# LE MARCHÉ SOUS LA LOUPE
## RMR de Québec

SOCIÉTÉ CANADIENNE D'HYPOTHÈQUES ET DE LOGEMENT

Date de diffusion : juin 2017

*« Les secteurs relativement abordables et localisés près du centre de l'Agglomération de Québec présentent des conditions de marché équilibrées pour les maisons unifamiliales. Du côté de la copropriété, le marché de la revente est à l'avantage des acheteurs partout dans la région métropolitaine de Québec. »*

Nicolas Bernatchez,
Analyste de marché

**ABONNEZ-VOUS MAINTENANT!**

à cette publication et à d'autres rapports du CAM en passant par le Bureau de commandes, à l'adresse www.schl.ca/marchedelhabitation. C'est pratique et rapide! Vous pouvez consulter, imprimer ou télécharger les publications, ou encore vous y abonner et les recevoir par courriel, le jour même où elles sont diffusées. Mieux encore, la version électronique des produits nationaux standards est maintenant gratuite.

## Québec, un marché d'acheteurs? Regard sur le marché de la revente dans les secteurs de la région métropolitaine de Québec

*Au cours des dernières années, le nombre de transactions sur le marché de la revente dans la région métropolitaine de recensement (RMR) de Québec a faibli. Cette baisse de l'activité, combinée à une progression plus rapide de l'offre, a placé les acheteurs potentiels devant un choix de plus en plus grand de propriétés à vendre. L'avantage, lors de la négociation pour la vente d'une propriété, est ainsi passé du côté des vendeurs à celui des acheteurs, ce qui a limité la croissance des prix ces dernières années.*

*Ce portrait global cache toutefois d'importantes disparités selon le type de propriété et selon les secteurs de la région. Le présent rapport propose un état de la situation et met en lumière différentes dynamiques liées à l'offre et à la demande qui permettent de mieux comprendre l'évolution du marché de la revente dans la région métropolitaine de Québec au cours de la dernière décennie.*

Ce rapport comporte deux parties principales. En premier lieu, un portrait de l'évolution globale du marché de la revente[1] est présenté en s'appuyant sur les facteurs économiques et démographiques fondamentaux qui ont rythmé la demande d'habitations au cours des 10 dernières années dans la région métropolitaine de Québec.

Dans un second temps, des tendances et des dynamiques propres à certains secteurs, pour les maisons unifamiliales et les copropriétés, sont explorées. Ceci permet de mieux comprendre les variations observées dans la région quant à la relation entre l'offre et la demande de propriétés sur le marché de la revente.

## Regard sur la dernière décennie : une évolution rythmée par la conjoncture économique et démographique

La conjoncture économique et démographique des 10 dernières années dans la RMR de Québec peut être synthétisée en deux périodes de cinq ans : une période de dynamisme et de croissance de 2007 à 2011, suivie d'une période d'essoufflement et de stabilité de 2012 à 2016.

Cette évolution s'est répercutée sur le rythme des ventes résidentielles et sur la relation entre l'offre et la demande sur le marché de la revente.

### Un dynamisme a marqué la région de 2007 à 2011

Alors qu'une période de diversification et de croissance économique était entamée depuis plusieurs années déjà, la région de Québec a bénéficié en 2007 et 2008 des retombées découlant des investissements en infrastructures et des festivités du 400e anniversaire de la capitale nationale. Au cours de cette période, on a observé une croissance marquée de l'emploi, et par effet d'entrainement, une augmentation soutenue de la population.

Ce dynamisme s'est poursuivi de 2009 à 2011, malgré la crise économique mondiale, en raison notamment des programmes gouvernementaux d'investissement mis en place afin de stimuler l'économie. La croissance de l'emploi dans la région s'est maintenue pendant ces années bien au-dessus de la moyenne provinciale.

Le contexte de croissance économique et démographique de ces cinq années a évidemment été favorable à la croissance de la demande d'habitations dans la région. La demande de logements a par ailleurs été soutenue par la baisse des taux d'intérêt hypothécaires, qui se maintiennent depuis à des niveaux historiquement faibles.

Cette conjoncture a ainsi soutenu la demande sur le marché de la revente, et l'offre de propriétés à vendre est demeurée relativement faible pendant cette période. Les vendeurs détenaient alors un avantage lors de la vente d'une propriété, ce qui a favorisé une croissance importante des prix. La croissance annuelle moyenne du prix Centris® résidentiel moyen s'est établie à environ 8,5 % au cours de cette période.

### Une conjoncture moins favorable depuis 2012

Bien que l'économie de la région de Québec soit demeurée en bonne posture, la croissance de l'emploi et de la population s'est essoufflée à partir de 2012. Au cours des cinq dernières années, les investissements dans la région ont été moins importants[2] et l'emploi a connu une croissance beaucoup plus modeste que lors de la période précédente[3].

Par ailleurs, les effets du vieillissement de la population se sont fait sentir, avec une population en âge de travailler qui tend maintenant à diminuer et qui pose d'ailleurs certains défis pour le renouvellement de la main-d'œuvre.

Le rythme de croissance de la population a aussi ralenti dans la RMR de Québec au cours des cinq dernières années. Alors que la population totale avait augmenté de 6,5 % entre 2006 et 2011, la croissance a été de 4 % entre 2011 et 2016 (voir tableau 1 en annexe).

De plus, il est important de noter que selon les estimations, la population âgée de 25 à 34 ans, communément considérée comme étant composée de premiers acheteurs, stagne depuis quelques années[4], ce qui a vraisemblablement limité la croissance des ventes de certaines catégories de propriétés existantes.

Finalement, si les ventes résidentielles ont continué d'être stimulées par des taux d'intérêt historiquement faibles au cours des dernières années, des resserrements aux conditions d'admissibilité à l'assurance prêt hypothécaire garantie par le gouvernement (p. ex. les réductions de la période maximale d'amortissement) ont néanmoins contribué à tempérer le rythme des ventes dans la région[5].

## Les ventes résidentielles Centris® ont diminué

Le passage d'une période de forte croissance à une période de relative stabilité dans l'environnement économique et démographique a conduit à un ralentissement du rythme d'activité sur le marché de la revente, tel qu'illustré à la figure 1.

Ainsi, le nombre de ventes résidentielles Centris® a diminué dans la région métropolitaine de Québec. En comparant la moyenne des ventes pour chacune de ces deux périodes conjoncturelles de cinq ans, on obtient une moyenne annuelle d'environ 7 650 transactions pour la période allant de 2007 à 2011, contre environ 6 650 transactions au cours des cinq dernières années, soit de 2012 à 2016.

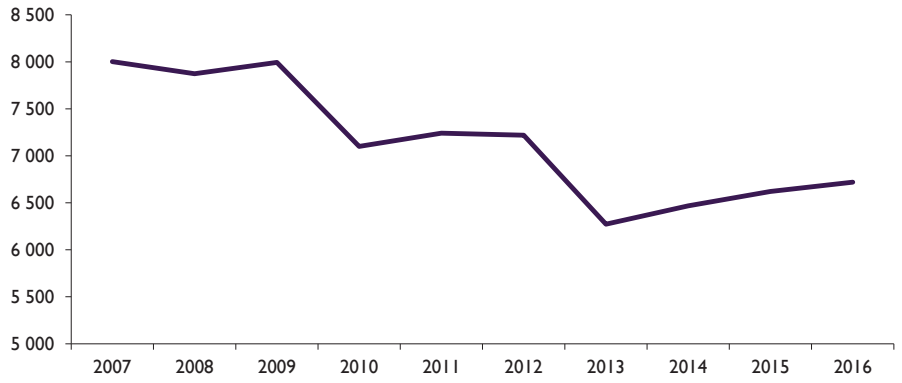
## Un marché « vendeur » devenu « acheteur »

Avec cette diminution du rythme des transactions, les délais de vente se sont allongés et l'inventaire de propriétés à vendre a augmenté[6]. Ainsi, les conditions de marché, c'est-à-dire le rapport de force entre les vendeurs et les acheteurs lors de la négociation pour la vente d'une propriété, ont penché de plus en plus du côté des acheteurs.

Un marché est dit « équilibré » lorsqu'il y a en moyenne entre 8 et 10 propriétés à vendre pour chaque acheteur. D'une moyenne plutôt stable de 5 entre 2007 et 2011, le ratio du nombre de vendeurs par acheteur (toutes catégories de propriétés confondues) a ensuite graduellement augmenté pour atteindre près de 14 en 2016.

Figure 1

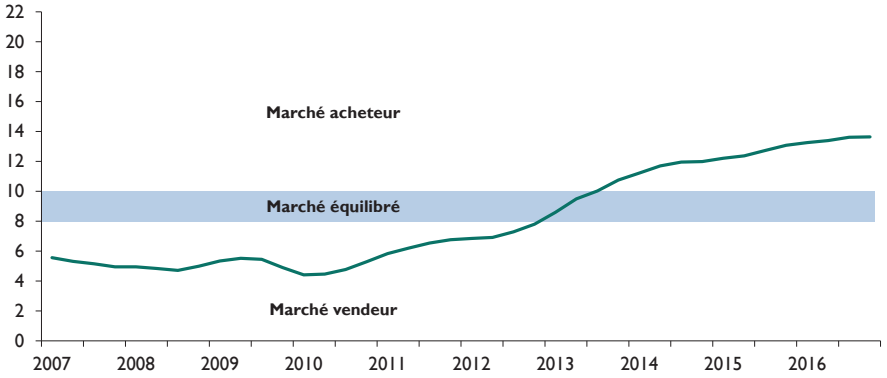
**Le niveau des ventes résidentielles a diminué dans la région de Québec**
Ventes résidentielles Centris® annuelles, RMR de Québec




Source : Fédération des chambres immobilières du Québec (FCIQ) par le système Centris®

Figure 2

**Le marché de la revente est passé de « vendeur » à « acheteur »**
Ratio du nombre d'inscriptions résidentielles Centris® sur les ventes, RMR de Québec




Sources : FCIQ par le système Centris®, données trimestrielles (moyenne des 4 derniers trimestres); SCHL (calculs).

Le marché de la revente dans la région de Québec est donc passé de « vendeur » à « acheteur », tel qu'illustré à la figure 2. Cette évolution du marché a eu pour effet de limiter la croissance des prix.

En fait, le prix Centris® résidentiel moyen est demeuré relativement stable au cours des trois dernières années (voir figure 3).

### Un avantage aux acheteurs, surtout pour la copropriété

Ce portrait global de l'évolution du marché de la revente cache toutefois d'importantes disparités selon le type de propriété. En effet, si le marché s'est retrouvé légèrement au-dessus de l'équilibre pour la maison unifamiliale et le plex, les acheteurs ont un très net avantage pour la copropriété, tel qu'illustré à la figure 4.

La détente plus rapide et plus soutenue des conditions de marché du côté de la copropriété s'explique principalement par le fort niveau de construction de ce type de logement à partir de 2010, ce qui a fait croître l'offre beaucoup plus rapidement que la demande. Cet aspect sera approfondi dans la prochaine section du rapport.

En 2016, le ratio moyen entre le nombre de vendeurs et d'acheteurs dans la RMR de Québec était de 11 pour les maisons unifamiliales, de 12 pour les plex et de 21 pour les copropriétés.

## Regard sur les tendances selon le type de propriété et les secteurs de la région

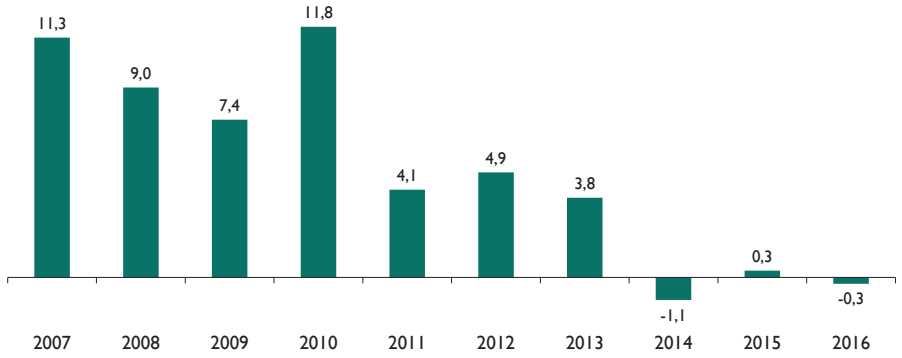
La détente des conditions de marché au cours des dernières années a été observée sur l'ensemble du territoire de la RMR de Québec. Néanmoins, le portrait du marché de la revente par secteur de la région n'est pas uniforme. En effet, des dynamiques et caractéristiques propres à certains secteurs ont influencé l'évolution de l'offre et de la demande dans ces quartiers.

Afin d'y voir plus clair, cette section présente quelques grandes tendances observées au niveau des secteurs de la région de Québec, par type de propriété. Les 14 secteurs de la

Figure 3

**Après de fortes croissances, le prix résidentiel moyen est demeuré relativement stable au cours des dernières années**

Variation annuelle du prix Centris® résidentiel moyen (%), RMR de Québec

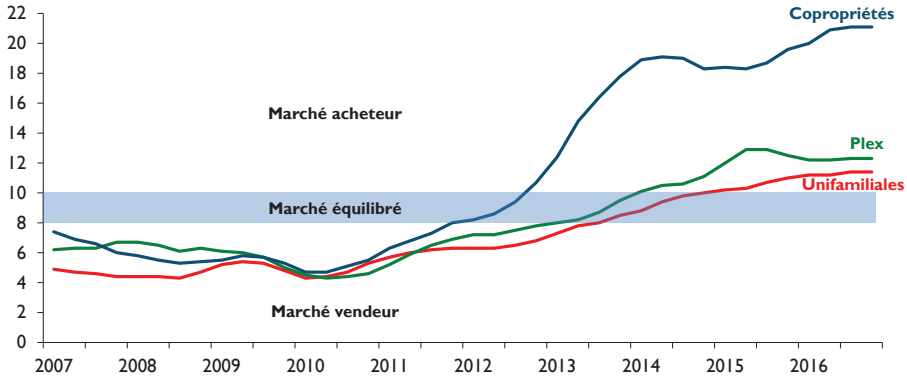



Sources : FCIQ par le système Centris®

Figure 4

**Le marché de la copropriété présente des conditions nettement à l'avantage des acheteurs dans la région de Québec**

Ratio du nombre d'inscriptions Centris® sur les ventes, RMR de Québec




Sources : FCIQ par le système Centris®, données trimestrielles (moyenne des 4 derniers trimestres); SCHL (calculs).

RMR de Québec sont représentés à la figure 5 et peuvent être regroupés en trois grandes zones : l'Agglomération de Québec, la Périphérie-Nord et la Rive-Sud. Des tableaux à la fin du rapport présentent l'ensemble des données pertinentes pour ces secteurs.

## Marché de la maison unifamiliale

Les ventes de maisons unifamiliales (maisons individuelles, jumelées ou en rangées) représentent la majeure partie du marché, avec environ 70 % de toutes les transactions dans la RMR de Québec. Plus de la moitié de ces ventes se concentrent dans les secteurs Jacques-Cartier, Val-Bélair–L'Ancienne-Lorette, Charlesbourg, Haute-Saint-Charles et Beauport.

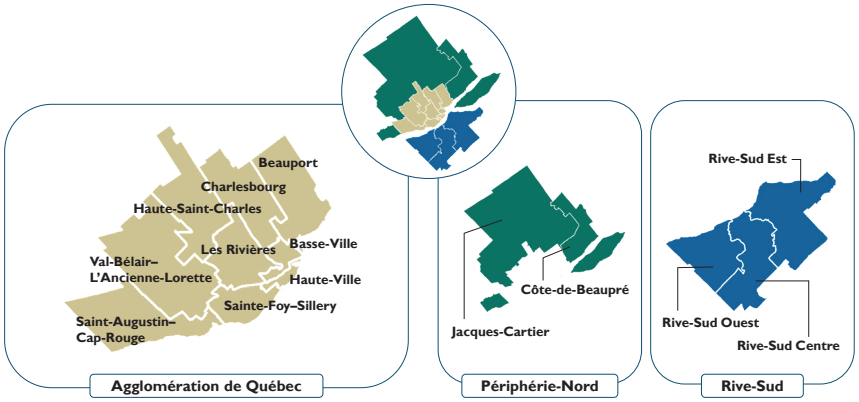
Tous ces secteurs ont accusé une baisse du niveau des ventes de maisons unifamiliales au cours des dernières années, à l'exception du secteur Jacques-Cartier, dans la Périphérie-Nord, qui a plutôt connu une légère progression (voir tableau 3 en annexe).

### *Le Nord exerce un certain magnétisme*

Jacques-Cartier est le secteur où la croissance de la population a été la plus forte au cours des 10 dernières années dans la région métropolitaine de Québec (voir tableau 1 en annexe). Ainsi, même si le secteur compte relativement peu d'habitants par rapport à l'ensemble de la RMR, son poids démographique augmente[7].

Figure 5

**Cartographie des secteurs de la RMR de Québec**




Source : SCHL

Le développement du secteur Jacques-Cartier est perceptible sur le marché de la revente pour l'unifamiliale. De 2012 à 2016, environ 13 % de toutes les ventes Centris® de maisons unifamiliales dans la RMR de Québec ont été enregistrées dans ce secteur. La proportion était de 11 % en moyenne de 2007 à 2011. Cette augmentation peut sembler modeste, mais tous les autres secteurs de la région ont plutôt vu leur part de marché diminuer ou stagner. La grande majorité des ventes dans le secteur Jacques-Cartier sont des maisons individuelles (maisons détachées).

La part plus importante de ce secteur sur le marché de la revente s'explique notamment par la croissance de son parc immobilier. En 2010, 25 % de toutes les mises en chantier de maisons individuelles dans la région de Québec ont été réalisées dans la Jacques-Cartier, une part qui a augmenté jusqu'à 40 % en 2016.

Il apparaît donc que de plus en plus de ménages souhaitant posséder une maison individuelle se sont installés dans les municipalités situées au nord de Québec. Évidemment, la disponibilité et le prix généralement plus faible des terrains par rapport aux secteurs centraux y ont joué un rôle important.

Ceci étant, malgré une part de marché grandissante pour les maisons unifamiliales, la Jacques-Cartier affiche tout de même des conditions de marché qui avantagent plus fortement les acheteurs comparativement à d'autres secteurs situés au centre de la région métropolitaine.

### *Les acheteurs ont plus de choix en périphérie*

De façon générale, l'offre de propriétés par rapport à la demande est plus importante dans les secteurs périphériques, ce qui apparaît clairement à la figure 6. En fait, les seuls secteurs actuellement « vendeurs » ou « équilibrés » pour les maisons unifamiliales sont concentrés au centre de la région métropolitaine.

Évidemment, cette dualité entre le centre et la périphérie s'explique en partie par la disponibilité et le coût des terrains. L'expansion du parc de maisons unifamiliales étant plus limitée dans les secteurs centraux par les contraintes physiques du territoire (moins d'espaces à développer), les politiques de densification et le prix des terrains, la croissance de l'offre y est plus restreinte qu'en périphérie.

Du côté de la demande, les secteurs centraux maintiennent un avantage sur la périphérie en ce qui concerne l'accessibilité et la proximité des grands pôles d'emploi et des services. La localisation est un élément clé en immobilier et cela joue certainement en faveur d'une relation plus serrée entre le nombre d'acheteurs et le nombre de vendeurs dans les secteurs centraux.

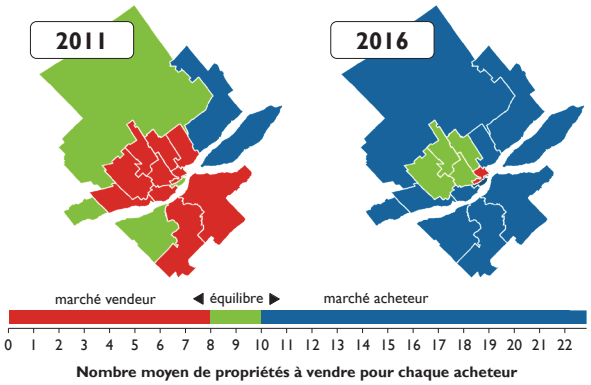
Sur la Rive-Sud, il y avait en moyenne 13 maisons unifamiliales à vendre pour chaque acheteur en 2016, contre 10 pour l'Agglomération de Québec. Dans la Périphérie-Nord, le ratio était de 15 propriétés pour Jacques-Cartier et de 21 propriétés pour la Côte-de-Beaupré.

Avec ces conditions de marché en périphérie, les vendeurs doivent être un peu plus patients. Par exemple, le délai de vente moyen pour les unifamiliales dans la Périphérie-Nord était de 5 mois en 2016, contre un peu moins de 4 mois dans l'Agglomération de Québec.

Figure 6

**Quatre secteurs centraux présentaient des conditions de marché équilibrées en 2016**

Ratio du nombre d'inscriptions Centris® sur les ventes (unifamiliales), RMR de Québec

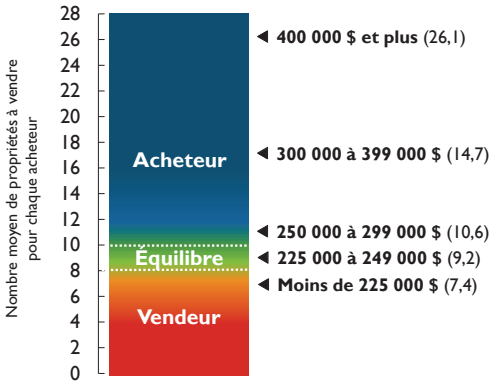



Sources : FCIQ par le système Centris®; SCHL (calculs).

Figure 7

**Maisons unifamiliales : les produits plus abordables sont recherchés**

Ratio du nombre d'inscriptions Centris® en vigueur sur les ventes, par gamme de prix, RMR de Québec, 2016




Sources : FCIQ par le système Centris®; SCHL (calculs)

### *Les propriétés les plus abordables sont recherchées*

En 2016, environ 70 % de toutes les ventes d'unifamiliales dans la RMR de Québec ont été conclues à un prix inférieur à 300 000 $. En décomposant le total des transactions en fonction du prix de vente, il apparaît que de façon générale, la relation entre l'offre et la demande est plus tendue pour les unifamiliales les moins chères (voir figure 7).

Les acheteurs recherchent donc particulièrement des propriétés abordables, ce qui n'est pas surprenant. D'un autre côté, les vendeurs ont plus de poids dans la négociation pour les propriétés se

situant dans les gammes inférieures de prix. Ainsi, les secteurs centraux où le prix des maisons unifamiliales est relativement abordable présentent des conditions de marché plus serrées que les autres secteurs.

### *Un marché équilibré dans plusieurs banlieues de l'Agglomération*

Les secteurs aujourd'hui équilibrés dans la RMR de Québec sont des banlieues de l'Agglomération de Québec : Charlesbourg, Les Rivières, Haute-Saint-Charles et Val-Bélair–L'Ancienne-Lorette, tel qu'illustré à la figure 6. Environ 40 % de toutes les transactions d'unifamiliales dans la RMR de Québec y sont enregistrées.

Tous ces secteurs ont affiché au cours des 10 dernières années un prix médian pour les unifamiliales inférieur à la moyenne régionale ou s'en rapprochant. Cette relative abordabilité contribue, avec la localisation, à expliquer les conditions de marché qui y sont aujourd'hui équilibrées ou légèrement à l'avantage des vendeurs.

En 2016, le prix médian pour les maisons unifamiliales dans ces secteurs se situait entre 235 000 $ et 250 000 $. En comparaison, les secteurs centraux que sont la Haute-Ville et Sainte-Foy–Sillery avaient un prix médian respectivement de 510 000 $ et de 320 000 $.

### *La Basse-Ville, seul secteur nettement à l'avantage des vendeurs*

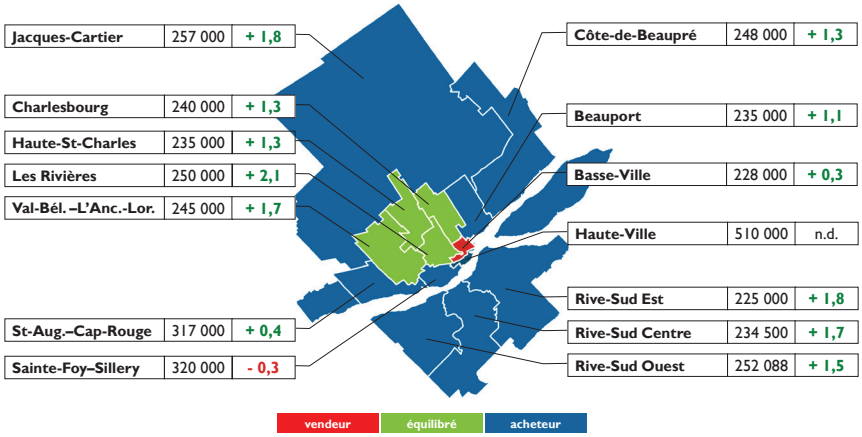
Seule la Basse-Ville a maintenu des conditions de marché pour les unifamiliales nettement à l'avantage des vendeurs au cours des 10 dernières années. Il faut dire cependant qu'il s'agit d'un petit secteur, avec une offre de maisons unifamiliales plus limitée.

Quoi qu'il en soit, le prix médian relativement faible des unifamiliales (228 000 $ en 2016) dans ce secteur très central semble avoir soutenu la demande. Le délai de vente moyen, d'environ trois mois, y était d'ailleurs le plus court de la région de Québec, puisque la moyenne régionale était de 4 mois en 2016.

Figure 8

**La variation des prix des unifamiliales entre 2011 et 2016 a été faible à Sainte-Foy–Sillery et Saint-Augustin–Cap-Rouge**

Prix médian ($) Centris® des propriétés unifamiliales en 2016 et taux de croissance annuel moyen (%) entre 2011 et 2016




Sources : FCIQ par le système Centris®; SCHL (calculs).
Taux de croissance annuel moyen en dollars courants.

### *L'avantage aux acheteurs dans les secteurs les plus chers de l'Agglomération*

Compte tenu de ce qui a été évoqué précédemment, il n'est pas étonnant de constater que les secteurs de l'Agglomération de Québec les plus fortement à l'avantage des acheteurs sont aussi ceux où le prix médian des unifamiliales est le plus élevé.

En Haute-Ville, le prix médian est de loin le plus élevé de la région (510 000 $ en 2016), ce qui s'explique tant par le coût élevé des terrains que par la composition du parc immobilier (grandes propriétés). On y enregistre seulement 1 % des ventes de maisons unifamiliales dans la RMR et on comptait en moyenne près de 18 propriétés à vendre pour chaque acheteur en 2016.

Les secteurs les plus chers après la Haute-Ville sont Sainte-Foy–Sillery (320 000 $ en 2016) et Saint-Augustin–Cap-Rouge (317 000 $ en 2016). Ces secteurs présentent une offre de propriétés à vendre par rapport à la demande plus élevée que la moyenne de l'Agglomération et des délais de vente plus importants. Par ailleurs, la croissance de la population y est nettement plus faible que la moyenne régionale (voir tableau 1).

Le taux de croissance annuel moyen du prix médian Centris® pour les maisons unifamiliales dans la RMR de Québec entre 2011 et 2016 a été de 1,5 %[8]. Ce taux est nettement plus faible pour Saint-Augustin–Cap-Rouge (0,4 %) et même légèrement négatif pour Sainte-Foy–Sillery ( 0,3 %). Les conditions de marché ont ainsi limité la croissance des prix dans ces secteurs au cours des dernières années (voir figure 8).

### *Perspectives pour la maison unifamiliale*

Malgré le ralentissement des ventes, la maison unifamiliale continue d'occuper une place prépondérante sur le marché de la revente. L'arbitrage entre le coût des propriétés et la localisation favorisera le maintien au cours des prochaines années d'une relation plus tendue entre l'offre et la demande dans les secteurs de l'Agglomération qui offrent des propriétés relativement abordables, à proximité des pôles d'emploi et des services.

Les secteurs de la Basse-Ville, Les Rivières, Val-Bélair–L'Ancienne-Lorette, Charlesbourg et Haute-Saint-Charles, présentement équilibrés ou à l'avantage des vendeurs, devraient ainsi continuer de se démarquer.

Toutefois, la croissance de l'offre étant plus limitée dans les secteurs centraux en raison de la disponibilité et du coût des terrains, plus particulièrement pour les maisons individuelles, une certaine pression sur le développement dans la Périphérie-Nord devrait continuer à se faire sentir.

## Marché de la copropriété

Les ventes de copropriétés représentent environ 23 % de toutes les transactions sur le marché de la revente dans la RMR de Québec. Près de 9 ventes de copropriété sur 10 sont enregistrées dans les secteurs de l'Agglomération de Québec (voir tableau 4 en annexe).

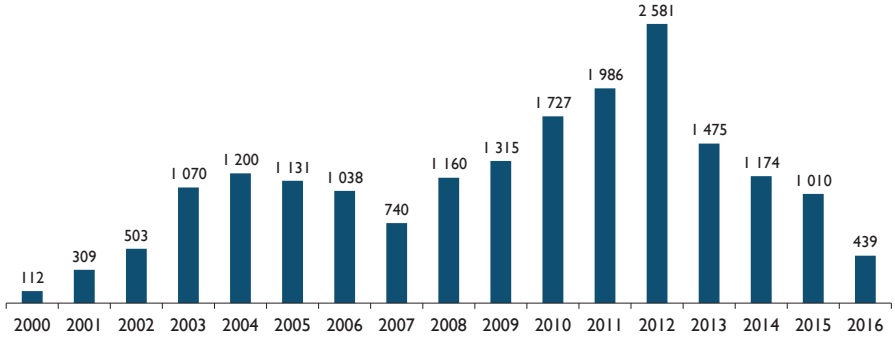
### *Les acheteurs de condos ont l'embarras du choix*

D'un marché globalement équilibré en 2011, le marché de la copropriété est devenu au cours des cinq dernières années nettement à l'avantage des acheteurs. Il y avait en moyenne en 2016 environ 21 copropriétés offertes sur le marché de la revente pour chaque acheteur dans la RMR de Québec, contre environ 8 cinq ans plus tôt.

Figure 9

**La construction d'un nombre de plus en plus élevé d'unités jusqu'en 2012 a conduit à une augmentation importante des stocks de copropriétés à vendre dans la région**

Mises en chantier de copropriétés (nombre d'unités), RMR de Québec




Source : SCHL

Ce chiffre élevé s'explique, certes, par le ralentissement des ventes, mais plus encore par une augmentation soutenue de l'offre suite à un épisode de forte construction d'unités neuves dans l'ensemble des secteurs de la région.

### *Un sommet historique pour la construction de copropriétés*

Au début des années 2000, la copropriété a connu un élan de popularité dans la région, tout comme dans d'autres centres urbains du Québec. Ce produit représentait notamment une porte d'entrée plus abordable vers la propriété pour les jeunes acheteurs et une option répondant aux besoins de certains ménages plus âgés à la recherche d'habitations de plus petite taille et nécessitant moins d'entretien.

L'augmentation de la demande a stimulé la construction de nouvelles unités en copropriété dans la région, et un engouement croissant de la part des promoteurs et des constructeurs s'est fait sentir. Avec l'essoufflement de la conjoncture économique et démographique au début de la décennie, la demande s'est toutefois affaiblie. Or, le rythme de construction a poursuivi son essor et a pris un certain temps à s'ajuster. Les mises en chantier de copropriétés ont atteint un sommet historique en 2012 (voir figure 9).

Cet apport important d'unités neuves à écouler, combiné au ralentissement du rythme des ventes, a contribué à une augmentation rapide des stocks de copropriétés à vendre dans la région de Québec.

Le nombre de copropriétés inscrites au réseau Centris® a plus que doublé, passant d'une moyenne de 900 unités entre 2007 et 2011 à une moyenne de 2 200 unités entre 2012 et 2016[9]. De même, le délai de vente moyen dans la région de Québec a doublé pour les copropriétés, passant de 3 mois en 2011 à 6 mois en 2016.

### *Un avantage aux acheteurs, en périphérie comme au centre*

Avec plus de 65 % des ventes enregistrées dans les secteurs Haute-Ville, Basse-Ville, Sainte-Foy–Sillery, Les Rivières et Charlesbourg, la copropriété est typiquement un

produit du centre de l'Agglomération de Québec. Toutefois, tous ces secteurs ont connu une diminution de leur niveau des ventes au cours des dernières années et avantagent maintenant nettement les acheteurs.

En fait, entre 2011 et 2016, le marché de la copropriété est devenu à l'avantage des acheteurs dans tous les secteurs de la région de Québec, tel qu'illustré à la figure 10. Le portrait est donc beaucoup moins nuancé que celui des maisons unifamiliales.

Cette évolution a eu pour effet de limiter la croissance des prix dans la RMR de Québec (voir figure 11). Le taux de croissance annuel moyen du prix médian des copropriétés entre 2011 et 2016 a été de 0,6 % dans la région, soit moins de la moitié du rythme de croissance des prix des maisons unifamiliales. En fait, le prix médian des copropriétés a connu trois années consécutives de baisse, de 2014 à 2016.

### *Un avantage aux acheteurs, même pour les produits plus abordables*

Par ailleurs, l'offre de copropriétés dans la RMR de Québec est élevée par rapport à la demande dans toutes les gammes de prix, c'est-à-dire que le marché est à l'avantage des acheteurs, même pour les produits les plus abordables.

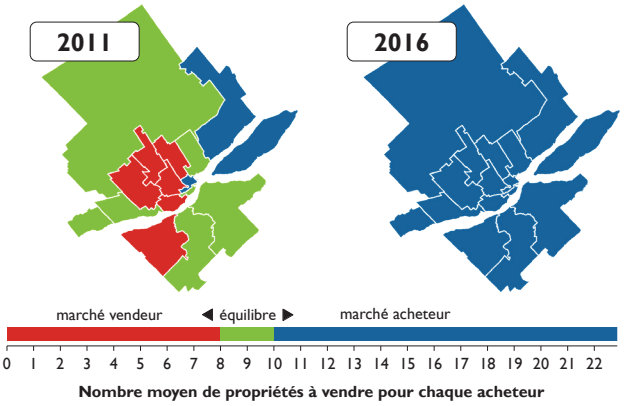
Néanmoins, à Charlesbourg et à Beauport, les prix médians pour les copropriétés se sont maintenus tout au long de la dernière décennie sous la moyenne de l'Agglomération de Québec. Cela a vraisemblablement contribué à y maintenir des conditions de marché légèrement plus serrées que les autres secteurs. Il y avait en moyenne 17 ou 18 copropriétés à vendre pour chaque acheteur en 2016 à Charlesbourg et à Beauport, contre 21 pour l'Agglomération de Québec. Le délai de vente moyen y était d'un mois inférieur à celui des secteurs du centre-ville (Haute-Ville, Basse-Ville et Sainte-Foy–Sillery).

Cette possibilité d'être propriétaire d'une habitation à un prix relativement abordable contribue d'ailleurs à expliquer le développement de ce marché au cours de la dernière décennie dans des secteurs où, traditionnellement, la copropriété était très peu présente, notamment Haute-Saint-Charles et Val-Bélair–L'Ancienne-Lorette.

Figure 10

**Les conditions de marché sont devenues nettement à l'avantage des acheteurs de copropriétés dans tous les secteurs de la région de Québec entre 2011 et 2016**

Ratio du nombre d'inscriptions Centris® sur les ventes (copropriétés), RMR de Québec

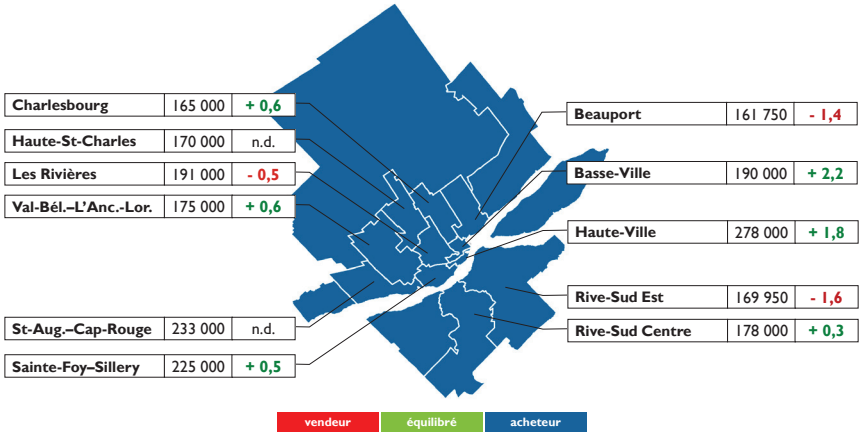



Sources : FCIQ par le système Centris®; SCHL (calculs).

Figure 11

**L'offre élevée de copropriétés a limité la croissance des prix dans la région de Québec au cours des dernières années**

Prix médian ($) Centris® des copropriétés en 2016 et taux de croissance annuel moyen (%) entre 2011 et 2016




Sources : FCIQ par le système Centris®; SCHL (calculs).

Saint-Augustin–Cap-Rouge a aussi vu plusieurs grands ensembles de copropriétés voir le jour au cours des dernières années. Les prix y sont toutefois plus élevés que dans les autres banlieues de l'Agglomération et l'offre particulièrement abondante. Rappelons que la croissance de la population y a été parmi les plus faibles des secteurs de la RMR de Québec.

À l'inverse, le secteur Les Rivières s'est fortement développé et a enregistré la plus forte croissance de la population dans l'Agglomération de Québec au cours de la dernière décennie. Ce secteur présente un ratio vendeurs/acheteurs légèrement plus serré que la moyenne. La détente des conditions de marché pour la copropriété, bien qu'importante, semble y avoir été un peu plus graduelle.

***Perspectives pour la copropriété***

Étant donné la croissance importante de l'offre par rapport à la demande, la cadence de la construction de copropriétés a nettement diminué au cours des dernières années. En 2016, moins de 450 unités ont été mises en chantier, une première en 15 ans.

Cet ajustement a permis de freiner la croissance de l'offre de logements à vendre. D'ailleurs, le rythme de construction devrait demeurer relativement faible au cours des deux prochaines années, ce qui favorisera l'écoulement des habitations existantes. Cela ne sera toutefois pas suffisant pour permettre un retour à des conditions de marché équilibrées sur cet horizon.

Néanmoins, la copropriété demeure de façon générale un produit plus abordable que la maison unifamiliale et donc, un produit plus accessible pour certains ménages. La baisse récente des prix de la copropriété accentue cet écart et pourrait contribuer à attirer davantage d'acheteurs au cours des prochaines années.

À plus long terme, avec le vieillissement de la population qui s'accélère, une demande plus soutenue pour les copropriétés pourrait provenir de ménages retraités qui recherchent des propriétés de moins grande taille, à proximité des services.

### Qu'en est-il du plex?

Les plex (propriétés à revenus de 2 à 5 logements : duplex, triplex, etc.) représentent une petite part des ventes résidentielles totales dans la RMR de Québec, soit environ 7 %. La Basse-Ville est le secteur le plus actif avec environ 32 % des ventes de plex dans la région, suivi de Beauport (14 %) et Charlesbourg (10 %).

Le secteur de la Basse-Ville se démarque puisque le plex y représente un peu plus de 40 % des transactions (voir tableau 2 en annexe). Il apparaît toutefois que l'évolution de la conjoncture, qui a mené à une baisse des ventes de maisons unifamiliales et de copropriétés, a aussi ralenti le marché du plex et les conditions de marché se sont graduellement détendues.

Il y a eu très peu de construction de plex dans la Basse-Ville au cours des dernières années. Ainsi, bien que la demande ait diminué, l'offre a très peu augmenté, ce qui a permis de maintenir des conditions de marché relativement serrées. En fait, le marché du plex était tout juste équilibré en 2016 dans la Basse-Ville, avec en moyenne 10 plex à vendre par acheteur.

L'offre de plex à Beauport et Charlesbourg a quant à elle connu une croissance modérée. La diminution des ventes a toutefois été légèrement moins marquée à Charlesbourg. Ainsi, la détente des conditions de marché a été un peu moins importante dans ce secteur. En 2016, on comptait en moyenne à Charlesbourg 10 plex à vendre par acheteur, contre 13 à Beauport.

## Conclusion

Au cours des cinq dernières années, un essoufflement dans la conjoncture économique et démographique a freiné le rythme d'activité sur le marché de la revente dans la région métropolitaine de Québec. Globalement, le rapport entre l'offre et la demande, qui avantageait les vendeurs depuis plusieurs années, s'est détendu et a évolué en faveur des acheteurs.

Toutefois, certains secteurs de la région affichent des conditions de marché équilibrées ou même à l'avantage des vendeurs pour les maisons unifamiliales. Il s'agit de secteurs relativement abordables et situés près du centre de l'Agglomération de Québec : la Basse-Ville, Les Rivières, Charlesbourg, Haute-Saint-Charles et Val-Bélair–L'Ancienne-Lorette.

La demande y est soutenue par l'arbitrage des acheteurs entre le prix des propriétés et la proximité des pôles d'emploi et de services. En même temps, la croissance de l'offre y est plus restreinte, ce qui contribue à y maintenir des conditions de marché plus serrées qu'en périphérie de la région métropolitaine.

Du côté de la copropriété, le portrait est beaucoup moins nuancé : le ralentissement des ventes et la construction soutenue de nouvelles unités pendant quelques années sur l'ensemble du territoire ont mené à une croissance importante de l'offre. Le marché est devenu nettement à l'avantage des acheteurs, dans l'ensemble des secteurs de la région.

D'ici 2018, on s'attend à une certaine stabilité de la conjoncture économique et démographique dans la région de Québec, ce qui maintiendra le niveau des ventes sous la moyenne de la dernière décennie. Dans l'ensemble, les conditions de marché demeureront similaires à ce qui est observé actuellement.

Tableau 1

| Population dans les secteurs de la RMR de Québec | | | |
|---|---|---|---|
| **Secteurs** | **Population 2016** | **Variation (%) 2011 à 2016** | **Variation (%) 2006 à 2011** |
| **RMR de Québec** | **796 564** | **4,0** | **6,5** |
| **Agglomération de Québec** | **567 583** | **2,8** | **5,0** |
| Haute-Ville | 39 034 | 2,8 | -1,3 |
| Basse-Ville | 68 472 | -0,3 | 0,2 |
| Sainte-Foy–Sillery | 75 236 | -0,9 | 3,3 |
| Charlesbourg | 81 035 | 3,0 | 8,1 |
| Beauport | 80 817 | 3,9 | 3,9 |
| Les Rivières | 73 719 | 5,8 | 14,7 |
| Haute-Saint-Charles | 56 854 | 4,5 | 5,7 |
| Val-Bélair–L'Ancienne-Lorette | 60 791 | 5,9 | 6,2 |
| Saint-Augustin–Cap-Rouge | 31 625 | 1,1 | 1,1 |
| **Périphérie-Nord** | **70 367** | **14,5** | **18,0** |
| Côte-de-Beaupré | 22 490 | 8,9 | 10,3 |
| Jacques-Cartier | 47 877 | 17,3 | 22,3 |
| **Rive-Sud** | **158 614** | **4,1** | **7,6** |
| Rive-Sud Ouest | 41 732 | 9,0 | 12,6 |
| Rive-Sud Centre | 51 910 | 0,9 | 3,5 |
| Rive-Sud Est | 64 972 | 3,7 | 8,1 |

Sources : Statistique Canada (Recensements de la population de 2006, 2011 et 2016); SCHL (Calculs).

Tableau 2

**Part (%) des unifamiliales, des copropriétés et des plex dans les ventes Centris® des secteurs de la RMR de Québec***

| Secteurs | Unifamiliales (%) | Copropriétés (%) | Plex (%) |
|---|---|---|---|
| **RMR de Québec** | **70** | **23** | **7** |
| **Agglomération de Québec** | **63** | **28** | **9** |
| Haute-Ville | 10 | 82 | 8 |
| Basse-Ville | 22 | 38 | 41 |
| Sainte-Foy–Sillery | 56 | 41 | 3 |
| Charlesbourg | 68 | 25 | 7 |
| Beauport | 69 | 21 | 10 |
| Les Rivières | 61 | 33 | 7 |
| Haute-Saint-Charles | 88 | 7 | 5 |
| Val-Bélair–L'Ancienne-Lorette | 83 | 13 | 4 |
| Saint-Augustin–Cap-Rouge | 83 | 16 | 1 |
| **Périphérie-Nord** | **92** | **7** | **2** |
| Côte-de-Beaupré | 87 | 9 | 4 |
| Jacques-Cartier | 93 | 6 | 1 |
| **Rive-Sud** | **81** | **13** | **6** |
| Rive-Sud Ouest | 91 | 6 | 3 |
| Rive-Sud Centre | 82 | 14 | 4 |
| Rive-Sud Est | 73 | 17 | 10 |

*Moyenne des ventes par catégorie de propriété de 2012 à 2016
Sources : FCIQ par le système Centris®; SCHL (Calculs).

Tableau 3

**Statistiques Centris® dans les secteurs de la RMR de Québec pour les propriétés unifamiliales (maisons individuelles, maisons jumelées et en rangée)**

| | Ventes annuelles | | | | Ratio inscriptions en vigueur / ventes | | Prix médian | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Secteurs** | **Moyenne 2012-2016** | **Moyenne 2007-2011** | **Variation (%)** | **Part (%) de la RMR 2012-2016** | **2016** | **2011** | **2016 ($)** | **TCAM (%) 2011-2016** | **TCAM (%) 2006-2011** |
| **RMR de Québec** | **4 645** | **5 227** | **-11,1** | **100** | **11** | **6** | **248 000** | **1,5** | **8,8** |
| **Agglomération de Québec** | **2 981** | **3 403** | **-12,4** | **64** | **10** | **5** | **250 000** | **1,3** | **9,0** |
| Haute-Ville | 35 | 44 | -19,2 | 1 | 18 | 9 | 510 000 | n.d. | n.d. |
| Basse-Ville | 82 | 86 | -3,7 | 2 | 5 | 4 | 228 000 | 0,3 | 10,0 |
| Sainte-Foy–Sillery | 304 | 336 | -9,6 | 7 | 12 | 6 | 320 000 | -0,3 | 9,5 |
| Charlesbourg | 490 | 554 | -11,5 | 11 | 9 | 5 | 240 000 | 1,3 | 8,6 |
| Beauport | 459 | 511 | -10,3 | 10 | 11 | 6 | 235 000 | 1,1 | 8,3 |
| Les Rivières | 322 | 368 | -12,4 | 7 | 8 | 4 | 250 000 | 2,1 | 8,9 |
| Haute-Saint-Charles | 512 | 607 | -15,7 | 11 | 9 | 4 | 235 000 | 1,3 | 9,9 |
| Val-Bélair–L'Ancienne-Lorette | 543 | 595 | -8,6 | 12 | 8 | 4 | 245 000 | 1,7 | 9,0 |
| Saint-Augustin–Cap-Rouge | 233 | 302 | -22,8 | 5 | 13 | 6 | 317 000 | 0,4 | 7,9 |
| **Périphérie-Nord** | **754** | **752** | **0,3** | **16** | **16** | **10** | **255 000** | **1,7** | **8,9** |
| Côte-de-Beaupré | 163 | 201 | -18,9 | 4 | 21 | 12 | 248 000 | 1,3 | 8,6 |
| Jacques-Cartier | 590 | 550 | 7,3 | 13 | 15 | 10 | 257 000 | 1,8 | 9,0 |
| **Rive-Sud** | **910** | **1 073** | **-15,2** | **20** | **13** | **7** | **237 000** | **1,5** | **8,3** |
| Rive-Sud Ouest | 287 | 311 | -7,9 | 6 | 15 | 8 | 253 000 | 1,5 | 8,7 |
| Rive-Sud Centre | 291 | 365 | -20,1 | 6 | 12 | 7 | 234 500 | 1,7 | 8,3 |
| Rive-Sud Est | 332 | 397 | -16,3 | 7 | 13 | 7 | 225 000 | 1,8 | 7,8 |

n.d. : Donnée non disponible en raison du faible volume de transactions. Dans ce tableau, les variations de prix médian ne sont pas calculées pour les secteurs dont les ventes annuelles moyennes sont inférieures à 50.
TCAM = Taux de croissance annuel moyen
Sources : FCIQ par le système Centris®; SCHL (calculs).

Tableau 4

**Statistiques Centris® dans les secteurs de la RMR de Québec pour les copropriétés**

| | Ventes annuelles | | | | Ratio inscriptions en vigueur / ventes | | Prix médian | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Secteurs** | **Moyenne 2012-2016** | **Moyenne 2007-2011** | **Variation (%)** | **Part (%) de la RMR 2012-2016** | **2016** | **2011** | **2016 ($)** | **TCAM (%) 2011-2016** | **TCAM (%) 2006-2011** |
| **RMR de Québec** | **1 527** | **1 802** | **-15,3** | **100** | **21** | **8** | **190 000** | **0,6** | **7,7** |
| **Agglomération de Québec** | **1 326** | **1 587** | **-16,5** | **87** | **21** | **8** | **195 000** | **1,1** | **7,5** |
| Haute-Ville | 296 | 387 | -23,6 | 19 | 20 | 8 | 278 000 | 1,8 | 10,0 |
| Basse-Ville | 144 | 169 | -14,9 | 9 | 20 | 12 | 190 000 | 2,2 | 9,1 |
| Sainte-Foy–Sillery | 220 | 280 | -21,4 | 14 | 24 | 7 | 225 000 | 0,5 | 8,0 |
| Charlesbourg | 181 | 264 | -31,5 | 12 | 17 | 7 | 165 000 | 0,6 | 7,9 |
| Beauport | 137 | 122 | 12,8 | 9 | 18 | 9 | 161 750 | -1,4 | 9,9 |
| Les Rivières | 174 | 220 | -20,9 | 11 | 18 | 5 | 191 000 | -0,5 | 8,6 |
| Haute-Saint-Charles | 42 | 39 | 8,7 | 3 | 37 | 6 | 170 000 | n.d. | n.d. |
| Val-Bélair–L'Ancienne-Lorette | 85 | 71 | 20,4 | 6 | 20 | 7 | 175 000 | 0,6 | 8,5 |
| Saint-Augustin–Cap-Rouge | 46 | 35 | 30,7 | 3 | 44 | 8 | 233 000 | n.d. | n.d. |
| **Périphérie-Nord** | **56** | **49** | **14,7** | **4** | **23** | **19** | **190 000** | **3,2** | **11,3** |
| Côte-de-Beaupré | 17 | 12 | 44,1 | 1 | 25 | 56 | n.d. | n.d. | n.d. |
| Jacques-Cartier | 39 | 37 | 5,4 | 3 | 23 | 10 | 184 900 | n.d. | n.d. |
| **Rive-Sud** | **145** | **166** | **-12,7** | **9** | **22** | **8** | **170 000** | **-0,6** | **7,2** |
| Rive-Sud Ouest | 18 | 22 | -18,3 | 1 | 19 | 5 | n.d. | n.d. | n.d. |
| Rive-Sud Centre | 50 | 64 | -21,9 | 3 | 17 | 8 | 178 000 | 0,3 | 7,0 |
| Rive-Sud Est | 77 | 80 | -3,7 | 5 | 26 | 9 | 169 950 | -1,6 | 7,4 |

n.d. : Donnée non disponible en raison du faible volume de transactions. Dans ce tableau, les variations de prix médian ne sont pas calculées pour les secteurs dont les ventes annuelles moyennes sont inférieures à 50.
TCAM = Taux de croissance annuel moyen
Sources : FCIQ par le système Centris®; SCHL (calculs).

# NOTES EN FIN DE DOCUMENT

[1] Les données utilisées pour cette analyse du marché de la revente proviennent principalement de la Fédération des chambres immobilières du Québec (FCIQ) par le système Centris®. Ces données couvrent l'ensemble des transactions résidentielles réalisées par l'entremise d'un courtier immobilier.

[2] Selon les données de l'Institut de la statistique du Québec, Dépenses en immobilisation et réparation, 2006-2016.

[3] Données de l'Enquête sur la population active (EPA) de Statistique Canada, calculs de la SCHL. La variation en pourcentage (%) du nombre d'emplois total dans la population âgée de 15 ans est estimée à 12,5 % entre 2006 et 2011 et à 3,1 % entre 2011 et 2016. Le taux d'emploi a augmenté de 2,6 points de pourcentage entre 2006 et 2011, contre une diminution de 0,6 point de pourcentage entre 2011 et 2016.

[4] Selon les données de l'Institut de la statistique du Québec, Estimations de la population des régions métropolitaines de recensement, 2001-2016.

[5] Pour un historique des mesures adoptées par le Fédéral dans le but de réduire les risques dans le marché de l'habitation, voir « La forêt et les arbres – Financement de l'habitation et politique macroprudentielle au Canada », notes d'allocution (18 novembre 2016) d'Evan Siddall, président de la SCHL : https://www.cmhc-schl.gc.ca/fr/inso/sapr/di/2016/2016-11-18-0800.cfm

[6] Le nombre d'inscriptions Centris® en vigueur dans la RMR de Québec était en moyenne de 3 409 entre 2007 et 2011, contre 6 324 entre 2012 et 2016.

[7] Données des recensements de la population de Statistique Canada. Entre 2006 et 2016, la part de la population de la RMR de Québec résidant dans la Périphérie-Nord est passée de 7 % à 9 %. La part de l'Agglomération de Québec a plutôt diminué de 73 % à 71 %. La part de la Rive-Sud est quant à elle demeurée stable à environ 20 %. Calculs de la SCHL.

[8] Taux de croissance annuel moyen (TCAM) du prix médian Centris® annuel entre 2011 et 2016, en dollars courants. Calculs de la SCHL. Puisque la variation du prix médian est une mesure sensible aux effets de composition des ventes, cette variable n'est pas calculée pour les secteurs qui enregistrent moins de 50 ventes annuellement. C'est le cas de la Haute-Ville.

[9] Un certain nombre de propriétés neuves sont immédiatement vendues par l'entremise d'un courtier immobilier et se retrouvent donc inscrites au système Centris®. Ainsi, les inscriptions courantes incluent à la fois des unités existantes ayant déjà un propriétaire et des unités neuves inoccupées.

# LA SCHL : AU CŒUR DE L'HABITATION

La Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) est l'organisme national responsable de l'habitation au Canada depuis près de 70 ans.

La SCHL aide les Canadiens à répondre à leurs besoins en matière de logement. En tant qu'autorité en matière d'habitation au Canada, elle contribue à la stabilité du marché de l'habitation et du système financier, vient en aide aux Canadiens dans le besoin et fournit des résultats de recherches et de l'information aux gouvernements, aux consommateurs et au secteur de l'habitation. La SCHL exerce ses activités en s'appuyant sur trois principes fondamentaux : gestion prudente des risques, solide gouvernance d'entreprise et transparence.

Pour obtenir des renseignements supplémentaires, veuillez consulter le site Web de la SCHL à http://www.schl.ca ou suivez-nous sur Twitter, LinkedIn, Facebook et YouTube.

Vous pouvez aussi communiquer avec nous par téléphone, au 1-800-668-2642, ou par télécopieur, au 1-800-245-9274.

De l'extérieur du Canada, composez le 613-748-2003 (téléphone) ou le 613-748-2016 (télécopieur).

La Société canadienne d'hypothèques et de logement souscrit à la politique du gouvernement fédéral sur l'accès des personnes handicapées à l'information. Si vous désirez obtenir la présente publication sur des supports de substitution, composez le 1-800-668-2642.

La gamme complète des publications nationales standards du Centre d'analyse de marché (CAM) est offerte gratuitement, en format électronique, sur le site Web de la SCHL. Vous pouvez consulter, imprimer ou télécharger les éditions déjà parues, ou encore vous abonner aux futures éditions et recevoir automatiquement, par courriel, de l'information sur le marché le jour même où elle est diffusée : c'est rapide et pratique! Visitez le http://www.schl.ca/marchedelhabitation.

Pour en savoir davantage au sujet du CAM et de la mine de renseignements sur le marché de l'habitation qu'il met à votre disposition, rendez-vous au http://www.schl.ca/marchedelhabitation.

Pour vous abonner à la version papier des publications du CAM, veuillez composer le 1-800-668-2642.

©2017, Société canadienne d'hypothèques et de logement. Tous droits réservés. La SCHL autorise toute utilisation raisonnable du contenu de la présente publication, à la condition toutefois que ce soit à des fins personnelles, pour des recherches d'affaires ou d'intérêt public, ou encore dans un but éducatif. Elle accorde le droit d'utiliser le contenu à titre de référence générale dans des analyses écrites ou dans la présentation de résultats, de conclusions ou de prévisions, et de citer de façon limitée les données figurant dans la présente publication. La SCHL autorise également l'utilisation raisonnable et restreinte du contenu de ses rapports dans des publications commerciales, sous réserve des conditions susmentionnées. Elle conserve toutefois le droit d'exiger, pour une quelconque raison, l'interruption d'une telle utilisation.

Chaque fois que le contenu d'une publication de la SCHL est utilisé, y compris les données statistiques, il faut en indiquer la source comme suit :

Source : SCHL (ou, selon le cas, « Adaptation de données provenant de la SCHL »), titre de la publication, année et date de diffusion.

À défaut de quoi ledit contenu ne peut être reproduit ni transmis à quiconque. Lorsqu'une organisation se procure une publication, elle ne doit pas en donner l'accès à des personnes qui ne sont pas à son emploi. La publication ne peut être affichée, que ce soit en partie ou en totalité, dans un site Web qui serait ouvert au public ou accessible à des personnes qui ne travaillent pas directement pour l'organisation. Pour obtenir la permission d'utiliser le contenu d'une publication d'analyse de marché de la SCHL à des fins autres que celles susmentionnées ou de reproduire de grands extraits ou l'intégralité des publications d'analyse de marché de la SCHL, veuillez remplir le Formulaire de demande de reproduction de documents protégés par les droits d'auteur de la SCHL et le faire parvenir au Centre canadien de documentation sur l'habitation (CCDH) par courriel, à l'adresse suivante : chic@schl.ca.Veuillez fournir les informations suivantes au CCDH : Titre de la publication, année et date de diffusion.

Sans limiter la portée générale de ce qui précède, il est interdit de traduire un extrait de publication sans l'autorisation préalable écrite de la Société canadienne d'hypothèques et de logement.

Les renseignements, analyses et opinions contenus dans cette publication sont fondés sur diverses sources jugées fiables, mais leur exactitude ne peut être garantie, et ni la Société canadienne d'hypothèques et de logement ni ses employés n'en assument la responsabilité.

# Marché de l'habitation : notre savoir à votre service

## RAPPORTS GRATUITS EN LIGNE

*Des données et des analyses aux échelles locale, régionale et nationale qui portent sur la conjoncture des marchés et les tendances futures.*

- Statistiques du logement au Canada
- Rapport sur les copropriétaires
- Bulletin mensuel d'information sur le logement
- Évaluation du marché de l'habitation
- Le marché sous la loupe
- Actualités habitation – Tableaux
- Perspectives du marché de l'habitation, Canada
- Perspectives du marché de l'habitation : faits saillants – régions et le nord
- Perspectives du marché de l'habitation – (Canada et principaux centres urbains)
- Tableaux de données sur le marché de l'habitation – Quelques centres urbains du Centre-Sud de l'Ontario
- Données provisoires sur les mises en chantier
- Rapports sur le marché locatif : Faits saillants – Canada et les provinces
- Rapports sur le marché locatif – Grands centres
- Construction résidentielle en bref, centres urbains des Prairies
- Rapport sur les résidences pour personnes âgées

## TABLEAUX DE DONNÉES EN LIGNE GRATUITS

- Données sur la construction de maisons neuves par municipalité
- Tableaux de données détaillées tirées de l'Enquête sur les logements locatifs
- Tableaux de données annuelles détaillées sur la construction résidentielle

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

**Cliquez sur www.schl.ca/marchedelhabitation pour consulter ou télécharger des publications ou encore pour vous abonner.**

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!

## PORTAIL DE L'INFORMATION SUR LE MARCHÉ DE L'HABITATION!

*Les données sur l'habitation comme vous les voulez.*

- Guichet unique
- Accès simple et rapide
- Données à l'échelle des quartiers

**schl.ca/portailimh**

## L'Observateur du logement en ligne

On y présente, sous forme de feuillets et de vidéos :

- analyses et données;
- observations pertinentes;
- mises à jour sur les conditions et tendances en matière de logement; *et bien plus encore!*

Tous les liens peuvent être facilement diffusés sur les médias sociaux!

**Abonnez-vous dès aujourd'hui pour demeurer informé!**

**www.schl.ca/observateur**

68527_2017_M06