

# Évaluation du programme Incitatif à l'achat d'une première propriété

RAPPORT D'ÉVALUATION FINAL – 20 avril 2023



# RÉSUMÉ

## Description du programme

L'Incitatif à l'achat d'une première propriété (IAPP) est un programme de 1,25 milliard de dollars qui a été annoncé dans le budget de 2019 et qui vise à rendre l'accession à la propriété plus abordable. Il permet aux acheteurs admissibles, qui respectent la mise de fonds minimale requise pour un prêt hypothécaire assuré, de financer de 5 à 10 % de l'achat d'une habitation au moyen d'un Prêt hypothécaire avec participation (PHP) fourni par la SCHL.

## Objectif, portée et méthodologie de l'évaluation

L'évaluation a été effectuée afin de déterminer si les résultats attendus de l'IAPP sont en voie d'être atteints. Elle portait sur la période allant de septembre 2019 à novembre 2022. L'évaluation comportait des questions sur la pertinence, l'efficacité et l'efficacité de l'IAPP.

## Résumé des principales constatations et recommandations

- Il est nécessaire de mettre en place un programme pour aider les accédants à la propriété à acheter une habitation sur le marché actuel.
- La participation au programme est faible. L'objectif déclaré du programme est de fournir des PHP à un maximum de 100 000 accédants à la propriété d'ici mars 2025, la fin prévue du programme. À l'heure actuelle, le programme a aidé 18 291 accédants à la propriété.
- Les paramètres actuels sont peut-être restrictifs pour les utilisateurs potentiels dans les marchés où les prix ou les revenus sont élevés, surtout dans un contexte de hausse de l'inflation et des taux d'intérêt.

- Les accédants à la propriété potentiels et les acheteurs récents d'une première propriété sont au courant de l'existence du programme. Toutefois, même s'ils sont au courant, cela ne se traduit pas nécessairement en utilisation accrue du programme.
- Les prêteurs ont de la difficulté à faire la promotion du programme avec les documents de marketing actuels. Bien que le programme atteigne des groupes diversifiés, des lacunes persistent.
- Les utilisateurs du programme trouvent le programme facile à comprendre et à utiliser. Des problèmes ont seulement été relevés dans le processus de remboursement de l'incitatif. On constate des avantages tant pour les utilisateurs du programme que pour le gouvernement.
- Le programme atteint son objectif de réduire les mensualités hypothécaires. On observe une économie d'environ 70 \$ par mois par utilisateur. Les bénéficiaires ont un avis favorable sur le programme. Plusieurs d'entre eux déclarent en effet avoir été en mesure d'acheter une habitation qui répond à leurs besoins.
- La collecte de données n'est pas assez rigoureuse sur plusieurs points (p. ex., coordonnées des bénéficiaires, données sur l'emploi et sur les prêts hypothécaires). Cette lacune nuit à la capacité de la SCHL de mesurer l'étendue des réalisations du programme.

## Pour relever ces défis, l'évaluation propose les deux recommandations suivantes :

### *Recommandation 1*

Mettre en œuvre des changements pour accroître la participation au programme :

- a. Examiner et rajuster le prix des habitations et les limites de revenu pour soutenir un plus grand nombre d'accédants à la propriété.
- b. Élaborer des documents de communication et de marketing mieux ciblés.

### *Recommandation 2*

Examiner et envisager d'autres approches pour utiliser les PHP comme un outil soutenant l'accession à la propriété, et proposer des options pour améliorer l'IAPP ou de nouveaux programmes incitatifs.

# TABLE DES MATIÈRES

Résumé .....	2	Impact du programme – Réponse aux besoins de logement et accès au marché de l’habitation .....	20
Questions d’évaluation .....	4	Impact du programme – Augmentation du revenu discrétionnaire .....	21
Méthodologies .....	5	Impact du programme – Avantages économiques .....	22
Profil du programme .....	6	Impact du programme – Avantage pour le gouvernement .....	24
Comparaison du programme .....	9	Recommandations .....	26
Nécessité d’un programme de soutien à l’accession à la propriété ..	9	Annexes .....	27
Conformité aux priorités fédérales et de la SCHL .....	13	A – Limites de l’évaluation et stratégie d’atténuation .....	28
Comparaison internationale – Programmes de prêts hypothécaires avec participation (PHP) .....	14	B – Profil du programme .....	29
Connaissance de l’IAPP et propension à y avoir recours .....	16	C – Profil du programme et comparaisons .....	31
Facilité d’utilisation du programme .....	17	D – Profil détaillé des utilisateurs du programme issu des résultats du sondage .....	33
Perception des critères du programme .....	18	E – Analyse coûts-avantages – Méthodologie et définitions .....	35
Soutien de populations diverses .....	19	F – Autres constatations du sondage – Utilisateurs du programme ..	39
		G – Bibliographie .....	44

## BUT DE L'ÉVALUATION :

L'évaluation a été effectuée afin de déterminer dans quelle mesure les résultats attendus de l'IAPP ont été atteints. Les évaluations aident la SCHL à fournir au gouvernement des conseils stratégiques fondés sur des données probantes à propos des orientations futures des programmes.

## PORTÉE DE L'ÉVALUATION :

L'évaluation a porté sur les demandes retenues entre le début du programme, en septembre 2019, et novembre 2022.

# QUESTIONS D'ÉVALUATION

### A. Pertinence :

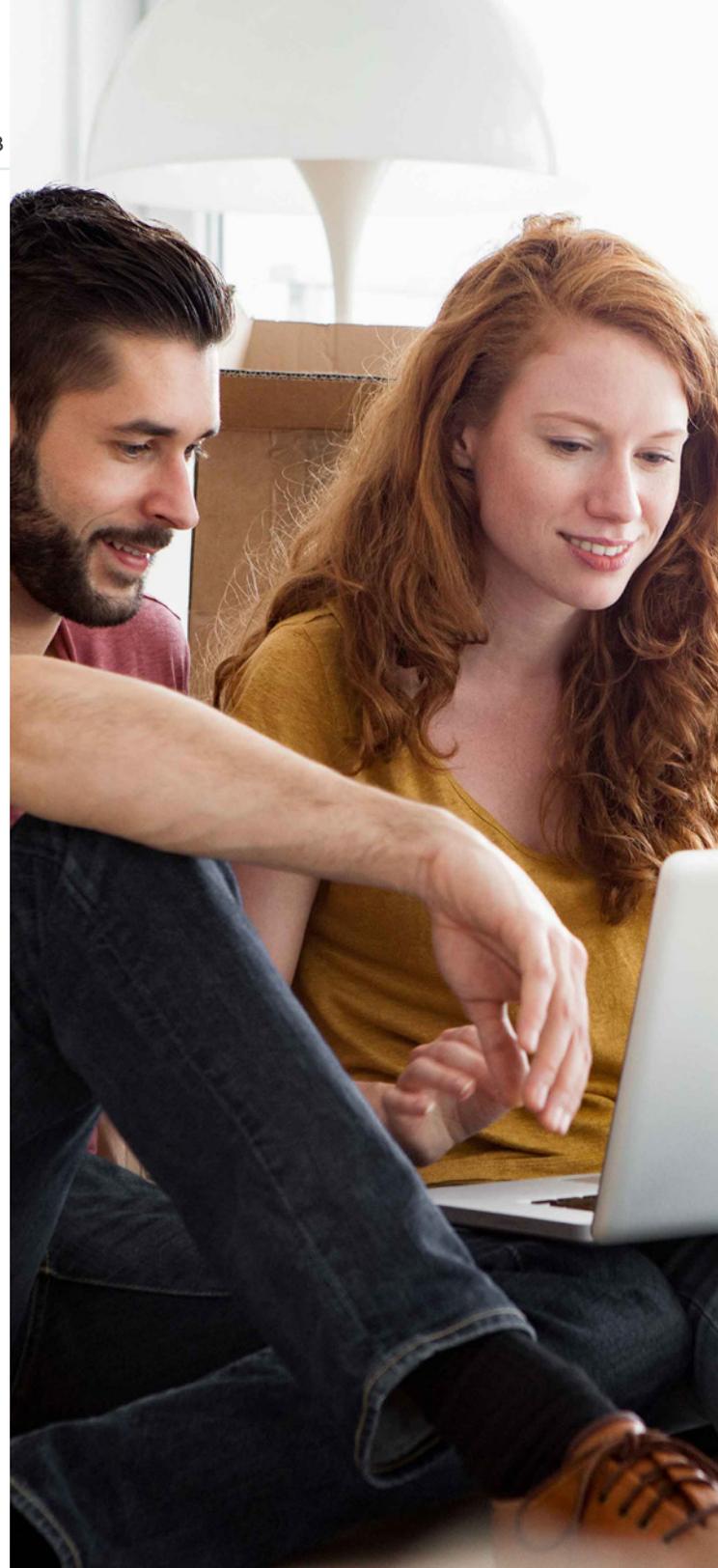
1. Le programme d'IAPP demeure-t-il nécessaire?
2. Le programme d'IAPP est-il conforme aux priorités de la SCHL et du gouvernement fédéral?
3. La conception du programme d'IAPP répond-elle aux besoins du marché de l'habitation actuel?

### B. Efficience :

1. Y a-t-il une façon plus efficace de mettre en œuvre le programme d'IAPP?

### C. Effectiveness:

1. Dans quelle mesure les avantages du programme d'IAPP l'emportent-ils sur ses coûts?
2. Le programme d'IAPP a-t-il atteint les résultats escomptés? Quel en a été l'impact?



# MÉTHODOLOGIES



## Analyse documentaire et des données du programme

- Documentation universitaire et sectorielle
- Données et documents du programme (données administratives et des demandes)
- Données d'Emili (base de données de la SCHL pour la souscription et l'administration de l'assurance prêt hypothécaire)



## Sondage auprès de trois populations différentes

- Sondage auprès d'utilisateurs\* du programme d'IAPP, n=826
- Sondage auprès d'accédants à la propriété potentiels, n=560
- Sondage auprès d'acheteurs récents d'une première propriété qui n'ont pas eu recours au programme, n=424



## Entrevues avec trois groupes différents

- 7 entrevues de groupe avec des employés de la SCHL
- 12 entrevues avec des prêteurs
- 3 entrevues avec des fournisseurs d'assurance prêt hypothécaire



## Analyse coûts-avantages

Analyse coûts-avantages

Les avantages nets [les avantages moins les coûts] pour :

1. les bénéficiaires de PHP dans le cadre de l'IAPP
2. le gouvernement

\*Remarque : Pour le sondage auprès d'utilisateurs du programme, une lettre d'invitation a été envoyée par la poste, car les adresses courriel ne sont pas recueillies dans le cadre de la demande.

# PROFIL DU PROGRAMME

## Description du programme

L'IAPP est un programme de 1,25 milliard de dollars qui a été annoncé dans le budget de 2019 et qui vise à rendre l'accès à la propriété plus abordable au Canada. Il permet aux acheteurs admissibles, qui respectent la mise de fonds minimale requise pour un prêt hypothécaire assuré, de financer de 5 à 10 % de l'achat d'une habitation au moyen d'un PHP fourni par la SCHL. Autrement dit, la SCHL octroie à ces acheteurs de 5 à 10 % du prix d'achat de l'habitation en échange d'une part de la valeur nette de la propriété.

L'acheteur rembourse la valeur nominale du PHP majorée du pourcentage applicable d'appréciation de la valeur nette de l'habitation après 25 ans, au moment de la vente de la propriété ou à tout moment où l'emprunteur choisit volontairement de rembourser l'incitatif, selon la première de ces éventualités. Si la valeur du logement diminue, le pourcentage de dépréciation applicable est déduit du montant à rembourser du PHP.

## Objectifs du programme

L'IAPP vise à réduire les mensualités hypothécaires des propriétaires-occupants admissibles au Canada. Le programme entend fournir 15 000 PHP au cours des six premiers mois et atteindre 100 000 PHP au cours des deux premières années et demie du programme.

## Admissibilité

Le demandeur doit être citoyen canadien ou résident du Canada, et répondre à l'un des critères suivants :

- N'avoir jamais acheté d'habitation
- Avoir divorcé ou être séparé de son conjoint de fait (même si les autres exigences relatives à l'achat d'une première propriété ne sont pas respectées)
- Ne pas avoir vécu dans une habitation dont lui-même ou son époux/conjoint de fait était propriétaire au cours des quatre dernières années

Remarque : L'incitatif vise à aider les accédants à la propriété à acheter leur première habitation avec l'intention d'y habiter. Les acheteurs de propriétés à revenus ne sont pas admissibles au programme.

Les conditions financières liées au revenu de l'emprunteur, au prix d'achat de l'habitation et à la mise de fonds requise comprennent ce qui suit :

- Revenu annuel inférieur à 120 000 \$
- Prêt hypothécaire de premier rang et incitatif totalisant moins de quatre fois le revenu annuel
- Mise de fonds minimale dépassant 5 % de la valeur de la propriété
- Mise de fonds et incitatif totalisant moins de 20 % de la valeur de la propriété
- Prix d'achat maximal calculé comme suit : (4 x le revenu) + la mise de fonds

Au printemps 2021, les critères d'admissibilité à l'IAPP ont été élargis pour les marchés où les prix sont élevés, notamment à Toronto, Vancouver et Victoria :

- Les demandeurs dans ces marchés peuvent acheter une habitation dont la valeur s'élève à 4,5 fois leur revenu annuel (au lieu de 4 fois pour les autres marchés), et
- Le revenu maximal admissible du ménage est de 150 000 \$ (au lieu de 120 000 \$).

L'objectif déclaré du programme est de fournir des PHP à un maximum de 100 000 accédants à la propriété.

				
<p><b>326 M\$ (engagés)</b>  <b>253,3 M\$ (décaissés)</b>  <b>28,5 M\$ (remboursés)</b></p>	<p><b>1,25 G\$ Budget total</b></p>	<p><b>26 796 demandeurs</b></p>	<p><b>18 291 approuvées</b>  <b>17 620 décaissés</b>  <b>1,544 remboursés</b></p>	<p><b>2019 : 2 645</b>  <b>2020: 7 658</b>  <b>2021: 4 555</b>  <b>2022: 3 433</b></p>

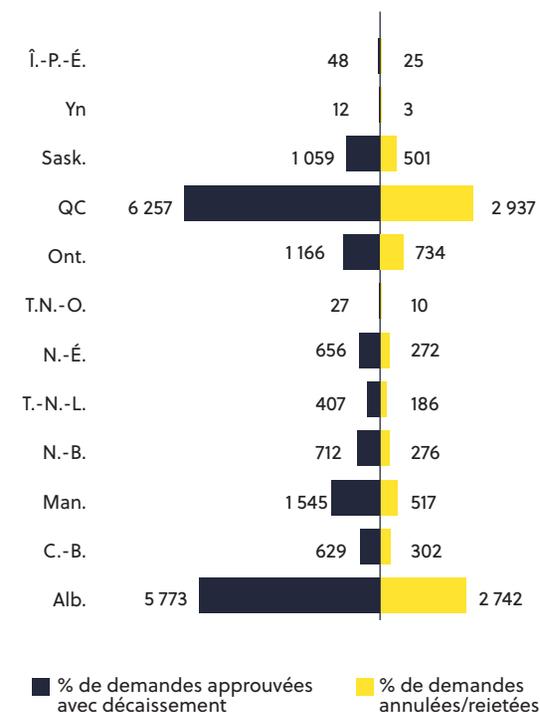
Le montant moyen des prêts hypothécaires de premier rang et le revenu admissible moyen varient d'une province à l'autre. Les provinces du Québec et de l'Alberta affichent la proportion la plus élevée de demandes et, par conséquent, le montant le plus élevé de fonds engagés. L'Ontario affiche la plus forte proportion de demandes rejetées par rapport au nombre total de demandes.

Province/ territoire*	Prêt hypothécaire de premier rang	Montant moyen de l'incitatif	Revenu admissible moyen	Fonds engagés
Colombie-Britannique	312 k\$	19 K\$	95 K\$	12,4 M\$
Ontario	291 K\$	18 K\$	90 K\$	21,5 M\$
Territoires	280 K\$	17 K\$	96 K\$	0,5 M\$
Alberta	270 K\$	22 K\$	86 K\$	120,6 M\$
Manitoba	237 K\$	16 K\$	79 K\$	24,5 M\$
Québec	234 K\$	17 K\$	81 K\$	105,5 M\$
Saskatchewan	234 K\$	16 K\$	80 K\$	17,1 M\$
Provinces de l'Atlantique	206 K\$	13 K\$	74 K\$	23,9 M\$

- Le montant moyen des prêts hypothécaires de premier rang et le revenu admissible moyen varient d'une province à l'autre. Les provinces du Québec et de l'Alberta affichent la proportion la plus élevée de demandes et, par conséquent, le montant le plus élevé de fonds engagés. L'Ontario affiche la plus forte proportion de demandes rejetées par rapport au nombre total de demandes.

\*Remarque: Les données du programme incluses dans l'évaluation concernent la période allant de la création du programme (septembre 2019 à novembre 2022).

### Répartition des demandes



### État des demandes actuelles

- 66 % décaissées
- 3 % approuvées en attente de décaissement
- 15 % rejetées
- 16 % annulées

## COMPARAISON DU PROGRAMME

Il existe quelques différences clés entre les accédants à la propriété qui ont utilisé le programme et ceux qui n'y ont pas recouru.\*

1. Le **prix moyen des habitations achetées par les utilisateurs de l'IAPP est inférieur** (sauf dans les Prairies et au Québec, où le prix moyen est à peu près le même).
2. Le revenu moyen des utilisateurs de l'IAPP est de 82 794 \$, soit environ **16 000 \$ de moins que celui des non-utilisateurs du programme.**
3. **Une moindre proportion de travailleurs autonomes** a eu recours au programme.
4. Si l'on tient compte de l'aide à la mise de fonds de l'incitatif, la **mise de fonds globale moyenne est 4,5 % plus élevée pour les utilisateurs de l'IAPP.**
5. Pendant la durée du programme, l'utilisation des taux variables a augmenté en raison d'un escompte sur ceux-ci (SCHL, 2022). Pour cette raison, **il est probable qu'une plus forte proportion d'utilisateurs de l'IAPP aient des prêts hypothécaires à taux variable** par rapport aux non-utilisateurs.
6. L'amortissement brut de la dette (ABD), l'amortissement total de la dette (ATD), le pointage de crédit, l'âge, le pourcentage de célibataires et le pourcentage d'acheteurs ayant des personnes à charge sont tous relativement similaires.

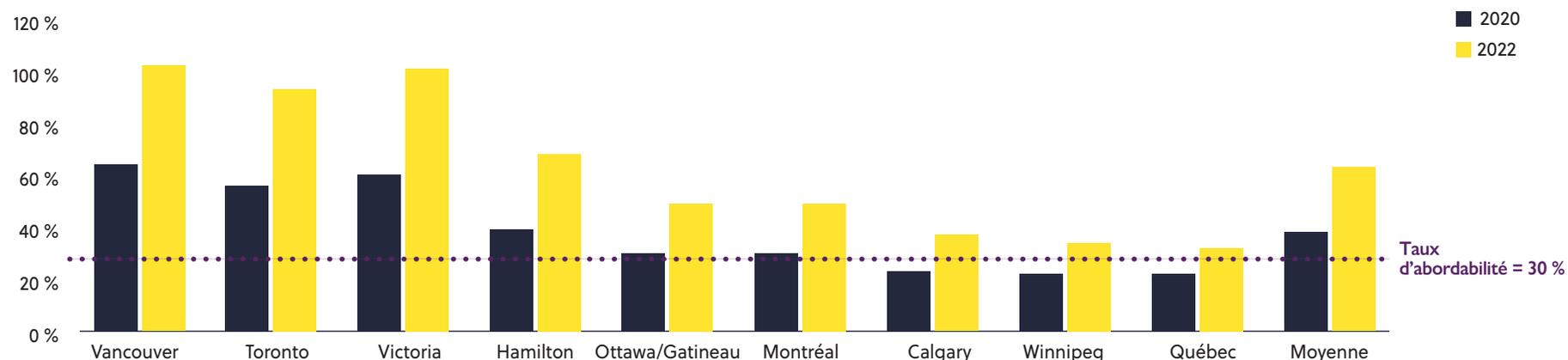
## NÉCESSITÉ D'UN PROGRAMME DE SOUTIEN À L'ACCESSION À LA PROPRIÉTÉ

**Constatation 1 : Le contexte actuel d'inabordabilité du logement démontre la nécessité d'un programme favorisant l'accès à la propriété et soutenant les accédants à la propriété qui entrent sur le marché.**

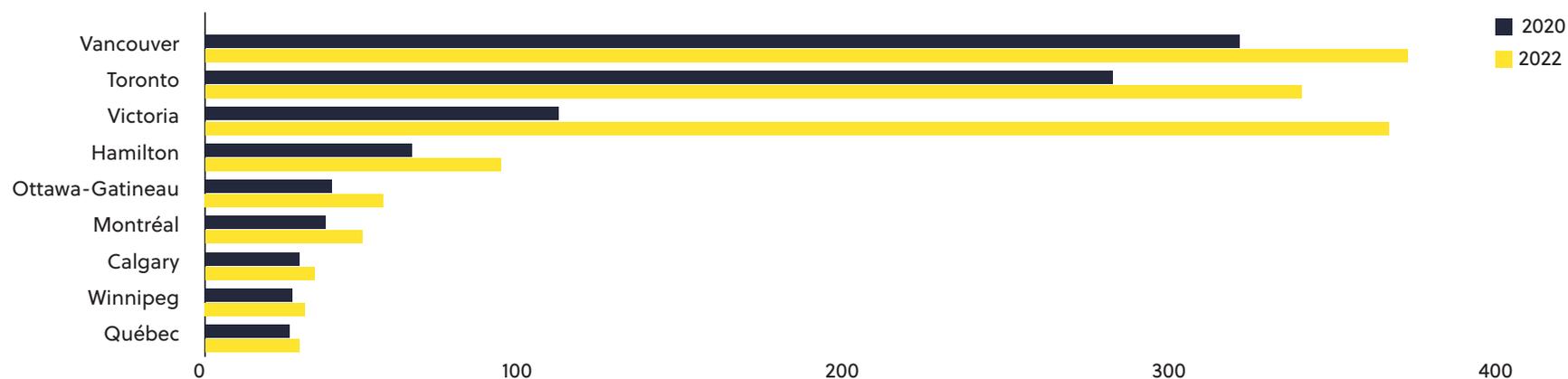
- L'achat d'une habitation est de plus en plus inabordable au Canada. Trois facteurs ont joué un rôle dans cette tendance: avec une hausse record de l'inflation (en 2022, la croissance de l'indice des prix à la consommation a atteint 6,9 %, contre 5,6 % pour la croissance des salaires), la hausse des taux d'intérêt et l'augmentation de la valeur des propriétés pendant la pandémie. Par conséquent, il est devenu plus difficile d'être admissible à un prêt hypothécaire (Statistique Canada, 2022).
- Des tendances semblables se dégagent du marché locatif. En 2022, les loyers des logements de deux chambres ont augmenté en moyenne de 5,6 %. La faiblesse des taux d'inoccupation pousse les loyers à la hausse. Quand on y ajoute l'inflation, il devient plus difficile pour les locataires d'économiser en vue d'une mise de fonds (SCHL, 2022).

\***Remarque :** Le groupe de comparaison est composé d'accédants à la propriété qui n'ont pas eu recours au programme, mais qui ont souscrit une assurance prêt hypothécaire de la SCHL et qui ont acheté une habitation pendant la même période, sauf pour le point 5. Le point 5 utilise le Rapport sur le secteur des prêts hypothécaires résidentiels de la SCHL comme source de données de substitution.

De 2020 à 2022, l'abordabilité du logement a diminué, et tous les grands centres ont maintenant dépassé le seuil de 30 % (Banque Nationale du Canada, 2022).\*



Le nombre moyen de mois nécessaires pour épargner en vue d'accumuler une mise de fonds pour la maison moyenne a augmenté dans tous les grands centres entre 2020 et 2022.



\*Remarque : Ce calcul est sensible, car il utilise le revenu médian et le prix d'achat d'une habitation médian dans chaque RMR, puis fait la moyenne de toutes les RMR. Le seuil de 30 % fait référence à la définition de l'abordabilité du logement de la SCHL (pourcentage du revenu consacré au prêt hypothécaire ou au loyer).

Le taux d'inoccupation moyen à l'échelle nationale est de 1,9 %, son plus bas niveau depuis 2001. Il était de 3,1 % l'an dernier.

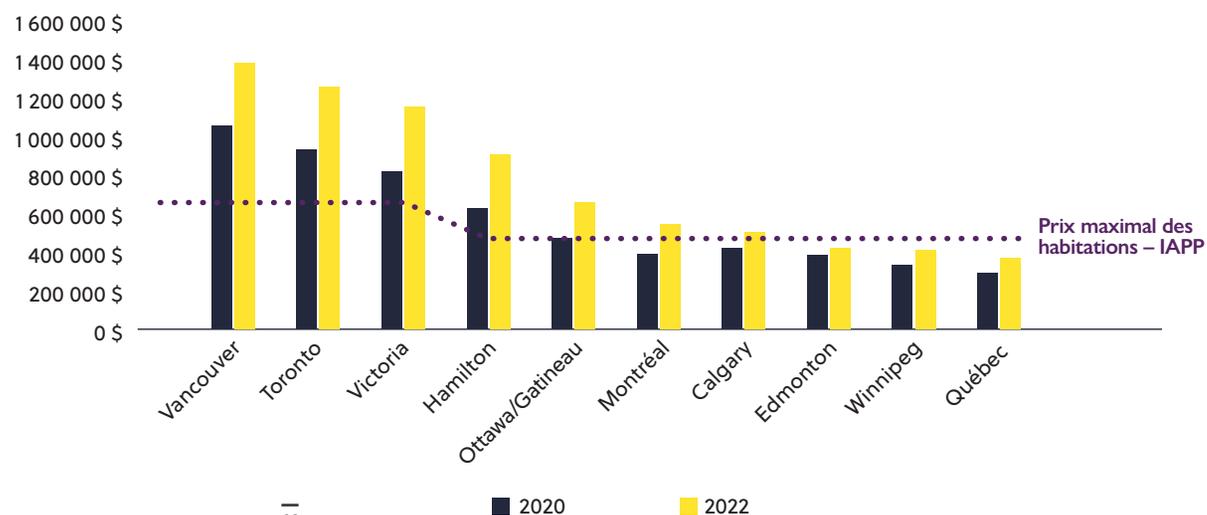
De nombreuses régions métropolitaines de recensement (RMR) affichent des taux d'inoccupation inférieurs au taux recommandé de 3 %.

Taux d'inoccupation	RMR
Moins de 1 %	Vancouver
	Gatineau
De 1 à 1,9 %	Victoria
	Toronto
	Hamilton
	Halifax
De 2 à 2,9 %	Québec
	Calgary
	Winnipeg
	Ottawa
	Edmonton
3 % ou plus	Montréal

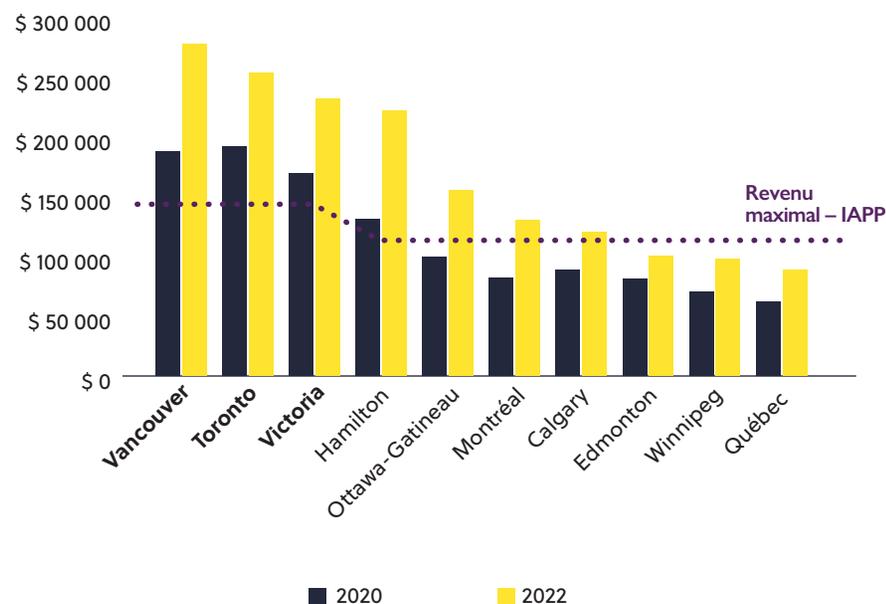
**Constatation 2 : À mesure que les prix des habitations continuent d'augmenter, il devient de plus en plus difficile pour les accédants à la propriété d'être admissibles au programme, surtout dans les marchés où les prix sont élevés (comme Vancouver, Victoria et Toronto).**

- Bien que l'abordabilité moyenne au Canada ait été de 63 % (Banque Nationale du Canada, 2022), les utilisateurs actuels du programme consacrent en moyenne **33 % de leur revenu à leur prêt hypothécaire** (Banque Nationale du Canada, 2022). De plus, le rapport ABD des demandeurs ne doit pas dépasser 39 % pour qu'ils soient admissibles au programme. Les utilisateurs actuels du programme d'IAPP présentent un rapport ABD moyen de 27 %. Ces facteurs montrent que le programme soutient l'accession à la propriété abordable et n'encourage pas les accédants à la propriété à dépenser plus que ce qu'ils peuvent se permettre. Cependant, du fait des tendances récentes, il est plus difficile pour les accédants à la propriété d'être admissibles au programme.
- Lors des entrevues, la plupart des prêteurs hypothécaires ont recommandé de modifier les lignes directrices d'admissibilité du programme. Le prix d'achat d'une habitation maximal pourrait notamment être relevé pour répondre aux besoins des marchés où les prix sont élevés.
- Les personnes interrogées en interne ont indiqué que le programme d'IAPP contribue à régler les problèmes d'abordabilité du logement, mais de manière restreinte seulement. En effet, les paramètres actuels du programme limitent à la fois le revenu et le prix d'achat.

**Le prix moyen des habitations continue de monter au-delà du prix maximal permis dans le cadre du programme en 2022 (Banque Nationale du Canada, 2022).**



Le revenu nécessaire pour se payer l'habitation moyenne continue de progresser au-delà du revenu maximal permis dans le cadre du programme (Banque Nationale du Canada, 2022).



L'abordabilité s'est détériorée partout au Canada, mais les acheteurs de l'Ontario et de la Colombie-Britannique sont les plus touchés.

**Constatation 3 : Malgré les difficultés actuelles posées par les limites de revenu et le plafond de prix d'achat, la majorité des acheteurs potentiels s'attendent à acheter une habitation dans la fourchette de prix du programme.**

**Parmi les accédants à la propriété potentiels, 67 % ont déclaré qu'ils prévoient acheter une habitation d'une valeur de 599 000 \$ ou moins**

- Cette fourchette se situe dans la limite actuelle du programme.
- Cependant, 24 % des personnes vivant en Colombie-Britannique prévoient dépenser plus de 1 M\$ (la réponse la plus fréquente dans cette province) pour leur première habitation. Cette proportion s'établit à 11 % pour les personnes vivant en Ontario.
- Les personnes gagnant de 50 000 \$ à 100 000 \$ sont les plus susceptibles d'envisager de recourir au programme (51 %). Elles sont suivies des personnes gagnant de 100 000 \$ à 150 000 \$ (49 %), de celles gagnant plus de 150 000 \$ (42 %) et de celles gagnant moins de 50 000 \$ (35 %). Ces données laissent entendre que le programme pourrait soutenir les acheteurs à revenu élevé.

**Parmi les acheteurs récents d'une première propriété, 80 % ont payé moins de 599 000 \$ pour leur habitation.**

- Cependant, 51 % et 35 % des personnes vivant en Colombie-Britannique et en Ontario, respectivement, ont payé leur habitation plus de 600 000 \$, signe de problèmes potentiels liés au plafond de prix du programme dans les marchés où les prix sont élevés.
- La plupart des personnes qui ont acheté une habitation il y a 6 à 12 mois ont déclaré que leur revenu dépassait 150 000 \$, ce qui montre la nécessité d'avoir un revenu élevé pour se payer une habitation dans le marché actuel. La plupart des acheteurs récents ont néanmoins acheté leur habitation il y a plus de 12 mois à des niveaux de revenu variés.

## CONFORMITÉ AUX PRIORITÉS FÉDÉRALES ET DE LA SCHL

Constatation 4 : Le programme cadre avec les priorités du gouvernement fédéral et de la SCHL visant à accroître l'abordabilité du logement.



Le programme d'IAPP appuie l'orientation stratégique du gouvernement fédéral visant à accroître l'accès au logement abordable pour la classe moyenne. Le programme a été annoncé dans le cadre du budget de 2019 afin d'améliorer l'abordabilité pour les accédants à la propriété. Il a ensuite été prolongé jusqu'en mars 2025 dans le budget de 2022.



Le programme cadre avec l'aspiration de la SCHL selon laquelle d'ici 2030, tout le monde au Canada pourra se payer un logement qui répond à ses besoins. En effet, il prévoit aider plus de 100 000 accédants à la propriété à se payer un logement.



La plupart des personnes interrogées en interne estiment que l'intention du programme cadre avec les priorités fédérales. Presque toutes considèrent que le gouvernement doit aider à assumer les coûts initiaux de l'accession à la propriété.

D'autres ont fait remarquer que, bien qu'un programme d'aide aux propriétaires-occupants soit nécessaire, des modifications de la conception du programme pourraient mieux répondre au problème d'abordabilité de l'accession à la propriété. Il s'agirait notamment de relever la limite de revenu, le plafond de prix d'achat et le rapport d'endettement, et d'abaisser la mise de fonds minimale requise. De plus, le programme ne s'attaque pas au problème de l'offre, qui est une priorité clé du gouvernement fédéral en matière de logement.

## COMPARAISON INTERNATIONALE – PROGRAMMES DE PRÊTS HYPOTHÉCAIRES AVEC PARTICIPATION (PHP)

**Constatation 5 : Les données issues de programmes semblables montrent que les PHP peuvent être un outil efficace pour soutenir l'accès à la propriété. Cependant, comme pour l'IAPP, l'utilisation des PHP est faible.**

**D'autres pays ont tenté de soutenir l'abordabilité du logement au moyen de programmes de PHP.** Les programmes de PHP servent de mécanisme de soutien à l'accès à la propriété dans de nombreux autres pays. Le Royaume-Uni utilise un système de prêts participatifs, les États-Unis, des prêts participatifs communautaires, et l'Australie, des PHP. Ces mécanismes ont eu plus ou moins de succès. Pour tous ces programmes, il est difficile de les promouvoir et leur utilisation est faible. La participation aux programmes est principalement entravée par une réticence des individus à partager la valeur nette de la propriété avec le gouvernement.

Pays	Type de programme	Description	Renseignements supplémentaires
Royaume-Uni	Système de prêts participatifs (gouvernement du Royaume-Uni, 2022)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Semblable à l'IAPP, mais les prêts hypothécaires sont plus importants (20 %).</li> <li>• Permet de réduire les mensualités hypothécaires au moyen d'un prêt sans intérêt de cinq ans.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• À l'origine, le programme n'était pas réservé aux accédants à la propriété et il ne comportait pas de plafonds de prix stricts. Ces caractéristiques, combinées à un solide partenariat avec les promoteurs, ont donné lieu à une forte participation.</li> <li>• De 2021 à 2023, le système a évolué pour s'adresser uniquement aux accédants à la propriété. Il s'est aussi doté de plafonds de prix par région. Ces changements ont réduit la participation globale.</li> <li>• Les utilisateurs sont principalement de jeunes acheteurs et des accédants à la propriété qui n'auraient pas été en mesure de se payer la même propriété en l'absence du programme.</li> </ul>

Pays	Type de programme	Description	Renseignements supplémentaires
États-Unis	Prêts participatifs communautaires (Journal of Planning, 2019)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prêts pour l'accession à la propriété offerts par les villes ou les administrations régionales.</li> <li>• Les prix de revente sont limités afin de maintenir un bassin de logements abordables.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les utilisateurs ont des paiements hypothécaires moins élevés et des mensualités plus faibles sur tous les comptes de crédit que les non-utilisateurs.</li> <li>• Le programme a permis de préserver l'abordabilité et d'aider les propriétaires-occupants à se constituer un patrimoine</li> </ul>
Australie	PHP (gouvernement de l'Australie, 2022)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aide à l'achat au niveau fédéral (2023).</li> <li>• Cinq organismes de logement relevant des États et des territoires ont mis en œuvre des programmes de PHP</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Afin d'éviter d'éventuels problèmes de participation, le programme n'exige pas d'assurance prêt hypothécaire. Aide efficacement les personnes à faible revenu à accéder à la propriété.</li> <li>• Des systèmes fondés sur des prêts participatifs communautaires pourraient contribuer à accroître l'offre de logements abordables.</li> </ul>

## CONNAISSANCE DE L'IAPP ET PROPENSION À Y AVOIR RECOURS

**Constatation 6 : En général, les accédants à la propriété sont au courant du programme et en sont informés par le bouche-à-oreille.**

**La plupart des acheteurs potentiels ont entendu parler du programme (71 %), de ceux-ci 45% déclarent qu'ils envisageront de recourir au programme d'IAPP et 26 % disent qu'ils le feront peut-être.**

- Parmi les répondants, 64 % ne prévoient pas recevoir de l'aide de leurs amis ou de leur famille pour leur mise de fonds, ce qui laisse entendre que la plupart des acheteurs potentiels pourraient avoir besoin d'une source de soutien.
- Le bouche-à-oreille est la réponse la plus fréquente (34 %) quant à la façon dont les acheteurs potentiels ont appris l'existence du programme.

Les deux façons les plus courantes dont les utilisateurs du programme ont appris l'existence du programme sont leur fournisseur de prêts hypothécaires (29 %) et le bouche-à-oreille (23 %).

**Parmi les utilisateurs de l'IAPP, 44 % ont été aidés dans le processus de demande par leur fournisseur de prêts hypothécaires ou leur institution financière, et 21 % déclarent avoir reçu de l'aide sur le site Web**

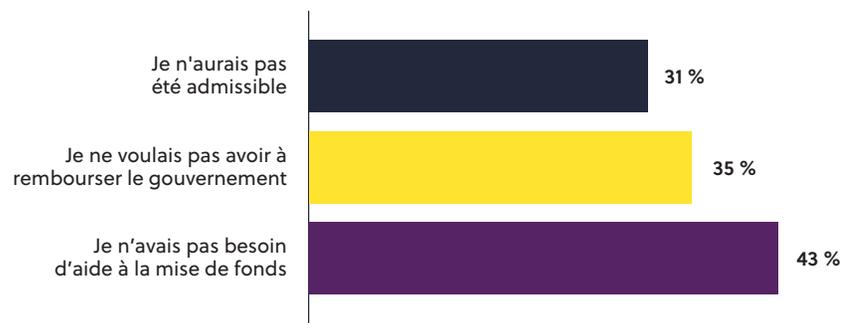
- 70 % ont indiqué que leur fournisseur de prêts hypothécaires ou leur institution financière ont été très utiles dans le processus de demande.

- 60 % qui ont déclaré avoir reçu de l'aide sur le site Web l'ont trouvé très utile.

**Bien qu'ils n'aient pas eu recours au programme, 68 % des acheteurs récents (non-utilisateurs) avaient entendu parler du programme d'IAPP.**

- Parmi les 32 % qui n'avaient pas entendu parler du programme, 40 % déclarent qu'ils auraient probablement eu recours au programme s'ils en avaient appris l'existence. Ce chiffre laisse entendre qu'un marketing renforcé auprès des acheteurs potentiels pourrait accroître l'utilisation du programme.
  - Parmi les personnes gagnant moins de 50 000 \$, 55 % déclarent qu'elles auraient eu recours au programme. Fait intéressant, 26 % des personnes gagnant plus de 150 000 \$ déclarent qu'elles auraient probablement utilisé le programme.
- Le bouche-à-oreille est la réponse la plus fréquente (28 %) quant à la façon dont les acheteurs récents ont appris l'existence du programme.

**Au total, 54 % des acheteurs récents (non-utilisateurs) déclarent ne pas avoir envisagé de recourir au programme d'IAPP. Voici les principales raisons pour lesquelles ils n'ont pas eu recours au programme :**

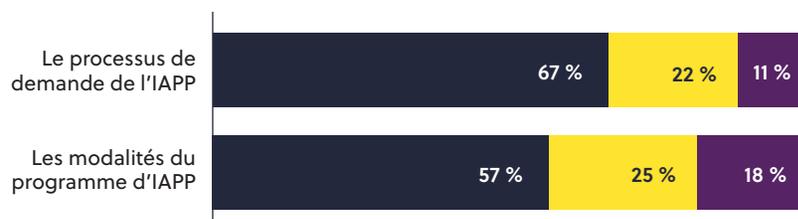


## FACILITÉ D'UTILISATION DU PROGRAMME

**Constatation 7 :** La plupart des utilisateurs du programme trouvent les exigences du programme faciles à comprendre. Toutefois, les prêteurs estiment que les documents de marketing et de communication actuels ne sont pas faciles à comprendre, ce qui complique la promotion du programme.

Contrairement aux personnes interrogées en entrevue, la plupart des utilisateurs du programme qui ont répondu au sondage ont trouvé le processus de demande et les modalités du programme d'IAPP faciles à comprendre.

### Perceptions des utilisateurs du programme relativement au processus de demande



■ Facile à comprendre ■ Neutre ■ Difficile à comprendre

De nombreux utilisateurs de l'IAPP recommanderaient le programme à un ami ou à un collègue (le taux de recommandation net global issu du sondage auprès des utilisateurs de l'IAPP s'est élevé à 23).

**Certains prêteurs interrogés en entrevue ont une perception positive de la structure et du processus de mise en œuvre. Plus précisément, ils déclarent ce qui suit :**

- Le programme repose sur la structure établie pour l'achat d'une habitation, ce qui facilite le processus.
- Le processus de demande du programme est simple et le processus de mise en œuvre est rapide et efficace.
- L'exigence d'une assurance prêt hypothécaire réduit les risques supplémentaires pour les prêteurs.

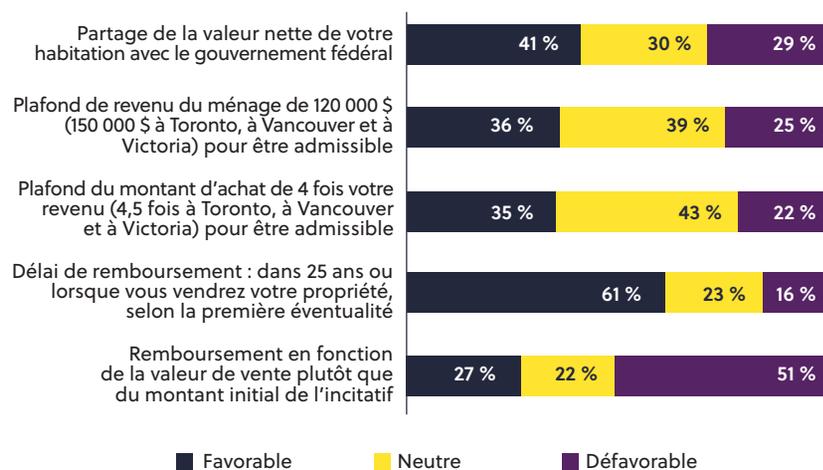
**La plupart des prêteurs ne font pas la promotion du programme et ont de la difficulté à en comprendre les modalités. Ils font également les observations suivantes :**

- Les modalités du programme sont complexes et mal comprises par le public cible et les partenaires.
- Le programme a été mis en œuvre alors que les consultations étaient insuffisantes.
- De meilleurs documents de communication sur le programme auraient pu être fournis aux prêteurs avant le lancement du programme.

## PERCEPTION DES CRITÈRES DU PROGRAMME

**Constatation 8 : Les utilisateurs du programme ont généralement un avis favorable ou neutre sur les critères du programme actuel.**

Dans l'ensemble, les utilisateurs de l'IAPP ne voient pas les exigences du programme comme un obstacle important.



- Parmi les 84 personnes interrogées ayant remboursé leur incitatif, 55 % ont trouvé le processus de remboursement facile ou très facile.
- Le délai de remboursement de 25 ans ou à la vente de la propriété suscite une réaction très positive (61 %).

- Les utilisateurs de l'IAPP ont généralement un avis neutre sur le plafond de revenu et le plafond de montant d'achat.
- La seule exigence du programme perçue négativement par les utilisateurs de l'IAPP est le remboursement de l'incitatif (51 %).
  - Les prêteurs hypothécaires abondent dans le même sens en indiquant que la plupart des clients ne comprennent pas entièrement les dispositions de remboursement au début.
- Les utilisateurs de l'IAPP dont le revenu est égal ou supérieur à 80 000 \$ voient le partage de la valeur nette immobilière d'un œil plus négatif que la plupart des utilisateurs

Les prêteurs hypothécaires ont l'impression que les acheteurs potentiels voient d'un mauvais œil la disposition du programme relative au partage de la valeur nette immobilière. Bien qu'un tiers des acheteurs récents (non-utilisateurs du programme) mentionnent cette raison pour justifier leur non-utilisation du programme, il convient de noter que seuls 29 % des utilisateurs du programme sondés ont un avis défavorable sur la question. Les utilisateurs indiquent voir un aspect positif dans le partage de la valeur nette de la propriété puisqu'il partage aussi le risque.

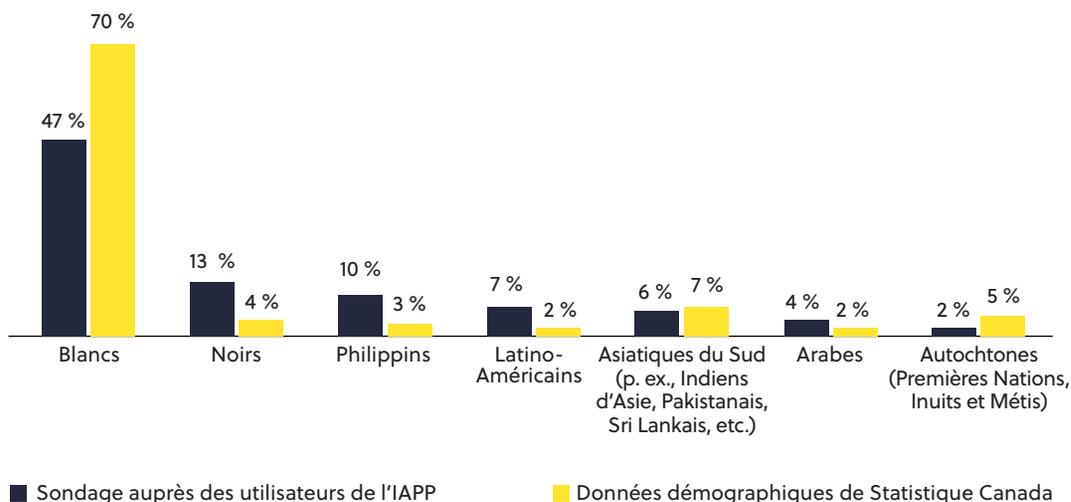
## SOUTIEN DE POPULATIONS DIVERSES

**Constatation 9 : Des données probantes montrent que le programme soutient divers groupes, mais des lacunes demeurent pour certains groupes.**

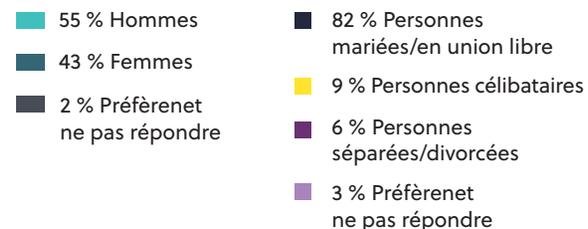
Le résumé ci-dessous, fondé sur le sondage auprès des utilisateurs de l'IAPP, montre la répartition des utilisateurs du programme entre les catégories de l'analyse comparative entre les sexes plus.

Quatre groupes sont plus représentés dans le programme que dans la population nationale : les personnes noires, arabes, latino-américaines et philippines. Selon les publications de la SCHL, dont la série Recherche en action sur les inégalités en matière de financement de l'habitation, ces groupes ont des taux de propriétaires-occupants plus bas et la valeur de leurs propriétés est plus faible que le reste de la population (SCHL, 2022b). Bien que notre échantillon soit limité, ces renseignements indiquent que le programme a été utilisé par des populations défavorisées sur le marché de l'habitation. Toutefois, certaines lacunes persistent, notamment un manque de représentation pour certaines ethnicités et identités de genre.

### Origine ethnique (n=814)



### Sexe et état matrimonial (n=826)



La majorité des données démographiques ont été recueillies au moyen d'un sondage envoyé par la poste aux utilisateurs de l'IAPP. Durant ce processus, le comité d'évaluation a relevé des lacunes dans les données concernant les adresses courriel, l'emploi et les taux hypothécaires.

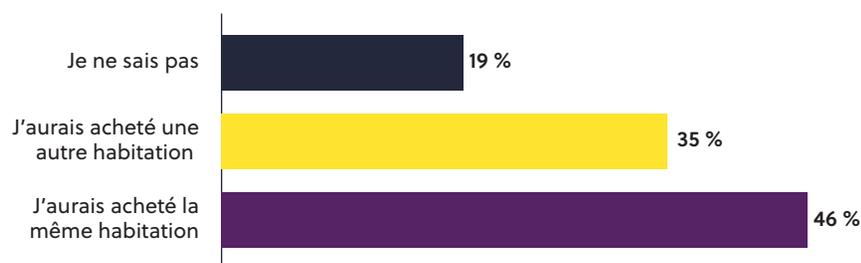
## IMPACT DU PROGRAMME – RÉPONSE AUX BESOINS DE LOGEMENT ET ACCÈS AU MARCHÉ DE L'HABITATION

**Constatation 10 :** Les utilisateurs du programme sont proportionnellement plus nombreux à déclarer avoir pu acheter une habitation qui répondait à leurs besoins que leurs homologues non-utilisateurs.

**Constatation 11 :** Sans le programme, la plupart des utilisateurs de l'IAPP auraient attendu plus longtemps avant d'entrer sur le marché ou auraient continué à louer.

**Parmi les utilisateurs du programme ayant participé au sondage, 91 % indiquent que le programme les a aidés à acheter une habitation qui répondait à leurs besoins.**

Cependant, près de la moitié des utilisateurs de l'IAPP auraient acheté la même habitation dans un scénario où ils n'étaient pas admissibles, ce qui indique que le programme n'était pas essentiel pour beaucoup d'entre eux.



Parmi les acheteurs récents d'une première propriété qui n'ont pas eu recours au programme, 29 % indiquent n'avoir fait aucune concession en achetant leur habitation (ils auraient acheté la même habitation).

**Parmi les non-utilisateurs, 53 % indiquent qu'ils n'ont pas acheté l'habitation qu'ils avaient prévue :**

- 33 % indiquent avoir acheté un logement moins cher;
- 10 % disent avoir acheté une habitation dans une autre ville ou région;
- 10 % indiquent avoir attendu plus longtemps que prévu afin d'épargner davantage.

**Réponses des utilisateurs de l'IAPP lorsqu'on leur demande en quoi les choses auraient été différentes sans le programme :**

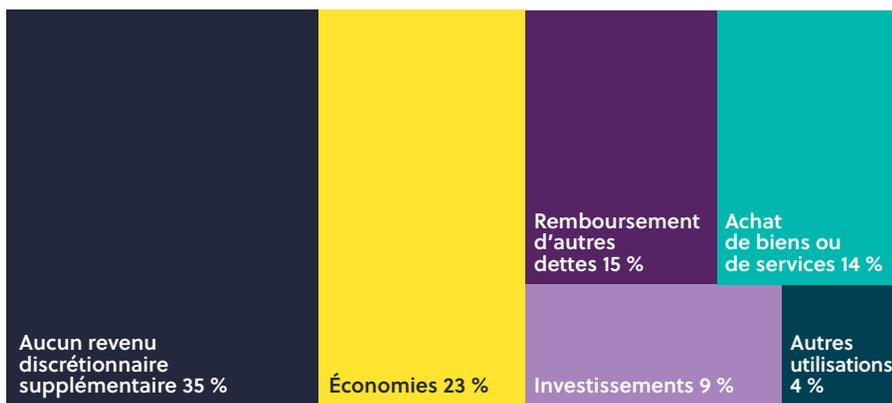
- 37 % auraient attendu d'épargner davantage pour avoir une mise de fonds plus importante – et 59 % d'entre eux indiquent qu'ils auraient attendu au moins 12 mois supplémentaires.
- 31 % auraient acheté un logement moins cher (56 841 \$ de moins en moyenne).
- 29 % auraient continué à louer ou à être colocataires.

## IMPACT DU PROGRAMME – AUGMENTATION DU REVENU DISCRÉTIONNAIRE

Constatation 12 : Le plus important des avantages perçus du programme est l'augmentation du revenu discrétionnaire découlant de la réduction des paiements du prêt hypothécaire.

65 % des utilisateurs de l'IAPP indiquent qu'ils avaient du revenu supplémentaire grâce au programme.

Près d'un tiers des utilisateurs de l'IAPP économisent ou investissent le revenu supplémentaire



La réduction des mensualités hypothécaires s'est élevée en moyenne à environ 70 \$ par mois par utilisateur.

De plus, les personnes interrogées en entrevue et les utilisateurs de l'IAPP font les observations suivantes:



Certains demandeurs ont accès à des capitaux auxquels ils n'auraient pas eu accès sans le programme. Les résultats du sondage confirment en effet que 73 % des utilisateurs de l'IAPP n'ont pas reçu d'aide de leurs amis ou de leur famille pour la mise de fonds. L'incitatif a donc été leur principal soutien à la mise de fonds.



Un PHP ne permet pas à l'acheteur de tirer pleinement parti de la hausse des prix des habitations.



Le gouvernement réalise des profits grâce au PHP de l'acheteur.



Les réalités financières d'une forte inflation et d'un marché de l'habitation caractérisé par des prix élevés limitent le bassin de demandeurs.

## IMPACT DU PROGRAMME – AVANTAGES ÉCONOMIQUES

**Constatation 13 : Le programme apporte des avantages tangibles à ses utilisateurs, notamment une réduction des mensualités hypothécaires et des avantages durables découlant de l'accès à la propriété.**

- Les économies par utilisateur d'environ 70 \$ par mois sur les mensualités hypothécaires correspondent à un bénéfice net global d'environ **64 M\$ à 197 M\$**. Cette somme découlant de l'augmentation du revenu discrétionnaire de l'utilisateur peut être épargnée, investie ou dépensée.

<b>Bénéfice net : Augmentation du revenu discrétionnaire*</b>	<b>Fourchette inférieure</b>	<b>Fourchette supérieure</b>
Élément	Valeur	Valeur
Gain de placement sur le revenu discrétionnaire	265 000 000 \$	365 000 000 \$
Coût de l'augmentation du revenu discrétionnaire	(168 000 000 \$)	201 000 000 \$
Bénéfices nets actualisés (7 % par année)	45 000 000 \$	138 000 000 \$
<b>Bénéfices nets</b>	<b>64 000 000 \$</b>	<b>197 000 000 \$</b>

Élément	Valeur	Valeur
Bénéfices nets actualisés par bénéficiaire (7 % par année)	3 000 \$	8 000 \$
<b>Bénéfices nets par bénéficiaire</b>	<b>4 000 \$</b>	<b>11 000 \$</b>

\*Remarque : Les valeurs présentées sont arrondies. Le taux d'actualisation standard de 7 % de la SCHL a été utilisé.

- Dans l'ensemble, on observe un bénéfice net pour **163** utilisateurs qui ont pu accéder à la propriété alors qu'ils n'auraient pas pu le faire sans le programme. Ce bénéfice découle principalement de la mise de fonds à laquelle ils ont eu accès grâce au programme. Selon nos estimations du meilleur et du pire scénario, ce bénéfice varie de **25 M\$ à 33 M\$**.
- Pour savoir quelles personnes ont bénéficié de l'accès à la propriété, nous avons utilisé le **seuil de 30 % du revenu avant impôt du ménage**.

Bénéfice net : Accès à la propriété*	Fourchette inférieure	Fourchette supérieure
Élément	Valeur	Valeur
Gain de placement	38 000 000 \$	46 000 000 \$
Écart de loyer	(12 000 000 \$)	(13 000 000 \$)
Bénéfices nets actualisés (7 % par année)	1 000 000 \$	5 000 000 \$
<b>Bénéfices nets</b>	<b>25 000 000 \$</b>	<b>33 000 000 \$</b>
Élément	Valeur	Valeur
Bénéfices nets actualisés par bénéficiaire (7 % par année)	8 000 \$	30 000 \$
Bénéfices nets par bénéficiaire	155 000 \$	200 000 \$

\*Remarque : Les valeurs présentées sont arrondies. Le taux d'actualisation standard de 7 % de la SCHL a été utilisé.

## IMPACT DU PROGRAMME – AVANTAGE POUR LE GOUVERNEMENT

**Constatation 14 : Le gouvernement tire un avantage économique de la mise en œuvre du programme grâce au PHP qu'il reçoit.**

La mise en œuvre du programme procure deux avantages au gouvernement :

- la part qu'il reçoit du bénéfice tiré des PHP;
- les impôts payés sur tout placement fait grâce au revenu discrétionnaire.

Dans l'ensemble, le programme procure au gouvernement un bénéfice net allant **315 M\$ à 348 M\$**.

Bénéfice : Gouvernement *	Fourchette inférieure	Fourchette supérieure
Élément	Valeur	Valeur
Part du gain en capital due à la SCHL	171 000 000 \$	203 000 000 \$
Recettes de l'assurance prêt hypothécaire	207 000 000 \$	207 000 000 \$
Impôt perçu sur les gains de revenu discrétionnaire	0 \$	31 000 000 \$
Coûts d'administration du programme	90 000 000 \$	90 000 000 \$
Coût de renonciation de l'IAPP	0 \$	5 000 000 \$
Bénéfices nets actualisés (7 % par année)	187 000 000 \$	203 000 000 \$
<b>Bénéfices nets</b>	<b>315 000 000 \$</b>	<b>348 000 000 \$</b>

\*Remarque : Ce calcul est sensible à l'hypothèse d'appréciation des prix des habitations, et toutes les valeurs sont arrondies.

Le **bénéfice net pour le gouvernement a presque doublé depuis notre analyse initiale de novembre 2021**, même si le montant total investi par la SCHL en mise de fonds incitative n'a augmenté que de 37 %.

L'**augmentation de l'hypothèse du taux de croissance des prix des habitations** est un facteur important. Si les prix des habitations augmentent à un rythme accéléré, les gains en capital réalisés par la SCHL à la vente des propriétés augmenteront pour un prix d'achat donné.

Nous avons utilisé un **taux de croissance** compris entre **5,2 et 6,2 %**, ce qui est inférieur au plafond d'appréciation de 8 % récemment mis en œuvre par le programme.

Les taux d'intérêt élevés et l'importante envolée des prix des habitations auront une incidence sur les hypothèses de ce calcul.

L'administration du programme a coûté 67 % de plus que le montant prévu au budget, alors que le montant total de l'incitatif fourni a été 73 % inférieur aux projections initiales. Par conséquent, le ratio administratif du programme (les charges opérationnelles par rapport à l'incitatif total fourni) s'est élevé à 9 % (contre une projection initiale de 2 %). Cette situation pourrait découler d'une participation au programme plus faible que prévu. D'autres détails sont fournis à l'annexe E.

## CONCLUSIONS

1. Il est nécessaire de mettre en place un programme pour aider les accédants à la propriété à acheter une habitation sur le marché actuel.
2. La participation au programme est faible. L'objectif déclaré du programme est de fournir des PHP à un maximum de 100 000 accédants à la propriété avant qu'il prenne fin en mars 2025. À l'heure actuelle, le programme a aidé 18 291 accédants à la propriété.
3. Les paramètres actuels du programme sont peut-être restrictifs pour les utilisateurs potentiels dans les marchés où les prix ou les revenus sont élevés, surtout dans un contexte de hausse de l'inflation et des taux d'intérêt.
4. Les accédants à la propriété potentiels et les acheteurs récents d'une première propriété sont généralement au courant de l'existence du programme. Toutefois, cette connaissance ne se traduit pas nécessairement par une utilisation du programme.
5. Les documents de marketing actuels n'encouragent pas les prêteurs à faire la promotion du programme. Bien que le programme atteigne des groupes diversifiés, des lacunes persistent.
6. Les utilisateurs du programme trouvent le programme facile à comprendre et à utiliser. Des problèmes ont seulement été relevés dans le processus de remboursement de l'incitatif. On constate des avantages tant pour les utilisateurs du programme que pour le gouvernement.
7. Le programme atteint son objectif de réduire les mensualités hypothécaires. On observe une économie d'environ 70 \$ par mois par utilisateur. Les bénéficiaires ont un avis favorable sur le programme. Plusieurs d'entre eux déclarent en effet avoir été en mesure d'acheter une habitation qui répond à leurs besoins.
8. La collecte de données n'est pas assez rigoureuse sur plusieurs points (p. ex., coordonnées des bénéficiaires, données sur l'emploi et sur les prêts hypothécaires). Cette lacune nuit à la capacité de la SCHL de mesurer l'étendue des réalisations du programme.

# RECOMMANDATIONS

## 1. Mettre en œuvre des changements pour accroître la participation au programme :

### A. Examiner et rajuster le prix des habitations et les limites de revenu pour soutenir un plus grand nombre d'accédants à la propriété.

- Après le relèvement des limites de prix des habitations dans les marchés où les prix sont élevés (Toronto, Vancouver et Victoria) en 2021, les prix des habitations ont continué de monter. Afin de mieux soutenir les accédants à la propriété dans les marchés où les prix sont élevés, de nouvelles majorations pourraient faciliter l'entrée sur le marché. Cette recommandation ne devrait être prise en compte que dans les marchés où les prix sont élevés, car de nombreux accédants à la propriété et acheteurs potentiels ont acheté ou prévoient acheter une première propriété dans les limites actuelles du programme.
- Par ailleurs, le relèvement des limites de revenu maximal du programme afin de mieux soutenir les accédants à la propriété dans tous les marchés au Canada pourrait rendre le programme plus accessible aux personnes souhaitant acheter leur première habitation.
- Accroître la souplesse des paramètres pourrait aider les accédants à la propriété dans le contexte économique actuel marqué par des taux d'intérêt et une inflation élevés, et une hausse des loyers. Tous ces facteurs font en effet qu'il est plus difficile d'épargner pour une mise de fonds.

### B. Élaborer des documents de communication et de marketing mieux ciblés.

- Le programme a débuté en 2019 et devrait prendre fin en 2025. Son objectif est d'aider jusqu'à 100 000 accédants à la propriété à acheter une habitation. Jusqu'à présent, le programme a atteint un peu plus de 18 % de cet objectif. Des approches ciblées sont donc nécessaires pour que le programme aide un plus grand nombre d'accédants à la propriété.

- Les prêteurs ont exprimé leur frustration à l'égard de la communication concernant le programme et ils n'ont pas trouvé les modalités du programme facile à comprendre. Cela a mené à un manque de promotion du programme auprès d'acheteurs potentiels d'une première propriété. La plupart des utilisateurs, des non-utilisateurs et des utilisateurs potentiels ont appris l'existence du programme par le bouche-à-oreille, ce qui reflète bien ce manque de promotion. Il faut élaborer des documents de marketing plus simples et concis pour expliquer clairement le programme aux prêteurs et aux accédants à la propriété potentiels.
- De même, des communications ciblées pourraient continuer d'encourager une plus grande diversité de groupes à utiliser le programme.

## 2. Examiner et envisager d'autres approches pour utiliser les PHP comme un outil soutenant l'accession à la propriété, et proposer des options pour améliorer l'IAPP ou de nouveaux programmes incitatifs.

- Les données en provenance d'autres pays montrent l'existence d'autres méthodes de financement par prêt qui pourraient être explorées au Canada afin d'accroître l'utilisation du programme et de soutenir un plus grand nombre d'accédants à la propriété. Par exemple, le Royaume-Uni offre des options de prêt sans intérêt dotées d'une contribution totale élevée, et un programme australien lancé en 2023 n'exige aucune assurance prêt hypothécaire. L'exploration d'autres solutions pourrait favoriser une plus grande participation et accroître l'accès à la propriété des groupes à faible revenu.
- De plus, les bénéfices nets du programme pour le gouvernement pourraient être mis à profit pour chercher de nouveaux pouvoirs ou financements afin de mieux soutenir l'accès à la propriété.

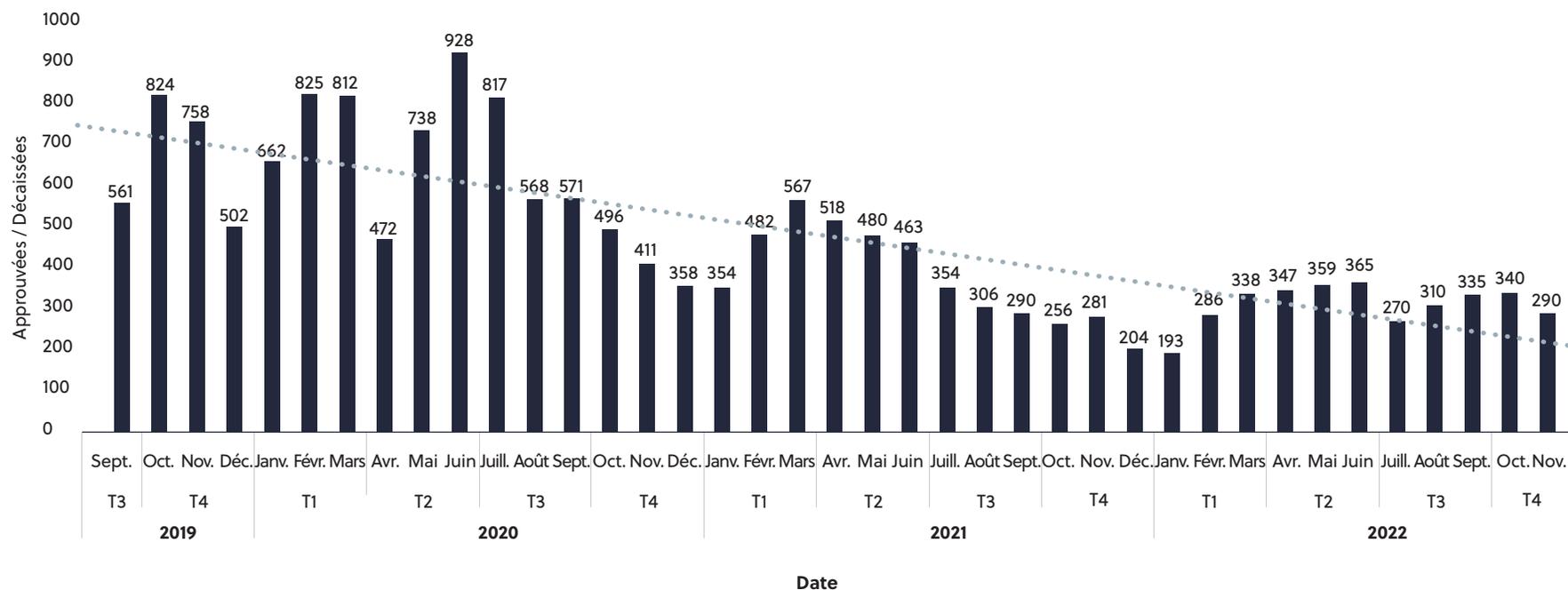
# ANNEXES

## A – LIMITES DE L'ÉVALUATION ET STRATÉGIE D'ATTÉNUATION

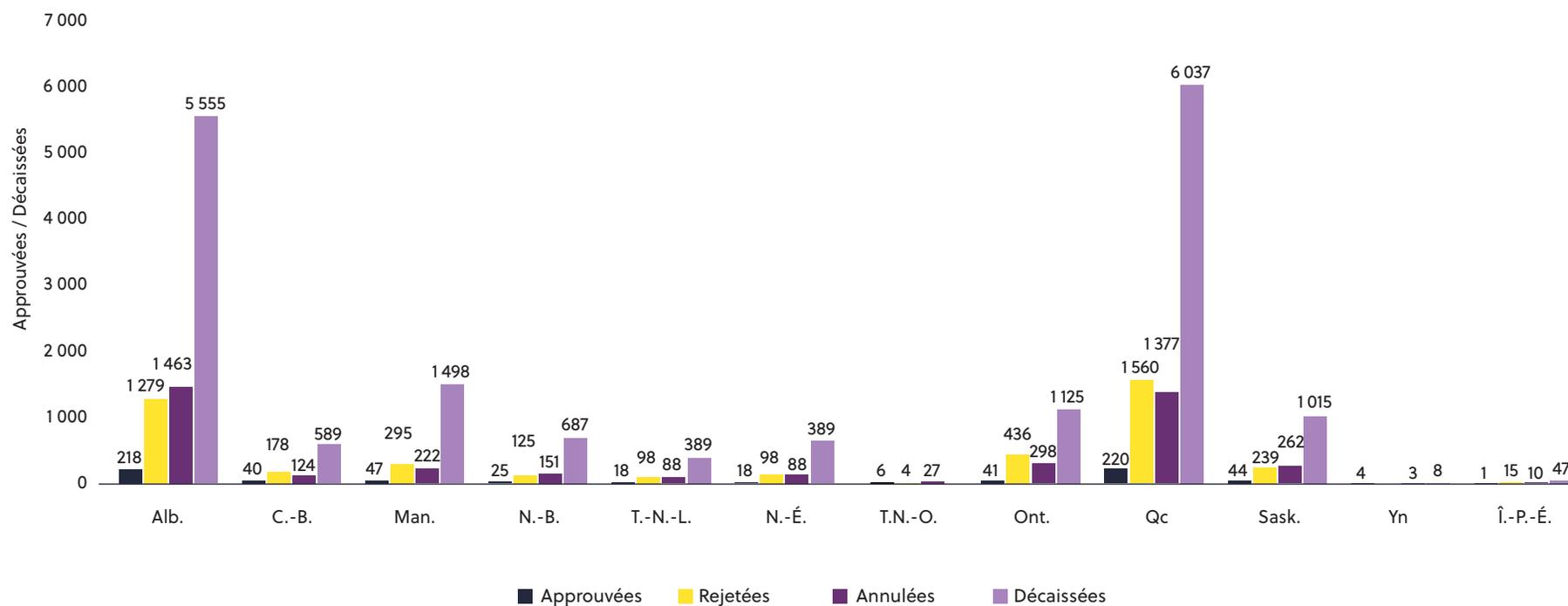
Limites	Ampleur/impact	Stratégie d'atténuation
<p>Nombre limité d'adresses courriel des utilisateurs du programme pour communiquer avec eux et les inviter à participer à un sondage qui appuierait les résultats de l'évaluation.</p>	<p>L'absence de commentaires de la part des bénéficiaires du programme aurait donné lieu à des constatations peu étayées sur l'ampleur des retombées du programme.</p>	<p>Avec l'appui des équipes des Services aux affaires et du Marketing, le comité d'évaluation a élaboré une stratégie pour envoyer des lettres d'invitation au sondage par la poste. Bien que ce processus ait retardé le calendrier de l'évaluation, il était essentiel d'avoir cette source de données pour appuyer les constatations de l'évaluation.</p>
<p>Le sondage auprès des utilisateurs a été réalisé en même temps que de nouveaux paramètres ont été annoncés concernant les limites d'appréciation et de dépréciation du programme et le remboursement de fonds à certaines personnes ayant remboursé l'incitatif.</p>	<p>Puisque certains utilisateurs du programme ayant répondu au sondage avait remboursé l'incitatif et reçu un remboursement supplémentaire, il convient donc de noter que leurs réponses au sondage pourraient être plus favorables. Toutefois, ces personnes ne représentent qu'une petite fraction du nombre total de participants au sondage.</p>	<p>L'équipe des Services d'évaluation de la SCHL reconnaît que certaines personnes qui ont répondu au sondage pourraient avoir une opinion positive exagérée du programme (biais positif). La divulgation de cette information en tant que limite vise à assurer la transparence auprès du public concernant tout biais susceptible d'avoir faussé les résultats du sondage.</p>
<p>Le manque de données démographiques et de données sur les caractéristiques des prêts hypothécaires ont limité l'analyse comparative entre les sexes plus et l'analyse de l'impact des taux et des types de prêts hypothécaires sur l'abordabilité pour les utilisateurs du programme.</p>	<p>Étant donné l'importance d'effectuer une analyse comparative complète entre les sexes plus pour tous les programmes de la SCHL, l'absence de telles données empêcherait de rendre compte des personnes qui sont et ne sont pas servies par le programme.</p>	<p>Pour mieux connaître les groupes servis par le programme et déterminer les lacunes, l'équipe des Services d'évaluation de la SCHL a inclus une section démographique dans le cadre du sondage auprès des utilisateurs du programme. Il convient de noter qu'il ne s'agissait que d'un échantillon d'utilisateurs du programme. Cependant, le sondage était représentatif de la population d'utilisateurs du programme.</p>

## B – PROFIL DU PROGRAMME

Données relatives aux demandes dans le cadre de l'IAPP, par mois



### Données relatives aux demandes dans le cadre de l'IAPP, par province



## C – PROFIL DU PROGRAMME ET COMPARAISONS

IAPP (utilisateurs du programme)													
Éléments relatifs aux propriétés						Éléments relatifs aux emprunteurs							
	Nombre de demandes	Prix moyen des habitations	% de mise de fonds des demandeurs	% de mise de fonds totale (avec la contribution de la SCHL)	% en région rurale	ABD moyen	ATD moyen	Pointage de crédit moyen	Revenu moyen des demandeurs	Âge moyen des emprunteurs	% de travailleurs autonomes	% de célibataires	% avec personnes à charge
ATLANTIQUE	675	217 086	5,54 %	10,97 %	10,52 %	24,6	35,4	759,8	74 536	33,9	2,81 %	48,59 %	16,89 %
COLOMBIE-BRITANNIQUE	286	347 340	6,33 %	11,64 %	12,24 %	28,6	36,9	760,5	95 174	34,3	2,10 %	35,31 %	16,43 %
ONTARIO	499	347 945	6,07 %	11,46 %	9,62 %	29,4	37,9	757,1	92 226	33,9	4,61 %	37,88 %	18,24 %
PRAIRIES	3 136	295 335	5,77 %	12,31 %	4,85 %	27,5	36,7	753,7	84 717	35,4	3,67 %	38,49 %	30,39 %
QUÉBEC	3 785	260 692	5,73 %	11,72 %	12,81 %	26,5	36,0	759,2	80 494	34,5	3,91 %	37,15 %	10,04 %
<b>CANADA</b>	<b>8 381</b>	<b>278 295</b>	<b>5,77 %</b>	<b>11,86 %</b>	<b>9,44 %</b>	<b>27,0</b>	<b>36,4</b>	<b>757,1</b>	<b>82 794</b>	<b>34,8</b>	<b>3,71 %</b>	<b>38,55 %</b>	<b>18,91 %</b>

Remarque : Toutes les demandes ont été approuvées en 2019 ou ultérieurement.

IAPP (non-utilisateurs du programme)

	Éléments relatifs aux propriétés				Éléments relatifs aux emprunteurs							
	Nombre de demandes	Prix moyen des habitations	% de mise de fonds des demandeurs	% en région rurale	ABD moyen	ATD moyen	Pointage de crédit moyen	Revenu moyen des demandeurs	Âge moyen des emprunteurs	% de travailleurs autonomes	% de célibataires	% avec personnes à charge
ATLANTIQUE	16 133	187 552	6,89 %	22,98 %	22,0	34,2	750,4	80 144,20	35,6	3,9 %	51,12 %	16,09 %
COLOMBIE-BRITANNIQUE	14 115	410 310	8,93 %	13,09 %	28,6	36,2	764,8	115 906,60	36,8	9,5 %	34,65 %	19,50 %
ONTARIO	35 042	448 991	7,98 %	8,35 %	29,4	37,0	766,8	120 675,10	34,8	9,1 %	29,95 %	18,32 %
PRAIRIES	39 397	298 051	7,14 %	11,58 %	26,4	35,6	755,0	98 008,60	35,0	6,0 %	40,97 %	25,12 %
QUÉBEC	66 495	262 231	6,98 %	18,50 %	25,4	34,7	764,3	89 340,60	35,1	5,2 %	38,99 %	8,07 %
<b>CANADA</b>	<b>171 182</b>	<b>313 878</b>	<b>7,38 %</b>	<b>14,81 %</b>	<b>26,4</b>	<b>35,5</b>	<b>761,4</b>	<b>99 073,70</b>	<b>35,2</b>	<b>6,4 %</b>	<b>38,38 %</b>	<b>15,79 %</b>

Remarque : Toutes les demandes ont été approuvées en 2019 ou ultérieurement

## D – PROFIL DÉTAILLÉ DES UTILISATEURS DU PROGRAMME ISSU DES RÉSULTATS DU SONDAGE

Propriété par province				
	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage des réponses valides	Pourcentage cumulatif
province inconnue	167	17,8	17,8	17,8
Alb.	203	21,7	21,7	39,5
C.-B.	25	2,7	2,7	42,2
Man.	57	6,1	6,1	48,2
N.-B.	26	2,8	2,8	51,0
T.-N.-L.	12	1,3	1,3	52,3
N.-É.	37	3,9	3,9	56,2
Ont.	85	9,1	9,1	65,3
Î.-P.-É	2	0,2	0,2	65,5
Qc	293	31,3	31,3	96,8
Sask.	30	3,2	3,2	100,0
Total	937	100,0	100,0	

Revenu admissible				
	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage des réponses valide	Pourcentage cumulatif
20 000,01 – 40 000,00	13	1,4	1,7	1,7
40 000,01 – 60 000,00	78	8,3	10,1	11,8
60 000,01 – 80 000,00	204	21,8	26,5	38,3
80 000,01 – 100 000,00	259	27,6	33,6	71,9
100 000,01 – 120 000,00	216	23,1	28,1	100,0

Incitatif du programme				
	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage des réponses valides	Pourcentage cumulatif
<= 10 000,00	124	13,2	16,1	16,1
10 000,01 – 20 000,00	397	42,4	51,6	67,7
20 000,01 – 30 000,00	96	10,2	12,5	80,1
30 000,01 - 40 000,00	109	11,6	14,2	94,3
40 000,01 – 50 000,00	41	4,4	5,3	99,6
50 000,01 – 60 000,00	3	0,3	0,4	100,0

Valeur d'emprunt				
	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage des réponses valides	Pourcentage cumulatif
<= 100 000,00	1	0,1	0,1	0,1
100 000,01 – 200 000,00	123	13,1	16,0	16,1
200 000,01 – 300 000,00	246	26,3	31,9	48,1
300 000,01 – 400 000,00	297	31,7	38,6	86,6
400 000,01 – 500 000,00	97	10,4	12,6	99,2
500 000,01 – 600 000,00	6	0,6	0,8	100,0

Mise de fonds des demandeurs				
	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage des réponses valide	Pourcentage cumulatif
<= 20 000,00	526	56,1	68,3	68,3
20 000,01 – 40 000,00	208	22,2	27,0	95,3
40 000,01 – 60 000,00	34	3,6	4,4	99,7
60 000,01 – 80 000,00	2	0,2	0,3	100,0

Montant du prêt hypothécaire de premier rang				
	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage des réponses valides	Pourcentage cumulatif
<= 100 000,00	7	0,7	0,9	0,9
100 000,01 – 200 000,00	166	17,7	21,6	22,5
200 000,01 – 300 000,00	345	36,8	44,8	67,3
300 000,01 – 400 000,00	232	24,8	30,1	97,4
400 000,01 – 500 000,00	20	2,1	2,6	100,0

Montant de la mise de fonds				
	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage des réponses valides	Pourcentage cumulatif
<= 20 000,00	106	11,3	13,8	13,8
20 000,01 – 40 000,00	348	37,1	45,2	59,0
40 000,01 – 60 000,00	218	23,3	28,3	87,3
60 000,01 – 80 000,00	82	8,8	10,6	97,9
80 000,01 – 100 000,00	15	1,6	1,9	99,9
100 000,01 – 120 000,00	1	0,1	0,1	100,0

# E – ANALYSE COÛTS- AVANTAGES – MÉTHODOLOGIE ET DÉFINITIONS

## Méthodologie :

*L'analyse coûts-avantages est fondée sur les données du programme pour la période allant de la création du programme à novembre 2022 :*

- Au moment où cette analyse a été effectuée, l'IAPP avait fourni aux bénéficiaires un total de 326 millions de dollars en mise de fonds incitative pour soutenir l'achat de propriétés d'une valeur totale de 5,3 milliards de dollars.
- Le montant moyen pondéré de l'incitatif s'élevait à 6,2 %.

*L'analyse coûts-avantages prend en compte le calcul des bénéfices nets du programme obtenus par deux groupes :*

- les bénéfices nets pour les bénéficiaires des PHP dans le cadre de l'IAPP et les bénéfices nets pour le gouvernement.

Les deux calculs visent à estimer les bénéfices nets, autrement dit les bénéfices après déduction des coûts engagés par chaque partie, y compris les coûts suivants :

- Coûts d'administration
  - Notre analyse montre une gestion efficiente des coûts d'administration du programme.
- Coûts de renonciation
- Coût de l'augmentation du revenu discrétionnaire
- Coût de l'accès à la propriété

## Définitions :

- **Accès à la propriété** : Un bénéficiaire n'aurait pas nécessairement pu se payer l'habitation en question s'il n'avait pas eu accès au programme. Par conséquent, tout bénéfice relatif au fait d'être propriétaire de l'habitation (p. ex, l'appréciation de l'actif) est considéré comme un bénéfice découlant entièrement du programme.
- **Augmentation du revenu discrétionnaire** : Dans d'autres cas, le bénéficiaire aurait pu se payer l'habitation sans l'IAPP, mais le programme réduit ses mensualités hypothécaires, ce qui augmente son revenu discrétionnaire.

## Accès à la propriété :

Le bénéfice lié à l'aide procurée à un bénéficiaire pour accéder à la propriété correspond à la valeur du bien et à l'appréciation tirée du fait d'être propriétaire. Pour mesurer ce bénéfice, on a estimé l'appréciation attribuable à l'habitation sur une période de 10 ans, et on a déduit du prix de vente final les montants dus à la SCHL et à la banque. Pour chaque bénéficiaire de PHP (i), le bénéfice a été calculé selon la formule suivante :

$$\text{Bénéfice lié à l'accès à la propriété (i)} \\ = \text{prix de vente (i)} - \text{solde du prêt hypothécaire (i, y = 10)} - \text{incitatif du PHP (i)} - \text{gain en capital pour la SCHL (i, y = 10)} - \text{capital payé (i, y = 10)}$$

## Augmentation du revenu discrétionnaire :

La majorité des bénéficiaires de l'IAPP auraient pu se payer l'habitation qu'ils ont achetée dans le cadre du programme, même sans l'incitatif. Ces bénéficiaires ont donc tiré profit d'une diminution de leur prêt hypothécaire se traduisant par du revenu discrétionnaire supplémentaire. Le ménage est libre de dépenser ce revenu comme il le souhaite. Dans les circonstances, nous avons présumé que le ménage avait choisi d'épargner ce revenu discrétionnaire et de l'investir dans le marché boursier. Il est à noter que ce scénario constitue probablement la limite supérieure de ce bénéfice étant donné que les bénéficiaires peuvent choisir de dépenser l'argent. Nous quantifions cette différence plus loin dans la présente section. L'estimation du bénéfice perçu par ces bénéficiaires est résumée dans la formule suivante :

$$\text{Gain de placement lié au revenu discrétionnaire} = (\text{paiement hypothécaire annuel, sans programme (i)} - \text{paiement hypothécaire annuel (i)}) \times \frac{(1 + sr)^0 - 1}{sr}$$

## Bénéfices nets liés à l'IAPP pour le gouvernement :

Bien que les bénéficiaires tirent directement profit des PHP de l'IAPP, il est important de tenir compte des bénéfices nets que le gouvernement perçoit de la mise en œuvre du programme :

- la part qu'il reçoit du bénéfice tiré des PHP et
- les impôts payés sur tout placement fait grâce au revenu discrétionnaire.

Comme dans le calcul pour les bénéficiaires de l'IAPP, le gouvernement devra assumer les coûts associés à la mise en œuvre du programme. Il s'agit notamment du coût de renonciation lié au fait de choisir d'investir dans ce programme plutôt que dans un autre programme ou instrument financier, en plus des coûts d'administration du programme, le cas échéant, associés à l'opération du programme. La formule utilisée pour calculer les bénéfices nets pour le gouvernement est indiquée ci-dessous.

$$\text{Bénéfices nets liés à l'APA pour le gouvernement} \\ = \sum \text{part PHP du gain en capital (i)} = \text{assurance prêt hypothécaire (i)} + \text{impôt sur les gains sur le revenu discrétionnaire (i)} \\ - \text{coûts d'administration du programme} - \text{coût de renonciation}$$

## Coûts d'administration du programme :

Les coûts d'administration du programme ont été examinés entre octobre 2019 et septembre 2022. Le total des coûts engagés pendant cette période s'est élevé à 31,4 millions de dollars. La moyenne mensuelle s'établit à 749 000 \$.

L'administration du programme a coûté plus cher que ce qui avait été prévu au budget et l'incitatif total fourni a été inférieur aux projections initiales.

Charges opérationnelles	2019	2020	2021	2022 jusqu'au 30 sept.	Toutes les périodes	Incitatif total	2019	2020	2021	2022 jusqu'au 30 sept.	Toutes les périodes
Réel	8 730 795 \$	11 412 295 \$	7 806 855 \$	2 912 315 \$	30 862 261 \$	Engagé	49 247 007 \$	136 636 988 \$	80 871 129 \$	59 278 870 \$	326 033 995 \$
Budget	30 862 261 \$	6 000 000 \$	3 400 000 \$	1 500 000 \$	18 500 000 \$	Budgété	125 000 000 \$	500 000 000 \$	500 000 000 \$	104 166 667 \$	1 229 166 667 \$
Ratio	115 %	190 %	230 %	194 %	167 %	Ratio	39 %	27 %	16 %	57 %	27 %

Le ratio administratif du programme (les charges opérationnelles par rapport à l'incitatif total) de 2019 à 2022 a été de 9 %, ce qui dépasse les 2 % prévus au budget.

Montant prévu au budget	2019	2020	2021	2022 jusqu'au 30 sept.	Toutes les périodes	Incitatif total	2019	2020	2021	2022 jusqu'au 30 sept.	Toutes les périodes
Incitatif	125 000 000 \$	500 000 000 \$	500 000 000 \$	104 166 667 \$	1 229 166 667 \$	Incitatif	49 247 007 \$	136 636 988 \$	80 871 129 \$	59 278 870 \$	326 033 995 \$
Charges opérationnelles	7 600 000 \$	6 000 000 \$	3 400 000 \$	1 500 000 \$	18 500 000 \$	Charges opérationnelles	8 730 795 \$	11 412 295 \$	7 806 855 \$	2 912 315 \$	30 862 261 \$
Ratio administratif	6 %	1 %	1 %	1 %	2 %	Ratio administratif	18 %	8 %	10 %	5 %	9 %

## Coût de renonciation :

Le coût de renonciation du programme fait référence aux programmes que le gouvernement aurait pu mettre en place grâce au financement. Étant donné l'étendue des programmes gouvernementaux existants, il est difficile de savoir exactement où l'argent aurait pu être investi et quel aurait été le rendement. Par conséquent, on a établi une fourchette entre deux scénarios pour estimer le coût de renonciation pour le gouvernement :

Aucun autre investissement n'est effectué/l'investissement est un transfert social sans bénéfice quantifiable pour le gouvernement (aucun rendement) OU le gouvernement investit dans des obligations d'État à 10 ans.

Entre octobre 2019 et décembre 2021, le rendement moyen des obligations d'État à 10 ans s'est élevé à 1,46 %. Durant cette période, le gouvernement a investi au total 326 millions de dollars dans des PHP. Par conséquent, le coût de renonciation pour le gouvernement se situe entre 0 et 4,7 millions de dollars.

## F – AUTRES CONSTATATIONS DU SONDAGE – UTILISATEURS DU PROGRAMME

### À propos du sondage auprès des utilisateurs de l'IAPP :

- n=826
- Les participants au sondage sont des utilisateurs du programme d'IAPP qui ont reçu une invitation par courriel ou par courrier.

### Renseignements généraux :

- Parmi les utilisateurs de l'IAPP, 91 % sont toujours propriétaires de l'habitation qu'ils ont achetée avec l'aide de l'IAPP.
- Parmi ceux qui ont vendu leur habitation achetée dans le cadre de l'IAPP, 63 % ont déménagé dans les 12 à 24 mois.
- Seulement 12 % des personnes qui ont remboursé l'incitatif ont trouvé le processus de remboursement difficile ou très difficile.
- Parmi les utilisateurs de l'IAPP, 90 % payaient un loyer pour se loger avant de recourir au programme d'IAPP.
- Ce sont 45 % des loyers payés qui étaient supérieurs à 800 \$ par mois et le loyer moyen était de 1 075 \$; le loyer minimum était de 300 \$ et le loyer maximum de 2 500 \$.

### Présentation de la demande et connaissance de l'IAPP :

- Le plus fréquemment, les répondants ont appris de l'existence du programme par leur fournisseur de prêts hypothécaires (29 %) et par le bouche-à-oreille (23 %).
- Dans le processus de demande, 44 % des utilisateurs de l'IAPP ont été aidés par leur fournisseur de prêts hypothécaires ou leur institution financière, et 21 % déclarent avoir reçu de l'aide sur le site Web de la SCHL.
- Parmi les personnes qui déclarent avoir reçu de l'aide de leur fournisseur de prêts hypothécaires ou de leur institution financière, 67 % l'ont trouvée très utile dans le processus de demande.
- Parmi les personnes qui déclarent avoir reçu de l'aide du site Web de la SCHL, 60 % l'ont trouvée très utile.

### Réponse aux besoins et questions hypothétiques :

- Parmi les utilisateurs de l'IAPP, 91 % ont répondu que le programme les avait aidés à acheter une habitation qui répondait à leurs besoins.
- Interrogés sur ce qui se serait passé s'ils n'avaient pas été admissibles au programme d'IAPP, 46 % déclarent qu'ils auraient acheté la même habitation et 35 % qu'ils auraient acheté une autre habitation.
- Lorsqu'on leur demande en quoi les choses auraient été différentes sans le programme :
  - 37 % déclarent qu'ils auraient attendu d'épargner davantage pour une mise de fonds plus importante – et 59 % d'entre eux indiquent qu'ils auraient attendu au moins 12 mois supplémentaires.
  - 31 % auraient acheté un logement moins cher (56 841 \$ de moins en moyenne).

## Données financières de l'IAPP :

- Parmi les répondants, 73 % n'ont pas reçu d'aide de leurs amis ou de leur famille pour leur mise de fonds.
- 32 % des répondants ont eu recours au Régime d'accession à la propriété (retrait d'un régime enregistré d'épargne-retraite) offert par l'Agence du revenu du Canada.
- 34 % des répondants indiquent ne pas avoir davantage de revenus discrétionnaires grâce au programme, tandis que 65% indiquent en avoir davantage.
- Parmi les 65 % qui ont obtenu un revenu supplémentaire :
  - 23 % ont utilisé ces fonds pour augmenter leur épargne;
  - 15 % ont utilisé ces fonds pour rembourser d'autres dettes;
  - 14 % ont utilisé ces fonds pour acheter des biens ou des services; et
  - 9 % ont utilisé ces fonds pour investir.
- 40 % des répondants indiquent dépenser le même montant pour l'entretien de leur habitation en bénéficiant du programme.

## Taux de recommandation net :

Le taux de recommandation net est une échelle de 0 à 10. Les répondants qui ont accordé une note de 0 à 6 sont considérés comme des détracteurs. Mécontents du programme, ils peuvent nuire à sa croissance par un bouche-à-oreille négatif. Les répondants qui ont accordé une note de 7 ou 8 sont dits neutres. Ils sont satisfaits, mais peu enthousiastes. Quant à ceux qui ont accordé une note de 9 ou 10, ils sont considérés comme des promoteurs. Satisfaits du programme, ils le recommanderont à d'autres personnes. La valeur du taux de recommandation net = (le nombre de promoteurs – le nombre de détracteurs) ÷ le nombre de répondants x 100.

- Taux de recommandation net global = 23
- Promoteurs = 50 %
- Détracteurs = 27 %
- Neutres = 23 %

## Données démographiques tirées du sondage auprès des utilisateurs de l'IAPP :

- Parmi les répondants, 74 % sont mariés ou conjoints de fait.
- Ce sont 31 % des répondants qui ont déclaré que deux personnes vivaient dans leur habitation; 20 % ont déclaré que quatre personnes vivaient dans leur habitation.
- 47 % des personnes se sont identifiées comme blanches, 13 % comme noires, 10 % comme philippines, 7 % comme latino-américaines, 7 % ont préféré ne pas répondre ou ont choisi « Autre », 6 % comme asiatiques du Sud , 4 % comme arabes, et 2 % comme autochtones.

## Sondage auprès des utilisateurs potentiels

- Parmi les utilisateurs potentiels de l'IAPP sondés, 87 % louent actuellement leur habitation et 13 % vivent avec une autre personne qui est propriétaire de l'habitation.
  - De ceux qui sont locataires : 94 % des personnes qui louent gagnent moins de 50 000 \$, 91 % des personnes qui louent ont un revenu qui se situe entre 50 000 \$ et 100 000 \$, 84 % des personnes qui louent ont un revenu qui se situe entre 100 000 \$ et 150 000 \$ et 76 % des personnes qui louent gagnent plus de 150 000 \$.
- La majorité des utilisateurs potentiels de l'IAPP sondés prévoient acheter une habitation dans plus de 12 mois (58 %). Les autres le prévoient dans 6 à 12 mois (18 %), au cours des 6 prochains mois (14 %) ou ne savent pas (10 %).
  - Parmi les répondants de l'Alberta, 30 % prévoient acheter au cours des 6 prochains mois. Ils sont suivis de ceux des Prairies (19 %), de la Colombie-Britannique (15 %), de l'Ontario (11 %) et du Québec (11 %).
  - Fait intéressant, les personnes gagnant moins de 50 000 \$ sont les plus nombreuses à avoir indiqué qu'elles achèteraient au cours des 6 prochains mois (24 %), suivies de celles qui gagnent plus de 150 000 \$ (15 %), de celles qui gagnent de 50 000 \$ à 100 000 \$, puis de celles qui gagnent de 100 000 \$ à 150 000 \$.

- Interrogés sur le stade où ils en sont dans le processus d'achat d'une habitation, 46 % des répondants ont choisi aucune option, 41 % cherchent activement une habitation, 29 % examinent les prêts hypothécaires et 2 % ne savent pas.
- Remarque :** Il était possible de choisir plusieurs options pour cette question.
- Parmi les répondants, 26 % prévoient recevoir de l'aide de leurs amis ou de leur famille pour leur mise de fonds, contre 64 % qui ne le prévoient pas et 10 % qui ne savent pas.
    - Ce sont 35 % des personnes qui gagnent moins de 50 000 \$ qui prévoient recevoir de l'aide, suivies des personnes qui gagnent plus de 150 000 \$ (29 %), de celles qui gagnent de 50 000 \$ à 100 000 \$ (24 %) et de celles qui gagnent de 100 000 \$ à 150 000 \$ (19 %).
  - Des acheteurs potentiels, 71 % ont entendu parler du programme d'IAPP.
  - Toujours des acheteurs potentiels, 34 % ont appris de l'existence du programme par le bouche-à-oreille. Viennent ensuite la publicité sur les médias sociaux (21 %), le fournisseur de prêts hypothécaires (11 %), puis les sites Web de nouvelles et les médias traditionnels (7 %).
- Lorsqu'on leur demande s'ils envisageraient d'utiliser l'IAPP à l'avenir, 45 % disent qu'ils l'envisageraient probablement, 26 % qu'ils l'envisageraient peut-être, 23 % qu'ils sont peu probables de l'envisager et 6 % qu'ils ne savent pas.
    - Parmi les personnes sondées vivant au Québec, 52 % déclarent qu'elles envisageraient probablement de recourir au programme, suivies de 49 % en Ontario, de 38 % en Colombie-Britannique et en Alberta et de 35 % dans les Prairies.
    - Par opposition, 37 % des personnes vivant en Colombie-Britannique déclarent qu'il est peu probable qu'elles envisagent de recourir au programme, suivies de 28 % dans les Prairies, de 24 % en Ontario, de 21 % en Alberta et de 11 % au Québec.
    - Les personnes gagnant de 50 000 \$ à 100 000 \$ sont les plus susceptibles d'envisager de recourir au programme (51 %), suivies des personnes gagnant de 100 000 \$ à 150 000 \$ (49 %), de celles gagnant plus de 150 000 \$ (42 %) et de celles gagnant moins de 50 000 \$ (35 %).

## Sondage auprès des acheteurs récents d'une première propriété

- Le programme est le plus connu en Colombie-Britannique, où 84 % des répondants en ont entendu parler. Viennent ensuite l'Ontario (77 %), les Prairies (66 %), le Québec (61 %) et l'Alberta (55 %).
- Les répondants au sondage sont plus susceptibles d'avoir appris l'existence de l'IAPP par le bouche-à-oreille (28 %). Viennent ensuite leur fournisseur de prêts hypothécaires (18 %), la publicité sur les médias sociaux (14 %), les journaux et sources médiatiques traditionnelles de nouvelles (8 %), le site Web de la SCHL (8 %) et leur courtier immobilier (6 %).
- Concernant la raison principale pour laquelle ces acheteurs n'ont pas eu recours au programme, les réponses les plus fréquentes sont qu'ils n'avaient pas besoin d'aide pour leur mise de fonds (43 %), qu'ils ne voulaient pas avoir à rembourser le gouvernement (35 %), qu'ils n'auraient pas été admissibles (31 %) et qu'ils ne comprenaient pas suffisamment le programme (12 %).
  - Selon la province ou le territoire – La réponse la plus fréquente au Québec (55 %) et en Ontario (42 %) est qu'ils n'avaient pas besoin d'aide pour la mise de fonds. La réponse la plus fréquente en Colombie-Britannique est qu'ils n'auraient pas été admissibles (63 %), et dans les Prairies (52 %) et en Alberta (53 %), qu'ils ne voulaient pas avoir à rembourser le gouvernement.
  - Selon le revenu du ménage – La réponse la plus fréquente chez les personnes gagnant moins de 50 000 \$ est qu'elles n'avaient pas besoin d'aide pour la mise de fonds (59 %). Cette réponse est aussi la plus fréquente chez les personnes gagnant de 50 000 \$ à 100 000 \$ (48 %). La réponse la plus fréquente chez les personnes gagnant de 100 000 \$ à 150 000 \$ est qu'elles ne voulaient pas avoir à rembourser le gouvernement (43 %). Quant à celles gagnant plus de 150 000 \$, elles disent qu'elles n'auraient pas été admissibles (44 %).
- La majorité (59 %) des acheteurs récents d'une première propriété ont acheté une habitation pour moins de 399 000 \$. Plus précisément, 19 % ont acheté pour moins de 200 000 \$, 21 % de 200 000 \$ à 299 000 \$, et 19 % de 300 000 \$ à 399 000 \$.
  - Au Québec, 78 % des acheteurs récents d'une première propriété ont acheté leur habitation pour moins de 399 000 \$.
  - En Alberta, la majorité (54 %) des acheteurs récents d'une première propriété ont acheté leur habitation de 200 000 \$ à 299 000 \$. Aucun des répondants en Alberta n'a déclaré avoir acheté une habitation de plus de 599 000 \$.
  - En Ontario, on observe une large fourchette de prix des habitations. Le plus grand groupe (20 %) a acheté son habitation de 500 000 \$ à 599 000 \$, et 35 % ont acheté une habitation pour plus de 600 000 \$.
  - La fourchette de prix des habitations est large en Colombie-Britannique également, et 51 % ont acheté leur habitation pour plus de 600 000 \$.
  - L'Ontario détient la plus grande proportion (10 %) d'achats de 1 M\$ ou plus, suivi de la Colombie-Britannique (7 %). Personne n'a déclaré un achat de 1 M\$ ou plus dans les autres provinces.
  - La majorité des répondants (93 %) qui ont acheté une habitation pour moins de 399 000 \$ gagnent moins de 50 000 \$.
  - Ce sont 45 % des personnes gagnant plus de 150 000 \$ qui ont acheté une habitation pour plus de 600 000 \$.
- Les femmes (51 %) sont plus nombreuses que les hommes (39 %) à déclarer avoir reçu une aide pour la mise de fonds.
- Les résidents de la Colombie-Britannique sont les plus susceptibles de recevoir une aide à la mise de fonds (62 %). Viennent ensuite les résidents de l'Ontario (56 %), du Québec (40 %), de l'Alberta (34 %) et des Prairies (33 %).

- Chez les personnes gagnant moins de 50 000 \$, 71 % ont reçu une aide à la mise de fonds. Cette proportion s'établissait à 36 % pour les personnes gagnant plus de 150 000 \$. L'écart est plus serré chez les personnes gagnant de 50 000 \$ à 150 000 \$ : 54 % n'ont pas reçu d'aide et 46 % en ont reçu.
- 68 % des répondants au sondage étaient au courant de l'IAPP. De ceux qui n'étaient pas au courant de l'existence du programme, 40 % indiquent qu'il était « probable » d'avoir utilisé le programme s'ils en étaient au courant.
  - Des 40 %: les femmes étaient plus probables d'indiquer qu'elles auraient utilisé le programme (51 %) en comparaison aux hommes (25 %). De plus, ceux qui gagnent moins de 50 000 \$ étaient plus probables d'indiquer qu'ils auraient utilisé le programme (55 %). Fait intéressant, 26 % de ceux qui gagnent plus de 150 000 \$ ont indiqué qu'ils auraient probablement utilisé le programme.

## G – BIBLIOGRAPHIE

- SOCIÉTÉ CANADIENNE D'HYPOTHÈQUES ET DE LOGEMENT. Rapport sur le secteur des prêts hypothécaires résidentiels, 30 novembre 2022a, no de l'automne 2022 (consulté le 3 février 2023). Sur Internet :  
<https://www.cmhc-schl.gc.ca/fr/professionnels/marche-du-logement-donnees-et-recherche/recherche-sur-le-logement/rapports-de-recherche-en-habitation/systeme-de-financement-de-lhabitation/rapport-sur-le-secteur-des-prets-hypothecaires-residentiels>.
- SOCIÉTÉ CANADIENNE D'HYPOTHÈQUES ET DE LOGEMENT. Rapport sur le secteur des prêts hypothécaires résidentiels, janvier 2023, no du printemps 2023 (consulté le 3 février 2023). Sur Internet  
<https://www.cmhc-schl.gc.ca/fr/professionnels/marche-du-logement-donnees-et-recherche/recherche-sur-le-logement/rapports-de-recherche-en-habitation/systeme-de-financement-de-lhabitation/rapport-sur-le-secteur-des-prets-hypothecaires-residentiels>.
- SOCIÉTÉ CANADIENNE D'HYPOTHÈQUES ET DE LOGEMENT. Tableaux de données tirés de l'Enquête sur les logements locatifs, janvier 2023 (consulté le 2 février 2023). Sur Internet :  
<https://www.cmhc-schl.gc.ca/fr/professionnels/marche-du-logement-donnees-et-recherche/donnees-sur-le-logement/tableaux-de-donnees/donnees-sur-le-marche-locatif/tableaux-de-donnees-tires-de-lenquete-sur-les-logements-locatifs>.
- SOCIÉTÉ CANADIENNE D'HYPOTHÈQUES ET DE LOGEMENT. Inégalités dans le financement de l'habitation : Recherche en action, 27 avril 2022b (consulté le 3 février 2023). Sur Internet :  
<https://www.cmhc-schl.gc.ca/fr/professionnels/marche-du-logement-donnees-et-recherche/recherche-sur-le-logement/rapports-de-recherche-en-habitation/systeme-de-financement-de-lhabitation/inegalites-dans-le-financement-de-lhabitation--recherche-en-action>.
- DUNNING, Will. État annuel du marché hypothécaire résidentiel au Canada : Fin d'année 2019, Professionnels hypothécaires du Canada, mars 2020 (consulté le 21 décembre 2020). Sur Internet :  
[https://mortgageproscan.ca/docs/default-source/consumer-reports/housing-market-report---year-end-2019-\(french\).pdf](https://mortgageproscan.ca/docs/default-source/consumer-reports/housing-market-report---year-end-2019-(french).pdf).
- CHALMERS, Jim. Help to buy, Parlement d'Australie, mai 2022 (consulté le 3 février 2023). Sur Internet :  
[https://www.aph.gov.au/About\\_Parliament/Parliamentary\\_departments/Parliamentary\\_Budget\\_Office/General\\_elections/2022\\_General\\_election/-/media/FC5BB757B1A044EE9CD95B010F01BCAB.ashx](https://www.aph.gov.au/About_Parliament/Parliamentary_departments/Parliamentary_Budget_Office/General_elections/2022_General_election/-/media/FC5BB757B1A044EE9CD95B010F01BCAB.ashx).
- DEPARTMENT FOR LEVELLING UP, HOUSING & COMMUNITIES. Help to Buy: equity loan scheme: data to 31 March 2022, Gouvernement du Royaume-Uni, 10 août 2022 (consulté le 19 septembre 2022). Sur Internet :  
<https://www.gov.uk/government/statistics/help-to-buy-equity-loan-scheme-data-to-31-march-2022/help-to-buy-equity-loan-scheme-data-to-31-march-2022#:~:text=1.-,Key%20statistics,fa%20totals%20%C2%A322.5%20billion>.

- EHLENZ, Meagan M. et Constance TAYLOR. « Shared Equity Homeownership in the United States: A Literature Review », Journal of Planning Literature, vol. 34, no 1 (février 2019), p. 3-18 (consulté le 19 septembre 2022). Sur Internet : <https://journals.sagepub.com/doi/epub/10.1177/0885412218795142>.
- DAHMS, Kyle, Alexandra DUCHARME et Emma PATARD. Suivi de l'abordabilité du logement – Économie et Stratégie, Banque Nationale du Canada, juin 2023 (consulté le 3 février 2023) Sur Internet : <https://www.nbc.ca/content/dam/bnc/taux-analyses/analyse-eco/logement/abordabilite-logement.pdf>.
- STATISTIQUE CANADA. Tableau 14-10-0320-02 Heures habituelles et salaires moyens selon certaines caractéristiques, données mensuelles non désaisonnalisées (x 1 000), janvier 2023 (consulté le 3 février 2023). Sur Internet : <https://www150.statcan.gc.ca/t1/tbl1/fr/tv.action?pid=1410032002>

## Texte de remplacement et données pour les figures

### Répartition des demandes

	% de demandes approuvées avec décaissement	% de demandes annulées/rejetées
Î.-P.-É.	48	25
Yn	12	3
Sask.	1 059	501
Qc	6 257	2 937
Ont.	1 166	734
T.N.-O.	27	10
N.-É.	656	272
T.-N.-L.	407	186
N.-B.	712	276
Man.	1 545	517
C.-B.	629	302
Alb.	5 773	2 742

### L'abordabilité du logement entre 2020 et 2022 dans les grands centre. (Banque Nationale du Canada, 2022).

	2020	2022
Vancouver	64 %	102,1 %
Toronto	56 %	93,1 %
Victoria	60 %	100,5 %
Hamilton	39 %	68,1 %
Ottawa/Gatineau	30 %	48,9 %
Montréal	30 %	49,2 %
Calgary	23 %	37,2 %
Winnipeg	22 %	33,9 %
Québec	21,5 %	32 %
Moyenne	38.4 %	62.7 %

Le nombre moyen de mois nécessaires pour épargner en vue d'accumuler une mise de fonds pour la maison moyenne a augmenté dans tous les grands centres entre 2020 et 2022.

Le prix moyen des habitations continue de monter au-delà du prix maximal permis dans le cadre du programme en 2022 (Banque Nationale du Canada, 2022).

	2020	2022
Vancouver	367,8	367,8
Toronto	277,7	335,3
Victoria	108	362
Hamilton	63,2	90,4
Ottawa/Gatineau	38,6	54,5
Montréal	36,9	48
Calgary	28,7	33,5
Winnipeg	26,7	30,6
Québec	25,8	28,8

	2020	2022
Vancouver	1 053 226 \$	1 377 514 \$
Toronto	928 171 \$	1 254 833 \$
Victoria	818 993 \$	1 149 272 \$
Hamilton	627 109 \$	949 754 \$
Ottawa/Gatineau	469 570 \$	655 843 \$
Montréal	387 496 \$	545 788 \$
Calgary	420 699 \$	501 009 \$
Edmonton	381 803 \$	419 541 \$
Winnipeg	331 258 \$	409 505 \$
Québec	293 436 \$	368 984 \$

**Le revenu nécessaire pour se payer l'habitation moyenne continue de progresser au-delà du revenu maximal permis dans le cadre du programme (Banque Nationale du Canada, 2022).**

	2020	2022
Vancouver	188 226 \$	278 760 \$
Toronto	170 246 \$	232 572 \$
Victoria	192 196 \$	253 934 \$
Hamilton	131 667 \$	222 545 \$
Ottawa/Gatineau	99 653 \$	155 633 \$
Montréal	82 235 \$	130 578 \$
Calgary	89 282 \$	120 383 \$
Edmonton	81 027 \$	100 819 \$
Winnipeg	70 300 \$	98 407 \$
Québec	62 274 \$	88 670 \$

### Perceptions des utilisateurs du programme relativement au processus de demande

	Facile à comprendre	Neutre	Difficile à comprendre
Le processus de demande de l'IAPP	67 %	22 %	11 %
Les modalités du programme d'IAPP	57 %	25 %	18 %

**Dans l'ensemble, les utilisateurs de l'IAPP ne voient pas les exigences du programme comme un obstacle important.**

	Favorable	Neutre	Défavorable
Partage de la valeur nette de votre habitation avec le gouvernement fédéral	41 %	30 %	29 %
Plafond de revenu du ménage de 120 000 \$ (150 000 \$ à Toronto, à Vancouver et à Victoria) pour être admissible	36 %	39 %	25 %
Plafond du montant d'achat de 4 fois votre revenu (4,5 fois à Toronto, à Vancouver et à Victoria) pour être admissible	35 %	43 %	22 %
Délai de remboursement : dans 25 ans ou lorsque vous vendrez votre propriété, selon la première éventualité	61 %	23 %	16 %
Remboursement en fonction de la valeur de vente plutôt que du montant initial de l'incitatif	27 %	22 %	51 %

## Origine ethnique (n=814)

	Sondage auprès des utilisateurs de l'IAPP	Données démographiques de Statistique Canada
<b>Blancs</b>	47 %	70 %
<b>Noirs</b>	13 %	4 %
<b>Philippins</b>	10 %	3 %
<b>Latino-Américains</b>	7 %	2 %
<b>Asiatiques du Sud (p. ex., Indiens d'Asie, Pakistanais, Sri Lankais, etc.)</b>	6 %	7 %
<b>Arabes</b>	4 %	2 %
<b>Autochtones (Premières Nations, Inuits et Métis)</b>	2 %	5 %

## Données relatives aux demandes dans le cadre de l'IAPP, par mois

Date	Approuvées / Décaissées		
<b>2019</b>	T3	Sept.	561
<b>2019</b>	T4	Oct.	824
<b>2019</b>	T4	Nov.	758
<b>2019</b>	T4	Déc.	502
<b>2020</b>	T1	Janv.	662
<b>2020</b>	T1	Févr.	825
<b>2020</b>	T1	Mars	812
<b>2020</b>	T2	Avr.	472
<b>2020</b>	T2	Mai	738

Date	Approuvées / Décaissées		
<b>2020</b>	T2	Juin	928
<b>2020</b>	T3	Juill.	817
<b>2020</b>	T3	Août	568
<b>2020</b>	T3	Sept.	571
<b>2020</b>	T4	Oct.	496
<b>2020</b>	T4	Nov.	411
<b>2020</b>	T4	Déc.	358
<b>2021</b>	T1	Janv.	354
<b>2021</b>	T1	Févr.	482
<b>2021</b>	T1	Mars	567
<b>2021</b>	T2	Avr.	518
<b>2021</b>	T2	Mai	480
<b>2021</b>	T2	Juin	463
<b>2021</b>	T3	Juill.	354
<b>2021</b>	T3	Août	306
<b>2021</b>	T3	Sept.	290
<b>2021</b>	T4	Oct.	265
<b>2021</b>	T4	Nov.	281
<b>2021</b>	T4	Déc.	204
<b>2022</b>	T1	Janv.	193
<b>2022</b>	T1	Févr.	286
<b>2022</b>	T1	Mars	338
<b>2022</b>	T2	Avr.	347
<b>2022</b>	T2	Mai	359
<b>2022</b>	T2	Juin	365
<b>2022</b>	T3	Juill.	270

Date	Approuvées / Décaissées		
2022	T3	Août	310
2022	T3	Sept.	335
2022	T4	Oct.	340
2022	T4	Nov.	290

### Données relatives aux demandes dans le cadre de l'IAPP, par province

	Approuvées	Annulées	Rejetées	Décaissées
Alb.	218	1 279	1 463	5 555
C.-B.	40	178	124	589
Man.	47	295	222	1 498
N.-B.	25	125	151	687
T.-N.-L.	18	98	88	389
N.-É.	13	134	138	643
T.N.-O.	0	6	4	27
Ont.	41	436	298	1 125
QC	220	1 560	1 377	6 037
Sask.	44	239	262	1 015
Yn	4	0	3	8
Î.-P.-É.	1	15	10	47