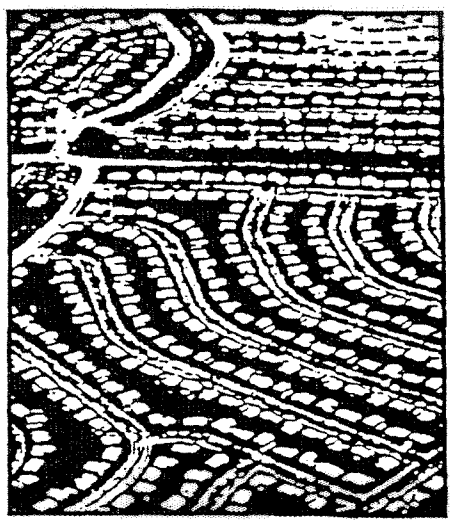
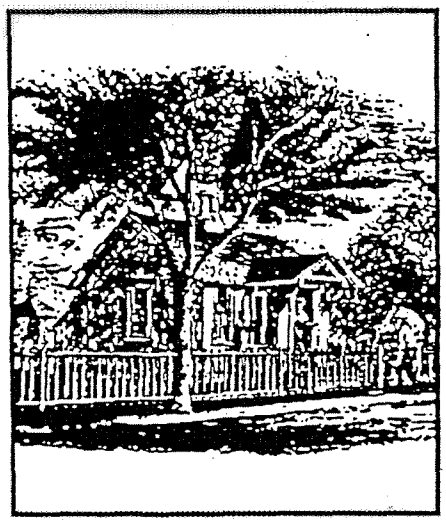
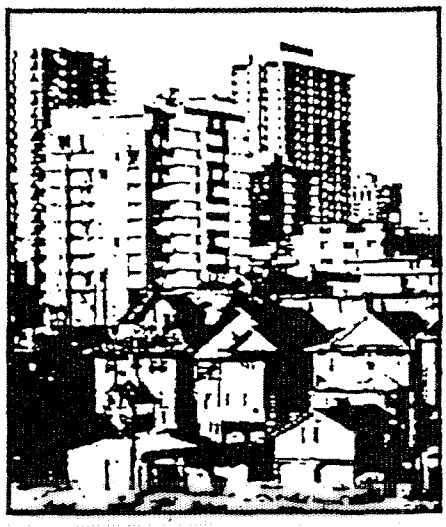
Évaluation d'ensembles de logements abordables construits selon le concept de la maison évolutive

Programme de conception d'habitations abordables
de l'École d'architecture
de l'Université McGill

Évaluation d'ensembles de logements abordables construits selon le concept de la maison évolutive

Avril 1992

Programme de conception d'habitations abordables
de l'École d'architecture
de l'Université McGill

Dr Avi Friedman
Vince Cammalleri

Ce projet a été financé en partie par la Société canadienne d'hypothèques et de logement, aux termes de la Partie IX de la Loi national sur l'habitation. L'analyse, les interprétations et les recommandations qu'elle contient sont celles des auteurs; elles ne reflètent donc pas nécessairement les vues de la Société canadienne d'hypothèques et de logement ou du personnel de ses divisions qui a collaboré à la préparation et à la publication de l'étude.

NOTE: Issued also in English under the title:
Evaluation of Affordable Housing Projects
Based on the Grow Home Concept

RÉSUMÉ

Dans le but de relever le défi que présente la production de logements abordables, une équipe de chercheurs du Programme de conception d'habitations abordables de l'Université McGill a mis au point la maison évolutive, une maison en rangée d'une largeur de 4,3 mètres offrant une aire habitable de 93 mètres carrés. Six mois après la construction d'un prototype grandeur nature sur le campus, M. Léo Marcotte, promoteur local, a mis en chantier le premier ensemble d'habitations conçues selon le concept de la maison évolutive. Les 87 logements de l'ensemble se sont vendus en quatre semaines, avant même la première pelletée de terre. À l'exemple de M. Marcotte, douze autres constructeurs ont mis en chantier des ensembles de maisons évolutives à Montréal même et dans les environs. En dix mois, plus de 660 logements d'un prix allant de 69 000 $ à 95 000 $ ont été construits dans 19 ensembles, et depuis, plusieurs autres ensembles ont été mis en chantier.

La prolifération d'ensembles dans la région de Montréal donnait l'occasion d'évaluer les caractéristiques sociologiques, architecturales et financières des ensembles occupés et de déterminer les aspects de la conception qui aidaient le plus à faire accepter ces logements par l'acheteur et le constructeur. Sept ensembles ont été choisis et une série d'entrevues structurées ont été menées avec les constructeurs afin d'examiner leurs expériences au niveau de la mise sur pied du projet, de la conception des logements et de l'application du concept. On a distribué des questionnaires aux occupants des logements afin d'évaluer leur réaction initiale à leur nouveau milieu. Sur 236 ménages visités, 196 ont rempli le questionnaire. L'examen portait sur six domaines : les caractéristiques démographiques des occupants, la recherche et l'achat de la maison, les préférences des acheteurs, la satisfaction des occupants, le degré d'amélioration par rapport à l'ancien logement et les modifications nécessaires après l'emménagement.

Façade

L'étude a permis d'établir que les ensembles attiraient le groupe démographique auquel ils étaient destinés. Toutefois, les revenus des ménages étaient plus élevés que prévu. Les acheteurs consacraient entre 18,5 p. cent et 26,1 p. 100 de leur revenu à l'habitation, à comparer au niveau de 32 p. 100 qu'on utilise dans la plupart des calculs de l'abordabilité. Le prix de vente du logement était la caractéristique la plus intéressante pour les acheteurs, 90 p. 100 des répondants ayant indiqué qu'il était "très important". Le deuxième attrait par ordre d'importance était la conception d'ensemble du logement, qui a reçu la même cote de 68 p. 100 des répondants.

La majorité des répondants (51,8 p. 100) ont indiqué que la banlieue était leur emplacement préféré (quel que soit le prix) et la maison individuelle (ou détachée) a obtenu la cote la plus élevée de 78 p. 100 des répondants. Environ 58 p. 100 des acheteurs cherchaient précisément une maison neuve, alors que 54,6 p. 100 voulaient deux chambres à coucher. La plupart (68,9 p. 100) des répondants cherchaient aussi un attribut particulier dans une maison neuve, surtout une deuxième salle de bain et(ou) une salle de bain plus grande (15,8 p. 100 des répondants) et une cour arrière grande et(ou) privée (12,8 p. 100 des répondants). Un espace de rangement suffisant, la lumière naturelle et un sous-sol étaient aussi considérés comme des éléments importants. Le premier compromis que les acheteurs étaient prêts à faire pour accéder à la propriété était d'acheter une maison en rangée (qui était le genre de logement préféré de 2 p. 100 seulement des répondants).

On a évalué la satisfaction des occupants à l'égard de 23 attributs touchant l'emplacement, le plan d'ensemble et les caractéristiques des logements et de dix espaces intérieurs. La majorité des répondants se sont dit satisfaits de 22 des 23 aspects évalués et des dix espaces à l'intérieur de leur logement. Environ 88 p. 100 des répondants ont dit que, de façon générale, ils étaient aussi ou plus satisfaits de leur nouvelle maison qu'ils l'avaient prévu et la grande majorité des acheteurs (92 p. 100) ont indiqué qu'ils recommanderaient l'achat d'une maison de ce genre à un ami. Généralement, les occupants étaient le plus satisfaits des logements mêmes, notamment des pièces et des espaces individuels, et le moins satisfaits des caractéristiques de l'emplacement. Le seul aspect qui avait considérablement déçu les occupants était la superficie de la cour arrière (insatisfaction chez 42,1 p. 100 des répondants). Deux autres aspects qui étaient source de préoccupation dans certains ensembles étaient la qualité des finitions intérieures et le degré d'insonorisation des logements.

L'étude a aussi révélé que, de façon générale, les occupants utilisaient davantage leur voiture comme principal mode de transport et qu'il leur fallait plus de temps pour se déplacer entre leur domicile et leur lieu de travail. En outre, les occupants ont indiqué que la distance du lieu de travail était extrêmement importante pour eux. Bien que l'emplacement de la maison achetée ait obligé la majorité des répondants de trois des ensembles étudiés à s'éloigner de leur lieu de travail, ces mêmes occupants se sont dit satisfaits de l'endroit où leur maison est située. Cela donne à penser que dans l'ensemble, les acheteurs étaient prêts à renoncer à cet aspect particulier de l'emplacement afin d'accéder à la propriété.

Concernant leurs habitudes d'achat et d'épargne, plus de la moitié des répondants (51,1 p. 100) ont indiqué qu'ils arrivaient à épargner moins ou beaucoup moins que lorsqu'ils habitaient leur ancien logement, alors que

31,5 p. 100 ont dit qu'il n'y avait eu aucun changement à cet égard. Les changements des habitudes de vie et des loisirs étaient moins marqués, 46,8 p. 100 des répondants ayant signalé un changement. La plupart de ces répondants (60,7 p. 100) ont dit passer plus de temps à la maison et 29,1 p. 100 ont indiqué qu'ils recevaient plus souvent à la maison. La majorité des répondants (71,4 p. 100) ont indiqué que les frais de possession mensuels de leur nouvelle maison étaient moins élevés que prévu ou tels que prévu.

L'expérience de l'application du concept de la maison évolutive montre qu'il est possible de s'attaquer efficacement au problème de l'inabordabilité des logements en modifiant le logement même. L'hypothèse selon laquelle il est possible de réduire les frais de logement uniquement en modifiant des facteurs macro-économiques externes et que les coûts des matériaux et de la main-d'oeuvre influent de façon minime sur les prix des logements n'est pas forcément valable. On a réussi à baisser les prix des maisons en réduisant les coûts de construction et en utilisant le terrain de façon efficiente.

RÉSUMÉ POUR LA DIRECTION

Historique

Dans le but de relever le défi que présente la production de logements abordables, une équipe de chercheurs du Programme de conception d'habitations abordables de l'Université McGill a mis au point la maison évolutive, une forme de maison urbaine adaptable. Six mois après la construction d'un prototype grandeur nature sur le campus universitaire, M. Léo Marcotte, promoteur local, a mis en chantier le premier ensemble d'habitations se fondant sur le concept de la maison évolutive. Pendant cette même période, les gouvernements provinciaux et municipaux ont mis en oeuvre des programmes de réductions de l'intérêt et des taxes visant à promouvoir la mise en chantier de logements pour accédants à la propriété. Avec l'aide de ces mesures d'incitation, les 87 maisons de l'ensemble ont été vendues en quatre semaines, avant même la première pelletée de terre. À l'exemple de M. Marcotte, douze autres constructeurs ont mis en chantier des ensembles de maisons évolutives à Montréal même et dans les environs. En dix mois, plus de 660 logements d'un prix allant de 69 000 $ à 95 000 $ ont été construits dans 19 ensembles, et depuis, plusieurs autres ensembles ont été mis en chantier.

La prolifération d'ensembles dans la région de Montréal donnait l'occasion d'évaluer les caractéristiques sociologiques, architecturales et financières des ensembles occupés et de déterminer les aspects de la conception qui aidaient le plus à faire accepter ces logements par l'acheteur et le constructeur. Sept ensembles ont été choisis et une série d'entrevues structurées ont été menées avec les constructeurs afin d'examiner leurs expériences au niveau de la mise sur pied du projet, de la conception des logements et de l'application du concept. On a distribué des questionnaires aux occupants des logements afin d'évaluer leur réaction initiale à leur nouveau milieu.

La maison évolutive

La maison évolutive est une maison en rangée de 93 mètres carrés et d'une largeur de 4,3 mètres qui a été conçue en appliquant des stratégies simples et efficaces de réduction des coûts. En raison de la façade étroite de cette maison en rangée, il a été possible de diminuer considérablement les coûts du terrain et de l'infrastructure, ainsi que les coûts énergétiques après l'occupation puisque les pertes de chaleur étaient limitées aux deux murs exposés et à la petite superficie du toit. La petite taille de la maison, sa disposition simple et l'utilisation efficiente de matériaux de construction conventionnels ont permis de réduire au minimum les coûts de construction, qui s'établissaient à moins de 40 000 $. L'étage supérieur non cloisonné visait à abaisser davantage les coûts et à permettre aux propriétaires d'achever la maison comme bon leur semblerait.

Les ensembles construits à Montréal comprenaient certaines interprétations intéressantes du concept de la maison évolutive. Bien qu'ils aient dans tous les cas conservé la largeur de 4,3 mètres, les constructeurs ont modifié le concept en fonction des goûts et des budgets de leur marché particulier. Le plan initial, dans lequel l'espace était divisé par un bloc escalier-tuyauterie central, a été modifié dans la plupart des cas pour accentuer toute la profondeur de la maison. Les constructeurs ont cloisonné et fini l'étage supérieur des maisons dans tous les ensembles sauf un. Certaines maisons comprenaient des salles de bain "luxueuses" avec douche séparée et baignoire-tourbillon. Onze des constructeurs ont fini l'extérieur en placage de brique afin d'améliorer la qualité et de créer une image de permanence, alors que les autres ont utilisé un enduit à base de ciment. Tous les logements ont été dotés d'un sous-sol, ce qui a ajouté 46,5 mètres carrés à l'aire de plancher, et on a intégré des garages intérieurs dans 15 p. 100 des maisons. Un constructeur a ajouté des vestibules et des penderies dans les logements d'un des ensembles, alors qu'un autre a annexé des garages aux côtés des maisons dans un autre. Ces options, qui étaient proposées comme suppléments dans le modèle original, sont devenues des caractéristiques standard.

Les programmes gouvernementaux visant à réduire le coût de la propriété pendant les premières années ont augmenté l'abordabilité des logements. Le gouvernement fédéral permettait l'achat moyennant un versement initial de 10 p. 100 seulement grâce à un programme existant d'assurance hypothécaire. Dans le but de promouvoir les mises en chantier de logements, le gouvernement du Québec offrait jusqu'à 5 000 $ aux acheteurs de maisons neuves de 150 000 $ ou moins construites par des constructeurs locaux. Les demandeurs pouvaient choisir un financement à 8,5 p. 100 sur trois ans, ou une subvention de 4,5 p. 100 du coût total du logement, jusqu'à concurrence de 5 000 $. Au même moment, la ville de Montréal a lancé un programme visant à encourager les gens à venir s'établir dans la ville. Ce programme offrait une réduction annuelle de 1 000 $ des taxes foncières pendant cinq ans aux accédants à la propriété qui achetaient une maison neuve ou rénovée d'un prix maximal de 100 000 $, excluant le terrain, l'infrastructure et la taxe de vente. Les coûts moins élevés d'aménagement, de construction et d'habitation de la maison évolutive, alliés aux subventions gouvernementales, permettaient d'acheter une maison de 76 000 $ pour la somme de 618 $ par mois (y compris la taxe de vente). Avec un versement initial de moins de 8 000 $, les locataires d'appartements ayant un revenu annuel brut de 24 000 $ pouvaient devenir propriétaires-occupants.

But de l'étude

Étant donné le succès que la maison évolutive a connu récemment dans la région de Montréal, cette étude avait pour but d'évaluer les possibilités des maisons en rangée à façade étroite comme moyen de répondre au besoin de logements abordables au Canada. Pour évaluer ces possibilités, nous nous sommes intéressés à trois aspects touchant la mise sur pied du projet, la conception des logements et la réalisation des ensembles. Premièrement, nous avons voulu savoir à quel point le produit même réussissait à répondre aux exigences fonctionnelles des acheteurs dans les limites de leurs capacités financières. Deuxièmement, nous nous sommes penchés sur le rôle que les constructeurs avaient joué dans l'interprétation du concept et la commercialisation des logements, et enfin, nous avons examiné l'effet de facteurs externes, comme la réglementation et les subventions gouvernementales, sur la réalisation et la vente des ensembles.

Nous avons fait une enquête auprès des occupants de sept ensembles. Nous avons visité les 236 ménages et leur avons demandé de remplir des questionnaires. En tout, 196 questionnaires ont été remplis (un taux de participation de 83 p. 100), 38 ménages ayant refusé de collaborer et deux autres n'ayant pu être joints malgré plusieurs visites à leur domicile. Nous avons obtenu des renseignements des constructeurs au moyen de discussions générales et d'entrevues structurées. On a mis à notre disposition les plans et les dessins d'exécution des ensembles et nous avons distribué aux constructeurs des formules de ventilation des coûts que nous leur avons demandé de remplir et de nous renvoyer.

Profil démographique

Un des buts de l'étude était d'établir le profil socio-économique des acheteurs afin de déterminer quel segment de la population les ensembles intéressaient. Dans l'ensemble, la maison évolutive a attiré le groupe démographique auquel elle était destinée. Les ensembles ont permis à 89,4 p. 100 des répondants d'accéder à la propriété. Les ménages étaient surtout des jeunes couples (de 25 à 34 ans) ayant un enfant. Les ménages de personnes seules représentaient 16,5 p. 100 des répondants. La très grande majorité des répondants (86,6 p. 100) étaient d'anciens locataires dont 92,2 p. 100 vivaient en appartement.

Toutefois, les revenus des ménages étaient considérablement plus élevés que prévu. La majorité des répondants (67,8 p. 100) ont indiqué que le revenu annuel de leur ménage était supérieur à 40 000 $, et parmi ces derniers, 37,7 p. 100 ont dit avoir un revenu de plus de 50 000 $. Grâce aux subventions municipales et provinciales offertes, les maisons auraient été abordables pour les ménages gagnant entre 24 000 $ et 27 000 $. Les calculs se fondant sur les frais de possession totaux des répondants ont révélé que les acheteurs consacraient entre 18,5 p. 100 et 26,1 p. 100 de leur revenu à l'habitation. Étant donné que des maisons neuves d'un prix supérieur de 15 p. 100 à 20 p. 100 à celui des maisons évolutives étaient disponibles dans la plupart des municipalités, il est évident que la tendance à affecter une fraction inférieure du revenu au logement était voulue et ne découlait pas d'un manque

de choix. Il est probable que les niveaux de revenu élevés sont le reflet d'un changement possible des habitudes d'achat de l'accédant moyen à la propriété ou du ménage nord-américain en général, ou qu'ils reflètent des préférences et aspirations régionales ou culturelles. Quoi qu'il en soit, il semble que les acheteurs aient tendance à affecter une part plus importante de leur revenu aux loisirs, aux divertissements et aux articles de luxe.

Caractéristiques de la recherche et de l'achat

Le rythme des ventes de maisons évolutives était inhabituel, surtout en période de récession économique. Par conséquent, nous voulions nous renseigner sur les intentions et les attentes des acheteurs au moment de l'achat. Nous avons découvert que la majorité des répondants (59,9 p. 100) ne cherchaient pas activement à acheter une maison au moment de l'achat et qu'ils semblent être tombés par hasard sur les ensembles. Près d'un tiers (29,4 p. 100) des acheteurs n'ont visité qu'un seul ensemble et 61,3 p. 100 n'ont visité aucun autre ensemble après avoir vu celui dans lequel ils ont acheté une maison. En outre, 39,3 p. 100 des répondants ont décidé d'acheter la maison immédiatement et 44,9 p. 100 de plus ont décidé de l'acheter moins de deux semaines après leur visite. La grande majorité des répondants (77,4 p. 100) ont acheté leur maison sans avoir vu une maison témoin.

Ces caractéristiques d'achat donnent à penser que les ensembles représentaient une aubaine exceptionnelle pour un grand nombre des acheteurs. C'est dans les premiers ensembles mis en chantier que le pourcentage d'acheteurs qui ne cherchaient pas activement une maison était le plus élevé. Ce sont aussi ces acheteurs qui ont visité le moins grand nombre d'ensembles et qui ont décidé le plus rapidement d'acheter une maison. La réalisation des ensembles ultérieurs semble avoir comblé un vide sur le marché, permettant aux acheteurs de prendre plus de temps pour faire du magasinage comparatif.

Nous avons tenté de déterminer les raisons de l'achat d'une maison évolutive en demandant aux occupants de dresser la liste des caractéristiques des ensembles qu'ils jugeaient les plus intéressantes, puis en énumérant six caractéristiques précises que nous leur avons demandé de classer par ordre

d'importance dans leur décision d'acheter. Dans les deux cas, le prix de vente du logement était de loin la caractéristique la plus intéressante pour les acheteurs.

En réponse à la première question, 40 p. 100 des répondants ont mentionné le prix de vente du logement, qui a été la caractéristique la plus souvent mentionnée dans cinq des ensembles. Cet attribut est aussi celui qu'on a jugé le plus important, 90 p. 100 des répondants ayant indiqué qu'il était "très important". Le deuxième attrait par ordre d'importance, selon les réponses aux deux questions, était la conception d'ensemble du logement qui a été mentionnée par 22 p. 100 des occupants et à laquelle 68 p. 100 d'entre eux accordaient le plus d'importance.

La majorité des répondants (69,8 p. 100) ont aussi signalé certains aspects de la conception qui les inquiétaient quelque peu au moment de l'achat. Les réserves le plus souvent mentionnées avaient trait à la cuisine. La taille, la disposition et l'espace de rangement de la cuisine ont été cités par 16,7 p. 100 de tous les répondants. Le stationnement inadéquat et la petite taille de la cour étaient aussi source de certaines préoccupations, ayant été signalés par 9,3 p. 100 et 8,5 p. 100 des occupants, respectivement. Ironiquement, l'espace total dans le logement inquiétait aussi 9 p. 100 des répondants.

Étant donné que les ensembles n'ont pas été construits avec les possibilités initiales d'"évolution" de l'étage dont on avait fait la démonstration dans le prototype, nous voulions savoir si l'idée de faire participer l'acheteur à la construction aurait été acceptable. Les résultats ont révélé que 20 p. 100 des acheteurs étaient prêts à accepter un étage non cloisonné et que 33 p. 100 se seraient chargés d'une partie des travaux de construction (notamment au niveau de la finition) en échange d'une réduction du prix. Bien que ces pourcentages représentent une minorité, il ne fait aucun doute que la possibilité de participation intéressait certains acheteurs. L'idée de faire participer l'acheteur à la construction de sa maison demeure une façon plausible de réduire les coûts du logement et mériterait peut-être une étude plus approfondie.

Préférences des acheteurs

Afin de mesurer en termes absolus la mesure dans laquelle les acheteurs étaient prêts à faire des compromis pour accéder à la propriété, nous avons cherché à connaître quelques-unes de leurs préférences et aspirations. Nous avons constaté un désir relativement fort de vivre en banlieue dans une maison individuelle neuve. La majorité des répondants (51,8 p. 100) ont indiqué que la banlieue était leur emplacement préféré (quel que soit le prix) et 78 p. 100 auraient préféré une maison individuelle. Environ 58 p. 100 des acheteurs cherchaient précisément une maison neuve, alors que 54,6 p. 100 voulaient deux chambres à coucher.

La majorité (68,9 p. 100) des répondants ont aussi précisé vouloir que leur maison neuve ait un attribut particulier. Les éléments le plus souvent mentionnés étaient une deuxième salle de bain et(ou) une grande salle de bain (15,8 p. 100 des répondants) et une cour arrière grande et(ou) privée (12,8 p. 100). Un espace de rangement suffisant, la lumière naturelle et un sous-sol étaient aussi relativement importants pour les occupants. Bien qu'ils aient pu dans la plupart des cas obtenir les éléments qu'ils souhaitaient, l'acceptation d'une maison en rangée (qui était le type de logement préféré de 2 p. 100 seulement des répondants) représentait le premier compromis que les acheteurs étaient prêts à faire pour pouvoir accéder à la propriété.

Satisfaction et amélioration

Au cours d'une deuxième étape de l'analyse, nous avons demandé aux occupants d'indiquer leur degré de satisfaction à l'égard de 23 attributs, dont cinq étaient liés à l'emplacement, sept au plan d'ensemble et onze au logement même, et d'évaluer ces attributs par rapport à ceux de leur ancien logement. Nous leur avons ensuite demandé de faire la même chose pour dix espaces intérieurs du logement. Les questions de l'emplacement, de l'intimité et du stationnement ont été examinées de façon un peu plus détaillée et les améliorations suggérées des ensembles ont été prises en note.

La majorité des répondants ont dit être satisfaits de 22 des 23 attributs évalués et des dix espaces intérieurs de leur logement. Environ 88 p. 100 des répondants ont indiqué que, de façon générale, leur nouvelle maison les satisfaisait autant ou mieux que prévu et la très grande majorité des acheteurs (92 p. 100) ont dit qu'ils recommanderaient l'achat d'une de ces maisons à un ami.

Généralement, les occupants étaient le plus satisfaits des logements mêmes, notamment des pièces et espaces individuels, et le moins satisfaits des caractéristiques de l'emplacement. Sur une échelle de 1 à 5 ("très déçu" à "très satisfait"), les cotes globales moyennes qu'ont obtenues l'emplacement, le plan d'ensemble, le logement et les pièces étaient 3,697, 3,513, 3,933 et 4,092, respectivement. Bien que nous ayons relevé des différences des degrés de satisfaction entre les ensembles, plusieurs aspects ont été évalués à peu près de la même façon par les occupants de tous les ensembles touchés par l'enquête :

- La majorité des occupants de tous les ensembles étaient satisfaits de toutes les caractéristiques de l'emplacement, sauf de l'accès aux transports en commun que la plupart des occupants de deux des ensembles ont dit être décevant.

- L'image générale de l'ensemble était la plus grande source de satisfaction parmi les attributs du plan d'ensemble pour les occupants de cinq des ensembles touchés par l'enquête, 32,6 p. 100 des répondants ayant dit être "très satisfaits" et un autre 49,5 p. 100, "satisfaits" de cet aspect.

- La majorité des 196 répondants étaient satisfaits des dix caractéristiques énumérées du logement et une fraction significative d'entre eux ont signalé être "très satisfaits" de sept attributs en particulier, soit l'aspect intérieur (38,5 p. 100), l'aspect extérieur (31,2 p. 100), la qualité de la finition extérieure (30,3 p. 100), la superficie totale (32,2 p. 100), la conception/plan d'ensemble (28,3 p. 100), la quantité de lumière naturelle (40,2 p. 100) et le

niveau d'aération ou de ventilation transversale (30,2 p. 100). Le pourcentage total de répondants qui se sont dit satisfaits de ces attributs allait de 79,9 p. 100 pour la quantité de lumière naturelle à 90,2 p. 100 pour la conception/plan d'ensemble et la superficie totale.

- La satisfaction des occupants à l'égard des espaces intérieurs des logements était exceptionnellement élevée. Les pièces les mieux cotées étaient celles de l'étage supérieur. La majorité des occupants étaient le plus satisfaits de la chambre principale, 57,7 p. 100 ayant dit être très satisfaits, et 37,0 p. 100 de plus, satisfaits de cet espace. La salle de bain et la deuxième chambre étaient satisfaisantes pour 92,1 p. 100 et 93,5 p. 100 des répondants, respectivement. Ce n'est que dans trois cas que les occupants étaient considérablement déçus des espaces intérieurs de leur logement. Il s'agit du vestibule des logements dans deux des ensembles (degré d'insatisfaction de 34,5 p. 100 et de 47,7 p. 100) et de la cuisine dans un autre ensemble (insatisfaction de 50,0 p. 100).

- Les occupants se sont dits le moins satisfaits à l'égard de la qualité de la finition intérieure des logements (cote moyenne de 3,193) et de l'insonorisation entre les logements (3,500), bien que rien d'autre n'ait indiqué un problème à cet égard.

- Les changements les plus souvent proposés par les répondants touchaient la cuisine, le vestibule et la largeur du logement (qu'on recommandait de porter à 5 mètres) qui ont été mentionnés par 24,0 p. 100, 16,8 p. 100 et 14,3 p. 100 des répondants, respectivement.

Le seul attribut qui a considérablement déçu les répondants était la taille de la cour arrière, 41,7 p. 100 à 64,5 p. 100 des répondants de cinq des sept ensembles ayant dit être insatisfaits des résultats. Nous avons découvert que la superficie insuffisante de la cour arrière était la source la plus importante d'échec des ensembles.

L'étude a aussi révélé que l'utilisation de la voiture comme principal mode de transport et la durée des déplacements entre la résidence et le lieu de travail avait augmenté de façon générale. En outre, lorsque nous avons évalué l'importance de la distance entre la résidence et le lieu de travail, les occupants avaient accordé une importance exceptionnellement élevée à cet aspect. Bien que l'emplacement de la maison achetée ait obligé la majorité des répondants de trois des ensembles à s'éloigner de leur lieu de travail, ces mêmes occupants se sont dit satisfaits de leur nouvelle situation. Cela donne à penser que, dans l'ensemble, les acheteurs étaient prêts à renoncer à cet aspect particulier de l'emplacement pour pouvoir accéder à la propriété.

Le degré d'amélioration par rapport à l'ancien logement était à peu près le même pour les attributs liés à l'ensemble d'habitation, l'image générale des ensembles ayant obtenu la cote la plus élevée (3,876) et le degré d'intimité, la cote la moins élevée (3,483). À l'exception du degré d'insonorisation entre les logements dans un des ensembles, toutes les caractéristiques des logements dans tous les ensembles représentaient une amélioration pour la majorité des occupants. De même, à l'exception de la cuisine des logements d'un autre ensemble, tous les espaces intérieurs étaient considérés comme une amélioration par rapport à l'ancien logement.

Modifications des logements et du mode de vie

Au cours de l'étape suivante de l'analyse, nous avons examiné les changements qui se sont produits dans le milieu physique et les habitudes de vie des occupants. Cela nous permettait non seulement de déterminer la mesure dans laquelle les maisons répondaient aux besoins fonctionnels des acheteurs, mais aussi de vérifier l'adaptabilité du logement.

La quantité de travail exécuté par les occupants dans les logements était considérable, surtout si l'on tient compte de la brièveté de l'occupation. L'étude a révélé que 39 p. 100 des répondants avaient déjà effectué certains travaux, tous au sous-sol, y compris la construction de cloisons par 22,5 p. 100 des répondants, ce qui laisse supposer l'ajout d'une pièce quelconque. La pose de plaques de plâtre, présumément pour finir la partie

de la structure du plafond, est le genre de travail qu'ils ont le plus souvent mentionné.

La majorité des répondants (83,8 p. 100) avaient l'intention de faire certains travaux dans leur logement. Les modifications prévues les plus importantes sont au sous-sol, où 61,5 p. 100 des modifications mentionnées représentent des travaux importants, comme l'ajout d'une salle de jeu, d'une pièce de détente, d'une salle de bain, d'une salle de lessive ou d'une chambre à coucher. Les modifications prévues aux étages supérieurs confirmaient les constatations découlant des questions précédentes, les occupants ayant avant tout l'intention d'améliorer les finitions et de redessiner la cuisine.

Plus de la moitié des répondants (51,1 p. 100) ont dit qu'ils arrivaient à épargner moins ou beaucoup moins d'argent que dans leur ancien logement, alors que 31,5 p. 100 ont dit qu'il n'y avait pas eu de changement à cet égard. Les changements des habitudes de vie et des loisirs étaient moins marqués, 46,8 p. 100 des répondants ayant signalé un changement. La majorité de ces derniers (60,7 p. 100) ont dit passer plus de temps à la maison et 29,1 p. 100 ont indiqué qu'ils recevaient plus chez eux. La majorité des répondants (71,4 p. 100) ont dit que les dépenses reliées à leur nouvelle maison étaient telles que prévu ou plus basses.

Contribution des constructeurs et influences externes

Nous avons examiné l'effet de trois facteurs externes sur la réalisation des ensembles. Voici les résultats :

- Les subventions gouvernementales ont considérablement augmenté l'abordabilité des logements. Près de 98 p. 100 des personnes interrogées étaient admissibles aux subventions. Parmi ces ménages, 34,4 p. 100 ont dit qu'ils auraient acheté la maison même si les subventions n'avaient pas été offertes, 38,7 p. 100 ont dit qu'ils n'auraient pas accédé à la propriété et les 26,9 p. 100 restants n'étaient pas certains. Ainsi, au moins 38,7 p. 100 des ventes étaient directement attribuables aux subventions.

- La réglementation n'était pas considérée comme un obstacle d'importance. Les longs délais de traitement ont eu un effet de dissuasion pour un grand nombre des constructeurs qui avaient songé à présenter une demande de lots à façade étroite. Toutefois, rien n'indique qu'on ait réellement fait des efforts pour modifier les terrains existants. Les préoccupations concernant l'image de l'ensemble ont entraîné des retards mineurs dans certains cas, mais sans que cela ait un effet important sur les logements ou le prix.

- La mauvaise conjoncture économique s'est révélée plutôt bénéfique. Comme la production de logements était presque au point mort, les constructeurs, qui ont toujours été caractérisés par une répugnance à accepter les innovations, ont été poussées à étudier de nouveaux marchés et à devenir plus réceptifs aux modèles nouveaux ou inconnus. En outre, en raison de la concurrence accrue sur le marché du travail en difficulté, un grand nombre des sous-traitants offraient des tarifs réduits.

Le petit constructeur local travaillant de façon autonome a été une source essentielle de production de logements abordables. La connaissance que les constructeurs ont du marché et leur capacité de réagir rapidement et de s'adapter aux restrictions de la réglementation se sont traduits par une interprétation réussie et efficiente du concept de la maison évolutive, qui s'est révélée bien adaptée aux préférences et attentes de la plupart des acheteurs.

TABLE DES MATIÈRES

RÉSUMÉ

RÉSUMÉ POUR LA DIRECTION i

LISTE DES TABLEAUX xv

LISTE DES FIGURES xvii

1. INTRODUCTION 1

1.1 Historique 1
1.2 La maison évolutive 3
1.3 La réaction du public 4
1.3.1 Ensembles construits 4
1.3.2 Subventions gouvernementales 5
1.4 Objectifs de l'étude 7

2. MÉTHODOLOGIE 8

2.1 Choix des ensembles 8
2.2 Rassemblement des données 9

3. DESCRIPTION ET COMPARAISON DES ENSEMBLES 10

4. ENQUÊTE AUPRÈS DES RÉSIDENTS 28

4.1 Profil démographique 28
4.2 Caractéristiques de la recherche et de l'achat de la maison 29
4.2.1 Recherche d'un nouveau logement 30
4.2.2 Raisons de l'achat de la maison évolutive 31
4.2.3 Options jugées acceptables 33
4.3 Préférences des acheteurs 34
4.4 Satisfaction et amélioration 36
4.4.1 Caractéristiques de l'emplacement 36
4.4.1.1 Transports 39
4.4.2 Caractéristiques de l'ensemble d'habitation 39
4.4.2.1 Stationnement extérieur et vie privée 41
4.4.3 Caractéristiques du logement 42
4.4.3.1 Espaces intérieurs 44
4.4.3.2 Bruit de voisinage 46
4.4.4 Améliorations proposées 47
4.4.5 Satisfaction générale 48
4.5 Modifications du logement 49
4.6 Modifications du mode de vie 50
4.7 Résumé des constatations 50

5. ENTREVUES AVEC LES CONSTRUCTEURS 55

5.1 Profil des constructeurs 55
5.2 Réalisation des ensembles 56
5.2.1 Mise en oeuvre du projet 56
5.2.2 Conception et dessins d'exécution 56
5.2.3 Construction 58
5.2.4 Vente des logements 59
5.2.5 Observations et réactions 59
5.3 Techniques de commercialisation et réactions du public 61
5.4 Opposition du public 61
5.5 Expérience du système de réglementation 62
5.6 Coûts de construction et techniques de réduction des coûts 63

6. CONCLUSION 66

ANNEXES

A. Tableau récapitulatif des ensembles de maisons évolutives 70
B. Résultats de l'enquête auprès des résidents 71
C1. Résultats des entrevues avec les constructeurs et du questionnaire général 123
C2. Résultats des entrevues avec les constructeurs et du questionnaire supplémentaire 133
D1. Questionnaire - Résidents 137
D2. Questionnaire général des constructeurs 151
D3. Questionnaire supplémentaire des constructeurs 158
D4. Questionnaire des constructeurs sur les coûts 161

LISTE DES TABLEAUX

N° du tableau	Description	Page
Tableau 2.1 :	Taux de participation à l'enquête auprès des résidents	9
Tableau 3.1 :	Caractéristiques générales des ensembles choisis	10
Tableau 3.2 :	Caractéristiques de l'emplacement des ensembles choisis	10
Tableau 3.3 :	Caractéristiques générales de la construction des ensembles choisis	11
Tableau 4.1 :	Antécédents des occupants	28
Tableau 4.2 :	Caractéristiques des ménages	28
Tableau 4.3 :	Profil d'emploi et formation scolaire	29
Tableau 4.4 :	Revenus médians et frais de possession mensuels	29
Tableau 4.5 :	Expérience de recherche d'une maison vécue par les acheteurs	30
Tableau 4.6 :	Caractéristiques jugées les plus attrayantes au moment de l'achat	31
Tableau 4.7 :	Aspects que les acheteurs n'aimaient pas au moment de l'achat	32
Tableau 4.8 :	Importance de certaines caractéristiques au moment de l'achat de la maison	32
Tableau 4.9 :	Mesure dans laquelle les acheteurs auraient été prêts à participer au processus de construction	34
Tableau 4.10 :	Préférences des acheteurs et aménagements souhaités	35
Tableau 4.11 :	Importance des caractéristiques liées à l'emplacement	37
Tableau 4.12 :	Satisfaction à l'égard de l'emplacement du logement actuel	37
Tableau 4.13 :	Comparaison des caractéristiques de l'emplacement de l'ancien logement du nouveau	38
Tableau 4.14 :	Durée du trajet entre le domicile et le lieu de travail, et mode de transport	39
Tableau 4.15 :	Satisfaction à l'égard des caractéristiques de l'ensemble dans lequel se trouve le logement actuel	40
Tableau 4.16 :	Comparaison des caractéristiques des ensembles dans lesquels se trouvent l'ancien logement et le nouveau	40
Tableau 4.17 :	Problèmes liés au partage de la cour	41
Tableau 4.18 :	Espace extérieur privé et stationnement à l'ancien logement	42
Tableau 4.19 :	Satisfaction à l'égard des caractéristiques du logement actuel	43
Tableau 4.20 :	Comparaison des caractéristiques de l'ancien logement et du nouveau	44
Tableau 4.21 :	Satisfaction à l'égard des espaces intérieurs du logement actuel	45
Tableau 4.22 :	Comparaison des pièces de l'ancien logement et du nouveau	45
Tableau 4.23 :	Bruit de voisinage	47
Tableau 4.24 :	Changements proposés aux logements existants	48
Tableau 4.25 :	Projets et attentes	48
Tableau 4.26 :	Modifications effectuées depuis le début de l'occupation	49
Tableau 4.27 :	Modifications prévues	50

Tableau 4.28 : Changements des habitudes de consommation et du mode de vie 50
Tableau 5.1 : Ensembles et constructeurs 55
Tableau 5.2 : Options offertes par les entrepreneurs 57
Tableau 5.3 : Souplesse à l'étape de la planification et de la construction 58
Tableau 5.4 : Améliorations que les constructeurs apporteraient à leur ensemble 60
Tableau 5.5 : Coûts de construction moyens 65

LISTE DES FIGURES

N° de la figure	Description	Page
Figure 1.1 :	La maison évolutive	2
Figure 1.2 :	Effet combiné des subventions gouvernementales sur l'abordabilité	6
Figure 3.1 :	Emplacement des ensembles de maisons évolutives	13
Figure 3.2 :	Plan d'ensemble - Ensemble 1	14
Figure 3.3 :	Plan d'ensemble - Ensemble 2	15
Figure 3.4 :	Plans d'étage - Ensembles 1 et 2	16
Figure 3.5 :	Plan d'ensemble - Ensemble 3	17
Figure 3.6 :	Plans d'étage - Ensemble 3	18
Figure 3.7 :	Plan d'ensemble - Ensemble 4	19
Figure 3.8 :	Plans d'étage - Ensemble 4	20
Figure 3.9 :	Plan d'ensemble - Ensemble 5	21
Figure 3.10 :	Plans d'étage - Ensemble 5	22
Figure 3.11 :	Plan d'ensemble - Ensemble 6	23
Figure 3.12 :	Plans d'étage - Ensemble 6	24
Figure 3.13 :	Plans d'étage optionnels - Ensemble 6	25
Figure 3.14 :	Plan d'ensemble - Ensemble 7	26
Figure 3.15 :	Plans d'étage - Ensemble 7	27

1. INTRODUCTION

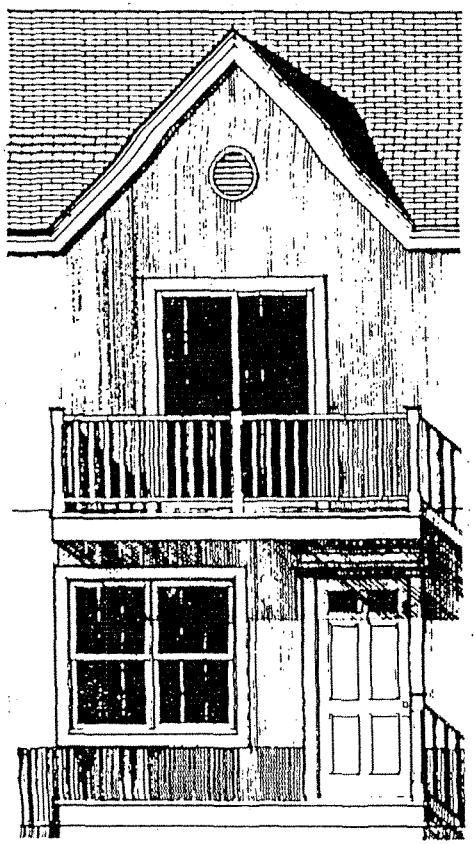
1.1 Historique

En juin 1990, une équipe de chercheurs du Programme de conception d'habitations abordables de l'Université McGill a, grâce au parrainage de Dow Canada, mis au point la maison évolutive, une forme de logement urbain abordable et adaptable. Il s'agissait d'une maison en rangée de 93 m^2 ayant une façade d'une largeur de 4,3 mètres seulement. La maison comprenait une cuisine, une salle de bain et un séjour au rez-de-chaussée. On proposait un étage supérieur non cloisonné que les propriétaires pourraient plus tard modifier pour y aménager deux chambres et une deuxième salle de bain, dans le but de réduire les coûts et de permettre aux propriétaires d'achever le logement comme bon leur semblerait. Un prototype grandeur nature de la maison a été érigé sur le campus universitaire et a été ouvert au public pendant un mois (figure 1.1).

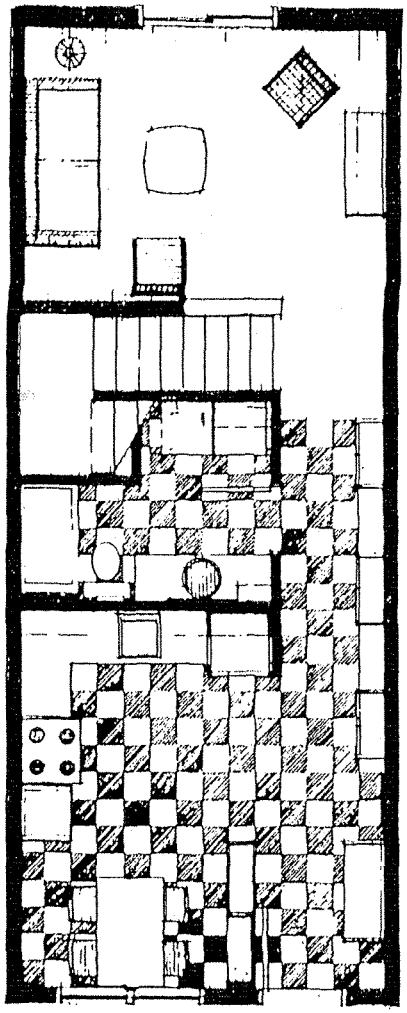
La maison évolutive a été créée dans le but de montrer qu'il est possible de construire des logements abordables pour moins de 40 000 $, sans renoncer à la qualité ou au confort des occupants. Les chercheurs qui l'ont conçue étaient convaincus qu'il était possible de réduire les prix des maisons en mettant l'accent sur le produit même et en diminuant les coûts de construction, un élément que l'on ne jugeait pas, jusqu'alors, avoir une influence importante sur l'abordabilité. Les chercheurs visaient à sensibiliser le public à une autre forme d'habitation, mieux adaptée au profil démographique nouveau du ménage nord-américain et plus abordable pour le jeune accédant moyen.

Six mois après que le logement de démonstration eut été démonté, M. Léo Marcotte, promoteur local, a mis en chantier le premier ensemble d'habitations se fondant sur le concept de la maison évolutive. Les 87 maisons de l'ensemble se sont vendues en quatre semaines, avant même la première pelletée de terre. Douze autres constructeurs ont suivi l'exemple de M. Marcotte et ont mis en chantier des ensembles de maisons évolutives dans la région de Montréal. Plus de 660 logements dont le prix variait entre 69 000 $ et 95 000 $ ont été construits au cours des dix premiers mois dans 19 ensembles, et depuis ce temps, plusieurs nouveaux ensembles ont été mis en chantier.

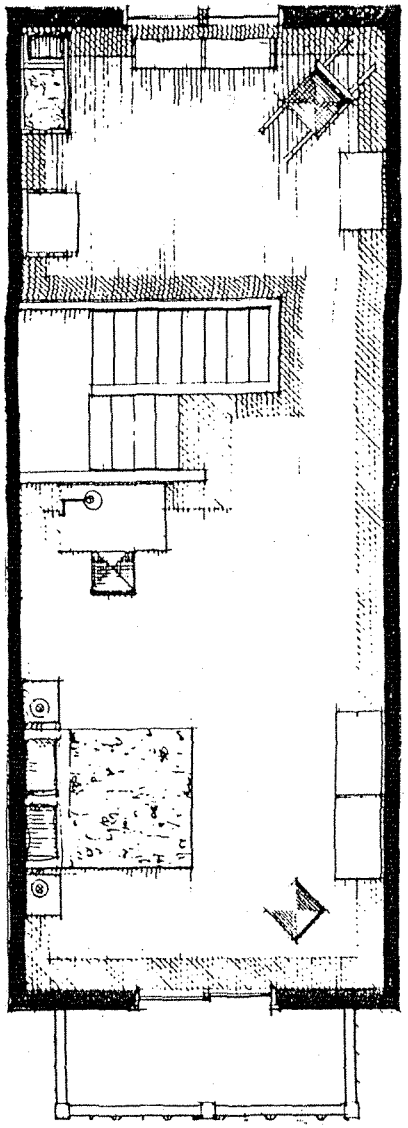
La prolifération des ensembles dans la région de Montréal donnait l'occasion d'évaluer les caractéristiques sociologiques, architecturales et financières de la maison évolutive à l'étape de l'occupation et de relever les aspects de la conception qui avaient le plus aidé à faire accepter ces logements par les acheteurs et les constructeurs. On a choisi sept ensembles et mené des entrevues structurées avec les constructeurs afin d'examiner leurs expériences au niveau de la mise sur pied du projet, de la conception des logements et de l'application du concept. On a ensuite distribué des questionnaires aux occupants des logements pour évaluer leur réaction initiale à leur nouveau milieu. Le présent rapport résume les résultats de l'enquête.



Façade



Plan du rez-de-chaussée



Plan de l'étage

Figure 1.1 : La maison évolutive

1.2 La maison évolutive

On a réduit au minimum les coûts d'aménagement, de construction et d'occupation de la maison évolutive en utilisant des stratégies de conception simples et efficaces. La configuration de maison en rangée à façade étroite a permis de réduire considérablement les coûts du terrain et de l'infrastructure, ainsi que les coûts d'habitation puisque les pertes de chaleur se limitaient à deux murs exposés et à la petite superficie du toit. Lorsque les coûts du terrain sont de 215 $ le mètre carré, que les profondeurs normales des terrains sont de 30,5 mètres et que les coûts de viabilisation sont de 1 300 $ le mètre, chaque mètre de façade coûte 7 858 $. En construisant des maisons d'une façade de 4,3 mètres plutôt que de 5,5 mètres (soit le minimum requis par la ville de Montréal), les entrepreneurs économisaient 9 600 $. La dimension de 4,3 mètres représente aussi le point limite d'une structure de plancher composée de solives de 50 mm x 254 mm à une distance centre à centre de 406 mm. Si l'on ajoutait un pied à la largeur, la structure modifiée coûterait 25 p. 100 de plus. On élimine aussi le besoin de murs porteurs intérieurs, rendant l'espace plus souple et adaptable.

On a réduit au minimum les coûts de construction, inférieurs à 40 000 $, grâce à la petite taille de la maison, à la simplicité de son plan et à l'utilisation efficiente de matériaux de construction conventionnels. En supposant des coûts de construction de 540 $ le mètre carré, il était possible de réaliser une économie de 15 000 $ en ramenant la taille du logement de 120 m^2 à 93 m^2. Étant donné la taille de plus en plus réduite du ménage nord-américain moyen, un logement moins grand n'allait pas forcément nuire au confort des occupants. En éliminant les contours irréguliers et les décalages, on pouvait prévoir des réductions de coût à chaque niveau du processus de construction, depuis la fondation jusqu'au toit. Par exemple, le périmètre d'un logement de forme rectangulaire est moins grand de 20 p. 100 que celui d'un logement en L ayant une aire de plancher identique. On réduit à la fois les coûts de main-d'oeuvre et les coûts des matériaux en simplifiant les travaux de construction et en uniformisant les dimensions des éléments structuraux et de parement. On a réduit au minimum les joints et les détails complexes.

La finition des logements, qui représente environ le tiers de l'ensemble des coûts de construction, figure parmi les tâches ayant les coefficients de main-d'oeuvre les plus élevés. En prévoyant un espace intérieur souple, on peut modifier le moment où ces frais sont engagés, ainsi que leur ampleur. Ainsi, en évitant de cloisonner l'étage pour le laisser en soupente ouverte, par exemple, une économie d'environ 5 000 $ est possible au moment de l'achat. Le propriétaire peut ensuite finir l'espace comme bon lui semble.

Les décisions liées à la planification et au choix des matériaux de construction visaient aussi à réduire les pertes de chaleur. On a analysé les effets des plans d'immeubles sur la consommation d'énergie en comparant les pertes de chaleur calculées pour six types de logement hypothétiques. Les différents modèles étaient tous faits des mêmes matériaux de construction mais différaient au niveau de la taille, de la configuration, de la hauteur et du groupement. Les versions jumelées et en rangée de la maison évolutive

permettaient de réduire les pertes d'énergie de 21 p. 100 et de 43 p. 100, respectivement, par rapport à la version individuelle.

1.3 La réaction du public

Le public a manifesté beaucoup d'intérêt pour le projet de maison évolutive. À la fin de 1991, le Programme de conception d'habitations abordables avait reçu 1 410 demandes écrites d'information, réparties comme suit :

- personnelles : 71 p. 100
- de promoteurs, d'agences immobilières et d'autres organismes liés à l'industrie du bâtiment : 17 p. 100
- de maisons d'enseignement, d'experts-conseils professionnels et d'autres : 12 p. 100

Environ 40 p. 100 des demandes provenaient de toutes les régions du Canada et une très grande majorité des autres venaient des États-Unis, dont plus du quart de la Californie et 20 p. 100 de New York et de la Pennsylvanie. L'Ontario et le Québec se partageaient également les deux tiers des demandes originaires du pays. Des demandes d'information ont aussi été reçues de la Suède, de la France, du Portugal, de l'Allemagne, de l'Afrique du Sud et de la Thaïlande.

On a contrôlé continuellement la plus grande partie de l'activité de construction de maisons évolutives dans la région de Montréal. Le 10 décembre 1991, treize entrepreneurs travaillaient à la construction de 19 ensembles représentant 660 logements en tout. Plus de 90 p. 100 de ces logements avaient déjà été vendus et environ la moitié étaient occupés. On trouvera à l'annexe A une brève description de ces ensembles ainsi qu'un tableau récapitulatif. Les ensembles marqués d'un astérisque ont été choisis pour l'étude.

Bien qu'on n'ait reçu aucune confirmation de la mise en chantier d'ensembles de maisons évolutives ailleurs au Canada ou aux États-Unis, le grand nombre de demandes de renseignements reçues de constructeurs dans ces régions (240) nous permet de croire que certains ensembles ont déjà été réalisés.

1.3.1 Ensembles construits

Les ensembles construits à Montréal présentent des interprétations intéressantes du concept de la maison évolutive. Bien qu'ils aient dans tous les cas conservé la largeur de 4,3 mètres, les constructeurs ont modifié le modèle en fonction des goûts et des budgets de leur marché particulier. Dans la plupart des cas, ils ont modifié le plan initial, où l'espace était divisé par un bloc escalier-tuyauterie central, afin d'accentuer toute la profondeur de l'espace. L'étage a été cloisonné et fini dans tous les ensembles sauf un, certaines maisons ayant des salles de bain "luxueuses" avec douche séparée et baignoire-tourbillon. Onze des constructeurs ont fini l'extérieur avec un placage de briques pour accroître la qualité et donner une image de permanence, alors que les autres ont utilisé un enduit à base de ciment. Tous les logements ont été construits avec sous-sol, ce qui a ajouté 46,5 mètres carrés à l'aire de plancher, et 15 p. 100 des maisons comprenaient des garages intérieurs. Dans un des ensembles, le constructeur a ajouté des vestibules et

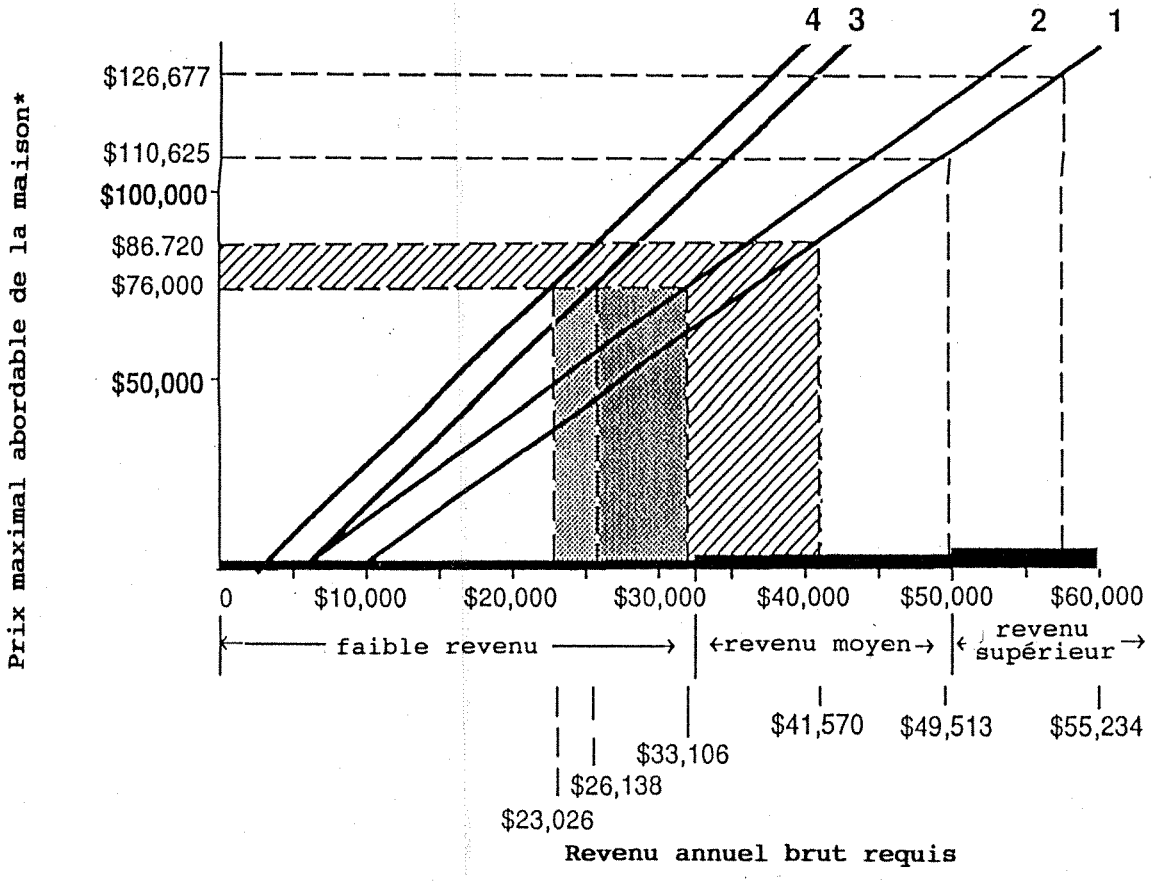
des grandes penderies, alors que dans un autre, l'entrepreneur a construit des garages latéraux séparés. Ces options, qui étaient proposées comme suppléments dans le plan initial, sont devenues des caractéristiques standard dans un grand nombre d'ensembles. On trouvera un résumé des ensembles à l'annexe A.

1.3.2 Subventions gouvernementales

L'abordabilité des logements a été améliorée grâce aux programmes gouvernementaux visant à réduire le coût de la propriété pendant les premières années suivant l'achat. Le gouvernement fédéral rendait l'achat d'une maison possible moyennant un versement initial de 10 p. 100 dans le cadre d'un programme existant d'assurance hypothécaire. Afin de promouvoir la mise en chantier de logements, le gouvernement du Québec offrait jusqu'à 5 000 $ aux acheteurs de maisons neuves de 150 000 $ ou moins construites par des constructeurs locaux. Les demandeurs pouvaient choisir un financement à 8,5 p. 100 pendant trois ans, ou une subvention équivalant à 4,5 p. 100 du coût total du logement jusqu'à concurrence de 5 000 $. En même temps, la Ville de Montréal a mis sur pied un programme destiné à encourager les gens à revenir habiter dans la ville. Elle offrait une réduction annuelle de 1 000 $ des taxes foncières pendant cinq ans aux accédants à la propriété qui achèteraient une maison neuve ou récemment rénovée d'un prix pouvant aller jusqu'à 100 000 $, excluant le coût du terrain et de l'infrastructure et la taxe de vente. Ensemble, les coûts réduits d'aménagement, de construction et d'habitation et les subventions gouvernementales permettaient d'acheter une maison de 76 000 $ pour 618 $ par mois (y compris la taxe de vente). Avec un versement initial de moins de 8 000 $, les ménages louant un appartement qui avaient un revenu brut annuel de 24 000 $ auraient pu accéder à la propriété.

L'effet combiné des subventions et des coûts de construction réduits sur l'abordabilité est illustré à la figure 1.2. Le revenu médian des ménages à Montréal était d'environ 41 500 $. En supposant un coefficient d'amortissement brut de la dette de 32 p. 100 et un versement initial de 10 p. 100, le prix maximum qu'un ménage gagnant ce revenu peut se permettre de payer est 86 000 $. Cela est inférieur de 24 000 $ au prix moyen d'une maison à revendre et inférieur de 40 000 $ au prix moyen d'une maison neuve. À ces prix, il aurait fallu des revenus du ménage de 49 500 $ et de 55 300 $, qui se situent facilement dans les tranches de revenu supérieures.

1- Maison moyenne avec emprunt hypothécaire à 12,5 p. 100
2- Maison évolutive avec emprunt hypothécaire à 12,5 p. 100
3- Maison évolutive avec emprunt hypothécaire à 8,5 p. 100
4- Maison évolutive avec emprunt hypothécaire à 8,5 p. 100
et crédit d'impôt annuel de 1 000 $



*Se fonde sur le total des frais de possession, comprenant le capital, l'intérêt, les taxes foncières et le coût du chauffage. Les taxes foncières et les frais de chauffage annuels pour la maison évolutive ont été estimés à 1 115 $ et 240 $, respectivement. Les coûts des autres genres de logement se fondaient sur les moyennes pour la Ville de Montréal et ont été estimés à 2 115 $ pour les taxes foncières et à 980 $ pour le chauffage. La taxe de vente a été exclue. On suppose un coefficient d'amortissement brut de la dette de 32 p. 100 et un versement initial de 10 p. 100.

Source des données : SCHL, ACQ

Figure 1.2 : Effet combiné des subventions gouvernementales sur l'abordabilité

Les taxes foncières et les coûts de chauffage moins élevés de la maison évolutive ont déplacé la courbe de l'abordabilité vers la gauche (ligne 2). En raison des coûts d'aménagement et de construction moins élevés, les prix des logements ont été fixés à 76 000 $, les rendant ainsi accessibles pour les ménages gagnant un peu plus de 33 000 $, niveau légèrement inférieur à la tranche de revenu moyen. En offrant un financement à 8,5 p. 100, le gouvernement provincial a rendu les logements abordables pour les ménages ayant un revenu annuel de 26 000 $. Le crédit d'impôt offert par la ville a déplacé la courbe encore plus à gauche (ligne 4), ramenant ainsi le revenu requis du ménage à 23 000 $.

1.4 Objectifs de l'étude

Étant donné le succès que la maison évolutive a connu récemment dans la région de Montréal, le but de la présente étude était d'évaluer les possibilités des maisons en rangée à façade étroite comme moyen de répondre au besoin de logements abordables au Canada. Pour évaluer ces possibilités, nous nous sommes intéressés à trois aspects touchant la mise sur pied du projet, la conception des logements et la réalisation des ensembles. Premièrement, nous avons voulu savoir dans quelle mesure le produit même réussissait à répondre aux besoins fonctionnels des acheteurs dans les limites de leurs capacités financières. Deuxièmement, nous nous sommes penchés sur le rôle que les constructeurs avaient joué dans l'interprétation du concept et la commercialisation des logements, et enfin, nous avons examiné l'effet de facteurs externes, comme la réglementation et les subventions gouvernementales, sur la réalisation et la vente des ensembles. Après avoir obtenu une documentation complète sur les caractéristiques physiques des ensembles, nous avons mené une enquête auprès des constructeurs et des occupants dans les buts suivants :

- Établir le profil démographique des acheteurs
- Évaluer la satisfaction des occupants à l'égard de leur nouveau milieu
- Déterminer les compromis que les acheteurs étaient prêts à faire par rapport à leur ancien logement afin d'accéder à la propriété
- Obtenir une ventilation détaillée des coûts des ensembles et relever les facteurs qui présentaient les plus grandes possibilités d'économie
- Établir le profil général des constructeurs de maisons évolutives
- Examiner l'expérience des constructeurs relativement à la réalisation de leurs ensembles
- Prendre en note les stratégies de commercialisation utilisées
- Noter tout obstacle sous forme de réglementation ou toute opposition du public auxquels les constructeurs ont dû faire face

2. MÉTHODOLOGIE

2.1 Choix des ensembles

Notre étude a porté sur sept ensembles (comprenant 315 logements en tout) et sept constructeurs. Deux de ces ensembles ont été construits par le même entrepreneur et un autre entrepreneur a offert d'être interviewé et de fournir des renseignements sur son ensemble, information qui a été intégrée dans les résultats de l'enquête auprès des constructeurs. Toutefois, les occupants de cet ensemble n'ont pas été interrogés en raison de sa petite taille et de son achèvement tardif.

Nous avons choisi les sept ensembles en nous fondant sur les critères suivants :

- La bonne volonté apparente des constructeurs et des occupants à collaborer avec les chercheurs
  - tous les constructeurs choisis ont accepté d'être interviewés, de soumettre une ventilation des coûts de construction de l'ensemble et de mettre à notre disposition une copie des dessins d'exécution

- Degré d'achèvement avancé de l'ensemble et nombre élevé de logements occupés
  - les logements de trois des sept ensembles étaient tous occupés lorsque les questionnaires ont été distribués, tout comme plus de 60 p. 100 des logements dans les autres ensembles

- Emplacement de l'ensemble
  - il y avait un ensemble sur l'île de Montréal, deux sur la rive nord, deux sur la rive sud et deux dans les collectivités avoisinantes de la pointe est de l'île

- Façon globale d'aborder la planification d'ensemble
  - quatre des ensembles ont été planifiés de façon conventionnelle en recourant aux plans et aux infrastructures municipales existants, alors que pour les trois autres, les constructeurs ont élaboré de nouveaux plans d'ensemble pour un groupe de logements, parfois avec routes privées

- Genre de disposition et présence de caractéristiques de conception distinctes
  - les logements des différents ensembles ont deux types de dispositions et comprennent des caractéristiques comme des garages, des vestibules et des finitions extérieures en enduits

- Uniformité de la conception des logements dans un même ensemble
  - les logements faisant partie d'un même ensemble diffèrent peu ou sont identiques en ce qui a trait à la taille, à la disposition et à l'aspect extérieur

2.2 Rassemblement des données

Nous avons fait une enquête auprès des occupants des sept ensembles. Nous avons visité les 236 ménages et leur avons demandé de remplir un questionnaire. En tout, 196 questionnaires ont été remplis (taux de participation de 83 p. 100), 38 ménages ayant refusé de collaborer et deux ménages n'ayant pu être joints malgré plusieurs visites. Deux des ensembles contenaient des logements qui différaient considérablement de ceux du reste de l'ensemble, soit au niveau des dimensions ou de la configuration. Nous avons donc exclu ces logements de l'étude. La portée de l'enquête est résumée dans le tableau 2.1.

Les enquêtes auprès des occupants ont été menées entre le 15 septembre et le 15 décembre 1991. Nous avons d'abord visité les occupants des ensembles 6 et 7. Par la suite, nous avons apporté de légères modifications au questionnaire en nous fondant sur les recommandations de la SCHL. Nous avons ajouté deux questions. La première portait sur l'effet des subventions gouvernementales sur la capacité des occupants d'acheter la maison (Q26), et la deuxième, sur le niveau des dépenses des occupants dans le nouveau logement par rapport à ce qu'ils avaient prévu (Q44). On trouvera le questionnaire de l'enquête auprès des résidents à l'annexe D1 et les résultats de l'enquête à l'annexe B.

Ensemble	Nombre de log. mis en ch.	Nombre de log. occupés	Nombre de log. convenant à l'étude	Nombre de ménages visités	Nombre de refus	Nombre de questionnaires remplis	Taux de participation
1	18	16	16	14	2	12	75,0 %
2	32	17	12	12	2	10	83,3 %
3	73	49	44	44	8	36	81,8 %
4	12	12	12	12	1	11	91,7 %
5	26	26	26	26	0	26	100 %
6	87	87	87	87	17	70	80,5 %
7	47	39	39	39	8	31	79,5 %
TOTAL	315	246	236	234	38	196	83,0 %

Tableau 2.1 : Taux de participation à l'enquête auprès des résidents

Nous avons obtenu de l'information des constructeurs au moyen de discussions générales et d'entrevues structurées. Les constructeurs ont mis à notre disposition des documents sur les ensembles sous forme de plans d'ensemble et de dessins d'exécution et nous avons distribué des formules de ventilation des coûts que nous leur avons demandé de remplir et de nous renvoyer. Deux entrevues ont eu lieu, une avec un questionnaire général et la deuxième avec un questionnaire supplémentaire plus court. Ce dernier, qui comptait cinq questions portant sur les rapports des constructeurs avec les organismes de réglementation, l'opposition du public et le rythme de vente des logements, a été préparé en tenant compte des recommandations de la SCHL. On trouvera les questionnaires général et supplémentaire de l'enquête auprès des constructeurs aux annexes D2 et D3, respectivement. Les formules de ventilation des coûts figurent à l'annexe D4. Les annexes C1 et C2 contiennent un résumé des résultats des entrevues auprès des constructeurs.

3. DESCRIPTION ET COMPARAISON DES ENSEMBLES

Tous les ensembles choisis pour l'étude étaient situés en banlieue. Les figures 3.4 à 3.18 illustrent l'emplacement général des ensembles, leur plan d'ensemble et leurs plans d'étage. Quelques-unes des caractéristiques des ensembles, leur distance des services et les méthodes de construction générales utilisées sont résumées dans les tableaux 3.1, 3.2 et 3.3, respectivement.

	Nombre de log.	Prix de vente[1]	Aire de plancher (RC + étage)	Groupement des log.	Densité (log./ha)	Cour avant moyenne[2]	Cour arrière moyenne[2]
Ensemble 1	18	72 900 $	93,9 m^2	9	51,3	24,2 m^2	46,5 m^2
Ensemble 2	32	70 900 $	93,9 m^2	4, 8, 10	53,5	16,5 m^2	79,0 m^2
Ensemble 3	73	83 400 $	105,9 m^2	3	41,4	30,4 m^2	56,9 m^2
Ensemble 4	12	86 500 $	97,5 m^2	4	43,2	28,1 m^2	46,3 m^2
Ensemble 5	26	71 900 $	94,8 m^2	4, 6	44,8	41,2 m^2	45,9 m^2
Ensemble 6	87	76 000 $	94,3 m^2	3, 4, 6, 7, 8	55,0	24,1 m^2	78,1 m^2
Ensemble 7	47	69 000 $	93,9 m^2	5, 7	58,5	41,0 m^2	27,2 m^2

1. Modèle de base, comprenant le terrain et l'infrastructure mais excluant les taxes
2. Comprend le stationnement, le cas échéant

Tableau 3.1 : Caractéristiques générales des ensembles choisis

CARACTÉRISTIQUES DE L'EMPLACEMENT DES ENSEMBLES	Distance des centres commerciaux	Distance des services médicaux	Distance des écoles publiques	Distance des transports en commun
Franchissable à pied	3,4	3,4	3,5,7	3,5,7
À 10 minutes en voiture	1,2,5,6,7	1,2,5,6,7	1,2,4,6	1,2,4,6
À 20 minutes en voiture	---------	---------	-------	-------
À plus de 20 minutes en voiture	---------	---------	-------	-------

Tableau 3.2 : Caractéristiques de l'emplacement des ensembles choisis

Fondations de béton coulé :
- murs de fondation de 254 mm
- semelles filantes de 760 mm x 300 mm
- dalles de 100 mm au sous-sol

Construction à ossature de bois :
- poteaux d'ossature murale de 50 mm x 152 mm
- solives de plancher de 50 mm x 254 mm
- fermes de toit préfabriquées

Murs mitoyens :
- mur à double ossature; 50 mm x 100 mm avec deux couches d'isolant en nattes; 4 couches de placoplâtre de 12,7 mm

Valeurs isolantes :
- valeur RSI de 3,8 pour les murs
- valeur RSI de 7,3 pour le toit

Finitions intérieures :
- panneaux muraux de 12,7 mm pour les murs et le plafond
- parqueterie ou moquette
- vinyle coussiné dans la salle de bain et la cuisine du rez-de-chaussée
- carreaux céramiques dans la salle de bain à l'étage

Finitions extérieures :
- placage de brique sur tout le devant
- brique et(ou) aluminium sur les côtés et l'arrière

Tableau 3.3 : Caractéristiques générales de la construction des ensembles choisis

Bien que le plan d'ensemble, la conception des logements et les méthodes de construction de la plupart des ensembles aient été généralement semblables, il y avait néanmoins plusieurs exceptions dignes de mention :

- Tous les logements de l'ensemble 1, la plupart de l'ensemble 7 et certains de l'ensemble 5 ne donnent pas sur une rue municipale.

- Globalement, les ensembles 5 et 7 sont plus petits que les autres puisque les logements ont été placés plus près les uns des autres, soit face à face lorsque séparés par une route privée ou dos à dos lorsque séparés par une cour arrière.

- Les cours avant des ensembles 1 et 7 ont été presque entièrement pavées pour servir de stationnement et l'ensemble 3 est le seul à offrir des garages intérieurs (66 p. 100 des logements).

- Le stationnement des logements faisant partie des ensembles 2 et 6 est situé à l'arrière des maisons et est accessible directement à partir de la cuisine.

- Tous les logements ont à peu près la même aire de plancher, sauf ceux de l'ensemble C qui ont 6 m^2 de plus à chaque étage et, dans une moins grande mesure, l'ensemble D qui offre environ 2 m^2 de plus par étage.

- Le plan du rez-de-chaussée de l'ensemble 5 est différent de celui de tous les autres; la salle à manger et la salle de séjour sont séparées par une cuisine située au milieu du logement.

- Dans tous les ensembles, la porte d'entrée donne accès directement à la salle de séjour sauf dans trois cas : les logements de l'ensemble 5 ont un petit vestibule qui donne sur la salle à manger, ceux de l'ensemble 4 ont une entrée distincte qui fait saillie à l'avant du logement et dans laquelle on pénètre par le côté et ceux de l'ensemble 7 ont, en face de la porte d'entrée, une penderie qui sert à délimiter un petit vestibule donnant sur la salle de séjour.

- Les murs entre les logements des ensembles 4 et 5, bien que différents l'un de l'autre, ont été construits en blocs de béton. Le mur mitoyen des logements de l'ensemble 3 diffère des autres en ceci qu'il a une couche de moins de placoplâtre; deux couches de carton-fibre ont été ajoutées et des semelles résilientes ont été installées d'un côté.

- Toute la façade des logements de tous les ensembles a été finie en placage de brique, sauf les logements de l'ensemble 7 qui ont une finition d'enduit à base de ciment.

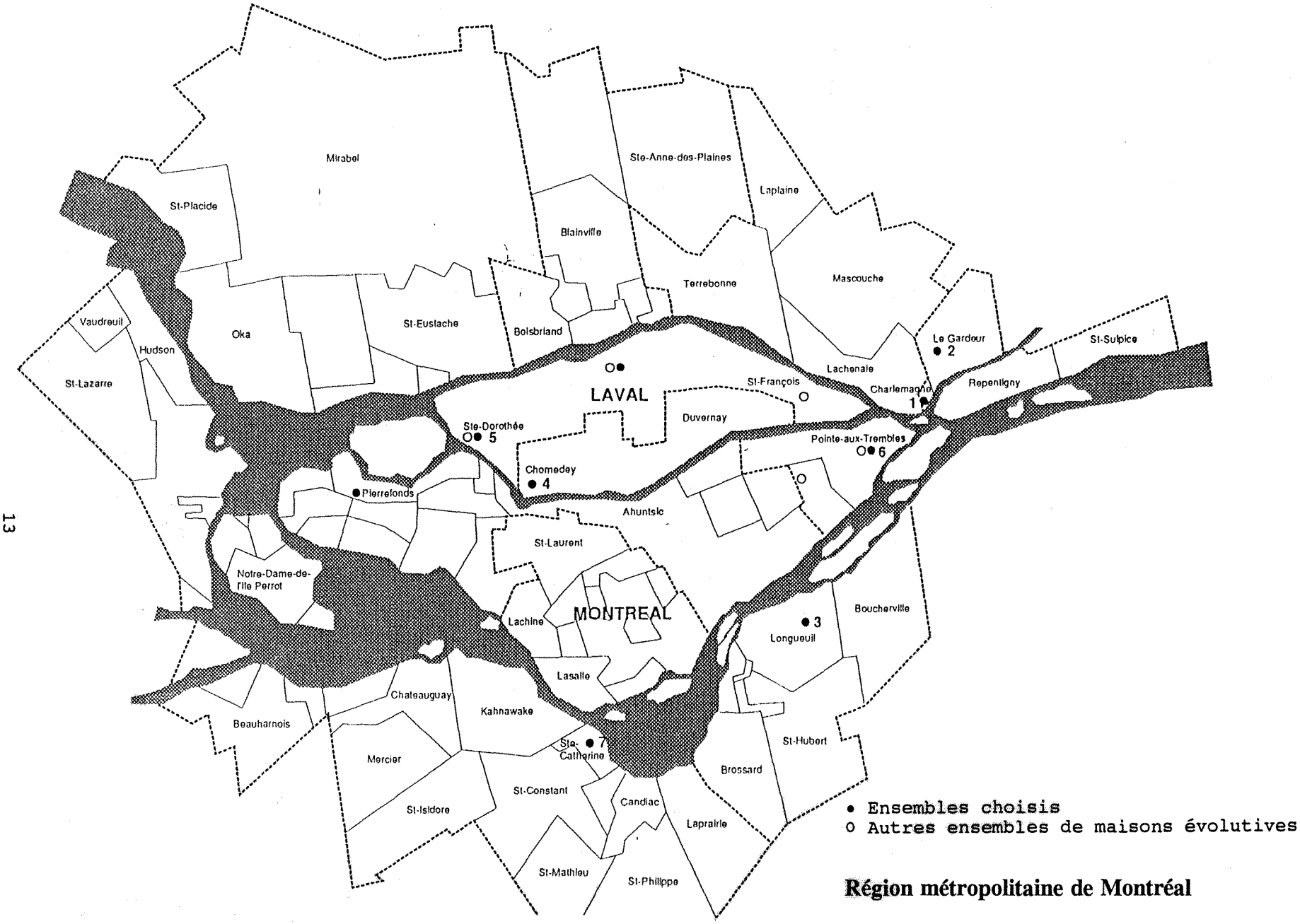
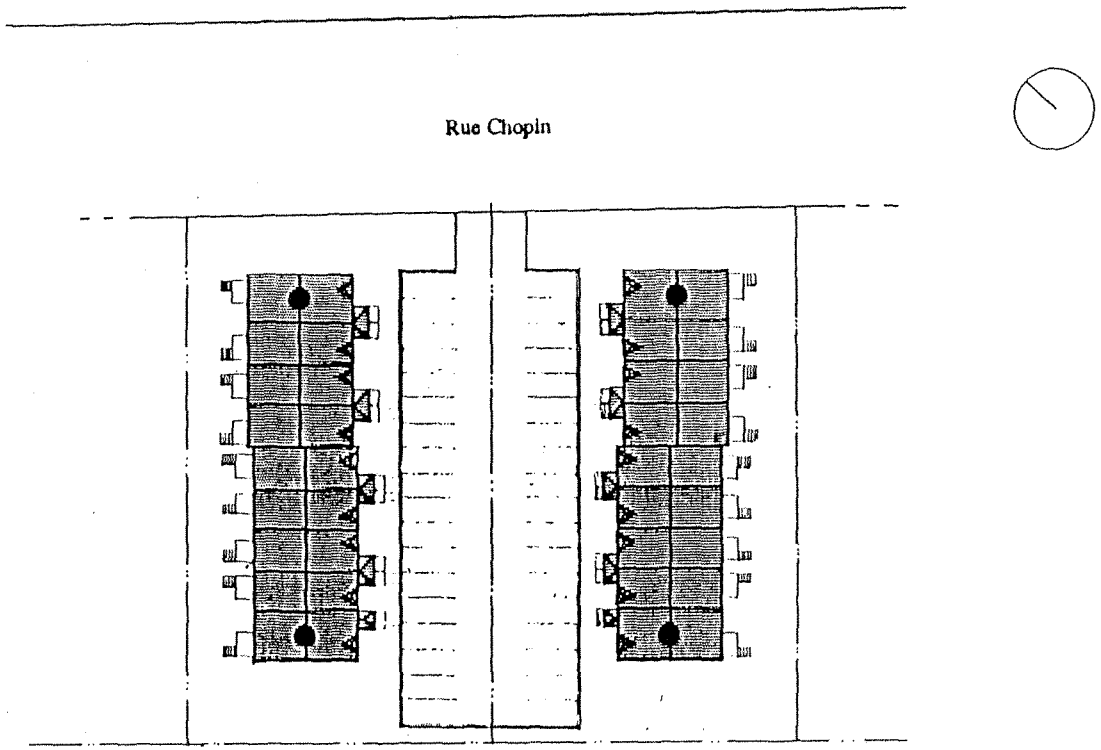


Figure 3.1 : Emplacement des ensembles de maisons évolutives



● Logements ne convenant pas pour l'enquête

Figure 3.2 : Plan d'ensemble - Ensemble 1

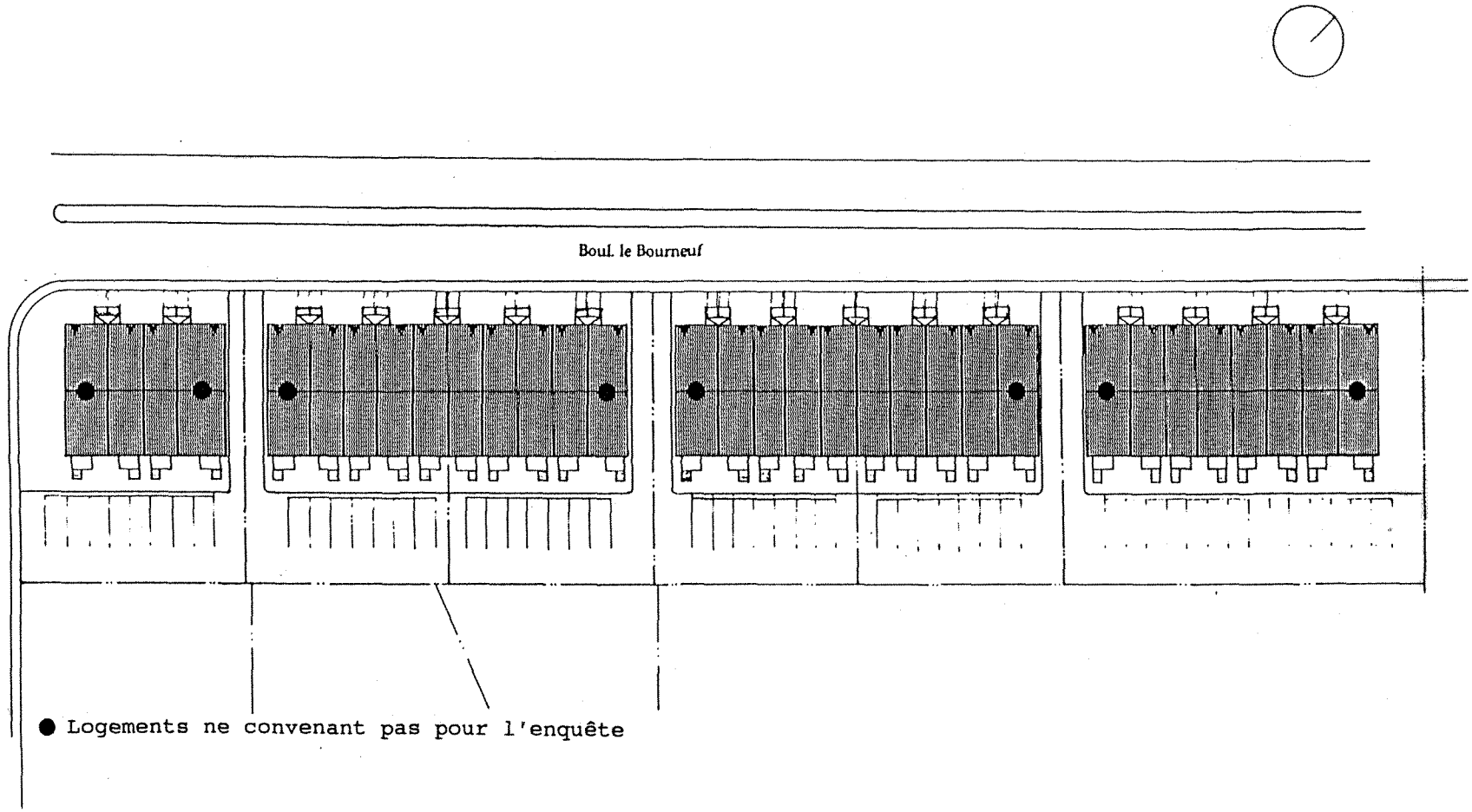


Figure 3.3 : Plan d'ensemble - Ensemble 2

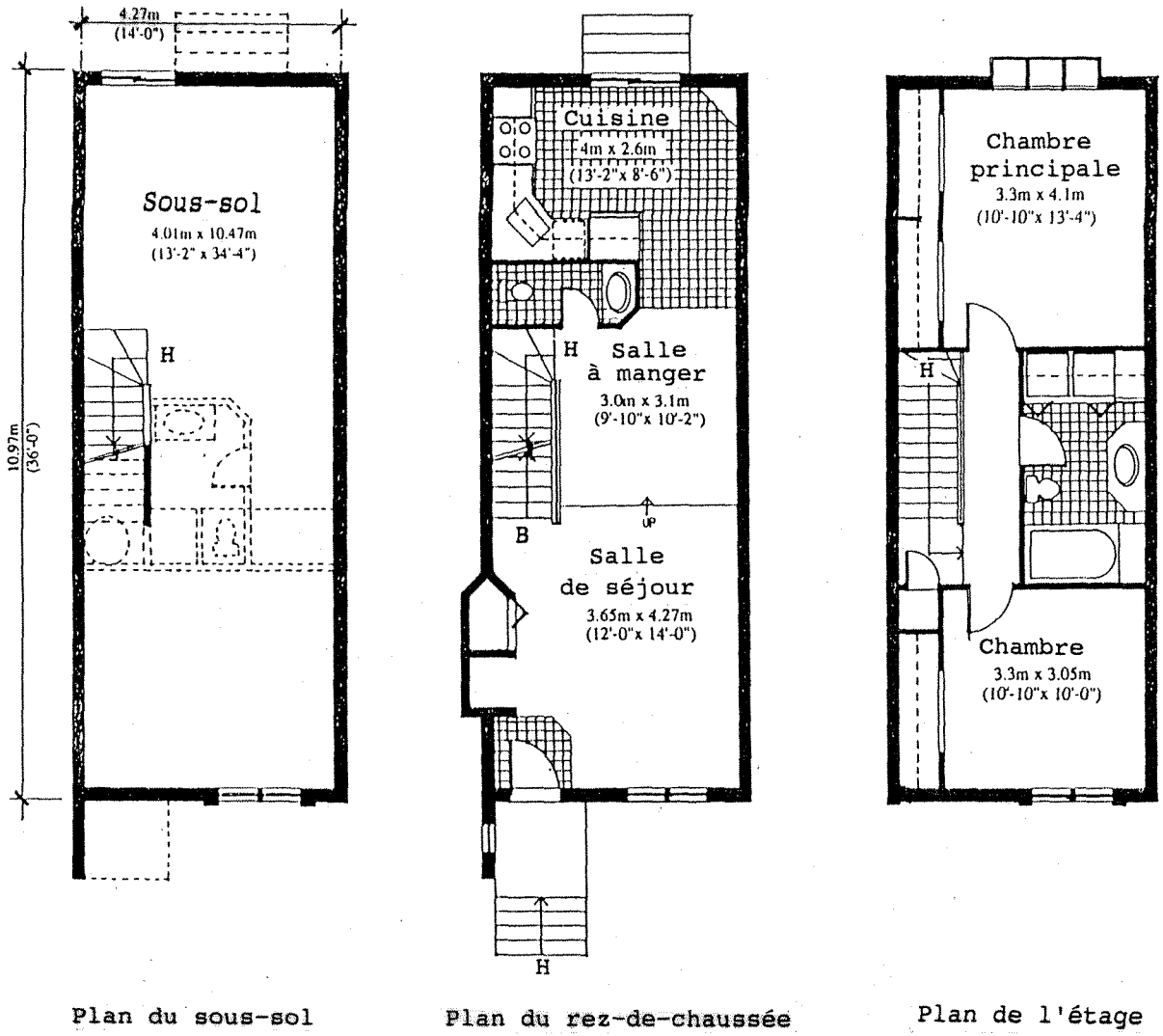
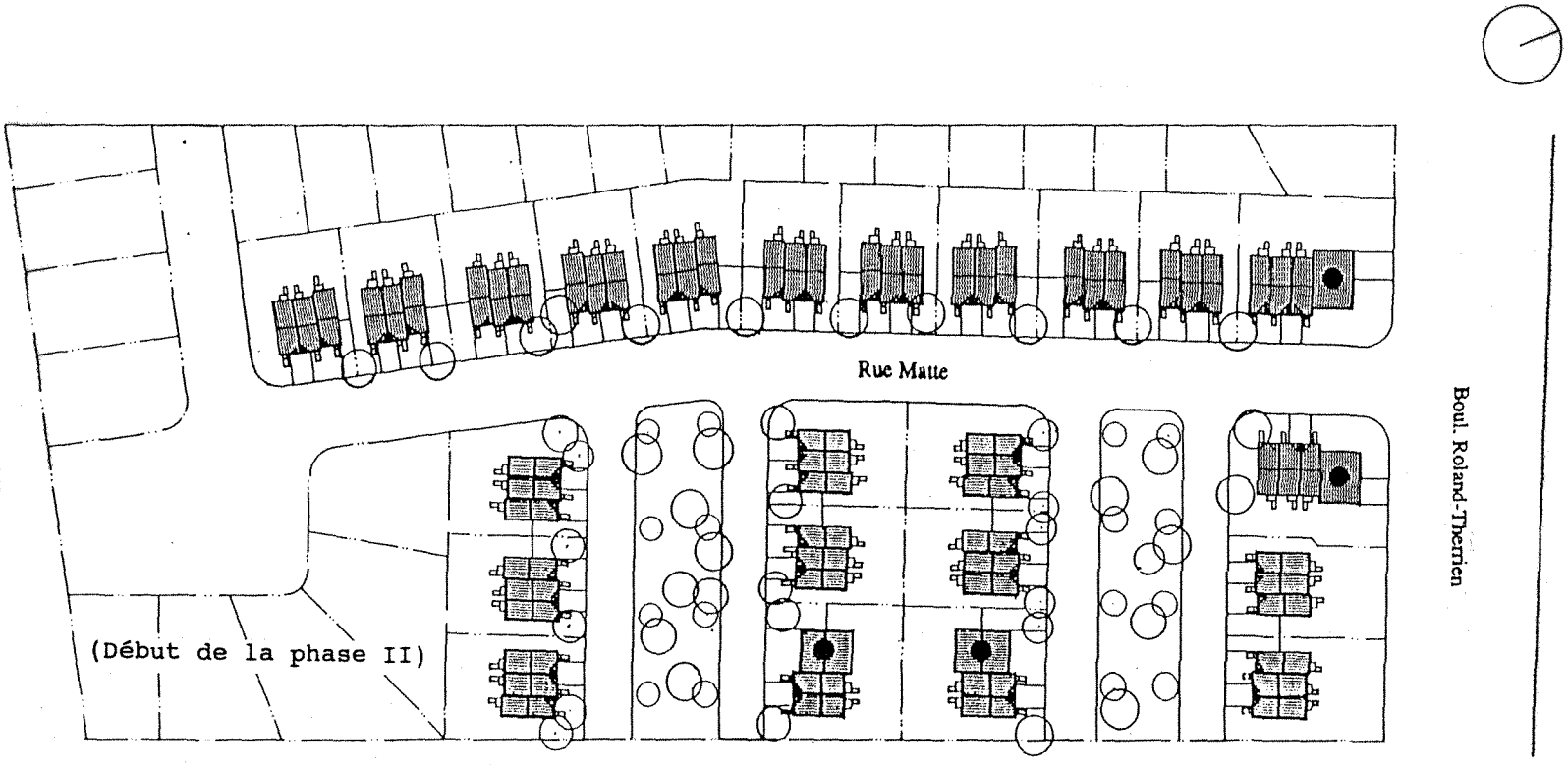
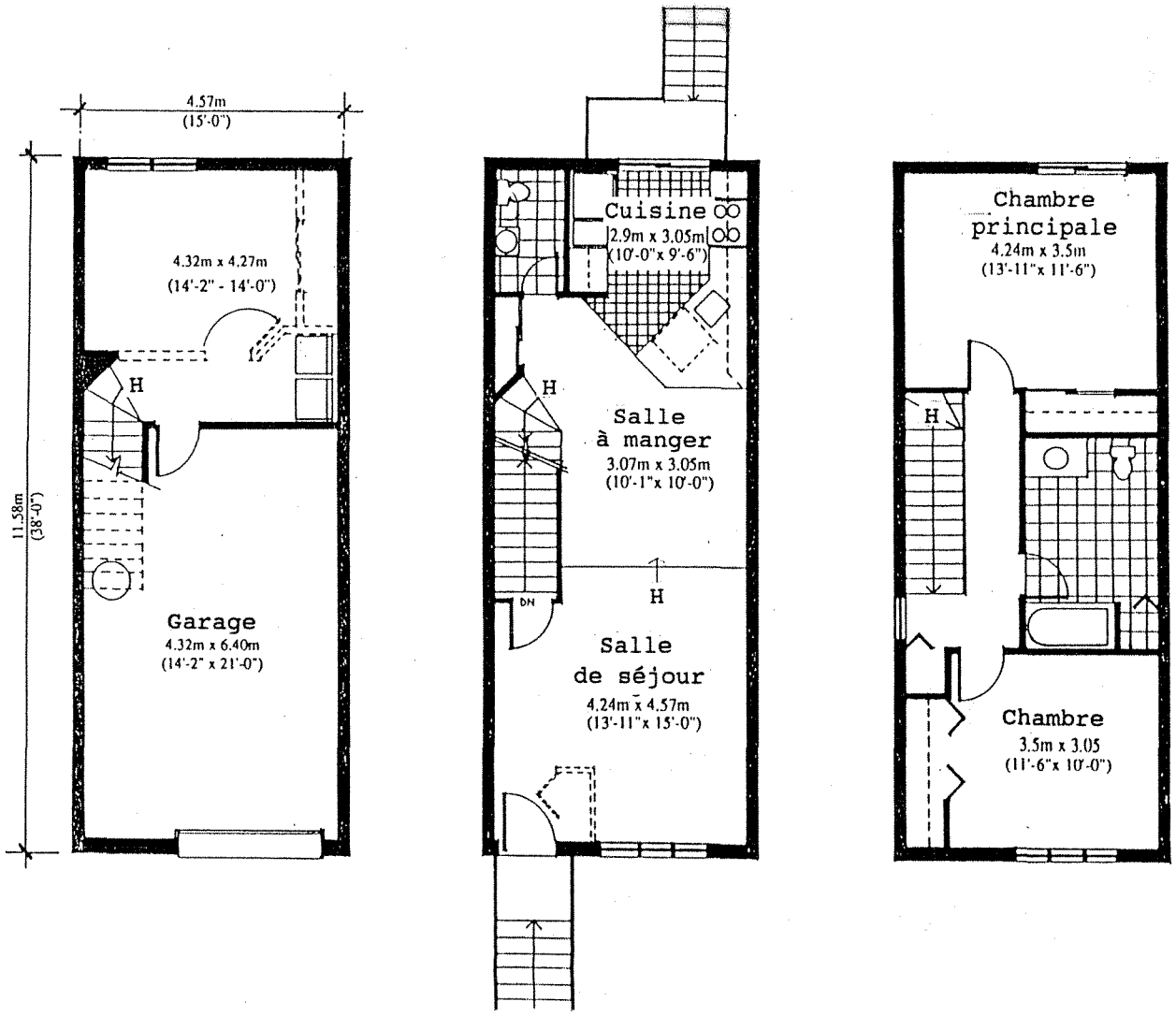


Figure 3.4 : Plans d'étage - Ensembles 1 et 2



● Logements ne convenant pas pour l'enquête

Figure 3.5 : Plan d'ensemble - Ensemble 3



Plan du sous-sol

Plan du rez-de-chaussée

Plan de l'étage

Figure 3.6 : Plans d'étage - Ensemble 3

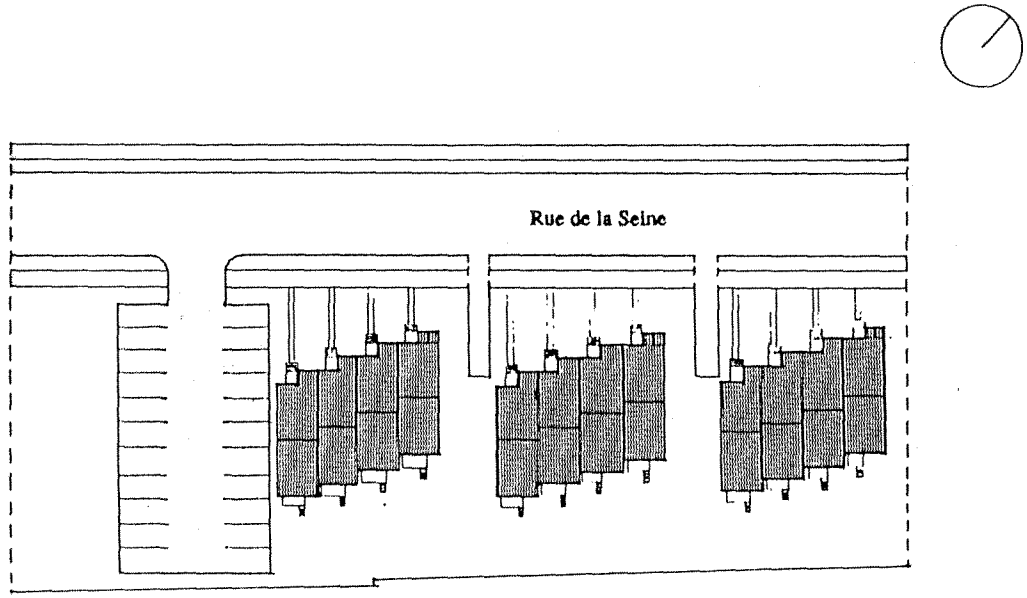
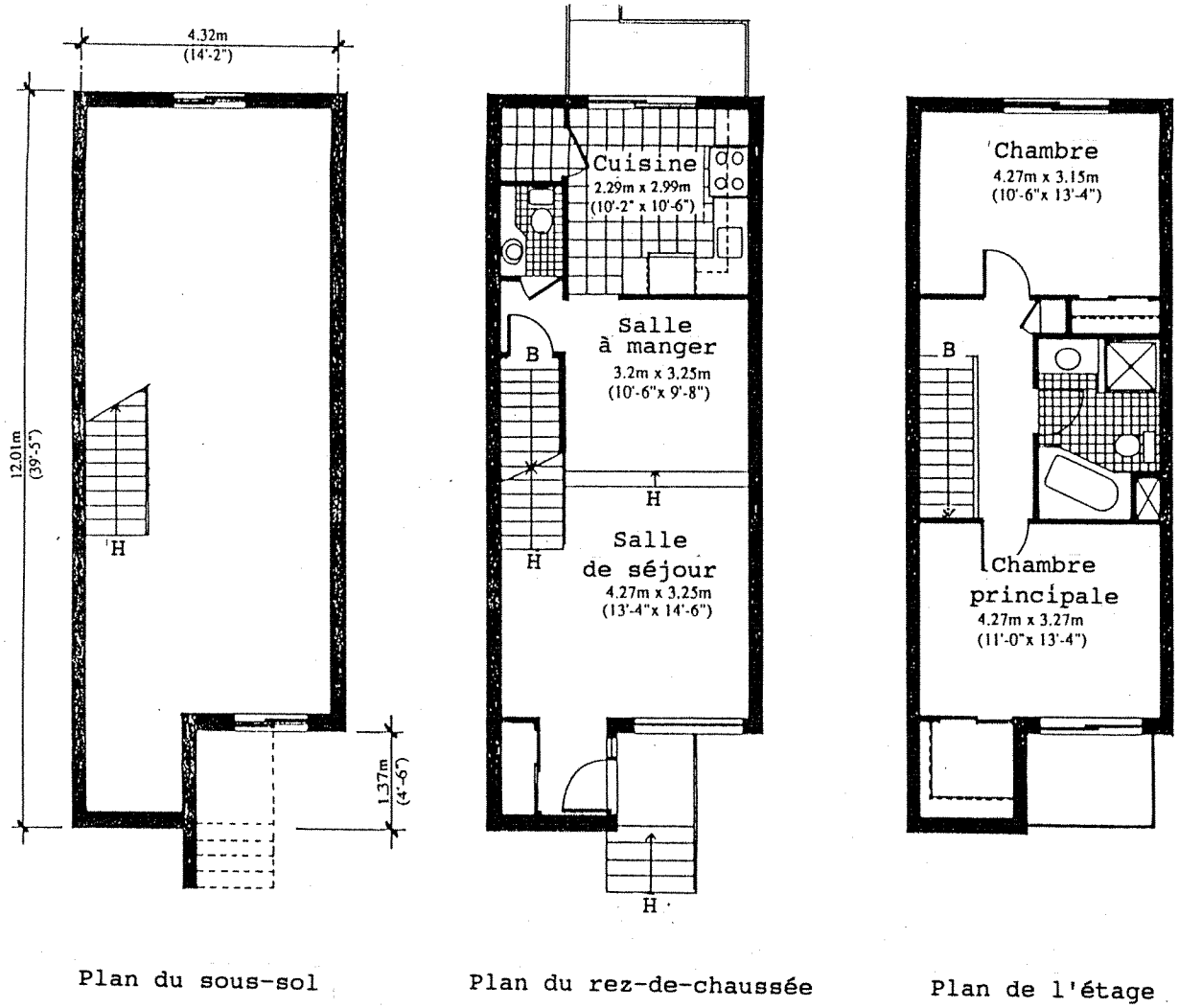


Figure 3.7 : Plan d'ensemble - Ensemble 4



Plan du sous-sol

Plan du rez-de-chaussée

Plan de l'étage

Figure 3.8 : Plans d'étage - Ensemble 4

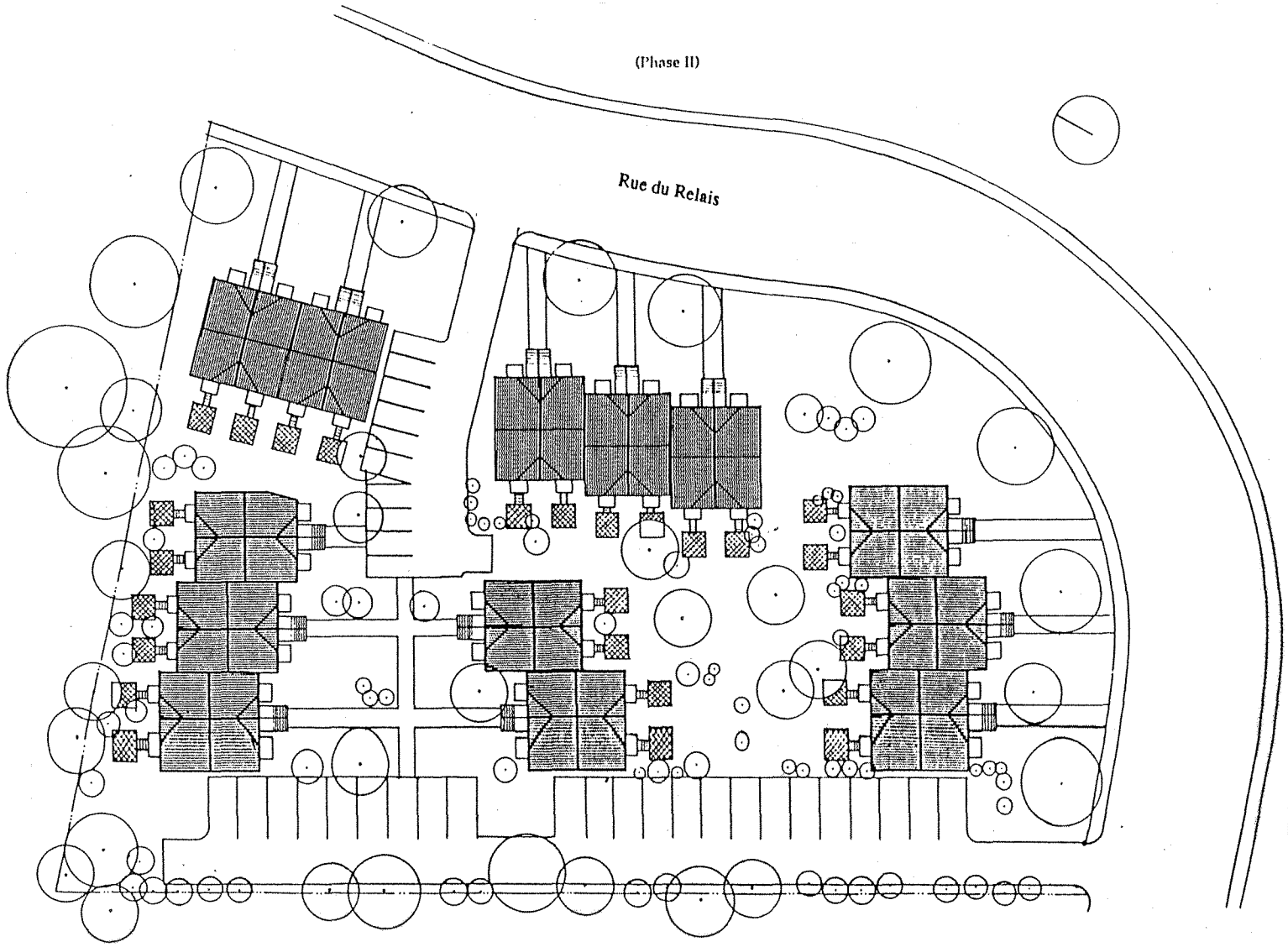


Figure 3.9 : Plan d'ensemble - Ensemble 5

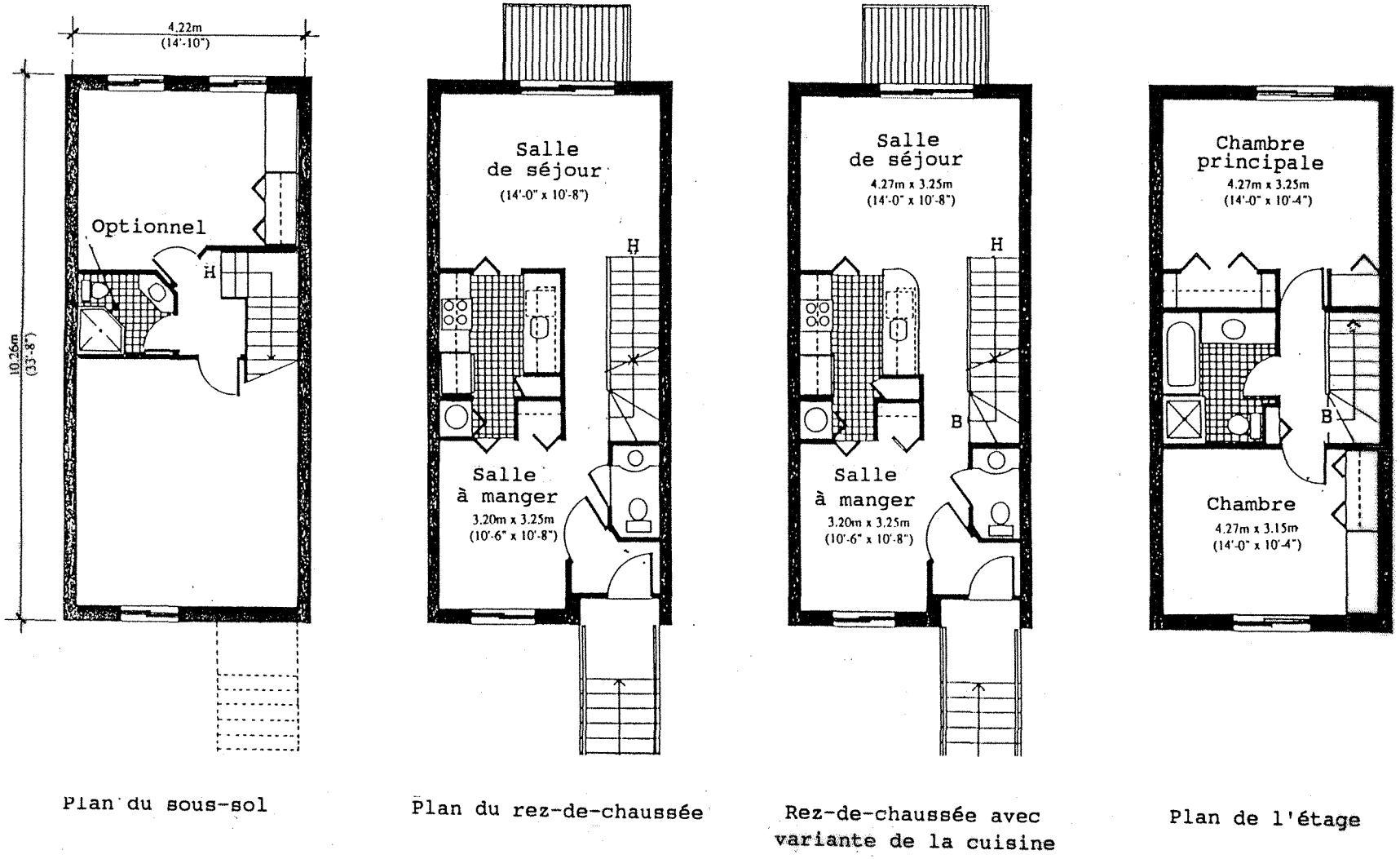


Figure 3.10 : Plans d'étage - Ensemble 5

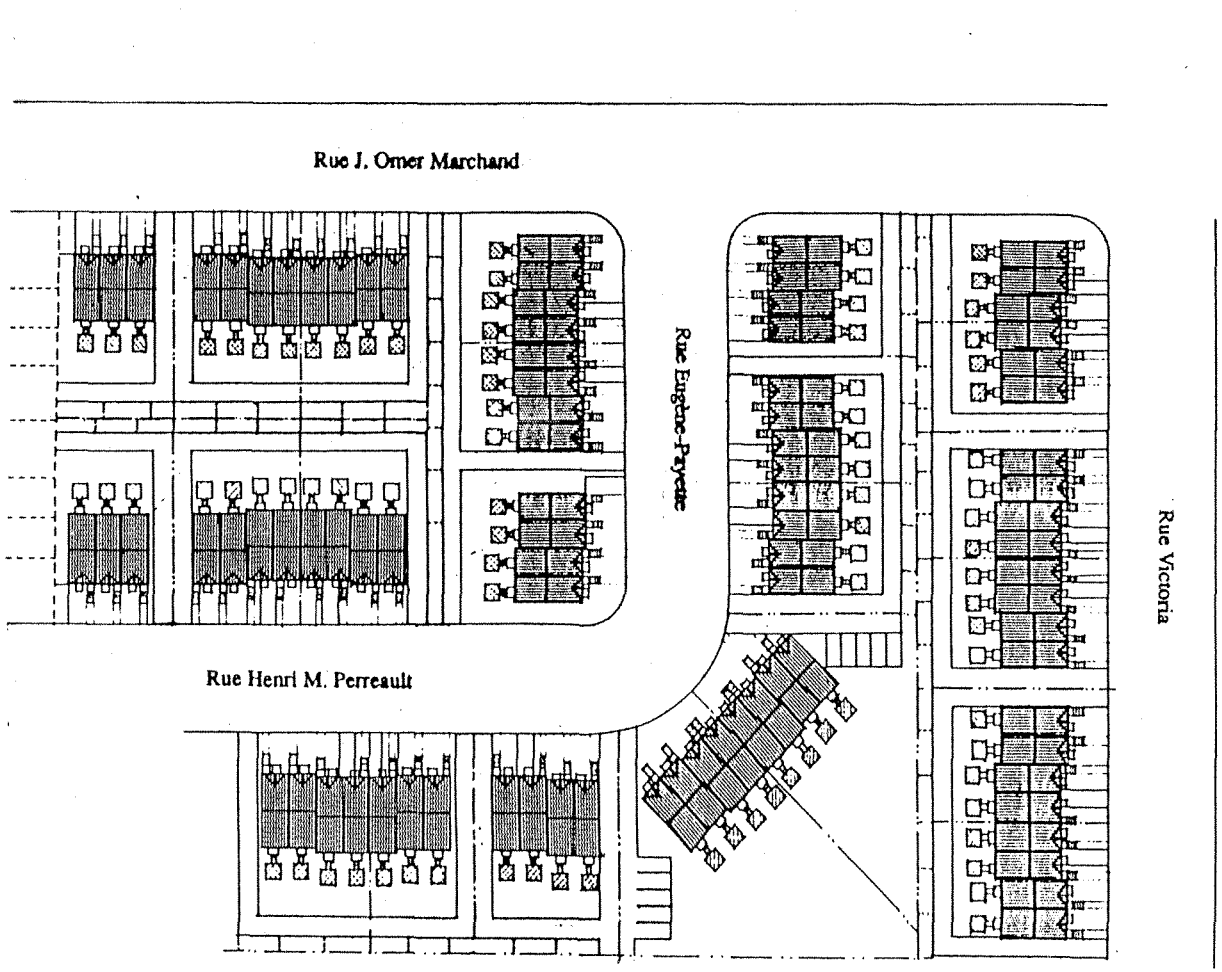


Figure 3.11 : Plans d'ensemble - Ensemble 6

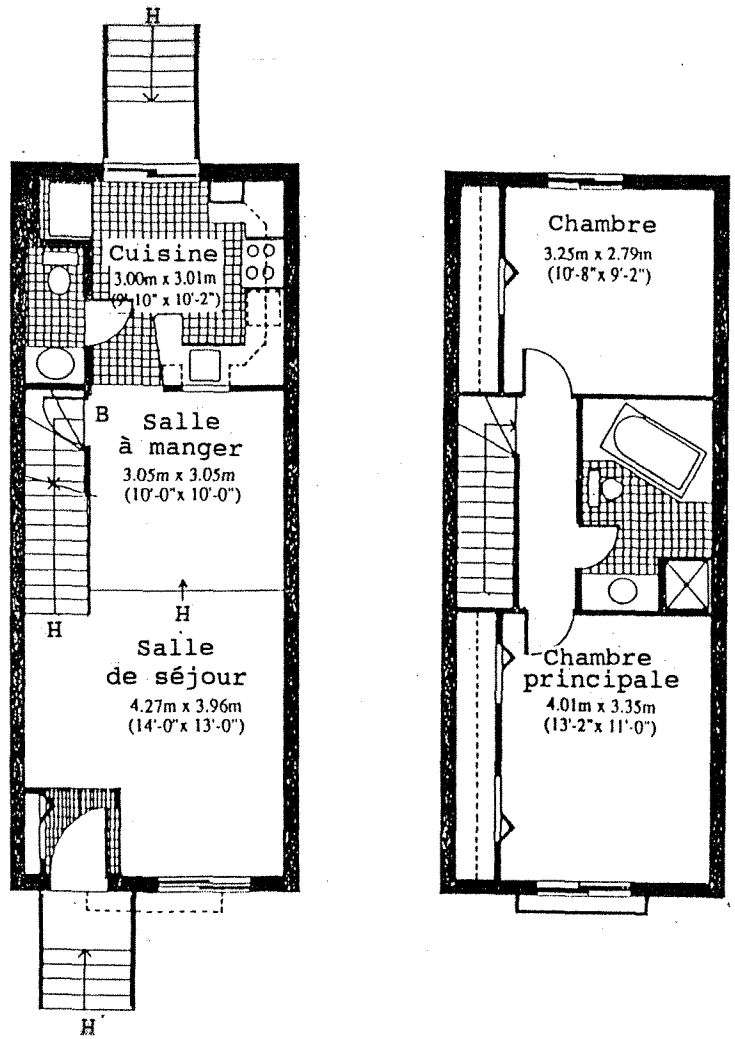
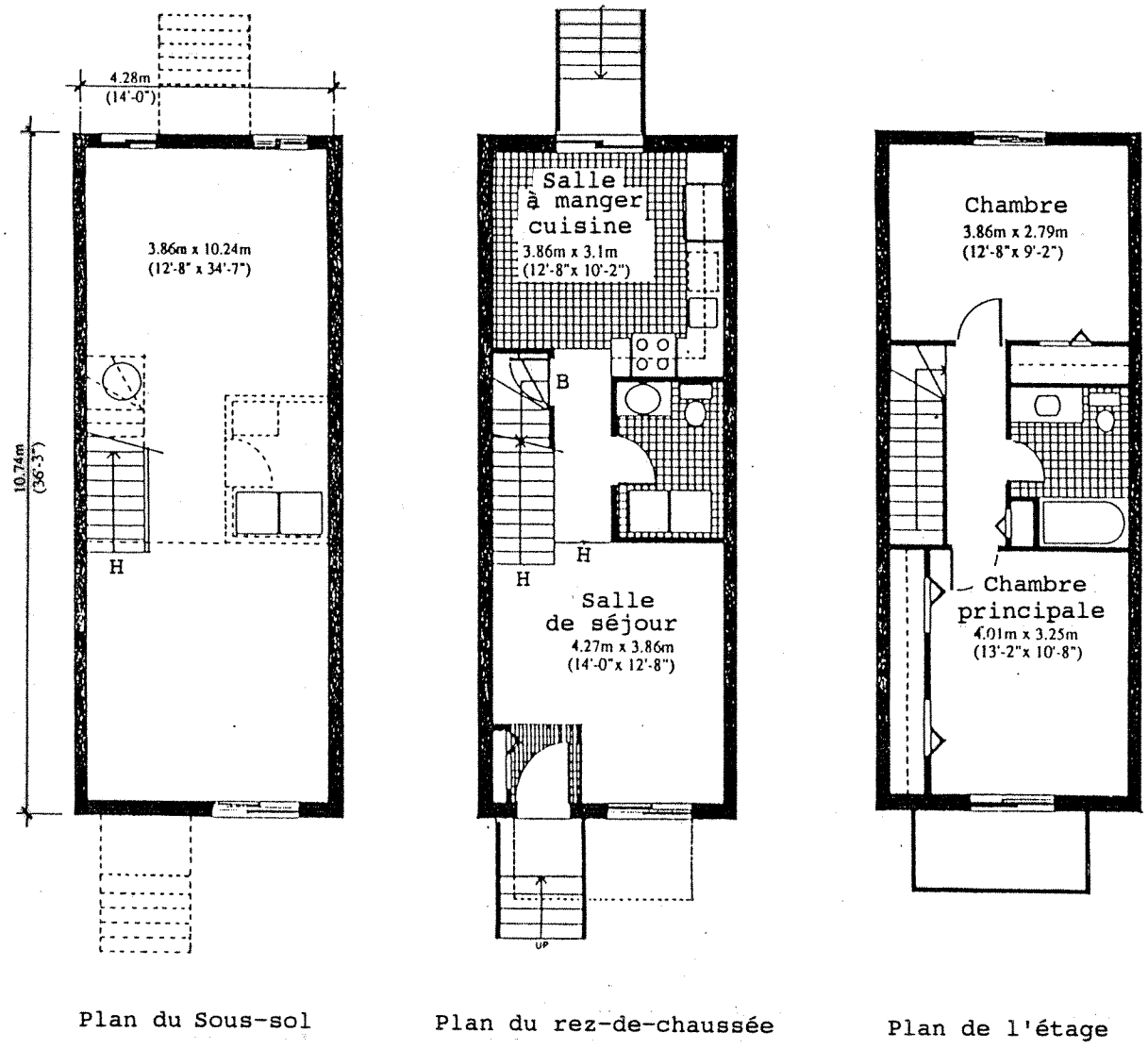


Figure 3.12 : Plans d'étage - Ensemble 6



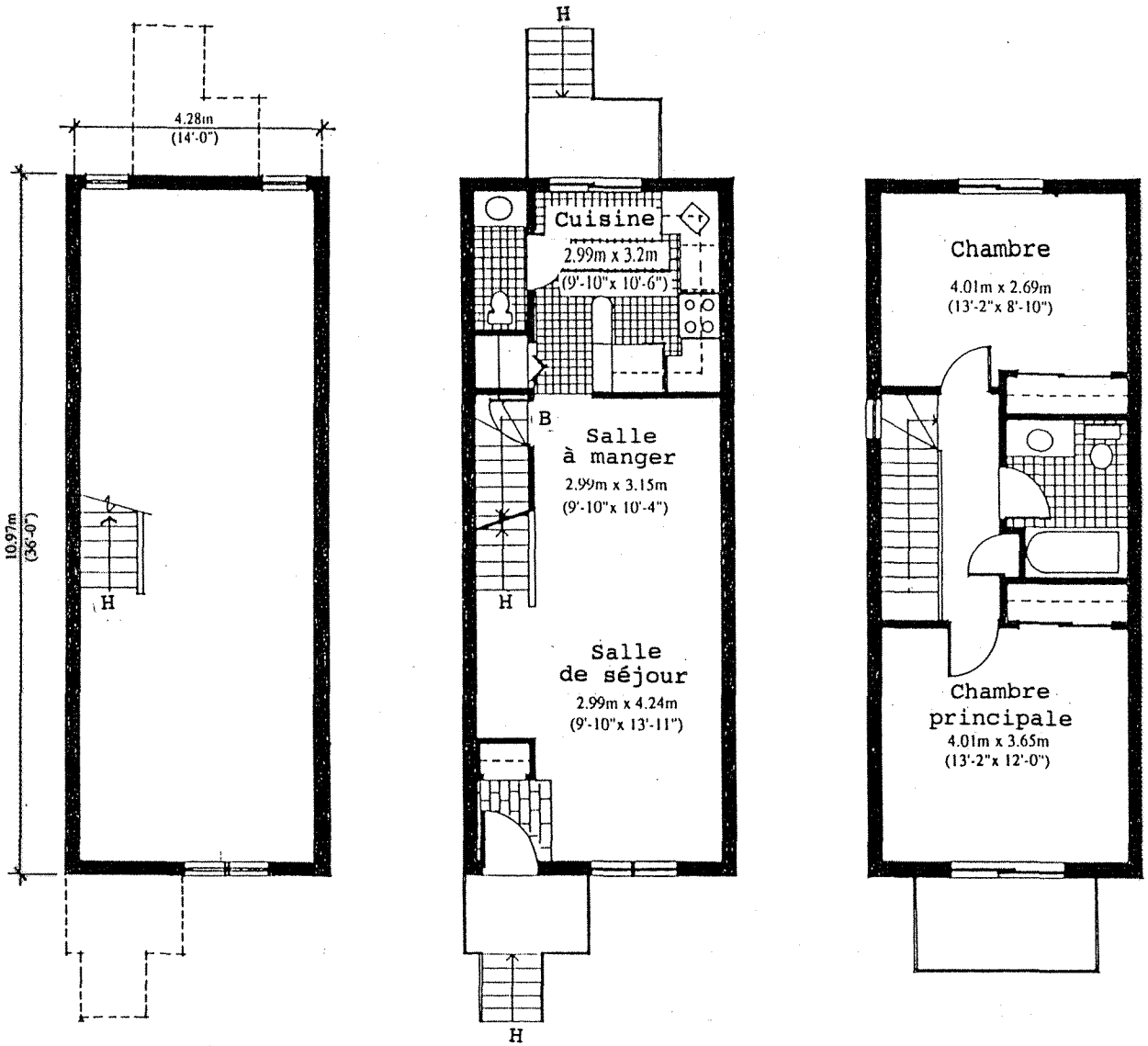
Plan du Sous-sol

Plan du rez-de-chaussée

Plan de l'étage

Figure 3.13 : Plans d'étage optionnels - Ensemble 6

Figure 3.14 : Plan d'ensemble - Ensemble 7



Plan du rez-de-chaussée

Plan de l'étage

Figure 3.15 : Plans d'étage - Ensemble 7

4. ENQUÊTE AUPRÈS DES RÉSIDENTS

4.1 Profil démographique

Un des objectifs de l'étude était d'établir le profil socio-économique des acheteurs afin de déterminer quel segment de la population les ensembles attirent. Nous avons demandé aux occupants de répondre à des questions portant sur leurs antécédents, les caractéristiques de leur ménage et leur profil d'emploi (Q49 à Q54). Les résultats sont résumés dans les tableaux 4.1, 4.2 et 4.3, respectivement.

TYPE DE L'ANCIEN LOGEMENT	(%)	MODE D'OCCUPATION DE L'ANCIEN LOGEMENT	(%)
Appartement	80,6	Location	86,6
Maison en rangée	3,1	Copropriété	2,6
Maison jumelée	8,4	Coopératif	0,5
Maison individuelle	7,8	Propriété absolue	10,3

Tableau 4.1 : Antécédents des occupants (en pourcentage des répondants)

En général, la maison évolutive a su intéresser le groupe démographique auquel elle était destinée. Les ensembles ont fourni une première maison à 89,4 p. 100 des répondants qui étaient des accédants. Les ménages étaient surtout des jeunes couples (de 25 à 34 ans) ayant un enfant, et 16,5 p. 100 des répondants étaient des ménages composés d'une personne seule. La grande majorité des répondants (86,6 p. 100) étaient d'anciens locataires dont 92,2 p. 100 vivaient en appartement.

TAILLE DU MÉNAGE		AGE DE L'OCCUPANT	(%)
Une personne	16,0	0 à 17 ans	22,1
Deux personnes	40,7	18 à 24 ans	12,8
Trois personnes	32,0	25 à 34 ans	43,7
Quatre personnes	7,2	35 à 44 ans	15,2
Cinq personnes	3,1	45 à 54 ans	4,0
Six personnes	1,0	Plus de 55 ans	2,1
GENRE DE MÉNAGE		**REVENU DU MÉNAGE**	**(%)**
Un adulte	16,5	Moins de 20 000 $	1,6
Deux adultes ou plus	3,6	20 000 $ à 29 999 $	5,5
Parent seul	9,8	30 000 $ à 39 999 $	25,1
Couple	32,5	40 000 $ à 49 999 $	30,1
Couple avec enfants	37,6	Plus de 50 000 $	37,7

Tableau 4.2 : Caractéristiques des ménages (en pourcentage des répondants)

Bien que la plupart des constatations soient compatibles avec les buts initiaux de la maison évolutive, le revenu du ménage signalé était sensiblement plus élevé que prévu. La majorité des répondants (67,8 p. 100) ont dit avoir des revenus annuels supérieurs à 40 000 $. Avec les subventions municipales et provinciales offertes, les maisons auraient été abordables pour les ménages gagnant entre 24 000 $ et 27 000 $. Le niveau élevé des revenus est donc surprenant.

SITUATION D'EMPLOI	(%)
Travailleur(se) auton.	9,5
Employé(e) à pl. temps	69,6
Employé(e) à t. part.	10,8
Chômeur(se)	6,3
Étudiant(e) à pl. temps	0,6
Retraité(e)	0,6
Autre	2,5
ÉTUDES	(%)
Primaire	1,7
Secondaire	35,7
CEGEP	20,8
Universitaire*	30,4
École de métier	11,4

NOMBRE DE PERSONNES GAGNANT UN REVENU	(%)
Une	36,7
Deux	58,7
PROFESSION	(%)
Professions liées à l'agriculture, la pêche, la foresterie, l'abattage et l'exploitation minière ou de de carrières	0,3
Manoeuvre	3,2
Manoeuvre spécialisé	5,7
Artisan	18,1
Ventes, services, travail de bureau	36,5
Professionnel(le)	11,1
Gestion ou administration	15,6
Personne au foyer	3,5
Autre	6,0

*Comprend les occupants ayant fait certaines études universitaires

Tableau 4.3 : Profil d'emploi et formation scolaire (en pourcentage des répondants)

Nous avons estimé le revenu médian à 45 818 $ (tableau 4.4). Les calculs se fondant sur les frais de possession globaux ont révélé que les acheteurs affectaient entre 18,5 p. 100 et 26,1 p. 100 de leur revenu au logement. Une explication possible serait le changement ou les différences des modes de vie. Tous les quartiers dans lesquels les ensembles ont été construits offraient amplement de maisons neuves dont le prix était supérieur de 15 p. 100 à 20 p. 100 à ceux des maisons évolutives. Il n'y avait donc pas de pénurie de maisons destinées aux ménages des tranches de revenu moyen et supérieur, dont faisaient partie la plupart des acheteurs de maisons évolutives. Le fait que ces ensembles aient intéressé des ménages des tranches de revenu supérieures pourraient refléter une disposition de plus en plus marquée des familles modernes à dépenser une plus grande partie de leur revenu pour vivre et se donner des loisirs que pour se loger. Nous ne savons pas très bien si cette tendance reflète des caractéristiques culturelles régionales ou un changement général dans l'affectation du revenu familial.

ENSEMBLE	1	2	3	4	5	6	7	TOTAL
Revenu du ménage	45 000 $	38 125 $	49 575 $	45 000 $	50 000 $	44 500 $	42 916 $	45 818 $
Dépenses à titre de locataire	554 $	573 $	542 $	502 $	543 $	558 $	495 $	538 $
Dépenses à titre de propriétaire	710 $	754 $	860 $	980 $	770 $	738 $	760 $	796 $
Pourcentage du revenu affecté au logement actuel	18,9 %	23,7 %	20,8 %	26,1 %	18,5 %	19,9 %	21,2 %	20,8 %

Tableau 4.4 : Revenus médians et frais de possession mensuels

4.2 Caractéristiques de la recherche et de l'achat de la maison

Le rythme de vente des maisons évolutives était inhabituel, surtout du fait qu'on était en pleine récession économique. Les maisons de la plupart des ensembles se sont vendues en quelques semaines, souvent avant que la construction ne soit très avancée, et beaucoup des constructeurs ont peu après mis en chantier les logements d'une deuxième phase.

Compte tenu de la prolifération soudaine de ces ensembles, on souhaitait examiner les intentions et les attentes des acheteurs au moment de l'achat. Nous nous sommes intéressés à trois aspects de la recherche et de l'achat de leur maison par les occupants. Premièrement, nous avons déterminé l'envergure et la durée de leur recherche d'une nouvelle maison, tant avant qu'après leur prise de conscience de l'existence de la maison évolutive. Deuxièmement, nous avons examiné les raisons pour lesquelles ils ont acheté la maison, et enfin, nous avons évalué l'acceptabilité de certaines options qui n'étaient pas offertes ouvertement.

4.2.1 Recherche d'un nouveau logement

Premièrement, nous avons demandé aux occupants combien de temps ils avaient passé à chercher leur nouveau logement (Q12) et combien d'ensembles ils avaient visités pendant cette période (Q13). Nous leur avons ensuite demandé combien de temps ils avaient pris pour décider d'acheter (Q21), combien d'ensembles ils avaient visités avant celui dans lequel ils habitaient maintenant et s'ils avaient vu une maison témoin comme celle qu'ils avaient achetée (Q23). Les résultats figurent au tableau 4.5.

DURÉE DE LA RECHERCHE	(%)	DÉCISION D'ACHETER	(%)
Ne cherchait pas	59,5	Prise immédiatement	39,3
Jusqu'à 6 mois	25,6	De 1 à 2 semaines	44,9
De 7 à 12 mois	7,2	De 3 à 4 semaines	9,2
De 13 à 24 mois	4,1	De 5 à 6 semaines	4,6
Plus de 24 mois	3,6	Plus de 6 semaines	2,0
ENSEMBLES VISITÉS AUTRES QUE LA MAISON ÉVOLUTIVE	**(%)**	**ENSEMBLES VISITÉS APRÈS LA MAISON ÉVOLUTIVE**	**(%)**
Aucun	29,4	Aucun	61,3
De 1 à 3	41,7	De 1 à 3	34,0
De 4 à 6	11,3	De 4 à 6	3,2
De 7 à 9	7,2	De 7 à 9	0,5
De 10 à 12	4,7	De 10 à 12	0,0
Plus de 12	5,7	Plus de 12	1,0

Tableau 4.5 : Expérience de recherche d'une maison vécue par les acheteurs (en pourcentage des répondants)

Les caractéristiques de recherche et d'achat de la majorité des répondants étaient assez inhabituelles. La majorité des répondants (59,9 p. 100) ne cherchaient pas activement une maison au moment où ils ont fait leur achat et semblent être tombés sur les ensembles par hasard. Près d'un tiers (29,4 p. 100) des acheteurs n'ont visité aucun ensemble sauf celui dans lequel ils ont décidé d'acheter un logement, et 61,3 p. 100 ont cessé leur recherche après avoir visité l'ensemble. En outre, 39,3 p. 100 des répondants ont décidé d'acheter le logement immédiatement, et 44,9 p. 100 de plus ont pris leur décision moins de deux semaines après leur visite. La très grande majorité des répondants (77,4 p. 100) ont acheté la maison sans avoir vu un logement témoin.

Ces données donnent à entendre que les ensembles ont comblé un vide sur le marché. La brièveté des périodes de recherche d'un logement et la rapidité avec laquelle les occupants ont décidé d'acheter, sans avoir vu un logement achevé, indiquent que les logements représentaient une occasion plutôt unique, une aubaine exceptionnelle, pour un grand nombre des acheteurs. Cela devient

encore plus évident lorsqu'on analyse les habitudes d'achat par ensemble. Les premiers ensembles mis en chantier (les ensembles 6 et 1) avaient le pourcentage le plus élevé d'acheteurs qui ne cherchaient pas activement une maison (69 p. 100). Ce sont aussi les occupants de ces ensembles qui ont visité le moins grand nombre de logements (39 p. 100 n'avaient visité aucun autre ensemble) et qui ont pris le plus rapidement la décision d'acheter leur maison (52 p. 100 ayant décidé immédiatement). Les ensembles ayant le pourcentage le plus élevé d'acheteurs qui ont cessé leur recherche après l'avoir vu sont ceux qui avaient les prix de vente les plus bas (ensembles 5 et 7).

4.2.2 Raisons de l'achat de la maison évolutive

Avant d'examiner dans le détail certains aspects précis de l'achat de la maison, nous avons demandé aux occupants d'indiquer ce qui leur avaient particulièrement plu dans leur maison et s'il y avait des éléments de la conception qu'ils n'aimaient pas au moment de l'achat (Q20 et Q24). Les réponses à ces questions devaient servir d'indicateurs globaux que viendraient qualifier ou confirmer les résultats des questions détaillées. Les tableaux 4.6 et 4.7 indiquent les points positifs et négatifs le plus souvent mentionnés.

ENSEMBLE Nombre total d'éléments	1 (22)	2 (17)	3 (83)	4 (33)	5 (57)	6 (157)	7 (75)	TOTAL (444)
Prix	18,2	41,2	3,6	6,1	26,3	19,7	22,7	17,8
Disposition générale	9,1	11,8	7,2	9,1	1,7	14,0	9,3	9,7
Superficie totale	18,2	0,0	0,0	3,0	5,3	14,6	8,0	8,3
Emplacement/milieu	4,5	0,0	10,8	12,1	12,3	0,0	9,3	6,3
Sous-sol utilisable	4,5	0,0	6,0	6,1	12,3	1,9	4,0	4,7
Deuxième/grande salle de bain	4,5	0,0	8,4	0,0	5,3	2,5	4,0	4,0
Aires ouvertes	0,0	0,0	4,8	3,0	1,7	5,1	4,0	3,8
Style chalet/deux étages	9,1	0,0	3,6	6,1	7,0	2,5	2,7	3,8
Lumière naturelle	0,0	0,0	7,2	0,0	0,0	6,4	0,0	3,6
Deuxième/grande chambre à coucher	4,5	0,0	6,0	0,0	3,5	2,5	2,7	3,1

Tableau 4.6 : Caractéristiques jugées particulièrement attrayantes au moment de l'achat (en pourcentage; les 290 éléments le plus souvent mentionnés)

La caractéristique la plus attrayante, et de loin, était le prix de vente du logement qui a été précisé par 40 p. 100 des répondants et qui a été l'attribut le plus souvent mentionné dans cinq des ensembles. Les deux autres ensembles (3 et 4), qui étaient ceux dont les maisons étaient les plus chères (plus de 80 000 $), étaient jugés attrayants surtout en raison de leur emplacement et(ou) des qualités générales du milieu.

Deux autres attributs hautement cotés avaient trait au logement même et comprenaient la disposition générale (22 p. 100 des répondants) et la superficie totale (19 p. 100 des répondants). Ce dernier point est particulièrement intéressant étant donné qu'une des préoccupations liées à la mise en oeuvre du concept de la maison évolutive était la mesure dans laquelle le public serait prêt à accepter un espace vital plus petit. Grâce au deuxième étage et au sous-sol entièrement finis qui ajoutaient 46,5 mètres carrés d'espace vital, il semble que les maisons aient satisfait une partie des

besoins d'espace tels que perçus par les acheteurs. Un acheteur sur cinq (18,8 p. 100) a indiqué que la taille du logement était une de ses caractéristiques intéressantes. Le fait que 80 p. 100 des acheteurs aient habité antérieurement un appartement pourrait avoir augmenté l'attrait de la maison à cet égard.

ENSEMBLE	1	2	3	4	5	6	7	TOTAL
Nombre total d'éléments	(12)	(12)	(34)	(21)	(24)	(100)	(43)	(246)
Stationnement	8,3	0,0	2,9	9,5	4,2	13,0	11,6	9,3
Petite taille de la cour	8,3	25,0	2,9	0,0	4,2	11,0	9,3	8,5
Superficie totale	0,0	8,3	11,8	0,0	33,3	4,0	2,3	7,3
Disposition/aspect pratique de la cuisine	0,0	16,7	0,0	28,6	0,0	1,0	16,3	6,5
Espace de rangement dans cuisine	25,0	8,3	2,9	4,8	0,0	8,0	4,6	6,5
Salle de bain	0,0	8,3	5,9	9,5	0,0	1,0	11,6	4,5
Finition intérieure/moquette	0,0	0,0	14,7	4,8	0,0	4,0	2,3	4,5
Copropriété	0,0	0,0	0,0	0,0	16,7	7,0	0,0	4,5
Dimensions de la cuisine	41,7	16,7	0,0	0,0	0,0	0,0	4,6	3,7
Lumière naturelle	0,0	8,3	2,9	9,5	4,2	3,0	2,3	3,7
Intimité	0,0	0,0	11,8	4,8	0,0	2,0	2,3	3,2
Penderie trop grande/inutile	0,0	0,0	2,9	0,0	0,0	6,0	2,3	3,2
Emplacement des laveuse et sécheuse	0,0	0,0	5,9	9,5	8,3	1,0	2,3	3,2
Qualité d'exécution du travail	0,0	0,0	8,8	0,0	4,2	4,0	0,0	3,2

Tableau 4.7 : Aspects que les acheteurs n'aimaient pas au moment de l'achat (en pourcentage; les 177 éléments le plus souvent mentionnés)

La majorité des répondants (69,8 p. 100) ont aussi mentionné des aspects de la conception qu'ils n'aimaient pas au moment de l'achat. Les réserves le plus souvent mentionnées avaient trait à la cuisine. Ensemble, la taille, la disposition et l'espace de rangement de la cuisine représentaient 16,7 p. 100 de tous les éléments mentionnés. Le stationnement et la petite taille de la cour étaient aussi des sources considérables de préoccupation puisqu'ils ont été mentionnés par 9,3 p. 100 et 8,5 p. 100, respectivement, des occupants. Ironiquement, la superficie totale du logement inquiétait aussi 9 p. 100 des répondants.

Une autre question énumérait ensuite six caractéristiques des maisons et demandait aux occupants d'indiquer l'importance de chacune dans leur décision d'acheter la maison (Q25). Nous avons utilisé une échelle de 1 à 5, le 5 correspondant à la cote "très important". La cote moyenne pour chaque attribut figure dans le tableau 4.8 pour chacun des ensembles.

ENSEMBLE	1	2	3	4	5	6	7	TOTAL
Aspect extérieur	3,917	3,875	3,944	3,273	3,792	4,029	3,828	3,884
Aménagement intérieur	4,417	4,000	4,611	4,727	4,440	4,686	4,433	4,554
Prix	4,417	4,600	4,611	4,818	4,846	4,971	4,900	4,815
Rendement de l'investissement	3,545	4,000	4,088	4,182	3,696	3,941	4,464	4,033
Présence d'un espace extérieur privé	4,273	3,222	4,333	3,889	4,292	4,090	4,034	4,114
Présence d'une place de stationnement privée	4,500	3,111	4,389	4,000	3,880	3,971	3,333	3,932

Tableau 4.8 : Importance de certaines caractéristiques au moment de l'achat de la maison (moyenne des répondants sur une échelle de 1 à 5)

Les résultats confirment les constatations découlant des questions antérieures. Bien que les cotes moyennes concernant la priorité ou l'importance aient été élevées pour toutes les caractéristiques, le prix du logement a obtenu la cote la plus élevée, 90 p. 100 des répondants l'ayant jugé "très important". L'aménagement intérieur a obtenu la deuxième place globalement et a été coté "très important" par 68 p. 100 des répondants.

Étant donné que les ensembles ont été mis en chantier au moment où le gouvernement provincial et l'administration municipale ont mis en oeuvre des programmes de subvention, nous voulions savoir quel effet l'absence de ces subventions aurait eu sur la vente des logements. Nous avons demandé aux occupants des cinq derniers ensembles compris dans l'enquête (les ensembles 1 à 5) s'ils étaient admissibles aux programmes de subventions et, si oui, s'ils croyaient qu'ils auraient pu acheter la maison si les subventions n'avaient pas été offertes (Q26). Seulement 2,1 p. 100 des personnes interrogées n'étaient pas admissibles aux subventions. Parmi les personnes admissibles, 34,4 p. 100 ont répondu qu'ils auraient acheté la maison même en l'absence de subventions, 38,7 p. 100 ont dit qu'ils ne l'auraient pas achetée et les 26,9 p. 100 restants étaient indécis. Ainsi, au moins 38,7 p. 100 des ventes étaient directement attribuables aux subventions.

4.2.3. Options jugées acceptables

Les ensembles construits ne respectaient pas le plan initial du prototype de démonstration, qui donnait un potentiel "évolutif" à l'étage supérieur. Aucun des constructeurs ayant participé à l'enquête n'a retenu l'idée de réduire les coûts en offrant un étage non cloisonné (que le propriétaire pourrait modifier plus tard à son goût). Par conséquent, nous avons voulu savoir si l'idée de faire participer l'acheteur au processus de construction aurait été acceptable. Nous avons d'abord demandé aux occupants s'ils auraient accepté de faire eux-mêmes une partie des travaux de construction ou de finition en échange d'une réduction du prix et, si oui, d'indiquer, dans une liste de dix travaux, ceux qu'ils auraient été prêts à faire (Q31). Nous leur avons ensuite demandé s'ils auraient acheté un logement ayant un étage sans cloisons moyennant une réduction de 5 000 $ du prix (Q32).

Les résultats ont révélé que les acheteurs étaient plus disposés à faire eux-mêmes des travaux de construction précis (33,3 p. 100) qu'à accepter un étage sans cloisons (20,2 p. 100). En plus, le nombre d'acheteurs prêts à entreprendre des travaux de finition était plus élevé que celui des occupants qui étaient disposés à faire les gros travaux (tableau 4.9). Les tâches exigeant le moins de compétence ont été mentionnées le plus souvent.

TRAVAUX DE CONSTRUCTION ET DE FINITION QUE LES ACHETEURS AURAIENT EXÉCUTÉS EN ÉCHANGE D'UNE RÉDUCTION DU PRIX	(%)
Peinture	25,7
Installation de plaques de plâtre	13,3
Aménagement paysager	12,4
Installation de revêtements de sol	9,5
Poser le ruban et l'enduit sur les joints des panneaux de plâtre	9,5
Installation des fils électriques	8,6
Construction de cloisons	6,7
Installation des appareils électriques	5,7
Installation des appareils de plomberie	4,3
Installation de la plomberie brute	4,3

Tableau 4.9 : Mesure dans laquelle les acheteurs auraient été prêts à participer au processus de construction (pourcentage se fondant sur 214 réponses)

Le fait que les occupants ne semblent pas très intéressés à participer au processus de construction serait peut-être attribuable à la taille des ménages. Étant donné que 43,3 p. 100 des logements comptent trois occupants ou plus, il semble que les ménages aient un besoin immédiat d'une deuxième chambre. Bien que le pourcentage d'occupants qui soient disposés à participer au processus de construction représente une minorité, on s'intéresse sans aucun doute au concept qu'il vaudrait peut-être la peine d'étudier de façon plus approfondie.

4.3 Préférences des acheteurs

Afin d'obtenir une mesure absolue des aspirations des acheteurs pendant leur recherche d'une maison, nous avons demandé aux occupants de classer divers emplacements et genres de logements par ordre de préférence (Q16 et Q15) et d'indiquer s'ils cherchaient particulièrement à acheter une maison de construction récente (Q14) et combien de chambres ils avaient espéré avoir (Q18). Nous leur avons aussi demandé s'il y avait des aménagements particuliers qu'ils tenaient beaucoup à avoir dans leur nouveau logement et, si oui, de les énumérer (Q19).

AMÉNAGEMENTS IMPORTANTS DÉSIRÉS DANS UNE NOUVELLE MAISON[1]	(%)
Deuxième/grande salle de bain	9,5
Cour arrière grande/privée	7,7
Esapce de rangement suffisant	6,7
Lumière naturelle	6,4
Sous-sol	5,8
Garage	4,3
Deuxième/grande chambre à coucher	4,0
Aires ouvertes	4,0
Quantité suffisante d'espace	3,7
Cuisine fonctionnelle	3,7
Deux étages	3,7
Stationnement privé	3,4
Qualité des finitions intérieures	3,1
Bon emplacement/quartier	3,1

NOMBRE PRÉFÉRÉ DE CHAMBRES À COUCHER[2]	(%)
Une chambre	0,5
Deux chambres	54,6
Trois chambres	43,8
Quatre chambres	0,5
Plus de quatre chambres	0,5

CHERCHAIENT PRÉCISÉMENT UNE MAISON NEUVE[2]	(%)
	58,5

EMPLACEMENT PRÉFÉRÉ[3]	(Moy.)
Centre-ville	1,415
Dix minutes du centre-ville	2,947
Banlieue	4,134
Petite ville	3,315
Campagne	2,940

GENRE DE LOGEMENT PRÉFÉRÉ[4]	(Moy.)
Maison individuelle	3,481
Maison jumelée	2,591
Maison en rangée	2,483
Appartement en copropriété	1,420

1. Attributs le plus souvent mentionnés; pourcentage se fondant sur 327 réponses
2. Se fondant sur le pourcentage de répondants
3. Priorité moyenne sur une échelle de 1 à 5
4. Priorité moyenne sur une échelle de 1 à 4

Tableau 4.10 : Préférences des acheteurs et aménagements souhaités

Les résultats indiquent le désir relativement vif des acheteurs de vivre en banlieue dans une maison individuelle neuve (tableau 4.10). La majorité des répondants (51,8 p. 100) ont dit que la banlieue étaient leur emplacement préféré (quel que soit le prix) et 78 p. 100 des répondants ont accordé la cote la plus élevée à la maison individuelle. C'est dans l'ensemble 6, le seul situé sur l'île de Montréal, que la préférence pour un emplacement en banlieue était la plus faible. Environ 58 p. 100 des acheteurs cherchaient particulièrement à acheter une maison de construction récente, alors que 54,6 p. 100 désiraient deux chambres à coucher.

Bien que 68,9 p. 100 des répondants aient indiqué avoir voulu un attribut particulier, les caractéristiques mentionnées de tous genres étaient très diverses, représentant 58 éléments différents. Les attributs qui ont été mentionnés le plus souvent sont une deuxième salle de bain et(ou) une salle de bain plus grande (15,8 p. 100 des répondants) et une cour arrière grande et(ou) privée (12,8 p. 100 des répondants). Un espace de rangement suffisant, la lumière naturelle et un sous-sol étaient aussi considérés comme des caractéristiques relativement importantes.

Les résultats donnent à penser que la popularité de la banlieue comme lieu de résidence pourrait être davantage liée au jugement esthétique qu'à l'abordabilité. Il n'y avait pas de différence significative dans les cotes accordées à la maison jumelée et à la maison en rangée, ce qui laisse entendre qu'il existe une préférence absolue pour la maison individuelle. Toute autre forme de logement serait considérée comme un compromis, qu'il s'agisse d'un modèle jumelé ou en rangée. Le pourcentage élevé d'occupants qui cherchaient une maison de trois chambres nous porte à croire qu'une chambre à coucher sera probablement aménagée au sous-sol des logements achetés et semble indiquer qu'on perçoit le sous-sol comme aire de plancher habitable.

Les maisons construites étaient adaptées à la plupart des préférences des acheteurs puisqu'elles étaient neuves et offraient une grande deuxième salle de bain et deux chambres finies ainsi que la possibilité de l'ajout d'une troisième chambre au sous-sol. Compte tenu de la grande préférence indiquée pour la banlieue, nous pouvons conclure que la réalisation des ensembles ailleurs que sur l'île n'était pas un compromis. La seule source réelle de compromis semble avoir été au niveau du genre de logement préféré, puisque 4,5 p. 100 des répondants ont indiqué que la maison en rangée était leur "dernier choix" et que 56,8 p. 100 de plus ont classé ce type de logement en avant-dernière place. Nous déterminerons plus loin la mesure dans laquelle ces maisons ont répondu au désir des occupants d'avoir une grande cour privée.

4.4 Satisfaction et amélioration

Dans un deuxième temps, nous avons demandé aux occupants d'évaluer leur degré de satisfaction à l'égard de 23 éléments, dont cinq étaient liés à l'emplacement (lieu), sept au plan d'ensemble (site) et onze au logement même (unité), et de comparer ces éléments à ceux de leur ancien logement (Q33). Nous leur avons ensuite demandé de faire la même chose pour dix différents espaces dans le logement, comprenant des pièces individuelles et des espaces pour circuler (Q34). Dans les deux cas, les occupants indiquaient leur degré de satisfaction sur une échelle de 1 à 5, la cote 1 correspondant à la réponse "très déçu" (ou "bien pire" que l'ancien logement) et 5 à la cote "très satisfait" (ou "beaucoup mieux" que l'ancien logement). Nous avons calculé les cotes moyennes pour chacun des éléments ou espaces pour chacun des ensembles et les indiquons dans les tableaux qui suivent. Les moyennes qui reflètent une cote exceptionnelle (soit inférieure à 2 ou supérieure à 4) sont indiquées en caractères gras.

Il convient de noter qu'on recommande généralement que les occupants aient habité leur nouveau logement pendant au moins six mois, et de préférence pendant un an, avant que des évaluations postérieures à l'occupation ne soient faites. Bon nombre des occupants des maisons évolutives n'avaient pas habité leur nouveau logement pendant la période recommandée. Selon l'étude réalisée, 31 p. 100 des occupants habitaient leur logement depuis quatre à six mois, 56 p. 100 depuis deux à quatre mois et le reste (13 p. 100) depuis moins de deux mois (Q27). Étant donné que la période d'occupation moyenne était inférieure à celle qu'on recommande généralement, il est probable que les avis recueillis pendant l'enquête, notamment sur les questions liées à la satisfaction des occupants, changeront avec le temps. Les résultats de l'enquête à cet égard sont représentatifs des réactions initiales des occupants face à leur nouveau logement.

4.4.1 Caractéristiques de l'emplacement

Nous avons analysé l'emplacement des ensembles au point de vue de leur distance du lieu de travail des occupants, des transports en commun, des services médicaux, des centres commerciaux et des écoles. Avant qu'ils n'évaluent leur satisfaction et le degré d'amélioration par rapport à leur ancien logement, nous avons demandé aux répondants de coter les attributs, selon leur degré d'importance au moment où ils cherchaient une maison, sur une échelle de 1 à 5, 5 correspondant à la réponse "très important" et 1 à "sans

importance" (Q17). Nous avons aussi noter l'emplacement de leur lieu de travail (Q41).

IMPORTANCE DES CARACTÉRISTIQUES LIÉES À L'EMPLACEMENT	(Moy.)
Proximité du travail	4,083
Proximité des transports en commun	3,450
Proximité des services médicaux	3,047
Proximité des centres commerciaux	2,995
Proximité des écoles	2,951

Tableau 4.11 : Importance des caractéristiques liées à l'emplacement

Les occupants ont indiqué que la proximité de leur lieu de travail était la caractéristique liée à l'emplacement la plus importante, 46,9 p. 100 des répondants l'ayant jugée "très importante". La proximité des transports en commun était la plus importante pour 37,8 p. 100 des répondants (tableau 4.11). La majorité des répondants étaient d'avis que la proximité des écoles, des services médicaux et des centres commerciaux n'était pas importante ou était peu importante.

ENSEMBLE Proximité des lieux et services suivants :	1	2	3	4	5	6	7	TOTAL
Lieu de travail	**4,273**	3,333	4,152	3,889	3,417	3,441	**4,032**	3,736
Transport en commun	2,333	**1,750**	3,967	**4,250**	**4,560**	3,627	3,033	3,615
Services médicaux	**4,000**	3,889	3,967	3,556	3,783	3,561	3,667	3,718
Centres commerciaux	3,900	**4,000**	3,903	3,600	3,440	3,530	3,690	3,656
Écoles	**4,375**	3,500	3,636	3,600	**4,263**	3,538	**4,000**	3,766

Tableau 4.12 : Satisfaction à l'égard de l'emplacement du logement actuel (moyenne des cotes des répondants sur une échelle de 1 à 5) Q33

La majorité des résidents touchés par l'enquête étaient satisfaits de tous les aspects de l'emplacement (tableau 4.13). Il n'y avait pas de différence perceptible du degré de satisfaction des occupants des différents ensembles, sauf dans deux cas. La majorité des répondants des ensembles 1 et 2 se sont dit déçus de la proximité des transports en commun. Ces deux ensembles sont situés dans de nouveaux quartiers à l'est de l'île, qui, du moins jusqu'à présent, ont un accès limité aux transports en commun.

La satisfaction générale à l'égard des divers aspects de l'emplacement ne s'est pas reflétée dans les cotes relatives à l'amélioration. Les occupants ont signalé des améliorations marginales, par rapport aux logements précédents, de deux des caractéristiques (proximité des écoles et des services médicaux) et une détérioration des trois autres. Le plus grand compromis s'est fait au niveau de la distance séparant les occupants de leur lieu de travail, ce qui est très significatif si l'on considère que cet aspect venait en première place parmi les préférences des acheteurs. La proximité des transports en commun, classée deuxième par ordre d'importance, a été le compromis le plus fréquemment fait après la distance du lieu de travail, 14 p. 100 des répondants ayant dit que la proximité des transports en commun était bien pire que lorsqu'ils habitaient leur ancien logement.

ENSEMBLE Proximité des lieux et services suivants :	1	2	3	4	5	6	7	TOTAL
Lieu de travail	**4,000**	2,667	3,107	3,375	2,818	2,493	3,067	2,851
Transports en commun	2,833	2,500	3,267	3,125	3,500	2,692	2,462	2,892
Services médicaux	3,625	3,250	3,448	3,333	3,409	2,905	2,893	3,138
Centres commerciaux	3,500	**4,000**	3,233	3,444	3,217	2,609	2,767	2,983
Écoles	3,750	3,167	3,000	2,833	3,812	2,911	3,520	3,196

Tableau 4.13 : Comparaison des caractéristiques de l'emplacement de l'ancien logement et du nouveau (moyenne des cotes des répondants sur une échelle de 1 à 5)

Les occupants de deux des ensembles (6 et 7) ont signalé avoir fait des compromis importants au niveau des caractéristiques de l'emplacement. Lorsqu'on exclut des calculs les cotes données par les occupants de ces ensembles, les totaux moyens pour les transports en commun, les services médicaux et les centres commerciaux et écoles passent à 3,211, à 3,421 et à 3,362, respectivement. Alors que les conditions liées à ces trois aspects changeront probablement au fur et à mesure que l'infrastructure de la région s'améliorera, la distance des lieux de travail des occupants semble être un problème dominant.

Un profil quelque peu différent se dessine lorsqu'on analyse les cotes pour les ensembles individuels :

- La majorité des occupants (66,7 p. 100, 80,6 p. 100 et 69,1 p. 100) des trois ensembles (2, 5 et 6) où on a signalé une détérioration de la situation au niveau de la proximité du lieu de travail avaient indiqué que cet aspect de l'emplacement était important.

- Dans le cas des quatre ensembles où l'on a signalé une détérioration au niveau de la proximité des transports en commun (1, 2, 6 et 7), ce n'est que dans un d'entre eux que la majorité des occupants (82,3 p. 100) jugeaient cet aspect important (6).

- Les occupants de deux ensembles (6 et 7) ont signalé une détérioration en ce qui a trait à la proximité des services médicaux, mais la majorité des occupants (51,7 p. 100) d'un d'entre eux seulement (7) jugeaient cet aspect important.

- Les résidents de deux ensembles (6 et 7) ont fait état d'une détérioration au niveau de la proximité des centres commerciaux, mais une minorité d'entre eux (34,3 p. 100 et 36,7 p. 100) considéraient que cet aspect de l'emplacement était important.

- Pour ce qui est des deux ensembles (4 et 6) qui ont signalé une détérioration de la proximité des écoles, la majorité des occupants (50,7 p. 100) d'un d'entre eux seulement étaient d'avis que cet aspect de l'emplacement était important (6).

L'analyse montre que les occupants ont fait des concessions relatives à tous les aspects de l'emplacement. Toutefois, l'importance de ces compromis paraît moindre lorsqu'on tient compte du fait que la majorité des occupants dans sept

de ces cas (où il y a eu détérioration par rapport à l'ancien logement) ne percevaient pas cet aspect de l'emplacement comme étant important. Étant donné la très grande priorité affectée à la proximité du lieu de travail, le degré tout aussi élevé des compromis indiqués à cet égard et le degré raisonnable de satisfaction exprimée, il semble que la plupart des acheteurs aient renoncé volontiers à cette qualité particulière de l'emplacement pour pouvoir accéder à la propriété.

4.4.1.1 Transports

Étant donné que tous les ensembles avaient été construits dans des quartiers de banlieue (la plupart hors l'île de Montréal), nous nous attendions à ce que la question du transport entre le domicile et le lieu de travail soit un problème et nous l'avons donc examinée de façon plus détaillée. Nous avons demandé aux occupants combien de temps il leur fallait pour se rendre au travail (Q10, Q39) et quel mode de transport ils utilisaient (Q11 et Q40) maintenant et lorsqu'ils habitaient leur ancien logement. Les résultats sont résumés dans le tableau 4.14.

MODE DE TRANSPORT	Ancien log. (%)	Log. actuel (%)	DURÉE DU TRAJET	Ancien log. (%)	Log. actuel (%)
À pied	4,6	0,5	Moins de 15 minutes	36,1	22,3
À bicyclette	0,5	0,5	16 à 30 minutes	36,6	34,6
Transports en commun	23,7	20,2	31 à 45 minutes	18,8	22,9
Voiture	71,2	78,9	46 à 60 minutes	6,8	14,9
			61 à 90 minutes	1,6	4,8
			Plus de 90 minutes	0,0	0,5

Tableau 4.14 : Durée du trajet entre le domicile et le lieu de travail, et mode de transport (en pourcentage des répondants)

Parce qu'ils demeurent maintenant dans des zones plus éloignées de leur travail, les occupants utilisent davantage leur voiture et passent plus de temps à se déplacer entre leur domicile et leur lieu de travail. Le nombre de répondants ayant un trajet de moins de 30 minutes a diminué de 15,9 p. 100. La plupart de ces répondants (13,9 p. 100) ont augmenté la durée de leur trajet par rapport aux 15 minutes ou moins nécessaires à partir de leur ancien logement. Nous avons relevé d'autres compromis au niveau de la façon dont les répondants se rendaient au travail : il y a eu une hausse de 7,7 p. 100 de l'utilisation de la voiture, une baisse de 3,5 p. 100 de l'utilisation des transports en commun et une diminution de 4 p. 100 de la marche.

4.4.2 Caractéristiques de l'ensemble d'habitation

La majorité des occupants touchés par l'enquête étaient satisfaits de six des sept attributs de l'ensemble (tableau 4.15). L'image générale de l'ensemble suscitait le plus de satisfaction, 32,6 p. 100 des répondants ayant accordé la cote la plus élevée à leur ensemble. Le sentiment d'appartenance à une collectivité et la sécurité des enfants venaient ensuite en deuxième et en troisième places, respectivement. Le seul aspect du plan d'ensemble qui n'était pas jugé satisfaisant était la taille de la cour arrière qu'une partie considérable des répondants de cinq des ensembles (1,2,5,6 et 7) ont dit être décevante. Les occupants de deux de ces mêmes ensembles (5 et 7) étaient aussi insatisfaits du degré d'intimité, et les occupants d'un autre (7), de la taille de la cour avant.

ENSEMBLE Caractéristiques de l'ensemble :	1	2	3	4	5	6	7	TOTAL
Image générale	**4,417**	**4,500**	**4,143**	**4,545**	3,720	**4,000**	3,839	**4,042**
Sentiment d'appartenance à une collectivité	3,636	3,875	3,567	3,600	3,958	3,785	**4,000**	3,792
Sécurité des enfants	3,375	**4,143**	3,947	3,500	**4,167**	3,603	3,929	3,785
Emplacement du stationnement	3,917	**4,375**	**4,057**	3,800	3,440	3,000	3,742	3,540
Taille de la cour avant	3,083	3,750	3,588	**4,091**	3,083	3,642	2,310	3,346
Taille de la cour arrière	2,750	2,667	3,914	3,636	2,250	2,838	2,484	2,937
Degré d'intimité	3,833	3,111	3,457	3,727	2,667	3,246	2,935	3,219

Tableau 4.15 : Satisfaction à l'égard des caractéristiques de l'ensemble dans lequel se trouve le logement actuel (moyenne des répondants sur une échelle de 1 à 5)

Tous les aspects du plan d'ensemble étaient considérés comme une amélioration par rapport à l'ancien logement (tableau 4.16). Le degré d'amélioration était assez uniforme pour tous les attributs. Les éléments que les répondants ont le plus souvent cotés comme satisfaisants étaient généralement ceux qui représentaient l'amélioration la plus marquée par rapport à l'ancien logement. L'image générale, le sentiment d'appartenance à une collectivité et la sécurité des enfants ont obtenu les cotes les plus élevées au niveau de la satisfaction et de l'amélioration. Les degrés d'amélioration et de satisfaction étaient les moins élevés pour la taille de la cour arrière et le degré d'intimité.

Le degré d'intimité dans l'un des ensembles (2) était le seul compromis important des occupants, 62,5 p. 100 des répondants ayant indiqué que cet attribut était bien pire que dans leur ancien logement. Le seul aspect de cet ensemble qui diffère des autres est la taille relativement petite de la cour paysagère qui se termine à la place de stationnement de l'occupant (voir la page 15). Le fait qu'il soit difficile de clôturer cette cour, parce qu'il faut la traverser pour atteindre le stationnement, pourrait expliquer en partie cette perte d'intimité. Les deux autres cas où des compromis étaient évidents sont celui de l'ensemble 1 (taille de la cour arrière) et de l'ensemble 7 (taille de la cour avant).

ENSEMBLE Caractéristiques de l'ensemble :	1	2	3	4	5	6	7	TOTAL
Image générale	3,833	**4,125**	3,844	**4,091**	3,478	3,983	3,880	3,876
Sentiment d'appartenance à une collectivité	3,727	**4,375**	3,548	3,300	3,304	3,741	3,852	3,665
Sécurité des enfants	3,250	3,571	**4,000**	3,333	3,944	3,667	3,840	3,739
Emplacement du stationnement	3,833	3,875	3,788	3,200	3,708	3,581	3,207	3,584
Taille de la cour avant	3,556	3,000	3,600	**4,000**	3,810	3,875	2,636	3,577
Taille de la cour arrière	2,667	3,125	**4,038**	3,714	3,318	3,684	3,348	3,553
Degré d'intimité	**4,000**	**1,875**	3,676	3,636	3,000	3,688	3,360	3,483

Tableau 4.16 : Comparaison des caractéristiques des ensembles dans lesquels se trouvent l'ancien logement et le nouveau (moyenne des répondants sur une échelle de 1 à 5)

Certaines tendances des caractéristiques des plans d'ensemble sont dignes d'attention :

- Les occupants dont le degré de satisfaction à l'égard de la taille de leur cour arrière était le plus faible avaient aussi tendance à être les moins satisfaits du degré d'intimité (ensembles 2,5,6 et 7).

- Les ensembles dont l'attribut "sens communautaire/quartier" a obtenu la cote la plus élevée étaient aussi ceux où les occupants étaient le plus satisfaits au niveau de la "sécurité des enfants". Dans deux de ces ensembles (5 et 7), les logements étaient peu espacés et leur façade donnait sur une cour ou une aire de stationnement commune. Ironiquement, ces deux mêmes ensembles ont obtenu le degré de satisfaction le plus faible pour l'"image générale". Il semble que bien que la taille générale de ces ensembles ou le "sens communautaire" qu'ils suscitent soit attrayant, la configuration et la distribution du terrain ainsi que la conception extérieure des logements ne correspondent pas aussi parfaitement aux préférences des occupants.

4.4.2.1 Stationnement extérieur et vie privée

La question de l'intimité dans les ensembles d'habitation à forte densité est toujours importante. En raison de sa largeur de 4,3 mètres, la maison évolutive est particulièrement apte à susciter des problèmes de ce genre si le plan d'ensemble est mal conçu. Étant donné que les maisons ont été vendues comme logements en copropriété (avec possession collective du terrain), nous voulions déterminer le rendement des ensembles à cet égard. Nous avons demandé aux occupants si le partage de la cour avec les voisins leur posait des problèmes et, si oui, lesquels (Q36). Seulement 18,4 p. 100 des répondants ont dit connaître des problèmes à cet égard. Les genres de problèmes mentionnés figurent dans le tableau 4.17.

ENSEMBLE	1	2	3	4	5	6	7	TOTAL
Nombre total de raisons	(0)	(1)	(6)	(0)	(14)	(14)	(3)	(38)
Manque d'intimité	0	0	3	0	8	3	3	17
Désaccord sur les clôtures	0	1	0	0	4	3	0	8
Mauvaises relations entre voisins	0	0	0	0	1	3	0	4
Mauvais accès	0	0	1	0	0	3	0	4
Sécurité/contrôle	0	0	2	0	0	1	0	3
Copropriété/travail partagé	0	0	0	0	0	1	0	1
Trop petite	0	0	0	0	1	0	0	1

Tableau 4.17 : Problèmes liés au partage de la cour (selon le nombre de problèmes cités)

Selon les répondants, le pire problème lié à la cour arrière est le manque d'intimité et les désaccords sur les types, les dimensions et les emplacements des clôtures. Les voisins peu coopératifs et le mauvais accès ont tous deux été mentionnés quatre fois.

L'apparente difficulté de la plupart des ensembles à répondre aux besoins de stationnement a aussi entraîné une réduction de l'espace disponible pour la

cour et, dans certains cas, un pavage excessif. Nous nous intéressions donc à la question de l'espace extérieur privé, tant pour les loisirs que pour le stationnement, que nous avons examinée de façon plus approfondie. Nous avons demandé aux occupants quel genre d'espace extérieur privé ils disposaient à leur ancien logement (Q7), le genre de stationnement qui était disponible (Q6) et combien de voitures le ménage possédait (Q38). La grande majorité des répondants (93,5 p. 100) jouissaient d'une forme quelconque d'espace extérieur privé, la plupart d'un balcon avant ou arrière. Plusieurs d'entre eux (16,8 p. 100) avaient aussi accès à une cour arrière privée. L'enquête a révélé que 52,3 p. 100 des répondants ont une voiture et que 44,1 p. 100 en ont deux. Bien qu'un pourcentage considérable des répondants (46,5 p. 100) aient été obligés de stationner dans la rue à leur ancien logement, la majorité (53,5 p. 100) disposaient d'une forme quelconque de stationnement privé, et 6,1 p. 100, d'une place dans un garage (tableau 4.18).

GENRE D'ESPACE EXTÉRIEUR PRIVÉ À L'ANCIEN LOGEMENT	(%)	GENRE DE STATIONNEMENT DISPONIBLE À L'ANCIEN LOGEMENT	(%)
Aucun	6,5	Rue	46,5
Balcon avant	34,4	Extérieur privé	46,9
Balcon arrière	34,4	Abri d'auto	0,5
Cour avant	7,9	Garage	6,1
Cour arrière	16,8		

Tableau 4.18 : Espace extérieur privé et stationnement à l'ancien logement (en pourcentage des répondants)

Il semble y avoir incompatibilité entre le nombre de répondants qui ont évalué la taille de leur cour arrière par rapport à celle de leur ancien logement, et le nombre de répondants qui ont indiqué en avoir eu une. Seulement 22,5 p. 100 des occupants touchés par l'enquête n'ont pas répondu à la question ou ont encerclé la réponse "sans objet", alors que 83,2 p. 100 des occupants n'ont pas indiqué qu'ils disposaient d'une cour arrière à leur ancien logement. On peut donc, sans risque d'erreur, supposer qu'environ 60 p. 100 des répondants ont évalué la superficie de leur cour arrière "par comparaison à aucune cour arrière". Étant donné la grande importance que les occupants attribuent à une cour arrière et la déception générale à l'égard du produit fini, il est évident qu'il faudra accorder une attention considérable à la planification d'ensemble.

4.4.3 Caractéristiques du logement

Les caractéristiques du logement étaient clairement les attributs dont les occupants étaient le plus satisfaits (tableau 4.19). La majorité des répondants étaient satisfaits des onze caractéristiques énumérées et une fraction significative ont dit être "très satisfaits" de sept attributs particuliers : l'aspect intérieur (38,5 p. 100), l'aspect extérieur (31,2 p. 100), la qualité de la finition extérieure (30,3 p. 100), la superficie totale (32,2 p. 100), la conception/plan d'ensemble (28,3 p. 100), la quantité de lumière naturelle (40,2 p. 100) et le degré de ventilation transversale ou d'aération (30,2 p. 100).

Il y avait des différences perceptibles entre les divers ensembles :

- Les occupants des deux ensembles dont les murs coupe-feu entre les logements étaient faits de maçonnerie (ensembles 4 et 5) avaient le degré de satisfaction le moins élevé à l'égard de l'insonorisation.

- Le seul ensemble (7) ayant une finition extérieure en enduit a suscité le degré de satisfaction le plus faible à l'égard de l'aspect extérieur et de la qualité de la finition extérieure.

- Les occupants de l'ensemble 4, le seul dont la porte principale des maisons ne donne pas directement dans une pièce, avaient le degré de satisfaction le plus élevé à l'égard de la conception/plan d'ensemble et de la superficie totale. Ce dernier point est intéressant étant donné que l'aire de plancher des maisons de cet ensemble n'est pas beaucoup plus grande que celle des autres. L'idée de rendre la pièce carrée en construisant l'entrée à l'extérieur pour aménager un vestibule a un effet positif sur la perception que les occupants ont de l'espace total.

ENSEMBLE Caractéristique du logement :	1	2	3	4	5	6	7	TOTAL
Conception/plan d'ensemble	4,167	4,250	4,212	4,400	4,125	4,134	4,033	4,152
Superficie totale	4,455	4,375	4,182	4,727	3,958	4,154	4,000	4,169
Quantité d'espace de rangement	4,583	4,333	3,794	4,364	3,917	3,833	3,903	3,952
Souplesse de l'espace	3,833	4,000	3,667	3,909	3,522	3,615	3,767	3,689
Aspect extérieur	4,583	4,500	4,057	4,182	4,364	4,194	3,967	4,193
Aspect intérieur	4,583	4,600	4,200	4,364	3,739	4,284	4,133	4,218
Qualité de la finition extérieure	4,500	4,700	3,914	4,091	3,957	4,104	3,867	4,069
Qualité de la finition intérieure	3,500	4,000	3,286	3,364	2,435	3,348	2,867	3,193
Quantité de lumière naturelle	4,250	4,333	4,000	4,545	4,000	4,182	3,800	4,098
Quantité de ventilation transversale	4,000	4,000	3,824	4,364	3,909	4,209	3,900	4,038
Insonorisation entre les logements	3,667	3,333	3,618	3,182	3,261	3,612	3,400	3,500

Tableau 4.19 : Satisfaction à l'égard des caractéristiques du logement actuel (moyenne des répondants sur une échelle de 1 à 5)

Ce sont aussi les caractéristiques du logement qui s'étaient le plus améliorées par rapport à l'ancien logement des occupants (tableau 4.20). Les degrés d'amélioration des diverses caractéristiques étaient aussi plus uniformes que dans les autres cas, les moyennes allant de 3,483 (qualité de la finition intérieure) à 3,949 (conception/plan d'ensemble).

ENSEMBLE Caractéristique du logement :	1	2	3	4	5	6	7	TOTAL
Conception/plan d'ensemble	3,750	3,375	3,697	**4,091**	3,708	**4,081**	**4,400**	3,949
Superficie totale	**4,091**	**4,250**	3,515	3,818	3,917	3,953	3,310	3,778
Quantité d'espace de rangement	**4,333**	3,556	3,576	3,900	3,542	3,862	**4,000**	3,808
Souplesse de l'espace	3,750	3,444	3,500	3,636	3,583	3,733	3,600	3,630
Aspect extérieur	**4,083**	**4,000**	3,706	3,455	3,478	**4,140**	3,821	3,862
Aspect intérieur	**4,000**	**4,333**	3,706	3,636	3,913	**4,183**	3,679	3,938
Qualité de la finition extérieure	**4,167**	**4,000**	3,469	3,636	3,542	3,893	3,680	3,740
Qualité de la finition intérieure	3,583	**4,000**	3,312	3,545	3,292	3,712	3,111	3,483
Quantité de lumière naturelle	3,583	**4,000**	3,152	3,818	3,609	3,719	3,286	3,542
Quantité de ventilation transversale	3,667	3,125	3,455	3,818	3,609	3,857	3,536	3,652
Insonorisation entre les logements	**4,083**	2,375	3,758	3,182	3,500	3,844	3,600	3,657

Tableau 4.20 : Comparaison des caractéristiques de l'ancien logement et du nouveau (moyenne des répondants sur une échelle de 1 à 5)

L'emplacement antérieur des résidents n'a pas eu un effet uniforme sur la satisfaction, sauf dans les cas suivants :

- L'aspect intérieur et l'aspect extérieur figuraient parmi les trois caractéristiques ayant obtenu les cotes les plus élevées au niveau de l'amélioration et de la satisfaction

- La qualité de la finition intérieure était l'élément qui s'était le moins amélioré par rapport au logement précédent des occupants et a obtenu le degré de satisfaction le moins élevé parmi les répondants

- Les répondants des ensembles 5 et 7 étaient d'avis que la qualité de la finition intérieure était l'aspect qui s'était le moins amélioré et la seule source de déception

- Il semble que les logements ayant des escaliers montants visibles de l'entrée aient obtenu les cotes les plus élevées au niveau du plan d'ensemble du logement et que ceux offrant une vue obstruée de l'escalier à partir de l'entrée aient été les moins bien cotés.

4.4.3.1 Espaces intérieurs

La satisfaction des occupants à l'égard des espaces individuels dans le logement était exceptionnellement élevée sauf à l'égard de l'entrée, les occupants de deux ensembles (3 et 6) ayant indiqué qu'elle était légèrement décevante (tableau 4.21). Il n'y a rien de très différent dans la conception de ces entrées par rapport à celles des logements d'autres ensembles qui pourrait aider à expliquer ces résultats et les occupants n'ont pas indiqué un degré d'amélioration moindre à cet égard que dans les autres ensembles. On trouve une situation semblable dans le cas isolé de l'insatisfaction des occupants de l'ensemble 1 à l'égard de la cuisine. La disposition de la cuisine est identique à celle de l'ensemble 2 qui a été construit par le même

entrepreneur au moyen des mêmes dessins d'exécution. Dans ce cas, toutefois, les occupants ont indiqué que la conception de la cuisine était inférieure à celle de l'ancien logement.

ENSEMBLE	1	2	3	4	5	6	7	TOTAL
Entrée	3,583	3,900	2,897	3,545	3,640	2,862	3,567	3,236
Salle de séjour	3,667	3,900	3,613	4,273	3,538	4,015	3,867	3,844
Salle à manger	4,273	4,400	4,032	4,364	3,440	4,262	3,867	4,060
Cuisine	2,667	3,300	4,250	4,273	4,038	4,119	3,633	3,926
Salle de bain-rez-de chaussée	4,250	4,300	4,240	4,625	3,875	4,215	4,100	4,178
Chambre principale	4,583	5,000	4,625	4,545	4,440	4,265	4,645	4,487
Deuxième chambre	4,455	4,800	4,312	4,527	4,520	4,209	4,379	4,373
Salle de bain à l'étage	4,667	4,500	4,455	4,727	4,360	4,338	4,367	4,418
Couloir	4,545	4,600	4,226	4,182	3,960	3,955	4,214	4,126
Escaliers	4,333	4,500	4,419	4,091	4,280	4,152	4,233	4,254

Tableau 4.21 : Satisfaction à l'égard des espaces intérieurs du logement actuel (moyenne des répondants sur une échelle de 1 à 5)

Les occupants sont le plus satisfaits des pièces situées à l'étage. La chambre principale était la plus grande source de satisfaction de la majorité des occupants, 58,0 p. 100 d'entre eux ayant dit en être très satisfaits. La salle de bain et la deuxième chambre étaient satisfaisantes pour 93,0 p. 100 des répondants. Après l'entrée, ce sont la salle à manger, la salle de séjour et la cuisine qui ont reçu les cotes moyennes les moins élevées, mais qui dénotent néanmoins une assez grande satisfaction. La situation est semblable pour ce qui est de l'amélioration, les espaces à l'étage représentant l'amélioration la plus grande par rapport à l'ancien logement des occupants. Les espaces du rez-de-chaussée, notamment l'entrée, ont obtenu les cotes les plus basses (tableau 4.22). Deux autres points valent la peine d'être mentionnés :

- Les entrées des logements qui prenaient la forme d'un vestibule ou d'une aire séparée (ensembles 4 et 5) n'ont pas obtenu une cote plus élevée que celles qui donnaient directement sur une aire habitable.

- Les logements dont la cuisine était située au milieu ont obtenu des cotes élevées pour la cuisine même, mais aussi les cotes les plus basses pour la salle à manger, la salle de séjour et la salle de bain.

ENSEMBLE	1	2	3	4	5	6	7	TOTAL
Entrée	3,417	3,500	3,219	3,182	3,478	3,136	3,179	3,243
Salle de séjour	3,500	3,333	3,533	4,182	3,120	3,557	3,393	3,489
Salle à manger	3,818	4,111	3,633	4,300	3,318	3,786	3,185	3,648
Cuisine	2,917	3,000	3,742	4,091	3,520	3,762	3,429	3,598
Salle de bain-rez-de chaussée	4,444	4,111	3,611	4,000	3,429	4,058	3,333	3,827
Chambre principale	3,833	4,222	3,938	4,091	3,792	3,750	3,655	3,823
Deuxième chambre	3,800	4,167	3,607	3,750	4,091	3,750	3,520	3,755
Salle de bain à l'étage	4,455	4,875	4,000	4,182	4,250	4,190	3,357	4,076
Couloir	4,100	3,857	3,739	3,545	3,556	3,630	3,500	3,660
Escaliers	4,667	4,000	3,800	4,000	3,455	4,184	3,857	4,000

Tableau 4.22 : Comparaison des pièces de l'ancien logement et du nouveau (moyenne des répondants sur une échelle de 1 à 5)

Les répondants ont indiqué des améliorations exceptionnelles au niveau de la salle de bain à l'étage et de l'escalier. L'espace à l'entrée ne représentait qu'une légère amélioration par rapport au logement précédent (3,243). L'absence d'un vestibule ou d'une entrée séparée ne semble pas être en soi un facteur important, puisque les ensembles dotés de ces attributs (4 et 5) n'ont pas obtenu des cotes beaucoup plus élevées que les autres. On peut supposer que la petite taille des entrées et l'absence d'un garde-robe suffisamment grand en sont la cause.

4.4.3.2 Bruit de voisinage

Un autre aspect de l'intimité que nous avons examiné de façon plus détaillée portait sur la transmission du son à travers les murs mitoyens. Nous avons demandé aux occupants s'ils pouvaient entendre leurs voisins à travers leurs murs mitoyens et, si oui, quels bruits ils entendaient et selon quelle fréquence ce bruit les dérangeait réellement (Q37). Le tableau 4.23 montre les résultats.

Il semble que le bruit de voisinage ne soit pas un problème important. Bien que la grande majorité (73,7 p. 100) des répondants aient dit entendre leurs voisins, 1,4 p. 100 seulement ont indiqué que le bruit les dérangeait toujours, et 8,5 p. 100 ont dit qu'il les dérangeait souvent. Seulement 10,1 p. 100 des répondants entendaient leurs voisins très souvent et 70 p. 100 ont dit qu'ils ne les entendaient presque jamais. La tendance apparente à accepter d'entendre des bruits, quels qu'ils soient, est probablement attribuable aux antécédents de la majorité des occupants. Comme plus de 80 p. 100 d'entre eux vivaient auparavant en appartement, le degré de bruit de voisinage représentait une amélioration par rapport à leurs conditions de vie antérieures.

ENSEMBLE	1	2	3	4	5	6	7	TOTAL
S'ILS ENTENDAIENT LEURS VOISINS								
Non	16,7	10,0	37,1	18,2	19,2	24,7	35,5	26,3
Oui	83,3	90,0	62,9	81,8	80,8	75,4	64,5	73,7
FRÉQUENCE								
Très souvent	20,0	11,1	0,0	22,2	15,8	4,1	20,0	10,1
À l'occasion	50,0	44,4	59,1	66,7	47,4	55,1	45,0	52,9
Presque jamais	30,0	44,4	41,0	11,1	36,8	40,8	35,0	37,0
BRUITS ENTENDUS								
Bruit de pas	31,6	41,2	18,4	15,4	23,6	53,4	38,2	32,8
Stéréo ou télévision	21,0	11,8	28,9	26,9	18,2	12,1	32,3	21,0
Portes qui ferment	26,3	23,5	26,3	15,4	18,2	8,6	5,9	16,2
Voix	0,0	0,0	2,6	11,5	10,9	12,1	5,9	7,7
Bruits de plomberie	5,3	5,9	2,6	11,5	20,0	1,7	0,0	7,3
Escaliers qu'on monte ou descend	5,3	5,9	0,0	11,5	0,0	1,7	8,8	3,6
Bruits d'appareils	5,3	0,0	5,3	3,8	1,8	1,7	2,9	2,8
Bruits de construction	0,0	0,0	5,3	3,8	0,0	5,2	0,0	2,4
Cris	0,0	5,9	0,0	0,0	3,6	1,7	2,9	2,0
Chiens	0,0	5,9	0,0	0,0	1,8	0,0	0,0	0,8
Autres	5,3	0,0	10,5	0,0	1,8	1,7	2,9	3,2
DEGRÉ DE DÉRANGEMENT								
Ne dérange pas du tout	50,0	87,5	45,5	33,3	38,1	47,1	35,0	45,4
Dérange parfois	40,0	0,0	50,0	44,4	42,9	47,1	55,0	44,7
Dérange souvent	10,0	12,5	4,5	11,1	14,3	5,9	10,0	8,5
Dérange toujours	0,0	0,0	0,0	11,1	4,8	0,0	0,0	1,4

Tableau 4.23 : Bruit de voisinage (en pourcentage des répondants)

Trois principales sources de bruit représentaient 70 p. 100 de tous les bruits entendus : le bruit de pas, la musique stéréo et les portes qui ferment. Il n'y a pas de différence perceptible de l'insonorisation entre les logements ayant des murs de maçonnerie et ceux ayant des murs à double ossature. C'est dans l'ensemble dont les murs mitoyens étaient construits de carton-fibre et de semelles résilientes d'un côté (ensemble 3) que les occupants entendaient le moins souvent leurs voisins. Toutefois, il n'y avait pas de différence du degré de dérangement.

La taille des cours arrière et le degré d'intimité étaient constamment signalés comme étant inférieurs aux autres facteurs, tant au niveau de la satisfaction que de l'amélioration par rapport à l'ancien logement. Étant donné que la satisfaction déclarée à l'égard de l'insonorisation n'était pas faible à ce point, on peut supposer que la satisfaction moins grande à l'égard du degré d'intimité est attribuable à la cour arrière. En outre, puisque les occupants ont dit qu'il y avait peu de conflits avec les voisins, nous pouvons conclure que les plans d'ensemble étaient la principale source du problème.

4.4.4 Améliorations proposées

Après avoir posé les questions sur la satisfaction, nous avons demandé aux occupants de proposer des améliorations à la conception des maisons (Q35). La majorité des occupants (88 p. 100) ont donné des suggestions qui englobent 26 points. Les changements le plus souvent souhaités sont énumérés en ordre décroissant d'importance dans le tableau 4.24.

ENSEMBLE Nombre total d'éléments	1 (19)	2 (17)	3 (42)	4 (26)	5 (45)	6 (124)	7 (54)	TOTAL (327)
Ajouter de l'espace de rangement dans la cuisine	21,0	17,6	11,9	7,7	4,4	21,0	9,3	14,4
Modifier l'entrée	10,5	5,9	23,8	11,5	4,4	8,9	7,4	10,1
Élargir le logement (16')	15,8	5,9	9,5	19,2	4,4	3,2	16,7	8,6
Modifier le plan de la cuisine	21,0	41,2	0,0	0,0	11,1	3,2	13,0	8,3
Plus de fenêtres/ lumière naturelle	0,0	0,0	0,0	7,7	6,7	5,6	11,1	5,5
Ajouter/modifier l'espace de rangement	0,0	0,0	7,1	3,8	2,2	5,6	1,8	4,0
Plus de terrain	0,0	0,0	0,0	0,0	2,2	6,4	7,4	4,0
Modifier la disposition du stationnement	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	6,4	7,4	3,7

Tableau 4.24 : Changements proposés aux logements existants (en pourcentage des points mentionnés)

Les changements proposés étaient assez compatibles avec les constatations antérieures. Les changements les plus souhaitables sont proposés pour la cuisine, 22,8 p. 100 des répondants ayant suggéré que le plan de la cuisine soit modifié ou que l'on y ajoute de l'espace de rangement. Le deuxième changement selon la fréquence avec laquelle il a été mentionné (10,1 p. 100) est la modification de l'entrée. On a aussi soulevé pour la première fois la question de la largeur du logement, 14,3 p. 100 des répondants ayant proposé d'améliorer le logement en l'élargissant.

4.4.5 Satisfaction générale

Nous avons terminé notre examen de la satisfaction des occupants en posant trois questions générales visant à évaluer l'impression globale qu'ont les répondants de leur nouveau cadre de vie. Nous avons demandé aux occupants dans quelle mesure leur nouveau logement répondait à leurs attentes (Q46), combien de temps ils avaient l'intention d'y vivre (Q47), et enfin, s'ils recommanderaient à un ami d'acheter un logement de ce genre (Q48). Le tableau 4.25 montre les résultats.

COMBIEN DE TEMPS LES OCCUPANTS ONT L'INTENTION DE VIVRE DANS LEUR NOUVELLE MAISON	(%)	COMMENT LA NOUVELLE MAISON RÉPOND AUX ATTENTES DES OCCUPANTS	(%)
Un ou deux ans	4,8	Beaucoup mieux que prévu	5,7
Trois ou quatre ans	29,6	Mieux que prévu	25,8
Cinq ou six ans	31,2	Comme prévu	56,7
Sept ou huit ans	1,1	Moins bien que prévu	10,3
Plus de huit ans	16,9	Beaucoup moins bien que prévu	1,5
Ne sait pas	16,4		

Tableau 4.25 : Projets et attentes (en pourcentage des répondants)

Les résultats reflètent le degré de satisfaction général qui était clairement ressorti de l'évaluation des 23 attributs. La majorité des occupants (60,8 p. 100) ont l'intention de vivre dans leur nouvelle maison entre trois et six ans et 16,4 p. 100 prévoient y habiter plus de huit ans. Il n'y a pas eu de surprises pour la majorité des répondants (56,7 p. 100) qui ont indiqué que leur nouveau logement correspondait à peu près à ce qu'ils s'attendaient. Près du tiers (31,5 p. 100) des répondants étaient d'avis que leur nouveau

logement était mieux ou beaucoup mieux qu'ils l'avaient prévu. Lorsque nous leur avons demandé s'ils recommanderaient à un ami d'acheter une maison de ce genre, 92 p. 100 des répondants ont dit oui.

4.5 Modifications du logement

Au cours de l'étape suivante de l'analyse, nous avons examiné les changements qui se sont produits dans le milieu physique des occupants. Cela nous permet non seulement de déterminer la mesure dans laquelle la maison répond aux besoins fonctionnels des acheteurs, mais aussi d'évaluer l'adaptabilité du logement. Nous avons demandé aux occupants d'indiquer s'ils avaient effectué des travaux dans les logements et, si oui, d'en indiquer le genre (Q29). Nous leur avons ensuite demandé d'énumérer les modifications qu'ils prévoyaient apporter à leur maison (Q30).

La quantité de travaux effectués par les occupants dans leur logement était assez importante compte tenu de la courte période d'occupation des logements. L'étude a révélé que 39 p. 100 des répondants avaient déjà effectué certains travaux, tous au sous-sol (tableau 4.26). Des cloisons avaient été érigées dans 22,5 p. 100 des sous-sols des répondants, ce qui donne à entendre qu'on a procédé à l'ajout d'une pièce quelconque. Le travail le plus souvent mentionné était la pose de plaques de plâtre, présumément pour finir la structure exposée du plafond.

TRAVAUX EFFECTUES AU SOUS-SOL DEPUIS LE DÉBUT DE L'OCCUPATION	(%)
Plaques de plâtre ou plâtre	15,3
Installations électriques	14,2
Cloisons	14,2
Revêtements de sol (bois, moquette, etc.)	12,9
Finition de murs (peinture, papier peint)	11,6
Filage électrique	7,7
Boiseries (plinthes, moulures, etc.)	6,1
Isolation	4,5
Plomberie brute	3,9
Armoires de cuisine ou de salle de bain	3,2
Appareils de plomberie	1,9
Autres	4,5

Tableau 4.26 : Modifications effectuées depuis le début de l'occupation (pourcentage se fondant sur 310 travaux mentionnés)

Lorsque nous leur avons demandé s'ils avaient l'intention d'entreprendre des travaux quelconques, 83,8 p. 100 des répondants ont dit oui. La majorité d'entre eux (60,9 p. 100) ont dit avoir l'intention de faire des travaux au sous-sol, 23 p. 100 au rez-de-chaussée et 16,1 p. 100 à l'étage. Les travaux le plus souvent mentionnés pour chaque étage sont énumérés dans le tableau 4.27. Les modifications les plus importantes prévues pour les logements allaient se faire au sous-sol, où 61,5 p. 100 des travaux mentionnés correspondent à des modifications majeures, comme l'ajout d'une salle de jeux, d'une pièce de détente, d'une salle de bain, d'une buanderie ou d'une chambre à coucher. Les modifications prévues pour les étages supérieurs étaient compatibles avec les réponses aux questions précédentes, les occupants ayant l'intention d'améliorer la finition et de redessiner la cuisine.

TRAVAUX PRÉVUS AU SOUS-SOL	(%)	TRAVAUX PRÉVUS AU REZ-DE-CHAUSSÉE	(%)	TRAVAUX PRÉVUS À L'ÉTAGE	(%)
Finir complètement	25,9	Finition des murs	16,1	Finition des murs	39,1
Ajouter une salle de jeux/pièce de détente	14,6	Redessiner la cuisine	12,6	Lanterneau/fenêtre	10,9
Ajouter une salle de bain/buanderie	10,9	Revêtements de sol	12,6	Revêtements de sol	10,9
Ajouter une chambre à coucher	10,1	Cloisons	8,0	Ajout d'espace de rangement	4,3
Ajouter des aires de rangement	9,7	Plaques de plâtre	6,9	Installations électriques	4,3
Finir en partie	7,7	Changer les portes	5,7	Armoires de cuisine ou de salle de bain	4,3
Revêtements de sol	6,5	Décoration	5,7	Isolation/conditionnement d'air	4,3

Tableau 4.27 : Modifications prévues (pourcentages se fondant sur 247, 87 et 46 réponses)

4.6 Modifications du mode de vie

Pour mesurer de façon générale le genre de compromis que les occupants ont fait pour acheter leur maison, nous avons demandé aux répondants d'indiquer les changements qui s'étaient produits dans leurs habitudes d'épargne et de consommation (Q44) et dans leurs loisirs (Q45).

Le tableau 4.28 résume les changements des habitudes de consommation et du mode de vie des occupants. Plus de la moitié des répondants (51,1 p. 100) ont dit épargner moins ou beaucoup moins depuis qu'ils avaient emménagé dans leur nouveau logement, alors que 31,5 p. 100 ont indiqué qu'il n'y avait pas eu de changement. Les modifications du mode de vie étaient plus marquées, 46,8 p. 100 des répondants ayant signalé un changement. La majorité de ces derniers (60,7 p. 100) ont dit passer plus de temps à la maison et 29,1 p. 100 ont précisé qu'ils recevaient davantage à la maison. Nous avons aussi demandé aux occupants si leurs dépenses dans la nouvelle maison étaient plus élevées que prévu (Q43). La majorité des répondants (71,4 p. 100) ont indiqué que les dépenses n'étaient pas plus élevées que prévu. Il n'y avait pas de différence perceptible du changement des habitudes d'épargne entre les occupants vivant dans les logements plus chers et ceux qui vivaient dans des ensembles où les logements étaient moins chers.

CHANGEMENT DES HABITUDES DE CONSOMMATION ET D'ÉPARGNE PAR RAPPORT À L'EXPÉRIENCE DANS L'ANCIEN LOGEMENT*	(%)	CHANGEMENT DES HABITUDES DE VIE ET DES LOISIRS PAR RAPPORT À L'EXPÉRIENCE DANS L'ANCIEN LOGEMENT	(%)
Beaucoup moins d'épargne	21,8	Passe plus de temps à la maison	48,4
Moins d'épargne	29,3	Passe moins de temps à la maison	4,0
Aucun changement	31,5	Reçoit plus à la maison	41,3
Plus d'épargne	12,0	Reçoit moins à la maison	6,3
Beaucoup plus d'épargne	5,4		

* D'après les résultats obtenus pour les ensembles 1 à 5

Tableau 4.28 : Changements des habitudes de consommation et du mode de vie (en pourcentage des répondants)

4.5 Résumé des constatations

Alors que le profil démographique des acheteurs correspond en grande partie aux objectifs de conception de la maison évolutive, les revenus des ménages signalés dépassaient les valeurs prévues. Les ensembles ont permis à

89,4 p. 100 des répondants d'accéder à la propriété. La plupart des ménages étaient des jeunes couples (de 25 à 34 ans) ayant un enfant. Les ménages composés d'une personne seule représentaient 16,5 p. 100 des répondants. La très grande majorité des répondants (86,6 p. 100) étaient anciennement des locataires, dont 92,2 p. 100 vivaient en appartement. Toutefois, le revenu médian atteignait presque 46 000 $. Les prix de vente des logements, alliés aux subventions gouvernementales, rendaient la maison abordable pour les ménages ayant un revenu inférieur de 30 p. 100 au revenu médian des répondants. Les calculs se fondant sur les frais de possession mensuels des répondants ont révélé que les acheteurs affectaient entre 19 p. 100 et 26 p. 100 de leur revenu au logement.

Seulement 2,1 p. 100 des occupants ayant participé à l'enquête n'étaient pas admissibles aux subventions provinciales et municipales offertes au moment de l'achat. Parmi ceux qui y étaient admissibles, 34,4 p. 100 ont dit qu'ils auraient acheté la maison même sans subvention, 38,7 p. 100 qu'ils ne l'auraient pas achetée et les 26,9 p. 100 restants étaient indécis. Ainsi, au moins 38,7 p. 100 des ventes sont directement attribuables aux subventions.

La plupart des occupants ont pris la décision d'acheter leur maison impulsivement et rapidement. La majorité des acheteurs (60 p. 100) ne cherchaient pas activement une maison et 61 p. 100 n'ont pas cherché ailleurs après avoir visité l'ensemble où ils ont décidé d'acheter une maison. Plus de 75 p. 100 de ces acheteurs n'avaient pas vu de maison témoin avant de prendre la décision d'acheter leur maison.

Deux aspects des logements ont attiré la majorité des acheteurs, soit le prix et l'aménagement intérieur. Lorsque nous avons demandé aux occupants d'indiquer le degré d'importance de facteurs particuliers dans leur décision d'acheter, 90 p. 100 des répondants ont accordé la première place au prix en disant qu'il était "très important", alors que 68 p. 100 ont accordé cette même cote à l'aménagement intérieur. Les acheteurs se sont aussi dit intéressés à effectuer certains travaux de construction eux-mêmes en échange d'une réduction du prix. Les acheteurs disposés à entreprendre des tâches de construction particulières (33,3 p. 100) étaient plus nombreux que ceux qui étaient prêts à accepter une soupente ouverte à l'étage (20,2 p. 100).

La majorité des acheteurs préféraient une maison individuelle (78 p. 100) en banlieue (52 p. 100) et une maison de construction récente (58 p. 100). La majorité des répondants ont aussi dit préférer avoir deux chambres à coucher (55 p. 100), alors que la plupart des autres espéraient avoir trois chambres (44 p. 100 des répondants). Une deuxième ou grande salle de bain, une cour grande ou privée, des aires de rangement suffisantes, la lumière naturelle et un sous-sol étaient les caractéristiques le plus souvent mentionnées comme attributs importants d'une maison. Bien que le désir des occupants d'obtenir ces éléments ait été satisfait dans la plupart des cas, l'acceptation d'une maison en rangée (qui était le genre de logement préféré de 2 p. 100 seulement des répondants) représentait le premier compromis que les acheteurs étaient prêts à faire pour accéder à la propriété.

La comparaison de plusieurs caractéristiques liées à l'emplacement de l'ancien logement et du nouveau a révélé que les occupants de quatre des ensembles ont

fait d'autres compromis. Le plus important concernait la distance du lieu de travail, à laquelle les occupants avaient accordé une priorité extrêmement élevée au moment de l'évaluation de l'importance de cet aspect. Bien que la majorité des répondants de trois ensembles aient eu à s'éloigner de leur lieu de travail en achetant leur logement, ces mêmes occupants se sont dit satisfaits de leur nouvelle situation. En outre, il y a eu une augmentation générale de la durée du trajet entre le domicile et le lieu de travail ainsi que de l'utilisation d'une voiture. Il semble donc que, de façon générale, les acheteurs étaient prêts à renoncer à cet aspect particulier de l'emplacement pour avoir le privilège d'accéder à la propriété.

La proximité des transports en commun, des centres commerciaux, des services médicaux et des écoles a aussi fait l'objet de compromis, mais dans une moindre mesure. La majorité des répondants de deux des ensembles se sont dit satisfaits de la proximité des services médicaux, même s'ils en étaient moins éloignés lorsqu'ils habitaient leur ancien logement, ce qui indique que le compromis était acceptable. Les occupants de ces deux ensembles ont aussi indiqué qu'ils s'étaient éloignés des transports en commun, des centres commerciaux ou des écoles, mais ont néanmoins dit être satisfaits de la proximité de ces services. Il est probable que la proximité des services et centres commerciaux changera au fur et à mesure que l'infrastructure de la région s'améliorera, mais la proximité des lieux de travail demeure un problème pour les occupants.

Le degré d'amélioration des caractéristiques de l'ensemble d'habitation était à peu près le même pour tous les attributs, l'image générale de l'ensemble obtenant la cote la plus élevée, et le degré d'intimité, la cote la plus basse. Les occupants ont indiqué une détérioration, par rapport à leur ancien logement, de trois aspects : la taille de la cour avant dans l'ensemble 7, la taille de la cour arrière dans l'ensemble 1 et le degré d'intimité dans l'ensemble 2. À l'exception du degré d'insonorisation entre les logements dans l'ensemble 2, toutes les caractéristiques des logements dans tous les ensembles représentaient une amélioration pour la majorité des occupants. De même, à l'exception de la cuisine dans l'ensemble 1, tous les espaces intérieurs dans tous les ensembles étaient considérés par les occupants comme supérieurs à ceux de leur ancien logement.

La majorité des répondants se sont dit satisfait de 22 des 23 attributs liés à l'emplacement, à l'ensemble d'habitation et au logement que nous avons évalués, ainsi que de la totalité des dix espaces intérieurs de leur logement. Environ 88 p. 100 des répondants ont indiqué que l'expérience vécue dans leur nouvelle maison était à peu près la même ou meilleure qu'ils l'avaient espérée et la très grande majorité d'acheteurs (92 p. 100) ont dit qu'ils recommanderaient l'achat d'une maison de ce genre à un ami.

Généralement, les occupants étaient le plus satisfaits des logements mêmes, notamment des pièces et espaces individuels, alors qu'ils étaient le moins satisfaits des caractéristiques de l'ensemble d'habitation. Sur une échelle de 1 à 5 ("très déçu" à "très satisfait"), les cotes globales moyennes pour les caractéristiques de l'emplacement, de l'ensemble, du logement et des pièces étaient de 3,697, 3,513, 3,933 et 4,092, respectivement. Bien que les degrés

de satisfaction des occupants des divers ensembles aient varié quelque peu, plusieurs aspects ont obtenu des cotes assez uniformes :

- La majorité des occupants de tous les ensembles étaient satisfaits de toutes les caractéristiques de l'emplacement, sauf de l'accès aux transports en commun que la plupart des occupants de deux des ensembles ont dit être décevant.

- L'image générale de l'ensemble était la caractéristique de l'emplacement qui satisfaisait le plus les occupants de cinq des ensembles compris dans l'enquête, 33 p. 100 des répondants ayant dit en être "très satisfaits" et 49,5 p. 100 de plus, "satisfaits".

- La majorité des répondants étaient satisfaits des onze caractéristiques énumérées du logement et une fraction significative ont dit être "très satisfaits" de sept caractéristiques en particulier : l'aspect intérieur (38,5 p. 100), l'aspect extérieur (31,2 p. 100), la qualité de la finition extérieure (30,3 p. 100), la superficie totale (32,2 p. 100), la conception/plan d'ensemble (28,3 p. 100), la quantité de lumière naturelle (40,2 p. 100) et le degré de ventilation transversale ou d'aération (30,2 p. 100). Le pourcentage global de répondants ayant exprimé leur satisfaction à l'égard de ces attributs allait de 79,9 p. 100 dans le cas de la lumière naturelle à 90,2 p. 100 pour la conception/plan d'ensemble et la superficie totale.

- Le degré de satisfaction des occupants à l'égard des espaces intérieurs des logements était exceptionnellement élevé. Les pièces les plus appréciées se situaient à l'étage. La chambre principale était la plus grande source de satisfaction pour la majorité des occupants, 57,7 p. 100 d'entre eux ayant dit en être très satisfaits et 37 p. 100 de plus, satisfaits. La salle de bain et la deuxième chambre étaient satisfaisants pour 92,1 p. 100 et 93,5 p. 100, respectivement, des répondants.

- La qualité de la finition intérieure et l'insonorisation entre les logements sont les éléments qui satisfaisaient le moins les répondants (cotes moyennes de 3,193 et 3,500, respectivement). Bien que rien ne nous ait permis de conclure que le bruit de voisinage était un problème important (les occupants de tous les ensembles ayant dit que l'insonorisation entre les logements était satisfaisante), le fait que 74 p. 100 des occupants puissent entendre leurs voisins indique que cet aspect laisse à désirer.

- Les changements les plus fréquemment proposés par les répondants touchaient la cuisine, l'entrée et la largeur du logement, qu'on recommandait de porter à cinq mètres (24,0 p. 100, 16,8 p. 100 et 14,3 p. 100 des répondants, respectivement).

Le seul attribut qui a considérablement déçu les occupants était la superficie des cours arrière, entre 41,7 p. 100 et 64,5 p. 100 des répondants de cinq des sept ensembles ayant dit être insatisfaits des résultats. Une fraction importante des occupants d'un ensemble particulier étaient insatisfaits d'un des attributs dans six autres cas :

- La majorité (71 p. 100) des occupants des ensembles 1 et 2 ont indiqué que la proximité des transports en commun était décevante.

- Soixante-neuf pour cent des répondants occupant l'ensemble 7 se sont dit insatisfaits de la taille de la cour avant.

- En ce qui a trait à la vie privée, les plans d'aménagement des ensembles 5 et 7 étaient décevants pour 40 p. 100 des résidents.

- La qualité de la finition intérieure n'était pas satisfaisante pour 47 p. 100 des répondants de l'ensemble 7.

La quantité de travail effectué par les occupants dans leur logement était assez importante compte tenu de la courte période d'occupation. L'étude a révélé que 39 p. 100 des répondants avaient déjà effectué certains travaux, tous au sous-sol, dont la construction de cloisons par 22,5 p. 100 des répondants, ce qui donne à penser qu'il y a eu ajout d'une pièce quelconque. Le genre de travail le plus souvent mentionné était l'installation de plaques de plâtre, présumément pour finir le plafond dont la structure était exposée.

La majorité des répondants (83,8 p. 100) avaient l'intention de faire des travaux dans leur logement. Les modifications les plus importantes étaient prévues pour le sous-sol, où 61,5 p. 100 des travaux mentionnés correspondent à des modifications importantes, comme l'ajout d'une salle de jeux, d'une pièce de détente, d'une salle de bain, d'une buanderie ou d'une chambre à coucher. Le genre de modifications prévues pour les étages supérieurs était compatible avec les réponses données aux questions précédentes, les occupants ayant en premier lieu l'intention d'améliorer la finition et de redessiner la cuisine.

Plus de la moitié des répondants (51,1 p. 100) ont dit pouvoir économiser moins ou beaucoup moins d'argent qu'ils ne le faisaient lorsqu'ils habitaient leur ancien logement, alors que 31,5 p. 100 ont dit qu'il n'y avait eu aucun changement à cet égard. Les changements des modes de vie et des loisirs étaient moins marqués, 46,8 p. 100 des répondants ayant signalé un changement. La majorité de ces répondants (60,7 p. 100) ont dit passer plus de temps à la maison et 29,1 p. 100 ont indiqué qu'ils recevaient davantage à la maison. La majorité des répondants (71,4 p. 100) ont dit que leurs dépenses dans leur nouvelle maison n'étaient pas plus élevées que prévu.

5. ENTREVUES AVEC LES CONSTRUCTEURS

L'information et les observations qui suivent se fondent sur des discussions et des entrevues structurées avec les constructeurs choisis pour cette étude. Alors que nous avons identifié les ensembles compris dans l'enquête au moyen d'un chiffre, nous avons désigné les constructeurs au moyen d'une lettre, de la façon suivante :

Ensemble		Constructeur
0 *	-------->	A
1 +	-------->	B1
2 +	-------->	B2
3	-------->	C
4	-------->	D
5	-------->	E
6	-------->	F
7	-------->	G

* Aucune enquête n'a été menée auprès des occupants de cet ensemble
\+ Deux des ensembles ont été construits par le même entrepreneur

Tableau 5.1 : Ensembles et constructeurs

5.1 Profil des constructeurs

Nous avons établi le profil des constructeurs de maisons évolutives en utilisant cinq variables : l'âge de l'entreprise (Q2), le nombre d'employés (Q3), la portée des travaux réalisés (Q4), le pourcentage du travail confié à des sous-traitants (Q5) et les genres d'ensembles construits (Q6). Il est possible de résumer les résultats au moyen de quelques caractéristiques dominantes :

- Quatre des sept entreprises fonctionnaient depuis cinq ans ou moins

- Quatre des constructeurs ont cinq employés permanents ou moins, deux en ont entre six et dix et les deux autres en ont plus de dix.

- Les travaux de la plupart des constructeurs ne se limitent pas à ceux d'un entrepreneur général. Cinq d'entre eux s'occupent d'aménagement foncier, un sert de sous-traitant et un autre offre des services professionnels en gestion de travaux.

- La plus grande partie sinon la totalité du travail est confiée à des sous-traitants. Trois des constructeurs sous-traitent tout leur travail, trois autres en sous-traitent 90 p. 100 ou plus et un autre en sous-traite 80 p. 100.

- Tous les constructeurs font ou ont fait de la construction résidentielle, et cinq d'entre eux ont construit des immeubles commerciaux, et deux, des bâtiments industriels. Aucun des constructeurs n'a touché à la construction d'établissements.

- Le nombre moyen de logements construits chaque année varie entre deux et 600. La plupart des entrepreneurs (cinq) construisent entre 25 et 80 logements par an. Trois d'entre eux construisent surtout des immeubles d'habitation, qui représentent de 60 p. 100 à 90 p. 100 de leur travail. Deux construisent presque exclusivement des maisons individuelles (100 p. 100 et 90 p. 100 des logements construits). Un entrepreneur construit surtout des maisons en rangée (70 p. 100) et le travail du dernier est également réparti entre les divers types de logements.

- Parmi les constructeurs d'immeubles d'habitation, deux construisent des immeubles de hauteur moyenne et des tours d'habitation (plus de sept étages), alors que les autres n'ont bâti que des immeubles de faible hauteur (de un à trois étages).

- Seulement deux des entrepreneurs (E et F) ont une expérience de la construction de logements du marché à faible coût.

5.2 Réalisation des ensembles

5.2.1 Mise en oeuvre du projet

Tous les entrepreneurs sauf un avaient tiré l'idée de construire des maisons en rangée de 4,3 mètres d'un article de revue ou de journal. Deux des entrepreneurs avaient vu d'autres ensembles se fondant sur le concept de la maison évolutive et deux autres avaient visité le logement de démonstration construit sur le campus universitaire. Lorsque nous leur avons demandé si certains aspects de ces logements les inquiétaient, deux des constructeurs ont dit avoir des réserves sur l'étroitesse des logements.

5.2.2 Conception et dessins d'exécution

Quatre des constructeurs ont acheté un terrain dans le but précis d'y construire leur ensemble, alors que les trois autres possédaient déjà le terrain. Dans quatre cas, des architectes indépendants se sont chargés de la conception finale des logements, ce qui est plutôt inhabituel pour de petits constructeurs de maisons dans la région. Pour un des ensembles, un architecte de l'entreprise (le propriétaire même) a adapté le modèle de la maison et deux autres constructeurs ont eu recours aux services de techniciens internes. Les dessins d'exécution ont été mis au point par les mêmes architectes indépendants pour trois des ensembles, alors que les constructeurs ont eu recours aux services de techniciens d'architecture pour les autres.

Trois des entrepreneurs avaient déjà construit des immeubles dans la municipalité où ils ont réalisé leur ensemble de maisons évolutives, et ils ont indiqué que leur expérience à cet égard les avait aidés à planifier l'ensemble et à choisir les matériaux. Un entrepreneur a mentionné la nécessité d'offrir dans son marché un sous-sol au lieu d'un garage intérieur. Deux d'entre eux trouvaient important de situer la cuisine à l'arrière de la maison, de façon à ce qu'elle donne sur la cour arrière (ce qui était contraire à la disposition de la maison de démonstration construite sur le campus) et l'autre a mentionné que ses clients préféraient une aire ouverte au rez-de-chaussée plutôt que des pièces séparées. Les trois ont mentionné la

nécessité de finir les logements en placage de brique, et dans un cas, on considérait que les fenêtres à battants facilitaient beaucoup la vente (bien que tous les constructeurs aient installé des fenêtres de ce genre sur la façade des logements). Tous les constructeurs sauf un étaient d'avis qu'en offrant plusieurs options aux acheteurs éventuels, ils aidaient à augmenter la vente des logements. Tous les constructeurs offraient un choix plus ou moins grand de finitions et d'appareils (tableau 5.1).

Constructeur	**A**	**B**	**C**	**D**	**E**	**F**	**G**
Logements construits	(4)	(48)	(93)	(22)	(62)	(177)	(47)
Finitions extérieures	•						
Revêtements de sol	•	•	•	•	•	•	•
Couleurs de la peinture	•	•		•			
Armoires de cuisine	•	•			•	•	•
Appareils de salle de bain	•	•	•	•	•	•	•
Appareils de plomberie	•	•				•	
Appareils d'éclairage	•	•	•			•	•
Boiseries	•	•				•	•
Autres						•*	

*Rampes intérieures

Tableau 5.2 : Options offertes par les entrepreneurs

Tous les constructeurs offraient une variété de revêtements de sol et d'appareils de salle de bain. Après ces articles, les appareils d'éclairage et les armoires de cuisine étaient les options les plus souvent proposées, bien que le choix se limitait habituellement à leur couleur. Les boiseries étaient une option pour les acheteurs dans quatre ensembles, et dans trois cas, les constructeurs offraient un choix de couleurs de peinture et d'appareils de plomberie. Deux seulement des constructeurs interrogés avaient un plan d'étage différent et un seul autre proposait un choix de rampes.

La participation de l'acheteur à la planification ou à la construction du logement était un peu plus limitée (tableau 5.2). Seulement un des constructeurs donnait aux clients la possibilité d'acheter un logement avec un étage supérieur sans cloisons et il n'annonçait pas et ne proposait pas cette option. Il aurait accepté de construire la maison de cette façon pour quiconque l'aurait demandé explicitement. Dans les mêmes conditions, un des entrepreneurs aurait permis aux acheteurs de faire une partie des travaux de construction eux-mêmes en échange d'une réduction du prix. Toutefois, la plupart des acheteurs avaient la possibilité de modifier la disposition intérieure à leur gré, à condition que cela n'exige pas de changements structuraux.

Sauf dans le cas d'un constructeur, rien n'indique que l'offre d'options ait influé de façon significative sur la satisfaction des occupants à l'égard de l'aspect intérieur ou de la qualité des finitions intérieures.

Constructeur	A	B	C	D	E	F	G
Logements construits	(4)	(48)	(93)	(22)	(62)	(177)	(47)
Possibilité de choisir parmi différents plans d'étage :	O	N	N	N	N	O	N
Possibilité d'acheter un logement dont l'étage ne serait pas cloisonné :	N	N	N	N	N	O	N
Possibilité pour les acheteurs de modifier la disposition intérieure à leur gré avant ou pendant la construction :	O*	O*	O	O*	N	N	O*
Possibilité pour les acheteurs d'effectuer eux-mêmes des travaux en échange d'une réduction du prix :	O	N	N	N	N	N	N

*Les modifications étaient permises à condition d'être mineures, c.-à-d. de ne pas exiger de changements structuraux

Tableau 5.3 : Souplesse à l'étape de la planification et de la construction

5.2.3 Construction

La rapidité avec laquelle les logements ont été construits variait considérablement d'un ensemble à l'autre. Il n'y avait pas de corrélation apparente entre la taille de l'ensemble (ou la taille de l'entreprise) et le taux de production. Les taux moyens variaient entre 2,6 et 19,5 logements par mois, et dépendaient présumément des dates de livraison contractuelles. La plupart des entrepreneurs ont commencé à construire leurs ensembles dans les deux mois qui ont suivi leur exposition à l'idée, et trois d'entre eux ont même mis leur ensemble en chantier moins de quatre semaines après en avoir entendu parler pour la première fois.

Selon quatre des entrepreneurs, la construction des ensembles de maisons évolutives s'est faite plus rapidement que celle d'autres ensembles de taille semblable, alors qu'un constructeur prétendait le contraire. Ceux qui étaient d'avis que les logements se construisaient plus rapidement attribuaient cette situation principalement à la simplicité structurale du logement et à la configuration de maison en rangée. Un constructeur était d'avis qu'il pouvait ériger sept logements en cinq jours (ossature et toit). Certains entrepreneurs ont aussi mentionné que la grande disponibilité de main-d'oeuvre en période de récession économique avait aidé à accélérer le processus de construction, étant donné que plusieurs équipes de sous-traitants pouvaient travailler simultanément à la construction de l'ensemble. Quatre des entrepreneurs ont

constaté que la rapidité d'exécution des travaux augmentait au fur et à mesure que la construction avançait et que le nombre de logements construits augmentait.

Le constructeur qui prétendait le contraire, c'est-à-dire que la construction se faisait moins rapidement, faisait valoir que la petite taille des logements empêchait les travailleurs de se déplacer librement à l'intérieur et limitait le nombre d'ouvriers spécialisés qui pouvaient travailler en même temps dans le même logement. Un constructeur a mentionné que l'amélioration de l'efficience de la construction par rapport à celle d'autres ensembles était faible étant donné que les finitions intérieures sont ce qui prend le plus de temps et qu'il n'y avait pas de différence considérable (mise à part la quantité de matériaux utilisés) entre les finitions dans ces maisons et celles d'autres ensembles. Trois constructeurs ont déclaré que l'offre d'options avait influé sur la production des logements en rendant la coordination plus difficile, en augmentant la fréquence des erreurs et des complications et en ralentissant le processus de construction. À l'exception d'un entrepreneur (qui a ajouté trois travailleurs à son équipe), tous les constructeurs ont produit les logements sans avoir à engager de nouveaux employés.

5.2.4 Vente des logements

Le rythme des ventes a été plutôt inhabituel. Les 148 maisons de trois des ensembles se sont vendues en cinq semaines et tous les constructeurs ont mis en chantier un deuxième ensemble se fondant sur le même principe, habituellement dans le même secteur que le premier. La majorité des maisons des ensembles compris dans l'enquête (60,3 p. 100) ont été vendues avant que leur construction ait réellement débuté et 17 p. 100 de plus ont été vendues après l'achèvement d'une partie de la charpente. Trois entrepreneurs ont signalé une forte baisse des ventes après le premier mois de construction, présumément en raison de la concurrence accrue de plusieurs autres ensembles mis en chantier simultanément. Quatre constructeurs ont dit que quelques acheteurs (habituellement deux ou trois) avaient annulé leur achat. Les raisons citées étaient habituellement l'incapacité d'obtenir un financement ou la déception à l'égard du logement fini ou du mode d'occupation (copropriété).

5.2.5 Observations et réactions

Nous avons demandé aux constructeurs s'ils savaient quels acheteurs étaient des accédants à la propriété et, si oui, si ce groupe avait eu des exigences différentes de celles d'autres acheteurs. Nous leur avons aussi demandé si les acheteurs avaient exprimé un doute quelconque concernant le nombre de chambres à coucher dans leur logement, et de quelle façon ils modifieraient la conception de leur ensemble s'ils devaient recommencer à zéro. Enfin, nous avons cherché à savoir s'ils pensaient que des ensembles de ce genre pourraient connaître du succès dans l'avenir.

Il semble qu'un petit nombre d'acheteurs (environ 4 p. 100) se soient inquiétés de n'avoir que deux chambres à coucher. Tous les constructeurs ont dit qu'ils savaient qui étaient des accédants à la propriété. Selon leur estimation, 89 p. 100 des acheteurs étaient des accédants, ce qui correspond presque exactement aux résultats de l'enquête auprès des résidents

(88,9 p. 100 des répondants). Trois des constructeurs ont remarqué des différences caractéristiques fondamentales chez ce groupe. Généralement, l'accédant est plus prudent et a tendance à s'attendre à une plus grande valeur. Un entrepreneur a aussi eu l'impression que l'accédant à la propriété se préoccupait davantage du degré d'intimité que lui procurerait sa maison.

Tous les constructeurs sauf un ont suggéré des moyens d'améliorer leur ensemble (tableau 5.3). La nature de ces commentaires était généralement conforme aux constatations découlant de l'enquête auprès des occupants. Les constructeurs semblent avoir deviné les préférences des acheteurs en traitant de quatre principaux aspects de leur ensemble : améliorer l'impression de grandeur à l'intérieur du logement, réduire les coûts de construction afin d'offrir un prix moins élevé, améliorer les stationnements et accroître l'intimité grâce à des lots de 4,3 mètres de large et à la propriété absolue.

- Réduire davantage les coûts de construction en utilisant des matériaux de finition moins chers, en réduisant le nombre de fenêtres ou en utilisant des fenêtres plus petites et en rapetissant les logements (93 mètres carrés); essayer d'aménager trois chambres à coucher.

- Essayer d'obtenir des lots de 4,3 mètres de large; placer le stationnement à l'avant de chaque logement.

- Ouvrir l'escalier qui mène au sous-sol afin de faire paraître l'intérieur du logement plus grand.

- Essayer d'obtenir des lots de 4,3 mètres de large; la copropriété s'est révélée un problème important.

- Planification d'ensemble plus soignée pour mieux intégrer le stationnement

- Construire les logements individuels de façon à former un angle afin de séparer les entrées, d'accroître l'intimité et d'ajouter un sentiment d'identité propre des logements; remplacerait le garde-robe de l'entrée puisqu'il empêche de voir dans la maison; construirait les logements sur des terrains plus grands afin d'améliorer le stationnement.

Tableau 5.4 : Améliorations que les constructeurs apporteraient à leur ensemble

Tous les constructeurs croyaient que les ensembles de ce genre avaient de l'avenir, bien que deux d'entre eux aient été d'avis que la demande ne se maintiendrait pas longtemps (1 an ou 2 de plus) et que les ventes allaient probablement baisser considérablement une fois les programmes de subventions gouvernementales arrivés à terme. Deux autres constructeurs étaient d'avis que les maisons en rangée à façade étroite étaient un moyen très adaptable et

efficient de répondre aux exigences des personnes à la recherche de logements abordables. Toutefois, certains s'inquiètent de la capacité des municipalités d'accommoder cette forme de logement. Deux des constructeurs ont mentionné la nécessité d'une meilleure collaboration et de changements dans les règlements municipaux excessivement restrictifs ou inappropriés.

5.3 Techniques de commercialisation et réactions du public

Les constructeurs se sont rendus compte qu'ils avaient affaire à un nouveau produit destiné à un marché différent de celui auquel ils étaient habitués. Ils ont donc adopté des stratégies de commercialisation et des techniques de vente appropriées. Ils ont décidé de traiter avec les clients éventuels en faisant appel à leur bon sens. Par exemple, un grand nombre des annonces ne précisaient que le paiement mensuel nécessaire pour devenir propriétaire de la maison, sans indiquer le prix de vente du logement. Des brochures de promotion ont été distribuées directement dans les boîtes aux lettres de locataires locaux dont beaucoup payaient des loyers mensuels inférieurs d'environ 200 $ seulement aux charges hypothécaires pour la maison en rangée. Les constructeurs ont inséré des annonces dans les sections des divertissements et des loisirs des journaux locaux plutôt que dans la section immobilière; certains ont préféré faire appel aux stations de radio locales. Aucune mention n'a été faite du caractère "abordable" des logements de ces ensembles; on insistait plutôt sur l'occasion exceptionnelle qu'ils offraient d'acquérir un logement de qualité. Les constructeurs ont mis l'accent sur les options standard et les articles "luxueux", comme les foyers, les baignoires-tourbillons, la brique à l'extérieur et le plancher de bois, un peu comme on dresse la liste des options lorsqu'on veut vendre des voitures. Les brochures de promotion et les annonces n'indiquaient pas les dimensions globales des logements mais donnaient plutôt les dimensions exactes de chaque pièce. Les vendeurs mettaient l'accent sur l'aire de plancher et des comparaisons pièce par pièce entre la maison évolutive et le logement actuel de l'acheteur plutôt que sur les dimensions globales.

La nature des stratégies de commercialisation montre que les constructeurs comprenaient fort bien cette nouvelle niche sur le marché. Les techniques utilisées tenaient compte du fait que les gens qui avaient l'habitude de croire que la propriété d'une maison était au-delà de leurs moyens ne feuilleteraient pas la section immobilière de leurs journaux, pas plus qu'ils ne sauraient comment calculer les frais de possession mensuels des maisons à partir d'une liste de prix. Les acheteurs éventuels auraient pu craindre de se sentir enfermés dans une maison de 4,3 mètres de large, ce que certains des constructeurs avaient eux-mêmes craint avant de se promener dans un de ces logements achevés.

5.4 Opposition du public

Deux des constructeurs ont dit s'être heurtés à l'opposition de la collectivité avoisinante. Dans les deux cas, la principale plainte touchait l'image "abordable" générale de l'ensemble et les constructeurs ont fait des concessions pour atténuer ces préoccupations. L'ampleur de la résistance n'était pas importante (comprenant environ vingt activistes dans chaque cas)

et ni l'un ni l'autre des constructeurs ne croyaient que les ventes en avaient souffert, ayant qualifié l'effet de l'opposition comme "très minime".

Dans le premier cas, la résistance était axée sur la densité d'habitation de l'ensemble et la crainte que les écoles locales seraient incapables de répondre à la demande provoquée par l'arrivée soudaine d'un grand nombre de jeunes familles. L'opposition a d'abord pris la forme de plaintes verbales non structurées provenant de résidents locaux, puis s'est rapidement transformée en plaintes écrites, en pétitions signées, et enfin, en poursuites judiciaires. Les efforts visaient à empêcher la municipalité de promulguer les changements de zonage demandés par le constructeur et qui lui permettraient de construire un ensemble d'une densité plus forte. Le constructeur a réagi en retirant sa demande et en abaissant la densité de l'ensemble (de 44 à 26 logements). Selon le constructeur, les plaintes ont rapidement disparu une fois les premiers logements achevés avec une qualité de finition extérieure égale, sinon supérieure, à celle des maisons existantes dans la région.

Le deuxième ensemble à connaître des problèmes s'est heurté aux mêmes grandes lignes d'opposition. Bien qu'il n'y ait pas eu de poursuite judiciaire dans ce cas, des manifestations auxquelles environ vingt voisins ont participé ont été organisées devant l'ensemble. Des compromis ont été faits après que le constructeur eut rencontré les membres intéressés de la collectivité et ait accepté d'apporter certains changements au parti architectural des logements. Le zonage du terrain prévoyait la construction d'immeubles d'appartements en copropriété de faible hauteur (4,5 étages) et il semble que les résidents étaient convaincus que des maisons en rangée à façade étroite seraient plus attrayantes que les appartements de ce genre. Comme ce fut le cas pour le premier ensemble, le constructeur a signalé que l'opposition avait disparu une fois que les logements achevés eurent obtenu l'approbation des résidents du quartier.

5.5 Expérience du système de réglementation

Bien que tous les entrepreneurs touchés par l'enquête aient dû traiter avec une seule autorité (municipale) pour obtenir leur permis de construire, le nombre de demandes et le délai de traitement de ces dernières a varié d'un projet à l'autre. Les constructeurs de cinq des ensembles ont obtenu l'approbation après n'avoir présenté qu'une seule demande. Le traitement de ces demandes a pris de 1 semaine à 8 semaines. Tous les entrepreneurs trouvaient que les délais de traitement des demandes étaient normaux et n'ont pas fait d'autres commentaires.

Le constructeur d'un autre ensemble a eu à peu près la même réaction. Bien qu'il ait dû présenter sa demande quatre fois, il a pu obtenir un permis en quatre semaines. Les refus découlaient des préoccupations à l'égard de la configuration de maison en rangée à façade étroite, qu'on ne connaissait pas dans la région. Le constructeur a pu obtenir un permis pour son ensemble seulement après avoir reçu l'approbation d'un immeuble d'appartements en copropriété de quatre étages comptant 42 p. 100 de logements de plus que sa proposition d'ensemble de maisons en rangée, puisque c'est ce que permettait le zonage de la région. Il a ensuite pu obtenir la permission de construire un ensemble de maisons en rangée "en échange" d'une densité réduite.

Le projet B1 a donné lieu à une situation semblable. Le constructeur a dû présenter quatre demandes et a obtenu un permis de construire six semaines plus tard. Les causes du retard étaient les hésitations concernant l'image générale et la densité de l'ensemble, ainsi que certaines exigences techniques. Dans ce cas, le constructeur trouvait que le délai de traitement de la demande avait été beaucoup trop long et il estimait que ce retard avait eu un grave effet sur ses ventes puisqu'il n'avait pas pu achever une maison témoin en même temps que ses concurrents ou avant.

L'entrepreneur du dernier ensemble (A) a présenté une demande de modification du lotissement du terrain (tout en demeurant dans les limites légales) afin de construire des versions jumelées de la maison évolutive. Il a dû présenter deux demandes et le traitement de la première a pris huit semaines. Puisque les demandes de lotissement sont traitées par les autorités provinciales (les demandes sont envoyées à Québec), le constructeur a dû attendre 18 semaines avant d'obtenir un permis de construire. Il a estimé que l'effet sur les ventes de logements correspondait à 3 sur une échelle de 1 à 5, 5 étant considéré comme très marqué.

C'est pour cette raison qu'aucun des constructeurs n'a tenté d'obtenir un zonage pour des lots de 4,3 mètres de large. Les constructeurs de six des ensembles ont dit qu'ils n'avaient pas présenté de demande parce qu'ils craignaient que l'approbation prenne trop de temps. Un constructeur a précisé que cela aurait même été impossible, d'après son expérience. Un autre constructeur était simplement d'avis qu'il était avantageux pour lui d'offrir des maisons en copropriété. Nous avons demandé aux constructeurs s'ils croyaient que les logements se seraient mieux vendus s'ils avaient été construits sur des lots de 4,3 mètres de large. Trois ont dit que cela n'aurait eu aucun effet, trois autres étaient d'avis qu'ils auraient peut-être augmenté leurs ventes de 10 p. 100 et un constructeur estimait que ses ventes auraient doublé s'il avait pu obtenir des lots de la bonne largeur.

5.6 Coûts de construction et techniques de réduction des coûts

Nous avons demandé aux constructeurs d'indiquer le genre et l'ampleur des économies qu'ils avaient pu réaliser grâce à divers aspects de leur ensemble. Nous avons énuméré pour les répondants huit facteurs pouvant entraîner des économies : les économies d'échelle, le groupement et la planification des logements (configuration de maison en rangée, mode d'occupation, etc.), le remplacement de matériaux (autres composantes de plomberie ou d'ossature), les composantes préfabriquées (escaliers extérieurs de béton, balcons, etc.), les conditions du marché et(ou) économiques, la normalisation de la conception des logements (emplacement des ouvertures, etc.), la simplicité du modèle et le gaspillage de matériaux.

Les entrepreneurs ont dit avoir réalisé des économies à tous ces niveaux sauf ceux du remplacement de matériaux et de la préfabrication. Ceux qui ont utilisé des matériaux et composantes non traditionnels (tuyaux de plastique, solives à treillis, etc.) ont prétendu les avoir utilisés surtout parce qu'ils étaient plus commodes et non pas tellement pour des raisons d'économie. Trois des entrepreneurs ont signalé des économies d'échelle de l'ordre de 5 p. 100 à 15 p. 100, non pas nécessairement dans les ensembles plus grands.

L'incapacité des entrepreneurs de lotir leur terrain en vue de la propriété absolue s'est révélée un atout pour quatre des constructeurs. En vendant les maisons en rangée en tant que logements en copropriété, ils ont pu réduire les coûts de construction grâce aux exigences moins rigoureuses du code du bâtiment. Par exemple, certaines municipalités exigent que les logements en propriété absolue soient séparés par un mur coupe-feu en maçonnerie. Par contre, s'il s'agit de logements en copropriété, une séparation coupe-feu continue deux heures est suffisante. Cela a permis aux constructeurs d'utiliser du bois et des plaques de plâtre plutôt que des blocs de béton pour construire le mur mitoyen, ce qui s'est traduit par des économies d'environ 3 500 $ par logement. En outre, certaines municipalités exigent des branchements d'eau distincts dans l'infrastructure lorsque les logements sont situées sur des parcelles de terrain distinctes, un coût qui est absorbé par le constructeur et transmis à l'acheteur. À 3 000 $ par branchement, les constructeurs pouvaient réaliser des économies de 9 000 $ par groupe de quatre logements. Des restrictions semblables au niveau des exigences en matière de plomberie ont permis de réaliser d'autres économies dans certains ensembles.

Un des constructeurs a au contraire fait valoir que les exigences plus rigoureuses à d'autres égards annulent ces économies possibles. La nécessité de prévoir 1,3 place de stationnement privée pour les logements en copropriété, par exemple, a exigé un terrain plus grand pour aménager un stationnement collectif et, par conséquent, a augmenté les coûts de l'aménagement paysager et du pavage.

Il semble que la source d'économie la plus importante ait été la faiblesse de l'économie. Étant donné la concurrence accrue sur le marché du travail en difficulté, un grand nombre des sous-traitants offraient des tarifs réduits. Cinq des constructeurs ont signalé des économies à cet égard. Quatre de ces derniers estimaient que les taux de main-d'oeuvre avaient été inférieurs d'environ 10 p. 100 et l'autre constructeur a signalé des économies d'entre 10 et 15 p. 100 sur la main-d'oeuvre et de 5 p. 100 de plus sur les matériaux.

La normalisation des logements n'était pas considérée comme une source importante d'économies. La plupart des entrepreneurs étaient d'avis que l'avantage réel de normaliser les logements autant que possible est la simplification de la coordination requise. Deux des entrepreneurs estiment que cela a permis de réduire les coûts de main-d'oeuvre d'environ 10 heures par logement. De même, la simplicité du modèle n'était pas considérée comme une source importante d'économies. Trois entrepreneurs ont signalé des économies dans ce domaine, les estimations variant entre 50 $ seulement par logement à 5 p. 100 des coûts globaux.

Enfin, la majorité des entrepreneurs étaient d'avis que la construction de maisons évolutives entraînait moins de gaspillage de matériaux que celle d'autres ensembles de taille semblable. Cela est surtout attribuable à la disposition simple du logement et à la configuration de maison en rangée, qui exige moins de coupage et d'ajustage des composantes. Bien que deux des constructeurs aient indiqué que les économies étaient négligeables (gaspillage réduit d'environ 5 p. 100), deux autres estimaient avoir réduit le gaspillage d'environ 15 p. 100. Un cinquième entrepreneur a prétendu avoir réalisé des économies de 20 p. 100.

Dans la plupart des cas, les coûts de construction sont demeurés à environ 47 000 $ (comprenant le sous-sol, l'étage supérieur cloisonné et la finition en brique), ce qui correspond aux estimations données au moment de la conception de la maison évolutive (tableau 5.4).

COÛTS DE CONSTRUCTION[1]	**Coût moyen par logement**	**Coût moyen par mètre carré**
Emplacement	2 082 $	17,10 $
Fondations	2 920 $	23,98 $
Mur mitoyen	2 228 $	18,28 $
Menuis. de gros oeuvre[2]	11 666 $	95,81 $
Portes et fenêtres	2 536 $	20,86 $
Services	5 699 $	46,77 $
Finitions intérieures	9 665 $	79,35 $
Ameublement	2 245 $	18,39 $
Finitions extérieures	4 689 $	38,49 $
Aménagement paysager et pavage	2 563 $	21,08 $
TOTAL	**45 020 $**	**369,89 $**

1. Coûts des matériaux et de la main-d'oeuvre en dollars canadiens; NE COMPREND PAS le terrain, l'infrastructure, les frais généraux et les bénéfices; se fondent sur l'aire de plancher brute, comprenant un demi sous-sol.
2. Comprend l'isolation thermique et la protection contre l'humidité.

Tableau 5.5: Coûts de construction moyens

6. CONCLUSION

La réalisation de maisons évolutives dans la région de Montréal a démontré que les maisons en rangée à façade étroite offrent des possibilités intéressantes pour relever le défi que présente la production de logements abordables, bien qu'il reste certaines questions à régler. La première a trait aux revenus des ménages signalés dans les ensembles achevés, qui dépassaient les valeurs prévues. Les acheteurs de Montréal affectaient une part relativement faible de leur revenu au logement, généralement environ 21 p. 100, et nous ne savons pas très bien pourquoi. Étant donné que des maisons neuves d'un prix supérieur de 15 p. 100 à 20 p. 100 aux maisons évolutives étaient disponibles, il est évident que la tendance à affecter une proportion plus faible du revenu au logement était voulue et n'était pas attribuable au manque de choix. Il se peut que la récession économique qui prévalait pendant la période de vente ait porté les acheteurs à investir prudemment. Toutefois, cela est incompatible avec les habitudes de consommation presque radicales que nous avons relevées. Il est plus probable que les niveaux de revenu élevés reflètent un changement qui se produit peut-être dans les habitudes de consommation de l'accédant à la propriété moyen ou du ménage nord-américain en général. Ils pourraient aussi être attribuables à des préférences et aspirations régionales ou culturelles. Quoi qu'il en soit, il semble que les acheteurs ont tendance à affecter une proportion plus élevée de leur revenu aux loisirs, aux divertissements et au luxe, si l'on tient compte de la grande préoccupation des répondants à l'égard de la qualité des matériaux, de leur désir exprimé d'avoir de grandes salles de bain et chambres et de leur satisfaction générale à l'égard de la taille des logements. Les entrepreneurs ont reconnu ces préoccupations en signalant la nécessité de finir l'extérieur des logements en brique et d'offrir diverses options comme les baignoires-tourbillons et les foyers. Il faut tenir compte de la nécessité de satisfaire ces exigences au moment de la conception et de la réalisation d'autres formes de logements abordables.

La deuxième question qu'il faut examiner a trait aux genres de compromis que les acheteurs étaient prêts à faire. Il est évident que les acheteurs étaient prêts à renoncer à quelques-unes de leurs préférences, notamment en ce qui concerne l'emplacement et le type de logement, afin de pouvoir accéder à la propriété. Ils avaient tendance à renoncer à leur préférence marquée pour la maison individuelle et à accepter d'augmenter la durée du trajet entre leur domicile et leur lieu de travail pour pouvoir devenir propriétaires. La maison en rangée, grâce à son entrée distincte au niveau du sol et à sa cour, répond à l'idée qu'on se fait traditionnellement d'une maison et était généralement acceptée comme telle. Toutefois, la tendance à accepter des compromis baisse de façon significative lorsqu'on transige sur les éléments traditionnels. C'est ce qui ressort des niveaux relativement élevés de déception que les acheteurs ont exprimés à l'égard de la taille de la cour arrière. Étant donné la priorité élevée que les occupants ont accordé à cet élément et leur désir exprimé d'avoir une cour arrière, on a pu constater que l'incapacité des ensembles de prévoir une cour arrière d'une taille suffisante était en soi la plus importante source d'échec des ensembles.

Le problème découle de l'adaptation à un produit nouveau ou peu connu. Il est difficile de planifier des maisons en rangée à façade étroite de façon efficiente, notamment au niveau de l'emplacement. Le stationnement et les

éléments favorisant l'intimité sont critiques pour réaliser un ensemble confortable et attrayant. Bien que les constructeurs aient rapidement apporté des correctifs aux logements de leur deuxième (et parfois de leur troisième) ensemble d'après l'expérience acquise pendant la production du premier, la planification d'ensemble et le lotissement présentent un défi tout à fait différent. Il est difficile de trouver une solution appropriée lorsque les constructeurs doivent trouver les moyens de s'accommoder de l'infrastructure municipale existante. Le fait que les petits constructeurs soient généralement peu disposés à travailler avec des professionnels en conception (et inversement) aggrave le problème. Il serait peut-être utile de mettre au point un ensemble de lignes directrices générales sur les méthodes de planification d'ensembles de faible hauteur et de grande densité, auquel on donnerait la forme d'une publication simple, vivante et facile à lire.

Un autre aspect des ensembles bâtis auquel il faut s'arrêter est la possibilité d'améliorer les logements au moyen de modifications mineures. Si l'on en juge par les degrés de satisfaction des occupants à l'égard des caractéristiques de l'emplacement, de l'ensemble et des logements, on peut conclure que la maison évolutive a satisfait la plupart des exigences fonctionnelles et des préférences esthétiques des acheteurs, la seule exception étant la cour arrière. Quatre autres aspects des ensembles, bien qu'ils aient généralement été cotés comme satisfaisants, pourraient peut-être être améliorés : le degré général d'intimité possible dans l'ensemble, tant au niveau visuel qu'au niveau auditif, la qualité des finitions intérieures, la conception de l'entrée et l'efficience de la disposition de la cuisine. Un ensemble de lignes directrices ou d'exemples des façons possibles d'améliorer ces aspects serait un moyen simple et efficace d'améliorer les modèles.

L'adaptabilité des logements a non seulement simplifié la tâche de modifier la disposition, mais a aussi permis aux constructeurs d'offrir toute une gamme d'options sans compliquer de façon importante le processus de construction. On était d'avis que cela était un atout intéressant pour le client puisque les acheteurs pouvaient personnaliser leur logement et en modifier la conception en fonction de leur budget. Ils pouvaient apporter des changements de dernière minute du plan d'étage et, en maintenant l'uniformité de la taille et de l'emplacement des ouvertures, la plupart des constructeurs ont pu procéder à la construction de la structure et de l'enveloppe avant que l'acheteur ait finalisé la disposition intérieure. L'enquête a révélé que 20 p. 100 des acheteurs étaient prêts à accepter que le deuxième étage ne soit pas cloisonné et que 33 p. 100 auraient fait eux-mêmes une partie des travaux de construction (notamment les travaux de finition) en échange d'une réduction du prix. Bien que ces pourcentages représentent une minorité, il ne fait aucun doute que la participation intéressait certains acheteurs. L'idée de faire participer l'acheteur à la construction de sa maison demeure une option plausible pour réduire les coûts du logement et il serait peut-être bon d'en faire une étude plus poussée.

L'effet de facteurs externes sur la réalisation des ensembles a été considérable et plusieurs observations valent la peine d'être mentionnées :

- L'effet des subventions provinciales et municipales sur le prix de vente final et(ou) les frais de possession mensuels a été considérable mais non

pas critique dans la plupart des cas, environ 40 p. 100 des ventes de logements pouvant y être attribuées directement. Bien que les ventes de la plupart des constructeurs aient diminué après l'arrivée à terme des programmes, elles sont demeurées constantes tout au long des deuxième et troisième phases des ensembles, variant habituellement entre une et trois par semaine.

- La réglementation n'a pas été considérée comme un obstacle important. Un grand nombre des constructeurs qui ont envisagé de demander des lots à façade étroite ont indiqué que les longs délais de traitement prévus avaient eu sur eux un effet de dissuasion. Toutefois, nous n'avons relevé aucune preuve d'un effort réel pour changer les lots existants. Les préoccupations concernant l'image de l'ensemble ont provoqué des retards mineurs dans certains cas, mais sans que cela ait un effet considérable sur les logements ou le prix.

- Le mauvais contexte économique s'est révélé plutôt avantageux. Comme la production de logements en était presque au point mort, les constructeurs, qui sont généralement peu portés vers l'innovation, ont été poussés à étudier de nouveaux marchés et sont devenus plus réceptifs à des modèles nouveaux ou peu connus. En outre, en raison de la concurrence accrue sur le marché de la main-d'oeuvre en difficulté, beaucoup de sous-traitants offraient des tarifs réduits.

L'expérience des maisons évolutives a démontré qu'il est possible de s'attaquer efficacement au problème de l'inabordabilité en changeant le logement même. L'argument à l'effet que les coûts du logement ne peuvent être réduits qu'en s'attaquant à des facteurs macro-économiques externes et que les coûts de la main-d'oeuvre et des matériaux jouent un rôle insignifiant dans les prix des maisons n'est pas forcément valable. Les prix des maisons ont été abaissés en réduisant les coûts de construction et en utilisant le terrain efficacement. Le petit constructeur local travaillant de façon autonome a été un élément essentiel dans la production de logements abordables. Sa connaissance du marché, alliée à sa capacité d'agir rapidement et de s'adapter aux restrictions de la réglementation, s'est traduite par une interprétation réussie et efficiente du concept de la maison évolutive, qui s'est révélée bien adaptée aux préférences et aux aspirations des acheteurs.

Annexes

ANNEXE A

ENSEMBLES DE MAISONS ÉVOLUTIVES

Situation : 91/12/10	N^bre de log. Construits	Prévus	Prix de vente*	Groupement	Finition extérieure	Garage	N^bre de modèles
ANOBID CONSTRUCTION CORP.							
Saint-Francois, Laval	4	Ind.	89 900	2	Enduit/brique	O	2
LES ENTREPRISES J. & R. BOLDUC							
ENSEMBLE I : Charlemagne*	18	A	72 900	9	Brique/alum.	N	1
ENSEMBLE II : Le Gardeur*	32	A	70 900	4,8	Brique/alum.	N	1
LE GROUPE CAPITAL							
Montréal	74	A	92 900	4,5	Brique	O	1
LES CONSTRUCTIONS CLEARY INC.							
Longueuil -- Phase 1*	93	A	83 400	3	Brique	O	1
Longueuil -- Phase 2	P	182	------	3	Brique	O	1
DUVO CONSTRUCTION LTÉE							
ENSEMBLE I : Chomedy, Laval*	12	A	86 500	4	Brique/alum.	N	1
ENSEMBLE II : Chomedy, Laval	10	A	85 950	2,4	Brique/alum.	N	1
LES HABITATS DE LA RELANCE							
Saint-Constant	7	A	69 000	7	Brique/alum.	N	1
LUXUS CONSTRUCTION INC.							
Pointe-Aux-Trembles	34	Ind.	88 900	3,4	Enduit/alum.	N	1
CONSTRUCTION LEO MARCOTTE INC.							
ENSEMBLE I : Pointe-Aux-Trembles*	87	A	76 000	3-8	Brique/alum.	N	2
ENSEMBLE II : Pointe-Aux-Trembles	90	A	83 900	3-8	Brique/alum.	N	3
NELESCO CONSTRUCTION INC.							
Sainte-Dorothée, Laval -- Phase 1*	26	A	71 900	4,6	Brique/alum.	N	1
Sainte-Dorothée, Laval -- Phase 2	36	40	72 900	4,6	Brique/alum.	N	1
PHARAONS CONSTRUCTION INC.							
Sainte-Rose, Laval	P	10	------	2	Enduit	N	1
SIGPRA CONSTRUCTION INC.							
Sainte-Catherine*	47	A	69 000	5,7	Enduit/alum.	N	1
TELMONDE DEVELOPMENT INC.							
Pierrefonds	2	18	95 000	2	Brique/alum.	O	2
CONSTRUCTIONS M.L. VERVILLE INC.							
ENSEMBLE I : Sainte-Rose, Laval	38	A	79 900	2	Enduit	N	2
ENSEMBLE II : Sainte-Dorothée, Laval	50	A	79 900	2	Enduit	N	2
	TOTAL = 660						

A=Achevé; P=En cours de planification

* Modèle de base, comprenant le terrain et l'infrastructure

ANNEXE B

Résultats de l'enquête auprès des résidents — Résultats indiqués en pourcentage

L'ancien logement

1.a) Si le ménage a changé ou non depuis qu'il a quitté l'ancien logement.

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Aucun changement	83,333	90,000	80,556	90,909	80,769	90,000	74,194	84,184
Changement	8,333	10,000	16,667	9,091	19,231	7,143	22,581	13,265
Pas de réponse	8,333	0,000	2,778	0,000	0,000	2,857	3,226	2,551

1.b) Changements qui se sont produits dans le ménage.

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Plus de membres	0,000	0,000	20,000	0,000	80,000	80,000	71,429	56,000
Moins de membres	0,000	100,000	60,000	100,000	0,000	20,000	28,571	32,000
Aucune précision	100,000	0,000	20,000	0,000	20,000	0,000	0,000	12,000

Plus de membres : Vit maintenant avec un parent (3); nouveau conjoint ou compagnon (5); nouveau-né (4).
Moins de membres : Séparation ou divorce (5); avait auparavant un camarade de chambre (3); vivait auparavant avec ses parents (2).

2. Durée d'occupation de l'ancien logement.

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Moins d'un an	0,000	0,000	2,778	0,000	11,538	5,714	6,452	5,102
1 ou 2 ans	25,000	70,000	38,889	9,091	50,000	50,000	25,806	41,327
3 ou 4 ans	58,333	10,000	30,556	45,455	19,231	20,000	32,258	27,041
5 ou 6 ans	0,000	10,000	19,444	27,273	11,538	7,143	25,806	13,776
7 ou 8 ans	0,000	10,000	2,778	9,091	3,846	4,286	0,000	3,571
Plus de 8 ans	16,667	0,000	5,556	9,091	3,846	11,429	9,677	8,673
Pas de réponse	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	1,429	0,000	0,510

3. Emplacement de l'ancien logement.

Ensemble 1, Charlemagne

Même municipalité :		3
Municipalité avoisinante :	Legardeur	1
	Repentigny	2
	TOT	**3**
Île de Montréal :		5
Autre municipalité :		0
Pas de réponse		1

3. Emplacement de l'ancien logement.
(suite)

Ensemble 2, Legardeur

Même municipalité :		**1**
Municipalité avoisinante :	Charlemagne	1
	Repentigny	2
	TOT	**4**
À 2 ou 3 municipalités de là :	Laval	**1**
Île de Montréal :		**4**
Autre municipalité :	Stoneham	**1**
Pas de réponse :		**0**

Ensemble 3, Longueuil

Même municipalité :		**17**
Municipalité avoisinante :		
	Saint-Hubert	2
	Boucherville	1
	TOT	**3**
À 2 ou 3 municipalités de là :	Brossard	2
	Mc Masterville	1
	Sainte-Julie	2
	TOT	**5**
Île de Montréal :	Montreal	4
	Pointe-aux-Trembles	1
	Nouveau-Rosemont	1
	Verdun	2
	TOT	**8**
Autre municipalité :	Sainte-Foy	1
	Charlesbourg	1
	Lachenaie	1
	TOT	**3**
Pas de réponse :		**0**

Ensemble 4, Chomedey

Même municipalité :		**3**
Municipalité avoisinante :	Laval	**2**
À 2 ou 3 municipalités de là :		**0**
Île de Montréal :	Montréal	2
	Cartierville	1
	Saint-Laurent	3
	TOT	**6**
Autre municipalité :		**0**
Pas de réponse :		**0**

3. Emplacement de l'ancien logement.
(suite)

Ensemble 5, Sainte-Dorothée

Même municipalité :		**2**
Municipalité avoisinante :	Chomedey	2
	Île Bizard	1
	Sainte-Rose	1
	TOT	**4**
À 2 ou 3 municipalités de là :	Laval	2
	Pont-Viau	1
	Vimont	1
	TOT	**4**
Île de Montréal :	Montréal	8
	Montréal-Nord	2
	Lasalle	2
	Pierrefonds	1
	Plateau Mont-Royal	1
	Roxbo	1
	TOT	**15**
Autre municipalité :	Brossard	**1**
Pas de réponse :		**0**

Ensemble 6, Pointe-aux-Trembles

Même municipalité :		**10**
Municipalité avoisinante :	Saint-Léonard	6
	Montréal-Est	5
	Anjou	3
	Montréal-Nord	2
	TOT	**16**
Île de Montréal :	Montréal	29
	Rosemont 5	
	Pointe-Saint-Charles	1
	Lasalle	1
	Ahuntsic	1
	Montréal (centre ville)	1
	TOT	**38**
Autre municipalité :	Laval	1
	Saint-Bruno	1
	Longueuil	3
	TOT	**5**
Pas de réponse :		**1**

3. Emplacement de l'ancien logement.
(suite)

Ensemble 7, Sainte-Catherine

Même municipalité :	**TOT**	**3**
Municipalité avoisinante :	Delson	2
	Saint-Constant	2
	TOT	**4**
À 2 ou 3 municipalités de là :	Laprairie	1
	Chateaugay	1
	Candiac	1
	TOT	**3**
Île de Montréal :	Montréal	3
	Montréal-Nord	1
	Lasalle	2
	Saint-Laurent	1
	Saint-Léonard	1
	Verdun	3
	Anjou	1
	TOT	**12**
Autre municipalité :	Brossard	2
	Longueuil	4
	Saint-Hubert	2
	Franklin Centre	1
	TOT	**9**
Pas de réponse :		**0**

4. Type de l'ancien logement.

	1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**TOT**
Appartement	83,333	70,000	77,778	90,909	84,615	78,571	70,968	78,571
M. en rangée (de ville)	0,000	0,000	5,556	0,000	0,000	5,714	0,000	3,061
M. jumelée (semi-dét.)	8,333	10,000	5,556	0,000	3,846	12,857	6,452	8,163
Maison individuelle (dét.)	8,333	10,000	5,556	9,091	11,538	1,429	19,355	7,653
Pas de réponse	0,000	10,000	5,556	0,000	0,000	1,429	3,226	2,551

5. Mode d'occupation de la propriété.

	1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**TOT**
Location	84,615	90,000	72,222	90,909	88,462	95,714	70,968	85,279
Copropriété (condo.)	0,000	10,000	5,556	9,091	0,000	0,000	3,226	2,538
Coopérative	0,000	0,000	0,000	0,000	3,846	0,000	0,000	0,508
Propriété absolue	7,692	0,000	19,444	0,000	7,692	2,857	25,806	10,152
Pas de réponse	7,692	0,000	2,778	0,000	0,000	1,429	0,000	1,523

5. Mode d'occupation de la propriété.
(suite)

a) Nombre de maisons dont l'acheteur a déjà été propriétaire.

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Aucune	91,667	100,000	78,788	90,909	92,000	97,101	75,862	89,362
Une	8,333	0,000	6,061	9,091	8,000	1,449	17,241	6,383
Deux ou plus	0,000	0,000	15,152	0,000	0,000	1,449	6,897	4,255

6. Type de stationnement à l'ancien logement.

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Rue	30,769	30,000	16,667	54,545	51,852	71,429	25,806	45,960
Extérieur privé	61,538	60,000	75,000	36,364	40,741	24,286	61,290	46,465
Abri d'auto	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	3,226	0,505
Garage intérieur	7,692	10,000	2,778	9,091	7,407	4,286	9,677	6,061
Pas de réponse	0,000	0,000	5,556	0,000	0,000	0,000	0,000	1,010

7. Genre d'espace extérieur privé à l'ancien logement.

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Aucun	0,000	6,250	7,143	0,000	13,953	6,140	4,918	6,452
Balcon avant	38,095	31,250	30,000	43,750	32,558	38,596	29,508	34,311
Balcon arrière	19,048	25,000	32,857	50,000	27,907	41,228	31,148	34,311
Cour avant	19,048	18,750	7,143	0,000	13,953	1,754	11,475	7,918
Cour arrière	23,810	18,750	22,857	6,250	11,628	12,281	21,311	16,716
Autres	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	1,639	0,293
Pas de réponse	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000

Autres : patio (1)

8.(a) Dépenses antérieures à titre de locataire.

Répondants	Loyer	Électricité/ été	Électr./chauff. hiver	Assurance	Total partiel	TOTAL	Notes
Ensemble 1 (pas de réponse/1)							
1	465	-	88	15	568	-	
2	375	40	-	15	430	-	
3	430	25	-	20	475	-	
4	505	35	75	29	-	589	
5	610	83	83	17	-	710	
6	415	55	55	15	-	540	
7	500	70	120	25	-	620	
8	380	30	120	20	-	475	
9	235	50	250	18	-	403	
10	550	compris	compris	140	-	690	

8.(a) Dépenses antérieures à titre de locataire.
(suite)

Répondants	Loyer	Électricité été	Élect./chauff. hiver	Assurance	Total partiel	TOTAL	Notes
Ensemble 2 (pas de réponse/1)							
1	615	-	-	-	615	-	
2	370	50	75	30	-	463	
3	475	35	50	25	-	542	
4	580	240	150	25	-	800	app.
5	475	45	113	19	-	573	
6	285	101	101	13	-	399	
7	435	80	300	17	-	642	
8	480	50	-	-	530	-	
9	500	75	150	-	608	-	
Ensemble 3 (pas de réponse/4)							
1	255	compris	compris	compris	-	255	
2	485	0	0	?	485	-	
3	565	70	90	80	-	725	
4	550	95	95	25	-	670	
5	525	45	170	30	-	663	
6	450	90	90	25	-	565	
7	500	20	65	29	-	572	copropr.
8	800	60	100	25	-	905	
9	405	20	20	15	-	440	
10	625	77	77	25	-	727	
11	380	80	80	15	-	475	
12	590	30	60	17	-	652	
13	570	57	57	13	-	640	
14	325	65	65	15	-	405	
15	450	44	44	21	-	515	
16	300	-	50	-	350	-	
17	445	60	-	-	505	-	
18	364	100	-	?	464	-	
19	525	-	-	17	542	-	
20	440	-	-	33	473	-	
21	437	compris	compris	20	-	457	
22	525	36	-	20	581	-	
23	540	48	-	25	613	-	
24	495	50	?	19	564	-	
25	345	-	71	20	436	-	
Ensemble 4 (pas de réponse/2)							
1	330	70	70	30	-	430	
2	365	30	50	11	-	416	
3	840	-	-	33	873	-	
4	690	-	-	20	710	-	
5	370	50	100	15	-	460	
6	400	75	75	25	-	500	
7	520	25	65	25	-	590	
8	450	40	-	15	505	-	

8.(a) Dépenses antérieures à titre de locataire.
(suite)

Répondants	Loyer	Électr./ été	Électr./chauff. hiver	Assurance	Total partiel	TOTAL	Notes
Ensemble 5 (pas de réponse/1)							
1	525	100	100	17	-	642	
2	620	compris	compris	compris	-	620	
3	600	45	55	-	650	-	
4	500	38	130	15	-	599	
5	430	50	80	17	-	512	
6	475	250	250	17	-	742	app.
7	475	50	25	20	-	533	
8	470	70	70	21	-	561	
9	260	30	100	30	-	355	
10	775	30	130	20	-	875	app.
11	460	31	31	18	-	509	
12	430	20	75	25	-	503	
13	385	-	-	-	385	-	
14	560	130	130	40	-	730	
15	485	25	60	15	-	543	
16	305	33	64	19	-	421	
17	575	50	75	19	-	656	
18	300	25	75	20	-	370	
19	450	60	70	17	-	532	
20	265	-	-	-	265	-	
21	475	60	150	-	580	-	
22	425	75	80	15	-	518	
23	500	21	43	25	-	557	
Ensemble 6 (pas de réponse/5)							
1	240	40	50	30	-	315	
2	347	57	57	18	-	422	
3	400	100	0	30	530	-	
4	350	50	50	17	-	417	
5	325	30	-	13	368	-	
6	300	60	200	10	-	440	
7	505	20	80	15	-	570	
8	240	65	-	15	320	-	
9	375	0	0	10	-	385	
10	410	45	50	17	-	435	
11	565	60	150	22	-	692	
12	500	50	230	-	640	-	
13	310	30	40	20	-	365	
14	440	25	55	15	-	495	
15	385	200	400	10	-	695	
16	450	35	100	25	-	543	
17	380	20	100	10	-	450	
18	400	100	100	25	-	525	
19	475	61	61	21	-	557	
20	450	150	150	20	-	620	
21	480	75	75	21	-	576	
22	480	64	64	17	-	561	

8.(a) Dépenses antérieures à titre de locataire.
(suite)

Répondants	Loyer	Électr./ été	Électr./chauff. hiver	Assurance	Total partiel	TOTAL	Notes
Project 6 (suite)							
23	470	83	83	17	-	570	
24	600	-	-	19	619	-	
25	420	60	200	-	550	-	
26	435	22	69	90	-	571	
27	500	-	-	21	521	-	
28	450	90	150	20	-	590	
29	425	30	60	17	-	489	
30	406	95	-	19	520		
31	530	100	100	21	-	651+75$	taxe d'eau
32	495	80	80	15	-	590	
33	455	100	100	55	-	610	
34	455	0	-	30	485	-	
35	450	100	100	31	-	581	
36	450	35	92	20	-	534	
37	535	50	100	21	-	631	
38	685	70	117	49	-	828	
39	525	40	100	-	595	-	
40	483	83	83	25	-	591	
41	470	72	72	30	-	572	
42	455	40	100	20	-	545	
43	535	65	-	21	621	-	
44	600	200	-	25	825	-	
45	505	-	-	25	530	-	
46	560	110	110	17	-	687	
47	590	89	89	30	-	709	
48	395	63	63	25	-	483	
49	510	-	75	19	604	-	
50	590	-	-	-	590	-	
51	440	75	130	23	-	566	
52	430	35	75	20	-	560	
53	450	300	300	28	-	778	maison en rangée
54	350	90	30	38	-	448	
55	285	-	-	13	298	-	maison jumelée
56	300	-	-	-	300	-	
57	315	25	55	8	-	363	
58	535	-	100	20	655	-	
59	361	20	-	20	401		
60	485	25	0	30	-	540	
61	500	75	75	20	-	595	
62	600	125	125	13	-	738	
63	450	-	-	-	450	-	
64	390	30	45	22	-	450	

8.(a) Dépenses antérieures à titre de locataire.
(suite)

Répondants	Loyer	Électr./ été	Électr./chauff. hiver	Assurance	Total partiel	TOTAL	Notes
Ensemble 7 (pas de réponse/1)							
1	450	40	200	10	-	580	
2	360	100	-	-	-	460	
3	420	54	54	25	-	509	
4	450	15	15	30	-	495	
5	350	80	-	15	445	-	
6	425	?	-	-	425	-	
7	515	15	-	16	551	-	
8	440	30	60	20	-	505	
9	340	-	-	-	340	-	
10	430	240	360	21	-	751	
11	350	92	92	25	-	467	
12	535	10	40	25	-	585	
13	350	60	60	15	-	425	
14	575	70	100	16	-	676	
15	440	-	-	-	440	-	
16	475	20	20	15	-	510	
17	300	40	120	21	-	401	
18	380	65	65	20	-	465	
19	440	270	400	13	-	775	
20	350	-	-	-	350	-	
21	475	69	-	-	544	-	

8.(b) Dépenses antérieures à titre de propriétaire.

Répondant	Emprunt hypoth.	Électr./ été	Électr./chauff. hiver	Entretien	Assurance	Taxes foncières	Total partiel	TOTAL
Ensemble 1								
1	1150	-	-	-	63	250	1463	- 5 app.
Ensemble 2								
1	578	169	-	40	80	140	1007	-
2	1214	100	125	333	42	250	1064	
3	585	-	45	65	compris dans l'entretien	100	795	-
Ensemble 3								
4	-	102	102	-	30	191	323	-
5	700	-	80	80	10	95	1065	-
6	800	150	180	-	60	217	1242	-
7	377	80	125	-	-	133	613	-
Ensemble 4								
1	360	20	60	80	40	100	-	620
Ensemble 5								
1	900	90	270	100	30	200	-	1410
2	430	50	90	100	35	80	-	715
Ensemble 6								
1	950	360	900	150	21	150	-	1901

8.(b) Dépenses antérieures à titre de propriétaire.
(suite)

Répondant	Emprunt hypoth.	Électr./ été	Électr./chauff. hiver	Entretien	Assurance	Taxes foncières	Total partiel	TOTAL
Ensemble 7								
1	600	200	200	50	25	133	-	1008
2	1600	90	?	150	50	200	2090	-
3	650	200	200	500	250	100	-	1700
4	450	75	140	40	25	30	-	653
5	675	40	125	100	25	150	-	1032
6	860	100	200	50	34	200	-	1294
7	500	150	150	40	20	125	-	835
8	800	100	300	-	125	100	1225	-

9. Proximité des services à l'ancien logement.

a) Proximité des centres commerciaux

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Franchissable à pied	50,000	50,000	44,444	63,636	53,846	48,571	38,710	47,959
10 min. en voiture	41,667	30,000	50,000	27,273	46,154	50,000	54,839	47,449
20 min. en voiture	8,333	10,000	0,000	9,091	0,000	1,429	0,000	2,041
> 20 min. en voiture	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	3,226	0,510
Pas de réponse	0,000	10,000	5,556	0,000	0,000	0,000	3,226	2,041

b) Proximité des services médicaux

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Franchissable à pied	33,333	40,000	50,000	45,455	46,154	42,857	45,161	44,388
10 min. en voiture	66,667	50,000	41,667	54,545	50,000	51,429	45,161	49,490
20 min. en voiture	0,000	10,000	2,778	0,000	0,000	1,429	0,000	1,531
> 20 min. en voiture	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	3,226	0,510
Pas de réponse	0,000	0,000	5,556	0,000	3,846	4,286	6,452	4,082

c) Proximité des écoles

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Franchissable à pied	75,000	80,000	75,000	72,727	73,077	65,714	70,968	70,918
10 min. en voiture	16,667	10,000	19,444	27,273	23,077	22,857	22,581	21,429
20 min. en voiture	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	1,429	0,000	0,510
> 20 min. en voiture	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	1,429	0,000	0,510
Pas de réponse	8,333	10,000	5,556	0,000	3,846	8,571	6,452	6,633

d) Proximité des transports en commun

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Franchissable à pied	66,667	20,000	100,000	100,000	88,462	92,754	83,871	86,154
10 min. en voiture	0,000	80,000	0,000	0,000	7,692	2,899	3,226	7,179
20 min. en voiture	8,333	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	3,226	1,026
> 20 min. en voiture	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Pas de réponse	25,000	0,000	0,000	0,000	3,846	4,348	9,677	5,641

10. Moyen de transport habituel entre le domicile et le lieu de travail.

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
À pied	7,692	0,000	2,632	9,091	3,846	5,814	2,778	4,525
À bicyclette	0,000	0,000	0,000	0,000	3,846	0,000	0,000	0, 452
Transport en commun	7,692	9,091	15,789	9,091	30,769	33,721	16,667	23,529
Voiture	76,923	90,909	81,579	81,818	61,538	60,465	77,778	70,588
Pas de réponse	7,692	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	2,778	0,905

11. Durée moyenne du trajet entre le domicile et le lieu de travail.

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Moins de 15 min.	50,000	50,000	41,667	54,545	23,077	34,286	20,588	34,673
16 min. à 30 min.	33,333	10,000	38,889	36,364	46,154	27,143	47,059	35,176
31 min. à 45 min.	16,667	10,000	16,667	9,091	11,538	21,429	23,529	18,090
46 min. à 60 min.	0,000	20,000	2,778	0,000	19,231	5,714	2,941	6,533
61 min. à 90 min.	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	2,857	2,941	1,508
Plus de 90 min.	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Pas de réponse	0,000	10,000	0,000	0,000	0,000	8,571	2,941	4,020

La recherche d'une nouvelle maison

12. Durée de la recherche d'une nouvelle maison.

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Ne cherchait pas	66,667	50,000	50,000	27,273	65,385	70,000	51,613	59,184
Jusqu'à 6 mois	25,000	20,000	33,333	45,455	30,769	12,857	35,484	25,510
De 7 à 12 mois	8,333	20,000	5,556	18,182	0,000	10,000	0,000	7,143
De 13 à 24 mois	0,000	0,000	8,333	0,000	0,000	4,286	6,452	4,082
Plus de 24 mois	0,000	10,000	2,778	9,091	3,846	2,857	3,226	3,571
Pas de réponse	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	3,226	0,510

13. Nombre d'ensembles visités pendant cette période (sans compter l'ensemble dans lequel le logement a été acheté).

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Aucun	50,000	10,000	25,000	9,091	26,923	37,143	22,581	29,082
De 1 à 3	41,667	40,000	30,556	63,636	53,846	44,286	29,032	41,327
De 4 à 6	8,333	10,000	16,667	9,091	11,538	7,143	16,129	11,224
De 7 à 9	0,000	40,000	11,111	0,000	3,846	2,857	9,677	7,143
De 10 à 12	0,000	0,000	8,333	9,091	3,846	2,857	6,452	4,592
Plus de 12	0,000	0,000	8,333	9,091	0,000	4,286	12,903	5,612
Pas de réponse	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	1,429	3,226	1,020

14. Si l'occupant cherchait particulièrement à acheter une maison de construction récente.

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Oui	58,333	60,000	61,111	54,545	42,308	54,286	77,419	58,163
Non	25,000	30,000	22,222	0,000	23,077	20,000	9,677	18,878
Sans préférence	16,667	10,000	16,667	45,455	34,615	25,714	9,677	22,449
Pas de réponse	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	3,226	0,510

15. Type de logement préféré.

a) Maison individuelle (unifamiliale détachée)

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Dernier choix	25,000	10,000	27,778	18,182	7,692	2,857	9,677	11,735
2	8,333	10,000	0,000	0,000	0,000	5,714	12,903	5,102
3	0,000	0,000	5,556	9,091	0,000	5,714	3,226	4,082
Premier choix	66,667	70,000	55,556	72,727	88,462	82,857	70,968	74,490
Pas de réponse	0,000	10,000	11,111	0,000	3,846	2,857	3,226	4,592

b) Maison jumelée (semi-détachée)

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Dernier choix	16,667	10,000	5,556	0,000	7,692	8,571	22,581	10,204
2	25,000	10,000	27,778	27,273	15,385	20,000	16,129	20,408
3	33,333	80,000	50,000	72,727	73,077	60,000	51,613	58,673
Premier choix	16,667	0,000	5,556	0,000	0,000	1,429	3,226	3,061
Pas de réponse	8,333	0,000	11,111	0,000	3,846	10,000	6,452	7,653

c) Maison en rangée (de ville)

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Dernier choix	8,333	0,000	2,778	0,000	0,000	7,143	3,226	4,082
2	41,667	60,000	36,111	54,545	69,231	52,857	48,387	51,020
3	41,667	10,000	30,556	27,273	23,077	12,857	25,806	21,939
Premier choix	0,000	20,000	19,444	18,182	3,846	11,429	16,129	12,755
Pas de réponse	8,333	10,000	11,111	0,000	3,846	15,714	6,452	10,204

d) Appartement en copropriété (condominium)

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Dernier choix	50,000	70,000	50,000	72,727	84,615	71,429	74,194	68,367
2	16,667	10,000	13,889	9,091	3,846	7,143	9,677	9,184
3	8,333	0,000	11,111	9,091	3,846	1,429	9,677	5,612
Premier choix	16,667	10,000	11,111	9,091	3,846	1,429	3,226	5,612
Pas de réponse	8,333	10,000	13,889	0,000	3,846	18,571	3,226	11,224

16. Emplacement préféré.

a) Centre-ville

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Dernier choix	58,333	70,000	66,667	90,909	80,769	71,429	74,194	72,449
2	16,667	10,000	16,667	0,000	15,385	8,571	16,129	12,245
3	0,000	0,000	2,778	9,091	0,000	2,857	0,000	2,041
4	16,667	10,000	0,000	0,000	0,000	5,714	3,226	4,082
Premier choix	0,000	0,000	5,556	0,000	3,846	2,857	0,000	2,551
Pas de réponse	8,333	10,000	8,333	0,000	0,000	8,571	6,452	6,633

b) À 10 min. du centre-ville

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Dernier choix	16,667	40,000	19,444	18,182	3,846	4,286	9,677	11,224
2	50,000	30,000	16,667	18,182	50,000	35,714	38,710	34,184
3	16,667	0,000	25,000	18,182	15,385	15,714	22,581	17,857
4	0,000	0,000	22,222	18,182	11,538	12,857	9,677	12,755
Premier choix	8,333	20,000	11,111	27,273	19,231	28,571	9,677	19,388
Pas de réponse	8,333	10,000	5,556	0,000	0,000	2,857	9,677	4,592

c) Banlieue

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Dernier choix	0,000	0,000	5,556	0,000	3,846	5,714	0,000	3,571
2	0,000	0,000	2,778	9,091	3,846	5,714	0,000	3,571
3	8,333	30,000	16,667	9,091	7,692	24,286	22,581	18,878
4	25,000	10,000	16,667	18,182	34,615	21,429	9,677	19,898
Premier choix	58,333	50,000	55,556	63,636	50,000	37,143	61,290	49,490
Pas de réponse	8,333	10,000	2,778	0,000	0,000	5,714	6,452	4,592

d) Petite ville

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Dernier choix	8,333	20,000	8,333	0,000	3,846	7,143	3,226	6,633
2	8,333	0,000	11,111	45,455	3,846	18,571	6,452	13,265
3	25,000	20,000	36,111	9,091	42,308	20,000	19,355	25,510
4	33,333	40,000	30,556	45,455	42,308	37,143	45,161	38,265
Premier choix	16,667	20,000	5,556	0,000	7,692	5,714	16,129	8,673
Pas de réponse	8,333	0,000	8,333	0,000	0,000	11,429	9,677	7,653

e) Campagne

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Dernier choix	25,000	20,000	22,222	18,182	23,077	21,429	25,806	22,449
2	0,000	20,000	30,556	9,091	15,385	14,286	16,129	16,837
3	25,00	30,000	13,889	36,364	26,923	14,286	22,581	19,898
4	25,000	10,000	8,333	27,273	15,385	12,857	9,677	13,265
Premier choix	25,000	10,000	16,667	9,091	19,231	28,571	19,355	21,429
Pas de réponse	0,000	10,000	8,333	0,000	0,000	8,571	6,452	6,122

17. Importance donnée à l'emplacement par rapport au travail et aux services dans la recherche d'un nouveau logement.

a) Proximité du lieu de travail

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Sans importance	0,000	0,000	5,556	0,000	7,692	7,143	3,226	5,102
2	8,333	0,000	0,000	0,000	0,000	5,714	0,000	2,551
3	0,000	30,000	13,889	27,273	26,923	17,143	12,903	17,347
4	33,333	0,000	16,667	18,182	38,462	22,857	48,387	27,041
Très important	58,333	60,000	63,889	54,545	26,923	44,286	32,258	45,918
Pas de réponse	0,000	10,000	0,000	0,000	0,000	2,857	3,226	2,041

b) Proximité des transports en commun

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Sans importance	58,333	40,000	33,333	27,273	19,231	5,714	29,032	22,449
2	8,333	0,000	2,778	0,000	7,692	4,286	12,903	5,612
3	8,333	30,000	11,111	27,273	7,692	7,143	16,129	11,735
4	0,000	10,000	16,667	18,182	7,692	27,143	25,806	19,388
Très important	16,667	10,000	33,333	27,273	57,692	52,857	9,677	37,245
Pas de réponse	8,333	10,000	2,778	0,000	0,000	2,857	6,452	3,571

c) Proximité des services médicaux

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Sans importance	8,333	20,000	16,667	9,091	7,692	18,571	6,452	13,776
2	33,333	20,000	16,667	18,182	23,077	15,714	6,452	16,837
3	16,667	0,000	30,556	63,636	50,000	25,714	32,258	31,122
4	8,333	40,000	13,889	9,091	19,231	21,429	35,484	21,429
Très important	25,000	20,000	19,444	0,000	0,000	15,714	12,903	13,776
Pas de réponse	8,333	0,000	2,778	0,000	0,000	2,857	6,452	3,061

d) Proximité des centres commerciaux

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Sans importance	16,667	20,000	13,889	18,182	7,692	18,571	9,677	14,796
2	16,667	20,000	8,333	18,182	15,385	10,000	19,355	13,265
3	50,000	20,000	38,889	54,545	50,000	34,286	32,258	38,265
4	8,333	20,000	22,222	0,000	11,538	20,000	22,581	17,857
Très important	0,000	10,000	13,889	9,091	15,385	12,857	12,903	12,245
Pas de réponse	8,333	10,000	2,778	0,000	0,000	4,286	3,226	3,571

e) Proximité des écoles

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Sans importance	16,667	20,000	30,556	54,545	38,462	24,286	29,032	29,082
2	16,667	10,000	13,889	9,091	11,538	11,429	9,677	11,735
3	16,667	0,000	13,889	18,182	11,538	10,000	6,452	10,714
4	8,333	40,000	19,444	9,091	26,923	17,143	12,903	18,367
Très important	33,333	20,000	13,889	9,091	11,538	28,571	35,484	23,469
Pas de réponse	8,333	10,000	8,333	0,000	0,000	8,571	6,452	6,633

18. Nombre préféré de chambres à coucher.

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Une chambre	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	3,226	0,510
Deux chambres	41,667	80,000	52,778	63,636	53,846	47,143	64,516	54,082
Trois chambres	58,333	20,000	47,222	36,364	38,462	52,857	25,806	43,367
Quatre chambres	0,000	0,000	0,000	0,000	3,846	0,000	0,000	0,510
Plus de quatre chambres	0,000	0,000	0,000	0,000	3,846	0,000	0,000	0,510
Pas de réponse	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	6,452	1,020

19.(a) S'il y avait ou non des aménagements particuliers qui revêtaient beaucoup d'importance dans le choix d'une nouvelle maison.

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Oui	41,667	30,000	22,222	0,000	38,462	38,571	22,581	30,612
Non	58,333	70,000	75,000	100,000	61,538	60,000	74,194	67,857
Pas de réponse	0,000	0,000	2,778	0,000	0,000	1,429	3,226	1,531

19.(b) Aménagements particuliers qui revêtaient beaucoup d'importance dans le choix d'une nouvelle maison.

	A	B	C	D	E	F	G	TOT
Deuxième/gr. s. de bain	10,526	14,286	2,941	7,143	20,000	11,224	8,571	9,480
Esp. de rangement suffis.	21,053	21,429	1,471	3,571	0,000	8,163	7,143	6,728
Lumière naturelle	5,263	0,000	5,882	0,000	13,333	7,143	7,143	6,422
Sous-sol	15,789	7,143	5,882	3,571	6,667	7,143	1,429	5,810
Garage	0,000	0,000	17,647	0,000	3,333	1,020	0,000	4,281
Grande cour arrière	5,263	0,000	0,000	0,000	0,000	7,143	8,571	4,281
Aires ouvertes	0,000	0,000	1,471	7,143	6,667	4,082	5,714	3,976
Deuxième/gr. chambres	10,526	0,000	2,941	7,143	3,333	4,082	2,857	3,976
Deux étages	5,263	7,143	2,941	3,571	3,333	5,102	1,429	3,670
Cuisine fonctionnelle	0,000	21,429	0,000	7,143	3,333	5,102	1,429	3,670
Superficie totale	5,263	0,000	10,294	3,571	0,000	3,061	0,000	3,670
Stationnement privé	0,000	0,000	4,412	10,714	0,000	2,041	4,286	3,364
Cour arrière privée	0,000	0,000	5,882	7,143	6,667	1,020	2,857	3,364
Bon emplacement/milieu	0,000	0,000	5,882	3,571	3,333	1,020	4,286	3,058
Qualité finitions int.	5,263	0,000	4,412	0,000	3,333	2,041	4,286	3,058
Ch. à coucher à l'étage	0,000	0,000	2,941	7,143	3,333	3,061	1,429	2,752
Disposition générale	0,000	0,000	0,000	0,000	6,667	4,082	2,857	2,446
Facilité d'accès	0,000	0,000	1,471	3,571	0,000	2,041	4,286	2,141
Qualité finitions ext.	0,000	0,000	4,412	0,000	3,333	3,061	0,000	2,141
Articles de luxe	5,263	0,000	0,000	10,714	0,000	2,041	0,000	1,835
S. à manger/cuis. séparée	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	5,102	0,000	1,529
Un peu de verdure	0,000	0,000	5,882	0,000	0,000	0,000	0,000	1,223
Image générale	0,000	0,000	1,471	0,000	3,333	0,000	1,429	0,917
Sentiment d'appartenance à une collectivité/un quartier	0,000	7,143	0,000	0,000	0,000	1,020	1,429	0,917
Intimité	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	4,286	0,917
Entretien minime	0,000	0,000	1,471	3,571	0,000	1,020	0,000	0,917
Insonorisation	5,263	0,000	0,000	3,571	0,000	0,000	1,429	0,917
Incl. de l'infrastructure	0,000	7,143	1,471	0,000	0,000	0,000	0,000	0,612

19.(b) Aménagements particuliers qui revêtaient beaucoup d'importance dans le choix d'une nouvelle maison. (suite)

Sécurité	0,000	0,000	1,471	0,000	0,000	0,000	0,000	0,306
Aspect extérieur	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	1,020	0,000	0,306
Aspect intérieur	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	1,020	0,000	0,306
Ventilation transversale	0,000	0,000	0,000	0,000	3,333	0,000	0,000	0,306
Copropr./propr. absolue	5,263	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,306
Rend. de l'investissement	0,000	0,000	1,471	0,000	0,000	0,000	0,000	0,306
Qual. de l'exéc. du trav.	0,000	0,000	1,471	0,000	0,000	0,000	0,000	0,306
Souplesse	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
AUTRES	0,000	14,286	4,412	7,143	6,667	7,143	22,857	9,786

Autres: Prix (2); taxes (1); grand balcon (1); troisième chambre (3); laveuse et sécheuse au rez-de-chaussée ou dans la cuisine (2); grande salle de séjour (2); grandeur suffisante pour inclure un bureau, un atelier ou une pièce auxiliaire (4); cuisine et salle à manger séparées de la salle de séjour (2); cuisine, séjour et salle à manger au même étage (2); tout sur le même étage (4); entrée principale fermée (1); chauffage (1); isolation (1); escalier avec une rampe de bois (1); aucune moquette (1); style chalet (1); maison neuve (2); portes patio (1).

20. Ce qui a particulièrement plu aux acheteurs dans leur nouvelle maison.

	A	B	C	D	E	F	G	TOT
Prix	18,182	36,842	3,614	6,250	26,316	19,375	22,368	17,595
Disposition générale	9,091	10,526	7,229	9,375	1,754	13,750	9,211	9,577
Superficie totale	18,182	0,000	0,000	3,125	5,263	14,375	7,895	8,241
Emplacement/milieu	4,545	0,000	10,843	12,500	12,281	0,000	9,211	6,236
Sous-sol	4,545	0,000	6,024	6,250	12,281	1,875	3,947	4,677
Deuxième/gr. s. de bain	4,545	0,000	8,434	0,000	5,263	2,500	3,947	4,009
Aires ouvertes	0,000	0,000	4,819	3,125	1,754	5,000	3,947	3,786
Deux étages	9,091	0,000	3,614	6,250	7,018	2,500	2,632	3,786
Lumière naturelle	0,000	0,000	7,229	0,000	0,000	6,250	0,000	3,563
Deuxième/gr. chambres	4,545	0,000	6,024	0,000	3,509	2,500	2,632	3,118
Image générale	0,000	0,000	2,410	0,000	5,263	0,000	10,526	2,895
Entretien minime	9,091	5,263	1,205	3,125	0,000	4,375	0,000	2,673
Taille de la cour arrière	0,000	0,000	6,024	6,250	1,754	0,000	2,632	2,227
Pas de réponse	0,000	10,526	1,205	0,000	0,000	1,875	2,632	1,782
Facilité d'accès	0,000	0,000	0,000	3,125	0,000	3,125	1,316	1,559
Garage	0,000	0,000	8,434	0,000	0,000	0,000	0,000	1,559
Aspect extérieur	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	4,375	0,000	1,559
Ch. à c. à l'étage	0,000	5,263	0,000	3,125	5,263	0,000	1,316	1,336
Quantité d'esp. de rang.	4,545	0,000	2,410	0,000	1,754	1,250	0,000	1,336
Finitions intérieures	0,000	0,000	0,000	9,375	0,000	1,250	0,000	1,114
Cour arrière privée	0,000	0,000	2,410	0,000	0,000	0,625	1,316	0,891
Verdure	0,000	0,000	4,819	0,000	0,000	0,000	0,000	0,891
Intimité	0,000	0,000	0,000	3,125	0,000	1,250	1,316	0,891
Copropr./propr.	0,000	0,000	0,000	6,250	0,000	0,000	2,632	0,891
Sentiment d'appartenance à une collectivité/un quartier	0,000	0,000	0,000	9,375	0,000	0,000	0,000	0,668
Aspect intérieur	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	1,875	0,000	0,668
Insonorisation	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	1,250	1,316	0,668
Rendement de l'invest.	0,000	0,000	2,410	0,000	0,000	0,000	1,316	0,668

20. Ce qui a particulièrement plu aux acheteurs dans leur nouvelle maison.
(suite)

Souplesse	0,000	0,000	0,000	3,125	0,000	0,625	0,000	0,445
Finitions extérieures	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	1,250	0,000	0,445
Articles de luxe	0,000	0,000	1,205	0,000	0,000	0,625	0,000	0,445
Qual. de l'exéc. du trav.	4,545	0,000	1,205	0,000	0,000	0,000	0,000	0,445
Sécurité	0,000	5,263	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,223
Stationnement	0,000	0,000	1,205	0,000	0,000	0,000	0,000	0,223
Faible coût d'entretien	0,000	5,263	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,223
Cuisine fonctionnelle	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,625	0,000	0,223
Ventilation transversale	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,625	0,000	0,223
S. à manger/cuis. séparée	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Incl. de l'infrastructure	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Autres	9,091	21,053	7,229	6,250	10,526	6,875	7,895	8,241

Autres : Tout (1); accès à la propriété (2); possibilité de la léguer aux enfants (1); maison neuve (4); style chalet (1); taxes (2); taux d'intérêt (7); avantages d'une maison en rangée (1); voisins du même groupe d'âge (1); options offertes pour les finitions intérieures (1); tous les agréments (1); portes patio/chambre principale (2); ensemble clé en main (1); entrée privée (1); vestibule (2); balcons avant et arrière (1); cours arrière et avant (1); concept général (1); achat sur plan (1); satisfaisait les besoins actuels (1); cul-de-sac (1); maison jumelée (1); isolation (1); escalier ouvert (1)

21. Temps nécessaire, après la visite initiale, pour prendre la décision d'acheter.

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Décision immédiate	58,333	30,000	25,000	9,091	15,385	55,714	45,161	39,286
1 à 2 semaines	41,667	60,000	52,778	45,455	69,231	32,857	38,710	44,898
3 à 4 semaines	0,000	10,000	11,111	9,091	11,538	7,143	12,903	9,184
5 à 6 semaines	0,000	0,000	8,333	18,182	3,846	4,286	0,000	4,592
Plus de 6 semaines	0,000	0,000	2,778	18,182	0,000	0,000	3,226	2,041
Pas de réponse	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000

22. Nombre d'ensembles visités après que l'acheteur a vu celui dans lequel est situé le logement qu'il a acheté.

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Aucun	41,667	50,000	52,778	45,455	72,857	51,613	58,065	59,204
De 1 à 3	58,333	50,000	41,667	54,545	24,286	32,258	19,355	32,836
De 4 à 6	0,000	0,000	5,556	0,000	1,429	0,000	9,677	2,985
De 7 à 9	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	3,226	0,498
De 10 à 12	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Plus de 12	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	6,452	0,995
Pas de réponse	0,000	0,000	0,000	0,000	1,429	16,129	3,226	3,483

23. Si l'occupant a ou non visité une maison témoin avant d'acheter.

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Oui	75,000	30,000	55,556	0,000	0,000	7,143	22,581	22,564
Non	25,000	70,000	44,444	100,000	100,000	92,857	77,419	77,436

24.(a) S'il y avait ou non des éléments particuliers dans la nouvelle maison que l'occupant n'aimait pas au moment de l'achat.

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Non	25,000	20,000	33,333	0,000	46,154	31,429	19,355	29,082
Oui	75,000	70,000	66,667	90,909	53,846	64,286	74,194	67,347
Pas de réponse	0,000	10,000	0,000	9,091	0,000	4,286	6,452	3,571

24.(b) Éléments particuliers dans la nouvelle maison que l'occupant n'aimait pas au moment de l'achat.

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Densité	0,000	0,000	0,000	0,000	4,167	0,000	0,000	0,410
Emplac./milieu	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	5,102	0,000	2,049
Sécurité	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	3,061	0,000	1,230
Stationnement	8,333	0,000	2,941	9,524	4,167	13,265	11,628	9,426
Cour arrière petite	8,333	25,000	2,941	0,000	4,167	11,224	9,302	8,607
Intimité	0,000	0,000	11,765	4,762	0,000	2,041	2,326	3,279
Vestibule inexist./petit	0,000	0,000	2,941	0,000	4,167	2,041	2,326	2,049
Penderie entr. trop gr.	0,000	0,000	2,941	0,000	0,000	6,122	2,326	3,279
Aires ouvertes	0,000	0,000	5,882	0,000	0,000	0,000	0,000	0,820
Sous-sol non fini	8,333	0,000	2,941	0,000	0,000	1,020	2,326	1,639
Pas d'issue au sous-sol	0,000	0,000	2,941	0,000	0,000	0,000	0,000	0,410
Disposition de la cuisine	0,000	16,667	0,000	28,571	0,000	1,020	16,279	6,557
Dimensions de la cuisine	41,667	16,667	0,000	0,000	0,000	0,000	4,651	3,689
Rang. dans la cuisine	25,000	8,333	2,941	4,762	0,000	8,163	4,651	6,557
Empl. de la s. de toil.	8,333	0,000	2,941	0,000	4,167	1,020	6,977	2,869
Chambres à coucher	0,000	0,000	0,000	4,762	0,000	1,020	2,326	1,230
Pas de 3e chambre	0,000	8,333	2,941	0,000	0,000	0,000	0,000	0,820
Salle de bain	0,000	8,333	5,882	9,524	0,000	1,020	11,628	4,508
Superficie totale	0,000	8,333	11,765	0,000	33,333	4,082	2,326	7,377
Quantité d'esp. de rang.	0,000	0,000	0,000	0,000	4,167	3,061	2,326	2,049
Aspect int.	0,000	0,000	0,000	0,000	4,167	0,000	0,000	0,410
Finitions ext./filage	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	1,020	2,326	0,820
Finitions int./moquette	0,000	0,000	14,706	4,762	0,000	4,082	2,326	4,508
Lumière naturelle	0,000	8,333	2,941	9,524	4,167	3,061	2,326	3,689
Ventilation/climat.	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	1,020	2,326	0,820
Copropriété/propr.	0,000	0,000	0,000	0,000	16,667	7,143	0,000	4,508
Empl. laveuse/sécheuse	0,000	0,000	5,882	9,524	8,333	1,020	2,326	3,279
Plan de l'infrastr.	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	1,020	0,000	0,410
Qual. d'exéc. du travail	0,000	0,000	8,824	0,000	4,167	4,082	0,000	3,279
Escalier du sous-sol	0,000	0,000	2,941	0,000	0,000	3,061	0,000	1,639
Pas de ventil. de cuisine	0,000	0,000	2,941	0,000	0,000	0,000	0,000	0,410
Escalier	0,000	0,000	0,000	4,762	0,000	2,041	0,000	1,230
Achat sur plan	0,000	0,000	0,000	4,762	0,000	2,041	2,326	1,639
Inst. électriques	0,000	0,000	0,000	4,762	0,000	1,020	0,000	0,820
Maison mitoyenne	0,000	0,000	0,000	0,000	4,167	0,000	0,000	0,410
Admini. de l'ensemble	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	2,041	4,651	1,639
Portes patio ch./ pas balcon	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	3,061	0,000	1,230
Petit chauffe-eau	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	1,020	0,000	0,410
Chang. de niveau entre séjour et s. à manger	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	2,041	0,000	0,813

25. Importance accordée à chacun des facteurs suivants lorsque l'occupant a décidé d'acheter sa nouvelle maison.

a) Aspect extérieur

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Sans importance	0,000	0,000	5,556	9,091	0,000	2,857	3,226	3,061
2	0,000	20,000	0,000	9,091	3,846	4,286	3,226	4,082
3	33,333	20,000	30,556	45,455	38,462	14,286	25,806	25,510
4	41,667	10,000	22,222	18,182	23,077	42,857	35,484	32,143
Très important	25,000	30,000	41,667	18,182	26,923	34,286	25,806	31,633
Pas de réponse	0,000	20,000	0,000	0,000	7,692	1,429	6,452	3,571

b) Aménagement intérieur

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Sans importance	0,000	0,000	2,778	0,000	0,000	0,000	0,000	0,510
2	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	1,429	3,226	1,020
3	16,667	30,000	2,778	9,091	7,692	4,286	16,129	8,673
4	25,000	30,000	22,222	9,091	38,462	18,571	12,903	21,429
Très important	58,333	30,000	72,222	81,818	50,000	75,714	64,516	66,837
Pas de réponse	0,000	10,000	0,000	0,000	3,846	0,000	3,226	1,531

c) Prix

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Sans importance	8,333	10,000	2,778	0,000	3,846	0,000	0,000	2,041
2	0,000	0,000	2,778	0,000	0,000	0,000	0,000	0,510
3	0,000	0,000	5,556	0,000	0,000	0,000	0,000	1,020
4	25,000	0,000	8,333	18,182	0,000	2,857	9,677	6,633
Très important	66,667	90,000	80,556	81,818	96,154	97,143	87,097	89,286
Pas de réponse	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	3,226	0,510

d) Rendement de l'investissement

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Sans importance	8,333	0,000	0,000	0,000	11,538	4,286	0,000	3,571
2	16,667	10,000	8,333	0,000	3,846	7,143	0,000	6,122
3	8,333	10,000	19,444	18,182	19,231	12,857	3,226	13,265
4	33,333	40,000	22,222	45,455	19,231	31,429	41,935	31,122
Très important	25,000	30,000	44,444	36,364	34,615	40,000	45,161	39,286
Pas de réponse	8,333	10,000	5,556	0,000	11,538	4,286	9,677	6,633

e) Espace extérieur privé

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Sans importance	0,000	10,000	2,778	0,000	0,000	2,857	3,226	2,551
2	8,333	30,000	0,000	9,091	3,846	4,286	12,903	6,633
3	8,333	10,000	16,667	18,182	15,385	14,286	3,226	12,755
4	25,000	10,000	22,222	27,273	23,077	34,286	32,258	28,061
Très important	50,000	30,000	58,333	27,273	50,000	40,000	41,935	44,388
Pas de réponse	8,333	10,000	0,000	18,182	7,692	4,286	6,452	5,612

25. Importance accordée à chacun des facteurs suivants lorsque l'occupant a décidé d'acheter sa nouvelle maison. (suite)

f) Place de stationnement privée

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Sans importance	0,000	30,000	2,778	0,000	7,692	7,143	9,677	7,143
2	0,000	10,000	2,778	18,182	7,692	8,571	6,452	7,143
3	8,333	10,000	11,111	18,182	11,538	10,000	25,806	13,265
4	33,333	0,000	19,444	9,091	30,769	25,714	51,613	27,551
Très important	58,333	40,000	63,889	54,545	38,462	45,714	3,226	42,347
Pas de réponse	0,000	10,000	0,000	0,000	3,846	2,857	3,226	2,551

26. Si les occupants étaient admissibles aux programmes provinciaux et(ou) municipaux de subventions offerts au moment de l'achat.

	1	2	3	4	5	TOT
Oui	100,000	81,818	97,222	90,909	100,000	95,833
Non	0,000	9,091	0,000	9,091	0,000	2,083
Pas de réponse	0,000	9,091	2,778	0,000	0,000	2,083

a) Si les occupants auraient quand même acheté la maison si les subventions n'avaient pas été offertes (pour les répondants qui étaient admissibles).

	1	2	3	4	5	TOT
Oui	41,667	22,222	47,222	20,000	23,077	34,409
Non	33,333	55,556	22,222	50,000	53,846	38,710
Indécis	25,000	22,222	30,556	30,000	23,077	26,882

La nouvelle maison

27. Durée d'occupation.

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Moins de 2 mois	0,000	20,000	38,889	63,636	0,000	1,429	3,226	12,755
De 2 à 4 mois	8,333	0,000	38,889	36,364	3,846	88,571	87,097	55,612
De 4 à 6 mois	91,667	80,000	22,222	0,000	96,154	10,000	6,452	31,122
Plus de 6 mois	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Pas de réponse	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	3,226	0,510

28. Options/caractéristiques choisies.

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
S. de toil./rez-de-ch.	24,000	21,622	17,347	14,493	20,690	0,000	18,182	15,294
Cuisine ouverte	12,000	8,108	17,857	10,145	10,345	0,000	10,227	10,588
Grande s. de bain à l'ét.	2,000	2,703	8,163	15,942	21,552	25,000	17,045	14,706
Baignoire-tourbillon	24,000	24,324	4,082	4,348	0,000	4,839	0,000	5,588
Foyer	0,000	2,703	2,041	10,145	0,000	1,613	0,000	2,059
Balcon avant	20,000	16,216	9,694	15,942	14,655	31,452	18,182	17,353
Balcon arrière	6,000	10,811	16,837	10,145	22,414	0,000	12,500	12,353
Fenêtre latérale	8,000	5,405	8,163	7,246	0,000	0,806	0,000	4,118
Sous-sol fini	2,000	5,405	5,102	4,348	1,724	2,419	3,409	3,529
Logement de bout	0,000	0,000	10,204	7,246	8,621	16,935	5,682	8,971
Aucun	0,000	2,703	0,000	0,000	0,000	5,645	3,409	1,618
Autres	2,000	0,000	0,510	0,000	0,000	5,645	9,091	2,500
Pas de réponse	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	5,645	2,273	1,324

Autres : Thermopompe (1); porte dans le mur de côté (1); espace de rangement supplémentaire (1); plomberie brute au sous-sol (2); sous-sol fini avec salle de toilette (1); chambre à coucher au sous-sol (1); socle de baignoire-tourbillon (1); aspirateur central (1); système d'alarme (1); comptoir repas dans la cuisine (1); armoires supplémentaires (1) plomberie brute pour lave-vaisselle (1); chambre à coucher plus grande (1); diffuseur de fluorescents (1).

29.(a) Si l'acheteur a fait des travaux dans la maison depuis qu'il y a emménagé.

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Oui	33,333	60,000	55,556	27,273	46,154	34,286	22,581	38,776
Non	66,667	40,000	44,444	72,727	53,846	64,286	77,419	60,714
Pas de réponse	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	1,429	0,000	0,510

29.(b) Type de travaux effectués.

Sous-sol

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Isolation	0,000	0,000	7,463	12,500	9,722	0,000	0,000	4,516
Cloisons	13,333	13,333	8,955	6,250	11,111	22,353	15,000	14,194
Plaques de plâtre	13,333	6,667	13,433	12,500	12,500	22,353	12,500	15,161
Peinture/papier peint	13,333	13,333	16,418	12,500	9,722	12,941	2,500	11,613
Revêtements de sol	13,333	13,333	14,925	12,500	12,500	12,941	10,000	12,903
Boiseries	6,667	13,333	7,463	6,250	8,333	0,000	10,000	6,129
Arm. de cuis./s. de bain	0,000	0,000	2,985	0,000	5,556	0,000	10,000	3,226
Filage électrique	20,000	20,000	4,478	6,250	12,500	1,176	10,000	7,742
Inst. électriques	20,000	20,000	10,448	6,250	9,722	22,353	10,000	14,194
Plomberie brute	0,000	0,000	4,478	6,250	4,167	1,176	10,000	3,871
Appareils de s. de bain	0,000	0,000	1,493	6,250	0,000	0,000	10,000	1,935
Autres	0,000	0,000	7,463	12,500	4,167	4,706	0,000	4,516

Autres : Plus d'espace de rangement (3); plus de tablettes (4); aspirateur central (1); buanderie (1); salle de séjour (1); échangeur d'air (1); bar (1); portes (1).

29.(b) Type de travaux effectués.
(suite)

Rez-de-chaussée (en nombre total de répondants)

cloison/ 1
plaques de plâtre/ 1
peinture/papier peint/ 11
revêtements de sol/ 1
boiseries/2
armoires/ 5
filage électrique/1
installations électriques/3
plomberie brute/1
autres/9
Autres : Moquette (1); changé les poignées de porte (1); ajouté des miroirs dans la salle à manger et sur les portes de la penderie (1); cloison de blocs de verre (1); modifié la disposition de la cuisine (1); échangeur d'air (1); changé une porte (1); ajouté des tablettes (1); installation d'un four à micro-ondes (1).

Étage (en nombre total de répondants)

peinture/papier peint/3
boiseries/1
installations électriques/1
autres/5
Autres : Ajouté de l'espace de rangement (1); installé une porte de douche (1); changé les poignées de porte (1); échangeur d'air (1); rampe d'escalier (1)

30.(a) Si les occupants envisagent de faire des travaux.

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Oui	75,000	80,000	75,000	81,818	80,769	82,857	90,323	81,633
Non	16,667	20,000	25,000	18,182	11,538	15,714	6,452	15,816
Pas de réponse	8,333	0,000	0,000	0,000	7,692	1,429	3,226	2,551

30.(b) Travaux envisagés.
Sous-sol

	A	B	C	D	E	F	G	TOT
Finir complètement	7,143	27,273	21,739	0,000	24,444	16,129	88,889	25,911
Finir en partie	14,286	18,182	2,174	18,182	6,667	6,452	11,111	7,692
Aj. une s. de toil./buand.	21,429	18,182	8,696	0,000	2,222	18,280	0,000	10,931
Ajouter une chambre	21,429	0,000	15,217	0,000	0,000	16,129	0,000	10,121
Ajouter une salle de jeux/ pièce de détente	28,571	9,091	8,696	54,545	8,889	18,280	0,000	14,575
Ajouter de l'esp. de rang.	7,143	9,091	6,522	0,000	31,111	5,376	0,000	9,717
Bureau/atelier	0,000	9,091	0,000	0,000	4,444	4,301	0,000	2,834
Peint./pap. peint/boiseries	0,000	0,000	8,696	9,091	4,444	7,527	0,000	5,668
Revêtements de sol	0,000	0,000	8,696	0,000	11,111	7,527	0,000	6,478
Autres	0,000	9,091	19,565	18,182	6,667	0,000	0,000	6,073

Autres : Foyer à combustion lente (1); bar (1); ouvre-porte de garage (1); pavage de l'allée (1); isolation (1); décoration (1); déplacer un meuble au sous-sol (1); garage (6); installations et filage électrique (2)

30.(b) Travaux envisagés.
(suite)

Rez-de-chaussée

	A	B	C	D	E	F	G	TOT
Isol./cond. d'air	0,000	0,000	7,143	0,000	3,571	0,000	0,000	2,299
Cloisons	20,000	20,000	7,143	0,000	7,143	7,692	0,000	8,046
Plaques de plâtre	20,000	20,000	7,143	0,000	7,143	0,000	0,000	6,897
Peint./papier peint	0,000	20,000	28,571	27,273	10,714	7,692	16,667	16,092
Revêtements de sol	20,000	0,000	14,286	9,091	17,857	7,692	16,667	12,644
Boiseries	0,000	0,000	7,143	0,000	0,000	15,385	0,000	3,448
Arm. de cuis./s. de bain	0,000	0,000	0,000	0,000	3,571	7,692	0,000	2,299
Filage électrique	0,000	0,000	0,000	0,000	3,571	0,000	0,000	1,149
Inst. électriques	0,000	0,000	0,000	0,000	10,714	0,000	0,000	3,448
Plomberie brute	0,000	0,000	7,143	0,000	0,000	0,000	16,667	2,299
Appareils de plomberie	0,000	0,000	0,000	0,000	3,571	0,000	0,000	1,149
Redessiner la cuisine	40,000	30,000	0,000	27,273	0,000	15,385	16,667	12,644
Redessiner l'entrée	0,000	0,000	0,000	0,000	3,571	0,000	33,333	3,448
Décoration	0,000	10,000	0,000	36,364	0,000	0,000	0,000	5,747
Système de sécurité	0,000	0,000	7,143	0,000	0,000	0,000	0,000	1,149
Aspirateur central	0,000	0,000	7,143	0,000	0,000	0,000	0,000	1,149
Ajouter fenêtres	0,000	0,000	7,143	0,000	0,000	0,000	0,000	1,149
Changer portes	0,000	0,000	0,000	0,000	17,857	0,000	0,000	5,747
Changer s. de toilette	0,000	0,000	0,000	0,000	7,143	0,000	0,000	2,299
Autres	0,000	0,000	0,000	0,000	3,571	38,462	0,000	6,897

Autres : Foyer (3); améliorer (1); solarium (1); enlever la salle de toilette et le vestibule pour agrandir le séjour (1).

Étage

	A	B	C	D	E	F	G	TOT
Isol./cond. d'air	0,000	0,000	0,000	0,000	18,182	0,000	0,000	4,348
Cloisons	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	9,091	0,000	2,174
Plaques de plâtre	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Peinture/papier peint	50,000	0,000	66,667	33,333	27,273	27,273	100,000	39,130
Revêtements de sol	50,000	25,000	11,111	0,000	18,182	0,000	0,000	10,870
Boiseries	0,000	0,000	11,111	0,000	0,000	0,000	0,000	2,174
Arm. de cuis./s. de bain	0,000	25,000	0,000	16,667	0,000	0,000	0,000	4,348
Filage électrique	0,000	0,000	0,000	16,667	0,000	0,000	0,000	2,174
Installations électriques	0,000	25,000	0,000	0,000	0,000	9,091	0,000	4,348
Plomberie brute	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
App. de plomberie	0,000	0,000	0,000	0,000	9,091	0,000	0,000	2,174
Ajouter de l'esp. de rang.	0,000	0,000	0,000	0,000	18,182	0,000	0,000	4,348
Lanterneau/fenêtres	0,000	0,000	11,111	0,000	0,000	36,364	0,000	10,870
Autres	0,000	25,000	0,000	33,333	9,091	18,182	0,000	13,043

Autres : Poser des miroirs sur la porte de la chambre principale (1); porte coulissante pour la salle de bain (1); foyer (1); augmenter l'esp. de rangement dans les penderies (1); installer une porte de douche (1); décorer (1).

31.a) Si les occupants auraient été prêts à faire plus de travaux de construction ou de finition eux-mêmes en échange d'une réduction du prix de leur maison.

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Oui	16,667	40,000	22,222	45,455	38,462	31,429	41,935	32,653
Non	75,000	60,000	77,778	54,545	57,692	68,571	51,613	65,306
Pas de réponse	8,333	0,000	0,000	0,000	3,846	0,000	6,452	2,041

31.b) Genre de travaux que les occupants étaient prêts à effectuer.

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Ériger des cloisons	0,000	15,385	0,000	11,111	7,500	3,175	9,302	6,542
Plomberie brute	0,000	0,000	0,000	7,407	5,000	4,762	4,651	4,206
Inst. d'app. de plomberie	0,000	0,000	0,000	7,407	5,000	4,762	4,651	4,206
Filage électrique	0,000	15,385	11,538	7,407	7,500	7,937	6,977	8,411
Installations électriques	0,000	7,692	11,538	7,407	5,000	3,175	4,651	5,607
Plaques de plâtre	0,000	15,385	11,538	14,815	15,000	9,524	16,279	13,084
Joints/pose de p. de pl.	0,000	7,692	15,385	11,111	10,000	7,937	6,977	9,346
Revêtements de sol	0,000	0,000	11,538	7,407	12,500	9,524	9,302	9,346
Peinture	50,000	23,077	30,769	14,815	22,500	28,571	25,581	25,234
Aménagement paysager	0,000	15,385	7,692	11,111	7,500	19,048	9,302	12,150
Autres	50,000	0,000	0,000	0,000	2,500	1,587	2,326	1,869

Autres : Installer une thermopompe (1); refaire l'escalier (1); socle de baignoire en céramique (1); ne ferait des travaux que dans le sous-sol

32. Si les acheteurs auraient accepté un étage sans cloison contre une réduction de prix de 5 000 $.

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Oui	16,667	10,000	16,667	36,364	30,769	12,857	25,806	19,388
Non	83,333	80,000	80,556	63,636	65,385	82,857	67,742	76,531
Pas de réponse	0,000	10,000	2,778	0,000	3,846	4,286	6,452	4,082

33.1. Satisfaction des occupants à l'égard des points suivants :

EMPLACEMENT (lieu)
a) Proximité du lieu de travail

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Très déçu	8,333	10,000	0,000	0,000	7,692	1,429	0,000	2,551
2	0,000	0,000	2,778	0,000	7,692	15,714	6,452	8,163
3	8,333	30,000	22,222	36,364	30,769	27,143	12,903	23,980
4	16,667	0,000	25,000	18,182	30,769	44,286	51,613	34,694
Très satisfait	58,333	20,000	41,667	27,273	15,385	8,571	29,032	23,469
Pas de réponse	8,333	40,000	8,333	18,182	7,692	2,857	0,000	7,143

33.1. Satisfaction des occupants à l'égard des points suivants : (suite)

b) Proximité des transports en commun

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Très déçu	16,667	30,000	0,000	0,000	0,000	4,286	6,452	5,102
2	8,333	40,000	5,556	0,000	3,846	12,857	19,355	11,735
3	16,667	10,000	27,778	18,182	11,538	14,286	48,387	21,939
4	8,333	0,000	13,889	18,182	7,692	47,143	9,677	23,469
Très satisfait	0,000	0,000	36,111	36,364	73,077	17,143	12,903	26,531
Pas de réponse	50,000	20,000	16,667	27,273	3,846	4,286	3,226	11,224

c) Proximité des services médicaux

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Très déçu	8,333	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,510
2	0,000	10,000	2,778	0,000	3,846	5,714	6,452	4,592
3	8,333	20,000	27,778	45,455	30,769	32,857	29,032	29,592
4	33,333	30,000	22,222	27,273	34,615	52,857	51,613	40,816
Très satisfait	33,333	30,000	30,556	9,091	19,231	2,857	9,677	14,796
Pas de réponse	16,667	10,000	16,667	18,182	11,538	5,714	3,226	9,694

d) Proximité des centres commerciaux

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Très déçu	0,000	0,000	0,000	0,000	3,846	0,000	0,000	0,510
2	8,333	0,000	5,556	9,091	7,692	12,857	9,677	9,184
3	16,667	30,000	27,778	36,364	42,308	22,857	22,581	27,041
4	33,333	30,000	22,222	27,273	26,923	54,286	48,387	39,796
Très satisfait	25,000	30,000	30,556	18,182	15,385	4,286	12,903	15,306
Pas de réponse	16,667	10,000	13,889	9,091	3,846	5,714	6,452	8,163

e) Proximité des écoles

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Très déçu	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	3,226	0,510
2	0,000	10,000	5,556	0,000	3,846	7,143	3,226	5,102
3	8,333	30,000	22,222	18,182	19,231	38,571	25,806	27,551
4	25,000	30,000	22,222	27,273	3,846	37,143	12,903	24,490
Très satisfait	33,333	10,000	11,111	0,000	46,154	10,000	41,935	20,918
Pas de réponse	33,333	20,000	38,889	54,545	26,923	7,143	12,903	21,429

ENSEMBLE (site)

f) Image générale de l'ensemble

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Très déçu	0,000	0,000	2,778	0,000	3,846	1,429	6,452	2,551
2	0,000	0,000	5,556	0,000	3,846	7,143	6,452	5,102
3	8,333	0,000	11,111	0,000	38,462	4,286	3,226	9,694
4	41,667	40,000	33,333	45,455	19,231	61,429	64,516	47,959
Très satisfait	50,000	40,000	44,444	54,545	30,769	22,857	19,355	31,633
Pas de réponse	0,000	20,000	2,778	0,000	3,846	2,857	0,000	3,061

33.1. Satisfaction des occupants à l'égard des points suivants : (suite)

g) Sentiment d'appartenance à la collectivité/au quartier

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Très déçu	0,000	0,000	0,000	0,000	3,846	0,000	0,000	0,510
2	16,667	10,000	2,778	0,000	3,846	4,286	3,226	4,592
3	16,667	20,000	44,444	54,545	15,385	24,286	12,903	26,020
4	41,667	20,000	22,222	18,182	38,462	51,429	61,290	41,837
Très satisfait	16,667	30,000	13,889	18,182	30,769	12,857	19,355	17,857
Pas de réponse	8,333	20,000	16,667	9,091	7,692	7,143	3,226	9,184

h) Sécurité des enfants

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Très déçu	8,333	0,000	2,778	0,000	0,000	4,286	0,000	2,551
2	8,333	10,000	0,000	9,091	0,000	10,000	9,677	6,633
3	16,667	0,000	11,111	18,182	15,385	17,143	9,677	13,776
4	16,667	30,000	22,222	18,182	26,923	44,286	48,387	34,694
Très satisfait	16,667	30,000	16,667	9,091	26,923	14,286	22,581	18,367
Pas de réponse	33,333	30,000	47,222	45,455	30,769	10,000	9,677	23,980

i) Emplacement du stationnement

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Très déçu	0,000	0,000	2,778	0,000	11,538	22,857	3,226	10,714
2	16,667	0,000	5,556	0,000	7,692	15,714	19,355	11,735
3	16,667	20,000	16,667	45,455	34,615	5,714	3,226	14,796
4	25,000	10,000	30,556	18,182	11,538	38,571	48,387	31,633
Très satisfait	41,667	50,000	41,667	27,273	30,769	11,429	25,806	26,531
Pas de réponse	0,000	20,000	2,778	9,091	3,846	5,714	0,000	4,592

j) Taille de la cour avant

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Très déçu	25,000	10,000	2,778	0,000	23,077	4,286	16,129	9,694
2	0,000	0,000	13,889	0,000	7,692	8,571	48,387	14,286
3	41,667	20,000	25,000	36,364	15,385	10,000	12,903	17,857
4	8,333	20,000	30,556	18,182	30,769	67,143	16,129	38,776
Très satisfait	25,000	30,000	22,222	45,455	15,385	5,714	0,000	13,776
Pas de réponse	0,000	20,000	5,556	0,000	7,692	4,286	6,452	5,612

k) Taille de la cour arrière

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Très déçu	25,000	30,000	0,000	9,091	46,154	18,571	22,581	19,898
2	16,667	10,000	5,556	0,000	3,846	31,429	41,935	20,918
3	33,333	30,000	27,778	36,364	19,231	5,714	3,226	15,816
4	8,333	0,000	33,333	27,273	19,231	30,000	29,032	26,020
Très satisfait	16,667	20,000	30,556	27,273	3,846	11,429	3,226	14,286
Pas de réponse	0,000	10,000	2,778	0,000	7,692	2,857	0,000	3,061

33.1. Satisfaction des occupants à l'égard des points suivants :
(suite)

l) Niveau d'intimité

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Très déçu	8,333	30,000	5,556	9,091	19,231	5,714	16,667	10,769
2	0,000	0,000	13,889	9,091	19,231	25,714	23,333	18,462
3	25,000	20,000	19,444	18,182	30,769	8,571	3,333	14,872
4	33,333	10,000	47,222	27,273	19,231	45,714	53,333	40,000
Très satisfait	33,333	30,000	11,111	36,364	3,846	7,143	3,333	11,282
Pas de réponse	0,000	10,000	2,778	0,000	7,692	7,143	0,000	4,615

LOGEMENT (unité)

m) Conception/plan d'ensemble

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Très déçu	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	1,429	0,000	0,510
2	0,000	0,000	2,778	0,000	0,000	2,857	3,226	2,041
3	25,000	0,000	5,556	18,182	15,385	1,429	3,226	6,633
4	33,333	60,000	52,778	18,182	50,000	65,714	77,419	58,163
Très satisfait	41,667	20,000	30,556	54,545	26,923	24,286	12,903	26,531
Pas de réponse	0,000	20,000	8,333	9,091	7,692	4,286	3,226	6,122

n) Superficie totale

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Très déçu	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	1,429	3,226	1,020
2	0,000	0,000	0,000	0,000	7,692	2,857	6,452	3,061
3	0,000	0,000	16,667	0,000	15,385	0,000	0,000	5,102
4	50,000	50,000	41,667	27,273	42,308	64,286	67,742	54,082
Très satisfait	41,667	30,000	33,333	72,727	26,923	24,286	22,581	30,102
Pas de réponse	8,333	20,000	8,333	0,000	7,692	7,143	0,000	6,633

o) Espace de rangement

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Très déçu	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	4,286	0,000	1,531
2	0,000	0,000	5,556	9,091	7,692	12,857	12,903	9,184
3	0,000	10,000	27,778	9,091	26,923	2,857	6,452	11,735
4	41,667	40,000	41,667	18,182	23,077	48,571	58,065	42,857
Très satisfait	58,333	40,000	19,444	63,636	34,615	25,714	22,581	30,102
Pas de réponse	0,000	10,000	5,556	0,000	7,692	5,714	0,000	4,592

p) Souplesse de l'espace

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Très déçu	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	1,429	0,000	0,510
2	16,667	0,000	5,556	9,091	7,692	18,571	9,677	11,735
3	16,667	30,000	30,556	18,182	38,462	8,571	12,903	19,388
4	33,333	30,000	44,444	45,455	30,769	50,000	64,516	46,429
Très satisfait	33,333	30,000	11,111	27,273	11,538	14,286	9,677	15,306
Pas de réponse	0,000	10,000	8,333	0,000	11,538	7,143	3,226	6,633

33.1. Satisfaction des occupants à l'égard des points suivants :
(suite)

q) Aspect extérieur

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Très déçu	0,000	0,000	2,778	0,000	0,000	0,000	0,000	0,510
2	0,000	0,000	2,778	0,000	0,000	2,857	12,903	3,571
3	16,667	0,000	8,333	27,273	15,385	0,000	6,452	7,143
4	8,333	50,000	55,556	27,273	42,308	68,571	64,516	55,102
Très satisfait	75,000	50,000	27,778	45,455	30,769	24,286	16,129	30,102
Pas de réponse	0,000	0,000	2,778	0,000	11,538	4,286	0,000	3,571

r) Aspect intérieur

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Très déçu	0,000	0,000	2,778	0,000	0,000	0,000	3,226	1,020
2	0,000	0,000	2,778	0,000	0,000	2,857	3,226	2,041
3	8,333	0,000	8,333	18,182	15,385	2,857	3,226	6,633
4	25,000	40,000	41,667	27,273	61,538	54,286	54,839	48,980
Très satisfait	66,667	60,000	41,667	54,545	7,692	35,714	32,258	36,735
Pas de réponse	0,000	0,000	2,778	0,000	15,385	4,286	3,226	4,592

s) Qualité des finitions extérieures

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Très déçu	0,000	0,000	5,556	0,000	0,000	2,857	0,000	2,041
2	0,000	0,000	0,000	0,000	3,846	2,857	9,677	3,061
3	16,667	10,000	16,667	27,273	15,385	4,286	3,226	10,204
4	16,667	10,000	50,000	36,364	50,000	57,143	74,194	51,531
Très satisfait	66,667	80,000	25,000	36,364	19,231	28,571	9,677	29,082
Pas de réponse	0,000	0,000	2,778	0,000	11,538	4,286	3,226	4,082

t) Qualité des finitions intérieures

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Très déçu	16,667	10,000	13,889	0,000	26,923	5,714	19,355	12,755
2	8,333	0,000	11,111	9,091	23,077	27,143	25,806	19,898
3	16,667	20,000	25,000	63,636	19,231	4,286	6,452	15,306
4	25,000	20,000	27,778	9,091	11,538	42,857	38,710	31,122
Très satisfait	33,333	50,000	19,444	18,182	7,692	14,286	6,452	16,327
Pas de réponse	0,000	0,000	2,778	0,000	11,538	5,714	3,226	4,592

u) Quantité de lumière naturelle

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Très déçu	0,000	0,000	2,778	0,000	3,846	0,000	3,226	1,531
2	0,000	0,000	2,778	0,000	0,000	10,000	16,129	6,633
3	25,000	20,000	22,222	9,091	15,385	2,857	3,226	10,714
4	25,000	20,000	30,556	27,273	38,462	41,429	48,387	37,245
Très satisfait	50,000	50,000	36,111	63,636	26,923	40,000	25,806	37,755
Pas de réponse	0,000	10,000	5,556	0,000	15,385	5,714	3,226	6,122

33.1. Satisfaction des occupants à l'égard des points suivants :
(suite)

v) Quantité de ventilation transversale (niveau d'aération)

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Très déçu	0,000	0,000	0,000	0,000	3,846	0,000	0,000	0,510
2	0,000	10,000	5,556	0,000	7,692	4,286	6,452	5,102
3	33,333	20,000	30,556	18,182	3,846	5,714	6,452	13,265
4	33,333	20,000	33,333	27,273	46,154	51,429	74,194	46,939
Très satisfait	33,333	40,000	25,000	54,545	23,077	34,286	9,677	28,571
Pas de réponse	0,000	10,000	5,556	0,000	15,385	4,286	3,226	5,612

w) Insonorisation entre les logements

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Très déçu	0,000	20,000	5,556	18,182	19,231	1,429	6,452	7,143
2	16,667	10,000	5,556	0,000	3,846	25,714	25,806	16,327
3	25,000	0,000	27,778	45,455	23,077	0,000	0,000	12,245
4	33,333	40,000	36,111	18,182	19,231	50,000	51,613	40,306
Très satisfait	25,000	20,000	19,444	18,182	23,077	18,571	12,903	18,878
Pas de réponse	0,000	10,000	5,556	0,000	11,538	4,286	3,226	5,102

33.2. Comparaison des points suivants dans l'ancien logement et dans le nouveau :

EMPLACEMENT (lieu)

a) Proximité du lieu de travail

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Bien pire	0,000	30,000	11,111	9,091	11,538	10,000	6,452	10,204
2	0,000	0,000	11,111	18,182	26,923	47,143	16,129	26,020
3	25,000	0,000	33,333	9,091	26,923	24,286	48,387	28,061
4	8,333	20,000	2,778	9,091	3,846	10,000	16,129	9,184
Beaucoup mieux	25,000	10,000	19,444	27,273	15,385	4,286	9,677	12,245
Pas de réponse	41,667	40,000	22,222	27,273	15,385	4,286	3,226	14,286

b) Proximité des transports en commun

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Bien pire	16,667	20,000	2,778	9,091	3,846	10,000	25,806	11,224
2	8,333	40,000	19,444	9,091	3,846	24,286	16,129	18,367
3	8,333	0,000	30,556	27,273	53,846	48,571	29,032	36,735
4	0,000	0,000	13,889	18,182	3,846	4,286	3,226	6,122
Beaucoup mieux	16,667	20,000	16,667	9,091	26,923	5,714	9,677	12,755
Pas de réponse	50,000	20,000	16,667	27,273	7,692	7,143	16,129	14,796

33.2. Comparaison des points suivants dans l'ancien logement et dans le nouveau :
(suite)

c) Proximité des services médicaux

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Bien pire	0,000	20,000	2,778	0,000	0,000	2,857	3,226	3,061
2	0,000	0,000	2,778	9,091	15,385	24,286	12,903	13,776
3	41,667	20,000	44,444	45,455	38,462	48,571	67,742	47,449
4	8,333	20,000	16,667	18,182	11,538	7,143	3,226	10,204
Beaucoup mieux	16,667	20,000	13,889	9,091	19,231	7,143	3,226	10,714
Pas de réponse	33,333	20,000	19,444	18,182	15,385	10,000	9,677	14,796

d) Proximité des centre commerciaux

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Bien pire	0,000	0,000	0,000	0,000	3,846	5,714	3,226	3,061
2	8,333	0,000	19,444	9,091	23,077	38,571	29,032	26,020
3	41,667	20,000	33,333	27,273	30,769	37,143	58,065	37,755
4	16,667	40,000	22,222	45,455	11,538	5,714	0,000	13,265
Beaucoup mieux	16,667	20,000	8,333	0,000	19,231	4,286	6,452	8,673
Pas de réponse	16,667	20,000	16,667	18,182	11,538	8,571	3,226	11,224

e) Proximité des écoles

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Bien pire	0,000	10,000	8,333	0,000	0,000	4,286	3,226	4,082
2	0,000	0,000	8,333	18,182	3,846	15,714	3,226	9,184
3	41,667	20,000	27,778	27,273	26,923	48,571	32,258	36,224
4	0,000	30,000	2,778	9,091	7,692	5,714	32,258	10,714
Beaucoup mieux	25,000	0,000	11,111	0,000	23,077	5,714	9,677	10,204
Pas de réponse	33,333	40,000	41,667	45,455	38,462	20,000	19,355	29,592

ENSEMBLE (site)

f) Image générale de l'ensemble

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Bien pire	0,000	0,000	2,778	0,000	11,538	1,429	6,452	3,571
2	8,333	10,000	11,111	9,091	11,538	2,857	3,226	6,633
3	33,333	10,000	16,667	27,273	11,538	15,714	9,677	15,816
4	25,000	20,000	25,000	9,091	30,769	38,571	35,484	31,122
Beaucoup mieux	33,333	40,000	33,333	54,545	23,077	24,286	25,806	29,082
Pas de réponse	0,000	20,000	11,111	0,000	11,538	17,143	19,355	13,776

g) Sentiment d'appartenance à la collectivité/au quartier

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Bien pire	0,000	0,000	0,000	9,091	11,538	1,429	0,000	2,551
2	16,667	0,000	5,556	0,000	11,538	4,286	6,452	6,122
3	16,667	20,000	41,667	54,545	23,077	24,286	22,581	28,061
4	33,333	10,000	25,000	9,091	23,077	30,000	35,484	27,041
Beaucoup mieux	25,000	50,000	13,889	18,182	19,231	17,143	22,581	19,898
Pas de réponse	8,333	20,000	13,889	9,091	11,538	22,857	12,903	16,327

33.2. Comparaison des points suivants dans l'ancien logement et dans le nouveau : (suite)

h) Sécurité des enfants

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Bien pire	8,333	20,000	0,000	0,000	3,846	2,857	6,452	4,082
2	16,667	0,000	2,778	0,000	0,000	4,286	0,000	3,061
3	8,333	0,000	19,444	45,455	23,077	27,143	19,355	22,449
4	16,667	20,000	11,111	0,000	11,538	30,000	29,032	20,918
Beaucoup mieux	16,667	30,000	25,000	9,091	30,769	17,143	25,806	21,939
Pas de réponse	33,333	30,000	41,667	45,455	30,769	18,571	19,355	27,551

i) Emplacement du stationnement

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Bien pire	8,333	10,000	8,333	9,091	11,538	10,000	6,452	9,184
2	8,333	0,000	5,556	9,091	3,846	10,000	19,355	9,184
3	25,000	20,000	22,222	36,364	23,077	11,429	32,258	20,918
4	8,333	10,000	16,667	27,273	15,385	32,857	19,355	22,449
Beaucoup mieux	50,000	40,000	38,889	9,091	38,462	24,286	16,129	29,082
Pas de réponse	0,000	20,000	8,333	9,091	7,692	11,429	6,452	9,184

j) Taille de la cour avant

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Bien pire	8,333	40,000	8,333	0,000	11,538	4,286	9,677	8,673
2	0,000	0,000	5,556	0,000	3,846	4,286	35,484	8,673
3	33,333	0,000	13,889	18,182	11,538	14,286	6,452	13,265
4	8,333	0,000	19,444	36,364	15,385	31,429	9,677	20,918
Beaucoup mieux	25,000	40,000	22,222	18,182	38,462	25,714	9,677	24,490
Pas de réponse	25,000	20,000	30,556	27,273	19,231	20,000	29,032	23,980

k) Taille de la cour arrière

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Bien pire	25,000	30,000	5,556	0,000	26,923	10,000	12,903	13,265
2	8,333	10,000	2,778	9,091	0,000	8,571	9,677	6,633
3	25,000	0,000	11,111	9,091	11,538	5,714	6,452	8,673
4	0,000	0,000	16,667	36,364	11,538	30,000	29,032	21,939
Beaucoup mieux	16,667	40,000	36,111	9,091	34,615	27,143	16,129	27,041
Pas de réponse	25,000	20,000	27,778	36,364	15,385	18,571	25,806	22,449

l) Niveau d'intimité

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Bien pire	8,333	50,000	8,333	0,000	15,385	5,714	6,452	9,694
2	8,333	10,000	2,778	18,182	3,846	7,143	6,452	6,633
3	16,667	10,000	27,778	27,273	46,154	24,286	29,032	27,551
4	8,333	0,000	27,778	27,273	19,231	27,143	29,032	23,980
Beaucoup mieux	58,333	10,000	27,778	27,273	7,692	27,143	9,677	22,959
Pas de réponse	0,000	20,000	5,556	0,000	7,692	8,571	19,355	9,184

33.2. Comparaison des points suivants dans l'ancien logement et dans le nouveau : (suite)

LOGEMENT (unité)

m) Conception/plan d'ensemble

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Bien pire	0,000	0,000	8,333	9,091	3,846	0,000	3,226	3,061
2	0,000	0,000	11,111	0,000	7,692	2,857	6,452	5,102
3	50,000	20,000	25,000	27,273	19,231	10,000	12,903	18,367
4	25,000	20,000	19,444	27,273	23,077	52,857	35,484	35,204
Beaucoup mieux	25,000	40,000	27,778	36,364	38,462	22,857	22,581	27,551
Pas de réponse	0,000	20,000	8,333	0,000	7,692	11,429	19,355	10,714

n) Superficie totale

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Bien pire	0,000	0,000	5,556	9,091	7,692	1,429	3,226	3,571
2	0,000	20,000	11,111	0,000	11,538	7,143	12,903	9,184
3	25,000	30,000	13,889	18,182	19,231	14,286	12,903	16,327
4	33,333	10,000	36,111	18,182	15,385	40,000	35,484	32,143
Beaucoup mieux	33,333	20,000	25,000	54,545	38,462	28,571	29,032	30,612
Pas de réponse	8,333	20,000	8,333	0,000	7,692	8,571	6,452	8,163

o) Espace de rangement

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Bien pire	0,000	20,000	5,556	9,091	11,538	4,286	0,000	5,612
2	8,333	0,000	19,444	9,091	11,538	7,143	12,903	10,714
3	16,667	20,000	11,111	9,091	15,385	15,714	6,452	13,265
4	8,333	10,000	27,778	18,182	23,077	35,714	41,935	29,592
Beaucoup mieux	66,667	40,000	27,778	45,455	30,769	30,000	32,258	33,673
Pas de réponse	0,000	10,000	8,333	9,091	7,692	7,143	6,452	7,143

p) Souplesse de l'espace

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Bien pire	8,333	20,000	5,556	18,182	3,846	1,429	3,226	5,102
2	0,000	0,000	8,333	0,000	15,385	8,571	16,129	9,184
3	33,333	20,000	30,556	18,182	26,923	18,571	12,903	21,939
4	25,000	20,000	25,000	27,273	15,385	40,000	25,806	29,082
Beaucoup mieux	33,333	30,000	19,444	36,364	30,769	17,143	22,581	22,959
Pas de réponse	0,000	10,000	11,111	0,000	7,692	14,286	19,355	11,735

q) Aspect extérieur

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Bien pire	0,000	0,000	5,556	9,091	7,692	0,000	0,000	2,551
2	0,000	0,000	8,333	9,091	3,846	2,857	12,903	5,612
3	33,333	40,000	27,778	36,364	34,615	10,000	19,355	22,449
4	25,000	10,000	19,444	18,182	23,077	41,429	29,032	29,082
Beaucoup mieux	41,667	40,000	33,333	27,273	19,231	27,143	29,032	29,082
Pas de réponse	0,000	10,000	5,556	0,000	11,538	18,571	9,677	11,224

33.2. Comparaison des points suivants dans l'ancien logement et dans le nouveau : (suite)

r) Aspect intérieur

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Bien pire	0,000	0,000	5,556	9,091	3,846	0,000	0,000	2,041
2	8,333	10,000	8,333	9,091	3,846	4,286	16,129	7,653
3	16,667	0,000	25,000	27,273	23,077	10,000	12,903	15,816
4	41,667	30,000	25,000	18,182	23,077	37,143	45,161	33,163
Beaucoup mieux	33,333	50,000	30,556	36,364	34,615	34,286	16,129	31,633
Pas de réponse	0,000	10,000	5,556	0,000	11,538	14,286	9,677	9,694

s) Qualité des finitions extérieures

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Bien pire	0,000	0,000	5,556	0,000	7,692	1,429	0,000	2,551
2	8,333	10,000	2,778	0,000	3,846	4,286	3,226	4,082
3	25,000	30,000	41,667	54,545	34,615	21,429	38,710	32,143
4	8,333	0,000	22,222	27,273	23,077	27,143	19,355	21,939
Beaucoup mieux	58,333	50,000	16,667	18,182	23,077	25,714	19,355	25,510
Pas de réponse	0,000	10,000	11,111	0,000	7,692	20,000	19,355	13,776

t) Qualité des finitions intérieures

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Bien pire	16,667	0,000	8,333	0,000	15,385	1,429	9,677	6,633
2	0,000	0,000	5,556	9,091	11,538	12,857	19,355	10,714
3	25,000	30,000	36,111	45,455	23,077	21,429	25,806	27,041
4	25,000	30,000	27,778	27,273	15,385	21,429	16,129	21,939
Beaucoup mieux	33,333	30,000	11,111	18,182	26,923	27,143	16,129	22,449
Pas de réponse	0,000	10,000	11,111	0,000	7,692	15,714	12,903	11,224

u) Quantité de lumière naturelle

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Bien pire	8,333	0,000	8,333	0,000	3,846	2,857	12,903	5,612
2	16,667	10,000	22,222	18,182	19,231	8,571	12,903	14,286
3	25,000	0,000	27,778	27,273	11,538	27,143	16,129	21,939
4	8,333	50,000	13,889	9,091	26,923	25,714	32,258	23,980
Beaucoup mieux	41,667	20,000	19,444	45,455	26,923	27,143	16,129	25,510
Pas de réponse	0,000	20,000	8,333	0,000	11,538	8,571	9,677	8,673

v) Quantité de ventilation transversale (niveau d'aération)

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Bien pire	8,333	10,000	5,556	0,000	7,692	2,857	3,226	4,592
2	16,667	0,000	8,333	0,000	11,538	4,286	6,452	6,633
3	16,667	50,000	33,333	54,545	19,231	25,714	32,258	29,592
4	16,667	10,000	27,778	9,091	19,231	27,143	35,484	25,000
Beaucoup mieux	41,667	10,000	16,667	36,364	30,769	30,000	12,903	25,000
Pas de réponse	0,000	20,000	8,333	0,000	11,538	10,000	9,677	9,184

33.2. Comparaison des points suivants dans l'ancien logement et dans le nouveau : (suite)

w) Insonorisation entre les logements

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Bien pire	8,333	30,000	5,556	18,182	11,538	4,286	3,226	7,653
2	0,000	20,000	11,111	0,000	7,692	7,143	9,677	8,163
3	25,000	10,000	22,222	45,455	23,077	22,857	29,032	24,490
4	8,333	10,000	13,889	18,182	11,538	21,429	12,903	15,816
Beaucoup mieux	58,333	10,000	38,889	18,182	30,769	35,714	25,806	33,163
Pas de réponse	0,000	20,000	8,333	0,000	15,385	8,571	19,355	10,714

34.1. Satisfaction des occupants à l'égard des espaces suivants :

REZ-DE-CHAUSSÉE

a) Entrée

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Très déçu	8,333	0,000	8,333	0,000	3,846	12,857	3,226	7,653
2	0,000	10,000	19,444	9,091	7,692	31,429	19,355	19,898
3	41,667	30,000	30,556	45,455	26,923	8,571	3,226	19,388
4	25,000	20,000	16,667	27,273	38,462	35,714	61,290	34,694
Très satisfait	25,000	40,000	5,556	18,182	19,231	4,286	9,677	11,224
Pas de réponse	0,000	0,000	19,444	0,000	3,846	7,143	3,226	7,143

b) Salle de séjour

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Très déçu	0,000	0,000	2,778	0,000	3,846	0,000	3,226	1,531
2	16,667	0,000	5,556	9,091	0,000	8,571	9,677	7,143
3	16,667	40,000	33,333	18,182	42,308	0,000	0,000	15,816
4	50,000	30,000	25,000	9,091	46,154	67,143	67,742	50,510
Très satisfait	16,667	30,000	19,444	63,636	7,692	18,571	16,129	19,898
Pas de réponse	0,000	0,000	13,889	0,000	0,000	5,714	3,226	5,102

c) Salle à manger

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Très déçu	0,000	0,000	2,778	0,000	3,846	0,000	3,226	1,531
2	0,000	0,000	2,778	0,000	15,385	1,429	6,452	4,082
3	8,333	20,000	19,444	18,182	26,923	1,429	3,226	10,714
4	50,000	20,000	25,000	27,273	34,615	61,429	70,968	47,959
Très satisfait	33,333	60,000	36,111	54,545	15,385	28,571	12,903	29,082
Pas de réponse	8,333	0,000	13,889	0,000	3,846	7,143	3,226	6,633

34.1. Satisfaction des occupants à l'égard des espaces suivants : (suite)

d) Cuisine

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Très déçu	25,000	0,000	0,000	0,000	7,692	2,857	3,226	4,082
2	25,000	30,000	5,556	0,000	0,000	5,714	19,355	9,184
3	16,667	30,000	11,111	18,182	15,385	1,429	0,000	8,163
4	25,000	20,000	27,778	36,364	34,615	52,857	61,290	42,857
Très satisfait	8,333	20,000	44,444	45,455	42,308	32,857	12,903	31,633
Pas de réponse	0,000	0,000	11,111	0,000	0,000	4,286	3,226	4,082

e) Salle de toilette

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Très déçu	0,000	0,000	0,000	0,000	3,846	0,000	0,000	0,510
2	8,333	0,000	5,556	0,000	7,692	2,857	3,226	4,082
3	8,333	20,000	5,556	0,000	15,385	4,286	3,226	6,633
4	33,333	30,000	25,000	27,273	34,615	55,714	70,967	45,408
Très satisfait	50,000	50,000	33,333	45,455	30,769	30,000	19,355	32,143
Pas de réponse	0,000	0,000	30,556	27,273	7,692	7,143	3,226	11,224

ÉTAGE

f) Chambre principale

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Très déçu	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	1,429	0,000	0,510
2	0,000	0,000	2,778	0,000	3,846	4,286	0,000	2,551
3	16,667	0,000	2,778	9,091	0,000	0,000	0,000	2,041
4	8,333	0,000	19,444	27,273	42,308	52,857	35,484	35,714
Très satisfait	75,000	100,000	63,889	63,636	50,000	38,571	64,516	55,612
Pas de réponse	0,000	0,000	11,111	0,000	3,846	2,857	0,000	3,571

g) Deuxième chambre

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Très déçu	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
2	0,000	0,000	2,778	0,000	0,000	4,286	0,000	2,041
3	8,333	0,000	13,889	0,000	7,692	0,000	0,000	4,082
4	33,333	20,000	25,000	27,273	30,769	62,857	58,065	44,898
Très satisfait	50,000	80,000	47,222	72,727	57,692	28,571	35,484	43,367
Pas de réponse	8,333	0,000	11,111	0,000	3,846	4,286	6,452	5,612

h) Salle de bain

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Très déçu	0,000	0,000	2,778	0,000	0,000	0,000	3,226	1,020
2	0,000	10,000	2,778	0,000	0,000	1,429	3,226	2,041
3	8,333	0,000	2,778	0,000	15,385	4,286	0,000	4,592
4	16,667	20,000	25,000	27,273	30,769	51,429	38,710	36,735
Très satisfait	75,000	70,000	58,333	72,727	50,000	40,000	51,613	52,041
Pas de réponse	0,000	0,000	8,333	0,000	3,846	2,857	3,226	3,571

34.1. Satisfaction des occupants à l'égard des espaces suivants :
(suite)

i) Couloir

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Très déçu	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
2	0,000	0,000	2,778	0,000	7,692	7,143	0,000	4,082
3	8,333	0,000	5,556	27,273	23,077	10,000	6,452	10,714
4	25,000	40,000	47,222	27,273	30,769	58,571	58,065	47,959
Très satisfait	58,333	60,000	30,556	45,455	34,615	20,000	25,806	30,612
Pas de réponse	8,333	0,000	13,889	0,000	3,846	4,286	9,677	6,633

j) Escalier

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Très déçu	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
2	0,000	0,000	0,000	9,091	0,000	5,714	0,000	2,551
3	25,000	10,000	8,333	18,182	11,538	4,286	3,226	8,163
4	16,667	30,000	33,333	27,273	46,154	54,286	67,742	46,429
Très satisfait	58,333	60,000	44,444	45,455	38,462	30,000	25,806	37,245
Pas de réponse	0,000	0,000	13,889	0,000	3,846	5,714	3,226	5,612

34.2. Comparaison des espaces suivants dans l'ancien logement et dans le nouveau :

REZ-DE-CHAUSSÉE

a) Entrée

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Bien pire	16,667	0,000	13,889	18,182	11,538	8,571	9,677	10,714
2	0,000	10,000	16,667	9,091	3,846	21,429	16,129	14,796
3	41,667	30,000	16,667	18,182	26,923	21,429	25,806	23,469
4	8,333	30,000	19,444	45,455	23,077	15,714	25,806	20,918
Beaucoup mieux	33,333	10,000	22,222	9,091	23,077	17,143	12,903	18,367
Pas de réponse	0,000	20,000	11,111	0,000	11,538	15,714	9,677	11,735

b) Salle de séjour

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Bien pire	0,000	10,000	2,778	9,091	11,538	2,857	3,226	4,592
2	16,667	10,000	13,889	0,000	15,385	10,000	12,903	11,735
3	33,333	30,000	25,000	9,091	38,462	28,571	32,258	29,082
4	33,333	20,000	19,444	27,273	11,538	27,143	29,032	23,980
Beaucoup mieux	16,667	20,000	22,222	54,545	19,231	18,571	12,903	20,408
Pas de réponse	0,000	10,000	16,667	0,000	3,846	12,857	9,677	10,204

34.2. Comparaison des espaces suivants dans l'ancien logement et dans le nouveau : (suite)

c) Salle à manger

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Bien pire	0,000	0,000	5,556	0,000	7,692	2,857	6,452	4,082
2	8,333	10,000	5,556	0,000	11,538	5,714	19,355	8,673
3	25,000	20,000	30,556	18,182	30,769	20,000	29,032	25,000
4	33,333	10,000	13,889	27,273	15,385	28,571	16,129	21,429
Beaucoup mieux	25,000	50,000	27,778	45,455	19,231	22,857	16,129	25,000
Pas de réponse	8,333	10,000	16,667	9,091	15,385	20,000	12,903	15,816

d) Cuisine

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Bien pire	33,333	10,000	2,778	0,000	7,692	4,286	6,452	6,633
2	16,667	20,000	8,333	9,091	11,538	8,571	12,903	10,714
3	0,000	40,000	25,000	9,091	26,923	17,143	25,806	20,918
4	25,000	0,000	22,222	45,455	23,077	34,286	25,806	27,551
Beaucoup mieux	25,000	20,000	27,778	36,364	26,923	25,714	19,355	25,510
Pas de réponse	0,000	10,000	13,889	0,000	3,846	10,000	9,677	8,673

e) Salle de toilette

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Bien pire	0,000	0,000	2,778	0,000	11,538	0,000	9,677	3,571
2	0,000	10,000	11,111	0,000	3,846	4,286	9,677	6,122
3	16,667	20,000	8,333	18,182	11,538	12,857	16,129	13,265
4	8,333	10,000	8,333	27,273	3,846	31,429	29,032	20,408
Beaucoup mieux	50,000	50,000	19,444	18,182	23,077	25,714	12,903	24,490
Pas de réponse	25,000	10,000	50,000	36,364	46,154	25,714	22,581	32,143

ÉTAGE

f) Chambre principale

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Bien pire	8,333	0,000	2,778	0,000	3,846	0,000	0,000	1,531
2	0,000	0,000	0,000	0,000	7,692	11,429	12,903	7,143
3	41,667	30,000	30,556	36,364	19,231	20,000	35,484	27,041
4	0,000	10,000	22,222	18,182	34,615	40,000	16,129	27,041
Beaucoup mieux	50,000	50,000	33,333	45,455	26,923	20,000	29,032	29,592
Pas de réponse	0,000	10,000	11,111	0,000	7,692	8,571	6,452	7,653

g) Deuxième chambre

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Bien pire	8,333	0,000	2,778	0,000	3,846	2,857	3,226	3,061
2	8,333	0,000	0,000	9,091	3,846	7,143	9,677	5,612
3	8,333	20,000	41,667	27,273	7,692	18,571	29,032	22,959
4	25,000	10,000	13,889	9,091	34,615	37,143	19,355	26,020
Beaucoup mieux	33,333	30,000	19,444	27,273	34,615	20,000	19,355	23,469
Pas de réponse	16,667	40,000	22,222	27,273	15,385	14,286	19,355	18,878

34.2. Comparaison des espaces suivants dans l'ancien logement et dans le nouveau : (suite)

h) Salle de bain

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Bien pire	0,000	0,000	5,556	9,091	7,692	1,429	16,129	5,612
2	8,333	0,000	8,333	0,000	0,000	4,286	9,677	5,102
3	0,000	0,000	8,333	9,091	0,000	12,857	16,129	9,184
4	25,000	10,000	22,222	27,273	26,923	28,571	22,581	25,000
Beaucoup mieux	58,333	70,000	41,667	54,545	42,308	42,857	25,806	42,857
Pas de réponse	8,333	20,000	13,889	0,000	23,077	10,000	9,677	12,245

i) Couloir

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Bien pire	0,000	0,000	2,778	9,091	7,692	2,857	0,000	3,061
2	8,333	0,000	2,778	0,000	3,846	5,714	6,452	4,592
3	8,333	30,000	25,000	45,455	26,923	24,286	32,258	26,531
4	33,333	20,000	11,111	18,182	3,846	28,571	3,226	17,347
Beaucoup mieux	33,333	20,000	22,222	27,273	26,923	15,714	16,129	20,408
Pas de réponse	16,667	30,000	36,111	0,000	30,769	22,857	41,935	28,061

j) Escalier

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Bien pire	0,000	10,000	2,778	0,000	7,692	0,000	3,226	2,551
2	0,000	0,000	2,778	0,000	0,000	2,857	0,000	1,531
3	8,333	0,000	8,333	18,182	15,385	5,714	16,129	9,694
4	0,000	20,000	13,889	9,091	3,846	24,286	6,452	14,286
Beaucoup mieux	41,667	30,000	13,889	18,182	15,385	21,429	19,355	20,408
Pas de réponse	50,000	40,000	58,333	54,545	57,692	45,714	54,839	51,531

35. Changements qu'apporteraient les occupants s'ils pouvaient redessiner les logements (en nombre de répondants).

	A	B	C	D	E	F	G	TOT
Ajouter de l'esp. de rang. dans la cuisine	4	3	5	2	2	26	5	47,000
Pas de réponse	2	2	9	1	5	19	6	44,000
Redessiner l'entrée	2	1	10	3	2	11	4	33,000
Élargir le logement (16')	3	1	4	5	2	4	9	28,000
Redessiner la cuisine	4	7	0	0	5	4	7	27,000
Plus de fenêtres/lum. nat.	0	0	0	2	3	7	6	18,000
Rang. (int., ext.+ empl.)	0	0	3	1	1	7	1	13,000
Plus de terrain	0	0	0	0	1	8	4	13,000
Modifier disp. du stat.	0	0	0	0	0	8	4	12,000
Redessiner s. de bain	1	0	0	1	1	2	4	9,000
Amél. isol./plancher	0	1	2	2	1	2	1	9,000
Agr. séjour/s. à manger	1	1	1	2	3	0	0	8,000
Dim. vest. entrée/aucun	0	0	1	0	0	7	0	8,000
Ouvrir escalier	1	0	4	0	0	1	1	7,000
Qualité des finit. murales	0	0	2	0	2	2	1	7,000

35. Changements qu'apporteraient les occupants s'ils pouvaient redessiner les logements (en nombre de répondants). (suite)

Plus d'art. de luxe	0	0	2	0	2	2	1	7,000
App. de plomb./empl. de l'arr. d'eau au sous-sol	0	0	0	0	1	5	1	7,000
Revêtements de sol	0	0	1	1	2	1	1	6,000
Agrandir balcon arrière	0	0	0	3	0	1	1	5,000
Ajouter garage	0	0	0	1	1	3	0	5,000
Mettre séjour à la place de la salle à manger	0	0	0	0	5	0	0	5,000
Pas de portes patio s'il n'y a pas de balcon/fen. s.-s.	0	0	0	0	0	5	0	5,000
Sous-sol fini	1	0	1	0	1	1	0	4,000
Agrandir 2e chambre	0	0	3	0	0	1	0	4,000
Ouvrir séj. et s. à manger	0	0	0	0	4	0	0	4,000
S. de toil. (porte., dim.)	2	1	0	0	0	0	0	3,000
Const./dispos. des esc.	0	0	0	0	0	3	0	3,000
Accès au sous-sol de l'extérieur	0	0	0	1	0	2	0	3,000
Pas de portes patio/2e chambre/ séjour	0	0	0	0	2	0	1	3,000
Changer radiateurs dans chambre pr./cuisine/s. à manger	0	0	0	0	0	2	1	3,000
Tout agrandir	0	0	0	1	1	0	0	2,000
Pas de mur entre la cuisine et la s. à manger	0	0	0	1	0	1	0	2,000
Prop. absolue du terrain	0	0	0	0	2	0	0	2,000
Prévoir balcon pour tous les logements	0	0	0	0	0	2	0	2,000
Allonger le log. (40')	0	1	0	0	0	0	0	1,000
Aménager s. de bain au sous-sol plutôt qu'au r.-de-ch.	0	1	0	0	0	0	0	1,000
1 étage de trop	0	0	1	0	0	0	0	1,000
Sép. le séj. et la s. à m.	0	0	1	0	0	0	0	1,000
Patio	0	0	1	0	0	0	0	1,000
Amén. ét. comme grenier	0	0	0	0	1	0	0	1,000
Pas de dénivellation entre séjour et s. à manger	0	0	0	0	0	1	0	1,000
Agrandir chambre pr.	0	0	0	0	0	0	1	1,000
Esc. du s.-s. trop petit	0	0	0	0	0	1	0	1,000
Empl. des inst. élec.	0	0	0	0	0	1	0	1,000
Mur de blocs entre les logements	0	0	0	0	0	1	0	1,000
Fen. de meilleure qualité	0	0	0	0	0	1	0	1,000
Pas de portes patio dans la cuisine	0	0	0	0	0	1	0	1,000

36.a) Si le partage de la cour avec les voisins pose des problèmes.

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Oui	0,000	10,000	13,889	0,000	38,462	17,143	12,903	16,327
Non	100,000	80,000	63,889	63,636	57,692	80,000	67,742	72,449
Pas de réponse	0,000	10,000	22,222	36,364	3,846	2,857	19,355	11,224

36.b) Type de problèmes rencontrés.

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Empl. de la clôture	0,000	100,000	0,000	0,000	28,571	21,429	0,000	21,053
Manque d'intimité	0,000	0,000	50,000	0,000	57,143	21,429	100,000	44,737
Mauvais accès	0,000	0,000	16,667	0,000	0,000	21,429	0,000	10,526
Sécurité/contrôle	0,000	0,000	33,333	0,000	0,000	7,143	0,000	7,895
Incomp. avec les voisins	0,000	0,000	0,000	0,000	7,143	21,429	0,000	10,526
Trop petite	0,000	0,000	0,000	0,000	7,143	0,000	0,000	2,632
Copropr./trav. partagé	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	7,143	0,000	2,632

37.a) Si les occupants pouvaient ou non entendre leurs voisins à travers le mur mitoyen.

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Non	16,667	10,000	36,111	18,182	19,231	24,286	35,484	26,020
Oui	83,333	90,000	61,111	81,818	80,769	74,286	64,516	72,959
Pas de réponse	0,000	0,000	2,778	0,000	0,000	1,429	0,000	1,020

37.b) Fréquence selon laquelle les occupants pouvaient entendre les voisins.

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Très souvent	20,000	11,111	0,000	22,222	14,286	3,846	20,000	9,790
À l'occasion	50,000	44,444	59,091	66,667	42,857	51,923	45,000	51,049
Presque jamais	30,000	44,444	40,909	11,111	33,333	38,462	35,000	35,664
Pas de réponse	0,000	0,000	0,000	0,000	9,524	5,769	0,000	3,497

37.c) Bruits entendus.

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Pas	31,579	41,176	18,421	15,385	23,636	53,448	38,235	32,794
Voix	0,000	0,000	2,632	11,538	10,909	12,069	5,882	7,692
Cris	0,000	5,882	0,000	0,000	3,636	1,724	2,941	2,024
Aboiements	0,000	5,882	0,000	0,000	1,818	0,000	0,000	0,810
Musique ou télévision	21,053	11,765	28,947	26,923	18,182	12,069	32,353	21,053
Portes qui ferment	26,316	23,529	26,316	15,385	18,182	8,621	5,882	16,194
Bruits de plomberie	5,263	5,882	2,632	11,538	20,000	1,724	0,000	7,287
Personnes qui montent et descendent les escaliers	5,263	5,882	0,000	11,538	0,000	1,724	8,824	3,644
Bruits mécaniques	5,263	0,000	5,263	3,846	1,818	1,724	2,941	2,834
Bruits de construction	0,000	0,000	5,263	3,846	0,000	5,172	0,000	2,429
Autres	5,263	0,000	10,526	0,000	1,818	1,724	2,941	3,239

Autres : Bébé qui pleure et enfants qui jouent (2); tiroirs qui se ferment (1); bruit d'impact (1); bruits divers (1).

37.d) Si ces bruits dérangeaient beaucoup l'occupant.

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Pas du tout	50,000	77,778	45,455	33,333	38,095	46,154	35,000	44,755
Parfois	40,000	0,000	50,000	44,444	42,857	46,154	55,000	44,056
Souvent	10,000	11,111	4,545	11,111	14,286	5,769	10,000	8,392
Toujours	0,000	0,000	0,000	11,111	4,762	0,000	0,000	1,399
Pas de réponse	0,000	11,111	0,000	0,000	0,000	1,923	0,000	1,399

38. Nombre de véhicules automobiles que possèdent les occupants.

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Aucun	0,000	0,000	0,000	9,091	0,000	1,429	0,000	1,020
1	66,667	40,000	55,556	72,727	76,923	38,571	48,387	52,041
2	33,333	60,000	36,111	18,182	23,077	58,571	45,161	43,878
Plus de 2	0,000	0,000	8,333	0,000	0,000	0,000	6,452	2,551
Pas de réponse	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	1,429	0,000	0,510

39. Mode de transport habituel entre le domicile et le lieu de travail.

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
À pied	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	1,176	0,000	0,465
À bicyclette	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	2,941	0,465
Transports en commun	0,000	0,000	13,889	8,333	38,462	29,412	5,882	20,000
Voiture	100,000	90,000	86,111	91,667	61,538	68,235	91,176	78,140
Pas de réponse	0,000	10,000	0,000	0,000	0,000	1,176	0,000	0,930

40. Durée du trajet entre le domicile et le lieu de travail.

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Moins de 15 min.	50,000	20,000	44,444	18,182	0,000	10,000	29,032	21,429
De 16 min. à 30 min.	33,333	60,000	44,444	54,545	23,077	21,429	38,710	33,163
De 31 min. à 45 min.	16,667	10,000	8,333	18,182	34,615	27,143	22,581	21,939
De 46 min. à 60 min.	0,000	0,000	2,778	9,091	34,615	20,000	9,677	14,286
De 61 min. à 90 min.	0,000	0,000	0,000	0,000	7,692	10,000	0,000	4,592
Plus de 90 min.	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	1,429	0,000	0,510
Pas de réponse	0,000	20,000	0,000	0,000	0,000	10,000	0,000	4,082

41. Lieu de travail.

Ensemble 1, Charlemagne

Même municipalité :		**2**
Municipalité avoisinante :	Repentigny	**1**
À 2 ou 3 municipalités de là :		**0**
Île de Montréal :	Montréal	2
	Montréal-est	2
	Pointe-aux-Trembles	1
	TOT	**5**
Autre municipalité :	Laval	1
	Saint-Vincent-de-Paul	1
	Dans la région	1
	Terrebonne	1
	TOT	**4**
Pas de réponse		**0**

41. Lieu de travail.
(suite)

Ensemble 2, Legardeur

Même municipalité :		**0**
Municipalité avoisinante :	Repentigny	**2**
Île de Montréal :	Montréal	3
	Outremont	1
	Montréal-Nord	1
	TOT	**5**
Autre municipalité :	Longueuil	**1**
Pas de réponse		**1**

Ensemble 3, Longueuil

Même municipalité :		**12**
Municipalité avoisinante :		
	Saint-Hubert	4
	Boucherville	2
	Saint-Lambert	2
	TOT	**8**
À 2 ou 3 municipalités de là :	Saint-Basile-le-Grand	1
	Côte-Sainte-Catherine	1
	Beloeil	1
	TOT	**3**
Île de Montréal :	Montréal	9
	Anjou	1
	Saint-Laurent	1
	TOT	**11**
Autre municipalité :	En tournée	**1**
Pas de réponse :		**1**

Ensemble 4, Chomedey

Même municipalité :		**0**
Municipalité avoisinante :	Laval	**1**
À 2 ou 3 municipalités de là :		**0**
Île de Montréal :	Montréal	6
	Cartierville	1
	Saint-Laurent	2
	TOT	**9**
Autre municipalité :		**0**
Pas de réponse		**1**

Ensemble 5, Sainte-Dorothée

Même municipalité :		**0**
Municipalité avoisinante :		**0**
À 2 ou 3 municipalités de là :	Laval	**2**
Île de Montréal :	Centre-ville de Montréal	12
	Montréal	5
	Saint-Laurent	5
	TOT	**22**
Autre municipalité :	Blainville	**1**
Pas de réponse		**1**

41. Lieu de travail.
(suite)

Ensemble 6, Pointe-aux-Trembles

Même municipalité :	**TOT**	**3**
Municipalité avoisinante :	Saint-Léonard	1
	Montréal-Est	2
	Anjou	5
	Montréal-Nord	3
	TOT	**11**
Île de Montréal :	Montréal	42
	Rosemont	1
	Outremont	1
	Saint-Laurent	3
	Westmount	1
	TOT	**48**
Autre municipalité :	Boucherville	1
	Longueuil	2
	TOT	**3**
Pas de réponse		**5**

Ensemble 7, Sainte-Catherine

Même municipalité :	**TOT**	**1**
Municipalité avoisinante :	Delson	2
	Saint-Constant	1
	TOT	**3**
À 2 ou 3 municipalités de là :	Laprairie	1
	Chateaugay	1
	Candiac	2
	TOT	**4**
Île de Montréal :	Montréal	12
	Dorval	2
	Saint-Laurent	1
	N.D.G	1
	TOT	**16**
Autre municipalité :	Brossard	2
	Sainte-Clothilde	1
	Saint-Hubert	2
	Varennes	1
	Brossard	2
	TOT	**8**
Pas de réponse		**0**

42. Dépenses mensuelles dans la nouvelle maison.

Répondant	Emp. hyp.	Électr./ été	Taxes	Charges de copr.	Assur.	Entretien	Total part.	TOT
Ensemble 1 (pas de réponse/1)								
1	545	-	-	15	-	-	560	-
2	530	?	62	0	15	15	622	-
3	544	75	63	15	-	-	697	-
4	564	30	65	15	58	30	-	762
5	765	83	c. emp. hyp.	15	25	-	-	888
6	574	70	64	10	17	15	-	750
7	530	70	70	15	25	-	710	-
8	565	35	62	15	35	-	712	-
9	734	60	65	15	15	-	889	-
10	450	?	64	15	140	?	669	-
11	518	40	62	15	18	25	-	678
Ensemble 2 (pas de réponse/1)								
1	780	-	-	-	-	-	780	-
2	-	50	-	15	14	-	79	-
3	596	30	c. emp. hyp.	-	25	15	666	-
4	670	60	70	-	19	15	834	-
5	550	60	65	-	25	15	715	-
6	535	70	65	-	15	15	700	-
7	650	-	64	-	-	15	729	-
8	656	48	64	15	20	-	803	-
9	700	50	65	-	25	15	855	-
Ensemble 3 (pas de réponse/8)								
1	436	50	135	17	36	-	674	-
2	750	20	200	13	15	-	998	-
3	700	-	116	13	30	-	859	-
4	705	-	117	20	25	10	887	-
5	880	-	200	-	17	-	1097	-
6	680	80	150	12	25	-	947	-
7	864	-	-	12	17	-	893	-
8	600	80	-	-	30	-	710	-
9	650	-	120	13	35	0	818	-
10	676	-	150	15	15	-	856	-
11	750	70	156	20	13	-	1009	-
12	850	-	-	-	40	-	890	-
13	660	118	100	-	25	-	903	-
14	900	70	150	0	25	0	-	1145
15	725	90	150	-	30	-	995	-
16	700	-	125	20	15	-	860	-
17	459	85	152	0	20	0	-	716
18	707	-	-	18	-	-	725	-
19	800	-	140	20	25	-	985	-
20	696	100	150	20	20	-	-	886
21	430	-	133	14	15	-	592	-
22	630	-	133	13	18	-	798	-
23	900	100	133	20	17	40	-	1210

42. Dépenses mensuelles dans la nouvelle maison.
(suite)

Répondant	Emp. hyp.	Électr./ été	Taxes	Charges de copr.	Assur.	Entretien	Total part.	TOT
Ensemble 3 (suite)								
24	544	-	125	15	23	-	707	-
25	654	-	135	-	25	-	814	-
26	80	-	167	8	38	-	293	-
27	370	60	133	14	25	-	577	-
28	492	60	150	14	19	-	735	-
Ensemble 4 (pas de réponse/3)								
1	850	-	-	20	33	-	903	-
2	700	-	60	20	40	-	820	-
3	700	106	100	20	15	0	-	941
4	708	140	150	25	90	100	-	1213
5	1000	-	c. emp. hyp.	20	25	0	1045	-
6	800	-	150	20	50	-	1020	-
7	600	20	100	20	50	20	-	810
8	800	100	150	210	17	-	1087	-
Ensemble 5 (pas de réponse/0)								
1	680	100	100	30	25	-	935	-
2	435	50	100	30	20	10	-	645
3	530	40	0	30	25	0	-	625
4	652	-	-	30	23	-	705	-
5	640	-	100	-	21	-	761	-
6	513	20	120	30	30	-	743	-
7	551	-	150	30	18	-	749	-
8	630	114	100	30	21	-	885	-
9	700	75	100	30	22	20	-	947
10	560	-	100	30	30	15	735	-
11	595	-	100	30	125	-	850	-
12	475	-	100	30	25	-	625	-
13	520	150	100	35	21	-	826	-
14	560	40	120	30	-	-	950	-
15	650	-	100	30	13	-	793	-
16	760	100	100	30	17	-	1007	-
17	628	70	100	30	20	-	848	-
18	665	35	-	30	15	-	745	-
19	500	70	100	30	20	50	-	770
20	600	-	100	30	40	-	770	-
21	540	-	100	30	19	-	679	-
22	560	100	100	30	25	-	815	-
23	520	35	100	30	20	-	805	-
24	540	30	100	30	-	-	700	-
25	516	70	100	30	40	-	756	-
26	455	130	125	60	40	0	-	810

42. Dépenses mensuelles dans la nouvelle maison.
(suite)

Répondant	Emp. hyp.	Électr./ été	Taxes	Charges de copr.	Assur.	Entretien	Total part.	TOT
Ensemble 6 (pas de réponse/7)								
1	615	-	80	15	40	-	795	-
2	765	-	60	-	30	-	973	-
3	640	-	75	-	20	-	735	-
4	0	32	?	20	13	15	80	-
5	600	36	50	0	10	-	696	-
6	725	40	67	20	24	-	876	-
7	650	?	75	25	28	20	798	-
8	504	30	50	0	20	30	634	-
9	660	40	-	-	-	-	700	-
10	780	62	?	?	40	?	882	-
11	680	-	-	-	-	-	680	-
12	570	40	75	20	40	-	745	-
13	660	?	80	?	20	?	760	-
14	659	-	50	-	21	-	730	-
15	610	-	100	-	25	-	735	-
16	620	-	50	-	16	-	686	-
17	500	75	50	20	30	-	688	-
18	650	-	50	-	20	10	800	-
19	720	50	c. emp. hyp.	-	-	-	770	-
20	760	?	50	0	40	?	850	-
21	721	?	?	10	17	?	748	-
22	700	80	117	-	29	-	926	-
23	597	?	50	-	25	-	672	-
24	640	?	?	10	21	?	671	-
25	700	?	?	?	34	?	734	-
26	640	?	50	0	32	15	737	-
27	644	-	50	-	25	-	719	-
28	658	95	50	-	36	?	839	-
29	513	60	-	-	-	-	573	-
30	525	?	50	-	33	-	608	-
31	704	?	50	?	45	?	799	-
32	480	40	160	30	38	c. ch. coprop.	-	738
33	599	106	50	-	30	-	795	-
34	611	35	-	-	21	-	695	-
35	655	?	50	?	16	?	721	-
36	710	45	50	?	18	-	823	-
37	749	40	-	-	30	-	818	-
38	700	-	75	?	10	?	785	-
39	580	?	50	-	80	?	710	-
40	615	40	100	0	20	25	-	825
41	588	65	50	-	20	-	788	-
42	500	-	100	50	17	-	667	-
43	590	30	70	10	25	-	760	-
44	659	110	70	-	25	-	864	-
45	602	90	50	-	35	-	777	-
46	634	-	50	-	29	-	776	-

42. Dépenses mensuelles dans la nouvelle maison.
(suite)

Répondant	Emp. hyp.	Électr./ été	Taxes	Charges de copr.	Assur.	Entretien	Total part.	TOT
Ensemble 6 (suite)								
47	705	-	-	-	23	-	808	-
48	600	-	50	20	25	15	710	-
49	739	?	75	?	17	?	831	-
50	630	?	50	-	37	?	717	-
51	730	?	75	20	50	?	875	-
52	595	?	50	-	18	-	663	-
53	680	80	c. emp. hyp.	-	25	?	795	-
54	665	?	50	?	20	?	735	-
55	610	?	75	?	30	-	715	-
56	650	?	50	?	40	?	740	-
57	606	?	c. emp. hyp.	?	?	?	606	-
58	?	?	50	0	30	0	80	-
59	704	?	c. emp. hyp.	20	13	-	737	-
60	643	?	50	20	-	-	613	-
61	600	40	50	-	20	-	720	-
62	569	37	-	-	33	-	639	-
63	721	?	58	0	25	0	804	-
Ensemble 7 (pas de réponse/9)								
1	700	?	110	40	15	?	865	-
2	600	?	?	?	?	?	600	-
3	397	90	150	40	15	-	692	-
4	490	40	70	40	21	?	621	-
5	550	?	100	40	40	-	730	-
6	510	40	100	40	15	?	705	-
7	613	40	100	40	-	-	823	-
8	567	?	100	45	30	-	752	-
9	630	30	100	30	20	30	-	855
10	495	35	100	40	20	20	-	738
11	530	?	100	40	21	-	691	-
12	610	?	92	40	c. ch. coprop.	40	782	-
13	?	23	?	40	?	?	63	-
14	600	109	100	40	18	?	867	
15	533	60	75	40	30	-	783	-
16	640	?	100	40	30	-	810	-
17	?	60	?	40	?	?	105	-
18	430	25	100	40	19	-	614	-
19	500	69	120	40	40	?	769	-
20	500	50	100	40	75	100	875	-
21	500	88	100	40	-	-	728	-
22	400	60	100	40	170	20	790	-

43A.a) Si les dépenses dans le nouveau logement sont plus élevées que prévu.

	1	2	3	4	5	TOT
Non	75,000	40,000	47,222	54,545	73,077	57,895
Oui	16,667	30,000	36,111	36,364	26,923	30,526
Pas de réponse	8,333	30,000	16,667	9,091	0,000	11,579

b) Mesure dans laquelle les dépenses dépassent le niveau prévu.

	1	2	3	4	5	TOT
juste un peu plus élevées	0,000	33,333	15,385	25,000	28,571	20,690
2	50,000	66,667	46,154	25,000	42,857	44,828
3	50,000	0,000	30,769	25,000	14,286	24,138
4	0,000	0,000	0,000	0,000	14,286	3, 448
beauc. plus él.	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Pas de réponse	0,000	0,000	7,692	25,000	0,000	6,897

43B.a) Si les dépenses dans le nouveau logement sont plus élevées que prévu.

	6	7	TOT
Non	75,714	54,839	69,307
Oui	18,571	25,806	20,792
Pas de réponse	5,714	19,355	9,901

b) Si les dépenses supplémentaires grèvent le budget familial.

	6	7	TOT
Oui	15,714	9,677	13,861
Non	80,000	61,290	74,257
Pas de réponse	4,286	29,032	11,881

44. Changement des habitudes d'épargne et de consommation depuis que les répondants occupent la maison.

	1	2	3	4	5	TOT
Aucun changement	33,333	50,000	38,889	27,273	11,538	30,526
Beaucoup moins d'ép.	8,333	20,000	27,778	9,091	23,077	21,053
Moins d'épargne	25,000	30,000	25,000	27,273	34,615	28,421
Plus d'épargne	16,667	0,000	2,778	18,182	23,077	11,579
Beaucoup plus d'épargne	8,333	0,000	2,778	9,091	7,692	5,263
Pas de réponse	8,333	0,000	2,778	9,091	0,000	3,158

45.a) S'il y a eu des changements dans les loisirs des occupants.

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Oui	33,333	70,000	44,444	81,818	61,538	38,571	32,258	45,408
Non	58,333	30,000	52,778	18,182	38,462	57,143	64,516	51,531
Pas de réponse	8,333	0,000	2,778	0,000	0,000	4,286	3,226	3,06

45.b) Changements précis de la façon dont les occupants passent leur temps libre.

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Reste plus à la maison	66,667	50,000	63,158	50,000	52,381	70,690	51,724	60,645
Reste moins à la maison	0,000	10,000	5,263	0,000	9,524	0,000	6,897	3,871
Reçoit plus à la maison	16,667	30,000	26,316	50,000	33,333	24,138	31,034	29,032
Reçoit moins à la maison	16,667	0,000	5,263	0,000	4,762	5,172	10,345	5,806
Autres	0,000	10,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,645

Autres : Vont moins souvent au restaurant (1).

45.c) Raisons de ce changement.

	1	2	3	4	5	TOT
Budget modeste/moins d'économies	40,000	37,500	27,778	0,000	31,579	25,806
Se sentent chez eux	20,000	25,000	0,000	16,667	5,263	9,677
Moins de loisirs/plus de travail	20,000	12,500	5,556	0,000	0,000	4,839
Zone moins commerciale	20,000	0,000	0,000	0,000	0,000	1,61
Nouveau-né	0,000	12,500	0,000	0,000	15,789	6,452
Installation	0,000	12,500	33,333	25,000	5,263	17,742
Tous veulent visiter le logement	0,000	0,000	5,556	25,000	0,000	6,452
Plus d'espace	0,000	0,000	5,556	16,667	0,000	4,839
Plus éloignés des êtres chers	0,000	0,000	5,556	0,000	10,526	4,839
Déplacements plus longs	0,000	0,000	0,000	0,000	5,263	1,613
Le fait d'avoir une cour arrière	0,000	0,000	0,000	0,000	5,263	1,613
Pas de réponse	0,000	0,000	16,667	16,667	21,053	14,516

46. Mesure dans laquelle la nouvelle maison a répondu aux attentes des occupants.

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Beaucoup mieux que prévu	8,333	10,000	0,000	18,182	3,846	7,143	3,226	5,612
Mieux que prévu	16,667	20,000	25,000	18,182	30,769	27,143	25,806	25,510
Comme prévu	58,333	70,000	66,667	45,455	46,154	50,000	64,516	56,122
Moins bien que prévu	8,333	0,000	5,556	18,182	15,385	12,857	6,452	10,204
Beaucoup moins bien que prévu	8,333	0,000	2,778	0,000	3,846	0,000	0,000	1,531
Pas de réponse	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	2,857	0,000	1,020

47. Combien de temps les occupants ont l'intention de vivre dans leur nouvelle maison.

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
1 ou 2 ans	8,333	0,000	5,556	0,000	11,538	1,429	6,452	4,592
3 ou 4 ans	25,000	40,000	30,556	18,182	26,923	20,000	48,387	28,571
5 ou 6 ans	33,333	30,000	16,667	18,182	38,462	37,143	25,806	30,102
7 ou 8 ans	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	1,429	3,226	1,020
Plus de 8 ans	0,000	10,000	5,556	9,091	7,692	31,429	12,903	16,327
Ne sait pas	33,333	20,000	41,667	54,545	15,385	0,000	0,000	15,816
Pas de réponse	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	8,571	3,226	3,571

48. Si l'occupant recommanderait à un ami d'acheter une maison de ce genre.

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Oui	91,667	100,000	97,222	90,909	88,462	91,429	77,419	90,306
Non	0,000	0,000	0,000	0,000	7,692	2,857	9,677	3,571
Oui, avec certaines modifications	8,333	0,000	0,000	9,091	0,000	4,286	12,903	4,592
Pas de réponse	0,000	0,000	2,778	0,000	3,846	1,429	0,000	1,531

Caractéristiques des ménages

49.1 Taille du ménage

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
1 personne	8,333	10,000	19,444	36,364	11,538	12,857	19,355	15,816
2 personnes	41,667	40,000	38,889	45,455	42,308	40,000	38,710	40,306
3 personnes	33,333	40,000	33,333	0,000	34,615	32,857	32,258	31,633
4 personnes	16,667	10,000	5,556	9,091	0,000	10,000	3,226	7,143
5 personnes	0,000	0,000	0,000	0,000	7,692	2,857	6,452	3,061
6 personnes	0,000	0,000	2,778	0,000	3,846	0,000	0,000	1,020
Pas de réponse	0,000	0,000	0,000	9,091	0,000	1,429	0,000	1,020

49.2 Âge des occupants

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
0 à 17 ans	25,806	24,000	15,294	10,000	24,590	19,653	20,000	19,787
18 à 24 ans	3,226	8,000	10,588	0,000	19,672	10,405	16,000	11,489
25 à 34 ans	41,935	52,000	29,412	35,000	36,066	43,353	38,667	39,149
35 à 44 ans	29,032	4,000	7,059	30,000	6,557	15,607	14,667	13,617
45 à 54 ans	0,000	0,000	5,882	5,000	1,639	5,202	1,333	3,617
Plus de 55 ans	0,000	0,000	2,353	0,000	0,000	2,890	2,667	1,915
Pas de réponse	0,000	12,000	29,412	20,000	11,475	2,890	6,667	10,426

49.3 Genre de ménage

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
1 adulte seul	8,333	10,000	19,444	36,364	11,538	12,857	22,581	16,327
2 adultes ou plus	0,000	10,000	2,778	9,091	0,000	4,286	3,226	3,571
Parent seul avec enfants	0,000	0,000	13,889	0,000	23,077	7,143	6,452	9,184
Parent seul avec 1 memb. de la famille	8,333	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,510
Couple sans enfants	41,667	30,000	30,556	36,364	26,923	32,857	32,258	32,143
Couple avec enfants	41,667	50,000	30,556	9,091	38,462	41,429	32,258	36,224
Couple avec membre de la famille	0,000	0,000	2,778	0,000	0,000	0,000	3,226	1,020
Pas de réponse	0,000	0,000	0,000	9,091	0,000	1,429	0,000	1,020

50. Nombre de propriétaires

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
1 propriétaire	50,000	20,000	69,444	54,545	42,308	35,294	45,161	45,361
2 propriétaires	50,000	80,000	30,556	45,455	53,846	61,765	54,839	53,093
3 propriétaires	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
4 propriétaires ou plus	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Pas de réponse	0,000	0,000	0,000	0,000	3,846	2,941	0,000	1,546

51. Niveau d'instruction des répondants et de leur conjoint(e)

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
École primaire	4,545	10,526	0,000	0,000	0,000	1,587	1,754	1,744
École secondaire	36,364	52,632	38,596	16,667	17,778	38,095	40,351	35,465
CEGEP	27,273	26,316	22,807	22,222	20,000	20,635	14,035	20,639
Université*	27,273	10,526	36,842	55,556	15,556	32,540	29,825	30,232
École de métier	4,545	0,000	1,754	5,556	46,667	7,143	7,018	10,756
Pas de réponse	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	7,018	1,163

*Comprend certaines études universitaires

52. Situation d'emploi

	1	2	3	4	5	TOT
Trav. autonome	8,333	10,526	3,448	22,222	11,364	9,202
Empl. à plein temps	58,333	63,158	68,966	66,667	72,727	67,485
Empl. à temps partiel	12,500	5,263	17,241	11,111	2,273	10,429
Ne travaille pas	8,333	5,263	8,621	0,000	4,545	6,135
Étudiant à plein temps	0,000	0,000	0,000	0,000	2,273	0,613
Retraité	0,000	5,263	0,000	0,000	0,000	0,613
Autre	4,167	5,263	0,000	0,000	4,545	2,454
Pas de réponse	8,333	5,263	1,724	0,000	2,273	3,067

Autres : Congé de maternité (1); travaille temporairement (1); reste à la maison (1); en formation en vue d'un poste (1); étudiant et travailleur à temps partiel (1); étudiant à plein temps et travailleur à temps partiel (1).

53. Genre d'emploi des répondants et de leur conjoint(e).

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Agr., pêcheries, forest., abatt., expl. de mines ou de carr.	0,000	0,000	0,000	0,000	2,857	0,000	0,000	0,305
Manoeuvre	4,762	11,765	0,000	0,000	5,714	11,024	9,615	7,317
Manoeuvre spécialisé	14,286	0,000	4,348	0,000	0,000	2,362	5,769	3,354
Artisan	14,286	23,529	21,739	16,129	17,143	22,047	36,538	22,866
Vente, serv., tr. de bur.	28,571	41,176	32,609	12,903	37,143	40,945	30,769	34,451
Professionnel	14,286	0,000	6,522	61,290	11,429	2,362	3,846	10,061
Gestion ou adm.	19,048	5,882	26,087	9,677	20,000	6,299	3,846	11,280
Au foyer	4,762	0,000	4,348	0,000	2,857	3,150	3,846	3,049
Autres	0,000	5,882	4,348	0,000	0,000	3,937	5,769	3,354
Pas de réponse	0,000	11,765	0,000	0,000	2,857	7,874	0,000	3,963

Autres : Analyste en informatique (5); étudiant à plein temps (2); retraité (1); pigiste (1); communications (2)

54. Revenu annuel du ménage.

	1	2	3	4	5	6	7	TOT
Moins de 9 999 $	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	1,429	0,000	0,510
10 000-19 999 $	0,000	10,000	2,778	0,000	0,000	0,000	0,000	1,020
20 000-29 999 $	16,667	0,000	5,556	0,000	3,846	7,143	0,000	5,102
30 000-39 999 $	16,667	40,000	13,889	18,182	23,077	24,286	32,258	23,469
40 000-49 999 $	25,000	20,000	25,000	36,364	19,231	28,571	38,710	28,061
50 000 $ ou plus	41,667	30,000	47,222	27,273	50,000	31,429	19,355	35,204
Pas de réponse	0,000	0,000	5,556	18,182	3,846	7,143	9,677	6,633

Profil des constructeurs

1. Entreprises :

Ensemble n° 0	Nom de l'entreprise : ANOBID CONSTRUCTION CORP. Information fournie par : M. José DiBona Poste dans l'entreprise : Président Participation au projet : Directeur des travaux Date de l'entrevue : le 19 novembre 1991	**A**
Ensemble n° 1 & Ensemble n° 2	Nom de l'entreprise : LES ENTREPRISES J. & R. BOLDUC Information fournie par : M. Jules Bolduc, M. Renaud Bolduc Poste dans l'entreprise : Président Participation au projet : Directeurs des travaux Date de l'entrevue : le 18 novembre 1991	**B**
Ensemble n° 3	Nom de l'entreprise : LES CONSTRUCTIONS CLEARY INC. Information fournie par : M. Danny Cleary Poste dans l'entreprise : Président Participation au projet : Directeur des travaux Date de l'entrevue : le 26 août 1991	**C**
Ensemble n° 4	Nom de l'entreprise : DUVO CONSTRUCTION LTÉE. Information fournie par : M. E. K. Voland Poste dans l'entreprise : Président Participation au projet : Directeur des travaux Date de l'entrevue : le 29 août 1991	**D**
Ensemble n° 5	Nom de l'entreprise : NELESCO CONSTRUCTION INC. Information fournie par : M. Garry Garbarino Posste dans l'entreprise : Président Participation au projet : Directeur des travaux Date de l'entrevue : le 4 septembre 1991	**E**
Ensemble n° 6	Nom de l'entreprise : CONSTRUCTION LÉO MARCOTTE INC. Information fournie par : M. Léo Marcotte Poste dans l'entreprise : Président Participation au projet : Directeur des travaux Date de l'entrevue : le 9 janvier 1992	**F**
Ensemble n° 7	Nom de l'entreprise : SIGPRA CONSTRUCTION Information fournie par : M. Jean-Marc Daigle Poste dans l'entreprise : Employé pour le projet Participation au projet : Directeur des travaux Date de l'entrevue : le 29 août 1991	**G**

2. Durée d'existence de l'entreprise :

	A	B	C	D	E	F	G
Années	3	12	5	4	5	15	4

3. Nombre d'employés :

	A	B	C	D	E	F	G
Manoeuvres	0	1	7	0	1	0	2
Contremaîtres	0	0	1	1	1	2	1
Vendeurs	0	1	1	0	1	4	1
Gest./Adm.	1	0	2	2	1	6	2
TOTAL	1	2	7	3	4	12	6

4. Portée des travaux réalisés par l'entreprise :

	A	B	C	D	E	F	G
Aménagement foncier	N	N	O	O	O	O	O
Entrepreneur général	O	O	O	O	O	O	O
Sous-traitance	N	N	N	N	O	N	N
Autre	O*	N	N	N	N	N	N

* Gestion professionnelle des travaux

5. Pourcentage du travail donné à contrat :

A	B	C	D	E	F	G
80%	100%	95%	100%	90%	100%	98%

6. Genres d'ensembles construits :

	A	B	C	D	E	F	G
Industriel	O	N	N	N	N	N	O
Commercial	O	O	N	N	O	O	O
Institutionnel	N	N	N	N	N	N	N
Résidentiel	O	O	O	O	O	O	O

a) Nombre approximatif de logements construits par an :

	A	B	C	D	E	F	G
N^bre de log.	1-2	30-35	25-75	80	60	70	600

b) Genres de logements construits selon le pourcentage du total :

	A	B	C	D	E	F	G
M. individuelles	100 %	90 %	15 %	0 %	30 %	12,5 %	5 %
M. jumelées	0 %	0 %	0 %	0 %	30 %	12,5 %	0 %
M. en rangée	0 %	10 %	25 %	3 %	10 %	70 %	15 %
Appartements	0 %	0 %	60 %	97 %	30 %	5 %	80 %

c) Taille des immeubles d'habitation construits, en pourcentage de tous les appartements construits :

	C	D	E	F	G
Imm. de faible hauteur (de 1 à 3 étages)	100 %	100 %	80 %	100 %	25 %
De hauteur moyenne (de 4 à 6 étages)	0 %	0 %	10 %	0 %	25 %
Tour d'habitation (7 étages ou plus)	0 %	0 %	10 %	0 %	50 %

d) Si c'était la première fois que l'entreprise construisait des maisons abordables :

	A	B	C	D	E	F	G
Première expérience	O	O	O	O	N	N	O

Mise en oeuvre du projet

7. Ce qui a donné au constructeur l'idée de construire des maisons en rangée de 14 pieds de large :

	A	B	C	D	E	F	G
D'autres ensembles	N	O	O	N	O	N	N
Journal/revue	O	N	O	O	O	O	O
Log. de démonstration	O	N	N	N	N	O	N
Autre	N	N	N	N	N	N	N

8. Si le constructeur a hésité à construire les logements :

	A	B	C	D	E	F	G
Hésitation	N	N	N	N	O*	O*	N

* Dans les deux cas, le constructeur s'inquiétait de l'étroitesse des logements

9. Si le terrain appartenait au constructeur avant qu'il décide de construire l'ensemble :

	A	B	C	D	E	F	G
Ter. app. au constr.	N	N	N	O	N	O	O

10. Conception et préparation des dessins d'exécution :

	A		B		C		D		E		F		G	
	C	DE	C	DE	C	DE	C	DE	C	DE	C	DE	C	DE
Technicien de l'entreprise	N	N	N	N	N	N	N	N	N	N	O	O	O	N
Architecte de l'entreprise	N	N	N	N	N	N	O	N	N	N	N	N	N	N
Technicien indépendant	N	N	N	O	N	N	N	O	N	N	N	N	N	O
Architecte indépendant	O	O	O	N	O	O	N	N	O	O	N	N	N	N

11. Entrepreneurs qui avaient déjà construit des ensembles dans la même municipalité que l'ensemble actuel :

	A	B	C	D	E	F	G
A construit dans la munic.	N	N	O	O	N	O	N

a) Comment l'expérience a influé sur les décisions touchant l'ensemble actuel :

C. Conception du logement : préférence pour les aires ouvertes
Sélection des matériaux : préférence pour l'extérieur en brique et les fenêtres à battants
Méthode de commercialisation : annonces destinées aux locataires de la région; annonces à la radio et dans les sections des loisirs et des divertissements du journal local et non pas dans la section des "maisons à vendre".

D. Lotissement du terrain : aire de stationnement séparée; dans cette fourchette de prix, les gens de la région ont tendance à préférer un sous-sol et un stationnement extérieur plutôt qu'un garage.
Conception du logement : cuisines à l'arrière de la maison; popularité des salles de séjour à mi-étages
Sélection des matériaux : brique à l'extérieur
Division de la propriété : obligé de recourir à la copropriété; savait d'avance qu'on ne permettrait pas la construction de maisons ayant une façade de 14 pieds
Méthode de commercialisation : se fondant sur une étude du logement préparée par la ville; a pu comparer les logements en copropriété dans la même fourchette de prix et savait que ces logements avaient une valeur plus élevée

F. Lotissement du terrain : connaissaît la construction de maisons en rangée dans la région
Conception du logement : cuisines à l'arrière de la maison
Sélection des matériaux : brique à l'extérieur
Méthode de commercialisation : annoncer la mensualité; mettre des brochures dans les boîtes aux lettres des appartements du quartier; mettre l'accent sur les comparaisons pièce par pièce plutôt que sur les dimensions globales

12. Options offertes :

- Tous les constructeurs offraient des choix aux acheteurs :

	A	B	C	D	E	F	G
Plans d'étage	X					X	
Finitions extérieures	X						
Revêtements de sol	X	X	X	X	X	X	X
Couleurs de la peinture	X	X		X			
Armoires de cuisine	X	X			X	X	X
Appareils de s. de bain	X	X	X	X	X	X	X
Appareils de plomberie	X	X				X	
Appareils d'éclairage	X	X	X			X	X
Boiseries	X	X				X	X
Autres							X*

* Rampes intérieures

13. Si les acheteurs avaient la possibilité d'acheter un logement dont l'étage supérieur n'était pas cloisonné :

	A	B	C	D	E	F	G
Option offerte	N	N	N	N	N	O	N

14. Si les acheteurs pouvaient modifier la disposition intérieure à leur gré avant et pendant la construction :

	A	B	C	D	E	F	G
Changements permis	O*	O*	O	O*	N	N	O*

* Les modifications étaient permises à condition d'être mineures, c'est-à-dire de ne pas exiger de changements structuraux

15. Si les acheteurs pouvaient effectuer eux-mêmes une partie des travaux de construction en échange d'une réduction du prix de vente :

	A	B	C	D	E	F	G
Travaux permis	O*	N	N	N	N	N	N

* N'importe quel genre d'arrangement était possible

16. Si les constructeurs croyaient que les options avaient aidé à augmenter les ventes :

	A	B	C	D	E	F	G
Options utiles	s.o.	O	O	O	N	O	O

17. Quand les ventes ont été confirmées de façon définitive (en pourcentage des ventes totales) :

	A	B	C	D	E	F	G
Avant toute construction	0 %	52 %	25 %	100 %	100 %	100 %	35 %
Après l'achèv. de certains travaux	50 %	10 %	25 %	0 %	0 %	0 %	50 %
Après visite du logement achevé	50 %	38 %	50 %	0 %	0 %	0 %	15 %

18. Si certains acheteurs ont annulé leur achat :

	A	B	C	D	E	F	G
Achat annulé	O	O	N	N	O	O	N

a) Raisons de l'annulation :

A,B,F. acheteur incapable d'obtenir un financement
A. acheteur a perdu son emploi
B. acheteur insatisfait du produit fini (acheté sur plan)
E. acheteur n'était pas conscient du fait qu'il avait acheté un logement en copropriété plutôt qu'une maison en rangée en propriété absolue

19. Si les constructeurs savaient quels acheteurs étaient des accédants à la propriété :

- Tous les constructeurs savaient qui étaient les accédants à la propriété

a) Pourcentage de logements vendus à des accédants :

	A	B	C	D	E	F	G
Accédants	100 %	80 %	90 %	100 %	75 %	95 %	90 %

20. Si les accédants avaient des exigences particulières que n'avaient pas généralement les autres acheteurs :

	A	B	C	D	E	F	G
Exigences spéciales	N	N	N	O	O	N	O

a) Ce qu'étaient ces exigences :

D,E. de façon générale, s'attendent à une valeur plus élevée
D. se préoccupent davantage de la question d'intimité
G. plus informés et prudents

21. Si certains acheteurs se sont inquiétés du fait que le logement n'avait que deux chambres :

	A	B	C	D	E	F	G
Se sont inquiétés	O	O	O	N	N	N	O

a) Pourcentage d'acheteurs que cela a inquiété :

	A	B	C	D	E	F	G
Se sont inquiétés	20 %	5 %	10 %	N	N	N	2 %

Réalisation du projet

22. Durée du projet (en mois) :

	A	B1	B2	C	D	E	F	G
De la m. en oeuvre jusqu'à la mise en ch.	4	0,5	2	1	x	1,5	2,5	1
De la mise en chantier jusqu'à l'achèv.	3	7	7	5*	x	2	4,5	3
De l'achèv. jusqu'à l'occupation	x	1	x	x	x	x	0,5	x
De la m. en oeuvre jusqu'à l'achèv.	7	7,5	9	x	x	3,5	8	4
De la m. en oeuvre jusqu'à l'occ. complète	x	8,5	x	x	4	3,5	8,5	x

* Achevé à 30 %

23. Si les travaux de construction ont procédé plus rapidement que dans le cas d'autres projets d'envergure semblable.

	A	B	C	D	E	F	G
Procédé plus rapid.	O	O	N	N	N	O	O

a) Pourquoi les travaux ont procédé plus rapidement :

A. La structure est très simple; pas beaucoup plus rapidement, puisque les finitions sont ce qui prend le plus de temps et que celles de ces maisons sont les mêmes que celles qu'on trouve dans d'autres genres de logements

B. Capacité de les construire en série; on construit des groupes de huit logements comme on construirait une seule grande maison

F. Les maisons en rangée se construisent plus rapidement; main-d'oeuvre facile à obtenir; conception simple; beaucoup de logements dans une petite région

G. Sept logements en cinq jours (charpente et toit)

E. C'est plutôt le contraire; la petitesse des logements fait en sorte qu'il y a peu de place pour travailler, ce qui ralentit le processus de construction

24. Si la rapidité de la construction a augmenté avec chaque groupe de maisons en rangée complété.

	A	B	C	D	E	F	G
Augment. de la vitesse	S.O.	O	O	N	O	N	O

25. Nombre d'employés nécessaires à la réalisation de ce projet.

	A	B	C	D	E	F	G
Manoeuvres	0	1	7	0	1	0	2
Contremaîtres	0	0	1	1	1	1	1
Vendeurs	0	1	1	0	1	2	1
Gest./Adm.	1	0	2	2	1	6	2
TOTAL	1	2	7	3	4	9	6

26. Si le fait d'offrir des options a influé sur la production des logements.

	A	B	C	D	E	F	G
Production touchée	S.O.	N	O	O	N	N	O

a) Comment le fait d'offrir des options a influé sur la production.

	A	B	C	D	E	F	G
Coordination difficile			O	O			O
Construction ralentie			O	O			O
Erreurs et complications			N	O			O

27. Améliorations que le constructeur apporterait s'il mettait en chantier un nouvel ensemble :

A. Réduirait davantage les coûts de construction en utilisant des matériaux de finition moins chers et en réduisant le nombre de fenêtres et la superficie des logements (1 000 pieds carrés); essayerait d'aménager trois chambres à coucher.

B. Tenterait d'obtenir des lots de 14 pieds de large; aménagerait le stationnement à l'avant de chaque logement.

C. Laisserait ouvert l'escalier menant au sous-sol afin de faire paraître l'intérieur plus grand.

E. Tenterait d'obtenir des lots de 14 pieds de large; la copropriété s'est révélée un problème important.

F. Planification d'ensemble plus soignée pour y intégrer le stationnement de façon plus pratique.

G. Construirait les logements de façon à former des angles pour séparer les entrées, augmenter l'intimité et donner une identité aux logements; replacerait la penderie dans l'entrée puisqu'elle empêche de voir dans la maison; construirait les logements sur des terrains plus grands afin d'améliorer le stationnement.

28. Si les constructeurs croient que les ensembles de ce genre offrent des possibilités dans l'avenir.

- Tous les constructeurs ont dit OUI

a) Raisons :

A. Le marché est là; besoin d'une meilleure collaboration de la part des municipalités
B. Le marché est là; la demande devrait se maintenir pour un an ou deux
C. Le marché existe
D. Il existe une demande de logements abordables et les maisons en rangée sont une façon efficiente de les produire; nécessité d'une meilleure collaboration de la part des municipalités pour qu'elles permettent des méthodes de planification d'ensemble plus créatrices; la copropriété est un problème puisque ces logements sont moins commercialisables et exigent plus de places de stationnement par logement que les maisons en propriété absolue; les règlements municipaux devraient au moins permettre d'aménager un stationnement sur un terrain séparé et autoriser la propriété absolue des maisons en rangée.
E. Il existe un marché pour les logements abordables
F. Il existe un marché pour les logements abordables; il est possible d'adapter ce concept à de nombreux endroits
G. Les conditions sont propices; la demande devrait diminuer considérablement après l'arrivée à terme des programmes de subventions provinciaux et municipaux

Économies

29. Économies réalisées :

A. Économies d'échelle : environ 10 p. 100
Marché/économie : environ 10 p. 100 uniquement sur la main-d'oeuvre

B. Économies d'échelle : environ 15 p. 100 sur les matériaux
Groupement/planification : aucune; pas besoin de mur de maçonnerie, mais le stationnement commun et les autres éléments requis sont plus chers
Composantes préfabriquées : aucune; coûtent un peu plus cher mais la construction progresse de façon plus efficiente et il y a moins de gaspillage de matériaux
Marché/économie : environ 10 p. 100
Gaspillage de matériaux : un peu moins de gaspillage, mais pas d'économie importante

C. Économies d'échelle : aucune; les prix étaient déjà bas
Groupement/planification : environ 4 000 $ par mur de blocs et 4 000 $ par branchement d'eau (besoin de faire deux branchements seulement pour chaque groupe de trois logements)
Remplacement de matériaux : conduits d'eau en plastique; aucune économie réelle, mais ils sont plus commodes
Marché/économie : environ 10 p. 100 sur la main-d'oeuvre
Simplicité : environ 5 p. 100
Gaspillage de matériaux : réduction d'environ 20 p. 100 du gaspillage

D. Groupement/planification : un branchement d'eau pour chaque groupe de quatre logements
Uniformisation : certaines économies
Simplicité : certaines économies
Gaspillage de matériaux : aucune économie réelle

E. Groupement/planification : besoin d'un seul branchement d'eau par groupe de logements
Uniformisation : plus commode mais aucune économie réelle
Gaspillage de matériaux : environ 5 p. 100

F. Groupement/planification : frais d'arpentage plus élevés; réduction de 25 p. 100 du terrain nécessaire; environ 15 p. 100 d'économie sur les matériaux
Marché/économie : environ 10 p. 100 sur la main-d'oeuvre
Uniformisation : économie correspondant à environ 10 heures de travail par maison
Simplicité : environ 50 $ par maison
Gaspillage de matériaux : gaspillage d'environ 5 p. 100, à comparer à 20 p. 100 pour d'autres genres de logements

G. Économies d'échelle : environ 5 p. 100
Marché/économie : 10 p. 100 à 15 p. 100 sur la main-d'oeuvre; 5 p. 100 sur les matériaux
Gaspillage de matériaux : environ 15 p. 100

a) Métiers qui ont offert les économies les plus importantes :

A. Menuiserie de gros oeuvre
B. Aucun
C. Aucun
D. Aucun
E. Ferronnerie (pour les balcons et rampes)
F. Aucun; économies générales d'environ 5 p. 100
G. Plomberie

S1. Si l'entrepreneur a dû ou non faire face à une certaine opposition dans le quartier ou la région avoisinante.

	A	B1	B2	C	D	E	F	G
Opposition?	N	N	N	N	N	O	N	O

a) Genre d'opposition :

Genre d'opposition (N^{bre})	E	G
Plaintes verbales officieuses	O (10-15)	O (20)
Plaintes écrites	O (environ 20)	O (20)
Pétitions signées	O	N
Poursuite judiciaire	O [1]	N
Autre	N	O [2]

1. Tentative pour arrêter des changements de zonage qui auraient permis de construire un ensemble d'une densité plus forte.
2. Manifestations

b) Principale raison de l'opposition :

Raison de l'opposition	E	G
Taille des logements	N	N
Prix des logements	N	N
Densité de l'ensemble	N	N
Aspect des maisons	N	N
Image publique ("logement abordable")	O	O

c) Si l'opposition a changé une fois l'ensemble presque achevé :

	E	G
L'opposition a changé?	O	O

d) Comment l'opposition a changé :

E,G: s'est estompée progressivement

e) Pourquoi l'opposition a disparu :

E: La densité a été réduite et la demande de changements de zonage a été retirée
La qualité de l'ensemble ne laissait pas à désirer

G: Le constructeur a organisé une réunion, a modifié la façade et a convaincu le public de la qualité de l'ensemble

f) Effet de l'opposition sur les ventes :

	E	G
Très minime	x	x
2		
3		
4		
Très marqué		

S2. Nombre d'organismes dont le constructeur a dû obtenir une approbation pour construire l'ensemble.

	A	B1	B2	C	D	E	F	G
Nombre d'organismes	1	1	1	1	1	1	1	1

a) Organismes :

A, B1, B2, C, D, E, F, G : municipalité

b) Nombre de demandes nécessaires pour obtenir l'approbation de chaque organisme :

	A	B1	B2	C	D	E	F	G
1er organisme	2	1	4	1	1	1	1	4

c) Temps nécessaire au traitement de la première demande (en semaines).

	A	B1	B2	C	D	E	F	G
1er organisme	8	1,5	1	1	8	4	4	0,25

d) En tout, temps nécessaire pour obtenir un permis de construire (en semaines).

	A	B1	B2	C	D	E	F	G
Temps	18	1,5	6	1	8	4	4	4

e) Réactions devant le temps nécessaire pour obtenir un permis de construire.

	A	B1	B2	C	D	E	F	G
Beaucoup trop long	x		x					
Un peu trop long								
Raisonnable		x		x	x	x	x	x
Autres commentaires	x*							

* L'approbation du nouveau lotissement a pris beaucoup de temps; la municipalité a envoyé la demande à Québec pour obtenir l'approbation du gouvernement provincial

f) Effet que le long délai de traitement de la demande a eu sur les ventes.

	A	B2
Très minime		
2		
3	x	
4		
Très marqué		x*

* La longue période d'attente a permis aux compétiteurs de le rattraper

S3. Si le constructeur a tenté d'obtenir un zonage pour lots de 14 pieds de large.

- Aucun des constructeurs interviewés n'a tenté d'obtenir ce zonage

a) Raisons pour lesquelles ils n'ont pas fait la demande de zonage pour lots de 14 pieds :

A, B1,B2, C, F, G. L'approbation aurait pris trop de temps

D. Le constructeur croyait que cela n'aurait pas été possible, d'après les discussions qu'il avait eues antérieurement avec des fonctionnaires municipaux

E. Le constructeur croyait qu'il était plus avantageux de construire des logements en copropriété

b) Si les constructeurs croyaient que leurs ventes auraient augmenté si on leur avait permis de diviser le terrain en lots de 14 pieds de large.

	A	B1	B2	C	D	E	F	G
Aucun effet sur les ventes				x			x	x
Hausse des ventes de 0 à 10 %		x	x		x			
Hausse de plus de 100 %	x							
Incertain						x		

S4. Si le constructeur s'est heurté à des règlements qui ont été un obstacle pendant la planification et la construction de l'ensemble.

	A	B1	B2	C	D	E	F	G
Obstacles rencontrés	O	O	O	N	N	O	N	O

a) Genre d'obstacle rencontré :

A. Les syndicats ont été un obstacle; les prix sont trop gonflés pour les ensembles de logements abordables; l'ensemble aurait été produit plus rapidement et à coût moins élevé s'il n'y avait pas eu de travailleurs syndiqués

B1,B2, G. Une certaine hésitation ou résistance de la part des autorités municipales concernant l'image de l'ensemble; crainte que l'ensemble puisse devenir un "ghetto"

E. Les règlements existants ne conviennent pas bien aux maisons en rangée de faible largeur; la municipalité est généralement très coopérative et ouverte aux idées nouvelles, mais ces dernières sont difficiles à mettre en oeuvre en raison de la réglementation

b) Si les obstacles rencontrés au niveau de la réglementation ont compromis la qualité de l'ensemble.

	A	B1	B2	E	G
Qualité compromise	O	N	N	N	N

c) Effet des compromis sur les ventes.

	A	B1	B2	E	G
Très minime					
2					
3					
4	x				
Très marqué					

S5. Rythme moyen des ventes des logements (n^{bre} de logements par mois).

	A	B1	B2	C	D	E	F	G
Rythme des ventes	S.O.	6	6	10	4	24	87	37

a) Si ce rythme est demeuré le même pendant toute la durée du projet.

	A	B1	B2	C	D	E	F	G
Rythme constant	S.O.	N	N	O	O	O	N	O

b) Comment le rythme des ventes a changé pendant le projet.

B1,B2. Diminution rapide après le premier mois; augmentation après l'ouverture de la maison témoin

F. Diminution rapide après le premier mois; les ventes se sont stabilisées à environ 2 par semaine

Questionnaire
Première Partie - Résidents

061-_____

Date:_____ /_____ /_____
JOUR MOIS ANNÉE

Comme vous le savez peut-être, la maison que vous avez achetée est apparentée à un concept développé à l'Université McGill. Dans le cadre d'une étude de suivi, les chercheurs aimeraient aujourd'hui connaître votre niveau de satisfaction vis-à-vis de votre nouvelle maison et savoir comment il se compare à celui que vous procurait votre logement précédent. Ces renseignements nous permettront de déterminer les points forts et les points faibles de ce concept et d'y apporter les changements nécessaires pour l'améliorer à l'avenir.

Il est important que l'occupant qui remplira ce questionnaire soit un propriétaire enregistré de la propriété. Si vous avez des commentaires additionnels à formuler, n'hésitez pas à utiliser l'endos des pages du questionnaire.

Toutes les données recueillies à l'aide de ce questionnaire seront utilisées uniquement à des fins statistiques et les informations contenues dans chaque questionnaire individuel resteront strictement confidentielles

Votre collaboration est grandement appéciée. Merci.

Votre logement précédent

1. Les occupants de votre logement précédent étaient -ils les mêmes que ceux qui vivent avec vous présentement. Oui ☐ Non ☐

Dans la négative, précisez les différences?

_____

_____

_____

2. Combien de temps avez-vous vécu dans votre logement précédent?

Moins d'un an ☐ 1 ou 2 ans ☐ 3 ou 4 ans ☐
5 ou 6 ans ☐ 7 ou 8 ans ☐ plus de 8 ans ☐

3. Dans quelle municipalité était situé votre logement précédent?_____

4. De quel type de logement s'agissait-il?

Appartement ☐ Maison de ville ☐ Maison semi-détachée ☐ Maison détachée ☐

5. À quel titre l'occupiez-vous?

Location ☐ Condominium ☐
Coopérative ☐ Pleine propriété ☐

Si vous etiez propriétaire, était-ce votre première propriété? Oui ☐ Non ☐

6. De quel type de stationnement disposiez-vous?

Dans la rue ☐ Dans un stationnement extérieur ☐ Abri à voiture ☐ Garage intérieur ☐

7. Disposiez-vous d'un espace extérieur privé?

Aucun ☐ Balcon avant (porche) ☐ Balcon arrière (porche) ☐
Cour avant ☐ Cour arrière ☐ Autres:_____

8. À combien se chiffraient <u>vos dépenses mensuelles moyennes</u> en1990 ?

À titre de propriétaire:		ou	À titre de locataire:	
Hypothèque	$ _____		Loyer	$ _____
Électricité (été)	$ _____		Électricité (été)	$ _____
Électricité (hiver) **ou**			Électricité (hiver) **ou**	
Chauffage	$ _____		Chauffage (s'il y a lieu)	$ _____
Entretien	$ _____		Entretien	$ _____
Assurances	$ _____		Assurances	$ _____
Taxes foncières	$ _____			

9. À quelle distance vous trouviez-vous de chacun des services suivants?

	franchissable à pied	10 minutes en voiture	20 minutes en voiture	plus de 20 min. en voiture
▪ Centres commerciaux	☐	☐	☐	☐
▪ Services médicaux	☐	☐	☐	☐
▪ Écoles	☐	☐	☐	☐
▪ Transports en commun	☐	☐	☐	☐

10. Quel était votre moyen de transport habituel pour vous rendre au travail? (1 seule réponse)

À pied ☐ Bicyclette ☐ Transport en commun ☐ Voiture ☐

Autres:_____

11. Combien de temps vous fallait-il en moyenne pour vous rendre au travail? (1 réponse)

Moins de 15 min. ☐ 16 min. à 30 min. ☐ 1 min. à 45 min. ☐

46 min. à 60 min. ☐ 61 min. à 90 min. ☐ Plus de 90 min. ☐

Votre quête d'une nouvelle maison

12. Combien de temps avez-vous passé à chercher votre nouvelle maison?

Trouvée par hasard ☐ Jusqu'à 6 mois ☐ 7 à 12 mois ☐

13 à 24 mois ☐ plus de 24 mois ☐

13. Combien de projets avez-vous vus durant ce temps?

(N'incluez PAS celui où vous vivez maintenant)

Aucun ☐ 1 à 3 ☐ 4 à 6 ☐ 7 à 9 ☐ 10 à 12 ☐ Plus de 12 ☐

14. Cherchiez-vous particulièrement à acheter une maison de construction récente?

Oui ☐ Non ☐ Sans préférence ☐

15. Quel type d'habitation auriez-vous achetée si vous aviez eu le champ libre?

Répondre par ordre de préférence:

	DERNIER CHOIX			PREMIER CHOIX
	1	2	3	4
▪ Maison unifamiliale détachée	1	2	3	4
▪ Maison semi-détachée	1	2	3	4
▪ Maison de ville	1	2	3	4
▪ Condominium	1	2	3	4

16. Où auriez-vous aimé vivre?

Répondre par ordre de préférence :

	DERNIER CHOIX				PREMIER CHOIX
	1	2	3	4	5
▪ Centre -ville	1	2	3	4	5
▪ À 10 min. du centre- ville	1	2	3	4	5
▪ Banlieu	1	2	3	4	5
▪ Petite ville	1	2	3	4	5
▪ Campagne	1	2	3	4	5

17. Quelle importance attachiez-vous à chacun des facteurs suivants dans votre quête d'une nouvelle habitation?

	SANS IMPORTANCE				TRÈS IMPORTANT
	1	2	3	4	5
▪ Proximité du travail	1	2	3	4	5
▪ Proximité des transports en commun	1	2	3	4	5
▪ Proximité des services médicaux	1	2	3	4	5
▪ Proximité des centres commerciaux	1	2	3	4	5
▪ Proximité des écoles	1	2	3	4	5

18. Combien de chambres à coucher vouliez-vous avoir dans votre nouvelle maison?

Une ☐ Deux ☐ Trois ☐ Quatre ☐ Plus de quatre ☐

19. Y avait-il des aménagements particuliers qui revêtaient beaucoup d'importance à vos yeux dans le choix d'une nouvelle maison? Oui ☐ Non ☐

Si oui, quels étaient-ils?

a)_____

b)_____

c)_____

20. Qu'est-ce qui vous a particulièrement plu dans votre maison actuelle?

_____

_____

_____

21. Après avoir visité le projet pour la première fois, combien de temps vous a-t-il fallu pour prendre la décision d'acheter?

Decision prise immédiatement ☐ 1 à 2 semaines ☐ 3 à 4 semaines ☐
5 à 6 semaines ☐ Plus de 6 semaines ☐

22. Combien d'autres projets avez-vous visité <u>après</u> avoir vu celui-ci?

Aucun ☐ 1 à 3 ☐ 4 à 6 ☐ 7 à 9 ☐ 10 à 12 ☐ Plus de 12 ☐

23. Avez-vous vu une maison modèle avant d'acheter Oui ☐ Non ☐

24. Y avait-il des éléments dans votre nouvelle maison que vous n'aimiez pas au moment de l'achat? Oui ☐ Non ☐

Si oui, quels étaient -ils?

a)_____

b)_____

c)_____

25. Quelle importance accordiez-vous à chacun des facteur suivants lorsque vous avez décidé d'acheter votre nouvelle maison?

	SANS IMPORTANCE				TRES IMPORTANT
	1	2	3	4	5
▪ Aspect extérieur	1	2	3	4	5
▪ Aménagement intérieur	1	2	3	4	5
▪ Prix	1	2	3	4	5
▪ Rendement de l'investissement	1	2	3	4	5
▪ Présence d'un espace extérieur privé	1	2	3	4	5
▪ Présence d'une place de stationnement privée	1	2	3	4	5

26. Étiez-vous admissible aux programmes municipaux et/ou provinciaux de subventions offerts au moment de l'achat de votre maison? Oui ☐ Non ☐

Si oui, pensez-vous que vous auriez quand -même acheté votre maison si ces subventions n'avaient pas été disponibles?

Oui ☐ Non ☐ Indécis ☐

Votre Nouvelle Maison

27. Quand avez-vous emménagé dans votre nouvelle maison? Date _____ /_____ /_____
JOUR MOIS AN

28. Parmi les options suivantes, qu'elles sont celles dont vous disposez dans votre nouvelle maison?

Toilette au rez-de-chaussée	☐	Balcon avant	☐
Cuisine ouverte	☐	Balcon arrière	☐
Douche séparée (dans la toilette du 2ieme)	☐	Fenêtre dans le mur de côté (si maison d'angle (de bout))	☐
Bain tourbillon	☐	Sous-sol fini	☐
Foyer	☐	Aucune	☐

29. Avez-vous fait des travaux majeurs depuis que vous avez acheté votre nouvelle maison (par exemple, l'ajout de cloisons au sous-sol)? Oui ☐ Non ☐

Si oui, veuillez préciser quels type de travaux pour chaque étage:

	SOUS-SOL	PREMIER ÉTAGE	DEUXIÈME ÉTAGE
Isolation	☐	☐	☐
Cloisons	☐	☐	☐
Placoplâtre/plâtre traditionel	☐	☐	☐
Peinture, papier peint	☐	☐	☐
Recouvrement de planchers	☐	☐	☐
Boiseries (plinthes, moulures)	☐	☐	☐
Placards de cuisine/ de salle de bain	☐	☐	☐
Filage électrique	☐	☐	☐
Installations électriques (ex: interrupteur)	☐	☐	☐
Plomberie brute	☐	☐	☐
Changer les sanitaires (bain, toilette)	☐	☐	☐
Autres (veuillez préciser) :_____	☐	☐	☐
_____			
Autres (veuillez préciser) :_____	☐	☐	☐
_____			

30. Y a-t-il des travaux que vous envisagez de faire? Oui ☐ Non ☐

Si oui, veuillez préciser quels travaux sont envisagés:

Rez-de-chaussée: _____

_____

_____

_____

_____

Étage: _____

_____

_____

_____

_____

Sous-sol: _____

_____

_____

_____

_____

31. Auriez-vous préféré faire vous-même des travaux de construction ou de finition en échange d'un rabais dans le prix de la maison? Oui ☐ Non ☐

Si oui, parmi les travaux suivants, quels sont ceux que vous auriez pu faire?

- Ériger les cloisons ☐
- Installer plomberie brute ☐
- Installer appareils sanitaires ☐
- Installer filage électrique (si le code le permet) ☐
- Installer app. électriques (si le code le permet) ☐
- Installer panneaux de gypse ☐
- Tirer les joints des panneaux ☐
- Installer couvre-planchers ☐
- Peinture ☐
- Paysagement ☐

32. Auriez-vous accepté un deuxième étage sans cloison (genre loft) moyennant une réduction de 5 000 $? Oui ☐ Non ☐

33. Dans la 1ère colonne, indiquez votre degré de satisfaction pour votre nouvelle maison . Dans la 2 ème colonne, comparez votre nouvelle maison à votre logement précédent. S'il n'y a pas lieu de comparer, encerclez S/O (sans objet). Vous pouvez ajouter des remarques au verso de cette feuille.

	NIVEAU DE SATISFACTION						COMPARÉE À MON ANCIEN LOGEMENT, MA MAISON EST:					
	TRÈS DÉÇU				TRÈS SATISFAIT	sans objet	BIEN PIRE				BEAUCOUP MIEUX	sans objet
Lieu:	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5	
a) Proximité du travail	1	2	3	4	5	S/O	1	2	3	4	5	S/O
b) Proximité des transports en commun	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5	
c) Proximité des services médicaux	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5	
d) Proximité des centres commerciaux	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5	
e) Proximité des écoles	1	2	3	4	5	S/O	1	2	3	4	5	S/O
Site:												
f) Image générale du projet	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5	
g) Sens communautaire/quartier	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5	
h) Sécurité des enfants	1	2	3	4	5	S/O	1	2	3	4	5	S/O
i) Emplacement du stationnement	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5	
j) Taille de la cour avant	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5	S/O
k) Taille de la cour arrière	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5	S/O
l) Niveau d'intimité	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5	
Unité:												
m) Conception/plan d'ensemble	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5	
n) Superficie totale	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5	
o) Surface de rangement	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5	
p) Flexibilité de l'espace	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5	
q) Aspect extérieur	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5	
r) Aspect intérieur	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5	
s) Qualité de finition extérieure	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5	
t) Qualité de finition intérieure	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5	
u) Quantité de lumière naturelle	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5	
v) Niveau d'aération	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5	
w) Insonorisation entre les unités	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5	S/O

34. Évaluez votre niveau de satisfaction avec l'utilisation de chacun des espaces suivants et comparez -la à celle de votre logement précédent. Si vous le désirez, vous pouvez ajouter vos commentaires spécifiques au verso de la feuille.

	NIVEAU DE SATISFACTION						COMPARÉE À MON ANCIEN LOGEMENT, MA MAISON EST:					
	TRÈS DÉÇU				TRÈS SATISFAIT	sans objet	BIEN PIRE				BEAUCOUP MIEUX	sans objet
Rez-de-chaussée	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5	
a) Vestibule	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5	
b) Séjour	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5	
c) Salle à manger	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5	S/O
d) Cuisine	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5	
e) Cabinet	1	2	3	4	5	S/O	1	2	3	4	5	S/O
Deuxième étage:												
f) Chambre des maîtres	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5	
g) Chambre	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5	S/O
h) Salle de bain	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5	
i) Couloir	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5	S/O
j) Escalier	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5	S/O

35. Si vous pouviez modifier l'unité, quels changements y apporteriez-vous?

a) _____

_____

b) _____

_____

c) _____

_____

36. Avez-vous des problèmes à partager la cour avec vos voisins? Oui ☐ Non ☐

Si oui, veuillez préciser:

_____

_____

_____

_____

_____

37. Entendez-vous vos voisins à travers le mur mitoyen? Oui ☐ Non ☐

Si oui,

Très souvent ☐ À l'occasion ☐ Presque jamais ☐

Qu'entendez-vous?

Des pas ☐ Les gens parler ☐ La musique ou la télévision ☐

Les portes se fermer ☐ Bruits de plomberie ☐ Autres: _____

S'agit-il pour vous d'un dérangement majeur?

Pas du tout ☐ Parfois ☐ Souvent ☐ Toujours ☐

38. Combien de véhicules possédez-vous?

Aucun ☐ Un ☐ Deux ☐ Plus de deux ☐

39. Le plus souvent, comment vous rendez -vous au travail? (une seule réponse)

À pieds ☐ À bicyclette ☐ Transports en commun ☐ Automobile ☐

Autre:_____

40. En moyenne, combien de temps vous faut-il pour vous rendre au travail? (1 réponse)

Moins de 15 min. ☐ 16 min. à 30 min. ☐ 31 min. à 45 min. ☐

46 min. à 60 min. ☐ 61 min. à 90 min. ☐ Plus de 90 min. ☐

41. Où votre travail est -il situé? _____ / _____

RUE MUNICIPALITÉ

42. Quelles sont vos dépenses moyennes mensuelles pour votre nouvelle maison?

Hypothèque	$ _____	Électricité (été)	$ _____
Taxes	$ _____	Frais de condominium	$ _____
Assurances	$ _____	Entretien	$ _____

43. Vos dépenses sont-elles plus élevées que ce que vous prévoyiez? Oui ☐ Non ☐

Si oui, comment évalueriez-vous les différences?

JUSTE UN PEU PLUS ÉLEVÉES QUE PRÉVU — BEAUCOUP PLUS ÉLEVÉES QUE PRÉVU

1 2 3 4 5

44. Vos habitudes d'épargne et de consommation ont-elles changé depuis que vous avez déménagé?

Aucun changement ☐

Beaucoup moins d'épargne qu'avant de déménager ☐

Moins d'épargne qu'avant de déménager ☐

Plus d'épargne qu'avant de déménager ☐

Beaucoup plus d'épargne qu'avant de déménager ☐

45. Y a-t-il eu des changements dans vos loisirs depuis que vous avez déménagé?

Oui ☐ Non ☐

Si oui, comment?

Passe plus de temps à la maison ☐ Passe moins de temps à la maison ☐

Reçois plus à la maison ☐ Reçois moins à la maison ☐

Autres:_____

Quelles sont les causes de ce changement?:

_____

_____

46. En général, votre nouvelle maison a-t-elle répondu à vos attentes?

Beaucoup mieux que prévu ☐ Moins bien que prévu ☐

Mieux que prévu ☐ Bien moins bien que prévu ☐

Comme prévu ☐

47. Combien d'année envisagez-vous d'y vivre?

1 ou 2 ans ☐ 3 ou 4 ans ☐ 5 ou 6 ans ☐

7 ou 8 ans ☐ Plus de 8 ans ☐ Ne sait pas ☐

48. En recommanderiez-vous l'achat à un ami? Oui ☐ Non ☐

Caractéristiques du ménage

Par ces dernières questions, nous aimerions connaître quelques données de base au sujet de votre foyer. Comme pour les informations précédentes, ces données ne seront utilisées qu'à des fins statistiques. Les informations contenues dans ce questionnaire resteront strictement confidentielles.

49. Indiquez l'âge, le sexe et le lien qui vous lie à chaque personne vivant dans cette maison.

PERSONNE	AGE	SEXE M	SEXE F	LIEN AVEC VOUS (Ne cochez qu'un case par personne) CONJOINT(E)	ENFANT	PÈRE/MÈRE	AUTRE (VEUILLEZ PRÉCISER)
a) Vous	_____	☐	☐	-	-	-	
b) Personne 2	_____	☐	☐	☐	☐	☐	_____
c) Personne 3	_____	☐	☐	☐	☐	☐	_____
d) Personne 4	_____	☐	☐	☐	☐	☐	_____
e) Personne 5	_____	☐	☐	☐	☐	☐	_____

50. Vous mis-à-part, y a-t-il une ou plusieurs autres personnes qui sont propriétaires de la maison que vous occupez présentement? Oui ☐ Non ☐

Si oui, qui sont-ils(elles)?

a) Personne 2 ☐
b) Personne 3 ☐
c) Personne 4 ☐
d) Personne 5 ☐
e) Autre ☐

51. Quel est le plus haut degré de formation académique atteint par vous et (s'il y a lieu) par votre conjoint(e)?

	VOUS	VOTRE CONJOINT(E) (S'il y a lieu)
École primaire	☐	☐
École secondaire	☐	☐
CEGEP	☐	☐
Université (sans diplôme)	☐	☐
Diplômé(e) universitaire	☐	☐
École de métier (préciser)	_____	_____

52. Laquelle des catégories suivantes décrit le mieux votre occupation et, s'il y a lieu, celle de votre conjoint(e)?

	VOUS	VOTRE CONJOINT(E) (S'il y a lieu)
À son compte	☐	☐
Employé(e) à temps plein	☐	☐
Employé(e) à temps partiel	☐	☐
Actuellement sans emploi	☐	☐
Étudiant(e) à temps plein	☐	☐
Retraité(e)	☐	☐
Autres (préciser)	_____	_____

53.Quelle catégorie d'emploi décrit le mieux votre occupation actuelle (votre ancienne occupation si vous êtes retraité) et , s'il y a lieu, celle de votre conjoint(e)?

	VOUS	VOTRE CONJOINT(E) (S'il y a lieu)
Agriculture, pêcheries, foresterie, bûcheronnage, exploitation de mines ou de carrières.	☐	☐
Ouvrier	☐	☐
Main-d'oeuvre semi-spécialisée	☐	☐
Main-d'euvre spécialisée (gens de métier)	☐	☐
Ventes, services, commis	☐	☐
Professionnel(le)	☐	☐
Gestion ou administration	☐	☐
Au foyer	☐	☐
Autres (préciser):	_____	_____

54. En considérant toutes les sources, quel est le revenu annuel brut de votre foyer?

Moins de $9 999 ☐	$30 000 à $39 999 ☐
$10 000 à $19 999 ☐	$40 000 à $49 999 ☐
$20 000 à $29 999 ☐	$50 000 ou plus ☐

MERCI DE VOTRE COOPÉRATION

Questionnaire

Deuxième partie - Promoteur

Information fournie par : _____

Poste dans l'entreprise : _____

Participation au projet : _____

Date : _____

Promoteur

1. **Nom de l'entreprise :** _____

2. **En quelle année cette entreprise a-t-elle été créée?** _____

3. **Combien d'employés permanents l'entreprise compte-t-elle?**
   - Manoeuvres _____
   - Contremaîtres _____
   - Personnel de vente _____
   - Gestionnaires/administrateurs _____
   - TOTAL _____

4. **Quelle est la portée des travaux qu'effectue cette entreprise?**
   - Aménagement foncier _____
   - Travail d'entrepreneur général _____
   - Sous-traitance _____
   - Autre : _____

5. **Quel pourcentage des travaux de construction sont donnés à contrat?** _____ %

6. **Quel genre d'immeubles avez-vous construits?**
   - Industriels _____
   - Commerciaux _____
   - Institutionnels _____
   - Résidentiels _____

   Si vous avez construit des immeubles résidentiels, environ combien de logements construisez-vous en un an? _____

   De quels genres de logements s'agit-il?
   - Maisons individuelles _____ % du total
   - Maisons jumelées _____ % du total
   - Maisons en rangée _____ % du total
   - Immeubles d'habitation (app.) _____ % du total

   S'il s'agit d'immeubles d'habitation, quelle en est la taille?
   - Faible hauteur (de 1 à 3 étages) ____
   - De haut. moy. (de 4 à 6 étages) ____
   - Tour d'habit. (7 étages ou plus) ____

   Est-ce que c'est la première fois que vous construisez des logements "abordables"? Oui ☐ Non ☐

Mise en oeuvre du projet

7. **D'où vous est venue l'idée de construire des maisons en rangée d'une largeur de 14 pieds?**
   - Autres ensembles dans la région de Montréal _____
   - Article de journal ou de revue _____
   - Visite de la maison de démonstration à McGill _____
   - Autre _____

8. **Avez-vous hésité à construire ces logements?** Oui ☐ Non ☐

Si oui, qu'est-ce qui vous faisait hésiter?

_____

_____

9. **Étiez-vous le propriétaire du terrain avant la mise en oeuvre du projet?** Oui ☐ Non ☐

10. **Qui s'est chargé de la conception et de la préparation des dessins d'exécution des logements?**

	Conception	Dessins d'exécution
Technicien de l'entreprise	☐	☐
Architecte de l'entreprise	☐	☐
Technicien indépendant	☐	☐
Architecte indépendant	☐	☐

11. **Aviez-vous déjà construit des logements dans cette municipalité avant d'entreprendre ce projet?** Oui ☐ Non ☐

Si oui, cette expérience a-t-elle influé sur l'un ou l'autre des aspects suivants du projet en cours?

Lotissement du terrain ☐ Comment? _____

Conception du logement ☐ Comment? _____

Sélection des matériaux ☐ Comment? _____

Division de la propriété ☐ Comment? _____

Méthode de commercialisation ☐ Comment? _____

12. **L'entreprise offrait-elle des options aux acheteurs?** Oui ☐ Non ☐

Si oui, lesquelles?

- ☐ Plans d'étage : _____
- ☐ Finitions extérieures : _____
- ☐ Revêtements de sol : _____
- ☐ Couleurs de la peinture : _____
- ☐ Armoires de cuisine : _____
- ☐ Appareils de salle de bain : _____
- ☐ Appareils de plomberie : _____
- ☐ Appareils d'éclairage : _____
- ☐ Boiseries : _____
- ☐ Autre : _____

13. **L'entreprise offrait-elle aux acheteurs la possibilité d'acheter un logement dont l'étage n'était pas cloisonné?** Oui ☐ Non ☐

14. **L'entreprise permettait-elle aux acheteurs de modifier la disposition intérieure à leur gré avant ou pendant la construction?**

Oui ☐ Non ☐ Parfois ☐

Veuillez expliquer : _____

_____

15. **L'entreprise permettait-elle aux acheteurs de faire eux-mêmes une partie des travaux de construction en échange d'une réduction du prix de vente?**

Oui ☐ Non ☐

Si oui, quels travaux l'entreprise leur permettait-elle de faire?

_____

_____

16. **Croyez-vous que les options offertes ont aidé à augmenter les ventes?**

Oui ☐ Non ☐

17. **Quand les acheteurs ont-ils finalisé leur achat?** Précisez les nombres ou les pourcentages

Avant la mise en chantier _____ ou _____ %

Seulement après la mise en chantier de certains logements _____ ou _____ %

Seulement après avoir visité un logement achevé _____ ou _____ %

18. **Certains acheteurs ont-ils annulé leur achat?** Oui ☐ Non ☐

Si oui, pour quelles raisons?

_____

_____

_____

19. **Saviez-vous quels acheteurs étaient des accédants à la propriété?**

Oui ☐ Non ☐

Si oui, quel pourcentage des maisons avez-vous vendu à des accédants?

_____ %

20. **Avez-vous relevé des exigences particulières des accédants qui étaient peu fréquentes parmi les autres acheteurs?** Oui ☐ Non ☐

Si oui, lesquelles?

a) _____

b) _____

c) _____

21. **Certains acheteurs ont-ils hésité devant le fait que les logements n'avaient que deux chambres?** Oui ☐ Non ☐

Si oui, combien? _____ ou _____ %

Réalisation du projet

22. **Combien de temps s'est écoulé entre la mise en oeuvre du projet et l'occupation des logements?** Précisez les dates.

    Décision d'entreprendre le projet _____
    Mise en chantier _____
    Achèvement de la construction _____
    Occupation de tous les logements _____

23. **Les travaux ont-ils avancé plus rapidement que dans d'autres ensembles d'une envergure semblable?** Oui ☐ Non ☐

    Si oui, qu'est-ce qui vous le fait croire?

    _____
    _____
    _____
    _____

24. **La rapidité de la construction a-t-elle augmenté de pair avec le nombre de groupes de maisons achevés?** Oui ☐ Non ☐

25. **Combien d'employés ont dû travailler à la réalisation de ce projet?**

    Manoeuvres _____
    Contremaîtres _____
    Vendeurs _____
    Gestionnaires/administrateurs _____
    TOTAL _____

26. **Le fait d'offrir des options a-t-il influé sur la production des logements?** Oui ☐ Non ☐

    Si oui, de quelle façon?

    ☐ Difficulté perceptible à coordonner les corps de métier
    ☐ Ralentissement perceptible des progrès de la construction
    ☐ Erreurs et complications
    ☐ Autre : _____

27. **Si vous deviez recommencer l'ensemble, quels changements ou améliorations apporteriez-vous à la conception des logements et au lotissement du terrain?**

    _____
    _____
    _____

28. **Croyez-vous que les ensembles de ce genre ont de l'avenir?** Oui ☐ Non ☐

    Si oui, veuillez expliquer

    _____
    _____
    _____

Économies

29. Indiquez si vous avez réalisé des économies par l'un ou l'autre des moyens suivants et indiquez le genre et l'ampleur des économies :

Économies d'échelle
- _____
- _____

Groupement/planification
- copropriété _____
- _____
- _____

Remplacement de matériaux
- solives à treillis TSL au lieu de solives pleines _____
- séparation coupe-feu au lieu d'un mur coupe-feu _____
- briques/blocs plus grands _____
- _____
- _____

Préfabrication
- escaliers avant _____
- balcon arrière _____
- balcon avant _____
- solives/lucarne _____
- _____
- _____

Marché/économie
- disponibilité de main-d'oeuvre _____
- récession _____
- _____
- _____

Uniformisation
- ouvertures _____
- choix limité de plans, de couleurs, de finitions, etc. _____
- _____
- _____

Simplicité
- pas de décalages _____
- proximité des appareils de plomberie _____
- _____
- _____

Gaspillage de matériaux

- longueurs de 14 pi
-
-

Quels métiers vous ont permis de réaliser le plus d'économies?

OPPOSITION DU PUBLIC

S1. Vos efforts pour mener ce projet à bonne fin se sont-ils heurtés à une opposition dans le quartier ou la région avoisinante? Oui ☐ Non ☐

Si oui, à quel genre d'opposition vous êtes-vous heurté?

Plaintes verbales informelles ☐ Combien? _____
Plaintes écrites ☐ Combien? _____
Pétitions signées ☐ Combien de signatures? _____
Poursuite judiciaire ☐ Précisez : _____
Autre (veuillez préciser) _____

Quelle était la principale raison de l'opposition?

Taille des logements ☐
Prix des logements ☐
Densité d'occupation de l'ensemble ☐
Aspect des logements ☐
Image publique (logement "abordable") ☐
Autre (veuillez préciser) _____

Le degré d'opposition a-t-il changé au fur et à mesure que les travaux avançaient?

Oui ☐ Non ☐

Si oui, comment?
☐
À votre avis, pourquoi cette opposition a-t-elle changé?
_____
_____

Comment décririez-vous l'effet de cette opposition sur vos ventes?

TRÈS MINIME				TRÈS MARQUÉ
1	2	3	4	5

OBSTACLES SOUS FORME DE RÈGLEMENTS

S2. De combien d'organismes avez-vous dû obtenir une approbation pour construire votre ensemble? _____

a) Quels étaient ces organismes?

1. _____ 3. _____
2. _____ 4. _____

b) Combien de demandes avez-vous dû présenter pour obtenir l'approbation de chaque organisme?

1. _____ 2. _____ 3. _____ 4. _____

c) Combien de temps a pris le traitement de la première demande?

1. _____ sem. 2. _____ sem. 3. _____ sem. 4. _____ sem.
_____ mois _____ mois _____ mois _____ mois

d) En tout, combien de temps avez-vous dû attendre pour obtenir votre permis de construire? _____ semaines
_____ mois

e) Comparativement à vos autres ensembles, comment décririez-vous le délai nécessaire à l'obtention de l'approbation?

Beaucoup trop long ☐
Un peu long ☐
À peu près normal ☐
Autres observations : _____
_____

Si vous êtes d'avis que le délai a été trop long, croyez-vous que cela a eu un effet sur vos ventes? Oui ☐ Non ☐

Si oui, quelle importance accorderiez-vous à cet effet?

TRÈS MINIME				TRÈS MARQUÉ
1	2	3	4	5

S3. Avez-vous tenté d'obtenir un zonage autorisant des lots de 14 pieds de large pour votre ensemble? Oui ☐ Non ☐

Si oui, quelle raison a-t-on donnée pour justifier le refus?

_____
_____

Si non, pourquoi ne l'avez-vous pas fait?

_____
_____

a) Croyez-vous que vous auriez pu augmenter vos ventes si l'on vous avait permis de diviser votre terrain en lots de 14 pieds de large?
Oui ☐ Non ☐ Incertain ☐

Si oui, quel pourcentage estimatif cette hausse aurait-elle atteint?

0 % à 10 % ☐	11 % à 20 % ☐	21 % à 30 % ☐
31 % à 40 % ☐	41 % à 50 % ☐	51 % à 60 % ☐
61 % à 70 % ☐	71 % à 80 % ☐	81 % à 90 % ☐
91 % à 100 % ☐	Plus de 100 % ☐	

S4. Outre la question du zonage pour lots de 14 pieds de largeur, vous êtes-vous heurté à des obstacles sous forme de réglementation pendant la planification et la construction de votre ensemble? Oui ☐ Non ☐

Si oui, lesquels?

_____

_____

Croyez-vous que la qualité de votre ensemble a été gravement compromise en raison de ces obstacles? Oui ☐ Non ☐

Si oui, comment?

_____

_____

Selon vous, quel a été l'effet de ces compromis sur vos ventes?

TRÈS MINIME				TRÈS MARQUÉ
1	2	3	4	5

VENTE DES LOGEMENTS

S5. Selon quel rythme moyen les logements se sont-ils vendus?

environ _____ par semaine

environ _____ par mois

a) Ce rythme est-il demeuré le même tout au long de la réalisation du projet? Oui ☐ Non ☐

Si non, comment le rythme des ventes a-t-il changé pendant la réalisation du projet?

_____

_____

_____

VENTILATION DES COÛTS

Les coûts de construction ont été divisés en onze sections. Nous ne demandons que les coûts globaux pour chaque section. Cochez les éléments qui sont compris dans le coût et ajoutez à droite toute autre composante qui n'aurait pas été énumérée. Tous les coûts doivent comprendre la main-d'oeuvre et les matériaux. Indiquez si les coûts portent sur un seul logement ou sur un groupe de logements.

☐ Coûts pour un seul logement
☐ Coûts pour un groupe de _____ logements

AMÉNAGEMENT DE L'EMPLACEMENT ..... $ _____

Comprend : *Autre :*
☐ l'excavation
☐ le drain à pierre sèche
☐ le remblayage
☐ le terrassement

SOUS-SOL ..... $ _____

Comprend : *Autre :*
☐ les semelles
☐ les murs de sous-sol
☐ la dalle de plancher du sous-sol

MAÇONNERIE ..... $ _____

Comprend : *Autre :*
☐ le mur mitoyen en blocs de béton

MENUISINERIE DE GROS OEUVRE ..... $ _____

Comprend : *Autre :*
☐ la charpente
☐ les fermes de toit
☐ le revêtement

PORTES ET FENÊTRES EXTÉRIEURES ... $ _____

Comprend : *Autre :*
☐ la porte avant
☐ la porte patio
☐ la porte du garage
☐ les fenêtres

ISOLATION ET IMPERMÉABILISATION .. $ _____

Comprend : *Autre :*
☐ l'isolation des murs
☐ l'isolation du plafond
☐ l'imperméabilisation du sous-sol
☐ les solins
☐ les pare-vapeur
☐ le bardeau

SERVICES ..... $ _____

Comprend : *Autre :*

- ☐ la plomberie brute
- ☐ le filage électrique

FINITIONS INTÉRIEURES ..... $ _____

Comprend : *Autre :*

- ☐ les portes et cadres intérieurs
- ☐ les plaques de plâtre
- ☐ la pose du ruban et de l'enduit sur les joints
- ☐ la peinture
- ☐ les appareils d'éclairage
- ☐ les appareils de plomberie
- ☐ les revêtements de sol
- ☐ la menuiserie de finition
- ☐ la rampe intérieure

AMEUBLEMENT .....$ _____

Comprend : *Autre :*

- ☐ les armoires de cuisine
- ☐ les armoires de la buanderie
- ☐ les armoires de salle de bain

FINITIONS EXTÉRIEURES .....$ _____

Comprend : *Autre :*

- ☐ la brique
- ☐ l'aluminium
- ☐ l'enduit
- ☐ la finition du ciment
- ☐ les sous-faces en aluminium
- ☐ les évents d'entretoit et(ou) de toit
- ☐ les gouttières

AMÉNAGEMENT EXTÉRIEUR .....$ _____

Comprend : *Autre :*

- ☐ les escaliers extérieurs en béton
- ☐ les terrasses extérieures
- ☐ les rampes extérieures
- ☐ l'aménagement paysager
- ☐ le pavage

AUTRE .....$ _____

Comprend :

COÛT DE <u>CONSTRUCTION</u> GLOBAL D'UN LOGEMENT
OU D'UN GROUPE DE LOGEMENTS ORDINAIRE = _____ $
(NE COMPREND PAS le terrain, l'infrastructure, les frais généraux et les bénéfices)