

# Tableaux détaillés sur la rénovation et l'achat de logements

Vancouver

SOCIÉTÉ CANADIENNE D'HYPOTHÈQUES ET DE LOGEMENT

DATE DE DIFFUSION : 2012



*Marché de l'habitation : notre savoir à votre service.*

# LA SCHL : AU CŒUR DE L'HABITATION

La Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) est l'organisme national responsable de l'habitation au Canada, et ce, depuis plus de 65 ans.

En collaboration avec d'autres intervenants du secteur de l'habitation, elle contribue à faire en sorte que le système canadien de logement demeure l'un des meilleurs du monde. La SCHL aide les Canadiens à accéder à un large éventail de solutions de logements durables, abordables et de qualité, favorisant ainsi la création de collectivités et de villes dynamiques et saines partout au pays.

Pour obtenir des renseignements supplémentaires, veuillez consulter le site Web de la SCHL à l'adresse suivante : [www.schl.ca](http://www.schl.ca)  
Vous pouvez aussi communiquer avec nous par téléphone, au 1-800-668-2642, ou par télécopieur, au 1-800-245-9274.

De l'extérieur du Canada : 613-748-2003 (téléphone); 613-748-2016 (télécopieur).

La Société canadienne d'hypothèques et de logement souscrit à la politique du gouvernement fédéral sur l'accès des personnes handicapées à l'information. Si vous désirez obtenir la présente publication sur des supports de substitution, composez le 1-800-668-2642..

La gamme complète des publications nationales standards du Centre d'analyse de marché (CAM) est offerte gratuitement, en format électronique, sur le site Web de la SCHL. Vous pouvez consulter, imprimer ou télécharger les éditions déjà parues, ou encore vous abonner aux futures éditions et recevoir automatiquement, par courriel, de l'information sur le marché le jour même où elle est diffusée : c'est rapide et pratique! Visitez le [www.schl.ca/marchedelhabitation](http://www.schl.ca/marchedelhabitation)

Pour en savoir davantage au sujet du CAM et de la mine de renseignements sur le marché de l'habitation qu'il met à votre disposition, rendez-vous au [www.schl.ca/marchedelhabitation](http://www.schl.ca/marchedelhabitation)

Pour vous abonner à la version papier (payante) des publications du CAM, veuillez composer le 1-800-668-2642.

©2012 Société canadienne d'hypothèques et de logement. Tous droits réservés. La SCHL autorise toute utilisation raisonnable du contenu de la présente publication, à la condition toutefois que ce soit à des fins personnelles, pour des recherches d'affaires ou d'intérêt public, ou encore dans un but éducatif. Elle accorde le droit d'utiliser le contenu à titre de référence générale dans des analyses écrites ou dans la présentation de résultats, de conclusions ou de prévisions, et de citer de façon limitée les données figurant dans la présente publication. La SCHL autorise également l'utilisation raisonnable et restreinte du contenu de ses rapports dans des publications commerciales, sous réserve des conditions susmentionnées. Elle conserve toutefois le droit d'exiger, pour une quelconque raison, l'interruption d'une telle utilisation.

Chaque fois que le contenu d'une publication de la SCHL est utilisé, y compris les données statistiques, il faut en indiquer la source comme suit :

Source : SCHL (ou, selon le cas, « Adaptation de données provenant de la SCHL »), titre de la publication, année et date de diffusion.

À défaut de quoi ledit contenu ne peut être reproduit ni transmis à quiconque. Lorsqu'une organisation se procure une publication, elle ne doit pas en donner l'accès à des personnes qui ne sont pas à son emploi. La publication ne peut être affichée, que ce soit en partie ou en totalité, dans un site Web qui serait ouvert au public ou accessible à des personnes qui ne travaillent pas directement pour l'organisation. Pour obtenir la permission d'utiliser le contenu d'une publication d'analyse de marché de la SCHL à des fins autres que celles susmentionnées ou de reproduire de grands extraits ou l'intégralité des publications d'analyse de marché de la SCHL, veuillez communiquer avec le Centre canadien de documentation sur l'habitation (CCDH) ; courriel : [chic@schl.ca](mailto:chic@schl.ca) – téléphone : 613-748-2367 ou 1-800-668-2642.

Veuillez fournir les informations suivantes au CCDH :

Titre de la publication, année et date de diffusion

Sans limiter la portée générale de ce qui précède, il est interdit de traduire un extrait de publication sans l'autorisation préalable écrite de la Société canadienne d'hypothèques et de logement.

Les renseignements, analyses et opinions contenus dans cette publication sont fondés sur diverses sources jugées fiables, mais leur exactitude ne peut être garantie, et ni la Société canadienne d'hypothèques et de logement ni ses employés n'en assument la responsabilité.

# TABLE DES MATIÈRES

2012

Méthode d'enquête .....	4
Rénovation .....	8
Intention de rénover .....	15
Achat d'un logement .....	20
Intention d'acheter .....	26

# MÉTHODE D'ENQUÊTE

L'Enquête sur la rénovation et l'achat de logements (ERAL) a été réalisée en mars 2012.

## **Quels sont les ménages ayant effectué des rénovations en 2011?**

Ce sont les ménages propriétaires ayant effectué des travaux de rénovation dans leur résidence principale en 2011, quel que soit le montant investi à cette fin.

## **Quels sont les ménages ayant l'intention de rénover leur logement en 2012?**

Ce sont les ménages propriétaires ayant indiqué que des travaux de rénovation d'au moins 1 000 \$ avaient été entrepris ou pourraient être entrepris dans leur logement en 2012. Les ménages ayant l'intention de rénover leur habitation sont répartis en trois groupes selon que les probabilités qu'ils passent à l'action sont très élevées, élevées ou faibles. Les probabilités sont tenues pour très élevées dans le cas des ménages qui ont déjà commencé à rénover.

Des informations plus précises sont recueillies uniquement si les probabilités sont élevées ou très élevées.

## **Quels sont les ménages ayant acheté un logement en 2011?**

Ce sont les ménages ayant signé une convention d'achat définitive en 2011.

## **Quels sont les ménages ayant l'intention d'acheter un logement en 2012?**

Ce sont les ménages ayant signé une convention d'achat définitive en 2012 ou ayant indiqué qu'ils avaient l'intention d'acheter un logement en 2012. Les ménages ayant l'intention d'acheter une habitation sont répartis en trois groupes selon que les probabilités qu'ils passent à l'action sont très élevées, élevées ou faibles. Les probabilités sont tenues pour très élevées dans le cas des ménages ayant signé une convention d'achat définitive en 2012. Des informations plus précises sont recueillies uniquement si les probabilités sont élevées ou très élevées.

## **Échantillon et centres visés**

L'ERAL a été effectuée dans les régions métropolitaines de recensement (RMR) de St. John's, Halifax, Québec, Montréal, Ottawa, Toronto, Winnipeg, Calgary, Edmonton et Vancouver. Les ménages vivant dans ces centres sont départagés selon qu'ils ont effectué des rénovations, qu'ils ont l'intention d'entreprendre de tels travaux, qu'ils ont acheté un logement ou qu'ils ont l'intention de le faire. Dans le cas des ménages ayant effectué des rénovations, des données ont été recueillies dans tous les centres visés par l'ERAL. Dans les trois autres cas toutefois, seuls les centres de Halifax, Montréal, Toronto, Calgary et Vancouver ont été examinés.

Dans chaque RMR, l'ERAL a été menée auprès d'un échantillon aléatoire géographiquement stratifié au moyen de numéros de téléphones. Le nombre réel de ménages interrogés varie selon le centre urbain. La taille de l'échantillon a été établie de façon à ce que l'on puisse obtenir le profil de 250 ménages ayant l'intention d'acheter un logement, de 800 ménages ayant effectué des rénovations et de 1 200 ménages envisageant de réaliser de tels travaux. La taille réelle de l'échantillon a été déterminée selon le taux de participation projeté dans chaque centre et la proportion de ménages dans chacun des quatre volets de l'ERAL.

Les résultats ont été pondérés en fonction du plan d'enquête et rajustés pour tenir compte des taux de non-réponse. Les coefficients de pondération ont été établis pour qu'ils correspondent au nombre de ménages projeté dans la RMR en mars 2011. Dans le cas des ménages à qui l'on a posé des questions en vue de dresser leur profil, les coefficients de pondération ont été rajustés pour rendre compte du nombre de ménages dans la RMR qui auraient dû présenter ces mêmes caractéristiques selon les résultats d'ensemble de l'ERAL.

### Changement à l'Enquête sur la rénovation et l'achat de logements

En 2011, une modification a été apportée à l'ERAL. La SCHL ne publiera plus les estimations de l'ERAL qui présentent un degré de fiabilité trop faible ou qui sont établies à partir d'un échantillon comptant moins de quatre ménages (p. ex., le nombre total de ménages qui entreprennent des travaux de rénovation au cours d'une année donnée). De façon générale, la décision de publier une estimation sera fondée sur le degré de fiabilité statistique. Chaque estimation de l'ERAL sera assortie d'un code à une lettre indiquant son degré de fiabilité statistique. Toutes les estimations publiées doivent présenter un degré de fiabilité statistique acceptable; sinon, elles sont supprimées. Ce changement permanent entre en vigueur dès cette année.

### Fiabilité des données de l'Enquête sur la rénovation et l'achat de logements

Chaque estimation fournie est assortie d'un code à une lettre indiquant son degré de fiabilité statistique, déterminée à partir du coefficient de variation (CV). Le CV d'une estimation correspond au rapport entre l'écart-type et la valeur de l'estimation; il s'exprime en pourcentage. À titre d'exemple, si  $X$  représente le nombre total de ménages qui entreprennent des rénovations dans une RMR donnée et que  $\theta_X$  représente son écart-type, le CV est alors obtenu selon la formule suivante :  $CV = \frac{\theta_X}{X}$ .

### Codes indiquant le degré de fiabilité des totaux

La SCHL utilise le CV pour déterminer le degré de fiabilité statistique des estimations relatives aux totaux. Pour que ces totaux soient publiés, il ne faut pas que le CV dépasse 10 %. En établissant la limite acceptable à ce niveau, la SCHL juge qu'un bon équilibre est atteint entre la nécessité de diffuser des données de qualité élevée et celle de ne pas publier des données jugées non fiables.

Voici comment la SCHL détermine le degré de fiabilité des estimations (le CV est exprimé en pourcentage) :

- A – Si le CV est supérieur à 0 et inférieur ou égal à 2,5, le degré de fiabilité est **excellent**.
- B – Si le CV est supérieur à 2,5 et inférieur ou égal à 5, le degré de fiabilité est **très bon**.
- C – Si le CV est supérieur à 5 et inférieur ou égal à 7,5, le degré de fiabilité est **bon**.
- D – Si le CV est supérieur à 7,5 et inférieur ou égal à 10, le degré de fiabilité est **passable**.
- \*\* – Si le CV est supérieur à 10, le degré de fiabilité est **faible**. (Ne pas publier)

### Codes indiquant le degré de fiabilité statistique des proportions

La SCHL utilise le CV, le taux d'échantillonnage et la taille de l'univers pour déterminer si les proportions sont suffisamment fiables pour être publiées. Les codes suivants servent à indiquer le degré de fiabilité des proportions :

- A – Excellent
- B – Très bon
- C – Bon
- D – Passable (utiliser avec prudence)
- \*\* – Faible – Donnée supprimée

Les deux tableaux ci-dessous indiquent le degré de fiabilité des proportions.

Si la proportion est égale à zéro (0) et le taux d'échantillonnage est inférieur à 100 %, on évalue le degré de fiabilité des données comme suit :

Nombre de ménages dans l'univers	Taux d'échantillonnage (%)				
	(0,20]*	(20,40]	(40,60]	(60,80]	(80,100]
3 - 10	Faible	Faible	Faible	Faible	Faible
11 - 20	Faible	Passable	Passable	Passable	Bon
21 - 40	Faible	Passable	Passable	Bon	Très bon
41 - 80	Faible	Passable	Bon	Bon	Très bon
81+	Faible	Bon	Bon	Très bon	Très bon

\*(0,20] signifie que le taux d'échantillonnage est supérieur à 0 % mais inférieur ou égal à 20 %; les autres données sont présentées suivant le même modèle.

Dans les autres cas, on utilise le tableau suivant pour déterminer le degré de fiabilité des proportions :

Proportion	Coefficient de variation (CV, en %)						
	0	(0,5]	(5,10]	(10,16.5]	(16.5,33.3]	(33.3,50]	50+
(0,0.75]	Excellent	Excellent	Excellent	Excellent	Excellent	Très bon	Très bon
(0.75,1,5]	Excellent	Excellent	Excellent	Excellent	Excellent	Passable	Faible
(1.5,3]	Excellent	Excellent	Excellent	Très bon	Bon	Faible	Faible
(3,6]	Excellent	Excellent	Très bon	Bon	Passable	Faible	Faible
(6,10]	Excellent	Excellent	Très bon	Bon	Faible	Faible	Faible
(10,15]	Excellent	Excellent	Bon	Passable	Faible	Faible	Faible
(15,30]	Excellent	Excellent	Passable	Faible	Faible	Faible	Faible
(30,100]	Excellent	Excellent	Faible	Faible	Faible	Faible	Faible

### Confidentialité

Les renseignements fournis dans le cadre de cette enquête demeurent strictement confidentiels. La SCHL s'en servira uniquement pour produire des statistiques et des ensembles de données anonymes qui ne permettent pas d'identifier des particuliers, des ménages, des entreprises ou des immeubles.

### IMPORTANT : LES TOTAUX DES COLONNES SONT DES CHIFFRES ARRONDIS

### Abréviations

NSP = Ne sait pas

NRP = Ne répond pas

RMR = Région métropolitaine de recensement

REER = Régime enregistré d'épargne-retrait

## Personnes-ressources

St. John's : Chris Janes, SCHL, 709-772-2403, [cjanes@cmhc-schl.gc.ca](mailto:cjanes@cmhc-schl.gc.ca)

Halifax : Matthew Gilmore, SCHL, 902-426-4686 (5886), [mgilmore@cmhc-schl.gc.ca](mailto:mgilmore@cmhc-schl.gc.ca)

Québec : Elisabeth Koulouris, SCHL, 418-649-8098 f( '+' ) ‡, [ekoulour@cmhc-schl.gc.ca](mailto:ekoulour@cmhc-schl.gc.ca)

Montréal : Bertrand Recher, SCHL, 514-283-2758 f( ' ) & ‡, [brecher@cmhc-schl.gc.ca](mailto:brecher@cmhc-schl.gc.ca)

Ottawa : Sandra Perez Torres, SCHL, 613-748-5120, [sperezto@cmhc-schl.gc.ca](mailto:sperezto@cmhc-schl.gc.ca)

Toronto : Shaun Hildebrand, SCHL, 416-218-3466, [shildebr@cmhc-schl.gc.ca](mailto:shildebr@cmhc-schl.gc.ca)

Winnipeg : Dianne Himbeault, SCHL, 204-983-0892, [dhimbeau@cmhc-schl.gc.ca](mailto:dhimbeau@cmhc-schl.gc.ca)

Edmonton: Christina Butchart, SCHL, +, \$( '& !, +&- , [cbutchar@cmhc-schl.gc.ca](mailto:cbutchar@cmhc-schl.gc.ca)

Calgary : Richard Cho, SCHL, 403-515-2996, [rcho@cmhc-schl.gc.ca](mailto:rcho@cmhc-schl.gc.ca)

Vancouver : Robyn Adamache, SCHL, 604-737-4144, [radamach@cmhc-schl.gc.ca](mailto:radamach@cmhc-schl.gc.ca)

Bureau national : Gustavo Durango, SCHL, 613-748- 2000 (4811), [gdurango@cmhc-schl.gc.ca](mailto:gdurango@cmhc-schl.gc.ca)

# RÉNOVATION

2012

Tableau 1 : Répartition des ménages selon le type de rénovation et l'année de construction .....	9
Tableau 2 : Répartition des ménages selon le type de rénovation et l'âge du répondant .....	10
Tableau 3 : Répartition des ménages selon le type de rénovation et le revenu .....	11
Tableau 4 : Raisons invoquées par les ménages pour justifier leur décision de rénover leur logement .....	12
Tableau 5 : Répartition des personnes responsables des travaux de rénovation .....	12
Tableau 6 : Coût moyen des rénovations, selon le revenu du ménage .....	13
Tableau 7 : Répartition des ménages selon le type de rénovation .....	13
Tableau 8 : Mode de financement des travaux de rénovation .....	14



Tableau 1 : Répartition des ménages, selon le type de rénovation et l'année de construction

			Type de rénovation <sup>2</sup>														
			Rénovations			Réparations ou entretien			Améliorations ou modifications			L'un et l'autre		NSP/NRP			
Année de construction	Ménages propriétaires <sup>1</sup>		Ménages		%	Ménages		%	Ménages		%	Ménages		%	Ménages		%
1970 ou avant	169 054	a	60 827	b	36%	31 585	d	52%	46 780	c	77%	**		**	**		**
1971 - 1980	107 044	b	42 293	b	40%	**		**	33 886	d	80%	**		**	**		**
1981 - 1990	111 388	b	41 877	b	38%	**		**	34 350	d	82%	**		**	--		--
1991 - 2000	106 341	b	30 990	c	29%	**		**	**		**	**		**	--		--
2001 - 2011	76 272	b	13 664	d	18%	**		**	**		**	**		**	**		**
DK/NR	31 033	c	**		**	**		**	**		**	**		**	**		**
Total	601 132	a	198 629	a	33%	93 066	b	47%	151 981	a	77%	48 141	c	24%	**		**
<sup>1</sup> Les ménages qui résidaient dans la RMR au moment de l'Enquête et qui possédaient et habitaient, l'année précédente, une résidence principale située dans la même RMR <sup>2</sup> En pourcentage des ménages ayant effectué des rénovations en 2011																	

Les lettres suivantes indiquent le degré de fiabilité des données estimatives

a - Excellent b - Très bon c - Bon d - Passable (utiliser avec prudence)

\*\* Donnée non fournie pour des raisons de confidentialité ou de fiabilité statistique

Tableau 2 : Répartition des ménages, selon le type de rénovation et l'âge du répondant

		Type de rénovation <sup>2</sup>											
		Rénovations			Réparations ou entretien		Améliorations ou modifications			L'un et l'autre		NSP/NRP	
Âge	Ménages propriétaires <sup>1</sup>	Ménages		%	Ménages	%	Ménages		%	Ménages	%	Ménages	%
18 - 24 ans	**	**		**	**	**	**	**	**	**	**	--	--
25 - 34 ans	27 758 c	**		**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
35 - 44 ans	103 539 b	36 355 c	35%	**	**	29 263 d	80%	**	**	**	**	**	**
45 - 54 ans	148 021 a	55 523 b	38%	**	**	42 986 c	77%	**	**	**	**	**	**
55 - 64 ans	149 297 a	50 149 b	34%	26 796 d	53%	36 354 d	72%	**	**	**	**	**	**
65 ans et plus	164 859 a	43 666 b	26%	24 073 d	55%	33 802 d	77%	**	**	**	**	**	**
NSP/NRP	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	--	--
Total	601 132 a	198 629 a	33%	93 066 b	47%	151 981 a	77%	48 141 c	24%	**	**	**	**

<sup>1</sup> Les ménages qui résidaient dans la RMR au moment de l'Enquête et qui possédaient et habitaient, l'année précédente, une résidence principale située dans la même RMR

<sup>2</sup> En pourcentage des ménages ayant effectué des rénovations en 2011

Les lettres suivantes indiquent le degré de fiabilité des données estimatives

a - Excellent b - Très bon c - Bon d - Passable (utiliser avec prudence)

\*\* Donnée non fournie pour des raisons de confidentialité ou de fiabilité statistique

Tableau 3 : Répartition des ménages, selon le type de rénovation et le revenu

		Type de rénovation <sup>2</sup>														
		Rénovations				Réparations ou entretien		Améliorations ou modifications		L'un et l'autre		NSP/NRP				
Revenu	Ménages propriétaires <sup>1</sup>	Ménages		%	Ménages	%	Ménages	%	Ménages	%	Ménages	%				
Moins de 60 000 \$	134 597	b	38 154	c	28%	**	**	26 745	d	70%	**	**	**	**		
60 000 - 99 999 \$	138 761	b	44 423	b	32%	**	**	30 698	d	69%	**	**	--	--		
100 000 \$ et plus	183 885	a	72 145	b	39%	31 528	d	44%	55 934	c	78%	**	**	**	**	
NSP/NRP	143 888	a	43 907	b	31%	**	**	38 604	c	88%	**	**	**	**		
Total	601 132	a	198 629	a	33%	93 066	b	47%	151 981	a	77%	48 141	c	24%	**	**
<sup>1</sup> Les ménages qui résidaient dans la RMR au moment de l'Enquête et qui possédaient et habitaient, l'année précédente, une résidence principale située dans la même RMR <sup>2</sup> En pourcentage des ménages ayant effectué des rénovations en 2011																

Les lettres suivantes indiquent le degré de fiabilité des données estimatives

a - Excellent b - Très bon c - Bon d - Passable (utiliser avec prudence)

\*\* Donnée non fournie pour des raisons de confidentialité ou de fiabilité statistique

Tableau 4 : Raisons invoquées par les ménages pour justifier leur décision de rénover leur logement

Raisons <sup>1</sup>	Ménages		%
Le logement nécessitait des réparations	88 057	b	44%
Réparations majeures	28 065	d	14%
Réparations mineures	58 494	b	29%
NSP/NRP	**		**
Le logement nécessitait des travaux d'entretien	70 189	b	35%
Souhaitait rajeunir l'aspect de la résidence ou accroître la valeur de la résidence ou se préparait à vendre la résidence	148 489	a	75%
Avait besoin de plus d'espace	**		**
Voulait rendre l'habitation plus éconergétique	50 669	c	26%
Autre	**		**
NSP/NRP	**		**
Total	198 629	a	--
<sup>1</sup> Les répondants peuvent fournir plus d'une réponse			

Tableau 5 : Répartition des personnes responsables des travaux de rénovation

Qui a réalisé les travaux de rénovation?	Ménages		%
Les travaux ont été confiés à un sous-traitant (contre rémunération)	83 111	b	42%
Les travaux ont été réalisés par le ménage, avec l'aide d'amis ou de membres de la famille (sans rémunération)	43 991	c	22%
Les deux	57 569	c	29%
Le ménage a acheté les matériaux, mais a confié les travaux à un sous-traitant	**		**
Autre	**		**
NSP/NRP	**		**
Total	198 629	a	100%

Les lettres suivantes indiquent le degré de fiabilité des données estimatives

a - Excellent b - Très bon c - Bon d - Passable (utiliser avec prudence)

\*\* Donnée non fournie pour des raisons de confidentialité ou de fiabilité statistique

Tableau 6 : Coût moyen des rénovations, selon le revenu du ménage

Revenu	Rénovations				
	Coût moyen		Ménages fournissant les coûts		Ménages
Moins de 80 000 \$	**		46 751	c	51 996
80 000 \$ et plus	21 301 \$	d	94 791	b	99 321
DK/NR	**		34 736	d	47 311
Total	16 979 \$	c	176 278	a	198 629

Tableau 7 : Répartition des ménages, selon le type de rénovation

Type de rénovation <sup>1</sup>	Ménages		%
Ajout à la charpente	40 970	d	21%
Réaménagement de certaines pièces	184 199	a	93%
Clôture, entrée, terrasse, piscine ou travaux majeurs d'aménagement paysager	46 176	c	23%
Toiture et gouttières	41 430	c	21%
Murs extérieurs	26 460	d	13%
Fenêtres et portes	45 134	c	23%
Peinture ou pose de papier peint	108 420	b	55%
Murs intérieurs et plafonds	71 988	b	36%
Revêtement de sol à surface dure ou moquette	79 305	b	40%
Appareils ou matériel de plomberie	79 440	b	40%
Matériel de chauffage et/ou de climatisation	35 193	d	18%
Appareils et matériel électriques	54 088	c	27%
Appareils encastrés	32 511	d	16%
Autre	**		**
NSP/NRP	**		**
Total	198 629	a	--

<sup>1</sup> Les répondants peuvent fournir plus d'une réponse

Les lettres suivantes indiquent le degré de fiabilité des données estimatives

a - Excellent b - Très bon c - Bon d - Passable (utiliser avec prudence)

\*\* Donnée non fournie pour des raisons de confidentialité ou de fiabilité statistique

Tableau 8 : Mode de financement des travaux de rénovation

Comment les travaux de rénovation ont-ils été payés? <sup>1</sup>	Ménages		%
Économies	153 062	b	77%
Emprunt	72 870	c	37%
NSP/NRP	**		**
Total	198 629	a	--
<sup>1</sup> Les répondants peuvent fournir plus d'une réponse			

Les lettres suivantes indiquent le degré de fiabilité des données estimatives

a - Excellent b - Très bon c - Bon d - Passable (utiliser avec prudence)

\*\* Donnée non fournie pour des raisons de confidentialité ou de fiabilité statistique

# INTENTION DE RÉNOVER

2012

Tableau 1 : Profil des ménages ayant l'intention de rénover leur logement, selon l'âge .....	16
Tableau 2 : Profil des ménages ayant l'intention de rénover leur logement, selon le revenu.....	16
Tableau 3 : Répartition des ménages selon le type de rénovation envisagé et l'année de construction .....	17
Tableau 4 : Répartition des ménages selon le type de rénovation envisagé et le revenu .....	18
Tableau 5 : Raisons invoquées par les ménages pour justifier leur intention de rénover leur logement .....	19
Tableau 6 : Profil des ménages ayant l'intention de rénover leur logement – Communication avec un entrepreneur .....	19

Tableau 1 : Profil des ménages ayant l'intention de rénover leur logement, selon l'âge

Âge	Ménages ayant l'intention de rénover leur logement								
	Oui			Non		NSP/NRP		Total	
	Ménages		%						
18 - 24 ans	**		**	**		**		**	
25 - 34 ans	**		**	16 896	d	**		27 596	c
35 - 44 ans	38 782	c	38%	57 168	b	**		100 740	b
45 - 54 ans	58 096	b	40%	78 463	b	**		145 321	a
55 - 64 ans	53 140	b	36%	83 478	b	**		147 499	a
65 ans et plus	39 573	c	25%	109 321	b	12 383	d	161 277	a
NSP/NRP	**		**	**		**		**	
Total	201 187	a	34%	349 934	a	38 969	c	590 091	a

Tableau 2 : Profil des ménages ayant l'intention de rénover leur logement, selon le revenu

Revenu	Ménages ayant l'intention de rénover leur logement								
	Oui			Non		NSP/NRP		Total	
	Ménages		%						
Moins de 60 000 \$	34 849	c	27%	85 508	b	**		129 797	b
60 000 - 99 999 \$	45 659	b	33%	82 004	b	**		136 736	a
100 000 \$ et plus	80 892	b	45%	92 139	b	**		180 900	a
NSP/NRP	39 787	b	28%	90 282	b	12 588	d	142 657	a
Total	201 187	a	34%	349 934	a	38 969	c	590 091	a

Les lettres suivantes indiquent le degré de fiabilité des données estimatives

a - Excellent b - Très bon c - Bon d - Passable (utiliser avec prudence)

\*\* Donnée non fournie pour des raisons de confidentialité ou de fiabilité statistique



Tableau 3 : Répartition des ménages selon le type de rénovation envisagé et l'année de construction

			Type de rénovation envisagé <sup>1</sup>														
			Probabilités élevées ou très élevées			Réparation ou entretien			Améliorations ou modifications			L'un et l'autre		NSP/NRP			
Année de construction	Ménages		Ménages		%	Ménages		%	Ménages		%	Ménages		%	Ménages		%
1970 ou avant	161 762	a	55 864	b	35%	29 714	c	53%	39 903	c	71%	**		**	**		**
1971 - 1980	105 684	b	36 786	c	35%	16 337	d	44%	29 537	c	80%	**		**	--		--
1981 - 1990	110 429	b	39 097	c	35%	18 087	d	46%	31 406	c	80%	**		**	**		**
1991 - 2000	105 088	b	27 659	c	26%	**		**	21 584	d	78%	**		**	--		--
2001 - 2012	78 311	b	**		**	**		**	**		**	**		**	**		**
DK/NR	28 816	c	**		**	**		**	**		**	**		**	--		--
Total	590 091	a	177 288	a	30%	82 503	b	47%	137 538	a	78%	44 275	c	25%	**		**

<sup>1</sup> En pourcentage des répondants ayant déclaré que les probabilités de réaliser des travaux de rénovation en 2012 étaient élevées ou très élevées

Les lettres suivantes indiquent le degré de fiabilité des données estimatives

a - Excellent b - Très bon c - Bon d - Passable (utiliser avec prudence)

\*\* Donnée non fournie pour des raisons de confidentialité ou de fiabilité statistique

Tableau 4 : Répartition des ménages selon le type de rénovation envisagé et le revenu

					Type de rénovation envisagé <sup>1</sup>									
		Probabilités élevées ou très élevées			Réparation ou entretien		Améliorations ou modifications			L'un et l'autre		NSP/NRP		
Revenu	Ménages		Ménages	%	Ménages	%	Ménages	%	Ménages	%	Ménages	%	Ménages	%
Moins de 60 000 \$	129 797	b	27 780	c	21%	**	**	20 827	d	75%	**	**	**	**
60 000 - 99 999 \$	136 736	a	37 968	c	28%	19 543	d	51%	27 363	c	72%	**	**	**
100 000 \$ et plus	180 900	a	75 887	b	42%	32 938	c	43%	61 739	b	81%	19 115	d	25%
NSP/NRP	142 657	a	35 653	c	25%	17 043	d	48%	27 610	c	77%	**	**	**
Total	590 091	a	177 288	a	30%	82 503	b	47%	137 538	a	78%	44 275	c	25%

<sup>1</sup> En pourcentage des répondants ayant déclaré que les probabilités de réaliser des travaux de rénovation en 2012 étaient élevées ou très élevées

Les lettres suivantes indiquent le degré de fiabilité des données estimatives

a - Excellent b - Très bon c - Bon d - Passable (utiliser avec prudence)

\*\* Donnée non fournie pour des raisons de confidentialité ou de fiabilité statistique

Tableau 5 : Raisons invoquées par les ménages pour justifier leur intention de rénover leur logement  
Probabilités élevées ou très élevées

Raisons <sup>1</sup>	Ménages		%
Le logement nécessitait des réparations	65 614	b	37%
Le logement nécessitait des travaux d'entretien	64 189	b	36%
Souhaitait rajeunir l'aspect de la résidence ou accroître la valeur de la résidence ou se préparait à vendre la résidence	142 917	a	81%
Avait besoin de plus d'espace	**		**
Voulait rendre l'habitation plus éconergétique	46 364	c	26%
Autre	**		**
NSP/NRP	**		**
Total	177 288	a	--
<sup>1</sup> Les répondants peuvent invoquer plus d'une raison			

Tableau 6 : Profil des ménages ayant l'intention de rénover leur logement – Communication avec un entrepreneur  
Probabilités élevées ou très élevées

Lors de la planification des travaux de rénovation, avez-vous communiqué avec un entrepreneur en vue d'obtenir de l'information?	Ménages		%
Oui	136 228	a	77%
Non	35 801	c	20%
NSP/NRP	**		**
Total	177 288	a	100%

Les lettres suivantes indiquent le degré de fiabilité des données estimatives

a - Excellent b - Très bon c - Bon d - Passable (utiliser avec prudence)

\*\* Donnée non fournie pour des raisons de confidentialité ou de fiabilité statistique

# ACHAT D'UN LOGEMENT

2012

Tableau 1 : Profil des ménages ayant acheté une résidence en 2011, selon l'âge .....	21
Tableau 2 : Profil des ménages ayant acheté une résidence en 2011, selon le revenu .....	21
Tableau 3 : Profil des ménages ayant acheté une résidence en 2011 – Accédants à la propriété .....	21
Tableau 4 : Profil des ménages ayant acheté une résidence en 2011 – Valeur du logement occupé actuellement par rapport à celle de la résidence précédente .....	22
Tableau 5 : Profil des ménages ayant acheté une résidence en 2011 – Superficie du logement occupé actuellement par rapport à celle de la résidence précédente .....	22
Tableau 6 : Profil des ménages ayant acheté une résidence en 2011 – Logement neuf ou existant .....	22
Tableau 7 : Profil des ménages ayant acheté une résidence en 2011, selon le type de logement .....	23
Tableau 8 : Profil des ménages ayant acheté une résidence en 2011 – Logement en copropriété .....	23
Tableau 9 : Profil des ménages ayant acheté une résidence en 2011, selon la mise de fonds ...	23
Tableau 10 : Profil des ménages ayant acheté une résidence en 2011, selon la principale source de la mise de fonds .....	24
Tableau 11 : Profil des ménages ayant acheté une résidence en 2011, selon le prix moyen et l'âge .....	24
Tableau 12 : Profil des ménages ayant acheté une résidence en 2011, selon le prix moyen et l'année de construction .....	25
Tableau 13 : Profil des ménages ayant acheté une résidence en 2011, selon le prix moyen et le revenu .....	25

Tableau 1 : Profil des ménages ayant acheté une résidence en 2011, selon l'âge

Avez-vous acheté votre résidence principale en 2011?								
	Oui		Non		NSP/NRP		Total	
Âge	%		%		%		Ménages	
18 - 24 ans	**		**		**		**	
25 - 34 ans	15%	d	85%	a	**		27 596	c
35 - 44 ans	7%	c	93%	a	1%	b	100 740	b
45 - 54 ans	4%	c	95%	a	0%	b	145 321	a
55 - 64 ans	3%	c	97%	a	0%	b	147 499	a
65 ans et plus	3%	c	96%	a	1%	a	161 277	a
NSP/NRP	**		**		**		**	
Total	5%	b	95%	a	1%	a	590 091	a

Tableau 2 : Profil des ménages ayant acheté une résidence en 2011, selon le revenu

Avez-vous acheté votre résidence principale en 2011?								
	Oui		Non		NSP/NRP		Total	
Revenu	%		%		%		Ménages	
Moins de 60 000 \$	5%	c	94%	a	1%	a	129 797	b
60 000 - 79 999 \$	6%	d	94%	a	**		53 949	b
80 000 - 99 999 \$	4%	d	96%	a	**		82 787	b
100 000 \$ et plus	6%	c	94%	a	0%	b	180 900	a
NSP/NRP	4%	c	95%	a	1%	a	142 657	a
Total	5%	b	95%	a	1%	a	590 091	a

Tableau 3 : Profil des ménages ayant acheté une résidence en 2011 – Accédants à la propriété

Était-ce le premier logement que vous achetiez, seul(e) ou avec quelqu'un d'autre?			
	Ménages		%
Oui	**		**
Non	19 067	b	67%
NSP/NRP	**		**
Total	28 522	a	100%

Les lettres suivantes indiquent le degré de fiabilité des données estimatives

a - Excellent b - Très bon c - Bon d - Passable (utiliser avec prudence)

\*\* Donnée non fournie pour des raisons de confidentialité ou de fiabilité statistique

Tableau 4 : Profil des ménages ayant acheté une résidence en 2011 – Valeur du logement occupé actuellement par rapport à celle de la résidence précédente  
Acheteurs ayant déjà été propriétaires

Le logement que vous occupez actuellement a-t-il une valeur en dollars supérieure, inférieure ou à peu près égale à celle de votre résidence précédente?			
	Ménages		%
Supérieure	10 260	c	48%
Inférieure	**		**
À peu près égale	**		**
NSP/NRP	**		**
Total	21 421	a	100%

Tableau 5 : Profil des ménages ayant acheté une résidence en 2011 – Superficie du logement occupé actuellement par rapport à celle de la résidence précédente  
Acheteurs ayant déjà été propriétaires

Le logement que vous occupez actuellement a-t-il une superficie supérieure, inférieure ou à peu près égale à celle de votre résidence précédente?			
	Ménages		%
Supérieure	9 244	d	43%
Inférieure	**		**
À peu près égale	**		**
NSP/NRP	**		**
Total	21 421	a	100%

Tableau 6 : Profil des ménages ayant acheté une résidence en 2011 – Logement neuf ou existant

Quel genre de logement avez-vous acheté?			
	Ménages		%
Logement neuf	**		**
Logement existant	21 316	b	75%
NSP/NRP	**		**
Total	28 522	a	100%

Les lettres suivantes indiquent le degré de fiabilité des données estimatives

a - Excellent b - Très bon c - Bon d - Passable (utiliser avec prudence)

\*\* Donnée non fournie pour des raisons de confidentialité ou de fiabilité statistique

Tableau 7 : Profil des ménages ayant acheté une résidence en 2011, selon le type de logement

Quel type de logement avez-vous acheté?			
	Ménages		%
Logement individuel	12 011	c	42%
Multiple	13 194	c	46%
NSP/NRP	**		**
Total	28 522	a	100%

Tableau 8 : Profil des ménages ayant acheté une résidence en 2011 – Logement en copropriété

Avez-vous acheté un logement en copropriété?			
	Ménages		%
Oui	12 200	c	43%
Non	14 070	c	49%
NSP/NRP	**		**
Total	28 522	a	100%

Tableau 9 : Profil des ménages ayant acheté une résidence en 2011, selon la mise de fonds

Quelle a été votre mise de fonds pour la résidence que vous avez acquise?			
	Ménages		%
Aucune mise de fonds	**		**
Moins de 5 % de la valeur	**		**
De 5 à 19 % de la valeur	**		**
20 % ou plus de la valeur	10 416	d	37%
100 % de la valeur / aucune hypothèque	**		**
NSP/NRP	**		**
Total	28 522	a	100%

Les lettres suivantes indiquent le degré de fiabilité des données estimatives

a - Excellent b - Très bon c - Bon d - Passable (utiliser avec prudence)

\*\* Donnée non fournie pour des raisons de confidentialité ou de fiabilité statistique

Tableau 10 : Profil des ménages ayant acheté une résidence en 2011, selon la principale source de la mise de fonds

Principale source de la mise de fonds	Ménages		%
Économies (incluant REER et des placements)	21 479	b	82%
Emprunt	**		**
NSP/NRP	**		**
Total	26 235	a	100%

Tableau 11 : Profil des ménages ayant acheté une résidence en 2011, selon le prix moyen et l'âge

Âge	Prix moyen	
18 - 24 ans	**	
25 - 34 ans	471 000 \$	d
35 - 44 ans	542 000 \$	c
45 - 54 ans	531 000 \$	c
55 - 64 ans	508 000 \$	d
65 ans et plus	408 000 \$	d
NSP/NRP	**	
Total	495 000 \$	b

Les lettres suivantes indiquent le degré de fiabilité des données estimatives

a - Excellent b - Très bon c - Bon d - Passable (utiliser avec prudence)

\*\* Donnée non fournie pour des raisons de confidentialité ou de fiabilité statistique



Tableau 12 : Profil des ménages ayant acheté une résidence en 2011, selon le prix moyen et l'année de construction

Année de construction	Prix moyen	
1945 ou avant	**	
1946 - 1960	**	
1961 - 1970	**	
1971 - 1980	497 000 \$	d
1981 - 1990	484 000 \$	d
1991 - 1995	**	
1996 - 2000	**	
2001 - 2005	502 000 \$	d
2006 - 2011	508 000 \$	c
NSP/NRP	**	
Total	495 000 \$	b

Tableau 13 : Profil des ménages ayant acheté une résidence en 2011, selon le prix moyen et le revenu

Revenu	Prix moyen	
Moins de 60 000 \$	399 000 \$	d
60 000 - 99 999 \$	459 000 \$	c
100 000 \$ et plus	599 000 \$	b
NSP/NRP	**	
Total	495 000 \$	b

Les lettres suivantes indiquent le degré de fiabilité des données estimatives

a - Excellent b - Très bon c - Bon d - Passable (utiliser avec prudence)

\*\* Donnée non fournie pour des raisons de confidentialité ou de fiabilité statistique

# INTENTION D'ACHETER

2012

Tableau 1 : Profil des ménages ayant l'intention d'acheter un logement, selon le statut d'occupation .....	27
Tableau 2 : Profil des ménages ayant l'intention d'acheter un logement, selon le revenu .....	27
Tableau 3 : Profil des ménages ayant l'intention d'acheter un logement, selon l'âge .....	27
Tableau 4 : Profil des ménages ayant l'intention d'acheter un logement – Neuf ou existant ....	28
Tableau 5 : Profil des ménages ayant l'intention d'acheter un logement, selon le type de logement .....	28
Tableau 6 : Profil des ménages ayant l'intention d'acheter un logement – Logement en copropriété .....	28
Tableau 7: Profil des ménages ayant l'intention d'acheter un logement – Accédants à la propriété .....	28
Tableau 8 : Profil des ménages ayant l'intention d'acheter un logement – Changement dans la superficie du logement .....	29
Tableau 9 : Profil des ménages ayant l'intention d'acheter un logement, selon la mise de fonds .....	29
Tableau 10 : Profil des ménages ayant l'intention d'acheter un logement, selon la principale source de la mise de fonds .....	29
Tableau 11 : Profil des ménages ayant l'intention d'acheter un logement, selon le coût de la résidence .....	30

Tableau 1 : Profil des ménages ayant l'intention d'acheter un logement, selon le statut d'occupation

Avez-vous acheté ou avez-vous l'intention d'acheter en 2012 une propriété qui sera votre résidence principale?							
	Oui		Non		NSP/NRP		Total
Statut d'occupation	%		%		%		Ménages
Propriétaire	3%	b	93%	a	3%	b	590 091 a
Locataire	5%	c	90%	a	5%	c	316 333 b
Total	4%	b	92%	a	4%	b	906 424 a

Tableau 2 : Profil des ménages ayant l'intention d'acheter un logement, selon le revenu

Avez-vous acheté ou avez-vous l'intention d'acheter en 2012 une propriété qui sera votre résidence principale?							
	Oui		Non		NSP/NRP		Total
Revenu	%		%		%		Ménages
Moins de 60 000 \$	3%	b	94%	a	3%	c	295 861 a
60 000 - 99 999 \$	5%	c	90%	a	5%	c	200 724 a
100 000 \$ et plus	5%	c	90%	a	4%	c	211 286 a
NSP/NRP	3%	c	93%	a	4%	c	198 553 a
Total	4%	b	92%	a	4%	b	906 424 a

Tableau 3 : Profil des ménages ayant l'intention d'acheter un logement, selon l'âge

Avez-vous acheté ou avez-vous l'intention d'acheter en 2012 une propriété qui sera votre résidence principale?							
	Oui		Non		NSP/NRP		Total
Âge	%		%		%		Ménages
18 - 24 ans	**		**		**		**
25 - 34 ans	**		87%	a	6%	d	64 616 c
35 - 44 ans	5%	c	90%	a	5%	c	161 965 b
45 - 54 ans	4%	c	92%	a	5%	c	217 975 a
55 - 64 ans	4%	c	94%	a	3%	c	213 183 a
65 ans et plus	2%	c	95%	a	3%	b	234 690 a
NSP/NRP	**		88%	a	**		**
Total	4%	b	92%	a	4%	b	906 424 a

Les lettres suivantes indiquent le degré de fiabilité des données estimatives

a - Excellent b - Très bon c - Bon d - Passable (utiliser avec prudence)

\*\* Donnée non fournie pour des raisons de confidentialité ou de fiabilité statistique

Tableau 4 : Profil des ménages ayant l'intention d'acheter un logement – Neuf ou existant  
Probabilités élevées ou très élevées

Quel serait votre premier choix de logement?	Ménages		%
Logement neuf	**		**
Logement existant	18 724	c	66%
NSP/NRP	**		**
Total	28 279	b	100%

Tableau 5 : Profil des ménages ayant l'intention d'acheter un logement, selon le type de logement  
Probabilités élevées ou très élevées

Quel serait votre premier choix de logement?	Ménages		%
Logement individuel	13 129	d	46%
Multiple	13 262	d	47%
NSP/NRP	**		**
Total	28 279	b	100%

Tableau 6 : Profil des ménages ayant l'intention d'acheter un logement – Logement en copropriété  
Probabilités élevées ou très élevées

Avez-vous l'intention d'acheter un logement en copropriété?	Ménages		%
Oui	**		**
Non	15 658	c	55%
NSP/NRP	**		**
Total	28 279	b	100%

Tableau 7 : Profil des ménages ayant l'intention d'acheter un logement – Accédants à la propriété  
Probabilités élevées ou très élevées

S'agira-t-il du premier logement que vous achetez?	Ménages		%
Oui	**		**
Non	21 928	b	78%
NSP/NRP	**		**
Total	28 279	b	100%

Les lettres suivantes indiquent le degré de fiabilité des données estimatives

a - Excellent b - Très bon c - Bon d - Passable (utiliser avec prudence)

\*\* Donnée non fournie pour des raisons de confidentialité ou de fiabilité statistique

Tableau 8 : Profil des ménages ayant l'intention d'acheter un logement – Changement dans la superficie du logement  
Acheteurs ayant déjà été propriétaires  
Probabilités élevées ou très élevées

Le logement que vous comptez acheter risque-t-il d'avoir une superficie supérieure, inférieure ou à peu près égale à celle de votre résidence actuelle?	Ménages		%
Supérieure	10 022	d	45%
Inférieure	**		**
À peu près égale	**		**
NSP/NRP	**		**
Total	22 053	b	100%

Tableau 9 : Profil des ménages ayant l'intention d'acheter un logement, selon la mise de fonds  
Probabilités élevées ou très élevées

Environ combien avez-vous l'intention de verser à titre de mise de fonds?	Ménages		%
Aucune mise de fonds	**		**
Moins de 5 % de la valeur	**		**
De 5 à 19 % de la valeur	**		**
20 % ou plus de la valeur	**		**
100 % de la valeur / aucune hypothèque	**		**
NSP/NRP	**		**
Total	28 279	b	100%

Tableau 10 : Profil des ménages ayant l'intention d'acheter un logement, selon la principale source de la mise de fonds  
Ménages ayant l'intention d'effectuer une mise de fonds  
Probabilités élevées ou très élevées

Principale source de la mise de fonds	Ménages		%
Économies (incluant REER et des placements)	22 838	b	87%
Emprunt	**		**
NSP/NRP	**		**
Total	26 391	b	100%

Les lettres suivantes indiquent le degré de fiabilité des données estimatives

a - Excellent b - Très bon c - Bon d - Passable (utiliser avec prudence)

\*\* Donnée non fournie pour des raisons de confidentialité ou de fiabilité statistique

Tableau 11 : Profil des ménages ayant l'intention d'acheter un logement, selon le coût de la résidence  
 Probabilités élevées ou très élevées

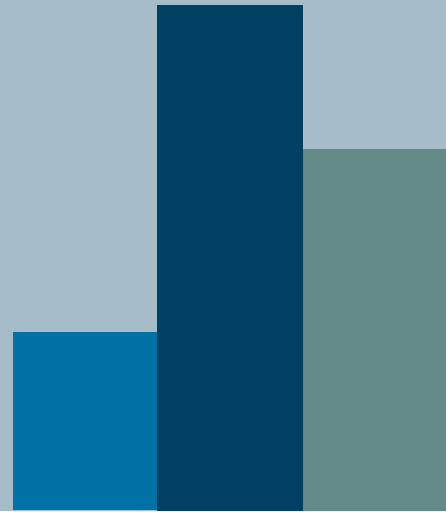
Revenu	Coût moyen	
Moins de 60 000 \$	381 000 \$	d
60 000 - 99 999 \$	375 000 \$	c
100 000 \$ et plus	469 000 \$	b
NSP/NRP	422 000 \$	d
Total	409 000 \$	b

Les lettres suivantes indiquent le degré de fiabilité des données estimatives

a - Excellent b - Très bon c - Bon d - Passable (utiliser avec prudence)

\*\* Donnée non fournie pour des raisons de confidentialité ou de fiabilité statistique

# Marché de l'habitation : notre savoir à votre service



## RAPPORTS GRATUITS EN LIGNE :

- Statistiques du logement au Canada
- Bulletin mensuel d'information sur le logement
- Perspectives du marché de l'habitation, Canada
- Perspectives du marché de l'habitation :  
Faits saillants – Canada et les régions
- Perspectives du marché de l'habitation, grands centres urbains
- Tableaux de données sur le marché de l'habitation :  
Quelques centres urbains du Centre-Sud de l'Ontario
- Actualités habitation, Canada
- Actualités habitation, grands centres urbains
- Actualités habitation, régions
- Statistiques mensuelles sur l'habitation
- Perspectives du marché, Nord du Canada
- Tableaux de données provisoires sur les mises en chantier
- Rapport sur la rénovation et l'achat de logements
- Rapport sur le marché locatif : Faits saillants provinciaux  
*Maintenant publié deux fois l'an!*
- Rapport sur le marché locatif, grands centres urbains
- Statistiques sur le marché locatif *Maintenant publié deux fois l'an!*
- Construction résidentielle en bref, centres urbains des Prairies
- Rapports sur les résidences pour personnes âgées

## Obtenez tout de suite l'information dont vous avez besoin!

Cliquez sur [www.schl.ca/marchedelhabitation](http://www.schl.ca/marchedelhabitation) pour consulter  
ou télécharger des publications ou encore pour vous abonner.

Les rapports électroniques du Centre d'analyse de marché de la SCHL procurent une foule de renseignements détaillés sur les marchés national, provinciaux, régionaux et locaux.

- **Prévisions et analyses :** renseignements sur les tendances futures du marché de l'habitation aux échelles locale, régionale et nationale.
- **Données et statistiques :** renseignements sur les différents aspects du marché de l'habitation – mises en chantier, loyers, taux d'inoccupation, et beaucoup plus!

## Les résultats de recherche sur le logement vous intéressent-ils?

Demeurez au fait des plus récents résultats de recherche sur l'habitation et des différents événements d'intérêt liés aux logements et aux collectivités durables, aux conditions de logement, aux tendances, au financement de l'habitation, et à bien d'autres sujets.

Inscrivez-vous dès maintenant au bulletin électronique  
« Recherche en habitation » de la SCHL!

