

# 2006

Date de diffusion: quatrième trimestre de 2006

Analyse du marché de la revente - troisième trimestre de 2006

## du Montréal métropolitain



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



[lagentfaitlebonheur.com](http://lagentfaitlebonheur.com)

[notwithoutmyagent.com](http://notwithoutmyagent.com)



## Les reventes de propriétés se tempèrent au troisième trimestre

Pour la première fois depuis le début de l'année 2006, les résultats trimestriels relatifs au marché de la revente de la région métropolitaine de Montréal sont inférieurs à ceux enregistrés au cours de la même période en 2005.

Selon les données fournies par la Chambre immobilière du Grand Montréal (CIGM), au troisième trimestre, 7 213 propriétés ont changé de mains, soit 5 % de moins qu'au même trimestre de l'année dernière. Fait surprenant, le nombre des transactions a diminué (-6 %), même sur le très dynamique marché des copropriétés. Une telle situation ne s'était pas produite depuis la fin de 2004.

Le nombre de propriétés à vendre s'est accru de 10 % comparativement au troisième trimestre de 2005. Il s'agit d'une progression moins forte qu'au cours des trimestres précédents. La croissance plus faible des inscriptions a sans doute contribué à ce que le marché de la revente demeure, dans son ensemble, à l'avantage des vendeurs.

Les vendeurs doivent tout de même calmer leurs ardeurs et faire preuve de flexibilité. L'augmentation, même modérée, des inscriptions ainsi que le plafonnement de la demande contribuent au ralentissement de la croissance des prix. Le prix de vente moyen des maisons unifamiliales a monté de 9 % par rapport au troisième trimestre de 2005, mais la progression du prix des copropriétés et des plex n'a été que de 3 % et de 2 %, respectivement. Cela illustre bien la fin de l'exubérance et de la surenchère.

La baisse observée au troisième trimestre ne devrait toutefois pas empêcher le marché de la revente d'enregistrer un résultat annuel exceptionnel. On s'attend à ce qu'en 2006, le volume des transactions soit presque le même qu'au cours des années 2005 et 2002, années phares en termes de dynamisme du marché de la revente. De janvier à septembre, 29 703 propriétés ont changé de mains dans la région métropolitaine de Montréal.

## Le marché des maisons unifamiliales enregistre la plus forte croissance des prix

Au troisième trimestre, 4 563 maisons unifamiliales ont été vendues, soit 4 % de moins qu'au même trimestre en 2005. Cette baisse du volume des ventes est toutefois moins prononcée que pour les autres types de propriétés.

Les ventes de maisons unifamiliales ont diminué dans toutes les grandes zones de marché, à l'exception de Vaudreuil-Soulanges, où elles se sont accrues de 12 %. La diminution des ventes de ce type d'habitations dans la quasi-totalité des zones de banlieue, où s'échangent la plupart des maisons unifamiliales, a affaibli le marché. Il est à noter que le nombre de maisons dont le prix de vente est supérieur à 300 000 \$ a augmenté de 63 % à Laval, par rapport au troisième trimestre de 2005.

Au troisième trimestre de 2006, il y avait 11 175 inscriptions de maisons unifamiliales en vigueur sur le réseau S.I.A.<sup>®</sup>/MLS<sup>®</sup>, ce qui représente une hausse de 7 % par rapport au troisième trimestre de l'an dernier. L'ajout moins important de propriétés à vendre a contribué à faire en sorte que le marché des maisons unifamiliales demeure à l'avantage des vendeurs. Dans l'ensemble de la région métropolitaine de Montréal, le prix de vente moyen des maisons unifamiliales a atteint 246 244 \$, en hausse de 9 % par rapport au troisième trimestre de 2005.

Selon les données de la CIGM, depuis le début de l'année, 18 748 ventes de maisons unifamiliales ont été conclues sur le réseau S.I.A.<sup>®</sup>/MLS<sup>®</sup>, soit un nombre semblable à celui enregistré au cours de la même période, en 2005.

## Baisse du volume des transactions sur le marché des copropriétés

Dans la région métropolitaine de Montréal, 1 745 copropriétés ont changé de mains au cours du troisième trimestre, soit 6 % de moins que durant le troisième trimestre de 2005. Les ventes de copropriétés ont diminué dans toutes les grandes zones de marché à part sur la Rive-Nord, où elles ont progressé de 20 %. Sur l'île de Montréal, où se vendent la plupart des copropriétés, il existe des différences importantes selon les zones de marché. Les zones 1 et 2, situées dans l'ouest de l'île, ont connu des augmentations importantes du nombre des ventes (+11 % et +23 %, respectivement), alors que dans les zones 8 et 9, à l'est, celles-ci ont reculé de manière appréciable (-28 % et -23 %, respectivement).

Durant les deux premiers trimestres de l'année, ainsi que les précédents, le nombre des inscriptions de copropriétés s'était accru de plus de 20 %. Au cours du trimestre qui vient de se terminer, les inscriptions de copropriétés n'ont augmenté que de 17 %, ce qui a contribué au maintien de l'équilibre sur le marché des copropriétés. Le ratio inscriptions/vente est de nouveau à 8. Il faut mentionner que les marchés des copropriétés de la Rive-Sud et de Vaudreuil-Soulanges sont les seuls à être favorables aux vendeurs, dans un marché global sinon équilibré.

Dans l'ensemble de la région métropolitaine de Montréal, le prix de vente moyen des copropriétés n'a augmenté que de 3 % par rapport au troisième trimestre de 2005 pour s'établir à 208 869 \$. Laval a connu la hausse la plus marquée des prix (+10 %).

De janvier à septembre 2006, 7 356 transactions se rapportant à des copropriétés ont été conclues, ce qui représente une progression de 5 % par rapport à la même période en 2005. Après trois trimestres, le marché des copropriétés est le seul pour lequel le volume des ventes est supérieur à celui enregistré au cours de la même période, en 2005.

## Marché des plex : faible augmentation du prix de vente

Les ventes de plex se contractent depuis quelques temps, mais rares ont été les trimestres où le volume des transactions se rapportant aux plex a été inférieur à 1 000. C'est pourtant ce qui s'est produit au cours du troisième trimestre de cette année. Il s'est conclu 905 ventes de plex dans la région métropolitaine de Montréal, une diminution de 11 % par rapport au troisième trimestre de 2005. La baisse de 14 % des ventes de plex sur l'île de Montréal, endroit où se vendent la plupart des plex, a eu un impact considérable sur la performance de ce marché.

Le prix de vente moyen des plex s'est établi à 305 645 \$ au troisième trimestre 2006, ce qui représente une progression de 2 % par rapport au même trimestre de 2005. Cette majoration est la plus faible observée cette année sur le marché des plex. Après trois trimestres, le prix moyen des plex ne semble toutefois pas souffrir démesurément des résultats anémiques du troisième trimestre. Le prix de vente moyen a atteint 309 263 \$, en hausse de 8 % par rapport à la même période en 2005.

Le faible accroissement des inscriptions (+4 %) contribue à faire en sorte que le marché des plex demeure à l'avantage des vendeurs.

Depuis le début de l'année, 3 599 ventes de plex ont été conclues, soit 9 % de moins que le volume enregistré durant la même période en 2005.

## Conclusion

Le nombre de transactions enregistrées sur le marché de la revente au troisième trimestre a été inférieur au résultat du même trimestre en 2005. Ce fléchissement de la demande n'a pas entraîné de correction majeure du marché car, parallèlement, l'offre a augmenté modérément. En général, la hausse des prix de vente a été moins importante que dans le passé, ce qui indique un rééquilibrage en douceur du marché.

## Marché de la RMR

3ème trimestre 2006

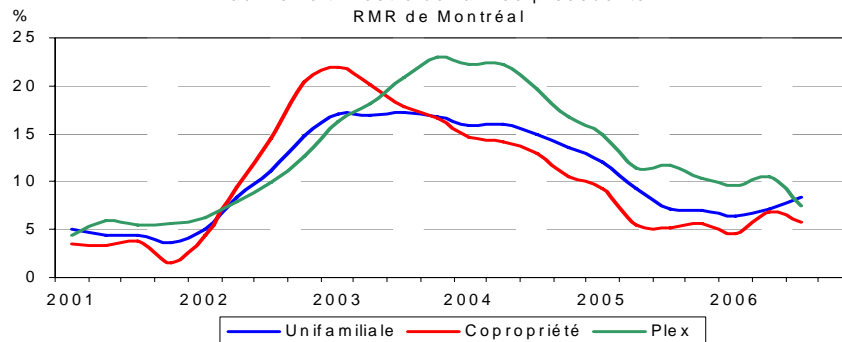
Zones de marché	VENTES S.I.A.®/MLS®				INSCRIPTIONS EN VIGUEUR S.I.A.®/MLS®		PRIX MOYEN S.I.A.®/MLS®				DELAI DE VENTE MOYEN	INSCRIPTIONS / VENTE *	CLASSIFICATION DE MARCHÉ
	3e TRIM 2006 unités	Variation sur 1 an	JAN @ SEPT 2006 unités	Variation sur 1 an	3e TRIM 2006 unités	Variation sur 1 an	3e TRIM 2006 \$	Variation sur 1 an	JAN @ SEPT 2006 \$	Variation sur 1 an	3e TRIM 2006 Jours	3e TRIM 2006	
Unifamilial Montréal Métropolitain	4 563	-4 %	18 748	0 %	11 175	7 %	246 244	9 %	237 121	8 %	74	6	Vendeur
Condo Montréal Métropolitain	1 745	-6 %	7 356	5 %	6 279	17 %	208 869	3 %	198 683	5 %	85	8	Équilibré
Plex Montréal Métropolitain	905	-11 %	3 599	-9 %	2 425	4 %	305 645	2 %	309 263	8 %	69	6	Vendeur

\* : moyenne mobile de 4 trimestres

**Veillez noter que des modifications ont été apportées au territoire du marché de la revente du Montréal métropolitain. Les données comprennent maintenant les zones de Saint-Jérôme, Gore, Saint-Colomban, L'Assomption, Saint-Gérard-Majella et Lavaltrie. Les données des années antérieures ont toutes été redressées.**

### Taux de croissance des prix

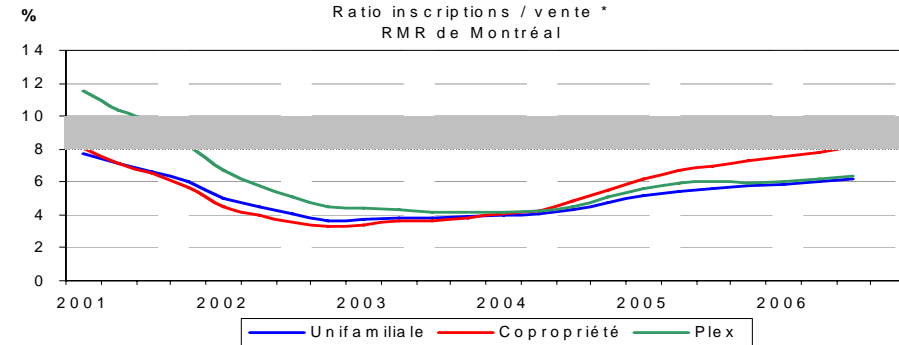
Variation (%) du prix moyen\* S.I.A.® / MLS® par rapport au même trimestre de l'année précédente  
RMR de Montréal



Sources: SCHL et CIGM  
\* : Moyenne mobile de 4 trimestres

### Les ratios inscriptions / vente sont sur une pente ascendante

Ratio inscriptions / vente \*  
RMR de Montréal



Sources: SCHL et CIGM  
\* : Moyenne mobile de 4 trimestres

**Marché de Montréal**

3ème trimestre 2006

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	INSCRIPTIONS / VENTE *	CLASSIFICATION DE MARCHÉ
	3e TRIM 2006 unités	Variation sur 1 an	JAN @ SEPT 2006 unités	Variation sur 1 an	3e TRIM 2006 unités	Variation sur 1 an	3e TRIM 2006 \$	Variation sur 1 an	JAN @ SEPT 2006 \$	Variation sur 1 an	3e TRIM 2006 Jours	3e TRIM 2006	
<b>Unifamilial</b>	<b>ÎLE DE MONTRÉAL</b>												
zone 1	233	-14 %	918	-2 %	514	7 %	327 456	7 %	306 394	1 %	63	5	Vendeur
zone 2	221	-12 %	868	-3 %	500	-3 %	281 938	10 %	272 508	3 %	59	6	Vendeur
zone 3	92	19 %	400	4 %	251	-9 %	319 793	9 %	317 425	5 %	79	6	Vendeur
zone 4	180	1 %	696	12 %	420	-15 %	654 001	12 %	649 704	6 %	91	6	Vendeur
zone 5	48	33 %	187	3 %	94	-2 %	242 708	3 %	245 167	2 %	75	5	Vendeur
zone 6	30	15 %	101	-11 %	62	37 %	295 150	-9 %	313 198	3 %	59	5	Vendeur
zone 7	63	-14 %	262	-4 %	120	15 %	222 097	6 %	220 253	7 %	57	4	Vendeur
zone 8	59	2 %	212	-7 %	139	-2 %	267 834	14 %	259 030	11 %	77	6	Vendeur
zone 9	142	16 %	583	4 %	378	-2 %	214 766	11 %	207 092	7 %	92	7	Vendeur
total	1 068	-2 %	4 227	1 %	2 478	-2 %	343 204	9 %	333 051	6 %	73	6	Vendeur
<b>Condo</b>	<b>ÎLE DE MONTRÉAL</b>												
zone 1	51	11 %	180	22 %	175	38 %	215 330	-1 %	206 591	1 %	83	7	Vendeur
zone 2	76	23 %	279	-3 %	214	-1 %	173 835	9 %	169 278	8 %	75	7	Vendeur
zone 3	104	-3 %	417	-9 %	516	35 %	223 043	4 %	211 507	2 %	82	10	Équilibré
zone 4	241	-5 %	774	-3 %	818	16 %	342 320	3 %	336 610	8 %	89	10	Équilibré
zone 5	150	-9 %	691	16 %	444	-4 %	200 737	0 %	205 546	8 %	116	7	Vendeur
zone 6	258	-4 %	1 042	5 %	993	23 %	243 808	3 %	242 842	3 %	69	8	Équilibré
zone 7	130	3 %	599	15 %	499	54 %	190 070	5 %	185 450	3 %	82	7	Vendeur
zone 8	36	-28 %	208	11 %	151	-8 %	184 153	5 %	185 000	7 %	76	7	Vendeur
zone 9	58	-23 %	349	4 %	236	22 %	143 695	1 %	141 816	4 %	59	6	Vendeur
total	1 104	-4 %	4 539	5 %	4 047	20 %	237 839	3 %	226 324	4 %	83	8	Équilibré
<b>Plex</b>	<b>ÎLE DE MONTRÉAL</b>												
zone 3	73	-5 %	288	-5 %	190	-5 %	346 432	-3 %	357 309	4 %	68	6	Vendeur
zone 4	64	-3 %	209	-21 %	168	-1 %	414 927	1 %	425 051	8 %	61	7	Vendeur
zone 5	101	-27 %	439	-15 %	297	4 %	281 653	-1 %	286 574	6 %	64	6	Vendeur
zone 6	118	3 %	434	-11 %	280	-3 %	326 375	1 %	343 122	12 %	63	5	Vendeur
zone 7	181	-15 %	771	-8 %	439	-2 %	295 247	5 %	297 257	9 %	60	5	Vendeur
zone 8	67	-25 %	304	-8 %	179	2 %	364 122	7 %	351 230	7 %	70	5	Vendeur
Autres zones	38	-21 %	186	-16 %	174	24 %	280 011	3 %	288 497	9 %	72	8	Équilibré
total	642	-14 %	2 631	-11 %	1 727	1 %	322 867	3 %	325 382	8 %	64	6	Vendeur

\* : moyenne mobile de 4 trimestres

## Marché de Laval et Rive-Nord

3ème trimestre 2006

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	INSCRIPTIONS / VENTE *	CLASSIFICATION DE MARCHÉ
	3e TRIM 2006 unités	Variation sur 1 an	JAN @ SEPT 2006 unités	Variation sur 1 an	3e TRIM 2006 unités	Variation sur 1 an	3e TRIM 2006 \$	Variation sur 1 an	JAN @ SEPT 2006 \$	Variation sur 1 an	3e TRIM 2006 Jours	3e TRIM 2006	
<b>Unifamilial</b>													
<b>LAVAL</b>													
zone 10	151	-8 %	617	-4 %	358	3 %	237 761	9 %	234 431	8 %	68	5	Vendeur
zone 11	369	-2 %	1 577	4 %	911	1 %	227 025	7 %	220 946	11 %	73	5	Vendeur
zone 12	108	14 %	467	2 %	267	1 %	190 082	6 %	192 670	8 %	68	6	Vendeur
total	628	-1 %	2 661	2 %	1 535	1 %	223 253	7 %	219 110	10 %	71	5	Vendeur
<b>RIVE-NORD</b>													
zone 13	254	-23 %	1 183	-10 %	599	6 %	181 602	9 %	174 306	6 %	68	5	Vendeur
zone 14	258	-6 %	1 138	3 %	741	9 %	278 463	8 %	252 740	6 %	84	6	Vendeur
zone 15	363	-5 %	1 617	3 %	1 108	16 %	178 417	8 %	177 114	7 %	78	6	Vendeur
zone 16	236	-9 %	1 032	4 %	710	13 %	181 067	7 %	176 195	7 %	76	6	Vendeur
zone 25 (St-Jérôme)	156	-3 %	600	-8 %	466	14 %	168 159	9 %	168 282	8 %	80	7	Vendeur
total	1 267	-10 %	5 570	-1 %	3 624	12 %	198 658	8 %	190 847	7 %	77	6	Vendeur
<b>Condo</b>													
<b>LAVAL</b>													
zone 11	99	-7 %	407	-10 %	342	-6 %	189 288	15 %	169 475	9 %	83	8	Équilibré
autres zones	53	-12 %	233	6 %	186	15 %	153 267	-1 %	151 090	6 %	83	7	Vendeur
total	152	-8 %	640	-4 %	528	1 %	176 728	10 %	162 782	8 %	83	8	Équilibré
<b>RIVE-NORD</b>	168	20 %	632	17 %	635	19 %	136 299	-1 %	135 459	5 %	100	9	Équilibré
<b>Plex</b>													
<b>LAVAL</b>	58	-11 %	238	-1 %	178	4 %	295 990	2 %	302 288	8 %	82	7	Vendeur
<b>RIVE-NORD</b>	89	24 %	294	1 %	230	13 %	260 469	13 %	250 644	11 %	89	7	Vendeur

\* : moyenne mobile de 4 trimestres

## Marché de la Rive-Sud et Vaudreuil-Soulanges

3ème trimestre 2006

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	INSCRIPTIONS / VENTE <sup>1</sup>	CLASSIFICATION DE MARCHÉ	
	3e TRIM 2006 unités	Variation sur 1 an	JAN @ SEPT 2006 unités	Variation sur 1 an	3e TRIM 2006 unités	Variation sur 1 an	3e TRIM 2006 \$	Variation sur 1 an	JAN @ SEPT 2006 \$	Variation sur 1 an	3e TRIM 2006 Jours	3e TRIM 2006				
<b>Unifamilial</b>	<b>RIVE-SUD</b>															
zone 17	179	-17 %	730	-1 %	394	3 %	264 430	21 %	256 854	12 %	71	5	Vendeur			
zone 18	252	-4 %	1 071	-3 %	497	27 %	202 287	10 %	198 374	7 %	61	4	Vendeur			
zone 19	248	-3 %	1 023	-1 %	513	22 %	246 044	9 %	243 655	10 %	68	5	Vendeur			
zone 20	234	-8 %	990	-5 %	576	3 %	220 977	5 %	217 317	6 %	78	6	Vendeur			
zone 21	220	7 %	873	4 %	475	17 %	229 461	8 %	221 795	10 %	74	5	Vendeur			
zone 22	151	5 %	549	1 %	265	18 %	186 654	16 %	170 149	10 %	63	5	Vendeur			
total	1 284	-4 %	5 236	-1 %	2 718	14 %	225 625	10 %	219 901	9 %	69	5	Vendeur			
<b>Condo</b>	<b>RIVE-SUD</b>															
zone 17	112	-10 %	439	9 %	352	10 %	178 583	2 %	176 542	3 %	95	8	Équilibré			
zone 18	78	-12 %	398	-5 %	237	4 %	155 867	7 %	152 599	10 %	82	5	Vendeur			
autres zones	113	-20 %	599	14 %	410	23 %	155 597	0 %	152 668	6 %	70	6	Vendeur			
total	303	-15 %	1 436	6 %	999	13 %	164 163	3 %	159 948	6 %	82	6	Vendeur			
<b>Plex</b>	<b>RIVE-SUD</b>															
zone 18	59	-19 %	238	-12 %	148	14 %	255 093	-1 %	267 764	12 %	70	6	Vendeur			
autres zones	48	4 %	176	9 %	124	39 %	250 515	6 %	243 900	6 %	71	7	Vendeur			
total	107	-10 %	414	-4 %	272	24 %	253 039	1 %	257 619	9 %	70	6	Vendeur			
<b>VAUDREUIL-SOULANGES *</b>																
<b>Unifamilial</b>	316	12 %	1 054	3 %	821	7 %	238 810	8 %	227 965	5 %	84	8	Équilibré			
<b>Condo</b>	18	-51 %	109	-13 %	71	-2 %	133 259	-3 %	135 373	-1 %	89	6	Vendeur			
<b>Plex</b>	9	0 %	22	-31 %	18	4 %	211 556	-25 %	212 227	-2 %	88	7	Vendeur			
<b>AGGLO. DE ST-JEAN</b>																
<b>Unifamilial</b>	181	10 %	699	6 %	365	13 %	179 395	1 %	176 934	6 %	83	5	Vendeur			

\* : ne comprend que les municipalités comprises dans la RMR de Montréal

<sup>1</sup> : moyenne mobile de 4 trimestres

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 coeur 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 !

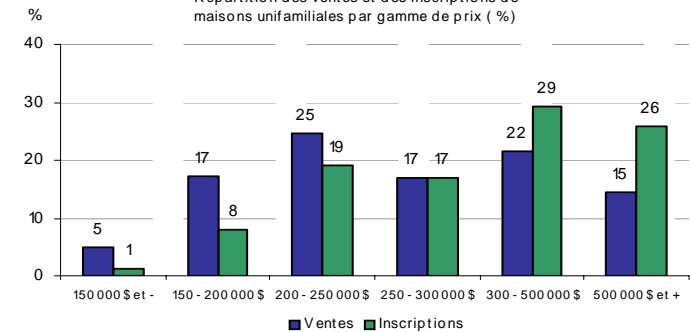
**Marché des maisons unifamiliales par gammes de prix**

3ème trimestre 2006	VENTES S.I.A.®/MLS®		INSCRIPTIONS EN VIGUEUR S.I.A.®/MLS®		DÉLAI DE VENTE	INSCRIPTIONS / VENTE *	CLASSIFICATION DE MARCHÉ
	3e TRIM 2006	Variation sur 1 an	3e TRIM 2006	Variation sur 1 an	3e TRIM 2006	3e TRIM 2006	
Zones de marché	unités		unités		jours		
<b>ILE DE MONTRÉAL</b>							
Unités 150 000 \$ et moins	53	-5 %	27	-48 %	59	1	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	185	-15 %	199	-13 %	63	2	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	264	-8 %	471	3 %	69	4	Vendeur
Unités de 250 001 \$ à 300 000 \$	180	-2 %	416	-11 %	69	6	Vendeur
Unités de 300 001 \$ à 500 000 \$	231	6 %	722	3 %	76	8	Équilibré
Unités de plus de 500 000 \$	155	18 %	643	1 %	96	11	Acheteur
<b>LAVAL</b>							
Unités 150 000 \$ et moins	65	-20 %	55	-16 %	78	1	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	256	-9 %	312	-17 %	57	3	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	163	-4 %	457	8 %	75	5	Vendeur
Unités de 250 001 \$ à 300 000 \$	74	16 %	312	11 %	81	11	Acheteur
Unités de plus de 300 000 \$	70	63 %	400	8 %	96	16	Acheteur
<b>RIVE-NORD</b>							
Unités 150 000 \$ et moins	329	-38 %	354	-24 %	62	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	556	5 %	1 214	10 %	70	5	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	179	-1 %	737	20 %	90	9	Équilibré
Unités de 250 001 \$ à 300 000 \$	84	9 %	572	27 %	111	17	Acheteur
Unités de plus de 300 000 \$	119	29 %	746	23 %	112	20	Acheteur
<b>RIVE-SUD</b>							
Unités 150 000 \$ et moins	146	-42 %	127	-23 %	56	1	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	518	-17 %	716	5 %	59	3	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	318	60 %	661	37 %	73	5	Vendeur
Unités de 250 001 \$ à 300 000 \$	129	-7 %	458	21 %	80	9	Équilibré
Unités de plus de 300 000 \$	173	42 %	756	12 %	95	12	Acheteur
<b>RMR MÉTRO</b>							
Unités 150 000 \$ et moins	628	-34 %	588	-25 %	63	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	1 630	-8 %	2 611	3 %	64	3	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	992	11 %	2 499	17 %	76	6	Vendeur
Unités de 250 001 \$ à 300 000 \$	507	1 %	1 889	11 %	83	10	Équilibré
Unités de 300 001 \$ à 500 000 \$	584	26 %	2 374	12 %	87	11	Acheteur
Unités de plus de 500 000 \$	222	26 %	1 214	4 %	112	15	Acheteur

\* : moyenne mobile de 4 trimestres

**Île de Montréal - 3ème trimestre 2006**

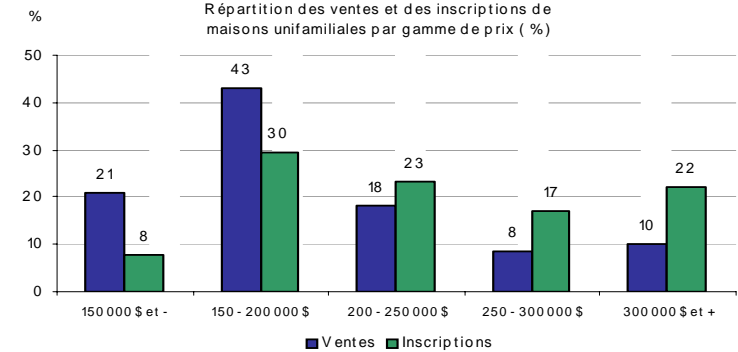
Répartition des ventes et des inscriptions de maisons unifamiliales par gamme de prix (%)



Sources: SCHL et CIGM

**Laval et Rive-Nord - 3ème trimestre 2006**

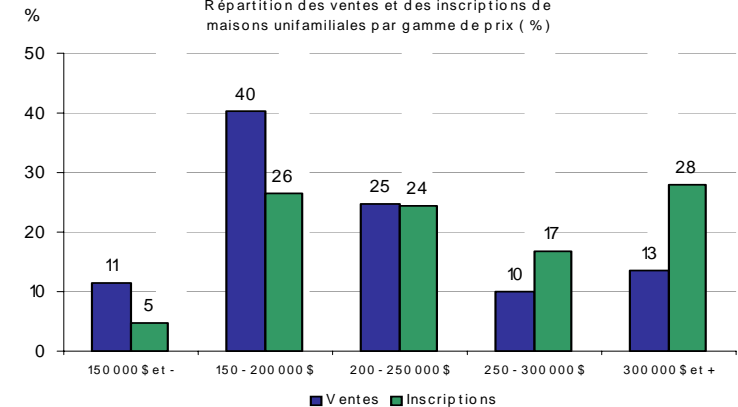
Répartition des ventes et des inscriptions de maisons unifamiliales par gamme de prix (%)



Sources: SCHL et CIGM

**Rive-Sud - 3ème trimestre 2006**

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



Sources: SCHL et CIGM

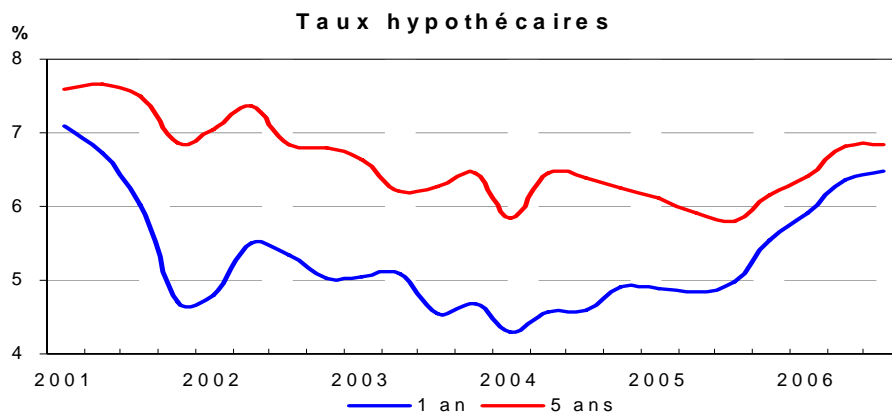
## Tableau de bord de l'économie de la région de Montréal

	3e trim. 2005	4e trim. 2005	1er trim. 2006	2e trim. 2006	3e trim. 2006
<b>Taux hypothécaire (1 an)</b>	5,0 %	5,6 %	5,9 %	6,4 %	6,5 %
<b>Taux hypothécaire (5 ans)</b>	5,8 %	6,2 %	6,4 %	6,8 %	6,8 %
<b>Mises en chantier</b>	6 703	6 619	4 825	5 662	4 914
<b>Var. de l'indice de confiance des consommateurs (2)</b>	-7%	-2%	9%	0%	0%
<b>Moment propice pour faire un achat important, telle une maison (% de réponses positives) (2)</b>	50 %	46 %	53 %	54 %	52 %
<b>Création (ou perte) d'emplois (1)</b>	22 200	-10 000	3 200	11 500	26 000
<b>Taux de chômage (1)</b>	8,7 %	9,3 %	9,4 %	8,5 %	8,2 %
<b>Faillites personnelles</b>	2 443	2 932	2 583	MD	MD
<b>Taux d'inflation annuel (3)</b>	2,8 %	2,1 %	2,3 %	2,3 %	1,2 %

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.



Source: SCHL

## 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 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

- 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, L'Assomption, Lavaltrie, Le Gardeur, Repentigny, Saint-Gérard-Majella, 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-Lazare, Terrasse-Vaudreuil, Vaudreuil-Dorion, Vaudreuil-sur-le-Lac
- 
- Zone 24** Iberville, Saint-Athanase, Saint-Jean, Saint-Luc
- 
- Zone 25** Bellefeuille, Gore, Lafontaine, Saint-Antoine, Saint-Colomban, Saint-Jérôme



AU COEUR DE L'HABITATION  
Canada



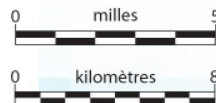
Zones de marché  
Région métropolitaine  
de Montréal (RMR)

Market Zones  
Montreal Metropolitan  
Area (CMA)

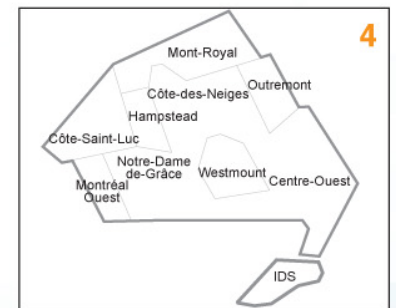


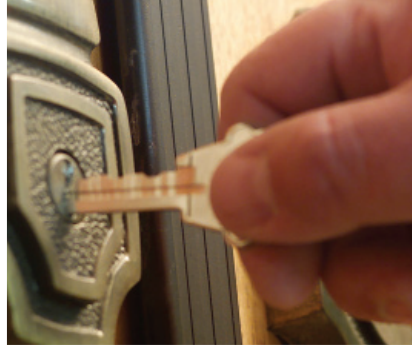
Légende

Legend



Limites des zones de marché — Market zones limits  
Limites des municipalités — Municipal limits





# SOYEZ AU FAIT DU MARCHÉ DE L'HABITATION!

Prenez des décisions éclairées grâce aux données les plus récentes sur les tendances du marché de l'habitation au Canada et les occasions à saisir.

Consultez en ligne des données exactes, complètes et actuelles sur le logement, présentées dans une vaste gamme de publications nationales et dans de nombreux rapports et tableaux statistiques.

## Voici quelques-uns des rapports gratuits que vous trouverez en ligne :

- Statistiques du logement au Canada
- Les intentions des consommateurs d'acheter ou de rénover un logement
- Bulletin mensuel d'information sur le logement
- Perspectives du marché de l'habitation, Canada
- Perspectives du marché de l'habitation, grands centres urbains
- Actualités habitation, Canada
- Actualités habitation, grands centres urbains
- Actualités habitation, régions
- Statistiques mensuelles sur l'habitation
- Tableaux de données provisoires sur les mises en chantier
- Rapport sur le marché locatif : Faits saillants provinciaux
- Rapport sur le marché locatif, grands centres urbains

## Vous pouvez également vous procurer des rapports régionaux :

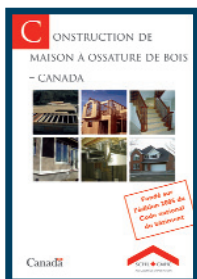
- Analyse du marché de la revente, centres urbains du Québec
- Enquête sur le logement des aînées, Colombie-Britannique
- Rapport sur les copropriétés, région du Grand Toronto (RGT)
- Tableaux de données sur le marché de l'habitation : Quelques centres urbains du Centre-Sud de l'Ontario
- Coup d'oeil sur le marché de l'habitation, centres urbains des Prairies
- Rapport sur les maisons de retraite, Ontario
- Construction résidentielle en bref, centres urbains des Prairies
- Les résidences pour personnes âgées - Étude de marché, centres urbains du Québec

Obtenez tout de suite l'information dont vous avez besoin!

Visitez le [www.schl.ca/marchedelhabitation](http://www.schl.ca/marchedelhabitation)



## CONSTRUCTION D'UNE MAISON À OSSATURE DE BOIS



Ce best-seller national est l'outil idéal d'apprentissage et le meilleur manuel de chantier est guide pour la construction d'une maison à ossature de bois. Cette nouvelle édition a été mise à jour afin de se conformer aux dispositions du Code national du bâtiment du Canada 2005 en matière de construction résidentielle.

De plus, de nombreux changements ont été apportés afin de faire concorder le manuel avec la recherche en science du bâtiment, les méthodes de construction et les matériaux de construction contemporains.

Commandez-le dès maintenant au [www.schl.ca](http://www.schl.ca) ou appelez le 1 800 668-2642