
Les acheteurs de logements neufs au Québec en 2000

Sommaire

Cette étude présente une image des principales caractéristiques des acheteurs de logements neufs en 2000 ainsi que l'effort financier qu'a représenté pour eux cet achat. On y retrouve aussi une brève analyse de l'utilisation des incitatifs à l'achat d'une maison neuve et plus particulièrement du Régime d'accession à la propriété. Une autre partie traite du choix de localisation de la résidence achetée.

Le marché du logement neuf est légèrement dominé par les d'acheteurs expérimentés en 2000. Alors que la maison individuelle obtient la faveur populaire, la copropriété connaît un engouement certain à Montréal. De façon générale, les acheteurs sont relativement jeunes et les couples occupent plus des deux tiers du marché. Du côté des prix, on note des variations importantes sur une base régionale.

Par ailleurs, plusieurs facteurs influencent le choix de la localisation d'une résidence. Mais le prix demandé, les caractéristiques du quartier et le type de maison sont les motifs jugés les plus importants alors que tant le rabais de taxes que la qualité des écoles et des garderies et l'accès facile au transport en commun jouent un rôle nettement effacé.

INTRODUCTION

Afin de mieux connaître le marché de la construction résidentielle au Québec, la Société d'habitation du Québec (SHQ) s'est à nouveau associée en 2001 à l'Association provinciale des constructeurs d'habitations du Québec (APCHQ) pour effectuer un sondage auprès des acheteurs de logements neufs en 2000.

Cette enquête, qui en est à sa 18^e 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. Cette population de base représente environ 50 % de l'ensemble des ménages qui ont emménagé dans 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 de maisons neuves dans chacune des régions métropolitaines de recensement (RMR) et dans l'ensemble des autres municipalités. Par ailleurs, 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 pour propriétaires occupants au Québec, il est bon de préciser que dans les résultats obtenus il y a une légère surreprésentation des grands centres urbains dans la mesure où 82 % des transactions qui font l'objet du sondage ont lieu sur le territoire des régions métropolitaines de recensement du Québec tandis que ces régions n'ont regroupé que 71 % de l'ensemble des mises en chantier en 2000.

TYPE D'ACHETEUR

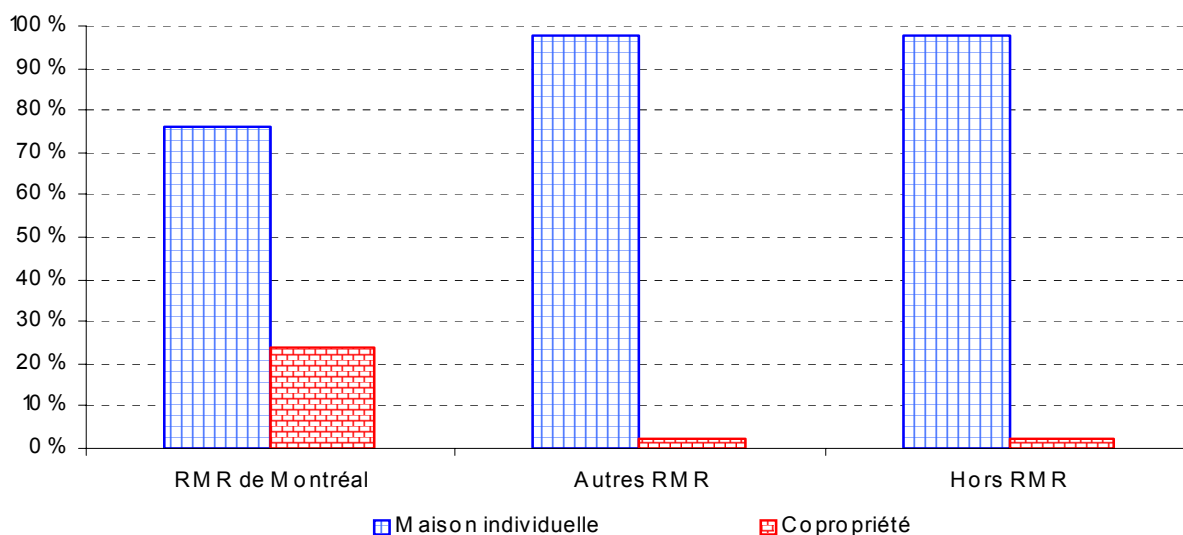
Les acheteurs expérimentés représentent en 2000 la majorité des acheteurs de maisons neuves, soit 54 % comparativement à 46 % pour les nouveaux acheteurs (ménages achetant une résidence pour la première fois). Comme l'indiquent les données du tableau 1, les acheteurs de logements neufs optent dans une proportion de 84 % pour la maison individuelle tandis que 16 % choisissent la copropriété en 2000. Ces proportions sont identiques pour les deux types d'acheteurs.

Tableau 1
Répartition des acheteurs de logements neufs selon le type de propriété et le type d'acheteur, Québec, 2000 (%)

Type de propriété	Ensemble	Nouvel acheteur	Acheteur expérimenté
Ensemble	100	46	54
Maison individuelle	84	84	84
Copropriété	16	16	16

Sur une base régionale, les parts de marché occupées par les deux types d'acheteurs ne diffèrent sensiblement que pour le territoire hors RMR où les acheteurs expérimentés représentent une plus grande part du marché (59 %).

Graphique 1
Parts de marché des types de propriétés selon le territoire de résidence de l'acheteur au Québec en 2000



En ce qui a trait au type de propriété, les acheteurs de la RMR de Montréal se distinguent de ceux des deux autres territoires. En effet, tel que l'illustre le graphique 1, les acheteurs de copropriétés y constituent le quart du marché tandis que dans les deux autres régions la maison individuelle obtient la faveur de la très grande majorité des acheteurs, la copropriété ne récoltant qu'un maigre 2 %. Il peut être bon de signaler que ces préférences d'ensemble se manifestent de façon identique autant chez les acheteurs expérimentés que chez les nouveaux acheteurs.

ÂGE DU RÉPONDANT

En 2000, comme le montre le tableau 2, les acheteurs de maisons neuves sont relativement jeunes dans la mesure où près de deux acheteurs sur cinq (37 %) ont moins de 35 ans. Pour leur part, les nouveaux acheteurs sont généralement plus jeunes que les acheteurs expérimentés, les moins de 35 ans représentent 57 % des nouveaux acheteurs alors que cette proportion n'est que de 21 % chez les acheteurs expérimentés. On observe également que l'achat d'une maison neuve concerne une part significative de ménages plus âgés ; ainsi, 14 % des acheteurs expérimentés sont âgés de 55 ans ou plus.

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, 2000 (%)

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	8	6	1	1	0
25 à 34 ans	33	49	52	31	20	23	3
35 à 44 ans	37	30	28	39	43	45	36
45 à 54 ans	17	10	9	17	22	20	34
55 à 64 ans	7	3	3	5	10	9	12
65 ans ou plus	2	0	0	2	4	2	15

Tant chez les acheteurs expérimentés que chez les nouveaux acheteurs, la résidence en copropriété est le choix de ménages sensiblement plus âgés. Ainsi, chez les acheteurs expérimentés, 31 % des acheteurs de maisons individuelles ont 45 ans ou plus tandis que cette proportion est de 61 % chez ceux qui optent pour la copropriété ; chez les nouveaux acheteurs, ces proportions sont respectivement de 12 % et de 24 %. Par ailleurs, trois nouveaux acheteurs sur cinq (60 %) qui optent pour la maison individuelle ont moins de 35 ans alors que, chez les acheteurs expérimentés, ce n'est qu'une minorité d'entre eux (24 %) qui sont du même groupe d'âge.

Sur une base régionale, on ne note pas de différence significative relativement à l'âge des acheteurs, si ce n'est dans les autres RMR où les acheteurs de copropriétés, en petit nombre, sont plus jeunes que ceux des deux autres régions.

GENRE DE MÉNAGE

Si on examine le genre des ménages qui se portent acquéreurs d'une habitation neuve, on constate que les couples avec enfants et les couples sans enfant dominant le marché, leur part étant respectivement de 55 % et de 29 % de l'ensemble. Cependant, l'importance respective de ces deux groupes varie sensiblement selon le genre d'acheteur ; ainsi, chez les acheteurs expérimentés, ce sont les couples avec enfants qui dominent (66 % par rapport à 19 %) tandis que, chez les nouveaux acheteurs, les parts respectives sont pratiquement identiques : les couples avec enfants représentent 43 % de l'ensemble tandis que cette proportion est de 41 % pour les couples sans enfant.

Tableau 3
Répartition des acheteurs de logements neufs selon le genre de ménage,
le type d'acheteur et le type de propriété, Québec, 2000 (%)

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	8	9	6	24	7	5	18
Couple sans enfant	29	41	40	46	19	16	35
Couple avec enfants	55	43	47	20	66	72	33
Autre	8	7	7	10	8	7	14

Par ailleurs, 8 % des acheteurs sont des personnes seules et elles optent davantage pour la copropriété. On observe ainsi, parmi les acheteurs de résidences en copropriété, que la proportion de personnes seules est de 24 % chez les nouveaux acheteurs et de 18 % chez les acheteurs expérimentés. En ce qui concerne la maison individuelle, la proportion des personnes seules n'est que de 6 % chez les nouveaux acheteurs et de 5 % chez les acheteurs expérimentés. On note également que la part des couples sans enfant chez les acheteurs de résidences en copropriété est respectivement de 46 % chez les nouveaux acheteurs et de 35 % chez les acheteurs expérimentés. Si l'on regroupe ces deux genres de ménages, les personnes seules et les couples sans enfant, on constate qu'ils représentent 61 % des acheteurs de résidences en copropriété (proportion de 70 % chez les nouveaux acheteurs et de 53 % chez les acheteurs expérimentés) alors qu'ils ne constituent que 37 % de l'ensemble des acheteurs de maisons neuves.

En ce qui concerne la variabilité régionale du genre de ménage, l'analyse des données permet de constater que les ménages de chacune des trois régions se répartissent, parmi les genres de ménage, d'une façon semblable à celle de l'ensemble du territoire.

TYPE DE BÂTIMENT

Les acquéreurs d'une maison individuelle privilégient fortement la maison à étage (66 %) par rapport à la maison de plain-pied et ce, tant chez les nouveaux acheteurs (64 %) que chez les acheteurs expérimentés (68 %).

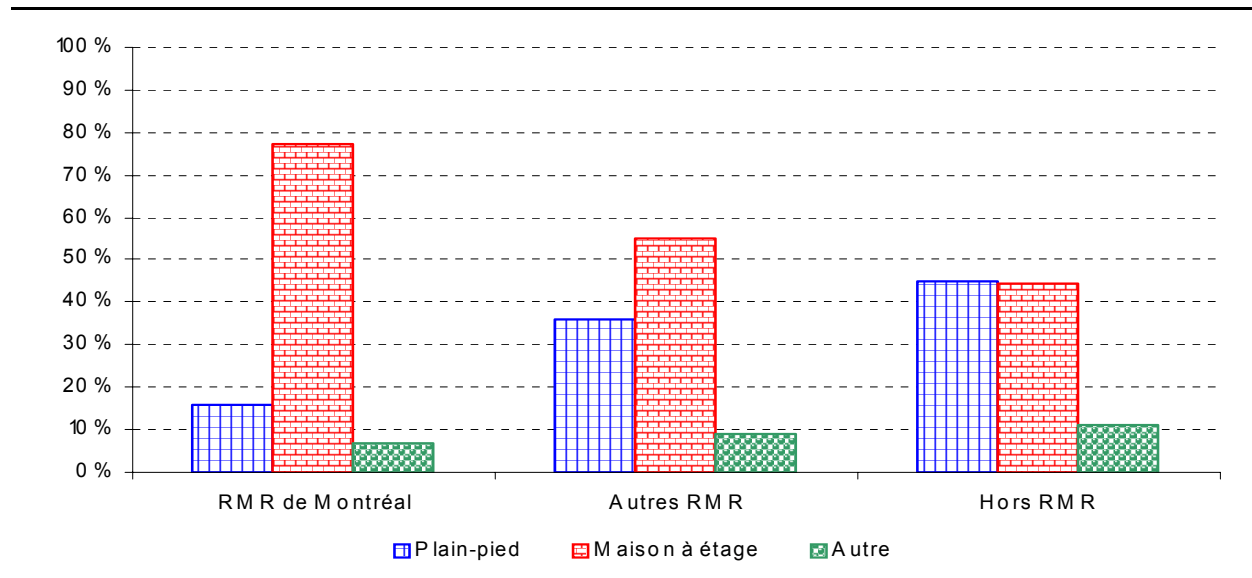
Tableau 4
Répartition des acheteurs de logements neufs selon le type de propriété,
le type de bâtiment et le type d'acheteur, Québec, 2000 (%)

Type de bâtiment	Ensemble	Nouvel acheteur	Acheteur expérimenté
Maison individuelle	100	100	100
Plain-pied	26	28	24
Maison à étage	66	64	68
Autre	8	8	8
<hr/>			
Copropriété	100	100	100
Maison en rangée	44	38	48
Immeuble de deux étages	3	0	5
Immeuble de trois étages	28	28	29
Immeuble de quatre étages	15	21	11
Immeuble de cinq étages ou plus	10	13	7

En ce qui concerne le type de bâtiment dans lequel se situe le logement de ceux qui choisissent la copropriété, c'est la maison en rangée (44 %), particulièrement chez les acheteurs expérimentés (48 %), qui obtient la préférence des acheteurs. En outre, l'immeuble à trois étages vient au second rang (28 %) dans la faveur des acheteurs. De façon générale, les nouveaux acheteurs privilégient un peu plus les immeubles de trois étages ou plus (62 %) que les acheteurs expérimentés (47 %).

Sur une base régionale, l'attrait de la copropriété pour l'ensemble des acheteurs est un calque de celui des acheteurs de la RMR de Montréal ; ce qui se comprend par la concentration de ce marché dans cette région. Pour la maison individuelle, on observe des différences régionales dans les préférences des acheteurs. Le graphique 2 fait état de ces différences.

Ainsi, dans la RMR de Montréal, la maison à étage monopolise les trois quarts (77 %) du marché de la maison individuelle. Les parts respectives pour les autres RMR et pour les territoires hors RMR sont de 55 % et de 44 %. Quant à la maison de plain-pied, elle obtient la faveur populaire de 16 % des acheteurs à Montréal, de 36 % dans les autres RMR et de 45 % ailleurs. En somme, plus on se rapproche des centres urbains, plus la maison à étage domine au détriment de la maison de 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 au Québec en 2000****CHOIX DE LOCALISATION DE LA RÉSIDENCE**

Lorsqu'un ménage décide d'acquérir une résidence, il prend en considération divers facteurs relatifs au choix de la localisation de celle-ci. Pour chacun des 15 facteurs suggérés, les personnes interrogées doivent préciser s'ils le considèrent 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 *prix demandé* obtiennent respectivement des notes de 82,2 et de 76,2 — et à son environnement : la *sécurité du quartier* obtient 81,6 points, le *cachet du quartier*, 79,3 points et la *connaissance du quartier*, 79,3 points. Deux autres facteurs obtiennent une note sensiblement supérieure à la moyenne : l'*accès facile au réseau routier* (77,1 points) et la *qualité des services offerts par la municipalité* (70,8 points).

À l'autre extrême, on retrouve trois 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* (45,0 points) ; suivent dans l'ordre le *rabais de taxes* (50,4 points) et la *qualité des écoles et des garderies* (53,5 points).

Tableau 5
Facteurs considérés par les acheteurs de logements neufs
pour le choix d'une localisation, Québec, 2000

Facteur	Note ¹	Niveau d'importance (%)			
		Très important	Assez important	Peu important	Pas important
Type de maison	82,2	56,1	36,4	5,5	1,9
Sécurité du quartier	81,6	56,9	33,6	7,0	2,5
Cachet du quartier	79,3	52,7	36,5	6,8	4,0
Connaissance du quartier	79,3	53,8	29,8	10,2	6,3
Accès facile au réseau routier	77,1	48,8	35,5	11,1	4,5
Prix demandé	76,2	49,9	41,5	5,1	3,5
Qualité des services offerts par la municipalité	70,8	37,7	41,9	15,6	4,8
Grandeur du terrain	67,0	34,0	40,2	18,7	7,1
Proximité des services et commerces	65,6	29,7	44,1	19,6	6,6
Niveau de taxes	64,0	30,5	41,3	17,9	10,3
Proximité du travail	62,9	37,0	29,2	19,3	14,5
Proximité des lieux de loisirs	60,6	28,2	37,4	22,4	11,9
Qualité des écoles et des garderies	53,5	32,6	23,6	15,5	28,3
Rabais de taxes	50,4	26,8	25,2	20,5	27,5
Accès facile au transport en commun	45,0	25,3	16,4	26,3	32,0
Moyenne	63,5	40,0	34,2	14,8	11,0

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*.

Quand on analyse les trois facteurs qui se rapportent plus spécifiquement au quartier, soit sa sécurité, son cachet et sa connaissance, on constate que ce sont des facteurs qui jouent un rôle de premier plan. Comme les deux premiers facteurs supposent *a priori* une certaine connaissance du quartier, on peut donc présumer que, par connaissance du quartier, les répondants comprennent « avoir vécu dans le quartier » tandis que les composantes sécurité et cachet correspondent davantage à une première impression après quelques visites et de courtes discussions avec des personnes du milieu. Tout se passe comme si une connaissance superficielle et très approximative du quartier suffisait à l'acheteur de logement neuf.

Le tableau 5 révèle également que la disponibilité de « services » n'est pas prioritaire dans le choix de la localisation. Alors que l'*accès au transport en commun* et la *qualité des écoles et des garderies* se situent à des niveaux sensiblement en deçà de la moyenne (63,5 points), la *proximité des services et commerces* (65,6 points) est légèrement supérieure à celle-ci. Ces formes d'aménités suscitent visiblement un intérêt limité chez les acheteurs de maisons neuves.

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

En utilisant la même technique de pondération des résultats obtenus, on peut voir si, pour les nouveaux acheteurs, l'importance de ces facteurs diffère de celle que leur accordent les acheteurs expérimentés. Le tableau 6 met en parallèle les résultats obtenus. On retrouve les grandes tendances observées pour l'ensemble des acheteurs chez chacun des types d'acheteurs et, pour beaucoup de facteurs, l'importance accordée ne diffère que légèrement.

Tableau 6
Notes des facteurs considérés pour le choix d'une localisation
selon le type d'acheteur de logements neufs, Québec, 2000

Facteur	Note ¹		
	Ensemble	Nouvel acheteur	Acheteur expérimenté
Type de maison	82,2	80,4	83,9
Sécurité du quartier	81,6	83,5	80,0
Cachet du quartier	79,3	78,7	79,9
Connaissance du quartier	79,3	83,0	75,9
Accès facile au réseau routier	77,1	75,0	78,8
Prix demandé	76,2	76,2	76,2
Qualité des services offerts par la municipalité	70,8	69,8	71,8
Grandeur du terrain	67,0	66,7	67,3
Proximité des services et commerces	65,6	66,5	64,9
Niveau de taxes	64,0	66,1	62,2
Proximité du travail	62,9	65,5	60,6
Proximité des lieux de loisirs	60,6	62,3	59,2
Qualité des écoles et des garderies	53,5	55,9	51,6
Rabais de taxes	50,4	55,6	45,8
Accès facile au transport en commun	45,0	47,6	42,8
Moyenne	63,5	64,6	62,6

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*.

Cependant, quelques facteurs montrent des écarts sensibles quant à l'importance qu'on y accorde. Ainsi, les nouveaux acheteurs accordent une importance légèrement plus grande à la *sécurité du quartier* (83,5 points par rapport à 80,0 points), à la *connaissance du quartier* (83,0 points par rapport à 75,9 points), au *niveau de taxes* (66,1 points par rapport à 62,2 points), à la *proximité du travail* (65,5 points par rapport à 60,6 points) et au *rabais de taxes* (55,6 points par rapport à 45,8 points). Quant aux acheteurs expérimentés, ils privilégient davantage le *type de maison* (83,9 points par rapport à 80,4 points) et le *prix demandé* (78,8 points par rapport à 75,0 points).

En somme, si les nouveaux acheteurs demeurent surtout sensibles à l'environnement immédiat du logement neuf qu'ils acquièrent, les acheteurs expérimentés réagissent davantage au bâtiment et à son prix.

PROGRAMMES D'ENCOURAGEMENT À L'ACHAT D'UN LOGEMENT NEUF

L'entrevue auprès des acheteurs de logements neufs comprenait un volet dans lequel les répondants indiquaient s'ils bénéficiaient d'incitatif à l'achat de leur résidence. Ces incitatifs peuvent prendre deux formes :

- Le **Régime d'accession à la propriété** (RAP) 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 résidentielle¹. 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 hypothécaire** particulière pouvant garantir un emprunt représentant 95 % du prix d'achat d'une résidence.

Dans l'ensemble, on constate que plus de deux acheteurs de logements neufs sur cinq (41 %) se prévalent d'une aide en 2000. Cette proportion grimpe même jusqu'à 71 % dans le cas des nouveaux acheteurs. Ce qui n'est pas surprenant dans la mesure où, par leur nature même, ces incitatifs sont orientés d'abord vers les nouveaux acheteurs.

L'analyse de la situation selon chacun des incitatifs montre que 21 % des acheteurs de logements neufs utilisent l'assurance hypothécaire couvrant 95 % du prix d'achat et 30 %, le RAP.

Sur une base régionale, l'assurance hypothécaire obtient la faveur de 18 % de l'ensemble des acheteurs de la RMR de Montréal, de 32 % de ceux résidant dans les autres RMR et de 22 % de ceux des territoires hors RMR. Chez les nouveaux acheteurs, les proportions respectives sont de 27 % (RMR de Montréal), de 48 % (autres RMR) et de 31 % (territoires hors RMR).

En ce qui concerne le RAP, 61 % des nouveaux acheteurs s'en prévalent. Au niveau régional, 62 % des nouveaux acheteurs de la RMR de Montréal en bénéficient alors que les proportions respectives sont de 54 % dans les autres RMR et de 66 % dans les territoires hors RMR.

Par ailleurs, on observe que la proportion des nouveaux acheteurs utilisant ce programme est fortement dépendante de leur âge. En fait, si on exclut les répondants de moins de 25 ans, cette proportion est d'autant plus élevée que les répondants sont jeunes. Alors que 65 % des nouveaux acheteurs de moins de 25 ans utilisent le programme RAP, cette proportion est de 71 % pour ceux qui ont entre 25 à 34 ans,

1. Par l'achat d'une première propriété résidentielle, on entend plus précisément ne pas avoir été propriétaire de sa résidence au cours des cinq dernières années.

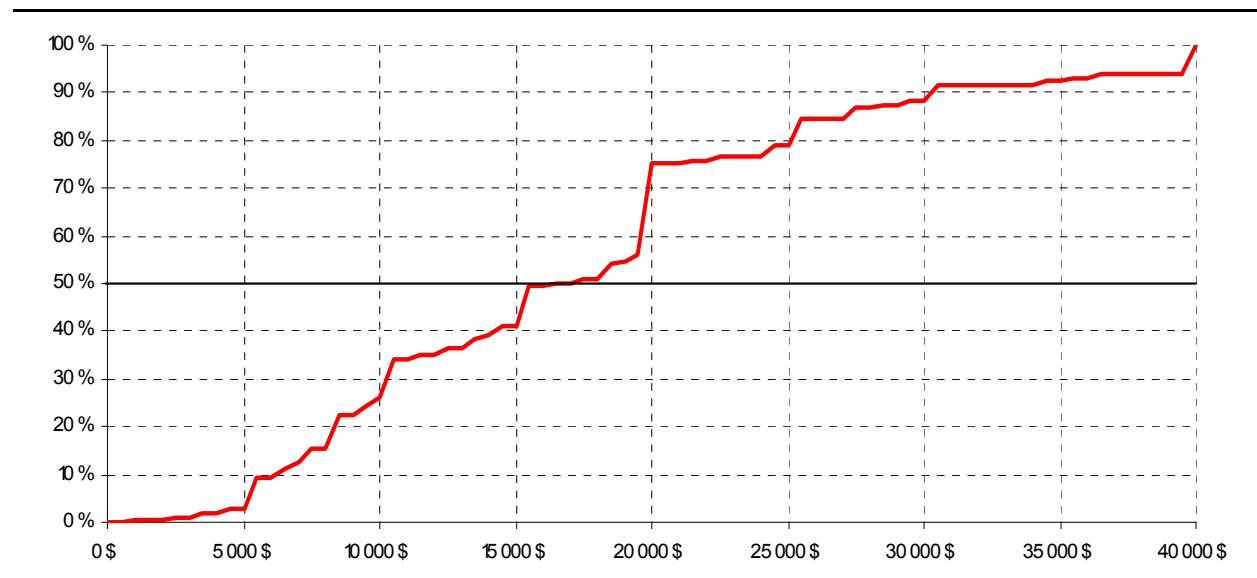
de 55 % dans le groupe des 35 à 44 ans, de 38 % dans le groupe des 45 à 54 ans et, finalement, de plus de 50 % pour les répondants de 55 ans et plus.

En outre, si on examine le genre des ménages qui se prévalent du RAP, on voit que les couples se manifestent davantage que les autres genres. Ainsi, les deux tiers (66 %) des couples sans enfant et 63 % des couples avec enfants ont recours à cette aide tandis que seulement une faible majorité (52 %) des ménages de personnes seules font de même.

Les montants que les acheteurs disent avoir retirés de leur REÉR sont une autre illustration de l'importance de cet incitatif. Comme le montre le graphique 3, les retraits se situent généralement en deçà de 20 000 \$; seulement 25 % de ceux-ci dépassent ce montant. La médiane, qui constitue le point de la distribution qui sépare cette dernière en deux parties égales, se situe à 16 500 \$. Si on retient les points de cette distribution oscillant entre 7 000 \$ et 20 000 \$, on regroupe 63 % des observations autour de la médiane.

Graphique 3

Distribution cumulative des sommes retirées d'un REÉR par les nouveaux acheteurs de logements neufs au Québec en 2000



REVENU DU MÉNAGE

En ce qui concerne le revenu annuel des ménages, on constate que celui-ci est généralement élevé. Seulement 26 % des acheteurs de maisons neuves ont un revenu de moins de 50 000 \$ alors que 50 % d'entre eux disposent de revenus de 70 000 \$ ou plus.

Tableau 7
Répartition des acheteurs de logements neufs selon le revenu annuel du ménage,
le type d'acheteur et le type de propriété, Québec, 2000 (%)

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	6	4	5	4	8	7	11
30 000 à 39 999	8	11	11	11	5	5	7
40 000 à 49 999	12	14	16	2	10	10	9
50 000 à 59 999	13	15	17	10	12	13	7
60 000 à 69 999	11	13	14	8	9	9	8
70 000 à 79 999	13	15	15	15	12	12	11
80 000 à 99 999	14	13	11	19	14	15	9
100 000 et plus	23	15	11	31	30	29	38

Les nouveaux acheteurs disposent généralement de revenus inférieurs à ceux des acheteurs expérimentés ; chez ces derniers, seulement 23 % ont un revenu de moins de 50 000 \$ alors que, chez les nouveaux acheteurs, cette part est de 29 %. De même, l'autre extrême de la distribution montre que 56 % des acheteurs expérimentés ont un revenu annuel de 70 000 \$ ou plus, alors que cette part n'est que de 43 % chez les nouveaux acheteurs. On constate même que près d'un acheteur expérimenté sur trois (30 %) touche un revenu supérieur à 100 000 \$ tandis que, chez les nouveaux acheteurs, ce n'est qu'un acheteur sur 7 (15 %) qui dispose d'un tel revenu.

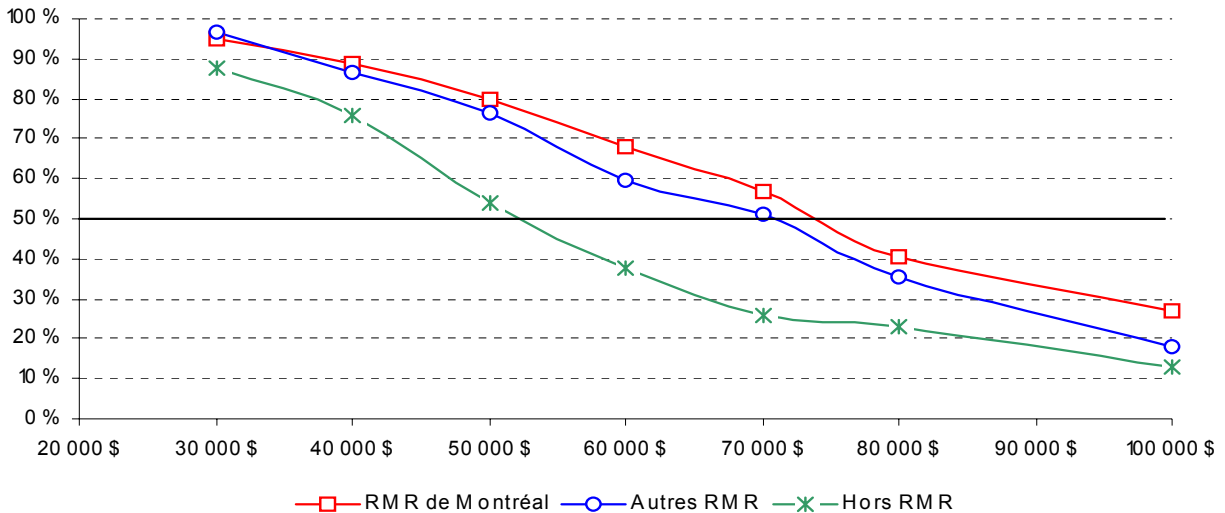
De façon générale, les acheteurs qui optent pour la copropriété touchent un revenu sensiblement plus élevé que celui des acheteurs qui préfèrent la maison individuelle. Si cette observation vaut également pour les nouveaux acheteurs, elle ne tient pas pour les acheteurs expérimentés qui montrent un revenu semblable, quel que soit le type de propriété qu'ils acquièrent. Le fait que les acheteurs de copropriétés aient des revenus élevés découle en bonne partie du fait que le marché de la copropriété est concentré principalement dans la RMR de Montréal et que l'on observe, tel que l'illustre le graphique 4, que le revenu du ménage y est généralement supérieur à ce qu'il est dans les deux autres régions.

On y note, en effet, que le revenu du ménage dans les territoires hors RMR est nettement inférieur à celui des deux autres territoires. À titre d'illustration, on observe que seulement 54 % des acheteurs vivant à l'extérieur des RMR touchent un revenu de 50 000 \$ ou plus alors que cette proportion est de 80 % dans les RMR de Montréal et de 76 % dans les autres RMR du Québec. Le revenu médian peut également être utilisé comme mesure synthétique des écarts régionaux de revenu. Son calcul permet d'observer que le revenu médian des acheteurs de résidences neuves dans la RMR de Montréal est de 3 500 \$ supérieur à celui des autres RMR et de 21 800 \$ supérieur à celui des acheteurs de résidences situées à l'extérieur des

six grandes régions urbaines. Ces écarts très substantiels dans les revenus des acheteurs ne peuvent qu'influencer sensiblement le choix du type de bâtiment et les conditions financières de son acquisition.

Graphique 4

Distribution cumulative inverse du revenu du ménage selon le territoire de résidence de l'acheteur au Québec en 2000



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 142 000 \$. 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 156 000 \$ tandis que le prix du logement est de beaucoup inférieur chez les nouveaux acheteurs, soit 127 000 \$.

En outre, le prix moyen des résidences en copropriété (137 000 \$) est légèrement inférieur à celui des maisons individuelles (143 000 \$). C'est le cas également pour les acheteurs expérimentés qui paient en moyenne 17 % de plus pour une maison individuelle (160 000 \$) que pour une copropriété (137 000 \$). Chez les nouveaux acheteurs, on débourse davantage (9 %) pour une copropriété (136 000 \$) que pour une maison individuelle (125 000 \$).

La mise de fonds, qui est en moyenne de 46 000 \$, varie sensiblement selon que l'on est nouvel acheteur ou acheteur expérimenté ; elle est respectivement de 24 000 \$ et de 67 000 \$, ce qui équivaut à une mise de fonds 2,8 fois plus élevée chez les acheteurs expérimentés. Par ailleurs, pour l'ensemble des acheteurs, le rapport de la mise de fonds moyenne à la valeur moyenne de la résidence neuve est similaire pour la maison individuelle (32 %) et pour la résidence en copropriété (34 %). Pour les nouveaux acheteurs,

l'importance relative de la mise de fonds diffère selon le type de résidence choisie ; elle se situe à 18 % pour une maison individuelle et à 24 % pour une copropriété. Chez les acheteurs expérimentés, cette importance relative est identique pour les deux types de propriétés, soit 43 %. Ce rapport de la mise de fonds moyen au prix d'achat moyen nettement plus élevé chez les acheteurs expérimentés traduit une situation où ces acheteurs sont mieux nantis financièrement dans la mesure où ils ont le plus souvent déjà accumulé une somme importante en possédant une résidence.

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, 2000 (\$)

Type d'acheteur Type de propriété	Prix d'achat	Mise de fonds	Remboursement hypothécaire mensuel ¹
Ensemble	142 000	46 000	917
Maison individuelle	143 000	46 000	912
Copropriété	137 000	47 000	942
Nouvel acheteur	127 000	24 000	935
Maison individuelle	125 000	23 000	920
Copropriété	136 000	33 000	1 017
Acheteur expérimenté	156 000	67 000	892
Maison individuelle	160 000	69 000	903
Copropriété	137 000	59 000	827

1. Incluant le capital, les intérêts et les taxes si elles sont comprises dans le paiement hypothécaire. Les propriétaires qui ont payé leur maison comptant (8 % de l'ensemble) sont exclus de cette compilation.

En dernier lieu, signalons que le remboursement hypothécaire mensuel moyen, chez ceux qui ne payent pas comptant leur nouvelle résidence, est de 917 \$. Malgré le fait que les acheteurs expérimentés acquièrent des maisons sensiblement plus dispendieuses que celles des nouveaux acheteurs, leur mise de fonds importante entraîne des paiements hypothécaires moyens de 892 \$, soit 5 % de moins que les paiements des nouveaux acheteurs (935 \$). Par ailleurs, on constate que le remboursement hypothécaire pour la maison individuelle est moins élevé (920 \$) que celui qui concerne la copropriété (1 017 \$) chez les nouveaux acheteurs tandis que c'est l'inverse qui se produit pour les acheteurs expérimentés.

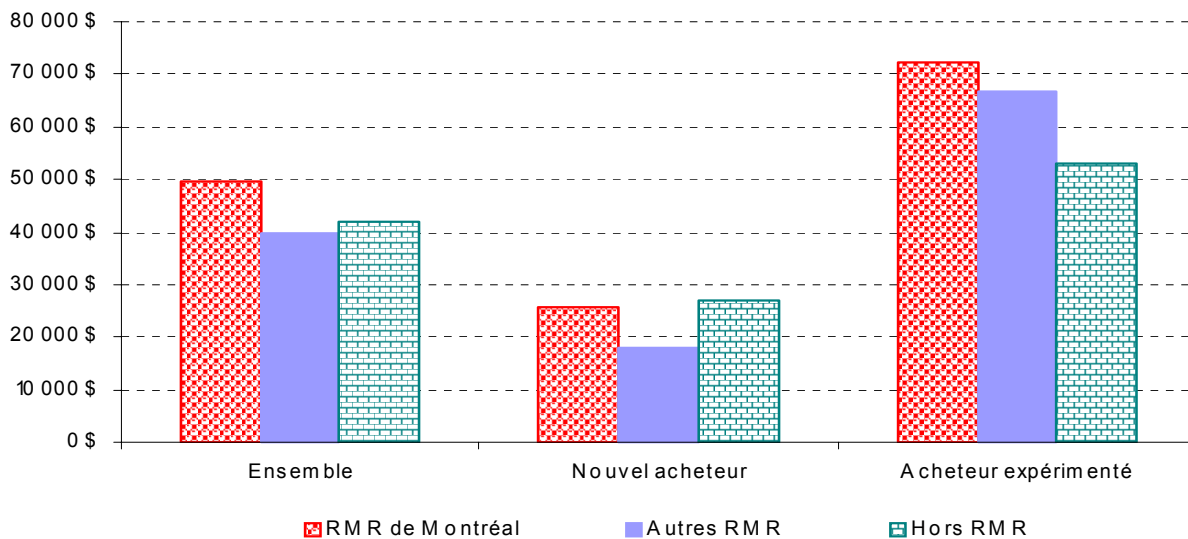
Par ailleurs, le prix moyen des résidences varie sensiblement selon leur typologie et la région de résidence. En effet, en plus de l'écart sensible observé entre le prix de la maison individuelle et celui de la copropriété, tant pour l'ensemble du territoire que pour chacune des régions, on remarque des écarts encore plus prononcés entre les types de maisons individuelles. Ainsi, pour l'ensemble du territoire, le prix moyen de la maison à étage (160 000 \$) surpasse celui de la maison de plain-pied (111 000 \$) de 44 %. Cet écart est de 35 % dans la RMR de Montréal, de 41 % dans les autres RMR tandis qu'il est de 30 % dans les territoires hors RMR.

Tableau 9
Prix moyen du logement neuf selon la région et le type de propriété, Québec, 2000 (\$)

Type de propriété	Ensemble	RMR de Montréal	Autres RMR	Hors RMR
Ensemble	142 000	154 000	130 000	114 000
Maison individuelle	143 000	159 000	130 000	115 000
Plain-pied	111 000	126 000	105 000	101 000
Maison à étage	160 000	170 000	148 000	131 000
Autre	120 000	126 000	121 000	108 000
Copropriété	137 000	138 000	124 000	85 000

Dans un dernier temps, il est intéressant de voir la variabilité régionale des mises de fonds. Le graphique 5 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. On y constate sans surprise que pour l'ensemble des acheteurs la mise de fonds moyenne la plus élevée (49 500 \$) se retrouve dans la RMR de Montréal. Il est cependant surprenant de voir que la mise de fonds moyenne la plus faible (40 000 \$) se retrouve dans les autres RMR du Québec alors que le prix des nouvelles constructions y est sensiblement plus élevé que dans les municipalités hors RMR où la mise de fonds moyenne se situe à près de 42 000 \$.

Graphique 5
Mise de fonds moyenne par type d'acheteur selon le territoire de résidence de l'acheteur au Québec en 2000



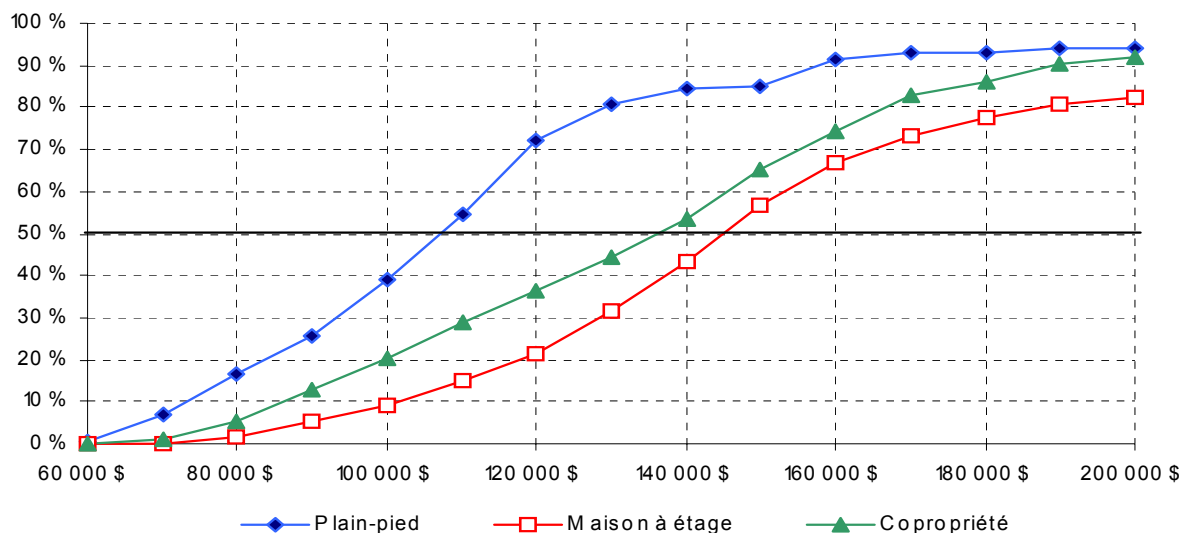
Quand on observe la situation des acheteurs expérimentés, on constate que la structure régionale de la mise de fonds y est plus conforme aux attentes, la mise de fonds moyenne est d'autant plus faible que le prix moyen des résidences est lui-même faible. Cette dernière observation amène à conclure, comme d'ailleurs l'illustre l'autre composante du graphique, que c'est la situation des nouveaux acheteurs qui est surprenante par rapport aux attentes. La mise de fonds moyenne des nouveaux acheteurs à l'extérieur des RMR (27 000 \$) est la plus élevée, elle dépasse de près de 1 500 \$ la moyenne dans la RMR de Montréal et de près de 9 000 \$ celle qu'on observe dans les autres RMR du Québec, qui se situe à légèrement moins que 18 000 \$.

STRUCTURE DES PRIX ET DE LA MISE DE FONDS RELATIVE

En dernier lieu, il peut être intéressant de regarder la distribution de certains paramètres afin d'avoir une vision plus complète du marché de la maison neuve. Pour ce faire, la distribution du prix du logement neuf et celle du ratio mise de fonds / prix d'achat seront examinées en fonction du type de propriété, du type d'acheteur et de la localisation.

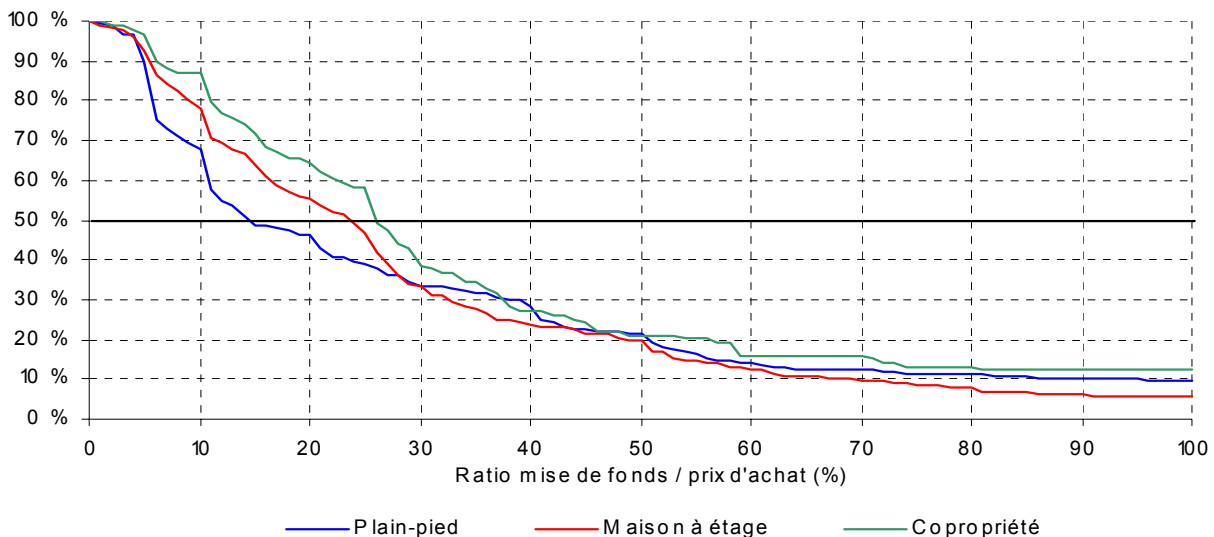
Si, en premier lieu, on compare la distribution des prix des maisons à étage à celles des copropriétés et des maisons de plain-pied, on peut voir à quel point les types de propriétés se différencient par leur prix, comme l'illustre le graphique 6. Sur la première section de la courbe, on observe qu'à peine plus de 20 % des maisons à étage se transigent à un prix inférieur à 120 000 \$ alors que cette proportion est de plus de 35 % pour les copropriétés et de plus de 70 % pour les maisons de plain-pied. Par ailleurs, plus de 40 % des maisons à étage se transigent à 150 000 \$ et plus tandis que les proportions sont respectivement inférieures à 35 % et à 15 % pour les copropriétés et les maisons de plain-pied.

Graphique 6
Distribution cumulative des prix du logement neuf selon le type de propriété au Québec en 2000



Connaissant les différentielles de prix selon le type de bâtiment, il devient intéressant de voir dans quelle mesure le fardeau financier assumé par les acheteurs de logements neufs peut varier selon cette même dimension. Pour ce faire, on peut analyser la structure du ratio mise de fonds / prix d'achat. Le graphique 7, composé des distributions cumulatives inversées de cette variable, nous permet d'observer que les trois courbes ne se distinguent sensiblement qu'au niveau des strates correspondant à de faibles mises de fonds relatives (soit entre 5 % et 25 %). À ce niveau, c'est pour la maison de plain-pied que la mise de fonds est proportionnellement la plus faible tandis que c'est la copropriété pour laquelle l'importance relative de la mise de fonds est la plus importante. On constate ainsi que la proportion d'acheteurs dont la mise de fonds relative est égale ou supérieure à 15 % est de moins de 50 % pour ce qui est de la maison de plain-pied tandis qu'elle se situe à 64 % pour la maison à étage et à plus de 70 % pour la copropriété.

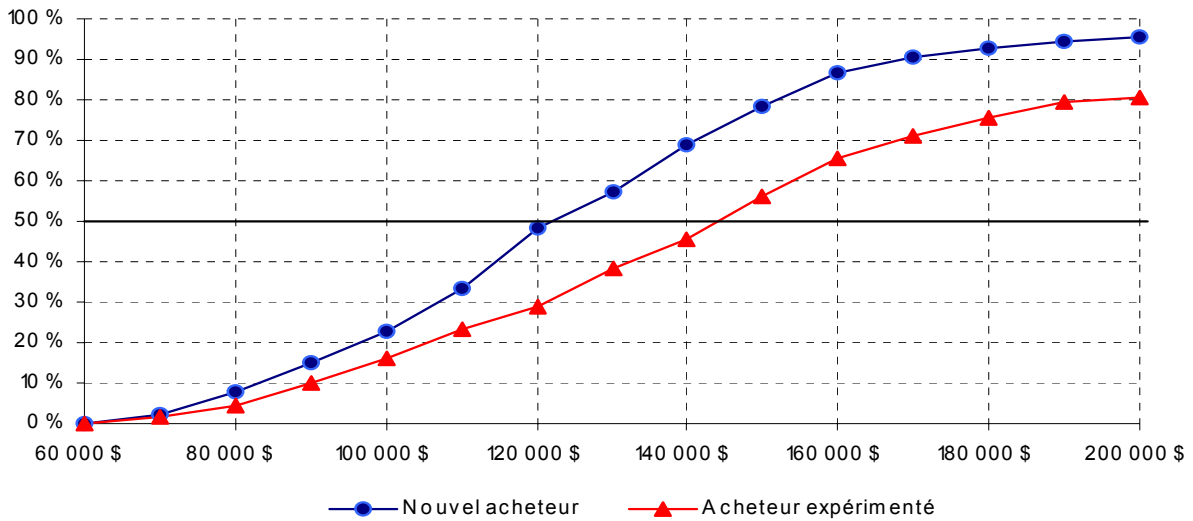
Graphique 7
Distribution cumulative inversée du ratio mise de fonds / prix d'achat
selon le type de propriété au Québec en 2000



Lorsque l'on se penche sur les mêmes distributions mais cette fois en fonction du type d'acheteur, on constate l'ampleur des écarts dans la structure de prix des nouvelles habitations selon que l'on soit expérimenté ou nouvel acheteur (graphique 8).

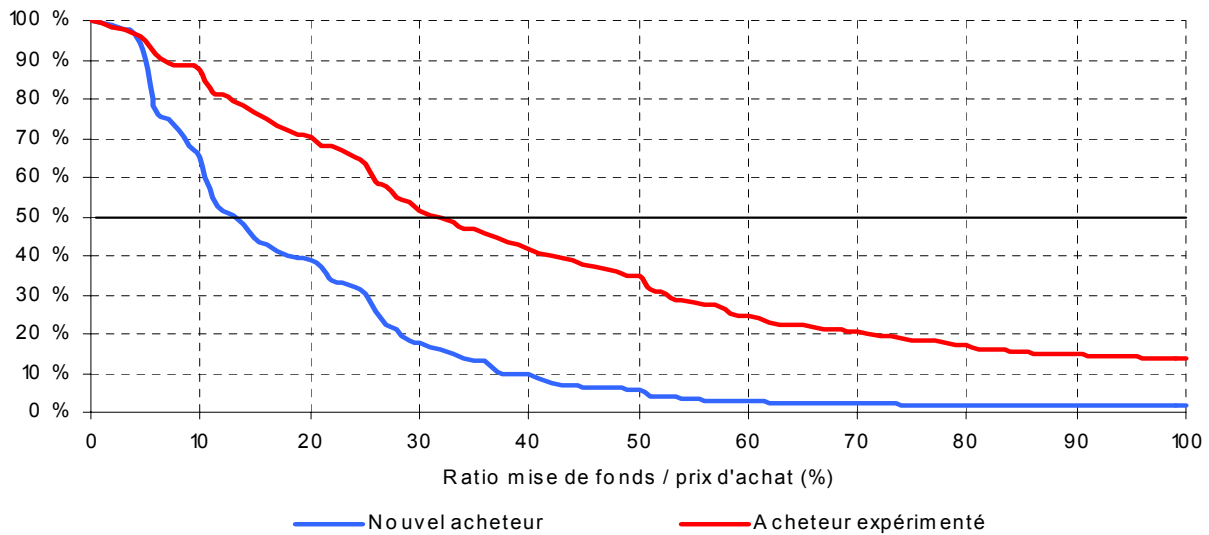
On observe ainsi que près d'un nouvel acheteur sur deux achète une nouvelle résidence dont le prix est de moins de 120 000 \$ alors que, pour les acheteurs expérimentés, cette proportion est de moins de 30 %. À l'autre extrême de la structure de prix, on constate que les habitations de 160 000 \$ ou plus sont trois fois sur dix le choix des acheteurs expérimentés alors que ce n'est qu'une fois sur dix qu'il en va de même pour les nouveaux acheteurs.

Graphique 8
Distribution cumulative des prix du logement neuf selon le type d'acheteur au Québec en 2000



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

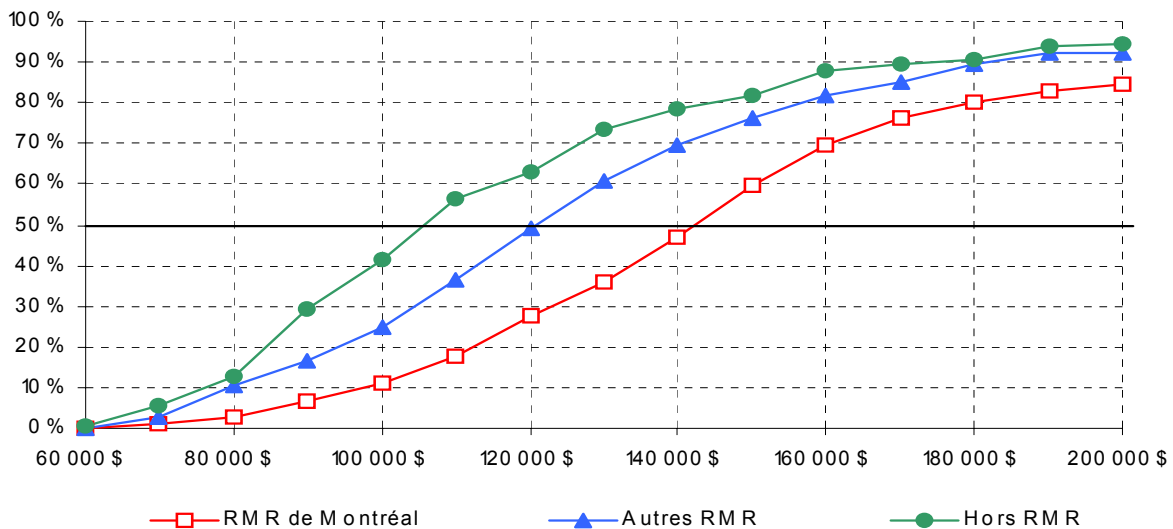
Graphique 9
Distribution cumulative inversée du ratio mise de fonds / prix d'achat selon le type d'acheteur au Québec en 2000



Chez les nouveaux acheteurs, à peine 45 % ont une mise de fonds de 15 % ou plus tandis que cette proportion est de 76 % chez les acheteurs expérimentés. Pour ce qui est d'une mise de fonds de 25 % ou plus, seuil en deçà duquel une assurance emprunt est nécessaire, on ne retrouve que 30 % des nouveaux acheteurs tandis que près des deux tiers des acheteurs expérimentés ont une mise de fonds d'une telle importance.

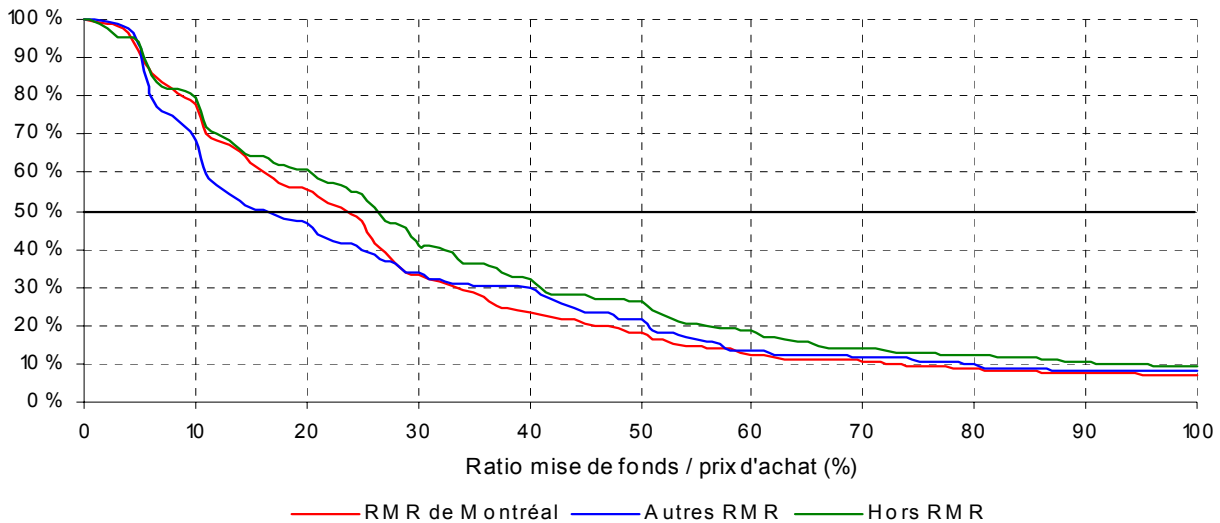
L'examen de la distribution des prix sur une base régionale révèle également des écarts significatifs entre les trois territoires considérés. Le graphique 10 les illustre et permet de constater que la proximité des centres urbains amène des prix substantiellement plus élevés. C'est ainsi qu'on retrouve seulement 28 % des transactions à un prix inférieur à 120 000 \$ dans la RMR de Montréal alors que cette proportion atteint 49 % dans les autres RMR et 63 % à l'extérieur des RMR. Le prix médian donne une bonne mesure synthétique de ces écarts ; dans la RMR de Montréal, il atteint 143 000 \$ alors qu'il se situe à 121 000 \$ dans les autres RMR et à seulement 106 000 \$ dans les territoires hors RMR.

Graphique 10
Distribution cumulative des prix du logement neuf selon la région de résidence de l'acheteur au Québec en 2000



En dernier lieu, on peut observer s'il y a des différences régionales en ce qui a trait à la structure relative de la mise de fonds ; le graphique 11 montre que les écarts régionaux sont beaucoup moins importants que ceux qu'on a pu voir quant au type d'acheteur ou quant au type de propriété. Tout au plus peut-on souligner que la mise de fonds relative est généralement plus élevée hors RMR ; cette situation n'est probablement pas indépendante du fait que les résidences y sont sensiblement moins dispendieuses.

Graphique 11
Distribution cumulative inversée du ratio mise de fonds / prix d'achat
selon la région de résidence de l'acheteur au Québec en 2000



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 en périphérie affiche un prix plus élevé qu'une maison à étage dans la RMR de Montréal, mais ce sera probablement l'exception.

CONCLUSION

Cette étude permet en premier lieu de vérifier que, partout au Québec, le marché de la maison individuelle neuve est principalement un marché qui vise les couples relativement jeunes. Pour sa part, le marché de la copropriété neuve se situe presque exclusivement dans la région de Montréal et est l'affaire des ménages plus âgés, le plus souvent constitués de couples sans enfant et de personnes seules.

Par ailleurs, si le prix demeure un facteur incontournable dans le choix de la résidence, les caractéristiques reliées au quartier (connaissance, cachet, sécurité) prennent une importance de plus en plus grande. Ainsi, ce n'est pas uniquement le bâtiment lui-même qui s'impose mais également son environnement et les aménités qu'il comporte qui infléchissent les décisions des acheteurs.

En dernier lieu, on peut signaler que la variabilité régionale des prix des nouvelles habitations fait en sorte que les ménages demeurant dans les grands centres, et plus particulièrement dans la région de Montréal, doivent disposer de revenus ou d'avoirs substantiellement plus élevés que ceux qui demeurent à l'extérieur des grands centres pour acheter une résidence neuve.

L'habitation au Québec est un bulletin trimestriel produit par la Direction de la planification, de l'évaluation et de la recherche de 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