



LE MARCHÉ
DE L'HABITATION

LE MARCHÉ SOUS LA LOUPE

HAMILTON

Examen des offres à une date
déterminée — y a-t-il un lien
entre la stratégie de vente
et le prix des habitations?

DATE DE PUBLICATION :
OCTOBRE 2022

Table des matières

- 3 **Faits saillants**
- 3 **Introduction**
- 5 **Constatations**
- 5 Quel pourcentage d'inscriptions MLS® comportait une date d'examen des offres au cours des 10 dernières années?
- 7 Y avait-il un lien entre le prix des habitations (prix d'inscription et prix de vente) et l'utilisation de la stratégie de vente reposant sur une date d'examen des offres?
- 9 **Conclusion**
- 10 **Remerciements**
- 10 **Références**
- 11 **Annexe**



Anthony Passarelli
Analyste principal
Connaissance du marché



Christopher Zakher
Analyste principal
Connaissance du marché



Inna Breidburg
Analyste principale
Connaissance du marché

« En examinant la fréquence d'utilisation de la stratégie¹ de l'examen des offres à une date déterminée et son lien avec les prix des habitations et les conditions du marché, nous avons établi que cette pratique de vente a été déployée de plus en plus fréquemment au cours des dernières années – au moment où la demande dépassait l'offre de façon considérable et persistante sur les marchés de la revente en Ontario. Dans la région métropolitaine de recensement de Hamilton, pendant la période allant de janvier 2021 à juin 2022, la méthode de l'examen des offres à une date déterminée est devenue la principale méthode d'inscription et de vente d'une habitation. Au cours de cette période, nous estimons que les vendeurs qui ont eu recours à cette stratégie ont obtenu un prix au pied carré supérieur de 3 %, soit de 30 000 \$ en moyenne, par rapport aux vendeurs qui ne l'ont pas fait.

Élément important, nous avons également découvert que lorsque le marché était mieux approvisionné, la stratégie de l'examen des offres à une date déterminée ne procurait pas un prix supérieur aux vendeurs et était moins souvent utilisée. Cette situation montre que les gens ont recours à cette stratégie de vente dans un marché où l'offre de logements est insuffisante. »

¹ Il convient de noter que cette étude ne porte pas sur les offres à l'aveugle, c'est-à-dire lorsque les offres sont déposées sans connaître le montant et les conditions des offres concurrentes. Les offres à l'aveugle constituent un **processus** au titre duquel de nombreuses offres sont déposées, tandis que l'examen des offres à une date déterminée est une **stratégie de vente**. L'examen des offres à une date déterminée peut donner lieu à des offres à l'aveugle, mais les offres à l'aveugle peuvent également se produire lorsque d'autres stratégies de vente sont employées.

Faits saillants

- Dans cette étude, nous avons exploré la stratégie « d'examen des offres à une date déterminée » dans la région métropolitaine de recensement de Hamilton au cours de la dernière décennie (de janvier 2012 à juin 2022). Nous avons estimé la prévalence de cette pratique, qui est mise en œuvre lorsqu'un vendeur définit une date fixe pour recevoir et examiner les offres des acheteurs intéressés. Nous avons également cherché à savoir s'il y avait un lien entre le prix des habitations (tant le prix d'inscription que le prix de vente) et le recours à cette stratégie.
- Les données recueillies au cours de la dernière décennie montrent que l'utilisation de cette stratégie de vente a été principalement limitée à deux courtes périodes où les conditions du marché de la revente étaient très favorables aux vendeurs, des conditions caractérisées par une demande nettement supérieure à l'offre. Au cours de toutes les autres périodes, lorsque le marché était mieux approvisionné, cette stratégie de vente était rarement utilisée (moins de 5 % des ventes mensuelles).
- Dans un marché très favorable aux vendeurs, la stratégie d'examen des offres à une date déterminée était fortement associée à des prix d'inscription nettement inférieurs à ce que le vendeur aurait probablement accepté. Une analyse plus approfondie de la période de janvier 2021 à juin 2022 a révélé que les habitations mises en vente selon cette stratégie avaient un prix d'inscription au pied carré inférieur de 7 % (soit 60 000 \$ en moyenne) à celui des autres habitations, après avoir contrôlé les effets des autres facteurs liés au prix des habitations.²
- Pendant la période de janvier 2021 à juin 2022, l'examen des offres à une date déterminée a été associé à des prix de vente légèrement supérieurs à ceux des autres stratégies de vente. Le gain net estimé pour les vendeurs qui ont eu recours à cette stratégie, tout autre facteur lié au prix des habitations étant contrôlé, était de 3 % de plus selon le prix au pied carré (soit 30 000 \$ en moyenne).
- Dans un marché très favorable aux vendeurs, les habitations pour lesquelles les offres sont examinées simultanément attirent probablement plus d'acheteurs que les autres, car leur prix d'inscription est inférieur à leur valeur marchande. Dans un marché très concurrentiel où les prix augmentent rapidement, les habitations assorties d'un faible prix d'inscription pourraient recevoir plus de visites et d'offres, car pour de nombreux acheteurs potentiels, l'obstacle perçu d'accès à la propriété est atténué.³
- Lorsque les conditions du marché sont devenues moins favorables au deuxième trimestre de 2022, moins de vendeurs utilisaient la stratégie d'examen des offres à une date déterminée, car elle ne leur permettait pas d'obtenir un meilleur prix. Environ une inscription sur quatre avec une date fixe pour l'examen des offres a été annulée. Cette situation souligne encore une fois que les gens ont recours à cette stratégie de vente sur un marché où l'offre de logements est largement insuffisante.

Introduction

Dans le cadre de notre engagement à combler les lacunes en matière de données et de connaissances sur le logement et à aider la population canadienne à prendre des décisions plus éclairées, nous avons entrepris une étude sur la relation potentielle entre les stratégies de vente et le prix des habitations. Nos constatations pourraient être utiles à un vaste lectorat, en particulier les personnes qui s'intéressent à la dynamique de l'offre et de la demande de logements ainsi qu'aux obstacles potentiels à l'abordabilité.

Nous avons concentré notre analyse sur la stratégie d'examen des offres à une date déterminée. Cette stratégie de vente est employée de plus en plus fréquemment ces dernières années et constitue la principale méthode utilisée pour vendre les habitations pendant une grande partie de 2021 et au début de 2022. Pour mettre les choses en contexte, cette pratique est mise en œuvre lorsqu'un vendeur fixe une date dans l'inscription MLS® pour recevoir et examiner les offres

² Après avoir contrôlé les effets d'autres facteurs comme le quartier, l'année de construction, le type et le style de logement, le nombre de chambres, le nombre de salles de bains et la conjoncture du marché.

³ KU, Gillian, Adam D. GALINSKY et J. Keith MURNIGHAN. « Starting low but ending high: A reversal of the anchoring effect in auctions », *Journal of Personality and Social Psychology* 90, no 6 (juillet 2006) : 984, <https://doi.org/10.1037/0022-3514.90.6.975>.

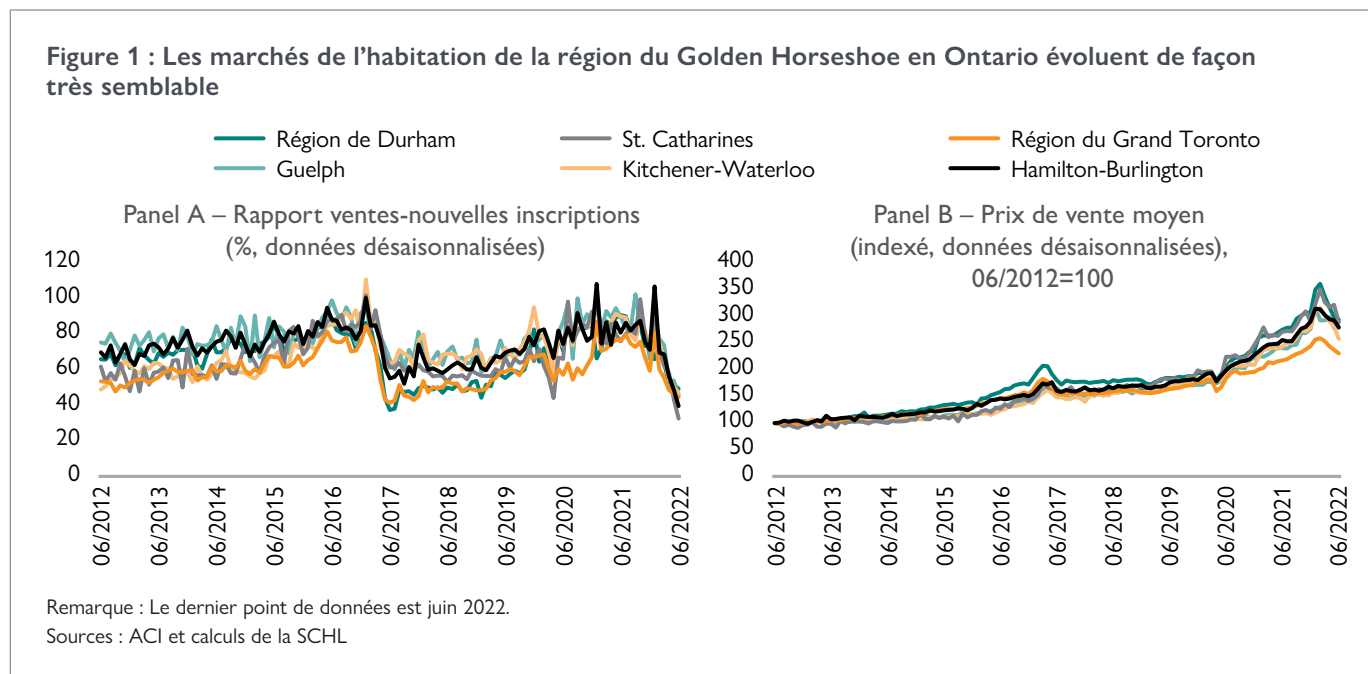
des acheteurs intéressés (pour en savoir plus sur ce processus, consultez la section [Fonctionnement de l'examen des offres à une date déterminée de l'Annexe](#)). Lorsque le marché est favorable aux vendeurs et très actif, l'établissement d'une date fixe tend à refléter l'intention du vendeur de maximiser le nombre de visites et d'offres d'achat. En revanche, les vendeurs qui ne précisent pas de date d'examen des offres incitent les acheteurs à agir rapidement, dans l'espoir de recevoir une offre généreuse immédiatement après l'inscription.

Avant cette étude, il n'y avait pas de données tangibles quantifiant la prévalence de cette stratégie de vente ou sa relation avec le prix des habitations, du moins dans le contexte récent des grands centres urbains du Canada. Nous avons donc effectué cette analyse, fondée sur des données empiriques, pour répondre aux questions de recherche suivantes :

- À quelle fréquence la stratégie a-t-elle été utilisée (c.-à-d. la prévalence d'habitations vendues comportant une date d'examen des offres dans l'inscription MLS®) au cours de la dernière décennie (de janvier 2012 à juin 2022)? Y avait-il une forte corrélation entre

- Après avoir contrôlé les effets des facteurs liés au prix des habitations et de la conjoncture du marché, y a-t-il un lien entre le prix des habitations (tant le prix d'inscription que le prix de vente) et l'utilisation de la stratégie d'examen des offres à une date déterminée? Ici, nous avons examiné la période de janvier 2021 à juin 2022, au cours de laquelle la stratégie d'examen des offres à une date déterminée était la méthode la plus souvent utilisée pour mettre une maison en vente et, par conséquent, la période où l'échantillon d'observations était le plus important pour l'analyse.

En raison de la disponibilité limitée des données, notre analyse s'est concentrée sur la région métropolitaine de recensement (RMR) de Hamilton, la troisième RMR en importance en Ontario. Nous prévoyons que nos constatations pourraient s'appliquer à la plupart des centres de la région du Golden Horseshoe en Ontario, étant donné que les conditions du marché y étaient très semblables au cours des dernières années (voir la figure 1 – Panel A) et que les prix ont évolué étroitement en parallèle (figure 1 – Panel B). De plus, des travaux antérieurs de la SCHL ont démontré que Hamilton affiche notamment une corrélation avec l'évolution des prix dans la région du Grand Toronto, le plus grand marché de l'habitation du Canada.⁴



Pour en savoir plus sur la méthodologie de cette étude, consultez la section [Méthodes et limites de l'étude de l'Annexe](#).

⁴ Société canadienne d'hypothèques et de logement, *Le prix des habitations dans la RGT a un effet d'entraînement sur les prix dans les centres avoisinants*, janvier 2017, https://publications.gc.ca/collections/collection_2017/schl-cmhc/nh12-274/NH12-274-2017-1-fra.pdf

Constatations

Quel pourcentage d'inscriptions MLS® comportait une date d'examen des offres au cours des 10 dernières années?

Les vendeurs étaient beaucoup plus susceptibles d'examiner toutes les offres simultanément lorsque le marché leur était très favorable

L'utilisation de cette stratégie de vente s'est largement limitée à deux périodes où le marché était très favorable aux vendeurs, soit de mars 2016 à mai 2017 et de juillet 2020 à mars 2022 (voir les figures 2 et 3). Pendant ces périodes, la durée des stocks sur le marché de la revente était généralement inférieure à 1,5 mois et les prix moyens augmentaient de plus de 10 % d'une année à l'autre.

Figure 2 : Périodes de forte prévalence d'examen des offres à une date déterminée (RMR de Hamilton)

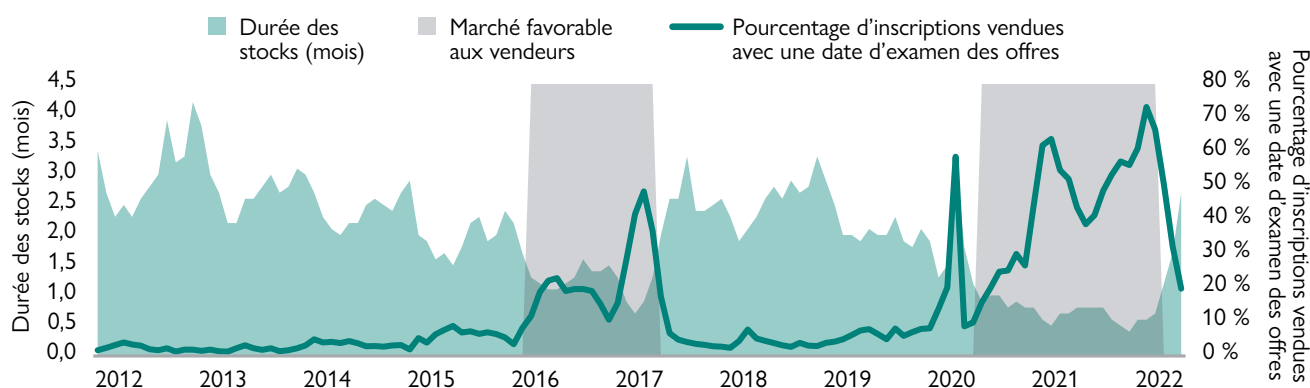
Période	Dates	Pourcentage d'habitations vendues avec une date d'examen des offres (fourchette)
1	De mars 2016 à mai 2017	10,7 % à 48,4 %
2	De juillet 2020 à mars 2022	15,7 % à 73,2 %

Sources : Association des courtiers immobiliers de Hamilton-Burlington® et calculs de la SCHL

La forte baisse de l'utilisation de cette stratégie de vente au deuxième semestre de 2017 et au deuxième trimestre de 2022 (voir la figure 3) coïncide avec le changement important des conditions du marché qui s'est produit à ces moments-là. Dans les deux cas, la concurrence sur le marché s'est rapidement dissipée en raison de la hausse des stocks (voir la figure 3) et de la forte baisse du nombre d'acheteurs. Il convient toutefois de noter que la proportion de propriétés vendues dont l'inscription comportait une date d'examen des offres est demeurée élevée pendant les premiers mois suivant le changement des conditions du marché, ce qui porte à croire que certains vendeurs ont mis du temps à adapter leur stratégie de vente.

La stratégie d'examen des offres à une date déterminée a rarement été utilisée dans toutes les autres périodes où le marché était plus équilibré ou favorisait les acheteurs (les habitations vendues dont l'inscription misait sur cette stratégie représentaient généralement moins de 5 % des ventes mensuelles). Généralement, cette stratégie était utilisée dans un marché équilibré ou un marché favorable aux acheteurs lorsqu'une propriété était vendue aux termes d'un pouvoir de vente ou d'une procuration ou, dans d'autres cas, lorsque le vendeur ne pouvait pas être facilement joint pour répondre aux offres.

Figure 3 : Durée des stocks (mois) et pourcentage d'inscriptions vendues avec une date d'examen des offres (RMR de Hamilton)



Remarque : Le dernier point de données est juin 2022. Les périodes de marché favorable aux vendeurs s'étendaient de mars 2016 à mai 2017 et de juillet 2020 à mars 2022.

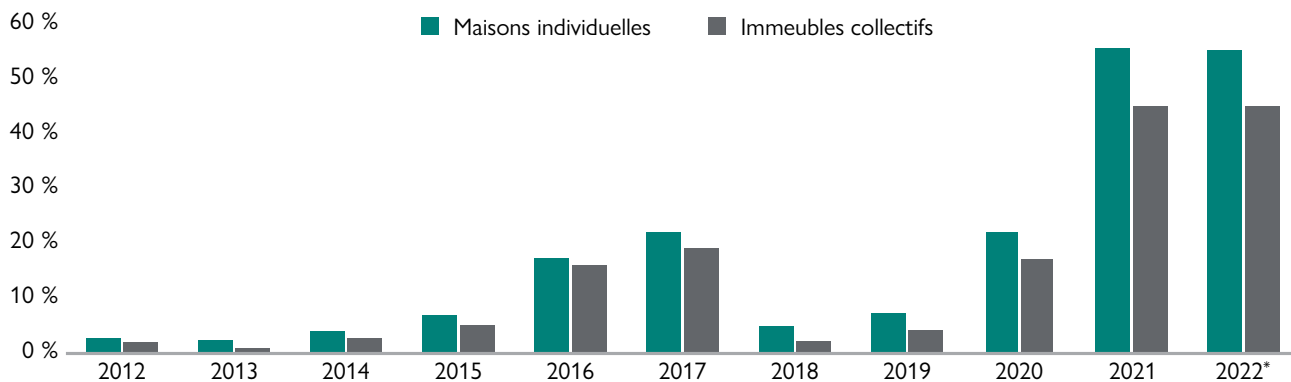
Sources : Association des courtiers immobiliers de Hamilton-Burlington® et calculs de la SCHL

Les maisons individuelles étaient plus susceptibles d'être vendues avec une date d'examen des offres pendant la pandémie de COVID-19

Une tendance constante a été observée au cours de la dernière décennie : les maisons individuelles étaient plus susceptibles d'être vendues avec une date d'examen des offres que les immeubles collectifs⁵ (figure 4). L'écart s'est creusé depuis le début de la pandémie de COVID-19 (2021 et début 2022),

probablement en raison de la demande accrue de grands espaces habitables (p. ex., pour avoir un espace de bureau ou une cour), combinée à la rareté des propriétés offrant ces caractéristiques qui étaient mises en vente pendant cette période. Toutefois, il faut souligner qu'un pourcentage accru d'immeubles collectifs ont également été inscrits avec une date d'examen des offres depuis le début de la pandémie, compte tenu des conditions généralement serrées du marché et de la forte croissance des prix pour tous les types de produits.

Figure 4 : Pourcentage des types de logements vendus avec une date d'examen des offres (RMR de Hamilton)



*Correspond à la période de janvier à juin 2022.

Sources : Association des courtiers immobiliers de Hamilton-Burlington® et calculs de la SCHL

⁵ Maisons jumelées, maisons en rangée ou appartements en copropriété.

Y avait-il un lien entre le prix des habitations (prix d'inscription et prix de vente) et l'utilisation de la stratégie de vente reposant sur une date d'examen des offres?

Pour répondre à la question ci-dessus, nous avons effectué une analyse de régression à l'aide des données sur les ventes de propriétés inscrites de janvier 2021 à juin 2022. Cette période a été choisie parce qu'en 2021 et au premier semestre de 2022, la principale stratégie d'inscription d'une habitation était l'examen des offres à une date déterminée (voir la figure 3).

Selon nos estimations, les habitations vendues qui comportaient une date d'examen des offres avaient un prix d'inscription au pied carré inférieur de 7 % en moyenne à celui des autres habitations

Notre analyse a révélé que l'établissement d'un prix d'inscription nettement inférieur à ce que le vendeur accepterait probablement est fortement associé à l'examen des offres à une date déterminée. Cette pratique est probablement adoptée dans le but de maximiser le nombre de visites et, au bout du compte, le nombre d'offres soumises. Au cours de la période allant de janvier 2021 à juin 2022, le prix d'inscription moyen au pied carré des habitations ayant une date d'examen des offres était inférieur de 7 % à celui des habitations sans date d'examen des offres (soit 60 000 \$ en moyenne).⁶

L'analyse trimestrielle semble indiquer que l'écart entre le prix d'inscription et la vraie valeur des habitations était légèrement plus prononcé pour les vendeurs ayant fixé une date d'examen des offres que pour les autres, tout au long de 2021 et au premier trimestre de 2022. Selon le prix d'inscription au pied carré, cet écart pour les habitations ayant une date d'examen des offres était de 6,2 % en moyenne au premier trimestre de 2021 puis de 8 % au premier trimestre de 2022. À mesure que la conjoncture du marché est devenue beaucoup moins favorable aux vendeurs au deuxième trimestre de 2022, l'écart entre le prix d'inscription et la valeur marchande des habitations a diminué.

L'examen des offres à une date déterminée était associé à une prime de 3 % sur le prix de vente moyen au pied carré

Notre analyse a également révélé que, dans un marché très favorable aux vendeurs, les habitations ayant une date d'examen des offres avaient un prix de vente moyen au pied carré supérieur de 3 % à celui des habitations sans date d'examen des offres.⁷ Les vendeurs ont ainsi obtenu 30 000 \$ de plus en moyenne. Les gains associés à cette stratégie de vente ont culminé au quatrième trimestre de 2021. C'est probablement ce qui a incité les vendeurs à augmenter l'écart entre le prix d'inscription de leur habitation et sa véritable valeur marchande au premier trimestre de 2022.

Au moment où les prix augmentaient rapidement au point de devenir hors de portée pour de nombreux acheteurs, les vendeurs qui inscrivait leur habitation à un prix inférieur à sa valeur marchande et qui fixaient une date d'examen des offres ont probablement attiré plus d'acheteurs que les autres. L'établissement d'un prix inférieur à la valeur marchande peut avoir augmenté le nombre de visites en :

- réduisant l'obstacle perçu à l'entrée pour certains acheteurs potentiels (p. ex., un prix plus bas aurait pu se situer dans les limites du budget d'achat d'un plus grand nombre d'acheteurs)⁸;
- augmentant la valeur perçue de ces habitations aux yeux de certains acheteurs en raison du grand nombre de visites (c'est-à-dire que les visites entraînent d'autres)⁹.

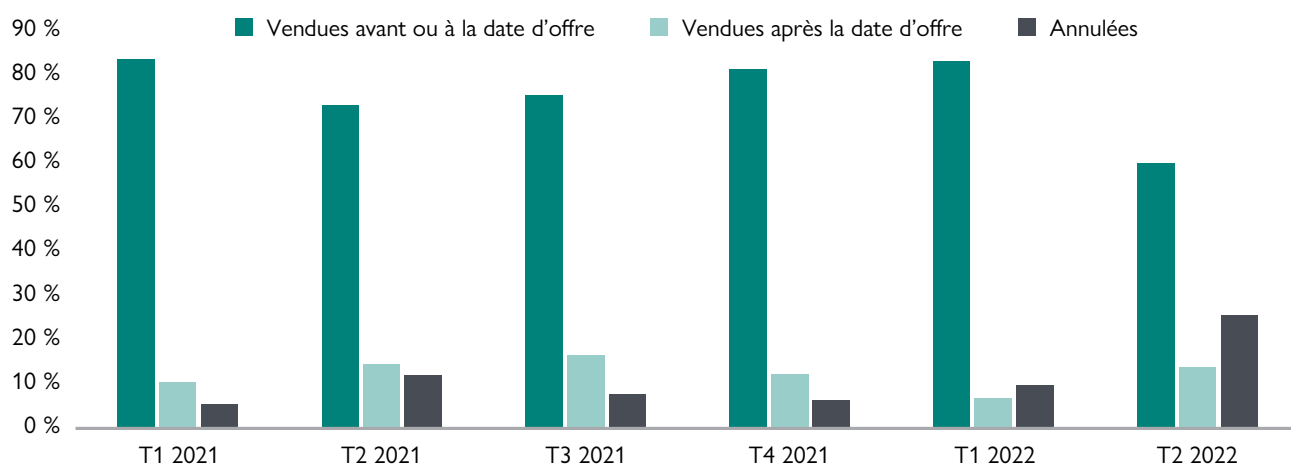
Les visites multiples ont vraisemblablement stimulé la concurrence entre les acheteurs et poussé à la hausse le nombre d'offres soumises. Le prix de vente éventuel s'est ainsi situé au-delà du prix de vente des habitations inscrites sans date d'examen des offres.

⁶ Après avoir contrôlé les effets d'autres facteurs comme le quartier, l'année de construction, le type et le style de logement, le nombre de chambres, le nombre de salles de bains et la conjoncture du marché.

⁷ Après avoir contrôlé les effets d'autres facteurs comme le quartier, l'année de construction, le type et le style de logement, le nombre de chambres, le nombre de salles de bains et la conjoncture du marché.

⁸ Ku, Galinsky et Murnighan, *Journal of Personality and Social Psychology* 90, no 6 : 984.

⁹ *Ibid.*

Figure 5 : Inscriptions avec une date d'examen des offres par résultat (%) (RMR de Hamilton)

Sources : Association des courtiers immobiliers de Hamilton-Burlington® et calculs de la SCHL

Notre analyse a également révélé que de janvier 2021 à juin 2022, les gains associés à l'examen des offres à une date déterminée ont généralement eu lieu lorsque l'habitation a été vendue avant la date d'examen des offres ou à cette date.¹⁰ Ce scénario s'est produit de 60,3 % à 83,8 % du temps, selon le trimestre, lorsqu'une habitation était inscrite avec une date d'examen des offres (figure 5). Les habitations vendues avant la date d'examen des offres ont probablement fait l'objet d'une offre de préemption (ou encore d'« intimidation »),

tandis qu'on présume que la majorité des habitations vendues à la date d'examen des offres ont reçu plusieurs offres et ont été vendues sans condition. En général, les habitations vendues après la date d'examen des offres n'étaient pas associées à des prix de vente plus élevés que celles vendues au moyen d'autres stratégies de vente, car elles étaient beaucoup moins susceptibles d'avoir reçu plusieurs offres et d'avoir été vendues sans condition. Les autres inscriptions qui avaient une date d'examen des offres ont été annulées.

¹⁰ Comprend également les habitations vendues un jour après la date d'examen des offres. Beaucoup d'offres sont présentées en soirée. Selon le nombre d'offres et la durée des négociations, il se peut qu'une entente n'ait été conclue que beaucoup plus tard dans la journée. Par conséquent, un certain nombre de transactions pourraient ne pas figurer dans le système MLS® avant le lendemain.

Lorsque le marché a ralenti au deuxième trimestre de 2022, l'examen des offres à une date déterminée n'était plus associé à des prix de vente plus élevés par rapport aux autres stratégies de vente

Les prix ont diminué chaque mois au deuxième trimestre de 2022, ce qui a probablement contribué à la forte baisse de l'utilisation de dates d'examen des offres d'avril à juin (figure 3). Au cours du trimestre, environ une inscription sur quatre avec une date d'examen des offres a été annulée (figure 5), ce qui laisse entendre que cette stratégie de vente n'était plus aussi efficace.

Notre analyse de régression mensuelle indique qu'en avril 2022, le prix de vente moyen des habitations dont l'inscription comportait une date d'examen des offres était encore un peu plus élevé que celui des autres habitations. Près des deux tiers des habitations inscrites avec une date d'examen des offres en avril 2022 ont été vendues avant cette date ou à cette date.

Toutefois, en mai et en juin 2022, aucun gain n'était associé à cette stratégie d'inscription. En juin, moins de la moitié des habitations assorties d'une date d'examen des offres ont été vendues avant cette date ou à cette date. Cette situation reflète les conditions beaucoup moins favorables aux vendeurs que plus tôt dans l'année.

Bien que le recours à l'examen des offres à une date déterminée ait continué de diminuer en juin, cette stratégie était tout de même utilisée pour l'inscription d'une grande part des habitations vendues par rapport aux données historiques à long terme. La médiane de janvier 2012 à juin 2022 s'est établie à 6,3 %, comparativement à 19,8 % en juin 2022. Comme le marché est devenu peu favorable aux vendeurs et que les gains associés à cette stratégie de vente se sont évaporés au cours des derniers mois, nous nous attendons à ce que le pourcentage d'inscriptions comportant une date d'examen des offres diminue pour tomber sous la barre des 10 % au troisième trimestre de 2022.

Conclusion

Dans le cadre de cette étude, nous avons examiné la prévalence de la stratégie d'examen des offres à une date déterminée et son lien avec le prix des habitations et la conjoncture du marché. Il s'agissait d'une importante lacune en matière de données et de connaissances à combler, car cette pratique de vente a été utilisée de plus en plus fréquemment au cours des dernières années.

Nos recherches ont démontré que le marché devait être très favorable aux vendeurs pour que l'utilisation d'une date d'examen des offres devienne la stratégie de vente la plus courante et pour qu'elle soit associée à des gains. Les marchés de l'habitation de la RMR de Hamilton et des régions avoisinantes de la région du Golden Horseshoe, en Ontario, ont été caractérisés par de telles conditions pendant deux courtes périodes lors de la dernière décennie. Au cours de la période la plus récente, c'est-à-dire au début des années 2020, nous avons estimé que les vendeurs qui ont eu recours à cette stratégie dans la RMR de Hamilton ont obtenu un prix au pied carré supérieur de 3 % (soit 30 000 \$ en moyenne).

Fait important, nous avons également découvert que lorsque le marché était plus équilibré, l'examen des offres à une date déterminée n'augmentait pas le prix de vente et était moins souvent utilisé. Ainsi, cette stratégie de vente repose sur un marché de l'habitation où l'offre est largement insuffisante (voir notre rapport *Pénurie de logements au Canada : Estimation des besoins pour résoudre la crise de l'abordabilité du logement au Canada d'ici 2030* afin de mieux comprendre la pénurie de logements en Ontario¹¹). Pour éviter des hausses particulièrement importantes du prix des habitations en période de forte demande, il est important que les gouvernements et les intervenants du secteur s'assurent de stimuler vigoureusement l'offre.

¹¹ Société canadienne d'hypothèques et de logement, *Pénurie de logements au Canada : Estimation des besoins pour résoudre la crise de l'abordabilité du logement au Canada d'ici 2030*, juin 2022, <https://assets.cmhc-schl.gc.ca/sites/cmhc/professional/housing-markets-data-and-research/housing-research/research-reports/2022/housing-shortages-canada-solving-affordability-crisis-fr.pdf>.

Remerciements

Nous tenons à remercier l'Association des courtiers immobiliers de Hamilton-Burlington® d'avoir fourni les données nécessaires à la réalisation de cette étude.

Références

KU, Gillian, Adam D. GALINSKY et J. Keith MURNIGHAN. « Starting low but ending high: A reversal of the anchoring effect in auctions », *Journal of Personality and Social Psychology* 90, no 6 (juillet 2006) : 975-986.
<https://doi.org/10.1037/0022-3514.90.6.975>.

SOCIÉTÉ CANADIENNE D'HYPOTHÈQUES ET DE LOGEMENT. *Le prix des habitations dans la région du Grand Toronto a un effet d'entraînement sur les prix dans les centres avoisinants*, janvier 2017,
https://publications.gc.ca/collections/collection_2017/schl-cmhc/nh12-274/NH12-274-2017-1-fra.pdf.

SOCIÉTÉ CANADIENNE D'HYPOTHÈQUES ET DE LOGEMENT. *Pénurie de logements au Canada : Estimation des besoins pour résoudre la crise de l'abordabilité du logement au Canada d'ici 2030*, juin 2022,
<https://assets.cmhc-schl.gc.ca/sites/cmhc/professional/housing-markets-data-and-research/housing-research/research-reports/2022/housing-shortages-canada-solving-affordability-crisis-fr.pdf>.

Ressources supplémentaires

Abonnez-vous

Recevez les derniers résultats directement dans votre boîte de réception



schl.ca/bulletinrecherche

Restez au courant

Pour plus de rapports sur le marché de l'habitation



schl.ca/marchedelhabitation

Annexe

Fonctionnement de l'examen des offres à une date déterminée

Pour favoriser la concurrence et peut-être obtenir un prix de vente plus élevé, un vendeur peut fixer une date d'examen des offres dans l'inscription MLS®. Il s'agit du jour où le vendeur examinera toutes les offres d'achat qui ont été soumises pour son habitation.

La stratégie d'examen des offres à une date déterminée tend à générer de multiples offres de plusieurs acheteurs¹, surtout lorsque les conditions du marché sont serrées (c.-à-d. lorsque l'offre de logements est insuffisante par rapport à la demande). Grâce à cette stratégie, les vendeurs espèrent également que les acheteurs effectueront une inspection préalable de l'habitation, qu'ils renonceront aux conditions relatives à l'inspection et au financement dans leur offre et qu'ils achèteront l'habitation telle quelle. Cette approche pourrait inciter les acheteurs à agir avec détermination. Si une propriété attire plusieurs acheteurs, le vendeur peut recevoir plusieurs offres avant la date d'examen ou à cette date.

Le vendeur se réserve toujours le droit d'accepter une offre anticipée et n'est pas tenu d'attendre la date d'examen des offres. Dans certains cas, un vendeur reçoit une offre avant la date d'examen, ce qu'on appelle une offre de préemption (ou une « offre d'intimidation »). Les offres de préemption

ont tendance à être soumises dans des marchés favorables aux vendeurs très concurrentiels où les acheteurs craignent la surenchère. Pour éviter ce scénario, ils présentent à l'avance une offre solide (à un prix attrayant et comportant peu de conditions).

Pour les habitations sans date d'examen des offres, un acheteur peut présenter une offre à n'importe quel moment. Il est à noter que même si un vendeur n'a pas fixé de date d'examen des offres, il peut quand même recevoir plusieurs offres. De plus, dès qu'il reçoit une offre, l'agent immobilier peut communiquer avec d'autres agents (qui ont déjà fait visiter la propriété à leurs clients) pour essayer d'obtenir une meilleure offre, ce qui peut aussi mener à une situation d'offres multiples. Dans cette étude, nous nous sommes concentrés uniquement sur les inscriptions qui comportaient une date d'examen des offres.

Il convient également de noter que dans bien des cas, le vendeur qui établit une date d'examen des offres inscrira la propriété en dessous de sa valeur marchande actuelle. L'objectif est alors de susciter davantage d'intérêt de la part des acheteurs et d'obtenir un prix supérieur à la valeur marchande. Bien que chaque stratégie de vente comporte des risques et des avantages, l'un des plus grands avantages de cette approche est que les vendeurs n'ont aucune obligation d'accepter les offres qui sont inférieures à la valeur qu'ils souhaitent obtenir. Ils peuvent toujours annuler l'inscription et la renouveler à un prix plus élevé.

¹ Le Real Estate Council of Ontario (RECO) applique les règles que les professionnels de l'immobilier en Ontario doivent suivre. La législation ontarienne exige que la société de courtage du vendeur divulgue certains renseignements aux acheteurs potentiels en cas d'offres multiples, comme le nombre d'offres enregistrées (écrites, signées et prêtes à être présentées) et si l'un ou l'autre des acheteurs est représenté par la même société de courtage que le vendeur. Toutefois, selon les règles du RECO, toutes les offres sont scellées et leur contenu ne peut pas être divulgué.

Méthodes et limites de l'étude

Pour effectuer cette analyse, nous avons demandé à l'Association des courtiers immobiliers de Hamilton-Burlington® de nous donner accès aux données transactionnelles MLS® (données sur les inscriptions vendues).

Comme techniques analytiques, nous avons utilisé des analyses descriptives et une régression linéaire. Pour la régression, nous avons produit un modèle de prix hédonique, à l'aide des données transactionnelles, pour isoler l'incidence de l'inclusion d'une date d'examen des offres (dans l'inscription MLS®) sur le prix d'inscription et le prix de vente d'une habitation pendant la période allant de janvier 2021 à juin 2022. Dans ce modèle, nous avons tenu compte des principaux facteurs liés aux prix des habitations (p. ex., la taille de l'immeuble, l'âge de l'immeuble, le nombre de chambres, le nombre de salles de bains, et l'emplacement, entre autres) ainsi que des conditions du marché.

Pour déterminer si une habitation a été vendue avec une date d'examen des offres, nous avons extrait les propriétés vendues dont l'inscription comportait une date d'examen des offres. Nous avons fait une recherche exhaustive par mots clés dans deux sections de l'inscription : les instructions d'offre et les

remarques pour les sociétés de courtage. À partir de là, nous avons extrait la date d'examen des offres et la date de vente, puis nous avons calculé le temps écoulé entre chacune d'elles. Nous avons ainsi été en mesure de vérifier si le temps écoulé entre la date d'examen des offres et la date de vente avait une incidence sur le prix de vente.

Les limites de cette étude sont décrites ci-dessous :

- Pour les habitations vendues qui comportaient une date d'examen des offres, on ne sait pas si la vente était le résultat d'offres multiples ou d'une offre de préemption. Nous avons supposé que la plupart des habitations vendues avant la date d'examen des offres ont fait l'objet d'une offre de préemption ou d'« intimidation », et que la plupart des habitations vendues à la date d'examen des offres ont fait l'objet d'offres multiples et ont été vendues sans condition.
- De même, il n'existe aucune donnée sur le nombre d'offres présentées par propriété ni aucune autre information liée au processus de négociation de vente.
- Compte tenu des données à la disposition des auteurs, il n'a pas été possible de déterminer le profil des acheteurs qui ont réussi à acheter une habitation dans le cadre de cette stratégie (revenu, âge, ville de résidence actuelle, etc.).

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 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**.

© 2022, 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.

Texte de remplacement et données pour les figures

Figure 1 : Les marchés de l'habitation de la région du Golden Horseshoe en Ontario évoluent de façon très semblable

Panel A – Rapport ventes-nouvelles inscriptions (% , données désaisonnalisées)

Période	Région de Durham	Guelph	Kitchener-Waterloo	St. Catharines	Région du Grand Toronto	Hamilton-Burlington
06/2012	65,6	75,2	48,8	61,7	53,3	69,6
07/2012	65,4	74,4	50,7	53,4	53,0	66,7
08/2012	68,8	80,1	54,1	57,9	52,5	73,5
09/2012	62,2	74,8	55,6	54,3	47,5	64,0
10/2012	68,4	70,5	58,1	63,5	51,1	68,8
11/2012	68,5	64,2	64,9	56,2	50,0	74,1
12/2012	60,8	70,7	62,1	47,7	52,3	65,8
01/2013	63,0	79,1	59,4	59,4	53,7	62,4
02/2013	71,8	73,3	57,8	47,6	54,7	68,7
03/2013	67,9	76,6	61,9	60,6	54,2	67,5
04/2013	65,4	80,8	60,1	51,6	52,5	73,5
05/2013	63,1	70,1	63,7	58,2	54,3	74,5
06/2013	69,2	77,3	63,5	58,8	55,6	72,3
07/2013	67,0	79,8	61,1	61,1	58,2	68,4
08/2013	69,5	72,0	60,4	55,3	59,3	71,7
09/2013	68,2	78,3	54,7	65,0	60,5	77,6
10/2013	70,8	70,7	56,1	65,2	58,6	72,1
11/2013	71,0	83,4	59,4	49,9	58,3	76,6
12/2013	71,1	78,9	58,4	71,6	59,4	81,8
01/2014	71,8	68,3	52,9	57,4	59,2	72,6
02/2014	62,3	74,2	61,7	56,7	53,8	67,8
03/2014	60,4	73,3	56,4	56,9	55,7	72,0
04/2014	68,5	73,4	54,2	56,1	55,7	69,5
05/2014	76,8	75,3	57,5	62,3	61,6	72,7
06/2014	69,7	84,2	63,6	54,7	58,9	75,6
07/2014	69,7	76,6	65,1	62,9	59,2	76,5
08/2014	72,1	69,9	70,2	62,7	62,3	81,7
09/2014	77,1	83,5	59,8	57,9	62,2	78,6
10/2014	75,5	73,0	59,1	57,7	61,0	72,2
11/2014	74,6	89,8	58,4	65,9	64,7	80,5
12/2014	69,5	84,1	58,1	73,9	59,4	74,0
01/2015	70,8	64,6	56,1	68,2	57,5	67,3

Période	Région de Durham	Guelph	Kitchener-Waterloo	St. Catharines	Région du Grand Toronto	Hamilton-Burlington
02/2015	70,4	90,2	54,9	63,9	60,2	74,0
03/2015	74,5	66,9	57,7	58,4	58,5	69,8
04/2015	75,5	75,7	59,3	67,6	63,4	75,4
05/2015	78,4	88,9	67,4	72,4	67,6	80,1
06/2015	84,8	72,4	67,6	75,0	66,9	86,9
07/2015	79,3	84,1	70,4	76,3	66,7	79,6
08/2015	70,0	81,0	62,4	63,0	61,7	75,7
09/2015	75,0	69,2	62,8	81,5	61,5	81,4
10/2015	75,8	80,2	75,0	83,9	63,8	80,1
11/2015	77,3	79,4	72,2	78,5	67,8	84,3
12/2015	73,3	73,8	72,0	68,4	62,3	74,1
01/2016	74,2	77,0	74,9	72,1	65,4	81,6
02/2016	84,1	74,4	71,9	87,2	66,9	78,2
03/2016	83,3	83,0	71,8	78,5	71,8	86,6
04/2016	84,0	89,1	81,1	80,9	76,0	83,8
05/2016	92,0	92,4	84,6	87,3	81,4	94,7
06/2016	88,1	98,8	85,0	87,7	76,3	87,9
07/2016	82,1	91,6	85,5	88,3	75,4	87,4
08/2016	80,4	87,8	90,4	90,8	75,3	82,3
09/2016	79,6	94,8	91,8	81,4	78,2	83,7
10/2016	79,8	89,5	88,4	85,3	70,2	82,1
11/2016	71,7	74,1	93,3	83,9	70,5	77,1
12/2016	82,1	91,7	78,5	87,1	75,2	81,3
01/2017	86,1	94,5	110,6	101,6	84,2	100,2
02/2017	83,5	82,8	86,5	83,0	78,5	84,6
03/2017	70,8	88,0	88,2	93,2	71,2	84,7
04/2017	62,4	78,8	71,9	79,9	54,8	76,3
05/2017	43,7	72,7	66,7	67,3	43,1	61,0
06/2017	37,2	65,5	63,3	61,1	41,2	54,9
07/2017	38,0	59,9	64,6	61,2	42,6	55,8
08/2017	48,3	70,2	71,0	63,7	51,4	59,3
09/2017	47,5	60,8	68,6	59,3	45,2	51,9
10/2017	47,8	71,0	67,4	60,7	44,6	61,4
11/2017	45,7	66,6	60,8	59,6	42,8	56,2
12/2017	49,4	81,1	76,4	62,7	45,0	74,0
01/2018	50,9	69,0	79,7	59,4	53,6	66,6
02/2018	49,8	61,4	65,4	58,8	47,1	59,9
03/2018	48,7	65,7	63,8	56,0	50,2	60,7
04/2018	49,9	69,8	62,8	56,6	49,5	59,2

Période	Région de Durham	Guelph	Kitchener-Waterloo	St. Catharines	Région du Grand Toronto	Hamilton-Burlington
05/2018	46,9	62,6	68,4	56,3	50,0	57,9
06/2018	50,0	70,1	68,7	53,2	53,3	60,0
07/2018	48,9	72,9	69,0	56,6	52,0	62,2
08/2018	51,6	65,8	67,1	56,2	52,1	63,9
09/2018	47,9	66,7	60,2	56,8	47,7	62,2
10/2018	48,2	63,5	66,9	54,5	49,5	60,1
11/2018	52,9	64,0	67,9	59,5	49,0	59,9
12/2018	53,6	76,8	71,4	57,8	48,2	66,9
01/2019	44,3	58,6	68,7	56,6	48,3	60,9
02/2019	51,5	60,1	59,5	56,4	49,1	59,6
03/2019	50,5	66,2	65,8	56,3	53,8	63,6
04/2019	59,1	67,3	63,6	60,1	55,1	67,7
05/2019	57,1	76,3	65,1	58,1	58,6	66,8
06/2019	55,2	68,6	72,1	66,8	58,6	69,5
07/2019	57,5	68,4	68,9	60,8	60,2	70,5
08/2019	59,4	70,8	65,8	65,9	59,1	71,3
09/2019	57,8	68,2	71,8	63,6	56,8	68,6
10/2019	59,7	77,5	75,2	64,5	61,9	71,5
11/2019	68,7	79,7	82,1	71,9	67,0	78,4
12/2019	82,5	73,9	94,8	64,7	66,6	73,5
01/2020	64,3	76,7	79,1	71,5	67,7	81,7
02/2020	72,0	79,8	78,3	61,9	68,6	82,5
03/2020	61,9	73,7	69,6	55,3	60,4	75,0
04/2020	66,1	56,1	57,6	44,0	53,6	66,4
05/2020	79,7	80,2	79,2	66,5	60,2	81,8
06/2020	70,2	86,9	72,7	66,0	57,0	74,3
07/2020	87,4	96,9	85,1	98,1	63,4	83,4
08/2020	72,7	65,9	73,6	75,3	54,1	76,3
09/2020	91,0	100,0	89,3	81,4	60,7	91,7
10/2020	83,0	85,5	85,3	85,2	57,3	82,7
11/2020	83,5	91,0	83,6	83,8	62,3	76,2
12/2020	86,0	87,8	86,0	92,3	66,9	78,3
01/2021	66,3	84,4	97,1	94,1	86,9	108,0
02/2021	71,8	82,8	82,1	83,4	70,4	74,5
03/2021	87,0	92,9	77,5	74,3	71,7	86,4
04/2021	85,3	89,2	86,7	85,4	74,4	73,8
05/2021	89,1	94,3	91,3	79,8	76,8	86,3
06/2021	90,4	89,6	89,8	75,8	76,2	80,7
07/2021	89,8	83,2	89,1	79,9	79,5	86,1

Période	Région de Durham	Guelph	Kitchener-Waterloo	St. Catharines	Région du Grand Toronto	Hamilton-Burlington
08/2021	80,6	82,6	79,5	83,1	74,5	81,8
09/2021	82,8	102,2	76,2	79,9	72,5	84,9
10/2021	85,3	86,0	86,5	99,5	75,5	87,3
11/2021	73,1	81,7	80,4	79,3	66,9	75,5
12/2021	74,9	66,0	76,6	71,1	59,4	71,0
01/2022	65,8	90,3	89,9	95,1	80,5	106,6
02/2022	71,2	77,2	74,7	71,1	60,1	69,3
03/2022	63,3	73,5	66,0	61,9	55,1	68,5
04/2022	52,9	53,7	54,4	58,0	48,6	56,2
05/2022	51,5	53,8	50,1	43,6	46,1	48,8
06/2022	49,3	45,5	46,5	32,5	44,4	39,5

Panel B – Prix de vente moyen (indexé, données désaisonnalisées), 06/2012=100

Période	Région de Durham	Guelph	Kitchener-Waterloo	St. Catharines	Région du Grand Toronto	Hamilton-Burlington
06/2012	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
07/2012	99,5	98,6	99,4	98,6	97,8	100,4
08/2012	102,1	96,6	102,6	94,0	100,5	104,1
09/2012	102,2	98,4	101,6	97,0	102,0	102,2
10/2012	102,4	99,2	98,9	93,0	100,4	104,4
11/2012	102,8	100,5	101,5	91,0	98,5	104,5
12/2012	102,2	103,5	101,4	95,9	100,6	101,5
01/2013	101,6	103,4	102,8	96,9	101,5	98,6
02/2013	104,9	102,2	107,1	101,4	101,8	102,4
03/2013	104,6	105,0	103,3	92,8	103,0	105,2
04/2013	104,2	100,7	104,2	93,1	101,7	103,1
05/2013	105,1	106,9	105,2	99,4	103,9	113,6
06/2013	105,8	101,6	104,7	98,3	104,4	106,7
07/2013	106,9	101,4	103,8	91,0	105,5	107,5
08/2013	108,6	102,5	103,5	104,1	105,5	108,7
09/2013	107,5	104,3	103,3	99,3	107,8	110,1
10/2013	110,3	101,6	103,6	104,0	107,7	110,6
11/2013	112,8	106,2	106,0	102,3	109,3	105,4
12/2013	112,6	102,2	106,5	103,8	109,8	113,3
01/2014	120,1	105,0	107,3	101,4	110,6	112,2
02/2014	110,9	102,2	108,9	98,8	110,4	111,7
03/2014	113,3	104,2	102,4	103,3	110,5	111,0
04/2014	114,0	109,9	107,0	102,7	111,6	110,9
05/2014	114,3	106,4	108,4	101,1	112,1	110,1
06/2014	116,1	105,5	110,5	99,5	111,7	113,1

Période	Région de Durham	Guelph	Kitchener-Waterloo	St. Catharines	Région du Grand Toronto	Hamilton-Burlington
07/2014	117,2	107,9	110,9	103,8	113,4	116,9
08/2014	117,6	108,6	106,3	102,5	114,6	112,6
09/2014	122,0	106,3	110,6	103,0	115,5	114,8
10/2014	120,3	107,3	107,8	103,6	117,5	115,8
11/2014	122,3	110,4	108,1	106,6	117,1	116,7
12/2014	121,0	111,1	109,2	105,9	117,8	117,8
01/2015	125,3	112,0	106,5	118,4	116,0	120,0
02/2015	125,5	114,9	107,0	107,7	119,1	120,1
03/2015	128,7	110,2	111,2	106,8	121,8	123,3
04/2015	128,9	111,1	111,9	113,3	122,8	121,6
05/2015	131,4	110,4	111,3	109,3	124,6	121,7
06/2015	133,3	113,2	110,8	111,8	125,5	123,9
07/2015	134,3	115,5	111,9	108,0	125,6	124,2
08/2015	135,6	115,5	113,5	113,7	126,5	125,4
09/2015	133,7	114,4	111,7	103,2	126,1	127,4
10/2015	136,2	120,5	117,5	117,4	126,2	126,8
11/2015	137,8	117,2	117,3	110,9	128,1	123,7
12/2015	139,0	116,9	116,8	115,2	129,0	128,4
01/2016	134,6	118,4	116,7	114,8	132,3	136,2
02/2016	146,0	118,3	117,2	121,7	137,0	131,8
03/2016	146,3	118,3	119,1	124,1	136,7	137,0
04/2016	151,5	122,6	115,3	119,4	142,7	143,0
05/2016	155,2	125,4	119,6	129,1	144,4	143,7
06/2016	158,3	130,3	123,3	126,4	146,4	146,2
07/2016	163,6	130,4	126,2	134,8	146,3	144,1
08/2016	164,1	135,0	131,0	129,4	149,1	146,1
09/2016	170,0	141,3	131,4	140,9	151,6	148,7
10/2016	172,5	135,3	133,3	142,4	152,5	150,0
11/2016	174,0	139,0	135,1	146,6	157,4	152,4
12/2016	172,0	143,9	139,9	141,3	154,5	149,6
01/2017	183,9	143,7	137,0	144,7	161,8	153,9
02/2017	197,1	148,0	149,7	152,6	175,4	163,9
03/2017	207,1	160,6	155,7	172,8	182,6	173,9
04/2017	206,4	167,1	162,1	167,0	178,3	171,6
05/2017	191,6	162,9	156,1	163,6	166,7	176,6
06/2017	180,2	150,8	148,1	164,7	155,9	160,5
07/2017	172,1	151,4	148,0	156,6	153,7	158,0
08/2017	179,7	149,3	144,1	159,9	153,7	161,6
09/2017	176,9	146,0	145,6	166,9	155,6	159,3

Période	Région de Durham	Guelph	Kitchener-Waterloo	St. Catharines	Région du Grand Toronto	Hamilton-Burlington
10/2017	176,1	155,1	148,5	156,4	155,9	158,7
11/2017	177,0	153,3	146,5	162,6	154,6	162,2
12/2017	176,9	150,8	139,3	166,3	155,3	166,3
01/2018	174,5	154,2	150,9	157,7	154,6	160,9
02/2018	176,1	151,0	152,3	158,1	153,5	162,4
03/2018	176,9	157,0	153,8	163,1	156,5	160,1
04/2018	178,4	154,5	151,2	162,2	155,9	162,8
05/2018	175,1	152,1	153,1	159,6	156,3	167,8
06/2018	180,2	158,6	156,5	162,5	158,5	165,0
07/2018	177,8	160,4	155,9	161,0	160,6	169,9
08/2018	179,8	158,1	161,8	166,5	160,2	167,8
09/2018	181,0	161,3	161,3	170,9	159,4	167,7
10/2018	181,2	154,9	160,4	166,6	161,1	170,3
11/2018	181,5	159,6	158,3	170,0	160,1	169,4
12/2018	179,4	160,7	155,7	165,3	158,0	171,3
01/2019	174,4	159,5	158,0	169,2	156,9	166,2
02/2019	171,6	162,8	157,9	168,7	155,6	165,1
03/2019	176,8	157,7	159,8	175,4	157,3	168,2
04/2019	179,1	160,2	166,9	181,6	159,1	168,1
05/2019	184,1	165,0	169,7	183,5	162,2	170,3
06/2019	184,3	164,0	170,4	181,3	163,6	175,8
07/2019	184,2	166,2	170,4	183,9	165,3	178,2
08/2019	186,4	170,8	170,4	180,8	165,6	178,3
09/2019	186,0	173,5	177,3	178,0	168,7	179,9
10/2019	188,3	175,7	173,1	187,7	170,1	180,6
11/2019	187,2	170,4	186,3	184,6	171,6	181,7
12/2019	193,3	171,8	183,6	198,5	176,1	180,5
01/2020	194,3	171,4	182,7	195,0	175,7	187,1
02/2020	195,1	177,9	183,3	196,6	181,0	192,5
03/2020	194,3	175,9	185,1	196,5	180,0	193,1
04/2020	180,2	174,4	179,9	178,0	159,3	177,8
05/2020	191,4	179,5	180,6	187,8	166,9	189,0
06/2020	203,8	191,7	193,0	224,0	183,1	198,4
07/2020	216,2	194,2	210,4	224,2	193,0	206,4
08/2020	222,1	202,6	207,1	227,2	198,2	211,1
09/2020	222,7	204,1	207,3	221,1	192,2	215,1
10/2020	225,5	202,7	207,2	222,1	193,4	216,4
11/2020	232,8	216,8	209,6	231,5	194,6	219,6
12/2020	235,8	222,1	208,7	245,9	195,6	227,7

Période	Région de Durham	Guelph	Kitchener-Waterloo	St. Catharines	Région du Grand Toronto	Hamilton-Burlington
01/2021	260,2	225,5	224,3	259,4	200,0	233,6
02/2021	264,1	224,1	237,0	279,0	203,4	241,3
03/2021	263,7	228,3	238,6	260,7	214,1	247,2
04/2021	263,7	234,7	241,4	264,5	211,4	248,0
05/2021	269,0	244,2	238,6	263,2	215,8	248,6
06/2021	274,2	239,7	243,3	270,4	217,2	255,3
07/2021	278,4	239,5	250,7	272,5	219,1	253,1
08/2021	278,3	245,4	249,3	271,4	224,8	253,2
09/2021	295,4	246,9	259,3	283,5	229,4	265,0
10/2021	301,6	268,7	273,5	300,7	232,6	277,0
11/2021	305,7	268,1	271,4	309,1	237,9	280,0
12/2021	306,9	275,7	278,5	290,9	243,8	289,8
01/2022	349,7	317,1	308,9	323,1	256,1	314,0
02/2022	360,7	292,0	315,7	350,1	258,7	312,8
03/2022	336,5	292,2	301,4	325,8	252,9	302,5
04/2022	317,2	298,1	290,9	317,8	243,5	294,4
05/2022	298,2	277,6	280,4	321,1	236,8	291,9
06/2022	294,0	278,3	257,8	288,3	229,7	279,0

Remarque : Le dernier point de données est juin 2022.

Sources : ACI et calculs de la SCHL

Figure 3 : Durée des stocks (mois) et pourcentage d'inscriptions vendues avec une date d'examen des offres (RMR de Hamilton)

Année	Mois	Durée des stocks (mois)	Pourcentage d'inscriptions vendues avec une date d'examen des offres	Année	Mois	Durée des stocks (mois)	Pourcentage d'inscriptions vendues avec une date d'examen des offres
2012	janv.	3,4	1,7 %	2013	janv.	3,8	1,5 %
	févr.	2,7	2,4 %		févr.	3,0	1,9 %
	mars	2,3	3,2 %		mars	2,7	1,4 %
	avril	2,5	4,0 %		avril	2,2	1,3 %
	mai	2,3	3,4 %		mai	2,2	2,3 %
	juin	2,6	3,0 %		juin	2,6	3,2 %
	juil.	2,8	2,0 %		juil.	2,6	2,3 %
	août	3,0	1,7 %		août	2,8	1,8 %
	sept	3,9	2,3 %		sept	3,0	2,3 %
	oct.	3,2	1,3 %		oct.	2,7	1,4 %
	nov.	3,3	1,9 %		nov.	2,8	1,7 %
	déc.	4,2	1,9 %		déc.	3,1	2,3 %

Année	Mois	Durée des stocks (mois)	Pourcentage d'inscriptions vendues avec une date d'examen des offres
2014	janv.	3,0	3,1 %
	févr.	2,7	4,9 %
	mars	2,3	4,0 %
	avril	2,1	4,1 %
	mai	2,0	3,8 %
	juin	2,2	4,4 %
	juil.	2,2	3,8 %
	août	2,5	2,8 %
	sept	2,6	2,9 %
	oct.	2,5	2,7 %
	nov.	2,4	3,1 %
	déc.	2,7	3,2 %
2015	janv.	2,9	1,9 %
	févr.	2,0	5,3 %
	mars	1,9	3,9 %
	avril	1,6	6,4 %
	mai	1,7	7,7 %
	juin	1,5	8,9 %
	juil.	1,8	6,9 %
	août	2,2	7,2 %
	sept	2,3	6,5 %
	oct.	1,9	7,0 %
	nov.	2,0	6,5 %
	déc.	2,4	5,4 %
2016	janv.	2,2	3,4 %
	févr.	1,7	8,3 %
	mars	1,3	11,8 %
	avril	1,2	18,8 %
	mai	1,1	22,2 %
	juin	1,1	22,9 %
	juil.	1,2	19,1 %
	août	1,3	19,7 %
	sept	1,6	19,7 %
	oct.	1,4	19,1 %
	nov.	1,4	15,2 %
	déc.	1,5	10,7 %

Année	Mois	Durée des stocks (mois)	Pourcentage d'inscriptions vendues avec une date d'examen des offres
2017	janv.	1,3	15,6 %
	févr.	0,9	28,3 %
	mars	0,7	41,8 %
	avril	0,9	48,4 %
	mai	1,3	36,8 %
	juin	2,0	17,5 %
	juil.	2,6	6,7 %
	août	2,6	4,8 %
	sept	3,3	4,1 %
	oct.	2,4	3,6 %
	nov.	2,4	3,2 %
	déc.	2,5	2,8 %
2018	janv.	2,6	2,7 %
	févr.	2,3	2,4 %
	mars	1,9	4,4 %
	avril	2,1	7,8 %
	mai	2,3	5,1 %
	juin	2,6	4,5 %
	juil.	2,8	3,8 %
	août	2,6	3,2 %
	sept	2,9	2,7 %
	oct.	2,7	3,8 %
	nov.	2,8	3,1 %
	déc.	3,3	2,9 %
2019	janv.	2,9	3,9 %
	févr.	2,5	4,2 %
	mars	2,0	4,9 %
	avril	2,0	6,2 %
	mai	1,9	7,5 %
	juin	2,1	7,9 %
	juil.	2,0	6,5 %
	août	2,0	4,9 %
	sept	2,3	8,1 %
	oct.	1,9	5,9 %
	nov.	1,8	7,0 %
	déc.	2,1	8,0 %

Année	Mois	Durée des stocks (mois)	Pourcentage d'inscriptions vendues avec une date d'examen des offres
2020	janv.	1,9	8,1 %
	févr.	1,3	13,9 %
	mars	1,5	20,1 %
	avril	3,3	58,6 %
	mai	1,8	8,7 %
	juin	1,2	9,8 %
	juil.	0,9	15,7 %
	août	1,0	20,1 %
	sept	1,0	24,8 %
	oct.	0,8	25,1 %
	nov.	0,9	30,0 %
	déc.	0,8	26,6 %
2021	janv.	0,8	44,5 %
	févr.	0,6	62,0 %
	mars	0,5	63,8 %
	avril	0,7	54,7 %
	mai	0,7	52,1 %
	juin	0,8	43,7 %
	juil.	0,8	38,8 %
	août	0,8	41,4 %
	sept	0,8	48,6 %
	oct.	0,6	53,4 %
	nov.	0,5	57,2 %
	déc.	0,4	56,1 %
2022	janv.	0,6	61,1 %
	févr.	0,6	73,2 %
	mars	0,7	66,6 %
	avril	1,2	50,5 %
	mai	1,7	32,3 %
	juin	2,7	19,8 %

Remarque : Le dernier point de données est juin 2022. Les périodes de marché favorable aux vendeurs s'étendaient de mars 2016 à mai 2017 et de juillet 2020 à mars 2022.

Sources : Association des courtiers immobiliers de Hamilton-Burlington® et calculs de la SCHL

Figure 4 : Pourcentage des types de logements vendus avec une date d'examen des offres (RMR de Hamilton)

Année	Maisons individuelles	Immeubles collectifs
2012	2,8 %	2,0 %
2013	2,4 %	1,0 %
2014	4,0 %	2,8 %
2015	7,1 %	5,2 %
2016	17,5 %	16,1 %
2017	22,3 %	19,4 %
2018	5,0 %	2,3 %
2019	7,5 %	4,3 %
2020	22,1 %	17,3 %
2021	55,9 %	45,3 %
2022*	55,6 %	45,3 %

*Correspond à la période de janvier à juin 2022.

Sources : Association des courtiers immobiliers de Hamilton-Burlington® et calculs de la SCHL

Figure 5 : Inscriptions avec une date d'examen des offres par résultat (%) (RMR de Hamilton)

Période	Vendues avant ou à la date d'offre	Vendues après la date d'offre	Annulées
T1 2021	83,8 %	10,6 %	5,6 %
T2 2021	73,3 %	14,6 %	12,0 %
T3 2021	75,6 %	16,6 %	7,8 %
T4 2021	81,5 %	12,2 %	6,3 %
T1 2022	83,4 %	6,9 %	9,7 %
T2 2022	60,3 %	14,0 %	25,7 %

Sources : Association des courtiers immobiliers de Hamilton-Burlington® et calculs de la SCHL