

LE MARCHÉ SOUS LA LOUPE

Gatineau¹



SOCIÉTÉ CANADIENNE D'HYPOTHÈQUES ET DE LOGEMENT

Date de diffusion : août 2016

« En 2015, période durant laquelle l'écart entre l'offre et la demande était parmi les plus élevés des dernières années, la croissance du prix moyen s'est poursuivie dans la RMR de Gatineau : elle s'est établie à 2 % pour la maison unifamiliale et à 1 % pour la copropriété. Ainsi, il semble que certains éléments, autres que les conditions de marché, peuvent également influencer l'évolution des prix moyens. »



Rosemarie Begin,
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.

Croissance des prix moyens des habitations à Gatineau malgré un marché favorable aux acheteurs : que nous révèlent les effets de composition des ventes?

Le marché de la revente s'est détendu durant les dernières années dans la grande région de Gatineau, avec comme conséquence une offre plus abondante de propriétés pour les acheteurs. Dans une telle situation, on devrait s'attendre à un ralentissement de la croissance des prix moyens. Par contre, ce lien n'est pas toujours clair. En 2015, la détente s'est poursuivie pour l'unifamiliale, et pourtant le prix moyen a connu une hausse de 2 %. Du côté de la copropriété, le marché s'est fortement détendu et la progression du prix moyen se poursuit – bien qu'elle soit plus faible qu'au début des années 2000.

D'autres facteurs peuvent être à l'origine de la croissance du prix moyen, tel qu'une augmentation des ventes dans les gammes supérieures de prix. Le présent rapport décortique les effets des gammes de prix sur les ventes de maisons unifamiliales et de copropriétés dans la région métropolitaine de recensement (RMR) de Gatineau afin de déterminer si la croissance des ventes de propriétés plus dispendieuses aurait contribué à faire augmenter les prix moyens.

Les résultats de cette étude montrent que la hausse des ventes dans les gammes supérieures de prix a contribué à faire augmenter le prix moyen pour l'unifamiliale. Cependant, cette situation n'a pas été observée dans le segment de la copropriété.

¹ partie québécoise de la RMR d'Ottawa-Gatineau

Introduction

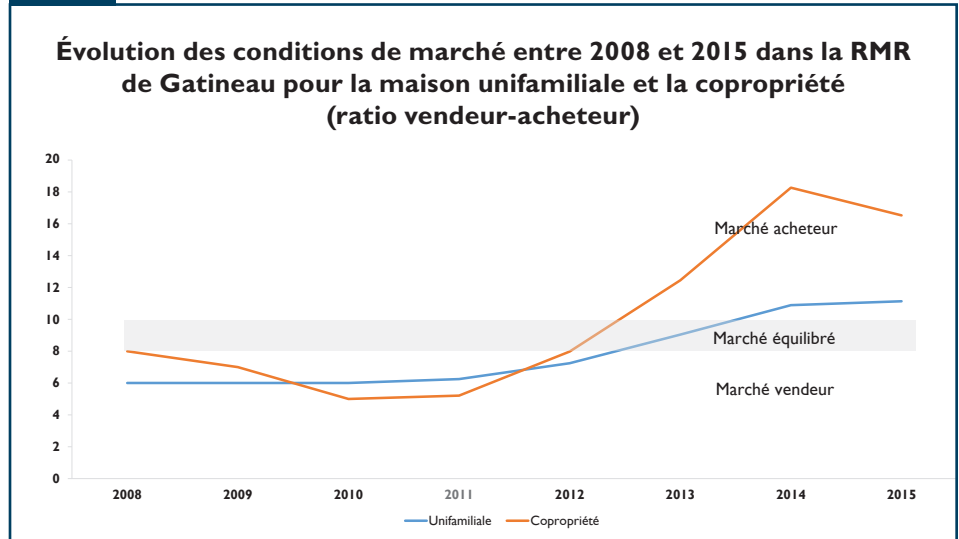
Au cours des dernières années, un écart grandissant s'est creusé entre l'offre et la demande sur le marché de la revente de Gatineau. Par conséquent, nous avons assisté à un renversement de situation dans les conditions de marché : le marché a favorisé les vendeurs jusqu'en 2011, mais il est maintenant à l'avantage des acheteurs, et ce, tant du côté des maisons unifamiliales que de celui des copropriétés (voir la figure 1)¹. Ainsi, les acheteurs ont disposé d'un choix accru de propriétés existantes à vendre, en particulier dans la catégorie des copropriétés.

Selon la théorie microéconomique, au fur et à mesure que le marché se détend, la croissance des prix devrait ralentir. C'est d'ailleurs ce que l'on remarque à la figure 2; de 2012 à 2013, le marché s'est nettement détendu et la croissance des prix est passée de 6 à 1 % du côté des copropriétés et de 3 à 2 % de celui des maisons unifamiliales. Cependant, le lien entre la détente du marché et le ralentissement de la croissance n'est plus si clair pour les années suivantes.

Par exemple, en 2015, période durant laquelle l'écart entre l'offre et la demande était parmi les plus élevés des dernières années, la croissance du prix moyen s'est poursuivie dans la RMR de Gatineau : elle s'est établie à 2 % pour la maison unifamiliale et à 1 % pour la copropriété. Ainsi, il semble que certains éléments, autres que les conditions de marché, peuvent également influencer l'évolution des prix moyens.

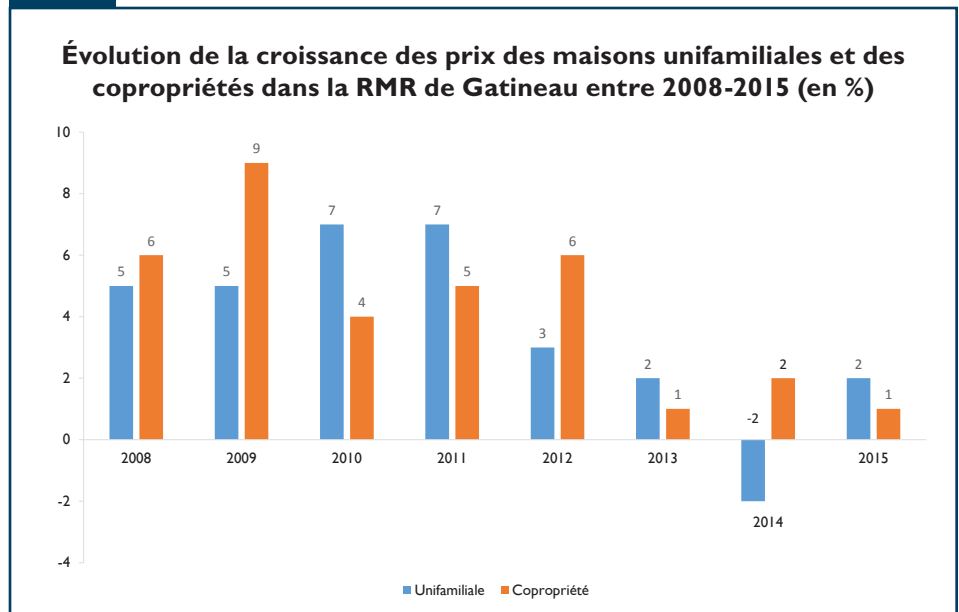
L'objectif de cette étude est donc de vérifier si un changement dans la composition de ventes, lié aux gammes de prix, aurait influencé la

Figure 1



Source : FCIQ par le système Centris®, SCHL (calculs)

Figure 2



Source : FCIQ par le système Centris®, SCHL (calculs)

croissance des prix moyens en 2015 dans la région de Gatineau. S'il y avait eu plus de ventes de propriétés dans la gamme supérieure de prix en 2015, cela aurait fait augmenter le prix moyen. Sans être un facteur exclusif, la présence d'un effet de gammes

sur la composition des ventes peut contribuer à la hausse du prix moyen même si le marché est détendu.

I. L'effet des gammes² de prix sur les ventes dans la RMR de Gatineau

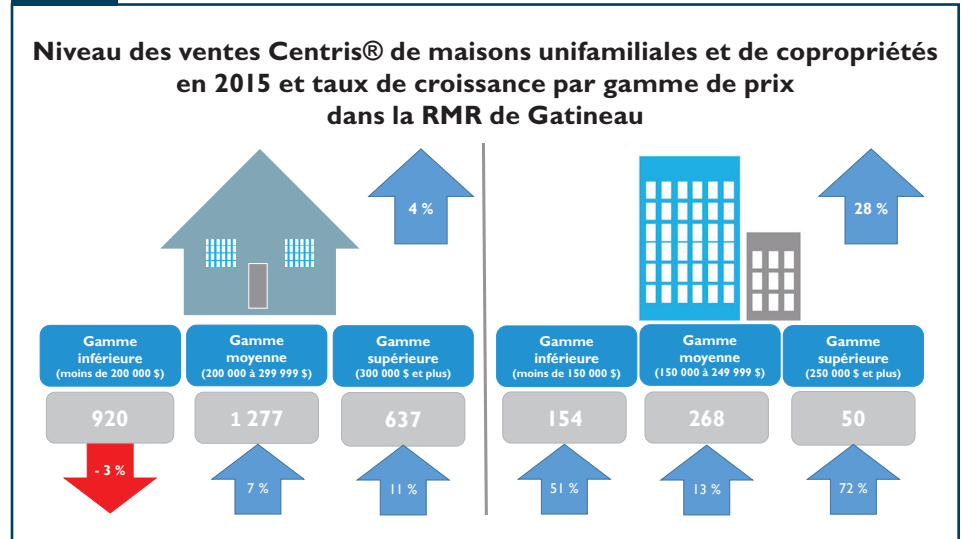
I.1 Gammes de prix : composition du marché en 2015

En 2015, 2 834 maisons unifamiliales et 472 copropriétés ont changé de mains dans la RMR de Gatineau, soit une hausse de 4 et 28 % respectivement par rapport à 2014. Il est à noter que 2015 représente un retour à la croissance des ventes enregistrées par le réseau Centris®, après cinq années de décroissance pour les ventes de maisons unifamiliales et quatre années de recul pour les ventes de copropriétés. Cependant, les niveaux et les taux de croissance des ventes n'ont pas été uniformes dans les différentes gammes de prix en 2015. La figure 3 présente le niveau des ventes ainsi que les taux de croissance dans chacune des gammes de prix pour les deux types de produits à l'étude.

En 2015, le prix moyen a été de 250 400 \$ pour les maisons unifamiliales et de 181 400 \$ pour les copropriétés. À la figure 3, on constate que la croissance des ventes de maisons unifamiliales a été soutenue par les ventes dans les gammes moyenne et supérieure de prix. Dans le segment de la copropriété, on observe une hausse des ventes dans toutes les gammes de prix, mais surtout dans la gamme supérieure. Mais bien que les ventes dans les gammes de prix plus élevés aient connu les plus fortes augmentations, elles ne représentent qu'un faible pourcentage des transactions de maisons unifamiliales et de copropriétés conclues dans la RMR de Gatineau.

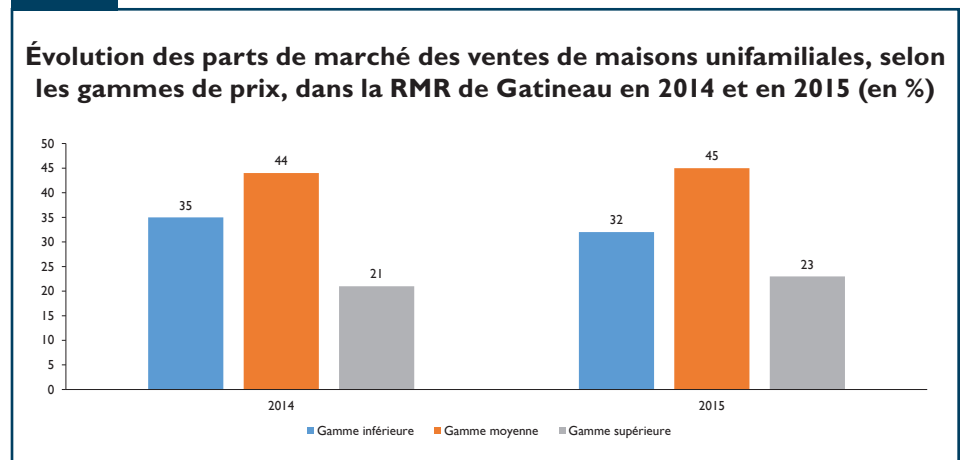
Par conséquent, la croissance du prix moyen sera influencée non seulement par la hausse des ventes

Figure 3



Source : FCIQ par le système Centris®, SCHL (calculs)

Figure 4



Source : FCIQ par le système Centris®, SCHL (calculs)

dans la gamme supérieure de prix, mais également par leur importance relative par rapport au nombre de transactions dans chaque segment de marché (unifamiliales, copropriétés). C'est ce qu'on examine dans la prochaine section.

I.2 Parts de marché et contribution à la croissance par gamme de prix

Les figures 4 et 5 montrent l'évolution des parts de marché pour les ventes de maisons unifamiliales et de copropriétés en 2014 et en 2015.

Les parts de marché ont quelque peu changé pour la maison unifamiliale : une hausse de seulement 1 point de pourcentage pour la gamme moyenne, de 2 points de pourcentage pour la gamme supérieure et une baisse de 3 points de pourcentage pour la gamme inférieure.

Du côté de la copropriété, ce sont les transactions dans la gamme inférieure et supérieure de prix qui ont gagné du terrain au détriment de celles effectuées dans la gamme moyenne de prix.

À la lumière de ces données, on peut conclure que c'est essentiellement l'augmentation des ventes de maisons unifamiliales dans les gammes moyenne et supérieure de prix qui a contribué à la progression du prix moyen dans la RMR de Gatineau. En d'autres mots, malgré un marché encore plus détendu, la croissance du nombre de ventes dans la gamme supérieure de prix a permis au prix moyen des maisons unifamiliales de continuer à croître.

Du côté de la copropriété, la croissance des ventes a été particulièrement forte en 2015 (28 %), notamment dans la gamme supérieure de prix où elles ont crû de 72 %. Cependant, étant donné la part relativement faible des ventes dans cette gamme de prix, cette croissance a eu peu d'impact sur le prix moyen. La hausse de 1 % du prix moyen s'explique par l'augmentation des ventes de copropriétés dans la gamme moyenne de prix.

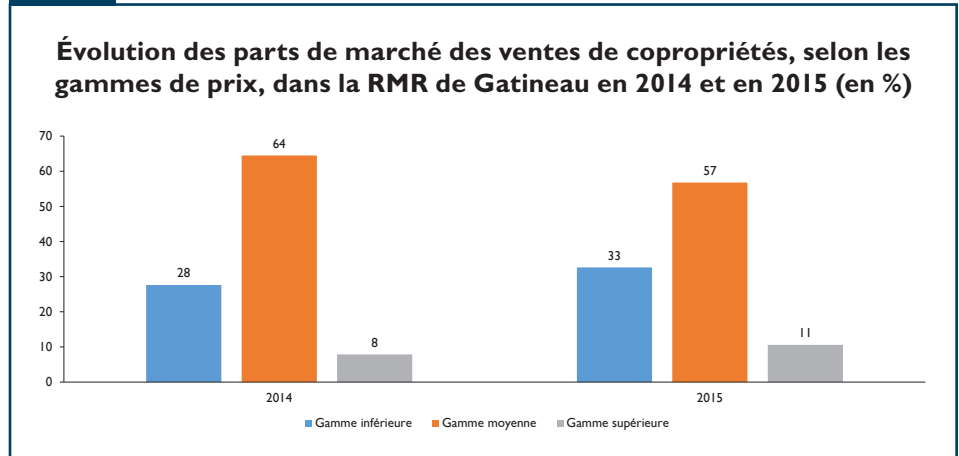
2. Secteurs géographiques s'étant démarqués

Maintenant que nous avons établi qu'un effet de gamme de prix était bel et bien présent dans le segment de la maison unifamiliale, voyons voir si ce phénomène a été généralisé à l'ensemble des secteurs de la RMR⁶.

Les ventes de maisons unifamiliales dans la gamme supérieure de prix ne sont pas uniformes selon les secteurs de la RMR, comme le montre la figure 6⁷. Elles ont été conclues principalement dans les secteurs d'Aylmer et de la périphérie⁸ (36 et 29 %, respectivement). Cependant, c'est dans le secteur de Hull que ce type de transactions a connu la plus forte croissance en 2015.

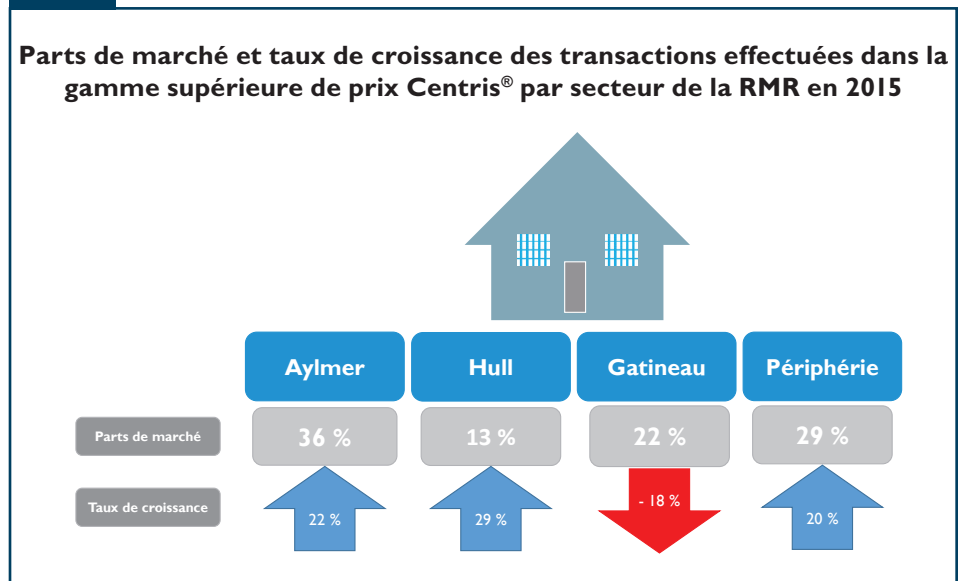
En considérant la croissance des ventes dans la gamme supérieure de prix et les parts de marché de celle-ci, on note que certains secteurs ont davantage contribué à faire augmenter le prix

Figure 5



Source : FCIQ par le système Centris[®], SCHL (calculs)

Figure 6



Source : FCIQ par le système Centris[®], SCHL (calculs)

moyen des maisons unifamiliales dans la RMR. Aylmer est le secteur de la RMR qui a alimenté le plus la croissance des ventes dans la gamme supérieure. La périphérie et Hull ont également contribué à la progression des transactions dans la gamme supérieure. De son côté, le secteur de Gatineau a plutôt contribué à réduire la croissance des ventes dans cette gamme de prix⁹. Ainsi, certains secteurs, Aylmer, la périphérie et Hull ont contribué à la croissance du prix moyen dans la RMR.

En conclusion

Cette étude nous montre que derrière un indicateur comme le prix moyen se cache une réalité qui demande un regard plus attentif afin de bien comprendre la dynamique d'un marché. Bien que la croissance du prix moyen des maisons unifamiliales reste modeste en 2015 (2 %), l'augmentation des ventes dans la gamme supérieure de prix a eu un impact sur ce dernier. En ce qui concerne la copropriété, rien n'indique que la hausse des ventes

dans la gamme supérieure de prix ait eu une influence sur le prix moyen. En fait, la progression du prix moyen, qui se situe en dessous du taux d'inflation, s'explique davantage par la croissance des ventes dans la gamme moyenne.

Cependant, il reste d'autres avenues à explorer afin de mieux comprendre le marché. Par exemple, comment expliquer une hausse des ventes plus marquée dans la gamme supérieure de prix ? D'abord, l'offre de maisons unifamiliales dans la gamme supérieure de prix répond à une demande provenant des

acheteurs expérimentés ou qui ont tout simplement les moyens de faire l'acquisition d'une propriété dans cette gamme de prix. Ensuite, les acheteurs qui ont un pouvoir d'achat plus élevé seront plus enclins à payer plus cher pour une propriété de grande taille située dans un secteur de choix ou qui possède des caractéristiques de construction bien précises.

Parallèlement, la croissance des prix des copropriétés, alors que le marché est nettement à l'avantage des acheteurs, mérite également qu'on y porte plus d'attention. Elle peut s'expliquer, en partie,

par une certaine rigidité des prix. En d'autres mots, les prix s'ajustent lentement aux variations de la demande. En effet, les propriétaires de copropriétés vont préférer garder leur propriété plus longtemps sur le marché plutôt que de la vendre à perte.

NOTES EN FIN DE DOCUMENT

- ¹ La figure 1 montre, par l'évolution du ratio du nombre de vendeurs par rapport au nombre d'acheteurs, une détente sur le marché de la revente. Le nombre de vendeurs est mesuré au moyen du nombre d'inscriptions en vigueur, alors que le nombre d'acheteurs est estimé en fonction du nombre de ventes. Un ratio vendeur-acheteur plus élevé nous indique que l'écart entre l'offre et la demande s'accroît.
- ² Afin d'alléger le texte, les gammes de prix ont été définies comme suit. Les transactions effectuées dans la gamme inférieure de prix sont celles de moins de 200 000 \$ pour la maison unifamiliale et de moins de 150 000 \$ pour la copropriété. La gamme moyenne de prix est celle dont les transactions se sont conclues entre 200 000 et 299 999 \$ pour la maison unifamiliale et entre 150 000 et 249 999 \$ pour la copropriété. Enfin, la gamme supérieure de prix est celle où les maisons unifamiliales se sont vendues au moins 300 000 \$ et les copropriétés, au moins 250 000 \$.
- ³ En effet, environ 60 % de la croissance des ventes de maisons unifamiliales à Gatineau en 2015 s'explique par les hausses qui ont été enregistrées dans la gamme supérieure de prix, alors que cette gamme ne représente que 20 % des transactions de maisons sur le marché. La gamme moyenne de prix a également contribué à la croissance des ventes à hauteur de 73 %, alors qu'elle est responsable de 44 % des ventes. Par contre, la gamme inférieure de prix a contribué de façon négative à la croissance des ventes de maisons unifamiliales.
- ⁴ En considérant la croissance pondérée par les parts de marché, 50 % de la croissance totale des ventes de copropriétés provient de l'augmentation des ventes dans la gamme inférieure de prix. Quant aux ventes dans la gamme supérieure de prix, elles sont responsables de seulement 20 % de la croissance. Comme ces catégories représentent respectivement 33 et 11 % des ventes, on peut en déduire que l'effet de la croissance des ventes conclues dans la gamme inférieure de prix a eu un impact plus fort sur la croissance du prix moyen des copropriétés.
- ⁵ Il faut noter qu'une hausse de 1 % reste relativement marginale étant donné que l'inflation a été de 1,1 % au Québec en 2015.
- ⁶ Puisqu'un effet de gamme dans la tranche supérieure de prix qui aurait tiré le prix moyen à la hausse n'a pas eu d'influence dans le cas de la copropriété, l'analyse par secteur géographique n'a pas été produite dans le présent rapport pour ce segment de marché.
- ⁷ Les secteurs de Buckingham et de Masson-Angers ne sont pas présents dans le graphique puisque seulement trois transactions dans la gamme supérieure de prix y ont été conclues en 2015.
- ⁸ Le secteur de la périphérie comprend les municipalités de Bowman, Cantley, Chelsea, Denholm, La Pêche, l'Ange-Gardien, Mayo, Notre-Dame-de-la-Salette, Pontiac, Val-des-Bois et Val-des-Monts. Les ventes de maisons unifamiliales dans le secteur d'Aylmer sont responsables à elles seules de 68 % de la croissance dans la gamme supérieure de prix au sein de la RMR. La périphérie et Hull ont également contribué à cette croissance à la hauteur de 52 % et de 32 %, respectivement. Par contre, le secteur de Gatineau a retranché 52 % de la croissance.
- ⁹ Les ventes de maisons unifamiliales dans le secteur d'Aylmer sont responsables à elles seules de 68 % de la croissance dans la gamme supérieure de prix au sein de la RMR. La périphérie et Hull ont également contribué à cette croissance à la hauteur de 52 % et de 32 %, respectivement. Par contre, le secteur de Gatineau a retranché 52 % de la croissance.

LA SCHL : AU COEUR 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.

©2016, 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