LE MARCHÉ DE L'HABITATION

LE MARCHÉ SOUS LA LOUPE

RMR de Thunder Bay



SOCIÉTÉ CANADIENNE D'HYPOTHÈQUES ET DE LOGEMENT

Date de diffusion : décembre 2017

« Dans la région métropolitaine de recensement de Thunder Bay, les ventes privées représentent la moitié des ventes de logements de la période allant de 2014 à la fin du premier semestre de 2017. Cette proportion est demeurée relativement stable tout au long de la période, ce qui veut dire que les ventes privées ont constitué une part importante des transactions conclues sur le marché de l'habitation local durant cette période de trois ans et demi. »



Christopher Zakher, Analyste de marché, Thunder Bay, Ontario

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.

Ventes publiques contre ventes privées : étude de cas à Thunder Bay

Faits saillants

- Du début de 2014 à la fin du premier semestre de 2017, près de la moitié des ventes sur le marché résidentiel de la région métropolitaine de recensement (RMR) de Thunder Bay ont été des ventes privées.
- La majorité de ces ventes ont eu lieu dans la ville même de Thunder Bay.
- Le prix des logements vendus publiquement par l'intermédiaire du Multiple Listing Service® (MLS®1) tendait à être légèrement plus élevé que celui des logements vendus de façon privée, tandis que le taux de croissance des prix était similaire pour les deux types de transactions.

Le présent rapport s'intéresse aux transactions conclues sur le marché de l'habitation de Thunder Bay pendant la période de trois ans et demi qui s'étend de janvier 2014 à la fin de juin 2017, en particulier à la comparaison du volume de ventes privées par rapport aux ventes MLS®. Notre analyse comprend un examen approfondi des caractéristiques des ventes privées et des activités MLS®, notamment les endroits où elles ont été les plus fréquentes et les fourchettes de prix. De plus, à partir d'un échantillon de l'activité, nous déterminons l'importance de l'écart entre les tendances de prix sur le marché des ventes privées et sur le marché MLS®.

Introduction

L'échantillon des transactions provenant du MLS® local (ventes publiques) est incomplet, puisque les transactions qui n'ont pas été effectuées par l'intermédiaire de ce système (ventes privées) ne sont pas prises en compte. L'inclusion des ventes privées dans l'analyse du marché de l'habitation élargit la perspective sur l'activité de revente et permet ainsi une classification plus précise des conditions du marché. Cela dit, rappelons que c'est la quantification des ventes privées par rapport aux ventes publiques sur le marché de l'habitation de Thunder Bay qui constitue l'objet de ce rapport.



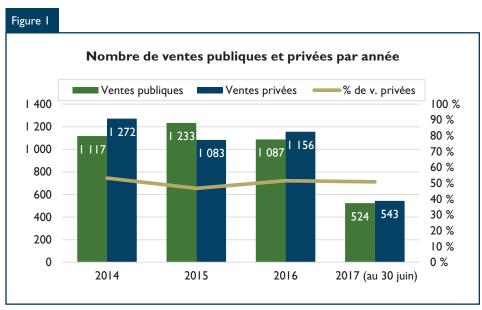


Les ventes privées représentent une transaction sur deux

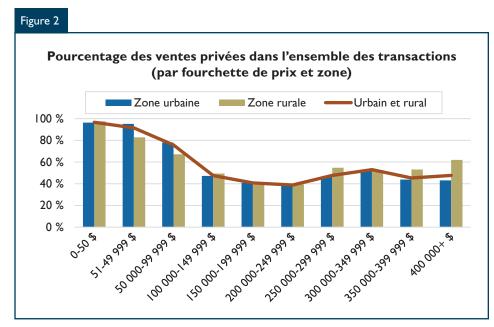
Au cours de la période de référence, la moitié des ventes conclues étaient privées. Cette proportion est demeurée relativement stable tout au long de la période, ce qui veut dire que les transactions privées ont représenté une part importante de l'activité sur le marché de l'habitation de la RMR de Thunder Bay pendant ces trois ans et demi (voir la figure I). Selon diverses sources du secteur, les ventes privées se font surtout sur des plateformes Web comme Thunderbayhouses.com, Propertyguys.com et Kijiji.ca.

La majorité des ventes privées ont eu lieu dans la ville même de Thunder Bay

On a regroupé les ventes publiques et privées selon les divisions de la chambre immobilière de Thunder Bay (districts I et 2) pour faire ressortir les tendances éventuelles en ce qui a trait à l'emplacement des logements ayant fait l'objet de ventes privées. Le district I correspond à la ville de Thunder Bay et le district 2 (Rural Thunder Bay) comprend essentiellement les cantons et villes voisines : Shuniah, Oliver Paipoonge, Conmee, O'Connor, Gillies et Neebing. Pris ensemble, ces deux districts correspondent très étroitement au territoire de la RMR de Thunder Bay. La très grande majorité des ventes privées (80,1 %) étaient concentrées dans le district I – la zone urbaine –. comme c'était le cas des ventes publiques (84,0 %). Durant la période de référence, la proportion des ventes privées a baissé en zone rurale, tandis qu'elle a progressé en milieu urbain.



Sources : Teranet, chambre immobilière de Thunder Bay



Sources : Teranet, chambre immobilière de Thunder Bay

Les ventes privées sont plus fréquentes pour les logements à bas prix

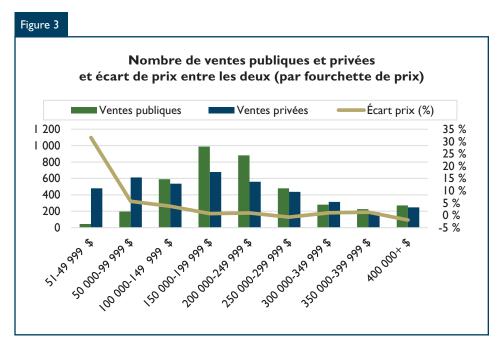
Près d'une vente sur quatre (soit environ 2 500 ventes) au cours de la période de référence s'est faite à un prix se situant entre 0 et 50 \$. La grande majorité de ces ventes ont été privées et consistaient vraisemblablement en transactions

avec lien de dépendance. Pour cette raison, nous n'avons pas tenu compte de ces ventes ni à la figure I, ni dans les autres analyses présentées dans ce rapport. C'est dans la fourchette se situant entre 200 000 et 249 999 \$ qu'on a vu la plus faible proportion de ventes privées, soit 38,8 %, tandis que cette proportion atteignait son sommet (91,4 %) dans la fourchette de 51 à 49 999 \$ (voir la figure 2).

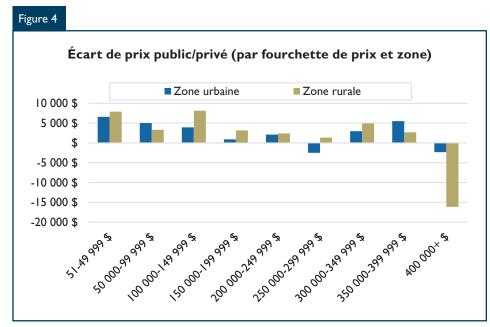
Le prix des logements vendus publiquement était légèrement supérieur à celui des logements ayant fait l'objet de ventes privées

En plus de caractériser les ventes privées – nombre, lieu et prix –, l'analyse de ces transactions permet de déterminer si le prix des logements vendus publiquement est représentatif de l'ensemble du marché. C'est à cette question qu'ont répondu nos calculs : ils ont révélé que le prix des logements vendus publiquement avait tendance à dépasser légèrement (d'un écart se situant entre 0,7 et 5,7 %) le prix moyen des logements ayant fait l'objet de ventes privées dans la majorité des fourchettes de prix, sauf dans celle de 51 à 49 999 \$, pour laquelle l'échantillon de ventes publiques était relativement petit (voir la figure 3). Le prix moyen des logements ayant fait l'objet de ventes privées dépassait celui des logements vendus publiquement dans deux fourchettes: celles de 250 000 à 299 999 \$ et de 400 000 \$ et plus.

Les coûts associés au recours à un courtier immobilier pourraient expliquer en partie pourquoi le prix des logements vendus publiquement tendait à être supérieur. En dépit des coûts additionnels, la capacité du courtier à obtenir un meilleur prix était avantageuse pour le vendeur dans certaines fourchettes de prix (compte tenu d'une commission de 5 %). Dans d'autres fourchettes, par contre, c'est l'inverse qui se produisait, ce qui correspond à certaines observations empiriques selon lesquelles les personnes qui choisissent de vendre elles-mêmes leur logement le font pour éviter les coûts liés aux services d'un courtier immobilier.



Sources : Teranet, chambre immobilière de Thunder Bay



Sources : Teranet, chambre immobilière de Thunder Bay

Une ventilation des écarts de prix entre ventes privées et publiques par zone (rurale et urbaine) révèle où, dans la RMR, les prix des logements vendus de façon privée ont dépassé ceux des logements vendus publiquement (voir la figure 4). Le prix moyen des logements ayant fait

l'objet de ventes privées en zone urbaine a légèrement dépassé celui des logements vendus publiquement dans les fourchettes de 250 000 à 299 999 \$ et de 400 000 \$ et plus. L'écart de prix en zone rurale dans la fourchette de 400 000 \$ et plus était prononcé, le prix des ventes privées

dépassant celui des ventes publiques de 16 144 \$ (soit de 3,2 %). Cela s'explique par le plus grand nombre de logements à prix élevé (c'est-à-dire d'une valeur supérieure à 400 000 \$) ayant fait l'objet de ventes privées, soit 78 contre 48. De plus, 8 des 78 logements vendus de façon privée avaient un prix supérieur à 800 000 \$, ce qui n'était le cas que d'un seul des 48 logements vendus publiquement.

Évolution comparable des prix pour les ventes publiques et privées

Malgré les écarts de prix mentionnés plus haut, un test de corrélation révèle une très forte relation positive entre les taux de croissance des prix pour les ventes publiques et privées (en données trimestrielles désaisonnalisées). Autrement dit, les prix de vente pour les transactions publiques et privées ont généralement varié à l'unisson, à la hausse comme à la baisse, pendant la période de référence. Ce constat est digne de mention, puisque l'évolution des prix sur le marché de l'habitation est essentiellement dictée par le jeu de l'offre et de la demande². Par conséquent, on peut postuler que les conditions de marché étaient essentiellement similaires dans les segments privé et public, du moins au cours de la période à l'étude.

Méthodologie

Les données sur les ventes privées à Thunder Bay proviennent de Teranet (TNET). À noter que les données de TNET portent sur les propriétés de la région élargie du district de Thunder Bay, soit une zone beaucoup plus vaste que la RMR de Thunder Bay. Par conséquent, les enregistrements de TNET jugés hors des limites de la RMR ont été exclus. Les données du MLS® portent sur les districts I et 2 du territoire de la chambre immobilière de Thunder Bay. Traditionnellement, le Centre d'analyse de marché de la SCHL et la chambre immobilière de Thunder Bay s'accordent pour dire que ce secteur est un échantillon représentatif du marché de l'habitation de Thunder Bay.

Une fois les frontières géographiques de la RMR délimitées, nous avons continué d'affiner les ensembles de données, qui contenaient tous deux des enregistrements datant de janvier 2014 à juin 2017 (les « enregistrements » s'entendent des transferts fonciers pour les données de TNET, et des ventes pour les données du MLS®). Les transactions non résidentielles étant hors du champ de la présente étude, elles ont été exclues des deux ensembles de données. Ensuite, les ventes MLS® ont été mises en correspondance

avec les transferts fonciers de TNET, selon deux critères de concordance : la cote foncière (CF) et la présence ou l'absence d'un écart de plus de 30 jours entre la date d'enregistrement de TNET et la date de clôture du MLS[®]. Ce deuxième critère a été inclus pour garantir que les enregistrements associés à une même CF représentaient bel et bien une seule transaction. Le résultat final de la mise en concordance était un ensemble unique de données fusionnées, qui permettait de faire la distinction entre les transactions publiques et les ventes privées. Pour un nombre relativement faible d'enregistrements de MLS®, aucune correspondance n'a été trouvée dans Teranet, ce qui pourrait se traduire par une légère sous-estimation de la proportion de transactions MLS®.

NOTES EN FIN DE DOCUMENT ¹ MLS® est une marque de commerce enregistrée de l'Association canadienne de l'immeuble. ² Le rapport ventes-nouvelles inscriptions sert couramment d'indicateur de l'équilibre entre l'offre et la demande. Toutefois, il n'existe aucun moyen de déterminer le nombre d'inscriptions pour les ventes privées.

LA SCHL AIDE LES CANADIENS A REPONDRE A LEURS BESOINS EN MATIERE DE LOGEMENT.

La Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) aide les Canadiens à répondre à leurs besoins en matière de logement depuis plus de 70 ans. En tant qu'autorité en matière d'habitation au Canada, elle contribue à la stabilité du marché de l'habitation et du système financier, elle vient en aide aux Canadiens dans le besoin et elle fournit des résultats de recherches et des conseils impartiaux aux gouvernements, aux consommateurs et au secteur de l'habitation du pays. 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 : 613-748-2003 (téléphone); 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 médias substituts, 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! LE MATER LE M