

Étude sur les acheteurs d'une première maison et la santé financière

Aperçu des attitudes des Canadiens quant à l'accession à la propriété et de leur santé financière





Étude sur les acheteurs d'une première maison et la santé financière 2021





Les Canadiens, qu'ils soient propriétaires ou non, affichent maintenant leur meilleure santé financière à ce jour. La COVID-19 a eu un impact sur de nombreux acheteurs et acheteurs potentiels, certains affirmant qu'elle les avait aidés à économiser et à acheter leur maison plus tôt que prévu. Comparativement aux acheteurs récents, les acheteurs potentiels anticipent payer des prix plus élevés et sont plus susceptibles de vouloir une maison individuelle et de considérer leur première maison comme une maison permanente plutôt que comme une maison de départ. De nombreux nouveaux acheteurs potentiels s'attendent à acheter une maison plus éloignée de leur lieu de travail.

La vue d'ensemble

APM: Acheteurs d'une première maison

APPM: Acheteurs potentiels d'une première maison

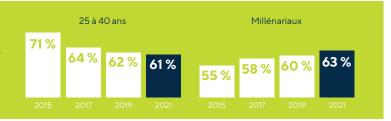


Les **APM** ont commencé à afficher une reprise, et la proportion d'**APPM est encore plus élevée.**





L'accession à la propriété des **millénariaux** augmente à mesure qu'ils vieillissent au-delà de la fourchette de 25 à 40 ans.



53 % des APM ont acheté une maison au cours des 12 derniers mois pendant la pandémie de COVID 19

63 % des APPM prévoient acheter une maison au cours des 24 prochains mois

Environ

50 %

disent que la pandémie n'a pas eu d'incidence ou les a aidés à acheter une maison plus tôt



Acheteurs potentiels

Le taux d'obtention d'une préapprobation augmente pour atteindre 58 % chez ceux qui prévoient acheter une maison au cours des six prochains mois **85** % ont consulté des fiches descriptives de propriétés en ligne

69 % ont utilisé des outils en ligne sur l'achat d'une maison et les prêts hypothécaires

56 % ont pris connaissance des modalités hypothécaires

32 % ont trouvé un courtier immobilier avec qui travailler

30 % ont visité des maisons pour voir si elles répondraient à leurs besoins

27 % ont consulté un spécialiste des prêts hypothécaires d'une banque ou d'un coopérative de crédit

27 % ont consulté un courtier hypothécaire indépendant

25 % ont obtenu une préapprobation pour un prêt hypothécaire d'une banque ou d'une coopérative de crédit

13 % ont reçu une offre pour la maison convoitée





Les acheteurs et acheteurs potentiels se heurtent à une hausse des prix et à une croissance encore plus rapide des mises de fonds

Mise de fonds

Prêt hypothécaire

452 000 \$ 360 000 \$

480 000 \$

318 000 \$

59 000 \$

406 000 \$ 323 000 S

83 000 \$

92000\$

96000\$



Les APPM (77%) sont plus susceptibles que les acheteurs récents (65 %) d'utiliser



Les APPM (49 %) sont plus susceptibles que les acheteurs récents (43 %) de dire qu'ils retarderont l'achat d'une maison jusqu'à ce qu'ils aient épargné eux-mêmes une mise de fonds plus importante s'ils ne reçoivent pas de don ou de prêt



Les acheteurs potentiels prévoient consulter plus de sources d'information, en particulier des professionnels, pour les aider à se renseigner sur les options hypothécaires.

APM APPM Courtier ou spécialiste hypothécaire **78%** 81% Courtier immobilier 69% **73**% 63 % 71% Représentant d'une banque ou d'une coopérative de crédit Planificateur ou conseiller financier 68% **54%**



62 % des acheteurs et 59 % des acheteurs potentiels préfèrent travailler avec des spécialistes hypothécaires dans une banque ou une coopérative de crédit

84% 67% 73% 65% 69% Prêts hypothécaires pour l'économie d'énergie 49 % 60%

Une proportion accrue de répondants ont eu recours à un prêteur différent de leur institution financière principale Même prêteur que l'institution Prêteur différent de l'institution financière principale financière principale 55% 54% **51%** 49% 48 % **45** % 45% 42 % 2015 2017 2019 APM en 2021 2015 2017 2019 APM en 2021





Motivations d'achat d'une maison

Acheteurs d'une première maison

• Acheteurs potentiels d'une première maison



Je crois qu'être propriétaire est une 50 % bonne décision financière.

48 %



J'ai économisé assez pour la mise de fonds.

49 % 33 %



J'ai parlé à un professionnel qui m'a montré que je pouvais me le permettre.

13 % 5 %



J'ai acquis la confiance financière que je pouvais me le permettre.

34%



Je voulais acheter maintenant avant que le prix de l'immobilier augmente davantage.

39% 33 %



Je n'aimais pas être locataire.

27 % 27%



J'ai eu un nouvel emploi, une augmentation ou une prime.

16 % 12 %



Je voulais être propriétaire pour contrôler ma maison.

47 % **52%**



Je me suis marié ou j'ai emménagé avec mon partenaire.



33 % 25 % 28 % 28 % 37 % 30 %

56 % des APPM et 46 % des APM sont optimistes quant à l'avenir



Ouartier sécuritaire

90% 92% 89% 91%



Les acheteurs potentiels (70 %) sont plus susceptibles que les acheteurs récents (64 %) de vouloir de l'espace pour travailler à domicile



Les acheteurs potentiels (82 %) sont plus susceptibles que les acheteurs récents (69 %) d'accorder de l'importance aux maisons écoénergétiques



Les APPM et les APM délaissent les maisons plus chères et plus près du travail

APM en 2021

APPM en 2021

Je préfère une maison plus chère

et plus près du travail

Je préfère une maison moins chère et plus loin du travail



Les acheteurs récents (48 %) sont beaucoup plus susceptibles que les acheteurs potentiels (38 %) de voir leur première maison comme une première propriété.



Les acheteurs potentiels (53 %) récents (46 %).

Contexte financier et santé financière



Les acheteurs et les acheteurs potentiels ont des habitudes de remboursement de carte de crédit semblables

APM APPM

APPM

65 %

Je paie plus que le minimum, mais moins que le maximum

Je paie seulement le minimum chaque mois

7 %

4 %



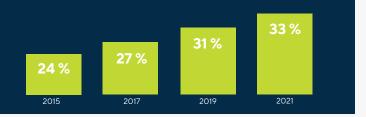
72 % des APM et 65 % des APPM estiment qu'ils sont en bonne santé financière



Les APM devancent constamment l'ensemble des Canadiens sur le plan de la santé financière



La proportion de répondants qui ont doublé ou augmenté leurs versements hypothécaires continue de croître.



Incidence de la COVID 19



0 0 0





Les acheteurs et les acheteurs potentiels sont plus susceptibles que la population générale de dire qu'ils n'ont pas constaté d'incidence de la pandémie de COVID 19 sur leur emploi.







25%



des APM ont profité des reports de paiements hypothécaires



Près de **4 Canadiens sur 10** ont vu leurs économies augmenter pendant la pandémie

Profil des répondants

Sexe



Revenu du ménage



Études



23 % Études supérieures

42 % Université

24% Formation collégiale ou professionnelle

10 % Études secondaires ou moins

Lieu de naissance



Canada 75 %



Autre pays 25 %

Tranches d'âge

0

Emploi



82 % Temps plein

8 % Temps partiel

3% Sans emploi

4% À domicile

3% Étudiants

État matrimonial



Célibataire pas dans une relation Célibataire

Marié

Conjoint de fait

Séparé ou divorcé

Taille du ménage



Une 23 % personne Deux

personnes Trois

18 % personnes

Quatre 13 %

Cinq personnes et plus

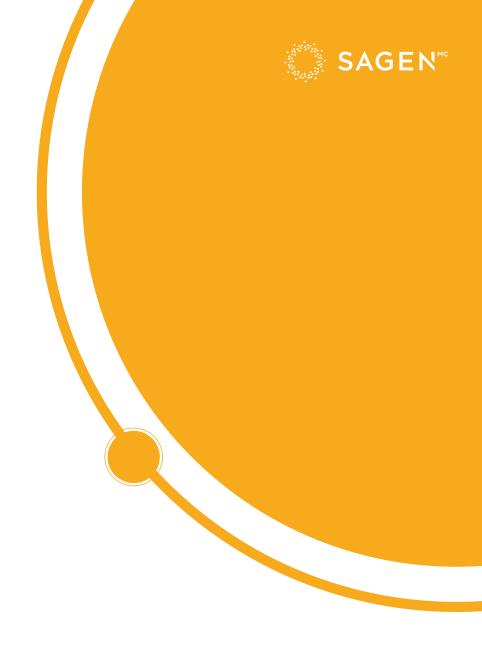
Méthodologie: En tout, 1856 entrevues ont été réalisées auprès de Canadiens âgés de 25 à 40 ans qui ont acheté leur première maison au cours des deux années précédentes ou qui prévoient en acheter une au cours des deux prochaines années. Elles ont été menées en ligne entre le 17 février et le 16 mars 2021. Les quotas ont été établis de façon à suréchantillonner les répondants des régions urbaines avec pondération pour les amener dans des proportions nationales générales représentatives.

Étude réalisée par Environics Research, effectuée en collaboration avec la Canadian Association of Credit Counselling Services. Résultats de l'étude sur les acheteurs d'une première maison en collaboration avec Royal LePage.

Pour en savoir plus, consultez sagen.ca/fr











0 0 0



