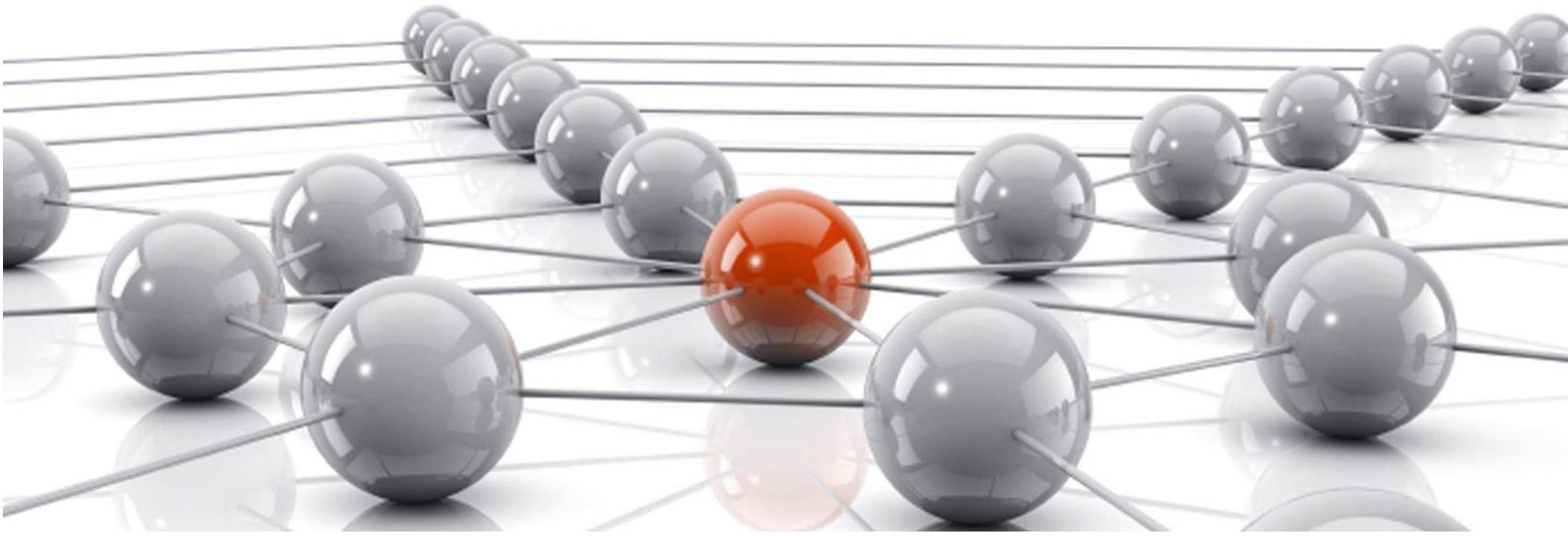




GARANTIE DE CONSTRUCTION RÉSIDENTIELLE

Sondage sur le comportement des acheteurs d'une habitation neuve en 2018

Première partie



1. LE CONTEXTE, LES OBJECTIFS ET LA MÉTHODOLOGIE	3
2. L'ANCIENNE RÉSIDENCE	7
3. LA RECHERCHE DE LA NOUVELLE RÉSIDENCE.....	14
4. LES CARACTÉRISTIQUES DE LA NOUVELLE RÉSIDENCE ET DU QUARTIER	29
5. LE PRIX D'ACHAT ET LE FINANCEMENT	34
6. LE PROFIL DES RÉPONDANTS.....	44



1. LE CONTEXTE, LES OBJECTIFS ET LA MÉTHODOLOGIE



LE CONTEXTE

Ayant pour mandat d'administrer le Plan de garantie des bâtiments résidentiels neufs depuis le 1er janvier 2015, Garantie de construction résidentielle (GCR) désire réaliser un sondage sur le comportement des acheteurs d'une habitation neuve en 2018.

LES OBJECTIFS

Garantie de construction résidentielle (GCR) souhaite dresser un portrait des acheteurs de résidences neuves, ce qu'ils ont acheté et la façon dont ils ont fait leur achat. D'une façon plus précise, l'étude vise à approfondir la connaissance des éléments suivants :

- L'ancienne résidence (nombre, lieu, durée de possession, valeur de vente, raisons de déménagement, etc.) ;
- Le processus de recherche de la nouvelle résidence (lieu, visite de résidences usagées et raisons du non-achat, nombre de résidences visitées, importance des critères d'achat, intentions, etc.) ;
- Les caractéristiques de la nouvelle résidence et de son quartier (type de résidence, critères de sélection du lieu géographique, distance par rapport à l'ancienne résidence et au lieu de travail, etc.) ;
- Les caractéristiques intérieures de la nouvelle résidence (superficie, nombre de pièces, satisfaction, etc.) ;
- Le prix d'achat et le financement (montant et source de la mise de fonds, inclusion dans le prix d'achat, recours au programme *RAP*, montant et conditions du prêt hypothécaire, etc.) ;
- Et finalement, le profil des acheteurs (âge, sexe, pays de naissance, nombre de personnes à domicile et âge des enfants, niveau d'éducation, revenu familial, etc.).

LA MÉTHODOLOGIE

La méthodologie

Un sondage web et téléphonique auprès d'un échantillon de 1 124 acheteurs de nouvelles résidences a été réalisé parmi la banque de données des acheteurs de maisons neuves en 2018.

Les résultats ont été pondérés selon les régions afin de refléter le plus fidèlement possible le poids des acheteurs de chaque région. Ainsi, le poids de chacune des régions a été ramené à son importance réelle par pondération.

Les acheteurs de résidences existantes, les autoconstructeurs ne font pas partie de la population étudiée.

Le questionnaire

Le questionnaire a été élaboré par Segma Recherche et a été validé par les responsables du projet de GCR avant le lancement du projet en 2018.

La collecte de données

La collecte de données a eu lieu du 19 décembre 2018 au 20 janvier 2019. La durée moyenne des entrevues web était de 20 minutes, alors que la durée au téléphone était de 27 minutes. Au total, 677 entrevues web ont été complétées auprès des personnes dont nous avons une adresse courriel. Pour les personnes dont nous avons un numéro de téléphone, 25 entrevues ont été complétées au téléphone et 422 entrevues ont été complétées par web, car les participants préféraient ce mode et ont demandé qu'on leur envoie le questionnaire à leur adresse courriel.

Le taux de réponse

Le taux de réponse au sondage est de 35,5 %.

La marge de manœuvre

La marge d'erreur maximale associée à un échantillon de 1 124 et provenant d'une population de plus de 7 000 ménages est de 2,65 % à un niveau de confiance de 95 %.

La lecture des résultats

Les différences significatives à un niveau de confiance de 95 % sont indiquées dans le rapport par des flèches de ce type :  

Le nombre de répondants à une question est indiqué de la façon suivante : (n = 1 124).

L'échantillon a été construit à partir d'une liste d'acheteurs de maison neuve, toutes les personnes de la liste étaient éligibles pour répondre au sondage; une pondération a donc été appliquée de façon à ce que la répartition finale des répondants reflète la région et le type d'habitation existant au sein de la population étudiée.

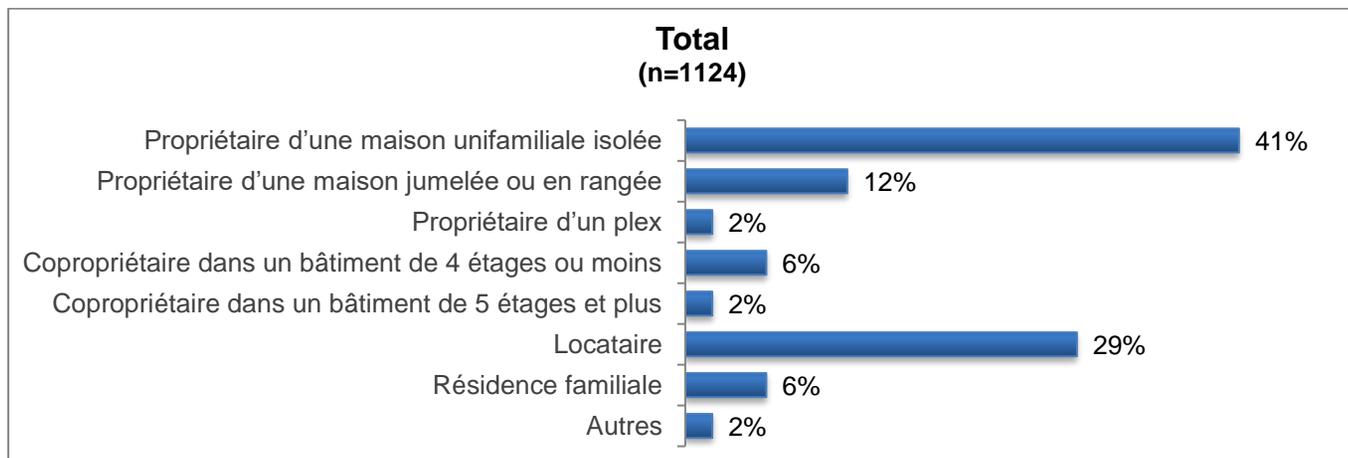
Sur une base territoriale, les résultats sont présentés selon la région de Montréal, la région de Québec et, globalement, pour le reste du territoire.

2. L'ANCIENNE RÉSIDENCE



Le mode d'occupation de l'ancienne résidence

- Une forte proportion des acheteurs expérimentés étaient propriétaires d'une maison unifamiliale avant l'acquisition de leur nouvelle résidence. Par ailleurs, les nouveaux acheteurs sont principalement composés d'ex-locataires.

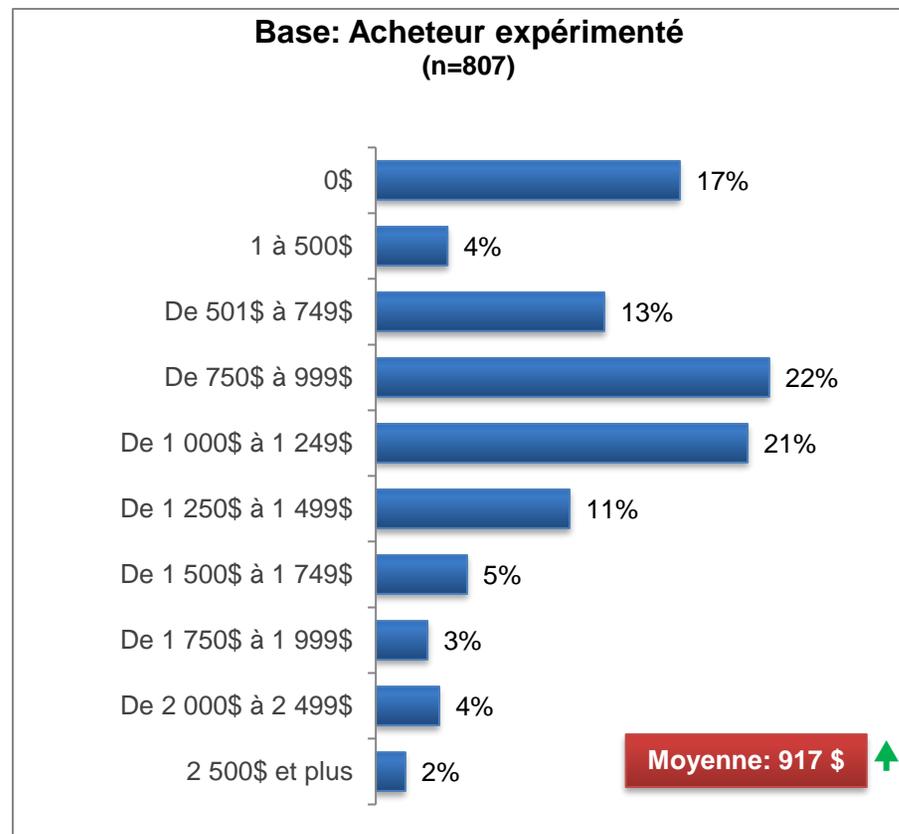
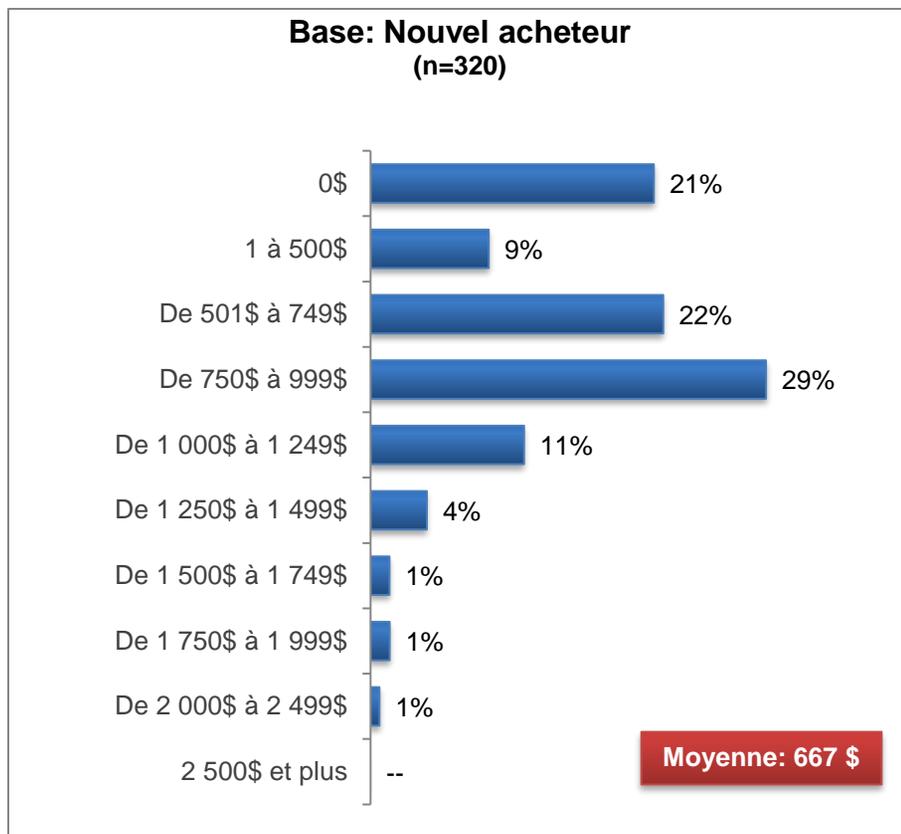


Q1. Avant d'acheter votre nouvelle résidence (maison ou copropriété), étiez-vous...

	Type d'acheteur		Région		
	Nouvel n=320	Expérimenté n=804	Montréal n=351	Québec n=229	Ailleurs n=639
Propriétaire d'une maison unifamiliale isolée	--	57 %	33 %	39 %	47 % ↑
Propriétaire d'une maison jumelée ou en rangée	--	16 %	11 %	14 %	11 %
Propriétaire d'un plex	--	3 %	4 %	1 %	2 %
Copropriétaire dans un bâtiment de 4 étages ou moins	--	9 %	10 %	3 %	5 %
Copropriétaire dans un bâtiment de 5 étages et plus	--	3 %	4 %	--	1 %
Locataire	76 %	10 %	27 %	38 % ↑	27 %
Résidence familiale - vivre avec ses parents	22 %	0,1 %	8 %	4 %	6 %
Propriétaire d'un condo	--	1 %	1 %	--	0,3 %
Propriétaire d'une maison mobile	0,3 %	0,2 %	--	1 %	0,3 %
Mon/ma conjoint(e) est propriétaire	1 %	0,2 %	0,3 %	1 %	0,3 %
Autres	--	--	--	--	--

Q1. Avant d'acheter votre nouvelle résidence (maison ou copropriété), étiez-vous...

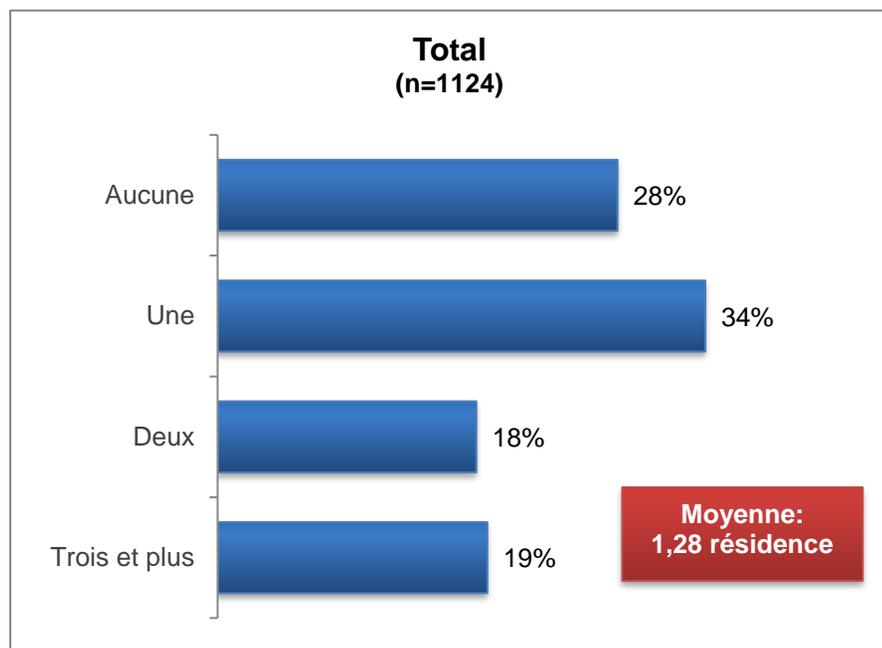
Les paiements mensuels à l'ancienne résidence (selon le type d'acheteurs)



Q2. Quel était le montant mensuel de votre loyer ou de votre hypothèque?

- En moyenne, les acheteurs expérimentés dépensaient 917 \$ par mois pour leur hypothèque alors que les nouveaux acheteurs dépensaient 667 \$ par mois pour leur loyer.

Le nombre de résidences possédées auparavant

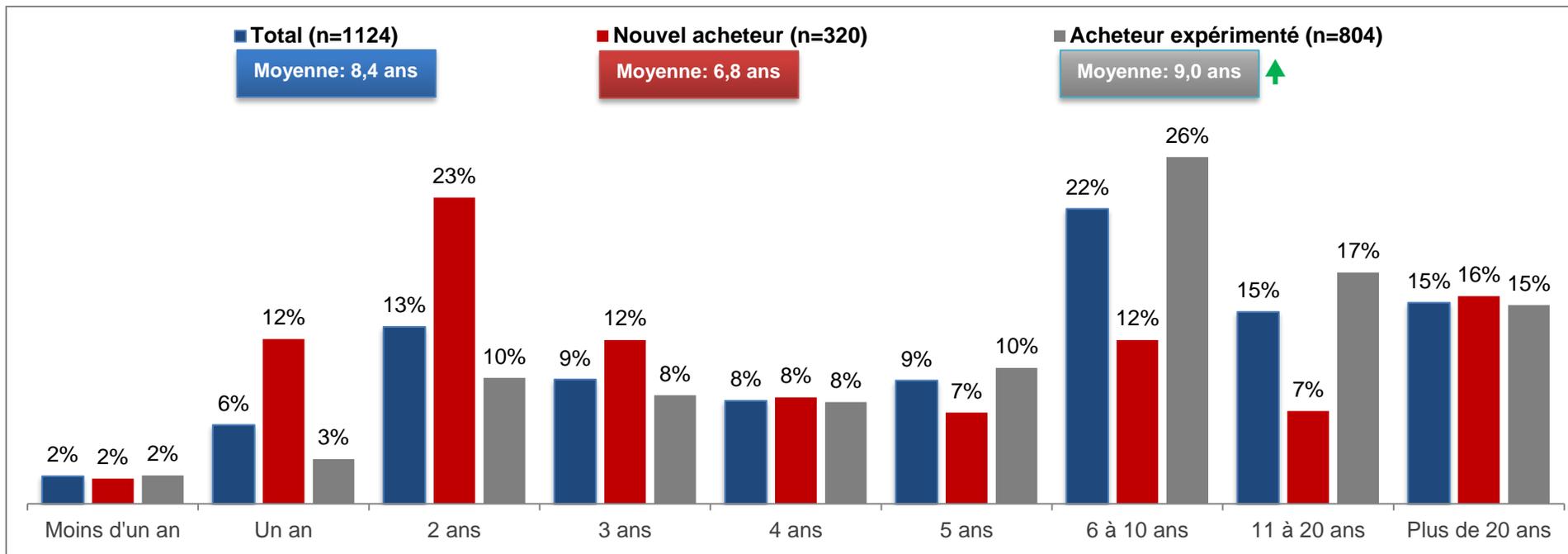


	Type d'acheteur		Région		
	Nouvel (n=319)	Expérimenté (n=805)	Montréal (n=351)	Québec (n=229)	Ailleurs (n=639)
Aucune	100 %	--	29 %	33 %	27 %
Une	--	48 %	34 %	37 %	36 %
Deux	--	25 %	19 %	15 %	18 %
Trois et plus	--	27 %	19 %	16 %	19 %
Moyenne	--	1,79	1,27	1,14 ↓	1,29 ↑

Q3. De combien de résidence(s) avez-vous été propriétaire AVANT l'acquisition de votre nouvelle résidence?

- Au total, 28 % des acheteurs de maisons neuves sont de nouveaux acheteurs (aucune expérience).
- D'autre part, parmi les acheteurs expérimentés, on peut observer que ceux-ci ont été propriétaires de 1,79 résidence avant l'acquisition de leur maison neuve en 2018.

Le temps vécu dans l'ancienne résidence



Q4. Combien de temps avez-vous habité dans votre ancienne résidence ou votre ancien logement?

- Les nouveaux acheteurs présentent une durée moyenne d'occupation de leur ancienne résidence plus courte (6,8 ans) comparativement aux acheteurs expérimentés (9,0 ans).

Les principales raisons qui motivent le déménagement

	Total ¹ (n=1124)	Type d'acheteur		Région		
		Nouvel (n=319)	Expérimenté (n=805)	Montréal (n=351)	Québec (n=229)	Ailleurs (n=639)
Désir de devenir propriétaire	31 %	82 % ↑	11 %	34 %	33 %	29 %
Cadre / environnement / tranquillité / intimité	26 %	34 % ↑	23 %	23 %	27 %	28 %
Avoir une résidence neuve	24 %	26 %	23 %	26 %	26 %	22 %
Trop petite, pas assez de chambres	21 %	19 %	22 %	23 %	24 %	20 %
Pour investir / investissement / actif	20 %	36 % ↑	14 %	26 % ↑	20 %	17 % ↓
Pour plus de confort / liberté des décisions	17 %	27 % ↑	13 %	18 %	19 %	16 %
Pour avoir une cour / posséder un terrain	16 %	27 % ↑	12 %	16 %	21 %	15 %
Voulait changer de quartier / de ville	15 %	5 %	18 %	14 %	15 %	15 %
Voulait une maison / une maison toute seule / de plain-pied	15 %	19 % ↑	13 %	13 %	18 %	15 %
Trop grande - Trop d'entretien	13 %	1 %	18 %	15 %	7 % ↓	13 %
Venue d'un enfant	10 %	14 % ↑	8 %	10 %	10 %	10 %

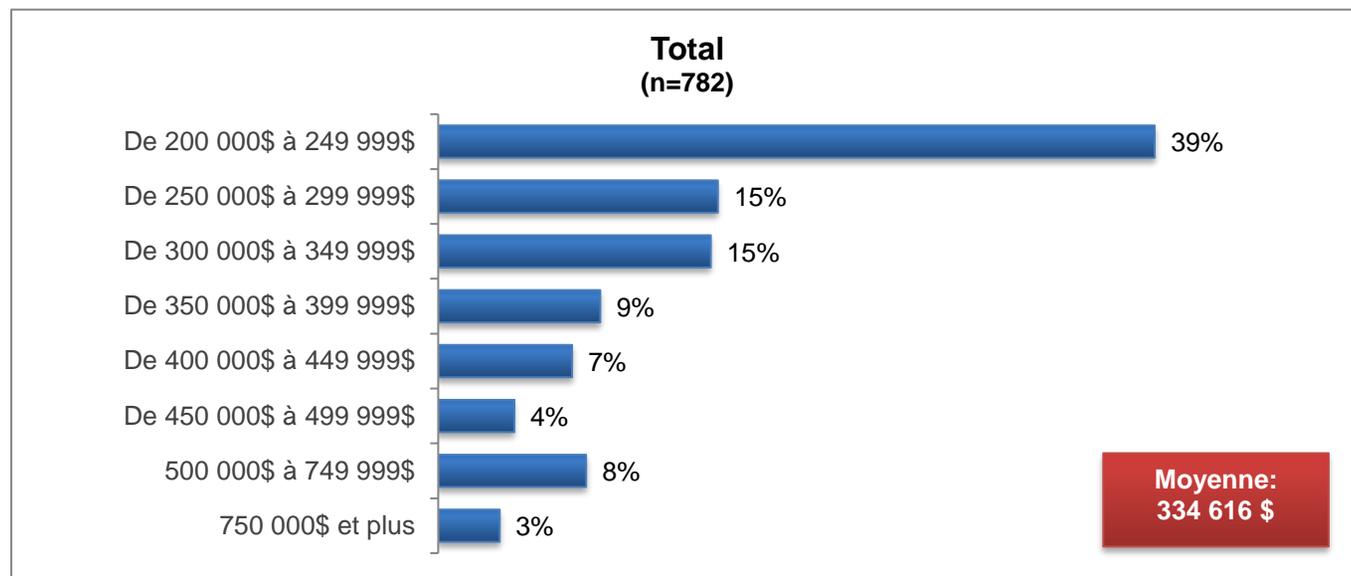
Q5. Quelles raisons principales motivaient votre choix de déménager? (5 réponses maximum)

- Les nouveaux acheteurs nomment principalement le désir de devenir propriétaire comme facteur motivant leur achat (82 %). Par ailleurs, le fait de vouloir investir (36 %) et la recherche d'un cadre de vie harmonieux (34 %) sont aussi des facteurs non négligeables pour eux dans leurs décisions.
- Pour les acheteurs expérimentés, ceux-ci font référence à une plus grande diversité de facteurs dans leurs prises de décision.

¹ NOTE : Les réponses ayant obtenu un taux inférieur à 10 % ne sont pas présentées dans le rapport.

La valeur de vente de l'ancienne résidence

- Le prix de vente moyen de l'ancienne résidence oscille autour de 335 000 \$.
- C'est dans la grande région de Montréal que le prix de revente moyen est le plus élevé.



	Type d'acheteur		Région		
	Nouvel (n=70)	Expérimenté (n=712)	Montréal (n=254)	Québec (n=142)	Ailleurs (n=454)
De 200 000 \$ à 249 999 \$	52 %	37 %	30 %	51 %	44 %
De 250 000 \$ à 299 999 \$	13 %	15%	11%	19%	16%
De 300 000 \$ à 349 999 \$	6%	16%	16%	11%	14%
De 350 000 \$ à 399 999 \$	12%	8%	9%	8%	9%
De 400 000 \$ à 449 999 \$	7%	7%	7%	5%	7%
De 450 000 \$ à 499 999 \$	5%	4%	7%	1%	3%
500 000 \$ à 749 999 \$	3%	8%	15%	1%	5%
750 000 \$ et plus	--	4%	5%	2%	2%
Moyenne	296 929 \$	338 424 \$	377 673 \$ ↑	288 147 \$	313 053 \$

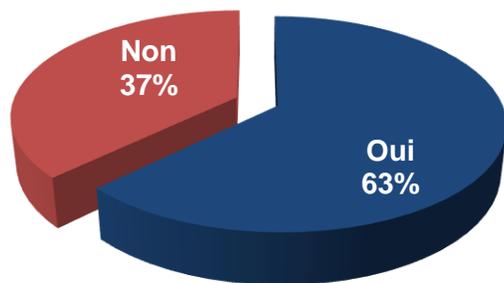
Q7. À quel prix a été vendue votre ancienne résidence? (Si elle n'a pas été vendue, indiquez sa valeur approximative)

3. LA RECHERCHE DE LA NOUVELLE RÉSIDENCE



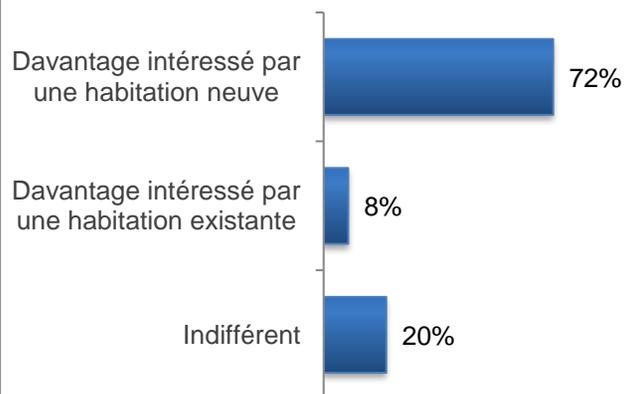
Les types de résidences visitées

Total
(n=1124)



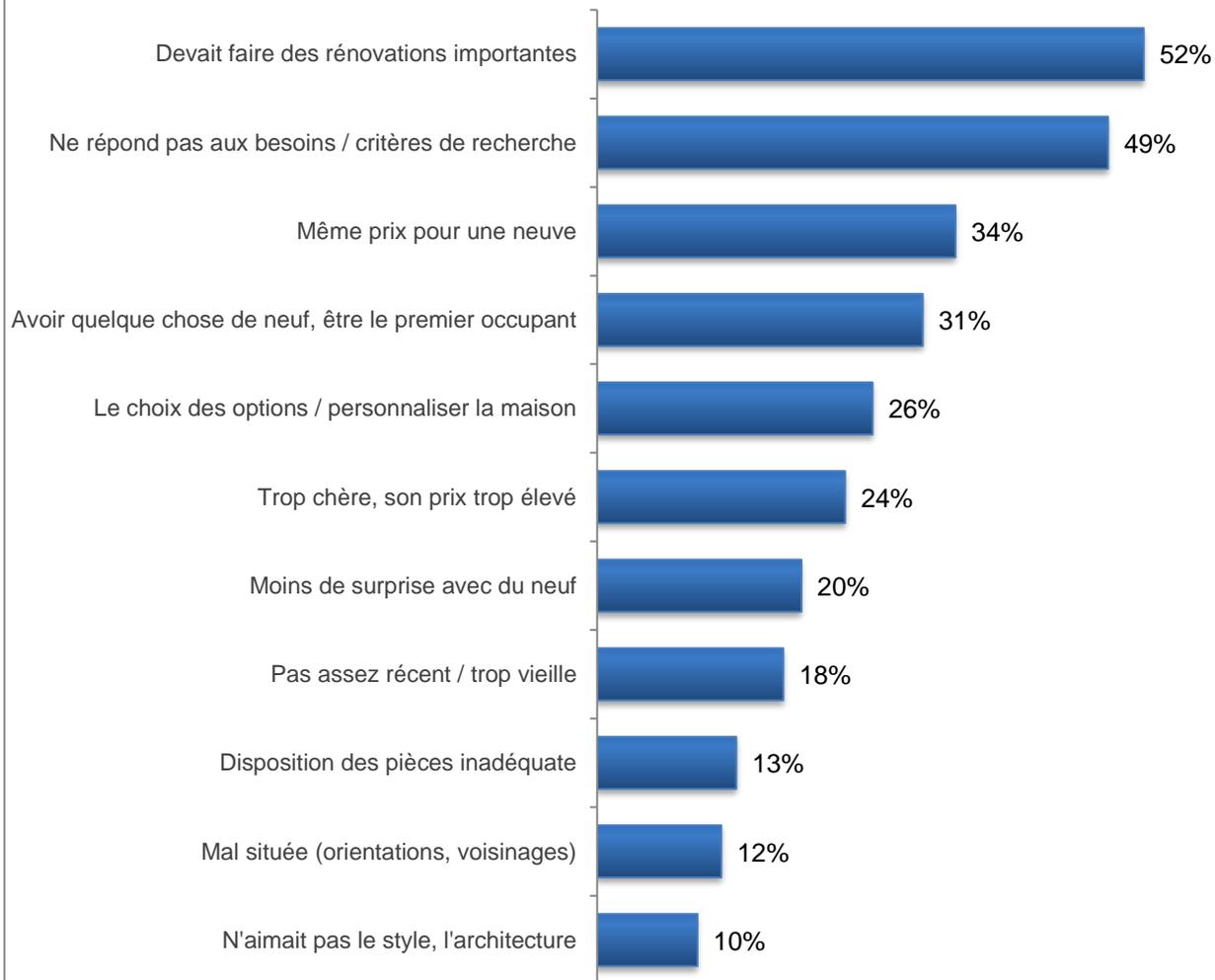
Q8. Avant d'acheter votre résidence actuelle, avez-vous considéré sérieusement l'achat d'une résidence existante?

Total
(n=1124)



Q9A. Diriez-vous que vous étiez davantage intéressé à acheter une habitation neuve ou à acheter une habitation existante?

Principales raisons pour ne pas choisir une résidence existante
(n=705)



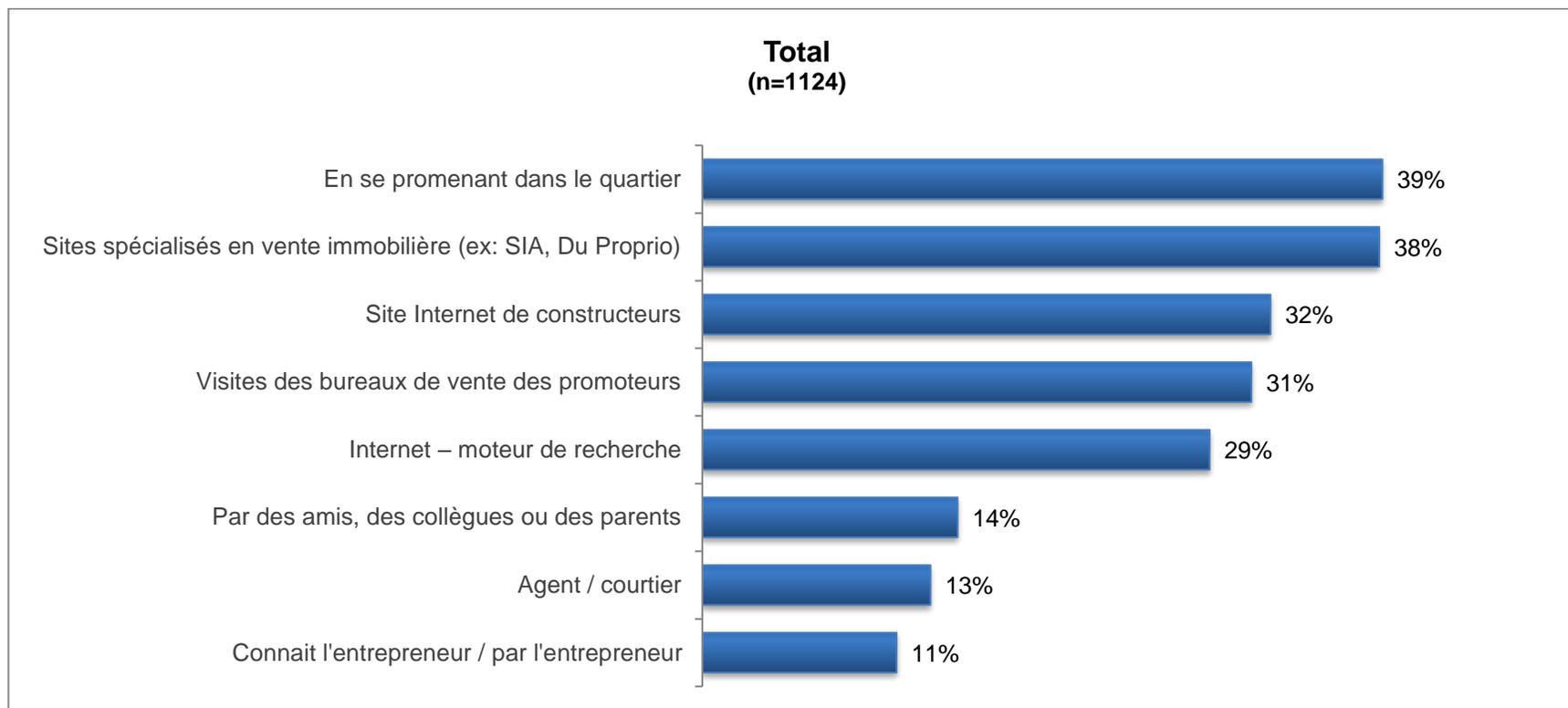
Q9. Pourquoi ne pas avoir choisi cette résidence existante? (5 choix maximum)²

² NOTE : Les réponses ayant obtenu un taux inférieur à 10 % ne sont pas présentées dans le rapport.

Les types de résidences visitées (suite)

- Un peu plus de six répondants sur dix ont considéré l'achat d'une maison existante.
- Parmi les facteurs qui ont incité les personnes à ne pas choisir ce type de résidence, on note principalement :
 - Les rénovations à faire ;
 - Le fait que celle-ci ne répond pas aux besoins ;
 - Le prix comparable à une maison neuve ;
 - Le fait d'être le premier occupant et de pouvoir personnaliser la résidence.
- Au final, c'est plus de 70 % des répondants qui étaient davantage intéressés par une maison neuve.

Les principales méthodes de recherche de la nouvelle résidence

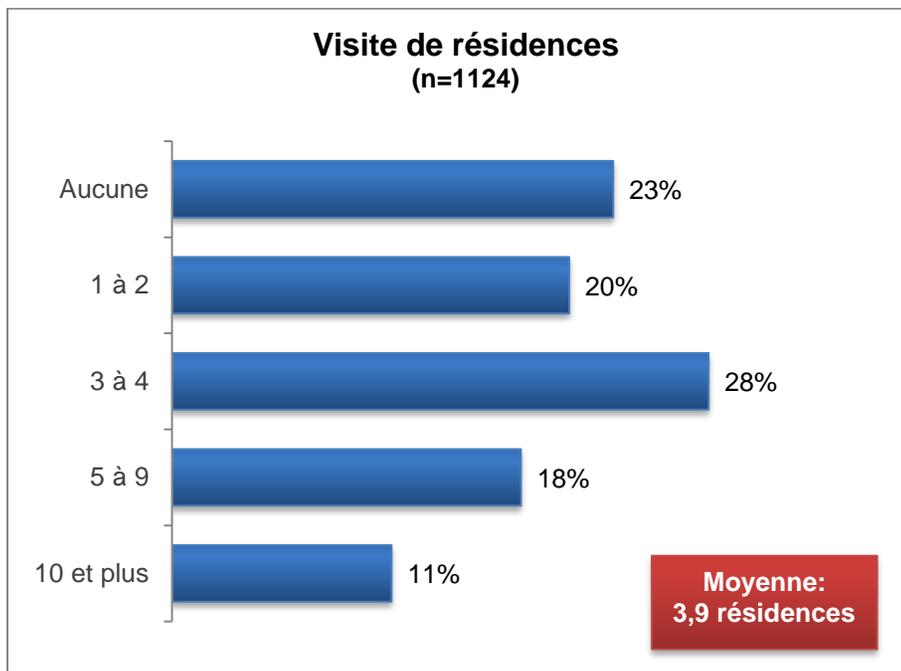


Q10. De quelles manières avez-vous effectué vos recherches pour l'achat d'une nouvelle résidence? (3 réponses maximum)³

- De façon générale, il y a plusieurs méthodes pour trouver la résidence de son choix. Toutefois, internet (principalement chez les nouveaux acheteurs) et la visite/promenade sont de loin les méthodes privilégiées par les acheteurs.

³ NOTE : Les réponses ayant obtenu un taux inférieur à 10 % ne sont pas présentées dans le rapport.

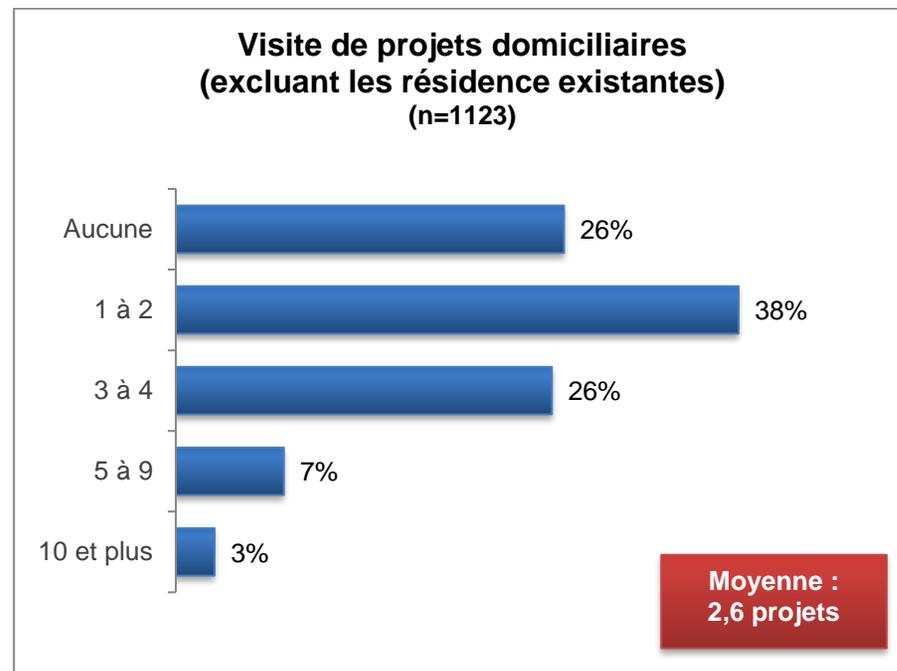
Le nombre de résidences et de projets domiciliaires visités



	Type d'acheteur		Région		
	Nouvel (n=319)	Expérimenté (n=805)	Montréal (n=351)	Québec (n=229)	Ailleurs (n=639)
Moyenne	4,1	3,8	4,3 ↑	3,3 ↓	3,8 ↑

Q10A. Combien de résidences avez-vous visitées avant de choisir votre résidence actuelle?

- Les acheteurs ont visité en moyenne près de 4 résidences avant d'acheter. Cette proportion est un peu plus basse dans la région de Québec.

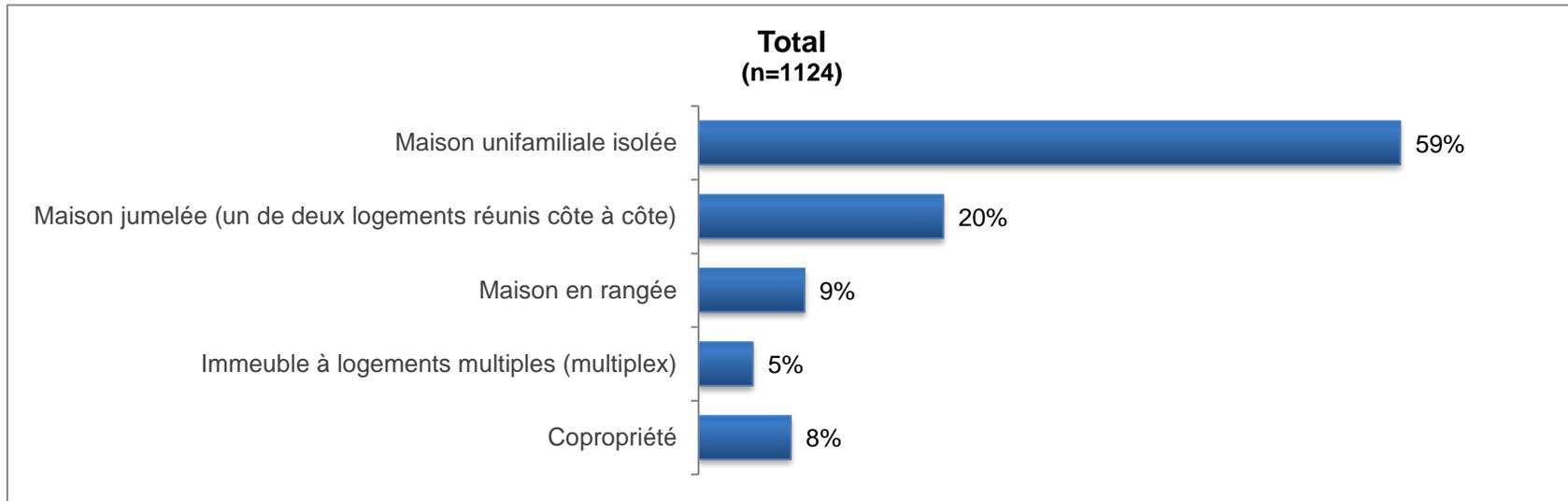


	Type d'acheteur		Région		
	Nouvel (n=)	Expérimenté (n=)	Montréal (n=)	Québec (n=)	Ailleurs (n=)
Moyenne	2,9 ↑	2,4	2,6	2,2 ↓	2,6

Q11. Excluant les visites de résidences existantes, combien de projets domiciliaires (de résidences neuves) avez-vous visités avant de choisir votre résidence actuelle?

- En excluant les visites de résidences existantes, les acheteurs ont visité un peu plus de 2,5 projets domiciliaires avant d'acheter. Cette proportion est plus élevée chez les nouveaux acheteurs et ceux de Montréal et des autres régions.

Le type d'habitation de la nouvelle résidence



	Type d'acheteur		Région		
	Nouvel (n=319)	Expérimenté (n=805)	Montréal (n=351)	Québec (n=229)	Ailleurs (n=639)
Maison unifamiliale isolée	50%	62% ↑	44% ↓	65%	68%
Maison jumelée (un de deux logements réunis côte à côte)	28% ↑	17%	22%	25% ↑	18% ↓
Maison en rangée	12% ↑	8%	13% ↑	6%	6%
Immeuble à logements multiples (multiplex)	4%	5%	6%	1% ↓	4%
Copropriété	6%	9%	15% ↑	3%	3%

Q22. Votre nouvelle résidence est-elle...?

- Au total, la maison unifamiliale isolée est le type d'habitation privilégié par les acheteurs de maison neuve. Ce type d'habitation est particulièrement privilégié par les acheteurs expérimentés et ceux résidant à l'extérieur de la région de Montréal.
- Par ailleurs, bien que les nouveaux acheteurs optent aussi pour les maisons unifamiliales, on peut observer qu'ils sont plus nombreux que les acheteurs expérimentés à opter pour des maisons jumelées ou en rangées.

L'importance des critères d'achat

	Total	Type d'acheteur	
		Nouvel	Expérimenté
Le prix	n=1124	n=320	n=804
% de Important (8 à 10)	86%	89%	84%
Moyenne	8,88	9,12 ↑	8,78
Présence d'une terrasse ou d'un grand balcon	n=82	n=17	n=65
% de Important (8 à 10)	80%	79%	80%
Moyenne	8,68	8,31	8,77
Facilité de stationnement	n=82	n=17	n=65
% de Important (8 à 10)	85%	72%	88%
Moyenne	8,67	7,83	8,89
La superficie habitable au total	n=1124	n=320	n=804
% de Important (8 à 10)	75%	64%	79%
Moyenne	8,30	7,88	8,47 ↑
La disposition des pièces	n=1124	n=320	n=804
% de Important (8 à 10)	76%	69%	79%
Moyenne	8,29	8,03	8,39
Le style, l'architecture extérieure	n=1124	n=320	n=804
% de Important (8 à 10)	74%	70%	75%
Moyenne	8,24	8,14	8,28
La dimension de la cuisine	n=1124	n=320	n=804
% de Important (8 à 10)	73%	68%	75%
Moyenne	8,22	8,06	8,29 ↑
La réputation du promoteur, du constructeur	n=1124	n=320	n=804
% de Important (8 à 10)	68%	63%	69%
Moyenne	7,89	7,65	7,98 ↑

	Total	Type d'acheteur	
		Nouvel	Expérimenté
Qualité, originalité du projet résidentiel	n=1123	n=319	n=804
% de Important (8 à 10)	69%	59%	72%
Moyenne	7,87	7,52	8,00 ▲
Les frais de condo	n=82	n=17	n=65
% de Important (8 à 10)	68%	56%	71%
Moyenne	7,82	7,23	7,97
Un échangeur d'air	n=1124	n=320	n=804
% de Important (8 à 10)	68%	61%	71%
Moyenne	7,81	7,41	7,97 ▲
Le nombre de chambres	n=1124	n=320	n=804
% de Important (8 à 10)	63%	59%	64%
Moyenne	7,74	7,52	7,83
L'insonorisation	n=1123	n=320	n=803
% de Important (8 à 10)	65%	64%	66%
Moyenne	7,70	7,77	7,68
L'isolation	n=1124	n=320	n=804
% de Important (8 à 10)	65%	65%	65%
Moyenne	7,60	7,56	7,62
L'espace de rangement	n=1124	n=320	n=804
% de Important (8 à 10)	57%	51%	59%
Moyenne	7,52	7,35	7,59
La dimension des chambres	n=1124	n=320	n=804
% de Important (8 à 10)	48%	43%	50%
Moyenne	7,20	6,99	7,28 ▲

	Total	Type d'acheteur	
		Nouvel	Expérimenté
Un système de climatisation	n=1123	n=320	n=803
% de Important (8 à 10)	62%	56%	65%
Moyenne	7,16	6,77	7,32 ▲
La dimension du terrain	n=1124	n=320	n=804
% de Important (8 à 10)	50%	47%	52%
Moyenne	7,05	6,95	7,09
La dimension de la salle de bain	n=1124	n=320	n=804
% de Important (8 à 10)	40%	35%	42%
Moyenne	6,75	6,59	6,81
Une plus grande efficacité énergétique certifiée	n=1124	n=320	n=804
% de Important (8 à 10)	45%	35%	49%
Moyenne	6,49	5,88	6,74 ▲
Moins d'entretien	n=1124	n=320	n=804
% de Important (8 à 10)	44%	30%	50%
Moyenne	6,32	5,47	6,66 ▲
Un garage	n=1123	n=320	n=803
% de Important (8 à 10)	50%	34%	57%
Moyenne	6,01	4,92	6,44 ▲
Les taxes municipales	n=1122	n=319	n=803
% de Important (8 à 10)	31%	26%	33%
Moyenne	5,71	5,45	5,82
Des planchers de bois franc	n=1123	n=320	n=803
% de Important (8 à 10)	44%	32%	48%
Moyenne	5,66	5,03	5,91 ▲

	Total	Type d'acheteur	
		Nouvel	Expérimenté
Un système de chauffage central	n=1124	n=320	n=804
% de Important (8 à 10)	33%	28%	35%
Moyenne	4,91	4,71	4,99 ▲
Espace extérieur commun	n=82	n=17	n=65
% de Important (8 à 10)	19%	27%	18%
Moyenne	4,40	4,83	4,29
Les mesures fiscales offertes par la municipalité	n=1120	n=318	n=802
% de Important (8 à 10)	14%	17%	13%
Moyenne	3,91	4,45 ▲	3,70
Un foyer	n=1124	n=320	n=804
% de Important (8 à 10)	18%	10%	21%
Moyenne	3,02	2,23	3,33 ▲
L'accessibilité aux personnes à mobilité réduite	n=1124	n=320	n=804
% de Important (8 à 10)	7%	6%	7%
Moyenne	2,33	2,11	2,42
La présence de gaz naturel	n=1123	n=319	n=804
% de Important (8 à 10)	7%	6%	8%
Moyenne	2,06	1,89	2,12

Q12_1 à Q12_6. Sur une échelle de 0 à 10, 0 signifiant PAS DU TOUT IMPORTANT et 10 TRÈS IMPORTANT, quelle importance avez-vous accordée aux critères suivants dans le choix de votre résidence neuve?

L'importance des critères d'achat (suite)

- Le prix est le critère qui apparaît comme étant celui qui est le plus déterminant dans le choix de la nouvelle résidence (8,9 points sur 10). C'est particulièrement le cas chez les nouveaux acheteurs (9,1 points sur 10).
- Les autres critères qui ont une importance déterminante dans le choix d'une résidence neuve sont dans l'ordre :
 - La superficie habitable ;
 - La disposition des pièces ;
 - Le style, l'architecture extérieure ;
 - La dimension de la cuisine.
- Tous ces critères obtiennent une note supérieure à 8,2 points sur 10 parmi les acheteurs. Il est à noter que les acheteurs expérimentés ont tendance à accorder un peu plus d'importance à ces critères comparativement aux nouveaux acheteurs.
- Finalement, pour les personnes qui ont acheté des condos, on peut observer que deux autres critères sont particulièrement importants pour eux en plus de ceux mentionnés précédemment :
 - La présence d'une terrasse ou d'un grand balcon (8,7 sur 10) ;
 - La facilité de stationnement (8,7 sur 10).

L'importance des critères liés à la localisation

	Total	Type d'acheteur	
		Nouvel	Expérimenté
La qualité, beauté du quartier	n=1124	n=320	n=804
% de Important (8 à 10)	67%	58%	71%
Moyenne	7,84	7,38	8,02 ↑
La sécurité du quartier	n=1124	n=320	n=804
% de Important (8 à 10)	69%	69%	68%
Moyenne	7,82	7,96	7,77
Intention d'habiter dans une ville ou un arrondissement spécifique	n=1124	n=320	n=804
% de Important (8 à 10)	61%	49%	66%
Moyenne	7,36	6,85	7,56 ↑
Ville ou quartier familial	n=1124	n=320	n=804
% de Important (8 à 10)	56%	59%	56%
Moyenne	6,97	7,27 ↑	6,84
Près des axes routiers, autoroutes	n=1124	n=320	n=804
% de Important (8 à 10)	46%	45%	47%
Moyenne	6,50	6,58	6,47
Près d'un parc, espaces naturels	n=1124	n=320	n=804
% de Important (8 à 10)	44%	41%	46%
Moyenne	6,34	6,28	6,36
Près de votre travail	n=1123	n=320	n=803
% de Important (8 à 10)	42%	44%	41%
Moyenne	5,85	6,43 ↑	5,62
Près des loisirs, services, commerces	n=1124	n=320	n=804
% de Important (8 à 10)	36%	33%	37%
Moyenne	5,84	5,91	5,82

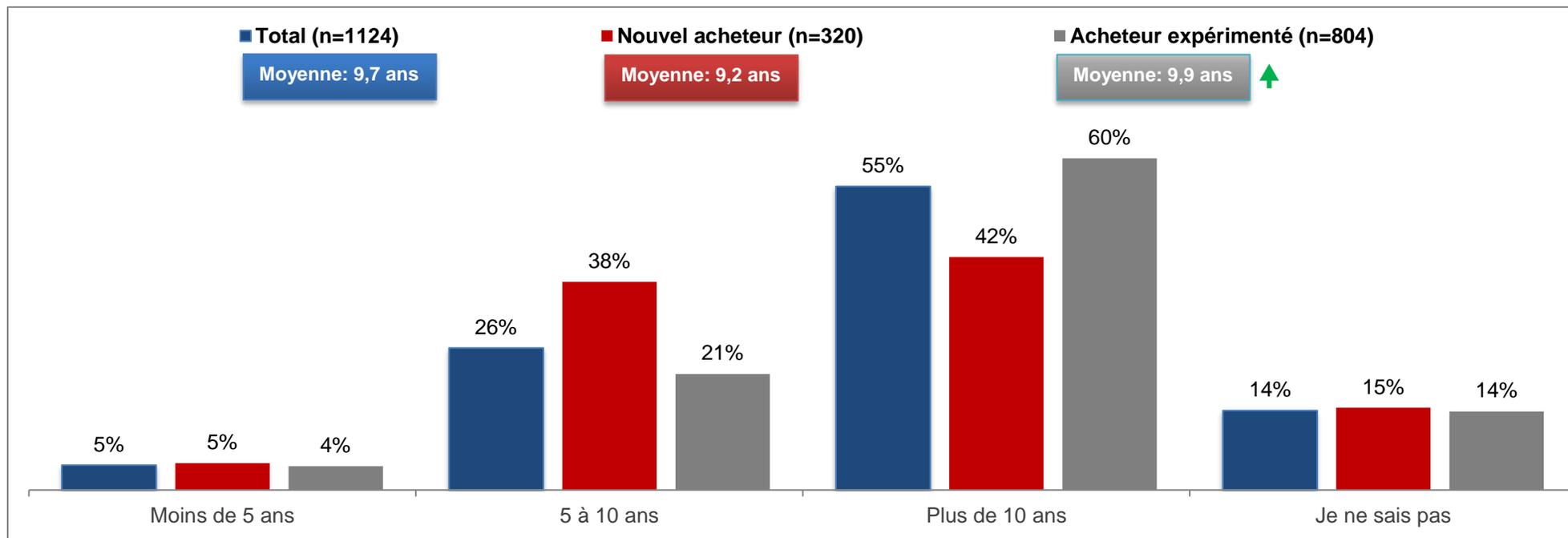
	Total	Type d'acheteur	
		Nouvel	Expérimenté
Près du travail du conjoint	n=796	n=216	n=580
% de Important (8 à 10)	37%	40%	36%
Moyenne	5,60	6,29 ↑	5,34
Près d'un ami ou d'un membre de la famille	n=1124	n=320	n=804
% de Important (8 à 10)	31%	34%	30%
Moyenne	4,89	5,44 ↑	4,67
Près des écoles, garderies	n=1123	n=320	n=803
% de Important (8 à 10)	31%	35%	29%
Moyenne	4,76	5,91 ↑	4,31
Situé près d'un cours d'eau, d'un lac	n=1123	n=320	n=803
% de Important (8 à 10)	19%	14%	22%
Moyenne	3,68	3,46	3,77
Près des transports en commun pour vous	n=1123	n=320	n=803
% de Important (8 à 10)	14%	14%	14%
Moyenne	3,03	3,22	2,95
Près des transports en commun pour le conjoint	n=796	n=216	n=580
% de Important (8 à 10)	13%	14%	13%
Moyenne	2,77	3,00	2,68

Q13A à Q13J. Sur une échelle de 0 à 10, 0 signifiant PAS DU TOUT IMPORTANT et 10 TRÈS IMPORTANT, quelle importance avez-vous accordée aux critères suivants dans le choix de votre lieu géographique de résidence?

L'importance des critères liés à la localisation (suite)

- Parmi les critères liés à la localisation, deux éléments se démarquent des autres, ce sont :
 - La qualité, la beauté du quartier (7,8 sur 10) ;
 - La sécurité du quartier (7,8 sur 10) ;
- Par ailleurs, deux autres éléments ont aussi une certaine importance aux yeux des acheteurs, soit l'intention d'habiter dans une ville ou un arrondissement spécifique et d'habiter dans une ville ou un quartier familial. Ces éléments recueillent respectivement des notes de 7,4 sur 10 et de 7 sur 10.
- Finalement, mentionnons que la qualité, la beauté du quartier et l'intention d'habiter un lieu spécifique sont plus importantes pour les acheteurs expérimentés, alors que la sécurité du quartier et le caractère familial de celui-ci sont surtout privilégiés par les nouveaux acheteurs.

Les intentions à conserver la résidence actuelle (année)



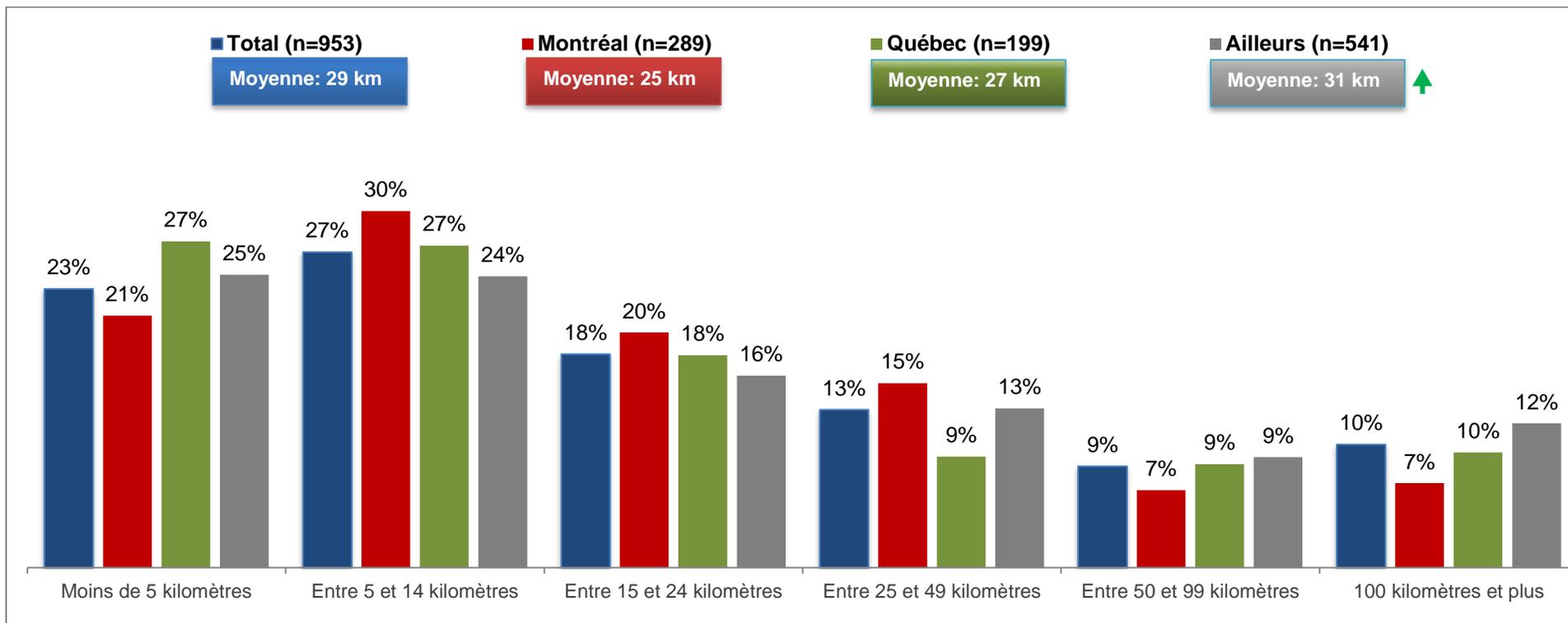
Q14. Combien d'années comptez-vous conserver votre nouvelle résidence?

- La durée de conservation de la nouvelle résidence est de près de 10 ans. Celle-ci varie selon le type d'acheteur. Ainsi, la durée de conservation est un peu plus courte chez les nouveaux acheteurs à 9,2 ans contre 9,9 ans chez les acheteurs expérimentés. De plus, Les résidents de la région de Québec sont plus enclins à conserver leur nouvelle résidence plus longtemps (10,13 ans) comparativement aux résidents de la région de Montréal (9,2 ans). Bien que la durée de conservation des résidents des autres régions (9,84 ans) soit un peu moins élevée que celle des résidents de Québec, elle est néanmoins plus longue que celle de Montréal.

4. LES CARACTÉRISTIQUES DE LA NOUVELLE RÉSIDENCE ET DU QUARTIER



La distance entre la nouvelle et l'ancienne résidence



Q19B. Quelle est la distance qui sépare votre nouvelle résidence de l'ancienne?

- En moyenne, les répondants demeurent à 29 km de leur ancienne résidence. Cette distance est un peu plus élevée parmi les répondants des autres régions (31 km), comparativement aux répondants de Montréal (25 km).

Le mode et temps de déplacement jusqu'au lieu de travail

- Plus de 8 répondants sur 10 ont à se déplacer pour se rendre sur le lieu de leur travail, le temps de déplacement moyen entre la nouvelle résidence et le travail est de 28,8 minutes en moyenne. C'est dans la région de Québec que le temps de déplacement est le plus court (25,1 minutes).
- Un peu plus de 10 % des répondants disent utiliser le transport en commun pour se rendre au travail. Sans grande surprise, c'est dans la région de Montréal que la proportion de répondants qui disent utiliser le transport en commun est la plus élevée (18 %). Parmi les utilisateurs de transport en commun, c'est l'autobus qui apparaît comme le mode de transport le plus largement répandu.

	Total	Région		
		Montréal	Québec	Ailleurs
Q20. Avez-vous à vous déplacer pour vous rendre à votre lieu de travail?	n=953	n=289	n=199	n=541
Oui	82%	84%	82%	81%
Non	18%	16%	18%	19%
Q20A. Combien de temps vous faut-il pour vous rendre à votre lieu de travail à partir de votre nouvelle résidence?	n=784	n=242	n=164	n=442
Moins de 15 minutes	28%	24%	29%	32%
De 15 à 29 minutes	33%	33%	40%	29%
De 30 à 44 minutes	20%	19%	21%	20%
De 45 à 59 minutes	10%	14%	5%	9%
De 1 h à 1 h 14	5%	6%	2%	6%
De 1 h 15 à 1 h 29	1%	1%	1%	2%
1 h 30 et plus	2%	2%	2%	2%
Moyenne	28,8	30,5	25,1 ↓	28,4
Q21. Prenez-vous généralement le transport en commun ou un mode alternatif à l'automobile pour vous rendre au travail?	n=953	n=289	n=199	n=541
Oui	11%	18% ↑	6%	7%
Non	89%	82%	94%	93%
Q21A. Quel type?	n=98	n=55	n=11	n=33
Autobus	46%	50%	37%	41%
Train de banlieue	22%	15%	--	40%
Métro	17%	28%	--	3%
Bicyclette	5%	3%	18%	4%
À pied	4%	--	18%	6%
Covoiturage	4%	4%	9%	2%
Autres	1%	--	9%	--
Service d'automobiles partagées (Communauto, etc.)	1%	--	8%	2%

Les frais mensuels et la superficie

	Total	Type d'acheteur		Région		
		Nouvel	Expérimenté	Montréal	Québec	Ailleurs
Q23. À combien s'élèvent vos frais mensuels de copropriété?	n=72	n=16	n=56	n=48	n=5	n=19
99\$ ou moins	27%	42%	23%	33%	--	18%
100\$ à 149\$	30%	32%	30%	22%	20%	52%
150\$ à 199\$	31%	26%	32%	32%	80%	18%
200\$ à 299\$	9%	--	12%	11%	--	6%
300\$ à 399\$	3%	--	3%	2%	--	6%
400\$ et plus	--	--	--	--	--	--
Moyenne	138 \$	106 \$	146 \$	134 \$	165 \$	141 \$
Q24. Quelle est la superficie habitable de votre nouvelle résidence, incluant le sous-sol si aménagé?	n=949	n=259	n=690	n=289	n=197	n=539
Moins de 500 pieds carrés	0,4%	1%	0,3%	1%	--	0,4%
500 à 749 pieds carrés	4%	6%	3%	3%	7%	3%
750 à 999 pieds carrés	7%	8%	6%	5%	8%	8%
1 000 à 1 249 pieds carrés	21%	30%	18%	26%	16%	18%
1250 à 1 499 pieds carrés	19%	16%	20%	18%	23%	19%
1 500 à 1 999 pieds carrés	21%	21%	21%	20%	19%	22%
2 000 à 2 999 pieds carrés	22%	15%	25%	22%	24%	23%
3 000 pieds carrés et plus	6%	4%	7%	6%	5%	6%
Moyenne	1 686 pi²	1 513 pi²	1 750 pi²	1 664 pi²	1 670 pi²	1 706 pi²

- Pour les propriétaires de nouveaux condos, les frais mensuels de copropriété s'élèvent à 138 \$ en moyenne.
- La superficie habitable des acheteurs de nouvelles résidences est de 1 686 pi² en moyenne. On observe des variations sur ce plan entre les nouveaux acheteurs (1 513 pi²) et les expérimentés (1 750 pi²).

Le nombre de pièces

	Total	Type d'acheteur		Région		
		Nouvel	Expérimenté	Montréal	Québec	Ailleurs
Q25. Combien y a-t-il de salles de bain (excluant la salle d'eau)?	n=1124	n=319	n=805	n=351	n=229	n=1124
1	46%	54%	42%	46%	49%	46%
2	45%	40%	47%	41%	45%	45%
3 et plus	9%	6%	11%	13%	6%	9%
Moyenne	1,64	1,51	1,69 ↑	1,66	1,57	1,64
Q26. Combien y a-t-il de salles d'eau?	n=1123	n=319	n=804	n=351	n=229	n=638
Aucune	41%	36%	42%	33%	41%	47%
1	55%	60%	53%	63%	55%	49%
2 et plus	4%	3%	5%	5%	3%	4%
Moyenne	0,64	0,67	0,62	0,72 ↑	0,62	0,57
Q27. Combien y a-t-il de chambres à coucher?	n=1124	n=319	n=805	n=351	n=229	n=639
1	3%	3%	2%	2%	3%	3%
2	31%	32%	30%	30%	32%	30%
3	40%	42%	40%	42%	40%	39%
4 et plus	26%	23%	27%	25%	25%	27%
Moyenne	2,90	2,84	2,92	2,90	2,87	2,91

- Les nouvelles résidences comptent en moyenne près de 3 chambres, un peu plus de 2 salles de bains, incluant la salle d'eau.

5. LE PRIX D'ACHAT ET LE FINANCEMENT



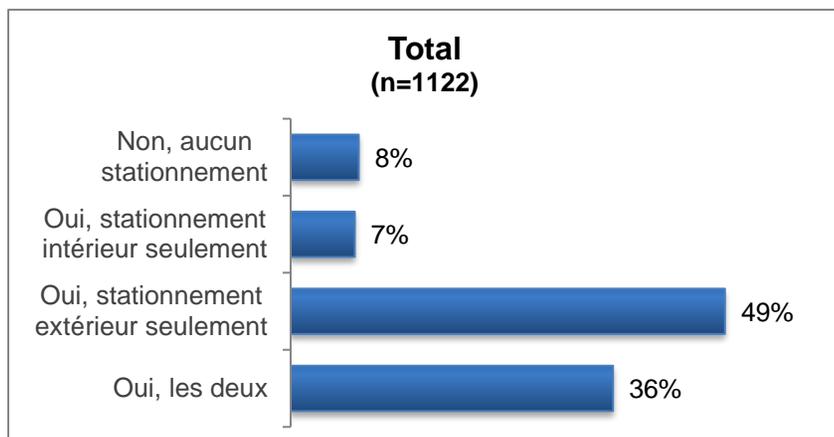
Le prix d'achat

	Total (n=1122)	Type d'acheteur		Région		
		Nouvel (n=319)	Expérimenté (n=803)	Montréal (n=351)	Québec (n=229)	Ailleurs (n=637)
Moins de 200 000 \$	9%	14%	7%	5%	12%	12%
200 000 \$ à 249 999 \$	19%	24%	17%	17%	27%	19%
250 000 \$ à 299 999 \$	19%	25%	17%	12%	24%	22%
300 000 \$ à 349 999 \$	13%	15%	12%	16%	11%	12%
350 000 \$ à 399 999 \$	12%	10%	13%	13%	8%	12%
400 000 \$ à 449 000 \$	8%	4%	10%	11%	6%	6%
450 000 \$ à 499 999 \$	4%	2%	5%	5%	3%	3%
500 000 \$ à 599 999 \$	7%	3%	9%	9%	4%	6%
600 000 \$ à 749 000 \$	5%	2%	6%	5%	3%	4%
750 000 \$ et plus	3%	0,3%	5%	5%	3%	2%
Moyenne	342 149 \$	285 090 \$	364 645 \$ ↑	378 136 \$ ↑	304 781 \$	322 069 \$

QP1. Quel a été le prix d'achat, incluant les taxes, de votre nouvelle résidence?

- Le prix moyen d'une nouvelle résidence neuve est de 342 149 \$, celle-ci est supérieure chez les acheteurs expérimentés (364 655 \$) et chez les acheteurs de la région de Montréal (378 136 \$).

Le stationnement



QP2A. Est-ce que ce prix inclut un stationnement intérieur ou extérieur? Si oui, précisez.

	Type d'acheteur		Région		
	Nouvel (n=319)	Expérimenté (n=803)	Montréal (n=351)	Québec (n=229)	Ailleurs (n=637)
Non, aucun stationnement	4%	9% ↑	4% ↓	12%	9%
Oui, stationnement intérieur seulement	8% ↑	7%	14% ↑	3%	4%
Oui, stationnement extérieur seulement	61%	44%	40%	62% ↑	51% ↑
Oui, les deux	27%	40% ↑	42% ↑	23%	35% ↑

- La grande majorité des maisons neuves comptent un ou plusieurs stationnements. Dans 85 % des cas, on a un stationnement extérieur au moins (49 % + 36 %), dans 43 % des cas, on a un stationnement intérieur (7 % + 36 %).

La mise de fonds

	Total	Type d'acheteur		Région		
		Nouvel	Expérimenté	Montréal	Québec	Ailleurs
QP3. Quel a été le montant de votre mise de fonds? En argent	n=1119	n=317	n=802	n=350	n=229	n=635
Moins de 10 000 \$	7%	10%	6%	4%	11%	9%
10 000 \$ à 19 999 \$	21%	38%	14%	19%	24%	21%
20 000 \$ à 29 999 \$	9%	14%	7%	9%	7%	10%
30 000 \$ à 49 999 \$	11%	11%	11%	10%	13%	12%
50 000 \$ à 99 999 \$	21%	17%	22%	22%	18%	21%
100 000 \$ à 199 999 \$	17%	6%	22%	22%	18%	14%
200 000 \$ et plus	14%	3%	18%	13%	9%	14%
Moyenne	79 096 \$	40 930 \$	94 075 \$ ↑	86 108 \$ ↑	70 528 \$	75 808 \$
QP4. Quel a été le montant de votre mise de fonds? En %	n=1121	n=319	n=802	n=351	n=228	n=637
Moins de 5 %	4%	3%	5%	3%	6%	5%
5%	24%	43%	17%	21%	29%	25%
6 % à 10 %	11%	14%	10%	11%	10%	12%
11 % à 20 %	22%	22%	21%	27%	19%	19%
Plus de 20 %	38%	17%	47%	38%	36%	38%
Moyenne	13,6%	10,3%	14,8% ↑	14,1% ↑	12,8%	13,4%
QP5. Quelle a été la PRINCIPALE source de votre mise de fonds?	n=1123	n=319	n=804	n=351	n=229	n=638
Vente de la résidence principale précédente	44%	2%	61% ↑	43%	40%	45%
Économies personnelles	32%	52% ↑	24%	34%	33%	30%
Montant retiré d'un REÉR (RAP)	11%	31% ↑	3%	12%	8%	11%
Aide financière provenant de la famille / proches	5%	8%	4%	6%	5%	4%
Prêt / marge personnel	4%	1%	5%	3%	4%	4%
Autre	5%	7%	4%	2%	10%	5%
QP6. Avez-vous eu recours au régime d'accession à la propriété (RAP) pour acheter votre résidence? (base totale)	n=1124	n=319	n=805	n=351	n=229	n=639
Oui	19%	50% ↑	6%	18%	19%	19%
Non	81%	50%	94%	82%	81%	81%

La mise de fonds *(suite)*

- Le montant et la source de la mise de fonds diffèrent en fonction du type d'acheteur.
- Ainsi, pour le nouvel acheteur, le montant initial de la mise de fonds est nettement inférieur à celui consenti par l'acheteur expérimenté.
- D'autre part, la source principale de la mise de fonds d'un nouvel acheteur est constituée principalement de ses économies personnelles (52 %) et par le biais du RAP (31 %).
- Pour les acheteurs expérimentés, la source de la mise de fonds est principalement constituée par la vente de leur résidence précédente (61 %) et les économies personnelles (34 %).

Acompte lors de la signature

	Total	Type d'acheteur		Région		
		Nouvel	Expérimenté	Montréal	Québec	Ailleurs
QP7. Avez-vous dû donner un montant en acompte lors de la signature du contrat?	n=1124	n=319	n=805	n=351	n=229	n=639
Oui	71%	65%	73% ↑	81% ↑	53%	68% ↑
Non	29%	35%	27%	19%	47%	32%
QP7A. Quel montant total avez-vous versé en acompte?	n=779	n=204	n=575	n=285	n=122	n=421
Moins de 10 000 \$	56%	68%	52%	50%	59%	60%
De 10 000 \$ à 19 999 \$	24%	20%	26%	23%	32%	24%
De 20 000 \$ à 29 999 \$	7%	6%	7%	11%	3%	5%
De 30 000 \$ à 49 999 \$	5%	2%	6%	5%	4%	5%
De 50 000 \$ à 74 999 \$	5%	2%	6%	7%	1%	4%
De 75 000 \$ à 99 999 \$	1%	2%	1%	2%	--	1%
Plus de 100 000 \$	2%	0,4%	2%	2%	1%	2%
Moyenne	16 027 \$	11 704 \$	17 536 \$ ↑	18 737 \$ ↑	11 556 \$	14 680 \$ ↑

- Sept acheteurs sur dix ont dû verser un montant en acompte lors de la signature du contrat. Cette proportion est plus élevée dans la région de Montréal comparativement à la région de Québec.
- Le montant moyen de l'acompte est de 16 027 \$ parmi l'ensemble des acheteurs. Cependant, on peut observer une différence importante entre un nouvel acheteur et l'acheteur expérimenté.

Les caractéristiques des prêts hypothécaires

	Total	Type d'acheteur		Région		
		Nouvel	Expérimenté	Montréal	Québec	Ailleurs
QP8. Avez-vous un prêt hypothécaire?	n=1124	n=319	n=805	n=351	n=229	n=639
Oui	88%	96% ↑	85%	90%	89%	87%
Non	12%	4%	15%	10%	11%	13%
QP8A. Quel est l'amortissement que vous avez choisi pour votre prêt hypothécaire?	n=984	n=305	n=679	n=313	n=204	n=553
10 ans	2%	--	2%	2%	3%	1%
15 ans	3%	2%	3%	2%	1%	4%
20 ans	10%	7%	11%	9%	7%	11%
25 ans	82%	90%	78%	82%	83%	82%
Autres	4%	1%	5%	6%	6%	2%
Moyenne	24,0	24,5 ↑	23,8	24,1	24,2	23,9
QP8B. Quel est le montant de votre versement hypothécaire mensuel (en excluant les assurances prêts, habitation et taxes municipales)?	n=983	n=305	n=678	n=313	n=203	n=553
Moins de 500\$	2%	1%	3%	2%	1%	2%
500\$ à 749\$	10%	9%	10%	10%	11%	10%
750\$ à 999\$	17%	20%	15%	14%	20%	19%
1 000\$ à 1 499\$	41%	45%	39%	38%	40%	43%
1 500\$ à 1 999\$	19%	19%	19%	23%	18%	16%
2 000\$ à 2 499\$	7%	5%	7%	7%	8%	5%
2 500\$ à 2 999\$	3%	1%	3%	2%	2%	3%
3 000\$ et plus	2%	0%	3%	3%	1%	1%
Moyenne	1 341 \$	1 281 \$	1 368 \$ ↑	1 399 \$ ↑	1 313 \$	1 289 \$
QP8D. Quelle est la fréquence de vos remboursements hypothécaires?	n=984	n=305	n=679	n=313	n=204	n=553
Mensuel	42%	41%	42%	43%	41%	40%
Bimensuel	20%	21%	20%	20%	14% ↓	22%
Aux quinzaines	21%	23%	20%	24%	20%	19%
Hebdomadaire	17%	15%	18%	13% ↓	25%	19%

Les caractéristiques des prêts hypothécaires (suite)

- Sans grande surprise, la majorité des acheteurs ont contracté un prêt hypothécaire avec un amortissement de 25 ans. Le montant du versement mensuel s'élève à 1 341 \$ en moyenne.
- Les taux fixes sont privilégiés par les nouveaux acheteurs, alors que l'acheteur expérimenté est plus ouvert à l'égard du taux variable.
- Les nouveaux acheteurs sont plus sensibles aux risques associés à une augmentation du versement hypothécaire. En effet, 22 % des nouveaux acheteurs auraient de la difficulté à faire face à une augmentation de 200 \$ et plus. Cette proportion augmente à 37 % si l'augmentation était de 300 \$ et plus et à 54 % si c'était de 500 \$ et plus.

Les caractéristiques des prêts hypothécaires (suite)

	Total	Type d'acheteur		Région		
		Nouvel	Expérimenté	Montréal	Québec	Ailleurs
QP8E. Votre prêt hypothécaire est-il à taux fixe ou variable?	n=983	n=305	n=678	n=313	n=203	n=553
Variable	32%	26%	34% ↑	31%	33%	32%
Fixe	59%	67% ↑	55%	60%	58%	58%
Une combinaison de taux fixe et variable	9%	7%	10%	8%	9%	10%
Sans objet	1%	0,4%	1%	1%	1%	1%
QP9E. Seriez-vous en mesure de faire face à une hausse du taux d'intérêt de votre prêt hypothécaire, qui se traduirait par une augmentation de vos versements mensuels de ...	n=984	n=305	n=679	n=313	n=204	n=553
Oui, de 100\$	95%	95%	95%	94%	96%	96%
Oui, de 101\$ à 200\$	91%	90%	92%	90%	94%	91%
Oui, de 201\$ à 300\$	82%	78%	84%	80%	84%	83%
Oui, de 301\$ à 500\$	71%	63%	74%	68%	73%	72%
Oui, plus de 500\$	56%	46%	61%	56%	56%	57%
Non	5%	5%	5%	6%	4%	4%

La taxe de bienvenue

	Total	Type d'acheteur		Région		
		Nouvel	Expérimenté	Montréal	Québec	Ailleurs
QP10. Quel montant avez-vous payé en taxe de bienvenue (droits de mutation immobilière)?	n=947	n=259	n=688	n=288	n=198	n=537
Moins de 2 000\$	47%	47%	47%	28%	70%	55%
De 2 000\$ à 2 999\$	25%	33%	23%	28%	24%	23%
De 3 000\$ à 3 999\$	13%	13%	13%	21%	4%	10%
De 4 000\$ à 4 999\$	4%	2%	5%	8%	--	3%
De 5 000\$ à 7 500\$	8%	4%	9%	12%	2%	6%
Plus de 7 500\$	2%	1%	3%	4%	--	2%
Moyenne	2 421 \$	2 180 \$	2 511 \$ ↑	3 096 \$	1 573 \$ ↓	2 159 \$
QP10A. Considérez-vous que le montant était :	n=949	n=261	n=688	n=288	n=199	n=538
Totalement justifié	13%	13%	13%	7%	21%	16%
Justifié	39%	44%	38%	41%	36%	39%
Injustifié	29%	29%	29%	33%	25%	27%
Totalement injustifié	18%	14%	20%	19%	18%	18%
QP10B. De façon générale, êtes-vous en accord avec la taxe de bienvenue?	n=1124	n=319	n=805	n=351	n=229	n=639
Oui	13%	19%	11%	9%	20%	14%
Non	87%	81%	89% ↑	91% ↑	80%	86% ↑

- Les acheteurs ont payé en moyenne près de 2 500 \$ en taxe de bienvenue. Ce montant est plus élevé dans la région de Montréal, alors qu'il est nettement moins élevé dans la région de Québec.

6. LE PROFIL DES RÉPONDANTS



LE PROFIL DES RÉPONDANTS

	Total	Type d'acheteur	
		Nouvel	Expérimenté
Sexe	n=1124	n=319	n=805
Un homme	42%	39%	43%
Une femme	58%	61%	57%
Êtes-vous né(e) au Canada?	n=1124	n=319	n=805
Oui	88%	79%	92%
Non	12%	21%	8%
Groupe d'âge	n=1124	n=319	n=805
Moins de 25 ans	6%	16%	1%
Entre 25 et 34 ans	34%	61%	23%
Entre 35 et 44 ans	24%	16%	27%
Entre 45 et 49 ans	8%	2%	11%
Entre 50 et 54 ans	10%	2%	13%
Entre 55 et 64 ans	13%	1%	18%
65 ans et plus	5%	1%	7%
Moyenne	40,8 ans	31,0 ans	44,6 ans
Situation familiale	n=1124	n=319	n=805
Célibataire, jamais marié(e)	20%	30%	15%
Marié(e) ou conjoint(e) de fait	71%	68%	72%
Divorcé(e), séparé(e)	9%	1%	11%
Veuf(ve)	1%	1%	1%

	Total	Type d'acheteur	
		Nouvel	Expérimenté
Nb de pers. dans la résidence	n=1124	n=319	n=805
1	15%	17%	14%
2	42%	47%	40%
3	17%	16%	17%
4	17%	12%	18%
5 et plus	9%	8%	10%
Moyenne	2,6 pers.	2,5 pers.	2,7 pers.
Nombre d'enfant(s) entre...	n=433	n=96	n=337
0 à 5 ans	59%	70%	56%
6 à 12 ans	47%	40%	49%
13 à 17 ans	26%	17%	29%
Moyenne d'enfants - 0 à 5 ans	0,3	0,3	0,3
Moyenne d'enfants - 6 à 12 ans	0,3	0,2	0,3
Moyenne d'enfants - 13 à 17 ans	0,1	0,1	0,2
Scolarité	n=1123	n=319	n=804
Secondaire (DES)	9%	6%	11%
Professionnel (DEP)	15%	13%	15%
Cégep (DEC)	23%	20%	24%
Universitaire	52%	59%	49%
Aucun	1%	2%	1%

	Total	Type d'acheteur	
		Nouvel	Expérimenté
Achat résidence seul ou à deux	n=1124	n=319	n=805
Seul(e)	29%	27%	30%
À deux	71%	73%	70%
Région administrative	n=1124	n=319	n=805
Bas-Saint-Laurent	2%	1%	2%
Saguenay-Lac-Saint-Jean	3%	2%	4%
Capitale-Nationale	11%	13%	10%
Mauricie	3%	1%	3%
Estrie	6%	6%	6%
Montréal	5%	5%	5%
Outaouais	5%	6%	5%
Abitibi-Témiscamingue	1%	1%	1%
Côte-Nord	--	--	0,3%
Nord-du-Québec	--	--	--
Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine	1%	1%	0,5%
Chaudière-Appalaches	7%	8%	6%
Laval	2%	2%	1%
Lanaudière	7%	6%	8%
Laurentides	15%	13%	15%
Montérégie	27%	28%	27%
Centre-du-Québec	5%	6%	4%

	Total	Type d'acheteur	
		Nouvel	Expérimenté
Revenu total du foyer	n=1122	n=319	n=803
19 999 \$ et moins	1%	1%	1%
Entre 20 000 \$ et 39 999 \$	3%	5%	3%
Entre 40 000 \$ et 59 999 \$	11%	16%	10%
Entre 60 000 \$ et 79 999 \$	15%	21%	13%
Entre 80 000 \$ et 99 999 \$	19%	19%	19%
Entre 100 000 \$ et 149 999 \$	29%	29%	29%
Entre 150 000 \$ et 199 999 \$	13%	7%	15%
Plus de 200 000 \$	8%	2%	10%
Moyenne	109 510 \$	94 123 \$	115 579 \$
Occupation	n=1124	n=319	n=805
Employé à temps plein (plus de 30 heures par semaine)	75%	89%	70%
Employé à temps partiel (moins de 30 heures par semaine)	3%	3%	3%
Travailleur autonome	8%	4%	10%
Au foyer	--	--	1%
Étudiant	1%	2%	--
Retraité	11%	--	16%
Sans emploi	1%	1%	1%