LE MARCHÉ SOUS LA LOUPE

RMR de London

SOCIÉTÉ CANADIENNE D'HYPOTHÈQUES ET DE LOGEMENT

Date de diffusion : mai 2018

« La demande des acheteurs de la région du Grand Toronto a culminé au premier trimestre de 2017, période où ils ont fait l'acquisition d'habitations coûteuses dans des secteurs chers de la RMR de London. De plus, le nombre de ventes répétées s'est accru en 2017, des propriétaires ayant réalisé de gros profits en revendant des logements achetés moins d'un an auparavant dans des zones moins chères de la ville de London. Ces deux facteurs conjugués ont contribué au niveau record atteint par les ventes et à la forte croissance des prix en 2017. »

Amran Wali,
Analyste principal, Économie

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.

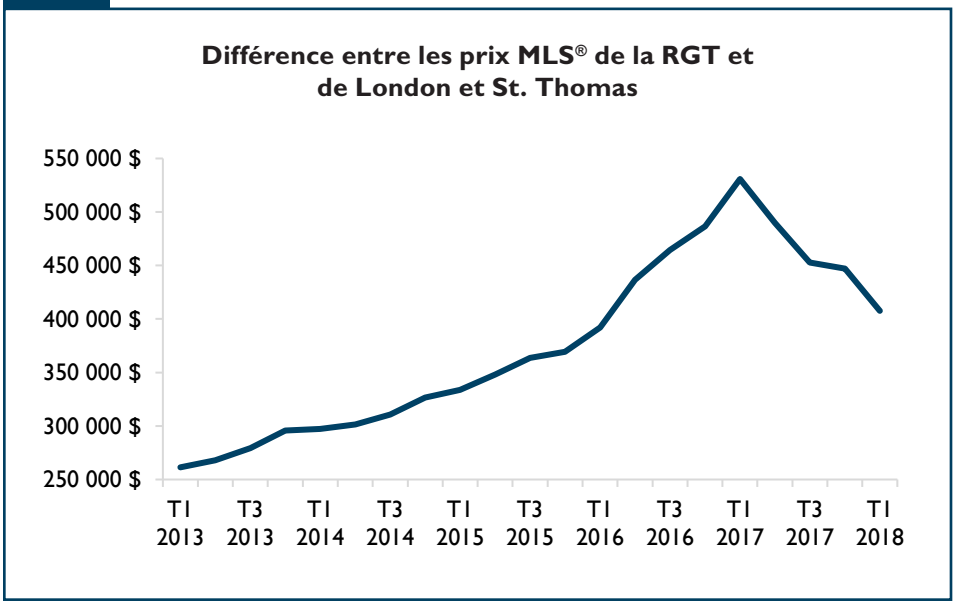
Surchauffe du marché de la revente à London : effets des acheteurs de la RGT et des ventes répétées

Faits saillants

- Au premier trimestre de 2017, le marché de la région métropolitaine de recensement (RMR) de London a profité d'un débordement accru de la demande de logements en provenance de la région du Grand Toronto (RGT). Ce fut particulièrement le cas dans les catégories d'habitations de prix élevé : les acheteurs de la RGT représentaient 9 % des transactions et ont acheté 20 % des habitations de plus de 450 000 $ (figure 1, figure 3 et tableau 1). Il s'agit là d'une forte augmentation par rapport à la tendance générale, puisqu'à peine 3 % des transactions en 2015 et 2016 étaient attribuables à des acheteurs de la RGT.
- Les acheteurs de la RGT étaient concentrés dans la ville de London, surtout dans North London et South London, et leur présence a été très limitée dans les autres secteurs de la RMR.
- Globalement, la forte demande des acheteurs de la RGT et la propension de ces derniers à acheter des habitations chères ont contribué au niveau record des ventes MLS® et à la forte accélération des prix.
- Les nombreuses ventes répétées ont aussi contribué à la vigueur de l'activité en 2017, car beaucoup d'habitations achetées à faible prix dans des secteurs moins chers du marché en 2016 ont été revendues avec des profits bruts élevés (22 % en moyenne, équivalant à 49 000 $) moins d'un an plus tard.

Dans la RMR de London, la croissance du prix MLS®[1] moyen a été modérée en 2016, puis s'est fortement accélérée durant la première moitié de 2017, mais elle a été beaucoup plus forte dans la RGT pendant la même période. Comme les habitations de la RMR de London étaient relativement plus abordables lorsque la hausse des prix a atteint son maximum dans la RGT, des intervenants locaux ont avancé que la demande de maisons individuelles engendrée par les ménages de la RGT a débordé sur le marché de la RMR de London.

Figure 1



Sources : ACI, SCHL (calculs)

Le présent rapport examine des données sur les transactions provenant de la London and St. Thomas Association of Realtors (LSTAR) pour répondre à deux questions :

- Comment la demande provenant de la RGT a-t-elle influencé le marché de la revente de London?
- Les nombreuses ventes répétées ont-elles contribué à la vigueur de l'activité du marché de London en 2017?

Vu le nombre croissant de maisons individuelles chères acquises par des acheteurs de la RGT[2] dans la RMR de London, ces acheteurs ont beaucoup contribué au niveau record atteint par les ventes MLS® et à la rapide croissance des prix durant la première moitié de 2017. En outre, à mesure que les transactions et les prix augmentaient, les ventes répétées se sont multipliées sur le marché de l'existant de London, une proportion croissante de logements ayant été achetés et revendus en moins d'un an.

Tableau 1
Pourcentage du total des ventes MLS® dans la RMR de London selon la provenance des acheteurs

	Acheteurs locaux	RGT	Toronto	Mississauga	Brampton	Markham	Oakville-Burlington	Autre
T1 2015	98,1	1,9	0,7	0,7	*	*	0,2	*
T2 2015	97,8	2,2	1,3	0,3	*	0,4	*	*
T3 2015	97,9	2,1	1,2	0,3	*	0,2	0,2	0,2
T4 2015	97,0	3,0	1,3	0,5	0,6	0,2	0,3	*
T1 2016	97,6	2,4	1,2	0,4	0,2	0,4	*	*
T2 2016	97,0	3,0	1,5	0,6	0,3	0,2	0,2	*
T3 2016	97,1	2,9	1,3	0,8	0,2	0,3	0,2	*
T4 2016	95,7	4,3	2,3	1,1	0,2	0,4	0,2	*
T1 2017	90,6	9,4	6,0	1,6	0,7	0,3	0,3	0,4
T2 2017	93,2	6,8	4,5	1,3	0,4	0,2	0,3	*
T3 2017	94,8	5,2	2,9	1,0	0,5	0,3	0,2	0,2
Total	**95,9**	**4,1**	**2,4**	**0,8**	**0,3**	**0,3**	**0,2**	**0,2**

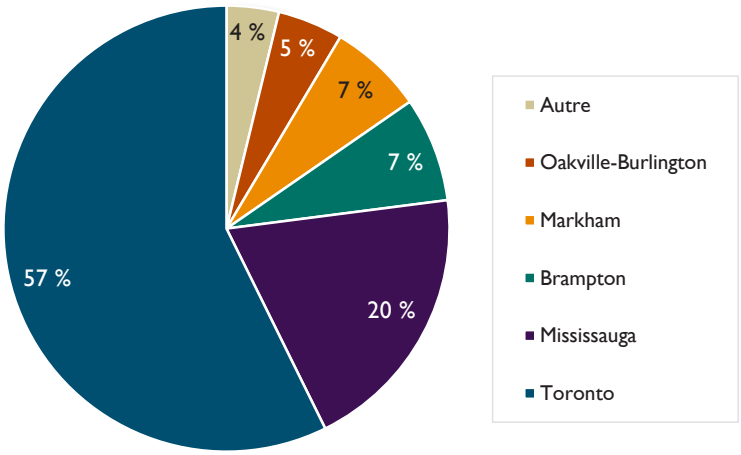
Sources : London and St. Thomas Association of Realtors, SCHL (calculs)
*Les chiffres représentant moins de 0,2 % des ventes MLS® ne sont pas indiqués pour des raisons de confidentialité.

Grand nombre d'habitations coûteuses acquises par des acheteurs de la RGT dans les secteurs haut de gamme de la RMR de London : la demande culmine au premier trimestre de 2017

Les données sur les transactions utilisées dans notre analyse ne disent pas d'où proviennent les acheteurs, mais elles indiquent où sont situés les agents immobiliers auxquels ils ont eu recours. Ces informations nous ont permis de déterminer indirectement si les acheteurs sont ou non de la RGT. Par conséquent, quand nous faisons référence aux acheteurs provenant de la RGT, il s'agit à proprement parler de la subdivision de recensement de la RGT où se situe le bureau de l'agent immobilier de l'acheteur[3]. Est considéré comme acheteur local[4] quiconque achète une habitation dans la RMR de London mais ne provient pas de la RGT.

Figure 2

Part des ventes MLS® de la RMR de London attribuables aux acheteurs de la RGT selon la subdivision de recensement, T1 2015 à T3 2017



Sources : London and St. Thomas Association of Realtors, SCHL (calculs)

Tableau 2
Part des ventes MLS® de la RMR de London attribuables à des acheteurs de la RGT selon le secteur, T1 2015 à T3 2017

Secteur de la RMR de London	Pourcentage des ventes MLS® à des acheteurs de la RGT
RMR de London	4,1
Ville de London	4,9
North London	6,2
South London	3,9
East London	4,6
Reste de la RMR de London	1,9

Sources : London and St. Thomas Association of Realtors, SCHL (calculs)

À London et St. Thomas, le nombre désaisonnalisé de ventes MLS® a atteint un niveau sans précédent au premier trimestre de 2017. À la même période, la demande de logements a culminé dans la RGT, et l'écart entre le prix de revente moyen de la RGT et celui de London a atteint son maximum (figure 1). On peut penser que l'accroissement de la demande et du prix des habitations dans la RGT a chassé les acheteurs du marché torontois. De fait, nous constatons que la proportion de logements existants de London vendus à des acheteurs de la RGT a atteint un sommet au premier trimestre de 2017. Ce débordement de la demande a grandement contribué à la rapide croissance des prix pendant ce trimestre. Après la mise en œuvre du Plan de l'Ontario pour le logement équiTableau en avril 2017, la demande d'habitations a décru dans la RGT et l'écart des prix entre les deux marchés s'est rétréci, ce qui a fait diminuer la demande provenant des acheteurs de la RGT (figure 1 et tableau 1).

Du premier trimestre de 2015 au troisième trimestre de 2016, la demande provenant des acheteurs de la RGT était faible et constante. Ces acheteurs ne représentaient qu'une petite part du total des transactions MLS® de la RMR de London, même si la demande était plus forte du côté des habitations haut de gamme. La demande provenant des acheteurs de la RGT s'est mise à s'intensifier vers la fin de 2016, en particulier pour les habitations de 350 000 $ et plus. Le débordement de la demande de la RGT sur le marché de la RMR de London s'est accru au premier trimestre de 2017, surtout pour les unités haut de gamme. Durant cette période, on attribue aux acheteurs de la RGT 9 % de toutes les transactions et 20 % des achats d'habitations de plus de 450 000 $ (tableau 1 et figure 3).

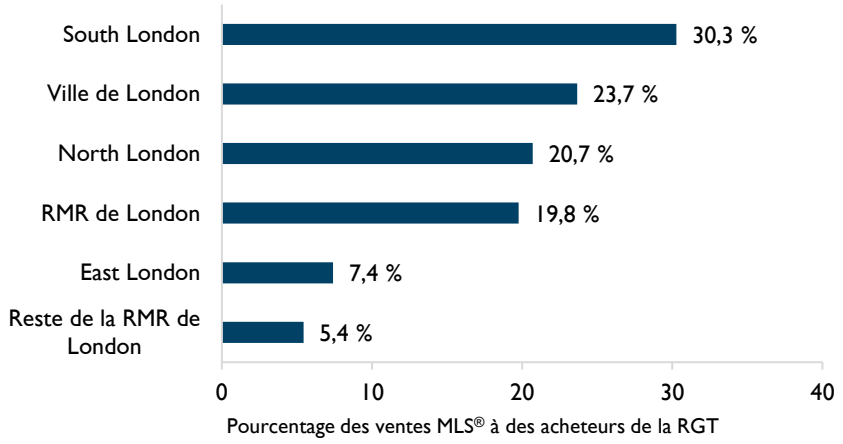
Un examen plus attentif de la provenance des acheteurs de la RGT montre que la demande la plus forte émanait de la ville de Toronto et de Mississauga, et la plus faible, d'Oakville-Burlington et des autres secteurs[5] (tableau 1 et figure 2). La demande était modérée à Brampton et Markham. Le classement de la demande correspond à la population des subdivisions de recensement (SDR) concernées, sauf à Markham[6] et dans le secteur « autre ». De manière générale, les différences modérées observées dans la croissance des prix et le rapport ventes-nouvelles inscriptions dans les SDR de la RGT ne sont pas un indicateur fiable de l'activité de ces acheteurs sur le marché de la RMR de London.

Les acheteurs de la RGT étaient concentrés dans la ville de London. Leur présence était très limitée dans les autres secteurs de la RMR, notamment St. Thomas, Middlesex Centre et Strathroy-Caradoc (tableaux 2 et 3). Par exemple, dans les zones de la RMR hors de la ville de London même, 13 % des logements vendus ont été acquis par des acheteurs de la RGT, mais 27 % l'ont été par des acheteurs locaux. La préférence des acheteurs de la RGT pour la ville de London s'explique par leur capacité d'acquérir des habitations haut de gamme. Ainsi, leur demande a été la plus forte dans North London – le secteur le plus cher de la ville de London –, surtout pour les logements de plus de 450 000 $ (tableau 3). La demande d'habitations appartenant à cette fourchette de prix a également été forte dans South London. En fait, au premier trimestre de 2017, les acheteurs de la RGT ont acquis 30 % des logements de South London coûtant plus de 450 000 $ (figure 3). Par contre, ils ont été moins présents dans East London, où ils ont acquis surtout des unités moins chères que dans North et South London.

Durant la période de référence, les habitations acquises par les acheteurs de la RGT dans la RMR de London coûtaient 25 % plus cher que celles qui ont été acquises par les acheteurs locaux, soit en moyenne 358 673 $,

Figure 3

Part des ventes MLS® attribuables à des acheteurs de la RGT, habitations de plus de 450 000 $, T1 2017



Sources : London and St. Thomas Association of Realtors, SCHL (calculs)

Tableau 3
Pourcentage des ventes MLS® attribuables à des acheteurs de la RGT selon la fourchette de prix et le secteur, T1 2015 à T3 2017

	RMR de London	Ville de London	North London	South London	East London	Reste de la RMR de London
Moins de 150 000 $	2,1	2,5	3,0	1,3	3,5	1,0
150 000 à 249 000 $	2,2	2,7	2,6	2,3	3,1	1,1
250 000 à 349 000 $	4,7	5,5	5,9	4,0	7,5	2,5
350 000 à 450 000 $	5,8	6,8	8,0	4,4	9,0	2,5
450 000 $ et plus	8,0	9,1	8,9	10,1	6,0	4,1

Sources : London and St. Thomas Association of Realtors, SCHL (calculs)

contre 287 980 $ (tableau 4). Cet écart marqué était observé dans tous les secteurs de la RMR, y compris ceux où les prix sont élevés comme North et South London (tableau 5). Par exemple, pendant la période de référence, la différence de prix entre les habitations acquises par les acheteurs de la RGT et les acheteurs locaux dans South London était, en moyenne, de 34 % (tableau 5). Même s'il est évident que les acheteurs de la RGT étaient plus enclins à acquérir des logements chers, nous n'avons pas pu évaluer quantitativement s'ils proposaient aux vendeurs plus que le prix demandé ou offraient une plus grosse somme pour la même propriété que les acheteurs locaux. Globalement, la demande vigoureuse provenant des acheteurs de la RGT et la propension accrue de ces derniers à acheter des habitations haut de gamme ont contribué à l'envol des prix, au point que leur croissance a atteint en 2017 un niveau qui ne s'était pas vu depuis 1986[7].

Tableau 4
Prix MLS® moyen dans la RMR de London selon la provenance des acheteurs

	Acheteurs de la RGT	Acheteurs locaux	Différence en pourcentage
T1 2015	305 346 $	251 472 $	21,4
T2 2015	301 497 $	271 374 $	11,1
T3 2015	290 339 $	263 315 $	10,3
T4 2015	296 061 $	257 840 $	14,8
T1 2016	312 583 $	270 816 $	15,4
T2 2016	285 552 $	282 019 $	1,3
T3 2016	331 050 $	279 981 $	18,2
T4 2016	328 473 $	277 258 $	18,5
T1 2017	414 484 $	311 300 $	33,1
T2 2017	408 445 $	338 954 $	20,5
T3 2017	359 987 $	320 244 $	12,4
Total	**358 673 $**	**287 980 $**	**24,5**

Sources : London and St. Thomas Association of Realtors, SCHL (calculs)

Tableau 5
Prix MLS® moyen dans la RMR de London selon la provenance des acheteurs et le secteur, T1 2015 à T3 2017

Secteur de la RMR de London	Acheteurs de la RGT	Acheteurs locaux	Différence en pourcentage
RMR de London	358 673 $	287 980 $	24,5
Ville de London	359 746 $	292 628 $	22,9
North London	401 106 $	353 947 $	13,3
South London	387 539 $	289 834 $	33,7
East London	260 203 $	225 037 $	15,6
Reste de la RMR de London	351 241 $	275 560 $	27,5

Sources : London and St. Thomas Association of Realtors, SCHL (calculs)

Les ventes répétées ont augmenté en 2017, et les gens ont réalisé de gros profits bruts en revendant rapidement des propriétés bas de gamme achetées dans la ville de London

Une vente répétée correspond à l'achat et la vente de la même propriété en moins d'un an. Dans la RMR de London, 95 % des ventes répétées ont été effectuées par des acheteurs initiaux locaux et 5 %, par des acheteurs initiaux provenant de la RGT[8]. Parmi ceux-ci, la majorité était de la ville de Toronto et un certain nombre de Mississauga, mais très peu habitaient d'autres secteurs de la RGT. La plupart des achats initiaux ont eu lieu pendant la première moitié de la période de référence (T1 2015 à T2 2016), et la majeure partie des reventes subséquentes, pendant la seconde moitié de cette période (T3 2016 à T3 2017). En tout, il y a eu 532 ventes répétées, ce qui représente un peu plus de 4 % des transactions MLS® conclues entre le premier trimestre de 2015 et le troisième trimestre de 2017 (tableau 6)[9].

Le nombre de ventes MLS® enregistrées dans East London a été le plus bas de la RMR, mais c'est dans ce secteur que les ventes répétées ont été le plus nombreuses[10]. Comme les habitations y étaient les moins chères de la ville, les gens pouvaient les acheter à bas prix, puis, souvent, les rénover pour ensuite les revendre à profit, le tout en moins d'un an (tableau 7). À l'inverse, si North London faisait partie des secteurs de la RMR qui enregistraient le plus grand nombre de transactions, c'est dans ce secteur que les ventes répétées ont été les moins nombreuses. Cela donne à penser que les prix élevés dans North London ont éloigné les acheteurs

désireux de revendre rapidement, parce qu'il était peu probable que les prix augmentent davantage ou parce que les logements avaient moins besoin de rénovations. Les ventes répétées ont été plus nombreuses dans South London et dans les secteurs hors de la ville de London, où les habitations se vendaient moins cher que dans North London.

À London, les ventes répétées ont été un effet de la hausse rapide des prix et elles ont contribué à la vigueur du marché de l'existant en 2017, car beaucoup d'habitations achetées à bas prix en 2016 ont été revendues moins d'un an plus tard dans le but de réaliser de gros profits bruts. Dans l'ensemble de la RMR de London, le prix d'achat initial moyen d'une propriété revendue était de 223 533 $, et le prix moyen de la revente subséquente, de 272 560 $, ce qui donne un profit brut moyen de 22 % ou de 49 000 $. Les acheteurs locaux qui se sont livrés à cette activité lucrative ont réalisé des profits bruts nettement plus élevés que les acheteurs de la RGT, car le nombre d'acquisitions faites par ces derniers ne s'est accéléré que vers la fin de 2016, alors que les prix étaient déjà élevés (tableau 6). Les profits les plus importants en pourcentage ont été réalisés dans East London, et les plus faibles, dans North London (tableau 7).

Conclusion

Globalement, la forte demande en provenance de la RGT a contribué à la hausse rapide des prix à London. Les acheteurs de la RGT, conjugués aux ventes répétées des propriétaires locaux à la fin de 2016 et au premier semestre de 2017, ont porté à un niveau record les ventes MLS® réalisées dans la RMR de London en 2017. Dans North et South London, la forte activité attribuable aux acheteurs de la RGT, visant généralement les habitations haut de gamme, a fait monter les prix dans les quartiers plus riches de London. Dans East London, le grand nombre de ventes répétées a contribué à faire croître le volume des transactions et les prix dans un secteur où l'on observe habituellement une faible demande sur le marché immobilier. La forte augmentation récente des acheteurs de la RGT dans la ville de London et l'important mouvement migratoire de la RGT vers London indiquent que la demande vigoureuse en provenance de la RGT est peut-être en train de supplanter la demande locale et de chasser les acheteurs locaux de North et South London vers East London et d'autres secteurs de la RMR[11]. Une future étude pourrait se pencher sur le déplacement des acheteurs locaux entraîné par la présence accrue des acheteurs de la RGT dans le marché de la ville de London.

Tableau 6
Profit des ventes répétées dans la RMR de London selon la provenance des acheteurs, T1 2015 à T3 2017

	Prix d'achat initial moyen de la propriété revendue	Prix moyen de la revente subséquente	Profit en %	Profit en $	Nombre de ventes répétées
RGT	313 900 $	346 242 $	10,3	32 342	26
Locaux	219 264 $	268 774 $	22,6	49 510	506
Total	223 533 $	272 560 $	21,9	49 027	532

Sources : London and St. Thomas Association of Realtors, SCHL (calculs)

Tableau 7
Profit des ventes répétées dans la RMR de London selon le secteur, T1 2015 à T3 2017

Secteur	Prix d'achat initial moyen de la propriété revendue	Prix moyen de la revente subséquente	Profit en %	Profit en $	Nombre de ventes répétées	Ventes répétées par 1 000 ventes MLS®
RMR de London	223 533 $	272 560 $	21,9	49 027	532	21
Ville de London	229 555 $	282 738 $	23,2	53 183	412	22
North London	312 727 $	366 092 $	17,1	53 365	112	18
South London	224 079 $	277 617 $	23,9	53 538	135	19
East London	177 835 $	230 347 $	29,5	52 512	165	31
Reste de la RMR de London	202 860 $	237 618 $	17,1	34 757	120	18

Sources : London and St. Thomas Association of Realtors, SCHL (calculs)

NOTES EN FIN DE DOCUMENT

[1] MLS® est une marque de commerce enregistrée de l'Association canadienne de l'immeuble (ACI).

[2] Acheteurs de la RGT : habitants de la région du Grand Toronto qui acquièrent un logement dans la RMR de London.

[3] Comme nous l'avons dit, le recours à un agent de la RGT sert à déterminer indirectement si l'acheteur provient de cette région. Voici pourquoi il s'agit d'un bon indicateur. Premièrement, il est très peu probable que quelqu'un qui habite déjà la RMR de London engage un agent immobilier de la RGT pour acheter un logement à London. Deuxièmement, il est probable qu'une personne vivant dans la RGT ne connaisse pas d'agents immobiliers à London et qu'elle fasse donc appel à un agent qu'elle connaît dans la RGT. Toutefois, ces données indirectes peuvent vraisemblablement amener à sous-estimer le nombre d'acheteurs provenant de la RGT, car il y a sans doute beaucoup d'acheteurs de cette région qui ont choisi de recourir à un agent local de London parce qu'il connaissait mieux le marché de cette RMR. De toute évidence, notre analyse ne peut prendre ces acheteurs en compte. De manière globale, ces données indirectes permettent une bonne approximation de la tendance des acheteurs provenant de la RGT, mais la demande réelle de ces derniers occupe probablement une plus grande place sur le marché de London.

[4] Si l'on exclut les acheteurs provenant de la RGT, la majorité des acheteurs habitaient la RMR de London. C'est pourquoi nous considérons comme « local » tout acheteur qui n'est pas de la RGT. Par conséquent, il existe une faible possibilité qu'un acheteur qui n'est ni de la RGT ni de la RMR de London soit considéré comme local dans notre étude. Toutefois, cela ne représente qu'une très faible proportion des transactions analysées.

[5] La catégorie « autre » regroupe les acheteurs de la RGT qui ne sont pas de Brampton, de Markham, de Mississauga, d'Oakville-Burlington ni de Toronto.

[6] Au premier trimestre de 2017, le prix MLS® moyen à Markham était le plus élevé des subdivisions de recensement de la RGT. Les acheteurs de Markham avaient ainsi la capacité d'acquérir plusieurs habitations dans la RMR de London ou même d'acheter un logement plus petit dans la RGT et aussi une maison individuelle à London. Cela pourrait expliquer pourquoi la demande provenant de Markham était plus forte que celle d'autres subdivisions plus populeuses de la RGT.

[7] On trouvera une analyse détaillée de l'effet de la hausse des prix des logements dans la RGT sur les prix des marchés voisins dans le rapport de la SCHL Le marché sous la loupe intitulé « Le prix des habitations dans la région du Grand Toronto a un effet d'entraînement sur les prix dans les centres avoisinants ».

[8] Les données couvrent seulement la période du premier trimestre de 2015 au troisième trimestre de 2017, alors que la majorité des acquisitions faites par les acheteurs de la RGT l'ont été durant l'année 2017. Par conséquent, pour englober toutes les ventes répétées qu'auraient pu effectuer des acheteurs de la RGT, l'ensemble de données devrait s'étendre au moins jusqu'au troisième trimestre de 2018.

[9] Si l'on allonge à moins de deux ans le délai établi pour une vente répétée, le nombre de ces ventes monte à 1 030, ce qui représente 8 % des transactions MLS® conclues durant la même période.

[10] Du premier trimestre de 2015 au troisième trimestre de 2017, East London a enregistré le plus petit nombre de ventes MLS®, par comparaison avec North London, South London et la somme des autres secteurs hors de la ville de London.

[11] Le tableau 051-0065 de CANSIM fournit des statistiques sur les mouvements migratoires de la RGT vers la RMR de London durant les années 2011 à 2016.

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.

©2018, 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

68899_2018_M05