

## Les acheteurs de logements neufs au Québec en 2002

### Sommaire

Cette étude dresse un portrait des principales caractéristiques des acheteurs de logements neufs au Québec en 2002, de leurs préférences quant au type et à la localisation de la résidence acquise, ainsi que de l'effort financier que cet achat représente pour eux. Elle comporte aussi une brève analyse de l'utilisation des incitatifs à l'achat d'une maison neuve, soit le Régime d'accession à la propriété et l'assurance prêt hypothécaire.

En 2002, les acheteurs expérimentés dominent le marché. Ce sont le plus souvent des couples d'âge moyen avec des enfants. Pour leur part, les nouveaux acheteurs sont généralement plus jeunes et ont moins souvent des enfants. Les deux types d'acheteurs préfèrent la maison individuelle et leur choix de localisation est influencé surtout par le type de maison, le prix demandé ainsi que la sécurité et le cachet du quartier. Les acheteurs expérimentés, plus fortunés, peuvent se permettre l'achat d'une propriété valant en moyenne 32 000 \$ de plus que l'achat moyen des nouveaux acheteurs sur un marché dont les prix sont sensiblement à la hausse.

### INTRODUCTION

Afin de mieux connaître le marché de la construction résidentielle au Québec, la Société d'habitation du Québec (SHQ) a poursuivi son partenariat avec l'Association provinciale des constructeurs d'habitations du Québec (APCHQ) pour effectuer un sondage auprès des acheteurs de logements neufs en 2002.

Cette enquête, qui en est à sa 21<sup>e</sup> édition, informe sur les caractéristiques socio-économiques des acheteurs de logements neufs et sur les composantes financières de ce marché. Les résultats obtenus sont basés sur un millier de questionnaires remplis par des acheteurs de logements neufs bénéficiant de la Garantie de maisons neuves (GMN) de l'APCHQ. Ces derniers représentent environ 50 % de l'ensemble des ménages qui acquièrent un logement neuf au cours de l'année. Les résultats bruts obtenus sont normalisés en fonction du volume effectif de chacun des types de propriétés couverts par la Garantie des maisons neuves dans chacune des régions métropolitaines de recensement (RMR) et dans l'ensemble des autres municipalités. Trois territoires sont retenus aux fins de l'analyse, soit la RMR de Montréal, les autres RMR et l'ensemble des territoires hors RMR.

Pour ce qui est de la représentativité par rapport à l'ensemble des constructions neuves au Québec, il est bon de préciser que, dans les résultats obtenus, il y a surreprésentation des grands centres urbains dans la mesure où 88 % des transactions qui font l'objet du sondage ont lieu sur le territoire des régions métropolitaines de recensement du Québec tandis que ces régions ne regroupent que 69 % de l'ensemble des mises en chantier en 2002.

## TYPE D'ACHETEUR

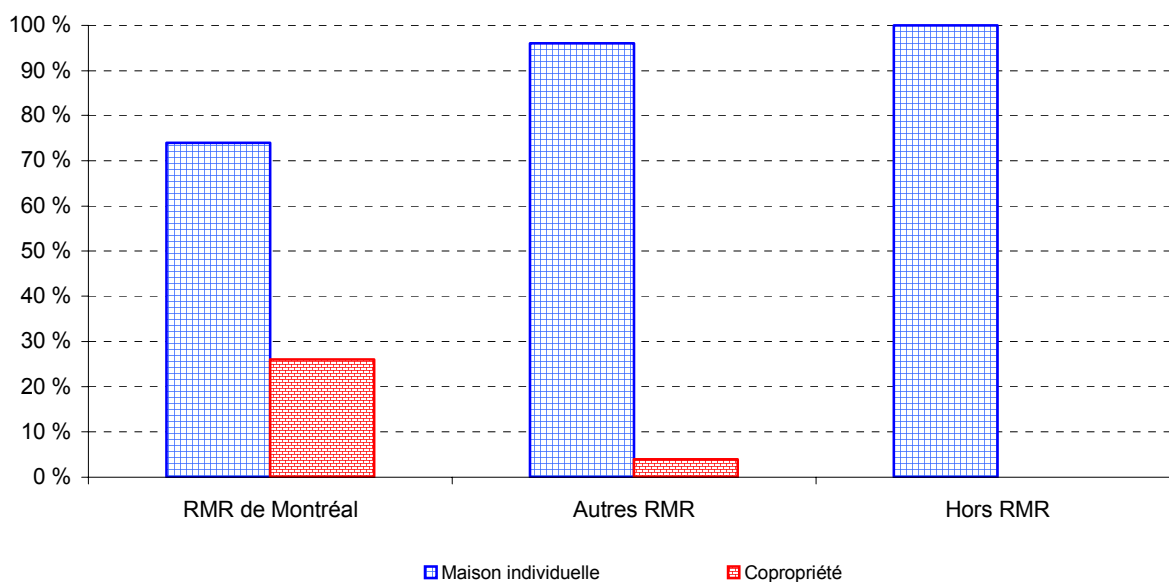
En 2002, le marché de la maison neuve est dominé par les acheteurs expérimentés qui sont responsables de 57 % des acquisitions comparativement à 43 % pour les nouveaux acheteurs (ménages achetant une résidence pour la première fois). Le choix des acheteurs porte sur la maison individuelle dans une proportion de 81 %; la copropriété est tout de même préférée par près d'un acheteur sur cinq (19 %) et cette proportion est légèrement plus élevée chez les nouveaux acheteurs (21 %) que chez les acheteurs expérimentés (18 %).

**Tableau 1**  
Répartition des acheteurs de logements neufs selon le type de propriété et le type d'acheteur, Québec, 2002 (%)

Type de propriété	Ensemble	Nouvel acheteur	Acheteur expérimenté
Ensemble	100	43	57
Maison individuelle	81	79	82
Copropriété	19	21	18

Si la maison individuelle domine partout, la copropriété est surtout prisée dans la RMR de Montréal où elle rejoint 26 % des acheteurs, comparativement à guère plus de 4 % dans les autres RMR ; la maison individuelle occupe la totalité du marché dans les municipalités extérieures aux RMR, du moins dans l'échantillon retenu. (Graphique 1)

**Graphique 1**  
Parts de marché des types de propriétés selon le territoire de résidence de l'acheteur, Québec, 2002



## ÂGE DU RÉPONDANT

Les acheteurs de maisons neuves sont relativement jeunes en 2002, comme le montre le tableau 2 où l'on constate que près de deux répondants sur cinq (39 %) ont moins de 35 ans. Les nouveaux acheteurs sont généralement plus jeunes que les acheteurs expérimentés, les moins de 35 ans regroupant 61 % des nouveaux acheteurs alors qu'ils ne comptent que pour 22 % des acheteurs expérimentés. Par ailleurs, bon nombre de ménages plus âgés sont aussi séduits par l'achat d'une nouvelle propriété puisque les cinquante-cinq ans et plus représentent 17 % des acheteurs expérimentés.

En ce qui a trait au type de propriété, on remarque que la copropriété est privilégiée par les ménages sensiblement plus âgés. Ainsi, chez les acheteurs expérimentés, 62 % de ceux qui acquièrent une copropriété ont 45 ans ou plus, alors que cette tranche d'âge regroupe 31 % de ceux qui optent pour une maison individuelle. Du côté des nouveaux acheteurs, ces pourcentages sont de 21 % et de 13 % respectivement. Par ailleurs, pour cinq nouveaux acheteurs d'une maison individuelle, trois (62 %) sont âgés de moins de 35 ans, alors que chez les acheteurs expérimentés qui acquièrent une pareille résidence, seul un sur quatre appartient à ce groupe d'âge.

**Tableau 2**  
**Répartition des acheteurs de logements neufs selon le groupe d'âge du répondant, le type d'acheteur et le type de propriété, Québec, 2002 (%)**

Groupe d'âge	Ensemble	Nouvel acheteur			Acheteur expérimenté		
		Ensemble	Maison individuelle	Copropriété	Ensemble	Maison individuelle	Copropriété
Ensemble	100	100	100	100	100	100	100
Moins de 25 ans	4	8	9	4	1	1	0
25 à 34 ans	35	53	53	51	21	25	8
35 à 44 ans	34	24	25	24	41	43	30
45 à 54 ans	17	12	9	21	20	19	23
55 à 64 ans	7	2	2	0	12	9	24
64 ans ou plus	3	1	2	0	5	3	15

Si on examine la variabilité régionale relative à l'âge des acheteurs, on observe que l'âge de ces derniers diminue à mesure qu'on s'éloigne des grands centres. Ainsi, les moins de 35 ans représentent 38 % des acheteurs dans la RMR de Montréal, en comparaison à 40 % dans les autres RMR et à 48 % dans les zones hors RMR.

## GENRE DE MÉNAGE

En ce qui concerne le genre des ménages qui font l'acquisition d'une habitation neuve, on observe que les couples avec enfants et les couples sans enfant dominent le marché, leur part de l'ensemble étant respectivement de 52 % et de 30 %. Des différences ressortent toutefois entre ces deux groupes selon le type d'acheteur. Ainsi, chez les acheteurs expérimentés, les couples avec enfants sont majoritaires (63 % contre 20 %), alors que chez les nouveaux acheteurs, ce sont les couples sans enfant qui prévalent (43 % contre 39 %). (Tableau 3)

**Tableau 3**  
**Répartition des acheteurs de logements neufs selon le genre de ménage,**  
**le type d'acheteur et le type de propriété, Québec, 2002 (%)**

Genre de ménage	Ensemble	Nouvel acheteur			Acheteur expérimenté		
		Ensemble	Maison individuelle	Copropriété	Ensemble	Maison individuelle	Copropriété
Ensemble	100	100	100	100	100	100	100
Personne seule	10	11	5	33	9	4	33
Couple sans enfant	30	43	40	55	20	17	32
Couple avec enfants	52	39	47	8	63	73	17
Autre	8	7	8	4	8	6	18

Par ailleurs, 10 % des ménages acheteurs sont constitués de personnes seules et elles optent davantage pour la copropriété. On constate ainsi, parmi les acquéreurs d'habitations en copropriété, que la proportion des personnes seules est de 33 %, et ce, tant chez les nouveaux acheteurs que chez les acheteurs expérimentés. Les personnes seules paraissent sensiblement moins intéressées par la maison individuelle pour laquelle les nouveaux acheteurs ne comptent que pour 5 % et les acheteurs expérimentés, pour 4 %.

On note également que la part des couples sans enfant parmi les acheteurs d'une résidence en copropriété est respectivement de 55 % chez les nouveaux acheteurs et de 32 % chez les acheteurs expérimentés. Si l'on regroupe les personnes seules et les couples sans enfant, on constate qu'ils représentent la majorité des acheteurs de logements en copropriété (proportion de 88 % chez les nouveaux acheteurs et de 65 % chez les acheteurs expérimentés) alors qu'ils ne constituent que 40 % de l'ensemble des acheteurs de maisons neuves.

Sur une base régionale, on relève des différences sensibles quant au genre des ménages. Ainsi, les couples avec enfants représentent 49 % des acheteurs d'habitations dans la RMR de Montréal, comparativement à 61 % dans les autres RMR et à 63 % dans les municipalités hors RMR; pour leur part, les couples sans enfant comptent respectivement pour 33 % des acheteurs dans la RMR de Montréal, contre 23 % dans les autres RMR et 25 % ailleurs.

## TYPE DE BÂTIMENT

On observe au tableau 4 que la maison à étage (69 %) obtient la faveur d'une très grande partie de la clientèle qui acquiert une nouvelle habitation individuelle. En comparaison, la maison de plain-pied est préférée par 24 % des acheteurs, tandis que les autres types de maisons individuelles rallient tout juste 7 % de la clientèle. Également, alors que pour la maison de plain-pied le comportement du nouvel acheteur et celui de l'acheteur expérimenté sont identiques, dans le cas de la maison à étage, on remarque qu'elle est le choix de 67 % des nouveaux acheteurs en regard de 71 % des acheteurs expérimentés.

**Tableau 4**  
**Répartition des acheteurs de logements neufs selon le type de propriété,**  
**le type de bâtiment et le type d'acheteur, Québec, 2002 (%)**

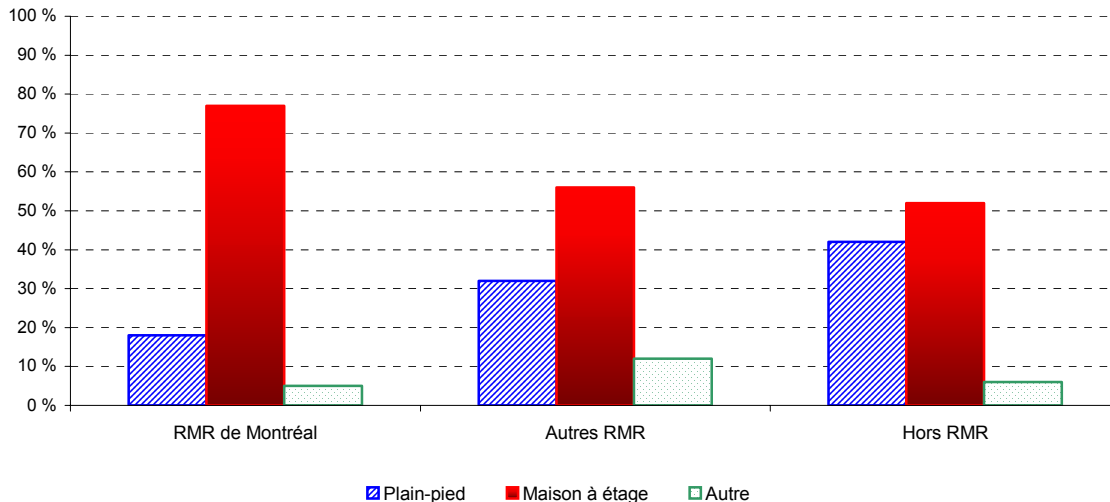
Type de bâtiment	Ensemble	Nouvel acheteur	Acheteur expérimenté
<b>Maison individuelle</b>	100	100	100
Plain-pied	24	24	24
Maison à étage	69	67	71
Autre	7	8	5
<hr style="border-top: 1px dashed black;"/>			
<b>Copropriété</b>	100	100	100
Immeuble de deux étages	23	17	29
Immeuble de trois étages	70	68	71
Immeuble de quatre étages	5	10	0
Immeuble de cinq étages ou plus	2	5	0

En ce qui a trait au type de bâtiment dans lequel se situe le logement de ceux qui optent pour la copropriété, les données de l'enquête montrent que ce sont les petits immeubles qui attirent le plus les acheteurs. Ainsi, l'immeuble de trois étages (70 %) est privilégié par la vaste majorité des acquéreurs, et ceci, pratiquement dans les mêmes proportions pour les nouveaux acheteurs (68 %) et les acheteurs expérimentés (71 %). Au second rang des préférences des acheteurs, on retrouve l'immeuble de deux étages (23 %). On note toutefois que les acheteurs expérimentés (29 %) choisissent davantage ce type de bâtiment que les nouveaux acheteurs (17 %).

Par ailleurs, sur une base régionale, des différences significatives ressortent de l'examen des parts de marché de chacun des types de bâtiment. Ainsi, dans la RMR de Montréal, la maison à étage accapare les trois quarts (77 %) du marché de la maison individuelle. Pour ce qui est des autres RMR ainsi que des territoires hors RMR, les parts respectives sont de 56 % et 52 %. De son côté, la maison de plain-pied est le choix de 18 % des acheteurs de la RMR de Montréal, de 32 % des acheteurs des autres RMR et de 42 % des acheteurs habitant à l'extérieur des RMR. Finalement, pour ce qui est des autres types de bâtiment, ils se retrouvent surtout dans les autres RMR (12 %), car ils ne comptent que pour 6 % du marché hors RMR et pour 5 % du marché de la RMR de Montréal. En somme, on peut retenir que plus on se rapproche des centres urbains, plus la maison à étage domine au détriment de la maison plain-pied.

## Graphique 2

### Parts de marché de la maison individuelle selon le territoire de résidence de l'acheteur et selon le type de bâtiment, Québec, 2002



## CHOIX DE LOCALISATION DE LA RÉSIDENCE

Au moment où il décide d'acquérir une résidence, un ménage prend en considération divers facteurs relatifs au choix de la localisation de celle-ci. Pour chacun des quinze facteurs suggérés lors de l'entrevue, les personnes interrogées devaient préciser si elles le considéraient comme *très important*, *assez important*, *peu important* ou *pas important*. Pour comparer ces facteurs, des points ont été attribués pour chacune des réponses obtenues selon la nature de la réponse : 100 points pour *très important*, 67 points pour *assez important*, 33 points pour *peu important* et 0 point pour *pas important*. Le tableau 5 présente ces facteurs classés en mode décroissant selon l'importance accordée par les acheteurs lors du choix d'un logement neuf; on y retrouve également le résultat moyen pour l'ensemble de ces facteurs.

Ce tableau montre que les facteurs qui viennent en premier lieu pour l'acheteur moyen se rapportent à l'habitation même – le *type de maison* et le *prix demandé* obtiennent respectivement des notes de 82,7 et de 79,7 – et à son environnement : la *sécurité du quartier* obtient 78,3 points, le *cachet du quartier*, 77,1 points et la *connaissance du quartier*, 75 points. Trois autres facteurs recueillent une note supérieure à la moyenne : l'*accès facile au réseau routier* (76,4 points), la *grandeur du terrain* (69,7 points) et la *qualité des services offerts par la municipalité* (66,5 points).

À l'autre extrême, on retrouve cinq facteurs qui sont beaucoup moins importants, voire négligeables, du point de vue de l'acheteur moyen d'un logement neuf; ces facteurs obtiennent des notes inférieures à 60 points. Le moins important de tous est l'*accès facile au transport en commun* (41,7 points); suivent dans l'ordre le *rabais de taxes* (43,7 points), la *qualité des écoles et des garderies* (57,6 points), le *niveau des taxes* (58,3 points) et finalement, la *proximité du travail* (59,4 points).

**Tableau 5**  
**Facteurs considérés par les acheteurs de logements neufs**  
**pour le choix d'une localisation, Québec, 2002**

Facteur	Note <sup>1</sup>	Niveau d'importance (%)			
		Très important	Assez important	Peu important	Pas important
Type de maison	82,7	56,0 %	37,4 %	5,3 %	1,3 %
Prix demandé	79,7	50,2 %	41,5 %	5,6 %	2,7 %
Sécurité du quartier	78,3	49,0 %	40,0 %	7,9 %	3,1 %
Cachet du quartier	77,1	46,8 %	42,1 %	6,8 %	4,3 %
Accès facile au réseau routier	76,4	45,3 %	42,1 %	9,2 %	3,5 %
Connaissance du quartier	75,0	49,8 %	32,0 %	11,6 %	6,6 %
Grandeur du terrain	69,7	33,3 %	47,5 %	14,2 %	5,0 %
Qualité des services offerts par la municipalité	66,5	29,8 %	45,7 %	18,7 %	5,8 %
Proximité des services et commerces	64,0	23,7 %	50,1 %	20,8 %	5,4 %
Proximité des lieux de loisirs	60,5	24,5 %	41,8 %	24,3 %	9,4 %
Proximité du travail	59,4	30,6 %	33,2 %	20,0 %	16,2 %
Niveau des taxes	58,3	24,1 %	41,0 %	20,5 %	14,4 %
Qualité des écoles et des garderies	57,6	32,8 %	27,9 %	18,5 %	20,8 %
Rabais de taxes	43,7	20,7 %	22,8 %	23,3 %	33,2 %
Accès facile au transport en commun	41,7	20,0 %	19,2 %	26,8 %	34,0 %
Moyenne	66,0	35,8 %	37,6 %	15,6 %	11,0 %

<sup>1</sup> Note obtenue en accordant 100 points pour *très important*, 67 points pour *assez important*, 33 points pour *peu important* et 0 point pour *pas important*.

Les trois facteurs se rapportant plus spécifiquement au quartier, soit sa sécurité, son cachet et la connaissance que l'acheteur en a, sont des facteurs qui jouent un rôle de premier plan. Par contre, la disponibilité de «services» n'apparaît pas prioritaire dans le choix de la localisation, si on en juge par les résultats du tableau 5. De fait, alors que l'*accès facile au transport en commun* se classe à un niveau nettement inférieur à la moyenne (66 points), la *qualité des écoles et des garderies*, la *proximité du travail*, la *proximité des lieux de loisirs* et la *proximité des services et commerces* se situent également en deçà de celle-ci. Compte tenu que les répondants accordent plus de points au facteur *qualité des services offerts par la municipalité*, on est porté à déduire que la qualité des services prime sur la proximité de ceux-ci.

En somme, les résultats amènent à conclure que l'acheteur moyen d'un logement neuf établit son choix en fonction de facteurs liés étroitement au bâtiment même, tout en reconnaissant beaucoup d'importance aux avantages de situation liés à l'emplacement.

**Tableau 6**  
**Notes des facteurs considérés pour le choix d'une localisation**  
**selon le type d'acheteur de logements neufs, Québec, 2002**

Facteur	Note <sup>1</sup>		
	Ensemble	Nouvel acheteur	Acheteur expérimenté
Type de maison	82,7	80,0	84,6
Prix demandé	79,7	82,0	78,1
Sécurité du quartier	78,3	79,3	77,7
Cachet du quartier	77,1	73,8	79,5
Accès facile au réseau routier	76,4	78,4	74,8
Connaissance du quartier	75,0	71,8	77,2
Grandeur du terrain	69,7	68,2	70,7
Qualité des services offerts par la municipalité	66,5	66,3	66,6
Proximité des services et commerces	64,0	64,8	63,5
Proximité des lieux de loisirs	60,5	60,6	60,4
Proximité du travail	59,4	62,7	57,1
Niveau des taxes	58,3	60,5	56,7
Qualité des écoles et des garderies	57,6	57,4	57,6
Rabais de taxes	43,7	46,6	41,6
Accès facile au transport en commun	41,7	43,5	40,5
Moyenne	66,0	66,4	65,8

<sup>1</sup> Note obtenue en accordant 100 points pour *très important*, 67 points pour *assez important*, 33 points pour *peu important* et 0 point pour *pas important*.

En utilisant la même technique de pondération des données, on peut comparer l'importance accordée à ces facteurs de la part des nouveaux acheteurs et des acheteurs expérimentés; les résultats obtenus sont mis en parallèle au tableau 6. Chez chacun des types d'acheteurs on retrouve les grandes tendances observées pour l'ensemble des acheteurs. Pour cinq facteurs sur quinze, on observe moins de 2 points de différence entre les cotes attribués par chaque type d'acheteur; les dix autres facteurs présentent des écarts sensibles.

Ainsi, les nouveaux acheteurs confèrent une plus grande importance au *prix demandé* (82 points par rapport à 78,1 points) à l'*accès facile au réseau routier* (78,4 points par rapport à 74,8 points), à la *proximité du travail* (62,7 points par rapport à 57,1 points), au *niveau des taxes* (60,5 points par rapport à 56,7 points) et au *rabais de taxes* (46,6 points par rapport à 41,6 points). Quant aux acheteurs expérimentés, ils privilégient davantage le *type de maison* (84,6 points par rapport à 80 points), le *cachet du quartier* (79,5 points par rapport à 73,8 points) et la *grandeur du terrain* (70,7 points par rapport à 68,2 points).



Il semble ainsi que les nouveaux acheteurs se préoccupent davantage des facteurs associés aux finances et au travail, alors que les acheteurs expérimentés sont plus sensibles aux aspects liés au bâtiment et à son environnement.

### MESURES D'ENCOURAGEMENT À L'ACHAT D'UN LOGEMENT NEUF

L'entrevue auprès des acheteurs de logements neufs comprenait un volet au cours duquel les répondants devaient signaler s'ils bénéficiaient d'incitatifs à l'achat de leur résidence. Ces incitatifs peuvent prendre deux formes :

- Le **Régime d'accession à la propriété** (RAP) est une mesure fiscale qui permet de retirer temporairement jusqu'à 20 000 \$ de son REÉR (40 000 \$ dans le cas d'un couple) pour l'achat d'une première propriété résidentielle<sup>1</sup>. Ce régime exige que l'acheteur remette dans son REÉR la somme retirée au rythme de 1/15 par année.
- La possibilité d'obtenir une **assurance prêt hypothécaire**, moyennant une prime, pouvant garantir un emprunt représentant jusqu'à 95 % du prix d'achat d'une résidence.

Dans l'ensemble, on constate que près de deux acheteurs d'un logement neuf sur cinq (34,7 %) se prévalent d'un incitatif en 2002. Puisque par leur nature même ces incitatifs sont d'abord orientés vers les nouveaux acheteurs, lorsqu'on retient uniquement ces derniers, la proportion de ceux qui ont recours à un incitatif est de 66,9 %.

L'analyse de la situation selon chacune des mesures montre que 26 % de l'ensemble des acheteurs de logements neufs ont recours au RAP alors que de son côté, l'assurance prêt hypothécaire couvrant jusqu'à 95 % du prix d'achat parvient à rejoindre 14,2 % de l'ensemble des acheteurs de logements neufs.

Sur une base régionale, l'assurance prêt hypothécaire obtient la faveur de 13,6 % de l'ensemble des acheteurs de la RMR de Montréal, de 13,5 % de ceux résidant dans les autres RMR et de 18,7 % des acheteurs des territoires hors RMR. Chez les nouveaux acheteurs, les proportions respectives sont de 18,4 % (RMR de Montréal), de 21,2 % (autres RMR) et de 27,4 % (territoires hors RMR) ; chez les acheteurs expérimentés ces proportions sont respectivement de 10,1 % (RMR de Montréal), de 7,8 % (autres RMR) et de 11,6 % (territoires hors RMR).

En ce qui a trait au RAP, comme il concerne uniquement les nouveaux acheteurs, les pourcentages sont ici établis par rapport à ces derniers. Ainsi, ce sont 62,4 % des nouveaux acheteurs qui utilisent le RAP ; au niveau régional 62,7 % des nouveaux acheteurs de la RMR de Montréal en bénéficient, alors que les proportions respectives sont de 69,1 % dans les autres RMR et de 54 % dans les territoires hors RMR.

Par ailleurs, on observe que la proportion des nouveaux acheteurs qui utilisent ce programme varie en fonction de l'âge de ceux-ci. Probablement parce qu'ils ont moins eu l'occasion d'épargner, ce sont seulement 47,5 % des jeunes répondants de moins de 25 ans qui ont recours au RAP. À l'autre extrémité du spectre, on ne compte pas de nouvel acheteur de plus de 55 ans. Au centre, les pourcentages sont respectivement de 65,2% pour les acheteurs âgés entre 25 et 34 ans, de 63,1 % dans le groupe des 35 à 44 ans et, finalement de 66,8 %, pour les répondants de 45 à 54 ans.

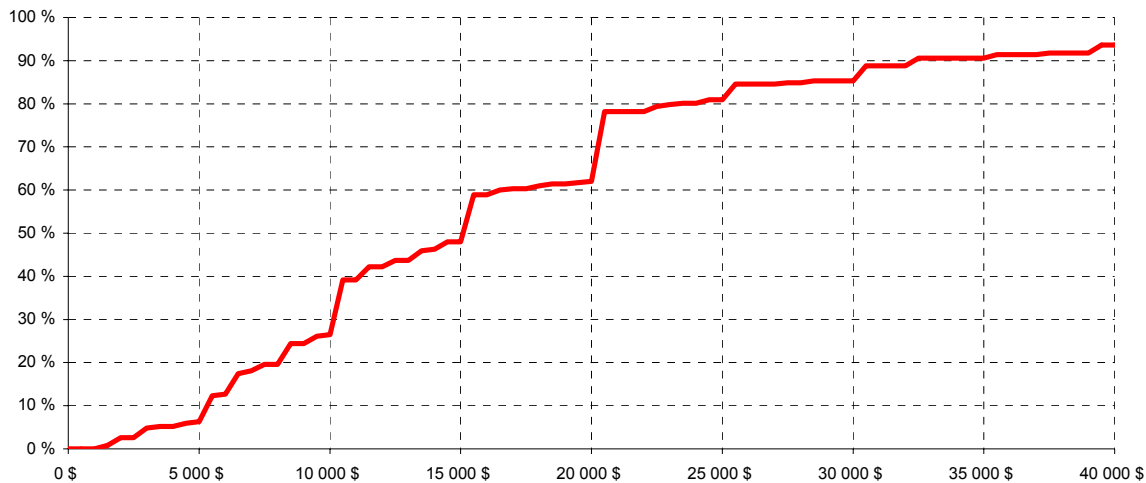
---

<sup>1</sup> Par l'achat d'une première propriété résidentielle aux fins de cette mesure, on entend plus précisément ne pas avoir été propriétaire de sa résidence au cours des cinq dernières années.

Également, si on examine le genre de ménage qui profitent du RAP, on voit que les couples se manifestent davantage que les autres genres. Ce sont donc presque les trois quarts (71,3 %) des couples sans enfant et 58,3 % des couples avec enfants qui profitent de cette mesure, tandis que seulement une faible majorité (52,2 %) des ménages de personnes seules font de même, ainsi que 47,6 % des ménages classés autres.

L'importance de cet incitatif est corroborée par les montants que les acheteurs disent avoir retirés de leur REÉR. Tel qu'illustré au graphique 3, les retraits se situent généralement en deçà de 24 000 \$ et seulement 20 % de ceux-ci dépassent ce montant. La médiane, définie comme étant le point d'une distribution qui sépare celle-ci en deux parties égales, se situe à 15 300 \$. On regroupe 62 % des observations autour de la médiane lorsqu'on retient les points de la distribution oscillant entre 8 000 \$ et 24 000 \$.

**Graphique 3**  
**Distribution cumulative des sommes retirées d'un REÉR par les nouveaux acheteurs de logements neufs, Québec, 2002**



## REVENU DU MÉNAGE

L'examen du revenu annuel des ménages montre que celui-ci est généralement élevé. Seulement 22 % de l'ensemble des ménages acquéreurs d'un logement neuf ont un revenu de moins de 50 000 \$, alors que 54 % d'entre eux peuvent compter sur un revenu de 70 000 \$ ou plus.

Les acheteurs expérimentés retirent généralement des revenus supérieurs à ceux des nouveaux acheteurs. Ainsi, 59 % des premiers déclarent un revenu de 70 000 \$ ou plus, comparativement à 48 % chez les seconds. On constate aussi que près d'un acheteur expérimenté sur trois (32 %) touche un revenu de 100 000 \$ ou plus tandis que, chez les nouveaux acheteurs, ce n'est environ qu'un sur cinq (22 %) qui dispose d'un tel revenu.

Par ailleurs, l'autre extrême de la distribution montre que chez les nouveaux acheteurs, 22 % ont un revenu annuel inférieur à 50 000 \$ ; le pourcentage légèrement plus élevé chez les acheteurs expérimentés (24 %) est probablement le reflet du capital que leur a procuré la vente de leur précédente résidence.

**Tableau 7**  
**Répartition des acheteurs de logements neufs selon le revenu annuel du ménage,**  
**le type d'acheteur et le type de propriété, Québec, 2002 (%)**

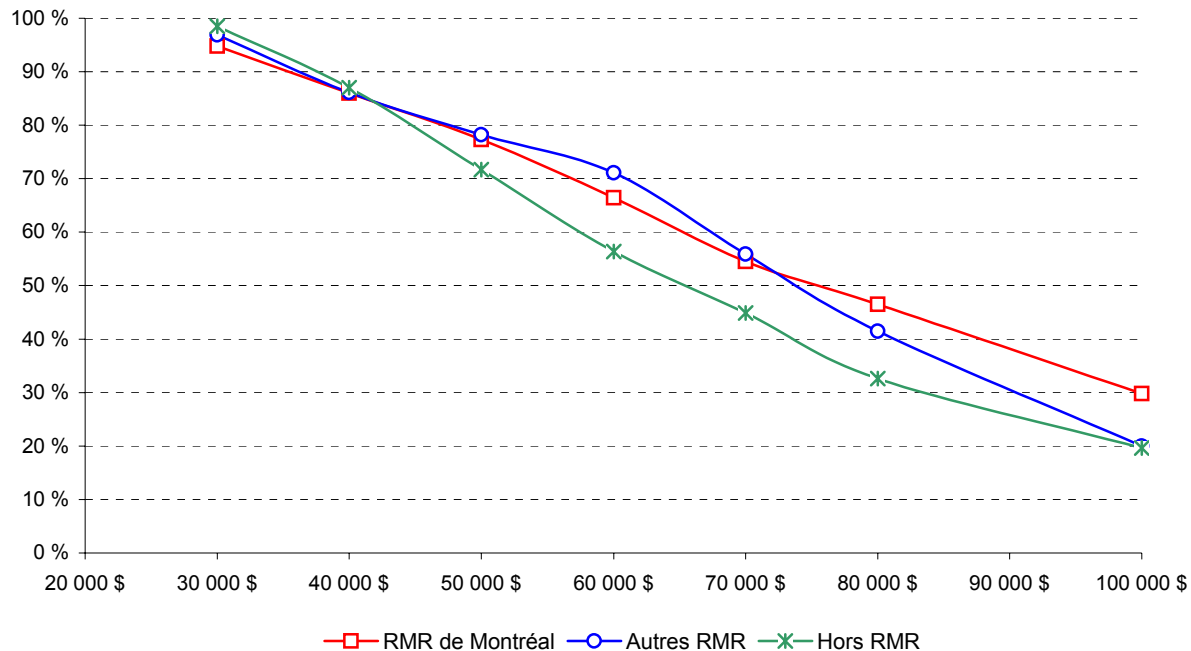
Revenu annuel du ménage (\$)	Ensemble	Nouvel acheteur			Acheteur expérimenté		
		Ensemble	Maison individuelle	Copropriété	Ensemble	Maison individuelle	Copropriété
Ensemble	100	100	100	100	100	100	100
Moins de 30 000	4	2	1	5	6	2	25
30 000 à 39 999	9	9	8	9	10	7	25
40 000 à 49 999	9	11	12	9	8	8	9
50 000 à 59 999	11	14	14	14	8	9	4
60 000 à 69 999	13	16	17	14	9	10	4
70 000 à 79 999	10	9	10	7	10	11	5
80 000 à 99 999	17	18	16	23	17	19	5
100 000 ou plus	27	21	22	19	32	34	23

Une fois les tranches de revenu rassemblées en trois classes (moins de 50 000 \$, de 50 000 \$ à 69 999 \$ et 70 000 \$ et plus), on observe, chez les nouveaux acheteurs, que ceux qui optent pour la copropriété se répartissent entre ces classes de façon similaire à ceux qui préfèrent la maison individuelle, soit respectivement 23 %, 28 % et 49 %, en comparaison à 21 %, 31 % et 48 %. Par contre, du côté des acheteurs expérimentés, ceux qui choisissent la copropriété sont davantage concentrés dans la plus faible tranche de revenu (59 %, 8 % et 33 %) et, en corollaire, on retrouve la majorité des acheteurs expérimentés d'une maison individuelle dans la tranche de revenu la plus élevée (17 %, 19 % et 64 %).

Cette situation peut résulter du fait que la copropriété est le choix de bon nombre de personnes âgées (voir tableau 2) susceptibles d'être retraitées et aussi du prix relativement accessible de ce type de résidence, tel que le révèlent les données de l'enquête.

Un portrait de la variabilité régionale du revenu du ménage acquéreur d'une résidence neuve est offert au graphique 4. Dans les territoires hors RMR, on remarque que le revenu du ménage est généralement inférieur à celui des deux autres territoires. Ainsi, 56 % des acheteurs domiciliés à l'extérieur des RMR touchent un revenu de 60 000 \$ ou plus, tandis que cette proportion est de 66 % dans la RMR de Montréal, et encore plus élevée, soit de 71 %, dans les autres RMR du Québec. Si on utilise le revenu médian comme mesure synthétique des écarts régionaux de revenu, on observe dans la RMR de Montréal que le revenu médian des acheteurs de maisons neuves est supérieur de 1 500 \$ à celui des autres RMR et supérieur de 10 100 \$ à celui des acheteurs de maisons neuves situées à l'extérieur des six grandes régions urbaines.

**Graphique 4**  
**Distribution cumulative inverse du revenu du ménage selon le territoire de résidence**  
**de l'acheteur d'un logement neuf, Québec, 2002**



## PRIX, MISE DE FONDS ET HYPOTHÈQUE

Parmi les paramètres financiers de ce marché, il importe de souligner, en premier lieu, que le prix moyen des nouveaux logements est de 158 000 \$. Ce prix moyen est en hausse sensible par rapport à celui constaté dans notre étude précédente portant sur l'année 2000. Notons qu'il y a une différence importante dans le prix moyen selon que l'on est nouvel acheteur ou acheteur expérimenté. Ainsi, les nouvelles habitations des acheteurs expérimentés valent en moyenne 173 000 \$, tandis que le prix du logement est de beaucoup inférieur chez les nouveaux acheteurs, soit 141 000 \$.

En outre, le prix moyen des maisons individuelles (169 000 \$) vendues en 2002 est considérablement supérieur à celui des copropriétés (116 000 \$). Le déboursé supplémentaire atteint plus de 40 %, et ceci, à la fois pour les nouveaux acheteurs (151 000 \$ versus 107 000 \$) et pour les acheteurs expérimentés (182 000 \$ versus 128 000 \$). Mis à part le faible nombre de données de l'échantillon portant sur les copropriétés, cet important écart de prix témoigne probablement de l'intérêt conjoncturel des acheteurs de ce type d'habitation en faveur des unités plus petites et moins luxueuses.

La mise de fonds, qui est en moyenne de 48 000 \$, varie considérablement selon que l'on est un nouvel accédant à la propriété ou un acheteur expérimenté; elle est respectivement de 30 000 \$ et de 64 000 \$, ce qui équivaut à une mise de fonds de 2,1 fois plus élevée chez l'acheteur expérimenté. On peut croire que ces acheteurs sont mieux nantis du fait qu'il dispose du produit de la vente d'une autre résidence.

Par ailleurs, pour l'ensemble des acheteurs, le rapport de la mise de fonds moyenne à la valeur moyenne de la résidence neuve est plus élevé pour la copropriété (34 %) que pour la maison individuelle (30 %). Cet écart est particulièrement marqué chez les acheteurs expérimentés, l'importance relative de la mise de fonds étant de 59 % pour une copropriété, comparativement à 35 % dans le cas d'une maison individuelle. Chez les nouveaux acheteurs, la situation est inversée, le rapport de la mise de fonds moyenne au prix d'achat moyen étant plus faible pour une copropriété (16%) que pour une maison individuelle (23 %).

**Tableau 8**  
**Prix d'achat des logements neufs, mise de fonds et remboursement hypothécaire selon le type d'acheteur et le type de propriété, Québec, 2002 (\$)**

Type d'acheteur Type de propriété	Prix d'achat	Mise de fonds	Remboursement hypothécaire mensuel <sup>1</sup>
Ensemble	158 000	48 000	964
Maison individuelle	169 000	50 000	990
Copropriété	116 000	40 000	819
Nouvel acheteur	141 000	30 000	946
Maison individuelle	151 000	34 000	988
Copropriété	107 000	17 000	785
Acheteur expérimenté	173 000	64 000	982
Maison individuelle	182 000	63 000	991
Copropriété	128 000	75 000	895

<sup>1</sup> Incluant le capital, les intérêts et les taxes si elles sont comprises dans le paiement hypothécaire. Les propriétaires qui ont payé leur maison comptant (9 % de l'ensemble) sont exclus de cette compilation.

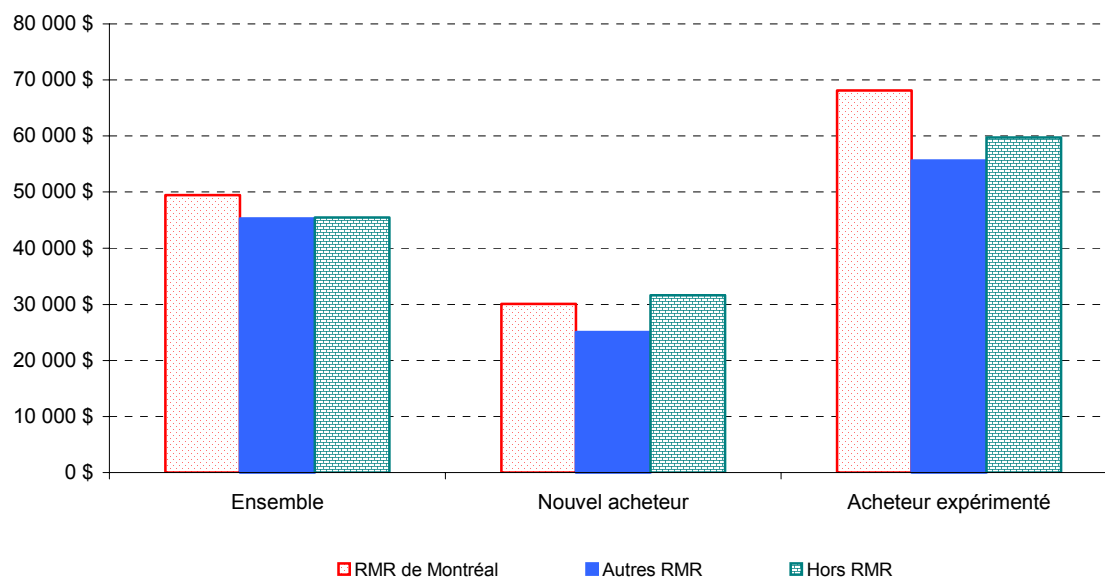
En dernier lieu, dans le cas où la résidence n'est pas payée comptant, le remboursement hypothécaire moyen se situe à 964 \$. Bien que la propriété acquise par les acheteurs expérimentés soit sensiblement plus dispendieuse, leur importante mise de fonds se traduit par des paiements hypothécaires moyens de 982 \$, ce qui représente à peine 4 % de plus que les paiements des nouveaux acheteurs (946 \$). Par ailleurs, si les paiements hypothécaires varient peu selon le type d'acheteur, dans le cas d'une maison individuelle, lorsqu'il s'agit d'une copropriété, ces paiements sont de 14 % plus élevés lorsqu'on a affaire à un acheteur expérimenté (895 \$ versus 785 \$).

**Tableau 9**  
**Prix moyen du logement neuf selon le type de propriété et la région, Québec, 2002 (%)**

Type de propriété	Ensemble	RMR de Montréal	Autres RMR	Hors RMR
Ensemble	158 000	162 000	151 000	147 000
Maison individuelle	169 000	178 000	153 000	147 000
Plain-pied	132 000	144 000	128 000	114 000
Maison à étage	181 000	187 000	169 000	157 000
Autre	168 000	159 000	137 000	130 000
Copropriété	116 000	117 000	94 000	---

La dimension régionale est illustrée au graphique 5 qui présente la mise de fonds moyenne pour les territoires pris en considération et ce, tant pour l'ensemble des acheteurs que pour les nouveaux acheteurs et les acheteurs expérimentés. Pour l'ensemble des acheteurs, c'est dans la RMR de Montréal qu'on retrouve la mise de fonds moyenne la plus importante (49 400 \$). Il est toutefois inattendu de voir que la mise de fonds moyenne dans les municipalités hors RMR (45 000 \$) est très près de celle observée dans les autres RMR (45 300 \$), alors que les nouvelles constructions y sont moins dispendieuses.

**Graphique 5**  
**Mise de fonds moyenne par type d'acheteur selon le territoire de résidence de l'acheteur d'un logement neuf, Québec, 2002**



Chez les acheteurs expérimentés, dans les municipalités hors RMR la mise de fonds moyenne (60 000 \$) est supérieure à celle qui prévaut dans les autres RMR (55 000 \$), la RMR de Montréal (68 100 \$) occupant toutefois le premier rang. Chez les nouveaux acheteurs, c'est même dans les municipalités hors

RMR (32 000 \$) qu'on rapporte la mise de fonds moyenne la plus élevée ; la RMR de Montréal (30 100 \$) se classe avant les autres RMR (25 000 \$).

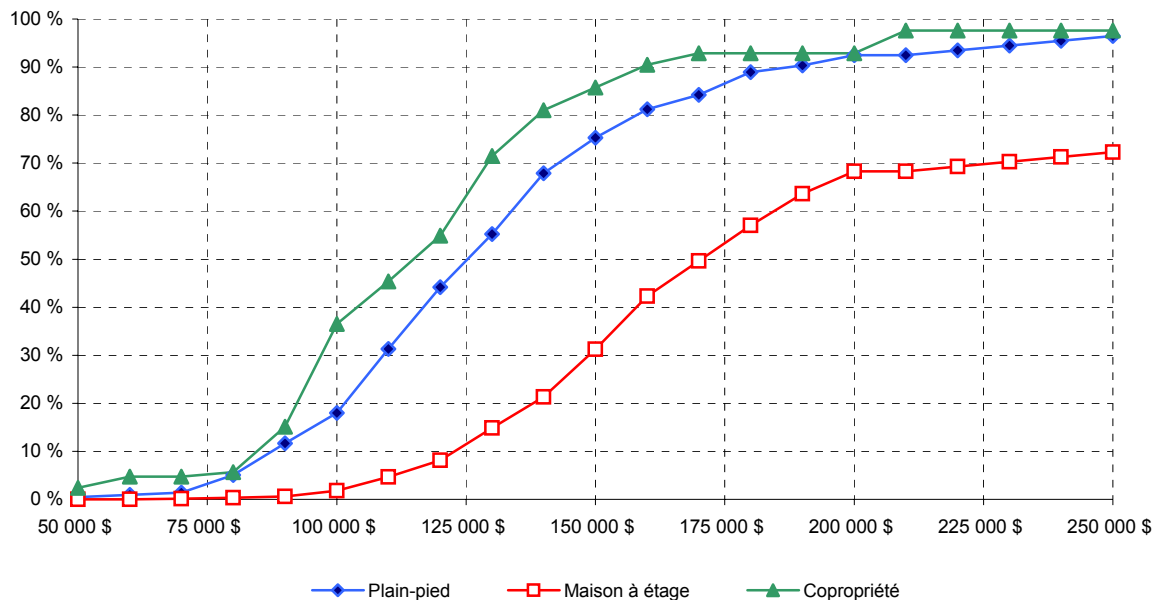
### STRUCTURE DES PRIX ET DE LA MISE DE FONDS RELATIVE

L'examen de la distribution de certains paramètres permet d'élargir la vision du marché de l'habitation neuve. Pour ce faire, la distribution du prix du logement neuf et celle du ratio mise de fonds / prix d'achat seront examinées en rapport avec le type de propriété, le type d'acheteur et la localisation.

Si on compare d'abord la distribution du prix des maisons à étage à celle des maisons de plain-pied et des copropriétés, on remarque à quel point les types de propriétés se différencient par leur prix, tel qu'exposé au graphique 6. Sur la première section de chacune des courbes, on observe qu'à peine 12 % des maisons à étage se négocient à un prix inférieur à 125 000 \$, alors que cette proportion atteint 50 % pour les maisons de plain-pied et plus de 63 % pour les copropriétés. Par ailleurs, si on se déplace plus à droite des mêmes courbes, on remarque que plus de 30 % des maisons à étage se transigent à 200 000 \$ ou plus, tandis que la proportion est inférieure à 8 %, à la fois pour les maisons de plain-pied et les copropriétés.

#### Graphique 6

#### Distribution cumulative des prix du logement neuf selon le type de propriété, Québec, 2002



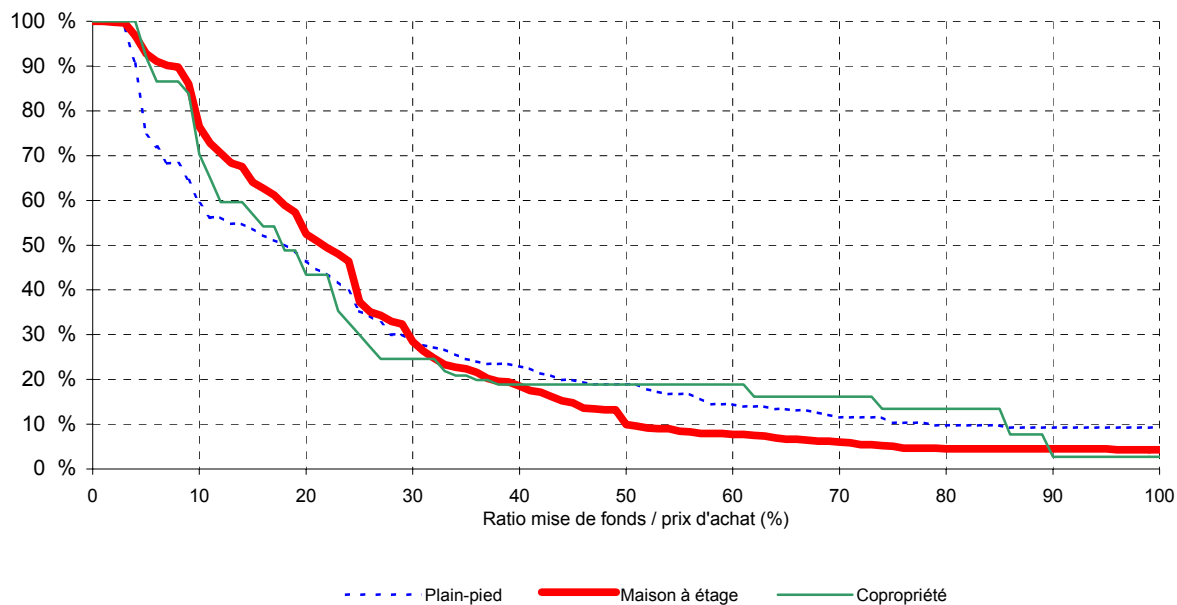
Une fois que l'on connaît les différentielles de prix selon le type de bâtiment, il est intéressant de voir dans quelle mesure le fardeau financier assumé par les acheteurs de logements neufs varie selon cette même dimension. À cet effet, il convient d'analyser la structure du ratio mise de fonds / prix d'achat. Le graphique 7, composé des distributions cumulatives inversées de ce ratio, nous permet d'observer que les trois courbes se distinguent sensiblement dans deux zones différentes.

La première zone se situe au niveau des strates correspondant à de faibles mises de fonds relatives (soit entre 5 % et 15 %). À ce niveau, la mise de fonds est proportionnellement à son plus faible pour la maison

de plain-pied, tandis qu'elle est à son maximum pour la maison à étage. On constate ainsi que la proportion d'acheteurs dont la mise de fonds relative est égale ou supérieure à 10 % est de 60 % pour ce qui est de la maison de plain-pied, alors qu'elle se situe à 70 % pour la copropriété et à plus de 77 % pour la maison à étage.

La seconde zone où les écarts sont les plus marqués est associée à de fortes mises de fonds relatives. Cette fois, le classement selon le type de propriété est modifié, puisque la proportion d'acheteurs dont la mise de fonds relative est égale ou supérieure à 60 % est de moins de 8 % pour la maison à étage, tandis qu'elle se situe à 15 % pour la maison de plain-pied et à près de 20 % pour la copropriété.

**Graphique 7**  
**Distribution cumulative inversée du ratio mise de fonds / prix d'achat**  
**selon le type de propriété, Québec, 2002**



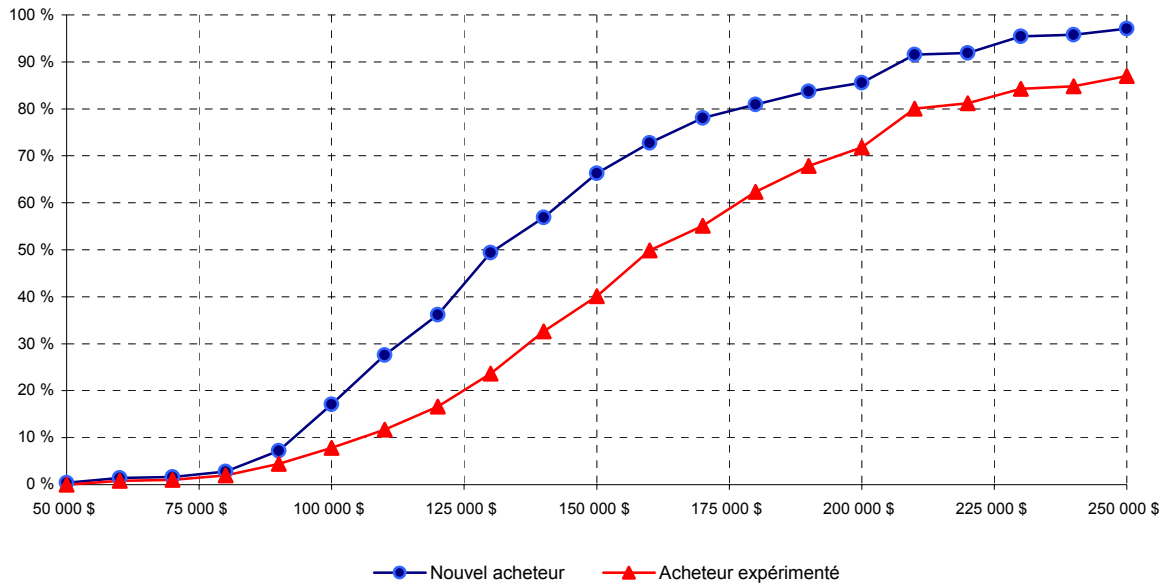
Les mêmes distributions peuvent aussi être analysées en fonction du type d'acheteur. Ceci permet de jauger l'ampleur des écarts dans la structure de prix des nouvelles habitations selon que l'acheteur est expérimenté ou en est à sa première transaction. (Graphique 8)

En se basant sur la médiane, on observe qu'un nouvel acheteur sur deux acquiert une habitation dont le prix est de moins de 130 000 \$ ; la proportion d'acheteurs expérimentés que regroupe cette gamme de prix se situe environ à un sur cinq. Vu sous le même angle, on relève qu'un acheteur expérimenté sur deux acquiert une propriété dont le prix est de moins de 160 000 \$ alors que la proportion des nouveaux acheteurs dont l'achat se range dans cet éventail de prix surpasse sept sur dix.

Si on se déplace vers les habitations plus dispendieuses, on remarque que les acheteurs expérimentés optent pour une résidence de 200 000 \$ ou plus dans 30 % des cas, alors que chez les nouveaux acheteurs cette proportion est tout juste de 15 %.

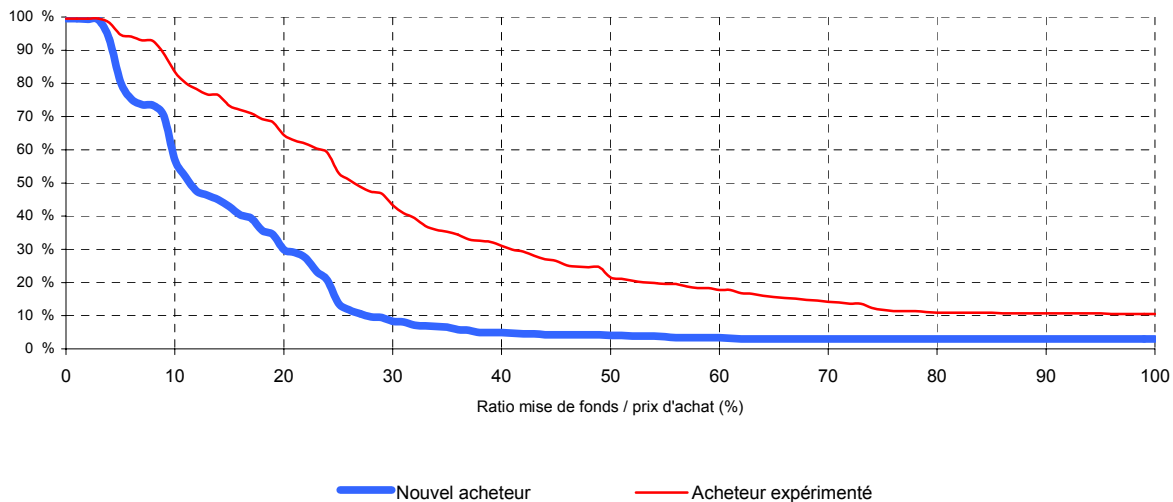


**Graphique 8**  
**Distribution cumulative des prix du logement neuf selon le type d'acheteur, Québec, 2002**



En parallèle avec ce choix de maisons moins coûteuses de la part des nouveaux acheteurs, le graphique 9 permet d'observer l'ampleur des écarts entre les deux types d'acheteurs.

**Graphique 9**  
**Distribution cumulative inversée du ratio mise de fonds / prix d'achat selon le type d'acheteur, Québec, 2002**

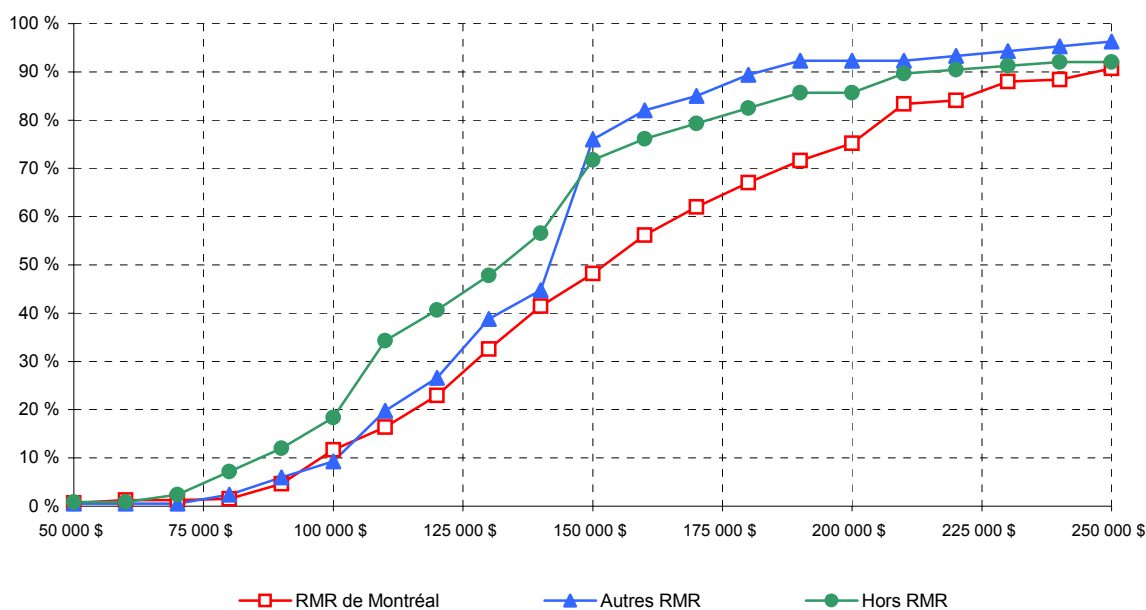


Chez les nouveaux acheteurs, 57 % ont une mise de fonds de 10 % ou plus tandis que cette proportion est de 84 % chez les acheteurs expérimentés. Pour ce qui est d'effectuer une mise de fonds de 25 % ou

plus, seuil au-delà duquel une assurance emprunt n'est plus nécessaire, ceci n'est le fait que de 14 % des nouveaux acheteurs, comparativement à plus de la moitié des acheteurs expérimentés.

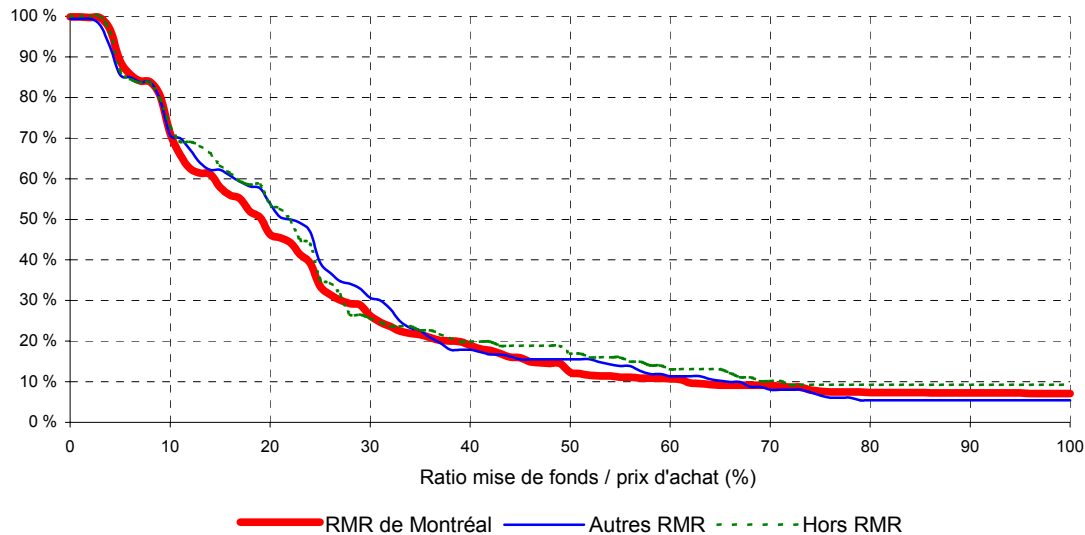
Des disparités significatives entre les trois territoires étudiés ressortent également de l'examen de la distribution des prix sur une base régionale. Ces écarts sont illustrés au graphique 10 où on remarque que la proximité des centres urbains se traduit généralement par des prix plus élevés. Ainsi, alors que dans les municipalités situées hors RMR, 44 % des nouvelles habitations sont vendues en deçà de 125 000 \$, la proportion chute à 33 % dans les autres RMR et à 28 % dans la RMR de Montréal. Les régions ne se classent toutefois pas dans ce même ordre sur l'ensemble du graphique, puisque les transactions impliquant des résidences de 150 000 \$ ou plus sont relativement plus nombreuses dans les municipalités hors RMR que dans les autres RMR; évidemment, on en compte encore davantage dans la RMR de Montréal. Par ailleurs, le prix médian fournit une bonne mesure synthétique des différences régionales; dans la RMR de Montréal, il s'élève à 152 000 \$, comparativement à 142 000 \$ dans les autres RMR et à 133 000 \$ dans les territoires hors RMR.

**Graphique 10**  
**Distribution cumulative des prix du logement neuf selon la région de résidence de l'acheteur, Québec, 2002**



Finalement, le graphique 11 permet d'apprécier les différences régionales touchant la structure relative de la mise de fonds. On constate ainsi que les écarts régionaux sont beaucoup moins marqués que ceux identifiés quant au type d'acheteur ou quant au type de propriété ; on peut néanmoins souligner que la mise de fonds relative est généralement plus faible dans la RMR de Montréal et cette situation est sans doute reliée au fait que les habitations y sont significativement plus dispendieuses.

**Graphique 11**  
**Distribution cumulative inversée du ratio mise de fonds / prix d'achat**  
**selon la région de résidence de l'acheteur, Québec, 2002**



En combinant les divers paramètres considérés, on peut conclure, de façon générale, qu'un nouvel acheteur de maison de plain-pied dans les territoires hors RMR paye beaucoup moins pour son logement neuf qu'un acheteur expérimenté d'une maison à étage dans la RMR de Montréal. Toutefois, on peut aussi découvrir qu'une copropriété acquise par un acheteur expérimenté dans une autre RMR affiche un prix plus élevé qu'une maison à étage dans la RMR de Montréal, mais ce sera probablement l'exception.

## CONCLUSION

Fournissant une image des principales caractéristiques des acheteurs de maisons neuves, cette étude montre qu'en 2002 le marché est dominé par les acheteurs expérimentés. Ceux-ci sont proportionnellement plus nombreux que les nouveaux acheteurs à être composés de couples avec enfants et ils sont aussi davantage présents dans la tranche des 35 à 54 ans. Sur une base régionale, on remarque que les couples avec enfants comptent pour la moitié des acquéreurs de maisons neuves dans la RMR de Montréal, alors qu'ils sont majoritaires dans les autres RMR et dans les municipalités situées à l'extérieur des régions métropolitaines de recensement.

Le choix de la vaste majorité des acheteurs porte sur la maison individuelle, principalement sur la maison à étage. Chez ceux qui choisissent la copropriété, l'immeuble de trois étages est privilégié par une nette majorité d'acquéreurs.

La prédominance des couples avec enfants, généralement dotés d'une situation financière avantageuse, explique le choix répandu en faveur de la maison individuelle. L'écart important entre le prix moyen des maisons individuelles et celui des copropriétés suggère une certaine polarisation des acheteurs. En effet, alors que bon nombre d'acheteurs optent pour la maison à étage, plus dispendieuse, le marché de la copropriété est pour sa part largement occupé par des personnes seules retirant des revenus plus modestes et dont l'intérêt se porte en faveur des unités plus petites et moins luxueuses.

Une majorité de nouveaux acheteurs se prévalent du Régime d'accession à la propriété afin de pouvoir réduire leur mise de fonds ; la valeur médiane des sommes qu'ils disent avoir retirées de leur REER est de 15 300 \$, ce qui exprime bien l'importance de cet incitatif. Quant à l'assurance prêt hypothécaire, une faible proportion des acheteurs s'en prévalent.

Également, alors que la majorité des acheteurs peuvent compter sur un revenu de 70 000 \$ ou plus, cette proportion est sensiblement plus élevée chez les acheteurs expérimentés que chez les nouveaux accédants à la propriété. Reflétant à la fois leur plus haut niveau de revenu ainsi que le produit de la vente de leur habitation précédente, la mise de fonds moyenne des acheteurs expérimentés représente plus de deux fois celle des nouveaux acheteurs.

Dans l'ensemble, le prix d'achat moyen des nouvelles habitations se situe à 158 000 \$ en 2002, comparativement à 142 000 \$ en 2000. Cette majoration n'est probablement pas étrangère à l'intense activité qui caractérise le secteur de la construction domiciliaire en 2002, suite à la bonne tenue du marché de l'emploi, à la croissance du revenu disponible, aux taux hypothécaires historiquement faibles et à la rareté de logements locatifs. Signe que les ménages réagissent rapidement à cette conjoncture, le prix se hisse au second rang des facteurs influençant le choix de localisation de leur résidence, alors que dans l'enquête précédente, il occupait la sixième place. Il reste que les caractéristiques associées au quartier (sécurité, cachet, accès facile au réseau routier) sont déterminantes dans les choix des acheteurs de sorte que ce n'est pas uniquement le bâtiment qui s'impose mais également son environnement et les aménités qu'il comporte.

**Yvon Chouinard**

**Claude-Rodrigue Deschênes**

*L'habitation au Québec* est un bulletin trimestriel produit par le Service de la recherche et du Centre de documentation de la Direction de la planification, de la recherche et de la concertation à la Société d'habitation du Québec. La reproduction totale ou partielle est autorisée à la condition d'en mentionner la source.

Pour obtenir des exemplaires supplémentaires de ce document, veuillez communiquer avec le Centre de documentation de la SHQ au (418) 646-7915 (Québec) ou au (514) 873-9611 (Montréal) ou au numéro sans frais : 1 800 463-4315.

On peut également télécharger ou commander ce document à l'adresse Internet suivante : <http://www.shq.gouv.qc.ca>

Dépôt légal  
Bibliothèque nationale du Québec  
Bibliothèque nationale du Canada  
ISSN : 1492-6881 (version imprimée)  
ISSN : 1492-689X (site Internet)

© Gouvernement du Québec