

A

ANALYSE DU MARCHÉ DE LA REVENTE QUATRIÈME TRIMESTRE DE 2006

Région métropolitaine de Gatineau

Un regard objectif sur l'habitation

Société canadienne d'hypothèques et de logement

www.schl.ca

Date de diffusion: premier trimestre de 2007

Coup d'oeil sur le marché

4^{ème} trimestre 2006 vs
4^{ème} trimestre 2005

Volume de ventes	: ↓	- 5 %
Prix moyen	: ↑	5 %
N ^{bre} vendeurs/ acheteur	:	6

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 :
www.schl.ca/fr/region_fr/quebec/quebec_005.cfm

Pour de plus amples renseignements, veuillez contacter notre service à la clientèle au :

1 866 855-5711

Revente : record atteint en 2006, malgré le recul en fin d'année

Malgré une baisse au quatrième trimestre, le nombre des transactions conclues par l'entremise du réseau S.I.A.[®] a atteint un nouveau record dans la région de Gatineau en 2006, selon les données de la Chambre immobilière de l'Outaouais (CIO). En effet, 755 ventes ont été enregistrées au cours des trois derniers mois de 2006, soit 5 % de moins qu'à la fin de 2005. Le bilan donne une toute autre image : 4 163 habitations ont changé de propriétaire en 2006. Il s'agit du chiffre le plus élevé depuis 2000 et d'une hausse de 3 % par rapport à l'année dernière.

Ce sommet des sept dernières années a été atteint malgré deux baisses trimestrielles consécutives du volume des ventes à la fin de 2006. C'est donc en raison de l'effervescence des six premiers mois que le bilan est aussi bon. Il faut rappeler que l'année a débuté rondement sur le marché de la revente gatinois, puisque les ventes se sont accrues de 9 % au premier trimestre et de 10 % au second.

Pour ce qui est de l'offre, la remontée se poursuit et elle s'est même intensifiée au cours des derniers mois. Le nombre de propriétés à vendre a augmenté de 11 % au quatrième trimestre de 2006, après de faibles hausses de 2 % et de 3 %, respectivement, au deuxième et au troisième trimestres. En fait, les inscriptions sont en hausse constante depuis 2003.

Comme l'offre de maisons augmente un peu plus vite que le nombre de ventes, le rapport de force entre vendeurs et acheteurs change graduellement. En effet, le ratio vendeurs/acheteur atteignait 6,3 à la fin de 2006, alors qu'il s'établissait à 5,3, il y a deux ans. Même si ce changement s'est effectué de façon graduelle jusqu'à maintenant, on a constaté une certaine accélération durant la deuxième moitié de 2006. Il faudra toutefois surveiller si cette accélération laisse présager un fort mouvement vers un marché équilibré.

* Le Service inter-agences (SIA) est une marque d'accréditation enregistrée de l'Association canadienne de l'immeuble (ACI)

En collaboration avec

CHAMBRE IMMOBILIÈRE
DE L'OUTAOUAIS



la Fédération des Chambres immobilières du
Québec

Canada

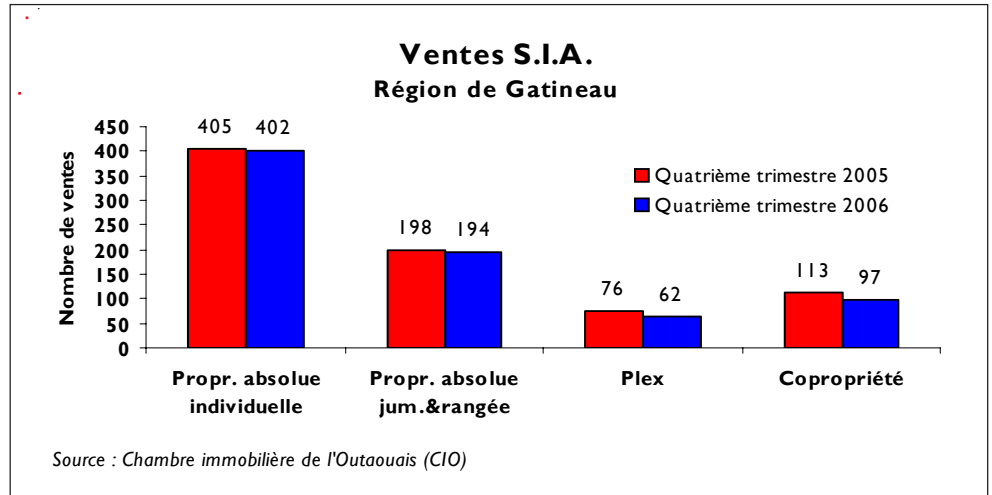
SCHL CMHC
AU CŒUR DE L'HABITATION

Dans un marché qui avantage encore les vendeurs, mais sur lequel les acheteurs acquièrent de plus en plus de pouvoir de négociation, il n'est pas surprenant de constater que le prix moyen des habitations est toujours en hausse, mais de façon beaucoup moins marquée. En effet, celui-ci a augmenté de 5 % en 2006, alors qu'il grimpeait en moyenne de 10 % à 16 % annuellement entre 2000 et 2004.

La maison individuelle soutient le marché de la revente

La performance du marché de la revente observée en 2006 découle essentiellement de la demande de maisons individuelles en propriété absolue. Un peu plus de 2 300 habitations de ce type ont été vendues au cours de la dernière année, ce qui représente une hausse de 6 % par rapport à 2005. On sent tout de même un certain essoufflement de la demande pour ce type d'habitations, puisque durant le quatrième trimestre de 2006, le nombre de ventes de maisons individuelles existantes a diminué de 1 %. Mais la baisse est tout de même plus faible que pour les autres types d'habitations.

En ce qui a trait aux ventes de plex, on constate une alternance entre des hausses et des baisses, et ce, depuis longtemps d'ailleurs. Il s'agit d'un marché plus sujet aux fluctuations que celui des habitations



en propriété absolue ou des copropriétés, qui est en partie influencé par le taux d'inoccupation des logements locatifs et pour lequel le profil des acheteurs diffère légèrement. Pour certains, l'achat d'un plex constitue la possibilité d'accéder à la propriété à un coût relativement abordable, puisque le loyer perçu aide à payer les mensualités hypothécaires. Pour d'autres, il s'agit d'un investissement.

Pour leur part, les copropriétés continuent à perdre du terrain, après en avoir gagné pendant plus d'un an. Il faut préciser que l'offre a diminué constamment au cours des neuf premiers mois de 2006. Comme le choix de copropriétés existantes s'est rétréci, les acheteurs se sont tournés vers le marché du neuf, où l'offre était plus grande, puisque les mises en chantier de

copropriétés ont augmenté de 10 % en 2006.

Finalement, le segment des maisons jumelées et en rangée suit, à quelques différences près, la même tendance que celui des copropriétés. Les ventes diminuent et l'offre stagne. Ce marché subit aussi la concurrence du marché du neuf.

Buckingham maintient le cap

Alors que les ventes ont fléchi à Hull, à Gatineau, à Masson-Angers et en périphérie au cours du quatrième trimestre de 2006, elles ont progressé considérablement à Aylmer et à Buckingham. Pour Aylmer, il s'agissait d'un gain après le recul observé au troisième trimestre. Buckingham est le seul secteur où les ventes augmentent sans relâche depuis le début de l'année. Il faut dire que les maisons y sont plus abordables qu'ailleurs.

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

	4e trim. 2005	1er trim. 2006	2e trim. 2006	3e trim. 2006	4e trim. 2006
Taux hypothécaire 1 an (1)	5,6	5,9	6,4	6,5	6,4
Taux hypothécaire 5 ans (1)	6,2	6,4	6,8	6,8	6,6
Var. de l'indice de confiance des consommateurs (2)	9,6%	6,5%	4,1%	-1,4%	-2,2%
Moment propice pour faire un achat important, telle une maison (% de réponses positives) (2) (3)	46,4	53,3	53,8	52,0	47,6
Création (ou perte) d'emplois	12 400	15 100	5 100	3 800	200
Taux de chômage	5,6	6,3	5,3	4,7	6,0
Faillites personnelles	377	421	329	380	n.d.
Taux d'inflation annuel (2)	2,1%	2,3%	2,4%	1,2%	0,9%

Sources: Statistique Canada, Conference Board du Canada, Bureau du Surintendant des faillites.

Notes: (1) Canada (2) Québec (3) Données désaisonnalisées

État du marché de la revente dans l'Outaouais au 4e trimestre 2006

Zones	Marché visé	Statistiques au 4e trimestre								Tendance des 4 derniers trimestres ¹									
		Ventes				Inscriptions actives (moyenne mensuelle)				Prix de vente				Prix vendu/ prix inscrit	Vendeurs/ acheteur	Délai de vente (jours) ²		Classification de marché	
		4e trim. 2006	Var (%) p/r 4e trim. 2005	Cumul. 2006	Var (%) p/r cumul. 2005	4e trim. 2006	Var (%) p/r 4e trim. 2005	Cumul. 2006	Var (%) p/r cumul. 2005	Moyen	Var (%) p/r tendance 2005	Médian	Var (%) p/r tendance 2005	%	nb	Var (nb) p/r tend. 2005	nb	Var (nb) p/r tend. 2005	
Hull	Total	175	-14	919	0	408	3	431	-5	173 238	9	162 000	7	96	6	0	81	5	VENDEUR
	Propr. absolue individuelle	45	-17	315	21	135	2	150	9	206 762	12	190 000	6	96	6	0	81	7	VENDEUR
	Propr. absolue jum.&rangée	38	-16	162	-16	45	-8	40	-27	175 060	4	175 000	5	97	3	0	53	-9	VENDEUR
	Plex	29	21	128	-7	65	3	71	13	204 693	1	192 500	10	95	7	1	85	4	VENDEUR
	Copropriété	63	-22	314	-4	163	8	171	-14	126 136	9	120 000	9	96	7	0	94	10	VENDEUR
Aylmer	Total	121	10	668	10	339	23	346	20	188 885	3	178 750	6	97	6	0	80	0	VENDEUR
	Propr. absolue individuelle	74	25	401	10	233	26	235	22	213 591	3	205 000	5	96	7	1	81	-5	VENDEUR
	Propr. absolue jum.&rangée	36	-20	193	-2	61	27	67	26	157 711	5	156 000	5	97	4	1	61	-2	VENDEUR
	Plex	3	50	20	11	9	-18	10	0	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
	Copropriété	8	100	54	93	36	13	34	6	113 560	-1	100 000	-13	98	8	-6	144	35	ÉQUILIBRÉ
Gatineau	Total	293	-1	1 571	-3	743	13	804	6	170 043	5	158 000	3	97	6	0	74	-6	VENDEUR
	Propr. absolue individuelle	156	-4	863	-5	455	5	511	0	191 509	6	179 900	6	97	7	0	81	-8	VENDEUR
	Propr. absolue jum.&rangée	88	17	448	-2	135	16	141	14	137 061	4	137 500	4	97	4	1	59	1	VENDEUR
	Plex	23	-28	109	-2	75	42	77	31	195 525	9	193 100	8	96	8	2	80	-3	ÉQUILIBRÉ
	Copropriété	26	-7	151	8	78	44	76	15	127 543	7	122 900	5	97	6	0	74	-23	VENDEUR
Buckingham	Total	34	26	202	12	65	-19	89	9	126 978	2	125 000	4	96	5	0	75	0	VENDEUR
	Propr. absolue individuelle	21	40	115	21	46	-12	57	10	131 210	-4	132 400	-3	96	6	-1	84	4	VENDEUR
	Propr. absolue jum.&rangée	11	22	69	-1	12	-50	20	-5	118 451	8	120 000	9	97	3	-1	64	2	VENDEUR
	Plex	2	-33	18	20	7	75	12	33	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
	Copropriété	0	--	0	--	0	--	0	--	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
Masson-Angers	Total	40	-22	255	9	99	-1	103	-1	137 944	2	131 500	2	97	5	0	65	-13	VENDEUR
	Propr. absolue individuelle	15	-6	87	0	57	43	55	20	157 446	4	154 900	1	96	8	2	77	-8	ÉQUILIBRÉ
	Propr. absolue jum.&rangée	21	-9	148	16	33	-34	38	-16	124 028	4	126 700	3	97	3	-1	54	-12	VENDEUR
	Plex	4	-67	20	0	9	0	10	-17	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
	Copropriété	0	--	0	--	0	--	1	--	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
Périphérie	Total	92	-11	548	13	368	16	406	12	193 478	4	180 000	2	95	9	0	94	-3	ÉQUILIBRÉ
	Propr. absolue individuelle	91	-8	536	13	343	11	386	10	193 980	3	180 000	0	95	9	0	94	-3	ÉQUILIBRÉ
	Propr. absolue jum.&rangée	0	-100	3	50	8	300	5	400	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
	Plex	1	-67	6	-33	12	71	10	43	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
	Copropriété	0	--	3	--	5	400	4	--	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
RMR de Gatineau	Total	755	-5	4 163	3	2 023	11	2 179	7	172 664	5	159 900	4	96	6	0	79	-2	VENDEUR
	Propr. absolue individuelle	402	-1	2 317	6	1 269	10	1 393	8	193 582	5	182 000	5	96	7	0	84	-4	VENDEUR
	Propr. absolue jum.&rangée	194	-2	1 023	-2	294	2	310	4	143 792	4	140 000	3	97	4	1	58	-3	VENDEUR
	Plex	62	-18	301	-3	176	20	190	18	192 916	5	185 000	12	95	8	2	83	-3	ÉQUILIBRÉ
	Copropriété	97	-14	522	5	283	19	286	-3	125 669	7	120 000	5	97	7	0	94	5	VENDEUR
Partie rurale Outaouais	Total	82	-37	577	-1	362	-6	448	6	121 008	9	100 000	11	92	9	0	103	1	ÉQUILIBRÉ
	Propr. absolue individuelle	79	-36	558	-1	337	-9	424	3	121 884	8	102 000	13	93	9	0	103	1	ÉQUILIBRÉ
	Propr. absolue jum.&rangée	0	--	3	-40	2	-33	4	100	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
	Plex	3	-57	15	15	20	122	18	64	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
	Copropriété	0	--	1	--	3	50	2	100	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
Total Outaouais	Total	837	-9	4 740	2	2 384	8	2 626	6	166 475	6	155 000	5	96	7	1	82	-1	VENDEUR
	Propr. absolue individuelle	481	-9	2 875	4	1 607	5	1 817	7	179 848	6	172 500	5	95	8	1	88	-2	ÉQUILIBRÉ
	Propr. absolue jum.&rangée	194	-2	1 026	-2	296	2	313	4	143 606	4	139 950	3	97	4	1	58	-3	VENDEUR
	Plex	65	-22	316	-2	196	26	208	21	188 472	5	179 950	10	95	8	2	84	-4	ÉQUILIBRÉ
	Copropriété	97	-14	523	6	286	19	288	-3	125 541	7	120 000	5	97	7	0	94	5	VENDEUR

* Données confidentielles ou absence de données (nombre de transactions des 4 derniers trimestres inférieur à 40 ventes).

** Il n'y a pas de classification de marché lorsque le nombre de transactions des 4 derniers trimestres est inférieur à 40 ventes.

État du marché de la revente de la RMR de Gatineau au 4e trimestre 2006

Statistiques selon les gammes de prix

Marché visé Gamme de prix		Statistiques au 4e trimestre				Tendance des 4 derniers trimestres			
		Ventes				Vendeurs/acheteur (nb)		Délai de vente (jours) ²	
		4e trim. 2006	Var (%) p/r 4e trim. 2005	Cumulatif 2006	Var (%) p/r cumul. 2005	Tendance 2006	Tendance 2005	Tendance 2006	Var (nb) p/r tendance 2005
Propriété absolue	Total	596	-1	3 340	3	6	6	77	-5
	Moins de 100 000 \$	33	-8	178	-24	4	4	76	-5
	100 000 \$ à 149 999 \$	170	-13	1 054	-3	4	4	66	-1
	150 000 \$ à 199 999 \$	210	-9	1 172	-2	5	5	71	-3
	200 000 \$ et plus	183	32	936	30	10	11	93	-12
Plex	Total	62	-18	301	-3	8	6	83	-3
	Moins de 100 000 \$	4	300	15	-25	**	**	**	**
	100 000 \$ à 149 999 \$	12	-52	80	-23	5	4	89	1
	150 000 \$ à 199 999 \$	13	-38	86	12	8	7	71	2
	200 000 \$ et plus	33	14	120	10	10	8	84	-7
Copropriété	Total	97	-14	522	5	7	7	94	5
	Moins de 100 000 \$	22	-37	116	-20	4	5	107	21
	100 000 \$ à 149 999 \$	59	-11	326	8	6	7	81	-5
	150 000 \$ à 199 999 \$	12	20	58	41	10	12	129	11
	200 000 \$ et plus	4	100	22	214	**	**	**	**

Source : CIO (compilation SCHL)

NOTES ET DÉFINITIONS

Description des zones de marché

Aylmer : Secteur de Gatineau correspondant à l'ancienne municipalité d'Aylmer.

Hull : Secteur de Gatineau correspondant à l'ancienne municipalité de Hull.

Gatineau : Secteur de Gatineau correspondant à l'ancienne municipalité de Gatineau.

Buckingham : Secteur de Gatineau correspondant à l'ancienne municipalité de Buckingham.

Masson-Angers : Secteur de Gatineau correspondant à l'ancienne municipalité de Masson-Angers.

Périphérie : Cantley, Chelsea, La Pêche, Pontiac, Val-des-Monts.

RMR de Gatineau : Région métropolitaine de recensement de Gatineau, telle que définie par Statistique Canada.

Partie rurale Outaouais : Alton-Plamondon, Aumond, Blue Sea, Boileau, Bois-Franc, Bouchette, Bowman, Bristol, Bryson, Campbell's Bay, Cayamant, Chénéville, Chichester, Clarendon, Délage, Denholm, Duhamel, Egan-Sud, Fassett, Fort-Coulonge, Gracefield, Grand-Calumet, Grand-Remous, Kazabazua, Lac-des-Plages, Lac-Sainte-Marie, Lac-Simon, L'Ange Gardien, Leslie-Clapham-et-Huddersfield, L'Isle-aux-Allumettes, Lochaber, Lochaber-Partie-Ouest, Low, Maniwaki, Mansfield-et-Pontefract, Mayo, Messines, Montcerf-Lytton, Montebello, Montpellier, Mulgrave-et-Derry, Namur, Northfield, Notre-Dame-de-Bonsecours, Notre-Dame-de-la-Paix, Notre-Dame-de-la-Salette, Papineauville, Plaisance, Portage-du-Fort, Rapides-des-Joachims, Ripon, Saint-André-Avellin, Saint-Émile-de-Suffolk, Sainte-Thérèse-de-la-Gatineau, Saint-Sixte, Shawville, Thorne, Thurso, Val-des-Bois, Val-des-Monts, Waltham, Wright.

Types de 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.

EN BAISSÉ : À l'extrême d'un marché acheteur. Diminutions marquées des prix, nouveaux reculs des prix à prévoir.

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

EN CHAUFFÉ : À l'extrême du marché vendeur. Ventes et prix augmentant considérablement, nouvelles hausses de prix à prévoir.

Définitions des indicateurs

PRIX MÉDIAN : La médiane est la valeur centrale séparant un groupe en deux parties égales. Par exemple, un prix médian de 100 000 \$ signifie que la moitié des propriétés se transigent à un prix inférieur ou égal à 100 000 \$ et que l'autre moitié se transige à un prix supérieur ou égal à 100 000 \$.

DONNÉES BRUTES : données observées pour le trimestre en cours

DONNÉES LISSÉES : moyenne des quatre derniers trimestres visant à réduire les fortes variations d'un trimestre à l'autre et donner une tendance plus claire

Notes

¹ Toutes les données publiées dans cette publication sont des données lissées, à l'exception des données des ventes et des inscriptions actives.

² Le délai de vente peut être sous-estimé. En effet, lorsqu'une propriété est de nouveau inscrite à vendre après l'expiration du mandat ou lorsqu'il y a un changement d'agent immobilier, le calcul ne tient pas compte de la période d'inscription précédente.



NOUVELLES ENQUÊTES ET NOUVEAUX RAPPORTS

Nous avons consulté nos clients... ils nous ont parlé... nous les avons écoutés!

Améliorations aux produits et services d'analyse de marché de la SCHL

Nos clients

nous ont dit que les produits et services de la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) constituent leur meilleure source d'information sur le marché de l'habitation. Ils se fient aux données factuelles complètes et à jour que nous leur présentons, ainsi qu'à nos prévisions. Ils nous ont également indiqué des moyens de rendre nos produits encore meilleurs.

- Information sur le marché locatif secondaire
- Enquête sur les logements locatifs menée au printemps
- Enquête sur les dépenses de rénovation couvrant 10 grands centres
- Publications produites pour un nombre accru de centres

Vous voulez en savoir plus?

À compter de décembre 2006 et tout au long de 2007, la SCHL mettra en place des améliorations qui profiteront à tous les intervenants du marché. Pour en savoir davantage, visitez régulièrement notre site Web et abonnez-vous aux publications électroniques gratuites du Centre d'analyse de marché de la SCHL à l'adresse suivante : www.schl.ca/marchedelhabitation