 18% | 232 090 | 11% | 219 327 | 5% | 77 | 8 | Équilibré |
| Plex | ÎLE DE MONTRÉAL | | | | | | | | | | | | |
| zone 3 | 108 | 26% | 410 | 15% | 211 | 7% | 336 589 | 5% | 341 047 | 9% | 78 | 6 | Vendeur |
| zone 4 | 64 | -38% | 329 | -22% | 174 | -23% | 407 703 | 9% | 393 902 | 11% | 67 | 8 | Équilibré |
| zone 5 | 189 | 17% | 707 | -3% | 328 | 1% | 270 133 | 4% | 270 629 | 10% | 68 | 5 | Vendeur |
| zone 6 | 170 | -10% | 657 | -9% | 304 | -17% | 332 144 | 12% | 312 981 | 8% | 63 | 6 | Vendeur |
| zone 7 | 265 | -14% | 1 105 | -6% | 492 | -14% | 290 797 | 8% | 276 908 | 9% | 61 | 5 | Vendeur |
| zone 8 | 96 | 22% | 427 | 7% | 191 | -23% | 339 975 | 4% | 329 700 | 9% | 66 | 6 | Vendeur |
| Autres zones | 58 | 4% | 279 | -6% | 158 | -7% | 258 231 | 9% | 264 008 | 15% | 72 | 7 | Vendeur |
| sous-total | 950 | -3% | 3 914 | -5% | 1 858 | -12% | 310 148 | 7% | 303 222 | 9% | 66 | 6 | Vendeur |

Marché de Laval et Rive-Nord

4^eme trimestre 2005

| Zones de marché | VENTES S.I.A.®/MLS® | | | | INSCRIPTIONS EN VIGUEUR S.I.A.®/MLS® | | PRIX MOYEN S.I.A.®/MLS® | | | | DELAI DE VENTE MOYEN | Inscription/ Ventes | Classification de marché |
|--------------------------------|---------------------------|-----------------------|-----------------------------|-----------------------|---|-----------------------|----------------------------|-----------------------|-------------------------|-----------------------|--------------------------|------------------------|-----------------------------|
| | 4e TRIM 2005 unités | Variation sur 1 an | JAN @ DEC 2005 unités | Variation sur 1 an | 4e TRIM 2005 unités | Variation sur 1 an | 4e TRIM 2005 \$ | Variation sur 1 an | JAN @ DEC 2005 \$ | Variation sur 1 an | 4e TRIM 2005 Jours | 4e TRIM 2005 | |
| Unifamilial | | | | | | | | | | | | | |
| Laval | | | | | | | | | | | | | |
| zone 10 | 179 | 13% | 822 | 16% | 370 | -7% | 222 787 | 5% | 218 844 | 6% | 65 | 6 | Vendeur |
| zone 11 | 474 | 6% | 1 996 | 4% | 995 | 12% | 211 749 | 7% | 201 494 | 8% | 71 | 6 | Vendeur |
| zone 12 | 121 | -6% | 579 | -1% | 301 | 14% | 189 802 | 5% | 181 215 | 9% | 62 | 6 | Vendeur |
| sous-total | 774 | 5% | 3 397 | 5% | 1 665 | 7% | 210 871 | 6% | 202 236 | 8% | 68 | 6 | Vendeur |
| Rive-Nord | | | | | | | | | | | | | |
| zone 13 | 287 | -20% | 1 606 | 4% | 684 | 11% | 173 030 | 13% | 165 790 | 12% | 57 | 5 | Vendeur |
| zone 14 | 292 | -2% | 1 402 | -6% | 776 | 19% | 245 214 | 15% | 239 448 | 10% | 67 | 6 | Vendeur |
| zone 15 | 441 | 1% | 2 015 | 0% | 1 143 | 32% | 171 161 | 8% | 166 442 | 10% | 63 | 6 | Vendeur |
| zone 16 | 216 | 19% | 933 | 7% | 514 | 14% | 186 317 | 9% | 176 777 | 9% | 76 | 6 | Vendeur |
| sous-total | 1 236 | -3% | 5 956 | 1% | 3 117 | 21% | 191 738 | 12% | 185 070 | 10% | 65 | 6 | Vendeur |
| Agglo. de St-Jérôme | 119 | 1% | 587 | 6% | 278 | 8% | 158 878 | 10% | 156 603 | 14% | 64 | 6 | Vendeur |
| Condo | | | | | | | | | | | | | |
| Laval | | | | | | | | | | | | | |
| zone 11 | 113 | 0% | 564 | 11% | 390 | 21% | 155 158 | 9% | 155 086 | 10% | 84 | 8 | Équilibré |
| Autres zones | 59 | 5% | 278 | 8% | 180 | 30% | 154 894 | 4% | 145 050 | 1% | 60 | 7 | Vendeur |
| sous-total | 172 | 2% | 842 | 10% | 571 | 24% | 155 067 | 8% | 151 772 | 7% | 76 | 7 | Vendeur |
| Rive-Nord | 157 | 39% | 628 | 24% | 515 | 119% | 140 279 | 11% | 133 162 | 10% | 87 | 8 | Équilibré |
| Plex | | | | | | | | | | | | | |
| Laval | 92 | 3% | 334 | -13% | 202 | 24% | 293 303 | 17% | 283 134 | 14% | 70 | 7 | Vendeur |
| Rive-Nord | 69 | -3% | 279 | -5% | 174 | 18% | 271 176 | 13% | 249 477 | 15% | 72 | 7 | Vendeur |

Des rapports électroniques gratuits :

Depuis novembre dernier, les rapports électroniques standard portant sur le marché de l'habitation sont maintenant gratuits.

Pour consulter ou télécharger ces rapports, rendez-vous au : www.schl.ca/infomarche/magasin

Pour obtenir des publications spéciales sur le marché de la revente, allez au : http://www.cmhc-schl.gc.ca/fr/prin/remaha/remaha_005.cfm

Marché de la Rive-Sud et Vaudreuil-Soulanges

4^e trimestre 2005

| | VENTES S.I.A.®/MLS® | | | | INSCRIPTIONS EN VIGUEUR S.I.A.®/MLS® | | PRIX MOYEN S.I.A.®/MLS® | | | | DELAI DE VENTE MOYEN | Inscription/ Ventes | Classification de marché |
|-----------------------------|---------------------------|-----------------------|-----------------------------|-----------------------|---|-----------------------|----------------------------|-----------------------|-------------------------|-----------------------|--------------------------|------------------------|-----------------------------|
| | 4e TRIM 2005 unités | Variation sur 1 an | JAN @ DEC 2005 unités | Variation sur 1 an | 4e TRIM 2005 unités | Variation sur 1 an | 4e TRIM 2005 \$ | Variation sur 1 an | JAN @ DEC 2005 \$ | Variation sur 1 an | 4e TRIM 2005 Jours | 4e TRIM 2005 | |
| Zones de marché | | | | | | | | | | | | | |
| Unifamilial Rive-Sud | | | | | | | | | | | | | |
| zone 17 | 197 | -10% | 938 | -1% | 389 | 0% | 243 011 | 13% | 231 397 | 9% | 69 | 5 | Vendeur |
| zone 18 | 305 | -8% | 1 409 | -5% | 475 | 6% | 196 755 | 12% | 187 345 | 10% | 51 | 4 | Vendeur |
| zone 19 | 262 | -9% | 1 297 | -3% | 484 | 16% | 241 559 | 12% | 226 067 | 8% | 54 | 4 | Vendeur |
| zone 20 | 245 | -9% | 1 282 | 6% | 653 | 8% | 196 036 | 1% | 203 927 | 13% | 61 | 6 | Vendeur |
| zone 21 | 231 | -3% | 1 071 | 0% | 493 | 3% | 210 288 | 16% | 202 980 | 12% | 61 | 5 | Vendeur |
| zone 22 | 144 | 8% | 692 | 1% | 255 | 3% | 158 458 | 10% | 155 353 | 9% | 58 | 4 | Vendeur |
| sous-total | 1 384 | -6% | 6 689 | -1% | 2 749 | 6% | 209 968 | 10% | 203 402 | 10% | 58 | 5 | Vendeur |
| Condo Rive-Sud | | | | | | | | | | | | | |
| zone 17 | 122 | 26% | 527 | 17% | 364 | 47% | 168 979 | 5% | 170 482 | 5% | 77 | 7 | Vendeur |
| zone 18 | 124 | 25% | 543 | 6% | 277 | 66% | 148 082 | 8% | 141 083 | 7% | 58 | 5 | Vendeur |
| Autres zones | 148 | 2% | 676 | 18% | 368 | 45% | 148 676 | 8% | 145 192 | 10% | 66 | 6 | Vendeur |
| sous-total | 394 | 16% | 1 746 | 14% | 1 009 | 51% | 154 776 | 8% | 151 548 | 8% | 67 | 6 | Vendeur |
| Plex Rive-Sud | | | | | | | | | | | | | |
| zone 18 | 76 | -19% | 347 | -8% | 166 | -6% | 258 836 | 17% | 243 200 | 9% | 56 | 5 | Vendeur |
| Autres zones | 55 | -18% | 216 | -18% | 122 | 10% | 242 171 | 12% | 233 905 | 11% | 65 | 6 | Vendeur |
| sous-total | 131 | -19% | 563 | -12% | 288 | 0% | 251 839 | 15% | 239 634 | 10% | 60 | 6 | Vendeur |
| Vaudreuil-Soulanges | | | | | | | | | | | | | |
| Unifamilial | 224 | -12% | 1 214 | -5% | 792 | 16% | 319 523 | 43% | 235 314 | 8% | 66 | 8 | Équilibré |
| Condo | 29 | 21% | 156 | 37% | 82 | 22% | 139 965 | 16% | 133 953 | 5% | 53 | 6 | Vendeur |
| Plex | 9 | 0% | 39 | 8% | 18 | 28% | 223 640 | 31% | 220 250 | 16% | 53 | 5 | Vendeur |
| Agglo. de St-Jean | | | | | | | | | | | | | |
| Unifamilial | 138 | -7% | 801 | 4% | 367 | 5% | 166 880 | 9% | 166 850 | 17% | 75 | 5 | Vendeur |

Vous avez des questions au sujet de l'achat ou de la vente de votre propriété ou résidence secondaire ? Vous souhaitez recourir aux services d'un agent ?
 Savez-vous que le guide **Au cœur de l'immobilier - Conseils pour l'achat et la vente d'une propriété** est maintenant disponible ?
 Conçu à l'intention des acheteurs et vendeurs, ce magazine illustré et documenté peut vous aider à voir plus clair. Il contient une foule de conseils pratiques !
 Le guide est distribué exclusivement par les agents et courtiers membres de la Chambre immobilière du Grand Montréal.
 N'hésitez pas à vous le procurer auprès de l'un de ces professionnels.

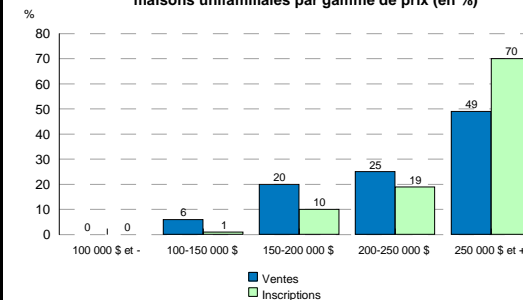
**Marché des maisons unifamiliales
par gammes de prix**

4^eme trimestre 2005

| Zones de marché | VENTES S.I.A./MLS® | | INSCRIPTIONS EN VIGUEUR S.I.A./MLS® | | ÉCART PRIX VENTE V/S INSCRIT | DÉLAI DE VENTE | VENDEURS PAR ACHETEUR | Classification de marché |
|-----------------------------------|---------------------------|-----------------------|--|-----------------------|---------------------------------|--------------------------|--------------------------|-----------------------------|
| | 4e TRIM 2005 unités | Variation sur 1 an | 4e TRIM 2005 unités | Variation sur 1 an | 4e TRIM 2005 | 4e TRIM 2005 jours | 4e TRIM 2005 | |
| ÎLE DE MONTRÉAL | | | | | | | | |
| Unités 100 000 \$ et moins | 7 | -36% | 5 | 33% | 22% | 106 | 2 | Vendeur |
| Unités de 100 001 \$ à 150 000 \$ | 67 | -23% | 43 | -39% | 10% | 57 | 2 | Vendeur |
| Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$ | 225 | -16% | 253 | -13% | 8% | 56 | 3 | Vendeur |
| Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$ | 284 | 1% | 491 | 13% | 8% | 64 | 4 | Vendeur |
| Unités de plus de 250 000 \$ | 558 | 20% | 1819 | 11% | 8% | 73 | 9 | Équilibré |
| LAVAL | | | | | | | | |
| Unités 100 000 \$ et moins | 8 | -20% | 4 | -59% | 15% | 57 | 1 | Vendeur |
| Unités de 100 001 \$ à 150 000 \$ | 85 | -36% | 53 | -47% | 7% | 61 | 2 | Vendeur |
| Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$ | 341 | -1% | 409 | -13% | 7% | 57 | 3 | Vendeur |
| Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$ | 200 | 56% | 453 | 19% | 6% | 75 | 7 | Vendeur |
| Unités de plus de 250 000 \$ | 140 | 17% | 745 | 26% | 7% | 90 | 17 | Acheteur |
| RIVE-NORD | | | | | | | | |
| Unités 100 000 \$ et moins | 31 | -56% | 28 | -36% | 17% | 53 | 2 | Vendeur |
| Unités de 100 001 \$ à 150 000 \$ | 318 | -38% | 287 | -35% | 7% | 56 | 2 | Vendeur |
| Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$ | 534 | 22% | 1049 | 19% | 6% | 61 | 5 | Vendeur |
| Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$ | 188 | 48% | 634 | 35% | 6% | 73 | 9 | Équilibré |
| Unités de plus de 250 000 \$ | 165 | 28% | 1120 | 50% | 7% | 89 | 16 | Acheteur |
| RIVE-SUD | | | | | | | | |
| Unités 100 000 \$ et moins | 22 | -35% | 11 | 0% | 17% | 40 | 1 | Vendeur |
| Unités de 100 001 \$ à 150 000 \$ | 218 | -49% | 160 | -46% | 7% | 50 | 2 | Vendeur |
| Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$ | 615 | 4% | 759 | -14% | 6% | 48 | 3 | Vendeur |
| Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$ | 274 | 30% | 619 | 41% | 6% | 59 | 6 | Vendeur |
| Unités de plus de 250 000 \$ | 255 | 20% | 1200 | 26% | 8% | 87 | 12 | Acheteur |
| RMR MÉTRO | | | | | | | | |
| Unités 100 000 \$ et moins | 71 | -45% | 50 | -30% | 17% | 52 | 2 | Vendeur |
| Unités de 100 001 \$ à 150 000 \$ | 717 | -40% | 573 | -39% | 8% | 55 | 2 | Vendeur |
| Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$ | 1792 | 2% | 2624 | -3% | 6% | 55 | 4 | Vendeur |
| Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$ | 994 | 26% | 2359 | 27% | 6% | 67 | 6 | Vendeur |
| Unités de plus de 250 000 \$ | 1185 | 21% | 5328 | 25% | 8% | 81 | 12 | Acheteur |

Île de Montréal - 4e trimestre de 2005

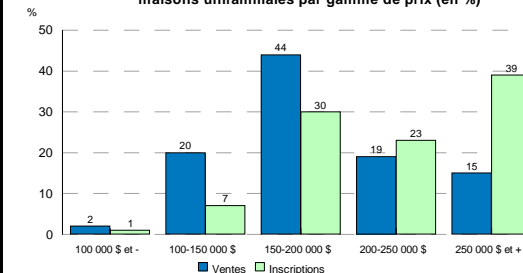
Répartition des ventes et des inscriptions de
maisons unifamiliales par gamme de prix (en %)



Sources : SCHL et CIGM

Laval et Rive-Nord - 4e trimestre de 2005

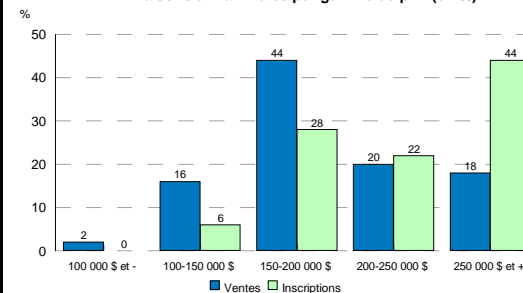
Répartition des ventes et des inscriptions de
maisons unifamiliales par gamme de prix (en %)



Sources : SCHL et CIGM

Rive-Sud - 4e trimestre de 2005

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



Sources : SCHL et CIGM

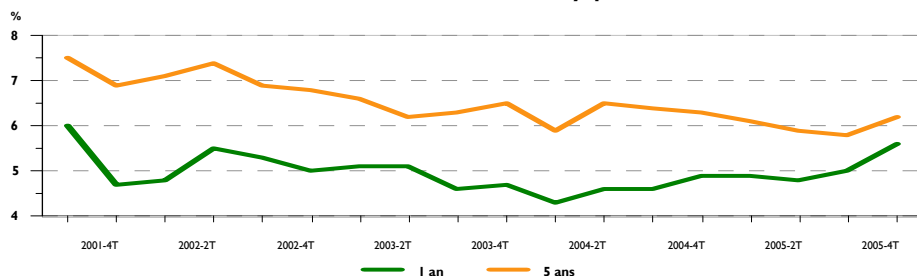
Tableau de bord de l'économie de la région de Montréal

| | 4 ^e trim. 2004 | 1 ^{er} trim. 2005 | 2 ^e trim. 2005 | 3 ^e trim. 2005 | 4 ^e trim. 2005 |
|---|------------------------------|-------------------------------|------------------------------|------------------------------|------------------------------|
| Taux hypothécaire (1 an) | 4,9% | 4,9% | 4,8% | 5,0% | 5,6% |
| Taux hypothécaire (5 ans) | 6,3% | 6,1% | 5,9% | 5,8% | 6,2% |
| Mises en chantier | 7 409 | 4 416 | 7 579 | 6 703 | 6 619 |
| Var. de l'indice de confiance des consommateurs (2) (3) | -4% | -1% | -2% | -10% | -7% |
| Moment propice pour faire un achat important, telle une maison (% de réponses positives) (2) | 52% | 57% | 56% | 50% | 46% |
| Création (ou perte) d'emplois (1) | -2 400 | 19 900 | -9 100 | 20 400 | -10 000 |
| Taux de chômage (1) | 9,2% | 8,3% | 8,3% | 8,6% | 9,3% |
| Faillites personnelles | 2 744 | 2 725 | 2 805 | 2 552 | N/D |
| Taux d'inflation annuel | 2,6% | 2,0% | 2,0% | 2,8% | 2,1% |

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

Notes: (1) Données désaisonnalisées (2) Province de Québec (3) Variation annuelle
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 divisée. 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 chalets, maisons mobiles, fermes et terrains ne sont pas comptabilisées.

Zones de marché

Il ne s'agit ni des districts ni des zones S.I.A./MLS® que la CIGM utilise, mais plutôt un regroupement de districts S.I.A./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 inter-agences 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, 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 | Beloil, 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-Beloil |
| 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-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 |



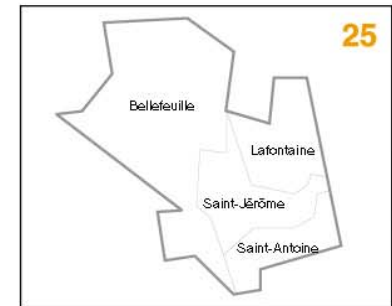
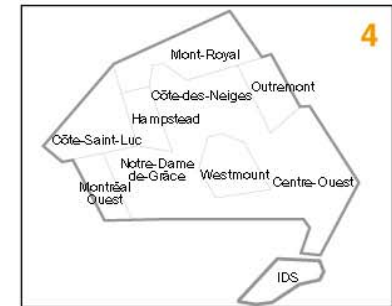
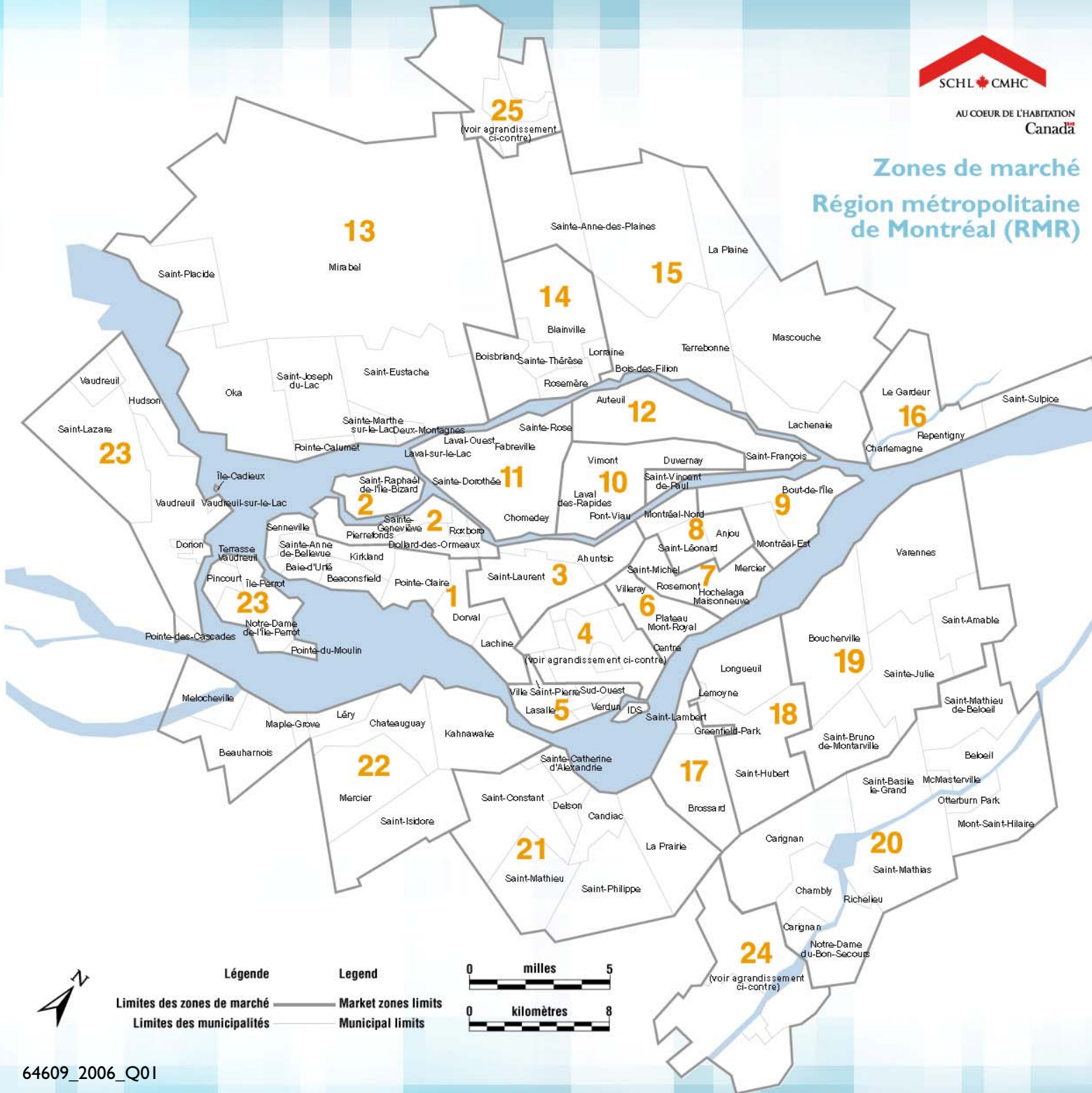
AU COEUR DE L'HABITATION
Canada

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 — Market zones limits
 Limites des municipalités — Municipal limits

