

ÉTUDE 2024

SUR LES TENDANCES DES ACHETEURS ET LEUR SANTÉ FINANCIÈRE



Méthodologie

Au total, 2 103 entrevues ont été réalisées auprès de Canadiens de 18 ans et plus à l'aide d'une méthodologie en ligne. Les entrevues ont eu lieu entre le 1^{er} et le 7 mars 2024.

Étude réalisée par Environics Research pour de Sagen et effectuée en collaboration avec la "Canadian Association for Financial Empowerment".

Santé financière

La santé financière s'essouffle, l'indice global ayant diminué au niveau de mai 2020 (début de la pandémie), alors que les Canadiens s'adaptent au taux d'inflation le plus élevé depuis les années 1980 et au taux d'intérêt de la Banque du Canada le plus élevé depuis 2001.



59 %

ont confiance en leur santé financière à long terme

40 %

sont en mesure de payer toutes leurs factures et faire des économies

42 %

sont préoccupés par le fait de joindre les deux bouts chaque mois

13 %

ont dû puiser dans leurs économies pour payer toutes leurs factures



Défis liés à l'achat d'une maison



● Acheteurs récents*
● Acheteurs potentiels¹

47 %
39 %
estiment qu'il n'y a pas suffisamment de maisons disponibles dans leur région

73 %
74 %
s'inquiètent de ne pas obtenir la maison qu'ils veulent en raison de la hausse des prix

23 %
37 %
ont mentionné l'incertitude liée à l'emploi comme l'un des principaux défis liés au choix d'une maison

53 %
59 %
s'inquiètent de ne pas être en mesure de faire des versements hypothécaires en raison des taux d'intérêt actuels

49 %
49 %
doivent se contenter d'une maison plus petite en raison de l'abordabilité

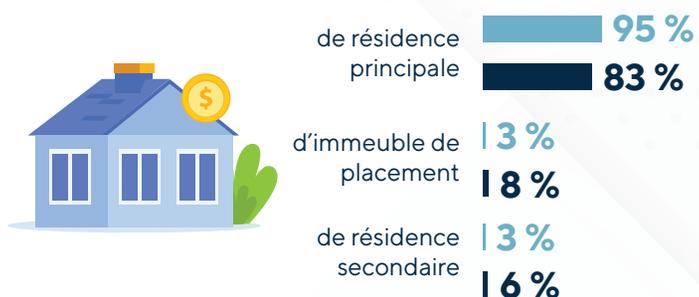
43 %
47 %
doivent faire des compromis sur l'emplacement pour des raisons d'abordabilité et de déplacements

* Les acheteurs récents ont fait l'acquisition d'une maison au cours des 24 derniers mois.
¹ Les acheteurs potentiels prévoient d'acheter une maison au cours des 24 prochains mois.

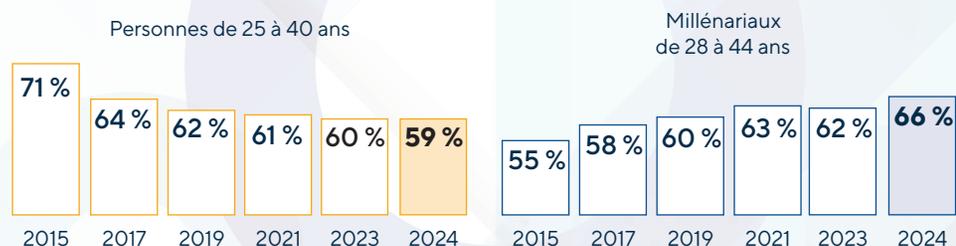
Tendances relatives aux propriétaires de maison

● Acheteurs récents
● Acheteurs potentiels

Ont acheté ou prévoient acheter une maison :



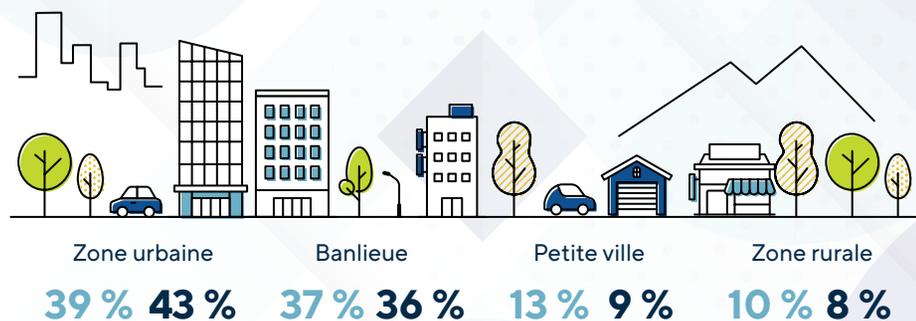
En 2024, le taux d'accession à la propriété a atteint son plus bas niveau parmi le segment principal des acheteurs d'une première maison âgés de 25 à 40 ans, tandis que les Milléniaux, qui commencent à sortir de cette fourchette, atteignent maintenant leur plus haut niveau d'accession à la propriété.



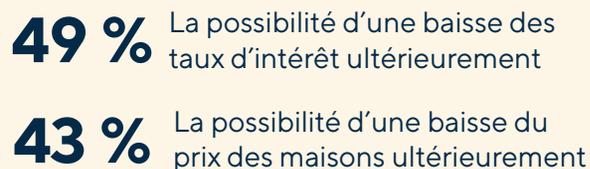
La plupart continuent de penser qu'il s'agit d'un mauvais moment pour acheter une maison :



Emplacement privilégié pour l'achat d'une maison



Proportion d'acheteurs potentiels qui ont retardé l'achat de leur maison pour les raisons suivantes :

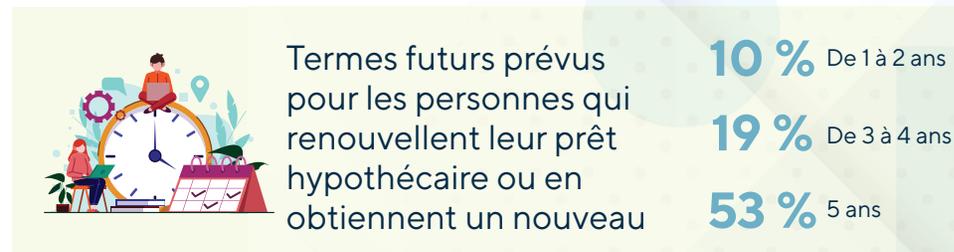


Tendances en matière d'achat de maison

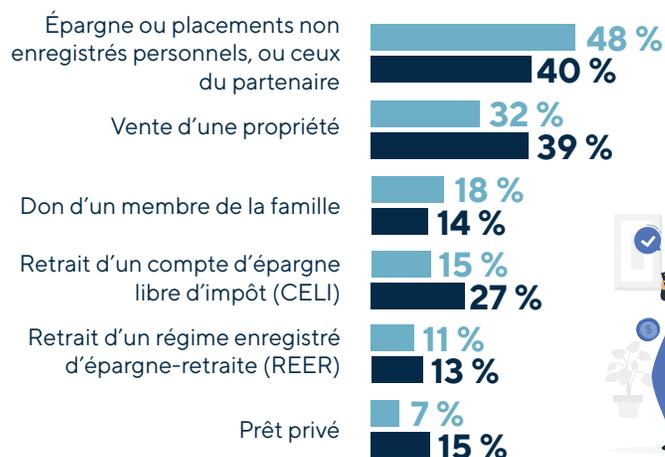


Comportement à l'égard des prêts hypothécaires actuels et futurs

● Acheteurs récents
● Acheteurs potentiels



Sources d'obtention de la mise de fonds :



Durée future du prêt hypothécaire	Moment du renouvellement du prêt hypothécaire actuel		
	< 1 an	1 à < 3 ans	3 ans et +
De 1 à 2 ans	23 %	6 %	2 %
De 3 à 4 ans	18 %	23 %	12 %
5 ans	35 %	58 %	64 %
Je ne sais pas/incertain	24 %	13 %	22 %



Les titulaires actuels de prêts hypothécaires renouvelleront auprès :

du fournisseur actuel d'un autre fournisseur ne le savent pas

55 % **27 %** **18 %**



Cinq fois plus de titulaires de prêts hypothécaires ont fait des doubles versements ou des versements forfaitaires plutôt que de retarder ou suspendre leurs versements hypothécaires

19 %	18 %	4 %
Doubler ou augmenter le montant des versements hypothécaires	Verser une somme forfaitaire spéciale plus importante	Retarder ou suspendre les versements hypothécaires



Principaux facteurs qui déterminent la source pour renouveler ou obtenir un prêt hypothécaire

98 %	Taux d'intérêt
94 %	Montants des versements qui correspondent au budget
77 %	Disponibilité de versements mensuels constants

Solutions d'abordabilité

Soutien d'options stratégiques pour aider à relever les défis liés à l'abordabilité du logement au Canada

Augmentation de l'offre

Promotion de la construction de nouvelles maisons à l'extérieur des grands centres urbains **73 %**

Accélérer le processus d'approbation municipal du réaménagement des propriétés **67 %**

Prêts ou refinancements hypothécaires pour aider les propriétaires à ajouter des logements accessoires **65 %**

Adapter les règlements de zonage municipaux pour permettre l'intensification avec de petits logements séparés **55 %**



Diminution de la demande

Taxer les propriétés achetées par des propriétaires étrangers **72 %**

Taxer les propriétés vacantes **66 %**

Imposer les gains en capital pour les propriétaires qui achètent et vendent une maison dans un délai d'un à deux ans **64 %**

Taxer les maisons qui ne sont pas utilisées comme résidence principale **62 %**

Réduire le nombre d'immigrants qui viennent au Canada chaque année **59 %**



Mesure d'aide à l'abordabilité

Encourager la propriété multigénérationnelle **63 %**

Prolonger les périodes d'amortissement **62 %**

Fournir une assurance hypothécaire pour les maisons qui coûtent plus d'un million de dollars **49 %**

Encourager la copropriété parmi les personnes non apparentées **40 %**



Profil des répondants

Sexe



51 % Femme
49 % Homme

État matrimonial



29 %
Célibataire

3 %
Veuf(ve)

58 % Marié(e)/
conjoint(e) de fait
10 % Séparé(e)/
divorcé(e)

Lieu de naissance



78 %
Canada

22 %
Un autre pays

Revenu du ménage



Moins de 25 000 \$	11 %	Plus de 150 000 \$
De 25 000 \$ à 49 000 \$	18 %	De 100 000 \$ à 149 000 \$
De 50 000 \$ à 74 000 \$	20 %	De 75 000 \$ à 99 000 \$
		14 %
		21 %

Éducation



9 % Études supérieures
22 % Université
30 % Collège/formation
professionnelle/cégep
38 % Études secondaires
ou inférieures

Emploi



45 % Temps plein
4 % Emplois multiples
9 % Temps partiel
6 % Sans emploi
4 % À la maison
3 % Étudiant(e)
29 % Retraité(e)

Taille du ménage



Un	Deux	Trois	Quatre	Plus de cinq
23 %	39 %	17 %	13 %	7 %

Restons en contact!



Généralisations

3 %	33 %	23 %	30 %	11 %
Aînés 1945 et antérieures	Baby-boomers 1946-1965	Génération X 1966-1979	Milléniaux 1980-1995	Génération Z 1996 et suivantes