

SOCIÉTÉ  
D'HABITATION  
DU QUÉBEC

LES ACHETEURS DE  
LOGEMENTS NEUFS  
AU QUÉBEC EN 2006

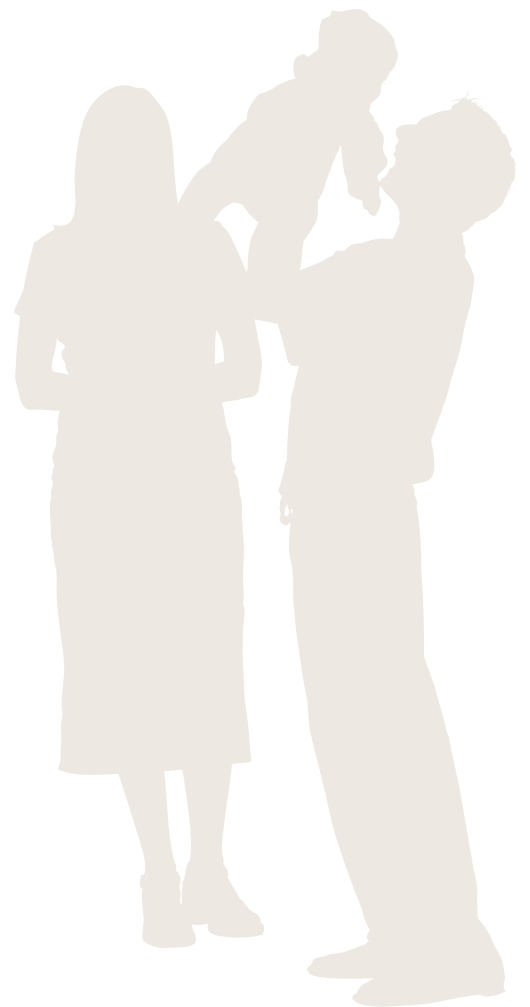






PRODUIT PAR  
LA SOCIÉTÉ D'HABITATION DU QUÉBEC

YVON CHOUINARD  
2009



## CRÉDITS

### **Coordination et rédaction**

Direction de la planification, de la recherche et du développement

### **Révision linguistique**

Direction des communications

### **Conception graphique et mise en page**

Siamois graphisme

Publié par la Société d'habitation du Québec

Aile Saint-Amable, 3<sup>e</sup> étage

1054, rue Louis-Alexandre-Taschereau

Québec (Québec) G1R 5E7

Téléphone : 418 643-4035

1 800 463-4315 (sans frais au Québec)

Ce document peut être téléchargé à partir du site Web  
de la Société d'habitation du Québec : [www.habitation.gouv.qc.ca](http://www.habitation.gouv.qc.ca)

978-2-550-59386-7 (version imprimée)

978-2-550-59387-4 (version PDF)

Dépôt légal – Bibliothèque et Archives nationales du Québec, 2010

Dépôt légal – Bibliothèque et Archives Canada, 2010

© Gouvernement du Québec, 2010



Ce document est imprimé sur du papier 100 % recyclé



## TABLE DES MATIÈRES

LISTE DES GRAPHIQUES	5
LISTE DES TABLEAUX	7
SOMMAIRE	9
INTRODUCTION	9
TYPE D'ACHETEUR	9
ÂGE DU RÉPONDANT	10
GENRE DE MÉNAGE	11
CATÉGORIE DE BÂTIMENTS	12
CHOIX DE LA RÉSIDENCE ET CHOIX DE SON EMPLACEMENT	13
L'EMPLACEMENT DE LA RÉSIDENCE	16
REVENU DU MÉNAGE	17
LE PRIX DES LOGEMENTS NEUFS	18
LA MISE DE FONDS LORS DE L'ACHAT D'UN LOGEMENT NEUF	22
LE REMBOURSEMENT HYPOTHÉCAIRE ET L'ACHAT D'UN LOGEMENT NEUF	24
AUTRES CARACTÉRISTIQUES	24
RÉGIME D'ACCESSION À LA PROPRIÉTÉ	24
ACQUISITION D'UNE MAISON INTERGÉNÉRATIONNELLE	26
DISTANCE SÉPARANT LA NOUVELLE RÉSIDENCE DE L'ANCIENNE	27
TEMPS REQUIS POUR SE RENDRE AU TRAVAIL	27
CONCLUSION	28
ANNEXE 1	29





## LISTE DES GRAPHIQUES

GRAPHIQUE 1 : Part de marché des types de propriété (%) selon la région de résidence de l'acheteur, Québec, 2006	10
GRAPHIQUE 2 : Répartition des acheteurs de logements neufs (%) selon le groupe d'âge et la région de résidence, Québec, 2006	10
GRAPHIQUE 3 : Part de marché des types de propriété (%) selon le genre de ménage, Québec, 2006	11
GRAPHIQUE 4 : Répartition des acheteurs de logements neufs (%) selon le groupe d'âge et la région de résidence, Québec, 2006	11
GRAPHIQUE 5 : Répartition des acheteurs de propriétés individuelles (%) selon le genre de ménage, Québec, 2006	12
GRAPHIQUE 6 : Répartition des acheteurs de copropriétés (%) selon le genre de ménage, Québec, 2006	12
GRAPHIQUE 7 : Parts de marché des catégories de bâtiment (%) parmi les acheteurs de propriété individuelle, selon la région de résidence, Québec, 2006	13
GRAPHIQUE 8 : Répartition des acheteurs de logements neufs (%) par tranche de revenu, selon le type d'acheteur et le type de propriété, Québec, 2006	17
GRAPHIQUE 9 : Répartition des acheteurs de logements neufs (%) par tranche de revenu, selon la région de résidence, Québec, 2006	18
GRAPHIQUE 10 : Distribution cumulative des prix des logements neufs (%) selon le type de propriété, Québec, 2006	20
GRAPHIQUE 11 : Distribution cumulative des prix des logements neufs (%) selon le type d'acheteur, Québec, 2006	21
GRAPHIQUE 12 : Distribution cumulative des prix des logements neufs (%) selon la région de résidence, Québec, 2006	22
GRAPHIQUE 13 : Mise de fonds (\$), ensemble des acheteurs selon la région de résidence, Québec, 2006	22

## LISTE DES GRAPHIQUES (suite)

GRAPHIQUE 14 : Ratio mise de fonds/prix d'achat (%) selon le type d'acheteur, Québec, 2006	23
GRAPHIQUE 15 : Ratio mise de fonds/prix d'achat (%), ensemble des acheteurs selon la région de résidence, Québec, 2006	23
GRAPHIQUE 16 : Ratio mise de fonds/prix d'achat (%) selon le type d'acheteur et la région de résidence, Québec, 2006	23
GRAPHIQUE 17 : Remboursement hypothécaire (\$) selon le type d'acheteur et le type de propriété, Québec, 2006	24
GRAPHIQUE 18 : Proportion des acheteurs de logements neufs (%) ayant participé au RAP selon la région de résidence, Québec, 2006	25
GRAPHIQUE 19 : Proportion des acheteurs de logements neufs (%) ayant participé au RAP selon l'âge, Québec, 2006	25
GRAPHIQUE 20 : Proportion des acheteurs de logements neufs (%) ayant opté pour une maison intergénérationnelle, selon la région de résidence, Québec, 2006	26
GRAPHIQUE 21 : Proportion des acheteurs de logements neufs (%) ayant opté pour une maison intergénérationnelle, selon l'âge, Québec, 2006	26
GRAPHIQUE 22 : Répartition des acheteurs de logements neufs (%), selon la distance séparant leur nouvelle résidence de l'ancienne, Québec, 2006	27
GRAPHIQUE 23 : Répartition des acheteurs de logements neufs (%), selon le temps requis pour se rendre au travail et la région de résidence, Québec, 2006	27
GRAPHIQUE 24 : Répartition des acheteurs de logements neufs (%), selon le temps requis pour aller au travail, Québec, 2006	27





## LISTE DES TABLEAUX

TABLEAU 1 : Répartition des acheteurs de logements neufs (%) selon le type d'acheteur, Québec, 2006	9
TABLEAU 2 : Répartition des acheteurs de logements neufs (%) selon le type d'acheteur et le type de propriété, Québec, 2006	9
TABLEAU 3 : Répartition des acheteurs de logements neufs (%) selon le groupe d'âge, le type d'acheteur et le type de propriété, Québec, 2006	10
TABLEAU 4 : Répartition des acheteurs de logements neufs (%) selon le genre de ménage, le type d'acheteur et le type de propriété, Québec, 2006	11
TABLEAU 5 : Répartition des acheteurs de propriétés individuelles (%) selon la catégorie de bâtiment et le type d'acheteur, Québec, 2006	12
TABLEAU 6 : Facteurs considérés par les acheteurs de logements neufs dans le choix de la résidence et le choix de l'emplacement de cette résidence, Québec, 2006	14
TABLEAU 7 : Notes accordées aux facteurs considérés dans le choix de la résidence et le choix de l'emplacement de cette résidence, selon le type d'acheteurs, Québec, 2006	15
TABLEAU 8 : Répartition des acheteurs de logements neufs (%) selon le revenu annuel du ménage, le type d'acheteur et le type de propriété, Québec, 2006	17
TABLEAU 9 : Prix d'achat des logements neufs, mise de fonds et remboursement hypothécaire (\$) selon le type d'acheteur et le type de propriété, Québec, 2006	19
TABLEAU 10 : Prix moyen des logements neufs (%) selon le type de propriété et la région, Québec, 2006	19





# LES ACHETEURS DE LOGEMENTS NEUFS AU QUÉBEC EN 2006

## SOMMAIRE

Cette étude dresse un portrait des principales caractéristiques des acheteurs de logements neufs au Québec en 2006. Elle fait ressortir leurs préférences quant au type de résidence acquise, à ses particularités et à son emplacement. Elle examine le revenu du ménage, le prix de la nouvelle propriété, la mise de fonds et le remboursement mensuel que requiert cet investissement. Elle traite également de diverses caractéristiques telles la distance entre l'habitation et le lieu de travail et le temps requis pour ce déplacement.

En 2006, les acheteurs expérimentés, c'est-à-dire ceux qui en sont à leur deuxième achat ou plus, forment la plus large part de la clientèle. Ils sont répartis presque uniformément dans toutes les tranches d'âge et sont surtout constitués de couples avec ou sans enfants. Pour leur part, les nouveaux acheteurs, soit ceux qui effectuent leur premier achat, se révèlent sensiblement plus jeunes, souvent en couple, mais plus fréquemment sans enfants. Les deux types d'acheteurs préfèrent la propriété individuelle dont le prix, la superficie habitable et le lieu géographique ont été déterminants dans leur choix.

Les acheteurs expérimentés, plus fortunés, peuvent se permettre l'achat d'une propriété valant en moyenne 41 000 \$ 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 conclu une entente avec l'Association provinciale des constructeurs d'habitations du Québec (APCHQ) pour effectuer un sondage auprès des acheteurs de logements neufs en 2006.

Cette enquête porte sur les caractéristiques socioéconomiques des acheteurs de logements neufs et sur les composantes financières de ce marché. Les résultats obtenus sont basés sur mille questionnaires remplis par des acheteurs de logements neufs bénéficiant de la garantie de maisons neuves de l'APCHQ. Selon les spécialistes de l'APCHQ, ces ménages représentent environ 30 % de l'ensemble des ménages qui ont acquis un logement neuf au cours de l'année 2006.

Les résultats bruts obtenus ont été normalisés en fonction du volume effectif de chacun des types de propriété couverts par la garantie des maisons neuves dans chacune des dix-sept régions administratives du Québec. Aux fins de l'analyse, ces régions ont été agrégées pour en former cinq. En ordre alphabétique, il s'agit des régions adjacentes à Montréal, de la région de la Capitale-Nationale, des régions éloignées, des régions intermédiaires et de la région de Montréal (voir annexe 1).

## TYPE D'ACHETEUR

En 2006, le marché de la maison neuve est dominé par les acheteurs expérimentés qui sont responsables de 54 % des acquisitions, comparativement à 46 % pour les nouveaux acheteurs<sup>1</sup>. Le choix des acheteurs porte sur la propriété individuelle dans une proportion de 82 %. La copropriété obtient tout de même la faveur de près d'un acheteur sur cinq (18 %) et cette proportion est légèrement plus élevée chez les nouveaux acheteurs (21 %) que chez les acheteurs expérimentés (16 %).

**TABLEAU 1**

**Répartition des acheteurs de logements neufs (%) selon le type d'acheteur, Québec, 2006**

Ensemble	100
Nouvel acheteur	46
Acheteur expérimenté	54

**TABLEAU 2**

**Répartition des acheteurs de logements neufs (%) selon le type d'acheteur et le type de propriété, Québec, 2006**

Type de propriété	Ensemble	Nouvel acheteur	Acheteur expérimenté
Ensemble	100	100	100
Propriété individuelle	82	79	84
Copropriété	18	21	16

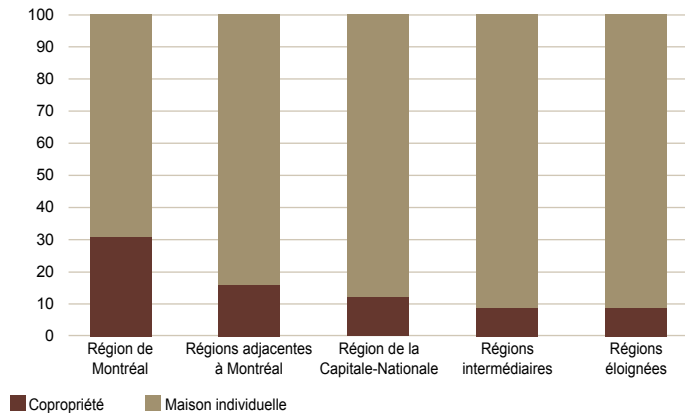
Un examen de la popularité de la copropriété à travers les régions montre qu'elle est appréciée surtout dans la région de Montréal où elle rejoint 31 % des acheteurs, comparativement, entre autres, à 12 % dans la Capitale-Nationale et à 16 % dans les

1. On désigne par « acheteur expérimenté » un ménage qui a déjà possédé un ou plus d'un logement et qui effectue l'achat d'un logement neuf. Également, on entend par « nouvel acheteur » un ménage qui, pour la première fois, acquiert un logement neuf.

régions adjacentes à Montréal. L'échantillon sélectionné laisse tout de même voir une percée intéressante de la copropriété dans les régions intermédiaires et les régions éloignées où elle rejoint environ 9 % des acheteurs.

GRAPHIQUE 1

Part de marché des types de propriété (%) selon la région de résidence de l'acheteur, Québec, 2006



## ÂGE DU RÉPONDANT

Les acheteurs de maisons neuves sont relativement jeunes en 2006, comme on peut le voir au tableau 3 où plus de deux répondants sur cinq (45 %) ont moins de 35 ans. Les nouveaux acheteurs sont généralement plus jeunes que les acheteurs expérimentés, les moins de 35 ans regroupant 64 % des nouveaux acheteurs alors que cette proportion est moitié moindre (30 %) chez les acheteurs expérimentés. On note par ailleurs que bon nombre de ménages plus âgés sont aussi séduits par l'achat d'une nouvelle propriété, car, pour cinq acheteurs expérimentés, il y en a un qui est issu de la tranche des 55 ans et plus.

En ce qui a trait au type de propriété, on remarque que la maison en copropriété est privilégiée par les ménages sensiblement plus âgés. Ainsi, chez les acheteurs expérimentés, 70 % de ceux qui acquièrent une copropriété ont 45 ans ou plus, alors que cette tranche d'âge regroupe 36 % de ceux qui optent pour une propriété individuelle. Du côté des nouveaux acheteurs, les pourcentages sont respectivement de 28 % et de 16 %. Par ailleurs, pour dix nouveaux acheteurs d'une propriété individuelle, sept ont moins de 35 ans, alors que chez les acheteurs expérimentés qui acquièrent une telle propriété, seul un sur trois appartient à ce groupe d'âge.

Sur une base régionale, Montréal se démarque avec une plus faible proportion d'acheteurs de moins de 35 ans, soit 31 % comparativement à une moyenne de 47 % dans les autres régions. En contrepartie, on distingue à Montréal une forte présence de la clientèle de 55 ans et plus.

GRAPHIQUE 2

Répartition des acheteurs de logements neufs (%) selon le groupe d'âge et la région de résidence, Québec, 2006

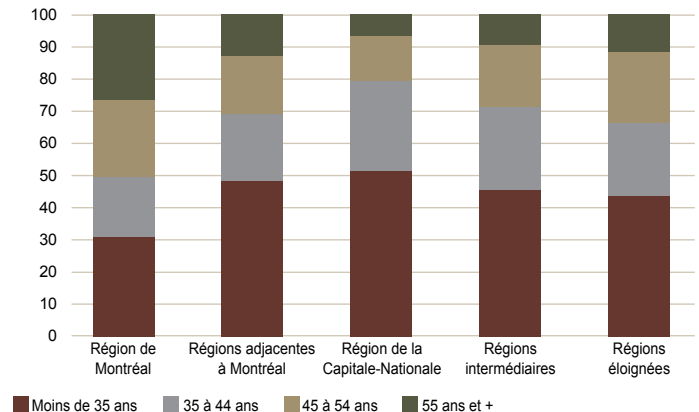


TABLEAU 3

Répartition des acheteurs de logements neufs (%) selon le groupe d'âge, le type d'acheteur et le type de propriété, Québec, 2006

Groupe d'âge	Ensemble	Nouvel acheteur			Acheteur expérimenté		
		Ensemble	Propriété individuelle	Copropriété	Ensemble	Propriété individuelle	Copropriété
<b>Ensemble</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
Moins de 35 ans	45	64	68	53	30	33	13
35 à 44 ans	23	17	16	19	29	31	17
45 à 54 ans	18	13	13	15	23	20	35
55 ans ou plus	13	5	3	13	19	16	35



## GENRE DE MÉNAGE

L'examen des acquéreurs d'une habitation neuve selon le genre de ménage montre que les couples dominent le marché, leur part représentant 76 % de l'ensemble. Ce groupe se différencie toutefois sensiblement selon le type d'acheteur. Ainsi, chez les acheteurs expérimentés les couples sans enfants sont plus nombreux, alors que chez les premiers acheteurs les parts sont équivalentes.

**TABLEAU 4**

**Répartition des acheteurs de logements neufs (%) selon le genre de ménage, le type d'acheteur et le type de propriété, Québec, 2006**

Genre de ménage	Ensemble	Nouvel acheteur			Acheteur expérimenté		
		Ensemble	Propriété individuelle	Copropriété	Ensemble	Propriété individuelle	Copropriété
<b>Ensemble</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
Personne seule	13	13	7	34	13	8	40
Famille monoparentale	6	4	5	1	7	7	11
Couple sans enfants	41	38	43	18	43	48	17
Couple avec enfants	35	40	38	47	31	31	32
Autre	6	5	7	0	6	7	0

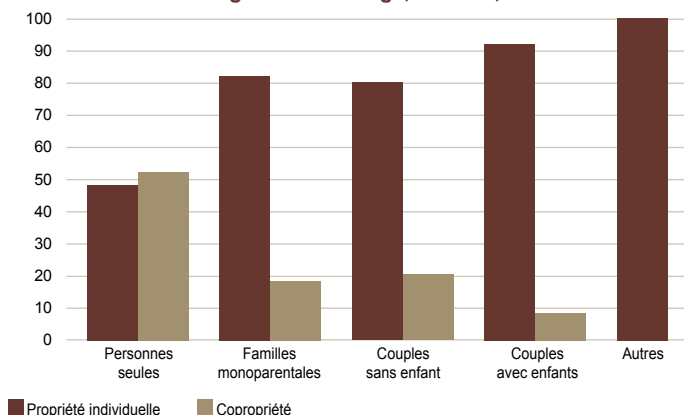
Les personnes seules représentent 13 % des acheteurs et elles optent davantage pour la copropriété que pour la propriété individuelle. Ainsi, parmi les acquéreurs d'habitations en copropriété, les personnes seules sont sur-représentées, leur proportion se situant à 34 % chez les nouveaux acheteurs et à 40 % chez les acheteurs expérimentés. En contrepartie, les personnes seules semblent beaucoup moins attirées par la propriété individuelle pour laquelle elles ne représentent guère plus de 8 % du marché, tous types d'acheteur confondus (tableau 4).

On note chez les nouveaux acheteurs que les couples avec enfants forment la plus large part des acquéreurs de copropriétés.

Par ailleurs, sauf pour les personnes seules qui se divisent en parts égales, les ménages favorisent largement la propriété individuelle par rapport à la copropriété (graphique 3). Plus particulièrement, c'est exclusivement en propriété individuelle qu'on rencontre les ménages « autres ». Cette catégorie désigne les ménages, avec ou sans enfants, comprenant plus d'un adulte et dont au moins un des adultes n'est pas en couple.

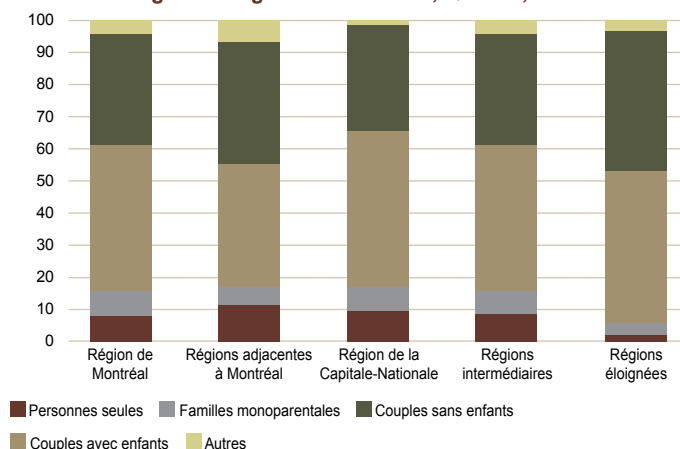
**GRAPHIQUE 3**

**Part de marché des types de propriété (%) selon le genre de ménage, Québec, 2006**



**GRAPHIQUE 4**

**Répartition des acheteurs de logements neufs (%) selon le groupe d'âge et la région de résidence, Québec, 2006**

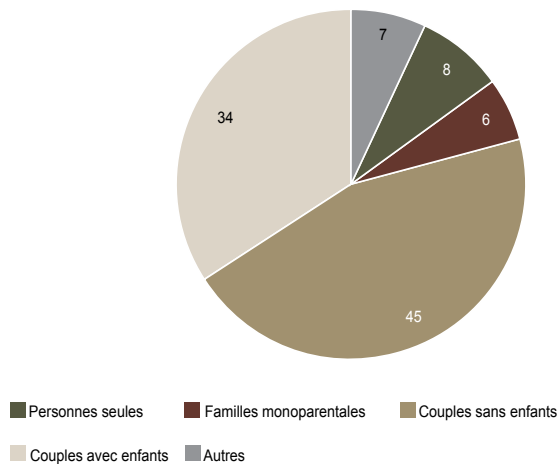


Sous l'angle régional, le graphique 4 nous apprend que dans la région de la Capitale-Nationale les couples sans enfants sont prépondérants (48 %) parmi les acheteurs de logements neufs ; leur part relative est toutefois à son plus faible (38 %) dans les régions adjacentes à Montréal. De leur côté, les régions éloignées se démarquent avec la plus forte proportion (44 %) de couples avec enfants et la plus faible fraction (2 %) de personnes seules.

Poursuivant l'examen de la variable genre de ménage, les graphiques 5 et 6 abordent la dimension du type de propriété. Alors que les personnes seules sont à l'origine de 37 % des achats de copropriétés, leur présence sur le marché des propriétés individuelles est limitée à 8 %.

GRAPHIQUE 5

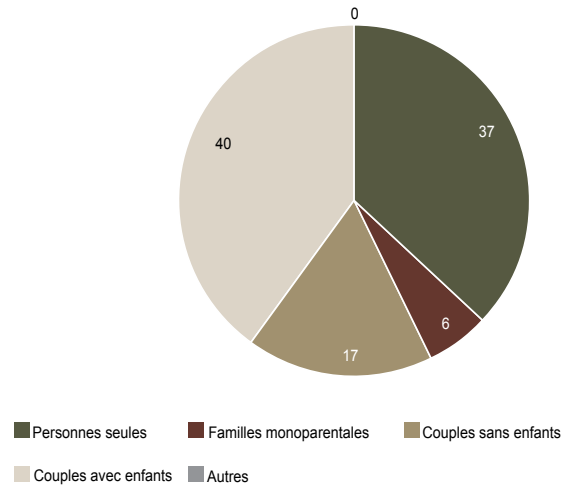
Répartition des acheteurs de propriétés individuelles (%) selon le genre de ménage, Québec, 2006



La présence des couples sans enfants est également très contrastée puisque ces ménages forment 18 % des acheteurs de logements en copropriété, comparativement à 45 % des acquéreurs de propriétés individuelles.

GRAPHIQUE 6

Répartition des acheteurs de copropriétés (%) selon le genre de ménage, Québec, 2006



## CATÉGORIE DE BÂTIMENTS

La majorité des personnes qui font l'acquisition d'une propriété individuelle privilégient la maison à étage (55 %) comparativement à la maison de plain-pied (39 %), et ce, tant chez les nouveaux acheteurs (52 %) que chez les acheteurs expérimentés (58 %) ; pour sa part, la catégorie « autres », qui comprend notamment la maison à paliers, représente tout juste 6 % du marché.

TABLEAU 5

Répartition des acheteurs de propriétés individuelles (%) selon la catégorie de bâtiment et le type d'acheteur, Québec, 2006

Propriétés individuelles	Ensemble	Nouvel acheteur	Acheteur expérimenté
Catégorie de bâtiments	100	100	100
Plain-pied	39	42	36
Maison à étage	55	52	58
Autres	6	6	6

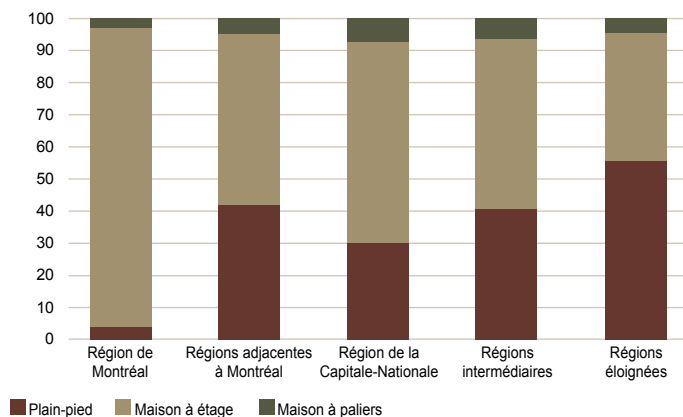
Sur une base régionale, on observe des disparités importantes alors que la maison à étage accapare 93 % du marché à Montréal, comparativement à 63 % dans la Capitale-Nationale



et à 40 % dans les régions éloignées. Pour ce qui est des régions intermédiaires et des régions adjacentes à Montréal, les nouvelles constructions y sont plus diversifiées puisque la part de la maison à étage est restreinte environ à la moitié du marché. Ainsi, plus on s'éloigne des grands centres urbains de Montréal et Québec, plus c'est la maison de plain-pied qui s'impose, comptant pour plus de 55 % des ventes de propriétés individuelles dans les régions éloignées.

### GRAPHIQUE 7

Part de marché des catégories de bâtiment (%) parmi les acheteurs de propriétés individuelles, selon la région de résidence, Québec, 2006



## CHOIX DE LA RÉSIDENCE ET CHOIX DE SON EMPLACEMENT

Lorsqu'un ménage envisage l'acquisition d'une résidence, il prend en considération divers facteurs concernant, d'une part, le choix de la maison en tant que telle et, d'autre part, le choix de l'emplacement de cette maison.

Le questionnaire comportait une série de quinze facteurs relatifs au choix de la maison et une autre série, cette fois de dix facteurs, touchant le choix de l'emplacement de cette maison. Pour chacun des facteurs énoncés, la personne interrogée devait préciser sur une échelle de 0 à 10 – 0 signifiant *pas du tout important* et 10, *très important* – la valeur accordée à ce facteur au moment d'arrêter son choix.

En vue de la présentation et de l'analyse des résultats, les réponses obtenues pour chacun des facteurs ont été regroupées en quatre niveaux: *très important*, *assez important*, *peu important* ou *pas important*. Pour comparer ces facteurs, des points ont été attribués pour chacun des niveaux 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 6 est subdivisé en deux sections correspondant respectivement au choix de la maison et au choix de l'emplacement de la maison. Chaque section présente les 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.

TABLEAU 6

Facteurs considérés par les acheteurs de logements neufs dans le choix de la résidence  
et le choix de l'emplacement de cette résidence, Québec, 2006

CHOIX DE LA RÉSIDENCE						
Facteur		Note	Niveau d'importance (%)			
			(8,9,10)	(5, 6, 7)	(2, 3, 4)	(0 et 1)
Ensemble			Très	Assez	Peu	Pas
1	La superficie habitable	94,4	84,2	14,9	0,7	0,2
2	Le lieu géographique	94,2	85,2	12,9	1,2	0,7
3	Le prix	93,5	83,1	15,0	1,1	0,8
4	La dimension de la cuisine	91,1	75,9	22,1	1,4	0,6
5	Le style, l'architecture extérieure	90,2	74,3	22,7	2,3	0,7
6	La dimension des chambres	90,2	73,0	24,9	1,7	0,4
7	L'espace de rangement	89,9	73,9	22,4	3,1	0,6
8	La qualité, l'originalité du projet résidentiel	88,6	72,5	22,0	4,1	1,4
9	La réputation du promoteur, du constructeur	87,6	73,4	19,4	3,8	3,4
10	La dimension du terrain	85,9	65,5	29,2	3,0	2,3
11	Un échangeur d'air	85,9	70,9	20,2	4,6	4,3
12	Des planchers de bois franc	84,5	72,4	15,8	4,8	7,0
13	La dimension de la salle de bain	83,5	56,7	37,6	5,2	0,5
14	Une plus grande efficacité énergétique	80,9	58,1	30,8	6,8	4,3
15	La capacité de modifier les plans, l'architecture	77,8	58,6	24,6	8,3	8,5
16	Un garage	64,4	52,4	14,2	7,5	25,9
17	Un aspirateur central	62,6	43,7	23,2	10,5	22,6
18	Une penderie (walk-in) dans la chambre des maîtres	56,9	35,9	23,9	15,1	25,1
19	Un bain podium	55,4	30,9	29,9	13,9	25,4
20	Un système de climatisation central	51,4	31,7	22,5	14,1	31,7
21	Le rabais de taxe offert par la municipalité	48,1	30,9	21,4	8,9	38,8
22	Un foyer	42,4	25,1	19,3	13,4	42,2
Moyenne		77,2	60,4	22,2	6,2	11,3

## CHOIX DE L'EMPLACEMENT DE LA RÉSIDENCE

Facteur		Note	Niveau d'importance (%)			
			(8,9,10)	(5, 6, 7)	(2, 3, 4)	(0 et 1)
Ensemble			Très important	Assez important	Peu important	Pas important
1	Qualité, beauté du quartier	90,9	77,8	18,7	1,8	1,7
2	Sécurité du quartier	90,8	78,3	18,0	1,5	2,2
3	Choix de la municipalité	78,2	54,9	31,9	6,0	7,1
4	Près des axes routiers, autoroutes	77,7	54,3	32,3	5,8	7,6
5	Près des lieux de loisirs, des services et commerces	73,6	43,4	41,7	7,3	7,6
6	Près du travail	73,1	53,3	26,0	7,4	13,2
7	Proximité d'un parc	62,5	32,6	39,2	11,1	17,0
8	Près d'un ami ou d'un membre de la famille	55,3	30,1	30,9	13,7	25,3
9	Proximité des transports en commun	46,7	26,0	23,9	14,3	35,8
10	Près d'un cours d'eau, d'un lac	38,0	15,2	25,2	17,9	41,7
Moyenne		68,7	46,6	28,8	8,7	15,9





TABLEAU 7

Notes accordées aux facteurs considérés dans le choix de la résidence et le choix de l'emplacement de cette résidence, selon le type d'acheteurs, Québec, 2006

CHOIX DE LA RÉSIDENCE					
Facteur		Note <sup>1</sup>			
		Ensemble	Nouvel	Expert	Écart
1	La superficie habitable	94,4	93,7	94,8	-1,1
2	Le lieu géographique	94,2	93,2	94,9	-1,7
3	Le prix	93,5	94,7	92,6	2,1
4	La dimension de la cuisine	91,1	90,5	91,5	-1,0
5	Le style, l'architecture extérieure	90,2	87,9	91,4	-3,5
6	La dimension des chambres	90,2	90,1	90,2	-0,1
7	L'espace de rangement	89,9	89,3	90,3	-1,0
8	La qualité, l'originalité du projet résidentiel	88,6	87,4	89,4	-2,0
9	La réputation du promoteur, du constructeur	87,6	85,8	88,8	-3,0
10	La dimension du terrain	85,9	85,5	90,2	-4,7
11	Un échangeur d'air	85,9	84,0	87,2	-3,2
12	Des planchers de bois franc	84,5	82,1	86,3	-4,2
13	La dimension de la salle de bain	83,5	83,5	83,5	0,0
14	Une plus grande efficacité énergétique	80,9	79,4	82,0	-2,6
15	La capacité de modifier les plans, l'architecture	77,8	75,0	79,5	-4,5
16	Un garage	64,4	55,1	71,1	-16,0
17	Un aspirateur central	62,6	57,0	66,7	-9,7
18	Une penderie (walk-in) dans la chambre des maîtres	56,9	52,2	60,3	-8,1
19	Un bain podium	55,4	58,0	53,5	4,5
20	Un système de climatisation central	51,4	48,6	53,4	-4,8
21	Le rabais de taxe offert par la municipalité	48,1	52,6	44,8	7,8
22	Un foyer	42,4	37,2	46,2	-9,0
<b>Moyenne</b>		<b>77,2</b>	<b>75,6</b>	<b>78,4</b>	<b>-2,8</b>

CHOIX DE L'EMPLACEMENT DE LA RÉSIDENCE					
Facteur		Note <sup>1</sup>			
		Ensemble	Nouvel	Expert	Écart
1	Qualité, beauté du quartier	90,9	90,6	91,1	-0,5
2	Sécurité du quartier	90,8	91,1	90,5	0,6
3	Choix de la municipalité	78,2	77,7	78,6	-0,9
4	Près des axes routiers, autoroutes	77,7	76,9	78,4	-1,5
5	Près des lieux de loisirs, des services et commerces	73,6	75,0	72,6	2,4
6	Près du travail	73,1	75,5	71,4	4,1
7	Proximité d'un parc	62,5	65,9	60,0	5,8
8	Près d'un ami ou d'un membre de la famille	55,3	54,6	55,8	-1,1
9	Proximité des transports en commun	46,7	50,4	44,0	6,4
10	Près d'un cours d'eau, d'un lac	38,0	39,2	37,0	2,2
<b>Moyenne</b>		<b>68,7</b>	<b>69,7</b>	<b>67,9</b>	<b>1,7</b>

1. 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.

On constate dans la section du haut que les éléments qui viennent en premier lieu pour l'acheteur moyen se rapportent à la superficie habitable, au lieu géographique et au prix de l'habitation; ils obtiennent respectivement des notes globales de 94,4 points, de 94,2 points et de 93,5 points.

D'autres facteurs sont évalués comme étant très importants par environ les trois quarts des acheteurs de logements neufs. Il s'agit de la dimension de la cuisine, du style et de l'architecture extérieure, de la dimension des chambres, de l'espace de rangement, de la qualité et de l'originalité du projet résidentiel et, finalement, de la réputation du promoteur et du constructeur. À l'autre extrême, on retrouve cinq critères jugés beaucoup moins importants du point de vue de l'acheteur moyen d'un logement neuf, ceux-ci obtenant des notes inférieures à 60 points. Le moins important de tous est la présence d'un foyer (42,4 points); suivent dans l'ordre le rabais de taxe offert par la municipalité (48,1 points), la présence d'un système de climatisation central (51,4 points), d'un bain podium (55,4 points) et d'une penderie (*walk-in*) dans la chambre des maîtres (56,9 points).

Au tableau 7, la même méthode de pondération est appliquée aux réponses fournies par chacun des types d'acheteur. D'une façon générale, il ressort que l'acheteur expérimenté est plus exigeant puisque la note moyenne qu'il attribue surpasse de 2,8 points celle qui est accordée par le nouvel acheteur. Bien que les mêmes neuf facteurs se retrouvent en tête de liste, on relève certaines différences. La distinction la plus prononcée a trait au style et à l'architecture extérieure que l'acheteur expérimenté classe au quatrième rang (91,4 points), alors que le nouvel acheteur les situe à la septième place (87,9 points), l'intervalle étant donc de 3,5 points.

C'est parmi les facteurs situés au bas de la liste que les écarts selon le type d'acheteur sont les plus grands. Peut-être le reflet d'une plus grande souplesse financière, l'acheteur expérimenté accorde davantage de points à des facteurs qui se traduisent par un accroissement sensible du coût de la nouvelle habitation. C'est le cas, entre autres, pour le garage (71,1 points par rapport à 55,1 points), l'aspirateur central (66,7 points par rapport à 57,0 points) et le foyer (46,2 points par rapport à 37,2 points).

Quant au nouvel acheteur, il confère une plus grande importance au prix demandé (94,7 points par rapport à 92,6 points) et privilégie davantage le rabais de taxe offert par la municipalité (52,6 points par rapport à 44,8 points).

## L'EMPLACEMENT DE LA RÉSIDENCE

Revenant à la seconde section du tableau 6, où sont présentés les résultats des facteurs reliés à l'emplacement de la résidence, on observe que deux facteurs se distinguent considérablement des autres. Presque à égalité, ces facteurs sont la qualité et la beauté du quartier (90,9 points) et la sécurité du quartier (90,8 points); ils surpassent par plus de dix points le troisième élément énuméré.

En fin de liste, on apprend que trois éléments recueillent peu la faveur populaire puisqu'ils récoltent moins de soixante points. Il s'agit des critères: situé près d'un cours d'eau, d'un lac (38,0 points), à proximité des transports en commun (46,7 points) et, pour terminer, la proximité d'un ami ou d'un membre de la famille (55,3 points).

Tel que mentionné précédemment, le tableau 7 met en parallèle les résultats selon le type d'acheteur. Contrairement au constat découlant de la section Choix de la résidence, lorsqu'il s'agit de choisir l'emplacement de la résidence, c'est le nouvel acheteur qui se révèle plus exigeant, puisqu'il affiche une note moyenne légèrement supérieure, soit 69,7 points comparativement à 67,9 points.

Reflets de son âge et de ses préoccupations quotidiennes pour lesquelles le temps joue un grand rôle, les facteurs auxquels le nouvel acheteur accorde relativement plus d'importance sont la proximité des lieux de loisirs, des services et des commerces (écart de 2,4 points), la proximité du lieu de travail (écart de 4,1 points), la proximité d'un parc (écart de 5,8 points) et la proximité des transports en commun (écart de 6,4 points).

## REVENU DU MÉNAGE

En ce qui a trait au revenu des ménages, on constate qu'il est généralement élevé. En effet, bien qu'un ménage acheteur de logement neuf sur cinq (22 %) a un revenu de moins de 50 000 \$, près de la moitié d'entre eux disposent d'un revenu de 70 000 \$ ou plus.

**TABLEAU 8**

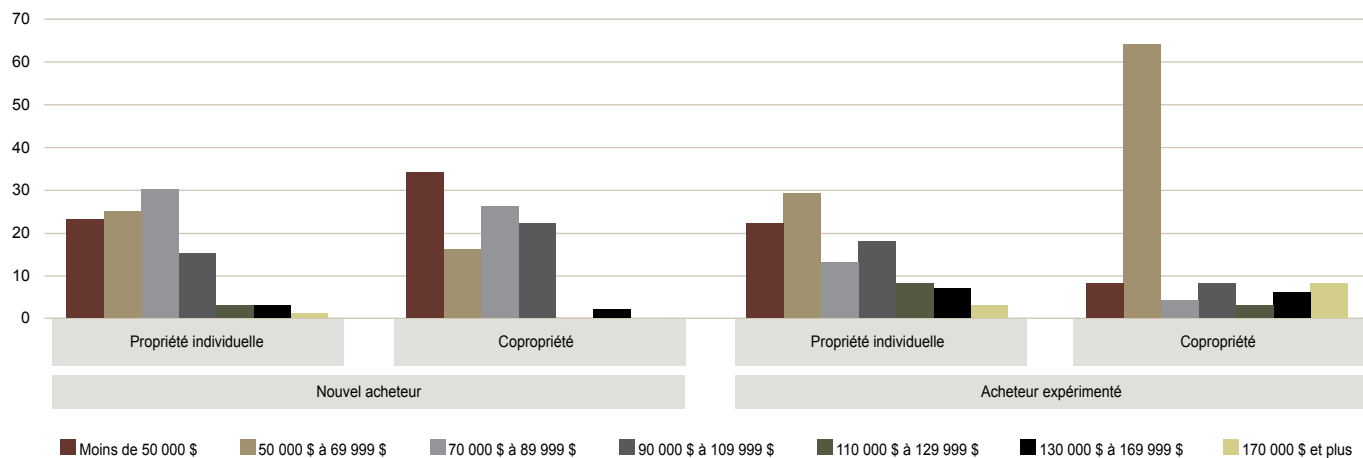
Répartition des acheteurs de logements neufs (%) selon le revenu annuel du ménage, le type d'acheteur et le type de propriété, Québec, 2006

Revenu annuel du ménage (\$)	Ensemble	Nouvel acheteur			Acheteur expérimenté		
		Ensemble	Propriété individuelle	Copropriété	Ensemble	Propriété individuelle	Copropriété
<b>Ensemble</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
Moins de 49 999	22	25	23	34	20	22	7
50 000 à 69 999	28	23	25	16	33	29	64
70 000 à 89 999	21	29	30	26	12	13	4
90 000 à 109 999	16	16	15	22	17	18	8
110 000 à 129 999	5	3	3	0	8	8	3
130 000 à 169 999	5	3	3	2	7	7	6
170 000 et plus	2	1	1	0	4	3	8

Parmi l'ensemble des acheteurs qui en sont à leur première habitation neuve, il n'y a pas beaucoup de différence quant au revenu entre ceux qui optent pour la propriété individuelle et ceux qui lui préfèrent la copropriété. En effet, dans les deux groupes, environ la moitié des répondants affichent un revenu de moins de 70 000 \$ et l'autre moitié, un revenu supérieur à ce montant.

**GRAPHIQUE 8**

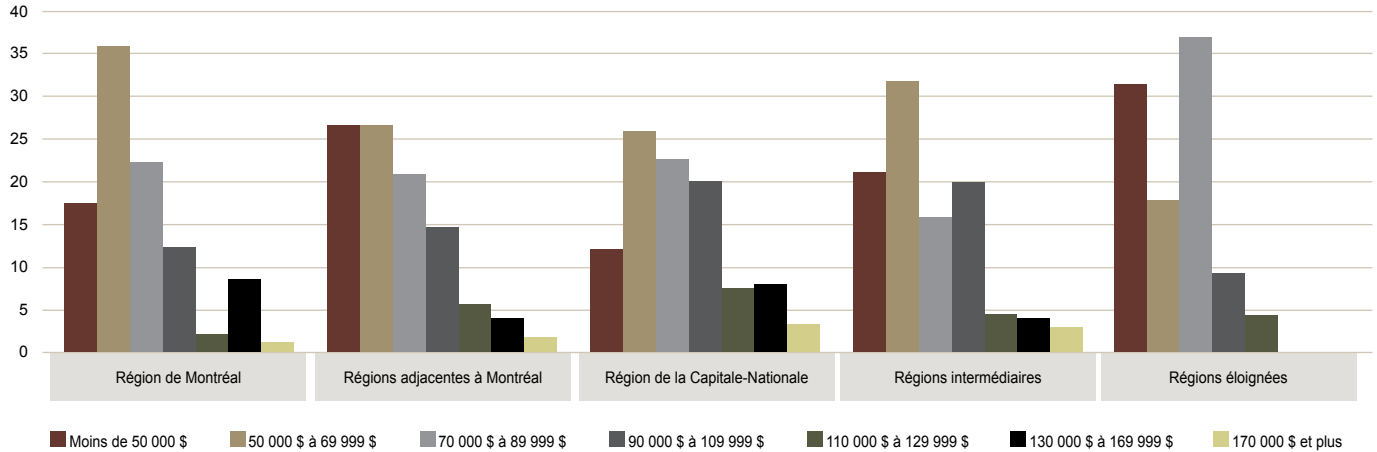
Répartition des acheteurs de logements neufs (%) par tranche de revenu, selon le type d'acheteur et le type de propriété, Québec, 2006



Chez les acheteurs expérimentés qui se procurent une propriété individuelle, on constate aussi qu'environ la moitié d'entre eux ont un revenu de moins de 70 000 \$, l'autre moitié ayant, évidemment, un revenu qui dépasse ce montant. Par contre, parmi les acheteurs expérimentés qui choisissent la copropriété, seuls trois acheteurs sur dix jouissent d'un revenu de 70 000 \$ ou plus, les sept autres retirant un revenu inférieur à ce montant.

### GRAPHIQUE 9

Répartition des acheteurs de logements neufs (%) par tranche de revenu, selon la région de résidence, Québec, 2006



C'est dans les régions adjacentes à Montréal ainsi que dans les régions éloignées que se trouvent le plus grand nombre d'acheteurs ayant un revenu inférieur à 50 000 \$. Quant aux acheteurs disposant d'un revenu de 50 000 \$ à 70 000 \$, ils sont, en nombres relatifs, davantage présents dans la région de Montréal et dans les régions intermédiaires.

Par ailleurs, alors que dans la plupart des régions ils représentent environ 20 % du marché des logements neufs, les acheteurs ayant un revenu entre 70 000 \$ et 90 000 \$ ont effectué plus de 37 % des transactions dans les régions éloignées (graphique 9).

## LE PRIX DES LOGEMENTS NEUFS

Parmi les paramètres financiers de ce marché, il importe de souligner, en premier lieu, que le prix moyen des nouveaux logements est de 190 180 \$: ce prix représente une hausse moyenne composée annuellement de 4,7 %, comparativement à celui de la précédente enquête (158 000 \$) portant sur l'année 2002.



Notons que le prix moyen fluctue considérablement selon que l'on est nouvel acheteur ou acheteur expérimenté. Ainsi, les logements neufs acquis par les acheteurs expérimentés valent en moyenne 210 240 \$, ce qui est considérablement supérieur au prix payé par les nouveaux acheteurs (169 000 \$). Toutefois, par rapport à l'enquête de 2002, la hausse annuelle moyenne est sensiblement la même, soit de 4,6 % pour les accédants et de 5,0 % pour les acheteurs expérimentés. En comparaison, dans les villes de Montréal et de Québec, l'indice de prix des logements neufs, établi par Statistique Canada, a connu une variation annuelle moyenne de 5,8 % entre 2002 et 2006.

**TABLEAU 9**

**Prix d'achat des logements neufs, mise de fonds et remboursement hypothécaire (\$) selon le type d'acheteur et le type de propriété, Québec, 2006**

Type d'acheteur / Type de propriété	Prix d'achat	Mise de fonds	Remboursement hypothécaire mensuel
<b>Ensemble</b>	<b>190 180</b>	<b>65 870</b>	<b>677</b>
Maison individuelle	194 000	63 000	647
Copropriété	171 010	79 000	853
<b>Nouvel acheteur</b>	<b>169 000</b>	<b>46 730</b>	<b>704</b>
Maison individuelle	173 340	42 780	648
Copropriété	152 180	61 560	907
<b>Acheteur expérimenté</b>	<b>210 240</b>	<b>85 710</b>	<b>647</b>
Maison individuelle	211 900	82 300	645
Copropriété	199 100	107 800	664

Il existe également des différences considérables selon le type de propriété, le prix moyen de l'ensemble des propriétés individuelles (194 000 \$) vendues en 2006 étant sensiblement supérieur à celui des copropriétés (171 010 \$). Le débours supplémentaire représente presque 14 % dans le cas des nouveaux acheteurs (173 340 \$ versus 152 180 \$), mais ne dépasse pas 6 % pour les acheteurs expérimentés (211 900 \$ versus 199 100 \$) (tableau 9).

**TABLEAU 10**

**Prix moyen des logements neufs (%) selon le type de propriété et la région, Québec, 2006**

Type de propriété	Ensemble	Région de Montréal	Régions adjacentes à Montréal	Région de la Capitale-Nationale	Régions intermédiaires	Régions éloignées
Ensemble	190 180	227 050	186 170	196 140	188 100	155 820
Propriété individuelle	194 000	260 820	193 430	199 030	189 900	156 270
Plain-pied	161 930	n.d.	157 390	177 150	169 320	141 510
Maison à étage	215 930	272 300	219 030	207 030	206 050	182 480
Autres	151 640	144 280	144 830	194 840	138 400	90 000
Copropriété	171 010	207 800	146 100	173 450	165 900	149 370

L'examen du tableau 10 montre que le prix moyen des logements neufs se situe à 227 050 \$ dans la région de Montréal, ce qui est supérieur de 20 % au prix moyen de l'ensemble des logements neufs (190 180 \$) obtenu par Statistique Canada. À l'opposé, dans les régions éloignées, le prix moyen (155 820 \$) représente 18 % de moins que la moyenne nationale; dans les autres régions le prix moyen s'inscrit à plus ou moins 3 % de la moyenne générale.

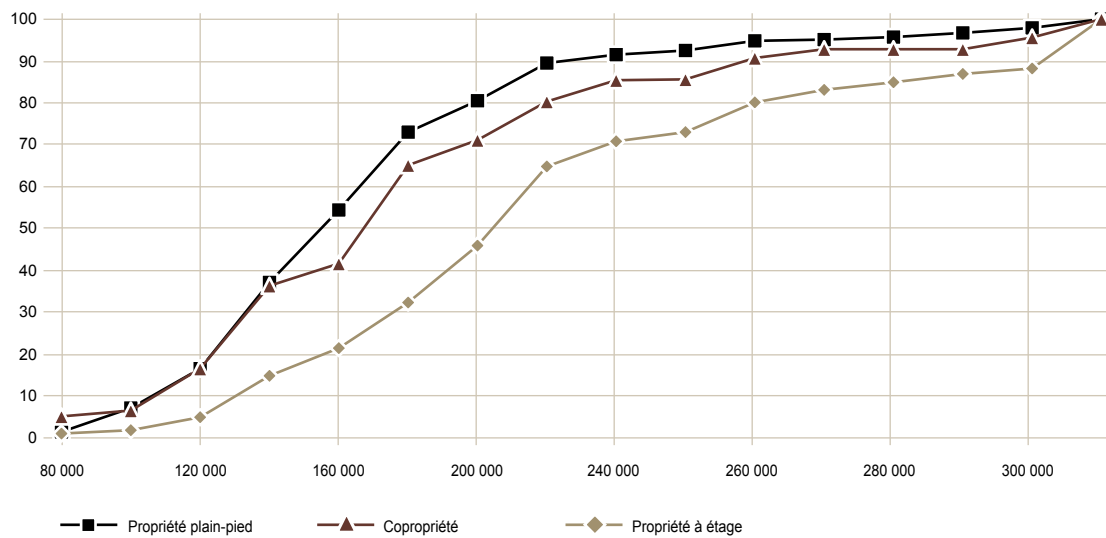
Dans la Capitale-Nationale, le prix des propriétés individuelles de plain-pied (177 150 \$), le plus élevé au Québec, surpasse de 9 % la moyenne nationale.

Les graphiques 10, 11 et 12, qui illustrent la distribution cumulative des prix des logements neufs en rapport avec le type de propriété, le type d'acheteur et l'emplacement, procurent un autre éclairage du marché de l'habitation neuve.

Ainsi, sur la première section de chacune des courbes du graphique 10, disons à 160 000 \$, on remarque qu'à peine 20 % des propriétés à étage se négocient à un prix égal ou inférieur à cette valeur. En comparaison, la proportion surpasse 50 % dans le cas des propriétés de plain-pied et se situe à environ 40 % pour les copropriétés. Par ailleurs, si l'on se déplace plus à droite de ces mêmes courbes, disons à 240 000 \$, on observe que plus de 30 % des propriétés à étage se transigent à un prix égal ou supérieur à cette valeur; cette proportion est inférieure à 15 % et à 10 % respectivement pour les copropriétés et les propriétés de plain-pied.

**GRAPHIQUE 10**

Distribution cumulative des prix des logements neufs (%) selon le type de propriété, Québec, 2006

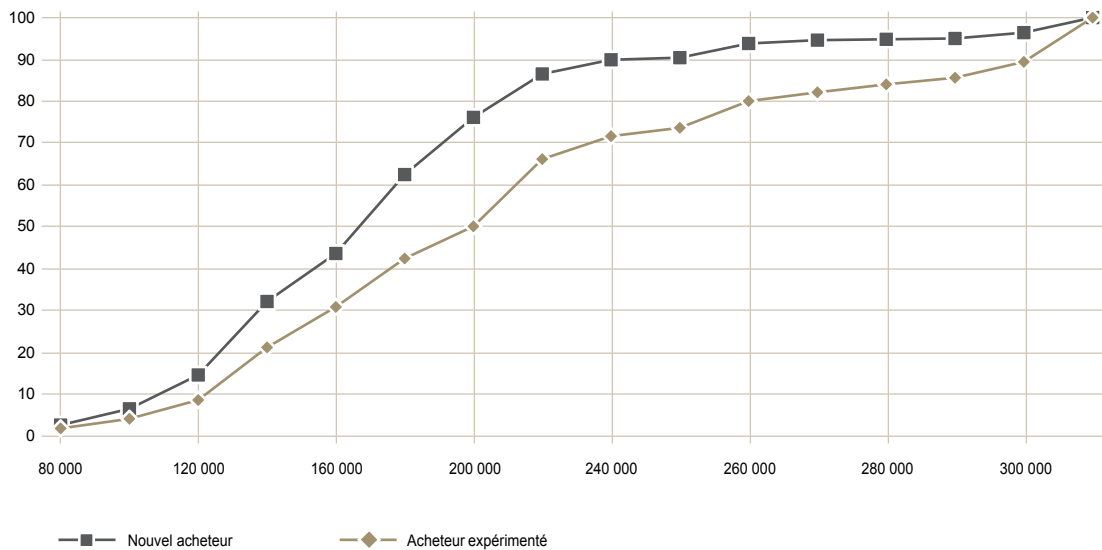




Sur le graphique 11, les distributions permettent d'évaluer l'ampleur des écarts dans la structure de prix des nouvelles habitations selon qu'il s'agit d'un acheteur expérimenté ou d'un nouvel acheteur. Une façon commode d'interpréter ce tableau est de suivre la droite horizontale à hauteur de 50 % qui représente la médiane. Reporté sur l'axe des abscisses, le point d'intersection d'une courbe avec cette droite indique la valeur médiane de la propriété: on peut donc dire que la moitié des acheteurs concernés ont acquis leur résidence à un prix supérieur à celui qui est indiqué et que l'autre moitié l'a acquise à un prix inférieur à celui qui est indiqué.

**GRAPHIQUE 11**

**Distribution cumulative des prix des logements neufs (%) selon le type d'acheteur, Québec, 2006**



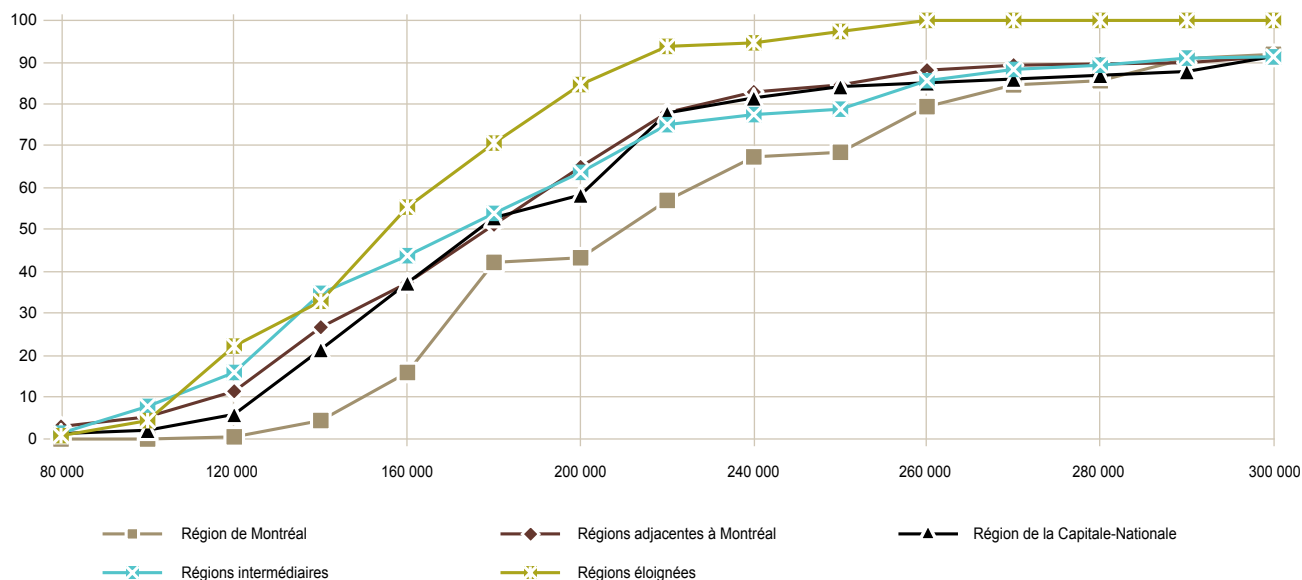
Ainsi, en se basant sur la médiane, on observe qu'un nouvel acheteur sur deux acquiert une habitation dont le prix est de moins de 165 000 \$. En repérant le point de rencontre entre cette valeur et la courbe de distribution pour les acheteurs expérimentés, on constate qu'environ 35 % des acheteurs expérimentés acquièrent une résidence dans cette gamme de prix. À l'autre extrême de la structure de prix, les acheteurs expérimentés optent pour une résidence de 260 000 \$ ou plus dans 20 % des cas alors que chez les nouveaux acheteurs la proportion est d'à peine 5 %.

En complément avec ce choix de maisons moins coûteuses de la part des nouveaux acheteurs, le graphique 12 permet d'apprécier l'ampleur des disparités de prix entre les cinq régions à l'étude.

Toujours en s'appuyant sur la médiane, on distingue trois niveaux de prix médians. C'est dans les régions éloignées qu'on relève le prix médian le plus bas, soit aux environs de 150 000 \$, alors que le prix médian le plus élevé est caractéristique de la région de Montréal (210 000 \$). En ce qui touche les trois autres régions, on découvre que leur prix médian est très similaire, soit légèrement supérieur à 180 000 \$.

GRAPHIQUE 12

Distribution cumulative des prix des logements neufs (%) selon la région de résidence, Québec, 2006



On retrouve également trois niveaux de prix lorsqu'on examine la situation des maisons plus dispendieuses. Une façon de reconnaître ces niveaux est de choisir un prix, par exemple 260 000 \$, et de regarder sur l'axe des ordonnées la proportion des acheteurs qui est associée à chacune des distributions de prix. Ainsi, dans les régions éloignées, 100 % des acheteurs payent un prix égal ou inférieur à 260 000 \$; il n'y a donc aucune transaction faite à un prix supérieur à cette valeur. Dans la région de Montréal, ce sont 20 % des ventes (100 %-80 %) qui sont conclues à des montants supérieurs à 260 000 \$, alors que dans les régions adjacentes à Montréal, dans la Capitale-Nationale et dans les régions intermédiaires, une plus faible proportion des ventes, soit entre 12 % et 15 %, se transigent dans cette gamme de prix.

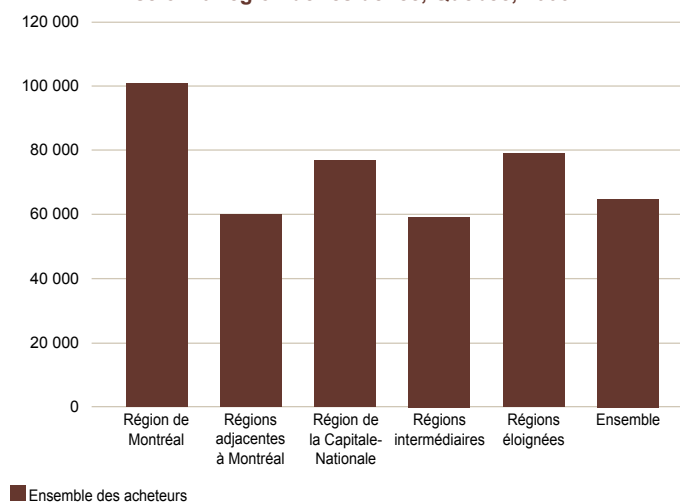
## LA MISE DE FONDS LORS DE L'ACHAT D'UN LOGEMENT NEUF

Outre le prix, la mise de fonds initiale permet de mieux cerner le profil des acheteurs. En moyenne de 65 870 \$, la mise de fonds diffère largement selon que l'on est un nouvel accédant à la propriété ou un acheteur expérimenté. Elle est respectivement

de 46 730 \$ et de 85 710 \$, ce qui équivaut à une mise de fonds 1,8 fois plus élevée chez l'acheteur expérimenté. Il est permis de croire que ces acheteurs sont mieux nantis du fait qu'ils disposent du produit de la vente d'une précédente résidence (tableau 9).

GRAPHIQUE 13

Mise de fonds (\$), ensemble des acheteurs selon la région de résidence, Québec, 2006



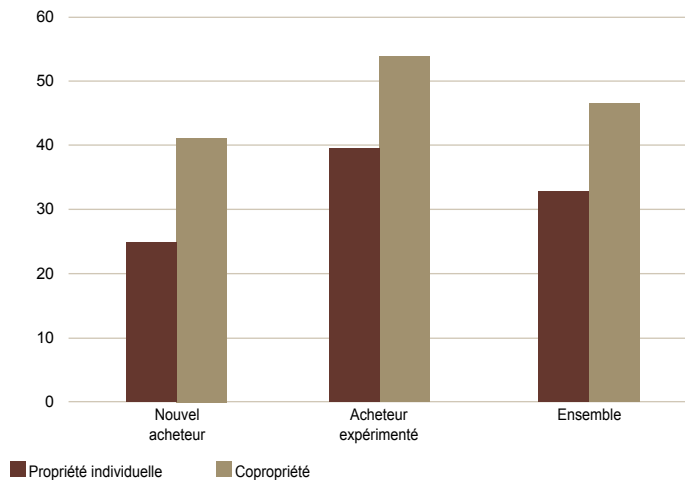




La dimension régionale est illustrée au graphique 13 qui présente la mise de fonds moyenne pour les régions à l'étude, et ce, pour l'ensemble des acheteurs. C'est dans la région de Montréal qu'on observe la mise de fonds la plus élevée (100 900 \$). À l'autre extrémité, la mise de fonds est à son plus bas niveau dans les régions intermédiaires (58 180 \$) et dans les régions adjacentes à Montréal (59 900 \$). Puisqu'en valeur absolue le prix des maisons a tendance à diminuer à mesure qu'on s'éloigne des grandes agglomérations, on pourrait croire qu'il en est de même pour la mise de fonds. Or, la valeur affichée par cette dernière dans les régions éloignées (78 400 \$) surpasse celle de la région de la Capitale-Nationale (74 510 \$).

**GRAPHIQUE 14**

Ratio mise de fonds/prix d'achat (%) selon le type d'acheteur, Québec, 2006

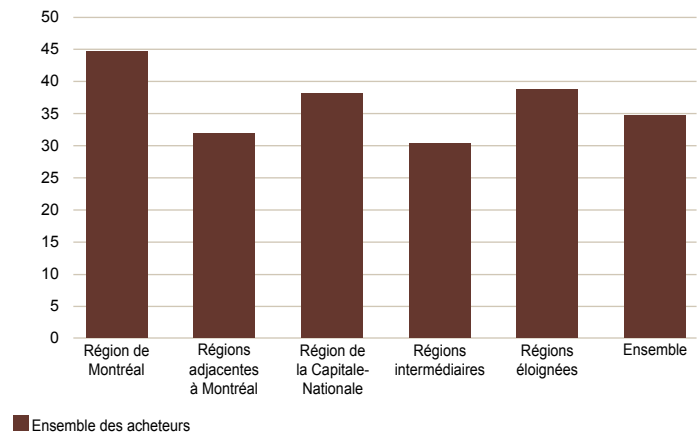


Par ailleurs, pour l'ensemble des acheteurs de logements neufs, le ratio moyen de la mise de fonds par rapport au prix d'achat est plus élevé pour la copropriété (46 %) que pour la propriété individuelle (32 %).

Cet écart varie peu selon le type d'acheteur. Chez les acheteurs expérimentés, l'importance relative de la mise de fonds est de 54 % pour une copropriété, comparativement à 39 % dans le cas d'une propriété individuelle, pour un écart de 15 points de pourcentage. Du côté des nouveaux acheteurs, ces pourcentages se situent respectivement à 41 % et à 25 %, soit un écart de 16 points de pourcentage (graphique 14).

**GRAPHIQUE 15**

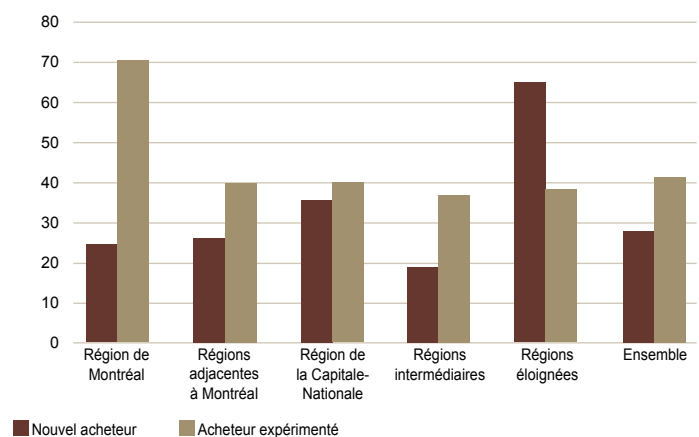
Ratio mise de fonds/prix d'achat (%), ensemble des acheteurs selon la région de résidence, Québec, 2006



Sur une base régionale, le ratio de la mise de fonds par rapport au prix d'achat varie entre 30 % et 45 %. Tout comme pour les prix médians, on distingue trois niveaux en ce qui concerne ce ratio. Le premier, caractérisé par un ratio qui tourne autour de 30 %, regroupe les régions intermédiaires et les régions adjacentes à Montréal. La région de la Capitale-Nationale et les régions éloignées forment le second niveau avec un ratio légèrement inférieur à 40 %, alors que la région de Montréal se distingue avec un ratio près de 45 %.

**GRAPHIQUE 16**

Ratio mise de fonds/prix d'achat (%) selon le type d'acheteur et la région de résidence, Québec, 2006



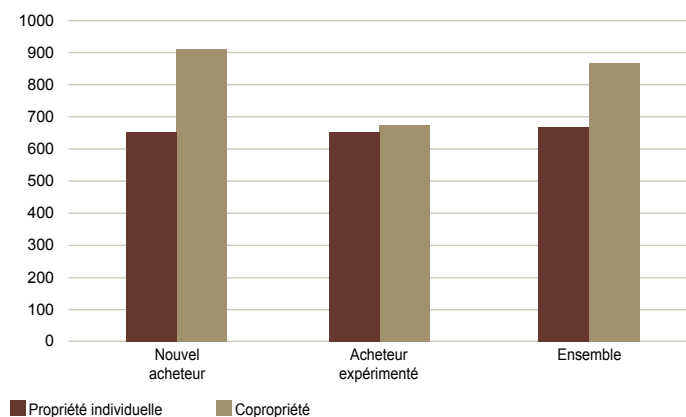
Par ailleurs, le type d'acheteur exerce une influence sur le ratio de la mise de fonds par rapport au prix d'achat, les nouveaux acheteurs affichant un ratio de 28 % comparativement à 41 % pour les acheteurs expérimentés. Chez ces derniers, la région de Montréal se démarque avec un ratio qui atteint 70 % (graphique 16).

## LE REMBOURSEMENT HYPOTHÉCAIRE ET L'ACHAT D'UN LOGEMENT NEUF

Pour compléter le portrait de la situation financière, mentionnons que le montant moyen requis mensuellement à titre de remboursement hypothécaire s'établit à 677 \$.

GRAPHIQUE 17

Remboursement hypothécaire (\$) selon le type d'acheteur et le type de propriété, Québec, 2006



En dépit du fait que les acheteurs expérimentés se soient procuré des habitations plus coûteuses, leurs paiements hypothécaires moyens (647 \$) représentent seulement 8 % de plus que les paiements des nouveaux acheteurs (704 \$), ce qui découle de leur mise de fonds plus élevée. Par ailleurs, si les paiements hypothécaires varient peu selon le type d'acheteur dans le cas d'une propriété individuelle, lorsqu'il s'agit d'une copropriété, l'écart est plus prononcé, ces paiements passant de 664 \$ pour un acheteur expérimenté à 907 \$ dans le cas d'un nouvel acheteur.

## AUTRES CARACTÉRISTIQUES

L'entrevue auprès des acheteurs de logements neufs comprenait une série de questions touchant d'autres caractéristiques entourant la résidence acquise. Ces questions sont examinées ci-après.

### RÉGIME D'ACCESSION À LA PROPRIÉTÉ

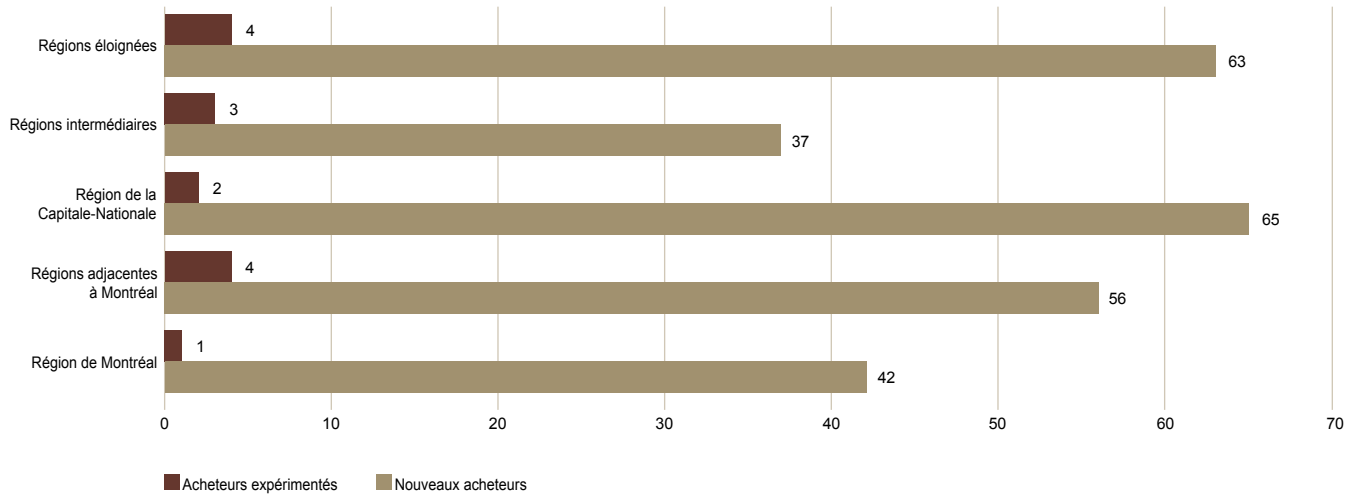
- Le **Régime d'accession à la propriété (RAP)** permet de retirer temporairement jusqu'à 20 000 \$ de son régime enregistré d'épargne-retraite (REER) – 40 000 \$ dans le cas d'un couple – pour l'achat d'une première propriété résidentielle. Ce régime exige que l'acheteur remette dans son REER la somme retirée au rythme de 1/15 par année.
- Un acheteur est aussi considéré comme achetant une première propriété si ni lui-même ni son conjoint n'étaient propriétaires d'une habitation servant de résidence principale au cours des cinq dernières années précédant l'achat. Ils doivent aussi avoir remboursé en entier les sommes prélevées auparavant en vertu du RAP.

Dans l'ensemble, on constate que près d'un acheteur d'un logement neuf sur quatre (26 %) a eu recours au RAP en 2006. Cette mesure étant orientée d'abord vers les nouveaux acheteurs, elle parvient à rejoindre 52 % de ceux-ci, comparativement à 3 % des acheteurs expérimentés.

Focalisant sur les nouveaux acheteurs, on observe sur une base régionale que le RAP obtient la faveur de 65 % d'entre eux dans la région de la Capitale-Nationale et d'une proportion semblable dans les régions éloignées (63 %). De façon très contrastée, c'est dans les régions intermédiaires (37 %) qu'il est le moins populaire, ainsi que dans la région de Montréal. Pour leur part, les régions adjacentes à Montréal (56 %) affichent un taux qui se rapproche de celui de la région de la Capitale-Nationale.


**GRAPHIQUE 18**

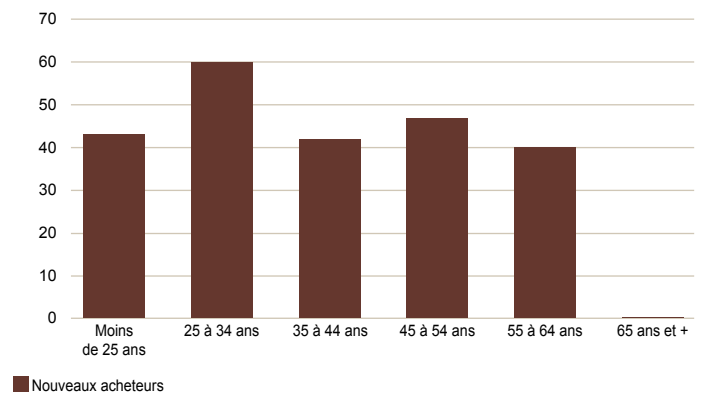
Proportion des acheteurs de logements neufs (%) ayant participé au RAP selon la région de résidence, Québec, 2006



On observe également que la fraction des nouveaux acheteurs qui utilisent ce programme varie en fonction de leur âge. Probablement parce qu'ils ont moins eu l'occasion d'accumuler de l'argent en dehors de leur REER, ce sont 60 % des répondants de 25 à 34 ans qui ont recours au RAP. Le pourcentage plus faible (43 %) affiché par les moins de 25 ans peut tenir au fait que plusieurs d'entre eux n'ont pas eu le temps de cotiser à un REER. Dans les autres tranches d'âge, le taux varie peu et se situe autour de 40 %, sauf chez les 65 ans et plus où il est nul.

**GRAPHIQUE 19**

Proportion des acheteurs de logements neufs (%) ayant participé au RAP selon l'âge, Québec, 2006



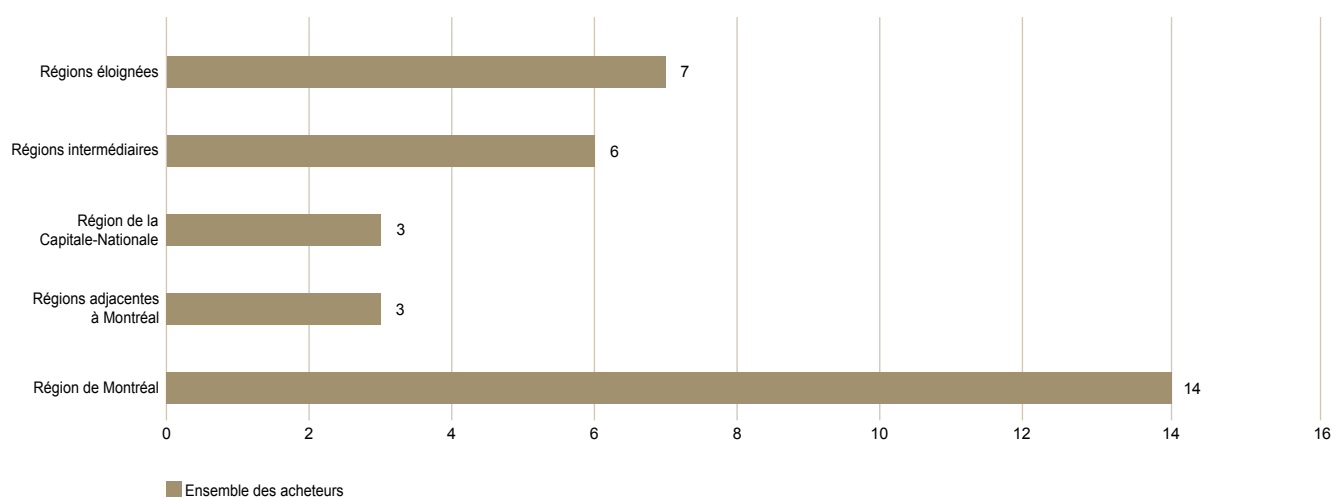
## ACQUISITION D'UNE MAISON INTERGÉNÉRATIONNELLE

Parmi les questions suscitant un intérêt particulier, on examine dans un premier temps la présence d'une maison intergénérationnelle.

Parmi les personnes interviewées, quelque 6 % révèlent avoir fait l'acquisition d'une maison intergénérationnelle. On constate toutefois des écarts régionaux marqués, la proportion atteignant 14 % dans la région de Montréal, alors qu'elle se situe à 3 % dans la région de la Capitale-Nationale.

GRAPHIQUE 20

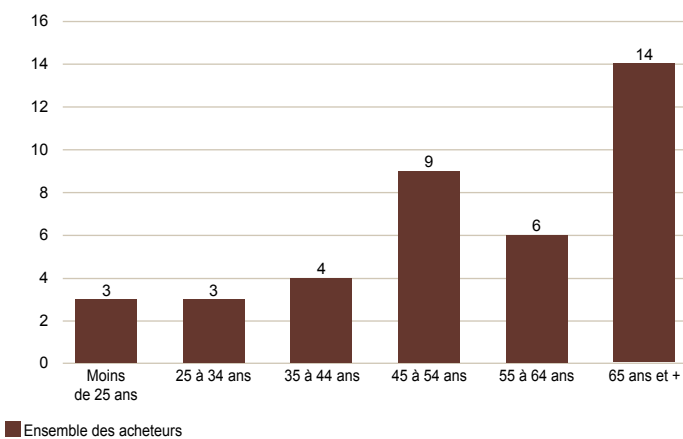
Proportion des acheteurs de logements neufs (%) ayant opté pour une maison intergénérationnelle, selon la région de résidence, Québec, 2006



L'examen du groupe d'âge des répondants montre que c'est chez les 65 ans et plus (14 %) que la maison intergénérationnelle connaît le plus de succès. En supposant un écart de vingt ans entre l'âge des parents et l'âge de leurs enfants, il est raisonnable de croire qu'ici c'est un descendant de l'acheteur qui compose la génération habitant l'autre partie de la maison intergénérationnelle. Les répondants de 45 à 54 ans (9 %) forment la seconde tranche d'âge pour qui la maison intergénérationnelle revêt le plus d'intérêt. En retenant à nouveau l'hypothèse d'un écart de vingt années entre l'âge des parents et celui de leurs enfants, on est amené à penser que l'autre partie de la maison serait cette fois habitée par un ascendant de l'acheteur.

GRAPHIQUE 21

Proportion des acheteurs de logements neufs (%) ayant opté pour une maison intergénérationnelle, selon l'âge, Québec, 2006



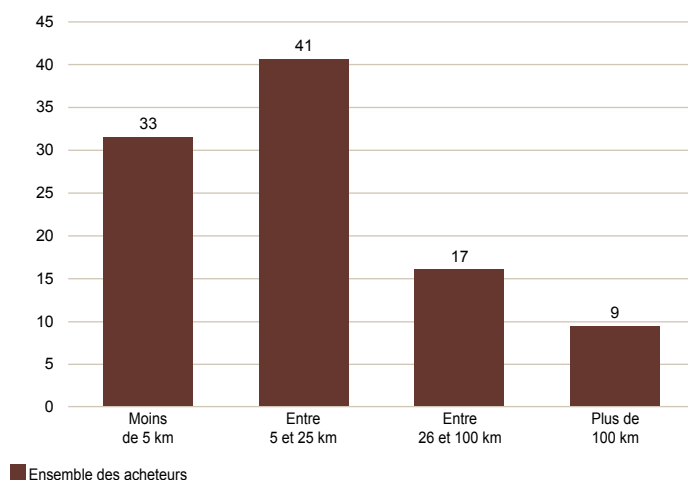


## DISTANCE SÉPARANT LA NOUVELLE RÉSIDENCE DE L'ANCIENNE

Parmi les acheteurs de maisons neuves, quatre sur dix ont acquis leur nouvelle propriété à une distance variant entre 5 et 25 kilomètres de leur précédente demeure, alors que trois acheteurs sur dix ont eu à franchir moins de 5 kilomètres pour ce faire.

**GRAPHIQUE 22**

Répartition des acheteurs de logements neufs (%), selon la distance séparant leur nouvelle résidence de l'ancienne, Québec, 2006



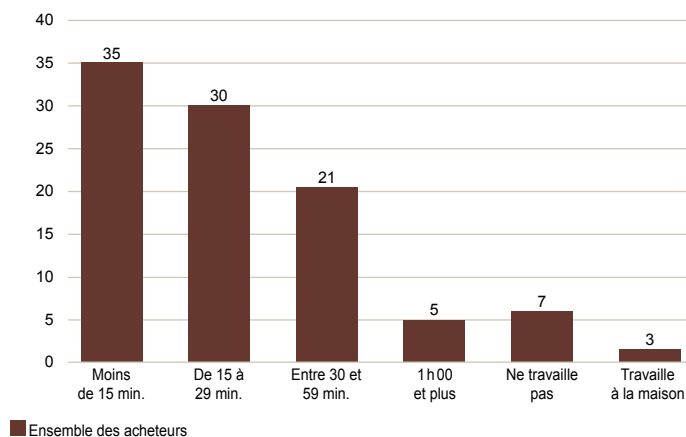
Par ailleurs, au moment où un constructeur tente d'évaluer la demande potentielle pour ses habitations, il est opportun de savoir que deux acheteurs sur dix peuvent provenir d'un lieu géographique situé entre 26 et 100 kilomètres du lieu d'acquisition de sa nouvelle habitation et même qu'un acheteur sur dix a franchi plus de 100 kilomètres.

## TEMPS REQUIS POUR SE RENDRE AU TRAVAIL

Une grande part des personnes interrogées lors du sondage affirment consacrer moins de quinze minutes (35 %) pour se rendre à leur lieu de travail. Une proportion légèrement inférieure dit accorder entre 15 et 29 minutes (30 %) à cette pratique. C'est dans les régions éloignées (60 %), dans les régions intermédiaires (49 %) et dans la région de Montréal (48 %) que l'on trouve les plus fortes proportions de personnes disant accorder moins de quinze minutes pour aller travailler.

**GRAPHIQUE 23**

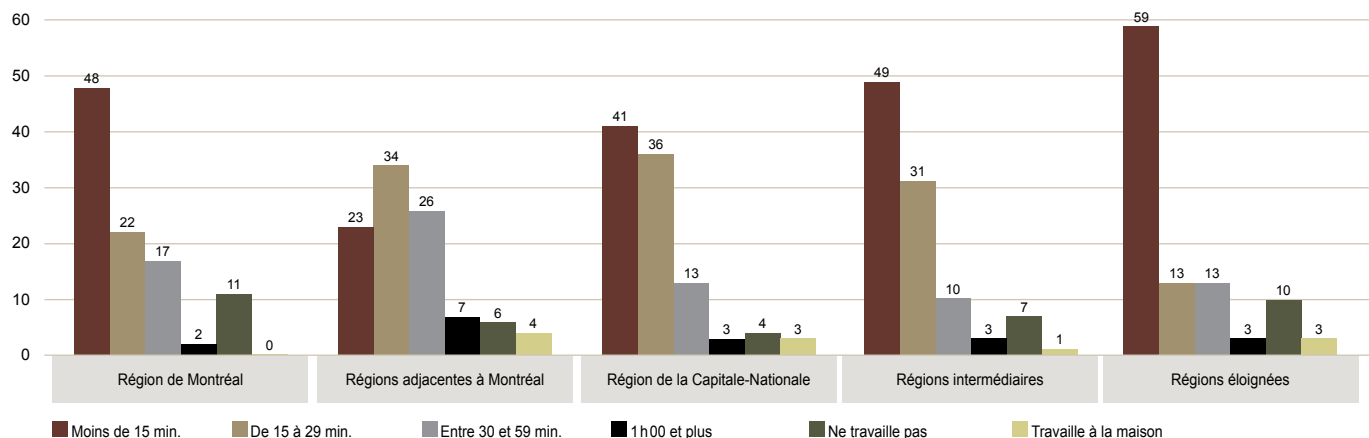
Répartition des acheteurs de logements neufs (%), selon le temps requis pour aller au travail, Québec, 2006



De façon générale, la majorité des répondants se retrouvent dans les deux premières tranches de temps, estimant ainsi accorder moins de trente minutes à cette tâche. Toutefois, dans les régions adjacentes à Montréal, c'est entre les trois premières tranches de temps que la grande majorité des répondants se répartissent à peu près en parts égales.

**GRAPHIQUE 24**

Répartition des acheteurs de logements neufs (%), selon le temps requis pour se rendre au travail et la région de résidence, Québec, 2006



## CONCLUSION

Ce portrait des principales caractéristiques des acheteurs de logements neufs en 2006 révèle que la plus large part des transactions sont effectuées par des acheteurs expérimentés. On retrouve ces derniers dans toutes les tranches d'âge et ils forment le plus souvent des couples, avec ou sans enfants. De leur côté, les nouveaux acheteurs, notablement plus jeunes, sont aussi constitués de couples, mais le plus souvent sans enfants. La majorité des deux types d'acheteurs préfèrent la propriété individuelle et privilégient la propriété à étage.

Sur une base régionale, la région de Montréal se distingue avec une plus faible proportion d'acheteurs de moins de 35 ans et une présence plus marquée de la clientèle de 55 ans et plus. C'est aussi dans cette région ainsi que dans la région de la Capitale-Nationale qu'on relève les plus fortes proportions de maisons à étage.

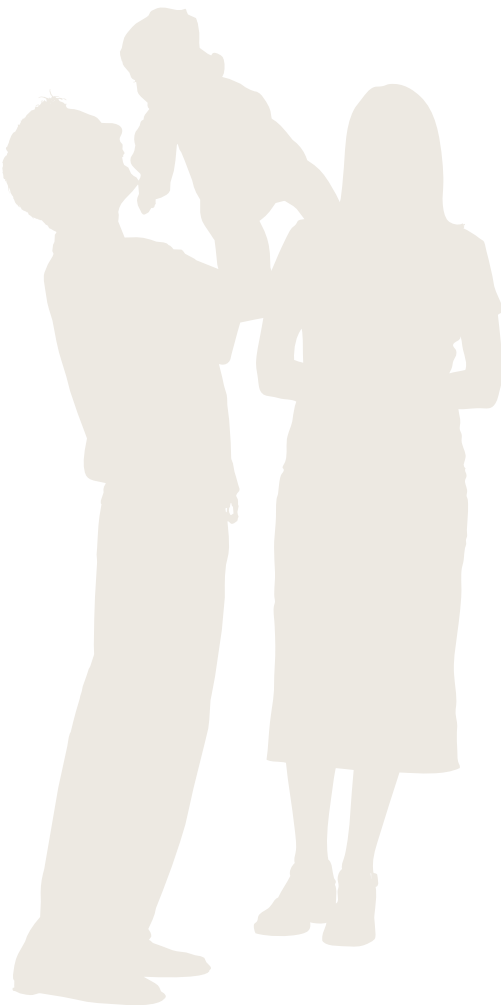
Au moment d'arrêter son choix, l'acheteur moyen accorde de l'importance d'abord au prix de l'habitation recherchée, à sa

superficie habitable et à son lieu géographique. La principale distinction selon le type d'acheteur est que l'acheteur expérimenté attache une plus grande importance au style et à l'architecture extérieure, alors que le nouvel accédant est plus sensible au prix. Pour ce qui est de l'emplacement de la résidence, la sécurité du quartier occupe une plus grande place pour le nouvel acheteur alors que la qualité et la beauté du quartier ont préséance aux yeux de l'acheteur expérimenté.

La moitié de l'ensemble des ménages qui acquièrent une copropriété touchent un revenu inférieur à 70 000 \$. Toutefois, si l'on retient uniquement les acheteurs expérimentés, ce sont sept acheteurs sur dix qui ont un revenu inférieur à 70 000 \$. Ce constat suggère que plusieurs unités de ce type d'habitation s'écoulent à des prix relativement abordables.

L'analyse fait aussi ressortir des écarts de prix notables selon le type de propriété vendue en 2006, le prix moyen des propriétés individuelles surpassant de plus de 13 % celui des copropriétés. La mise de fonds initiale présente aussi des variations sensibles selon que l'on est nouvel accédant ou acheteur expérimenté; elle est 1,8 fois plus élevée chez l'acheteur expérimenté.

Les acheteurs expérimentés, mieux nantis du fait qu'ils disposent du produit de la vente d'une précédente habitation, peuvent se permettre, en 2006, l'achat d'une propriété valant en moyenne 41 000 \$ de plus que celle qui est acquise par les nouveaux acheteurs.





## ANNEXE 1

### REGROUPEMENT DES 17 RÉGIONS ADMINISTRATIVES DU QUÉBEC

En vue d'assurer une bonne représentation statistique et aussi d'alléger la présentation, les dix-sept régions administratives du Québec sont dans le présent document regroupées pour former les cinq régions qui suivent.

Régions adjacentes à Montréal : Laval (13), Lanaudière (14), Laurentides (15), Montérégie (16)

Région de la Capitale-Nationale : Capitale-Nationale (03)

Régions éloignées : Bas-Saint-Laurent (01), Saguenay–Lac-Saint-Jean (02), Abitibi-Témiscaminque (08), Côte-Nord (09), Nord-du-Québec (10), Gaspésie–Îles-de-la-Madeleine (11)

Régions intermédiaires : Mauricie (04), Estrie (05), Outaouais (07), Chaudière-Appalaches (12), Centre-du-Québec (17)

Région de Montréal : Montréal (06)









**BÂTISSONS  
DU MIEUX-  
VIVRE**

[www.habitation.gouv.qc.ca](http://www.habitation.gouv.qc.ca)