

L'état de l'achat de logements au Canada :

# 2019

Enquête de la  
SCHL auprès  
des emprunteurs  
hypothécaires



Canada



# Contenu du présent document

Le processus d'achat d'un logement : l'importance de l'abordabilité .....	9
Trouver des réponses : les sources de renseignements utilisées par les Canadiens concernant l'achat d'un logement .....	11
Évolution des marchés : l'incertitude grandit .....	12
Le coût de l'accession à la propriété : surveiller les bénéfices.....	14
Changement des règles d'admissibilité à un prêt hypothécaire : la simulation de crise .....	16
Prêts hypothécaires 101 : taux d'intérêt et optimisme des acheteurs .....	17
Réduire les coûts : dettes hypothécaires et dettes à la consommation.....	18
Pourquoi acheter : attitudes et comportements des acheteurs .....	19
L'expérience de l'acheteur : prêteurs et courtiers hypothécaires .....	20
Parlons chiffres : renouvellements hypothécaires et prêts de refinancement en 2019.....	22
La SCHL aide les canadiens à répondre à leurs besoins en matière de logement .....	24



# Aperçu

Chaque année, la SCHL mène une enquête approfondie auprès des Canadiens de partout au pays afin de recueillir leurs points de vue et d'en savoir plus sur leurs attitudes et leurs comportements face au processus d'achat et à la propriété d'un logement. Les résultats sont ensuite regroupés pour créer l'Enquête auprès des emprunteurs hypothécaires de la SCHL.

Cette année, **1 385 accédants à la propriété et acheteurs déjà propriétaires** ont répondu au sondage en ligne. Des gens de toutes les régions du pays ont participé à l'enquête en français et en anglais. Les répondants devaient respecter 2 exigences :

- être les **principaux décideurs** dans leur ménage
- avoir **réalisé une transaction hypothécaire au cours des 18 derniers mois**

Le présent document présente les principaux résultats de l'Enquête 2019 auprès des emprunteurs hypothécaires. Il contient des renseignements clés sur l'état actuel de l'achat de logements, de l'accès à la propriété et du crédit hypothécaire au Canada.

## Profil : Répondants au sondage

### TYPE DE LOGEMENT



**63 %**

Maison individuelle isolée



**8 %**

Maison en rangée



**17 %**

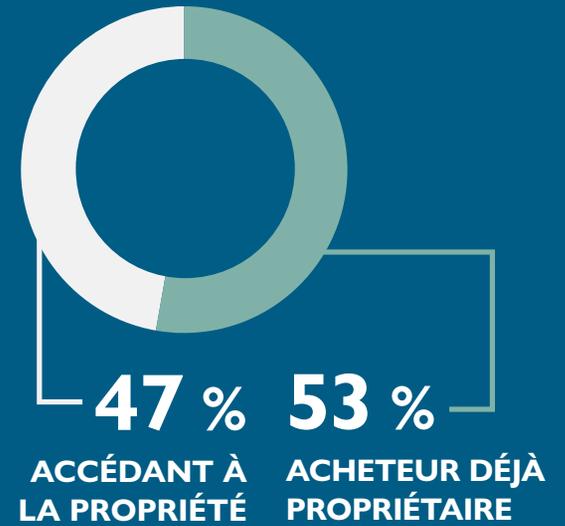
Appartement/copropriété



**9 %**

Jumelé

## SEGMENT D'EMPRUNTEURS HYPOTHÉCAIRES



## RÉGION

**13 %**  
C.-B.

**18 %**  
PRAIRIES

**37 %**  
ONTARIO

**25 %**  
QUÉBEC

**7 %**  
ATLANTIQUE

## SEXE

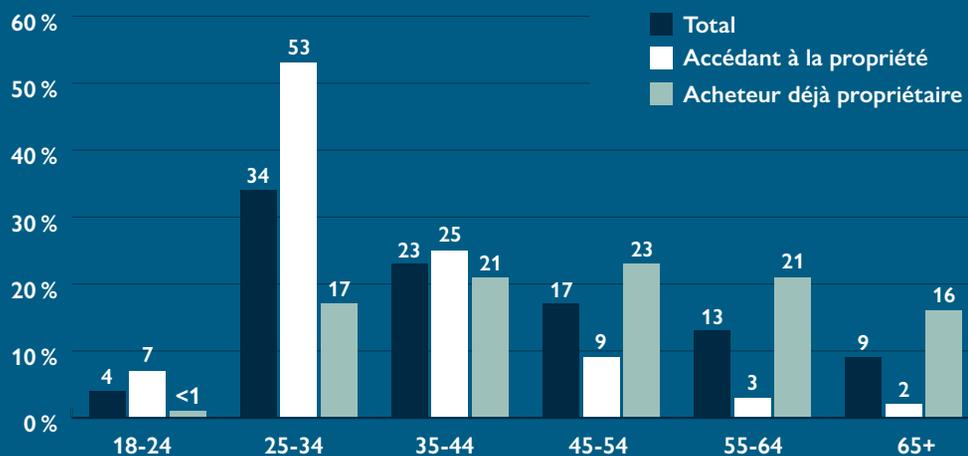


**61 %**  
FEMME



**39 %**  
HOMME

## ÂGE



## SCOLARITÉ

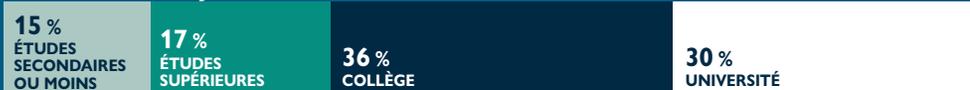
### TOTAL



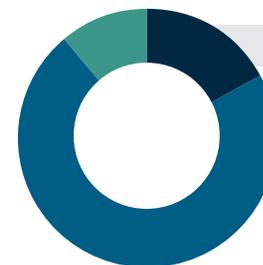
### ACCÉDANT À LA PROPRIÉTÉ



### ACHETEUR DÉJÀ PROPRIÉTAIRE

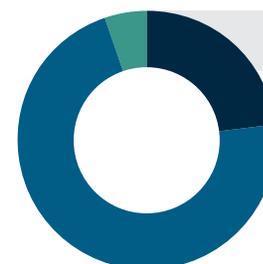


## ÉTAT MATRIMONIAL



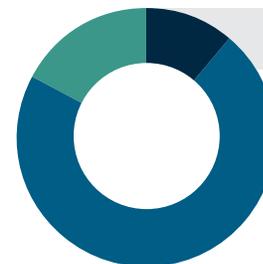
### TOTAL

**17 %** Célibataire  
**71 %** Couple marié/  
conjoints de fait  
**11 %** Divorcé/  
séparé/veuf



### ACCÉDANT À LA PROPRIÉTÉ

**23 %** Célibataire  
**71 %** Couple marié/  
conjoints de fait  
**5 %** Divorcé/séparé/veuf



### ACHETEUR DÉJÀ PROPRIÉTAIRE

**11 %** Célibataire  
**71 %** Couple marié/  
conjoints de fait  
**17 %** Divorcé/  
séparé/veuf

## LANGUE

**76 %**

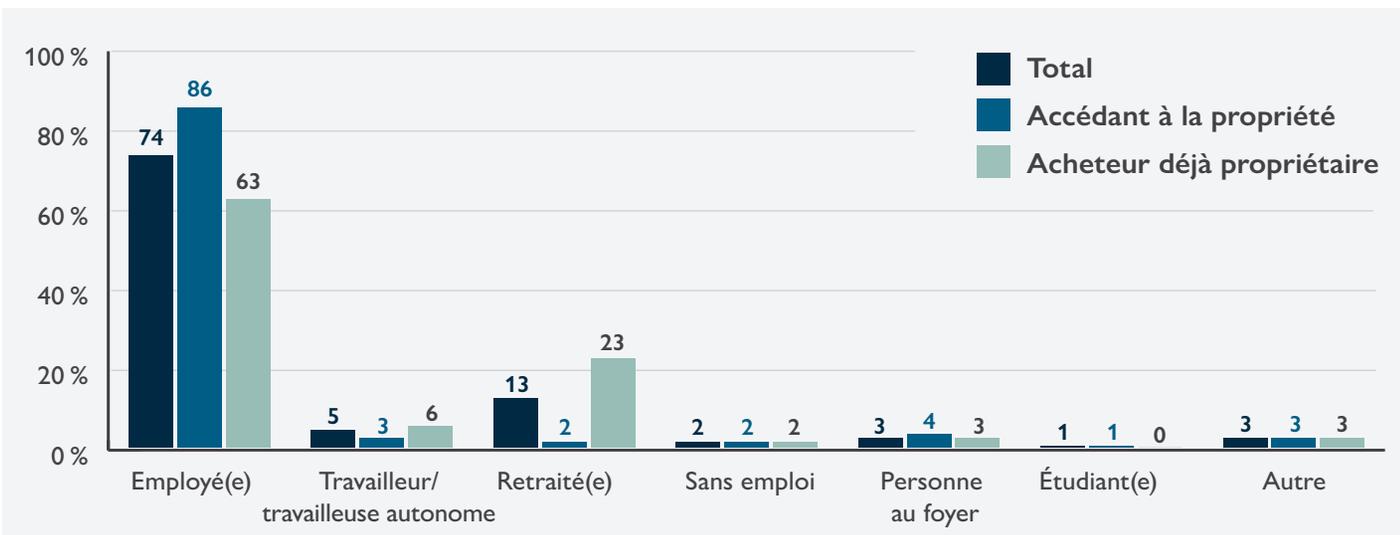
des participants ont  
répondu en anglais

**24 %**

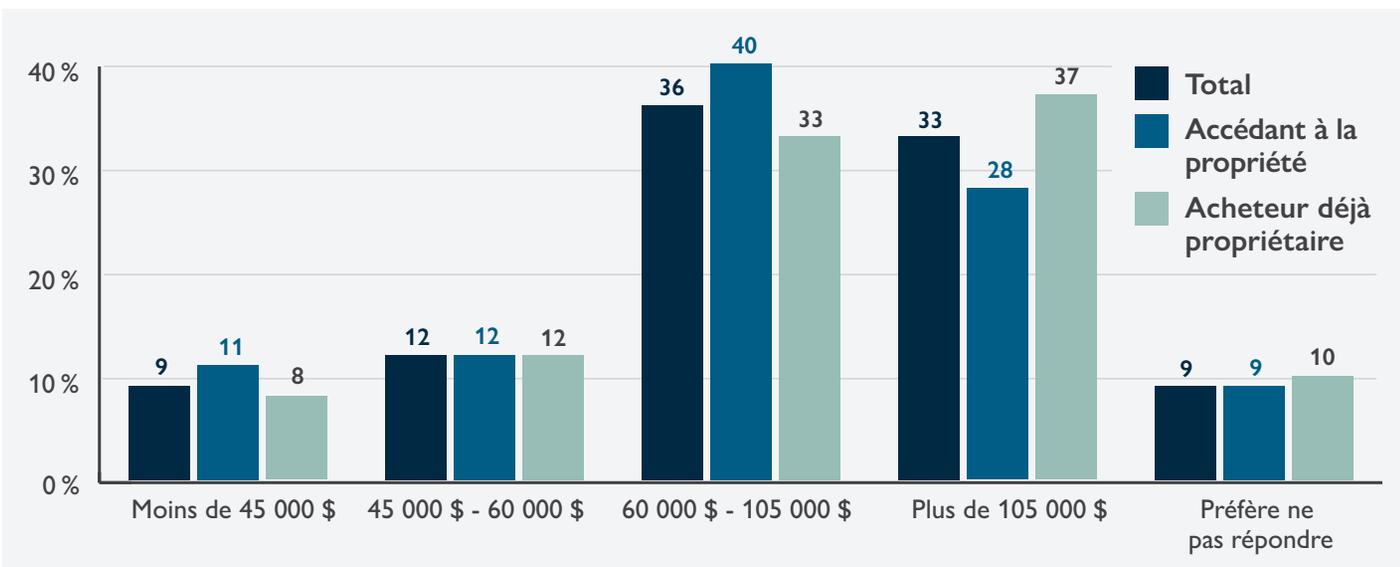
des participants ont  
répondu en français



## EMPLOI



## REVENU DU MÉNAGE





# EN UN COUP D'ŒIL: 10 faits saillants pour 2019

L'abordabilité reste le principal critère pour de nombreux Canadiens quand vient le temps d'acheter un logement.

## SIMULATION DE CRISE

# 65 %

des acheteurs ont indiqué que la nouvelle règle hypothécaire de « simulation de crise » empêchera les Canadiens d'obtenir un prêt hypothécaire qu'ils ne **peuvent se permettre**

## LES PRINCIPAUX CRITÈRES D'ACHAT CITÉS PAR LES ACHETEURS SONT



le **prix/abordabilité**



le **nombre de pièces**



la **proximité du transport en commun**

# 32 %

des acheteurs ne prévoient pas de hausse des **taux d'intérêt** l'an prochain, ce qui représente une hausse par rapport à seulement 20 % en 2018

# 56 % | 47 %

2018 | 2019

47 % des acheteurs étaient des **accédants à la propriété** en 2019, ce qui représente une baisse notable par rapport à 56 % en 2018



**60 %** des acheteurs ont payé le **prix maximal** qu'ils pouvaient se permettre en 2019, ce qui représente une baisse par rapport à 78 % en 2018



**35 %** des acheteurs considèrent important de faire appel à un **agent immobilier**, ce qui représente une hausse par rapport à 28 % en 2018

# 23 %



des acheteurs ont indiqué que leur niveau d'endettement actuel était **plus élevé** que prévu

# 81 %

des acheteurs ont indiqué que leur logement actuel **répondait à leurs besoins**

# 87 %

des acheteurs croient que l'achat d'un logement est un **investissement sûr à long terme**



# 33 %



des acheteurs n'avaient pas de **budget mensuel** avant d'acheter un logement

# Le processus d'achat d'un logement : l'importance de l'abordabilité

Il y a un vieil adage en immobilier qui dit que les 3 choses les plus importantes à vérifier dans une propriété sont « l'emplacement, l'emplacement et l'emplacement ». Pour la majeure partie des Canadiens qui ont acheté un logement l'an dernier, les principaux facteurs qui ont influencé leur choix étaient le **prix** et l'**abordabilité**.

Lorsqu'on leur a demandé quels étaient les **3 principaux « éléments indispensables »** qu'ils souhaitent retrouver dans un logement, plus de 66 % des répondants ont cité :

- le prix/abordabilité (80 %)
- le nombre de pièces (73 %)
- la proximité du transport en commun (67 %)

Exactement 33 % des acheteurs ont indiqué que l'abordabilité était leur seul et unique critère, ce qui représente une légère augmentation par rapport à 2018. En tout, **80 % des acheteurs ont dit que l'achat d'un logement qu'ils pouvaient se permettre était une nécessité.**

## ACCÉDANTS À LA PROPRIÉTÉ

La plus grande proportion d'accédants à la propriété vit en **ONTARIO** et a entre **18 ET 34 ANS**



Le pourcentage des accédants à la propriété qui avaient été **locataires pendant dix ans ou plus** avant d'acheter un logement s'est accru, passant de 22 % en 2018 à 31 % en 2019



Le pourcentage des accédants à la propriété qui **louaient un logement avec leur famille ou des amis** avant d'acheter un logement a augmenté, passant de 28 % en 2018 à 44 % en 2019



Le pourcentage des accédants à la propriété qui étaient les **seuls locataires** de leur logement avant d'acheter un logement a diminué, passant de 39 % en 2018 à 23 % en 2019



Le pourcentage des acheteurs qui étaient des **accédants à la propriété** a diminué, passant de 56 % en 2018 à 47 % en 2019

Quant aux «**souhaits**» liés à l'achat d'un **logement**, les acheteurs ont cité de nombreuses caractéristiques, dont :

- l'achat d'un logement neuf
- la recherche d'un logement à retaper
- la proximité des magasins, des restaurants et des divertissements

On note également une nette diminution du pourcentage des acheteurs ayant indiqué qu'un **logement prêt à occuper** était leur principal «souhait». Seulement 6% des acheteurs désiraient une maison clé en main en 2019. C'est à **peine la moitié** des 11% d'acheteurs qui cherchaient un logement prêt à occuper en 2018.

Autre fait à noter, la plupart des acheteurs ont indiqué que le **type de quartier** était davantage un «**souhait**» (56% des acheteurs) qu'un «**besoin**» (44%).

**« Environ 8 acheteurs sur 10 estiment que leur logement actuel répond à leurs besoins. »**

## «**DÉSIRS**» ET «**BESOINS**»





# Trouver des réponses : les sources de renseignements utilisées par les Canadiens concernant l'achat d'un logement

Près de la moitié (47 %) de tous les acheteurs **ont utilisé des ressources en ligne et hors ligne pour trouver des renseignements** sur les prêts hypothécaires ou l'achat d'un logement. L'autre moitié s'est répartie presque également entre ceux qui ont utilisé uniquement des sources en ligne (30 %) et ceux qui ont fait toute leur recherche hors ligne (23 %).

Les sources en ligne les plus souvent consultées étaient les sites Web des courtiers en prêts hypothécaires (21 % des acheteurs) et des prêteurs (45 %). De nombreux acheteurs ont également utilisé des ressources en ligne pour comparer des taux d'intérêt (87 %) ou utiliser un calculateur hypothécaire (82 %).

L'utilisation des médias sociaux pour obtenir des renseignements est étonnamment restreinte : 68 % des acheteurs ne se fiaient à aucune plate-forme de médias sociaux lorsqu'ils effectuaient leur recherche.

En moyenne, la moitié des acheteurs ont communiqué avec un prêteur hypothécaire ou un courtier en prêts hypothécaires pour connaître leurs options en matière de crédit hypothécaire. La plupart des acheteurs ont communiqué avec au plus 3 prêteurs hypothécaires et 2 courtiers en prêts hypothécaires pour obtenir des renseignements ou des conseils.

## ANALYSE DES TENDANCES : SOURCES DE RENSEIGNEMENTS UTILISÉES PAR LES ACHETEURS



**22 %** | **36 %**  
**2018** | **2019**

Baisse importante de  
l'utilisation des sites  
Web des prêteurs



**66 %** | **45 %**  
**2018** | **2019**

Baisse importante de  
l'utilisation des sites  
Web d'inscriptions  
immobilières



**SEULEMENT 1/3**  
des acheteurs (29 %) ont utilisé les **médias sociaux** pour obtenir des renseignements sur les prêts hypothécaires

# Évolution des marchés : l'incertitude grandit

Bien que les acheteurs aient manifesté différentes attitudes cette année en ce qui concerne leurs souhaits, leurs besoins et leurs sources de renseignements, beaucoup d'entre eux partageaient la **même inquiétude croissante au sujet du processus d'achat d'un logement**.

Pour près de la moitié (47%) des acheteurs, les principales causes d'inquiétude étaient :

- les coûts de logement imprévus
- les dépenses liées au logement
- les prix trop élevés des logements

En tout, **42% des acheteurs en 2019 ont dit qu'ils ressentaient de l'inquiétude ou de l'incertitude** par rapport à l'achat d'un logement. C'est une augmentation notable comparativement aux 37% des acheteurs ayant exprimé le même sentiment en 2018.

Peut-être en raison de cette incertitude, **78% des acheteurs ont traité avec un agent immobilier** pour obtenir de l'aide tout au long du processus. C'est une augmentation notable par rapport à 61% des acheteurs ayant traité avec un agent en 2018.

On constate une nette **augmentation de la proportion des acheteurs qui jugent important de traiter avec un agent immobilier**. Le pourcentage des acheteurs qui considèrent important d'avoir recours à un agent a grimpé, passant de 28% en 2018 à 35% cette année. Certaines des principales raisons mentionnées par les acheteurs pour expliquer cette tendance étaient l'appréciation des conseils reçus de leur agent et l'écoute démontrée par leur agent à l'égard de leurs besoins particuliers.

Plus de **82% de tous les acheteurs ont également été en contact avec un avocat/notaire en 2019**, comparativement à 53% des acheteurs l'année précédente. C'est une augmentation de plus de 50% en une seule année.



« En 2019, la proportion des acheteurs qui jugent important de traiter avec un agent immobilier a considérablement augmenté, passant de 28% en 2018 à 35% cette année. »

## INDICATIONS ET RECOMMANDATIONS



**LE TIERS DES ACHETEURS** ont reçu des recommandations de **prêteur hypothécaire (33 %)**, de **courtier en prêts hypothécaires (33%)** ou d'**agent immobilier (35%)**

**23 %**

des acheteurs ont reçu des recommandations de **prêteur hypothécaire** de la part d'un **membre de leur famille**

**32 %**

des acheteurs ont reçu des recommandations d'**agent immobilier** de la part d'un **membre de leur famille**

**34 %**

des acheteurs ont reçu des recommandations **courtier en prêts hypothécaires** de la part d'un **agent immobilier**

## INTERACTION AVEC DIFFÉRENTES PERSONNES





## Le coût de l'accession à la propriété : surveiller les bénéfices

L'année 2019 s'est distinguée notamment par la **diminution marquée du nombre d'acheteurs qui ont choisi de payer le prix maximal qu'ils pouvaient se permettre** pour leur logement. Cela semble indiquer que beaucoup de Canadiens abandonnent l'approche « riche en propriété et pauvre en argent » des dernières années.

En 2018, 78 % des acheteurs – soit plus de **3 sur 4** – ont payé le prix le plus élevé qu'ils pouvaient se permettre pour leur logement. En 2019, ce nombre est passé à seulement 60 %. À peine 18 % de tous les Canadiens qui ont acheté un logement l'an dernier ont payé moins que ce qu'ils pouvaient se permettre.

**Près du tiers des acheteurs ont dépensé** de 300 000\$ à 499 000\$ pour acheter leur logement en 2019. Seul environ 1 acheteur sur 5 a dépensé plus de 500 000\$.

En moyenne, les acheteurs se divisaient également entre les **3 catégories de mise de fonds** : plus de 20 %, 20 % et moins de 20 %. La moitié des acheteurs ayant fait une mise de fonds inférieure à 20 % ont cité des **fonds insuffisants** comme principale raison (53 %). Les autres raisons citées étaient le désir de conserver des fonds en vue **d'autres dépenses** (27 %) et le désir de se sentir **à l'aise avec leur niveau d'endettement actuel** (14 %).

Le tiers des acheteurs (30 %) qui ont fait une mise de fonds de 20 % ou plus ont indiqué l'avoir fait pour **éviter d'avoir à payer l'assurance prêt hypothécaire**. D'autres souhaitaient **réduire le montant d'intérêt à payer** (28 %) et **rembourser leur prêt hypothécaire** le plus tôt possible (26 %).

## « L'année 2019 s'est distinguée notamment par la diminution marquée du nombre d'acheteurs qui ont choisi de payer le prix maximal qu'ils pouvaient se permettre. »

Environ 1 acheteur sur 5 a pris moins de 2 ans pour constituer sa mise de fonds. Près de la moitié (47 %) de tous les acheteurs ont reçu des conseils sur le montant de leur mise de fonds. Par ailleurs, 45 % des acheteurs se sont tournés vers un prêteur hypothécaire pour obtenir des conseils, suivi par des membres de leur famille (33 %) et des courtiers en prêts hypothécaires (29 %).

Les acheteurs faisaient également preuve de plus de jugement en ce qui a trait aux **coûts imprévus ou « cachés »**. Plus de la moitié (56 %) des acheteurs avaient évoqué la possibilité de coûts imprévus avec leur conseiller en prêts hypothécaires en 2019, comparativement à seulement 48 % en 2018.

Le tiers (33 %) de tous les acheteurs interrogés se sont aussi retrouvés à devoir payer une partie de ces coûts cette année, comparativement à seulement 25 % des acheteurs en 2018. Cela comprend des dépenses comme les réparations au logement, les frais juridiques et les frais de rajustement.

## LES CHIFFRES: ÉCONOMISER OU DÉPENSER



L'avoir propre provenant du **logement précédent** et les économies détenues à l'extérieur d'un **régime d'épargne-retraite enregistré (REER)** sont les principales sources de mise de fonds



### AUGMENTATION

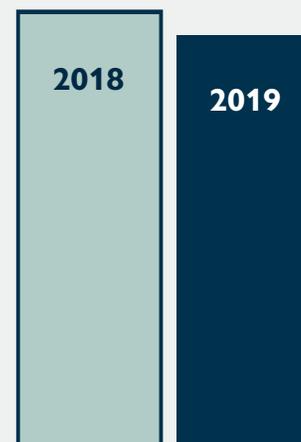
- Augmentation du pourcentage des acheteurs ayant fait une **mise de fonds de moins de 20 %** (33 % en 2019 comparativement à 26 % en 2018)
- Augmentation du pourcentage des acheteurs qui n'avaient **pas économisé suffisamment** pour effectuer une mise de fonds plus importante (53 % en 2019 comparativement à 49 % en 2018)



**1 ACHETEUR SUR 4** en 2019 a pris part à une surenchère

**55 %**  
des acheteurs ont payé le prix qu'ils avaient prévu en 2018

**52 %**  
des acheteurs ont payé le prix qu'ils avaient prévu en 2019



### DIMINUTION

du pourcentage des acheteurs ayant conservé une partie de leurs fonds en vue d'autres dépenses (27 % en 2019 comparativement à 34 % en 2018)

# Changement des règles d'admissibilité à un prêt hypothécaire: la simulation de crise

Il s'était également passé plus d'une année depuis l'entrée en vigueur des nouvelles règles fédérales d'admissibilité à un prêt hypothécaire, notamment la règle de « simulation de crise ». La majorité (59%) des acheteurs interrogés connaissaient les nouvelles règles. Parmi tous les acheteurs qui connaissaient ou non les nouvelles règles, plus des trois quarts (76%) ont indiqué que les changements avaient eu peu ou pas d'incidence sur leur décision d'acheter un logement. Cette proportion représente une légère baisse par rapport à 80% en 2018, mais reflète toujours une bonne majorité d'acheteurs.

La plupart des acheteurs touchés par les nouvelles règles étaient **toujours en mesure d'acheter un logement en faisant d'autres compromis**. Par exemple, ils avaient dû acheter un logement plus petit (52%) ou moins cher (61%), réduire d'autres dépenses (60%) ou puiser davantage dans leurs économies (59%) pour constituer une mise de fonds plus importante.

Fait intéressant, près de 2 répondants sur 3 (65% de tous les acheteurs interrogés) considéraient que la nouvelle règle de « simulation de crise » contribuerait à empêcher plus de Canadiens de contracter un prêt hypothécaire qu'ils ne peuvent se permettre.

« 65 % des acheteurs considéraient que la nouvelle règle de « simulation de crise » contribuerait à empêcher plus de Canadiens de contracter un prêt hypothécaire qu'ils ne peuvent se permettre. »

## L'EFFET DE LA SIMULATION DE CRISE

- 59%** des acheteurs **connaissaient les dernières règles d'admissibilité à un prêt hypothécaire, notamment la règle de « simulation de crise »** (comparativement à 52% en 2018)
- 76%** des acheteurs ont indiqué que les nouvelles règles n'avaient eu **aucune incidence sur leur décision** d'acheter un logement
- 60%** des acheteurs ont réduit leurs **dépenses non essentielles** (comparativement à 56% en 2018)
- 59%** des acheteurs ont **puisé dans leurs économies** pour augmenter leur mise de fonds (comparativement à 44% en 2018)

**61%**

des acheteurs touchés par la règle de simulation de crise ont réagi en achetant un **logement plus petit ou moins cher** (comparativement à 47% en 2018)



# Prêts hypothécaires 101 : taux d'intérêt et optimisme des acheteurs

**Les taux hypothécaires ont augmenté en 2019, tout comme l'optimisme des consommateurs.** Davantage d'acheteurs font le pari que les taux d'intérêt n'augmenteront pas à court terme.

En 2019, par exemple, 43 % des acheteurs ont négocié un prêt hypothécaire assorti d'un taux d'intérêt se situant entre 3 % et 3,499 %. En 2018, 32 % ont payé entre 2,5 % et 2,999 %. Lorsqu'ils ont été interrogés sur l'avenir, **32 % des acheteurs en 2019 ont indiqué qu'ils ne prévoyaient pas de hausse des taux d'intérêt l'an prochain.** Cette proportion est considérablement plus élevée que les 20 % d'acheteurs qui avaient fait la même prédiction en 2018.

Près de la moitié des acheteurs en 2019 (47 %) **ont fait appel à un courtier en prêts hypothécaires** pour négocier leur prêt, soit une légère augmentation par rapport à 45 % en 2018. Parmi ceux qui ont obtenu un prêt hypothécaire par l'entremise d'une institution financière (prêteur), environ la moitié (45 %) ont traité avec un spécialiste des prêts hypothécaires de leur banque, ce qui représente une hausse notable par rapport à 37 % en 2018.

À l'heure actuelle, près de 7 acheteurs sur 10 au Canada bénéficient d'un **taux hypothécaire fixe**. Plus de 6 acheteurs sur 10 ont choisi **5 ans comme période de renouvellement** pour leur prêt hypothécaire, mais la moitié de tous les acheteurs interrogés ont dit qu'ils envisageraient une **période de renouvellement plus longue**. Plus de 30 % paieraient jusqu'à 1 % de plus si l'option leur était offerte. La moitié des acheteurs actuels ont une **période d'amortissement** de 25 ans, mais 7 acheteurs sur 10 ont indiqué qu'ils auraient préféré un amortissement plus long.

Comme en 2018, la majorité des acheteurs cette année (76 %) ont obtenu un **prêt hypothécaire seulement**, par opposition à une marge de crédit hypothécaire (5 %) ou à une combinaison de prêt hypothécaire et de marge de crédit hypothécaire (17 %). Près de la moitié (46 %) des acheteurs ont souscrit une assurance prêt hypothécaire.

Moins d'acheteurs savaient qu'ils pouvaient **inclure les coûts de rénovation dans leur prêt hypothécaire**. En tout, seulement 63 % des acheteurs ont indiqué être au courant de cette option en 2019. Cela représente une légère baisse par rapport à 69 % en 2018.

## MARGES DE CRÉDIT HYPOTHÉCAIRES\* OU PRÊTS HYPOTHÉCAIRES TRADITIONNELS



Plus d'acheteurs obtiennent une marge de crédit hypothécaire à la suite d'une **recommandation** de leur **banque, de leur avocat/notaire ou de leur courtier** (26 % en 2019 comparativement à 11 % en 2018)

Moins d'acheteurs obtiennent une marge de crédit hypothécaire pour avoir **plus de contrôle** sur le montant emprunté (24 % en 2019 comparativement à 44 % en 2018)



**56 %** | **48 %**  
**2018** | **2019**

Diminution des acheteurs qui prévoient utiliser leur marge de crédit hypothécaire comme **fonds de prévoyance ou d'urgence**



**43 %** | **37 %**  
**2018** | **2019**

Diminution des acheteurs qui prévoient utiliser leur marge de crédit hypothécaire pour effectuer des **améliorations domiciliaires**

\* Une marge de crédit hypothécaire est un type de prêt permettant d'emprunter jusqu'à une limite déterminée au préalable quand vous le souhaitez. Vous pouvez emprunter, rembourser et emprunter de nouveau sans devoir obtenir un nouveau prêt.

# Réduire les coûts : dettes hypothécaires et dettes à la consommation

Les dettes à la consommation demeurent un enjeu important dans presque toutes les parties du pays. L'effet de ces dettes a continué de se répercuter sur les marchés hypothécaires.

En tout, quelque **23 % des acheteurs en 2019 ont indiqué que leur niveau d'endettement était plus élevé que prévu**. Ce pourcentage est en hausse par rapport à 19 % en 2018.

De plus, 59 % des acheteurs ont réduit leurs dépenses non essentielles depuis qu'ils ont acheté un logement. Le plus souvent, ces acheteurs ont choisi de réduire leurs dépenses de divertissement (66 %), de vacances (55 %) et d'alimentation (44 %). Environ le quart des acheteurs interrogés (26 %) ont demandé un crédit d'impôt ou un remboursement de taxe avec leur achat.

En moyenne, 1 acheteur sur 5 a indiqué que les prêts auto et l'épicerie étaient leurs dépenses mensuelles les plus importants (après leur prêt hypothécaire). Fait étonnant, **le tiers (33 %) de tous les acheteurs ont dit qu'ils n'avaient pas de budget mensuel** avant d'acheter leur logement. Près des deux tiers ont intégré un coussin financier en prévision de l'avenir.

**« Le tiers (33 %) de tous les acheteurs n'avaient pas de budget mensuel avant d'acheter leur logement. Plus des deux tiers (69 %) fonctionnaient selon un budget mensuel comme propriétaires-occupants. »**

## PAIEMENT DES FACTURES



Parmi ceux qui avaient de la difficulté à respecter le calendrier des paiements pour certaines de leurs dettes existantes depuis le début du prêt hypothécaire, plus de la moitié (53 %) ont indiqué que ces difficultés étaient liées à leur prêt hypothécaire actuel, à des dépenses imprévues à la suite de l'achat de leur logement (45 %), à une diminution du revenu du ménage (34 %) et à des dettes de cartes de crédit (73 %)

**86 %** des acheteurs en 2019 n'avaient pas de difficulté à respecter le calendrier des paiements pour certaines de leurs dettes existantes depuis le début du prêt hypothécaire

**46 %** Près de la moitié des acheteurs effectuent des mensualités hypothécaires

**32 %** Environ le tiers des acheteurs effectuent des paiements hypothécaires plus élevés que le minimum exigé

# Pourquoi acheter : attitudes et comportements des acheteurs

La vaste majorité des acheteurs en 2019 avaient une **attitude positive face à l'idée d'acheter un logement**.

Près de **9 acheteurs sur 10 se sont dits « heureux » (47%) ou « enchantés » (39%)** d'acheter un logement. Toutefois, 34% des acheteurs interrogés ont indiqué que l'achat de leur logement les avait « stressés », et 10% ont indiqué que l'ensemble du processus les avait « frustrés ».

En tout, 87% des acheteurs interrogés étaient **optimistes quant aux perspectives financières à long terme liées à l'accès à la propriété** et à leur capacité future d'effectuer leurs paiements hypothécaires. L'enquête a fait ressortir d'autres signes de la confiance soutenue que les marchés canadiens de l'habitation inspirent aux consommateurs, par exemple :

- 32% des acheteurs paient plus que leurs paiements hypothécaires minimaux
- la plupart des acheteurs respectaient leur budget mensuel avant et après l'achat de leur logement
- la plupart des acheteurs (61%) ont constitué un « coussin » en prévision d'éventuelles dépenses plus élevées dans l'avenir

Plus de 6 acheteurs sur 10 (63%) **prévoient rénover d'ici 5 ans**. Comme l'an dernier, ils le feront principalement pour adapter leur logement à leurs besoins et préférences (56%). Les coûts de rénovation prévus s'élèvent à environ 18 000\$. La plupart des acheteurs prévoient financer leurs rénovations à partir de leurs économies.

## SENTIMENT DES CONSOMMATEURS À L'ÉGARD DE LA PROPRIÉTÉ D'UN LOGEMENT



**47%**  
HEUREUX



**39%**  
ENCHANTÉ



**34%**  
STRESSÉ



**30%**  
OPTIMISTE



**29%**  
CONFIANT



**28%**  
ANXIEUX



**12%**  
NEUTRE



**10%**  
FRUSTRÉ



**9%**  
CRAINTIF

# L'expérience de l'acheteur : prêteurs et courtiers hypothécaires

La plupart des acheteurs ont été généralement satisfaits de leur expérience avec leur prêteur hypothécaire ou leur courtier en prêts hypothécaires. Beaucoup ont également dit qu'ils recommanderaient leur professionnel immobilier à des amis ou à des membres de leur famille, ou qu'ils feraient de nouveau appel à lui pour l'achat de leur prochain logement.

Pour les **acheteurs qui ont obtenu leur prêt hypothécaire par l'entremise d'un prêteur**, environ **79 % étaient satisfaits de leur choix de prêteur**. Près de 71 % ont indiqué qu'ils feraient probablement appel au même prêteur pour effectuer leur prochaine transaction hypothécaire. Les raisons les plus courantes citées par les acheteurs pour choisir un prêteur étaient le taux d'intérêt offert (80 % des acheteurs) et la qualité du service reçu (80 %).

Les résultats de l'enquête de cette année montrent que la fidélité des accédants à la propriété envers leur prêteur a légèrement augmenté, pour s'établir

à 54 %, comparativement à 52 % il y a un an. La loyauté chez les acheteurs déjà propriétaires a légèrement diminué, pour s'établir à 72 % comparativement à 75 % en 2018. En moyenne, les acheteurs dans le groupe d'âge des 35 à 44 ans ont été les moins loyaux. La principale raison mentionnée par les acheteurs pour changer ou non de prêteur était la possibilité d'obtenir un meilleur taux d'intérêt.

Par ailleurs, les **acheteurs qui ont fait appel à un courtier en prêts hypothécaires** ont indiqué l'avoir fait pour obtenir un meilleur taux d'intérêt (61 % des acheteurs), pour économiser du temps (52 %) ou en raison des conseils (50 %) qu'ils avaient reçus.

En tout, 77 % des acheteurs qui ont fait appel à un courtier ont dit que leur **courtier en prêts hypothécaires leur avait donné des conseils** sur les taux et les modalités. Soixante-quinze pour cent ont dit qu'ils avaient reçu des conseils sur le choix du prêt hypothécaire qu'ils pouvaient se permettre.

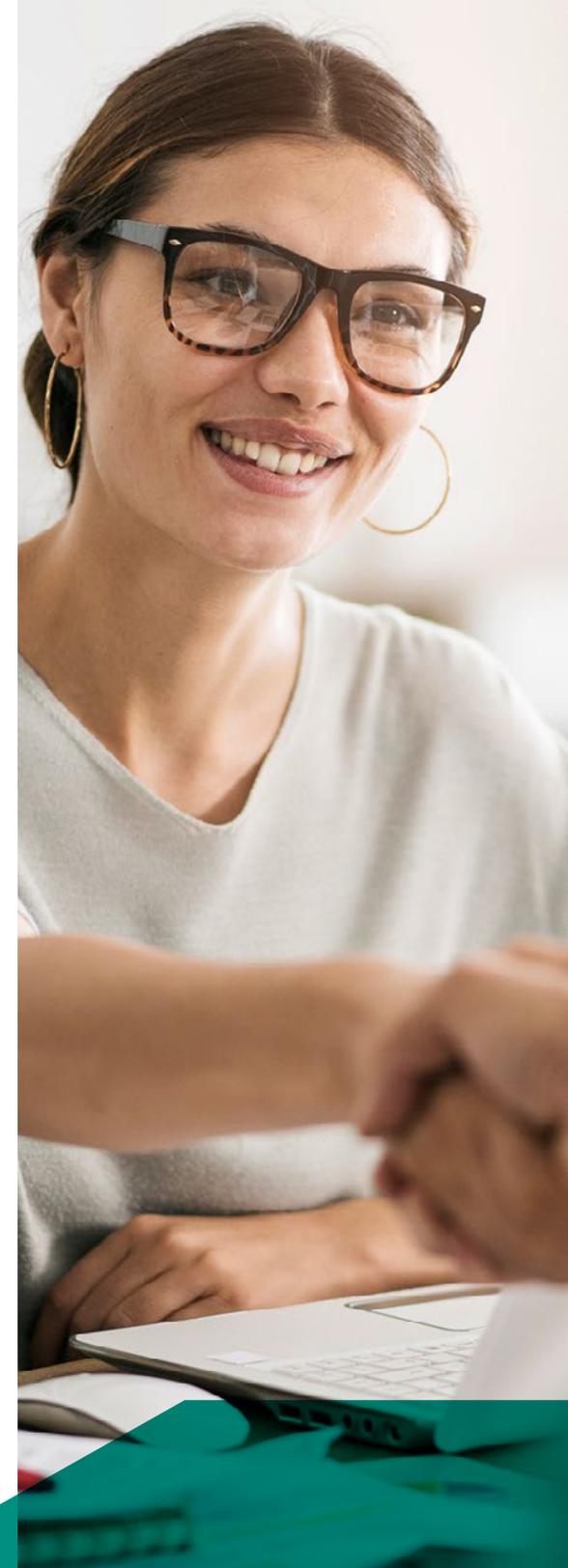


**46 %**

Près de la moitié des acheteurs ont dit que leur **courtier avait effectué un suivi auprès d'eux** après l'achat de leur logement

**35 %**

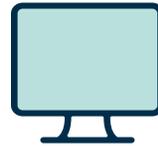
Seulement environ le tiers de tous les acheteurs interrogés avaient été **contactés par leur prêteur hypothécaire** après la conclusion de leur transaction.





La plupart des acheteurs interrogés étaient satisfaits de leur courtier ou le recommanderaient probablement à d'autres (76% et 69% respectivement).

Près des trois quarts (73%) des acheteurs considèrent important de **s'entretenir personnellement** avec leur professionnel hypothécaire. Toutefois, la moitié d'entre eux seraient à l'aise d'avoir **davantage recours à la technologie** pour organiser leur prochaine transaction (p. ex., leur renouvellement hypothécaire). On remarque une baisse importante du degré de confort dans la gestion de l'ensemble du processus d'achat d'un logement et de la transaction hypothécaire lorsque l'acheteur ne rencontre pas de professionnel hypothécaire (38% en 2019 comparativement à 45% en 2018).



## AUTRES PRODUITS FINANCIERS



### PRÊTEURS

Le pourcentage des acheteurs qui se sont fait offrir d'autres produits financiers par leur prêteur a diminué, passant de **46%** en 2018 à **34%** en 2019

### COURTIERS EN PRÊTS HYPOTHÉCAIRES

Le pourcentage des acheteurs qui se sont fait offrir d'autres produits financiers par leur courtier a diminué, passant de **47%** en 2018 à **27%** en 2019



### PRÊTEURS

Plus des trois quarts des acheteurs (77%) se sont fait offrir une **assurance vie hypothécaire**

### COURTIERS EN PRÊTS HYPOTHÉCAIRES

80% des acheteurs se sont fait offrir une **assurance vie hypothécaire**



### PRÊTEURS

Deux tiers (67%) des acheteurs se sont fait offrir une **marge de crédit**

### COURTIERS EN PRÊTS HYPOTHÉCAIRES

Plus de la moitié des acheteurs (53%) se sont fait offrir une **marge de crédit**

# Parlons chiffres : renouvellements hypothécaires et prêts de refinancement en 2019

Même si l'enquête de cette année était centrée sur les accédants à la propriété, un certain nombre d'acheteurs ayant renouvelé leur prêt ou obtenu un prêt de refinancement ont également été sondés sur certains aspects des transactions hypothécaires afin de mieux comprendre leurs points de vue, leurs attitudes et leurs comportements.

## RENOUVELLEMENTS



**78%** des acheteurs ayant renouvelé leur prêt hypothécaire par l'entremise d'un prêteur en 2019 étaient satisfaits de leur expérience générale



**54%** des acheteurs ayant renouvelé leur prêt qui ont fait appel à un prêteur l'ont fait parce qu'ils avaient reçu un excellent service



des acheteurs ayant renouvelé leur prêt hypothécaire par l'entremise d'un courtier en 2019 étaient **satisfaits** de leur expérience générale



des acheteurs ayant renouvelé leur prêt qui ont fait appel à un courtier en prêts hypothécaires l'ont fait dans le but d'obtenir le **meilleur taux** ou de réaliser la **meilleure transaction** possible



des acheteurs ayant renouvelé leur prêt se sont informés à la fois en ligne et hors ligne en 2019, comparativement à 42% en 2018



seulement 36% des acheteurs ayant renouvelé leur prêt ont utilisé les médias sociaux pour obtenir des conseils hypothécaires en 2019 (en baisse par rapport à 39% en 2018)

# REFINANCEMENT

78%

des acheteurs ayant obtenu un prêt de refinancement par l'entremise d'un prêteur en 2019 étaient satisfaits de leur expérience générale

54%

des acheteurs ayant obtenu un prêt de refinancement qui ont fait appel à un prêteur l'ont fait parce qu'ils avaient reçu un excellent service



des acheteurs ayant obtenu un prêt de refinancement par l'entremise d'un courtier en 2019 étaient **satisfaits** de leur expérience générale



des acheteurs ayant obtenu un prêt de refinancement qui ont fait appel à un courtier en prêts hypothécaires l'ont fait dans le but d'obtenir le **meilleur taux** ou de réaliser la **meilleure transaction** possible

## ACCÉDANTS À LA PROPRIÉTÉ ET ACHETEURS DÉJÀ PROPRIÉTAIRES

52% des acheteurs ayant obtenu un prêt de refinancement en 2019 ont indiqué qu'il s'agissait de leur premier refinancement



## PRINCIPALES RAISONS DU REFINANCEMENT

consolider les dettes (34%) et financer des améliorations au logement (27%)

## NOMBRE D'ANNÉES DEPUIS L'ACHAT DU LOGEMENT ACTUEL

55% ont obtenu un prêt de refinancement plus de 10 ans après l'achat de leur logement

## RÉNOVATIONS PRÉVUES

61% des acheteurs ayant obtenu un prêt de refinancement interrogés en 2019 ont indiqué qu'ils étaient en train de **rénover leur logement**, comparativement à seulement 23% en 2018



# La SCHL aide les canadiens à répondre à leurs besoins en matière de logement

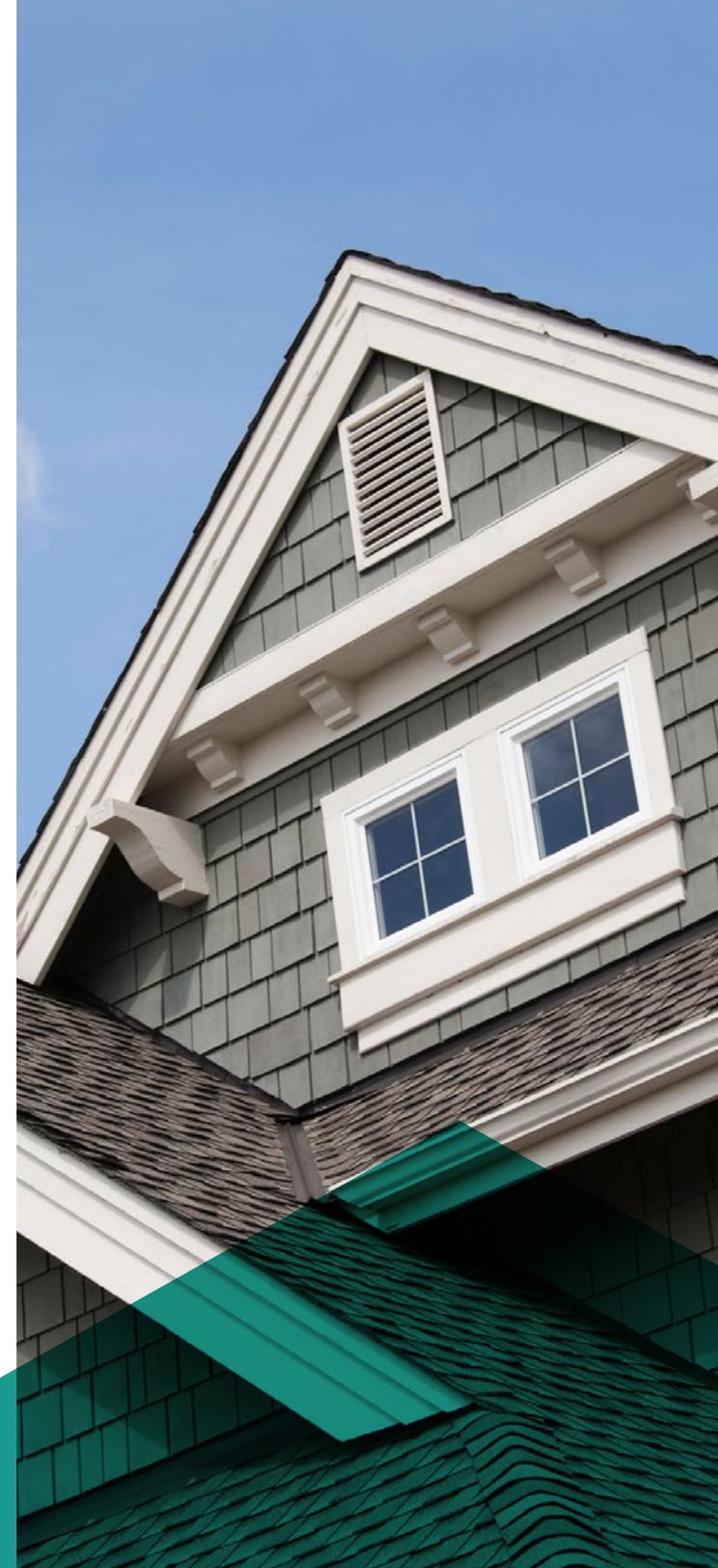
La Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) aide les Canadiens à répondre à leurs besoins en matière de logement depuis plus de 70 ans. En tant qu'autorité en matière d'habitation au Canada, la SCHL contribue à la stabilité du marché de l'habitation et du système financier, elle vient en aide aux Canadiens dans le besoin et elle fournit des résultats de recherches et des conseils impartiaux aux gouvernements, aux consommateurs et au secteur de l'habitation du pays. La SCHL exerce ses activités en s'appuyant sur trois principes fondamentaux : gestion prudente des risques, solide gouvernance d'entreprise et transparence.

Pour obtenir des renseignements supplémentaires, veuillez consulter le site Web de la SCHL à [www.schl.ca](http://www.schl.ca) ou suivez-nous sur Twitter, LinkedIn, Facebook, Instagram et YouTube.

Vous pouvez aussi communiquer avec nous par téléphone, au 1-800-668-2642, ou par télécopieur, au 1 800-245-9274.

De l'extérieur du Canada, composez le 613-748-2003 (téléphone) ou le 613-748-2016 (télécopieur).

La Société canadienne d'hypothèques et de logement souscrit à la politique du gouvernement fédéral sur l'accès des personnes handicapées à l'information. Si vous désirez obtenir la présente publication sur des supports de substitution, composez le 1-800-668-2642.



# www.schl.ca

©2019 Société canadienne d'hypothèques et de logement. Tous droits réservés. La SCHL autorise toute utilisation raisonnable du contenu de la présente publication, à la condition toutefois que ce soit à des fins personnelles, pour des recherches d'affaires ou d'intérêt public, ou encore dans un but éducatif. Elle accorde le droit d'utiliser le contenu à titre de référence générale dans des analyses écrites ou dans la présentation de résultats, de conclusions ou de prévisions, et de citer de façon limitée les données figurant dans la présente publication. La SCHL autorise également l'utilisation raisonnable et restreinte du contenu de ses rapports dans des publications commerciales, sous réserve des conditions susmentionnées. Elle conserve toutefois le droit d'exiger, pour quelque raison que ce soit, l'interruption d'une telle utilisation.

Chaque fois que le contenu d'une publication de la SCHL est utilisé, y compris des données statistiques, il faut en indiquer la source comme suit :

Source : SCHL (ou, selon le cas, « Adaptation de données provenant de la SCHL »), titre de la publication, année et date de diffusion.

À défaut de quoi ledit contenu ne peut être reproduit ni transmis à quiconque. Lorsqu'une organisation se procure une publication, elle ne doit pas en donner l'accès à des personnes qui ne sont pas à son emploi. La publication ne peut être affichée, que ce soit en partie ou en totalité, dans un site Web qui serait ouvert au public ou accessible à des personnes qui ne travaillent pas directement pour l'organisation. Pour obtenir la permission d'utiliser le contenu de la présente publication de la SCHL à des fins autres que les fins de références générales susmentionnées ou de reproduire de grands extraits ou l'intégralité de la présente publication de la SCHL, veuillez envoyer une demande de reproduction de documents protégés par les droits d'auteur au Centre du savoir sur le logement à [centre\\_du\\_savoir\\_logement@schl.ca](mailto:centre_du_savoir_logement@schl.ca). Veuillez indiquer les renseignements suivants : le nom de la publication, l'année et la date de parution.

Sans limiter la portée générale de ce qui précède, il est interdit de traduire un extrait de publication sans l'autorisation préalable écrite de la Société canadienne d'hypothèques et de logement.

Les renseignements, analyses et opinions contenus dans la présente publication sont fondés sur diverses sources jugées fiables, mais leur exactitude ne peut être garantie, et ni la Société canadienne d'hypothèques et de logement ni ses employés n'en assument la responsabilité.