



Financial Consumer
Agency of Canada

Agence de la consommation
en matière financière du Canada



BANK OF CANADA
BANQUE DU CANADA

Ipsos Public Affairs



Les connaissances et intérêts des consommateurs canadiens en ce qui a trait aux prêts hypothécaires à long terme

Rapport sommaire

Préparé pour l'Agence de la consommation en matière financière du Canada et la Banque du Canada

Nom du fournisseur : Affaires publiques Ipsos
Numéro de contrat : 5R000-182682/001/CY
Valeur du contrat : 165 062,11 \$ (QUAL/QUANT.)
Date d'octroi : 19 mars 2019
Date de livraison : 8 octobre 2019

Numéro d'enregistrement : POR 135-18
Pour de plus amples renseignements sur ce rapport, veuillez communiquer avec : l'Agence de la consommation en matière financière du Canada à l'adresse électronique info@fcac-acfc.gc.ca.

This report is also available in English.



Les connaissances et intérêts des consommateurs canadiens en ce qui a trait aux prêts hypothécaires à long terme

Rapport sommaire

Préparé pour l'Agence de la consommation en matière financière du Canada et la Banque du Canada

Nom du fournisseur : Affaires publiques Ipsos
Décembre 2019

Cette recherche sur l'opinion publique présente les résultats d'un sondage en ligne mené par Affaires publiques Ipsos pour le compte de l'Agence de la consommation en matière financière du Canada et la Banque du Canada. Cette étude a été menée auprès de 5 000 Canadiens et Canadiennes entre les mois de mai et de juin 2019.

This publication is also available in English under the title: Canadian consumer awareness and interest in longer-term mortgages.

Cette publication peut être reproduite à des fins non commerciales seulement. Il faut obtenir une permission écrite au préalable de l'Agence de la consommation en matière du Canada pour toutes autres utilisations. Pour de plus amples renseignements sur ce rapport, veuillez écrire à l'Agence de la consommation en matière financière du Canada à l'adresse électronique : info@fcac-acfc.gc.ca ou encore à :

Agence de la consommation en matière financière du Canada
427, avenue Laurier Ouest, 6^e étage
Ottawa (Ontario) K1R 1B9

Numéro de catalogue :

FC5-64/2019F-PDF

Numéro international normalisé du livre (ISBN) :

978-0-660-27670-0

Publications connexes (numéro d'enregistrement : POR 130-16) :

Numéro de catalogue FC5-64/2019E-PDF (Rapport final, anglais)

ISBN 978-0-660-27669-4

© Sa Majesté la Reine du chef du Canada, représentée par la ministre des Travaux publics et des Services gouvernementaux, 2017



Financial Consumer
Agency of Canada

Agence de la consommation
en matière financière du Canada



BANK OF CANADA
BANQUE DU CANADA

ÉNONCÉ DE NEUTRALITÉ POLITIQUE

À titre de cadre dirigeant d'Ipsos, j'atteste par la présente que les documents remis sont entièrement conformes aux exigences de neutralité politique du gouvernement du Canada exposées dans la Politique de communication du gouvernement du Canada et la Procédure de planification et d'attribution de marchés de services de recherche sur l'opinion publique. Plus précisément, les documents remis ne contiennent pas de renseignements sur les intentions de vote électoral, les préférences quant aux partis politiques et les positions des partis ni quoi que ce soit sur l'évaluation de la performance d'un parti politique ou de ses dirigeants.

Mike Colledge
Président
Affaires publiques Ipsos



INTRODUCTION

L'Agence de la consommation en matière financière du Canada (ACFC) est un organisme du gouvernement du Canada qui veille à ce que les entités financières sous réglementation fédérale se conforment aux mesures de protection des consommateurs. L'ACFC fait aussi la promotion de l'éducation financière et sensibilise les consommateurs à l'égard de leurs droits et de leurs responsabilités. L'ACFC a été établie en 2001 par le gouvernement fédéral afin de surveiller de plus près les problèmes des consommateurs et de développer l'éducation des consommateurs au secteur financier. Elle fournit des renseignements et des ressources aux consommateurs, aux marchands et à l'industrie, en plus de promouvoir la littéracie financière au Canada.

La Banque du Canada est la banque centrale du pays. Son rôle principal consiste à favoriser le bien-être économique et financier du Canada. Pour ce faire, elle dirige la politique monétaire en vue de maintenir l'inflation faible et stable. Une autre de ses principales fonctions consiste à promouvoir des systèmes financiers sûrs, solides et efficaces au Canada et à l'étranger. Par ailleurs, la Banque conçoit, émet et distribue les billets de banque du Canada et agit à titre d'« agent financier » du gouvernement du Canada en assurant la gestion de son Programme du service de la dette publique ainsi que de ses réserves de devises.

Des prêts hypothécaires d'une durée de plus de cinq ans (hypothèques à long terme) sont offerts aux consommateurs canadiens. Toutefois, les taux d'emprunt sont très bas par rapport à ceux des hypothèques d'une durée de cinq ans ou moins (hypothèques à court terme). Seulement 2 % de l'ensemble des hypothèques émises en 2018 étaient des prêts à taux fixe dont le terme était de plus de cinq ans. Comme les taux d'intérêt ont atteint un niveau historiquement bas pendant une longue période, les emprunteurs peuvent être exposés à des risques financiers advenant une hausse des taux d'intérêt. Par exemple, certains emprunteurs pourraient être soumis à un stress financier supplémentaire en raison de versements hypothécaires plus élevés dus à l'augmentation des taux d'intérêt (risque lié au taux d'intérêt). D'autres emprunteurs pourraient être incapables d'obtenir un nouveau prêt hypothécaire visant à rembourser le capital restant au moment du renouvellement (risque de refinancement). La présente étude cherche à comprendre la connaissance des consommateurs à l'égard des options hypothécaires offertes ainsi qu'à comprendre les facteurs liés aux choix hypothécaires des consommateurs.

CONTEXTE ET OBJECTIFS

L'Agence de la consommation en matière financière du Canada (ACFC), en collaboration avec la Banque du Canada, a confié à Ipsos le mandat de mener une étude sur la connaissance et l'intérêt des consommateurs canadiens en ce qui a trait aux hypothèques à long terme. L'étude vise également à explorer le raisonnement des consommateurs, leurs biais comportementaux et d'autres facteurs qui motivent leur décision de contracter ou non une hypothèque à long terme.

Cette étude a été menée en deux étapes. La première étape comprenait une recherche qualitative conçue pour entamer l'étude et pour déterminer l'ampleur ainsi que l'étendue des connaissances, des idées fausses et des occasions qui se rattachent aux décisions en matière hypothécaire. Les résultats de la première étape font l'objet d'un document distinct. En se fondant sur les connaissances acquises dans le cadre de la première étape, la deuxième étape consistait en un sondage quantitatif visant à confirmer et à préciser les résultats du volet qualitatif.

L'étude quantitative s'appuie sur l'étude précédente afin de mieux comprendre les facteurs pouvant avoir une incidence sur la décision des emprunteurs de choisir une hypothèque à long terme. Les résultats d'un sondage omnibus mené par le Bureau du Conseil privé en septembre 2018 suggèrent que les facteurs liés à



la demande peuvent expliquer en partie le faible taux d'emprunt lié à de telles hypothèques. Par exemple, plus de la moitié de la population adulte canadienne ne sait peut-être pas que des hypothèques à long terme sont offertes au pays. Ce manque de connaissance est plus marqué chez les Canadiens moins scolarisés et à plus faible revenu.

L'étude menée en septembre 2018 révélait que les facteurs motivant la décision de contracter une hypothèque à long terme comprennent les suivants :

- possibilité de fixer les taux d'intérêt pendant une plus longue période;
- perception que les taux d'intérêt augmenteront au cours des prochaines années.

En outre, l'étude montrait qu'il existe des facteurs qui peuvent pousser les emprunteurs à éviter de choisir une hypothèque à long terme, notamment les suivants :

- refus de s'engager à long terme (p. ex. insécurité d'emploi, possibilité de devoir déménager dans quelques années, changement possible dans la situation familiale, etc.);
- perception selon laquelle les taux d'intérêt des hypothèques à long terme sont beaucoup plus élevés.

Très peu de participants mentionnaient les pénalités pour remboursement anticipé comme facteur les incitant à contracter ou à éviter de choisir une hypothèque à long terme. Aucun des participants n'indiquait que le calcul de la pénalité à l'aide de la différence de taux d'intérêt ne s'applique pas après cinq ans.

Le sondage relativement court a produit une première série de résultats intéressants et importants, même si certaines questions qui sont pertinentes d'un point de vue politique demeuraient sans réponse. Par exemple, les consommateurs connaissent-ils leur droit en matière de remboursement anticipé et les coûts associés de différents produits? L'attitude des consommateurs à l'égard des hypothèques à long terme varie-t-elle selon leur bien-être financier (p. ex. l'endettement)? De combien le coût relatif d'une hypothèque à long terme doit-il baisser pour susciter davantage d'intérêt?

La présente étude vise à se pencher sur ces questions.

MÉTHODOLOGIE

Le volet quantitatif a été réalisé au moyen d'un sondage en ligne. Le sondage a été mené en anglais et en français, entre le 18 et le 30 juin 2019. Les répondants du sondage ont été tirés d'une source d'échantillonnage d'un panel d'Ipsos, d'où la nature non aléatoire de l'échantillonnage. Les panels en ligne sont considérés comme des échantillonnages non aléatoires, car les répondants ont été prérecrutés pour participer à l'étude et, par conséquent, ils n'ont pas été choisis au hasard dans toute la population canadienne. Étant donné la nature non probabiliste de l'étude, l'échantillonnage présente une limite connue : les résultats ne peuvent pas être extrapolés au reste de la population canadienne. Toutefois, les sondages auprès de panels en ligne semblables à celui qui a été mené sont régulièrement utilisés dans le domaine de l'opinion publique et celui des études de marché. Ils fournissent également des renseignements utiles sur les préférences de la population canadienne, car les échantillonnages sont conçus pour être représentatifs de la population d'un point de vue régional, démographique et socioéconomique. De plus, la grande taille de l'échantillonnage sur lequel se fonde le sondage en question (plus de $n = 2\,500$ par échantillonnage) assure la grande fiabilité des renseignements. Pour ces raisons, les termes « consommateurs » et « répondants » sont utilisés de façon interchangeable pour exposer les résultats tout au long du rapport.



Échantillonnages

Le sondage a été mené à l'aide de deux échantillonnages distincts. L'échantillonnage 1 se rapporte au **public cible** et comprend les Canadiens qui sont actuellement propriétaires d'une résidence avec hypothèque ou ceux qui sont susceptibles d'acheter une résidence en contractant une hypothèque dans les cinq prochaines années. Ce groupe a une plus grande disposition que la population générale à avoir déjà pris ou à prendre des décisions en matière d'emprunt.

L'échantillonnage 2 représente la **population générale**, qui comprend naturellement quelques points en commun avec le type de personnes représentées dans l'échantillonnage 1 : un sous-ensemble de propriétaires avec hypothèque ou de personnes susceptibles d'acheter une résidence à l'avenir. Cependant, les deux échantillonnages sont mutuellement exclusifs; aucun répondant n'appartient aux deux.

Un total de $n = 5\,036$ Canadiens de 18 ans et plus ont été sondés, dont environ la moitié fait partie du public cible ($n = 2\,511$) et l'autre, de la population générale ($n = 2\,525$). Les quotas du public cible ont été établis par région (les dix provinces, les personnes vivant dans les territoires ont été exclues) en fonction du recensement de 2016 et ont été atteints. Par conséquent, aucune pondération n'a été appliquée.¹ Le sexe et l'âge n'ont pas été pondérés, car l'échantillonnage n'était pas destiné à représenter la population générale et les chiffres se rapportant à la composition démographique de ce public ne sont pas disponibles.

Tableau 1 : Composition de l'échantillonnage du public cible

	Taille de l'échantillonnage non pondéré	Proportions de l'échantillonnage
Canada	2 511	100 %
Région		
Colombie-Britannique	334	13 %
Alberta	288	11 %
Manitoba/Saskatchewan	171	7 %
Ontario	941	38 %
Québec	604	24 %
Canada atlantique	173	7 %
Sexe		
Hommes	1 156	46 %
Femmes	1 350	54 %
Autre/Je préfère ne pas répondre	5	< 1 %
Âge		
18 à 24 ans	97	4 %
25 à 34 ans	607	24 %
35 à 44 ans	485	19 %
45 à 54 ans	430	17 %
55 à 64 ans	472	19 %
65 ans et plus	420	17 %

¹ Une pondération statistique a été utilisée pour corriger les biais causés par la surreprésentation ou la sous-représentation dans l'échantillonnage d'un groupe démographique en particulier, comparativement au pourcentage de la population canadienne ou du public cible qu'il représente. Dans ce cas, il n'y avait pas de biais et, par conséquent, une pondération statistique n'était pas nécessaire.



Les données sur la population générale ont été pondérées selon la région, l'âge, le sexe et le revenu du ménage afin de faire en sorte que la composition de l'échantillonnage reflète celle de la population canadienne adulte, selon le recensement de 2016. Les cibles relatives au revenu du ménage ont été calculées individuellement. Les pourcentages représentent le nombre de personnes au Canada qui sont âgées de 18 ans et plus et qui font partie d'un foyer ayant le revenu correspondant. En outre, il a été décidé d'offrir aux répondants une option « Je préfère ne pas répondre » pour la question sur le revenu du ménage. Au total, 9 % de l'échantillonnage a choisi cette option. Comme le revenu du ménage était une variable de pondération, les pourcentages cibles ont été révisés pour permettre à ce 9 % de faire partie des données (les données n'ont pas été imputées ou réattribuées à d'autres catégories de revenu).

Tableau 2 : Composition de l'échantillonnage de la population générale

	Taille de l'échantillonnage non pondéré	Proportions de l'échantillonnage	Taille de l'échantillonnage pondéré	Proportions de l'échantillonnage
Canada	2 525	100 %	2 525	100 %
Région				
Colombie-Britannique	336	13 %	283	14 %
Alberta	280	11 %	343	11 %
Prairies (Sask./Man.)	165	7 %	165	7 %
Ontario	968	38 %	970	38 %
Québec	610	24 %	593	24 %
Canada atlantique	166	7 %	172	7 %
Sexe				
Homme	1 204	48 %	1 237	49 %
Femme	1 302	52 %	1 237	49 %
Autre/Je préfère ne pas répondre	19	< 1 %	50	1 %
Âge				
18 à 24 ans	179	7 %	286	11 %
25 à 34 ans	482	19 %	425	17 %
35 à 44 ans	446	18 %	412	16 %
45 à 54 ans	416	17 %	461	18 %
55 à 64 ans	492	19 %	450	18 %
65 ans et plus	510	20 %	492	20 %
Revenu net du ménage				
Moins de 20 000 \$	227	9 %	138	6 %
De 20 000 \$ à moins de 40 000 \$	392	16 %	282	11 %
De 40 000 \$ à moins de 60 000 \$	478	19 %	332	13 %
De 60 000 \$ à moins de 80 000 \$	380	15 %	320	13 %
De 80 000 \$ à moins de 100 000 \$	338	13 %	276	11 %
De 100 000 \$ à moins de 150 000 \$	346	14 %	680	27 %
150 000 \$ et plus	138	5 %	270	11 %
Je préfère ne pas répondre	226	9 %	227	9 %



Comme les échantillonnages du public cible et de la population générale sont formés de répondants qui s'étaient initialement inscrits pour faire partie du panel, il n'est pas possible de calculer la marge d'erreur. Par conséquent, dans tout le rapport, les statistiques descriptives ont été rapportées et des tests de signification ont été effectués pour établir l'étendue de la relation entre les variables. La durée du sondage était de 14,2 minutes en moyenne, avec une médiane de 10 minutes. Il comprenait une série de questions fermées et de questions ouvertes et explorait ce qui suit :

- la connaissance de la terminologie du domaine hypothécaire;
- la sensibilisation et la connaissance à l'égard des hypothèques à long terme;
- le niveau d'intérêt envers les hypothèques à long terme sans tenir compte de taux d'intérêt précis;
- la probabilité de contracter une hypothèque à long terme compte tenu de scénarios de taux d'intérêt en particulier;
- les attitudes à l'égard de facteurs qui ont influencé l'intérêt envers les hypothèques à long terme (à la lumière des résultats du volet qualitatif et du sondage omnibus mené par le Bureau du Conseil privé en 2018);
- l'influence de la communication de renseignements supplémentaires au sujet des options hypothécaires et de leurs caractéristiques, ce que les répondants ne connaissaient peut-être pas avant de répondre au sondage sur la probabilité de contracter une hypothèque à long terme.

Exercice conjoint sur les choix hypothécaires

Le sondage comportait également un exercice conjoint conçu pour estimer la probabilité qu'un consommateur choisisse une hypothèque à long terme plutôt qu'une hypothèque à court terme, à taux d'intérêt fixe ou à taux variable. L'analyse conjointe est une technique statistique visant à déterminer quelle combinaison regroupant un nombre limité de caractéristiques influence le plus le choix ou la décision des répondants. Dans ce cas, les caractéristiques à évaluer étaient le taux variable par rapport au taux fixe, la durée du terme hypothécaire (p. ex. cinq ans ou dix ans) et le taux d'intérêt auquel chaque option était offerte. Même si tous les scénarios ont été évalués, l'objectif principal était de comprendre les caractéristiques qui influencent le plus le choix d'une hypothèque de dix ans à taux fixe.

Dans le cadre de l'exercice, les répondants devaient imaginer un scénario dans lequel ils devaient emprunter 300 000 \$ (capital initial) selon les conditions suivantes :

- Le prêt doit être remboursé en 25 ans. Vous devrez donc renégocier un nouveau contrat dans cinq ans (si vous choisissez une hypothèque de cinq ans à taux variable ou fixe) ou dans dix ans (si vous choisissez une hypothèque à taux fixe de dix ans).
- Vous savez que vous êtes admissible à l'une ou l'autre de ces options.

Chaque répondant a regardé quatre écrans, chacun montrant un ensemble de choix (quatre ensembles de choix au total par répondant). Chaque ensemble de choix comprenait trois options : une hypothèque de cinq ans à taux variable, une hypothèque de cinq ans à taux fixe et une hypothèque de dix ans à différents taux d'intérêt. Le répondant devait choisir une des options. Les réponses « Aucune » et « Je ne sais pas » n'étaient pas permises. Les ensembles de choix ont été conçus à l'aide de taux d'intérêt allant de 4 % à 6,75 % selon les modalités suivantes :

- L'hypothèque de cinq ans à taux variable était toujours offerte à un taux d'intérêt de 4 %;
- Le taux d'intérêt de l'hypothèque de cinq ans à taux fixe ne pouvait pas être inférieur au taux variable (4 %);



- Le taux d'intérêt de l'hypothèque de dix ans à taux fixe était supérieur d'au moins 0,25 % à celui de l'hypothèque de cinq ans à taux fixe.

Les résultats de l'analyse conjointe déterminent le pourcentage des répondants qui choisiront l'hypothèque de dix ans à taux fixe plutôt qu'une hypothèque de cinq ans à taux fixe ou qu'une hypothèque de cinq ans à taux variable lorsqu'on leur offre des taux d'intérêt précis. Même si les répondants ont examiné seulement quatre scénarios, ces derniers ont été conçus et présentés en alternance de façon à ce que la probabilité de choisir l'option au taux d'intérêt sur dix ans puisse être modélisée selon les différences de taux d'intérêt utilisées dans le sondage et les autres, s'ils se situent entre les taux d'intérêt les plus bas et les plus élevés.

Contrôle de la communication de renseignements

Afin de connaître l'incidence possible de la communication de renseignements supplémentaires sur les options à taux variable et fixe pouvant influencer leur choix, des répondants de chaque groupe d'échantillonnage, public cible et population générale, ont été répartis aléatoirement dans l'un des trois sous-groupes suivants :

- Groupe 1 : les répondants n'ont pas reçu de renseignements supplémentaires au sujet de chaque option. On appelle ce groupe **non informé** ou groupe témoin;
- Groupe 2 : les répondants ont reçu de renseignements supplémentaires limités. On appelle ce groupe **partiellement informé**;
- Groupe 3 : les répondants ont reçu plus de renseignements. On appelle ce groupe **pleinement informé**.

Les renseignements communiqués aux répondants, en tout ou en partie, figurent dans le tableau ci-dessous.

Tableau 3 : Renseignements communiqués

	Taux variable sur cinq ans	Taux fixe sur cinq ans	Taux fixe sur dix ans
[Groupe 2, Groupe 3] Le taux d'intérêt peut-il changer durant le terme?	Oui, mais vous pouvez passer à un taux fixe à tout moment, sans pénalité.	Non	Non
[Groupe 2, Groupe 3] Le montant de mes versements changera-t-il durant le terme?	Non	Non	Non
[Groupe 2, Groupe 3] Puis-je connaître maintenant la somme qu'il restera à payer sur ma maison à la fin du terme?	Non. Si les taux d'intérêt montent, une portion plus importante de vos versements servira à payer les intérêts.	Oui	Oui
[Groupe 3] Puis-je résilier mon contrat hypothécaire?	Oui, moyennant des frais de pénalité.	Oui, moyennant des frais de pénalité.	Oui, moyennant des frais de pénalité.
[Groupe 3] À environ combien s'élèveraient les frais de pénalité si je résiliais mon contrat hypothécaire après trois ans (pour vendre ma maison, par exemple)?	En cas de hausse des taux d'intérêt de 1 %	3 600 \$	4 000 \$
	En cas de baisse des taux d'intérêt de 1 %	3 600 \$	6 000 \$
[Groupe 3] À environ combien s'élèveraient les frais de pénalité si je résiliais mon contrat hypothécaire après cinq ans?	s. o.	s. o.	4 400 \$
Remarque : Le calcul des frais de pénalité change après cinq ans.			



NOTES AUX LECTEURS

- Tout au long du rapport, les termes « public cible » et « propriétaires et personnes susceptibles d'être propriétaires » sont utilisés de manière interchangeable pour désigner les répondants au sondage.
- Tous les résultats présentés dans le rapport sont exprimés en pourcentage, à moins d'indication contraire.
- Dans certains cas, il est possible que les pourcentages ne totalisent pas 100 % en raison du facteur d'arrondissement ou si les répondants étaient autorisés à donner plus d'une réponse.
- Toujours en raison du facteur d'arrondissement, il est possible que certains pourcentages ne correspondent pas à ceux présentés dans les données totalisées (présentées dans un document distinct).
- En cas de variation entre sous-groupes, seuls les écarts significatifs à un intervalle de confiance de 95 %, indiquant une tendance et concernant un sous-groupe de l'échantillonnage de plus de $n = 30$ sont mentionnés.
- Les flèches qui figurent dans le rapport indiquent des différences significatives au plan statistique entre les résultats du public cible et ceux de la population générale :
- Une flèche verte vers le haut indique un pourcentage nettement plus élevé au sein de la population désignée. ▲
- Une flèche rouge vers le bas indique un pourcentage nettement plus bas au sein de la population désignée. ▼
- Le questionnaire du sondage se trouve en annexe.

PRINCIPALES CONSTATATIONS

Faible connaissance de la terminologie du domaine hypothécaire

De nombreux consommateurs ne comprennent pas bien la terminologie du domaine hypothécaire (la moitié des consommateurs ne sait pas très bien ce que signifie « terme d'un prêt hypothécaire ») : ils en fournissent des descriptions inexactes ou vagues ou répondent simplement qu'ils ne savent pas (51 % des répondants de la population générale et 42 % de ceux du public cible). La « période d'amortissement » est encore souvent plus mal comprise par la plupart des répondants, qui la décrivent incorrectement. Même si la proportion de répondants du public cible qui comprennent bien cette terminologie est beaucoup plus grande que celle des répondants de la population générale, ce groupe représente moins de la moitié des consommateurs. Seulement 26 % des répondants du public cible et 18 % de ceux de la population générale répondent correctement aux questions relatives à ces deux termes.

Plus de la moitié des consommateurs ne connaissent pas les hypothèques à long terme.

Moins de la moitié des consommateurs (40 % des répondants de la population générale et 37 % de ceux du public cible) affirment savoir que des hypothèques à long terme sont offertes au Canada. Un quart seulement croit que des hypothèques de dix ans à taux fixe sont offertes au Canada. Il en est ainsi dans le cas du public cible et de la population générale. Toutefois, comme mentionné ci-dessus, de nombreux consommateurs ne comprennent pas bien la terminologie du domaine hypothécaire. Par conséquent, la véritable connaissance des hypothèques à long terme au Canada est probablement considérablement plus faible. Le sondage révèle que seulement 7 % des répondants du public cible et 6 % de ceux de la population générale ont une bonne compréhension de la terminologie en question (le « terme d'un prêt hypothécaire » et la « période d'amortissement ») et indiquent que des hypothèques de dix ans à taux fixe sont offertes au Canada. Au total, seulement 10 % des répondants du public cible et 7 % de ceux de la population générale



ont une bonne compréhension de la terminologie relative au terme et à l'amortissement et croient que tous les termes hypothécaires de plus de cinq ans sont offerts au Canada. Il est à noter que les consommateurs (y compris ceux qui ont une compréhension erronée ou vague de la terminologie du domaine hypothécaire) qui croient que des hypothèques de dix ans à taux fixe ne sont pas offertes sont plus nombreux que ceux qui indiquent en être incertains ou ne pas le savoir. Conformément à une étude antérieure sur le sujet, la connaissance est plus faible parmi les consommateurs moins scolarisés.

Le manque d'information ou les fausses perceptions sont des obstacles qui empêchent les consommateurs de choisir une hypothèque à long terme.

Dans plusieurs cas, l'incompréhension relative au terme du prêt hypothécaire et aux différences entre des hypothèques à long terme et à court terme crée un obstacle à l'idée de contracter une hypothèque à long terme. Par exemple, une vaste minorité de consommateurs (43 % des répondants du public cible et 40 % de ceux de la population générale) croient que « plus le terme d'une hypothèque est long, plus la pénalité associée à la résiliation du contrat est élevée ». C'est exact si le répondant se reporte au coût de résiliation du contrat au cours des cinq premières années, mais inexact s'il se réfère aux cinq années suivantes, ce qui est une importante caractéristique de l'hypothèque de dix ans à taux fixe. Par ailleurs, près des trois quarts (70 %) des répondants du public cible et de la population générale affirment ne pas savoir si les règles relatives aux frais de pénalité changent après cinq ans dans le cas d'une hypothèque à long terme, ce qui indique une faible connaissance et un degré d'incertitude élevé parmi les Canadiens en ce qui concerne les caractéristiques des hypothèques à long terme. Ces fausses perceptions en ce qui concerne les coûts liés à la résiliation d'une hypothèque à long terme et le manque de connaissances sur les modalités des frais de pénalité sont accentués davantage chez près de la moitié des consommateurs (44 % des répondants du public cible et 42 % de ceux de la population générale), qui disent qu'ils auraient « peur de passer à côté d'une baisse potentielle des taux d'intérêt s'[ils] étaient liés à une hypothèque d'une durée de plus de cinq ans ». Il est possible qu'une meilleure compréhension des changements dans les règles concernant les frais de pénalité après cinq ans entraîne une plus grande ouverture à l'idée de contracter une hypothèque à long terme. En fait, le sondage révèle que ceux qui savent que, pour les termes hypothécaires de plus de cinq ans, les règles concernant les frais de pénalités changent après cinq ans sont beaucoup plus susceptibles de contracter une hypothèque à long terme.

De nombreux consommateurs penchent plutôt pour les hypothèques à taux fixe. Par conséquent, le bassin d'emprunteurs potentiels d'hypothèques à long terme est raisonnablement important.

Le sondage indique que les consommateurs ont deux fois plus tendance à dire qu'ils opteraient pour une hypothèque à taux fixe plutôt que pour une hypothèque à taux variable (46 % contre 19 % respectivement dans le cas du public cible, et 42 % contre 16 % respectivement dans le cas de la population générale). Fait intéressant, ces réponses ne varient pas en fonction du fait que les répondants ont l'impression ou non d'être à une étape de leur vie où une hypothèque à court terme ou à long terme leur conviendrait mieux.

Un pourcentage raisonnablement important de consommateurs (29 % des répondants du public cible et 41 % de ceux de la population générale) indique que lors de leur prochain renouvellement hypothécaire ou s'ils achètent une résidence et contractent une hypothèque, un terme hypothécaire de plus de cinq ans leur conviendrait. Tel serait le cas compte tenu de leur situation et de leurs plans personnels, et sans qu'un taux d'intérêt leur soit présenté. Même chez les consommateurs qui ont une bonne compréhension de la terminologie du domaine hypothécaire (« terme d'un prêt hypothécaire » et « période d'amortissement »), jusqu'à 16 % des répondants du public cible et 31 % de ceux de la population générale affirment qu'un terme hypothécaire de plus de cinq ans leur conviendrait compte tenu de leurs projets personnels. Si nous considérons cette question comme un indicateur de préférence, il y a alors un bassin raisonnablement



important de consommateurs qui (toujours sans comparer des taux d'intérêt) pencheraient vers les hypothèques à long terme.

Toutefois, relativement peu de consommateurs sont certains d'explorer les hypothèques à long terme le moment venu.

Un consommateur sur dix (11 % des répondants du public cible et 14 % de ceux de la population générale) indique qu'il est *extrêmement probable* qu'il contracte une hypothèque à long terme la prochaine fois qu'il aura à renouveler son hypothèque ou s'il achète une résidence. La probabilité est considérablement plus faible chez les propriétaires avec hypothèque (6 %), comparativement aux autres (21 %). Un plus grand nombre de consommateurs indiquent qu'il est *probable* (et non *extrêmement probable*) qu'ils contractent une hypothèque à long terme (15 % des répondants du public cible et 18 % de ceux de la population générale).

Les plans personnels constituent un élément essentiel de la probabilité de contracter une hypothèque à long terme (sans comparer les taux d'intérêt).

Il existe une corrélation entre les plans personnels et l'intérêt pour les hypothèques à long terme. Soixante pour cent des répondants de la population générale indiquant qu'un terme hypothécaire de plus de cinq ans convient à leurs plans personnels (p. ex. nombre d'années qu'ils comptent posséder la résidence, etc.) disent qu'il est *extrêmement probable* ou *probable* qu'ils contractent une hypothèque à long terme, comparativement à seulement 12 % de ceux qui ne croient pas être à une étape de leur vie où un terme supérieur à cinq ans leur conviendrait.

Les consommateurs sont plus sensibles aux différences de taux d'intérêt supérieures à 0,75 %.

Un exercice conjoint a été réalisé afin de déterminer, de façon complémentaire, la probabilité énoncée par les consommateurs de choisir une hypothèque à long terme. Dans le cadre de l'exercice, les consommateurs devaient choisir l'une des trois options suivantes : une hypothèque de cinq ans à taux variable, une hypothèque de cinq ans à taux fixe et une hypothèque de dix ans à taux fixe offerte à différents taux d'intérêt. Cet exercice visait à confirmer les résultats du volet qualitatif selon lesquels les consommateurs sont avant tout ouverts à l'idée de contracter une hypothèque à long terme si la différence de taux d'intérêt entre l'option de cinq ans à taux fixe et l'option de dix ans à taux fixe est de 1 % ou moins. De façon générale, les résultats sont les mêmes dans les deux cas. Toutefois, le sondage a permis de constater une importante baisse de la probabilité de choisir une hypothèque de dix ans à taux fixe à une différence de taux d'intérêt plus faible comparativement à une hypothèque de cinq ans à taux fixe : 0,75 % ou plus, plutôt qu'une différence de 1 %. Dans le cadre de l'exercice de choix, la probabilité de choisir l'option de dix ans à taux fixe affiche une nette baisse lorsque la différence de taux d'intérêt est 0,75 % plus élevée comparativement à l'option de cinq ans à taux fixe.

La part de préférence pour l'hypothèque de dix ans à taux fixe est la plus grande dans le scénario suivant : 4 % pour une hypothèque de cinq ans à taux variable, 4 % pour une hypothèque de cinq ans à taux fixe et 4,25 % pour une hypothèque de dix ans à taux fixe – 17 % chez les répondants qui n'ont pas d'hypothèque et 9 % chez les titulaires d'hypothèque actuels (cet exercice révèle systématiquement que les non-titulaires d'hypothèque sont plus ouverts que les titulaires d'hypothèque à l'idée de contracter une hypothèque de dix ans à taux fixe). Cette part de préférence baisse à seulement 8 % chez les non-titulaires d'hypothèque et à 3 % chez les titulaires d'hypothèque, dans un scénario où les taux d'intérêt sont élevés (4 % pour une hypothèque de cinq ans à taux variable, 5,5 % pour une hypothèque de cinq ans à taux fixe et 6,5 % pour une hypothèque de dix ans à taux fixe).



Le revenu du ménage, le stress financier, l'aversion pour le risque en matière de taux d'intérêt, la régularité des paiements, la réduction du stress et des tracas liés au renouvellement sont tous des facteurs qui influencent la prise de décision.

En plus de l'ampleur de la différence de taux d'intérêt entre les options d'hypothèque, l'étude révèle que le revenu du ménage, le stress financier² et l'aversion pour le risque³ influencent grandement le choix d'une hypothèque à long terme. L'étude révèle que d'autres facteurs secondaires influencent également ce choix. Il s'agit notamment de la perception selon laquelle l'hypothèque à taux fixe entraîne une plus grande régularité des versements que l'hypothèque à taux variable, du risque lié au taux d'intérêt fixe (les répondants sont plus à l'aise avec un taux fixe le plus longtemps possible pour éviter le risque d'une hausse du taux) et de l'intérêt d'éviter d'avoir à renouveler souvent l'hypothèque.

Une analyse de régression des moindres carrés partiels de la probabilité de choisir une hypothèque de dix ans à taux fixe plutôt qu'une hypothèque de cinq ans à taux fixe ou variable démontre que les personnes à faible revenu et à revenu élevé pourraient choisir l'hypothèque de dix ans, mais pour différentes raisons. Plus précisément :

- Les consommateurs soumis à un stress financier pour qui il est plus important de réduire au minimum le risque lié à la hausse des taux d'intérêt;
- Les consommateurs à revenu élevé qui sont prêts à tolérer le risque de perdre un avantage financier potentiel parce qu'ils choisissent une hypothèque à court terme si les taux d'intérêt diminuent au fil du temps.

Les consommateurs soumis à un stress financier tendent à avoir un revenu familial plus faible et croient que les hypothèques à taux fixe entraînent une plus grande régularité des versements que les hypothèques à taux variable. Ils sont aussi plus préoccupés que les autres par la hausse possible des taux d'intérêt (ils sont plus à l'aise avec un taux fixe le plus longtemps possible pour éviter le risque d'une hausse du taux) et ils souhaitent éviter d'avoir à renouveler souvent leur hypothèque. Les consommateurs soumis à un stress financier modéré et élevé sont plus jeunes, sont plus souvent des femmes et ne sont pas encore propriétaires d'une résidence, mais aimeraient le devenir.

Comme ils sont préoccupés par le risque lié à une hausse des taux d'intérêt, ces consommateurs semblent être ceux auxquels les avantages des hypothèques à long terme conviennent le mieux. Par exemple, avec ces hypothèques, les emprunteurs sont moins souvent exposés au risque d'une forte hausse du taux d'intérêt au moment du renouvellement. Cependant, il n'existe aucune donnée probante établissant que les motivations sont ainsi tranchées. Être assuré de la régularité des paiements à des fins budgétaires et éviter d'avoir à renouveler souvent l'hypothèque ainsi que le stress qui en découle sont des attitudes que l'on observe

² Une variable définie comme le stress financier a été calculée en fonction du résultat moyen de deux questions du sondage : D2. Le revenu mensuel actuel de votre ménage vous permet-il de payer toutes vos dépenses mensuelles? (Choisir une seule réponse.) Oui, et j'ai un surplus de 200 \$. Oui, et j'ai un surplus de moins de 200 \$. Non. J'aurais besoin de 200 \$ de plus pour couvrir toutes mes dépenses. Non, et j'aurais besoin de plus de 200 \$ pour couvrir toutes mes dépenses. Je ne sais pas. Je préfère ne pas répondre. D3. Si demain, vous deviez payer une dépense imprévue équivalant à un mois de revenu, dans quelle proportion pourriez-vous la payer avec vos liquidités ou de l'argent placé dans un compte? (Choisir une seule réponse.) Je pourrais la payer au complet. Je pourrais la payer en partie. Je ne pourrais pas la payer du tout. Je ne sais pas.

³ La question sur l'aversion pour le risque figure dans l'annexe. Dans le cadre de l'analyse, nous avons intégré cette variable de deux façons afin de déterminer s'il existe une différence dans la solidité du lien entre l'aversion pour le risque et la part de préférence. Finalement, les deux versions ont donné un résultat semblable. La première approche consistait à laisser la variable dans sa forme initiale. Nous remarquons que certaines réponses peuvent être considérées comme étant incohérentes (p. ex. choisir les postes B et D, mais pas le A ni le C ou le E). Pour gérer cette situation, la deuxième approche visait à recoder la variable d'un choix multiple à un choix unique. Le choix unique reflète l'option la plus risquée sélectionnée par le répondant.



également chez les consommateurs qui accordent une plus grande importance à la stabilité du taux d'intérêt garanti.

Par contre, les consommateurs à revenu élevé qui sont prêts à tolérer un risque accru semblent moins préoccupés par la perspective de prendre une mauvaise décision en contractant une hypothèque de dix ans à taux fixe – le coût potentiel de cette « erreur » en cas de baisse des taux d'intérêt ne semble pas les inquiéter. Ces consommateurs ne se soucient pas tellement de la possibilité de « gagner » de l'argent si les taux d'intérêt diminuent. Leur approche à l'égard de l'hypothèque de dix ans à taux fixe en est une de type « on le fait et on n'y pense plus », car ils font un choix en croyant que les conséquences négatives seront négligeables ou peu préoccupantes. Si l'on tient compte du montant relativement faible de l'hypothèque de l'exercice pour certains répondants (par exemple, comparativement au prix du logement à Toronto et à Vancouver), cette perspective pourrait être exagérée.

Tableau 4 : Tendances des facteurs associés au choix d'une hypothèque de dix ans à taux fixe

Faible revenu, stress financier élevé	Revenu élevé, faible stress financier
<i>Éviter les risques liés aux taux d'intérêt et d'avoir à renouveler souvent l'hypothèque</i>	« On le fait et on n'y pense plus »
Aversion élevée pour le risque	Aversion modérée pour le risque
Moins scolarisés	Plus scolarisés
Ménage à faible revenu	Ménage à revenu élevé
Stress financier élevé	Faible stress financier
Le plan personnel est approprié pour un terme supérieur à cinq ans	Le plan personnel est approprié pour un terme de dix ans ou plus
Moins susceptible d'avoir une hypothèque en ce moment (p. ex. les locataires)	Plus susceptible d'avoir une hypothèque
Plus à l'aise avec un taux fixe le plus longtemps possible pour éviter le risque d'une hausse du taux	Pas peur de passer à côté d'une baisse potentielle des taux d'intérêt si l'hypothèque est d'une durée de plus de cinq ans
Importance accordée à la régularité des versements hypothécaires au cours du terme	Pas d'opinion tranchée sur la régularité des versements hypothécaires
Éviter les tracas du renouvellement de l'hypothèque est souvent attrayant	AUCUNE angoisse à l'idée d'être lié à un terme de plus de cinq ans

La simple communication de renseignements hypothécaires supplémentaires peut être insuffisante pour soutenir la prise de décision – il sera nécessaire de mener une étude portant précisément sur l'efficacité de l'information pour s'assurer qu'elle est transmise de façon à corriger les fausses perceptions et les attitudes actuelles.

L'étude cherchait à déterminer la mesure dans laquelle la communication de renseignements supplémentaires aux consommateurs influence la probabilité qu'ils choisissent une hypothèque de dix ans à taux fixe (voir Tableau 3). Le sondage révèle que cela ne fait aucune différence importante tant pour les répondants du public cible que pour ceux de la population générale, peu importe le renseignement fourni. Ainsi, les consommateurs ont plus tendance à s'en tenir aux idées ou conceptions qu'ils ont déjà et/ou à accorder une importance considérable à la différence de taux d'intérêt lors de la prise de décision qu'à tenir compte de renseignements pouvant influencer positivement ou négativement leur choix relatif à une hypothèque de dix ans à taux fixe.



QUESTIONNAIRE

L'Agence de la consommation en matière financière du Canada mène le présent sondage sur les hypothèques. La firme Ipsos a été recrutée pour le réaliser. Si vous préférez répondre au sondage en anglais, veuillez cliquer sur ANGLAIS. Il vous faudra environ 15 minutes pour répondre aux questions. Votre participation est volontaire et entièrement confidentielle. Vos réponses demeureront anonymes. Pour lire notre politique de confidentialité, veuillez cliquer [ici](#).

No D'IDENT. DU SONDAJE	Destinataires	Question	Réponses
S1	Tous	Êtes-vous propriétaire ou locataire de votre résidence? (Choisir une seule réponse.)	Propriétaire
			Locataire
			Autre
S2	SI S1 = PROPRIÉTAIRE, POSER LA S2, SINON PASSER À S4	Avez-vous actuellement une hypothèque sur votre maison? (Choisir une seule réponse.)	Oui
			Non
S3	SI S1 = LOCATAIRE ou Autre, POSER S3, SINON PASSER À S4	Dans quelle mesure est-il probable que vous achetiez une maison en contractant une hypothèque au cours des cinq prochaines années? (Choisir une seule réponse.)	Extrêmement probable
			Probable
			Possible
			Improbable
			Extrêmement improbable
S5	Tous	Selectionnez votre sexe	Homme
			Femme
			Autre
			Préfère ne pas répondre
S6	Tous	Province	Alberta
			Colombie-Britannique
			Manitoba
			Nouveau-Brunswick
			Terre-Neuve et Labrador
			Nouvelle-Écosse
			Ontario
Île-du-Prince-Édouard			



No D'IDENT. DU SONDAGE	Destinataires	Question	Réponses
			Québec
			Saskatchewan
S7	Tous	Les trois premier caractères de votre code postal	[texte]
Q1	Tous	Si vous souhaitiez contracter ou renouveler une hypothèque, auprès de quelle source cherchiez-vous de l'information sur le sujet? (Choisir tout ce qui s'applique.)	En ligne
			Auprès d'un ami ou d'un membre de la famille
			Auprès de ma banque ou de mon institution financière
			Auprès de mon conseiller financier
			Auprès d'un courtier en hypothèques
			Auprès du gouvernement
			Autre (préciser) [boîte de texte]
Q2	SI Q1=En ligne, POSER Q2. AUTREMENT, PASSER À Q3.	Quels sites Web consulteriez-vous? (Choisir toutes les réponses qui s'appliquent.)	Les moteurs de recherche (Google, Bing, etc.)
			Le site Web d'une institution financière
			Des forums de discussion
			Le site Web de courtiers en hypothèques
			Un site Web du gouvernement
			Autre (préciser) [boîte de texte]
Q3	SI S2=1, POSER Q3. AUTREMENT, PASSER À Q7.	L'hypothèque que vous avez contractée pour votre maison est-elle associée à un taux d'intérêt fixe ou variable? (Choisir une seule réponse.)	Fixe
			Variable
			Une combinaison des deux
			Je ne suis pas sûr(e)
	Cible 1		
Q7	Tous	Qu'entend-on par « terme du prêt hypothécaire »?	[boîte de texte]
			Je ne sais pas



No D'IDENT. DU SONDAGE	Destinataires	Question	Réponses
Q11	Tous	Qu'entend-on par « période d'amortissement »?	[boîte de texte] Je ne sais pas
Q12	SI S2=1, POSER Q12. AUTREMENT, PASSER À Q8. Cible 1	Quelle est la période d'amortissement restante de votre contrat hypothécaire actuel? En d'autres mots, dans combien d'années aurez-vous terminé de payer votre résidence? (Choisir une seule réponse.)	Moins de 5 ans 5 à 9 ans 10 à 14 ans 15 à 19 ans 20 à 24 ans 25 ans ou plus Je ne sais pas
Q8	Tous	À votre connaissance, quels sont les termes proposés au Canada pour des hypothèques à taux d'intérêt fixe? (Choisir toutes les réponses qui s'appliquent.)	Moins d'un an 1 an 2 ans 3 ans 4 ans 5 ans 6 ans 7 ans 8 ans 9 ans 10 ans Plus de 10 ans Je ne sais pas
Q9	SI S2=1, POSER Q9. AUTREMENT, PASSER À Q10. Cible 1	Quel est le terme indiqué dans votre contrat hypothécaire actuel, c'est-à-dire quelle en est la durée totale? Votre contrat inclut le taux d'intérêt assorti à votre hypothèque de même que les détails concernant le financement de votre demeure. (Choisir une seule réponse.)	Moins d'un an 1 an 2 ans 3 ans 4 ans 5 ans 6 ans 7 ans 8 ans 9 ans 10 ans Plus de 10 ans Je ne sais pas
Q10	Tous	[SI LE RÉPONDANT APPARTIENT À LA CIBLE 1 (S1 =1) DIRIGER VERS : La prochaine fois que vous aurez à renouveler votre hypothèque,]	Moins d'un an 1 an 2 ans 3 ans



No D'IDENT. DU SONDAGE	Destinataires	Question	Réponses
		[POUR TOUS LES AUTRES : Si vous souhaitiez acheter une résidence et contracter une hypothèque,] quels termes vous conviendraient le mieux selon votre situation et vos plans personnels? Veuillez présumer que tous les termes seraient associés au même taux d'intérêt. (Choisir toutes les réponses qui s'appliquent.)	4 ans 5 ans 6 ans 7 ans 8 ans 9 ans 10 ans Plus de 10 ans Je ne sais pas
Q13	Tous	Veillez répondre par vrai ou faux à l'énoncé suivant, en fonction de vos connaissances. Si vous ne connaissez pas la réponse, veuillez choisir « Je ne sais pas ». N'essayez pas de deviner. Pour les termes hypothécaires de plus de cinq ans, les règles concernant les frais de pénalité changent après cinq ans.	Vrai Faux Je ne sais pas
Q14	Tous	[SI LE RÉPONDANT APPARTIENT À LA CIBLE 1 (S1 =1) DIRIGER VERS : La prochaine fois que vous aurez à renouveler votre hypothèque,] [POUR TOUS LES AUTRES : Si vous souhaitiez acheter une résidence et contracter une hypothèque,] auriez-vous tendance à explorer les options d'une hypothèque à taux variable ou à taux fixe? (Choisir une seule réponse.)	Taux d'intérêt variable – Absolument Taux d'intérêt variable – Probablement Taux d'intérêt fixe – Probablement Taux d'intérêt fixe – Absolument Cela dépendrait des taux d'intérêt en vigueur à ce moment. Je ne sais pas
Q15	Tous	[SI LE RÉPONDANT APPARTIENT À LA CIBLE 1 (S1 =1) DIRIGER VERS : La prochaine fois que vous aurez à renouveler votre hypothèque,] [POUR TOUS LES AUTRES : Si vous souhaitiez acheter une résidence et contracter une hypothèque,] dans quelle mesure est-il probable que vous contractiez une hypothèque dont le terme est supérieur à cinq ans?	5 – Très probable 4 3 2 1 – Très peu probable Je ne sais pas
Q16	Tous		
Q16.1	[aléatoire]		5 – Fortement d'accord



No D'IDENT. DU SONDAGE	Destinataires	Question	Réponses
		Je crois que les taux d'intérêt seront plus élevés dans cinq ans.	4 3 2 1 – Fortement en désaccord Je ne sais pas
Q16.2	[aléatoire]	Je serais plus à l'aise d'avoir un taux fixe le plus longtemps possible pour éviter le risque d'une hausse du taux.	5 – Fortement d'accord 4 3 2 1 – Fortement en désaccord Je ne sais pas
Q16.3	[aléatoire]	Il est important pour moi que les versements hypothécaires demeurent les mêmes tout au long du terme.	5 – Fortement d'accord 4 3 2 1 – Fortement en désaccord Je ne sais pas 1 – Fortement en désaccord Je ne sais pas
Q16.4	Cible 1	Je m'y connais en matière d'hypothèques.	5 – Fortement d'accord 4 3 2 1 – Fortement en désaccord Je ne sais pas
Q16.5	[aléatoire]	Les grandes banques encouragent les gens à contracter des hypothèques d'une durée de cinq ans ou moins.	5 – Fortement d'accord 4 3 2 1 – Fortement en désaccord Je ne sais pas
Q16.6	[aléatoire]		5 – Fortement d'accord 4



No D'IDENT. DU SONDAGE	Destinataires	Question	Réponses
		Plus le terme d'une hypothèque est long, plus il est difficile d'y être admissible.	3 2 1 – Fortement en désaccord Je ne sais pas
Q16.7	[aléatoire]	Plus le terme d'une hypothèque est long, plus la pénalité associée à la résiliation du contrat est élevée.	5 – Fortement d'accord 4 3 2 1 – Fortement en désaccord Je ne sais pas
Q16.8	[RANDOMISER]	J'aurais peur de passer à côté d'une baisse potentielle des taux d'intérêt si je contractais une hypothèque d'une durée de plus de cinq ans.	5 – Fortement d'accord 4 3 2 1 – Fortement en désaccord Je ne sais pas
Q16.9	[aléatoire]	Éviter d'avoir à renouveler souvent mon hypothèque est une option que je trouve attrayante.	5 – Fortement d'accord 4 3 2 1 – Fortement en désaccord Je ne sais pas
Q16.10	[aléatoire]	J'ai de la difficulté à imaginer ma vie dans dix ans.	5 – Fortement d'accord 4 3 2 1 – Fortement en désaccord Je ne sais pas
Q16.11	[aléatoire]	Cela m'angoisserait si j'étais lié(e) à un terme hypothécaire supérieur à cinq ans, même si j'avais la possibilité de résilier mon contrat hypothécaire à ma guise.	5 – Fortement d'accord 4 3 2 1 – Fortement en désaccord Je ne sais pas



No D'IDENT. DU SONDAGE	Destinataires	Question	Réponses
Q16.12	[aléatoire]	Je sais que je regretterais de ne pas choisir un prêt hypothécaire à taux variable ou un prêt hypothécaire à taux fixe d'une durée plus courte, car ces options m'offrent plus de souplesse.	5 – Fortement d'accord 4 3 2 1 – Fortement en désaccord Je ne sais pas

Q17	Scénarios		
-----	-----------	--	--

Dans les prochains écrans, divers scénarios hypothécaires vous seront présentés. Pour chacun d'un, veuillez indiquer l'option que vous auriez tendance à choisir.

Veuillez présumer ce qui suit :

- Vous devez emprunter 300 000 \$ (capital initial).
- Votre prêt doit être remboursé en 25 ans. Vous devrez donc renégocier un nouveau contrat dans cinq ans (si vous choisissez une hypothèque de cinq ans à taux variable ou fixe) ou dans dix ans (si vous choisissez une hypothèque à taux fixe de dix ans)
- Vous savez que vous êtes admissible à l'une ou l'autre de ces options.

Voici certaines données supplémentaires qui vous aideront à prendre la meilleure décision possible en fonction de votre situation :

[Groupes 2 et 3]

Remarque : les renseignements ont été simplifiés aux fins du présent exercice.

	Taux variable sur cinq ans	Taux fixe sur cinq ans	Taux fixe sur dix ans
[Groupe 2, Groupe 3] Le taux d'intérêt peut-il changer durant le terme?	Oui, mais vous pouvez passer à un taux fixe à tout moment, sans pénalité.	Non	Non
[Groupe 2, Groupe 3] Le montant de mes versements changera-t-il durant le terme?	Non	Non	Non
[Groupe 2, Groupe 3] Puis-je connaître maintenant la somme qu'il restera à payer sur ma maison à la fin du terme?	Non. Si les taux d'intérêt montent, une portion plus importante de vos versements servira à payer les intérêts.	Oui	Oui
[Groupe 3] Puis-je résilier mon contrat hypothécaire?	Oui, moyennant des frais de pénalité.	Oui, moyennant des frais de pénalité.	Oui, moyennant des frais de pénalité.
[Groupe 3] À environ combien s'élèveraient les frais de pénalité si je résiliais mon contrat hypothécaire	En cas de hausse des taux d'intérêt de 1 %	3 600 \$	4 000 \$
	En cas de baisse des taux d'intérêt de 1 %	3 600 \$	21 000 \$



No D'IDENT. DU SONDAGE	Destinataires	Question	Réponses	
		après trois ans (pour vendre ma maison, par exemple)?		
		[Groupe 3] À environ combien s'élèveraient les frais de pénalité si je résiliais mon contrat hypothécaire après cinq ans? Remarque : Le calcul des frais de pénalité change après cinq ans.	s. o.	s. o. 4 400 \$

Matrice des options

	OPTION 1	OPTION 2	OPTION 3
Option 1 (version A)	Taux variable de 5 ans : 4.00 % (1 578 \$/mois)	Taux fixe de 5 ans : 4.50 % (1 660 \$/mois)	Taux fixe de 10 ans : 5.00 % (1 745 \$/mois)
Option 2 (version A)	Taux variable de 5 ans : 4.00 % (1 578 \$/mois)	Taux fixe de 5 ans : 5.50 % (1 831 \$/mois)	Taux fixe de 10 ans : 6.75 % (2 055 \$/mois)
Option 3 (version A)	Taux variable de 5 ans : 4.00 % (1 578 \$/mois)	Taux fixe de 5 ans : 5.00 % (1 745 \$/mois)	Taux fixe de 10 ans : 5.25 % (1 788 \$/mois)
Option 4 (version A)	Taux variable de 5 ans : 4.00 % (1 578 \$/mois)	Taux fixe de 5 ans : 4.00 % (1 578 \$/mois)	Taux fixe de 10 ans : 4.75 % (1 702 \$/mois)
Option 1 (version B)	Taux variable de 5 ans : 4.00 % (1 578 \$/mois)	Taux fixe de 5 ans : 5.00 % (1 754 \$/mois)	Taux fixe de 10 ans : 5.50 % (1 831 \$/mois)
Option 2 (version B)	Taux variable de 5 ans : 4.00 % (1 578 \$/mois)	Taux fixe de 5 ans : 4.50 % (1 660 \$/mois)	Taux fixe de 10 ans : 5.25 % (1 788 \$/mois)
Option 3 (version B)	Taux variable de 5 ans : 4.00 % (1 578 \$/mois)	Taux fixe de 5 ans : 4.00 % (1 578 \$/mois)	Taux fixe de 10 ans : 5.25 % (1 788 \$/mois)
Option 4 (version B)	Taux variable de 5 ans : 4.00 %	Taux fixe de 5 ans : 5.50 %	Taux fixe de 10 ans : 5.75 %



No D'IDENT. DU SONDAGE	Destinataires	Question	Réponses
			(1 578 \$/mois) (1 831 \$/mois) (1 875 \$/mois)
	Option 1 (version C)	Taux variable de 5 ans : 4.00 % (1 578 \$/mois)	Taux fixe de 5 ans : 4.00 % (1 578 \$/mois) Taux fixe de 10 ans : 5.25 % (1 788 \$/mois)
	Option 2 (version C)	Taux variable de 5 ans : 4.00 % (1 578 \$/mois)	Taux fixe de 5 ans : 4.50 % (1 660 \$/mois) Taux fixe de 10 ans : 5.00 % (1 745 \$/mois)
	Option 3 (version C)	Taux variable de 5 ans : 4.00 % (1 578 \$/mois)	Taux fixe de 5 ans : 5.50 % (1 831 \$/mois) Taux fixe de 10 ans : 5.75 % (1 875 \$/mois)
	Option 4 (version C)	Taux variable de 5 ans : 4.00 % (1 578 \$/mois)	Taux fixe de 5 ans : 5.00 % (1 745 \$/mois) Taux fixe de 10 ans : 5.75 % (1 875 \$/mois)
Q18		<p>Veillez supposer que vous gagnez actuellement 50 000 \$ par année. Le mois prochain, vous serez muté(e) et votre entreprise propose cinq postes à des employés comme vous. Le salaire de ce nouvel emploi sera en vigueur dès votre premier jour de travail et il restera le même jusqu'à votre départ à la retraite. Veillez indiquer lequel ou lesquels des postes suivants vous envisageriez sérieusement d'accepter. (Choisir toutes les options qui s'appliquent.)</p>	<p>Si vous choisissez le poste A, vous recevrez un salaire de 50 000 \$ par année jusqu'à votre retraite.</p> <p>Si vous choisissez le poste B, vous courez la chance de doubler votre revenu, soit 100 000 \$ par année, mais il est tout aussi probable que vous gagnerez 10 % de moins qu'à l'heure actuelle (soit 45 000 \$ par année).</p> <p>Si vous choisissez le poste C, vous courez la chance de doubler votre revenu, soit 100 000 \$ par année, mais il est tout aussi probable que vous gagnerez 20 % de moins qu'à l'heure actuelle (soit 40 000 \$ par année).</p> <p>Si vous choisissez le poste D, vous courez la chance de doubler votre revenu, soit</p>



No D'IDENT. DU SONDAJE	Destinataires	Question	Réponses
			<p>100 000 \$ par année, mais il est tout aussi probable que vous gagnerez 33 % de moins qu'à l'heure actuelle (soit 33 333 \$ par année).</p> <p>Si vous choisissez le poste E, vous courez la chance de doubler votre revenu, soit 100 000 \$ par année, mais il est tout aussi probable que vous gagnerez 50 % de moins qu'à l'heure actuelle (soit 25 000 \$ par année).</p>
D1	Tous	Combien d'années envisagez-vous de rester dans la demeure que vous louez ou dont vous êtes propriétaire? (Choisir une seule réponse.)	<p>1 an</p> <p>2 ans</p> <p>3 ans</p> <p>4 ans</p> <p>5 ans</p> <p>De 6 à 10 ans</p> <p>Plus de 10 ans</p>
D2	Tous	Le revenu mensuel actuel de votre ménage vous permet-il de payer toutes vos dépenses mensuelles? (Choisir une seule réponse.)	<p>Oui, et j'ai un surplus de 200 \$.</p> <p>Oui, et j'ai un surplus de moins de 200 \$.</p> <p>Non. J'aurais besoin de 200 \$ de plus pour couvrir toutes mes dépenses.</p> <p>Non, et j'aurais besoin de plus de 200 \$ pour couvrir toutes mes dépenses.</p> <p>Je ne sais pas.</p> <p>Je préfère ne pas répondre.</p>
D3	Tous	Si demain, vous deviez payer une dépense imprévue équivalant à un mois de revenu, dans quelle proportion pourriez-vous la payer avec vos liquidités ou de l'argent placé dans un compte? (Choisir une seule réponse.)	<p>Je pourrais la payer au complet.</p> <p>Je pourrais la payer en partie.</p> <p>Je ne pourrais pas la payer du tout.</p>



No D'IDENT. DU SONDAGE	Destinataires	Question	Réponses
			Je ne sais pas.
D4	Tous	Si vous deviez payer une dépense imprévue équivalant à un mois de revenu, comment vous y prendriez-vous? (Choisir une seule réponse.)	Carte de crédit Prêt ou marge de crédit Épargnes personnelles Amis ou membres de la famille Autre [boîte de texte] Je ne sais pas
D5	SI S1=1, POSER D5. AUTREMENT, PASSER À D6.	Quel était le montant initial de votre prêt hypothécaire? Autrement dit, quand vous avez acheté votre maison, quelle est la somme que vous avez dû emprunter? (Choisir une seule réponse.)	Moins de 100 000 \$ De 100 000 \$ à moins de 150 000 \$ De 150 000 \$ à moins de 200 000 \$ De 200 000 \$ à moins de 250 000 \$ De 250 000 \$ à moins de 300 000 \$ De 300 000 \$ à moins de 400 000 \$ De 400 000 \$ à moins de 500 000 \$ De 500 000 \$ à moins de 600 000 \$ De 600 000 \$ à moins de 750 000 \$ 750 000 \$ et +
D6	SI S1=1, POSER D5. AUTREMENT, PASSER À D7.	Et quelle est la valeur approximative de ce qui vous reste à payer sur votre hypothèque? (Choisir une seule option.)	Moins de 50 000 \$ De 50 000 \$ à moins de 100 000 \$ De 100 000 \$ à moins de 150 000 \$ De 150 000 \$ à moins de 200 000 \$ De 200 000 \$ à moins de 250 000 \$



No D'IDENT. DU SONDAGE	Destinataires	Question	Réponses
			De 250 000 \$ à moins de 300 000 \$
			De 300 000 \$ à moins de 400 000 \$
			De 400 000 \$ à moins de 500 000 \$
			De 500 000 \$ à moins de 600 000 \$
			600 000 \$ et +
			Je ne sais pas
D7	Tous	Quel est le plus haut niveau de scolarité que vous avez atteint? (Choisir une seule réponse.)	École primaire ou moins
			Études secondaires (en partie)
			Diplôme d'études secondaires ou l'équivalent
			Apprentissage certifié ou diplôme ou certificat d'une école de métiers
			Collège, CÉGEP, ou certificat ou diplôme non universitaire
			Certificat ou diplôme d'études universitaires inférieur au baccalauréat
			Baccalauréat
			Diplôme d'études universitaires de 2 ^e ou de 3 ^e cycle postérieur au baccalauréat
			Je préfère ne pas répondre
D8	Tous	Laquelle des catégories suivantes décrit le mieux le revenu annuel total de votre ménage, c'est-à-dire le revenu total de tous les membres de votre foyer, avant impôts? (Choisir une seule réponse.)	Moins de 20 000 \$
			De 20 000 \$ à moins de 40 000 \$
			De 40 000 \$ à moins de 60 000 \$
			De 60 000 \$ à moins de 80 000 \$
			De 80 000 \$ à moins de 100 000 \$
			De 100 000 \$ à moins de 150 000 \$



No D'IDENT. DU SONDAGE	Destinataires	Question	Réponses
			150 000 \$ et plus
			Je préfère ne pas répondre
D10	Tous	Combien d'adultes compte votre foyer (en vous incluant)?	1 2 3 4 5 ou plus
D11	Tous	Combien d'enfants (personnes de moins de 18 ans) compte votre foyer?	0 1 2 3 4 5 ou plus

Nous vous remercions d'avoir pris le temps de répondre à ce sondage.