Premier achat d'une propriété par les nouveaux arrivants

Résultats de l'étude qualitative

Canada

SCHL CMHC

RÉSULTATS DE L'ÉTUDE QUALITATIVE

L'objet de ce rapport est de présenter un portrait des expériences et des attentes des nouveaux arrivants accédants à la propriété par rapport à l'ensemble des accédants à la propriété. Il se fonde sur des recherches qualitatives menées auprès de ces deux groupes.

Les études quantitatives ne permettent pas cette compréhension plus approfondie de l'expérience de l'accès à la propriété. Par conséquent, il est plus pertinent d'avoir recours à des études qualitatives afin d'obtenir les renseignements désirés sur différents sujets.

Il faut noter que les résultats d'une étude qualitative ne peuvent être extrapolés, car ils sont de nature directionnelle. Ainsi, les résultats présentés dans ce rapport ne comportent pas de pourcentages ni de proportions qui pourraient laisser croire qu'ils sont statistiquement extrapolables.

Aperçu général des nouveaux arrivants

- Selon L'Observateur du logement au Canada 2014 de la SCHL, 1 162 900 nouveaux arrivants se sont établis au Canada en 2011. En tout, 335 300 ménages étaient composés de nouveaux arrivants, soit 2,5 % des ménages canadiens. Les taux d'accession à la propriété des nouveaux arrivants augmentaient avec le nombre d'années passées au Canada, sans doute à cause du temps nécessaire pour s'établir solidement sur le marché du travail, cumuler de l'épargne et se constituer un bon dossier de crédit. Les ménages tenus par des immigrants qui sont arrivés au Canada il y a 6 à 10 ans ont des taux d'accession à la propriété largement supérieurs (59 %) à ceux qui sont arrivés au Canada au cours des 5 dernières années et demie (36 %).
- Selon le ministère de la Citoyenneté et de l'Immigration du Canada, 254 444 nouveaux arrivants en moyenne sont entrés au pays annuellement de 2006 à 2014. Les nouveaux arrivants représentés par ces données sont ceux qui ont immigré au Canada à une année précise avec le statut de résident permanent et comprennent les membres de la famille parrainés, les immigrants économiques, les réfugiés et les autres immigrants.
- De plus, toujours selon le ministère de la Citoyenneté et de l'Immigration, entre 2006 et 2014, plus de la moitié des immigrants étaient des immigrants économiques, soit 154 345 en moyenne annuellement.

Motivations et désirs

Raisons d'acheter

- Dans une large mesure, on a noté une forte similitude entre les diverses raisons d'acheter une propriété chez les nouveaux arrivants accédants à la propriété et chez l'ensemble des accédants à la propriété. Ces raisons, pratiquement identiques chez les deux groupes, ont trait à la capacité financière, à la constitution d'un avoir propre et à aux étapes du cycle familial.
- Les nouveaux arrivants accédants à la propriété étaient très pragmatiques quand ils expliquaient les raisons pour lesquelles il est important d'être propriétaire. Presque tous ont mis l'accent sur l'aspect « investissement » ou « avoir propre ». Ils jugeaient que rembourser un prêt hypothécaire leur permettait de se constituer un avoir propre, tandis que payer un loyer était vu comme du gaspillage.
- Quelques-uns ont indiqué que la frustration qu'ils vivent à titre de locataires les a motivés à envisager l'accession à la propriété. Plus précisément, le sentiment de « jeter de l'argent par la fenêtre » en payant un loyer ou la frustration reliée à une augmentation récente de leur loyer était suffisant pour les convaincre de ne plus louer.
- Seul le groupe des nouveaux arrivants accédants à la propriété jugeait que l'accession à la propriété était une étape importante de s'installer dans un nouveau pays et une nouvelle ville.
- Il est intéressant de souligner que chez les deux groupes d'accédants à la propriété, très peu de participants ont mentionné que la faiblesse des taux hypothécaires était une raison suffisamment importante pour acheter une propriété.
- Bien que la faiblesse des taux d'intérêt fût un avantage intéressant, ils étaient portés à croire qu'ils auraient tout de même acheté leur propriété malgré des taux plus élevés. Que les taux d'intérêt soient faibles était vu plutôt comme un avantage accessoire qu'un incitatif pour procéder à un achat dans l'immédiat.

Type d'habitation

- Dans la plupart des cas, les nouveaux arrivants accédants à la propriété et l'ensemble des accédants à la propriété avaient des désirs similaires quant à leur type d'habitation de prédilection. Ils ont toutefois une préférence pour les maisons individuelles, ce qui pourrait indiquer des réponses provenant de participants un peu plus âgés.
- Les deux groupes accordaient de l'importance au lieu de l'habitation, de préférence un emplacement central ou du moins près de leur lieu de travail et des transports en commun.
- Probablement parce qu'ils ont déjà eu à composer avec des situations reliées à leur installation, les nouveaux arrivants semblaient préférer vouloir rester dans le quartier où ils louaient parce qu'ils le connaissaient. La sécurité était également un facteur important à prendre en compte, surtout pour les nouveaux arrivants ayant des enfants.
- Les nouveaux arrivants préferaient faire partie d'un tissu social plus diversifié et ne tenaient pas à s'installer dans un secteur où dominait une population de leur communauté ethnoculturelle

1 Dans le cadre de la présente étude, on entend par nouveaux arrivants les immigrants qui vivent au Canada depuis environ cinq ans et demi, tout au plus.

2 Selon le ministère de la Citoyenneté et de l'Immigration, les immigrants économiques sont définis comme « les personnes sélectionnées pour leurs compétences et leur capacité de contribuer à l'économie canadienne dès leur arrivée. La catégorie économique comprend les travailleurs qualifiés, les candidats des provinces et des territoires, les gens d'affaires, les travailleurs qualifiés (Québec), les membres de la catégorie de l'expérience canadienne, ainsi que leurs conjoints et les personnes à leur charge. »

Processus d'achat d'une habitation

Ressources utilisées

- On a noté peu de différences notoires entre les nouveaux arrivants accédants à la propriété et l'ensemble des nouveaux arrivants en ce qui a trait aux outils et aux ressources utilisées dans le processus d'acquisition d'une propriété.
- L'un des gestes les plus souvent posés dans le cadre du processus d'achat a été la recherche en ligne, plus particulièrement la consultation d'inscriptions de propriétés. Même après avoir communiqué avec un professionnel, les participants avaient utilisé Internet pour poursuivre la recherche de propriétés en ligne et pour consulter les taux hypothécaires sur les sites Web d'institutions financières.
- Les calculateurs hypothécaires et autres outils du genre ont été les outils en ligne les plus utilisés et ont été consultés sur le site Web de l'institution financière personnelle de l'acheteur ou sur celui d'autres institutions financières ou de prêteurs.
- Les applications mobiles ont été peu utilisées pendant le processus d'acquisition et quand elles l'ont été, c'était surtout en début de processus afin de consulter des inscriptions.
- Les nouveaux arrivants ont eu recours aux médias sociaux pour faire des recherches d'inscriptions et étaient hésitants à partager des infos personnelles

Conseils reçus

- La palme du professionnel le plus utile a été décernée au premier professionnel rencontré par les participants, qu'il s'agisse d'un courtier hypothécaire, d'un conseiller ou d'un courtier immobilier. En fait, il s'agissait de la première personne qui les a le plus aidés à comprendre le processus d'acquisition. De plus, les participants avaient plus tendance à consulter d'abord un courtier immobilier qu'un courtier hypothécaire ou un conseiller en prêts hypothécaires.
- Les nouveaux arrivants se sont tournés vers leur la famille et leurs amis pendant le processus d'acquisition. Beaucoup d'entre eux ont dit que la famille et les amis constituaient la source d'information la plus importante pour comprendre les étapes à suivre lors de l'acquisition d'une première propriété au Canada.
- Il semblait exister une différence notable entre les nouveaux arrivants accédants et l'ensemble des accédants à la propriété. En effet, une proportion beaucoup plus importante de nouveaux arrivants ont impliqué des membres de leur famille dans cette étape du processus.
- Il est intéressant de noter que très peu de participants chez les nouveaux arrivants croyaient qu'ils auraient eu avantage à avoir recours à un courtier ou à un agent de leur communauté culturelle. Ils ont jugé cette option comme souhaitable, sans plus, tandis que la compétence et la confiance étaient considérées comme beaucoup plus importantes.
- Les nouveaux arrivants ne souhaitaient pas obtenir de la documentation dans leur langue maternelle. Ils considéraient qu'ils étaient au Canada depuis assez longtemps pour être à l'aise avec des documents rédigés dans l'une des langues officielles.

Processus d'obtention du prêt hypothécaire

Budget et abordabilité

- Chez les deux groupes d'acheteurs, l'établissement d'un budget visait surtout à constituer une mise de fonds.
- Il y avait beaucoup moins de discussions sur le budget chez les nouveaux arrivants, mais la plupart avaient une bonne idée de ce que leurs moyens leur permettaient d'acheter grâce à des conversations avec des professionnels ou autres.
- Dans certains pays, les antécédents en matière de crédit n'existent pas. Peu de temps après avoir immigré, de nombreux participants doivent commencer à mettre sur pied un dossier de crédit comme leur recommandent des amis ou des membres de leur famille.
- L'assurance prêt hypothécaire (APH) n'était pas bien connue ou comprise de la part des deux groupes, mais les nouveaux arrivants en savaient encore moins sur le sujet que l'ensemble des accédants.
- Près de la moitié aux deux tiers des nouveaux arrivants ont obtenu une approbation préalable quelconque d'un prêt.
- Pour ce qui est de la fourchette de prix, les participants commençaient toujours leurs recherches en ayant une bonne idée de ce qu'ils pouvaient se payer après avoir consulté leur courtier immobilier, leur conseiller ou leur courtier hypothécaire ou en ayant recours à un calculateur hypothécaire en ligne.
- Toutefois, les nouveaux arrivants semblaient être moins au courant des frais de clôture que l'ensemble des accédants, probablement parce que des frais semblables sont inexistants dans d'autres pays.
- Certains participants ont eu de mauvaises surprises après avoir emménagé, car ils n'avaient pas prévu de budget pour les frais d'occupation.

Prêteurs ou courtiers hypothécaires

- L'ensemble des accédants à la propriété et les nouveaux arrivants accédants à la propriété ont eu recours à des institutions financières et à des courtiers hypothécaires. Toutefois, chez les participants de petits centres urbains, le concept de courtier hypothécaire était complètement inconnu.
- Les nouveaux arrivants semblaient plus enclins à faire affaire avec des prêteurs même si leur critère principal demeurait le meilleur taux hypothécaire. Pour certains d'entre eux, la relation avec l'institution financière était importante et ils étaient d'avis que faire affaire avec un prêteur faciliterait le processus d'acquisition.
- Chez les nouveaux arrivants, certains participants se sont tournés vers un courtier hypothécaire sur recommandation de leur courtier immobilier ou d'un ami ou membre de la famille.
- Pouvoir comparer tous les taux d'intérêt offerts et choisir le meilleur constituait une proposition attirante pour les nouveaux arrivants. La plupart auraient aimé comparer les taux d'intérêt davantage. Certains ne savaient pas qu'ils pouvaient comparer les taux de différentes institutions financières.

Critères d'admissibilité à l'étude qualitative

Nouveaux arrivants accédants à la propriété : Pour être admissibles à cette étude, les participants devaient être nés dans un pays autre que le Canada ou les États-Unis et avoir acheté une propriété au cours des 36 derniers mois ou prévoir le faire dans un avenir rapproché. Les participants devaient avoir été impliqués dans le processus d'achat de leur propriété (avoir pris part à la décision financière ou au processus de recherche) et ne pas avoir acquis leur propriété avec un membre de la famille, un conjoint, un ami ou un partenaire né au Canada ou aux États-Unis. Ils devaient également avoir immigré au Canada au cours des 15 dernières années. En tout, 94 personnes ont participé à cette étude.

Ensemble des accédants à la propriété : Pour être admissibles à cette étude, les participants devaient avoir l'intention d'acheter leur première propriété au cours des six prochains mois ou l'avoir achetée au cours des six derniers mois. (Dans certains marchés, les critères d'admissibilité ont été assouplis pour inclure des personnes qui avaient l'intention d'acheter au cours des neuf à douze prochains mois ou qui avaient acheté au cours des neuf à douze derniers mois). L'étude visait à inclure une variété de participants de différents âges, revenu familial avant impôt, sexe, taille du ménage, nés au Canada ou ailleurs. En tout, 89 personnes ont participé à cette étude.

schl.ca/enquetes

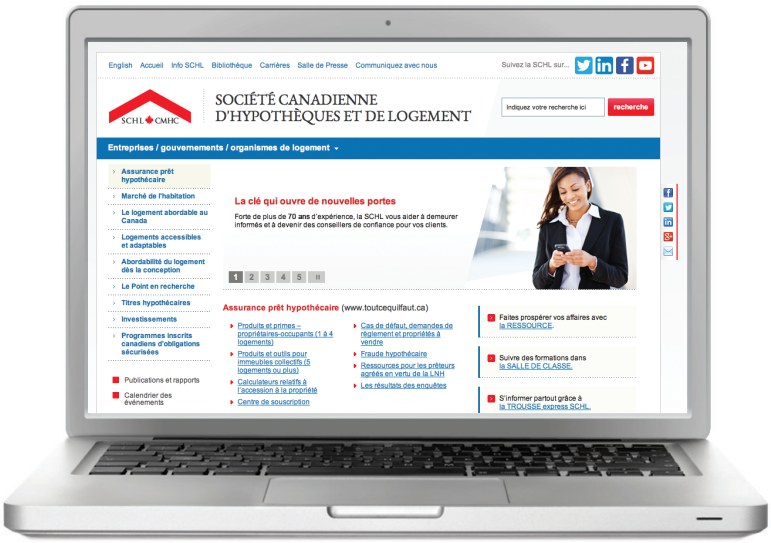
La SCHL offre des outils en ligne et une vaste gamme de renseignements sur l'habitation qui aident les Canadiens à prendre des décisions éclairées et responsables, leur permettant ainsi de satisfaire leurs besoins en matière de logement.

toutcequilfaut.ca

Consultez **toutcequilfaut.ca** et vous y trouverez une mine d'information sur les prêts hypothécaires et l'habitation. Forte de plus de 70 ans d'expérience, la SCHL vous aide à demeurer informés et à devenir des conseillers de confiance pour vos clients.

schl.ca/nouveauxarrivants

Vos clients sont de nouveaux arrivants au pays? Consultez **schl.ca/nouveauxarrivants** et assurez-vous qu'ils sont bien informés en leur fournissant des renseignements pertinents sur l'habitation dans leur langue maternelle!



© 2016 Société canadienne d'hypothèques et de logement. Tous droits réservés. Le présent document est la propriété de la Société canadienne d'hypothèques et de logement. Il est strictement interdit de le reproduire, de le copier ou de le distribuer, en totalité ou en partie, de quelque façon que ce soit, sans l'autorisation écrite préalable de la Société canadienne d'hypothèques et de logement.

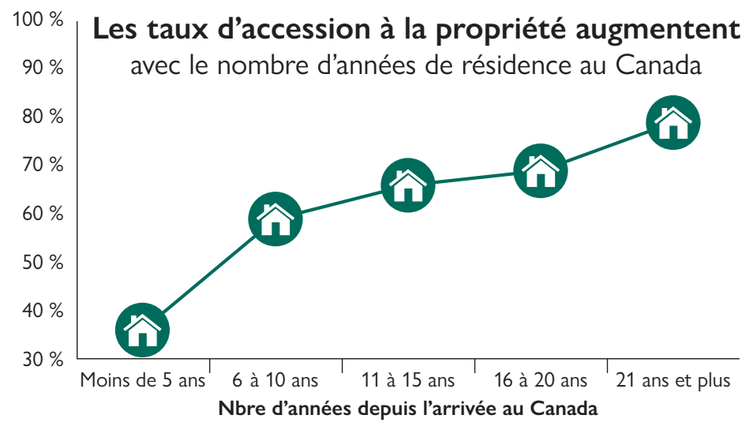
Les informations, analyses et opinions que ce document renferme sont fondées sur diverses sources jugées fiables; leur exactitude, leur exhaustivité ou leur actualité ne peuvent cependant être garanties. Le présent document n'a pas pour objet de fournir des recommandations ou des conseils particuliers à qui que ce soit et ne devrait en aucun cas être considéré comme tel. La Société canadienne d'hypothèques et de logement, ainsi que ses employés, agents et conseillers ne peuvent être tenus responsables des mesures ou décisions prises, en totalité ou en partie, sur la foi des renseignements ou analyses figurant dans le document.

68963 01-11-16

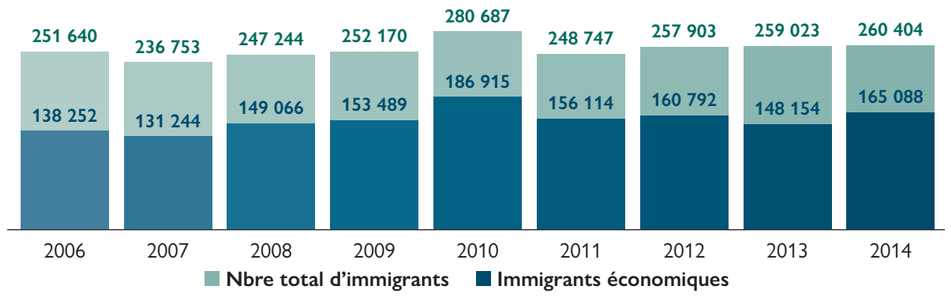
Premier achat d'une propriété par les nouveaux arrivants

RÉSULTATS DE L'ÉTUDE QUALITATIVE

Aperçu général



Source : L'Observateur du logement au Canada, 2014, SCHL



Source : Citoyenneté et immigration Canada

Motivations et désirs

Raisons d'acheter

Principales raisons soulevées...

- Désirent ne plus payer de loyer
- Désirent se constituer un avoir propre comme investissement à long terme
- Se sentent financièrement capables de rembourser un prêt hypothécaire
- Ont besoin d'espace pour leur famille grandissante

Peu d'entre eux ont considéré les faibles taux d'intérêt comme un incitatif important pour l'achat d'une propriété

À noter

Étape importante de l'intégration dans un nouveau pays ou une nouvelle ville

Type d'habitation

Préférences identifiées...

- Maisons individuelles
- Près du travail et des transports en commun
- La sécurité est un facteur important

À noter

Ne cherchent pas précisément à acheter dans leur communauté ethnoculturelle

Processus d'achat d'une habitation

Ressources utilisées

RECHERCHES EN LIGNE
Étape la plus courante du processus d'achat

Suivies de

SITES WEB MULTIPLES
Sites Web d'inscriptions, de prêteurs ou de courtiers visités même après la rencontre avec un professionnel

CALCULATEURS HYPOTHÉCAIRES
Outil en ligne le plus souvent utilisé

À noter

Les nouveaux arrivants ont eu recours aux médias sociaux pour faire des recherches d'inscriptions et étaient hésitants à partager des infos personnelles

Conseils reçus

Le premier conseiller hypothécaire consulté a été considéré comme le plus utile

Conseillers hypothécaires

Les courtiers immobiliers étaient plus susceptibles d'être consultés en premier

Famille et amis

La famille et les amis étaient des ressources importantes, les participants avaient souvent recours à la famille

À noter

Faible désir d'obtenir de la documentation dans leur langue maternelle ou de consulter un professionnel de leur communauté culturelle

Processus d'obtention du prêt hypothécaire

Budget et abordabilité

Budget

Les nouveaux arrivants établissent un budget principalement pour constituer une mise de fonds

Assurance prêt hypothécaire

Pas bien connue ou comprise des nouveaux arrivants

Budget de fonctionnement

Souvent, les nouveaux arrivants n'avaient pas prévu de budget d'occupation, ce qui créait de mauvaises surprises

À noter

Certains nouveaux arrivants accédants à la propriété ne connaissaient pas les notions d'antécédents de crédit ou de frais de clôture

Prêteurs ou courtiers hypothécaires

Prêteur

Les nouveaux arrivants jugeaient que faire affaire avec leur institution financière simplifierait le processus

Courtier

Les nouveaux arrivants ont rencontré un courtier hypothécaire sur recommandation d'un courtier immobilier ou d'un ami ou membre de la famille

À noter

Pouvoir comparer les taux d'intérêt était une proposition attirante et plusieurs nouveaux arrivants auraient aimé comparer davantage