

LE MARCHÉ SOUS LA LOUPE

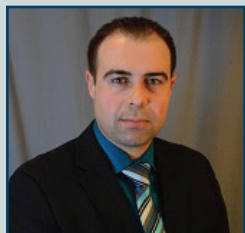
RMR de Montréal



SOCIÉTÉ CANADIENNE D'HYPOTHÈQUES ET DE LOGEMENT

Date de diffusion : novembre 2019

« Les données Centris[®], largement utilisées pour l'analyse de l'état du marché de la revente, peuvent aussi inclure une quantité non négligeable de logements neufs. En excluant les données sur les habitations neuves et en ne se concentrant que sur les habitations existantes, on constate que le marché de la revente est généralement plus tendu. Cela est particulièrement le cas pour le marché de la revente de copropriétés du Grand Montréal. »



Francis Cortellino
Économiste

ABONNEZ-VOUS MAINTENANT!

Recevez des notifications lorsque des publications de la SCHL sont diffusées ou mises à jour. Créez gratuitement un compte maSCHL pour obtenir un accès amélioré au site Web. Vous pourrez, par exemple, vous abonner en un seul clic aux rapports et tableaux dont vous avez besoin.

Créez votre [compte maSCHL](#) aujourd'hui!

Est-ce que le marché de la revente du Grand Montréal est encore plus « chaud » que ce que les données laissent entendre?

Les données Centris[®], largement utilisées pour l'analyse de l'état du marché de la revente, peuvent aussi inclure une quantité non négligeable de logements neufs, qui changent la lecture de l'état du marché de la revente, par exemple le rapport de force entre les acheteurs et les vendeurs.

Depuis 2004, tous types d'habitation confondus, les nouvelles inscriptions de logements neufs représentent environ 6 à 8 % des nouvelles inscriptions dans le système Centris[®]. Du côté des ventes, le pourcentage n'est que de 3 à 6 %.

Par contre, certaines années, près d'une nouvelle inscription Centris[®] de copropriété sur cinq dans le Grand Montréal était une unité neuve. Dans le cas des ventes, cette proportion était souvent plus limitée.

Si on exclut les logements neufs du système Centris[®], l'écart entre les nouvelles inscriptions (la nouvelle offre) et les ventes (la demande) sur le marché de la revente montréalais se rétrécit généralement. Cela signifie, par exemple, qu'au cours des derniers trimestres le marché de la revente favorise encore plus les vendeurs que ce que les données laissent entendre. Cette réalité touche d'ailleurs plus particulièrement le marché de la revente des copropriétés.

En fait, en excluant les unités neuves, on constate que le marché de la revente de copropriétés dans le Grand Montréal est, depuis le milieu de 2018, un peu plus tendu que celui des maisons unifamiliales, contrairement au résultat qu'on obtient (premier trimestre de 2019) lorsque l'ensemble des données (unités neuves et existantes) est utilisé.

Sur le marché de la revente, l'un des indicateurs souvent utilisé afin de mesurer le rapport de force entre les ménages qui veulent vendre une propriété et ceux qui veulent en acheter est le ratio des ventes aux nouvelles inscriptions¹. Dans ce ratio, les ventes représentent la demande des ménages, alors que les

nouvelles inscriptions représentent les unités nouvellement mises en vente sur le marché, soit la nouvelle offre.

Les données sur les ventes et les nouvelles inscriptions sont généralement celles du système Centris[®], système utilisé par les

courtiers immobiliers. En pratique, afin d'avoir une vue d'ensemble du marché de la revente, il faudrait aussi ajouter les données sur les logements « à vendre par le propriétaire », mais malheureusement nous n'avons aucune donnée fiable pour le moment à ce sujet².

Définitions et concepts

Centris[®] : le système Centris[®] permet de trouver l'ensemble des propriétés à vendre (ou à louer) par les courtiers immobiliers du Québec. Généralement, les propriétés qui se trouvent sur Centris[®] sont des habitations existantes (qui ne sont plus en possession du constructeur).

Vente Centris[®] : vente d'une propriété réalisée dans le système Centris[®] par l'entremise d'un courtier immobilier du Québec.

Nouvelle inscription Centris[®] : propriété mise en vente dans le système Centris[®] par l'entremise d'un courtier immobilier du Québec.

Logement « à vendre par le propriétaire » : propriété existante mise en vente par le propriétaire de l'habitation (sans l'entremise d'un courtier immobilier, donc qui n'est pas dans le système Centris[®]).

Ratio des ventes aux nouvelles inscriptions Centris[®] : ratio (en %) entre les ventes Centris[®] et les nouvelles inscriptions Centris[®]. Plus le ratio est élevé, plus l'écart entre les ventes et les nouvelles inscriptions est faible. Cela survient, par exemple, lorsque de nombreux acheteurs potentiels font face à un choix très limité d'habitations nouvellement mises en vente. Dans ces circonstances, les vendeurs sont généralement avantagés, puisque compte tenu du peu de choix disponibles, les acheteurs négocieront généralement peu les prix, ce qui exercera une pression à la hausse sur ceux-ci. Une propriété pourrait aussi faire l'objet de surenchères, ce qui permettrait au vendeur de choisir l'offre la plus élevée, s'il le désire.

Dans le cas contraire, les acheteurs disposant d'une abondance de choix auront un plus grand pouvoir de négociation, ce qui, en fin de compte, exercera peu de pression sur le prix des logements.

Ce ratio (ou indicateur) est aussi très utile, car il permet de comparer l'état du marché selon les différents types d'habitation (maisons unifamiliales, copropriétés, plex de 2 à 5 unités), mais aussi selon les différents secteurs géographiques.

Cela dit, le dernier numéro du *Marché sous la loupe* de la RMR de Montréal³ a montré que les nouvelles inscriptions Centris[®], qui servent souvent à analyser l'état du marché de la revente parce qu'elles contiennent généralement des données sur les logements existants, peuvent aussi contenir une quantité non négligeable de logements neufs. C'est le cas lorsqu'un promoteur décide de confier la vente d'une

habitation neuve à un courtier immobilier, qui l'inscrira sur le réseau Centris[®]. Ainsi, le nombre réel de nouvelles inscriptions et de ventes sur le marché de la revente peut être faussé par l'ajout de données sur les habitations neuves.

Dans ces circonstances, on pourrait se demander si la lecture de l'état du marché de la revente, tel que défini par le ratio des ventes aux nouvelles inscriptions, qui généralement montre le rapport de force entre les ménages qui veulent acheter une propriété **existante** et ceux qui mettent en vente ce même type de propriété⁴, n'est pas biaisée par la présence de logements neufs dans le système Centris[®].

Par exemple, une grande quantité de nouvelles inscriptions de logements neufs, combinée avec un faible niveau de ventes pour ce même type d'habitation, pourrait donner l'impression qu'il y a un grand écart entre la nouvelle offre et la demande sur le marché de la revente, bien que ce ne soit pas réellement le cas (ou, du moins, pas autant).

La lecture de l'état du marché de chaque produit d'habitation et les différences qui s'y rattachent pourraient aussi s'en trouver modifiées s'il y avait plus de logements neufs dans l'un ou l'autre des produits. Le présent rapport vise donc à examiner si le fait d'inclure les logements neufs dans les ventes

et les nouvelles inscriptions Centris® peut changer la lecture du marché de la revente montréalais, et si oui, dans quelle mesure.

La première partie du présent *Marché sous la loupe* examine donc, dans un premier temps, la présence de logements neufs dans le système Centris® de 2004 jusqu'au troisième trimestre de 2019. Pour ce faire, nous avons obtenu auprès de l'Association professionnelle des courtiers immobiliers du Québec (APCIQ) une compilation spéciale de données des ventes et des nouvelles inscriptions Centris® de logements neufs dans la RMR de Montréal.

Dans un deuxième temps, le rapport évalue si la présence des logements neufs dans les données change le ratio entre les ventes et les nouvelles inscriptions sur le marché de la revente montréalais, et ce, pour chaque produit d'habitation. Ces étapes s'avèrent nécessaires afin d'avoir la meilleure lecture possible du marché de la revente du Grand Montréal.

Les copropriétés neuves sont nombreuses dans le système Centris®

Depuis 2004, tous types d'habitation confondus, les nouvelles inscriptions de logements neufs représentent environ entre 6 et 8 % des nouvelles inscriptions sur le réseau Centris®

(voir le premier tableau).

La proportion des ventes est par contre plus faible, puisqu'elle oscille généralement entre 3 et 6 %. Ainsi, de 2004 à 2019, il y avait un écart d'environ 1 à 3 points de pourcentage entre la part des nouvelles inscriptions et la part des ventes de logements neufs Centris®.

Proportion (en %) des nouvelles inscriptions et des ventes Centris® qui sont des logements neufs - RMR de Montréal			
Période	Nouvelles inscriptions	Ventes	Écart (en points de %) entre les nouvelles inscriptions et les ventes
2004	6	3	3
2005	7	4	3
2006	7	5	2
2007	6	5	1
2008	6	5	1
2009	6	5	1
2010	7	5	2
2011	8	6	2
2012	8	6	3
2013	8	6	3
2014	8	5	2
2015	7	5	2
2016	7	4	3
2017	7	4	2
2018	6	4	2
2019 (premier trimestre)	6	3	3

Sources : FCIQ par le système Centris®, calculs de la SCHL

Étant donné qu'il y a plus d'habitations neuves du côté des nouvelles inscriptions que des ventes⁵, l'indicateur du rapport de force entre les vendeurs et les acheteurs pourrait varier si on exclut les logements neufs (le sujet de la prochaine section).

Une analyse plus approfondie des données révèle par contre qu'il y a beaucoup plus de logements neufs du côté des copropriétés. Certaines années, près d'une copropriété sur cinq du Grand Montréal nouvellement inscrite sur Centris® était une unité neuve (voir le deuxième tableau). Dans le cas des ventes, une fois de plus, cette proportion était plus limitée. Ainsi, de 2004 à 2019, il pouvait y avoir un écart d'environ 2 à 7 points de pourcentage entre la part des nouvelles inscriptions et la part des ventes de copropriétés neuves Centris®.

Ces données indiquent donc elles aussi que le ratio entre les ventes et les nouvelles inscriptions pourrait varier si on tenait compte des copropriétés neuves.

Pour ce qui est des maisons unifamiliales neuves, les nouvelles inscriptions représentaient environ 3-4 % de l'offre totale, tandis que les ventes oscillaient autour de 2-3 %. Pour les plex neufs, les proportions étaient d'environ 1-2 %, autant pour les ventes que pour les nouvelles inscriptions.

Bref, c'est le marché de la copropriété qui est réellement le plus touché par l'inclusion d'unités neuves⁶. Par ailleurs, étant donné que les nouvelles inscriptions et les ventes de copropriétés représentent une

part de marché de plus en plus grande de l'activité immobilière du Grand Montréal⁷, elles pourraient aussi influencer notre lecture du marché de la revente montréalais dans son ensemble.

Proportion (en %) des nouvelles inscriptions et des ventes Centris® de copropriétés qui sont neuves - RMR de Montréal			
Période	Nouvelles inscriptions	Ventes	Écart (en points de %) entre les nouvelles inscriptions et les ventes
2004	13	6	7
2005	16	8	7
2006	14	11	3
2007	13	12	0
2008	12	10	2
2009	13	11	2
2010	15	11	4
2011	18	13	5
2012	19	13	5
2013	18	14	4
2014	16	13	3
2015	13	12	2
2016	13	10	3
2017	12	8	4
2018	9	7	2
2019 (premier trimestre)	9	5	4

Sources : FCIQ par le système Centris®, calculs de la SCHL

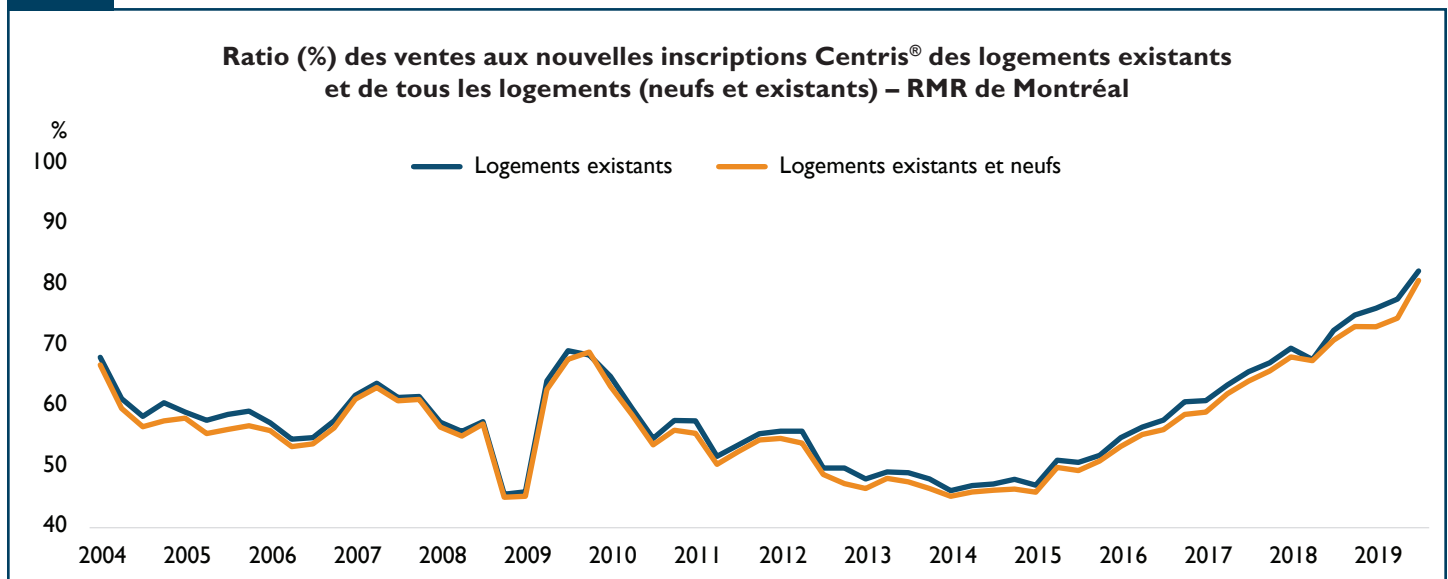
Le marché de la revente est un peu plus tendu quand on exclut les logements neufs

Lorsque les données sur les ventes et les nouvelles inscriptions Centris® excluent les propriétés neuves, le ratio

des ventes aux nouvelles inscriptions est plus élevé, ce qui signifie que le marché de la revente est en général légèrement plus tendu (voir les figures 1 et 2). Par contre, étant donné que les logements existants

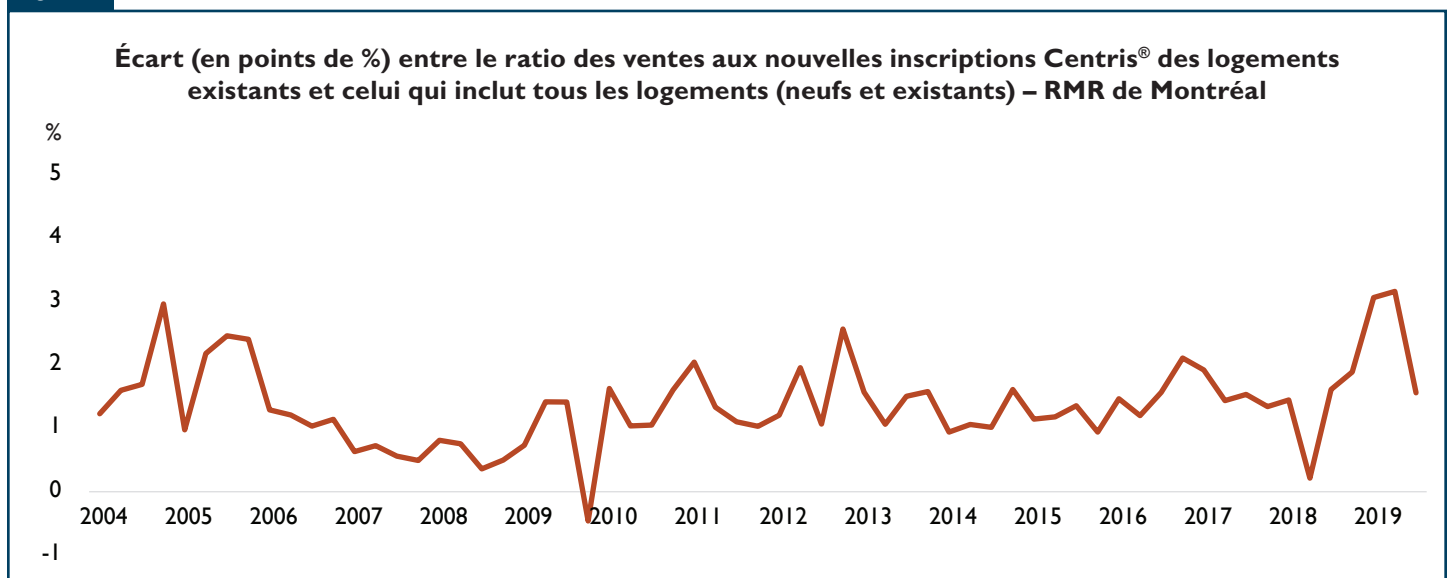
représentent la vaste majorité des propriétés se trouvant dans le système Centris®, les deux courbes suivent une trajectoire relativement similaire (voir la figure 1).

Figure 1



Sources : ACPIQ par le système Centris®, calculs de la SCHL
Données désaisonnalisées.

Figure 2



Sources : ACPIQ par le système Centris®, calculs de la SCHL
Données désaisonnalisées.

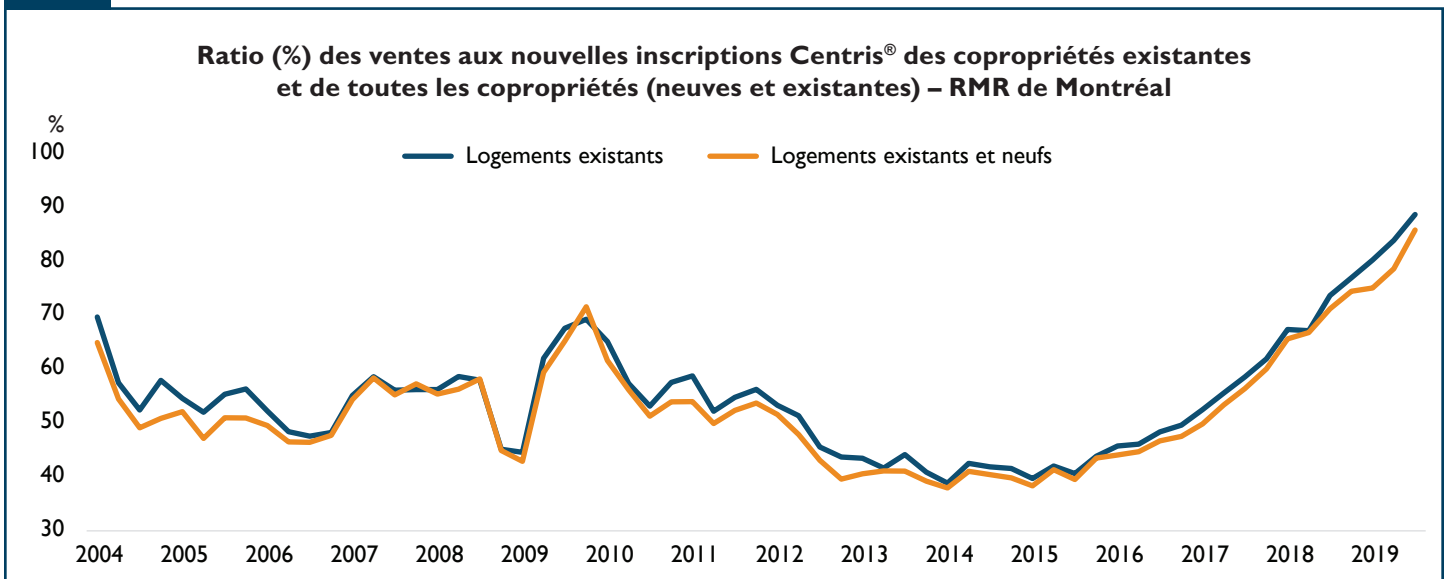
Pour ce qui est des copropriétés, type d'habitation pour lequel la présence du neuf est plus importante sur Centris®, le marché semble une fois de plus un peu plus serré si les unités neuves n'en font pas partie (voir la figure 3). Par exemple, en date du troisième trimestre de 2019, le ratio des ventes aux nouvelles inscriptions des copropriétés existantes frôlait

90 %, alors qu'il oscillait autour de 85 % pour l'ensemble des copropriétés (neuves et existantes). En d'autres mots, entre juillet et septembre 2019 (données désaisonnalisées), pour chaque 100 copropriétés existantes nouvellement offertes sur Centris®, 90 étaient retirées du marché en raison d'une vente.

Ainsi, pendant certaines périodes, comme c'était le cas tout récemment, l'écart peut aussi être assez prononcé entre les deux ratios et atteindre environ 5-6 points de pourcentage (voir la figure 4)⁸.

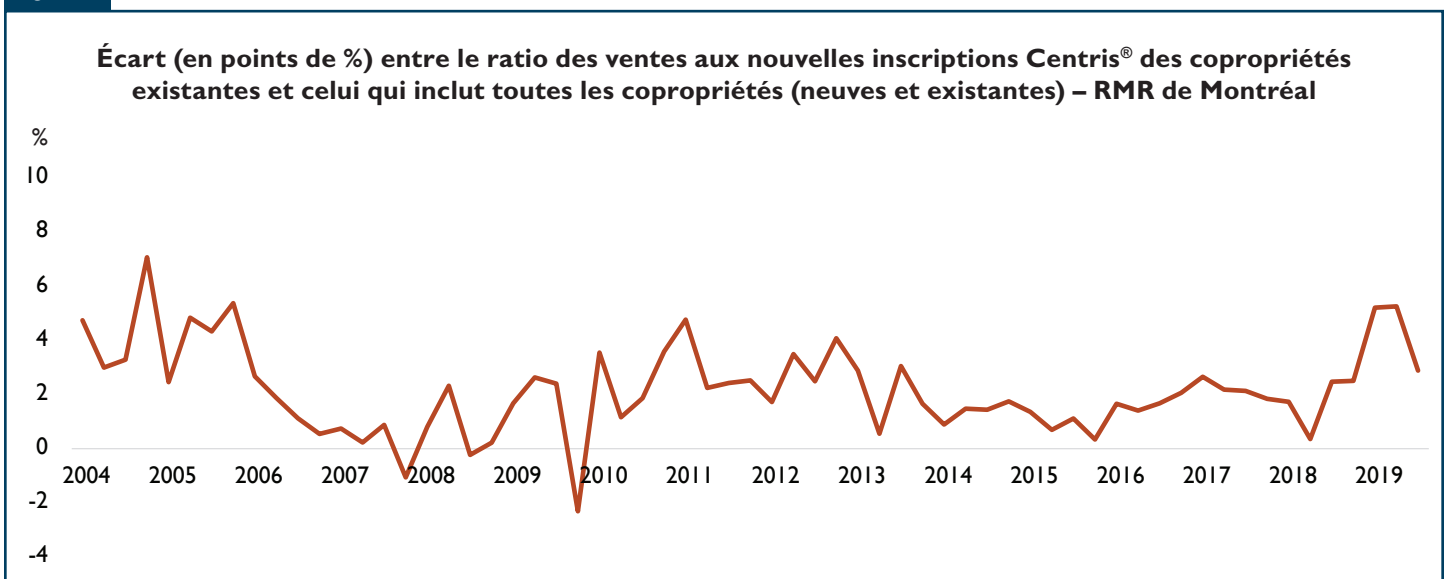
Cette situation sur le marché de la copropriété pourrait aussi changer la lecture de l'état du

Figure 3



Sources : ACPIQ par le système Centris®, calculs de la SCHL
Données désaisonnalisées.

Figure 4



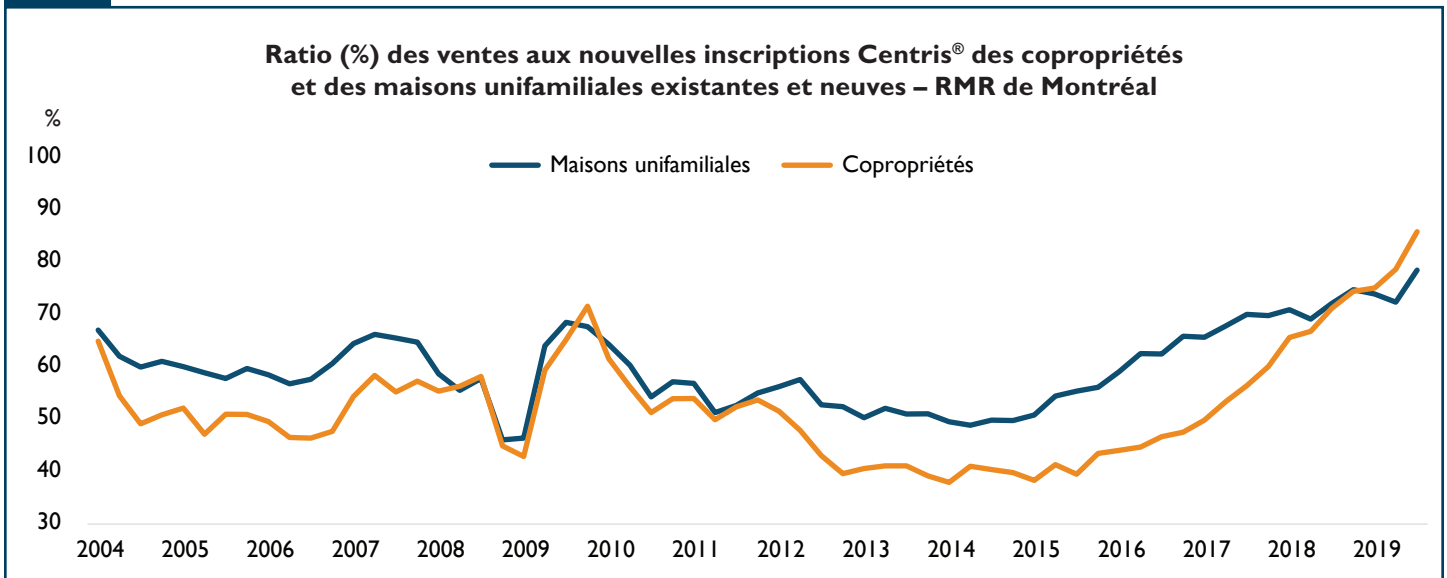
Sources : ACPIQ par le système Centris®, calculs de la SCHL
Données désaisonnalisées.

marché entre les différents types d'habitation. Les figures 5 et 6 montrent respectivement le ratio des ventes aux nouvelles inscriptions Centris® des maisons unifamiliales et des copropriétés pour les unités neuves et existantes, puis pour celles existantes seulement.

À partir des données sur les logements existants seulement, nous savons, par exemple, que le marché de la revente des copropriétés est en fait un peu plus tendu que celui des maisons unifamiliales depuis le milieu de l'année 2018. En utilisant l'ensemble des données (unités neuves

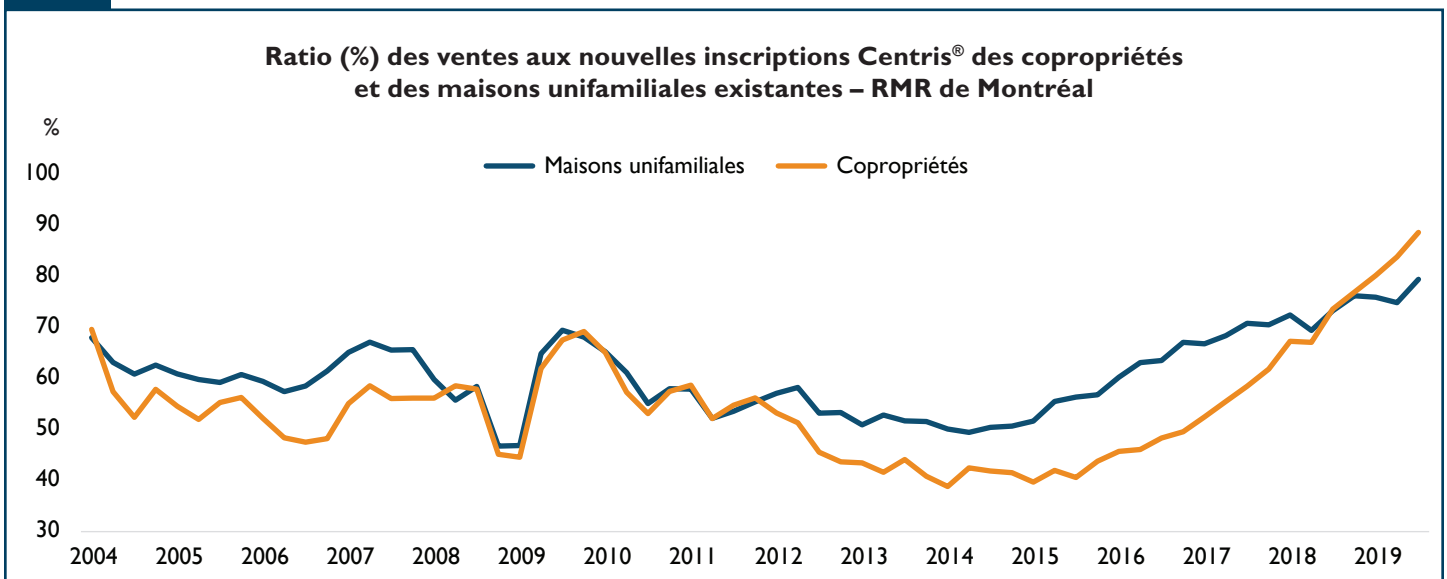
et existantes), ce moment est reporté de six mois, soit en début de 2019. Globalement, la lecture du marché de la revente pour les différents produits d'habitation semble donc être influencée, dans une certaine mesure, par la présence d'habitations neuves dans le système Centris®.

Figure 5



Sources : ACPIQ par le système Centris®, calculs de la SCHL
Données désaisonnalisées.

Figure 6



Sources : ACPIQ par le système Centris®, calculs de la SCHL
Données désaisonnalisées.

Implications et conclusions

Les résultats présentés dans les deux sections précédentes ont montré que la présence de logements neufs dans le système Centris® peut avoir un impact sur la lecture du marché de l'habitation. Il en ressort que l'exclusion des logements neufs fait généralement augmenter le ratio entre les ventes et les nouvelles inscriptions, ce qui signifie que le marché de la revente est plus tendu que ce que les données laissent entendre. Cette situation est d'ailleurs particulièrement vraie du côté de la copropriété.

À cet égard, on pourrait aussi se demander comment l'inclusion d'unités neuves sur le marché de la revente influence d'autres statistiques, comme la hausse du prix des habitations vendues et les délais de vente. Étant donné que quand on exclut les logements neufs, le marché de la revente est généralement plus tendu, il se peut que dans pareil cas les autres variables changent, mais dans quelle mesure? Le marché de la copropriété pourrait vraisemblablement nous servir de point de départ pour cette analyse.

Finalement, à plus long terme, si nous pouvions obtenir des données fiables sur les logements « à vendre par le propriétaire », nous obtiendrions un portrait de l'activité totale sur le marché de la revente et du rapport de force entre les acheteurs et les vendeurs. Les mêmes données pour le marché du neuf auraient l'avantage de nous fournir un portrait encore plus complet du marché immobilier (revente et neuf), ce qui nous permettrait d'analyser avec plus de précision les écarts entre la demande et l'offre d'habitations dans le Grand Montréal.

NOTES EN FIN DE DOCUMENT

- ¹ Tout au long de ce rapport, le terme « ménages » peut aussi englober d'autres entités, telles que des fiducies et des corporations. Par contre, les ventes et les nouvelles inscriptions ne doivent concerner que les logements existants (et non les logements neufs).
- ² Voir l'encadré pour plus de détails sur les définitions et concepts présentés jusqu'ici.
- ³ Juillet 2019.
- ⁴ Dans la dernière section de ce rapport, nous indiquons quelles autres données pourraient être intéressantes à obtenir à plus long terme afin d'avoir une analyse plus précise du rapport de force des acheteurs et des vendeurs.
- ⁵ Malheureusement, les données ne permettent pas de savoir pourquoi la proportion de nouvelles inscriptions de logements neufs est plus importante que celle de ventes de logements neufs. Néanmoins, il ne semble pas que cela soit attribuable au fait qu'un logement neuf peut être mis en vente plusieurs fois au cours d'une même année, ce qui peut gonfler les nouvelles inscriptions.
- ⁶ Comme les maisons unifamiliales neuves ont souvent déjà été achetées (ou payées) par des ménages avant d'être mises en chantier, le constructeur ne peut donc pas en confier la vente à un courtier immobilier sur Centris[®]. Dans le cas des copropriétés, l'immeuble est souvent mis en chantier lorsque 60 % des unités ont été achetées en prévente. Il est donc plus probable que le promoteur d'un projet puisse confier quelques unités à un courtier immobilier afin de les vendre sur Centris[®].
- ⁷ En 2004, les ventes de copropriétés représentaient environ 20 % de toutes les ventes Centris[®] (23 % pour les nouvelles inscriptions). En 2018, les ventes de copropriétés représentaient environ 35 % de toutes les ventes Centris[®] (35 % pour les nouvelles inscriptions). Source : APCIQ par le système Centris[®].
- ⁸ Nous n'avons pas les données sur les ventes de copropriétés neuves par secteur géographique du Grand Montréal. Par contre, dans un numéro précédent du *Marché sous la loupe* pour la RMR de Montréal, il était mentionné que les nouvelles inscriptions de copropriétés neuves étaient très nombreuses sur l'île de Montréal. Il est donc possible que ce soit dans ce secteur de la RMR de Montréal que l'exclusion des copropriétés neuves aurait le plus grand impact sur le ratio des ventes aux nouvelles inscriptions.

LA SCHL AIDE LES CANADIENS À RÉPONDRE À LEURS BESOINS EN MATIÈRE 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 www.schl.ca ou suivez-nous sur [Twitter](#), [LinkedIn](#), [Facebook](#), [Instagram](#) 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.

© 2019, 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 de la présente publication de la SCHL à toute fin autre que les fins de référence générale susmentionnées ou de reproduire de grands extraits ou l'intégralité de la présente publication de la SCHL, veuillez transmettre une demande de reproduction de document protégé par droits d'auteur au Centre du savoir sur le logement à l'adresse centre_du_savoir_logement@schl.ca. Veuillez fournir les renseignements suivants : 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

LES PUBLICATIONS ET RAPPORTS SONT OFFERTS EN LIGNE

Des données et des analyses locales, régionales et nationales sur la conjoncture des marchés et les tendances futures.

- 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 du Nord
- Perspectives du marché de l'habitation – Canada et grands centres
- Données provisoires sur les mises en chantier
- Rapports sur le marché locatif : Faits saillants – Canada et provinces
- Rapports sur le marché locatif – grands centres
- Rapports sur les résidences pour personnes âgées
- Rapport Tendances du crédit hypothécaire et du crédit à la consommation

TABLEAUX DE DONNÉES EN LIGNE

- Données sur le financement et la titrisation
- Caractéristiques des ménages
- Données sur le marché de l'habitation
- Indicateurs du marché de l'habitation
- Données sur la dette hypothécaire et la dette à la consommation
- Données sur le marché locatif

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

Voyez les tendances, informations et recherches les plus récentes sur le site schl.ca/marchedelhabitation

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

Les données sur l'habitation comme vous les voulez.

- ✓ Guichet unique
- ✓ Versions pour ordinateur et appareils mobiles
- ✓ Données par quartier

schl.ca/portailmh

POUR VOUS ABONNER, CLIQUEZ

Recevez des notifications lorsque des publications de la SCHL sont diffusées ou mises à jour. Créez gratuitement un compte maSCHL pour obtenir un accès amélioré au site Web. Vous pourrez, par exemple, vous abonner en un seul clic aux rapports et tableaux dont vous avez besoin.

**Créez votre compte maSCHL
aujourd'hui!**

L'Observateur du logement au Canada

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

- Analyses et données; • Observations pertinentes;
- Des mises à jour sur les conditions et les tendances en matière de logement, et bien plus encore

Abonnez-vous dès aujourd'hui pour demeurer informé!

www.schl.ca/observateur

