

Enquête 2018 auprès des emprunteurs hypothécaires

ACHETEURS DE LOGEMENTS

Accédants à la propriété

Emprunteurs qui ont acheté leur premier logement entre le 1^{er} mars 2017 et le 1^{er} mars 2018.

- 49 %** des accédants à la propriété sont des membres de la génération Y (25 à 34 ans).
- 80 %** travaillent à temps plein, 3 % sont travailleurs autonomes.
- 61 %** achètent des maisons individuelles.
- 26 %** ont un revenu de ménage se situant entre 60 000 \$ et 90 000 \$.
- 22 %** sont de nouveaux arrivants.

Acheteurs déjà propriétaires

Emprunteurs qui ont déjà été propriétaires d'un logement, qui en ont acheté un autre entre le 1^{er} mars 2017 et le 1^{er} mars 2018.

- 31 %** des acheteurs déjà propriétaires sont des membres de la génération X (35 à 44 ans).
- 65 %** travaillent à temps plein; 7 % sont travailleurs autonomes.
- 71 %** achètent des maisons individuelles.
- 27 %** ont un revenu de ménage de 125 000 \$ ou plus.
- 17 %** sont de nouveaux arrivants.

■ Accédants à la propriété ■ Acheteurs déjà propriétaires



APERÇU DE L'ENQUÊTE 2018 AUPRÈS DES EMPRUNTEURS HYPOTHÉCAIRES

Processus d'acquisition d'une habitation

Avant d'acheter leur première habitation, les **accédants** à la propriét...

39 % étaient locataires seuls

28 % étaient locataires avec de la famille ou des amis

24 % vivaient dans leur famille



Durée de location avant l'achat de leur première habitation :

58 %

0 à 5 ans

19 %

6 à 10 ans

22 %

Plus de 10 ans

Préoccupations relatives à l'achat d'une habitation

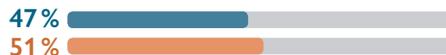
Coûts imprévus



Payer trop cher pour l'habitation



Trouver la bonne habitation



Hausse des taux d'intérêt



Admissibilité à un prêt hypothécaire



37 %

des acheteurs ressentent de l'inquiétude ou de l'incertitude par rapport à l'achat d'une habitation, comme des coûts imprévus et trouver la bonne habitation.

Seulement environ 50 % des acheteurs de logements ont dit que leur conseiller en prêts hypothécaires avait mentionné des coûts imprévus.



Recherche de renseignements sur les prêts hypothécaires

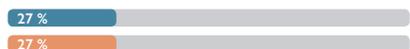
Sites Web utilisés pour trouver des renseignements sur les prêts hypothécaires

Sites de prêteurs

(banque, coopérative de crédit, société de fiducie)



Sites de courtiers

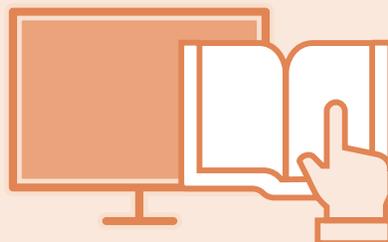


Sites d'annonces immobilières

(MLS.ca, Realtor.ca, zoocasa.ca)



Sites de comparaison des taux d'intérêt (Rate Hub)



La recherche en ligne est la méthode la plus populaire, mais environ le

1/4

des acheteurs n'ont eu recours qu'à des sources hors ligne.



Actions faites en ligne

(83 %, 83 %)

Utiliser un **calculateur hypothécaire**

(78 %, 85 %)

Comparer les **taux d'intérêt**

(51 %, 40 %)

Effectuer une **autoévaluation de leur situation financière**

(39 %, 26 %)

Remplir un **formulaire de préqualification en ligne**

(34 %, 32 %)

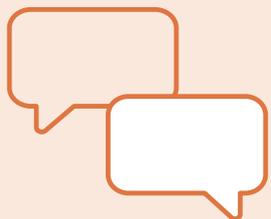
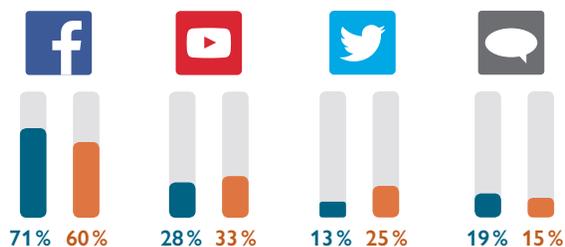
Remplir un **formulaire de préapprobation en ligne**



Technologies



Facebook était le média social le plus utilisé par les acheteurs pour recueillir des renseignements sur les prêts hypothécaires.



Environ **50%** des acheteurs ont indiqué être plutôt ou tout à fait d'accord avec les énoncés suivants :

« Je serais à l'aise d'utiliser davantage de technologies pour organiser ma prochaine transaction hypothécaire. » (renouvellement en ligne du prêt hypothécaire)



« Je serais à l'aise de ne pas avoir à me rendre à ma banque si je pouvais accéder à des outils ou applications en ligne sécurisés qui m'offriraient le même accès aux services. »

Processus hypothécaire

72% des acheteurs de logements ont dit être satisfaits de leur prêteur hypothécaire.

65% Accédants à la propriété
79% Acheteurs déjà propriétaires

73% des acheteurs de logements ont dit être satisfaits de leur courtier en prêts hypothécaires.

72% Accédants à la propriété
74% Acheteurs déjà propriétaires



Sources de la recommandation de traiter avec un **prêteur**

(28%, 25%)
Membre de la famille

(18%, 14%)
Agent immobilier

(16%, 8%)
Ami

Sources de la recommandation de traiter avec un **courtier**

(26%, 16%)
Membre de la famille

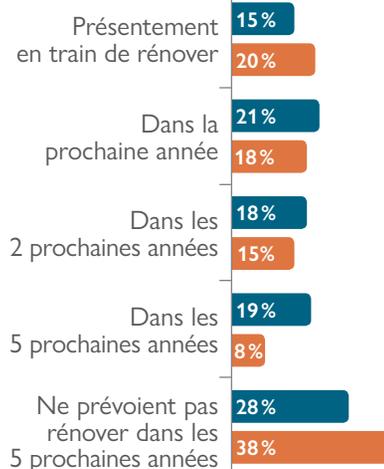
(33%, 36%)
Agent immobilier

(15%, 18%)
Ami

Rénovation



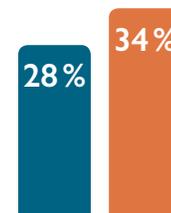
À quel moment les acheteurs prévoient-ils rénover?



50% des accédants à la propriété et **24%** des acheteurs déjà propriétaires ne savent pas que leurs coûts de rénovation pouvaient être intégrés à leur prêt hypothécaire.



Combien les acheteurs prévoient-ils dépenser?



5 k\$ à 10 k\$

Les acheteurs comptent essentiellement sur leurs économies pour financer leurs rénovations (62%, 72%).

Résumé des principales constatations

Achat d'un logement

- Principales raisons pour lesquelles les accédants à la propriété ont acheté un logement : ils souhaitent faire l'acquisition d'une première habitation et ils avaient l'impression d'avoir les moyens d'acheter une habitation.
- Principales raisons pour lesquelles les acheteurs déjà propriétaires ont acheté un logement : ils avaient prévu l'achat depuis un certain temps et les taux d'intérêt étaient faibles.
- Plus du tiers des acheteurs de logements ressentaient de l'inquiétude ou de l'incertitude par rapport à l'achat d'une habitation, comme des coûts imprévus, trouver la bonne habitation et payer trop cher pour mon habitation.
- Les courtiers immobiliers aident le plus les acheteurs pendant le processus décisionnel concernant l'achat de leur habitation.

Recherche de renseignements sur les prêts hypothécaires

- La plupart des acheteurs utilisent un ordinateur pour trouver, en ligne, des informations sur les prêts hypothécaires. Les actions faites en lignes les plus populaires sont utiliser un calculateur hypothécaire et comparer les taux d'intérêt.
- Environ la moitié des acheteurs seraient à l'aise d'utiliser davantage de technologies pour organiser leur prochaine transaction hypothécaire; cependant, les interactions en personne sont toujours considérées comme importantes.
- La plupart des prêteurs sont recommandés par des membres de la famille, tandis que la plupart des courtiers sont recommandés par des agents immobiliers.

Expérience avec le courtier en prêts hypothécaires

- La part de marché des courtiers pour les acheteurs de logements a diminué.
- Principales raisons pour lesquelles les acheteurs ont recours à un courtier : obtention du plus bas taux ou des meilleures modalités, conseils et recommandations reçues, pratique et économie de temps.
- Les accédants à la propriété auraient aimé obtenir des conseils supplémentaires sur les frais liés au prêt hypothécaire ou à l'achat d'une habitation et sur les frais de clôture.
- Les acheteurs déjà propriétaires auraient aimé obtenir des conseils supplémentaires sur les frais de clôture et les types de prêts hypothécaires.
- Près des trois quarts des acheteurs de logements étaient satisfaits de leur courtier.

Expérience avec le prêteur hypothécaire

- La fidélité aux prêteurs a augmenté considérablement auprès des acheteurs déjà propriétaires, mais a diminué légèrement auprès des accédants à la propriété.
- Outre un meilleur taux d'intérêt, la principale raison pour laquelle les emprunteurs ont gardé le même prêteur est le côté pratique et l'économie de temps. La principale raison pour laquelle ils ont changé de prêteur, de meilleures modalités.
- Les acheteurs de logements qui ont recours à un prêteur auraient aimé des conseils supplémentaires sur les frais liés au prêt hypothécaire ou à l'achat d'une habitation.
- 65 % des accédants à la propriété et 79 % des acheteurs déjà propriétaires étaient satisfaits de leur prêteur hypothécaire.

Mesures prises avant l'achat

- Seulement environ 50 % des acheteurs de logements ont dit que leur conseiller en prêts hypothécaires avait mentionné des coûts imprévus.
- L'épargne en dehors d'un REER est la source principale de la mise de fonds pour les accédants à la propriété, alors que l'avoire provenant d'une habitation antérieure est la source principale pour les acheteurs déjà propriétaires.

Caractéristiques du prêt hypothécaire et coût de l'habitation

- 85 % des accédants à la propriété ont payé le prix maximal qu'ils pouvaient se permettre pour leur habitation, alors que 68 % des acheteurs déjà propriétaires ont payé le prix maximal qu'ils pouvaient se permettre.
- La plupart des acheteurs de logements ont obtenu seulement un prêt hypothécaire, un taux d'intérêt fixe, une période de renouvellement de cinq ans et une période d'amortissement de 25 ans.
- 24 % des accédants à la propriété et 38 % des acheteurs déjà propriétaires n'ont pas de budget mensuel.
- Près des trois quarts des accédants à la propriété et 61 % des acheteurs déjà propriétaires sont en train de rénover ou prévoient rénover dans les cinq prochaines années.

Pour découvrir d'autres constatations issues de l'Enquête 2018 auprès des emprunteurs hypothécaires, consultez schl.ca/EAEH2018



© 2018 Société canadienne d'hypothèques et de logement. Tous droits réservés. Le présent document est la propriété de la Société canadienne d'hypothèques et de logement. Il est strictement interdit de le reproduire, de le copier ou de le distribuer, en totalité ou en partie, de quelque façon que ce soit, sans l'autorisation écrite préalable de la Société canadienne d'hypothèques et de logement.

Les informations, analyses et opinions que ce document renferme sont fondées sur diverses sources jugées fiables; leur exactitude, leur exhaustivité ou leur actualité ne peuvent cependant être garanties. Le présent document n'a pas pour objet de fournir des recommandations ou des conseils particuliers à qui que ce soit et ne devrait en aucun cas être considéré comme tel. La Société canadienne d'hypothèques et de logement, ainsi que ses employés, agents et conseillers ne peuvent être tenus responsables des mesures ou décisions prises, en totalité ou en partie, sur la foi des renseignements ou analyses figurant dans le document.