MONTREAL WEST ISLAND REAL ESTATE

Team Kezele · Royal LePage Village

ANALYSE DE MARCHÉ | 3 MIN DE LECTURE

Comment fixer le prix de votre maison quand les inscriptions bondissent de 20 %

Montreal West Island Real Estate — analyses de marché par Pearl Kezele et Jason Fitzpatrick

Par Pearl Kezele et Jason Fitzpatrick (Team Kezele), Royal LePage Village

Beaconsfield · Pointe-Claire · Kirkland · Baie-D'Urfé · Dorval · Senneville

21 817	42,7 %	24 jours
Propriétés activement inscrites dans la région de Montréal à la fin d'octobre, en hausse de presque 20 % sur un an (APCIQ)	Des inscriptions parvenues à un résultat sur l'île en octobre ont expiré sans vente (indice Tardif)	Délai médian de vente des maisons unifamiliales bien affichées sur l'île



Le prix, c'est la stratégie : comment fixer le prix de votre maison de l'Ouest-de-l'Île quand les inscriptions bondissent de 20 %.

Les chiffres d'octobre racontent une histoire simple : presque 20 % plus de maisons à vendre qu'il y a un an, et 18 % moins d'acheteurs pour les acheter. Dans un tel marché, le prix n'est pas un élément de votre stratégie. Le prix, c'est la stratégie.

Le compte officiel, de l'Association professionnelle des courtiers immobiliers du Québec (APCIQ) : 21 817 propriétés activement inscrites dans la région de Montréal à la fin du mois — en hausse de presque 20 % sur un an — contre seulement 3 252 ventes, en baisse de 18 %. L'indice Tardif ajoute le chiffre qui devrait retenir l'attention de chaque vendeur : sur l'île, 42,7 % des inscriptions parvenues à un résultat en octobre ont expiré sans vente. Et pourtant, le prix médian des maisons unifamiliales a quand même progressé d'environ 2 %. Les prix sont collants. Le volume, non.

Les banques centrales créent les règles du jeu, et en ce moment, les décideurs répètent le scénario du quatrième trimestre de 2022 — un resserrement dans une économie qui ralentit. La Banque du Canada a porté son taux directeur à 2,50 % le 28 octobre, et le taux préférentiel est passé à 4,70 %. Les acheteurs se retirent, les vendeurs tiennent bon, le volume s'effondre, les prix restent collants. Pearl guide les familles de l'Ouest-de-l'Île à travers des cycles comme celui-ci depuis 1984. Pas un krach. Une remise à zéro.

> **Dans un tel marché, le prix n'est pas un élément de votre stratégie. Le prix, c'est la stratégie.**

Trois règles

D'abord, fixez votre prix selon les ventes d'aujourd'hui, et non celles du printemps dernier. La comparable qui compte, c'est la maison vendue le mois dernier, et non en avril dernier. Les maisons unifamiliales bien affichées se vendent toujours — une médiane de 24 jours sur l'île, 36 dans la région — tandis que celles dont le prix est trop élevé restent sur le marché et expirent. Le marché s'est réajusté. Votre prix demandé doit suivre.

Ensuite, les deux premières semaines décident de tout. Une nouvelle inscription attire le plus de regards, de visites et les meilleures offres. Une maison qui reste un mois sur le marché cesse de ressembler à une occasion et commence à ressembler à un problème — et avec 20 % plus de maisons parmi lesquelles choisir, les acheteurs passent à la suivante.

Troisièmement, une baisse de prix plus tard coûte plus cher qu'un bon prix dès le départ. Chaque vendeur qui a « testé le marché » à un prix élevé connaît la suite : des semaines de silence, une baisse, puis une deuxième — et des offres sous le prix déjà réduit. Le prix d'espoir ne vous achète pas une vente plus élevée. Il vous achète une expiration.

Pour les acheteurs

C’est le plus grand choix que vous ayez eu depuis des années — des inscriptions en hausse de presque 20 %, et plus de quatre inscriptions sur dix qui expirent sans vente sur l’île. Vous avez une marge de négociation. Mais ne confondez pas cette marge avec un effondrement : les maisons familiales bien affichées se vendent toujours en environ 24 jours. L’occasion est là pour l’acheteur préparé — préapprouvé, avec un chiffre exact en tête, prêt à bouger. Et budgétez aux taux d’aujourd’hui : le taux directeur est de 2,50 %, le taux préférentiel de 4,70 % — c’est le versement qui décide ce que vous pouvez acheter. Obtenez votre chiffre exact avant de magasiner.

Pour les vendeurs

Fixez votre prix pour le bassin d’acheteurs qui existe aujourd’hui, et non celui que vous souhaiteriez. Chaque quart de point redéfinit ce que vos acheteurs peuvent payer — la hausse d’octobre l’a fait exactement. Commencez par une évaluation, un chiffre réel bâti à partir des maisons vendues autour de chez vous le mois dernier. Avec 20 % plus de concurrence, un prix trop élevé est l’erreur la plus coûteuse : il ne protège pas votre prix, il vous coûte votre acheteur. Les maisons vendues en octobre l’ont été parce qu’elles étaient affichées au prix de ce marché, et non à celui de l’an dernier.

Chez Montreal West Island Real Estate, nous lisons le cycle pour que vous n’ayez pas à le deviner : fixez votre prix selon les chiffres devant vous.

> **Curieux de savoir ce que votre maison de l’Ouest-de-l’Île pourrait valoir sur ce marché ?** Demandez à Pearl et Jason une évaluation gratuite et sans obligation — montrealwestislandrealestate.ca/home-valuation

---

Sources : Association professionnelle des courtiers immobiliers du Québec (APCIQ), Statistiques de ventes résidentielles Centris, octobre 2026 (publiées le 6 novembre 2026) ; L’indice Tardif, Marché immobilier de Montréal, octobre 2026 (4 novembre 2026) ; annonce de la Banque du Canada sur le taux directeur, 28 octobre 2026 (taux directeur de 2,50 %, taux préférentiel de 4,70 %). Les chiffres concernent la région métropolitaine de recensement de Montréal, sauf indication contraire (île de Montréal).

Pearl Kezele et Jason Fitzpatrick
Team Kezele · Royal LePage Village · Courtiers immobiliers résidentiels, Ouest-de-l’Île de Montréal
montrealwestislandrealestate.ca