

# 2017 Genworth Financial – Étude sur l'accession à la propriété

Le 8 mai 2017

**ENVIRONICS**  
RESEARCH

**Genworth** ™  
Canada

AVIS : Ce document contient des renseignements de la société confidentiels et non publics.  
Toute distribution de ce document est strictement interdite.

# Méthodologie

## Contexte

- Le but de cette étude est de mieux comprendre l'état de préparation et de santé financière des Canadiens accédant à la propriété avant la Semaine nationale des acheteurs de maison.

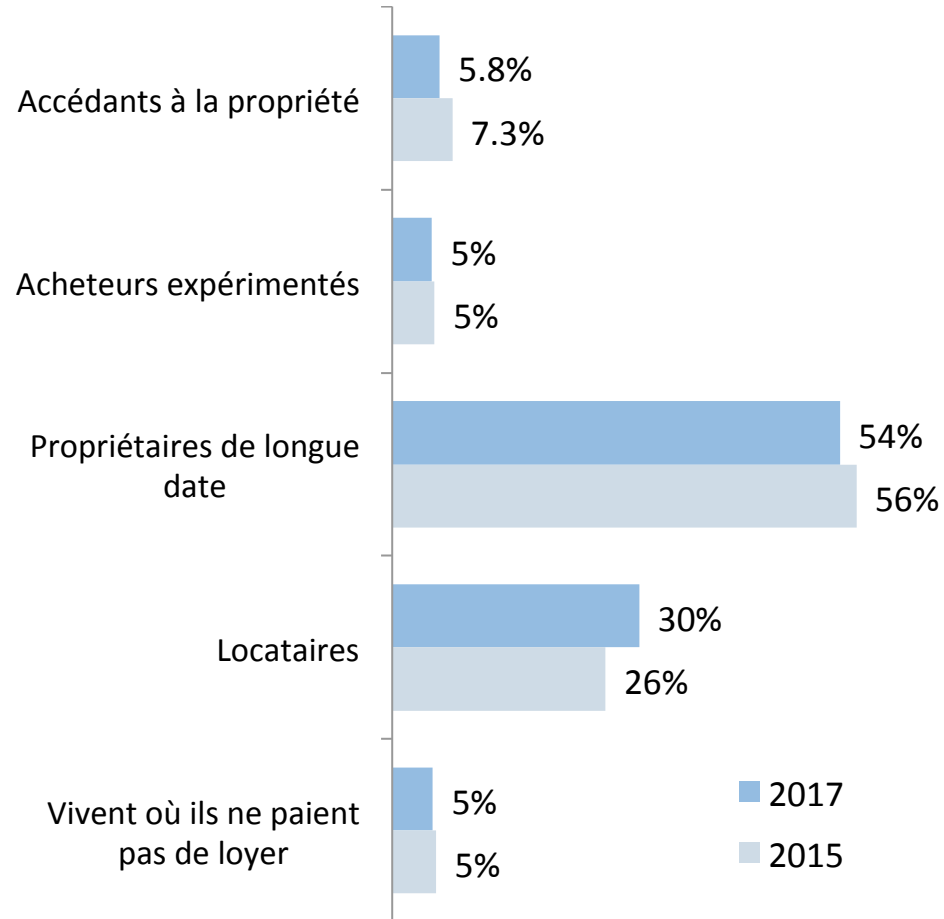
## Méthodologie

- Au total, 1 803 entrevues ont été menées entre le 28 janvier et le 9 février 2017, auprès de personnes âgées de 25 à 40 ans qui ont acheté leur première maison au cours des 24 derniers mois.
- Des quotas ont été établis pour suréchantillonner les régions urbaines avec une pondération appropriée afin de les intégrer aux proportions nationales globales.

	Total	Van-couver	C.-B., xVan.	Calgary	AB, xCal.	Man./Sask.	Toronto	Ont., xTor.	Montréal	QC, xMont.	Atlantique
Non pondéré	1803	158	112	129	155	161	248	323	132	240	145
Pondéré	1803	32	205	58	142	121	138	561	87	335	125
Pourcentage pondéré	100%	2%	11%	3%	8%	7%	8%	31%	5%	19%	7%

# Résultats

# Point de vue sur l'achat d'une maison

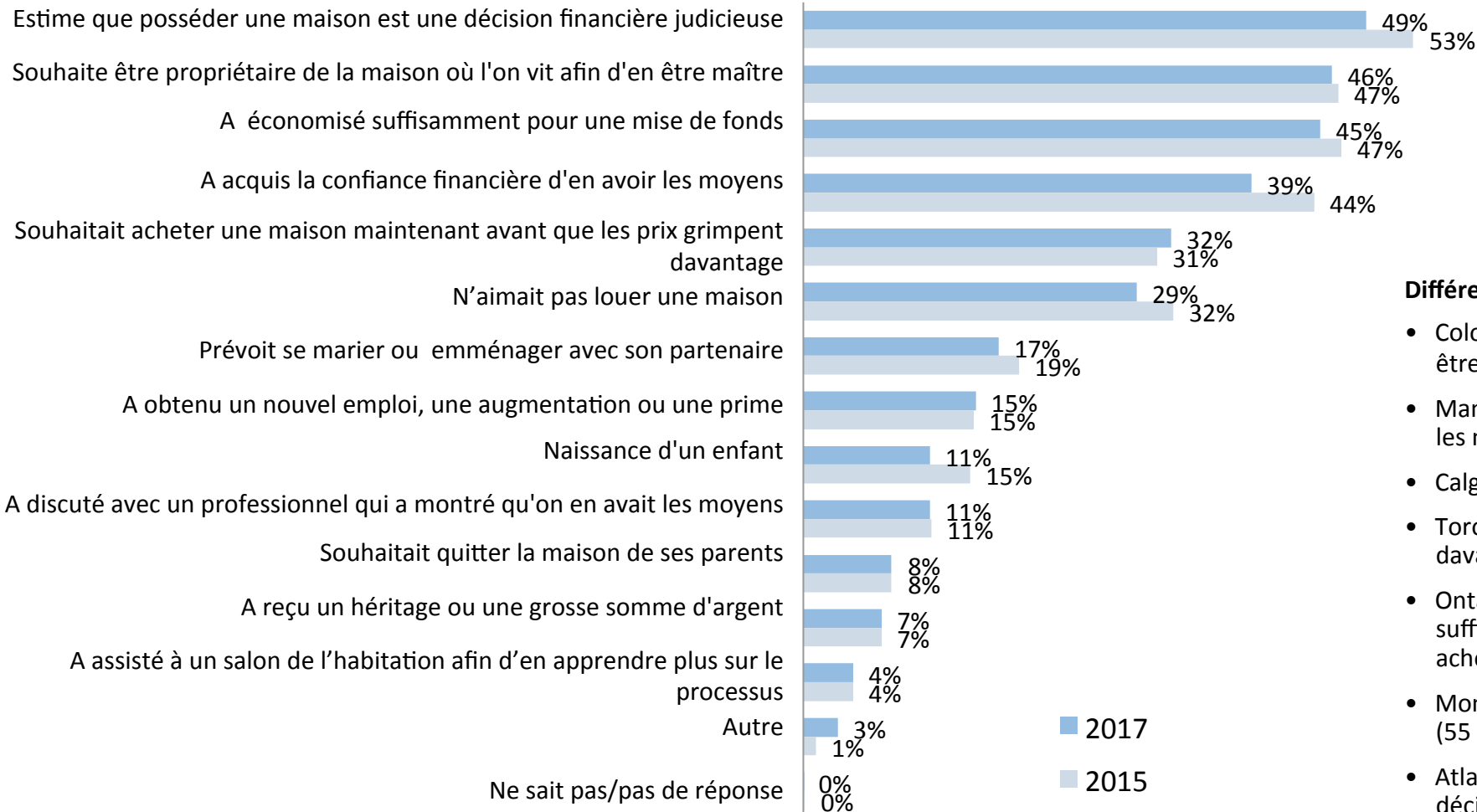


## Résultats :

- D'après la recherche menée auprès de la population générale, l'incidence des accédants à la propriété qui ont acheté leur première maison dans les deux années précédentes est passée de 7,3 % à 5,8 %.
- Cela représente une baisse de 21 % du volume d'accédants pendant cette période.

Voyez-vous votre maison comme...?

# Motivation pour l'achat d'une maison

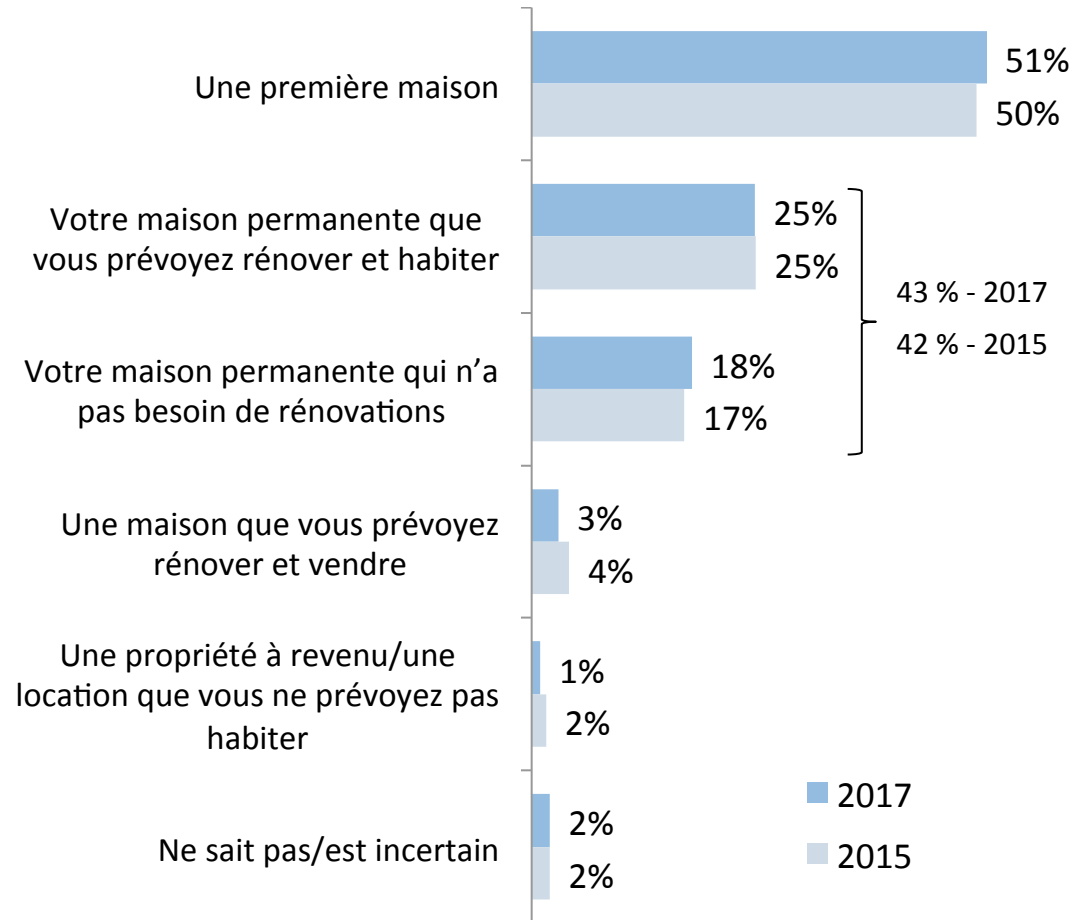


## Différences régionales :

- Colombie-Britannique, à l'exception de Vancouver : souhaitent être maîtres de la maison où ils vivent (56 %)
- Manitoba/Saskatchewan : financièrement confiants d'en avoir les moyens (48 %)
- Calgary : financièrement confiants d'en avoir les moyens (51 %)
- Toronto : veulent acheter avant que les prix grimpent davantage (38 %)
- Ontario, à l'exception de Toronto : ont économisé suffisamment pour une mise de fonds (50 %) ou veulent acheter avant que les prix grimpent davantage (39 %)
- Montréal : veulent être maîtres de la maison où ils vivent (55 %)
- Atlantique : estiment que posséder une maison est une décision financière judicieuse (59 %)

Parmi les motivations suivantes, laquelle vous a poussé à acheter une maison plutôt que de continuer à vivre au même endroit? *Veillez choisir toutes les réponses qui s'appliquent*

# Point de vue sur l'achat d'une maison



## Différences régionales :

- À Toronto (57 %) ou dans le reste de l'Ontario (56 %), les gens sont plus enclins à dire qu'il s'agit d'une maison d'accédant
- En Alberta, à l'exception de Calgary, les gens sont enclins à dire qu'il s'agit d'un domicile permanent n'ayant pas besoin de rénovation (28 %)
- Au Québec, à l'exception de Montréal, les gens sont plus enclins à dire qu'il s'agit d'une maison nécessitant des rénovations (6 %).

Voyez-vous votre maison comme...?

# Valeur des transactions

	2017		2015	
	Moyen	Médian	Moyen	Médian
Prix payé pour votre maison	402 k\$	310 k\$	318 K\$	293 K\$
Mise de fonds totale pour votre maison	76 k\$	35 k\$	59 K\$	34 K\$
Montant du prêt hypothécaire	326 k\$	254 k\$	260 K\$	242 K\$
Mise de fonds comme proportion du coût total de la maison	17,0 %	12,0 %	16,9 %	12,0 %

## Résultats :

- Pour les accédants, le prix moyen des maisons est de 402 000 \$ et la mise de fonds moyenne est de 76 000 \$, soit 17 % du prix total.
- Pour les accédants, le prix médian des maisons est de 310 000 \$ et la mise de fonds médiane est de 35 000 \$, soit 12 % du prix total.

## Différences clés :

- À Toronto (610 000 \$) et à Vancouver (557 000 \$), les gens ont payé plus que la moyenne nationale pour leur maison. À Toronto (148 000 \$) et à Vancouver (146 000 \$), les gens ont également versé une mise de fonds plus élevée que la moyenne.
- À Toronto (463 000 \$) et à Vancouver (410 000 \$), les gens ont contracté un prêt hypothécaire plus élevé que la moyenne.
- À Toronto (23 %), en Ontario, à l'exception de Toronto (18,7 %) et à Vancouver (24,8 %), les gens ont versé une mise de fonds plus élevée que la moyenne comme proportion du coût total de la maison.
- Dans l'Atlantique (12,4 %), au Manitoba et en Saskatchewan (14,5 %) et au Québec, à l'exception de Montréal (14,7 %), les gens ont versé une mise de fonds plus faible que la moyenne comme proportion du coût total de la maison.

Pour nous aider à comprendre les prix des maisons et le financement hypothécaire, veuillez indiquer le prix d'achat total de votre maison, ainsi que la mise de fonds que vous avez versée.

# Valeur des transactions – 2017

<b>Moyen</b>	<b>Total</b>	<b>Van-couver</b>	<b>C.-B., xVan.</b>	<b>Calgary</b>	<b>AB, xCal.</b>	<b>Man./Sask.</b>	<b>Toronto</b>	<b>Ont. xTor.</b>	<b>Montréal</b>	<b>QC xMont.</b>	<b>Atlantique</b>
Prix payé pour votre maison	402 \$	557 \$	591 \$	397 \$	366 \$	274 \$	610 \$	466 \$	308 \$	234 \$	216 \$
Mise de fonds totale pour votre maison	76 \$	146 \$	114 \$	77 \$	56 \$	41 \$	148 \$	90 \$	58 \$	35 \$	29 \$
Montant du prêt hypothécaire	326 \$	410 \$	477 \$	320 \$	310 \$	232 \$	463 \$	376 \$	251 \$	199 \$	187 \$
Mise de fonds comme proportion du coût total de la maison	17 %	25 %	15 %	20 %	15 %	14 %	23 %	19 %	18 %	15 %	12 %

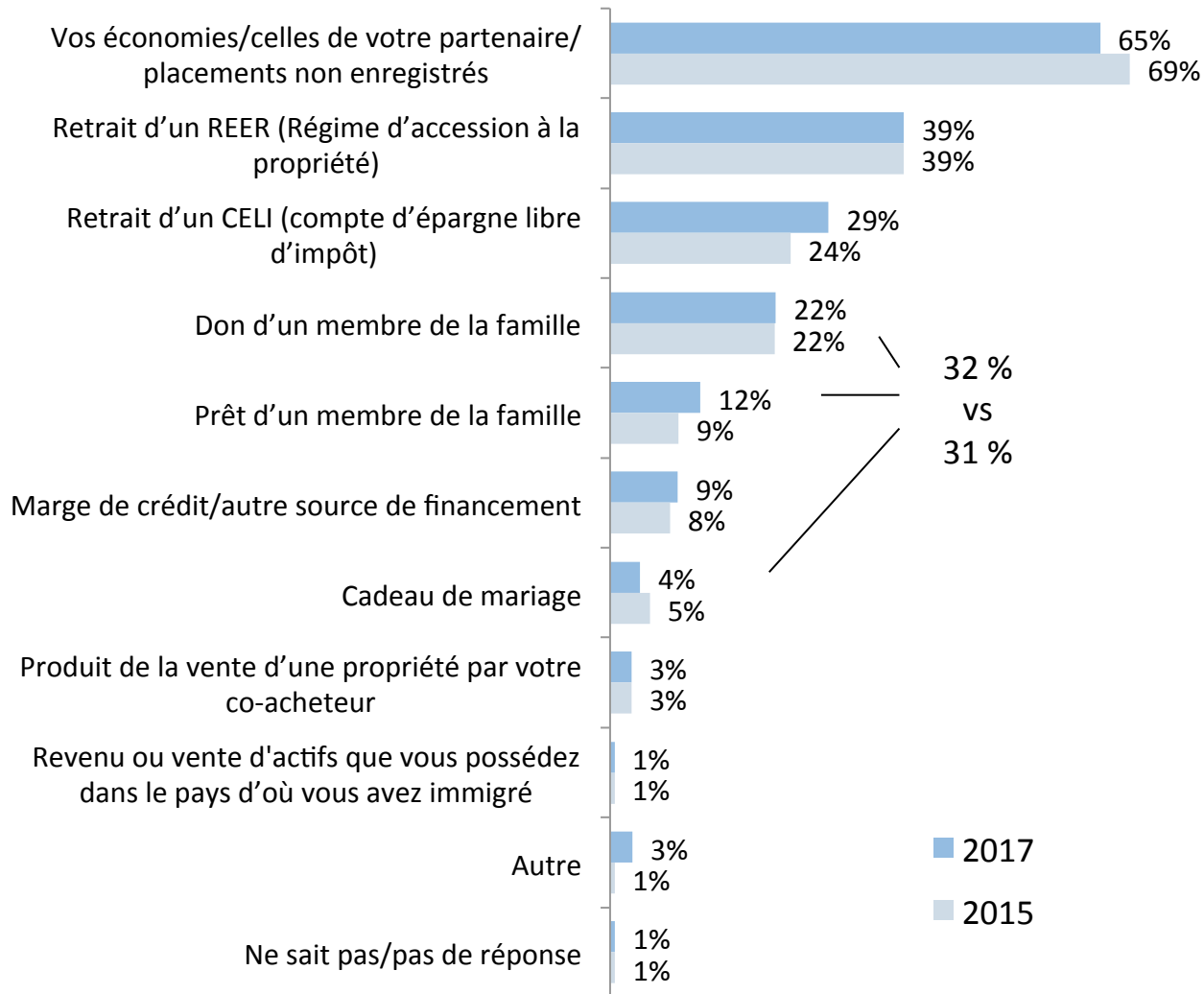
<b>Médian</b>	<b>Total</b>	<b>Van-couver</b>	<b>C.-B., xVan.</b>	<b>Calgary</b>	<b>AB, xCal.</b>	<b>Man./Sask.</b>	<b>Toronto</b>	<b>Ont. xTor.</b>	<b>Montréal</b>	<b>QC xMont.</b>	<b>Atlantique</b>
Prix payé pour votre maison	310 \$	410 \$	350 \$	385 \$	360 \$	273 \$	500 \$	350 \$	300 \$	229 \$	191 \$
Mise de fonds totale pour votre maison	35 \$	75 \$	30 \$	50 \$	30 \$	25 \$	90 \$	55 \$	40 \$	20 \$	15 \$
Montant du prêt hypothécaire	254 \$	320 \$	310 \$	314 \$	320 \$	238 \$	383 \$	285 \$	235 \$	190 \$	170 \$
Mise de fonds comme proportion du coût total de la maison	12 %	20 %	10 %	14 %	10 %	10 %	20 %	20 %	13 %	10 %	10 %

	<b>Total</b>	<b>Van-couver</b>	<b>C.-B., xVan.</b>	<b>Calgary</b>	<b>AB, xCal.</b>	<b>Man./Sask.</b>	<b>Toronto</b>	<b>Ont. xTor.</b>	<b>Montréal</b>	<b>QC xMont.</b>	<b>Atlantique</b>
Prêt hypothécaire à proportion élevée	61 %	46 %	67 %	59 %	68 %	69 %	45 %	49 %	59 %	73 %	82 %
Prêt hypothécaire à proportion non élevée	39 %	54 %	33 %	41 %	32 %	31 %	55 %	51 %	41 %	27 %	18 %
Net : Don/prêt pour mise de fonds	32 %	42 %	36 %	39 %	28 %	27 %	39 %	33 %	35 %	24 %	28 %

Pour nous aider à comprendre les prix des maisons et le financement hypothécaire, veuillez indiquer le prix d'achat total de votre maison, ainsi que la mise de fonds que vous avez versée.



# Sources pour l'obtention d'une mise de fonds

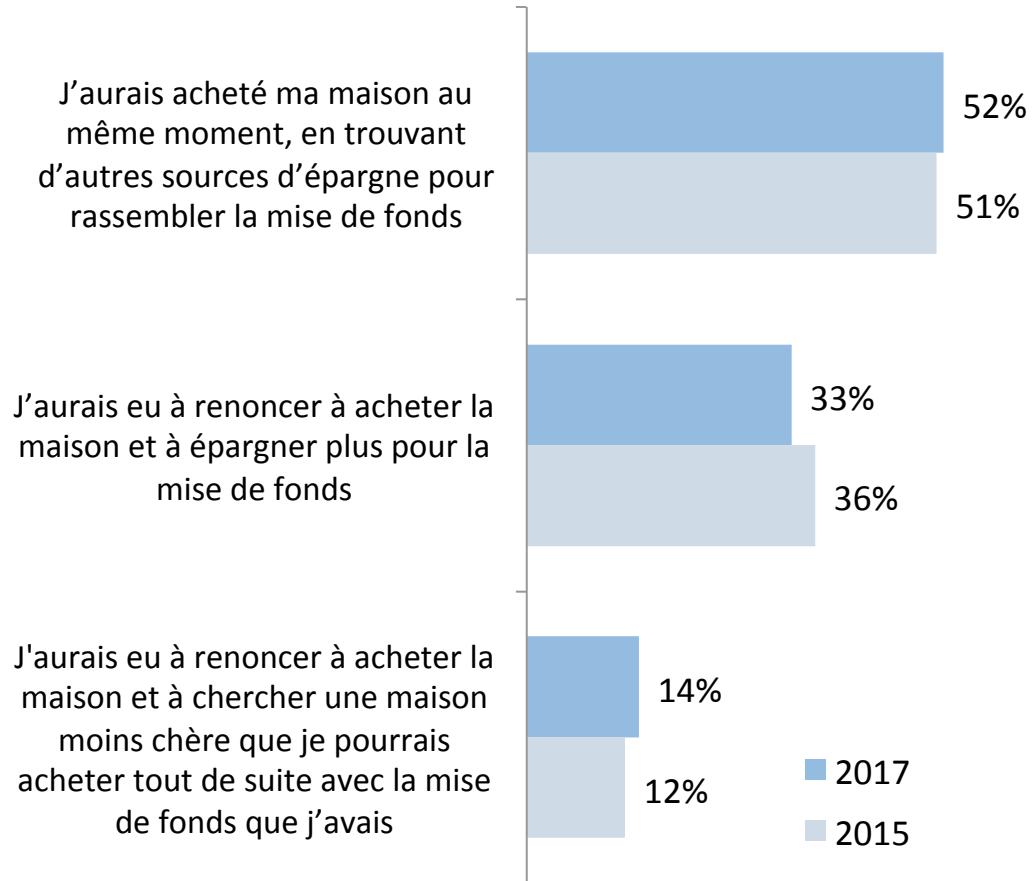


## Différences clés :

- En Ontario, à l'exception de Toronto (70 %), les gens sont plus enclins à dire que leur mise de fonds provient, entre autres, de leurs économies ou de celles du (de la) conjoint(e) ou de placements non enregistrés
- Au Québec, à l'exception de Montréal, les gens sont plus enclins à dire que la mise de fonds provient du retrait d'un REER (52 %)
- À Montréal, les gens sont plus enclins à dire qu'ils ont retiré des fonds d'un CELI (41 %)

De quelle source parmi les suivantes avez-vous tiré les fonds pour votre mise de fonds? Veuillez choisir toutes les réponses qui s'appliquent

# Intention si une plus importante mise de fonds est requise

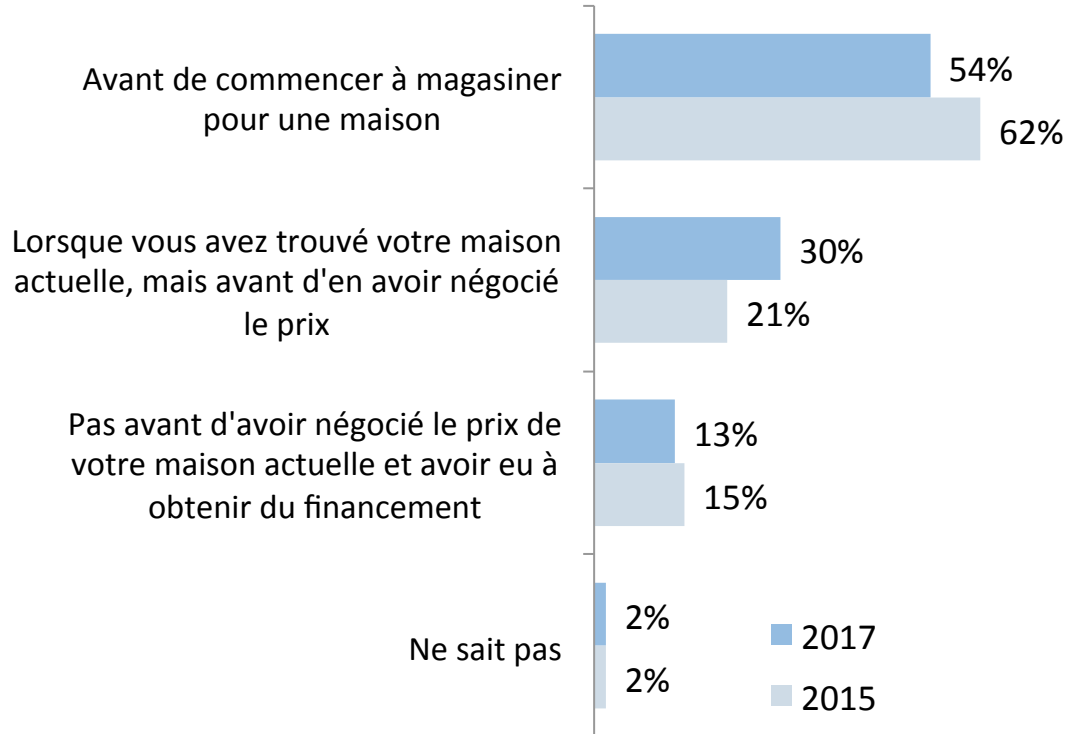


## Différences régionales :

- À Vancouver (68 %) et à Toronto (63 %), les gens sont plus enclins à dire qu'ils auraient acheté leur maison au même moment, en trouvant d'autres sources d'épargne pour rassembler la mise de fonds.
- En Alberta, les gens sont plus enclins à dire qu'ils auraient eu à renoncer à acheter la maison et à épargner plus pour la mise de fonds (42 %).

D'après les valeurs que vous avez fournies, votre mise de fonds correspondait à moins de 10 % de la valeur totale de votre maison. Si vous aviez été tenu de verser une mise de fonds de 10 % ou plus sur votre maison, qu'auriez-vous fait? Base : Mise de fonds de moins de 10 % (n=645)

# Échéancier d'approbation de prêt hypothécaire

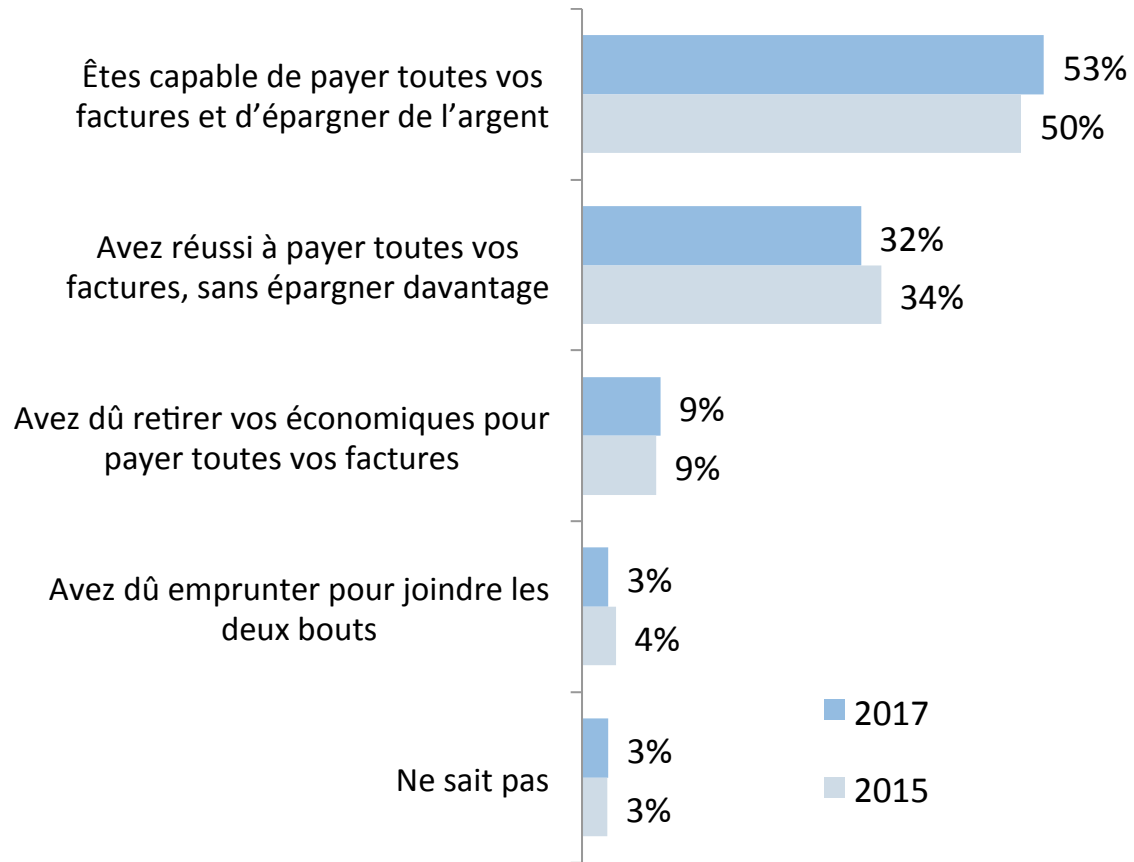


## Différences régionales :

- Man./Sask. (63 %), les gens sont plus enclins à dire qu'ils ont obtenu l'approbation de leur prêt hypothécaire avant de commencer à chercher une maison

Avez-vous obtenu un prêt hypothécaire préapprouvé de votre banque ou prêteur hypothécaire...?

# Épargnes

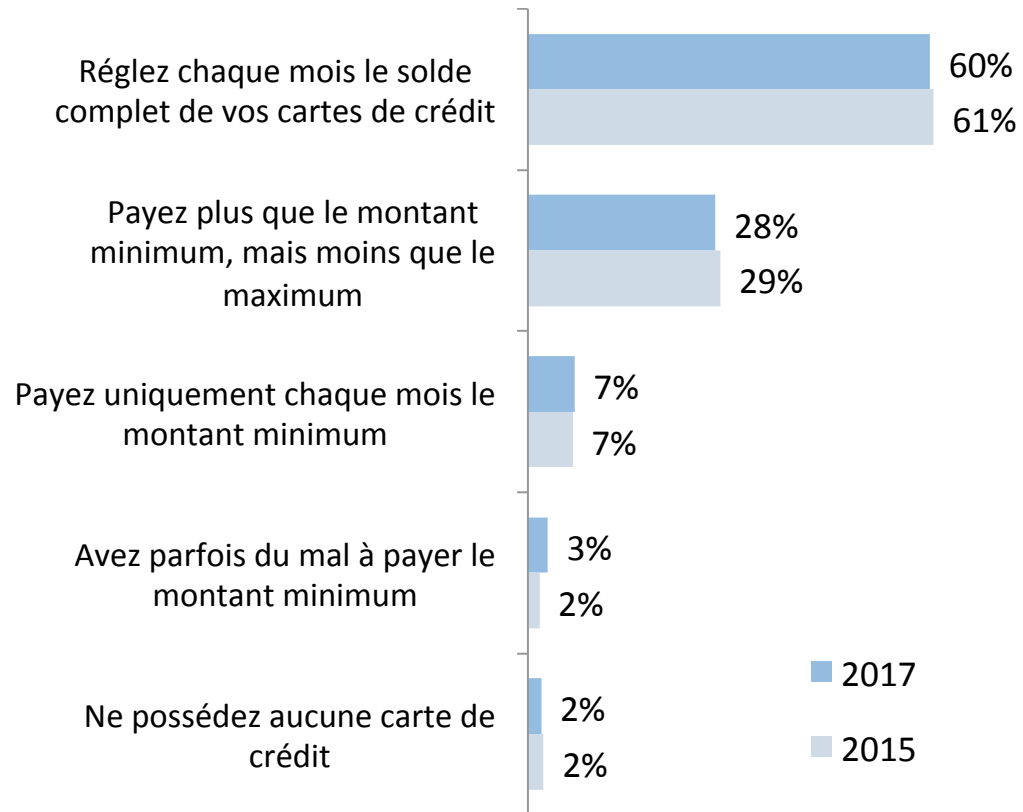


## Différences régionales :

- Aucune différence significative

Lequel des énoncés suivants reflète le mieux votre situation financière au cours de l'année dernière?

# Cartes de crédit

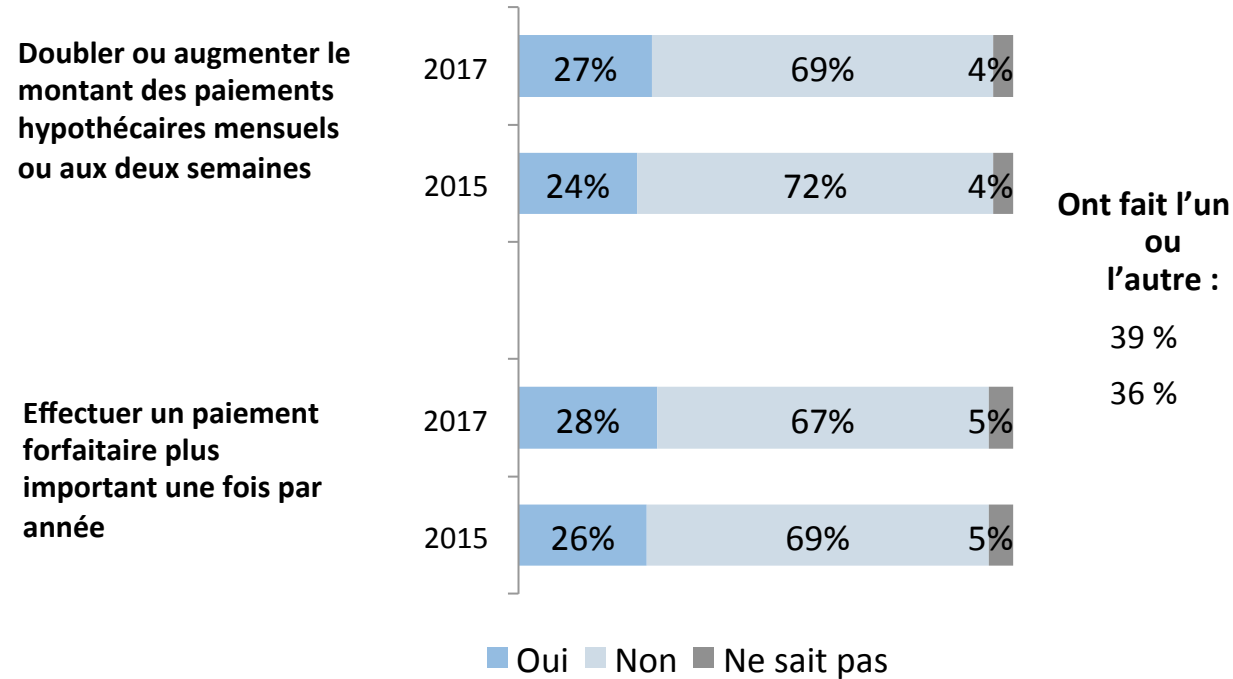


## Différences régionales :

- À Vancouver, les gens sont plus enclins à dire qu'ils remboursent leurs cartes de crédit au complet chaque mois (67 %)
- Ceux qui sont plus enclins à dire qu'ils paient plus que le minimum, mais moins que le plein montant, se trouvent dans l'Atlantique (37 %) ou en Alberta, à l'exception de Calgary (36 %).
- À Toronto, les gens sont plus enclins à dire qu'ils paient le minimum ou qu'ils ont du mal à le payer (14 %)

Concernant les cartes de crédit, est-ce que vous...

# Mesures prises au cours de la dernière année pour rembourser un prêt hypothécaire plus rapidement



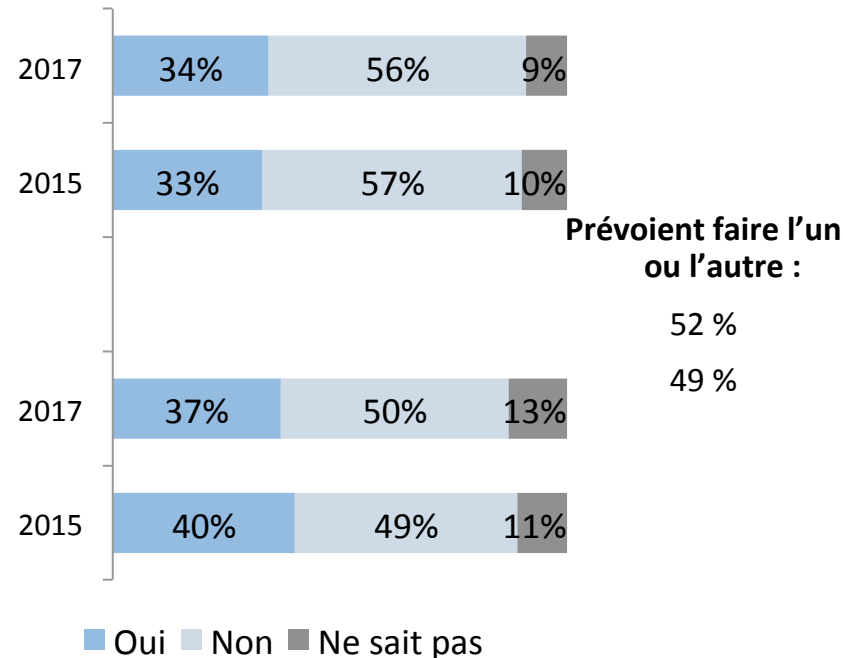
## Différences clés :

- À Toronto, les gens sont plus enclins à dire qu'ils ont doublé ou augmenté leurs paiements hypothécaires (37 %)
- En Ontario, à l'exception de Toronto, les gens sont plus enclins à dire qu'ils effectuent un paiement forfaitaire plus important, une fois par année (32 %)

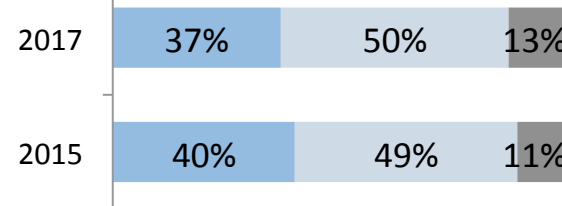
Au cours de la dernière année, avez-vous opté pour l'une des solutions suivantes pour rembourser plus rapidement votre prêt hypothécaire?

# Mesures prévues au cours de l'année à venir pour rembourser un prêt hypothécaire plus rapidement

**Doubler ou augmenter le montant des paiements hypothécaires mensuels ou aux deux semaines**



**Effectuer un paiement forfaitaire plus important une fois par année**



## Différences régionales :

- À Vancouver, les gens sont plus enclins à prévoir effectuer des paiements forfaitaires plus importants (46 %)

Au cours de l'année à venir, prévoyez-vous être en mesure d'adopter l'une ou l'autre des solutions suivantes pour rembourser plus rapidement votre prêt hypothécaire?

# Répercussions sur la capacité financière

Comme vous le savez peut-être, le gouvernement fédéral a introduit des règles plus strictes en matière d'admissibilité aux prêts hypothécaires pour les personnes qui achètent une maison avec une mise de fonds de moins de 20 %. Il s'agit généralement de gens achetant leur première maison.

Auparavant, les emprunteurs devenaient admissibles aux prêts hypothécaires à condition de pouvoir effectuer des paiements mensuels au taux d'intérêt fixe sur cinq ans, soit environ 2,5 %. Désormais, les nouvelles règles exigent des emprunteurs qui versent une mise de fonds de moins de 20 % de se qualifier à un taux d'intérêt plus élevé de 4,64 %, même si le coût de l'emprunt demeure le même. Le tableau ci-dessous montre qu'un acheteur qui s'est qualifié pour un prêt hypothécaire de 250 000 \$ ne peut désormais devenir admissible qu'à un prêt hypothécaire de 200 000 \$.

## Exemples de la nouvelle règle sur le prêt hypothécaire à ratio élevé

### Exemple n° 1 :

- Emprunteur gagnant un revenu de 46 000 \$/an n'ayant aucunes autres obligations
- Hypothèque à terme de 5 ans avec un amortissement de 25 ans

### Exemple n° 2 :

- Emprunteur gagnant un revenu de 76 000 \$/an n'ayant aucunes autres obligations
- Hypothèque à terme de 5 ans avec un amortissement de 25 ans

### Exemple n° 3 :

- Emprunteur gagnant un revenu de 132 000 \$/an n'ayant aucunes autres obligations
- Hypothèque à terme de 5 ans avec un amortissement de 25 ans

Montant maximal du prêt hypothécaire

250 000 \$ Règles antérieures  
200 000 \$ Nouvelles règles



Taux contractuel de 2,50 %  
Taux applicable de 4,64 %

Montant maximal du prêt hypothécaire

450 000 \$ Règles antérieures  
360 000 \$ Nouvelles règles



Taux contractuel de 2,50 %  
Taux applicable de 4,64 %

Montant maximal du prêt hypothécaire

850 000 \$ Règles antérieures  
680 000 \$ Nouvelles règles

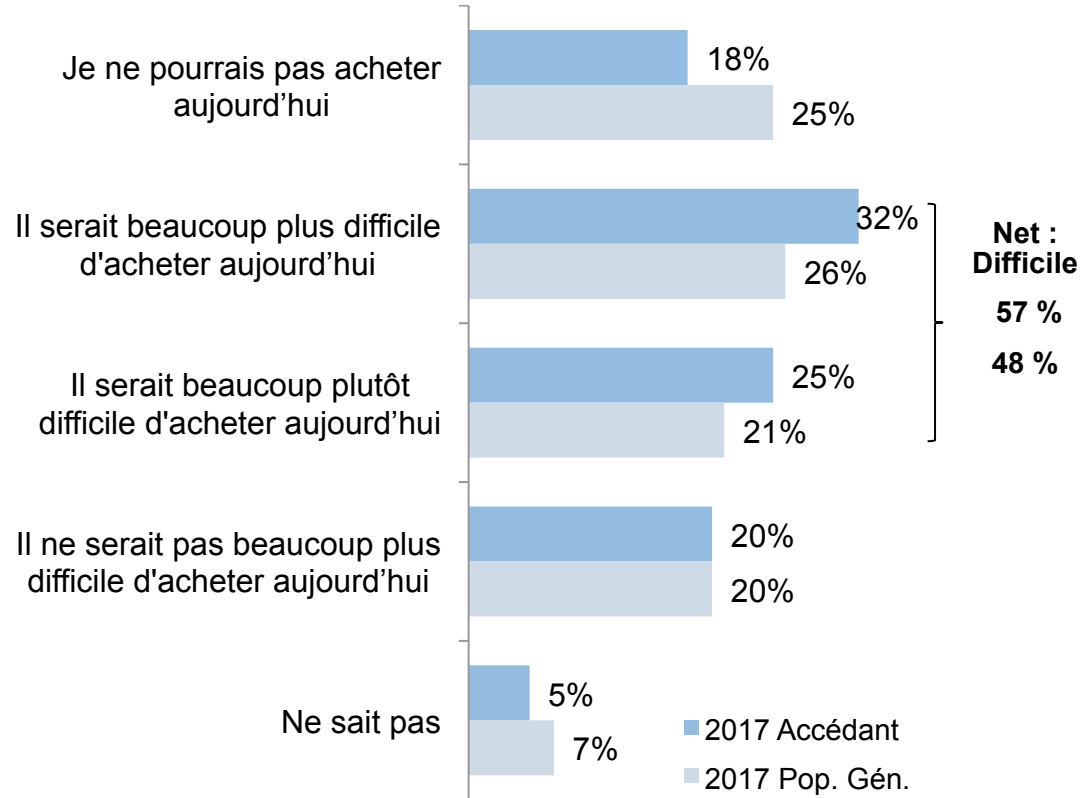


Taux contractuel de 2,50 %  
Taux applicable de 4,64 %





# Répercussions sur la capacité financière

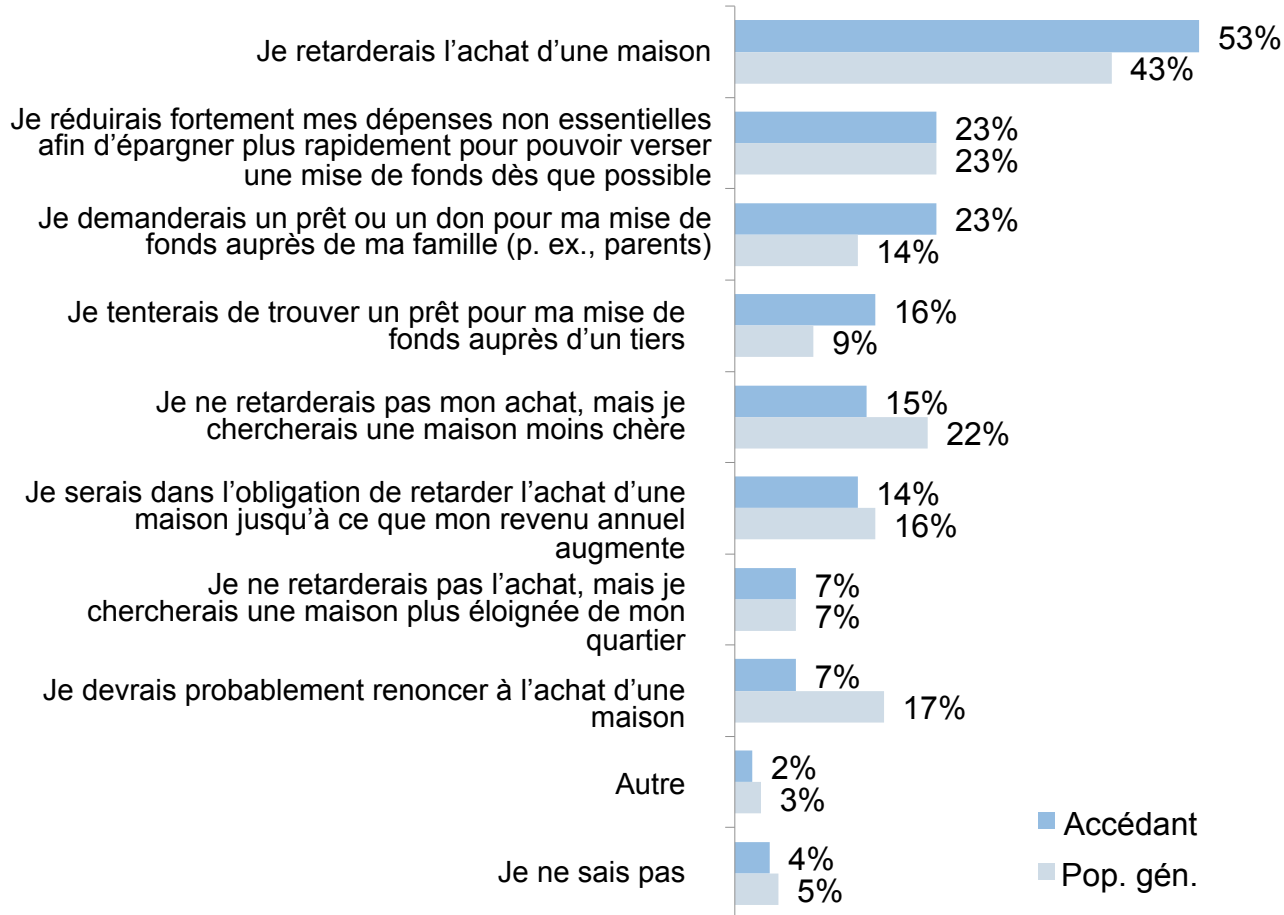


Si vous entriez dans le marché de l'habitation aujourd'hui, quelles répercussions ces nouvelles règles auraient-elles sur votre capacité à vous qualifier pour acheter la maison que vous voulez aujourd'hui ou à l'avenir?

## Différences clés :

- Au Canada atlantique (66 %) et à Toronto (64 %), les gens sont plus enclins à dire qu'il leur aurait été plus difficile de payer, alors que dans le reste de l'Ontario, les gens sont plus enclins à dire que cela ne leur aurait pas été plus difficile (26 %) et qu'à Montréal, les gens sont plus enclins à dire qu'ils ne savent pas (11 %).
- Les gens qui ont des enfants sont plus enclins à dire qu'ils n'auraient pas été en mesure d'acheter (21 %), tandis que ceux sans enfants disent que cela ne leur aurait pas été plus difficile (22 %).
- Les gens dont le revenu familial est de moins de 25 000 \$ (41 %), de 25 000 à 49 000 \$ (24 %) ou de 50 000 à 74 000 \$ (21 %) sont enclins à dire qu'ils n'auraient pas été en mesure de payer, tandis que ceux disposant d'un revenu familial de 75 000 à 99 000 \$ sont plus enclins à dire que cela leur aurait été plus difficile (62 %) et ceux dont le revenu familial est de plus de 100 000 \$ sont plus enclins à dire que cela ne leur aurait pas été plus difficile (29 %).

# Mesures en cas d'inadmissibilité au prêt hypothécaire

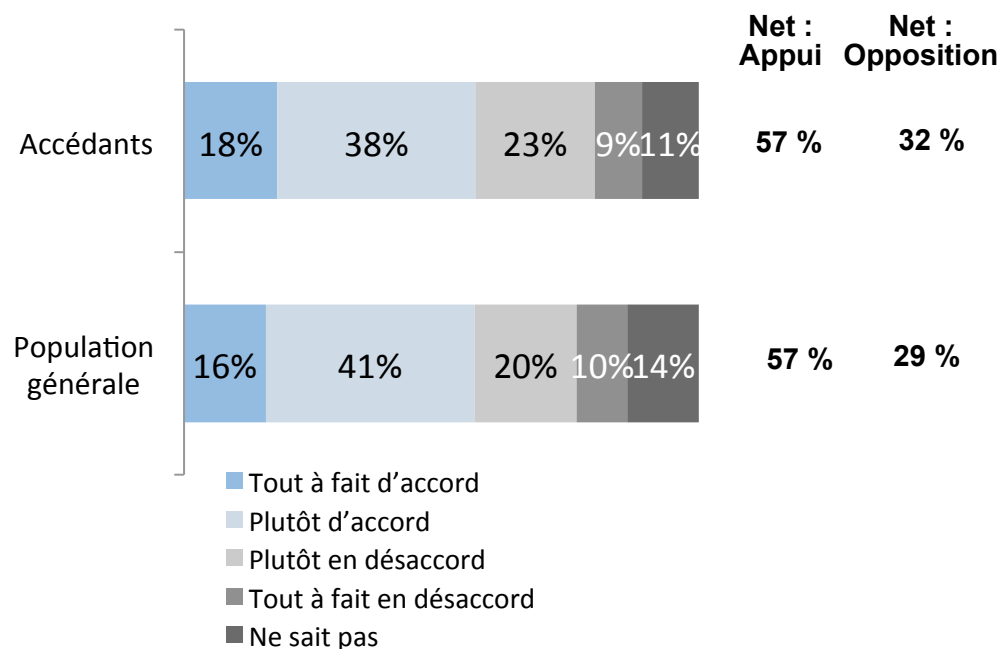


## Différences clés :

- Au Manitoba et en Saskatchewan, les gens sont plus enclins à dire qu'ils retarderaient l'achat d'une maison (64 %), tandis qu'en Ontario, à l'exception de Toronto, les gens sont plus enclins à dire qu'ils demanderaient un prêt ou un don pour une mise de fonds auprès de leur famille (30 %).
- Les gens de moins de 30 ans (58 %) sont plus enclins à dire qu'ils retarderaient l'achat d'une maison, de même que ceux qui achètent une maison avec un(e) conjoint(e) ou partenaire (55 %).
- Les gens les plus enclins à demander un prêt auprès d'un tiers comprennent ceux qui achètent seuls (19 %) ou ceux qui ont des enfants (19 %).
- Les gens dont le revenu est de plus de 100 000 \$ sont plus enclins à dire qu'ils demanderaient un prêt ou un don auprès de leur famille (26 %); ou qu'ils ne retarderaient pas l'achat, mais chercheraient plutôt une maison moins chère (19 %).

Si vous n'étiez pas admissible à un prêt hypothécaire en vertu des nouvelles règles, que feriez-vous?

# Appui des nouvelles règles hypothécaires



## Différences clés :

- Parmi les gens les plus enclins à appuyer les nouvelles règles hypothécaires, mentionnons :
  - Ceux vivant à Toronto (65 %)
  - Ceux dont le revenu familial est de plus de 100 000 \$ (63 %)
  - Ceux ayant acheté une maison en rangée (63 %)
  - Ceux ayant versé une mise de fonds de plus de 20 % (66 %)
  - Ceux qui n'auraient pas eu plus de difficulté à acheter en vertu de cette politique (74 %).
- Parmi les gens les plus enclins à s'opposer à ces règles hypothécaires, on retrouve :
  - Ceux vivant au Québec, à l'exception de Montréal (39 %)
  - Ceux dont le revenu familial est compris entre 50 000 et 74 000 \$ (37 %)
  - Ceux ayant versé une mise de fonds de moins de 10 % (40 %)
  - Ceux qui n'auraient pas été en mesure de payer en vertu de cette politique (45 %) ou qui auraient eu plus de difficulté à le faire (36 %).

Dans quelle mesure appuyez-vous les nouvelles règles hypothécaires instaurées par le gouvernement en vue de ralentir la croissance des prix des maisons, d'améliorer l'abordabilité et de maintenir la stabilité financière du marché de l'habitation?

# Conclusions

# Conclusions

## Les accédants s'adaptent à la hausse des prix

- Entre 2015 et 2017, la proportion d'accédants à la propriété a diminué, passant de 7,3 % à 5,8 % (cet écart de 1,5 % représente une baisse de 21 %).
- Cependant, dans l'ensemble, le profil, les comportements et les motivations des accédants sont demeurés exceptionnellement constants. Les secteurs de changement important comprennent :
  - Le prix médian des maisons a augmenté de 6 %, passant de 293 000 \$ à 310 000 \$; les mises de fonds médianes sont demeurées stables (35 000 \$ comparativement à 34 000 \$ en 2015), se traduisant par une proportion médiane inchangée de 12 %.
  - On a observé une baisse dans les perceptions, soit que l'achat d'une maison constitue une décision financière judicieuse (49 %, par rapport à 53 %) et qu'ils ont acquis la confiance financière d'en avoir les moyens (39 %, par rapport à 44 %).
  - Moins de gens ont obtenu un prêt préapprouvé avant de commencer leurs recherches (54 %, par rapport à 62 %), et plus de gens ont attendu de trouver leur maison, mais avant de négocier le prix (30 %, par rapport à 21 %).
  - Moins de gens épargnent dans des comptes non enregistrés (65 %, par rapport à 69 %), mais un plus grand nombre d'entre eux retirent leurs épargnes d'un CELI (29 %, par rapport à 24 %). L'utilisation des REER reste la même.

# Conclusions

## Répercussions de la modification des règles

- Lorsqu'on leur parle des règles d'admissibilité plus strictes en matière de prêts hypothécaires consentis aux gens qui versent une mise de fonds de moins de 20 %, 57 % disent qu'il leur serait plus difficile d'acheter une maison, y compris 32 % qui affirment que cela leur serait beaucoup plus difficile. Seulement 18 % d'entre eux disent qu'ils ne seraient pas en mesure d'acheter une maison.
- À l'échelle régionale, c'est à Toronto (64 %), Vancouver (63 %) et Calgary (62 %) que les gens signalent les plus hauts niveaux de difficulté.
- S'ils n'étaient pas admissibles à un prêt, la plupart des gens retarderaient l'achat d'une maison (53 %), réduiraient leurs dépenses non essentielles (23 %) ou demanderaient un prêt ou un don pour leur mise de fonds auprès de leur famille (23 %). Seize pour cent tenteraient de trouver un prêt pour leur mise de fonds auprès d'un prêteur tiers.
- Malgré les difficultés, 57 % appuient les modifications si celles-ci contribuent à ralentir la croissance des prix des maisons, à améliorer l'abordabilité et à maintenir la stabilité financière du marché de l'habitation (remarque : toutes ces personnes sont déjà propriétaires de leur maison). L'appui est le plus fort à Toronto (65 %) et est moyen à Vancouver (58 %). Dans l'ensemble, seulement 32 % s'y opposent.

# ANNEXE

# Annexe : Différences régionales

## Vancouver

- Deuxième prix d'achat médian le plus élevé (410 000 \$), à égalité pour la mise de fonds la plus élevée comme proportion du prix d'achat (20 %).
- Plus enclins à avoir reçu une aide financière de la famille (42 %).
- Moins enclins à convenir qu'ils ont acheté leur maison parce qu'ils estiment qu'il s'agit d'une décision financière plus judicieuse que la location (41 %) ou qu'ils veulent être propriétaires de leur maison afin d'en être maîtres (35 %).
- Les plus enclins à voir leur maison comme une maison d'accédant (59 %)

## Colombie-Britannique, à l'exception de Vancouver

- Prix d'achat médian plus élevé (350 000 \$), mise de fonds moins élevée comme proportion du prix d'achat (10 %).
- Plus enclins à vouloir être propriétaires de la maison où ils vivent afin d'en être maîtres

## Calgary :

- Prix d'achat médian plus élevé (385 000 \$), proportion plus élevée de personnes ayant reçu de l'aide de la famille (39 %).
- Plus enclins à convenir qu'ils ont acheté leur maison parce qu'ils se sentaient financièrement confiants d'en avoir les moyens (51 %)
- Les plus enclins à rembourser leurs cartes de crédit au complet tous les mois (66 %)

## Alberta, à l'exception de Calgary

- Prix d'achat médian plus élevé (360 000 \$)
- Plus enclins à avoir obtenu une marge de crédit ou d'autres sources de financement pour leur mise de fonds (15 %)
- Plus enclins à payer plus que le minimum, mais moins que le plein montant du solde de leurs cartes de crédit chaque mois (36 %)

## Manitoba/Saskatchewan

- Prix d'achat médian moins élevé (273 000 \$), les moins enclins à recevoir de l'aide de la famille (27 %).
- Plus enclins à avoir acheté leur maison parce qu'ils se sentaient financièrement confiants d'en avoir les moyens (48 %)
- Les plus enclins à avoir obtenu un prêt préapprouvé avant de commencer à chercher une maison (63 %)
- Les plus enclins à dire, s'ils n'étaient pas admissibles à un prêt hypothécaire en vertu des nouvelles règles, qu'ils auraient retardé l'achat d'une maison (64 %). Les plus enclins à s'opposer aux nouvelles règles (24 %).



# Annexe : Différences régionales

## Toronto

- Prix d'achat médian (500 000 \$) et mises de fonds (90 000 \$) les plus élevés, à égalité pour la mise de fonds la plus élevée comme proportion du prix d'achat (20 %).
- Les deuxièmes plus enclins à avoir reçu une aide financière de la famille (39 %).
- Plus enclins à avoir acheté leur maison avant que les prix grimpent davantage (38 %), et moins enclins à acheter pour vouloir être maîtres de leur propriété (32 %)
- Plus enclins à voir leur maison comme une maison d'accédant (57 %)
- Moins enclins à avoir obtenu un prêt préapprouvé avant de commencer à chercher leur maison (47 %)
- Les plus enclins à avoir doublé leurs paiements hypothécaires (37 %)
- Plus enclins à dire que les nouvelles règles d'admissibilité aux prêts hypothécaires auraient rendu plus difficile leur accession à la propriété (64 %), mais les plus enclins à appuyer les nouvelles règles (66 %)
- Les plus enclins à payer le montant minimum ou moins sur leurs cartes de crédit tous les mois (14 %).

## Ontario, à l'exception de Toronto

- Prix d'achat médian (350 000 \$), mise de fonds (55 000 \$) et mise de fonds comme proportion du prix d'achat (20 %) plus élevés.
- Plus enclins à avoir utilisé leurs propres économies ou placements non enregistrés (70 %)
- Plus enclins à dire qu'ils ont acheté leur maison parce qu'ils avaient économisé suffisamment pour verser une mise de fonds (50 %) ou qu'ils voulaient acheter avant que les prix grimpent davantage (39 %).
- Plus enclins à voir leur maison comme une maison d'accédant (56%)
- Les plus enclins à avoir effectué des paiements forfaitaires plus importants une fois par année (32 %)
- Plus enclins à dire que s'ils n'étaient pas admissibles à un prêt hypothécaire en vertu des nouvelles règles, ils auraient demandé l'aide de leur famille (30 %).

# Annexe : Différences régionales

## Montréal :

- Prix d'achat médian moyen (300 000 \$)
- Plus enclins à avoir retiré des fonds d'un CELI pour leur mise de fonds (41 %).
- Plus enclins à avoir acheté leur maison parce qu'ils voulaient être maîtres de leur propriété (55 %).

## Québec, à l'exception de Montréal

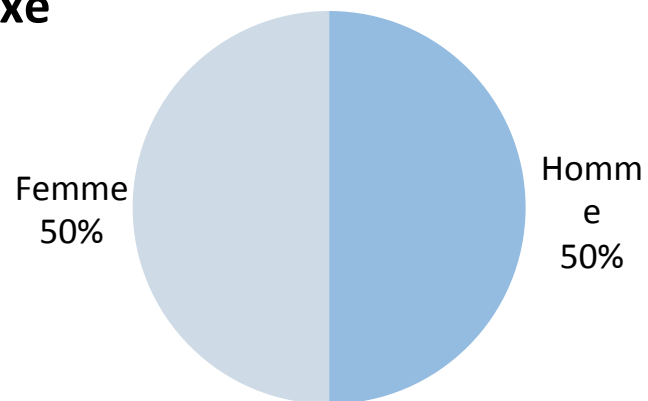
- Prix d'achat médian (229 000 \$) et mise de fonds (20 000 \$) moins élevés, moins enclins à recevoir de l'aide de la famille (24 %).
- Plus enclins à avoir retiré des fonds d'un REER pour leur mise de fonds (52 %).
- Moins enclins à être en accord avec la plupart des motivations pour l'achat de leur maison, y compris que l'achat d'une maison constitue une décision financière plus judicieuse que la location (42 %), qu'ils ont suffisamment économisé pour une mise de fonds (36 %) et qu'ils se sentent financièrement confiants d'en avoir les moyens (30 %).
- Les plus enclins à dire que s'ils n'étaient pas admissibles à un prêt hypothécaire en vertu des nouvelles règles, ils chercheraient à obtenir un prêt pour leur mise de fonds auprès d'un prêteur tiers (20 %).

## Atlantique

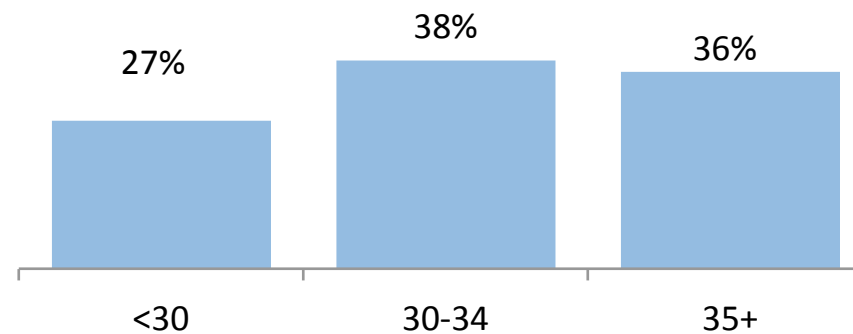
- Prix d'achat médian (191 000 \$) et mise de fonds (15 000 \$) les moins élevés
- Moins enclins à avoir retiré des épargnes d'un REER (31 %) ou d'un CELI (16 %) pour leur mise de fonds.
- Plus enclins à avoir acheté leur maison parce qu'ils estimaient que c'était une décision financière plus judicieuse que la location (59 %).
- Plus enclins à être d'accord avec le fait que les nouvelles règles d'admissibilité aux prêts hypothécaires auraient rendu plus difficile leur accession à la propriété (66 %). Les moins enclins à appuyer les nouvelles règles (49 %).
- Les moins enclins à rembourser leurs cartes de crédit au complet chaque mois (47 %) Les plus enclins à payer plus que le minimum, mais moins que le plein montant du solde de leurs cartes de crédit chaque mois (37 %)

# Annexe : Profil des répondants

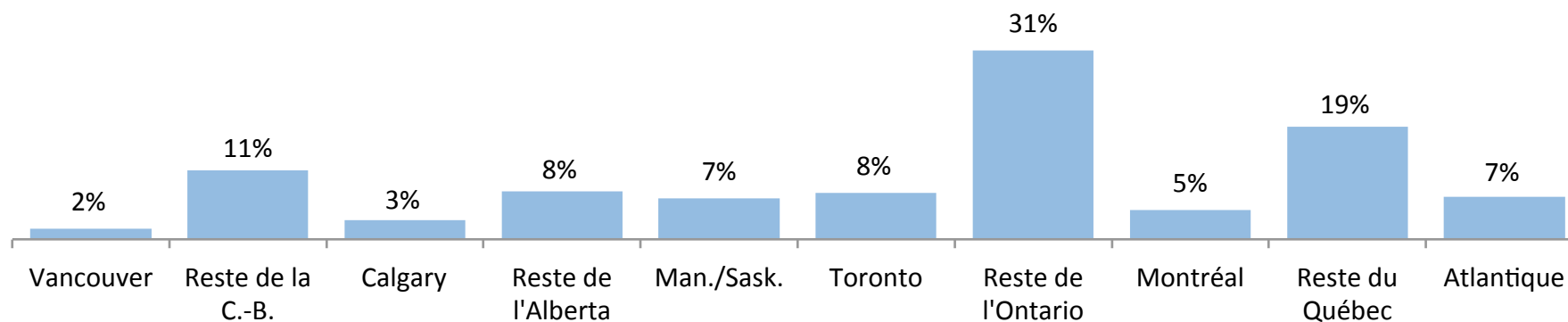
## Sexe



## Âge



## Région



**Personnes-ressources :**

David MacDonald, MBA, CMRP  
Vice-président du groupe  
David.MacDonald@Environics.ca  
416.969.2814

Robert Stel, MBA, CMRP  
Vice-président  
Robert.Stel@Environics.ca  
416.969.2842

Bernice Cheung, MBA  
Vice-président  
Bernice.Cheung@Environics.ca  
416.969.2841

Kait Filer, CMRP, CSC  
Adjointe de recherche principale  
Kait.Filer@Environics.ca  
416.969.2815

Brittany Denham, CMRP  
Adjointe de recherche principale  
Brittany.Denahm@Environics.ca  
416.969.2849

Natalia Kolodenko, CMRP  
Adjointe de recherche  
Natalia.Kolodenko@Environics.ca  
416.969.1673