

A

ANALYSE DU MARCHÉ DE LA REVENTE PREMIER TRIMESTRE DE 2008

Région de Gatineau

Un regard objectif sur l'habitation

Société canadienne d'hypothèques et de logement

www.schl.ca

Date de diffusion : deuxième trimestre de 2008

Coup d'oeil sur le marché

1^{er} trimestre 2008 vs
1^{er} trimestre 2007

Volume de ventes	: ↓	-15 %
Prix moyen	: ↑	7 %
N ^{bre} vendeurs/ acheteur	:	5

Des rapports électroniques gratuits :

Les rapports électroniques standard portant sur le marché de l'habitation sont gratuits.

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

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

(514) 496-1451

CHAMBRE IMMOBILIÈRE
DE L'OUTAOUAIS

Canada

Baisse de l'offre et de la demande sur le marché de la revente

Selon les données de la Chambre immobilière de l'Outaouais (C.I.O.), 970 ventes ont été conclues par l'entremise du Service inter-agences (S.I.A.®) au premier trimestre de 2008, soit 15 % de moins qu'à la même période en 2007. Outre la baisse des ventes, le nombre de nouvelles inscriptions a reculé de 3,5 % dans la région durant la même période. Par conséquent, le stock de maisons à vendre est tombé de 2 318, au premier trimestre de 2007, à 2 072, de janvier à mars 2008, ce qui représente une diminution de 10,6 %. Par ailleurs, il faut souligner que cette réduction des ventes totales survient après deux années de hausses marquées (+10 % annuellement) et que le marché reste, malgré tout, favorable aux vendeurs.

Le prix de vente moyen a grimpé de 9,2 % durant le premier trimestre de 2008 par rapport à ce qu'il était

en 2007. Il est vrai que la demande et l'offre ont diminué en ce début d'année, mais les ventes de maisons à prix élevé demeurent stables, tandis que celles de moins de 200 000 \$ se raréfient. Bien qu'elle soit plus forte cette année, l'augmentation du prix de vente moyen suit une tendance qui dure depuis plusieurs années. Le desserrement du crédit entamé à l'automne 2007 et la vigueur du marché de l'emploi dans la région contribuent à soutenir la demande d'habitations haut de gamme.

Perte de popularité pour les copropriétés

C'est sur le marché des copropriétés que le recul des ventes est le plus marqué (-19 %). Le délai de vente moyen s'est allongé, et le ratio vendeurs/acheteur (ratio v/a) est passé de 7

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

En collaboration avec

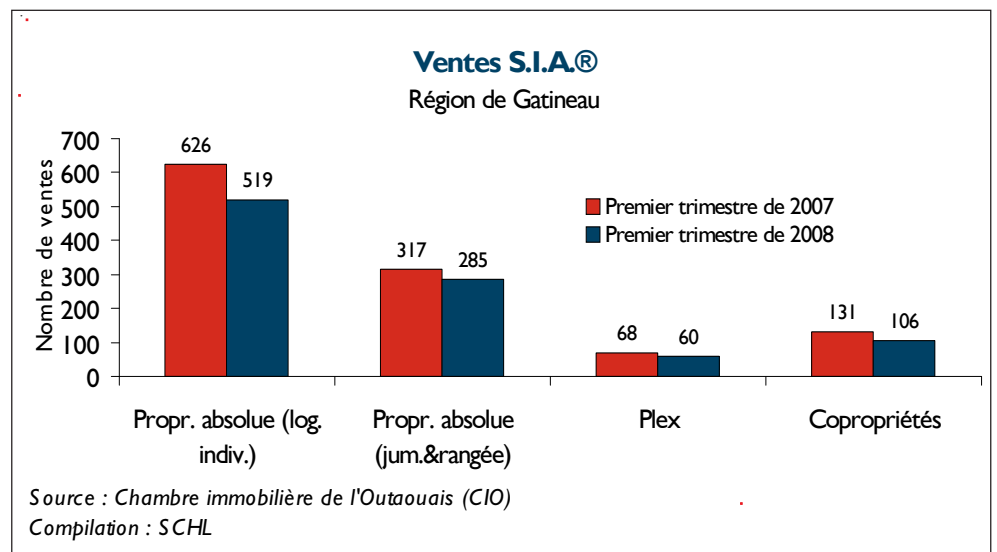


la Fédération des Chambres immobilières du
Québec



à 8 en un an. Même si le marché tend vers l'équilibre, le prix de vente moyen des copropriétés s'est accru de 7,2 % par rapport au premier trimestre de 2007. L'ampleur de la hausse peut s'expliquer par un effet de composition des ventes. De fait, il s'est conclu moins de transactions relatives à des copropriétés de moins de 100 000 \$ (-57 %) au premier trimestre de 2008 qu'au premier trimestre de 2007. Les ventes ont également fléchi dans les gammes de prix supérieures, mais de façon moins significative, ce qui a permis au prix moyen de dépasser celui enregistré au premier trimestre de 2007.

L'offre de maisons individuelles plus abordables ne cesse de se raréfier dans la région, et plus le prix est élevé, plus le recul est important. En fait, entre le premier trimestre de 2007 et celui de 2008, on observe une baisse de 38 % du stock de maisons à vendre sous la barre des 100 000 \$, de 25 % dans la gamme de 100 000 à 149 999 \$, de 15 % dans celle de 150 000 à 199 999 \$, et une hausse de 3 % pour les maisons individuelles de 200 000 \$ et plus. Les ventes suivent la même tendance : elles sont en baisse partout de façon marquée (-17 %), sauf dans le haut de gamme où elles diminuent légèrement (-1 %). Et



comme 60 % des ventes se sont conclues au-dessus de 200 000 \$, le prix moyen des maisons individuelles a continué de monter (+12 %) au premier trimestre de 2008 comparativement au premier trimestre de 2007.

Bien que le prix des maisons jumelées et en rangée soit inférieur à celui des maisons individuelles, il suit la même tendance. En effet, le stock et les ventes de ce type d'habitations de moins de 150 000 \$ diminuent, et le nombre de ventes conclues dans les gammes de prix supérieures s'accroît. Par conséquent, le prix moyen a monté de 7,2 %.

Contrairement aux autres types d'habitations, le prix moyen des plex

a baissé (-8 %) au premier trimestre de 2008 par rapport au premier trimestre de 2007. Par ailleurs, les ventes ont fléchi à un rythme moins rapide que la moyenne du marché (11,8 % comparativement à 15 %), mais l'offre a chuté de 25 % entre le premier trimestre de 2007 et celui de 2008. Dans de telles conditions, la diminution du prix moyen s'expliquerait par un effet de composition du stock. En effet, au premier trimestre de 2007, l'importante augmentation du nombre d'immeubles haut de gamme vendus avait fait bondir le prix moyen de 13 % par rapport à ce qu'il était à la même période, l'année précédente. En ce début de 2008, le haut de gamme s'échange moins, et le bas de gamme davantage, ce qui réduit le prix moyen.

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

	1er trim. 2007	2e trim. 2007	3e trim. 2007	4e trim. 2007	1er trim. 2008
Taux hypothécaire 1 an (1)	6,5	6,8	7,1	7,3	7,3
Taux hypothécaire 5 ans (1)	6,6	7,0	7,2	7,5	7,3
Var. de l'indice de confiance des consommateurs (2)	4,9%	0,2%	-1,8%	-2,1%	-1,4%
Moment propice pour faire un achat important, telle une maison (% de réponses positives) (2) (3)	50,3	53,4	53,2	53,7	48,5
Création (ou perte) d'emplois	1 200	4 100	300	6 800	9 400
Taux de chômage	7,1	5,3	5,3	4,1	5,1
Faillites personnelles	379	393	391	390	N/D
Taux d'inflation annuel (2)	1,3%	1,5%	1,3%	1,9%	1,2%

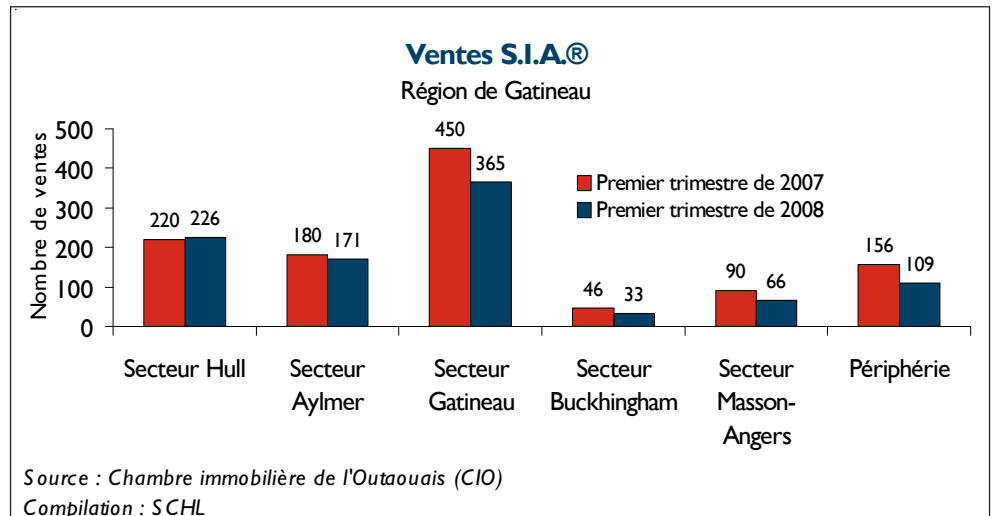
Sources: Statistique Canada, Conference Board du Canada, Bureau du Surintendant des faillites.

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

Par ailleurs, comme le stock de ce type de logements est faible, il faut examiner ces données avec précaution.

Hull : seul secteur où les ventes grimpent

Les ventes reculent partout dans la région, sauf dans le secteur de Hull. En effet, il s'est conclu par l'entremise du S.I.A.® 3 % plus de ventes au premier trimestre de 2008 que durant le premier trimestre de 2007. En outre, le nombre d'inscriptions a diminué de 19 % au cours de la même période, ce qui crée une situation favorable aux vendeurs dans ce secteur (ratio v/a de 5 contre 6, un an plus tôt). Malgré un resserrement du marché dans le secteur, la hausse du prix moyen n'est que de 6 %, comparativement à 8 % et à 10 % dans les secteurs de Gatineau et d'Aylmer, respectivement. Les ventes se sont toutefois repliées davantage dans le secteur de Gatineau (-19 %) que dans celui d'Aylmer (-5 %).



Dans les secteurs plus éloignés, on observe une baisse encore plus importante de l'activité. En effet, au cours du premier trimestre de 2008, les transactions ont diminué dans les secteurs de Masson-Angers (-27 %), de Buckingham (-28 %) et de la périphérie (-30 %) par rapport au même trimestre en 2007. Malgré l'important repli des ventes, le prix moyen a continué de grimper dans les deux secteurs (Masson-Angers et Buckingham), et ce, à un rythme légèrement supérieur à l'inflation. Par

ailleurs, la hausse la plus remarquable du prix de vente moyen a été observée en périphérie. En effet, après avoir monté de 11 % au premier trimestre de 2007 par rapport à 2006, le prix moyen a bondi de 19 % entre le premier trimestre de 2007 et celui de 2008, ce qui en fait le secteur de la région où le prix de vente moyen est le plus élevé. L'écart entre la périphérie et le secteur d'Aylmer, qui arrive au deuxième rang pour le prix de vente moyen, atteint près de 50 000 \$.

Ajustement des données

Les données de 2007 présentées dans le présent rapport diffèrent légèrement de celles publiées dans les rapports antérieurs en raison des nouveaux critères de compilation établis par la Fédération des chambres immobilières du Québec. En effet, dans le passé, pour qu'une inscription soit considérée comme étant en vigueur pendant un mois, le contrat signé entre le vendeur et l'agent immobilier ne devait pas se terminer durant le même mois. Cependant, comme la plupart des contrats arrivent à échéance le dernier jour du mois, un grand nombre d'habitations étaient exclues du calcul. Depuis 2008, toutes les inscriptions pour lesquelles le contrat prend fin le dernier jour du mois sont considérées en vigueur.

Des changements ont également été apportés dans la façon de calculer le prix moyen et le nombre de ventes. Maintenant, le prix moyen ne tient plus compte du prix des maisons mobiles ni des ventes qui ont été conclues à un prix inférieur à 50 % du prix inscrit ou à plus d'une fois et demie le prix inscrit. Pour ce qui est du nombre de ventes, plus aucune habitation n'est exclue du calcul.

Pour obtenir davantage d'informations, veuillez communiquer avec la SCHL au (514) 496-1451.

État du marché de la revente dans l'Outaouais au 1er trimestre 2008

Zones	Marché visé	Statistiques au 1er trimestre				Tendance des 4 derniers trimestres ¹				Classification de marché						
		Ventes		Inscriptions actives (moyenne mensuelle)		Prix de vente		Vendeurs/acheteur			Délai de vente (jours) ²					
		1er trim. 2008	Var (%) p/r cumul. 2007	1er trim. 2008	Var (%) p/r 1er trim. 2007	Cumul. 2008	Var (%) p/r cumul. 2007	Moyen	Var (%) p/r tendance 2007	Médian	Var (%) p/r tendance 2007	nb	Var (nb) p/r tend. 2007			
Aylmer	Total	171	-5	171	-5	350	-3	214 786	8	190 058	5	6	0	75	VENDEUR	
	Propri. absolue individuelle	89	-14	89	-14	229	-6	248 648	11	230 078	9	6	-1	82	VENDEUR	
	Propri. absolue jum.&rangée	68	15	68	15	80	14	166 781	4	170 454	7	4	1	59	VENDEUR	
	Plex	2	-67	2	-67	10	-3	224 679	-2	225 214	6	8	3	84	**	
	Copropriété	12	0	12	0	32	-21	141 269	14	136 702	9	11	3	83	ACFETEUR	
Hull	Total	226	3	226	3	356	-22	183 194	5	174 204	7	5	0	77	VENDEUR	
	Propri. absolue individuelle	89	9	89	9	119	-8	220 020	6	204 897	5	4	-1	76	VENDEUR	
	Propri. absolue jum.&rangée	46	-6	46	-6	40	-34	185 537	5	184 573	5	2	0	55	VENDEUR	
	Plex	25	9	25	9	57	-22	210 735	1	189 460	-4	7	1	85	VENDEUR	
	Copropriété	66	0	66	0	141	-29	129 187	3	123 100	2	6	0	87	VENDEUR	
Gatineau	Total	365	-19	365	-19	766	-12	181 084	5	169 107	5	5	-1	72	VENDEUR	
	Propri. absolue individuelle	199	-14	199	-14	485	-13	203 535	5	189 163	3	6	-1	77	VENDEUR	
	Propri. absolue jum.&rangée	118	-15	118	-15	119	-11	149 601	8	150 766	9	2	-1	55	VENDEUR	
	Plex	24	-8	24	-8	56	-37	201 551	-2	188 995	-7	8	1	87	ÉQUILIBRÉ	
	Copropriété	24	-55	24	-55	107	18	136 758	8	131 790	7	6	1	79	VENDEUR	
Buckingham	Total	33	-28	33	-28	87	38	141 921	9	136 333	7	4	-1	55	VENDEUR	
	Propri. absolue individuelle	17	-43	17	-43	56	25	150 920	13	145 714	10	4	-2	62	VENDEUR	
	Propri. absolue jum.&rangée	14	17	14	17	24	62	128 007	9	130 470	10	3	0	45	**	
	Plex	2	-50	2	-50	7	100	137 059	**	143 105	**	4	-2	37	**	
	Copropriété	0	--	0	--	0	0	**	**	**	**	**	**	0	**	
Masson-Angers	Total	66	-27	66	-27	95	-3	148 304	6	142 745	7	4	0	60	VENDEUR	
	Propri. absolue individuelle	25	-17	25	-17	52	-11	168 105	7	171 863	10	7	1	75	-6	
	Propri. absolue jum.&rangée	35	-35	35	-35	37	15	134 733	7	137 075	6	1	-2	49	-7	
	Plex	4	-33	4	-33	6	-10	151 700	-7	150 569	3	5	1	63	-64	
	Copropriété	2	--	2	--	1	0	116 967	**	116 967	**	7	**	38	**	
Périphérie	Total	109	-30	109	-30	417	-10	223 133	14	205 257	11	8	0	95	ÉQUILIBRÉ	
	Propri. absolue individuelle	100	-33	100	-33	397	-7	224 774	14	206 364	12	8	0	94	3	
	Propri. absolue jum.&rangée	4	0	4	0	6	-58	145 580	18	123 790	-1	12	-1	93	-11	
	Plex	3	0	3	0	9	-51	222 180	25	203 470	10	99	20	4	95	29
	Copropriété	2	--	2	--	4	-35	158 400	-35	158 400	-35	63	38	63	-28	
RMR de Gatineau	Total	970	-15	970	-15	2 072	-10,6	189 587	7	173 051	6	5	-1	75	VENDEUR	
	Propri. absolue individuelle	519	-17	519	-17	1 337	-8	215 179	9	197 431	7	6	-1	81	-3	
	Propri. absolue jum.&rangée	285	-10	285	-10	305	-6	156 446	8	154 694	9	3	0	55	-7	
	Plex	60	-12	60	-12	145	-28	202 580	1	184 498	-5	7	0	83	1	
	Copropriété	106	-19	106	-19	285	-15	132 676	5	127 206	3	7	1	85	-2	
Partie rurale Outaouais	Total	94	1	94	1	471	17	122 637	5	110 615	11	10	1	101	4	
	Propri. absolue individuelle	92	5	92	5	439	15	123 581	5	113 972	11	10	1	101	4	
	Propri. absolue jum.&rangée	0	--	0	--	6	467	73 878	-18	75 500	-17	6	-15	73	-17	
	Plex	1	-67	1	-67	25	49	85 267	-8	85 417	0	99	22	11	119	23
	Copropriété	1	-50	1	-50	1	-11	235 000	60	235 000	60	11	-7	3	-18	
Total Outaouais	Total	1 064	-14	1 064	-14	2 543	-6	182 409	7	168 248	7	6	0	78	-3	
	Propri. absolue individuelle	611	-14	611	-14	1 776	-3	199 470	8	185 259	6	7	0	85	-2	
	Propri. absolue jum.&rangée	285	-10	285	-10	311	-4	156 188	8	154 473	9	3	0	55	-7	
	Plex	61	-14	61	-14	170	-22	197 934	1	183 208	-4	95	8	1	85	2
	Copropriété	107	-20	107	-20	286	-15	132 869	5	127 222	3	7	1	85	-2	

* 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 2008

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) ²	
		1er trim. 2008	Var (%) p/r 1er trim. 2007	Cumulatif 2008	Var (%) p/r cumul. 2007	2008_MMB _TI	2007_MMB _TI	2008_MMB _TI	Var (nb) p/r tendance 2007
Propriété absolue	Total	804	-15	804	-15	9	10	136	-11
	Moins de 100 000 \$	34	-13	34	-13	9	8	193	40
	100 000 \$ à 149 999 \$	167	-41	167	-41	7	7	121	-16
	150 000 \$ à 199 999 \$	310	-9	310	-9	7	9	125	-19
	200 000 \$ et plus	293	5	293	5	16	17	159	6
Plex	Total	60	-12	60	-12	7	7	83	1
	Moins de 100 000 \$	4	100	4	100	4	3	109	85
	100 000 \$ à 149 999 \$	15	15	15	15	6	5	68	-23
	150 000 \$ à 199 999 \$	18	13	18	13	8	7	82	4
	200 000 \$ et plus	23	-38	23	-38	8	8	89	7
Copropriété	Total	106	-19	106	-19	7	6	85	-2
	Moins de 100 000 \$	12	-57	12	-57	4	4	78	-14
	100 000 \$ à 149 999 \$	72	-17	72	-17	6	5	83	3
	150 000 \$ à 199 999 \$	18	29	18	29	10	9	86	-17
	200 000 \$ et plus	4	100	4	100	20	16	116	10

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* : Alayn-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

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.



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.

Les rapports électroniques du Centre d'analyse de marché de la SCHL procurent une foule de renseignements détaillés sur les marchés national, provinciaux, régionaux et locaux.

- **Prévisions et analyses :** renseignements sur les tendances futures du marché de l'habitation aux échelles locale, régionale et nationale.
- **Données et statistiques :** renseignements sur les différents aspects du marché de l'habitation – mises en chantier, loyers, taux d'inoccupation, et beaucoup plus!

Rapports gratuits en ligne :

- Statistiques du logement au Canada
- Bulletin mensuel d'information sur le logement
- Perspectives du marché de l'habitation, Canada
- Perspectives du marché de l'habitation : Faits saillants - Canada et les régions
- 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
- Perspectives du marché, Nord du Canada
- Tableaux de données provisoires sur les mises en chantier
- Rapport sur la rénovation et l'achat de logements
- Rapport sur le marché locatif : Faits saillants
- Rapport sur le marché locatif, grands centres urbains
- Statistiques sur le marché locatif

Rapports régionaux gratuits aussi disponibles :

- Enquête sur le logement des aînés, Colombie-Britannique
- Rapport sur les maisons de retraite, Ontario
- Les résidences pour personnes âgées - Étude de marché, centres urbains du Québec
- Tableaux de données sur le marché de l'habitation : Quelques centres urbains du Centre-Sud de l'Ontario
- Construction résidentielle en bref, centres urbains des Prairies
- Analyse du marché de la revente, centres urbains du Québec

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

Cliquez sur www.schl.ca/marchedelhabitation pour consulter, imprimer, télécharger ou vous abonner.

Abonnez-vous dès aujourd'hui au bulletin électronique Info-COLLECTIFS de la SCHL

Notre bulletin électronique trimestriel vous donne accès à une foule de renseignements portant sur une variété de sujets qui concernent les logements collectifs; il traite notamment de l'évolution du marché et de la recherche sur l'habitation, et présente les dernières nouvelles sur nos produits d'assurance prêt hypothécaire pour les logements collectifs.