



Tendances chez les acheteurs d'une première maison et leur santé financière en 2023

Étude sur la santé financière de 2023



Méthodologie

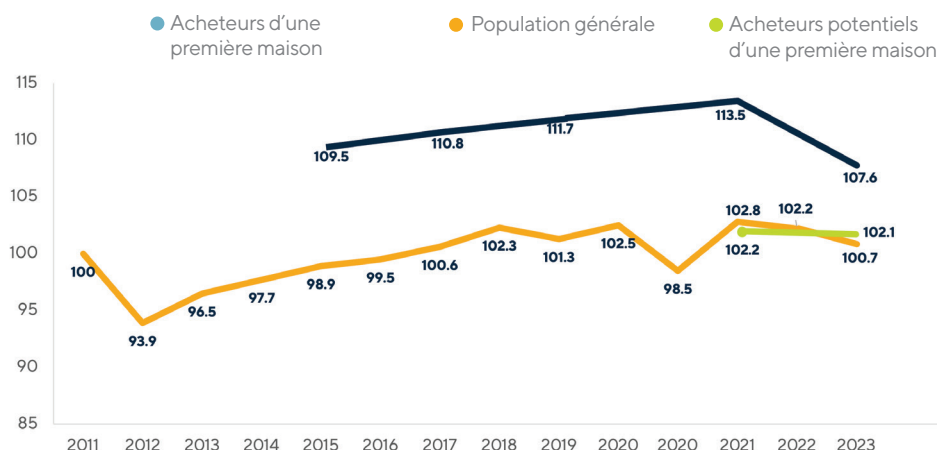
En tout, 2 223 entrevues ont été réalisées auprès de Canadiens âgés de 25 à 45 ans qui ont acheté leur première maison au cours des deux années précédentes ou qui prévoient d'en acheter une au cours des deux prochaines années.

Elles ont été menées en ligne entre le 22 février et le 27 mars 2023. Les 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.

Étude réalisée par Environics Research pour le compte de Sagen et effectuée en collaboration avec la Canadian Association of Credit Counselling Services.

1 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 la valeur pour les acheteurs potentiels stagne et diminue pour la population générale.



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** : Acheteurs d'une première maison
- **APPM** : Acheteurs potentiels d'une première maison

Préoccupés par :

Capacité à joindre les deux bouts d'un mois à l'autre

52 % 43 %

Bonne santé financière à long terme

81 % 81 %

Capacité à payer toutes leurs factures et à faire des économies

43 % 54 %

La plupart des APM et des APPM tombent dans les segments de la santé financière « Très bonne/Bonne » ou « Moyenne ».



31 %

des **APM** et **44 %** des **APPM** disent que leur situation financière s'est améliorée au cours des 12 derniers mois.



46 %

des **APM** et **65 %** des **APPM** s'attendent à ce que leur situation financière s'améliore au cours des 12 prochains mois.

Très bonne/
Bonne
39 % 32 %

Moyenne
42 % 37 %



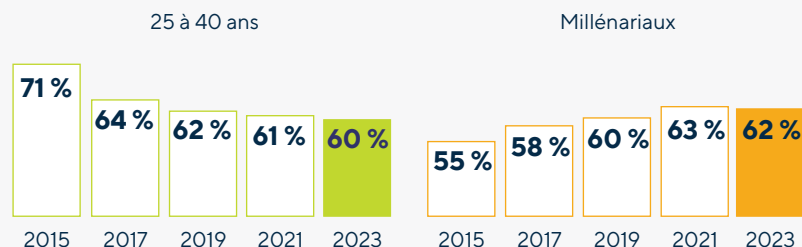
Mauvaise
15 % 23 %

Très mauvaise
4 % 7 %

2 La vue d'ensemble

● APM ● APPM

Les taux d'accession à la propriété chez les 25 à 40 ans atteignent un creux historique; les taux d'accession à la propriété de la génération des millénariaux stagnent



Préférences et motivations d'accession à la propriété



La confiance des acheteurs est positive au sein des APM et des APPM

Bon moment pour acheter

43 %
36 %

Ni bon Je ne sais pas

26 %
27 %



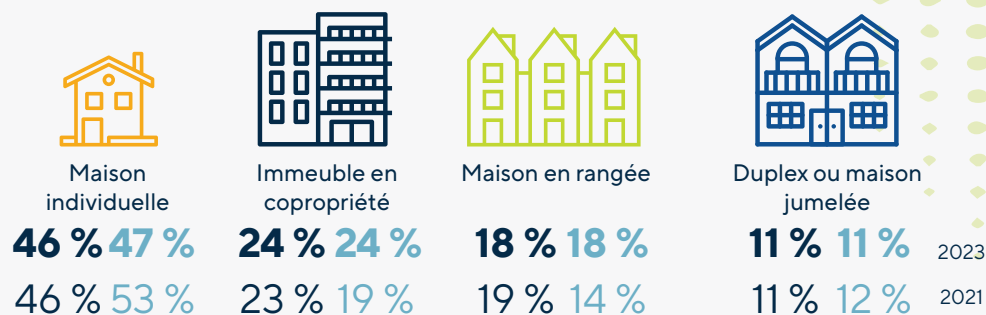
Mauvais moment pour acheter

27 %
32 %

Je ne sais pas

4 %
5 %

Types de propriétés privilégiées



25 %

des **APM** ont reçu et **17 %** des **APPM** recevront une aide financière sous forme de versements hypothécaires mensuels

15 %

des Canadiens qui ne possèdent pas déjà une maison prévoient d'en acheter une au cours des 24 prochains mois

40 %

des Canadiens estiment que l'offre de maisons disponibles est insuffisante dans leur région

13 %

des Canadiens pensent que le moment est bien choisi pour acheter une maison

50 %

des Canadiens pensent que le moment est mal choisi pour acheter une maison



3 Prix des maisons et offre de logements

4 Hypothèques

● APM

● APPM

Proportion moyenne de prêts hypothécaires à ratio élevé

49 %
56 %

Les APM et les APPM disent qu'ils ont reçu ou recevront de l'aide financière en cadeau

46 %
38 %

Ont reçu une aide financière de leur famille pour effectuer leurs versements hypothécaires mensuels

25 %
17 %

Préfèrent une maison située plus près du travail, plus petite ou plus chère

45 %
34 %

Préfèrent une maison plus éloignée du travail, moins chère ou plus grande

34 %
44 %

Mise de fonds moyenne en pourcentage du prix d'achat

22 %
19 %

Consultent un spécialiste des prêts hypothécaires d'une banque ou d'une coopérative de crédit

70 %
62 %

Consultent un courtier hypothécaire indépendant

26 %
26 %

Citent des conseillers ou planificateurs financiers comme source importante de conseils hypothécaires

67 %
73 %

des APM ont utilisé un prêteur différent de leur institution financière principale

53 %

des APM s'attendent à renouveler auprès de leur prêteur actuel

45 %

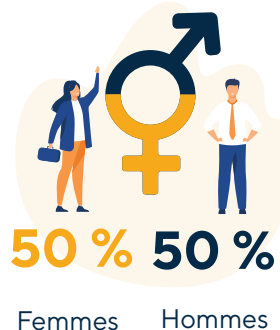
des APM et des APPM achètent en couple

Près des **2/3**

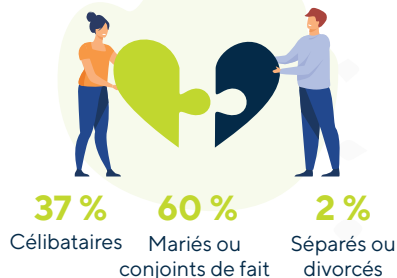


5 Profil des répondants

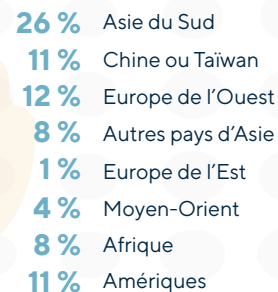
Gender



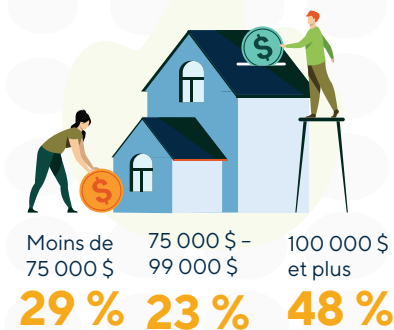
État matrimonial



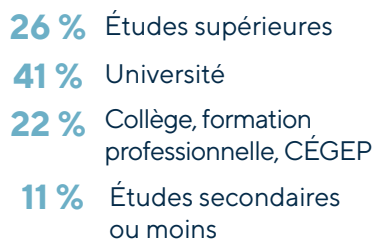
Pays d'origine



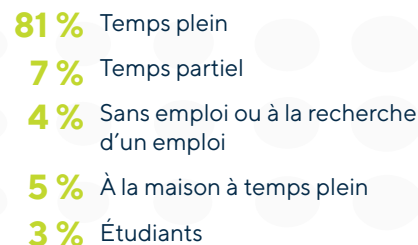
Household Income



Études



Emploi



Taille du ménage



Stay connected with us!



Âge



Lieu de naissance



