

CHIC

6510-32

LE MARCHE DU CONDOMINIUM A  
PRIX MODERE REGION METROPOLITAINE  
DE MONTREAL

PREPARE POUR  
SOCIETE CANADIENNE D'HYPOTHEQUES ET DE LOGEMENT

ALAIN LAPOINTE  
PROFESSEUR  
HEC

L'administration de la Loi nationale sur l'habitation relève de la Société canadienne d'hypothèques et de logement, l'agence du gouvernement fédéral en matière d'habitation.

Selon les dispositions de la Loi nationale sur l'habitation, administrée par la SCHL, le gouvernement fédéral s'intéresse continuellement à de nombreux aspects de l'expansion urbaine, par le biais des programmes que la Société met en application.

Le personnel de recherche pour l'application des programmes entreprend des études visant à mieux adopter les méthodes et programmes à améliorer la qualité et la gestion. Dans la mesure du possible, la SCHL publie et diffuse le résultat de ces recherches.

La présente publication compte parmi les nombreux travaux d'information publiés par la SCHL, grâce à l'aide financière du gouvernement fédéral.

LE MARCHE DU CONDOMINIUM A  
PRIX MODERES, REGION METROPOLITAINE  
DE MONTREAL

Alain Lapointe  
Professeur  
HEC

Cette étude a été financée par la  
Société canadienne d'hypothèques et de  
logement. Toutefois, les opinions ex-  
primées sont celles de l'auteur et ne  
reflètent pas celles de la SCHL.

## PLAN

	<u>Pages</u>
<u>INTRODUCTION</u>	1
1. <u>Le contexte général de l'étude</u>	4
1.1 Le contexte conjoncturel	4
1.2 La problématique	8
2. <u>Quelques éléments d'évaluation du risque</u>	11
2.1 <u>Le produit</u>	11
2.2 <u>La clientèle</u>	20
3. <u>Evaluation du marché secondaire</u>	27
3.1 <u>Evaluation de la demande potentielle</u>	27
3.2 <u>La structure actuelle du marché</u>	30
3.3 <u>Quelques considérations sur le marché de la revente</u>	37
ANNEXE A: Tableaux statistiques sur les données de l'échantillon des assumptions hypothécaires	44
ANNEXE B: Délimitation des zones géographiques	50
ANNEXE C: Tableaux statistiques par zones agrégées	53
ANNEXE D: Statistiques pour le calcul de la demande potentielle	54
ANNEXE E: Questionnaires aux entreprises et quelques résultats d'enquêtes.	56

RESUME

On assiste depuis le début de '82 à une véritable relance de l'activité de la construction au Québec. Celle-ci a été favorisée d'une part par la diminution des taux d'intérêt hypothécaires et la reprise de confiance dans l'économie en général et d'autre part par un ensemble de programmes gouvernementaux facilitant l'accession à la propriété. D'une façon générale, on ne peut que se réjouir d'une telle reprise de l'activité de la construction laquelle avait connu des années particulièrement sombres en '80 et '81. Toutefois, les stimulants gouvernementaux n'ont certes pas été neutres vis-à-vis les types d'habitat qui se sont développés. On a continué à observer une diversité dans les solutions d'habitat retenues avec une faveur renouvelée pour la maison individuelle. Ce qui frappe surtout dans l'évolution récente c'est le développement d'un produit relativement nouveau au Québec; le condominium à prix modérés.

Le développement d'un nouveau segment de marché tel le condominium à prix modérés, crée auprès des prêteurs et assureurs hypothécaires un élément d'incertitude additionnel quant au risque qu'ils doivent assumer. Les caractéristiques de la clientèle sont peu connues, le produit, en raison de la clientèle visée, se situe en bas de gamme. La qualité du produit et le niveau des aménités se trouvent réduits au minimum. Enfin, la formule même de copropriété est souvent peu connue des acheteurs et nécessite de leur part une participation aux décisions. Il s'agit pour nous de réduire, dans la mesure du possible, l'incertitude qui entoure les caractéristiques propres à ce segment de marché. A cet égard, nous examinons d'abord les caractéristiques socio-économiques de la clientèle en la comparant avec celle de l'unifamilial pour laquelle nos connaissances sont meilleures. De plus, certains éléments de risque originant de la nature même du produit. Le condominium entre autre, en tant que forme de propriété collective, peut constituer une source d'instabilité qui n'a pas sa contrepartie dans l'unifamilial traditionnel. Il s'agit d'en étudier les implications et surtout d'en déduire les relations de base entre les caractéristiques

socio-économiques des clients et les attributs du produit, plus particulièrement, le comptant, les paiements annuels et l'amortissement brut de la dette. Enfin, l'ampleur du risque repose sur la sécurité financière offerte par le produit. A cet égard, nous allons examiner l'évolution probable du marché de la revente.

Le produit qui nous intéresse dans cette étude présente les caractéristiques suivantes: il s'agit d'une unité détenue en condominium, située dans une petite structure dont le prix ne dépasse pas \$50 000. Les données de parachèvements pour la Région Métropolitaine de Montréal révèlent que pour la période 1982 à septembre '83, 4 198 unités de condominium ont été parachevées. De plus, on estime que près de 53% de ces unités entreraient dans la catégorie de prix retenue pour cette étude. Il s'agit donc d'un phénomène d'une certaine ampleur et qui contraste sensiblement avec la première vague de développement des condominiums au Québec. En effet, cette première vague amorcée en 1975 et qui s'est effondrée en 1981 était caractérisée par des projets dont, le niveau d'aménités était plus élevé, majoritairement situés dans des zones fortement densifiées et conséquemment avec des prix plus élevés. C'est le caractère inédit de cette évolution et la nouveauté même de la formule de condominium au Québec, qui accroît l'incertitude à laquelle sont confrontés prêteurs et assureurs hypothécaires et qui nous amène à nous interroger sur l'ampleur du risque assumés par ceux-ci.

En quoi la clientèle pour le condominium à prix modérés se distingue-t-elle de celle de l'unifamilial à prix comparables? Les données recueillies à partir d'un échantillon d'assumations hypothécaires de la SCHL permettent de constater que, contrairement à ce qu'on aurait pu croire au départ, la clientèle du condominium à prix modérés présente globalement des caractéristiques financières relativement bonnes. Le revenu total et la mise de fonds y sont plus élevés que dans l'unifamilial et l'ABD y est plus faible. Du point de vue des caractéristiques socio-démographiques, la clientèle du condominium à prix modérés est plus âgée que celle de l'unifamilial comparable. Elle comprend une proportion substantiellement plus grande

de personnes âgées de plus de 65 ans. La taille des ménages y est beaucoup plus faible et la proportion des ménages composée d'une seule personne est très élevée.

Ce qui inquiète davantage cependant c'est la plus grande hétérogénéité de la clientèle du condominium par rapport à l'unifamilial. Par exemple, la dispersion de la distribution des revenus et de l'âge y est plus grande. Cette dimension de l'homogénéité de la clientèle est importante dans une formule de propriété collective car elle peut être une source de tensions. En effet, contrairement à la propriété individuelle, le condominium impose un certain nombre de contraintes à l'exercice des droits et exige la participation des membres. Le domaine des décisions qui touchent les parties communes est laissé à l'ensemble des copropriétaires et référé aux organismes collectifs de décision tel l'assemblée des copropriétaires. Les décisions étant en principe, soumises au vote, elles tendent à refléter les préférences du copropriétaire médian. Ce mode de fonctionnement démocratique s'accommoder mal des préférences minoritaires. Ainsi, plus il y a de diversité dans les caractéristiques socio-économiques des copropriétaires, plus les possibilités de tensions internes sont grandes.

Un autre élément pouvant permettre de réduire l'incertitude est de s'interroger sur l'ampleur même de ce segment de marché. Quelle est la demande potentielle pour les condominiums à prix modérés? Quelle est la situation de l'offre par rapport à cette demande? D'après nos calculs, une évaluation optimiste de la demande potentielle du condominium à prix modérés se situerait autour de 3 900 unités. Toutefois, une part substantielle de cette demande origine des zones centrales, soit près de 50%. Dans la mesure où les possibilités de constructions neuves du type qui nous intéresse sont limitées dans ces zones et qu'il est peu probable que les ménages acceptent de se déplacer en périphérie, il nous semble qu'une évaluation plus réaliste de la demande potentielle se situerait autour de 2 600 unités. Or, depuis le début de '82 jusqu'à septembre '83, on estime qu'environ 2 225 unités de condominium à prix modérés ont été parachevées. Il semble donc, tout au moins sur la base

de nos évaluations, que l'essentiel de la demande potentielle dans ce type de produit ait été satisfaite.

Que peut-on dire sur la situation actuelle du marché? Il convient de mentionner préalablement que le condominium à prix modérés, compte tenu de la clientèle qu'il vise, est beaucoup plus un substitut au locatif et au condominium existant de même catégorie de prix, qu'à l'unifamilial proprement dit. A cet égard, tout ce qui se passe sur ces autres segments de marché est susceptible d'influencer le marché du condominium à prix modérés. Attardons-nous d'abord au marché locatif. Les hausses substantielles de loyers observées durant la période '81 et '82 combinées à l'aide gouvernementale à l'accession à la propriété ont contribué à augmenter considérablement le prix relatif du locatif et à favoriser par le fait même un déplacement de la demande vers la propriété. Ceci s'est reflété partiellement dans les données du taux d'innoccupation dans la Région Métropolitaine de Montréal lequel est passé de 2,7 à 3,2 pour l'enquête d'octobre '82 et '83 respectivement. La modération dans les hausses de loyers pour cette année combinée à un retrait graduel des programmes d'accession à la propriété devraient réajuster à la baisse le prix relatif du locatif par rapport à la propriété neuve et ralentir le déplacement de la demande.

En ce qui concerne le marché de l'existant, celui-ci a subi les distortions allocatives des programmes d'aide aux logements neufs. En effet, ceux-ci entraînent un déplacement de la demande en faveur du neuf au détriment de l'existant. Dans le cas du condominium à prix modérés, un ménage qui envisage d'acheter ne voudra se compromettre sur une unité existante que dans la mesure où il est compensé par un prix plus faible pour le montant d'aide perdu. Même si les paramètres qui régissent ce marché ne sont pas entièrement connus, on peut penser que les unités de condominiums à prix modérés une fois vendues deviennent partie intégrante du marché de l'existant et perdent cette prime de marché dont bénéficient les unités neuves. Il est difficile de vérifier empiriquement ces relations puisqu'elles ne sont valables que pour des unités comparables, toutefois, sur la base des prix moyens des transactions sur les unités existantes effectuées durant la période juin



1982 à septembre 1983, on a pu constater que le prix moyen des unités existantes est inférieur à celui des constructions neuves de même type.

Sur la base de ces informations et des conditions qui régissent ce segment de marché des condominiums à prix modérés, on peut imaginer différents scénarios d'évolution du marché secondaire. Le scénario d'évolution le plus vraisemblable nous apparaît être le suivant:

- Le taux de chômage pour les deux prochaines années devrait demeurer relativement élevé et cela plus particulièrement chez les jeunes. Ceci aura pour effet de restreindre d'une part le rythme de formation des ménages non-familiaux et de ce fait la demande pour le locatif. D'autre part, la demande d'accession à la propriété qui s'appuie sur des ménages à deux revenus devrait s'en trouver affectée.

- L'évolution des taux d'intérêt devrait être favorable au secteur de l'habitation d'ici 1985 après quoi la hausse des taux devrait contribuer à ralentir la demande d'accession à la propriété.

- Il est peu probable que l'on change de façon drastique la réglementation sur la conversion en copropriété. Par contre, avec la stabilisation des taux d'intérêt et la confirmation de la reprise, on devrait assister à un retrait graduel des gouvernements des programmes d'aide à l'accession à la propriété.

Dans ces circonstances, on assistera à un réajustement des prix relatifs en faveur du locatif, ce qui devrait freiner la demande pour le condominium à prix modérés durant les deux prochaines années. Cette situation de marché ne permettra pas d'assurer un roulement très élevé dans le stock aux fins d'une meilleure adaptation de la clientèle au produit. Cet élément pourrait contribuer à exacerber les tensions et à ternir l'image du produit. On ne peut s'attendre cependant à une baisse sensible des valeurs si ce n'est celle qui correspond à la perte de la prime sur le neuf, ce qui représente tout au plus 5% de la valeur. A plus long terme, la hausse probable des taux d'intérêt combinée à la fin des réductions d'intérêt des programmes et l'augmentation des frais de

condominium devraient contribuer à accroître considérablement les paiements mensuels. Toutefois, l'importance des mises de fonds réduit considérablement l'éventualité de défauts massifs de la part des acheteurs. Ces derniers, en effet, ont des mises de fonds correspondant en moyenne à 25% du prix d'achat. Seulement 6% ont un ratio de mise de fonds/prix inférieur à 10%. Il faudrait donc que les prix chutent considérablement pour que cette éventualité se matérialise.

## INTRODUCTION

On assiste depuis quelques années à certains changements dans les préférences des consommateurs de logement et de façon parallèle à l'apparition de nouvelles solutions d'habitat. La formule du condominium entre dans cette catégorie des nouveaux produits qui connaissent une faveur particulière auprès des consommateurs.

Avec la reprise de l'activité de construction amorcée à la fin de 1982, certains produits tels le condominium neuf à prix modérés<sup>1)</sup> se sont fortement développés. Cette faveur soudaine pour ce type d'habitat provient d'une part d'une demande exceptionnellement forte pour l'accession à la propriété en général et d'autre part du désir des constructeurs de capter tous les segments de ce marché. La demande a été stimulée par la baisse des taux d'intérêt, la reprise de confiance dans l'économie et l'aide substantielle provenant des divers paliers de gouvernements. Cette dernière s'est portée presque exclusivement sur l'accession à la propriété et a contribué avec la hausse des loyers en '81 et '82 à modifier sensiblement les prix relatifs du logement en faveur de la propriété.

Le développement de nouveaux segments de marché tel le condominium à prix modérés crée auprès des prêteurs et assureurs hypothécaires une plus grande incertitude quant au risque qu'ils doivent assumer. On connaît peu sur les caractéristiques de la clientèle. On est en présence d'un produit qui compte tenu de la clientèle visée, doit se situer au bas de la gamme de prix. La qualité du produit et le niveau des aménités se trouve réduit au minimum. Enfin, la formule même de copropriété est souvent peu connue des acheteurs et nécessite de leur part une participation aux décisions. Cet élément est important au moment de la revente alors que le nouvel acheteur voudra connaître davantage sur les copropriétaires qui habitent l'immeuble. Donc, l'incertitude sur les caractéristiques de la

---

1. Les caractéristiques spécifiques de ce produit seront définies de façon plus précise dans la partie 2.

demande, la présence d'un produit disposant d'un niveau d'aménité limité, le rythme de dépréciation élevé et une forme de propriété collective augmentent considérablement le risque de l'assureur hypothécaire de ce type de produit.

Les questions qu'on se pose dans cette étude sont donc les suivantes:

- Quelles sont les caractéristiques de la clientèle? En quoi se distingue-t-elle du segment de marché mieux connu qu'est l'unifamilial?
- Quels sont les attributs du produit susceptibles d'influencer les paramètres du marché?
- Quelle est la demande potentielle pour ce type de produit?
- Quelles sont les perspectives du marché secondaire pour ce type de produit?
- Quel est le degré de risque de l'assureur hypothécaire?

Les deux premières questions relèvent de préoccupations de court terme afin d'acquérir une meilleure connaissance de ce segment de marché. Les deux questions suivantes relèvent de préoccupations de plus long terme et revêtent toute leur importance pour la SCHL en tant qu'assureur hypothécaire. Toutes ces préoccupations sont résumées dans la dernière question portant sur le risque du prêteur ou de l'assureur hypothécaire.

La méthodologie la plus appropriée dans ce genre d'étude s'apparente à l'analyse classique d'un marché. Toutefois, dans le présent contexte, il semble que toute la dynamique du marché provienne de la demande. Il convient donc de s'attarder plus particulièrement sur ce dernier aspect. De plus, comme l'étude doit répondre à certaines interrogations sur le marché secondaire pour ce type de produit, nous devons nous interroger sur la demande future. Dans ce cadre là, l'approche des scénarios nous apparaît très utile.

L'envergure limitée de cette étude ne nous permet pas d'envisager une enquête auprès des acheteurs actuels. Ainsi, l'essentiel de l'information statistique vient des bureaux régionaux de la SCHL et de Statistique Canada. L'information contenue dans la formule 530 quoique limitée, nous apparaît suffisante pour caractériser la clientèle du condominium à prix modérés et effectuer les comparaisons qui s'imposent avec la clientèle de l'unifamilial traditionnel. Enfin, l'adresse de l'emprunteur combinée à celle du projet devrait nous permettre de cerner la dimension spatiale des sous-marchés. Nous compléterons cette information à l'aide d'entrevues effectuées auprès des promoteurs et constructeurs<sup>1)</sup> de ce type de projet. Cette démarche devrait nous permettre de mieux cerner le produit et de mieux connaître leurs pratiques.

L'étude est composée de trois parties. Dans la première partie, nous décrivons le contexte général de l'étude en regard de la situation sur le marché de l'habitation et de la problématique particulière à laquelle nous nous adressons. Dans la seconde partie, nous tentons une évaluation du risque en examinant les caractéristiques de la clientèle et celles du produit. Enfin, dans une dernière partie, nous nous attardons à un examen du marché secondaire et à son évolution probable.

---

1. On trouvera à l'Annexe E une copie du questionnaire administré auprès des constructeurs.

## 1. LE CONTEXTE GENERAL DE L'ETUDE

Avant d'aborder la question qui nous préoccupe plus précisément dans cette étude, soit le marché du condominium à prix modérés, il convient d'examiner le contexte général du marché de l'habitation et de préciser la problématique particulière à ce sous segment de marché. C'est l'objet de cette première partie de notre étude.

### 1.1 Le contexte conjoncturel

On assiste depuis le milieu de 1982 à une véritable relance de la construction au Québec. Alors que les mises en chantier s'étaient situées autour de 29 000 unités en 1980 et 1981, on s'acheminait en 1982 à une des pires années de l'histoire. Toutefois, la baisse graduelle des taux d'intérêt hypothécaires amorcée au milieu de '82 de même que les programmes d'aide gouvernementaux dédiés à la relance ont contribué à accroître le rythme des mises en chantier à partir des deux derniers trimestres de '82. En effet, en juin '83 le cumulatif des mises en chantier sur les 12 derniers mois avait atteint 35 500 unités et 40 062 unités en septembre '83. Dans la Région Métropolitaine de Montréal, on constatait sensiblement la même évolution avec un rythme annuel de mises en chantier de 16 896 et 19 226 unités pour juin et septembre '83 respectivement.

Ce qui nous intéresse particulièrement dans cette conjoncture, ce sont les éléments qui ont pu la favoriser. Il faut mentionner entre autre, le fléchissement des taux d'intérêt hypothécaires, une reprise de confiance dans l'économie de même qu'une batterie imposante de nouveaux programmes d'aide orientés spécifiquement vers la relance.

L'analyse historique de l'évolution des taux d'intérêt hypothécaires et du volume des mises en chantier montre une relation assez étroite. Les faibles niveaux d'activité de construction observés durant la période 1980-82 sont directement attribuables aux sommets sans précédents atteints par les taux d'intérêt. Le coût élevé du financement

de même que les mauvaises perspectives d'emploi ont contribué à réduire au minimum la demande en accession à la propriété. C'est à partir de la fin du second trimestre '82 que les taux d'intérêt ont commencé leur mouvement général de repli. En effet, ils sont passés de 18,75% en moyenne au mois d'août 1982 à 12,5% en janvier '83 pour se situer maintenant autour de 11%. Parallèlement à cette chute des taux d'intérêt, s'est développée dans la population une attitude plus positive sur les perspectives économiques. Ces facteurs ont permis à cette demande "latente" qui avait évité de se matérialiser en raison des coûts élevés de financement, de le faire dans des conditions plus favorables, aidée en cela par un ensemble de programmes gouvernementaux.

Devant l'ampleur du marasme dans lequel se trouvait l'activité de la construction au Canada et au Québec en particulier, les gouvernements ont adopté plusieurs mesures en vue de relancer l'industrie et favoriser la relance. Ce dernier thème a été particulièrement exploité au Québec avec cette Concertation dans le but d'Ouvrer à une Relance Vigoureuse de l'Économie et de l'Emploi connue sous le vocable de Corvée Habitation. Le tableau 1.1 présente les principaux programmes qui ont été mis en oeuvre durant cette période de même que leurs principales caractéristiques.

La plupart de ces programmes ont été initiés au moment où les conditions mêmes du marché devenaient plus favorables à une reprise de l'activité. Il est difficile d'isoler l'impact spécifique de ces programmes mais l'histoire de ce type d'interventions au Canada montre qu'elles ont souvent contribué à accentuer l'amplitude des cycles de la construction. Une chose est certaine cependant c'est que ces programmes, dans leur modalité même d'application, ont des effets allocatifs non négligeables sur l'ensemble du marché de l'habitation. Etant donné qu'ils sont conçus pour favoriser l'activité économique en général, ils favorisent le neuf au détriment de l'existant. De plus, étant pour la plupart des programmes d'accession à la propriété, ils favorisent également ce secteur d'activité au détriment du locatif. Les données récentes sur la production

Tableau 1.1

Programmes d'aide gouvernementaux  
à accession à la propriété<sup>a)</sup>

	Dates d'application			Bénéfices		Remarques
	Mise en chantier	Signature offre d'achat	Parachèvements	Réduction d'intérêt	Subventions	
Programme Fédéral PCEAP	28 juin '82 avant 1 mai '83				\$3 000	Premier acheteur: maison existante maison neuve
Programme Provincial Corvée Habitation: Phase I	25 mai '82 avant 31 déc. '82		30 juin '83	3 ans: 13½%		\$60 000 maximum terrain compris
Phase II	1 jan. '83 avant 15 juillet '83		1 janv. '84 condo. 30 janv. '84	3 ans: 11½%		\$60 000 maximum terrain exclu "opting in-opting out"
Phase III	11 mai '83 avant 31 déc. '83	avant 1 janv. '84	1 mai '84 condo 1 sept. '84	3 ans: 9½%	\$2 000 + \$1 000	\$1 000 conditionnel au versement du même montant par la Municipalité
Phase IV	1 janv. '84 avant 15 juil. '84	avant 16 juillet '84	avant 1 janv. '85	3 ans: 9½%	\$1 000	conditionnel au verse- ment de \$500 ou plus par la Municipalité

a) Nous ne donnons pas ici le détail du programme provincial PAAPR ni les avantages liés au REER.



de logements dans la Région Métropolitaine de Montréal, reproduites au tableau 1,2, montrent cette forte progression de l'accèsion à la propriété.

TABLEAU 1.2

PRODUCTION DE LOGEMENTS (LOGEMENTS PARACHEVES)  
Région métropolitaine de Montréal (1979-1980)

	<u>Maison individuelle</u>	<u>Jumelée et Duplex</u>	<u>Maison en rangée</u>		<u>Appartements</u>		<u>Total</u>	<u>Accession<sup>(a)</sup> à la propriété</u>
			<u>Condo</u>	<u>Autres</u>	<u>Condo</u>	<u>Autres</u>		
1979	8247	2074	-	233	403	8611	19568	56,0%
1980	6139	1753	21	226	1098	4603	13838	66,8
1981	6988	1851	32	309	965	4633	14778	68,6
1982	3594	1088	189	176	2459	3758	11259	66,6
1983*	6718	1952	46	243	1739	1961	12659	89,5

(a) Il s'agit des maisons individuelles, des jumelées et duplex, des maisons en rangée et les appartements en condominium sur le total des parachèvements.

\* Réfère aux logements parachevés de janvier à septembre 1983.

Les données du recensement indiquent qu'entre 1976 et 1981, la proportion des ménages propriétaires de leur logement est passée de 38,2% à 41,7% dans la Région Métropolitaine de Montréal. Les statistiques sur les parachèvements, bien qu'elles ne soient qu'une estimation du mode d'occupation sur la base des types de structures, montrent qu'une forte proportion des logements sont effectivement destinés à l'accession à la propriété. Cette tendance s'est accentuée en 1983, alors que le plein effet des programmes d'aide commence à se refléter dans les statistiques de parachèvements. En effet, pour les 9 premiers mois, près de 90% des logements étaient destinés à la propriété. Il faut remarquer également la forte progression des unités en condominium. On peut donc conclure en mentionnant que les programmes d'aide ont probablement contribué à favoriser la demande de logements, ou à tout le moins, à avancer le début de la relance de l'industrie de la construction. Par contre, ce que ces programmes ont certainement réussi à faire, c'est de déplacer la demande en faveur du logement neuf d'une part et de l'accession à la propriété d'autre part.

## 1.2 La problématique

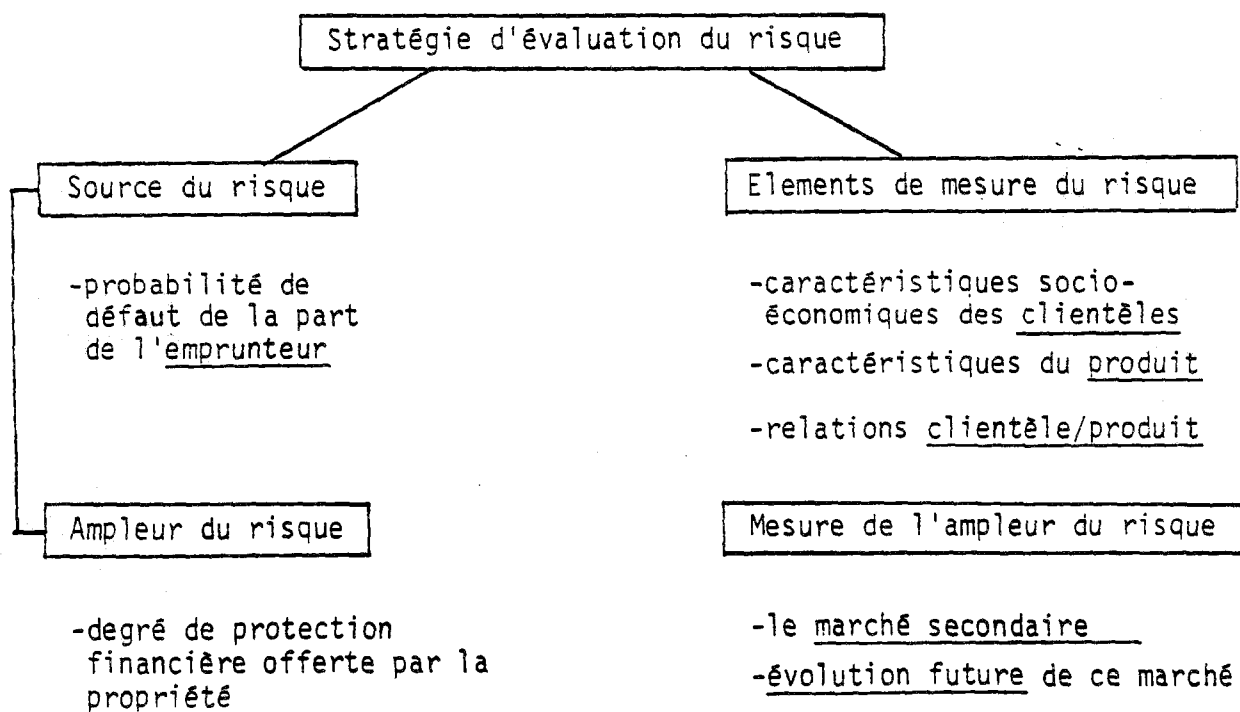
L'évolution récente de la production de logements ne témoigne pas de bouleversements profonds dans les solutions d'habitats si ce n'est la grande faveur du condominium dans les petites structures et le retour en force de la maison individuelle. Les constructeurs ont été en mesure d'exploiter un nouveau segment de marché: le locataire disposant d'un certain capital désireux de devenir propriétaire et de profiter ainsi des programmes d'aide. Compte tenu des augmentations importantes de loyers que la plupart d'entre eux avait dû supporter durant les deux dernières années, il devenait possible d'offrir un produit dont le prix assurerait des paiements mensuels en mesure de concurrencer le locatif. Ce fut le condominium à prix modérés dont nous définissons les principales caractéristiques dans la prochaine section.

Il s'agit d'une rupture par rapport à la première vague d'évolution du condominium dans la région métropolitaine de Montréal. En effet, le développement du condominium, principalement fort durant la période

1979-81, s'est concentré surtout dans les catégories de prix élevés, dans des projets disposant de beaucoup d'aménités et localisés surtout dans des zones fortement diversifiées. La présente vague se situe à l'opposé de la gamme de prix avec des niveaux d'aménités relativement faibles et dans des zones éloignées du centre. A cet égard, il s'agit d'un produit relativement nouveau au Québec pour lequel les paramètres du marché sont peu connus.

Dans la mesure où l'évolution de la production s'écarte des tendances passées, l'incertitude s'accroît et le risque du prêteur ou de l'assureur hypothécaire doit être rédéfini en termes des nouveaux paramètres du marché et de son évolution probable. C'est la problématique à laquelle désire s'adresser la présente étude. Le schéma suivant décrit les principales étapes d'analyse.

#### SCHEMA 1



En fait, il s'agit pour nous de tenter une évaluation de la probabilité de défaut dans le cas d'un sous-segment de marché comme celui du condominium à prix modérés. Ceci ne peut pas être abordé directement sur la base de l'expérience passée puisqu'il s'agit d'un produit relativement nouveau pour lequel il n'existe pas ou peu d'expériences de marché. Il faut donc le faire indirectement en examinant les caractéristiques socio-économiques des clientèles et en les comparant avec celles pour lesquelles nos connaissances sont meilleures comme le secteur de l'unifamilial par exemple. Certains éléments de risque peuvent prendre origine dans la nature du produit lui-même. Dans le cas du condominium notamment, cette forme de propriété collective peut constituer une source d'instabilité qui n'a pas sa contrepartie dans l'unifamilial. L'élément fondamental demeure cependant la relation entre les caractéristiques de la clientèle et les attributs du produit et plus particulièrement en regard des critères financiers tels le comptant, les paiements annuels et l'amortissement brut de la dette (ABD).

L'ampleur du risque dans l'éventualité d'un défaut repose sur le degré de sécurité financière offerte par le produit. C'est l'évolution du marché de la revente, en regard de l'importance du prêt assuré, qui détermine l'ampleur du risque assumé. Plus le comptant est élevé, moins le risque assumé est grand et plus la dégradation du marché de la revente doit être sévère avant que la probabilité de défaut commence à augmenter. A cet égard, l'importance du comptant par rapport au prix de la propriété révèle en quelque sorte le degré de partage du risque entre l'acheteur et l'assureur hypothécaire. Plus ce ratio est élevé, moins la probabilité de défaut est grande et moins le risque assumé est grand dans l'éventualité d'un tel défaut. L'analyse du marché de la revente doit être prospective et s'appuyer sur divers scénarios d'évolution de la conjoncture et de la réglementation. La prochaine section portera sur une tentative d'évaluation du risque et la dernière section abordera le marché secondaire.

## 2. QUELQUES ELEMENTS D'EVALUATION DU RISQUE

Dans la mesure où le condominium à prix modéré constitue un segment de marché qui historiquement a été très peu développé au Québec, il est important d'en connaître les conditions d'émergence. En sa qualité d'intervenant de premier plan sur le marché de l'habitation, la Société Centrale d'Hypothèque et de Logement (SCHL) doit être en mesure de suivre la situation à court et moyen terme de ce segment de marché. De plus, en sa qualité de prêteur et d'assureur hypothécaire, la Société doit être en mesure d'évaluer l'ampleur du risque qu'elle assume lorsqu'une part importante de ses activités de prêts ou encore de garanties hypothécaires se dirige vers ces secteurs moins bien connus de l'activité domiciliaire.

Le risque origine de la possibilité de défaut de la part de l'emprunteur. L'ampleur du risque, dans l'éventualité d'un tel défaut, dépend de la sécurité financière fournie par la propriété elle-même. En effet, si l'emprunteur devait ne pas respecter certains termes du prêt, les conséquences d'une reprise seraient d'autant plus grandes que le produit de la vente de la propriété est insuffisant pour recouvrer la partie impayée du prêt. L'évaluation du risque hypothécaire doit donc s'appuyer sur l'analyse des caractéristiques financières de l'emprunteur de même que sur les caractéristiques du produit et du marché où il s'insère. Nous abordons donc successivement ces deux aspects du produit et des clients. Dans ce dernier cas, nous comparons avec la clientèle de l'unifamilial.

### 2.1 Le produit

Puisqu'on s'intéresse de façon plus particulière à un segment de marché, soit le condominium à prix modéré, il convient de le définir et de le situer par rapport aux autres solutions d'habitat. En particulier, il importe de préciser les dimensions suivantes du produit:

- le mode d'occupation
- la gamme de prix
- les caractéristiques physiques et structurales
- les aménités et la localisation

Ces diverses dimensions du produit sont fondamentales puisqu'elles vont déterminer en partie le marché de la revente et par le fait même le degré de risque à moyen terme.

- Le mode d'occupation

Une première dimension importante qui caractérise toute solution d'habitat, c'est son mode d'occupation. Comme nous l'avons souligné précédemment, on observe depuis le début des années '70 dans la Région Métropolitaine de Montréal une proportion croissante de la production totale qui se trouve destinée à la propriété. Celle-ci pourrait atteindre près de 85% en 1983. Bien que l'accession à la propriété se fasse toujours majoritairement dans l'unifamilial, on observe une percée du condominium principalement dans les petites structures.

Pour les fins de notre analyse, il est important de souligner le caractère collectif de ce mode de propriété qui présente certes des avantages mais aussi un ensemble d'inconvénients. La nouveauté de la formule au Québec fait en sorte que l'acheteur a souvent tendance à surestimer les avantages et à sous-estimer les inconvénients.

Par rapport au locatif, il faut souligner d'une part, que les unités de condominiums sont généralement mieux conçues, plus privées et mieux insonorisées. Elles offrent de plus à leur propriétaire la possibilité de réaliser un gain de capital. A cet égard, des considérations d'investissement peuvent s'ajouter aux considérations strictes de consommation lors de l'achat de telles unités. Finalement, elles donnent une plus grande sécurité d'occupation et un contrôle plus grand à l'occupant sur son habitat. Par rapport à la propriété unifamiliale,

la formule de copropriété a l'avantage de limiter l'entretien ou tout au moins d'en partager collectivement les coûts. Cette dernière considération peut être un élément important de choix entre le condominium et l'unifamilial. Elle devient fondamentale dans le cas des personnes âgées.

La formule de copropriété n'offre pas que des avantages, elle présente un certain nombre d'inconvénients. Il s'agit d'une formule "plus coûteuse" que le locatif. En effet, elle exige généralement des déboursés mensuels plus élevés que le locatif comparable. Il se peut cependant que sur la période d'occupation, le "coût réel" d'occupation soit moindre que le locatif comparable dans la mesure où le gain de capital actualisé vient compenser le différentiel des déboursés annuels actualisés.<sup>1)</sup> De ce point de vue, c'est l'évolution du marché de la revente qui va déterminer l'avantage de l'une ou l'autre formule.

Les inconvénients les plus souvent sous-évalués par l'acheteur sont liés aux exigences de la participation. En effet, la copropriété divise est une forme de propriété collective qui laisse à l'ensemble des copropriétaires le domaine des décisions qui touchent les parties communes. De plus, les contraintes régissant l'utilisation des parties divisées de même que les statuts et modes de fonctionnement des organismes collectifs tels que l'assemblée des copropriétaires sont contenues dans l'acte de copropriété. La copropriété exige donc de la part de ses membres la participation aux organismes collectifs de décision. Ce qui pour certains peut être gratifiant alors que pour d'autres, au contraire, ceci constitue un inconvénient majeur. Les décisions étant, en principe, soumises au vote, elles tendent à refléter les préférences de l'électeur (copropriétaire) médian. Ce mode de fonctionnement démocratique s'accommode mal des préférences minoritaires. Ainsi, plus il y aura de diversité dans les caractéristiques socio-économiques des copropriétaires, plus les possibilités de tensions internes seront grandes. Dans les petites unités, où le nombre de

---

1. Ces déboursés devraient inclure le coût d'opportunité du capital initialement investi dans la propriété.

copropriétaires est limité, il devient plus facile d'établir des alliances et de s'assurer le vote majoritaire. D'une façon générale, il ne faut donc pas sous-estimer le potentiel de conflits à l'intérieur de ces formules collectives de propriété.

Pour toutes ces raisons, le logement en condominium devient en quelque sorte un actif moins liquide que l'unifamilial comparable. En-effet, en plus de recueillir de l'information sur l'unité elle-même, l'acheteur devra porter une attention plus grande aux caractéristiques des autres occupants. Il faut souligner que pour le condominium neuf, la plupart des unités ayant été vendues sur plan, avec un fort pourcentage de pré-ventes, cet élément n'apparaît pas avoir été important dans les décisions d'achat.<sup>1)</sup> Il faut s'attendre cependant à ce que ces considérations deviennent plus importantes sur le marché de la revente où l'expérience de la vie en copropriété devrait rendre les acheteurs plus sensibles à ces contraintes de la vie "collective". En même temps qu'ils achètent un logement, ils achètent aussi une participation à une "vie communautaire" sur laquelle ils voudront acquérir le plus d'information possible. Certains des attributs du produit se trouvent donc définis en partie par celui qui le consomme.

- La gamme de prix

Il est difficile d'être trop précis sur la gamme de prix qui recouperait le mieux ce segment de marché du condominium à prix modérés. Notre enquête auprès des constructeurs nous porte à penser que le plafond de \$50 000 délimiterait assez bien le type de produit qu'on voulait circonscrire au départ. Dans la mesure où une telle définition comporte toujours une certaine dose d'arbitraire, nous conservons le détail des informations pour les catégories de prix se situant autour de cette limite.

La compilation des logements parachevés dans la zone métropolitaine de Montréal durant la période juin '82 à juin '83 par catégories de prix devait nous permettre de cerner l'importance de ce segment de marché.

---

1. Cet élément a été souligné par plusieurs constructeurs lors de notre enquête.



Malheureusement, comme en témoigne le tableau 2.1, l'information sur les prix pour le condominium est déficiente et ne nous permet pas de dégager la distribution selon le niveau de prix. Par contre pour l'unifamilial, l'information est suffisamment détaillée et montre que durant les deux derniers trimestres de '82, 39,3% des maisons individuelles et 49,3% des jumelées avaient un prix inférieur à \$50 000. Ces proportions ont considérablement diminuées pour les deux premiers trimestres de '83. On peut y voir l'effet du plafond d'éligibilité de Corvée-Habitation.

Tableau 2.1  
Parachèvements, Zone métropolitaine  
de Montréal, juin 82-déc. 82  
janvier 83-juin 83

Catégories de prix	Condominium				Maisons individuelles				Jumelées			
	Juin-déc. 82		Janv.-juin 83		Juin-déc. 82		Janv.-juin 83		Juin-déc. 82		Janv.-juin 83	
	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%
0-\$40 000	107	(-)	-	(-)	559	(21,6)	69	(3,0)	254	(32,4)	29	(4,2)
\$40 000-50 000	-	(-)	6	(-)	459	(17,7)	452	(19,7)	132	(16,9)	183	(26,6)
\$50 000-60 000	8	(-)	6	(-)	883	(34,1)	1 048	(45,7)	209	(26,7)	323	(46,9)
\$60 000-70 000	6	(-)	12	(-)	307	(11,9)	352	(15,3)	65	(8,3)	57	(8,2)
\$70 000 +	37	(-)	10	(-)	378	(14,6)	374	(16,2)	123	(15,7)	96	(13,9)
non défini <sup>a)</sup>	1 294	(-)	976	(-)	23	(-)	3	(-)	2	(-)	4	(-)
Total	1 452		1 010		2 609	(100)	2 298	(100)	785	(100)	692	(100)

(Source: compilations spéciales SCHL)

a) Cette catégorie comprend les unités pour lesquelles le prix n'était pas spécifié. Dans le cas des condominiums, le nombre de cas entrant dans cette catégorie est trop élevé pour tirer quelques mesures fiables de la distribution des prix.

Pour dégager l'importance relative des condominiums à prix modérés, nous avons utilisé les compilations effectuées à partir des assumptions hypothécaires durant la période juin 82 à septembre 83. Le tableau 2.2 reproduit la distribution des prix des condominiums pour chaque sous-période.

Tableau 2.2

Distribution des unités en condominium  
selon le niveau de prix  
 (juin-déc. 82, janv.-sept. 83)

	Juin-Déc. 1982		Janv.-Sept. 1983		Total	
	#	(%)	#	(%)	#	(%)
0-\$40 000	9	(6,9)	99	(14,4)	108	(13,3)
\$40 000-50 000	37	(28,5)	291	(42,3)	325	(40,1)
\$50 000-60 000	19	(14,6)	87	(12,6)	105	(12,9)
\$60 000-75 000	24	(18,5)	160	(23,3)	182	(22,4)
\$75 000 +	<u>41</u>	<u>(31,5)</u>	<u>51</u>	<u>(7,4)</u>	<u>91</u>	<u>(11,2)</u>
Total	130	(100)	688	(100)	811	(100)

(Source: compilations à partir des assumptions hypothécaires, SCHL: formule 530)

---

Notre échantillon comprend 811 unités de condominiums contre 3 900 unifamiliales, soit 17,3% du total. Si on se réfère aux données de parachèvements du tableau précédent, il s'agit d'une sous-représentation du nombre d'unités en condominium lesquels représentent 27,8% des unités unifamiliales et de condominiums achevées. Ceci est attribuable d'une part au fait que pour plusieurs projets de condominiums, la formule d'assumption du constructeur était disponible mais non celles qui sont associées au financement permanent. D'autre part, il se peut que la proportion du financement et de la garantie hypothécaire ne passant pas par la SCHL soit

plus élevée pour le condominium. Il nous semble cependant que notre échantillon est suffisamment représentatif pour saisir assez bien les caractéristiques du segment de marché qui nous intéresse.

Les données du tableau 2.2, révèlent que 53,4% des unités de condominiums pour lesquelles une assumption d'hypothèque avait été remplie durant la période avaient des prix inférieurs à \$50 000. On constate de plus en examinant les sous-périodes que cette proportion s'est accrue entre la période de '82 couverte par notre analyse et '83. Le plein effet de la phase I de Corvée-Habitation sur le marché du condominium s'est manifesté dans la 2e sous-période. La limite de \$60 000 des phases I et II se reflète dans la distribution des prix.

- Les caractéristiques physiques et structurales:

Dans la gamme de prix qui nous intéresse, il s'agit presque essentiellement de petites structures soit des immeubles bois et briques de type walk-up. Toutefois, à Laval, on a pu remarquer un certain nombre de petites structures en acier et béton se situant dans les mêmes catégories de prix. Ces immeubles comprennent le plus souvent entre 7-16 logements sur trois étages. Ils sont développés seuls ou encore font partie d'un ensemble. Dans ce dernier cas, le développement se fait généralement par phases, ce qui donne beaucoup plus de souplesse et permet un ajustement rapide aux variations dans les tendances du marché.

Ces immeubles se distinguent des immeubles comparables dans le locatif par des standards plus élevés d'insonorisation, par une sécurité plus grande en cas d'incendie et finalement par une recherche d'une plus grande intimité pour l'occupant. Ceci est atteint principalement au niveau des balcons et terrasses.

L'aménagement intérieur des unités diffère du locatif traditionnel. On a recours davantage aux espaces ouverts qui donnent l'impression d'un logement plus spacieux. De plus, les patios sont généralement plus grands que les balcons du logement locatif traditionnel et, en raison de leur intimité, constituent à toute fin pratique une pièce additionnelle durant la saison estivale. La grandeur des unités varie entre 900 et 1 200 pieds carrés et se vendent entre \$35 et \$50 du pied carré.

Il s'agit donc d'un produit qui s'apparente au logement locatif mais généralement mieux conçu. Cette particularité permet d'ailleurs aux constructeurs dans l'éventualité d'une baisse sensible de la demande, la possibilité de mettre les unités non-vendues en location et d'attirer facilement la clientèle locative. De plus, la taille réduite des immeubles et le développement en phases offrent beaucoup de souplesse et permettent un ajustement relativement rapide de l'offre à la demande. Enfin, un dernier élément à retenir est certes la prédominance du bois et briques dans ce type de condominium à prix modéré et la dépréciation plus rapide de ces immeubles par rapport au béton. Ceci devrait être un facteur déterminant de l'évolution future des frais de condominium.

#### - Aménités et localisation

La plupart des projets offrent peu ou pas d'aménités particulières telles piscines, sauna, tennis ou autres. Ceci a l'avantage de réduire d'une part les coûts à l'achat et de limiter les frais de condominium. Par contre certains projets, de par leur localisation, peuvent bénéficier d'aménités externes telles la proximité d'un parc ou encore des services publics.

Les condominiums à prix modérés se différencient sensiblement des autres du point de vue de la localisation. En effet, comme en témoigne les données du tableau 2.3, on peut observer une surreprésentation de ces unités dans l'Est et dans des zones passablement éloignées du Centre. En-effet, près de 64% des unités se retrouvent en banlieues Est et 28,4% sur la Rive Nord et la Rive Sud.

Tableau 2.3  
Distribution spatiale des  
unités de condominium selon  
leur niveau de prix

Localisation <sup>a)</sup>	Catégories de prix					
	-\$50 000		\$50 000 +		Total	
	#	( % )	#	( % )	#	( % )
1. Centre-ville	0	( 0 )	27	(7,1)	27	(3,3)
2. Villes Centrales Ouest	6	(1,4)	100	(26,2)	106	(13,0)
3. Banlieues Ouest	2	(0,5)	56	(14,7)	58	(7,1)
4. Villes Centrales Est	11	(2,5)	11	(2,9)	22	(2,7)
5. Banlieues Est	277	(63,5)	142	(37,2)	419	(51,2)
6. Laval	0	( 0 )	3	(0,8)	3	(0,4)
7. Rive Nord	41	(9,4)	14	(3,7)	55	(6,7)
8. Rive Sud	83	(19,0)	26	(6,8)	109	(13,3)
9. Autres	<u>16</u>	<u>(3,7)</u>	<u>3</u>	<u>(0,8)</u>	<u>19</u>	<u>(2,3)</u>
Total	436	(100)	382	(100)	818	(100)

a) Voir Annexe B pour la délimitation des zones.  
Système d'agrégation spatiale I.

(Sources: Compilations SCHL formule 530).

Ces deux éléments, le faible niveau des aménités et la localisation éloignée du centre, contrastent de façon marquée avec la première vague de construction de condominiums au Québec. En effet, cette première vague amorcée en 1975 et qui s'est effondrée en 1981 était caractérisée par des niveaux importants d'aménités internes aux projets. Ceux-ci étaient localisés majoritairement dans des zones densifiées et conséquemment avec des niveaux de prix assez élevés. La relance de 1982-83 à cet égard marque une rupture importante.

Pour résumer la discussion sur le produit, mentionnons d'abord que l'unité qui nous intéresse dans cette étude a un prix égal ou inférieur à \$50 000, qu'elle se situe dans un petit immeuble faisant partie ou non d'un ensemble résidentiel plus vaste. Elle est généralement mieux

insonorisée que l'unité locative comparable, offre une meilleure protection en cas d'incendie et son aménagement dégage une plus grande intimité. Sur ces différents aspects, il s'agit d'un produit qui concurrence le locatif et le condominium dans le stock existant plutôt que l'unifamilial. L'analyse subséquente de la clientèle devrait d'ailleurs le confirmer.

Il faut souligner ensuite que le condominium en tant que forme collective de propriété n'est plus défini uniquement en regard de ses caractéristiques structurales, d'aménités ou encore de localisation mais également en regard des caractéristiques de ses occupants. La valeur de l'unité dépendra donc en partie du bon fonctionnement des organismes de participation. Elle devient de ce fait plus vulnérable aux conditions de l'environnement que ne le sont les formes traditionnelles de propriété.

Mentionnons enfin que la concentration de ces unités dans des petites structures et le développement par phases offre une plus grande souplesse du côté de l'offre et une habilité plus grande d'adaptation de l'offre aux modifications de la demande. Le recours au système de préventes augmente encore la capacité d'adaptation aux tendances du marché.

## 2.2 La clientèle

Nous avons tenté dans la section précédente d'identifier les caractéristiques du produit qui pourraient soit influencer les frais d'opération soit encore en affecter l'image et de ce fait perturber le marché de la revente. Dans la présente section, nous voulons analyser les caractéristiques de la clientèle du condominium à prix modérés. S'agit-il d'une clientèle dont la capacité financière se situe à la limite de l'accession à la propriété auquel cas sa solvabilité deviendrait fort sensible aux aléas de la conjoncture? Pour effectuer ce genre d'analyse, nous comparons les acheteurs de condominiums avec la clientèle de l'unifamilial dans les mêmes catégories de prix. Aux fins de ces comparaisons, nous utilisons notre échantillon des assumations hypothécaires durant la période d'analyse, soit juin '82 à sept. '83.

Le tableau 2.4 résume les principales caractéristiques des clientèles de l'unifamilial et du condominium dans la gamme de prix que constitue notre segment de marché. Contrairement à ce qu'on aurait pu croire au départ, la clientèle du condominium à prix modérés présente globalement des caractéristiques financières relativement bonne par rapport à la clientèle de l'unifamilial. Le revenu total et la mise de fonds y sont plus élevés et l'ABD<sup>1)</sup> plus faible. D'une façon générale, par rapport à l'ensemble de l'échantillon où l'ABD se situe en moyenne à 21,3%, dans le condominium à prix modérés on obtient un ABD plus faible grâce à une mise de fonds par rapport au prix qui est bien au dessus de la moyenne de 21,4%. Ce ratio se situe en effet autour de 25% pour le condominium à prix modérés contre 16% environ pour l'unifamilial de prix comparable. Finalement, une proportion plus faible de ménages présente un ABD supérieur à 23%. En effet, pour les prix inférieurs à \$40 000, 18,6% se trouve dans cette situation contre 33,2% dans l'unifamilial comparable.

Du point de vue des caractéristiques socio-démographiques, la clientèle du condominium à prix modérés est plus âgée que celle de l'unifamilial comparable. Elle comprend une proportion substantiellement plus grande de personnes âgées de plus de 65 ans. La taille des ménages y est beaucoup plus faible et la proportion des ménages composés d'une seule personne est très élevée. Il faut mentionner ici que ces informations sur l'âge et le nombre de dépendants se rapportent à l'emprunteur. Nous en donnons ici une interprétation comme s'il s'agissait du chef d'un ménage, ce qui, dans certain cas peut s'avérer une interprétation abusive. D'une façon générale cependant on peut penser que l'emprunteur sera effectivement le chef du ménage.

Un autre aspect tout aussi sinon plus important qui se dégage des données précédentes concerne l'homogénéité relative des clientèles. A cet égard, la clientèle du condominium à prix modérés apparaît plus hétérogène que sa contrepartie dans l'unifamilial. La dispersion du revenu y est plus élevée. Les proportions des revenus supérieures à \$50 000

---

1. L'ABD réfère à l'amortissement brut de la dette.

Tableau 2.4

Principales caractéristiques des  
clientèles de l'unifamilial et du  
condominium à prix modéré

	Condominium		Unifamilial	
	-\$40 000	\$40 000-50 000	-\$40 000	\$40 000-50 000
Revenu total (\$)	29 306	31 266	27 816	31 081
Revenu < \$20 000 (%)	18,5	10,5	17,1	4,4
Revenu > \$50 000 (%)	6,5	4,9	1,5	1,1
Mise de fonds <sup>a)</sup> (\$)	8 992	10 474	5 452	8 249
ABD <sup>b)</sup> (%)	17,7	20,2	20,4	21,7
Nombre 2 <sup>ième</sup> revenu (%)	30,6	37,5	48,2	52,7
Mise de fonds/prix (%)	27,8	23,2	15,7	17,9
ABD > 23% (%)	18,6	29,4	33,2	38,7
Age moyen	34,5	36,3	29,8	29,5
- 35 ans (%)	55,5	48,5	80,9	74,5
+ 65 ans (%)	10,2	13,7	3,0	11,6
Nombre de dépendants	0,36	0,47	1,47	1,18
Aucun (%)	79,6	71,0	28,6	33,6
3 + (%)	3,7	4,3	17,6	14,8

a) La mise de fonds n'inclut pas les subventions aux termes des différents programmes d'accèsion à la propriété.

b) L'ABD est calculé en tenant compte des réductions d'intérêt associés à certains programmes d'accèsion à la propriété.

(Source: Tableaux A1 à A6 à l'Annexe A).



Tableau 2.5

Caractéristiques des clientèles

par zones agrégées pour les unités de -\$50 000

	<u>Nombre</u>		<u>Revenu</u>		<u>Mise de fonds</u>		<u>Mise de fonds/prix</u>		<u>ABD</u>	
	<u>Condo</u>	<u>Uni</u>	<u>Condo</u>	<u>Uni</u>	<u>Condo</u>	<u>Uni</u>	<u>Condo</u>	<u>Uni</u>	<u>Condo</u>	<u>Uni</u>
1. Centre-ville	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2. Villes Centrales Ouest	6	-	\$25 264	-	\$ 7 167	-	43%	-	11,3%	-
3. Banlieues Ouest	2	24	32 500	27 649	19 950	\$ 8 136	40,4	18,6	18,0	23,6
4. Villes Centrales Est	11	-	31 824		9 748	-	23,4		17,3	-
5. Banlieues Est	277	13	30 499	32 586	10 819	8 343	26,0	20,0	19,4	21,8
6. Laval	-	379	-	32 146	-	7 298	-	16,0	-	20,9
7. Rive Nord	41	232	33 524	30 485	9 856	7 945	22,1	18,5	21,4	22,0
8. Rive Sud	83	322	30 446	30 952	7 834	9 113	18,3	19,9	20,0	22,1
9. Autres	16	280	31 337	28 199	10 314	6 821	23,1	16,0	19,9	21,0

(On peut se référer à l'Annexe C, Tableau C1 pour les caractéristiques des clientèles sur l'ensemble de la population).

et inférieures à \$20 000 sont plus élevées. La dispersion dans les autres variables financières y est également plus grande.<sup>1)</sup>

L'homogénéité du point de vue du nombre de dépendants apparaît plus grande dans le condominium avec cette forte concentration des personnes seules. Toutefois, la dispersion sur le plan de l'âge est plus élevée. Ceci s'explique d'ailleurs assez facilement dans la mesure où les ménages d'une seule personne peuvent être composés aussi bien de personnes âgées ou encore d'âges moyen ou faible.

Cette dimension de l'homogénéité est importante dans le cadre d'une formule de propriété collective car elle peut être un indicateur de tension. En-effet, si l'hétérogénéité des clientèles observée au niveau agrégé se transpose au niveau des immeubles, elle peut être source de conflits et d'un fonctionnement plus ou moins harmonieux de la formule du condominium. A ce propos, les écarts de revenus, les différences de composition des ménages et les différences d'âge peuvent être une source d'insatisfaction dans la formule du condominium dans la mesure où le processus démocratique ne permet pas de satisfaire ceux qui sont aux extrêmes de la distribution des caractéristiques socio-économiques.

Un dernier aspect de l'analyse des clientèles concerne d'une part la dimension spatiale du marché et d'autre part les différences spatiales dans les caractéristiques des clientèles. Sur ce dernier aspect nous reproduisons au tableau 2.5, quelques caractéristiques financières et socio-économiques des clientèles selon les zones agrégées. D'après ces données, on ne peut pas discerner de différences significatives dans le profil des clientèles d'une zone à l'autre si ce n'est que les caractéristiques de base se retrouvent sensiblement dans chacune des zones; des mises de fonds plus élevé dans le condominium que dans l'unifamilial, une proportion plus grande de cette mise de fonds par rapport au prix dans

---

1. Se référer aux écarts-types présentés aux tableaux A2-A6 à l'Annexe A.

le condominium et de ce fait un ABD généralement plus faible. Si on exclut les zones de l'Ouest où le nombre d'observations est trop faible pour conclure, c'est dans les banlieues Est que le ratio de la mise de fonds sur le prix est le plus fort avec 26% dans le condominium et c'est sur la Rive Sud qu'il est le plus fort pour l'unifamilial. Ici, on ne peut faire qu'une constatation, il est difficile de l'expliquer avec les données dont nous disposons.

Du point de vue de la dimension spatiale du marché, les données du tableau 2.6 nous permettent de constater que la proportion de la clientèle des condominiums à prix modérés provenant de la même zone que l'unité acquise est très élevée. Cette proportion augmente à mesure qu'on s'éloigne du centre et dépasse celle pour l'unifamilial dans la même catégorie de prix. Le marché est donc spatialement très limité sauf peut être pour certains projets de l'opération 20 000 logements (villes centrales est) qui ont pu drainer une clientèle spatialement plus dispersée. D'ailleurs, ceci se reflète dans la distribution des origines de la clientèle du condominium qui est beaucoup plus concentrée que celle de l'unifamilial, reflétant certes la concentration spatiale plus grande des projets mais également une clientèle d'origine "locale" à ces projets.

Pour conclure sur la clientèle, il faut mentionner d'abord que, contrairement à ce qu'on aurait pu croire au départ, les acheteurs de condominium à prix modérés ne présentent pas de caractéristiques financières qui pourraient nous faire croire qu'ils constituent un risque plus grand. De fait, par rapport aux acheteurs d'unifamiliales dans les mêmes catégories de prix, ils présentent des caractéristiques financières plus favorables; un ABD plus faible, une mise de fonds plus grande et un rapport mise de fonds/prix plus élevé. Par contre, l'élément qui pourrait apparaître moins positif dans cette comparaison des clientèles, c'est la plus grande hétérogénéité des acheteurs de condominiums. Il s'agit d'une part d'une clientèle plus mobile si on tient compte de la proportion élevée de personnes seules et une clientèle qui se recrute sur toute la gamme des âges. De plus, les écarts de revenus sont plus

Tableau 2.6

Origines et destinations des  
clientèles des unités à prix modéré

	Origines		Destinations		% originant de la même zone	
	Condo	Uni	Condo	Uni	Condo	Uni
1. Centre-ville	2,3%	0,1%	0,0%	0,0%	-	-
2. Villes centrales Ouest	4,6	9,1	1,4	0,0	50,0%	-
3. Banlieues Ouest	0,9	5,0	0,5	2,0	50,0	60,0%
4. Villes Centrales Est	9,2	5,5	2,5	0,0	36,4	-
5. Banlieues Est	46,6	16,2	63,5	1,0	69,0	76,9
6. Laval	1,1	20,1	0,0	30,3	-	50,1
7. Rive Nord	8,5	8,6	9,4	18,5	65,9	32,8
8. Rive Sud	19,5	13,9	19,0	25,7	83,1	47,8
9. Autres	<u>7,3</u>	<u>21,6</u>	<u>3,7</u>	<u>22,4</u>	<u>87,5</u>	<u>81,1</u>
	100,0	100,0	100,0	100,0		

considérables que pour l'unifamilial équivalent. Dans une forme de propriété collective, comme le condominium, ceci représente un danger d'une plus grande instabilité. Il est bien certain toutefois que l'hétérogénéité observée au niveau agrégé peut ne pas se reproduire au niveau de chaque immeuble. Enfin, il apparaît que la clientèle du condominium neuf à prix modérés se recrute majoritairement dans la zone du projet et cela davantage que pour l'unifamilial comparable.

### 3. EVALUATION DU MARCHÉ SECONDAIRE

Il est difficile, dans le contexte d'un segment de marché relativement nouveau comme celui du condominium à prix modérés, de faire une évaluation rigoureuse du marché de la revente. La raison en est simple. On ne dispose pas de données de transactions sur lesquelles pourrait éventuellement s'appuyer une telle analyse. Tout au plus, peut-on examiner les conditions qui régissent la situation actuelle de ce segment de marché. C'est ce que nous allons faire en évaluant dans un premier temps la demande potentielle pour ce type de produit que nous mettrons en relation avec l'offre. Nous présentons ensuite la situation actuelle du marché pour tenter enfin différents scénarios possibles d'évolution future de ce segment de marché. Bien sûr, les limites de ce type d'analyse sont évidentes et sont de fait directement liées aux hypothèses restrictives sur lesquelles elles reposent.

#### 3.1 Evaluation de la demande potentielle

L'évaluation de la demande potentielle part de l'hypothèse de comportement suivante: on suppose que dans une catégorie de loyer donnée, la proportion d'acheteurs de condominiums à prix modérés est la même que celle qui a été observée dans l'échantillon<sup>1)</sup> pour une catégorie de paiements annuels équivalents. C'est en appliquant cette proportion au nombre total de locataires dans cette catégorie de loyer qu'on obtient la demande potentielle. Il faut noter dès maintenant que l'hypothèse que les paiements annuels de l'acheteur de condominiums à prix modérés sont équivalents au montant de loyer qu'il paie, pourrait être levée. En effet, on pourrait simuler à cet égard l'impact sur la demande potentielle de différentes hypothèses alternatives.

---

1. Il s'agit de notre échantillon d'acheteurs de logements en accession à la propriété dans la catégorie de prix inférieure à \$50 000.

Pour mieux saisir la méthodologie d'évaluation de la demande potentielle, nous reproduisons ci-après les diverses étapes du calcul.

i) La répartition des locataires par catégories de loyer

L'enquête sur les loyers en date d'octobre 1982, nous donne la répartition des appartements de six unités et plus par catégories de loyer et selon les zones de l'enquête sur les taux d'innoccupation. Nous avons regroupé ces zones selon notre système d'agrégation I<sup>1)</sup>). Ceci permet d'obtenir des données de répartition plus fiables puisqu'elles sont basées sur un nombre plus grand d'observations. C'est en appliquant cette répartition au nombre total de locataires par zones tel qu'obtenu dans le recensement 1981, que l'on obtient le nombre total de locataires par catégorie de loyer et par zone.<sup>2)</sup> (Cette information est reproduite au tableau D.1 de l'annexe D).

ii) Probabilités d'achat par catégories de paiements annuels

Les probabilités d'achat d'un condominium à prix modérés sont évaluées à partir de la proportion des ménages qui ont acheté ce type de produit pour chaque catégorie de paiements annuels. Ces catégories ont été définies de telle sorte qu'elles correspondent aux catégories de loyers. Les données qui ont servi à un tel calcul sont celles contenues dans l'échantillon des assumptions hypothécaires pour le logement neuf durant la période de juin 1982 à septembre 1983. (Ces probabilités sont reproduites au tableau D.2 de l'Annexe D).

iii) Les demandes potentielles par zones

C'est en appliquant les probabilités calculées à l'étape ii) au nombre de locataires pour chaque catégorie équivalente de loyer de l'étape i) que l'on obtient la demande potentielle par zone géographique d'origine. On obtient une répartition de cette demande par zones de localisation des projets en appliquant la matrice observée de la distribution des unités de condominium à prix modérés selon l'origine

---

1. Annexe D, pour la délimitation des zones.

2. Il faut souligner à ce stade-ci que le fait de restreindre l'évaluation de la demande potentielle aux seuls locataires peut conduire à une sous-estimation dans la mesure où 80% des acheteurs de condominiums à prix modérés sont locataires. Toutefois, ceci devrait être compensé par le fait que l'on suppose que les dépenses annuelles seront équivalentes au loyer payé.

spatiale des acheteurs. On retrouvera au tableau 3.1 l'évaluation de cette demande potentielle par zones de provenance de la clientèle et par zones correspondantes de localisation des projets.

Tableau 3.1

Demande potentielle  
distribution spatiale

Zones de localisation des projets	Zones de provenance des clientèles									total
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
1. Centre ville	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2. Villes Centrales Ouest	6	82	0	0	0	0	0	5	2	155
3. Banlieues Ouest	0	0	22	0	0	0	0	0	2	24
4. Villes Centrales Est	133	27	0	74	14	5	0	0	2	255
5. Banlieues Est	332	299	11	590	1 316	16	8	58	18	2 648
6. Laval <sup>a)</sup>	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
7. Rive Nord	133	27	0	0	48	0	22	5	3	239
8. Rive Sud	0	82	11	74	21	5	0	311	3	507
9. Autres	0	28	0	0	0	0	0	5	22	55
Total	664	545	44	738	1 399	26	30	384	52	3 883

a) Les données pour Laval n'étaient pas disponibles pour le condominium à prix modéré.

D'après nos calculs donc, une évaluation optimiste de la demande potentielle de condominium à prix modérés se situerait autour de 3 900 unités. Cette évaluation est optimiste pour plusieurs raisons. D'une part, on a basé nos calculs sur la capacité financière des ménages locataires telle que révélée par le niveau de loyer qu'ils paient. On a supposé qu'ils disposaient d'un capital comparable à ceux qui ont acheté ce genre d'unités durant la période juin 1982 à septembre 1983 soit celle de notre échantillon. D'autre part, comme nous pouvons le

constater au tableau précédent, une part substantielle de la demande potentielle vient des zones centrales, soit environ 50%. Or, les possibilités de constructions neuves du type qui nous intéresse y sont limitées. Cette demande serait satisfaite beaucoup mieux à partir du stock converti à moins que les ménages acceptent de se déplacer vers les zones périphériques. Cette dernière éventualité apparaît peu probable si on se fie à ce qu'on a observé sur l'origine de la clientèle pour ce type de produit qui de toute évidence se concentre autour du projet. Il nous semble donc qu'une évaluation encore plus réaliste de la demande potentielle se situerait autour de la diagonale du tableau 3.1, ce qui nous donnerait une demande potentielle de 2 600 unités environ.

Pour la période de 1982 à septembre 1983, on estime que 4 198 unités de condominiums situées dans des immeubles ont été parachevées dans la Région Métropolitaine de Montréal. Si on se fie à la distribution de prix des condominiums telle que révélée par notre échantillon des assumptions hypothécaires, 53% de ces unités entreraient dans la catégorie des condominiums à prix modérés, soit 2 225 unités. Il semble donc, tout au moins sur la base de nos évaluations, que l'essentiel de la demande potentielle pour le condominium à prix modérés ait été satisfaite. D'ailleurs, sauf rares exceptions, les constructeurs observent depuis quelques mois déjà un fort ralentissement des demandes d'information et des visites pour leurs projets.

### 3.2 La situation actuelle du marché

Avant d'aborder le marché de la revente pour le condominium à prix modérés il est utile dans une première étape d'analyse d'évaluer la situation actuelle du marché dans le contexte des nombreux programmes d'aide à l'accession à la propriété. Nous avons vu dans la section précédente que le condominium à prix modérés, compte tenu de la clientèle qu'il vise, est beaucoup plus un substitut au locatif et au condominium de même catégorie dans le vieux stock, qu'à l'unifamilial proprement dit.



A cet égard, tout ce qui se passe sur ces autres segments de marché est susceptible d'influencer le marché du condominium à prix modérés. Nous allons donc examiner successivement le marché locatif et celui du condominium existant comparable en les situant dans le contexte des programmes d'aide gouvernementaux.

- Le marché locatif

L'intérêt d'analyser le marché locatif est double. D'une part, ce marché sert en quelque sorte de soupape aux ajustements de court terme sur le marché de l'habitation en général. Il reflète donc les modifications subites de l'offre et de la demande sur ce marché. D'autre part, en tant que substitut immédiat au condominium à prix modérés, il représente un intérêt particulier dans le contexte de la présente analyse.

Tel que nous l'avons souligné dans la première partie de cette étude, les programmes d'aide du gouvernement dans le domaine de l'habitation ont été axés sur l'accession à la propriété. Ce genre d'intervention entraîne un premier effet allocatif soit celui d'accroître la demande d'accession à la propriété au détriment du locatif. Ce déplacement de la demande d'un sous-marché à l'autre résulte d'une modification des prix relatifs attribuables aux hausses substantielles de loyers de 1981 et 1982 d'une part combinées aux subventions à l'accession à la propriété d'autre part. Nous avons pu constater d'ailleurs dans nos analyses que la clientèle visée par le condominium à prix modérés était effectivement la clientèle locative et de fait près de 80% des acheteurs étaient d'anciens locataires. Il y a donc un effet de déplacement de la demande en faveur de la propriété lequel devrait se manifester à court terme par une hausse des taux d'innoccupation.

Par contre, sur un cycle d'analyse plus long, le comportement du taux d'innoccupation varie en fonction de l'évolution même de la demande et de l'offre d'habitation. En effet, le locatif apparaît souvent comme la première étape d'une trajectoire résidentielle. A cet égard, le

locatif absorbe les mouvements de formation des ménages et les mouvements de rétentions vers d'autres formes d'habitat. Par exemple, durant la période 1981-82, au plus fort des taux d'intérêt hypothécaire, il s'est développé ce que l'on a qualifié une "demande latente", soit une clientèle qui dispose des caractéristiques financières nécessaires à l'accession à la propriété mais qui attend de meilleures conditions de financement. C'est en partie cette demande latente qui s'est exprimée lorsque les taux d'intérêt ont commencé à baisser. De plus, durant cette même période, les taux de chômage ont atteint des niveaux sans précédent et cela surtout chez les jeunes de 20 à 35 ans. Or, ceci a contribué à ralentir le rythme de formation des ménages non familiaux, lequel est très sensible à la conjoncture économique générale. La plupart des facteurs indiquent donc qu'on se trouve en présence d'un marché locatif moins serré malgré le peu de mises en chantier d'unités locatives et conséquemment vers une augmentation du taux d'innoculation.

De fait, si on observe globalement l'évolution des taux d'innoculation dans la Région Métropolitaine de Montréal, on constate une progression constante de 1,9% en octobre 1981 à 2,8% en octobre 1982 et à 3,2% pour le même mois 1983. Toutefois, pour isoler l'impact des programmes d'accession à la propriété sur le déplacement de la demande et son effet allocatif, il convient de décomposer par zones agrégées à l'intérieur de la Région Métropolitaine. Le tableau 3.2 donne l'évolution des taux d'innoculation sur la période d'octobre 1982 à octobre 1983.

Pour effectuer des comparaisons dans l'évolution des taux d'innoculation, il est préférable de comparer pour le même mois d'une année à l'autre puisque certains facteurs saisonniers tendent à affecter cette statistique sur une même année. En effet, le rythme d'activité de mises en chantier plus élevé au printemps de même que le fait que plusieurs étudiants ont déjà quitté leurs logements tend à accroître le taux d'innoculation tel que mesuré au mois d'avril par rapport à celui d'octobre. En se référant aux données du tableau, on constate que

Tableau 3.2  
Taux d'innoccupation  
Région Métropolitaine de Montréal

	<u>octobre</u> <u>1982</u>	<u>avril</u> <u>1983</u>	<u>octobre</u> <u>1982</u>
1. Centre-ville	5,0%	4,1%	3,5%
2. Villes Centrales Ouest	1,8	2,2	2,5
3. Banlieues Ouest	4,3	6,4	6,9
4. Villes Centrales Est	1,9	1,8	1,5
5. Banlieues Est	2,3	1,6	2,7
6. Laval	5,9	4,5	6,2
7. Rive Nord	5,8	4,2	6,6
8. Rive Sud	4,6	3,8	5,9
<u>Total</u>	2,7	2,6	3,2

Le taux d'innoccupation s'est accru dans toutes les zones sauf au Centre-ville et dans les Villes centrales Est où il a diminué entre octobre 1982 et octobre 1983. A l'exception des Banlieues Ouest, ce sont dans les zones où les mises en chantier en accession à la propriété ont été les plus fortes, soit les Banlieues Est, Laval, Rive Nord et Rive Sud que la progression du taux d'innoccupation a été observée.

Ainsi, certaines zones présentent des taux d'innoccupation particulièrement élevés se situant autour de 6%. Ceci témoigne d'une situation d'offre excédentaire dont toute l'ampleur n'est probablement pas complètement reflétée dans les statistiques. En effet, le plein effet de Corvée Habitation et même du programme fédéral d'accession à la propriété n'est pas totalement incorporé dans les statistiques d'octobre

puisque plusieurs locataires qui ont acheté dans le cadre de ces programmes n'avaient pas encore pris possession de leurs logements. Cette situation du marché locatif devrait conduire à plus de modération dans les hausses de loyers. Ce phénomène combiné à une réduction progressive de l'aide à l'accession à la propriété devrait réajuster à la baisse le prix relatif du locatif par rapport à la propriété neuve et ainsi ralentir le déplacement de la demande.

- Le marché de l'existant

Nous avons vu précédemment les effets allocatifs des programmes d'accession à la propriété sur le marché locatif. Comme ces programmes limitent également l'aide aux logements neufs, ils entraînent un déplacement de la demande en faveur du logement neuf au détriment du logement existant. Dans le cas où le marché de l'existant est important par rapport aux nouvelles unités mises sur le marché comme dans l'unifamilial par exemple, le prix auquel le constructeur peut vendre est largement déterminé sur le marché de l'existant pour des unités comparables. Lorsqu'un programme d'aide s'applique uniquement aux constructions neuves, l'acheteur potentiel sera prêt à payer pour cette unité un montant supérieur équivalent à l'aide. L'effet sur le prix du neuf par rapport à l'existant va dépendre des conditions de concurrence. Il faut s'attendre à ce qu'une partie plus ou moins grande de l'aide soit capitalisée selon la situation de chaque marché local.

Dans le cas du condominium à prix modéré, il existe très peu d'unités existantes de ce type de telle sorte que la détermination du prix s'est faite en fonction d'une clientèle cible; locataires disposant d'un capital dont le niveau de loyer se situe entre \$400 et \$500 par mois. Il s'agissait de définir un produit dont le prix permettrait des déboursés mensuels à peu près semblables ou légèrement plus élevés

une fois pris en compte l'aide gouvernementale. Dans un tel cas, un ménage qui envisage d'acheter une unité de condominium ne voudra se compromettre sur une unité existante que dans la mesure où il est compensé par un prix plus faible pour le montant d'aide perdu. Même si les paramètres qui régissent ce marché ne sont pas entièrement connus, on peut penser que les unités de condominiums à prix modérés, une fois vendues deviennent partie intégrante du marché de l'existant et perdent cette prime de marché dont bénéficient les unités neuves.

Il est difficile de vérifier empiriquement ces relations puisqu'elles ne sont valables que pour des unités comparables. Seules des méthodes statistiques assez sophistiquées permettent d'établir de telles comparaisons. Toutefois, nous disposons du prix moyen des transactions sur les unités existantes effectuées durant la période juin '82 à septembre '83 pour les zones couvertes par le bureau de Montréal de la S.C.H.L. Nous reproduisons ces informations au tableau 3.3.

La lecture des informations contenues dans ce tableau montre que sauf exception le prix moyen des unités existantes est inférieur à celui des constructions neuves de même type. On sait que le marché des maisons existantes a connu une baisse substantielle durant la période de forts taux d'intérêt hypothécaires. Parallèlement à la relance des mises en chantier, on a observé une reprise des ventes à ce niveau mais en général, de l'avis même des courtiers, on n'a pas retrouvé les niveaux atteints avant la montée des taux. Il n'y a aucun doute que l'aide gouvernementale au logement neuf y est pour quelque chose et que les prix plus faibles de l'existant par rapport au neuf en sont un témoignage. Il faut mentionner cependant que toute conclusion basée sur les données précédentes doit être qualifiée dans la mesure où il s'agit de moyennes et les unités qui composent ces moyennes ne sont pas nécessairement comparables.

Tableau 3.3  
Prix moyens des unités de  
logements vendues  
(juin 1982 - sept. 1983)

	<u>Nouvelles unités<sup>a)</sup></u>				<u>Unités existantes<sup>b)</sup></u>			
	<u>Condominium</u>		<u>Unifamilial</u>		<u>Condominium</u>		<u>Unifamilial</u>	
	<u>#</u>	<u>\$</u>	<u>#</u>	<u>\$</u>	<u>#</u>	<u>\$</u>	<u>#</u>	<u>\$</u>
1. Centre-ville	27	\$90 817	2	\$83 700	16	\$73 438	5	\$80 014
2. Villes Centrales Ouest	106	69 260	81	62 706	27	55 939	58	92 138
3. Banlieues Ouest	58	85 130	87	62 339	153	36 785	554	54 884
4. Villes Centrales Est	22	50 838	10	65 618	9	46 260	22	43 020
5. Banlieues Est	419	49 125	112	58 706	24	41 748	194	54 504
6. Laval	3	60 123	1 218	54 980	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
7. Rive Nord	55	47 639	786	55 814	2	56 674	278	45 112
8. Rive Sud	108	48 620	1 223	56 576	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
9. Autres	19	45 957	439	48 460	1	29 346	84	36 809

a) Tiré de l'échantillon des assomptions hypothécaires.

b) Tiré de l'échantillon des assomptions hypothécaires pour les unités existantes au Bureau de Montréal de la S.C.H.L.

On peut conclure cette section en mentionnant d'une part que la situation actuelle du marché locatif et le retrait graduel des programmes d'aide à l'accession à la propriété neuve devrait rendre les prix relatifs du locatif plus attrayant et ralentir considérablement l'exode vers le logement neuf. D'autre part, il apparaît clair qu'une part du montant d'aide offert par ces programmes se trouve incorporé dans le prix. Dès le moment que l'unité est vendue, elle entre en concurrence directe avec les unités existantes et perd une partie de sa valeur. C'est dans ce contexte particulier qu'il faut aborder l'analyse du marché secondaire.

### 3.3 Quelques considérations sur le marché de la revente

Nous avons déjà mentionné les difficultés de faire ce genre d'analyse en l'absence d'un marché secondaire important dont les paramètres sont bien définis. Par exemple, l'analyse du marché de la revente pour l'unitif familial neuf peut s'appuyer sur l'analyse d'un marché secondaire important pour ce type de produits. Dans de telles circonstances, il faut tenter une appréciation la mieux documentée possible des éléments susceptibles de définir l'évolution future de ce marché. Parmi ces éléments, il convient de distinguer:

- les éléments spécifiques au sous-segment de marché qui nous intéresse, soit le condominium à prix modérés.
- les éléments reliés au marché de l'habitation en général en se référant plus spécifiquement aux substituts immédiats du produit qui nous intéresse.
- les éléments liés à la conjoncture économique générale et qui affectent le marché de l'habitation.

On voit que ces éléments vont du particulier au plus général soit des éléments spécifiques au sous-segment de marché à la conjoncture économique

générale en passant par des considérations affectant l'ensemble du marché de l'habitation. Le degré d'incertitude varie d'un niveau à l'autre permettant de mieux qualifier les résultats de l'analyse.

Parmi les informations dégagées des autres sections de l'étude et sur lesquelles peut s'appuyer notre analyse des scénarios, mentionnons les points suivants:

i) un produit

- dont les substituts immédiats se retrouvent dans le locatif et le condominium existant de même catégorie de prix;
- dont le mode de propriété "collective" implique la participation des membres et exige de la part de l'acheteur une recherche plus grande d'information;
- dont les caractéristiques physiques peuvent entraîner une dépréciation plus rapide et des frais de condominium plus élevés;
- dont l'offre actuelle se rapproche de l'évaluation que nous avons faite de la demande potentielle;
- dont le mode de production, concentré dans des petites structures et étalés en phases de développement, permet une adaptation plus rapide aux variations de la demande.

ii) une clientèle

- dont les capacités financières sont avantageusement comparables à celles de l'unifamilial;
- dont l'effort en termes de comptant par rapport au prix signifie un partage substantiel du risque associé à l'éventualité d'une baisse de la valeur de la propriété;
- dont l'hétérogénéité s'accommode mal d'une forme collective de propriété.



iii) Des programmes gouvernementaux (Corvée-Habitation) qui prévoient certain nombre de contraintes aux transferts de propriété. En particulier, le bénéficiaire d'une subvention doit rembourser celle-ci à concurrence du gain de capital réalisé s'il veut que la réduction d'intérêt s'applique au deuxième acheteur.

A la lumière de ces informations, nous pouvons formuler différents scénarios sur chacun des éléments que nous avons identifiés et qui touchent de près ou de loin le segment de marché des condominiums à prix modérés. Dans le cas des éléments spécifiques à ce sous-segment, on peut imaginer un scénario optimiste où se développe une image favorable pour ce type de condominiums, caractérisée par un niveau d'entretien qui maintient la qualité des immeubles tout en gardant les frais de condominium à un niveau raisonnable. Une situation caractérisée également par une clientèle relativement stable dont l'hétérogénéité constatée au niveau de l'ensemble n'est pas reproduite au niveau de chaque immeuble de telle sorte que les tensions entre copropriétaires sont réduites au minimum. Dans un tel contexte, la dynamique de ce segment de marché serait soumise aux paramètres d'évolution de l'ensemble du marché de l'habitation, les prix suivant la tendance générale du marché mais à partir d'une base plus faible reflétant la perte de la prime que l'existence des programmes d'aide assure aux nouvelles unités. On peut facilement imaginer les conséquences d'un scénario pessimiste où ce type de condominiums véhicule une mauvaise image pour des raisons analogues mais opposées à celles évoquées précédemment. Dans ce cas, on doit s'attendre à une diminution du prix relatif de ces unités. C'est dans un tel cas que les probabilités de défaut risquent de s'accroître dépendant des conditions du marché de l'habitation dans son ensemble.

Pour parfaire notre analyse, il faut ajouter quelques scénarios quant à l'évolution du marché de l'habitation en regard des substituts immédiats du condominium à prix modérés. Un scénario optimiste serait alors un marché du logement locatif qui se resserre entraînant une hausse du prix relatif par rapport à la propriété combiné à un maintien du moratoire sur les conversions d'immeubles en copropriété. Dans un tel cas, on assiste à un déplacement de la demande en faveur de la propriété et on restreint l'offre de logements directement substitués au condominium à prix modérés. Une telle éventualité pourrait permettre un taux de roulement dans ce sous-segment de marché suffisant pour assurer une meilleure adéquation de la clientèle aux caractéristiques du produit et une progression normale des prix. A l'opposé, on peut facilement imaginer quel serait l'impact d'un scénario pessimiste, une offre abondante de biens substitués combinée à une diminution du prix relatif du locatif. Ceci réduirait considérablement le taux de roulement générant des tensions attribuables à l'inadéquation du produit à la clientèle et un effet défavorable sur les prix.

Un dernier ensemble d'éléments susceptible d'affecter le marché de la revente pour le condominium à prix modérés concerne la conjoncture économique générale et plus particulièrement l'évolution des taux d'intérêt et le taux de chômage. La variable la plus difficile à prévoir actuellement est certainement celle des taux d'intérêt. Le scénario le plus vraisemblable à cet égard semble être le suivant: des taux d'intérêt hypothécaires qui devraient rester relativement stables d'ici la fin de '84. et cela pour plusieurs raisons. D'abord, les autorités monétaires voudront adopter une politique qui ne pose pas trop d'entraves à la relance tout en évitant de favoriser l'inflation. Les taux à court terme ne devraient donc pas connaître de tendances prolongées à la hausse ou à la baisse. En ce qui concerne les taux hypothécaires, comme les institutions financières veulent reconstituer leur base d'actifs à long terme, la demande de tels prêts de la part des entreprises étant relativement faible en début de reprise, la disponibilité de fonds hypothécaires

augmente. Toutefois, à mesure que la reprise se confirme, la demande de prêts des entreprises devrait se raffermir et entrer en concurrence avec les autres secteurs d'activités de prêts à long terme et plus particulièrement le financement des déficits gouvernementaux. On doit donc s'attendre, à moins d'une réduction sensible des besoins de financement des gouvernements, à une remontée des taux à partir de '85. En ce qui concerne la situation de l'emploi, l'incertitude est beaucoup moins grande et on s'attend généralement à ce que les taux de chômage demeurent relativement élevés au Canada.

Quel scénario apparaît le plus probable pour le marché de la revente des condominiums à prix modérés.

- Les taux de chômage demeurant élevé, le rythme de formation des ménages non familiaux devrait rester relativement faible. De plus, dans la mesure où une proportion substantielle de ménages qui accèdent à la propriété doivent disposer de deux revenus la situation de l'emploi devrait être un élément qui restreint la demande d'accession à la propriété.

- L'évolution des taux d'intérêt hypothécaire devrait être favorable au secteur de l'habitation d'ici '85. Après quoi la hausse du taux d'intérêt devrait contribuer à ralentir la demande d'accession à la propriété. Le marché locatif devra absorber une partie plus substantielle de la formation des ménages créant des pressions à la hausse sur les loyers.

- Il est peu probable que l'on change de façon drastique la réglementation sur la conversion en copropriété. Par contre, la situation actuelle sur le marché locatif est favorable à une diminution du prix relatif des loyers. Avec l'abandon graduel des programmes d'accession à la propriété prévu pour le 15 juillet '84 dans le cas de Corvée-Habitation, l'incitation financière à un déplacement de la demande vers la propriété devrait être passablement réduite.

Il nous semble donc que la demande pour le condominium à prix modérés devrait être relativement faible pour les deux prochaines années, ne permettant pas d'assurer un roulement très élevé dans le stock aux fins d'une meilleure adaptation de la clientèle au produit. A cet égard, les modalités de transferts de propriété dans le cadre de Corvée-Habitation bien qu'elles aient eu comme objectif d'assurer une plus grande stabilité dans le stock, peuvent dans le cas d'une forme collective de propriétés contribuer à exacerber les tensions et ternir l'image du produit. On ne peut s'attendre cependant à une baisse sensible des valeurs si ce n'est celle qui correspond à la perte de la prime sur le neuf ce qui représente tout au plus environ 5% de la valeur.<sup>1)</sup> A plus long terme, la hausse des taux d'intérêt combinée à la fin des réductions d'intérêt des programmes et l'augmentation des frais de condominiums devraient contribuer à accroître considérablement les paiements mensuels. Toutefois, l'importance des mises de fonds réduit considérablement l'éventualité de défauts massifs de la part des acheteurs. Seulement 6% des acheteurs de condominiums à prix modérés ont un ratio mise de fonds/prix inférieur à 10%. Il faudrait donc que les prix chutent considérablement pour que cette dernière éventualité se matérialise.

A la lumière de l'analyse précédente, nos prescriptions pourraient être les suivantes:

- compte tenu que l'offre actuelle se rapproche dangereusement des estimations que nous avons faites de la demande potentielle, il convient de continuer à exiger un niveau élevé de préventes avant de s'avancer sur le financement permanent.
- compte tenu de l'incertitude qui persiste sur l'image du produit et la conjoncture d'évolution future de la demande pour le produit, il convient d'exiger un fort comptant se situant autour de 25 à 28% du prix. Ceci permet un partage du risque entre l'acheteur et l'assureur hypothécaire et réduit la probabilité de défaut.

- en ce qui concerne la gestion courante des opérations, il y aurait lieu d'exiger un niveau élevé de préventes avant de se compromettre sur le financement permanent. A cet égard, la mesure d'absorption basée sur la différence d'une période à l'autre du nombre d'unités inoccupées plus les parachèvements peut donner une piètre indication de l'état du marché. En particulier, s'il peut sous-estimer considérablement la vitalité de ce segment de marché. Il faudrait s'orienter vers une prise en compte des ventes effectives comme mesure d'absorption.

**Tableau A1**  
**Caractéristiques générales de l'échantillon**

	Catégories de prix									
	-\$40 000		\$40 000-50 000		\$50 000-60 000		\$60 000-75 000		\$75 000 +	
	Condo	Uni	Condo	Uni	Condo	Uni	Condo	Uni	Condo	Uni
Nombre de cas	108	199	325	1 048	105	1 644	182	884	91	165
Revenu emprunteur (\$)	24 527	21 896	25 111	23 821	30 780	25 984	34 837	28 800	53 581	35 570
Revenu total (\$)	29 306	27 816	31 266	31 081	36 873	36 463	42 899	40 910	63 275	49 420
ABD (%)	17,7	20,4	20,2	21,7	21,1	21,8	20,2	21,1	22,4	22,2
Mise de fonds (\$)	8 992	5 452	10 474	8 249	16 977	11 342	19 242	13 978	31 244	26 931
Mise de fonds/prix	27,8	15,7	23,2	17,9	30,6	20,3	29,9	21,6	32,1	29,6
Aide (%)	72,2	62,3	84,8	61,5	39,6	61,8	39,7	53,9	5,4	37,6
Age	34,5	29,8	36,3	29,5	39,7	30,6	39,5	31,1	42,2	35,0
Nombre de dépendants	0,36	1,47	0,47	1,18	0,44	1,06	0,59	0,99	0,57	1,36

(Source: S.C.H.L.: Formule 530)

Tableau A2  
Distribution de l'age  
selon le type de logement et la catégorie de prix

Age	Catégories de prix									
	-40 000		-40 000-50 000		\$50 000-60 000		\$60 000-75 000		\$75 000 +	
	Condo	Uni	Condo	Uni	Condo	Uni	Condo	Uni	Condo	Uni
-25	18,5%	29,6%	13,7%	25,8%	6,6%	23,3%	6,0%	18,0%	2,2%	6,1%
26-35	37,0	51,3	34,8	48,7	27,4	50,8	31,0	52,8	23,9	50,3
36-45	22,2	11,6	19,8	9,8	13,2	14,0	23,9	18,3	23,9	29,7
46-65	12,0	4,5	18,0	4,2	21,7	5,9	20,1	5,7	26,1	10,9
65 +	10,2	3,0	13,7	11,6	31,1	6,0	19,0	5,2	23,9	3,0
Moyenne	34,5	29,8	36,3	29,5	39,8	30,6	39,5	31,1	42,2	34,9
(Ecart-type)	(10,3)	(8,8)	(11,3)	(8,4)	(12,6)	(8,5)	(11,6)	(9,1)	(10,6)	(8,1)

(Source: S.C.H.L.: formule 530)

-25			34,8	48,7	27,4	50,8	31,0	52,8	23,9	50,3
26-35								18,3	23,9	29,7
36-45	22,2	11,6	19,8	9,8	13,2	14,0	23,9	5,7	26,1	10,9
46-65	12,0	4,5	18,0	4,2	21,7	5,9	20,1	5,2	23,9	3,0
65 +	10,2	3,0	13,7	11,6	31,1	6,0	19,0			

**Tableau A3**  
**Distribution du nombre de dépendants**  
**selon le type de logement et la catégorie de prix**

Nombre de dépendants	Catégories de prix									
	-\$40 000		\$40 000-50 000		\$50 000-60 000		\$60 000-75 000		\$75 000 +	
	Condo	Uni	Condo	Uni	Condo	Uni	Condo	Uni	Condo	Uni
0	79,6%	28,6%	71,0%	33,6%	71,7%	35,6%	71,2%	43,3%	65,2%	30,9%
1	10,2	28,1	16,2	32,8	16,0	38,3	11,4	30,9	23,9	28,5
2	6,5	25,6	8,5	18,8	8,5	14,5	9,2	14,5	4,3	19,4
3 et plus	3,7	17,6	4,3	14,8	3,8	11,6	8,2	11,2	6,5	21,2
Moyenne	0,361	1,46	0,470	1,18	0,443	1,06	0,587	0,99	0,565	1,36
(écart-type)	(0,84)	(1,82)	(0,86)	(1,13)	(0,81)	(1,16)	(1,10)	(1,48)	(1,0)	(1,23)

(Source: S.C.H.L.: formule 530)



Tableau A4  
Distribution du ratio dépenses/revenus (ABD)  
selon le type de logement et la catégorie de prix

ABD	Catégories de prix									
	-<40 000		40 000-50 000		50 000-60 000		60 000-75 000		75,000 +	
	Condo	Uni	Condo	Uni	Condo	Uni	Condo	Uni	Condo	Uni
0 -15	41,7%	21,1%	22,9%	12,8%	21,7%	10,9%	22,3%	15,5%	15,2%	10,9%
15,1-18	20,4	17,6	18,3	14,5	10,4	16,0	18,5	17,8	10,9	19,4
18,1-20	9,3	10,6	14,3	14,6	12,3	13,2	15,8	13,2	5,4	7,9
20,1-20	10,2	17,6	15,2	19,3	12,3	19,8	14,1	18,1	20,7	20,6
23,1-27	13,9	19,6	15,9	23,8	28,3	24,3	13,0	20,9	31,5	18,2
27,1-30	2,8	11,1	9,5	11,8	10,4	10,4	11,4	11,7	8,7	16,4
30,1 +	1,9	2,5	4,0	3,1	4,7	5,3	4,9	2,8	7,6	6,7
Moyenne	17,7	20,4	20,2	21,7	21,1	21,8	20,2	21,1	22,4	22,2
(Ecart-type)	(6,1)	(5,5)	(5,8)	(5,4)	(7,3)	(5,5)	(7,6)	(5,5)	(6,2)	(5,7)

(Source: S.C.H.L.: formule 530)

**Tableau A5**  
**Distribution de la mise de fonds**  
**selon le type de logement et la catégorie de prix**

Mise de Fonds	Catégories de prix									
	-\$40 000		\$40 000-50 000		\$50 000-60 000		\$60 000-75 000		\$75 000 +	
	Condo	Uni	Condo	Uni	Condo	Uni	Condo	Uni	Condo	Uni
- \$5 000	22,2%	57,4%	17,4%	31,5%	0,9%	2,4%	0,0%	0,7%	0,0%	0,0%
\$ 5 000- 7 000	18,5	23,1	12,5	10,2	5,7	22,1	2,7	18,6	0,0	0,0
\$ 7 000- 9 000	15,7	8,0	16,2	34,1	18,9	31,5	6,0	13,5	1,1	7,9
\$ 9 000-11 000	21,3	4,5	21,3	9,8	9,4	14,2	8,2	21,0	2,2	6,7
\$11 000-15 000	13,9	5,5	18,3	6,7	23,6	12,9	26,1	15,4	7,6	17,0
\$15 000 +	8,3	1,5	14,3	7,8	41,5	17,0	57,1	30,8	89,1	68,5
Moyenne	8 992	5 452	10 474	8 249	16 977	11 342	19 242	13 978	31 244	26 931
(Ecart-type)	(4 495)	(3 075)	(5 708)	(4 772)	(10 213)	(7 339)	(9 365)	(8 567)	(4 704)	(16 692)

(Source: S.C.H.L.: formule 530)

**Tableau A6**  
**Distribution du revenu**  
**selon le type de logement et la catégorie de prix**

Revenu total	Catégories de prix									
	-\$40 000		\$40 000-50 000		\$50 000-60 000		\$60 000-75 000		\$75 000 +	
	Condo	Uni	Condo	Uni	Condo	Uni	Condo	Uni	Condo	Uni
-\$20 000	18,5%	17,1%	10,5%	4,4%	7,6%	1,8%	2,2%	0,7%	0,0%	0,6%
\$20 000-30 000	45,4	52,3	43,4	48,1	37,1	26,0	17,6	15,7	3,3	7,3
\$30 000-40 000	20,4	24,6	29,2	33,2	30,5	41,9	32,4	36,8	17,6	18,8
\$40 000-50 000	9,3	4,5	12,0	13,2	13,3	22,0	27,5	30,9	27,5	34,5
\$50 000 +	6,5	1,5	4,9	1,1	11,4	8,3	20,3	16,0	51,6	38,8
Revenu moyen (\$)	29 306	27 817	31 266	31 081	36 873	36 463	42 899	40 910	63 275	49 420
(Ecart-type) (\$)	(12 334)	(9 037)	(11 542)	(8 145)	(24 532)	(10 041)	(18 200)	(14 504)	(35 396)	(16 441)

(Source: S.C.H.L.: formule 530)

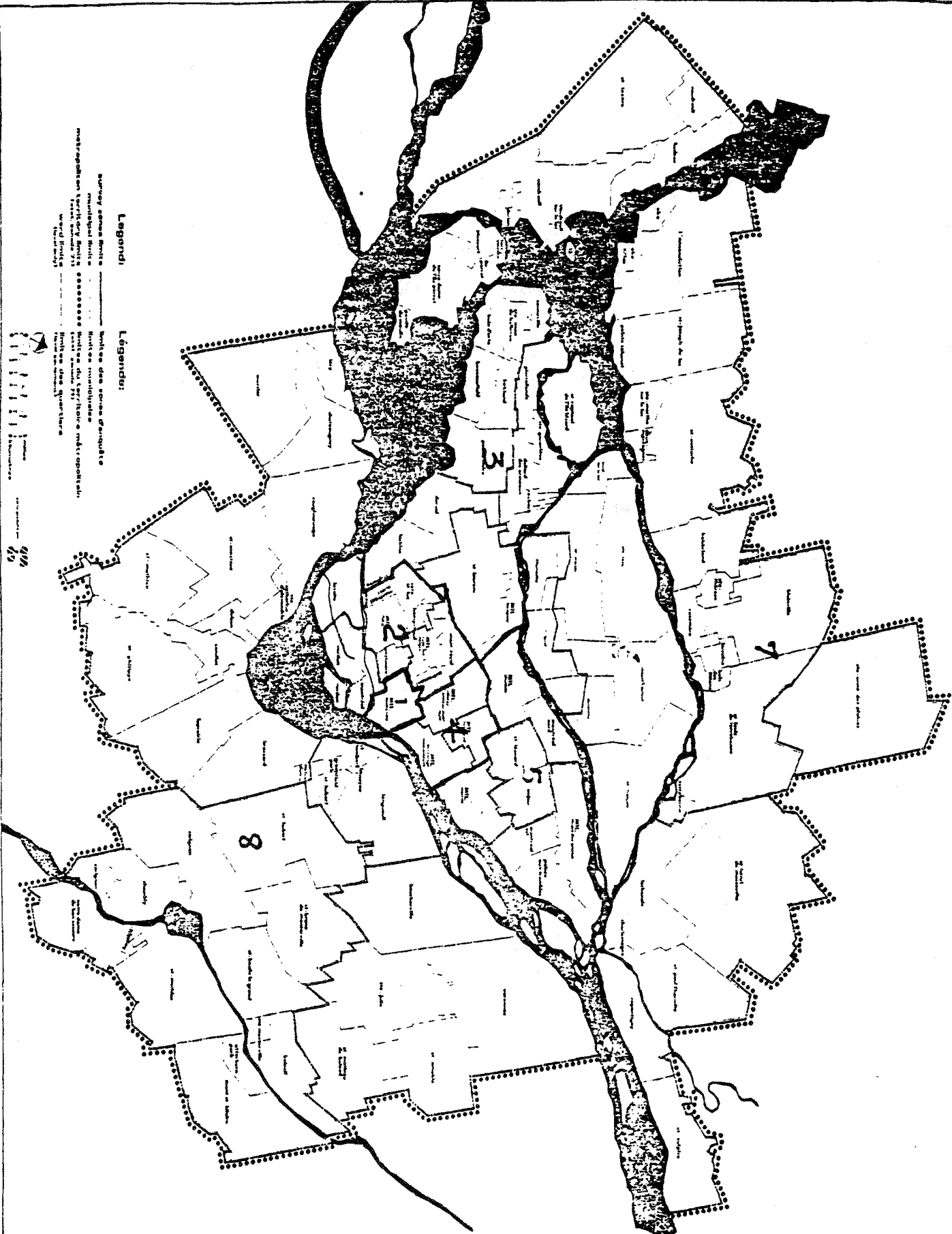
ANNEXE BDélimitation des zones géographiques

La décomposition spatiale de base est celle utilisée pour l'enquête sur le taux d'innoculation de la S.C.H.L.

Nous avons utilisé un regroupement spatial plus agrégé lequel essaie de prendre en compte la proximité du centre et le degré de densification urbaine.

<u>Niveau d'agrégation I</u>	<u>Zones géographiques originales</u>
1. Centre-ville	1
2. Villes Centrales Ouest	2, 3, 4, 5
3. Banlieues Ouest	11, 12, 13, 14
4. Villes Centrales Est	6, 7, 8
5. Banlieues Est	9, 10, 15, 16
6. Laval	17, 18, 19, 20
7. Rive Nord	21, 22, 23
8. Rive Sud	24, 25, 26, 27, 28

(Voir la carte page suivante)

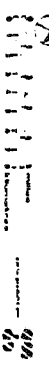


**Legend:**

Survey zone limits  
 municipal limits  
 metropolitan territory limits  
 water frontage

**Legend:**

limites des zones d'enquête  
 limites municipales  
 limites du territoire métropolitain  
 front des quais



**ENQUETE DE  
 LOGEMENTS VACANTS  
 DELIMITATION DES ZONES**

**BUREAU DE DISTRICT  
 DE MONTREAL**

**MONTREAL DISTRICT  
 OFFICE**

**APARTEMENTS  
 VACANCY SURVEY  
 ZONE LIMITS**

**Tableau C1**  
**Caractéristiques Financières**  
**par Zones Agrégées**  
**(ensemble de l'échantillon)**

	Nombres		Prix		Mise de Fonds		Mise de Fonds/ Prix		ABD	
	Condo	Uni	Condo	Uni	Condo	Uni	Condo	Uni	Condo	Uni
1. Centre-ville	27	2	90 817	83 700	25 428	13 000	27,3	15,1	19,5	19,5
2. Villes Centrales-Ouest	106	81	69 261	62 706	18 753	12 057	28,2	18,7	21,9	21,2
3. Banlieues Ouest	57	87	85 130	58 706	31 054	11 488	37,4	18,3	21,6	22,4
4. Villes Centrales Est	22	10	50 839	65 618	11 504	19 596	23,1	31,0	20,2	23,9
5. Banlieues Est	714	111	49 125	58 706	14 380	12 673	28,7	21,2	19,4	22,9
6. Laval	3	1 215	60 122	54 981	18 000	10 826	32,0	19,2	42,0	20,8
7. Rive Nord	55	780	47 639	55 814	10 897	11 383	22,8	20,0	20,9	22,0
8. Rive Sud	108	1 215	48 621	56 576	9 311	12 725	19,0	22,0	20,3	21,9
9. Autres	19	439	45 957	48 621	10 217	9 279	22,3	18,3	18,8	21,3

**Caractéristiques Socio-Economiques**  
**par Zones Agrégées (ensemble de l'échantillon)**

	Revenu		A.G.E.		Nombre de dépendants	
	Condo	Uni	Condo	Uni	Condo	Uni
1. Centre-ville	58 769	47 400	36,9	27,5	0,74	0,0
2. Villes Centrales-Ouest	45 589	44 627	38,1	34,9	0,82	0,83
3. Banlieues Ouest	55 418	38 159	46,1	32,8	0,43	1,15
4. Villes Centrales Est	32 291	33 240	36,8	38,9	0,36	1,20
5. Banlieues Est	33 808	35 366	37,4	33,1	0,39	1,41
6. Laval	57 973	36 936	54,0	29,1	0,33	0,73
7. Rive Nord	35 178	35 785	33,9	30,3	0,35	0,97
8. Rive Sud	33 040	36 603	36,4	31,2	0,52	1,40
9. Autres	42 189	31 483	40,8	36,7	1,00	1,57

Tableau D.1  
Répartition des ménages locataires  
par catégories de loyers et zones  
géographiques

<u>Localisation</u>		Catégories de loyers									Total
		0	\$225-	\$275-	\$325-	\$375-	\$425-	\$475	\$525-	\$575 et	
		\$224	\$274	\$324	\$374	\$424	\$474	\$524	\$574	+	
1. Centre-ville	#	6 213	4 423	3 951	4 997	4 963	3 106	2 262	1 317	2 499	33 731
	(%)	(18,4)	(13,1)	(11,7)	(14,8)	(14,7)	(9,2)	(6,7)	(3,9)	(7,4)	(100)
2. Villes centrales Ouest	#	24 103	24 103	26 735	19 809	14 268	11 775	6 234	4 017	7 480	138 524
	(%)	(17,4)	(17,4)	(19,3)	(14,3)	(10,3)	(8,5)	(4,5)	(2,9)	(5,4)	(100)
3. Banlieues Ouest	#	9 036	10 894	14 804	14 867	7 370	3 076	2 499	897	641	64 084
	(%)	(14,1)	(17,0)	(23,1)	(23,2)	(11,5)	(4,8)	(3,9)	(1,4)	(1,0)	(100)
4. Villes centrales Est	#	66 049	35 839	22 932	7 415	2 334	618	1 030	728	124	137 069
	(%)	(48,1)	(26,1)	(16,7)	(5,4)	(1,7)	(0,5)	(0,8)	(0,5)	(0,1)	(100)
5. Banlieues Est	#	28 006	32 142	28 952	15 717	8 272	2 599	1 654	473	236	118 051
	(%)	(23,7)	(27,2)	(24,5)	(13,3)	(7,0)	(2,2)	(1,4)	(0,4)	(0,2)	(100)
6. Laval	#	1 293	4 319	9 167	7 433	3 114	1 910	1 381	206	558	41 381
	(%)	(4,4)	(14,7)	(31,2)	(25,3)	(10,6)	(6,5)	(4,7)	(0,7)	(1,9)	(100)
7. Rive Nord	#	978	5 011	8 433	2 532	437	52	17	0	0	40 260
	(%)	(5,6)	(28,7)	(48,3)	(14,5)	(2,5)	(0,3)	(0,1)	(0,0)	(0,0)	(100)
8. Rive Sud	#	3 253	11 885	21 542	13 967	5 567	2 439	1 939	1 001	1 001	79 994
	(%)	(5,2)	(19,0)	(34,4)	(22,3)	(8,9)	(3,9)	(3,1)	(1,6)	(1,6)	(100)
<u>Total</u>	#	138 931	128 616	136 516	86 737	46 325	25 575	17 016	8 639	12 539	600 894
	(%)	(23,1)	(21,4)	(22,7)	(14,4)	(7,7)	(4,3)	(2,8)	(1,4)	(2,1)	(100)

(Sources: Enquête sur les loyers de la S.C.H.L., octobre 1982. Statistique Canada, Recensement, 1981).

**Tableau D.2**  
**Probabilités<sup>a)</sup> d'achat de**  
**condominiums à prix modérés**

	Catégories de paiements								
	0- \$2 699	\$2 700- \$3 299	\$3 300- \$3 899	\$3 900- \$4 499	\$4 500- \$5 099	\$5 100- \$5 699	\$5 700- \$6 299	\$6 300- \$6 899	\$6 900 et plus
1. Centre-ville	1,9%	1,9%	1,9%	1,9%	1,9%	0,0%	5,7%	1,9%	1,9%
2. Villes Centrales Ouest	0,4	0,2	0,2	0,4	0,8	0,4	1,2	0,0	0,4
3. Banlieues Ouest	0,0	0,0	0,0	0,0	0,4	0,8	0,0	0,0	0,4
4. Villes Centrales Est	0,0	0,3	1,9	1,2	2,4	3,1	3,1	0,0	0,3
5. Banlieues Est	0,0	0,3	1,6	1,4	2,9	4,2	4,7	1,6	2,5
6. Laval	0,0	0,0	0,1	0,0	0,3	0,1	0,0	0,0	0,1
7. Rive Nord	2,7	0,0	2,7	0,0	1,1	1,9	1,3	1,3	3,7
8. Rive Sud	0,1	0,0	0,1	0,7	2,0	3,2	2,7	0,7	0,5
9. Autres	0,2	0,0	0,3	0,6	1,1	1,0	0,8	0,5	0,6

a) Calculée à partir de notre échantillon d'acheteurs de logements neufs.

Source: Echantillon des assumations hypothécaires: Formule 530. S.C.H.L.



ANNEXE E  
QUESTIONNAIRE AUX ENTREPRENEURS

Nom \_\_\_\_\_ Adresse \_\_\_\_\_  
Date \_\_\_\_\_ No Tél. \_\_\_\_\_

A- Le Constructeur

1. Depuis combien de temps faites-vous de la construction? \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
2. Qu'est-ce que vous avez construit avant? \_\_\_\_\_  
Locatif \_\_\_\_\_ Unifamiliale \_\_\_\_\_ Condos \_\_\_\_\_
3. Quel était votre prix au pi. car. pendant cette période? 1979 \_\_\_\_\_  
1980 \_\_\_\_\_ 1981 \_\_\_\_\_ 1982 \_\_\_\_\_
4. Dans quel secteur de la ville étaient concentrées vos activités de construction? \_\_\_\_\_
5. Depuis quand construisez-vous des condos? \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
6. Combien d'unités de condo avez-vous construites au cours des dernières années et pouvez-vous en donner quelques caractéristiques?

Année	Nb unités	Grandeur moyenne de l'unité type pi. car.	Prix au pi. car.	Prix au pi. car. de l'unité dans le secteur
1980				
1981				
1982				
1983				
1984				

7. Etes-vous engagé à titre de propriétaire dans la gestion d'immeubles? \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
8. Quelles sont les caractéristiques du projet actuel?  
Béton \_\_\_\_\_ Nb unités \_\_\_\_\_  
Bois et brique \_\_\_\_\_ grandeur unité-type \_\_\_\_\_  
Nb étages \_\_\_\_\_ Aménités \_\_\_\_\_  
Prix/pi. car. 83 vs prix/pi. car. moyen unifamilial du secteur \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
- Accessibilité \_\_\_\_\_
9. Qu'est-ce qui vous a amené à construire ce genre de projet? \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
10. Combien avez-vous d'employés? \_\_\_\_\_
11. Pour quels métiers faites-vous appel à des sous-contractants \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
12. Composition du parc résidentiel dans le secteur:  
Locatif plex \_\_\_\_\_ Unif \_\_\_\_\_  
Locatif 6 + \_\_\_\_\_  
Condo \_\_\_\_\_

B- Le Marché

1. Comment procédez-vous pour examiner le marché? \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
2. Est-ce qu'il vous est arrivé de faire appel à des consultants pour analyser le marché? \_\_\_\_\_  
Qui était-ce? \_\_\_\_\_ Quel en était le coût? \_\_\_\_\_
3. Les résultats de cette analyse ont-ils été utiles uniquement pour l'obtention de vos prêts ou également pour la planification de votre projet?  
\_\_\_\_\_
4. Concernant la nature de votre concurrence \_\_\_\_\_  
Autres projets similaires dans le secteur \_\_\_\_\_  
Nombre d'unités \_\_\_\_\_ Absorption de cette nouvelle construction \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ Type de maison le plus vendu dans le secteur \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ % vacances du locatif dans le secteur \_\_\_\_\_
5. Quel a été le processus décisionnel pour ce projet?  
Un bon terrain à développer, quoi y construire? \_\_\_\_\_  
Un bon produit, un marché à exploiter, où le construire? \_\_\_\_\_
6. Etiez-vous propriétaire du terrain? \_\_\_\_\_
7. Connaissiez-vous le propriétaire du terrain? \_\_\_\_\_
8. L'analyse de marché a-t-elle été effectuée avant de choisir le terrain? \_\_\_\_\_
9. Quels ont été les critères qui ont présidé au choix du terrain? \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
10. Le site est-il dans le même secteur géographique que celui de vos autres projets? \_\_\_\_\_
11. D'où vient le client-type qui achète vos condos?  
Taille ménage \_\_\_\_\_ Age propriétaire \_\_\_\_\_  
Revenu ménage \_\_\_\_\_ Profession \_\_\_\_\_  
Ancien locataire \_\_\_\_\_ Loyer antérieur \_\_\_\_\_  
Nationalité \_\_\_\_\_ Secteur géographique \_\_\_\_\_
12. Est-ce qu'il connaît la formule de copropriété ou si vous devez l'en éduquer? \_\_\_\_\_
13. Qu'est-ce qui attire le plus ce client-type dans votre projet? \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
14. Quelle est votre stratégie de pré-ventes? Quels procédés utilisez-vous?  
\_\_\_\_\_
15. Quel genre de réaction du marché devez-vous percevoir pour aller de l'avant avec le projet? \_\_\_\_\_
16. Quel % de pré-ventes avez-vous réussi avant l'excavation? \_\_\_\_\_ % en \_\_\_\_\_ mois.
17. Quand avez-vous constaté que le projet serait bon. i.e. que le marché y était? \_\_\_\_\_ % en \_\_\_\_\_ mois.
18. Comment réussissez-vous à vendre sur plan? \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

19. Savez-vous s'il y a eu des achats spéculatifs? \_\_\_\_\_  
 Est-ce pour vous un indice de l'intensité de la demande? \_\_\_\_\_
20. De quelles subventions votre projet ou votre client avez bénéficiés?  
 Corvée \_\_\_\_\_ Fédéral \_\_\_\_\_ Municipal \_\_\_\_\_
21. Avez-vous fait de la publicité? \_\_\_\_\_ Ou? \_\_\_\_\_  
 Quels média avez-vous utilisés? \_\_\_\_\_  
 Quel était votre budget? \_\_\_\_\_  
 Sur quoi est axé votre publicité? Mode de propriété \_\_\_\_\_  
 Site privilégié \_\_\_\_\_ Subventions \_\_\_\_\_  
 Prix de vente \_\_\_\_\_ Aménités, lesquelles? \_\_\_\_\_
22. Etes-vous satisfait de votre mix Produit-Prix-Publicité-Promotion \_\_\_\_\_  
 L'analyse de marché vous a-t-elle guidé pour élaborer cet ensemble? \_\_\_\_\_

C- Séquence du projet

1. Comment jugez-vous qu'une étude de marché est suffisante pour continuer les démarches? \_\_\_\_\_
2. Qui a préparé les plans préliminaires de ce projet? \_\_\_\_\_  
 Quand furent-ils complétés? \_\_\_\_\_  
 Est-ce qu'on y tenait compte de demandes particulières qui auraient été révélées lors de l'analyse de marché? \_\_\_\_\_ Si oui lesquelles? \_\_\_\_\_
3. Connaissiez-vous vos sous-contractants ou si vous avez fait du shopping pour les trouver? \_\_\_\_\_
4. Quand avez-vous obtenu des estimés de coût du projet par vos sous-contractants? \_\_\_\_\_
5. Comment a débuté la recherche des possibilités de financement? \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 Nb de prêteurs rencontrés \_\_\_\_\_ Obligation d'assurance \_\_\_\_\_  
 Demande d'assurer par le vendeur du terrain \_\_\_\_\_  
 par le prêteur \_\_\_\_\_ ou par vous-même \_\_\_\_\_
6. D'après mes recherches la formule de condominium est mal connue des notaires et prêteurs. Cela vous occasionne-t-il des problèmes pour l'obtention de prêts? \_\_\_\_\_  
 Quel type de prêt avez-vous réussi à aller chercher?  
 Avances progressives assurées par \_\_\_\_\_  
 Parachèvement assuré par \_\_\_\_\_  
 End Loan assuré par \_\_\_\_\_  
 Financement intérimaire par \_\_\_\_\_
7. Dans quels délais avez-vous obtenu la confirmation de ces prêts? \_\_\_\_\_



Résumé des résultats de  
l'enquête auprès des entrepreneurs

<u>Localisation des projets</u>	<u>Nombre d'immeubles</u>	<u>Nombre d'unités</u>	<u>Grandeur unité type (p.c.)</u>	<u>Prix/pied carré</u>	<u>type de structure</u>
Ahuntsic	10	7	1,200	60	Bois & briques
Ahuntsic	7	6	1,200	60	" "
	4	12			
Pointe aux Trembles	13	16	1,000	45	" "
Chomedey	3	12	1,000	35	Béton & acier
Chomedey	12	8	1,000	50	" "
Chomedey	3	16	950	50	" "
Chomedey	4	8	950	40	Bois & briques
Terrebonne	4	8	950	55	" "
Longueuil	N.D.	33	950	36	" "
Longueuil	2	8	1,300	50	" "