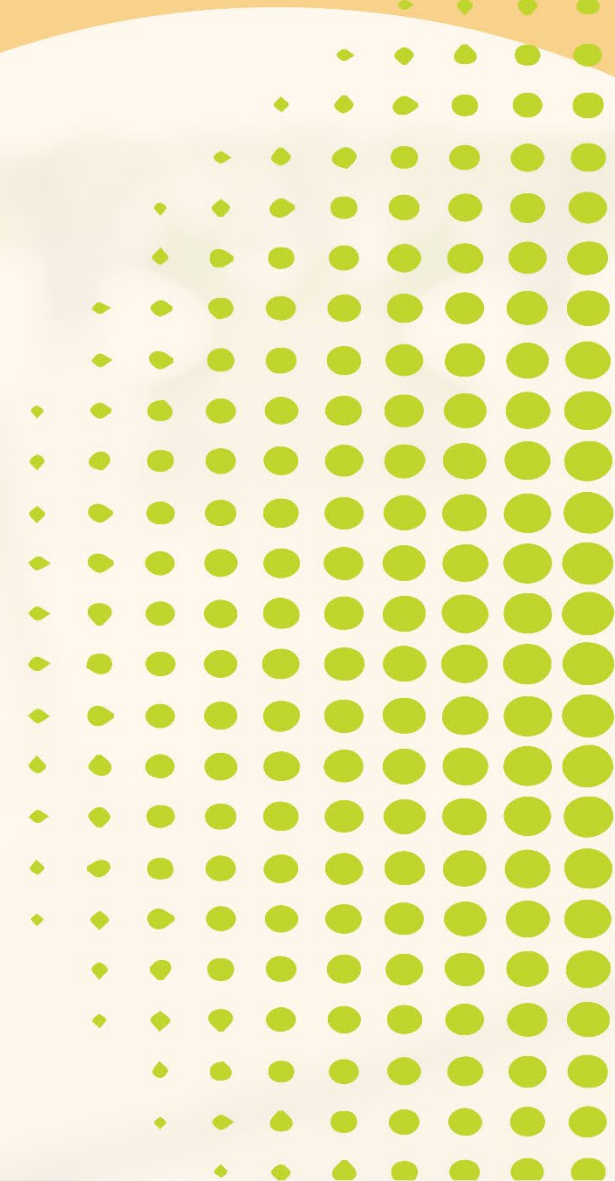


Semaine d'éducation à
l'accession à la propriété
2023



Méthodologie

Méthodologie



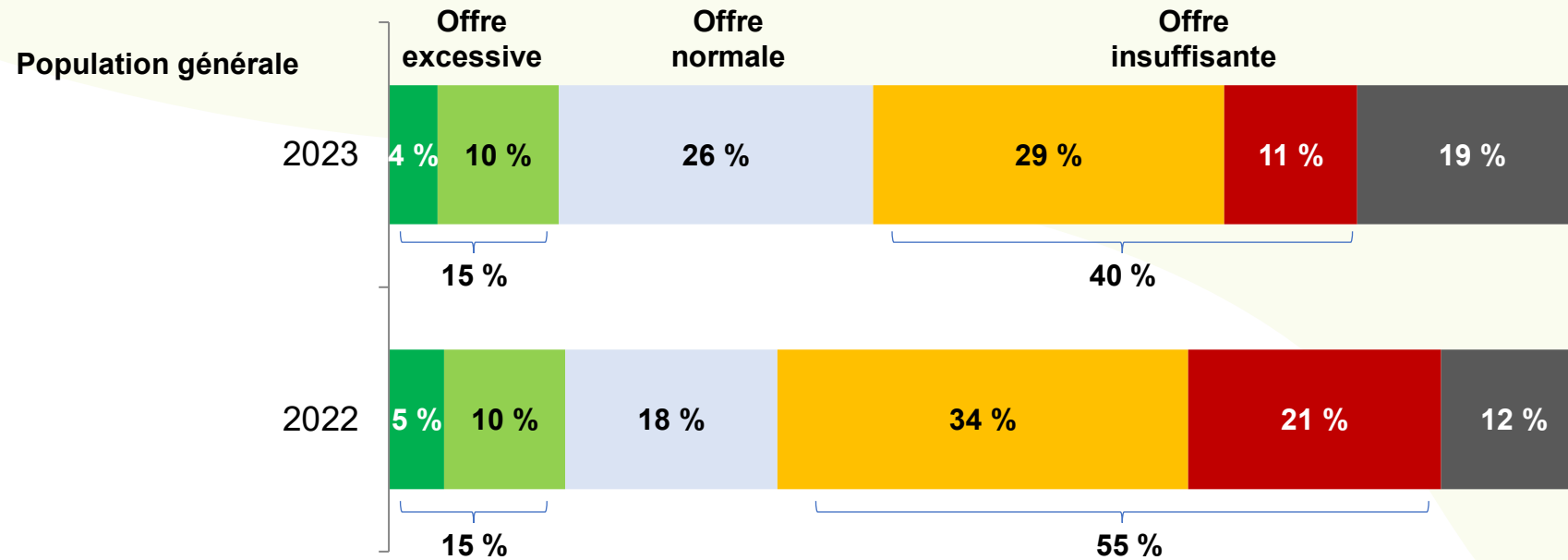
- En tout, 2 223 entrevues ont été réalisées auprès de Canadiens âgés de 25 à 45 ans qui ont acheté leur première maison au cours des deux années précédentes ou qui prévoient d'en acheter une au cours des deux prochaines années.
- Elles ont été menées en ligne entre le 22 février et le 27 mars 2023.
- Les quotas ont été établis de façon à suréchantillonner les répondants des régions urbaines avec pondération pour les amener dans les proportions nationales générales.

	Total	RMR de Vancouver	C.-B. sauf Van.	Calgary RMR	Alb. sauf Cal.	Man./Sask.	Toronto RMR	Ont. sauf RGT	Montréal RMR	Qc sauf MTL	Atlantique
Non pondéré	2 223	285	88	190	158	190	436	217	310	154	195
Pondéré	2 223	163	142	92	168	149	383	482	251	248	145
% pondéré	100 %	7 %	6 %	4 %	8 %	7 %	17 %	22 %	11 %	11 %	7 %

- Les résultats de l'Étude sur la population générale proviennent d'un total de 2 065 entrevues réalisées auprès de Canadiens âgés de 18 ans et plus, entre le 9 et le 22 mars 2023. Les résultats sont pondérés de manière à refléter les tendances en matière de propriété domiciliaire et de propriété hypothécaire telles qu'elles ont été déclarées dans le Recensement de 2021.

Changements macroéconomiques du marché

De nos jours, un moins grand nombre de personnes pense qu'il y a trop peu de logements disponibles dans leur région, tandis qu'ils sont plus nombreux à penser que l'offre est normale.



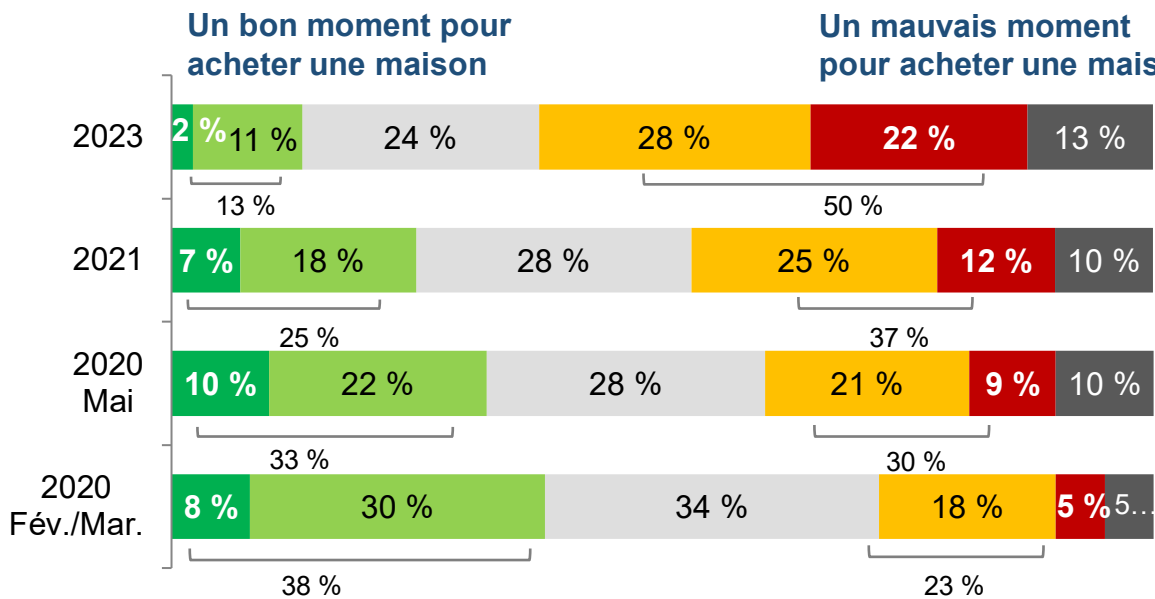
- L'offre de maisons disponibles est excessive
- L'offre de maisons disponibles est abondante
- L'offre de maisons disponibles est normale
- L'offre de maisons disponibles est insuffisante
- L'offre de maisons disponibles est très insuffisante
- Ne sait pas



5 Dans une économie comme celle du Canada, les conditions du marché sont déterminées par l'équilibre entre le volume de vendeurs et d'acheteurs (c.-à-d. entre l'offre et la demande). Lequel des énoncés suivants reflète le mieux les conditions dans votre région?

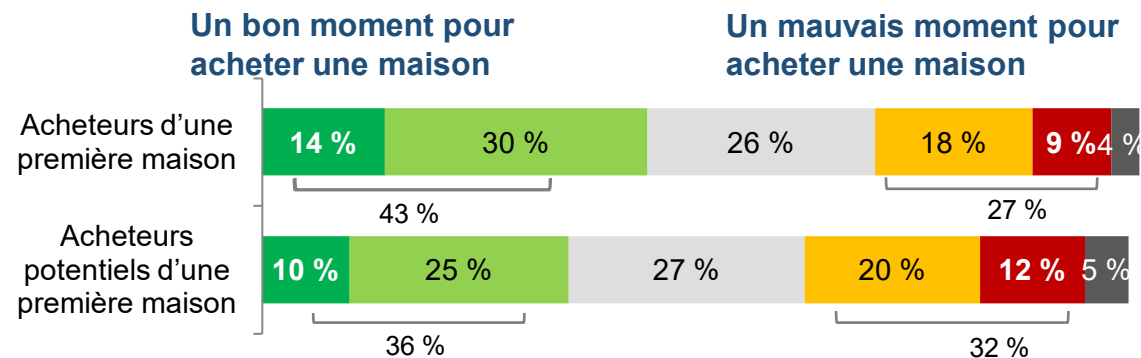
Bien que la confiance de la population générale envers l'achat immobilier continue à décroître, les acheteurs et les personnes ayant l'intention d'acheter une maison demeurent beaucoup plus confiants.

Population générale



- Très bon
- Plutôt bon
- Ni bon ni mauvais
- Plutôt mauvais
- Très mauvais
- Ne sait pas

Acheteurs d'une première maison et personnes ayant l'intention d'acheter une première maison (2023)



- Très bon
- Plutôt bon
- Ni bon ni mauvais
- Plutôt mauvais
- Très mauvais
- Ne sait pas



Que vous prévoyiez acheter une maison ou non, compte tenu de l'état actuel du marché immobilier dans votre région, diriez-vous que...?

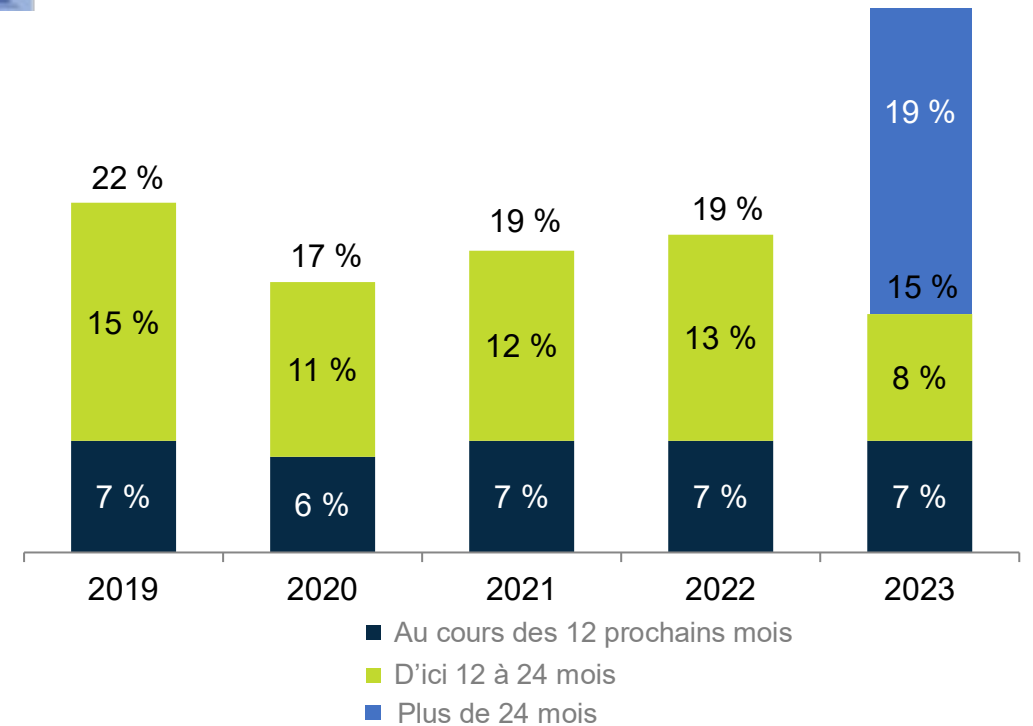
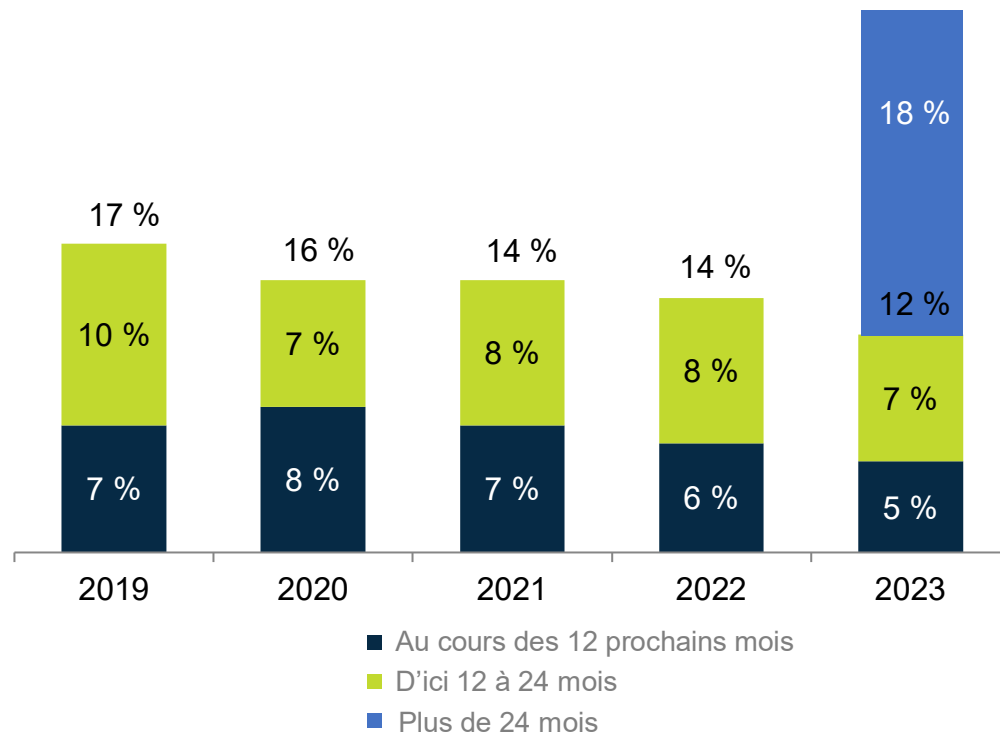
Baisse des intentions d'achat d'une maison à un creux historique tant chez les propriétaires actuels que chez les non-propriétaires.

Population générale

Propriétaires actuels vendant et achetant un nouveau bien



Non propriétaires qui achètent une nouvelle maison



Propriétaires : Que vous ayez acheté ou non une maison récemment, prévoyez-vous de vendre votre maison actuelle et d'en acheter une autre... (base : Propriétaires – n=1387)

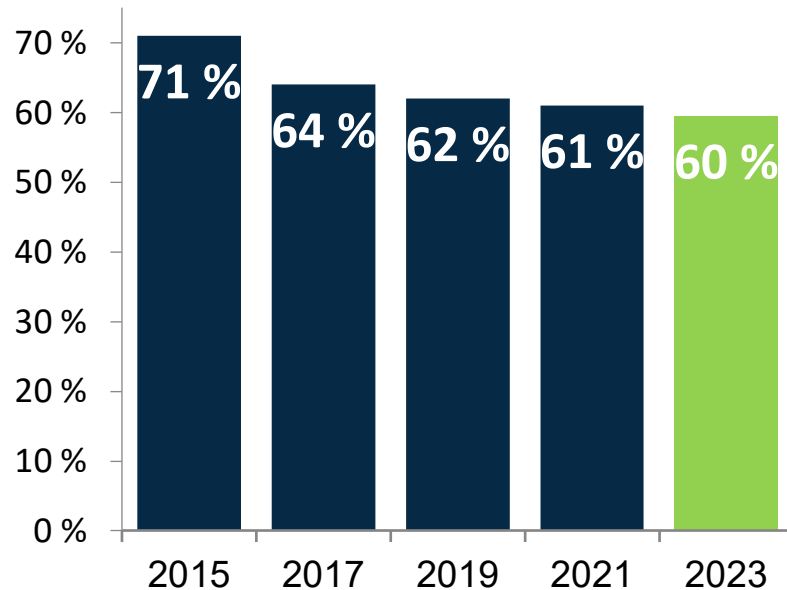
Non-propriétaires : Prévoyez-vous l'achat d'une maison... (base : Non-propriétaires – n=694)

L'accession à la propriété pour le marché traditionnel des 25 à 40 ans atteint un creux historique; les taux d'accession à la propriété de la génération des millénariaux stagnent.

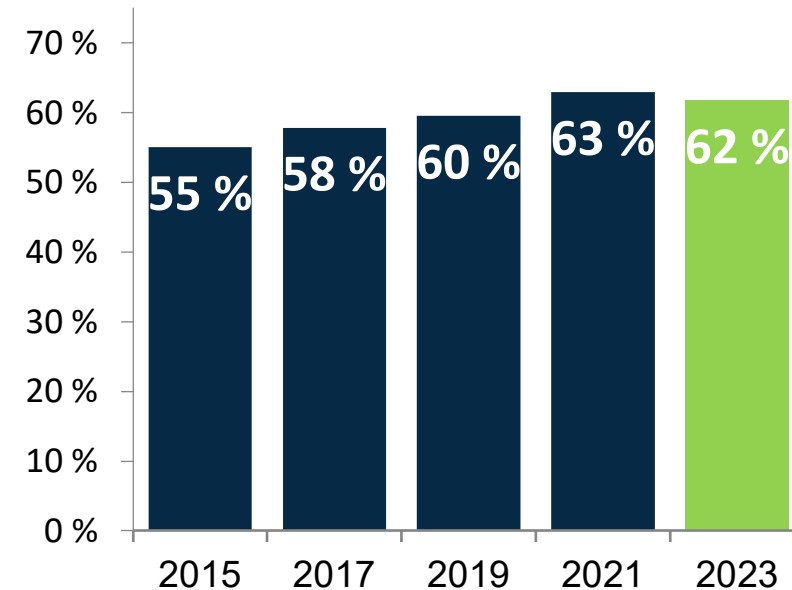
Population générale



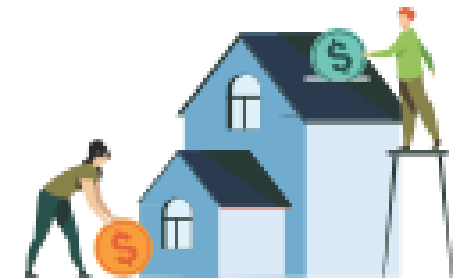
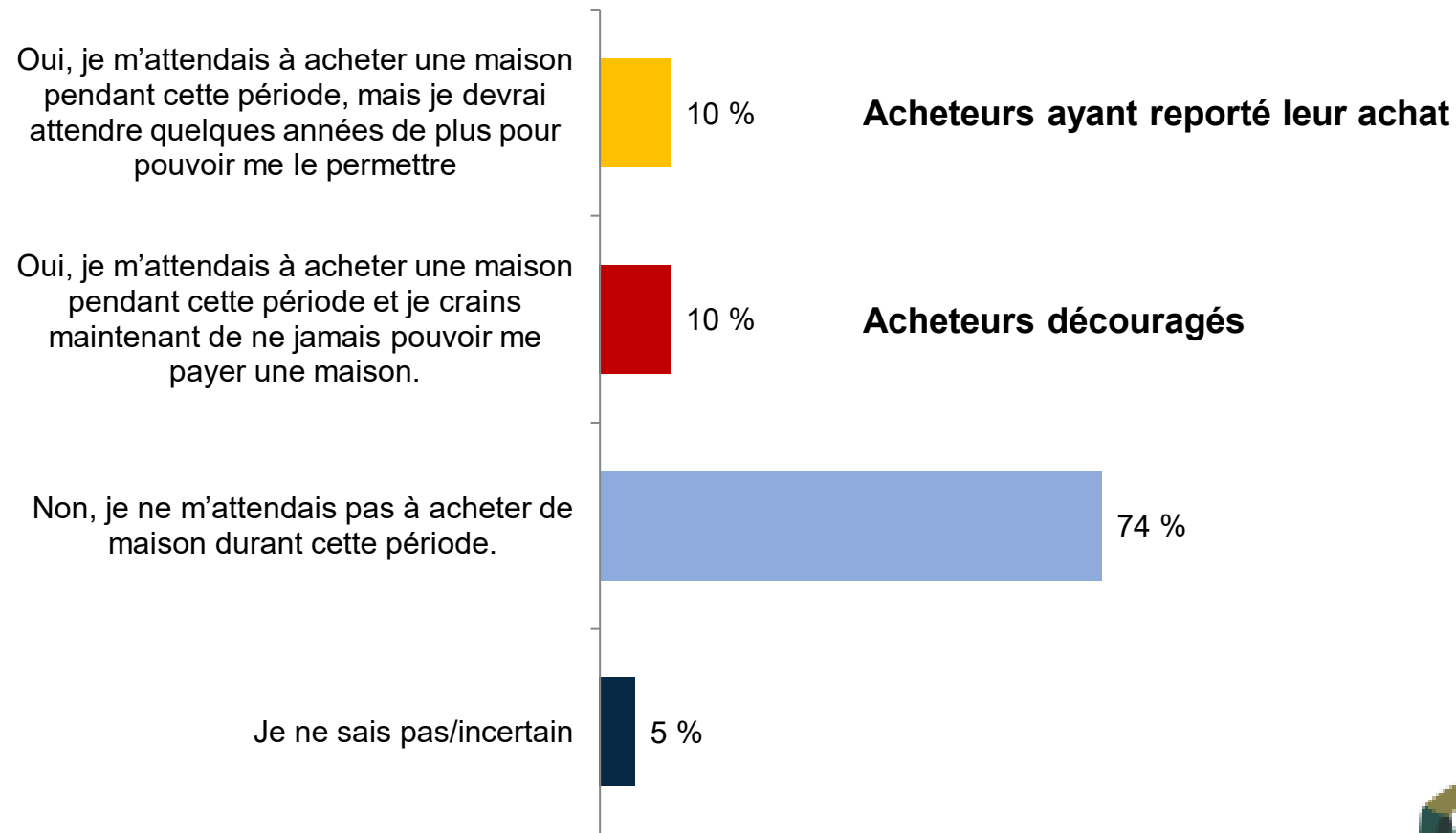
Accession à la propriété : 25 à 40 ans



Accession à la propriété : Millénariaux

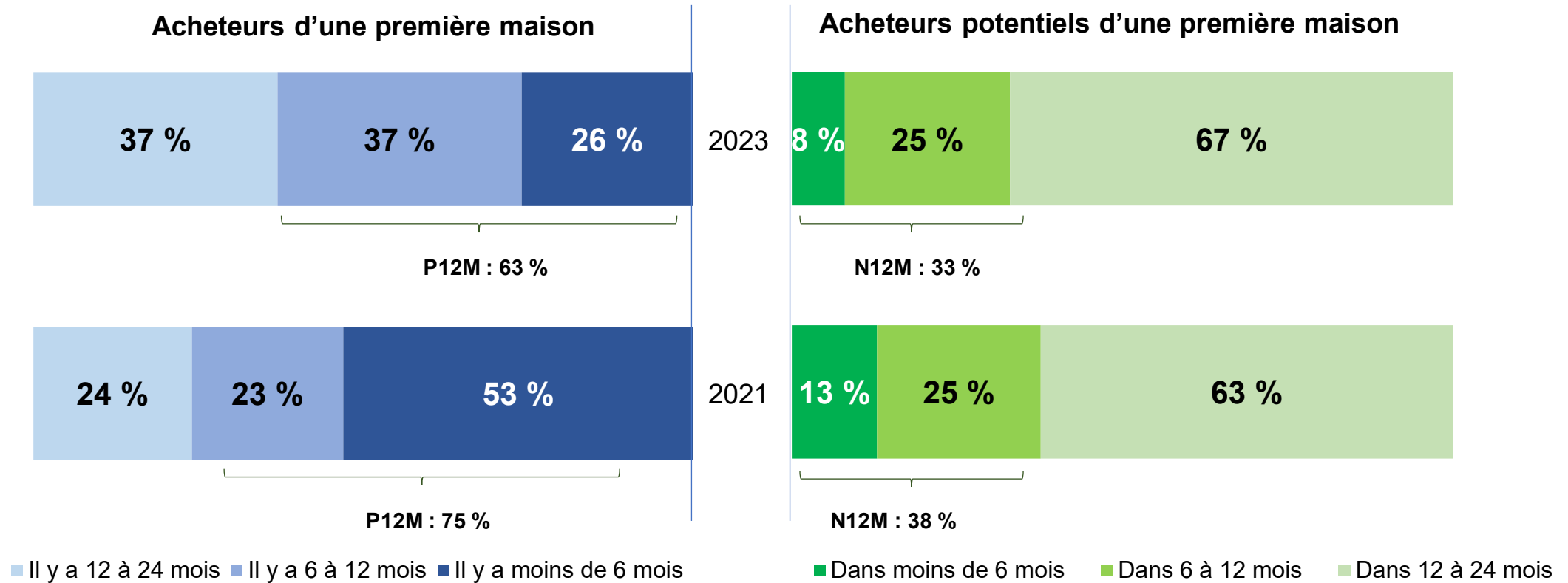


Parmi les personnes qui n'ont pas effectué d'achat au cours des 24 derniers mois ou qui ne comptent pas en effectuer dans les 24 prochains mois, 10 % des membres de chaque catégorie ont reporté leurs intentions d'achat ou estiment ne plus pouvoir se permettre d'acheter.



Bien que vous n'ayez pas acheté de maison au cours des deux dernières années et que vous ne prévoyiez pas d'en acheter une autre au cours des deux prochaines années, vous attendiez-vous initialement à acheter une maison au cours de cette période, mais vous ne pouvez plus vous le permettre?

La proportion d'acheteurs d'une première maison qui ont récemment fait un achat diminue considérablement; la proportion d'acheteurs d'une première maison qui prévoient d'acheter dans plus d'un an augmente légèrement.



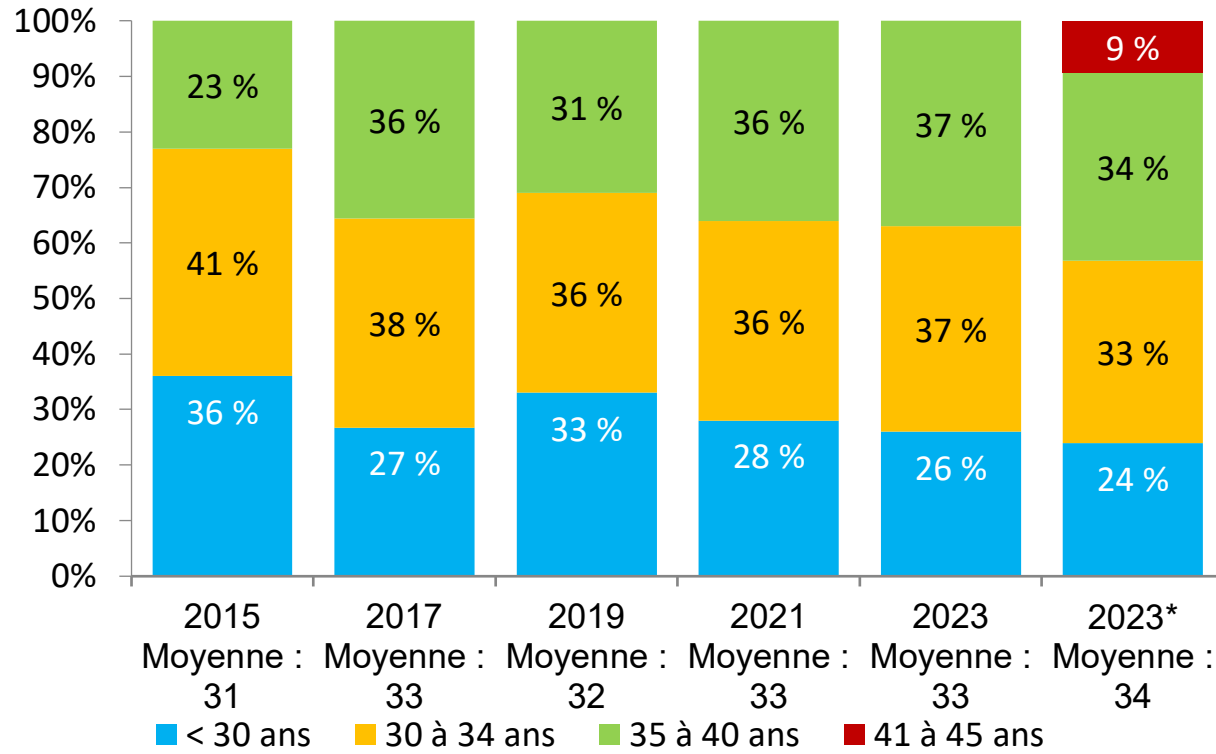
APM : Avez-vous acheté votre première maison...?

APPM : Prévoyez-vous d'acheter une première maison dans les...?

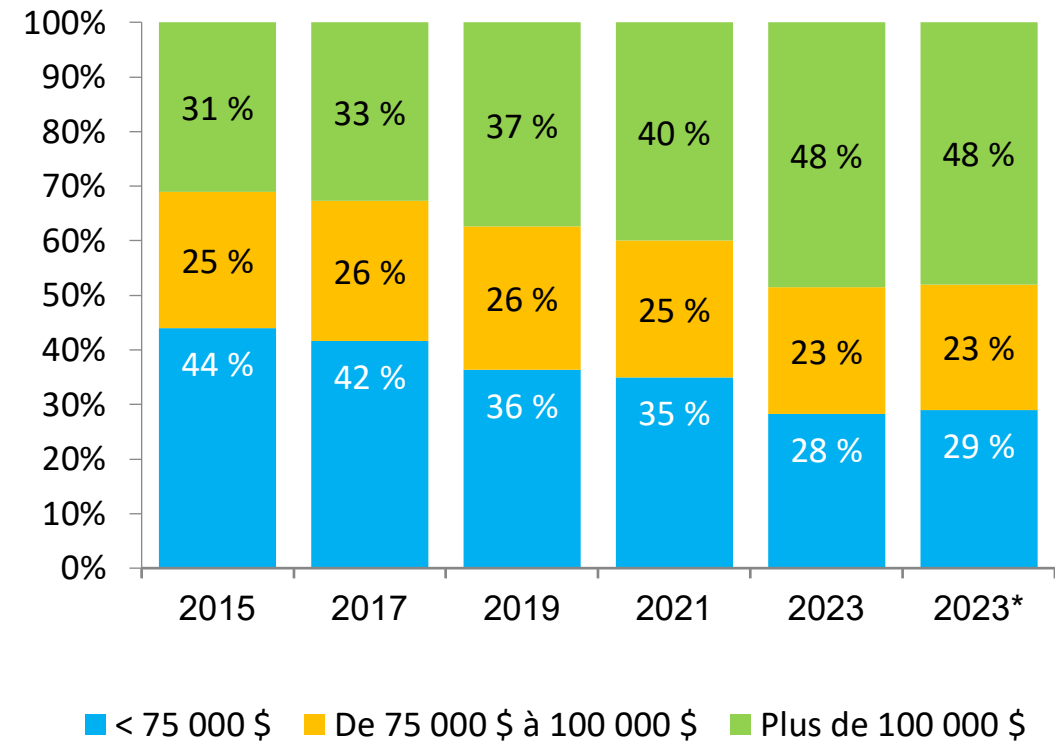
Qui sont les APM et les APPM aujourd'hui et qu'achètent-ils?

Les acheteurs d'une première maison les plus jeunes et les acheteurs d'une première maison à faible revenu sont progressivement évincés de l'accèsion à la propriété.

Répartition selon l'âge



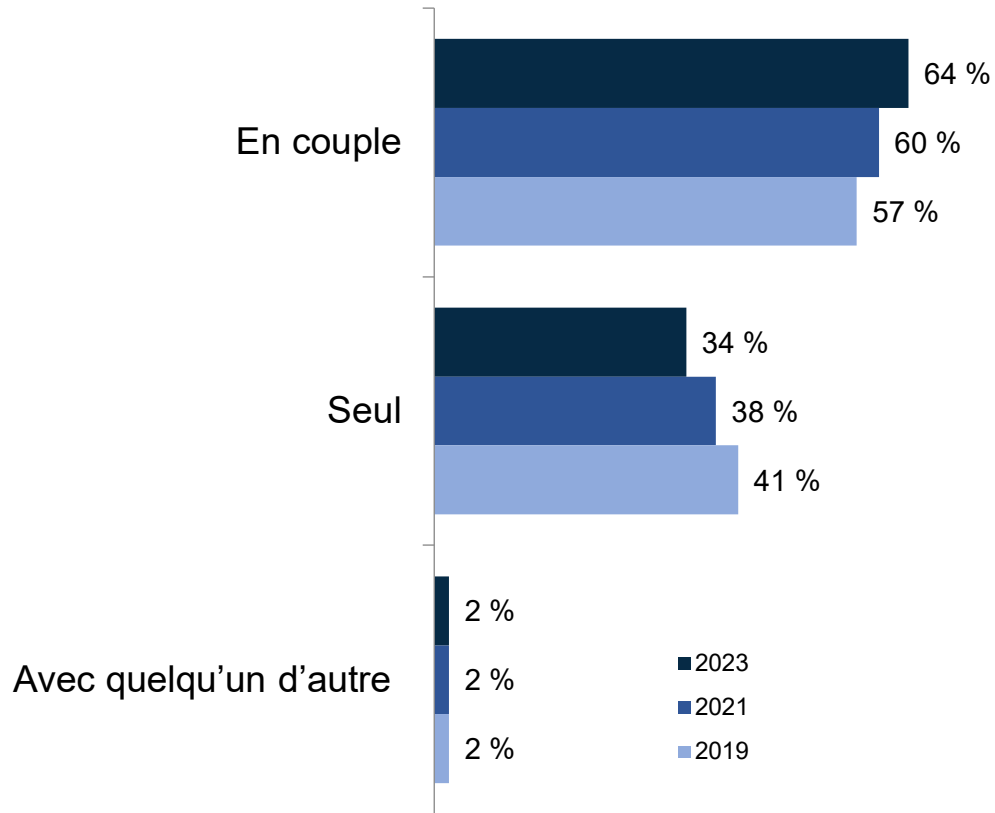
Répartition du revenu des ménages



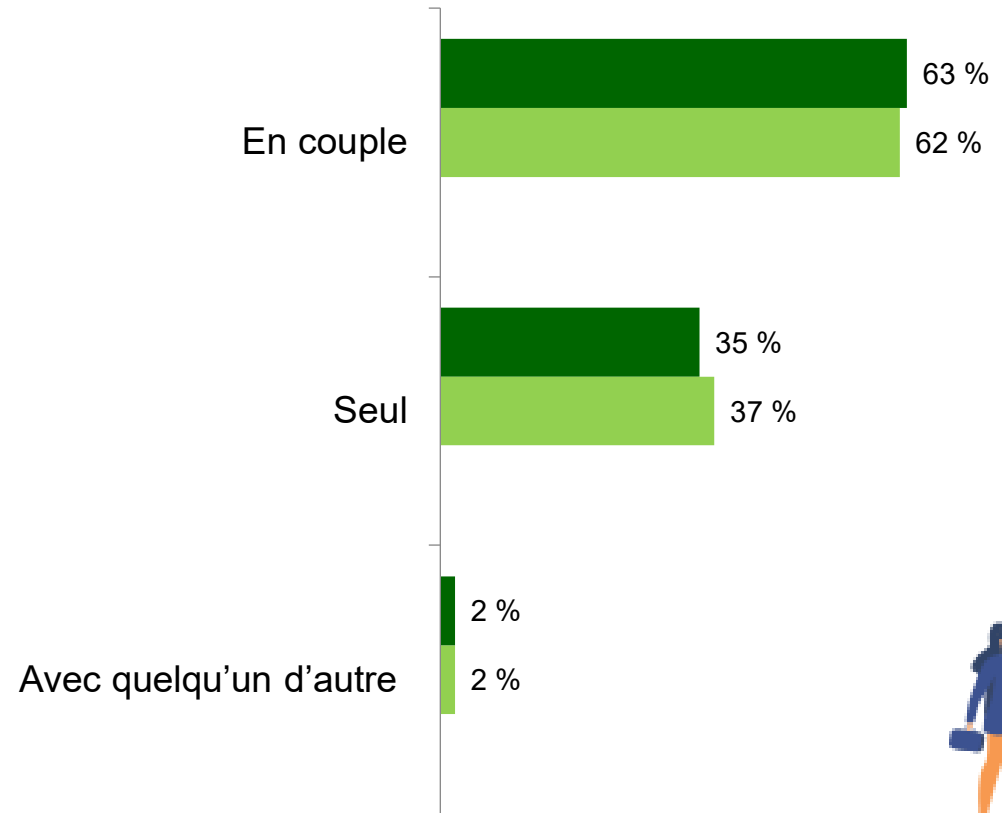
* Comprend les personnes de 41 à 45 ans

Légère augmentation de la proportion d'acheteurs d'une première maison qui achètent avec leur conjoint.

Acheteurs d'une première maison



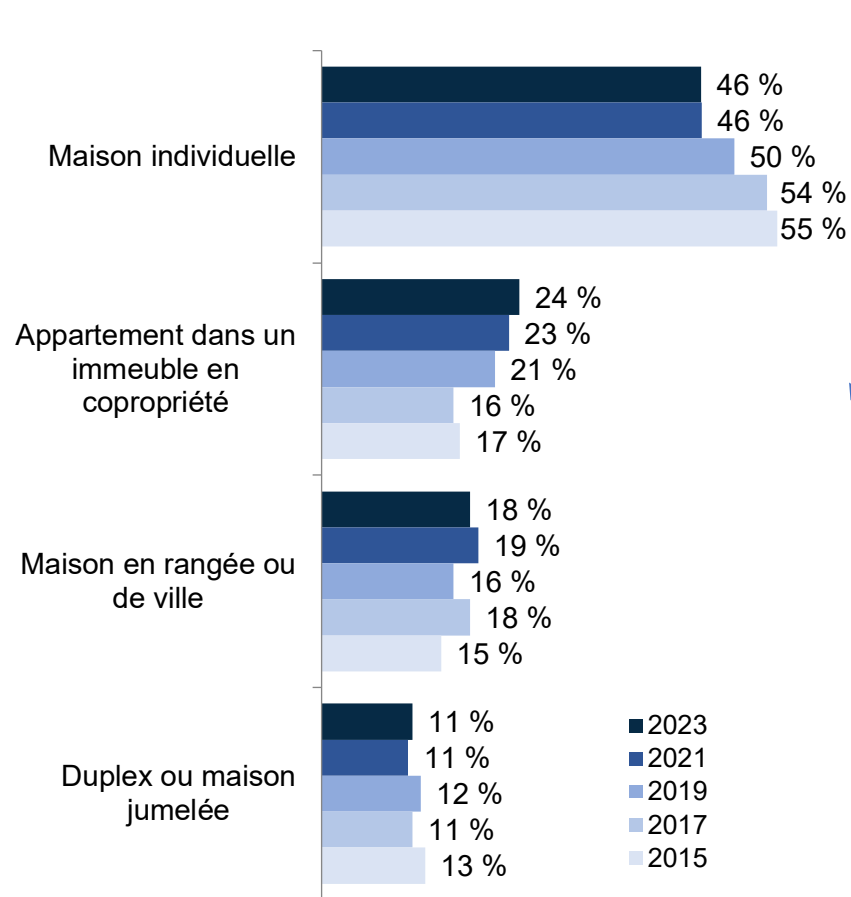
Acheteurs potentiels d'une première maison



APM : Avez-vous acheté votre maison...
 APPM : Avez-vous l'intention d'acheter votre maison...

Les acheteurs continuent d'opter pour les appartements en copropriété plutôt que pour les maisons individuelles, et les acheteurs potentiels sont de plus en plus nombreux à le faire.

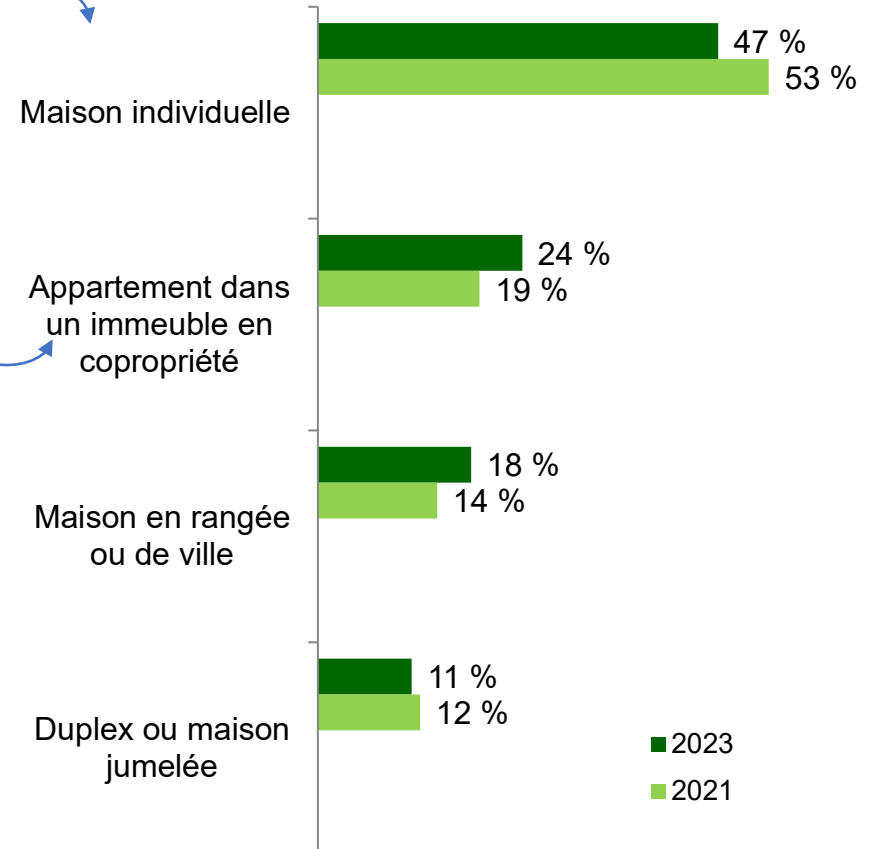
Acheteurs d'une première maison



Les deux tiers achètent en couple

La moitié achète seul

Acheteurs potentiels d'une première maison

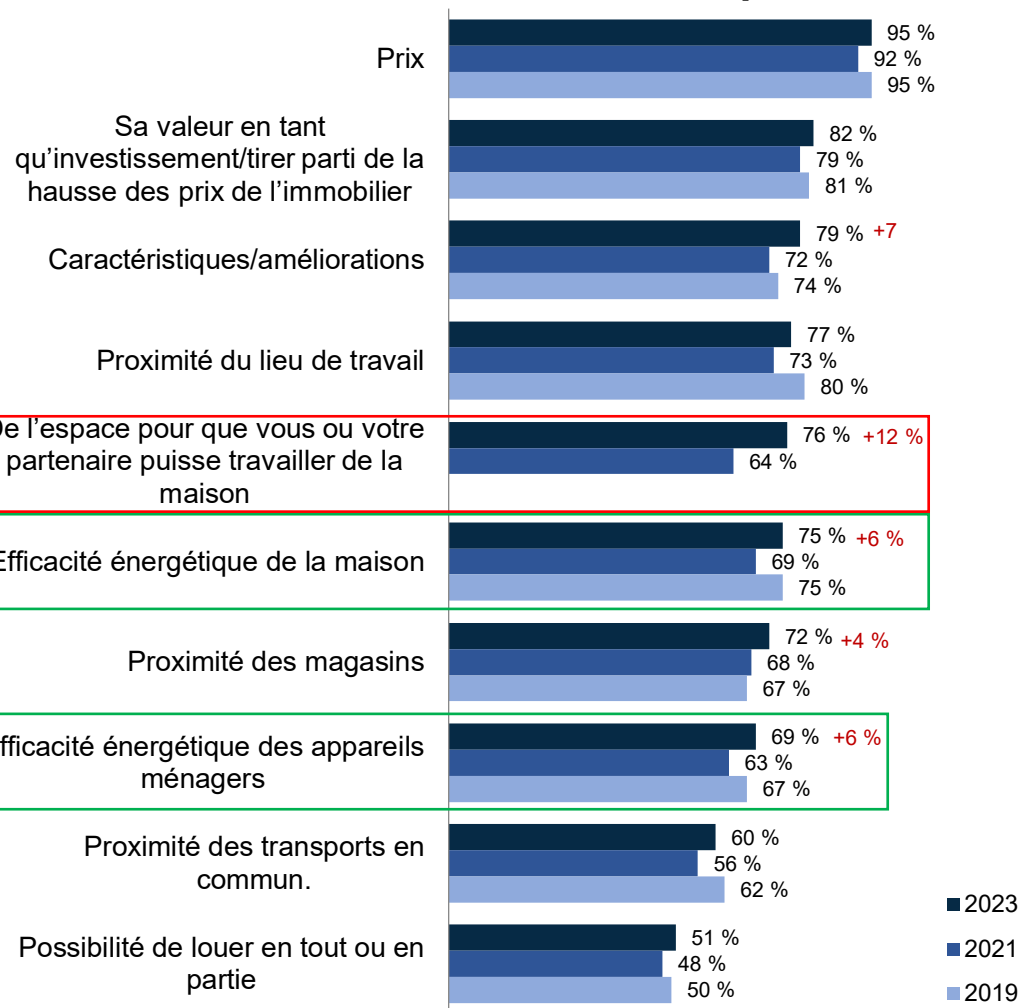


APM : Quel genre de maison avez-vous achetée?

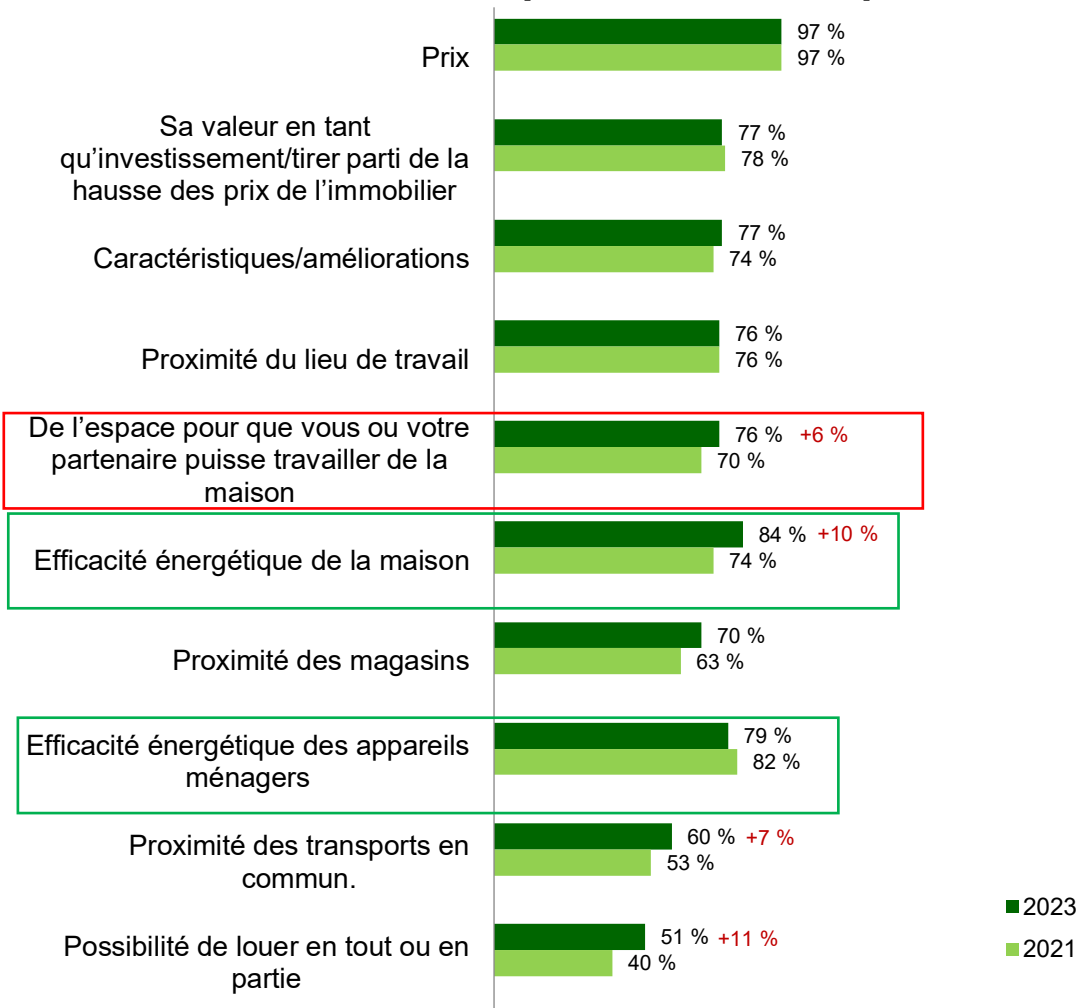
APPM : Quel genre de maison êtes-vous le plus susceptible d'acheter au cours des 24 prochains mois?

Bien que le prix, l'espace et la valeur en tant qu'investissement sont les critères les plus importants, les cotes de proximité et d'efficacité énergétique ont augmenté considérablement par rapport à 2021, en raison de la pandémie. Désir accru de disposer d'un espace pour travailler de la maison.

Acheteurs d'une première maison



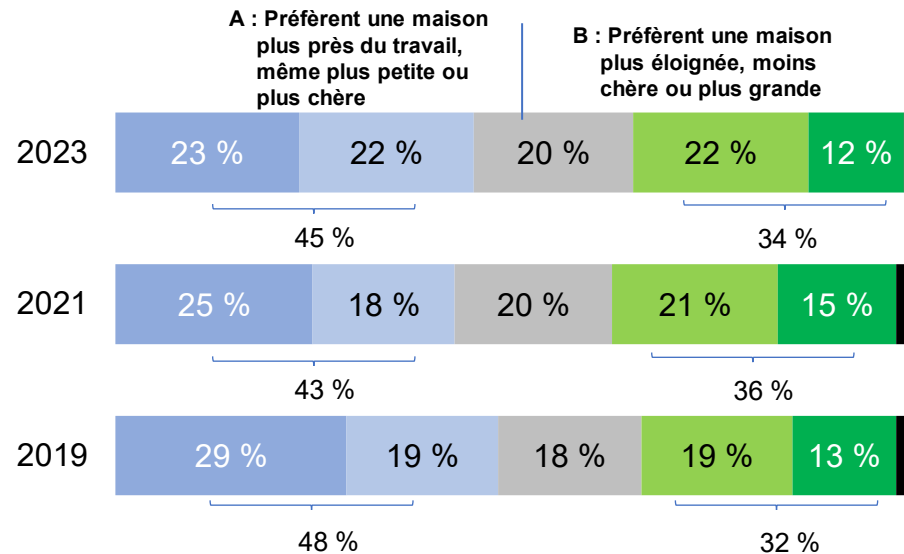
Acheteurs potentiels d'une première maison



Dans quelle mesure [APM : chacun des facteurs suivants a-t-il motivé votre choix de résidence actuelle? APPM : Est-ce que chacun des motifs suivants explique pourquoi vous choisiriez votre future maison?]

Les acheteurs d'une première maison et les acheteurs potentiels commencent à revenir à l'achat d'une maison plus près de leur lieu de travail, même plus petite ou plus chère.

Acheteurs d'une première maison

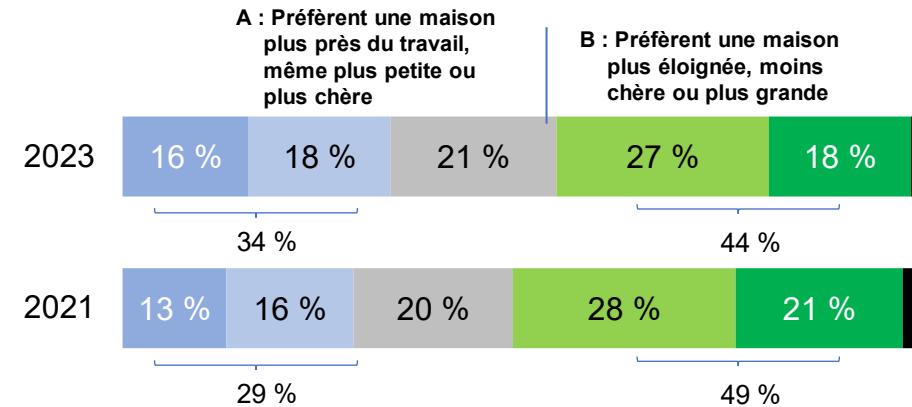


- Je préfère fortement le scénario A
- Je préfère quelque peu le scénario A
- Un juste compromis entre les scénarios A et B
- Je préfère quelque peu le scénario B
- Je préfère fortement le scénario B
- Je ne sais pas/incertain

Scénario A : Une maison située plus près de l'endroit où vous ou votre conjoint ou partenaire travaillez qui est relativement plus chère ou plus petite

Scénario B : Une maison située plus loin de l'endroit où vous ou votre conjoint ou partenaire travaillez qui est relativement moins chère ou plus grande

Acheteurs potentiels d'une première maison



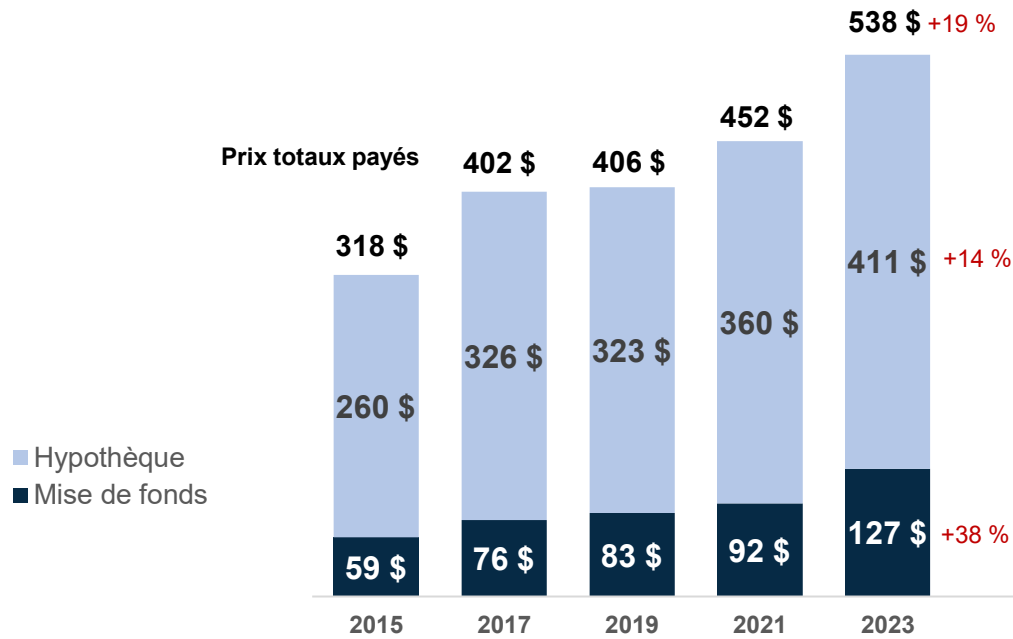
- Je préfère fortement le scénario A
- Je préfère quelque peu le scénario A
- Un juste compromis entre les scénarios A et B
- Je préfère quelque peu le scénario B
- Je préfère fortement le scénario B
- Je ne sais pas/incertain

Lorsque vous cherchez ou lorsque vous cherchiez votre maison et que vous devez ou deviez prendre des décisions quant au prix que vous acceptez ou acceptiez de payer, la taille des maisons disponibles et leur distance par rapport à votre travail, veuillez indiquer jusqu'à quel point vous préférez ou préféreriez le scénario A ou le scénario B.

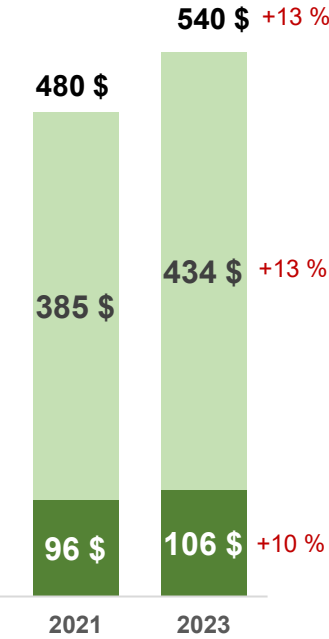
Prix des maisons et prêts hypothécaires

Augmentation des prix pour les acheteurs et les acheteurs potentiels avec augmentation plus rapide des mises de fonds parmi les acheteurs; diminution de l'incidence des prêts hypothécaires à ratio élevé.

Acheteurs d'une première maison



Acheteurs potentiels d'une première maison



Au moment de l'achat	Il y a 12 à 24 mois	Il y a 6 à 12 mois	Il y a moins de 6 mois	Dans moins de 6 mois	Dans 6 à 12 mois	Dans 12 à 24 mois
	Prix de la maison	512 \$	560 \$	544 \$	534 \$	564 \$
Mise de fonds	109 \$	142 \$	130 \$	123 \$	127 \$	95 \$
Paiement hypothécaire	403 \$	418 \$	415 \$	411 \$	437 \$	435 \$
Mise de fonds en % du prix	19 %	24 %	23 %	23 %	21 %	17 %

	2015	2017	2019	2021	2023
Mise de fonds moyenne en pourcentage du prix de la maison	16,9 %	17,0 %	17,9 %	18,9 %	21,8 %
Proportion moyenne des prêts hypothécaires à ratio élevé	63 %	63 %	58 %	54 %	49 %

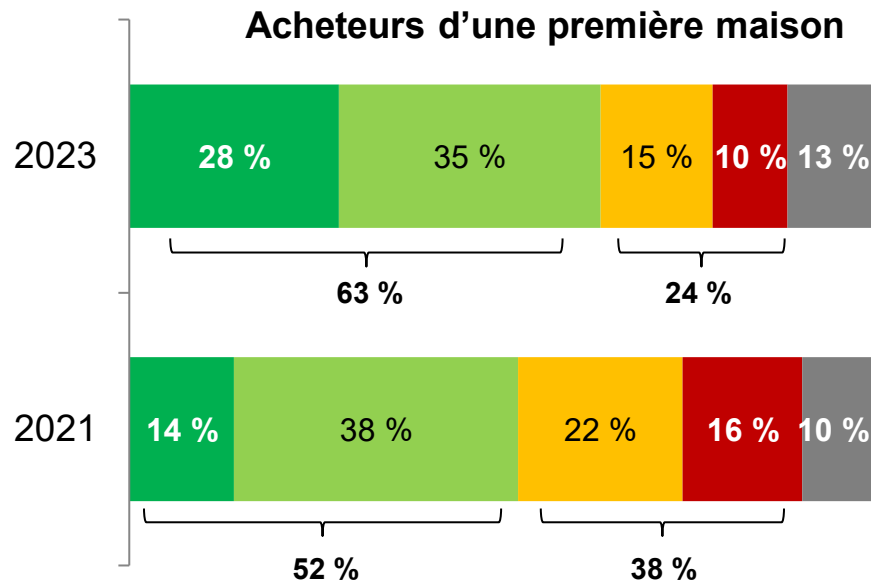
	2021	2023
Mise de fonds moyenne en pourcentage du prix de la maison	18,1 %	18,5 %
Proportion moyenne des prêts hypothécaires à ratio élevé	58 %	56 %

39 % des APPM affirment qu'il est trop tôt pour qu'ils sachent à combien s'élèveront ces montants.

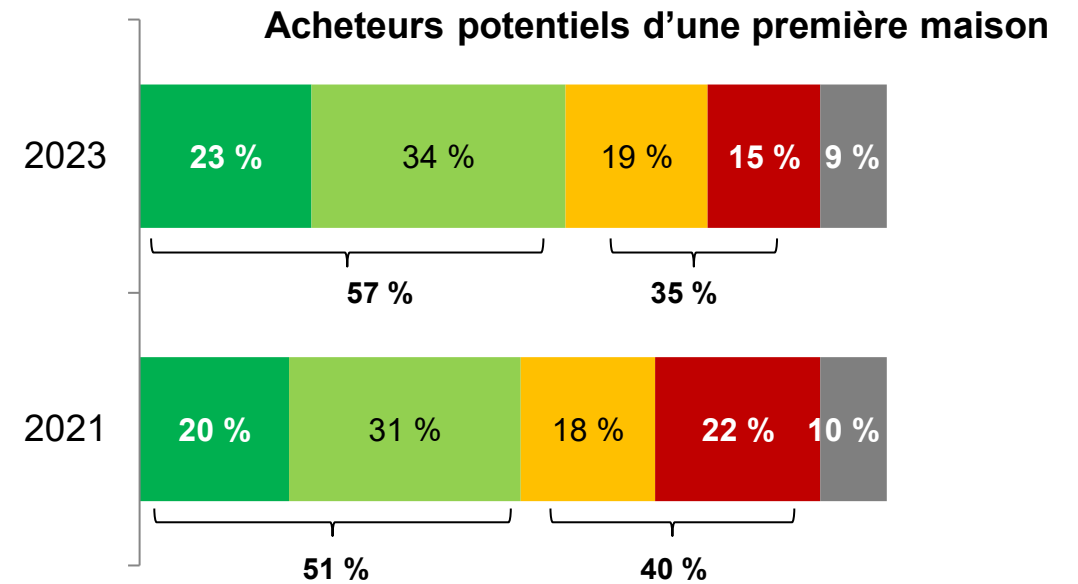
APM : Pour nous aider à comprendre le prix des maisons et le financement hypothécaire, veuillez indiquer le prix d'achat total de votre maison, ainsi que la mise de fonds que vous avez versée.

APPM : Pour nous aider à comprendre le prix des maisons et le financement hypothécaire, veuillez indiquer le prix d'achat total attendu ou prévu de votre maison, ainsi que la mise de fonds que vous vous attendez à verser.

Les acheteurs récents et les acheteurs potentiels de maisons à 750 000 \$ et plus sont plus susceptibles d'avoir souhaité des périodes d'amortissement de 30 ans avec des prêts hypothécaires à ratio élevé.



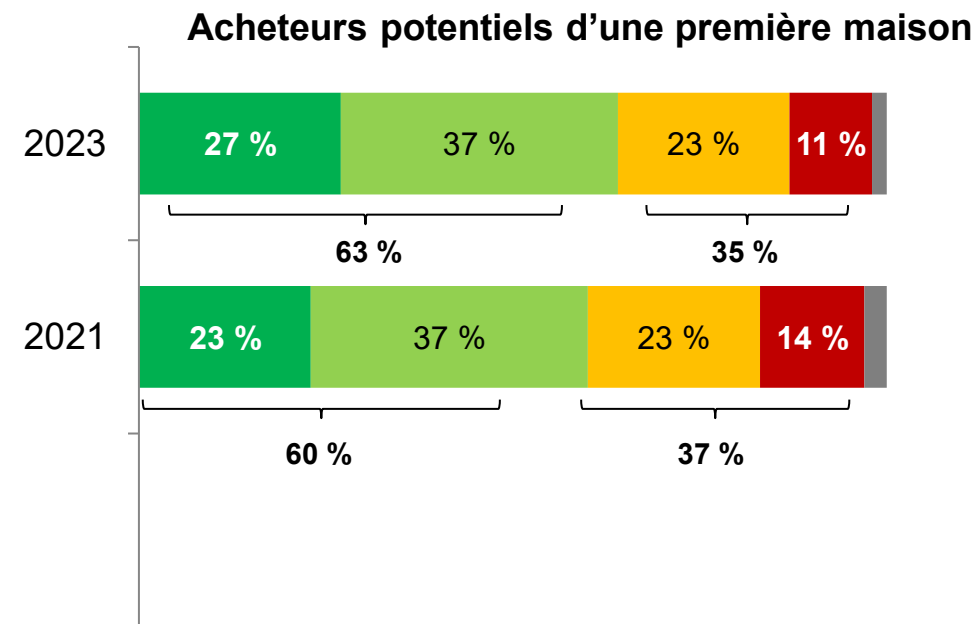
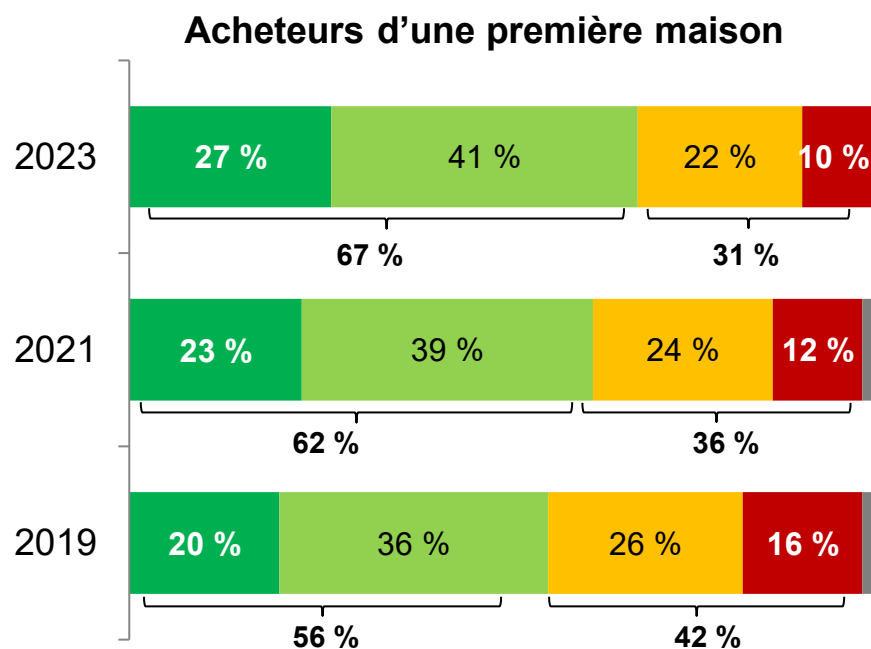
- Très probable
- Plutôt probable
- Plutôt improbable
- Très improbable
- Ne sait pas



- Très probable
- Plutôt probable
- Plutôt improbable
- Très improbable
- Ne sait pas

À l'heure actuelle, les acheteurs dont la maison coûte plus d'un million de dollars ne sont pas admissibles à l'assurance hypothécaire et doivent verser une mise de fonds d'au moins 20 %. Si les règles l'avaient permis au moment où vous cherchiez une maison, dans quelle mesure auriez-vous préféré un amortissement de 30 ans avec une mise de fonds de moins de 20 % pour vous permettre d'acheter une maison d'une valeur d'un million de dollars ou plus? (Base : personnes qui paient 750 000 \$ ou plus pour leur maison, n = 348, APM = 209, APPM = 139)

Une proportion croissante de personnes craignant qu'une maison qu'ils voulaient vraiment leur échappe en raison de leur mise de fonds.

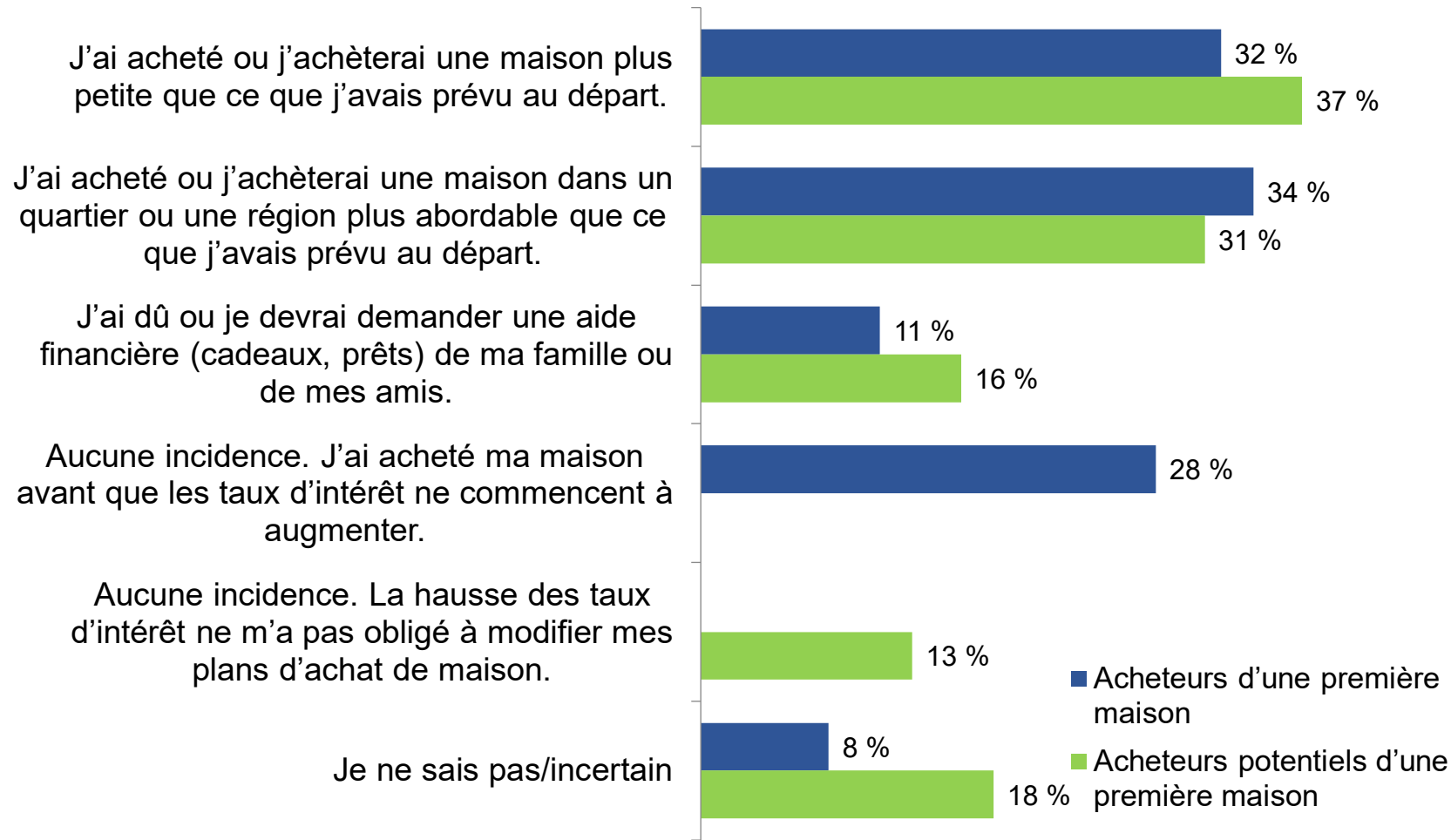


- Très inquiet
- Plutôt inquiet
- Pas très inquiet
- Pas du tout inquiet
- Ne sait pas

- Très inquiet
- Plutôt inquiet
- Pas très inquiet
- Pas du tout inquiet
- Ne sait pas

APM : Avant de trouver votre maison, dans quelle mesure craigniez-vous de rater une maison que vous vouliez vraiment parce que vous n'aviez pas suffisamment d'épargne pour la mise de fonds? APPM : Dans quelle mesure êtes-vous inquiet de ne pas pouvoir acheter une maison que vous voulez vraiment parce que vous n'avez pas suffisamment d'épargne pour la mise de fonds?

Plus d'un quart des acheteurs d'une première maison ont acheté avant que les taux d'intérêt ne montent. Un tiers d'entre eux affirment que les conditions économiques les ont incités à acheter des maisons plus petites ou des logements dans des secteurs plus abordables que prévu; les personnes ayant l'intention d'acheter une maison manifestent un intérêt semblable à trouver des solutions abordables.

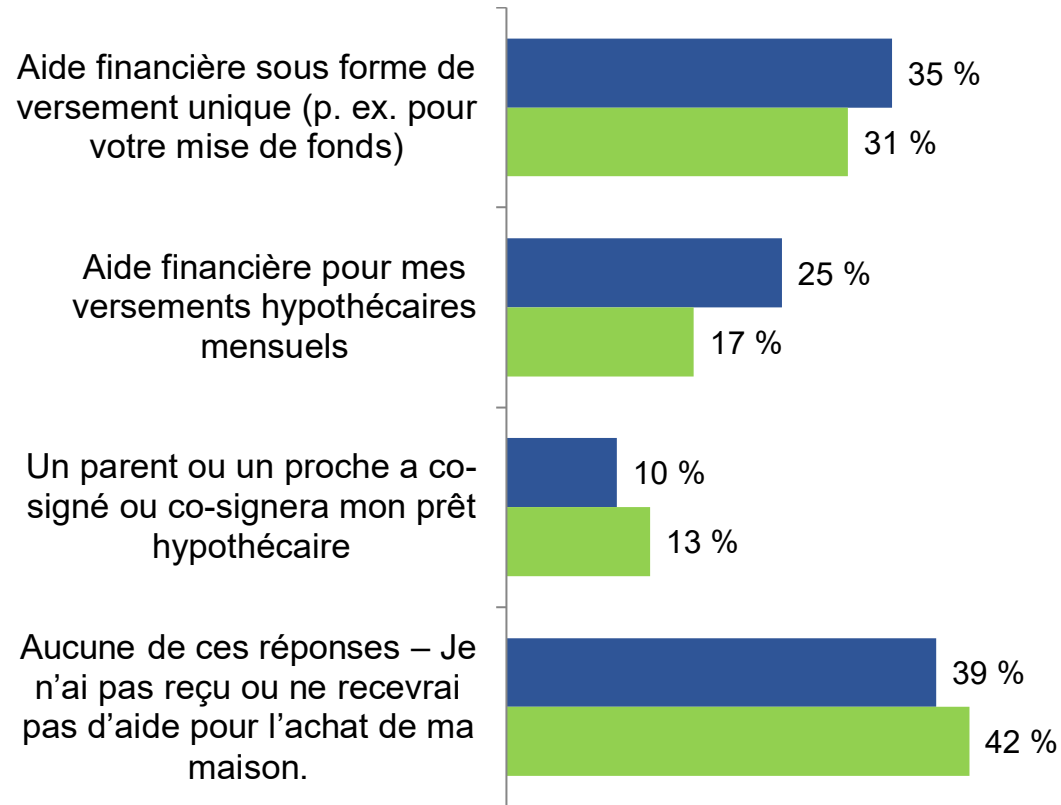


APM : En quoi la conjoncture économique (p. ex. inflation, taux d'intérêt, etc.) au moment où vous magasinez a-t-elle eu une incidence sur vos plans d'achat de maison?

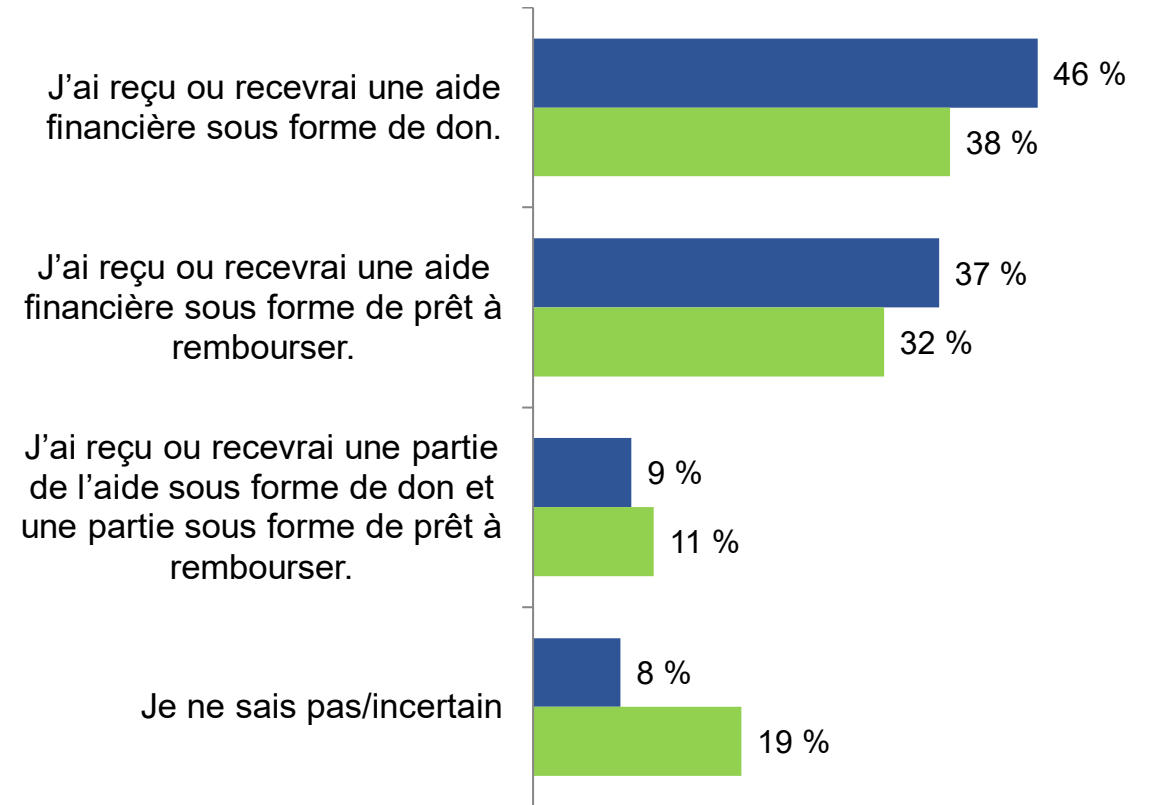
APPM : Quelle est l'incidence de la conjoncture économique actuelle (p. ex. inflation, taux d'intérêt) sur vos plans d'achat d'une maison?

Six acheteurs sur dix ont reçu un soutien financier de leur famille.

Pour beaucoup, l'aide financière est un don, pour d'autres, c'est un prêt à rembourser.



■ Acheteurs d'une première maison
 ■ Acheteurs potentiels d'une première maison



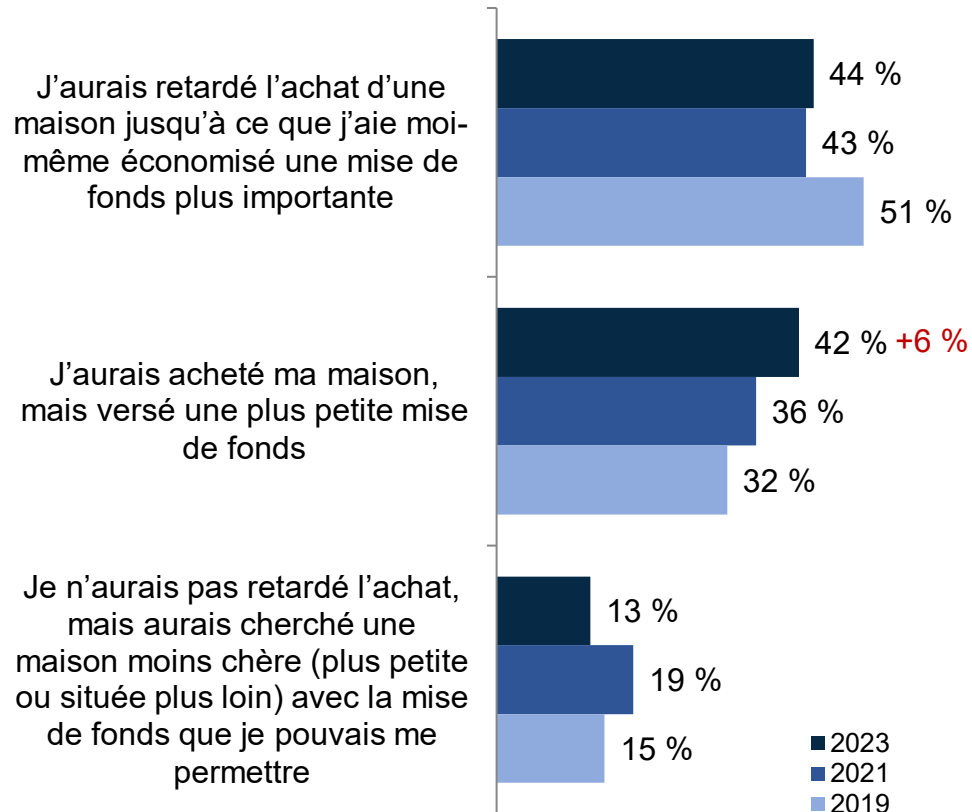
■ Acheteurs d'une première maison
 ■ Acheteurs potentiels d'une première maison

Quel genre d'aide avez-vous reçue, ou vous attendez-vous à recevoir de vos parents ou de vos proches pour vous aider à acheter votre maison?

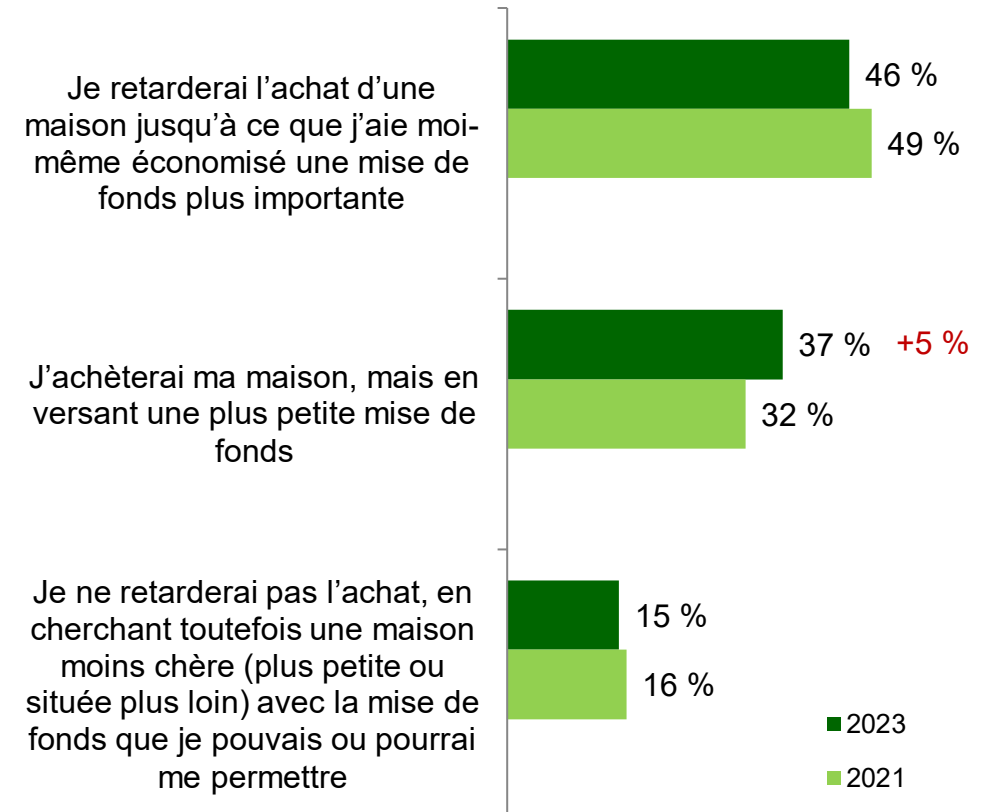
SI VOUS RECEVEZ UNE AIDE FINANCIÈRE : Avez-vous reçu ou recevrez-vous une aide financière sous forme de don ou de prêt qui devra être remboursé à un membre de votre famille? (Base : Si vous recevez une aide financière, total n=1208, APM=630, APPM=578)

Un plus grand nombre d'acheteurs et d'acheteurs potentiels indiquent qu'ils auraient acheté ou qu'ils achèteraient une maison, mais qu'ils auraient apporté ou apporteraient une mise de fonds moins importante s'ils n'avaient pas reçu ou ne recevaient pas de don ou de prêt.

Acheteurs d'une première maison



Acheteurs potentiels d'une première maison



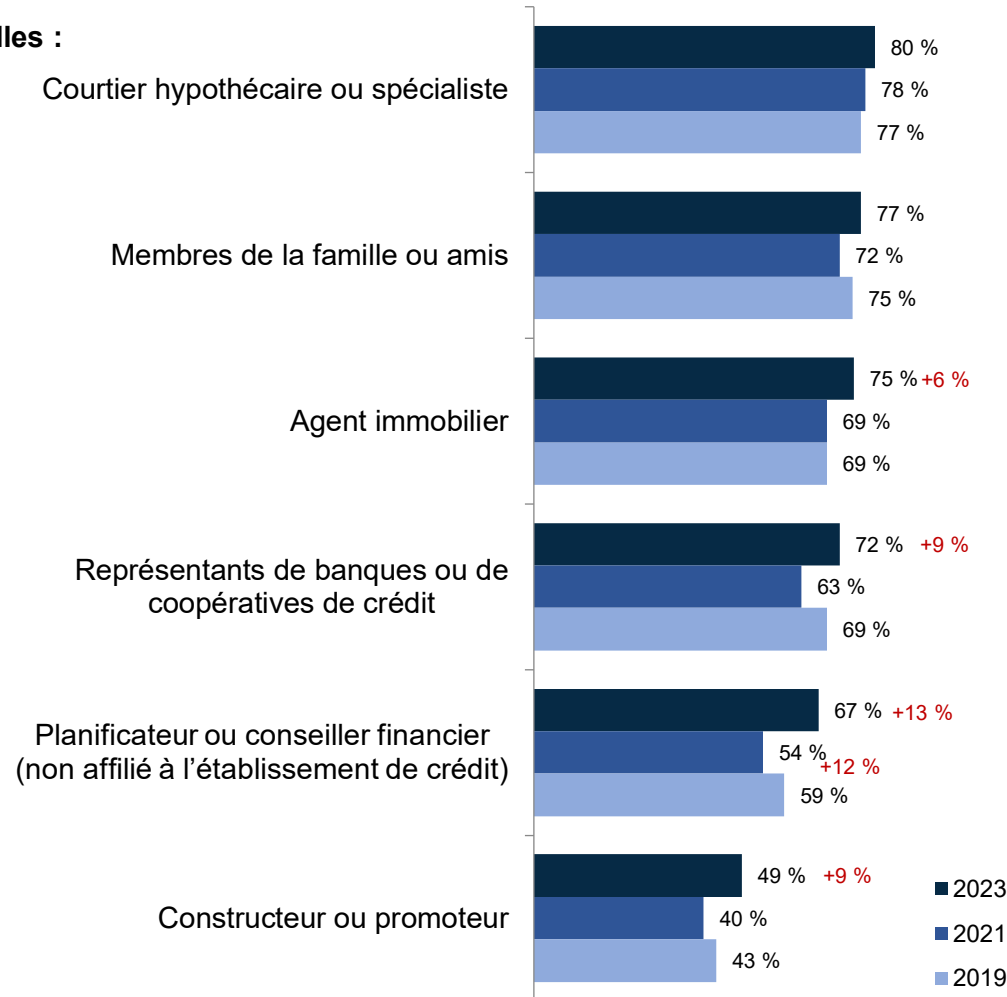
Plus tôt, vous avez indiqué que votre mise de fonds totale pour votre maison était de **INSÉRER LE POURCENTAGE DE LA RÉPONSE À LA Q18d %**. Si vous n'aviez pas été en mesure d'obtenir de dons, de prêts ou d'héritages de membres de votre famille ni d'autres sources de financement, outre vos propres économies et vos REER, quelles mesures auriez-vous prises parmi les suivantes? (Base : répondants qui ont obtenu un don ou un prêt de leur famille, ou encore une marge de crédit, APM = 573, APPM = 397)

Hypothèques

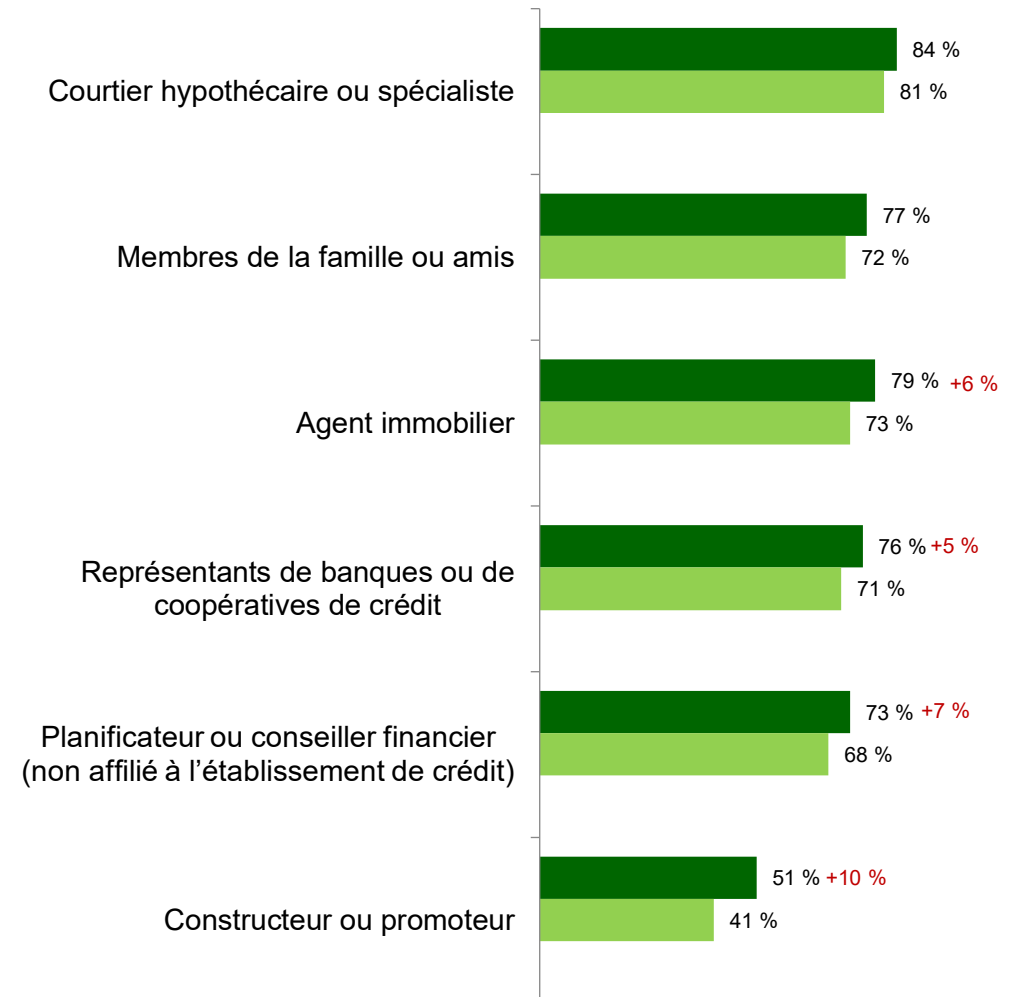
Les acheteurs et les acheteurs potentiels signalent l'importance accrue de chaque source individuelle de renseignements hypothécaires, notamment les représentants des banques, les conseillers financiers et les constructeurs et promoteurs.

Acheteurs d'une première maison

Sources individuelles :
Importance nette

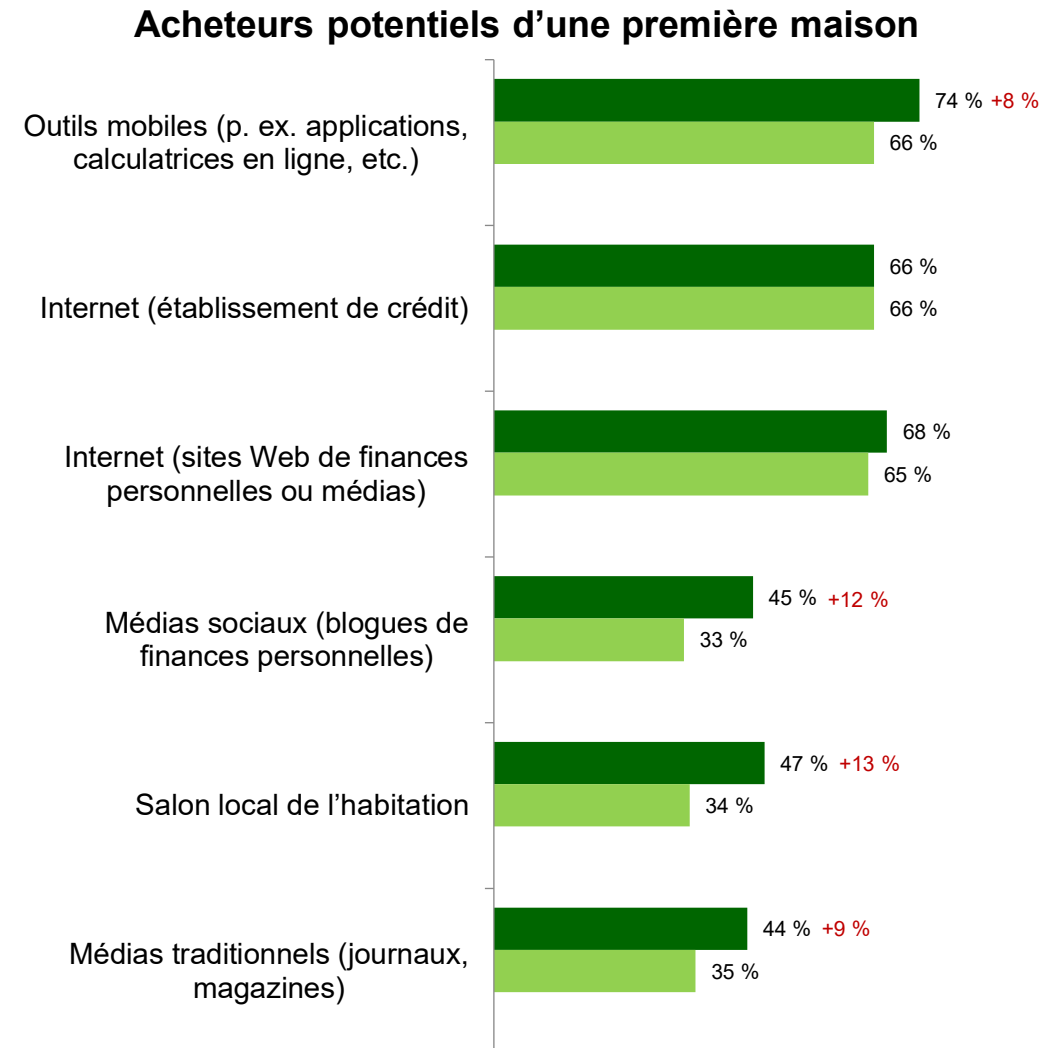
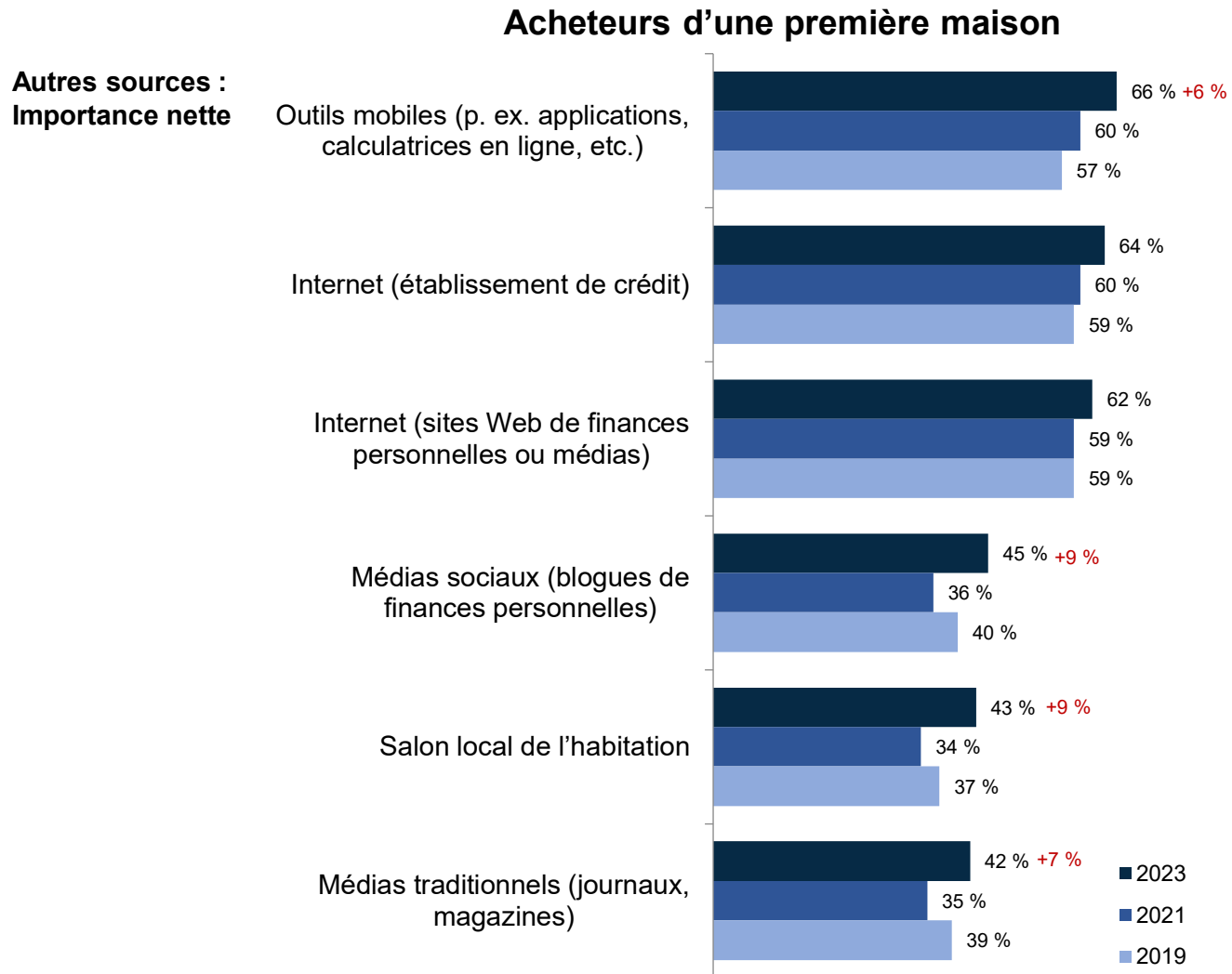


Acheteurs potentiels d'une première maison



Quelle était [APM] ou quelle est [APPM] l'importance de chacune des sources d'information suivantes pour déterminer les options hypothécaires?

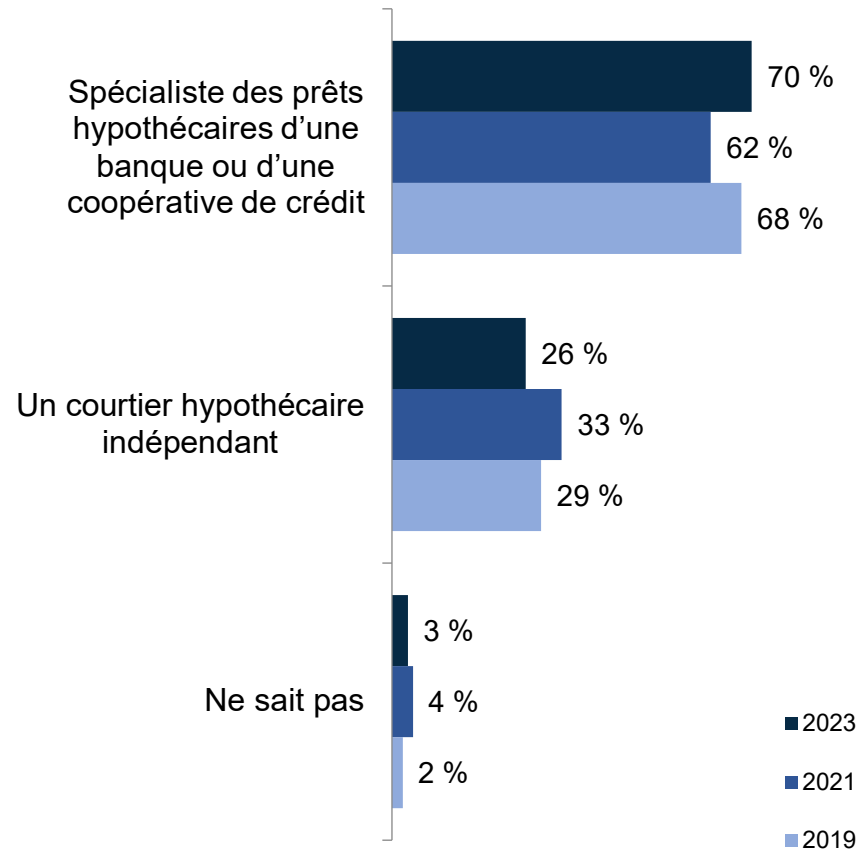
D'autres sources d'information sur les prêts hypothécaires gagnent en importance, notamment les outils mobiles, le contenu Web, les salons de l'habitat, les médias sociaux et les médias traditionnels.



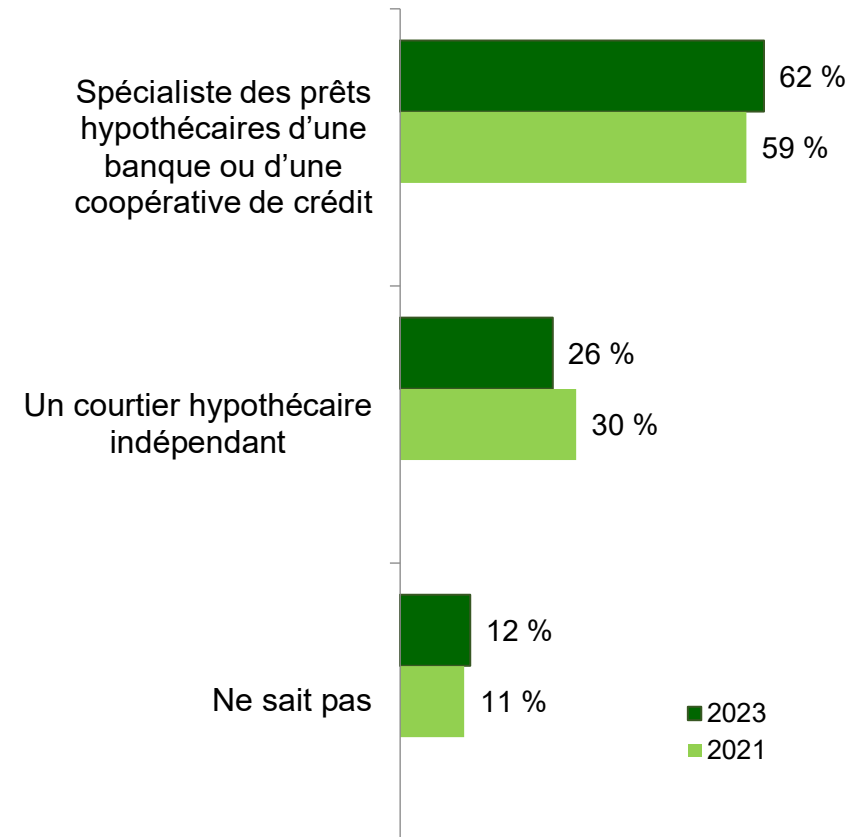
Quelle était [APM] ou quelle est [APPM] l'importance de chacune des sources d'information suivantes pour déterminer les options hypothécaires?

Les acheteurs récents reviennent aux spécialistes hypothécaires au lieu des courtiers hypothécaires.

Acheteurs d'une première maison

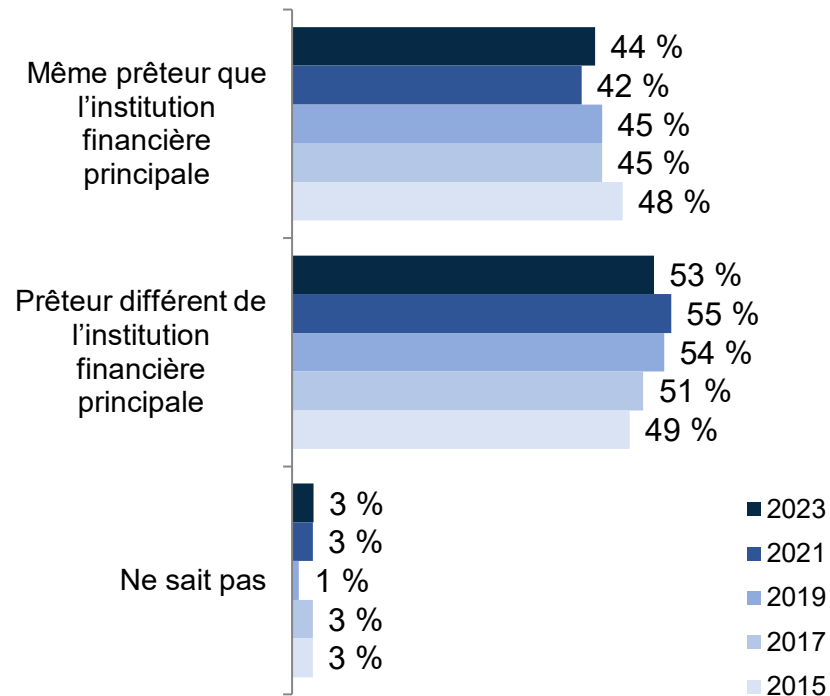


Acheteurs potentiels d'une première maison



APM/APPM : Lequel des professionnels suivants avez-vous consulté ou avez-vous l'intention de consulter pour obtenir votre prêt hypothécaire?

Légère modification de la proportion de personnes travaillant avec un courtier hypothécaire indépendant qui a obtenu leur prêt hypothécaire de son institution financière principale.



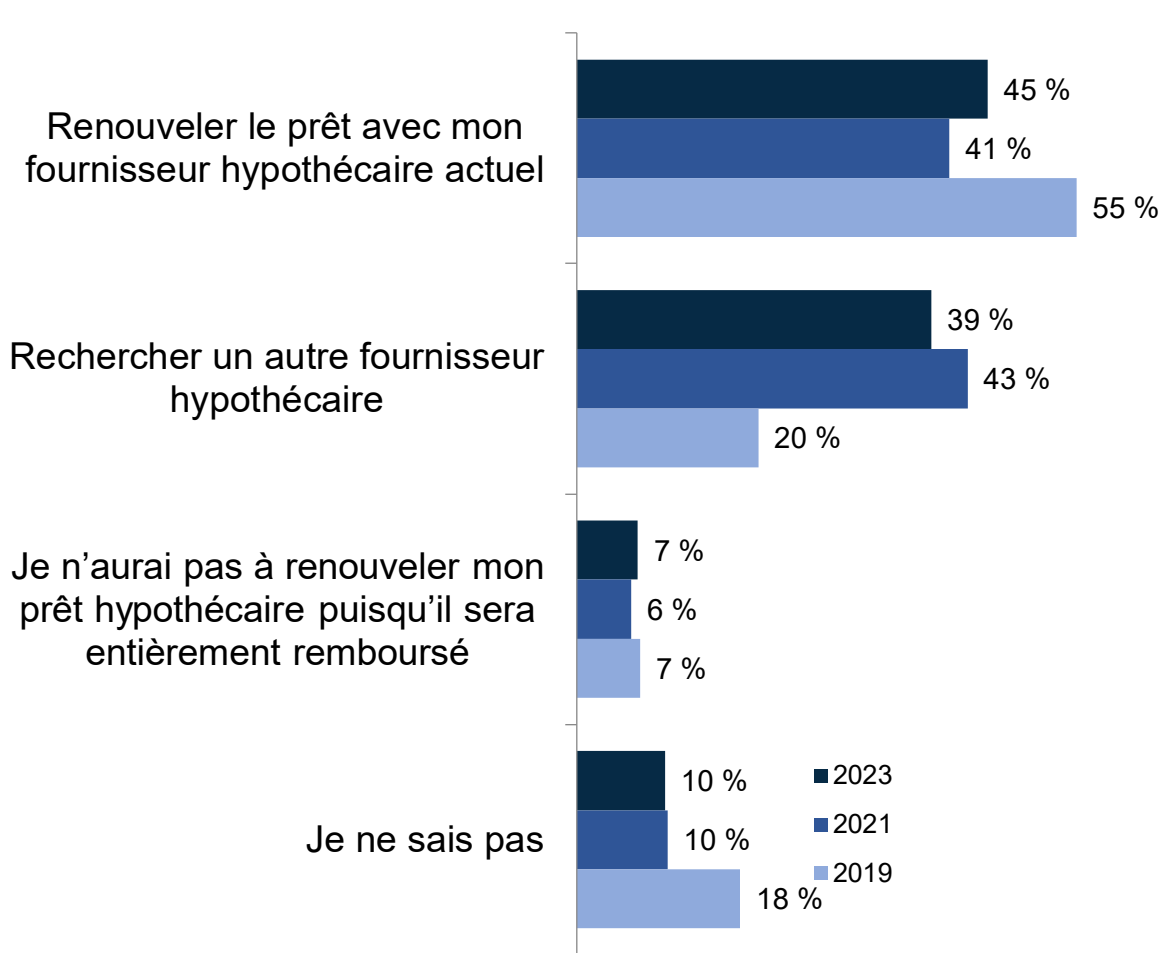
APM 2023	Total	Spé. hyp. de la banque ou coop	
		banque ou coop	Courtier hyp. indép.
Même que l'institution financière principale	44 %	52 %	25 %
Différent de l'institution financière	53 %	46 %	71 %
Ne sait pas	3 %	2 %	4 %

APM 2021	Total	Spé. hyp. de la banque ou coop	
		banque ou coop	Courtier hyp. indép.
Même que l'institution financière principale	42 %	53 %	22 %
Différent de l'institution financière	55 %	45 %	75 %
Ne sait pas	3 %	2 %	3 %

APM 2019	Total	Spé. hyp. de la banque ou coop	
		banque ou coop	Courtier hyp. indép.
Même que l'institution financière principale	45 %	55 %	21 %
Différent de l'institution financière	54 %	44 %	77 %
Ne sait pas	1 %	1 %	3 %

Veillez indiquer laquelle des institutions financières suivantes est votre institution financière principale (où vous avez un compte chèques ou d'épargne et une carte de débit), et de quelle institution financière vous avez obtenu votre prêt hypothécaire.

Davantage de personnes prévoient à présent de renouveler avec leur fournisseur actuel qu'en 2021; ceux qui travaillent avec des courtiers hypothécaires et avec un prêt hypothécaire d'une autre institution financière que leur institution principale sont plus susceptibles de chercher un fournisseur différent.



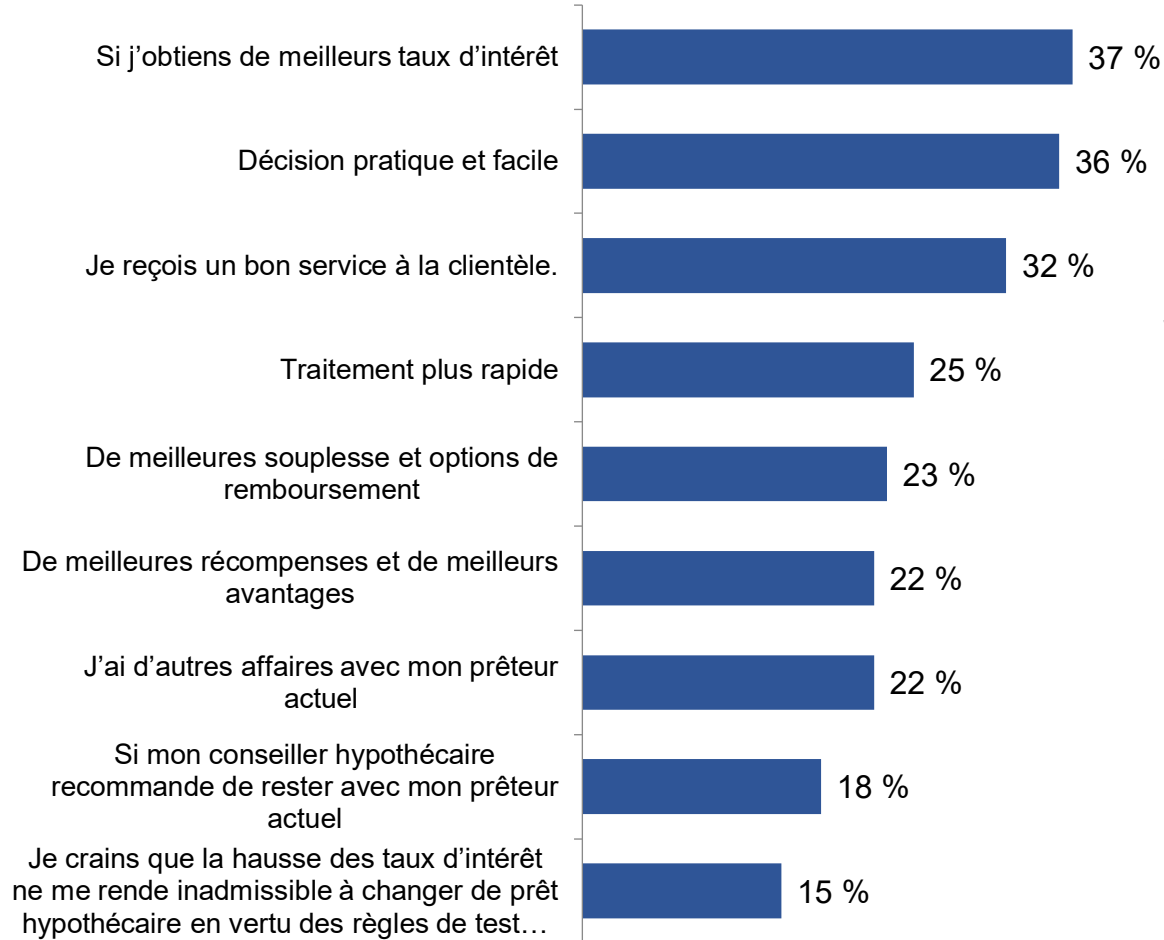
	Source du prêt hypothécaire		Prêteur hypothécaire	
	Spécialiste de prêt hyp.	Courtier hyp. indép.	Même que l'institution financière principale	Différent de l'institution financière
Renouveler le prêt avec mon fournisseur hypothécaire actuel	52 %	30 %	54 %	38 %
Chercher un autre fournisseur de prêts hypothécaires si je peux obtenir un meilleur taux, des modalités plus avantageuses	34 %	53 %	24 %	51 %
Je n'aurai pas à renouveler mon prêt hypothécaire puisqu'il sera entièrement remboursé	7 %	5 %	10 %	4 %
Je ne sais pas	8 %	12 %	13 %	7 %

■ Chiffre significativement plus élevé que le total
 ■ Chiffre significativement plus bas que le total

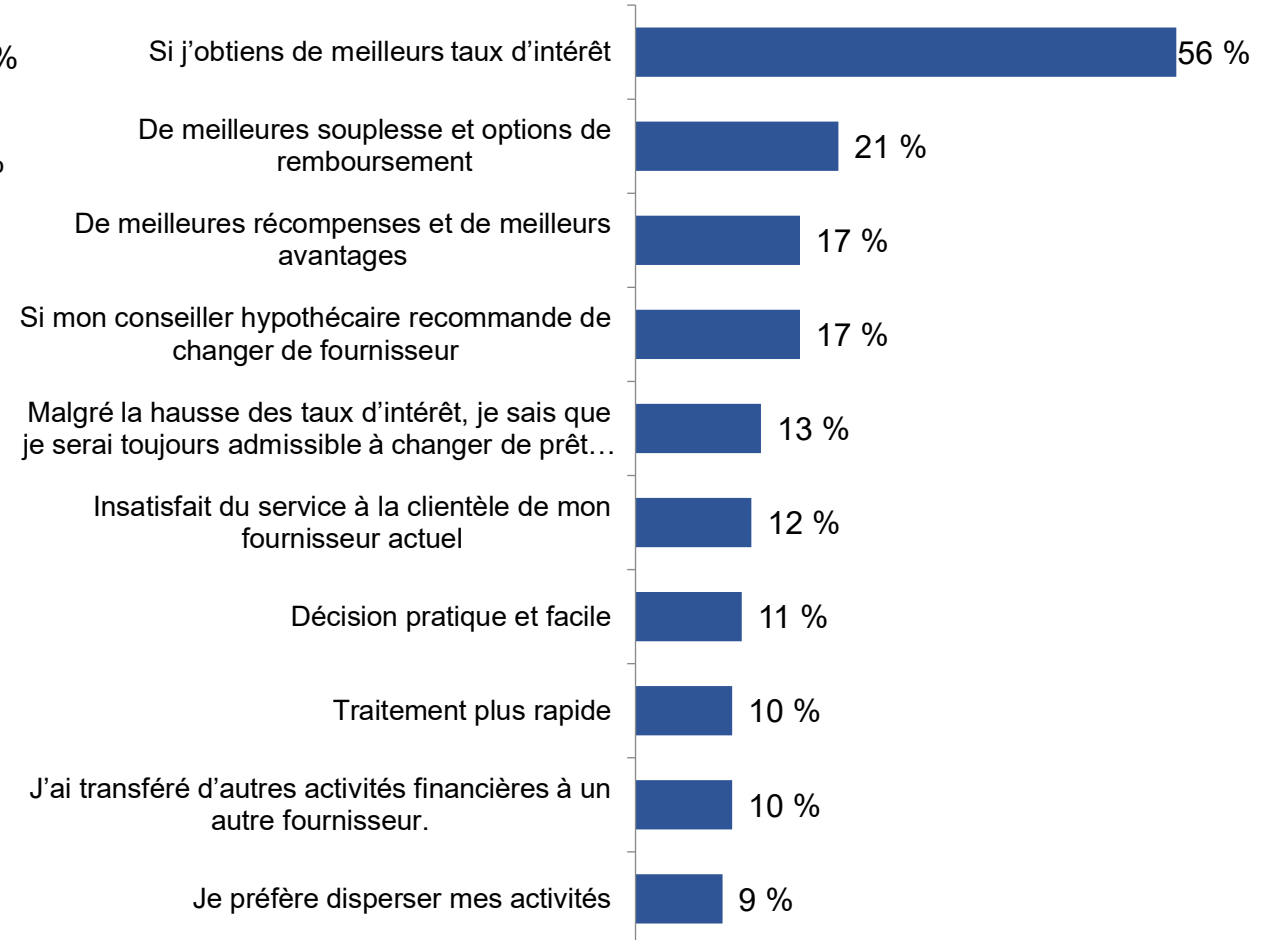
À la fin de votre prêt hypothécaire actuel, serez-vous plus susceptible de... ? (Base : n=1048)

De meilleurs taux et une plus grande commodité sont les principales raisons pour lesquelles les APM renouvelleront leur prêt avec leur fournisseur actuel; de meilleurs taux et de meilleures options de flexibilité et de paiement sont les principales raisons pour lesquelles les APM chercheront un nouveau prêteur.

Raisons de renouveler avec le prêteur actuel



Raisons de ne pas renouveler avec le prêteur actuel



Pourquoi est-il probable que vous renouveliez votre prêt hypothécaire auprès de votre prêteur actuel?

Pourquoi est-il peu probable que vous renouveliez votre prêt hypothécaire auprès de votre prêteur actuel?

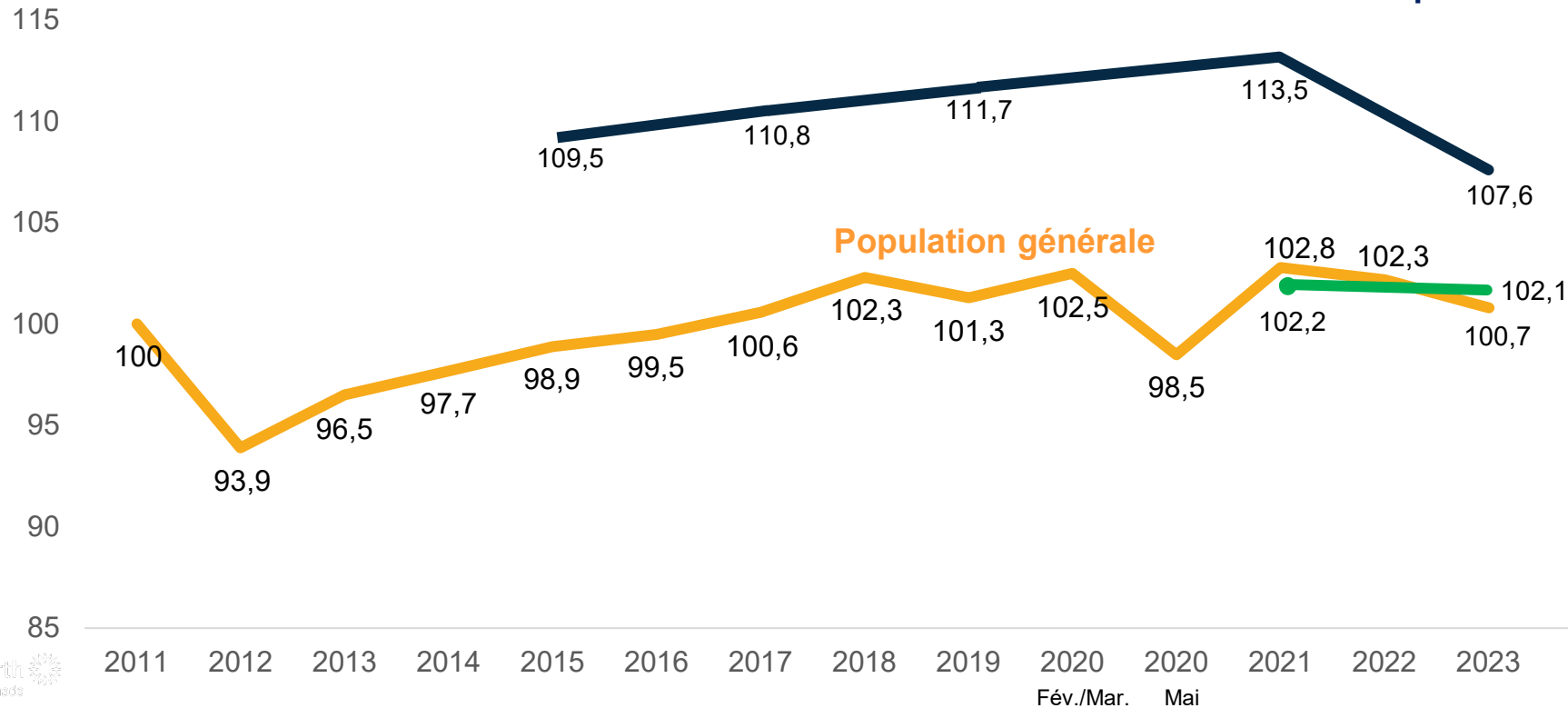
Base : personnes qui ont l'intention de renouveler avec le prêteur actuel (n=471) Base : personnes qui ont l'intention de renouveler avec un autre fournisseur (n=399)

Santé financière

Les acheteurs d'une première maison devancent constamment tous les Canadiens sur le plan de la santé financière, mais leur santé financière diminue en 2023 à mesure que celle des acheteurs potentiels reste stable et diminue pour la population générale.



Acheteurs d'une première maison



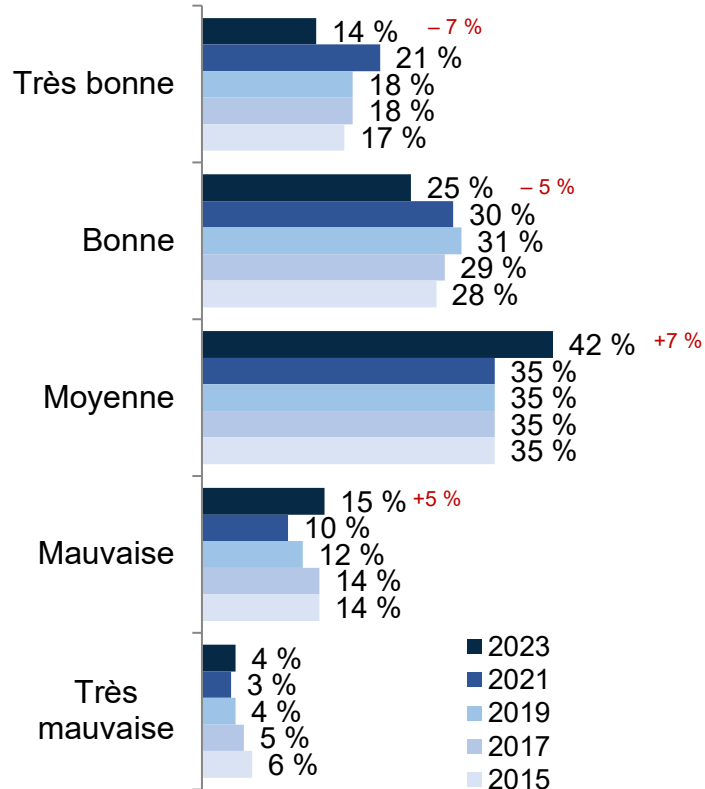
Acheteurs potentiels d'une première maison



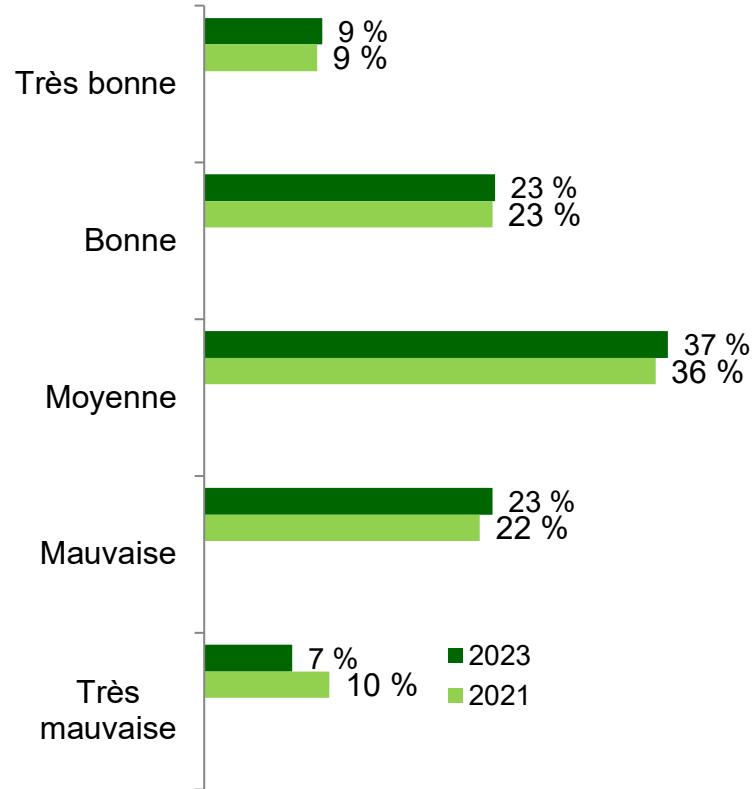
Étude sur les APM et la population générale

Acheteurs : transition de très bonne/bonne à moyenne et mauvaise. Les acheteurs potentiels ne connaissent qu'une faible variation, la population générale passe à mauvaise.

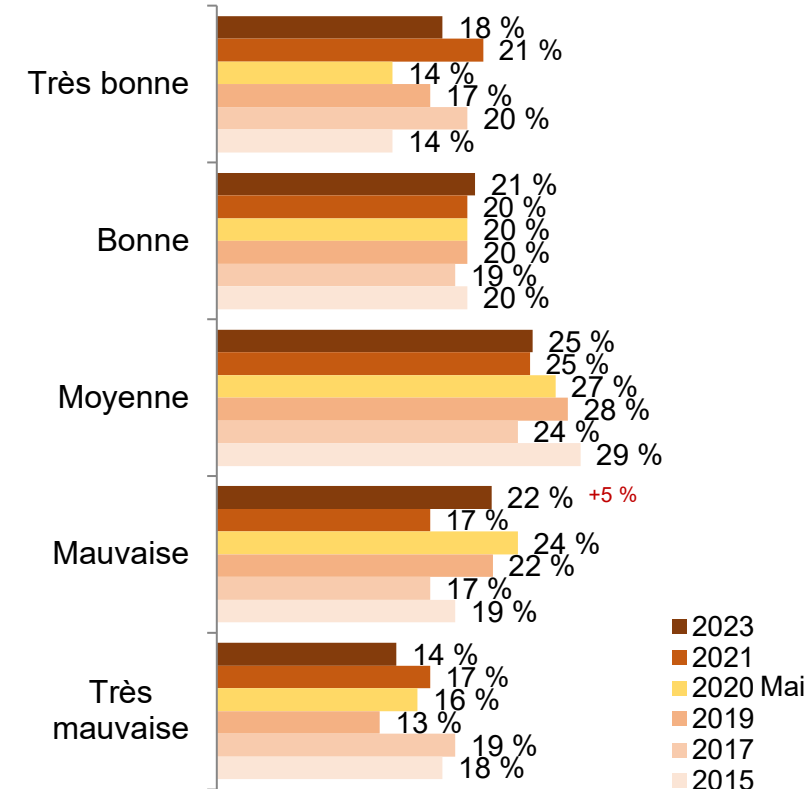
Acheteurs d'une première maison



Acheteurs potentiels



Population générale

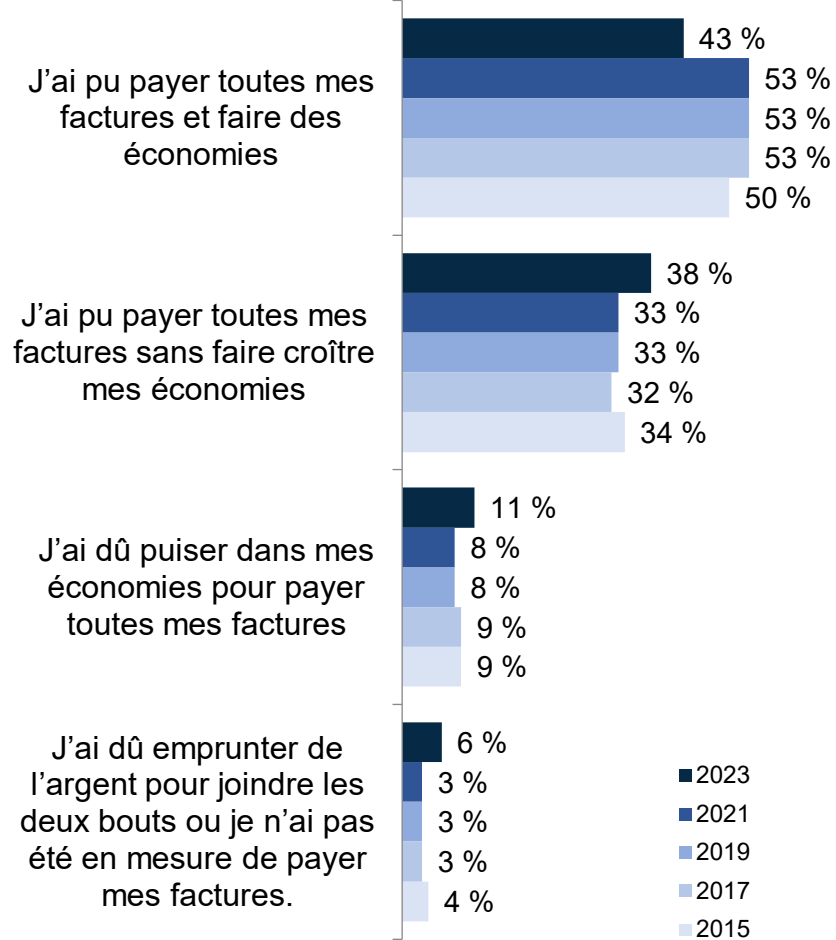


Étude sur les APM et la population générale

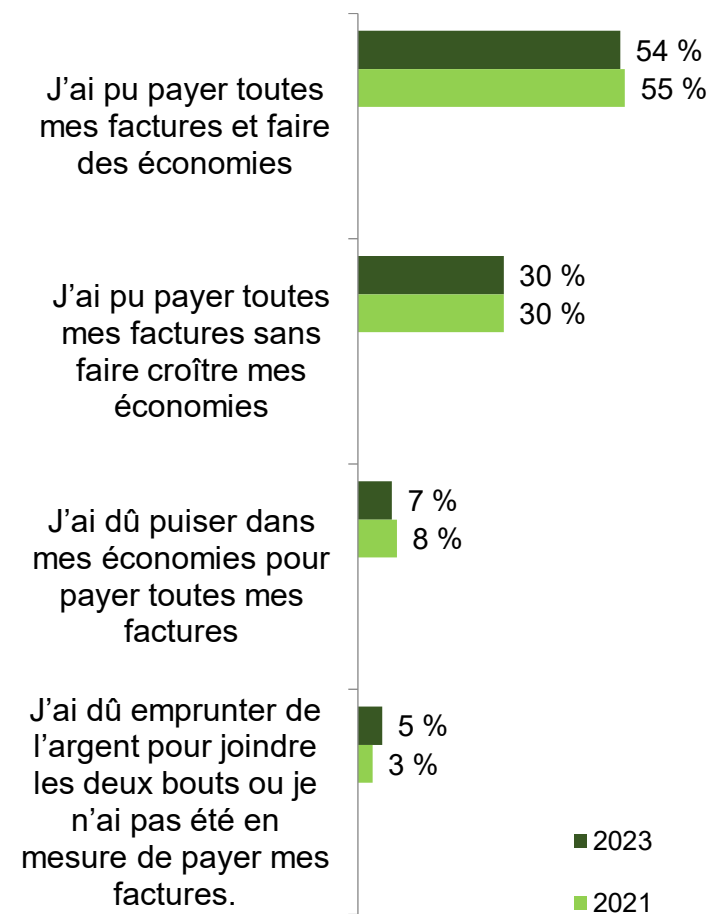
Les acheteurs d'une première maison constatent une réduction de leur capacité à payer leurs factures et à épargner.

Les acheteurs potentiels d'une première maison ne voient aucun changement dans leur capacité à payer leurs factures et à épargner.

Acheteurs d'une première maison



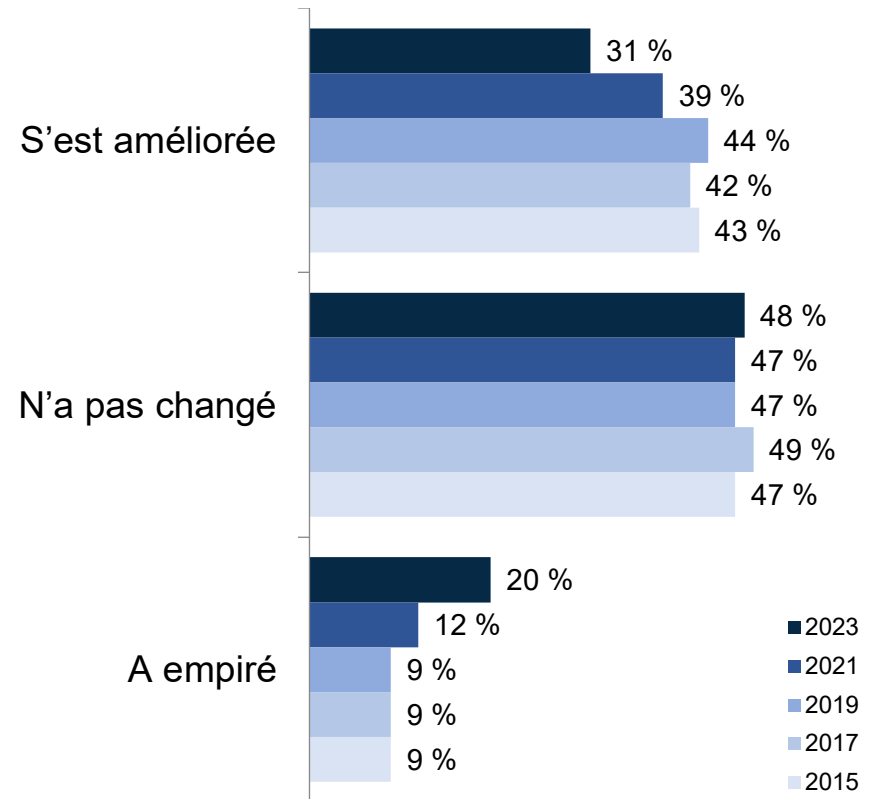
Acheteurs potentiels d'une première maison



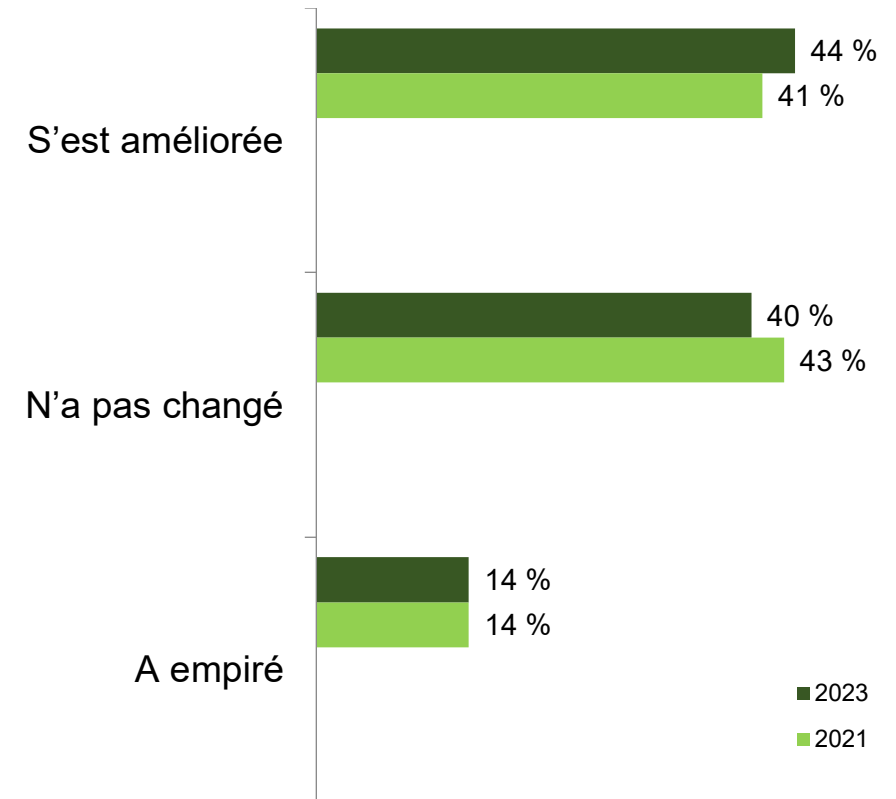
En ce qui concerne votre situation financière au cours de la dernière année, lequel des énoncés suivants reflète le mieux votre situation?

Les acheteurs potentiels d'une première maison changent peu; la proportion la plus élevée d'acheteurs d'une première maison qui estiment que leur situation financière s'est détériorée au cours de la dernière année...

Acheteurs d'une première maison



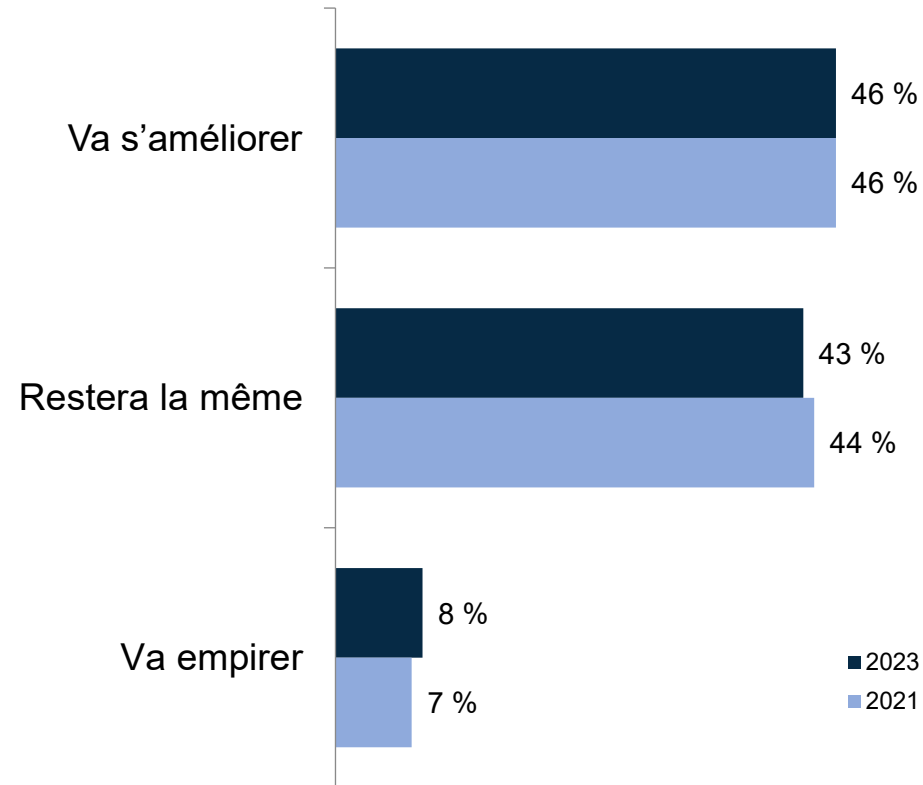
Acheteurs potentiels d'une première maison



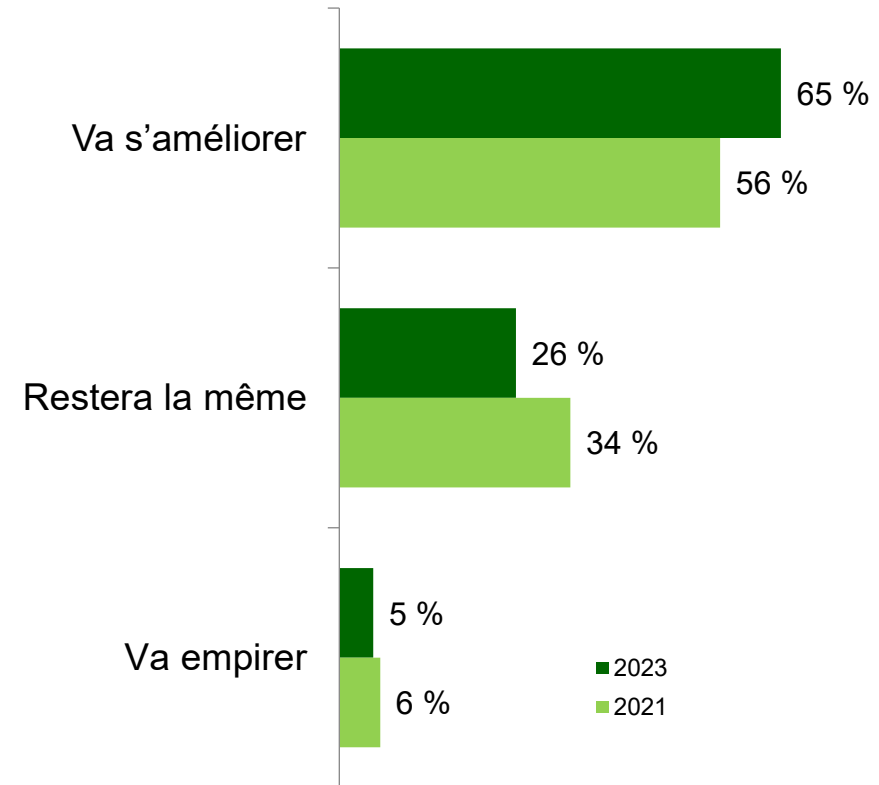
Comparativement à la même période l'an dernier, votre situation financière...

... mais près de la moitié des acheteurs continuent de s'attendre à ce que leur situation financière s'améliore au cours de la prochaine année, tout comme les deux tiers des acheteurs potentiels.

Acheteurs d'une première maison



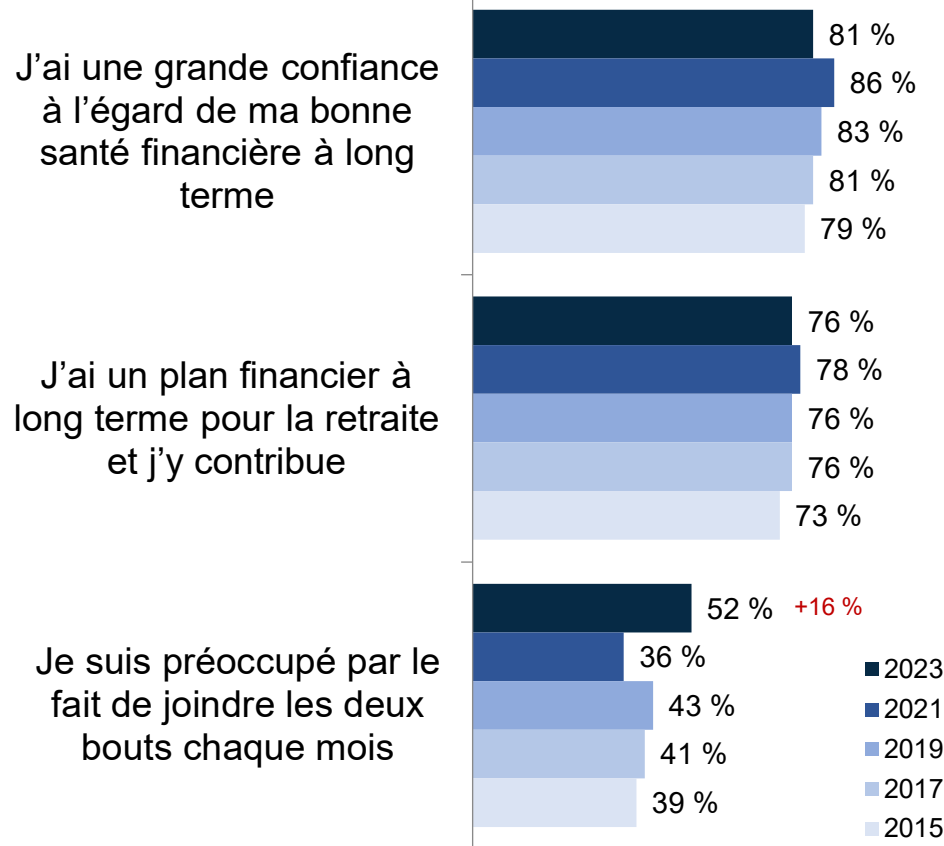
Acheteurs potentiels d'une première maison



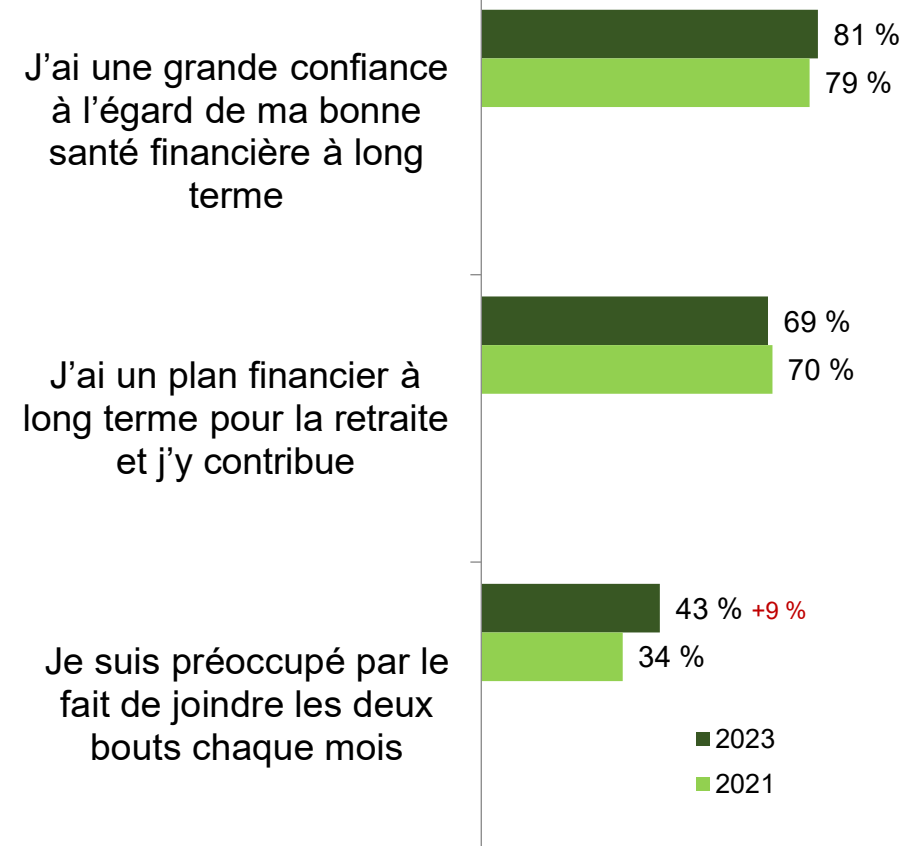
En prévision des 12 prochains mois, prévoyez-vous que votre situation financière...

La confiance à long terme demeure élevée, les acheteurs et les acheteurs potentiels d'une première maison sont de plus en plus préoccupés par le fait de réussir à joindre les deux bouts d'un mois à l'autre.

Acheteurs d'une première maison

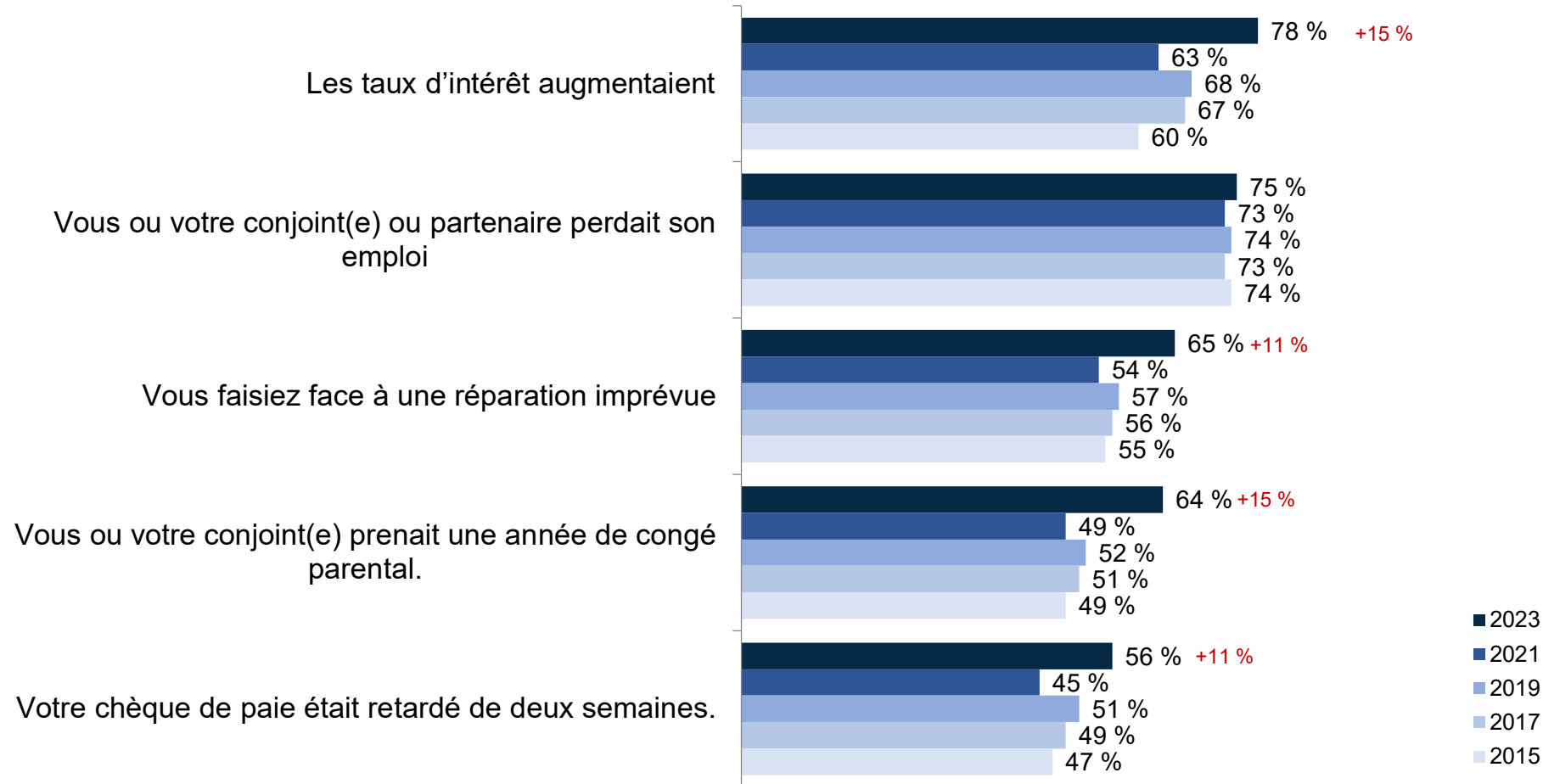


Acheteurs potentiels d'une première maison



Pour chacun des énoncés suivants, veuillez indiquer si vous êtes d'accord, plutôt d'accord, plutôt en désaccord ou fortement en désaccord...

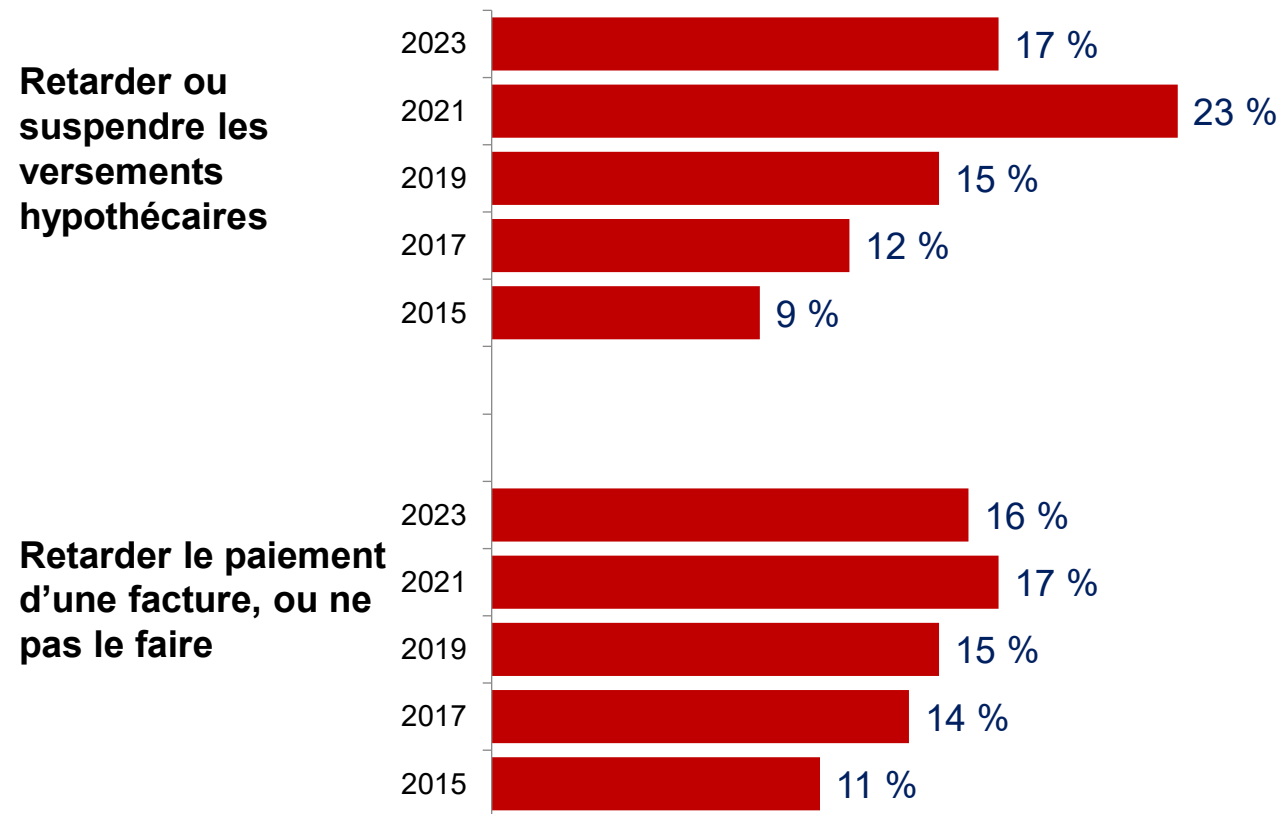
Les acheteurs d'une première maison sont à présent plus préoccupés par d'autres hausses de taux d'intérêt qui ont une incidence sur leur capacité à rembourser leur prêt hypothécaire que par la perte d'emploi ou d'autres risques.



APM : Dans quelle mesure seriez-vous préoccupé par votre capacité à rembourser votre prêt hypothécaire si...

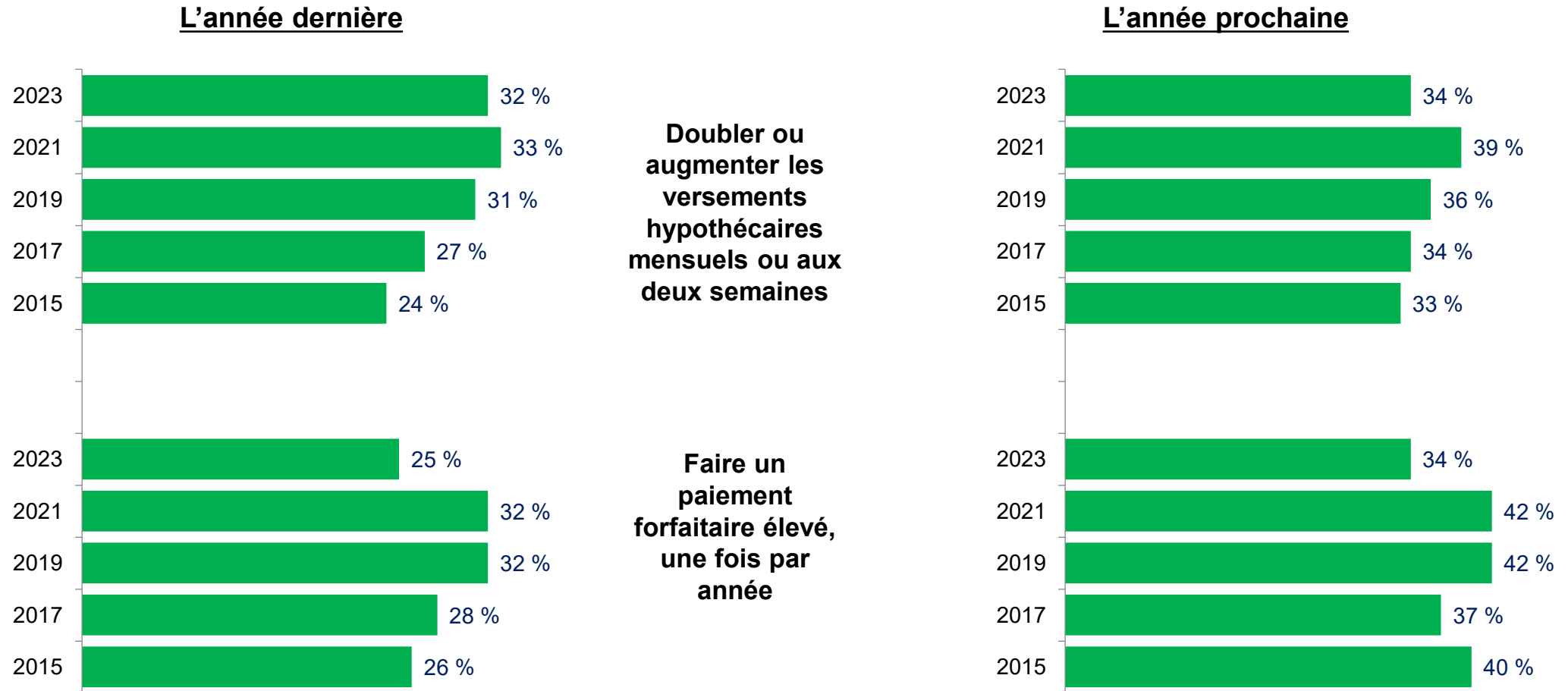
Semaine d'éducation à l'accession à la propriété 2023

Malgré la hausse des taux d'intérêt, un moins grand nombre d'acheteurs d'une première maison déclare avoir retardé ou suspendu ses versements hypothécaires et le groupe n'a signalé aucun changement dans le paiement d'autres factures.



APM : Depuis que vous avez acheté votre maison, avez-vous dû...

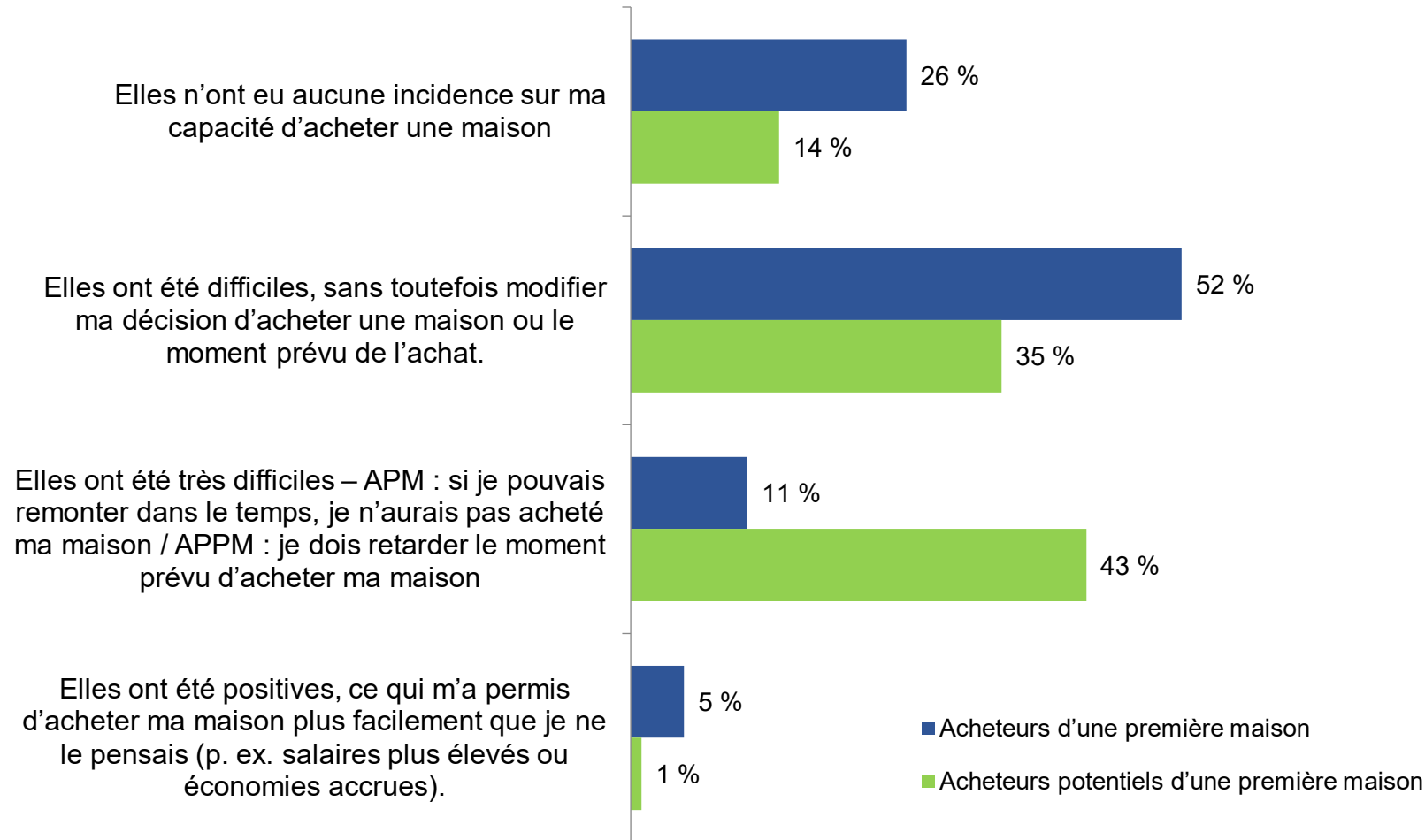
Les acheteurs d'une première maison n'ont pas changé leurs comportements en matières de doubles versements hypothécaires; cependant, ils sont moins susceptibles d'avoir effectué des paiements forfaitaires plus importants, une fois par an, et sont moins certains de le faire au cours de l'année à venir.



APM : Au cours de la dernière année, avez-vous opté pour l'un de ces choix afin de rembourser votre prêt hypothécaire?

APM : Pour l'année à venir, envisagez-vous de pouvoir opter pour l'un de ces choix afin de rembourser votre prêt hypothécaire plus rapidement?

La plupart des acheteurs d'une première maison affirment que les conditions économiques n'auraient pas influé sur leur décision d'acheter; quatre acheteurs sur dix affirment que les conditions les ont poussés à retarder l'achat d'une maison.



APM : Depuis l'achat de votre maison, quelle incidence les conditions économiques (p. ex. hausse des taux d'intérêt, inflation, etc.) ont-elles eue sur votre décision d'acheter votre première maison?

APPM : Quelle incidence les conditions économiques actuelles (p. ex. inflation, taux d'intérêt, etc.) ont-elles eue sur votre décision d'acheter votre première maison?

Rassemblons les faits

Principaux points à retenir

1

Le resserrement de l'offre, les prix élevés et l'incertitude économique ont freiné l'activité récente d'achat d'une première maison aux niveaux les plus bas à ce jour, et les acheteurs potentiels restent en attente plus longtemps.

2

Le profil des acheteurs d'une première maison continue d'évoluer, les acheteurs plus jeunes et moins aisés étant laissés pour compte, ce qui laisse la place à des acheteurs ou acheteurs potentiels plus âgés, plus aisés et aux attentes changeantes.

3

La proximité du lieu de travail après la COVID-19 par rapport aux besoins en matière d'abordabilité commencent à évoluer, avec une préférence légèrement plus marquée pour les logements situés plus près du lieu de travail et des transports en commun.

4

Les besoins en matière de travail à domicile sont toutefois maintenus, l'accent étant mis sur l'espace pour le travail à domicile et l'efficacité énergétique.



Principaux points à retenir

5

Les **prix des maisons augmentent, les mises de fonds augmentent plus rapidement parmi les acheteurs**, car seuls les acheteurs les plus qualifiés sont en mesure d'acheter.

6

Des **mesures d'aide à l'abordabilité sont nécessaires**, étant donné que six acheteurs sur dix reçoivent des dons ou des prêts de la part de proches. Six répondants sur dix indiquent que des périodes d'amortissement de 30 ans avec des prêts hypothécaires à ratio élevé auraient été préférables.

7

La santé financière des acheteurs d'une première maison est en baisse, ces derniers étant préoccupés par ce qui pourrait se produire, et non par une diminution réelle de leur capacité à respecter leurs obligations.

8

Les acheteurs récents se sentent à la limite de leur capacité, mais sont confiants à long terme.



Merci

Environics Research
366, rue Adelaide Ouest, bureau 101
Toronto (Ontario) M5V 1R9

