

# A

# ANALYSE DU MARCHÉ DE LA REVENTE PREMIER TRIMESTRE DE 2007

**Région de Gatineau**

## Un regard objectif sur l'habitation

Société canadienne d'hypothèques et de logement

[www.schl.ca](http://www.schl.ca)

Date de diffusion : deuxième trimestre de 2007

### Coup d'oeil sur le marché

1<sup>er</sup> trimestre 2007 vs  
1<sup>er</sup> trimestre 2006

Volume de ventes	: ↑	11 %
Prix moyen	: ↑	6 %
N <sup>bre</sup> 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](http://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](http://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**

CHAMBRE IMMOBILIÈRE  
DE L'OUTAOUAIS

Canada

## Le marché de la revente reprend de la vigueur

Selon les données de la Chambre immobilière de l'Outaouais (CIO), 1 135 transactions ont été enregistrées dans la région de Gatineau depuis le début de l'année par l'entremise du réseau S.I.A.Ô/MLSÔ. Il s'agit d'une augmentation de 11 % par rapport au premier trimestre de 2006. Le marché de la revente renoue donc avec la croissance après deux reculs trimestriels consécutifs.

Malgré la hausse des ventes au premier trimestre, le nombre d'habitations à vendre continue de grimper. Cette situation n'est toutefois pas étonnante. Les prix montent sans pour autant que les délais de vente s'allongent. Certains propriétaires de maisons veulent donc tout simplement profiter de la vigueur du marché pour vendre. Depuis le début de

l'année, on comptait un peu plus de 2 300 inscriptions en vigueur tous les mois, soit 8 % de plus qu'au cours de la même période en 2006.

Comme les ventes et les inscriptions augmentent pratiquement au même rythme, le rapport de force entre les vendeurs et les acheteurs demeure inchangé, et le ratio vendeurs/acheteur s'établit à 6/1. Le marché est donc encore à l'avantage des vendeurs.

Dans ce contexte, il n'est pas surprenant de voir que les prix continuent de monter à un rythme soutenu. En effet, le prix moyen des habitations a progressé de 6 % au premier trimestre pour s'établir à 174 581 \$.

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

En collaboration avec



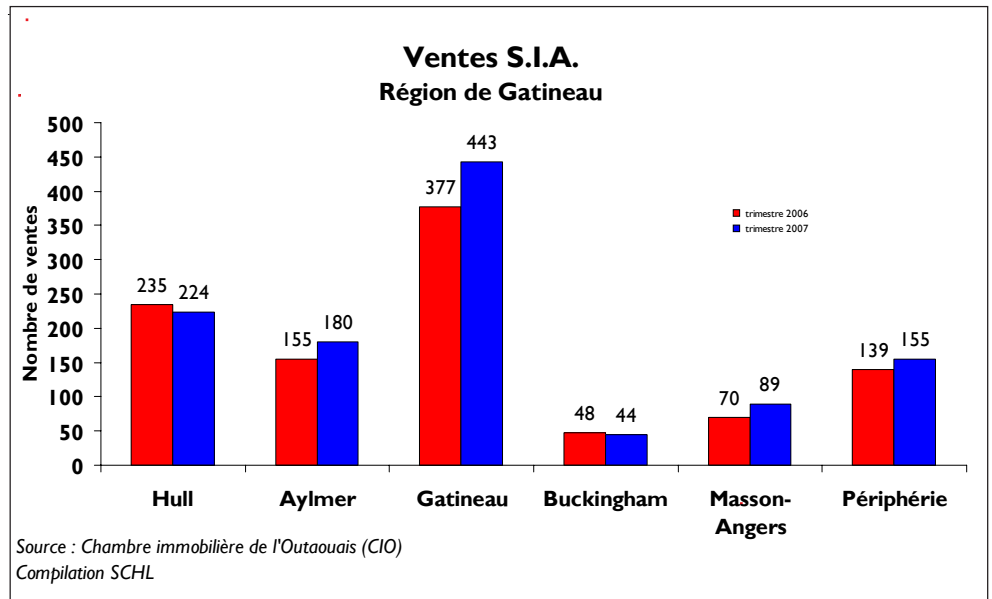
la Fédération des Chambres immobilières du  
Québec



## Le secteur de Gatineau retrouve son dynamisme

Le secteur de Gatineau a fortement contribué à la reprise sur le marché de la revente, car 443 transactions y ont été conclues, soit 39 % du volume pour l'ensemble de la région. Ce secteur a d'ailleurs retrouvé son dynamisme, puisque la hausse des ventes (+18 %) au premier trimestre a mis fin aux quatre baisses trimestrielles consécutives enregistrées l'an dernier. L'offre de maisons s'est également accrue. Même si l'ampleur de la hausse n'est pas la même, le ratio vendeurs/acheteur n'a varié que très légèrement. Le contexte favorise donc toujours les vendeurs, ce qui a entraîné une majoration des prix de 5 %.

Les ventes enregistrées dans les secteurs d'Aylmer et de Masson-Angers, tout comme dans les municipalités situées en périphérie, ont aussi contribué au bilan de la région. Par contre, dans ces trois secteurs, les conditions du marché sont passablement différentes.



Aylmer suit sensiblement la même tendance que Gatineau, et le nombre des transactions s'est accru de 16 % par rapport au début de 2006. L'offre a aussi progressé au même rythme que les ventes, et le marché n'est pas encore équilibré (6 vendeurs par acheteur) tout comme à Gatineau. La hausse des prix est également similaire à celle observée dans le secteur voisin (+6 %).

À Masson-Angers, comme les ventes se sont accrues considérablement (+27 %), tandis que l'offre restait plutôt stable (+1 %), le marché s'est resserré et il avantage encore plus les vendeurs (4 vendeurs par acheteur). Les prix ont donc augmenté de 4 % par rapport à la même période, l'année dernière. Même si l'ampleur de la hausse est moindre qu'à Aylmer et à Gatineau, il s'agit tout de même d'une légère accélération, puis-

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

	1er trim 2006	2e trim 2006	3e trim 2006	4e trim 2006	1er trim 2007
Taux hypothécaire 1 an (1)	5.9	6.4	6.5	6.4	6.5
Taux hypothécaire 5 ans (1)	6.4	6.8	6.8	6.6	6.6
Var. de l'indice de confiance des consommateurs (2)	6.5%	4.1%	-1.4%	-2.2%	4.9%
Moment propice pour faire un achat important, telle une maison (% de réponses positives) (2) (3)	53.3	53.8	52.0	47.6	50.3
Création (ou perte) d'emplois	15,100	5,100	3,800	200	1,200
Taux de chômage	6.3	5.3	4.7	6.0	7.1
Faillites personnelles	421	329	380	409	379
Taux d'inflation annuel (2)	2.3%	2.4%	1.2%	0.9%	1.3%

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

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

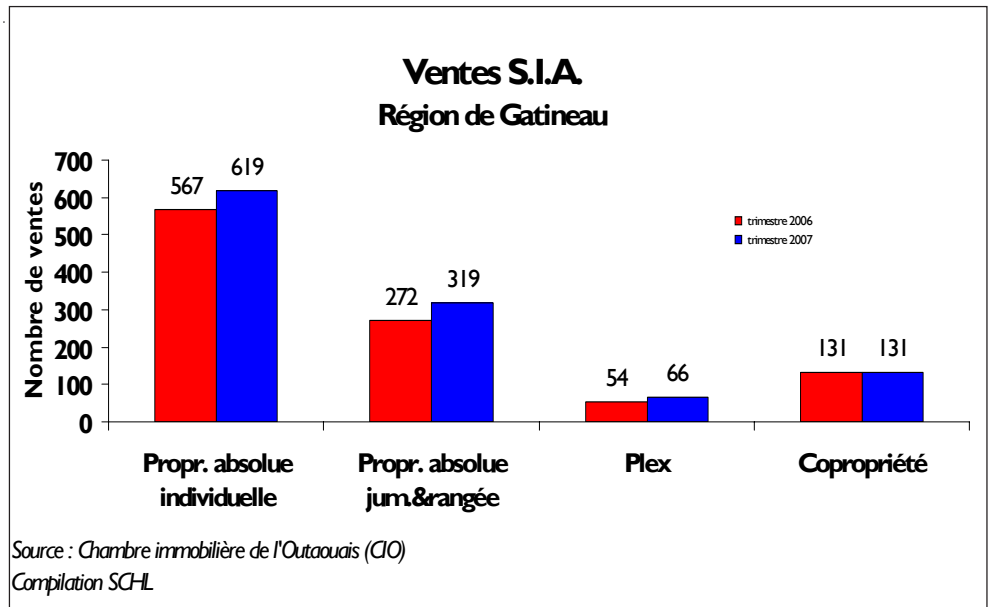
que les prix n'avaient monté que de 2 % à Masson-Angers au dernier trimestre.

En périphérie, les ventes et les inscriptions ont progressé au même rythme (+12 %), ce qui a permis au marché de demeurer équilibré (9 vendeurs par acheteur). Malgré ce juste rapport de force entre vendeurs et acheteurs, les prix ont monté de 6 %. On comprend davantage pourquoi en examinant les statistiques par gamme de prix. En périphérie, la proportion des maisons de moins de 150 000 \$ a beaucoup diminué, alors que celle des habitations de plus de 150 000 \$ a grimpé.

À l'opposé, Hull (-5 %) et Buckingham (-8 %) ont enregistré un ralentissement de l'activité. À Buckingham, le recul de l'offre au cours des six derniers mois n'est probablement pas étranger à cette baisse. Étrangement, même si le marché avantage les vendeurs et même si l'offre diminue plus rapidement que les ventes, la majoration des prix s'est limitée à 2 %. Tout comme en périphérie, il s'agit d'un effet de gamme. La proportion des maisons de moins de 150 000 \$ a augmenté, alors que les transactions relatives à des maisons plus dispendieuses ont diminué.

## La plupart des types d'habitations sont en demande

À l'échelle de la région, la plupart des types d'habitations ont bénéficié d'une demande très dynamique. D'ailleurs, sauf de façon marginale, la proportion de chacun de ces types d'habitations



reste relativement stable. Les maisons individuelles occupent toujours la plus grosse part de marché, puisqu'elles représentent généralement de 55 à 60 % des ventes. Au second rang, on trouve les maisons jumelées (22 à 28 %), suivies des copropriétés (8 à 14 %) et des plex (6 à 10 %).

Les acheteurs ont manifesté un engouement pour les maisons individuelles, puisque 619 ventes ont été enregistrées au premier trimestre, soit 9 % de plus que durant la même période l'an dernier. L'offre ayant aussi augmenté (+4 %), le rapport de force reste le même et avantage encore (tout juste) les vendeurs (7 vendeurs par acheteur), ce qui a permis une augmentation des prix moyens de 5 %.

Pour leur part, les ventes de maisons jumelées et en rangée ont progressé de 17 %. Il s'agit d'ailleurs de la plus forte croissance trimestrielle depuis la fin de 2003 pour ce segment de marché. Tout comme le segment des maisons individuelles, celui des mai-

sons jumelées et en rangée a vu les inscriptions augmenter, et les conditions du marché sont demeurées les mêmes (4 vendeurs par acheteur). Même si les vendeurs ont un meilleur rapport de force, l'augmentation des prix suit sensiblement la même tendance que pour les maisons individuelles.

Le marché des plex va bon train : 66 transactions, en hausse de 22 % par rapport au premier trimestre de 2006. Ce type d'habitations a enregistré la plus forte augmentation des ventes, mais également la majoration la plus forte des prix (+9 %).

Le segment des copropriétés fait un peu exception à la règle. Le nombre de transactions est demeuré le même qu'au premier trimestre de 2006 (131). Le volume est par contre appréciable, et se situe presque au niveau record enregistré pour un premier trimestre pour ce segment de marché (132 ventes de copropriétés en 2001).

# État du marché de la revente dans l'Outaouais au 1er trimestre 2007

Zones	Marché visé	Statistiques au 1er trimestre								Tendance des 4 derniers trimestres <sup>1</sup>									
		Ventes				Inscriptions actives (moyenne mensuelle)				Prix de vente				Prix vendu/prix inscrit	Vendeurs/acheteur	Délai de vente (jours) <sup>2</sup>	Classification de marché		
		1er trim. 2007	Var (%) p/r 1er trim. 2006	Cumul. 2007	Var (%) p/r cumul. 2006	1er trim. 2007	Var (%) p/r 1er trim. 2006	Cumul. 2007	Var (%) p/r cumul. 2006	Moyen	Var (%) p/r tendance 2006	Médian	Var (%) p/r tendance 2006	%	nb	Var (nb) p/r tend. 2006	nb	Var (nb) p/r tend. 2006	
Hull	<b>Total</b>	224	-5	224	-5	464	8	464	8	173 577	8	163 000	5	96	6	0	82	7	VENDEUR
	Propri. absolue individuelle	82	-10	82	-10	131	-9	131	-9	207 961	9	194 750	5	96	6	0	83	8	VENDEUR
	Propri. absolue jum.&rangée	50	-4	50	-4	65	51	65	51	176 451	5	175 000	4	98	3	0	53	-8	VENDEUR
	Plex	26	4	26	4	68	-3	68	-3	207 367	6	209 000	22	95	7	0	87	6	VENDEUR
Aylmer	<b>Total</b>	180	16	180	16	372	17	372	17	193 388	6	180 000	6	97	6	0	81	-3	VENDEUR
	Propri. absolue individuelle	103	17	103	17	242	10	242	10	216 338	4	212 000	3	96	7	0	84	-4	VENDEUR
	Propri. absolue jum.&rangée	60	50	60	50	74	37	74	37	159 931	5	158 750	6	97	4	1	64	1	VENDEUR
	Plex	6	50	6	50	14	8	14	8	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
Gatineau	<b>Total</b>	443	18	443	18	849	8	849	8	171 558	5	160 000	4	97	6	0	75	-3	VENDEUR
	Propri. absolue individuelle	228	11	228	11	542	4	542	4	193 904	6	182 000	6	97	7	0	82	-5	VENDEUR
	Propri. absolue jum.&rangée	139	25	139	25	137	2	137	2	138 081	5	139 450	5	97	3	0	64	7	VENDEUR
	Plex	22	16	22	16	77	20	77	20	203 125	12	197 500	9	96	9	2	75	-16	ÉQUILIBRÉ
Buckingham	<b>Total</b>	44	-8	44	-8	66	-31	66	-31	129 030	2	126 400	1	96	5	-1	74	-3	VENDEUR
	Propri. absolue individuelle	29	12	29	12	45	-26	45	-26	133 990	-1	133 200	-3	96	5	-2	84	3	VENDEUR
	Propri. absolue jum.&rangée	12	-40	12	-40	17	-15	17	-15	117 639	3	120 000	3	97	4	0	56	-14	VENDEUR
	Plex	3	50	3	50	4	-73	4	-73	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
Masson-Angers	<b>Total</b>	89	27	89	27	103	1	103	1	140 356	4	133 900	4	97	4	-1	70	-4	VENDEUR
	Propri. absolue individuelle	29	45	29	45	59	26	59	26	157 258	3	157 000	1	96	7	0	81	0	VENDEUR
	Propri. absolue jum.&rangée	54	13	54	13	37	-16	37	-16	126 266	5	129 900	6	98	3	-1	54	-11	VENDEUR
	Plex	6	200	6	200	6	-45	6	-45	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
Périphérie	<b>Total</b>	155	12	155	12	466	12	466	12	192 848	6	185 000	9	95	9	0	95	-2	ÉQUILIBRÉ
	Propri. absolue individuelle	148	9	148	9	430	6	430	6	193 475	5	185 000	8	95	9	0	94	-3	ÉQUILIBRÉ
	Propri. absolue jum.&rangée	4	300	4	300	12	500	12	500	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
	Plex	3	50	3	50	17	143	17	143	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
RMR de Gatineau	<b>Total</b>	1 135	11	1 135	11	2 319	8	2 319	8	174 581	6	163 000	6	96	6	0	80	-1	VENDEUR
	Propri. absolue individuelle	619	9	619	9	1 448	4	1 448	4	194 923	5	185 000	6	96	7	0	85	-3	VENDEUR
	Propri. absolue jum.&rangée	319	17	319	17	343	15	343	15	145 131	4	142 000	4	97	4	1	61	0	VENDEUR
	Plex	66	22	66	22	187	4	187	4	198 680	9	190 500	14	95	7	0	86	-1	VENDEUR
Partie rurale Outaouais	<b>Total</b>	93	-1	93	-1	395	12	395	12	118 025	13	102 000	20	92	10	1	106	13	ÉQUILIBRÉ
	Propri. absolue individuelle	88	-4	88	-4	375	12	375	12	118 724	13	102 000	20	92	10	1	106	14	ÉQUILIBRÉ
	Propri. absolue jum.&rangée	0	--	0	--	1	-83	1	-83	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
	Plex	3	200	3	200	18	80	18	80	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
<b>Total Outaouais</b>	<b>Total</b>	1 228	10	1 228	10	2 714	9	2 714	9	168 681	7	157 500	6	96	7	1	83	1	VENDEUR
	Propri. absolue individuelle	707	7	707	7	1 823	5	1 823	5	182 258	7	175 000	6	95	8	1	89	1	ÉQUILIBRÉ
	Propri. absolue jum.&rangée	319	17	319	17	344	13	344	13	145 029	4	142 000	4	97	4	1	61	0	VENDEUR
	Plex	69	25	69	25	204	8	204	8	193 592	9	187 000	15	95	8	1	86	-3	ÉQUILIBRÉ
	<b>Total</b>	133	1	133	1	343	25	343	25	126 390	7	123 000	7	97	7	0	91	4	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 1er trimestre 2007

### Statistiques selon les gammes de prix

Marché visé Gamme de prix		Statistiques au 1er trimestre				Tendance des 4 derniers trimestres			
		Ventes				Vendeurs/acheteur (nb)		Délai de vente (jours) <sup>2</sup>	
		1er trim. 2007	Var (%) p/r 1er trim. 2006	Cumulatif 2007	Var (%) p/r cumul. 2006	Tendance 2007	Tendance 2006	Tendance 2007	Var (nb) p/r tendance 2006
<b>Propriété absolue</b>	<b>Total</b>	<b>938</b>	<b>12</b>	<b>938</b>	<b>12</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>79</b>	<b>-3</b>
	Moins de 100 000 \$	37	-24	37	-24	4	4	82	-3
	100 000 \$ à 149 999 \$	293	-2	293	-2	3	4	68	1
	150 000 \$ à 199 999 \$	343	19	343	19	5	5	74	0
	200 000 \$ et plus	265	31	265	31	10	11	92	-11
<b>Plex</b>	<b>Total</b>	<b>66</b>	<b>22</b>	<b>66</b>	<b>22</b>	<b>7</b>	<b>7</b>	<b>86</b>	<b>-1</b>
	Moins de 100 000 \$	1	-50	1	-50	**	**	**	**
	100 000 \$ à 149 999 \$	14	-18	14	-18	5	4	95	8
	150 000 \$ à 199 999 \$	19	-10	19	-10	8	7	72	-3
	200 000 \$ et plus	32	129	32	129	8	10	89	-4
<b>Copropriété</b>	<b>Total</b>	<b>131</b>	<b>0</b>	<b>131</b>	<b>0</b>	<b>7</b>	<b>7</b>	<b>91</b>	<b>4</b>
	Moins de 100 000 \$	28	-18	28	-18	4	5	101	14
	100 000 \$ à 149 999 \$	90	10	90	10	6	6	80	-6
	150 000 \$ à 199 999 \$	12	9	12	9	12	13	126	30
	200 000 \$ et plus	1	-75	1	-75	**	**	**	**

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, Denholm, L'Ange-Gardien, La Pêche, Pontiac, Val-des-Monts.  
**RMR de Gatineau** : Région métropolitaine de recensement de Gatineau, telle que définie par Statistique Canada.

**Partie rurale Outaouais\*** : Allevy-et-Cawood, Aumond, Blue Sea, Boileau, Bois-Franc, Bouchette, Bowman, Bristol, Bryson, Campbell's Bay, Cayamant, Chénéville, Chichester, Clarendon, Déléage, Duhamel, Egan-Sud, Fassett, Fort-Coulonge, Gracefield, Grand-Calumet, Grand-Remous, Kazabazua, Lac-des-Plages, Lac-Sainte-Marie, Lac-Simon, 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.

\*Note : Denholm et L'Ange-Gardien ne font plus partie de la partie rurale de l'Outaouais et sont maintenant classées dans la périphérie de Gatineau, en conformité avec les délimitations géographiques établies par Statistique Canada lors du recensement de 2006.

### 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.

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

### 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

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

<sup>2</sup> 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.



# NOUVEAUX RAPPORTS D'ANALYSE DE MARCHÉ

Abonnez-vous dès aujourd'hui!

## Viennent de paraître!

- *Perspectives du marché de l'habitation : Faits saillants (Canada et régions)*
- *Survol du marché de l'habitation dans les régions du Nord*

Visionner

Visionner

## À venir sous peu!

- Enquête sur les logements locatifs – printemps 2007
  - *Rapport sur le marché locatif : Faits saillants (Canada et provinces)*
  - *Statistiques sur le marché locatif*
- *Rapport sur la rénovation et l'achat de logements*
- Nouveaux centres urbains visés par les rapports du CAM :

Visionner

Visionner

Visionner

Visionner

- **Abbotsford**
- **Kingston**
- **Peterborough**
- **Barrie**
- **Guelph**
- **Brantford**

## Vous voulez en savoir plus?

Tout au long de 2007, la SCHL continuera d'améliorer ses enquêtes et ses rapports d'analyse afin de mieux vous servir. Pour en savoir davantage sur l'actualisation de nos produits, ou pour vous abonner à nos publications électroniques GRATUITES, visitez régulièrement le [www.schl.ca/marchedelhabitation](http://www.schl.ca/marchedelhabitation)