



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 final

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 Final

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



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



TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION	7
CONTEXTE ET OBJECTIFS	7
MÉTHODOLOGIE	8
NOTES AUX LECTEURS	13
PRINCIPALES CONSTATATIONS	15
CONSTATATIONS DÉTAILLÉES	21
SENSIBILISATION ET CONNAISSANCE	21
LES SOURCES DE RENSEIGNEMENTS SUR LES HYPOTHÈQUES	27
PROFIL FINANCIER	30
AVERSION POUR LE RISQUE	37
ATTITUDES À L'ÉGARD DES HYPOTHÈQUES À LONG TERME	40
PROBABILITÉ DE CONTRACTER UNE HYPOTHÈQUE À LONG TERME	44
FACTEURS FAVORISANT L'INTÉRÊT POUR UNE HYPOTHÈQUE À LONG TERME	50
PROFIL DES RÉPONDANTS	55
QUESTIONNAIRE	57
RÉGRESSION PAR LES MOINDRES CARRÉS PARTIELS	70
TAUX DE RÉPONSE DES PARTICIPANTS	75
GUIDE DU MODÉRATEUR – ÉTUDE DE L'ACFC SUR LES PRÊTS HYPOTHÉCAIRES À LONG TERME	76



LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Composition de l'échantillonnage du public cible.....	9
Tableau 2 : Composition de l'échantillonnage de la population générale.....	10
Tableau 3 : Renseignements communiqués.....	12
Tableau 4 : Tendances des facteurs associés au choix d'une hypothèque de dix ans à taux fixe.....	18
Tableau 5 : Compréhension de « terme du prêt hypothécaire ».....	22
Tableau 6 : Compréhension de « période d'amortissement ».....	23
Tableau 7 : Connaissance de l'offre d'hypothèques à long terme à taux fixe.....	24
Tableau 8 : Connaissance des pénalités relatives aux hypothèques à long terme.....	25
Tableau 9 : Connaissance des termes hypothécaires.....	26
Tableau 10 : Obtention d'information sur les hypothèques.....	28
Tableau 11 : Obtention d'information sur les hypothèques en ligne.....	29
Tableau 12 : Emprunt d'hypothèques à taux d'intérêt fixe et variable.....	30
Tableau 13 : Terme du prêt hypothécaire actuel.....	31
Tableau 14 : Période d'amortissement restante.....	32
Tableau 15 : Montant initial du prêt hypothécaire.....	33
Tableau 16 : Hypothèque à rembourser.....	33
Tableau 17 : Stress financier.....	34
Tableau 18 : Stress financier au sein du public cible par caractéristique démographique.....	35
.....	35
Tableau 19 : Le stress financier au sein de la population générale par caractéristique démographique/revenu familial.....	36
Tableau 20 : Estimation de l'aversion pour le risque.....	38
Tableau 21 : Aversion pour le risque (% représentant l'option comportant le risque le plus élevé).....	39
Tableau 22 : Les attitudes à l'égard des facteurs pertinents relatifs aux hypothèques à long terme.....	40
Tableau 23 : Attitudes à l'égard des facteurs pertinents relatifs aux hypothèques à long terme (suite)....	42
Tableau 24 : Préférences en matière d'hypothèques à taux fixe ou variable.....	44
Tableau 25 : Pertinence en fonction des étapes de la vie.....	45
Tableau 26 : Probabilité indiquée de contracter une hypothèque à long terme.....	46
Tableau 27 : Part relative à la probabilité de préférence chez les titulaires d'hypothèque.....	47
Tableau 28 : Part relative à la probabilité de préférence chez les non-titulaires d'hypothèque.....	49
Tableau 29 : Incidence de la communication de renseignements sur les titulaires d'hypothèque.....	52
Tableau 30 : Incidence de la communication de renseignements sur les non-titulaires d'hypothèque....	52
Tableau 31 : Profil des répondants.....	55
Tableau 32 : Corrélations des moindres carrés partiels.....	72
Tableau 33: Calcul du taux de réponse de la collecte de données.....	75



Financial Consumer
Agency of Canada

Agence de la consommation
en matière financière du Canada



BANK OF CANADA
BANQUE DU CANADA

INTRODUCTION



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 %

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.



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 %

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	En cas de hausse des taux d'intérêt de 1 %	3 600 \$	4 000 \$	4 400 \$



frais de pénalité si je résiliais mon contrat hypothécaire après trois ans (pour vendre ma maison, par exemple)?	En cas de baisse des taux d'intérêt de 1 %	3 600 \$	6 000 \$	21 000 \$
[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 \$

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.



Financial Consumer
Agency of Canada

Agence de la consommation
en matière financière du Canada



BANK OF CANADA
BANQUE DU CANADA

PRINCIPALES CONSTATATIONS



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

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.



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 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.



Financial Consumer
Agency of Canada

Agence de la consommation
en matière financière du Canada



BANK OF CANADA
BANQUE DU CANADA

CONSTATATIONS DÉTAILLÉES



CONSTATATIONS DÉTAILLÉES

SENSIBILISATION ET CONNAISSANCE

Cette section présente le niveau de sensibilisation et de connaissance à l'égard des hypothèques à long terme au sein du public cible et de la population générale.

Compréhension de la terminologie du domaine hypothécaire

Afin d'évaluer les connaissances de base du public cible et de la population générale, on a demandé aux répondants d'expliquer ce que l'on entend par « terme du prêt hypothécaire » et « période d'amortissement » dans le cadre de questions ouvertes.

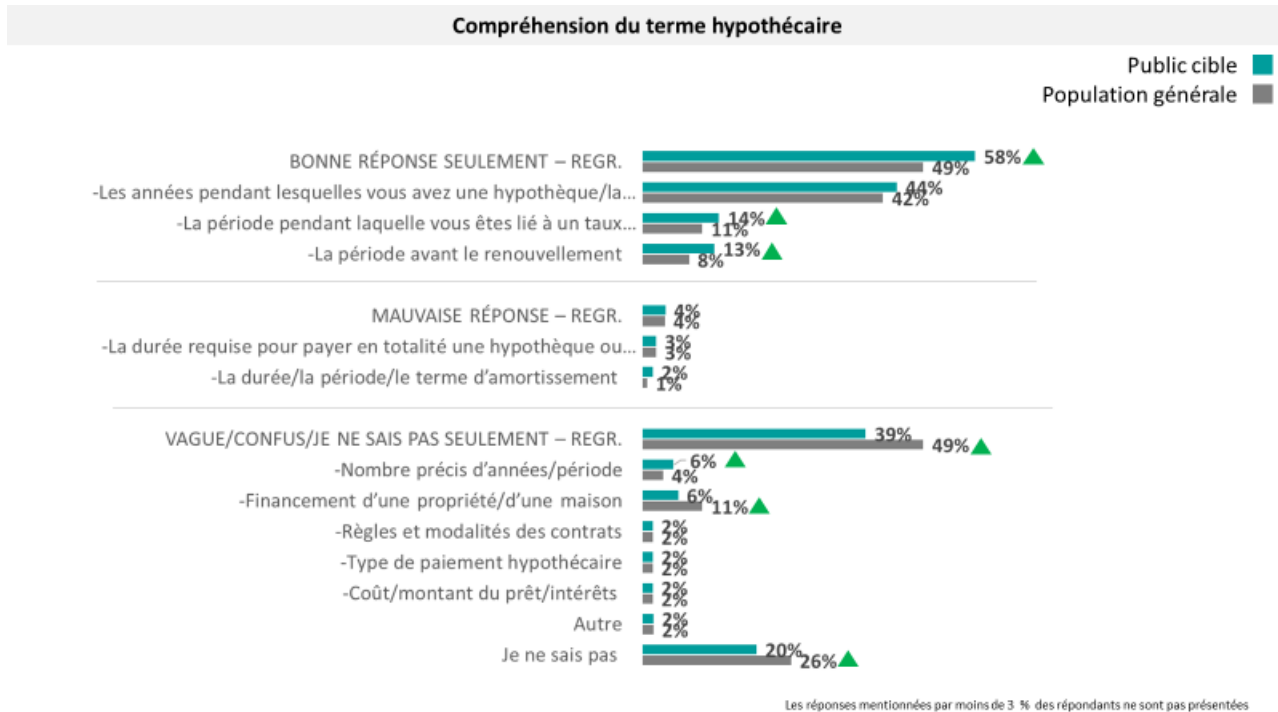
Compréhension de « terme du prêt hypothécaire »

Les réponses indiquent un important manque de connaissance relativement au terme du prêt hypothécaire dans la population générale et le public cible. Seule la moitié des répondants de la population générale (49 %) décrivent correctement le « terme du prêt hypothécaire ». Les réponses exactes comprennent les suivantes : « les années pendant lesquelles vous avez une hypothèque/la période du contrat », « la période pendant laquelle vous êtes lié à un taux hypothécaire » ou « la période avant le renouvellement ». Les répondants du public cible s'y connaissent un peu mieux : 58 % d'entre eux répondent correctement à la question. Fait à noter, très peu de répondants proposent des réponses totalement erronées (3 % de ceux du public cible et 2 % de ceux de la population générale) – une part beaucoup plus importante de répondants (49 % dans le cas de la population générale et 40 % dans le cas du public cible) proposent un mélange de réponses exactes et inexactes, choisissent « Je ne sais pas » ou donnent le plus souvent des réponses qu'on pourrait qualifier « vagues » – notamment « nombre/terme précis » ou « financement d'une propriété/d'une maison ».

En outre, 20 % des répondants du public cible disent ne pas savoir ce que signifie « terme du prêt hypothécaire », ce qui indique des écarts potentiels entre leur compréhension d'un terme de prêt hypothécaire, ce qui est offert au Canada selon eux et leur connaissance du terme de leur propre prêt hypothécaire.



Tableau 5 : Compréhension de « terme du prêt hypothécaire »



Q7. Qu'entend-on par « terme du prêt hypothécaire »? Base : Tous les répondants – Public cible (n = 2 511); Population générale (n = 2 525)

Au sein du public cible et de la population générale, les consommateurs plus scolarisés (p. ex. diplôme universitaire) (portion supérieure des 50 %-60 %) et les ménages à revenu plus élevé – 100 000 \$ ou plus – (portion moyenne des 55 %-60 %) sont plus susceptibles de comprendre correctement ce qu'est le terme d'un prêt hypothécaire. Au sein du public cible, la connaissance est plus élevée chez les titulaires d'hypothèque à taux fixe (63 %), les répondants soumis à un plus faible stress financier (64 %) et les hommes comparativement aux femmes (60 % contre 56 %).

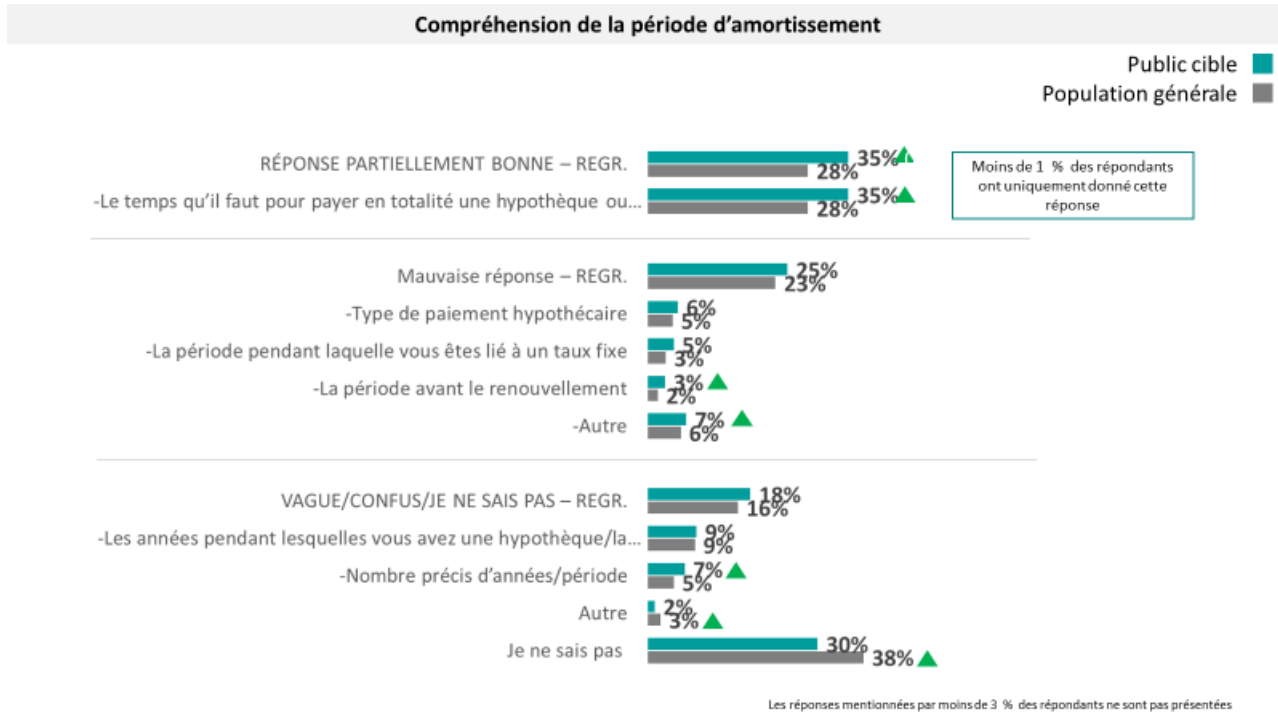
Compréhension de « période d'amortissement »

La compréhension de l'amortissement au sein du public cible et de la population générale est nettement plus faible que la compréhension du terme d'un prêt hypothécaire. En fait, moins de 1 % des répondants indiquent correctement qu'il s'agit de « la durée requise pour rembourser en totalité une hypothèque ». Alors qu'environ le tiers (35 %) des répondants du public cible et 28 % de ceux de la population générale définissent correctement la « période d'amortissement » en affirmant qu'il s'agit de « la durée requise pour payer en totalité une hypothèque ou un prêt », ces répondants indiquent également quelque chose qui peut être qualifié d'« erroné » ou de « vague ». Par conséquent, on peut considérer que ces personnes fournissent des réponses partiellement exactes.

Presque autant de répondants donnent des réponses qui peuvent être qualifiées de « totalement erronées ». Un quart des répondants du public cible (25 %) et 23 % de ceux de la population générale donnent des réponses erronées, indiquant notamment qu'il s'agit du « type de paiement hypothécaire » (6 %) et de « la période pendant laquelle vous êtes lié à un taux fixe » (5 %), ce qui témoigne de la difficulté à distinguer le terme d'un prêt hypothécaire de la période d'amortissement. Il est important de noter que trois répondants sur dix (30 %) du public cible et presque quatre sur dix (38 %) de la population générale ne savent pas ce que signifie « période d'amortissement ».



Tableau 6 : Compréhension de « période d’amortissement »



Q11. Qu’entend-on par « période d’amortissement »?

Base : Tous les répondants – Public cible (n = 2 511); Population générale (n = 2 525)

Les données probantes ci-dessus constituent un résultat important : les Canadiens ne savent pas très bien ce que sont le « terme du prêt hypothécaire » et la « période d’amortissement ». En effet, il existe une certaine confusion entre les deux notions au sein du public cible et de la population générale. Il s’agit d’un aspect important, car la décision de contracter une hypothèque à long terme peut être fondée sur des prémisses erronées en raison d’une mauvaise compréhension du terme d’un prêt hypothécaire et de la période d’amortissement.

Afin d’atténuer tout biais ou malentendu dans le sondage, les définitions suivantes ont été fournies aux répondants à la suite de leurs réponses à ces questions non dirigées vers la connaissance :

« La durée d’un prêt hypothécaire correspond à la période pendant laquelle le contrat hypothécaire est en vigueur. Cela comprend toutes les modalités du contrat hypothécaire, y compris le taux d’intérêt. »

« La période d’amortissement est la durée globale requise pour rembourser la totalité du prêt hypothécaire contracté pour une maison. »

Connaissance de l’offre d’hypothèques à long terme

Seulement quatre répondants sur dix du public cible indiquent que des termes hypothécaires de plus de cinq ans sont offerts au Canada (37 %). Toutefois, comme mentionné précédemment, 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 beaucoup 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 du prêt hypothécaire » et la

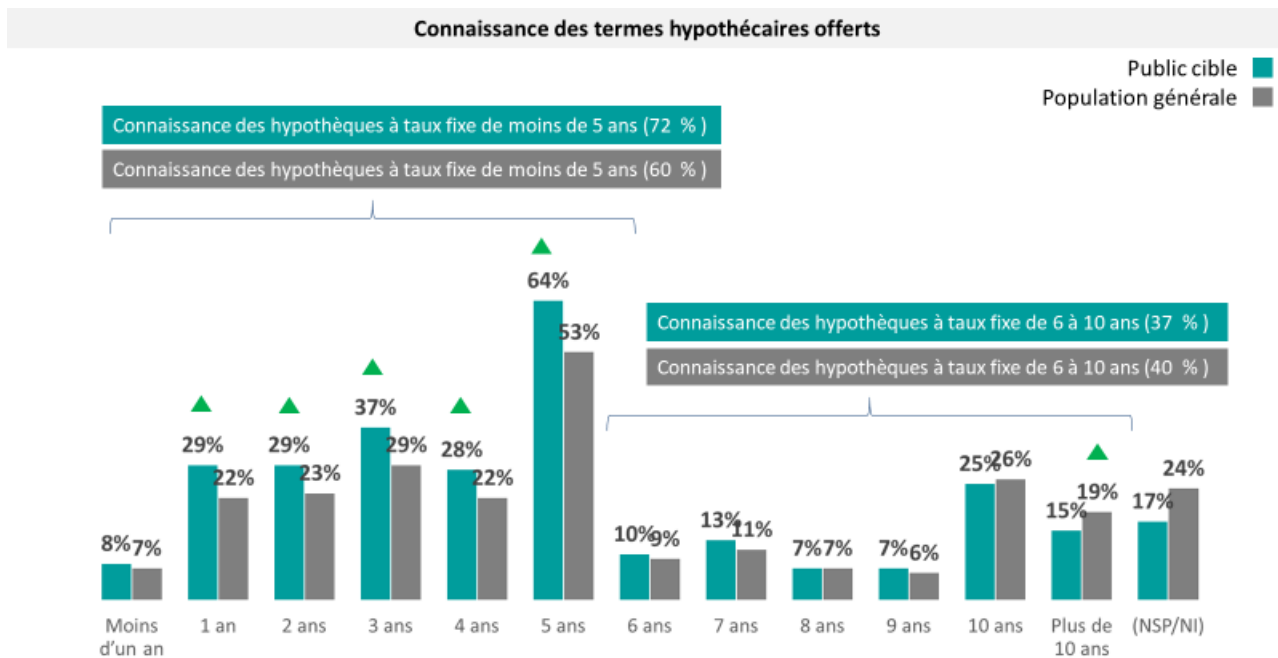


« période d’amortissement ») et indiquent que des hypothèques de dix ans à taux fixe sont offertes au Canada. Au total, seulement 10 % des répondants du public cible et 7 % de ceux de la population générale ont une bonne compréhension de la terminologie relative au terme et à l’amortissement et croient que des termes hypothécaires de plus de cinq ans sont offerts au Canada.

Les hypothèques de cinq ans sont celles que les Canadiens connaissent le plus. Lorsqu’on leur demande d’indiquer les différents termes hypothécaires qui sont offerts au Canada selon eux, plus de la moitié (64 %) des répondants du public cible disent connaître l’hypothèque de cinq ans. Les termes de prêt hypothécaire inférieurs à cinq ans sont beaucoup moins connus : le tiers des répondants connaissent les termes de quatre ans (28 %), de trois ans (37 %), de deux ans (29 %) et d’un an (29 %). La connaissance des termes hypothécaires de plus de cinq ans est encore moins élevée. Un répondant sur dix seulement connaît les hypothèques de six ans (10 %), de sept ans (13 %), de huit ans (7 %) ou de neuf ans (7 %). La connaissance de l’hypothèque de dix ans (25 %) et des termes hypothécaires de plus de dix ans (15 %) est plus élevée. Elle demeure cependant faible : 75 % des répondants indiquent que l’hypothèque de dix ans n’est pas offerte (58 %) ou ne pas savoir si elle est offerte (17 %).

La connaissance des termes supérieurs à cinq ans par les répondants de la population générale et par ceux du public cible est pratiquement la même (40 % contre 37 %), alors que la connaissance des hypothèques de cinq ans est plus faible chez les répondants de la population générale (53 % contre 64 %). Entre le quart et le tiers des répondants de la population générale connaissent les hypothèques de quatre ans (22 %), de trois ans (29 %), de deux ans (23 %) et d’un an (22 %). Il s’avère que 26 % des répondants de la population générale connaissent l’hypothèque de dix ans à taux fixe et que 19 % affirment savoir que des termes hypothécaires de plus de dix ans sont offerts.

Tableau 7 : Connaissance de l’offre d’hypothèques à long terme à taux fixe



Q8. À votre connaissance, quels sont les termes proposés au Canada pour des hypothèques à taux d’intérêt fixe?

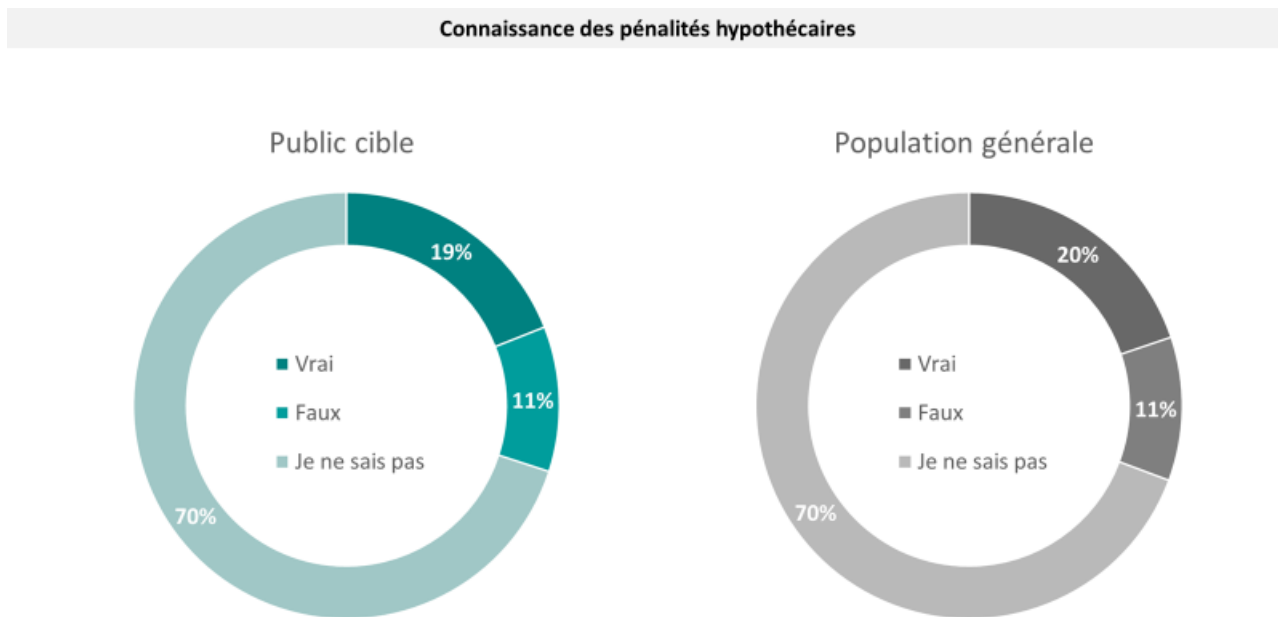
Base : Tous les répondants – Public cible (n = 2 511); Population générale (n = 2 525)



Connaissance des changements dans les pénalités pour paiements anticipés sur les hypothèques à long terme après la cinquième année

La connaissance des pénalités relatives aux hypothèques de plus de cinq ans est faible. En effet, seulement deux répondants sur dix du public cible et de la population générale indiquent correctement que les règles concernant les frais de pénalités changent après cinq ans. Quelque 70 % des répondants du public cible et de la population générale affirment ne pas savoir si les règles concernant les frais de pénalité changent après cinq ans dans le cas des hypothèques à long terme, ce qui indique une faible connaissance des Canadiens à l'égard des hypothèques à long terme et un degré d'incertitude élevé.

Tableau 8 : Connaissance des pénalités relatives aux hypothèques à long terme



Q13. Veuillez 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.

Base : Tous les répondants – Public cible (n = 2 511); Population générale (n = 2 525)

Lorsqu'on leur pose une question portant directement sur les pénalités hypothécaires, une vaste minorité de consommateurs croient que « plus le terme d'une hypothèque est long, plus la pénalité associée à la résiliation du contrat est élevée ». Un total de 43 % des répondants du public cible *sont d'accord* avec cet énoncé et seulement 7 % *sont en désaccord*. Au sein de la population générale, 39 % des répondants *sont d'accord* pour dire que plus le terme d'une hypothèque est long, plus la pénalité associée à la résiliation du contrat est élevée, alors que, comme les répondants du public cible, 7 % *sont en désaccord* avec cette affirmation. Le tiers des répondants du public cible et de la population générale disent ne pas le savoir (32 % dans le cas du public cible, 35 % dans le cas de la population générale). Cet élément joue donc un rôle important dans la prise de décision, car la pénalité associée à la résiliation d'une hypothèque à long terme après cinq ans est en fait souvent semblable à celle liée à la résiliation d'une hypothèque de cinq ans.

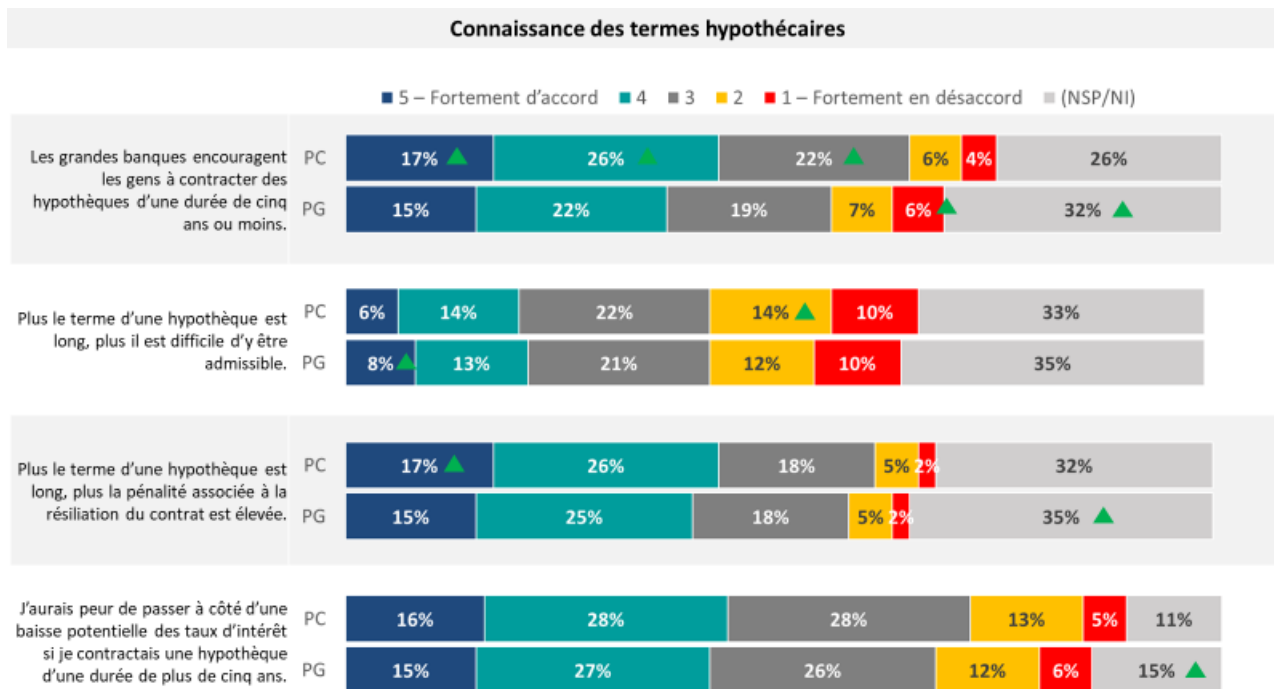


La connaissance peut avoir une incidence sur la prédisposition en matière de termes hypothécaires

Un examen plus approfondi de la compréhension des termes hypothécaires par les consommateurs confirme une fois de plus qu'ils connaissent peu les détails relatifs aux hypothèques à long terme et que nombreux sont ceux qui comprennent mal plusieurs détails. Cette situation pourrait créer un obstacle à l'idée de contracter une hypothèque à long terme.

Près de la moitié (44 %) des répondants du public cible *sont d'accord* pour dire qu'ils « auraient peur de passer à côté d'une baisse potentielle des taux d'intérêt s'[ils] contractaient une hypothèque d'une durée de plus de cinq ans », alors que 18 % *sont en désaccord* pour le dire. Au sein de la population générale, 41 % des répondants *sont d'accord* pour dire qu'ils ont peur de passer à côté d'une baisse potentielle des taux d'intérêt, alors que 17 % de ceux du public cible *sont en désaccord* avec l'affirmation.

Tableau 9 : Connaissance des termes hypothécaires



Q16. D'après vos connaissances actuelles en matière d'hypothèques, dans quelle mesure êtes-vous d'accord avec les énoncés qui suivent?
Base : Tous les répondants – Public cible (n = 2 511); Population générale (n = 2 525)

Près de la moitié des répondants du public cible (42 %) *sont d'accord* (cote de 4 ou de 5) pour dire que « les grandes banques encouragent les gens à contracter des hypothèques d'une durée de cinq ans ou moins », alors que le quart (26 %) affirme ne pas le savoir. De même, 36 % des répondants de la population générale *sont d'accord* pour dire que les grandes banques encouragent les gens à contracter des hypothèques d'une durée de cinq ans ou moins, alors que 14 % *sont en désaccord* et le tiers (32 %) ne le sait pas.

Fait à noter, deux répondants sur dix (21 %) du public cible *sont d'accord* pour dire que « plus le terme d'une hypothèque est long, plus il est difficile d'y être admissible ». Par ailleurs, le quart des répondants du public cible (24 %) *sont en désaccord* avec cet énoncé et 33 % sont incertains. De même, deux répondants sur dix (21 %) de la population générale *sont d'accord* pour dire que plus le terme d'une hypothèque est long, plus il est difficile d'y être admissible, alors que 22 % *sont en désaccord* pour le dire. Tout comme dans le cas du public cible, le tiers des répondants est incertain.



Différences entre les sous-groupes

Il existe au sein de la population des différences notables au chapitre de ces mesures liées à la connaissance. Par exemple, les propriétaires avec hypothèque ont plus tendance à être d'accord pour dire que les grandes banques encouragent les gens à contracter des hypothèques d'une durée de cinq ans ou moins (45 % contre 36 % dans le cas de la population générale et 30 % des répondants susceptibles d'acheter une résidence dans les cinq prochaines années). Les consommateurs plus jeunes (répondants de moins de 45 ans du public cible et de la population générale) ont plus tendance à être d'accord pour dire que plus le terme d'une hypothèque est long, plus il est difficile d'y être admissible (26 % contre 16 % des répondants de 45 ans et plus). Dans les deux cas, et dans d'autres cas, les hommes ont plus tendance que les femmes à être d'accord (47 % contre 38 % dans le cas de l'énoncé sur les banques et 25 % contre 17 % dans le cas de l'énoncé à propos de l'admissibilité).

LES SOURCES DE RENSEIGNEMENTS SUR LES HYPOTHÈQUES

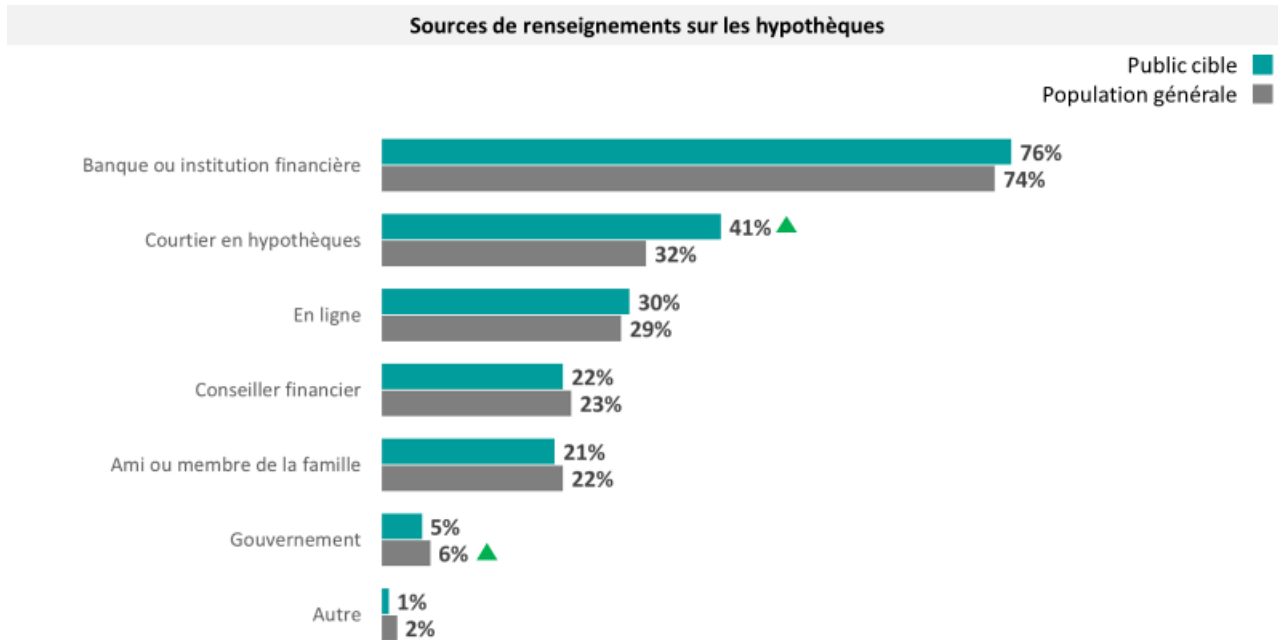
Cette section porte sur les sources de renseignements courantes utilisées par les répondants du public cible et ceux de la population générale. Il sera utile de comprendre où les consommateurs puisent leurs renseignements pour déterminer la meilleure façon de les informer au sujet des hypothèques à long terme et de leur transmettre des renseignements pertinents à propos des décisions d'emprunt.

L'obtention d'information sur les hypothèques

On a demandé à tous les répondants vers quelles sources ils se tourneraient pour se renseigner sur une nouvelle hypothèque ou sur le renouvellement d'une hypothèque existante. Plus des trois quarts de ceux du public cible (76 %) indiquent qu'ils se renseigneraient auprès de leur banque ou de leur institution financière. Un peu moins de la moitié des répondants de ce groupe (41 %) disent qu'ils se renseigneraient auprès d'un courtier hypothécaire, et le tiers (30 %) ferait des recherches en ligne. Au sein de la population générale, les trois quarts (74 %) des répondants se renseigneraient auprès de leur banque ou de leur institution financière et le tiers, auprès de leur courtier hypothécaire (32 %) ou en ligne (29 %).



Tableau 10 : Obtention d'information sur les hypothèques

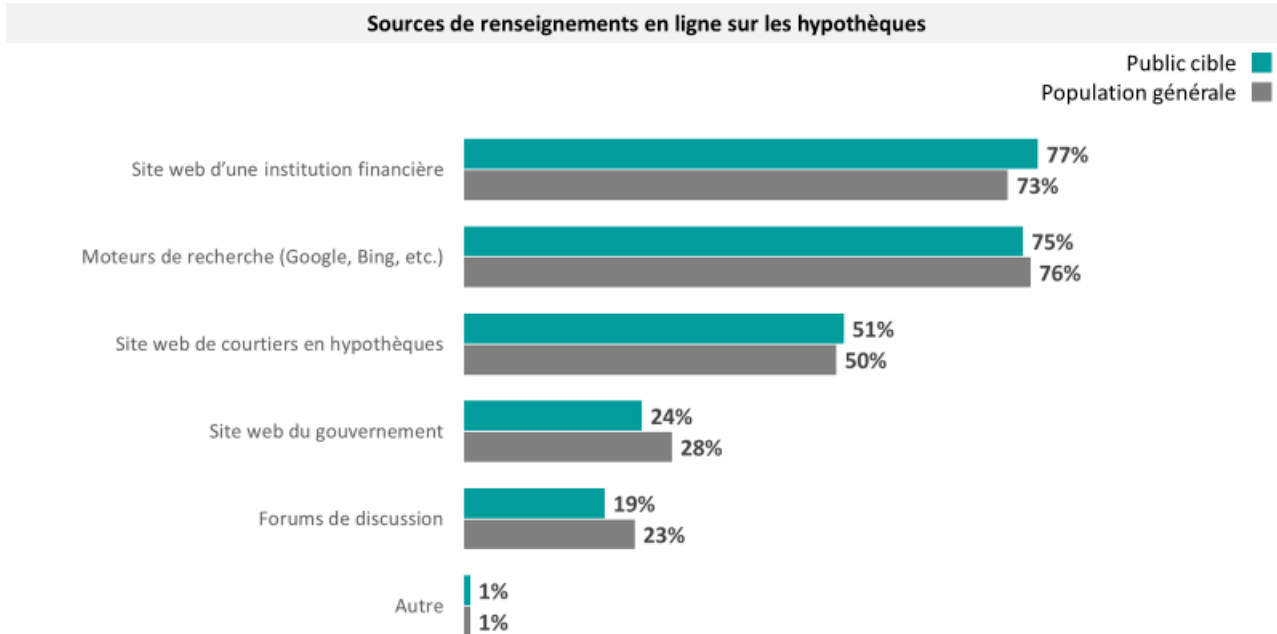


Q1. Si vous souhaitiez contracter ou renouveler une hypothèque, auprès de quelle source chercheriez-vous de l'information sur le sujet?
Base : Tous les répondants – Public cible (n = 2 511); Population générale (n = 2 525)

On a demandé à ceux qui feraient des recherches en ligne quels sites ils consulteraient pour obtenir de l'information. Plus des trois quarts des répondants du public cible (77 %) indiquent qu'ils consulteraient le site Web de leur institution financière et les trois quarts utiliseraient un moteur de recherche comme Google ou Bing. Environ la moitié (51 %) des répondants consulteraient le site Web de leur courtier hypothécaire. Environ trois quarts des répondants de la population générale (76 %) utiliseraient un moteur de recherche, alors que 73 % préféreraient consulter le site Web de leur institution financière. Tout comme dans le cas du public cible, la moitié des répondants de la population générale (50 %) consulteraient le site Web de leur courtier hypothécaire pour se renseigner.



Tableau 11 : Obtention d'information sur les hypothèques en ligne



Q2. Quels sites Web consulteriez-vous? Base : Recherche d'information sur les hypothèques en ligne – Public cible (n = 756); Population générale (n = 713)

Différences entre les sous-groupes

Il existe au sein des groupes de population des différences notables en ce qui concerne la façon de se renseigner au sujet des hypothèques. Les répondants du public cible de 55 ans et plus ont plus tendance à communiquer avec leur banque ou leur institution financière (83 % contre 76 % des 45 à 54 ans, 72 % des 35 à 44 ans, 68 % des 18 à 34 ans), tandis que les répondants plus jeunes (18 à 34 ans) ont beaucoup plus tendance à se renseigner auprès d'un conseiller financier (33 % contre 23 % des 35 à 44 ans, 18 % des 45 à 54 ans, 15 % des 55 ans et plus), d'un ami ou d'un membre de la famille (34 % contre 22 % des 35 à 54 ans, 19 % des 45 à 54 ans, 11 % des 55 ans et plus) ou auprès du gouvernement (9 % contre 5 % des 35 à 54 ans, 2 % des 45 à 54 ans, 2 % des 55 ans et plus). Au sein du public cible, les hommes ont nettement plus tendance à se renseigner en ligne (33 % contre 28 % des femmes), alors que les femmes ont beaucoup plus tendance à consulter un ami ou un membre de la famille (23 % contre 19 % des hommes).

Au sein de la population générale, les Canadiens de 55 ans et plus ont beaucoup plus tendance à se renseigner auprès d'une banque ou d'une institution financière (85 % contre 75 % des 45 à 54 ans, 70 % des 35 à 54 ans, 63 % des 18 à 34 ans). Les répondants plus jeunes (18 à 34 ans) de la population générale ont plus tendance à se renseigner auprès d'un ami ou d'un membre de la famille (37 % contre 25 % des 35 à 44 ans, 17 % des 45 à 54 ans, 11 % des 55 ans et plus), tandis que les répondants de moins de 44 ans ont nettement plus tendance à consulter un conseiller financier (30 % des 18 à 34 ans et 25 % des 35 à 44 ans contre 19 % des 45 à 54 ans et 18 % des 55 ans et plus). Les hommes de la population générale ont plus tendance à se renseigner sur les hypothèques en ligne (33 % contre 24 % des femmes), alors que les femmes ont plus tendance à s'adresser à un conseiller financier (26 % contre 20 % des hommes) ou à un ami ou un membre de la famille (24 % contre 19 % des hommes).



PROFIL FINANCIER

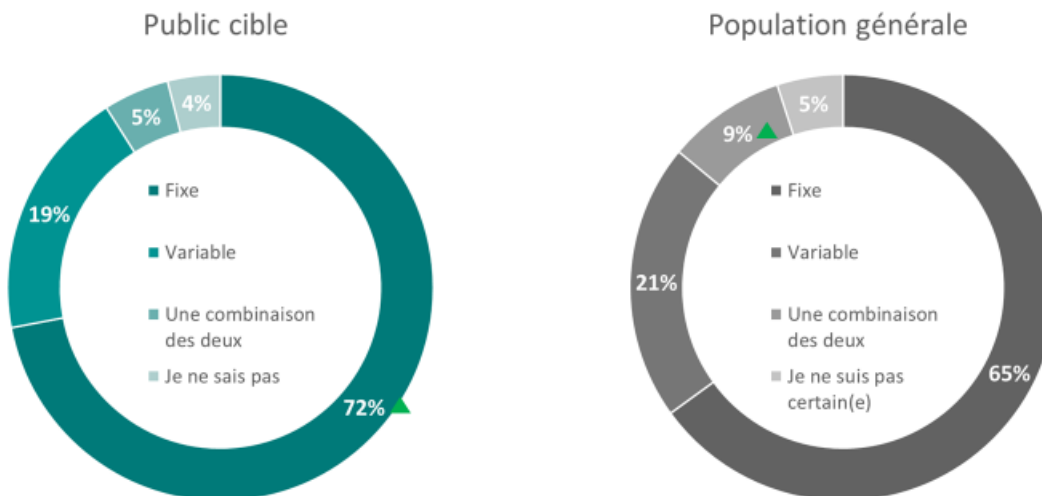
Cette section présente le profil financier des répondants, notamment le type et le terme de leur hypothèque actuelle, le montant restant du prêt et l'amortissement ainsi que le stress financier qu'ils vivent. Ces renseignements ont été recueillis dans le cadre du sondage principalement pour comprendre dans quelle mesure ces caractéristiques ont un effet sur les choix relatifs au terme d'une hypothèque.

Emprunt actuel d'hypothèques à taux d'intérêt fixe contre variable

Parmi les titulaires d'hypothèque actuels au sein du public cible, près des trois quarts (72 %) indiquent avoir une hypothèque à taux d'intérêt fixe, tandis que deux répondants sur dix (19 %) ont une hypothèque à taux d'intérêt variable. Une proportion nettement plus petite de répondants (5 %) détient une hypothèque combinant des taux d'intérêt fixe et variable. On observe des proportions semblables au sein des propriétaires de la population générale : plus de six sur dix (65 %) détiennent une hypothèque à taux fixe et deux sur dix (21 %), une hypothèque à taux variable. Environ un répondant sur dix (9 %) de la population générale dit détenir une hypothèque combinant des taux d'intérêt fixe et variable.

Tableau 12 : Emprunt d'hypothèques à taux d'intérêt fixe et variable

Taux d'intérêt fixe ou variable sur les hypothèques existantes



Q3. L'hypothèque que vous avez contractée pour votre maison est-elle associée à un taux d'intérêt fixe ou variable?

Base : Titulaires d'hypothèque – Public cible (n = 2 088); Population générale (n = 892)

Différences entre les sous-groupes

Au sein du public cible, les répondants plus âgés (55 ans et plus) sont nettement plus susceptibles d'avoir une hypothèque à taux fixe (76 % contre 71 % des 35 à 44 ans, 68 % des 45 à 54 ans, 68 % des 18 à 34 ans), alors que les répondants plus jeunes (18 à 34 ans) sont beaucoup plus susceptibles d'avoir une hypothèque combinant des taux d'intérêt fixe et variable (8 % contre 6 % des 45 à 54 ans, 4 % des 35 à 44 ans, 4 % des 55 ans et plus). Les répondants du groupe cible qui habitent à Toronto ou à Vancouver, où le marché de l'habitation est en effervescence, sont plus susceptibles d'avoir une hypothèque à taux variable (29 % contre 17 % des répondants habitant à d'autres endroits). Au sein de la population générale, les répondants plus âgés (55 ans et plus) sont beaucoup plus susceptibles d'avoir une hypothèque à taux fixe (74 % contre 63 % des 45 à 54 ans et 59 % des 35 à 54 ans).

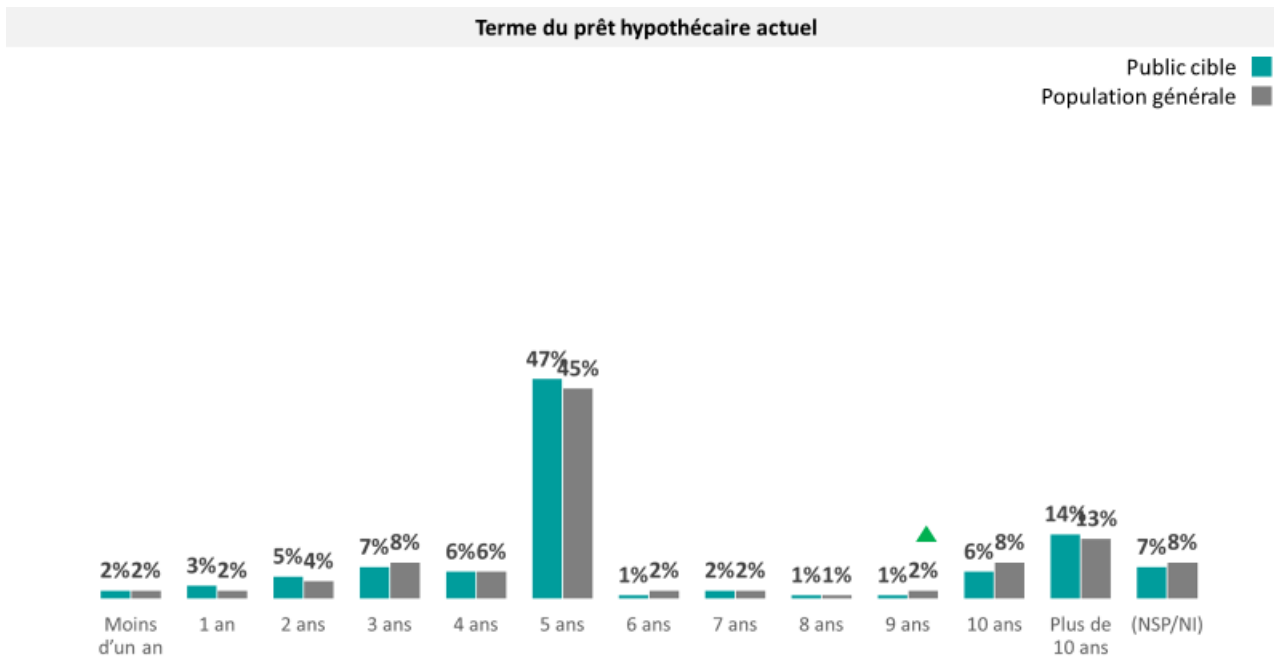


Terme et amortissement de l'hypothèque actuelle

La moitié (47 %) des titulaires d'hypothèque du public cible possède actuellement une hypothèque de cinq ans. Un peu plus d'un sur dix (14 %) détient une hypothèque de plus de dix ans, alors que 22 % des propriétaires du public cible ont une hypothèque de quatre ans ou moins. Du côté de la population générale, moins de la moitié des répondants (45 %) possèdent une hypothèque de cinq ans. Un sur dix (13 %) détient une hypothèque de plus de 10 ans, alors que 21 % des propriétaires ont une hypothèque de quatre ans ou moins.

Il est important de noter que les répondants qui disent détenir actuellement une hypothèque de plus de dix ans (14 %) sont beaucoup plus nombreux que le pourcentage de 2 % provenant des données précédemment recueillies (exclues de ce rapport)⁴. Cet écart peut s'expliquer par le manque de compréhension entourant la signification du terme d'une hypothèque et de la période d'amortissement. Comme mentionné, 43 % des répondants du public cible offrent des réponses vagues ou erronées lorsqu'on leur demande de définir le « terme du prêt hypothécaire », et la moitié (51 %) des répondants de la population générale font de même. Par ailleurs, lorsqu'on leur demande de définir « période d'amortissement », 25 % des répondants du public cible fournissent une définition erronée, et 35 % donnent une définition partiellement juste, mais entachée de réponses vagues, ce qui témoigne de la grande confusion qui entoure la différence entre le terme d'un prêt hypothécaire et la période d'amortissement. En outre, 20 % des répondants du public cible disent ne pas savoir ce que signifie le « terme du prêt hypothécaire », ce qui indique des écarts potentiels entre leur compréhension du terme d'un prêt hypothécaire, ce qui est offert au Canada selon eux et leur connaissance du terme de leur propre prêt hypothécaire.

Tableau 13 : Terme du prêt hypothécaire actuel



Écran d'information avant la question : La plupart des prêteurs proposent des termes [hypothécaires] allant jusqu'à dix ans. Q9. 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

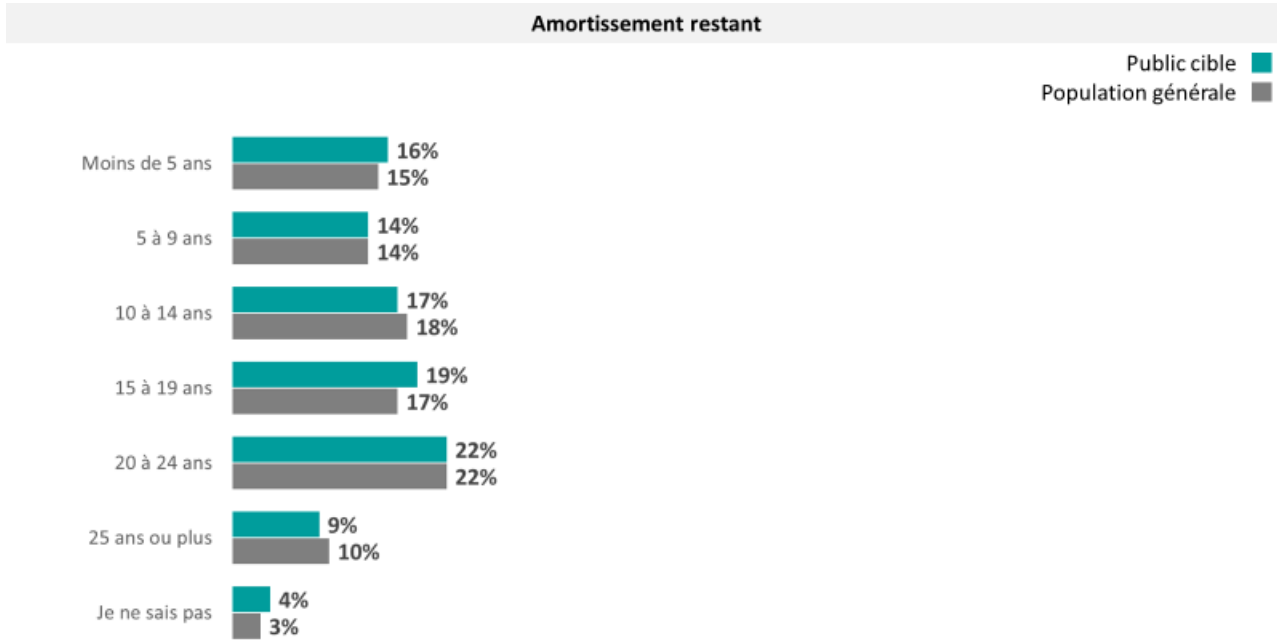
⁴ Le 2 % est une mesure de flux, alors que la proportion tirée du sondage est une mesure de stocks. Comme le renouvellement des hypothèques à long terme se produit moins souvent, la proportion fondée sur les stocks devrait être plus élevée que la proportion fondée sur le flux.



vos hypothèques de même que les détails concernant le financement de votre demeure. Base : Public cible (n = 2 088); Population générale (n = 892)

Lorsqu'on leur demande quelle est leur période d'amortissement restante, les répondants du public cible ont plus tendance à dire qu'il leur faudra de 15 à 19 ans ou de 20 à 24 ans pour terminer de payer leur résidence (22 % et 19 % respectivement). Ils sont presque aussi nombreux à dire qu'ils auront terminé de la payer d'ici 10 à 14 ans (17 %). Les résultats sont très semblables dans le cas des propriétaires de la population générale.

Tableau 14 : Période d'amortissement restante



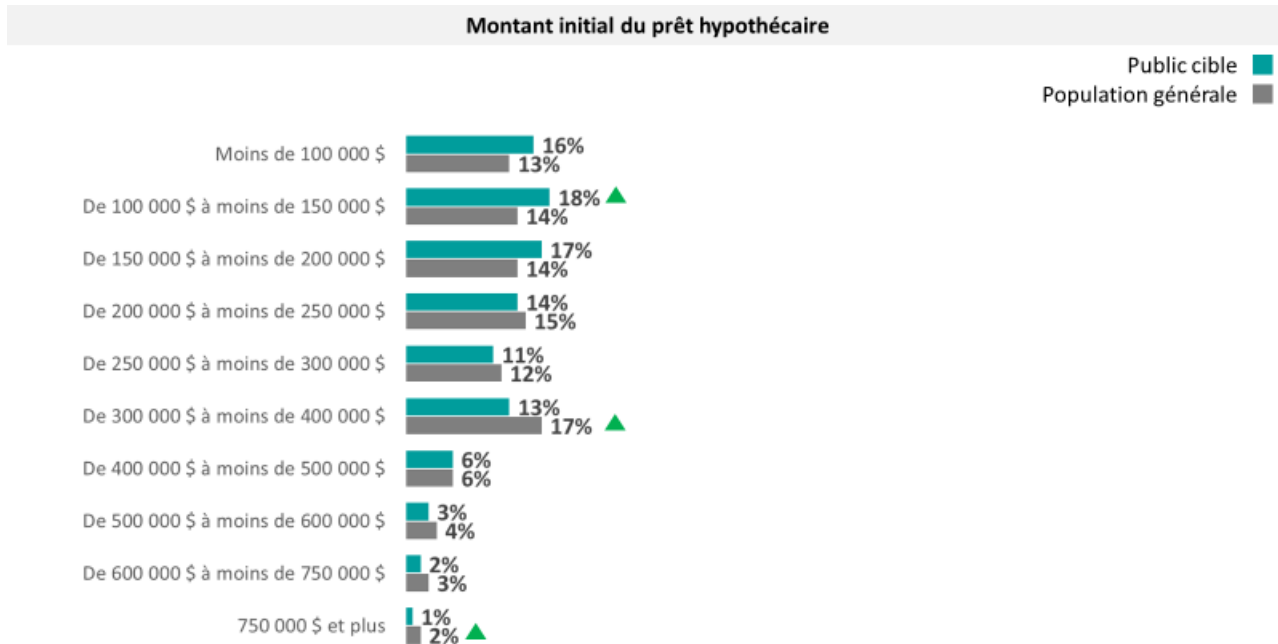
Q12. Quelle est la période d'amortissement restante de votre contrat hypothécaire actuel? En d'autres mots, dans combien d'années aurez-vous terminé de payer votre résidence? Base : Ayant une hypothèque – Public cible (n = 2 088); Population générale (n = 892)

Montant initial du prêt hypothécaire et montant restant

Au sein du public cible, deux propriétaires sur dix (18 %) affirment que le montant initial de leur prêt hypothécaire se situait entre 100 000 \$ et moins de 150 000 \$ ou entre 150 000 \$ et 200 000 \$ (17 %). Une plus petite proportion des répondants (12 %) avait un prêt hypothécaire d'une valeur initiale de 400 000 \$ ou plus. Lorsqu'on leur demande quel était le montant restant de leur prêt hypothécaire, deux propriétaires du public cible sur dix disent qu'il se situait entre 50 000 \$ et moins de 100 000 \$ (20 %) ou entre 100 000 \$ et moins de 150 000 \$ (19 %).

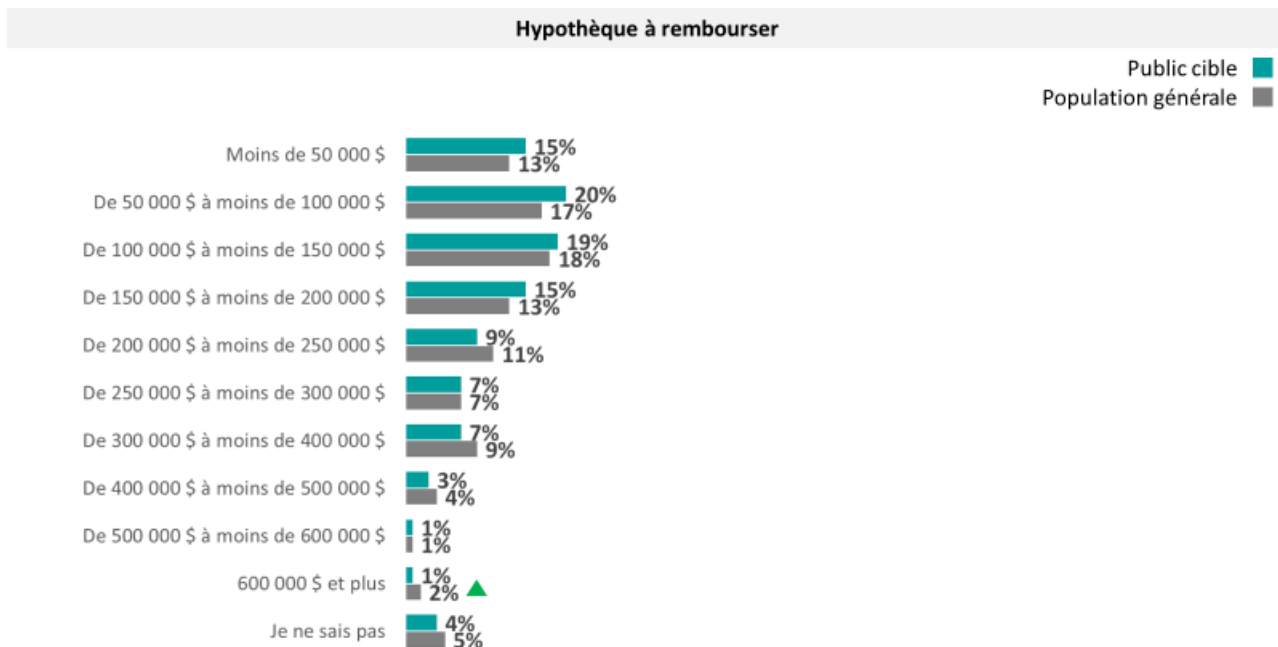


Tableau 15 : Montant initial du prêt hypothécaire



D5. 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? Base : Ayant une hypothèque – Public cible (n = 2 088); Population générale (n = 892)

Tableau 16 : Hypothèque à rembourser



D6. Et quelle est la valeur approximative de ce qui vous reste à payer sur votre hypothèque? Base : Ayant une hypothèque – Public cible (n = 2 088); Population générale (n = 892)

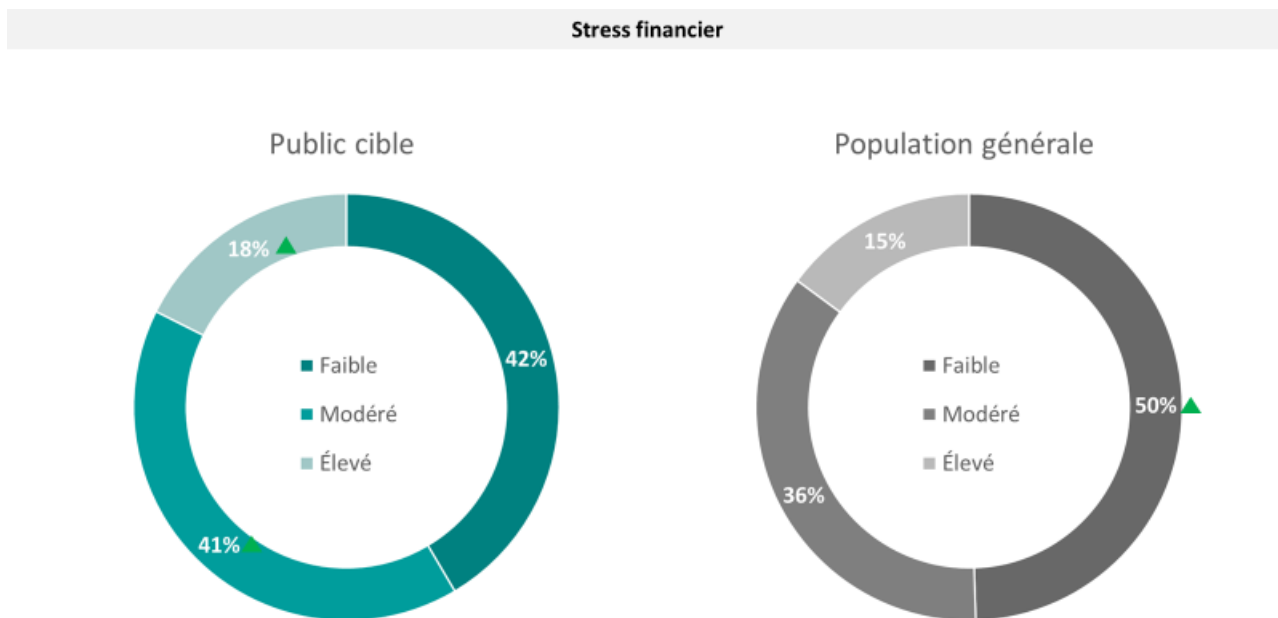


Le stress financier en tant que variable

Afin de mieux comprendre le stress financier que vivent les Canadiens et la façon dont les facteurs de stress influencent le choix de l’hypothèque, notamment le choix du terme du prêt hypothécaire, une variable de stress financier a été créée. Celle-ci regroupe deux variables : l’une évalue dans quelle mesure les répondants arrivent à payer toutes les dépenses mensuelles de leur foyer actuellement, et l’autre mesure leur capacité de payer une dépense imprévue équivalant à un mois de revenu. La cote médiane ou moyenne des répondants concernant l’ensemble des variables (à l’exclusion des réponses « Je ne sais pas ») a ensuite été divisée en trois catégories représentant un faible stress financier, un stress financier modéré et un stress financier élevé.

Au sein du public cible, la proportion est divisée également : 42 % des répondants vivent un « faible stress financier » et 41 % des répondants sont soumis à un « stress financier modéré ». Les 18 % restants sont soumis à un « stress financier élevé ». Par contre, la moitié (50 %) des répondants de la population générale appartient à la catégorie « faible stress financier », et 36 % des répondants de la population générale appartiennent à la catégorie « stress financier modéré ». Les 15 % restants sont soumis à un « stress financier élevé ».

Tableau 17 : Stress financier



Variable du stress financier. Base : Ceux qui ont répondu aux questions D2 et D3 : Public cible (n = 2 216); Population générale (n = 2 085).

Différences entre les sous-groupes

On observe d’importantes différences au sein de chaque groupe de répondants qui sont liées à leur niveau de stress financier. Au sein du public cible, les propriétaires et les personnes susceptibles de devenir propriétaires de moins de 45 ans ont nettement plus tendance à vivre un stress financier modéré et élevé, et les femmes ont plus tendance que les hommes à vivre un stress financier. Les répondants qui sont susceptibles d’acheter une résidence en contractant une hypothèque (23 % contre 17 % des propriétaires actuels avec hypothèque) ont beaucoup plus tendance à être soumis à un stress financier élevé.



Tableau 18 : Stress financier au sein du public cible par caractéristique démographique

Stress financier								
	18 à 34 ans	35 à 44 ans	45 à 54 ans	55 ans et plus	Hommes	Femmes	Propriétaires actuels	Personnes susceptibles d'acheter une résidence en contractant une hypothèque
	A	B	C	D	E	F	G	H
Faible stress financier	36 %	39 %	37 %	50 % ^{ABC}	49 % ^F	35 %	42 %	37 %
Stress financier modéré	46 % ^{BD}	38 %	45 % ^D	36 %	37 %	45 % ^E	41 %	40 %
Stress financier élevé	19 % ^D	22 % ^D	18 % ^D	14 %	14 %	21 % ^E	17 %	23 % ^G

Variable du stress financier. Base : ceux du public cible qui ont répondu aux questions D2 et D3 (n = 2 216)
Les lettres en indice indiquent les sous-groupes dont le pourcentage est nettement supérieur d'un point de vue statistique.



De plus, le type d'hypothèque est lié au niveau de stress financier. Les répondants du groupe cible qui ont une hypothèque à taux fixe ou variable ont beaucoup plus tendance à vivre un faible stress financier que ceux qui possèdent une hypothèque combinant des taux d'intérêt fixe et variable (42 % de ceux ayant un taux fixe, 47 % de ceux ayant un taux variable contre 31 % de ceux ayant une combinaison des deux). Par ailleurs, les répondants du public cible dont l'hypothèque combine des taux d'intérêt fixe et variable ont plus tendance à vivre à un stress financier modéré (49 % de ceux ayant une combinaison des deux contre 41 % de ceux ayant un taux fixe et 38 % de ceux ayant un taux variable).

Les tendances démographiques au sein de la population générale sont les mêmes que celles observées au sein du public cible (les plus jeunes, les femmes, les personnes voulant acheter une résidence). Comme on peut s'y attendre, le revenu du ménage est également un très bon indicateur de stress financier. Ceux dont le revenu est de 100 000 \$ et plus ont plus tendance à subir un faible stress financier (62 % contre 50 % de ceux gagnant de 60 000 \$ à moins de 100 000 \$, 35 % de ceux gagnant de 20 000 \$ à moins de 60 000 \$ et 14 % de ceux gagnant moins de 20 000 \$) et ceux dont le revenu est inférieur à 20 000 \$ ont plus tendance à vivre un stress financier élevé (52 % contre 22 % de ceux gagnant de 20 000 \$ à moins de 60 000 \$, 13 % de ceux gagnant de 60 000 \$ à moins de 100 000 \$ et 8 % de ceux gagnant 100 000 \$ et plus).

Tableau 19 : Le stress financier au sein de la population générale par caractéristique démographique/revenu familial

Stress financier										
	18 à 34 ans	35 à 44 ans	45 à 54 ans	55 ans et plus	Hommes	Femmes	Moins de 20 000 \$	20 000 \$ à un peu moins de 60 000 \$	60 000 \$ à un peu moins de 100 000 \$	100 000 \$ et plus
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
Faible stress financier	35 %	49 %	46 %	62 % ^{ABC}	53 % ^F	46 %	14 %	35 %	50 %	62 % ^{GHI}
Stress financier modéré	47 % ^{BCD}	36 %	37 %	27 %	36 %	35 %	34 %	42 %	37 %	31 %
Stress financier élevé	19 %	16 %	17 %	11 %	11 %	19 % ^E	52 % ^{HJ}	22 %	13 %	8 %

Base de la variable du stress financier : ceux de la population générale qui ont répondu aux questions D2 et D3 (n = 2 085).
Les lettres en indice indiquent les sous-groupes dont le pourcentage est nettement supérieur d'un point de vue statistique.



AVERSION POUR LE RISQUE

L'une des questions du sondage servait à évaluer la propension des répondants à prendre des risques⁵. On leur a demandé s'ils étaient prêts à risquer de perdre une partie de leur revenu s'ils avaient une chance égale de doubler celui-ci. La question était structurée de façon à ce que la probabilité de doubler le revenu ou de perdre une partie du revenu demeure constante et à ce que le montant du revenu à risque augmente. Par conséquent, les répondants qui étaient plus disposés à courir le risque de perdre une plus grande partie de leur revenu ont été réputés être des preneurs de risques, tandis que ceux qui ont choisi un salaire régulier et fixe ont été jugés prudents. On a demandé aux répondants d'indiquer toutes les options qu'ils envisageraient certainement (plusieurs réponses).

Estimation de la prise de risques ou de l'aversion pour le risque des consommateurs canadiens

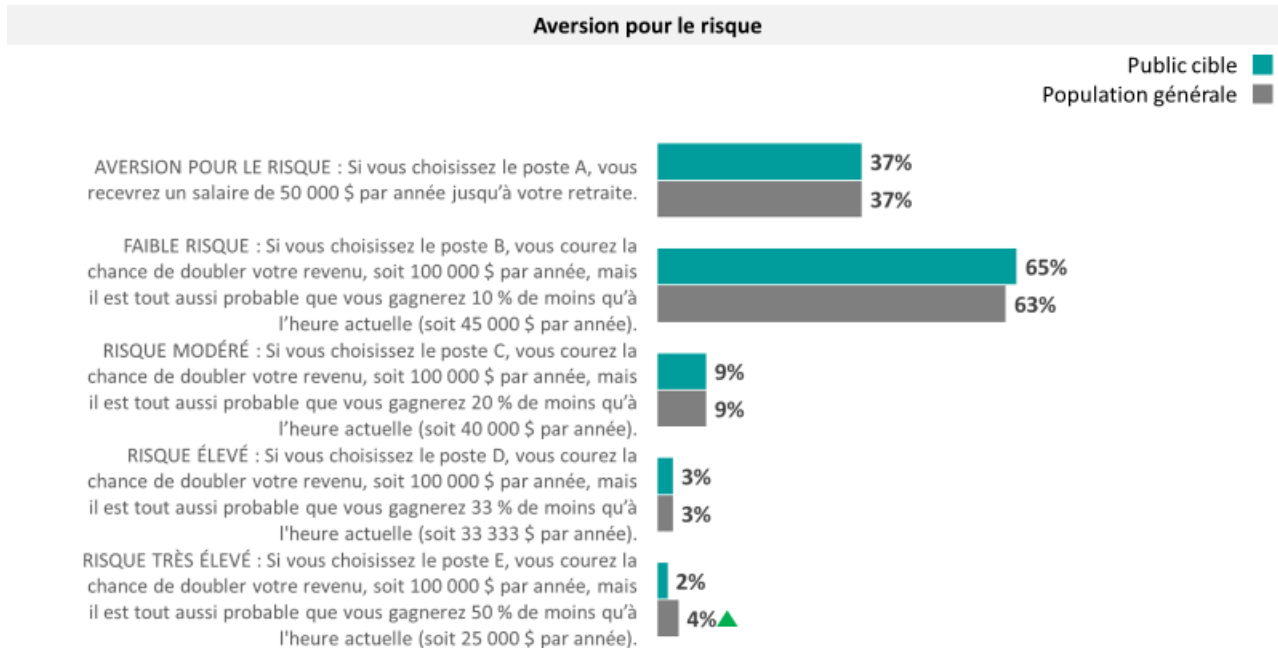
Au sein du public cible, quatre répondants sur dix (37 %) soutiennent qu'ils tiendraient certainement compte d'une description de poste fondée sur l'aversion pour le risque, indiquant qu'ils choisiraient un salaire régulier sans possibilité d'accroître leur revenu, mais également sans risquer de le perdre. Une majorité de propriétaires et de personnes susceptibles de devenir propriétaires (65 %) affirment qu'ils accorderaient assurément de l'importance à la description de poste comportant un faible risque, mais qu'ils seraient également prêts à doubler leur revenu tout en risquant de perdre une petite partie (10 %) de leur salaire annuel. Seulement un répondant sur dix (13 %) du public cible montre une propension à mettre son revenu à risque (risque de 20 % ou plus) pour courir la chance de le doubler. Il convient de noter que les pourcentages ne totalisent pas 100 %, car les répondants pouvaient indiquer plus d'un poste qu'ils envisageraient sérieusement.

Les résultats sont semblables au sein de la population générale : quatre répondants sur dix (37 %) ont une aversion pour le risque et six sur dix (63 %) tolèrent un faible risque. Les répondants de la population générale ont beaucoup plus tendance que ceux du public cible à prendre d'importants risques (la possibilité de doubler le revenu ou d'en perdre 50 %). Cependant, un très faible pourcentage des répondants des deux groupes sont disposés à courir ce risque élevé (4 % des répondants de la population générale contre 2 % de ceux du public cible).

⁵ La question est inspirée d'une question sur le revenu provenant des jeux de hasard tirée du sondage *Imputing Risk Tolerance From Survey Responses* (Attribution de la tolérance au risque à partir des réponses au sondage) de Miles S. Kimball, Claudia R. Sahm et Matthew D. Shapiro (2008), *Journal of the American Statistical Association*, 103:483,1028-1038, DOI : 10.1198/016214508000000139, mais elle a été modifiée.



Tableau 20 : Estimation de l'aversion pour le risque

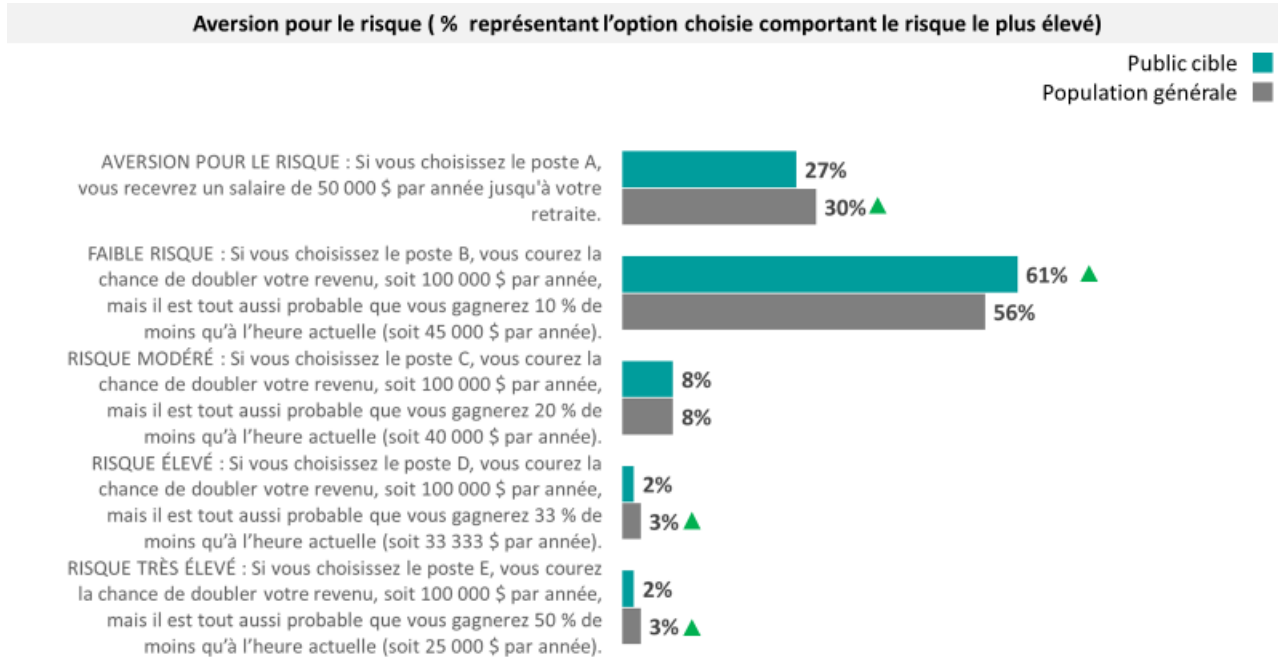


Q18. Veuillez supposer que vous gagnez actuellement 50 000 \$ par année. Le mois prochain, vous serez muté(e) et votre entreprise propose cinq postes à des employés comme vous. Le salaire de ce nouvel emploi sera en vigueur dès votre premier jour de travail et il restera le même jusqu'à votre départ à la retraite. Veuillez indiquer lequel ou lesquels des postes suivants vous envisageriez sérieusement d'accepter. Base : Tous les répondants – Public cible (n = 2 511); Population générale (n = 2 525)

En prenant connaissance des réponses à cette question, pour laquelle les répondants pouvaient choisir plusieurs réponses, on observe quelques incohérences potentielles (p. ex. choisir les postes B et D, mais pas le A ni le C ou le E). Afin de prendre en compte toute conséquence possible de cette situation sur l'utilisation de la variable dans le cadre de l'analyse approfondie examinant l'incidence de l'aversion pour le risque sur le choix de l'hypothèque, une nouvelle variable a été créée, recodant la variable d'un choix multiple à un choix unique. Le choix unique reflète l'option la plus risquée sélectionnée par le répondant. L'analyse tient compte à la fois de la version à choix multiple et de celle à choix unique. Finalement, les deux versions ont donné un résultat semblable.



Tableau 21 : Aversion pour le risque (% représentant l'option comportant le risque le plus élevé)



Q18. Veuillez 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. Veuillez indiquer lequel ou lesquels des postes suivants vous envisageriez sérieusement d'accepter. Les répondants sont répartis selon l'option choisie qui comporte le risque le plus élevé. Base : Tous les répondants – Public cible (n = 2 511); Population générale (n = 2 525)

Différences entre les sous-groupes

Il existe des différences démographiques au sein de la population ayant une aversion pour le risque telle qu'elle a été mesurée par le sondage. Comme on pouvait s'y attendre, les consommateurs à plus faible revenu ont une plus grande aversion pour le risque que ceux à revenu plus élevé (52 % des répondants de la population générale dont le revenu familial est inférieur à 20 000 \$ montrent le plus faible risque – choisissant entre autres le poste A, 47 % de ceux dont le revenu du ménage se situe entre 20 000 \$ et moins de 60 000 \$ contre 33 % ou moins de ceux dont le revenu du ménage est de 60 000 \$ ou plus). Cette tendance est semblable en fonction des niveaux de scolarité – les consommateurs les moins scolarisés penchent vers une forte aversion pour le risque. Même s'il n'y a pas de différence importante entre les hommes et les femmes lorsqu'il est question du niveau de risque le plus élevé (poste E), les hommes se montrent plus disposés que les femmes à prendre des risques à chacun des niveaux de faible risque. Par exemple, 42 % des femmes choisissent notamment le poste A contre 32 % des hommes. Il existe quelques légères différences selon l'âge, mais on n'observe pas de tendance.



ATTITUDES À L'ÉGARD DES HYPOTHÈQUES À LONG TERME

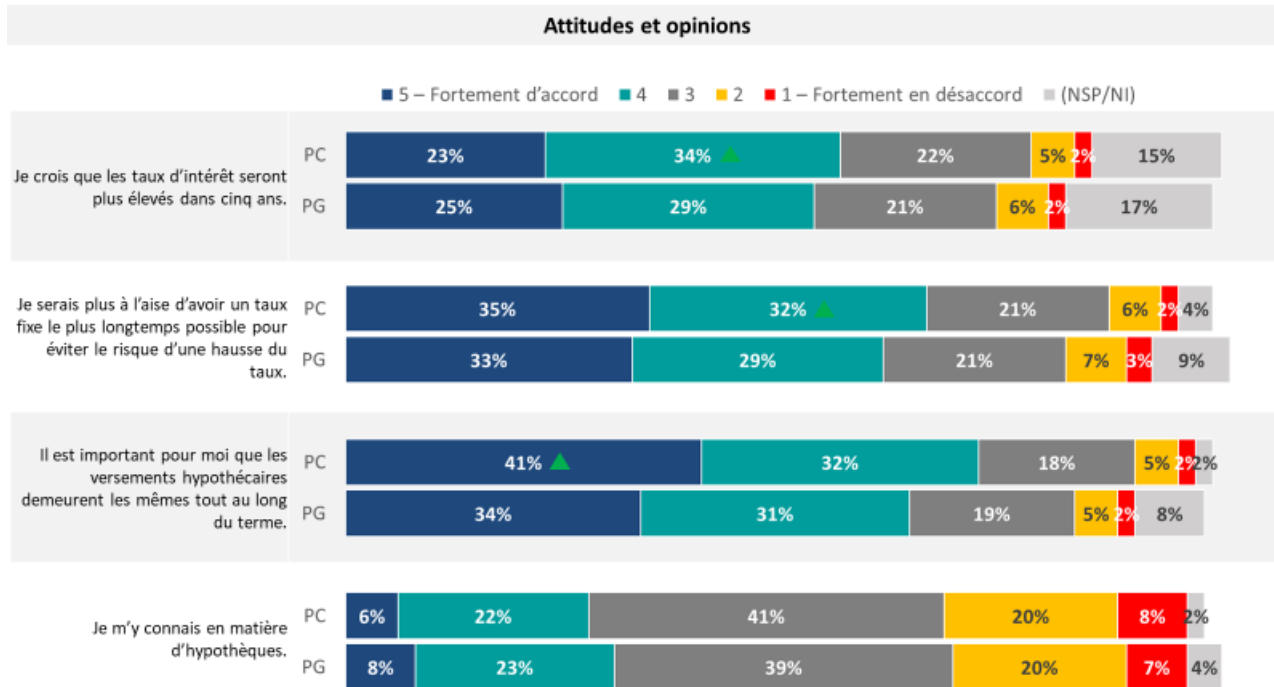
Cette section examine les attitudes et les opinions des Canadiens concernant l'avenir des taux d'intérêt et leur aisance relativement à des facteurs liés aux hypothèques à long terme.

Réflexions sur l'avenir des taux d'intérêt

En ce qui concerne l'avenir des taux d'intérêt, plus de la moitié (57 %) des répondants du public cible affirment *être d'accord* (réponses 4, 5) pour dire que les taux d'intérêt seront plus élevés dans cinq ans. Plus des deux tiers (67 %) des répondants *sont d'accord* pour dire qu'ils seraient plus à l'aise d'avoir un taux fixe le plus longtemps possible pour éviter le risque d'une hausse du taux. Au sein de la population générale, le niveau d'accord est tout aussi élevé. La moitié (54 %) des répondants croient que les taux d'intérêt augmenteront et 61 % affirment préférer un taux fixe pendant une période prolongée.

En ce qui concernant la régularité des versements hypothécaires, les trois quarts des répondants du public cible (73 %) *sont d'accord* pour dire qu'il est « important pour [eux] que les versements hypothécaires demeurent les mêmes tout au long du terme ». Les deux tiers (66 %) des répondants de la population générale *sont d'accord* avec ce même énoncé. Même s'ils sont sûrs de leurs préférences en matière de terme hypothécaire et de leurs prévisions, seulement le quart (28 %) des répondants du public cible affirment qu'ils s'y connaissent en matière d'hypothèques, et le tiers (30 %) des répondants la population générale est d'accord pour le dire.

Tableau 22 : Les attitudes à l'égard des facteurs pertinents relatifs aux hypothèques à long terme



Q16. D'après vos connaissances actuelles en matière d'hypothèques, dans quelle mesure êtes-vous d'accord avec les énoncés qui suivent? Base : Tous les répondants – Public cible (n = 2 511); Population générale (n = 2 525)

Différences entre les sous-groupes

Il y a d'importantes différences démographiques qui influencent les attitudes à l'égard de l'avenir des taux d'intérêt. Au sein du public cible, les répondants plus jeunes (18 à 44 ans) ont nettement plus tendance à *être d'accord* pour dire que les taux d'intérêt seront plus élevés dans cinq ans (62 % des 35 à 44 ans, 60 %



des 18 à 34 ans contre 52 % des 55 ans et plus), alors que les répondants plus âgés (55 ans et plus) ont beaucoup plus tendance à *être d'accord* pour dire qu'ils sont plus à l'aise d'avoir un taux fixe le plus longtemps possible pour éviter le risque d'une hausse du taux (72 % des 55 ans et plus, 64 % des 35 à 44 ans, 64 % des 45 à 54 ans et 64 % des 18 à 34 ans). Les propriétaires masculins ou les hommes susceptibles de devenir propriétaires ont plus tendance à *être d'accord* pour dire que les taux d'intérêt seront plus élevés dans cinq ans (61 % contre 53 % des femmes) et qu'ils s'y connaissent en matière d'hypothèques (36 % contre 21 % des femmes), tandis qu'ils ont plus tendance à *être en désaccord* pour dire qu'ils seraient plus à l'aise d'avoir un taux fixe le plus longtemps possible (10 % contre 8 % des femmes) et qu'il est important que leurs versements hypothécaires demeurent les mêmes tout au long du terme (9 % contre 6 % des femmes).

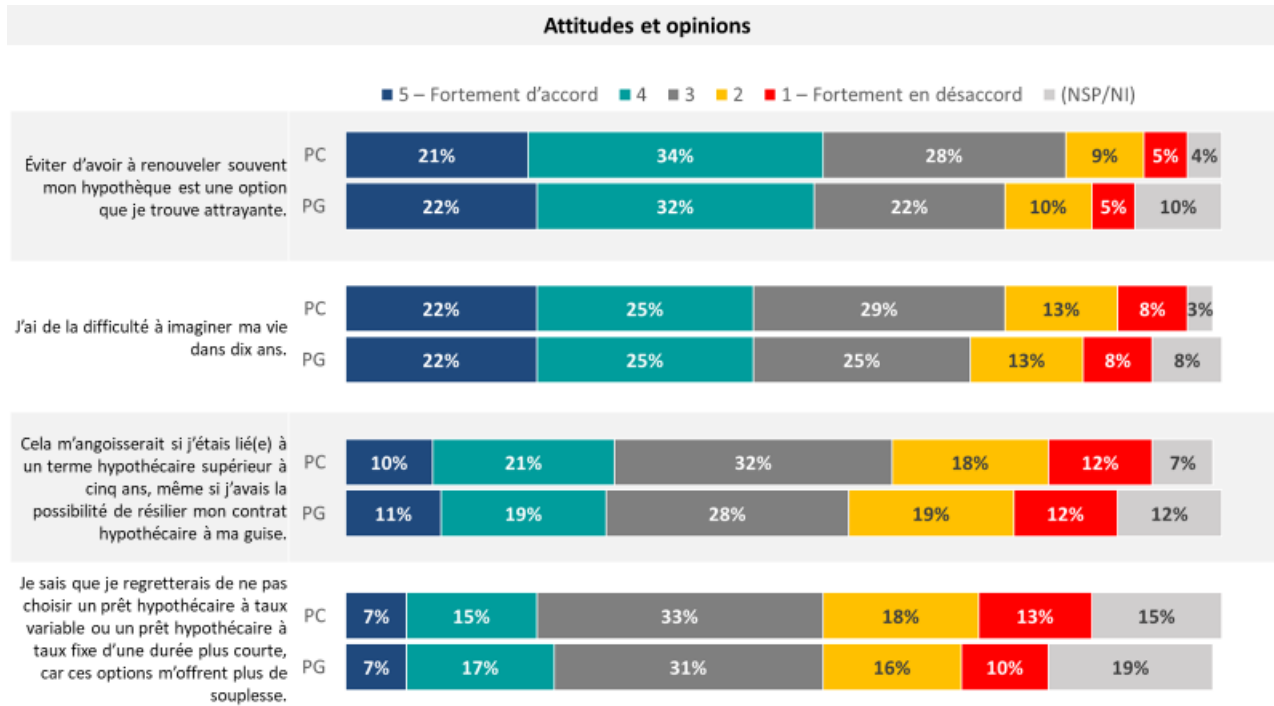
Au sein de la population générale, les répondants plus âgés (45 ans et plus) ont plus tendance à être d'accord pour dire qu'ils seraient plus à l'aise d'avoir un taux fixe le plus longtemps possible (69 % des 55 ans et plus, 64 % des 45 à 54 ans contre 54 % des 35 à 44 ans et 53 % des 18 à 34 ans). Les femmes de la population générale ont nettement plus tendance à être à l'aise d'avoir un taux fixe le plus longtemps possible (64 % contre 59 % des hommes) et à *être d'accord* pour dire qu'il est important que leurs versements hypothécaires demeurent les mêmes tout au long du terme (68 % contre 63 % des hommes). Elles ont plus tendance à *être en désaccord* pour dire qu'elles s'y connaissent en matière d'hypothèques (35 % contre 20 % des hommes).

Préférences et attitudes personnelles à l'égard des hypothèques

Les Canadiens regardent l'avenir avec divers degrés de certitude. La moitié des répondants du public cible (55 %) et de la population générale (54 %) *sont d'accord* pour dire qu'« éviter d'avoir à renouveler souvent [leur] hypothèque est une option [qu'ils trouvent] attrayante ». Toutefois, la moitié des répondants du public cible et de la population générale (47 %) *sont d'accord* pour dire qu'ils ont « de la difficulté à imaginer [leur] vie dans dix ans ». Les avis sur les hypothèques à long terme sont beaucoup plus partagés. Trois propriétaires et personnes susceptibles de devenir propriétaires sur dix (31 %) *sont d'accord* pour dire que cela les angoisserait s'ils étaient liés à un terme hypothécaire supérieur à cinq ans, même s'ils avaient la possibilité de résilier leur contrat hypothécaire, alors que 30 % *sont en désaccord* pour le dire.



Tableau 23 : Attitudes à l'égard des facteurs pertinents relatifs aux hypothèques à long terme (suite)



Q16. D'après vos connaissances actuelles en matière d'hypothèques, dans quelle mesure êtes-vous d'accord avec les énoncés qui suivent?
Base : Tous les répondants – Public cible (n = 2 511); Population générale (n = 2 525)

De même, 30 % des répondants de la population générale *sont d'accord* pour dire que cela les angoisserait s'ils étaient liés à une hypothèque à long terme, alors que 31 % *sont en désaccord* pour le dire. On observe une fracture encore plus grande puisque 22 % des répondants du public cible *sont d'accord* pour dire qu'ils regretteraient 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 leur offrent plus de souplesse. Cependant, le tiers des répondants du public cible *est en désaccord* avec cet énoncé. Au sein de la population générale, le quart (24 %) des répondants croient qu'ils regretteraient de ne pas choisir un prêt hypothécaire à taux variable ou un prêt hypothécaire à taux fixe d'une durée plus courte, tandis que le quart (26 %) *est en désaccord* pour le dire.

Différences entre les sous-groupes

Il existe des différences démographiques au sein de la population en ce qui concerne les attitudes et les opinions. Au sein du public cible, les répondants plus jeunes (18 à 44 ans) ont plus tendance à *être d'accord* pour dire que cela les angoisserait s'ils étaient liés à un terme hypothécaire supérieur à cinq ans (36 % contre 29 % des 45 à 54 ans et 28 % des 55 ans et plus) et qu'ils regretteraient 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 offrent plus de souplesse (25 % contre 19 % des 45 à 54 ans et 19 % des 55 ans et plus). Les répondants plus âgés (55 ans et plus) ont nettement plus tendance que les autres à affirmer que le fait d'éviter d'avoir à renouveler une hypothèque est une option attrayante (58 % contre 53 % des 18 à 34 ans et 51 % des 45 à 54 ans). Le stress financier est également un facteur contributif, car les personnes qui y sont soumises ont plus tendance à avoir du mal à imaginer leur vie dans dix ans (55 % contre 48 % des répondants soumis à un stress financier modéré et 43 % des répondants soumis à un faible stress financier).



Au sein de la population générale, les répondants plus jeunes (18 à 44 ans) ont également plus tendance à *être d'accord* pour dire que cela les angoisserait s'ils étaient liés à un terme hypothécaire supérieur à cinq ans (35 %, 34 % des 35 à 54 ans contre 25 % des 55 ans et plus) et qu'ils regretteraient de ne pas choisir un prêt hypothécaire à taux variable ou prêt hypothécaire à taux fixe d'une durée plus courte, car ces options leur offrent plus de souplesse (30 % contre 21 % des 45 à 54 ans et 21 % des 55 ans et plus). Tout comme les répondants du public cible, les répondants plus âgés (55 ans et plus) soulignent leur intérêt pour la solution qui consiste à éviter d'avoir à renouveler souvent une hypothèque (58 % contre 51 % des 18 à 34 ans et 49 % des 35 à 44 ans).



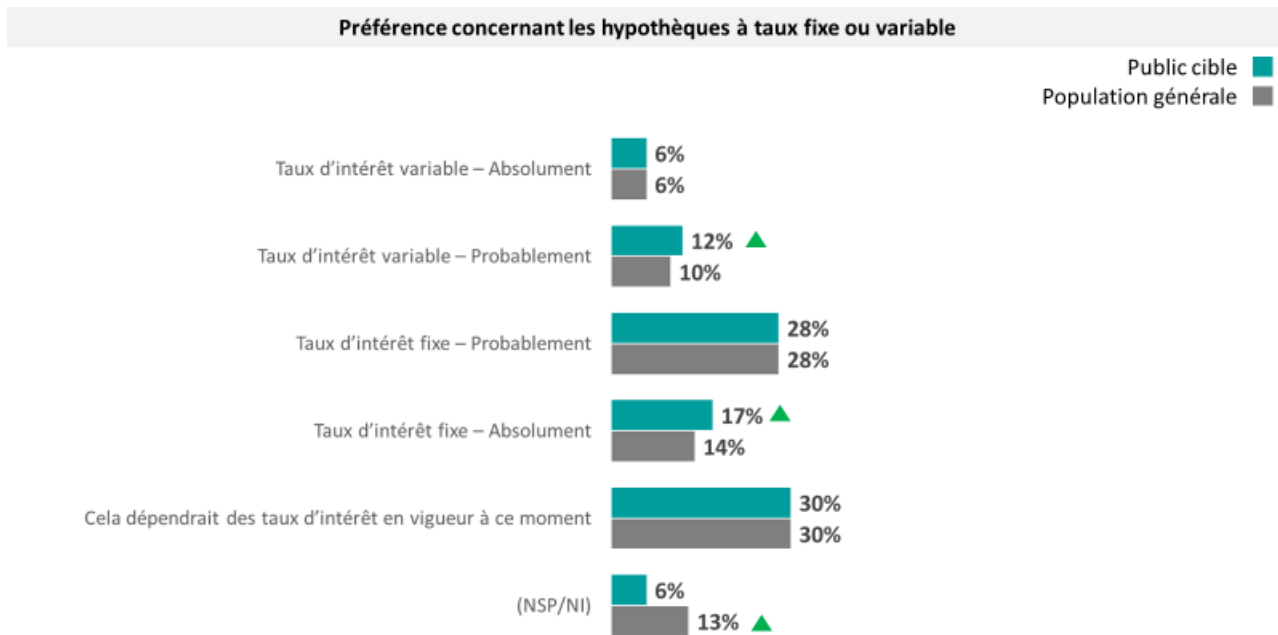
PROBABILITÉ DE CONTRACTER UNE HYPOTHÈQUE À LONG TERME

Cette section porte sur la propension des consommateurs à envisager de contracter une hypothèque à taux fixe de cinq ans ou plus ainsi que sur les motivations et les obstacles liés à un tel choix.

Préférence pour les taux fixes ou variables

Lorsqu'on leur demande pour quel type d'hypothèque ils pencheraient au moment de renouveler la leur ou d'en faire la demande, près de la moitié (46 %) des répondants du public cible pencheraient pour une hypothèque à taux fixe et 19 %, pour une hypothèque à taux variable. Un autre tiers (30 %) des répondants affirment que cela dépendrait des taux d'intérêt en vigueur à ce moment. De même, au sein de la population générale, 42 % des répondants pencheraient pour une hypothèque à taux fixe et 16 %, pour une hypothèque à taux variable. Fait à noter, les répondants de la population générale ont nettement plus tendance (13 % contre 6 % des répondants du public cible) à dire qu'ils ne savent pas pour quel type d'hypothèque ils pencheraient.

Tableau 24 : Préférences en matière d'hypothèques à taux fixe ou variable



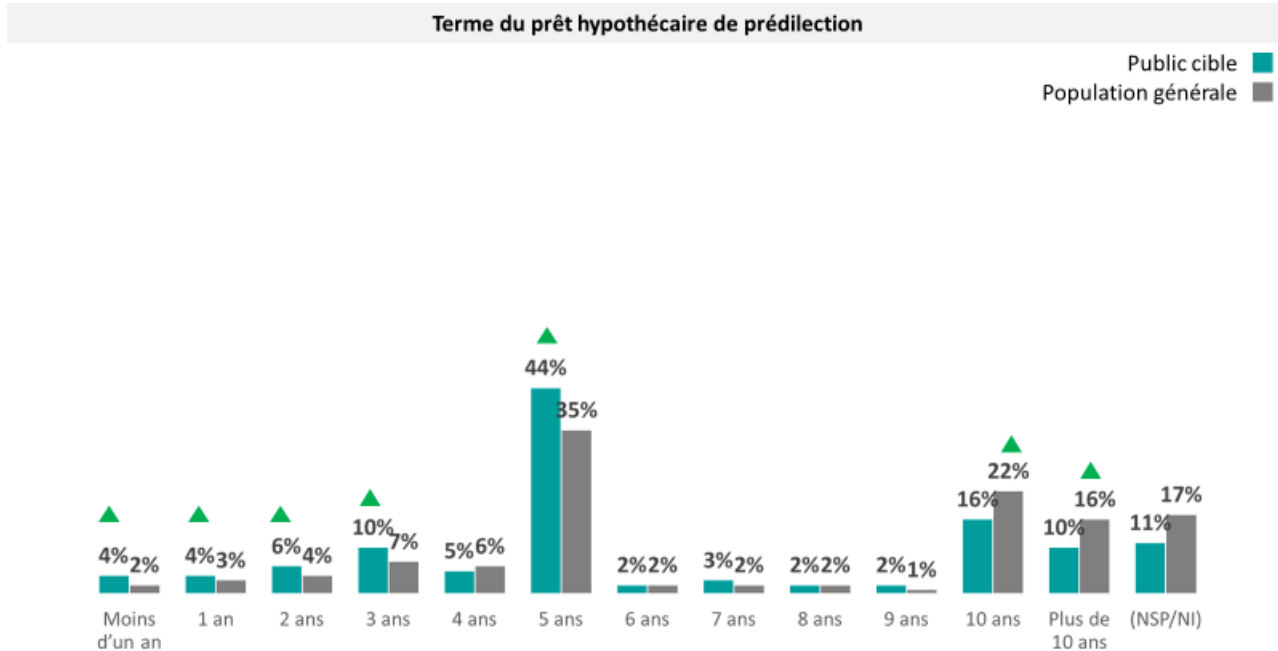
Q14. [La prochaine fois que vous aurez à renouveler votre hypothèque / Si vous souhaitiez acheter une résidence et contracter une hypothèque,] auriez-vous tendance à explorer les options d'une hypothèque à taux variable ou à taux fixe? Base : Tous les répondants – Public cible (n = 2 511); Population générale (n = 2 525)

Les préférences en matière de terme hypothécaire

Au sein du public cible, une vaste minorité (44 %) de propriétaires et de personnes susceptibles de devenir propriétaires préfèrent une hypothèque de cinq ans. Un autre 16 % des répondants préfèrent une hypothèque de dix ans. Dans la population générale, le tiers (35 %) des consommateurs préfèrent une hypothèque de cinq ans, alors que deux consommateurs sur dix (22 %) préfèrent une hypothèque de dix ans. Fait intéressant, les propriétaires et les personnes susceptibles de devenir propriétaires ont nettement plus tendance à préférer les termes de cinq ans ou moins, tandis que les membres de la population générale ont beaucoup plus tendance à pencher pour une hypothèque de dix ans ou plus.



Tableau 25 : Pertinence en fonction des étapes de la vie



Q10. [La prochaine fois que vous aurez à renouveler votre hypothèque / 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.

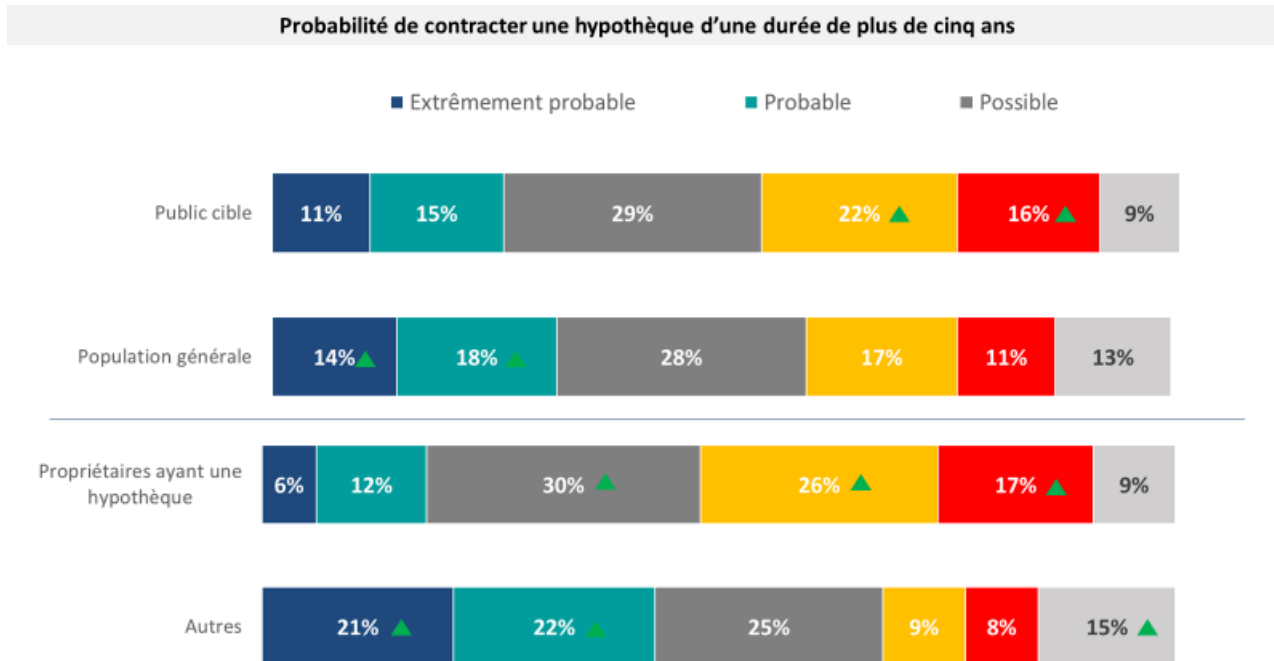
Base : Tous les répondants – Public cible (n = 2 511); Population générale (n = 2 525)

Probabilité de contracter une hypothèque à long terme

On a demandé aux propriétaires ayant une hypothèque dans quelle mesure il est probable qu'ils contractent une hypothèque dont le terme est supérieur à cinq ans au moment du prochain renouvellement hypothécaire. On a demandé à ceux qui ne sont pas propriétaires s'ils contracteraient une hypothèque dont le terme est supérieur à cinq ans s'ils souhaitaient acheter une résidence et contracter une hypothèque. Comme l'illustre le tableau ci-dessous, seulement un répondant sur dix indique qu'il est *extrêmement probable* qu'il contracte une hypothèque de plus de cinq ans (11 % des répondants du public cible et 14 % de ceux de la population générale). Un nombre légèrement plus élevé de consommateurs indiquent qu'il est *probable* qu'ils contractent une hypothèque à long terme (15 % des répondants du public cible et 18 % de ceux de la population générale). Les propriétaires avec hypothèque manifestent beaucoup moins d'intérêt (6 % extrêmement probable, 12 % probable) que les autres (21 % extrêmement probable, 22 % probable) à l'égard de l'hypothèque à long terme.



Tableau 26 : Probabilité indiquée de contracter une hypothèque à long terme



Q15. [La prochaine fois que vous aurez à renouveler votre hypothèque / 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? Base : Tous les répondants – Public cible (n = 2 511); Population générale (n = 2 525) – Propriétaires avec hypothèque (n = 3 093); Autres (n = 1 943)

Si les répondants du public cible et ceux de la population générale se renseignent sur les hypothèques auprès de sources semblables, les propriétaires et les personnes susceptibles de devenir propriétaires connaissent légèrement mieux que les autres les hypothèques à long terme. Toutefois, ils sont incertains quant aux frais de pénalité qui y sont associés et ne s’y intéressent pas beaucoup. Au sein de la population générale, même si les répondants connaissent un peu moins bien que les autres les hypothèques à long terme et ne comprennent pas très bien les frais de pénalité, ils manifestent plus d’intérêt que les autres pour les hypothèques à long terme, ce qui indique que ces répondants sont plus réceptifs que les autres à l’idée de contracter une hypothèque à long terme. Fait à noter, 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 exercice conjoint a été effectué pour déterminer, de façon complémentaire, la probabilité indiquée par les consommateurs dans le cadre de la question ci-dessus dans lequel ils étaient appelés à choisir entre trois options offertes 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.

Selon les données des non-titulaires d’hypothèque, la probabilité de choisir l’option de dix ans à taux fixe baisse considérablement lorsque le taux d’intérêt est 0,75 % plus élevé que celui de l’option de cinq ans à taux fixe. Lorsque la différence est de 0,5 %, la baisse se situe au-dessus du seuil de la marge d’erreur statistique, mais lorsqu’elle est de 0,75 %, la baisse se situe à l’extérieur de la marge d’erreur.



L'exercice a également été conçu pour examiner la part de préférence, ou la probabilité relative, à l'égard de l'option de dix ans à taux fixe dans quatre scénarios de taux d'intérêt précis : fixe, normal, élevé et progressif. Les quatre scénarios ont été conçus pour imiter les différences de taux d'intérêt qui peuvent prévaloir dans différentes situations économiques :

- Dans le scénario où le taux est fixe, le taux d'intérêt hypothécaire change légèrement à mesure que la durée du prêt augmente.
- Dans le scénario où le taux est normal, le taux d'intérêt du prêt hypothécaire augmente de manière constante à mesure que la durée du prêt augmente.
- Dans le scénario où le taux est élevé, le taux d'intérêt du prêt hypothécaire augmente rapidement à mesure que la durée du prêt augmente.
- Dans le scénario où le taux est progressif, le taux d'intérêt du prêt hypothécaire demeure essentiellement le même à mesure que la durée du prêt augmente.

En ce qui concerne les titulaires d'hypothèque, les résultats de l'exercice conjoint révèlent une probabilité moyenne de choisir l'option de dix ans à taux fixe dans l'ensemble des scénarios semblable au pourcentage de répondants ayant déclaré qu'il est *extrêmement probable* qu'ils contractent une hypothèque à taux fixe dont le terme est supérieur à cinq ans à taux fixe à la question sur la probabilité (7 % et 6 % respectivement). Toutefois, le pourcentage de répondants ayant indiqué *extrêmement probable* est plus élevé que la probabilité moyenne des autres répondants choisissant l'option de dix ans à taux fixe (c.-à-d. les non-titulaires d'hypothèque), soit de 21 % et de 15 % respectivement.

Naturellement, le niveau d'intérêt à l'égard d'une hypothèque de dix ans à taux fixe est le plus élevé lorsque les taux d'intérêt offerts avec chaque option – cinq ans à taux variable, cinq ans à taux fixe et dix ans à taux fixe – sont les mêmes. En raison de ce scénario unique (et improbable), 20 % des non-titulaires d'hypothèque et 11 % des titulaires d'hypothèque préfèrent l'hypothèque de dix ans à taux fixe. Si le taux d'intérêt des options de cinq ans à taux variable et de cinq ans à taux fixe demeure à 4 % et que celui de l'option de dix ans à taux fixe est 0,25 % plus élevé (4,25 %) – scénario progressif –, la probabilité de choisir une hypothèque de dix ans à taux fixe tombe à 17 % chez les non-titulaires d'hypothèque et à 9 % chez les titulaires d'hypothèque.

Le tableau ci-dessous montre la part de préférence pour chaque option lors de simulations à divers taux d'intérêt. Remarque : dans le cadre de l'exercice conjoint, le taux d'intérêt de l'option de cinq ans à taux variable était de 4 % dans tous les scénarios.

Tableau 27 : Part relative à la probabilité de préférence chez les titulaires d'hypothèque

Scénario	Cinq ans à taux variable		Cinq ans à taux fixe		Dix ans à taux fixe	
	Taux d'intérêt	Part de préférence	Taux d'intérêt	Part de préférence	Taux d'intérêt	Part de préférence
*	4,00 %	26 %	4,00 %	63 %	4,00 %	11 %
Taux progressif	4,00 %	26 %	4,00 %	65 %	4,25 %	9 %
*	4,00 %	36 %	4,25 %	55 %	4,50 %	9 %
Taux fixe	4,00 %	46 %	4,50 %	47 %	5,00 %	7 %
*	4,00 %	54 %	4,75 %	37 %	5,00 %	9 %
*	4,00 %	62 %	5,00 %	30 %	5,25 %	8 %



*	4,00 %	62 %	5,00 %	31 %	5,50 %	6 %
Taux normal	4,00 %	63 %	5,00 %	32 %	5,75 %	5 %
*	4,00 %	68 %	5,25 %	24 %	5,50 %	8 %
*	4,00 %	74 %	5,50 %	20 %	5,75 %	7 %
*	4,00 %	74 %	5,50 %	20 %	6,00 %	5 %
Taux élevé	4,00 %	75 %	5,50 %	22 %	6,50 %	3 %

* Ces scénarios ont été interpolés à l'aide du simulateur de scénarios.



Tableau 28 : Part relative à la probabilité de préférence chez les non-titulaires d'hypothèque

Scénario	Cinq ans à taux variable		Cinq ans à taux fixe		Dix ans à taux fixe	
	Taux d'intérêt	Part de préférence	Taux d'intérêt	Part de préférence	Taux d'intérêt	Part de préférence
*	4,00 %	28 %	4,00 %	53 %	4,00 %	20 %
Taux progressif	4,00 %	28 %	4,00 %	55 %	4,25 %	17 %
*	4,00 %	36 %	4,25 %	47 %	4,50 %	17 %
Taux fixe	4,00 %	44 %	4,50 %	41 %	5,00 %	15 %
*	4,00 %	51 %	4,75 %	32 %	5,00 %	17 %
*	4,00 %	57 %	5,00 %	27 %	5,25 %	16 %
*	4,00 %	58 %	5,00 %	29 %	5,50 %	14 %
Taux normal	4,00 %	59 %	5,00 %	30 %	5,75 %	11 %
*	4,00 %	62 %	5,25 %	23 %	5,50 %	15 %
*	4,00 %	67 %	5,50 %	19 %	5,75 %	14 %
*	4,00 %	68 %	5,50 %	20 %	6,00 %	12 %
Taux élevé	4,00 %	70 %	5,50 %	22 %	6,50 %	8 %

* Ces scénarios ont été interpolés à l'aide du simulateur de scénarios.



FACTEURS FAVORISANT L'INTÉRÊT POUR UNE HYPOTHÈQUE À LONG TERME

Facteurs qui influencent la probabilité de contracter une hypothèque à long terme

Une analyse de régression des moindres carrés partiels a été effectuée afin d'étudier les facteurs latents qui motivent les consommateurs à choisir une hypothèque de dix ans à taux fixe, ou qui les empêchent de le faire. Comme mentionné précédemment, le manque de compréhension ou la mauvaise compréhension des pénalités constitue l'un des principaux obstacles. Cependant, il n'a pas été facile d'intégrer ce manque de compréhension au modèle en raison du pourcentage élevé de réponses « Je ne sais pas ». Par conséquent, il en est fait mention ci-dessous. Malgré cela, le manque de compréhension doit être considéré comme étant un obstacle.

La probabilité de choisir l'option de dix ans a été utilisée comme variable dépendante dans quatre scénarios distincts, dans lesquels la probabilité concerne le taux fixe, normal, élevé et progressif. Les quatre scénarios ont été répétés deux fois – une fois avec les répondants de l'ensemble de l'échantillonnage et une fois avec les titulaires d'hypothèque.

En général, les résultats sont les mêmes dans le cas de l'ensemble de l'échantillonnage et dans le cas des titulaires d'hypothèque. Ils sont également généralement cohérents indépendamment du scénario (taux normal, élevé, fixe ou progressif) utilisé comme variable dépendante. Les résultats figurent dans l'annexe.

Facteurs qui augmentent la part relative à la probabilité de préférence

Les résultats révèlent que les principaux facteurs qui influencent dans une certaine mesure le choix, mis à part le taux d'intérêt, sont les suivants :

- Le revenu du ménage
- Le stress financier
- L'aversion pour le risque (en général, comme défini par la question sur le revenu provenant des jeux de hasard ainsi que par le niveau d'aise à l'égard d'un taux d'intérêt fixe le plus longtemps possible pour éviter le risque d'une hausse du taux)

Autres facteurs secondaires :

- (Perception de) la régularité des versements hypothécaires dans le cas d'un prêt à taux fixe
- Attrait de la solution qui consiste à éviter d'avoir à renouveler l'hypothèque

Interprétation des résultats

Les personnes à faible revenu et à revenu élevé choisissent une hypothèque de dix ans, mais pour différentes raisons. Les personnes à plus faible revenu sont soumises à un stress financier élevé plus immédiat, ce qui semble les inciter à vouloir se protéger. Les attitudes qui en découlent peuvent être résumées comme suit : l'hypothèque de dix ans offre une garantie de stabilité et leur permet d'éviter d'avoir à la renouveler. Pour ces personnes, le choix d'une hypothèque de dix ans est fondé sur la sécurité qu'elle procure plutôt que sur une décision visant à « économiser ».

En revanche, les personnes à revenu plus élevé semblent préoccupées à l'idée de prendre une mauvaise décision en se liant à une hypothèque de dix ans à taux fixe – elles ne prêtent pas attention au coût potentiel de cette erreur en ce moment. Le stress financier plus faible qu'elles vivent laisse supposer qu'elles se soucient peu de « gagner » de l'argent en cas de baisse des taux d'intérêt. Pour elles, la décision de contracter une hypothèque de dix ans à taux fixe en est une de type « on le fait et on n'y pense plus », car



elles 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.

Une analyse conjointe a été réalisée dans laquelle trois scénarios comportant divers taux d'intérêt et types d'intérêt (fixe ou variable) ont été présentés aux répondants. Il est intéressant de constater qu'il existe une corrélation relativement faible entre les probabilités prédites et la probabilité de considération indiquée par les répondants. Il est reconnu que les deux mesures sont très différentes – en particulier, l'analyse conjointe affichait des différences de taux d'intérêt dont les répondants pouvaient tenir compte dans leur prise de décision, alors que la question où ils devaient indiquer leur probabilité de considération n'en comportait pas. Voilà qui pourrait expliquer la faible corrélation. Toutefois, cette discordance s'explique aussi par le fait que la valeur du prêt et des taux d'intérêt proposés dans l'analyse conjointe peut être plus réaliste pour certains répondants et moins pour d'autres, dont le prêt hypothécaire est beaucoup plus élevé et le taux d'intérêt est plus bas (l'intervalle utilisé dans le sondage était de 4 % à 6,75 % alors que des taux d'intérêt de 2,99 % étaient offerts sur le marché au moment du sondage). Par ailleurs, la discordance est plus grande parmi les titulaires d'hypothèque que parmi les non-titulaires, ce qui tend à confirmer cette interprétation.

On observe aussi une plus grande discordance chez les répondants qui s'y connaissent le plus. Comme on n'a pas présenté de différence de taux d'intérêt à ces répondants à la Q15, il est possible de surestimer la probabilité qu'ils choisissent l'option de dix ans à taux fixe. Un taux de 0,75 point plus élevé pour une hypothèque de dix ans à taux fixe (par exercice) suffit pour que certains s'en détournent. Les personnes qui ne sont pas aussi informées (qui s'y connaissent moins) sont plus disposées à accepter des taux de 0,75 point plus élevés, ou même supérieurs, pour une hypothèque de dix ans à taux fixe. En général, ces résultats sont conformes à ceux du groupe de discussion.

De plus, il est possible que l'option de dix ans découle davantage de choix moins logiques. On observe que l'acceptation de contracter une hypothèque de dix ans s'accompagne d'une baisse de la cote d'adéquation de l'analyse conjointe, qui désigne la probabilité modélisée moyenne de décision fondée sur des choix réels. Cela peut s'expliquer par le fait que les personnes qui prennent des décisions moins logiques ont plus tendance à accepter l'option de dix ans. Il est difficile de savoir si cette situation découle de la perception de la valeur et des risques liés à l'hypothèque de dix ans ou si elle est le résultat des taux d'intérêt inintéressants présentés en rotation dans l'exercice (p. ex. l'option de dix ans a toujours été proposée avec un taux d'intérêt légèrement plus élevé).

Afin de confirmer l'exactitude des résultats de l'analyse de régression partielle par les moindres carrés, une mesure supplémentaire a été prise. Une série de choix générés de façon aléatoire a été créée et modélisée selon l'échantillonnage afin de déterminer les répondants qui sont susceptibles de faire des choix au hasard. Il est très difficile de déterminer les choix aléatoires, car l'analyse conjointe a été effectuée à l'aide de quatre ensembles de choix seulement, ce qui est insuffisant pour définir de façon fiable le caractère aléatoire. Cela dit, après que les répondants dont les choix suivent une tendance potentiellement fondée sur le caractère aléatoire ont été écartés et que l'analyse de régression partielle par les moindres carrés a été refaite, les facteurs sont restés stables et l'interprétation des deux facteurs latents est demeurée cohérente.

Incidence de la communication de renseignements sur le terme hypothécaire, les taux d'intérêt et les pénalités pour le paiement anticipé



Les résultats indiquent que la communication de renseignements, peu importe la quantité, n'a pas une grande incidence sur la probabilité globale de choisir une hypothèque de dix ans parmi les titulaires d'hypothèque ou parmi les non-titulaires. Une analyse approfondie des sous-groupes (p. ex. les locataires, les propriétaires n'ayant plus d'hypothèque) est requise pour déterminer si les renseignements ont un effet sur ces consommateurs.

Tableau 29 : Incidence de la communication de renseignements sur les titulaires d'hypothèque

Aucune communication de renseignements	Cinq ans à taux variable		Cinq ans à taux fixe		Dix ans à taux fixe	
	Taux d'intérêt	Part de préférence	Taux d'intérêt	Part de préférence	Taux d'intérêt	Part de préférence
Taux progressif	4,00 %	27 %	4,00 %	64 %	4,25 %	9 %
Taux fixe	4,00 %	47 %	4,50 %	47 %	5,00 %	7 %
Taux normal	4,00 %	64 %	5,00 %	32 %	5,75 %	4 %
Taux élevé	4,00 %	75 %	5,50 %	22 %	6,50 %	3 %

Communication partielle de renseignements	Cinq ans à taux variable		Cinq ans à taux fixe		Dix ans à taux fixe	
	Taux d'intérêt	Part de préférence	Taux d'intérêt	Part de préférence	Taux d'intérêt	Part de préférence
Taux progressif	4,00 %	24 %	4,00 %	66 %	4,25 %	10 %
Taux fixe	4,00 %	44 %	4,50 %	48 %	5,00 %	8 %
Taux normal	4,00 %	62 %	5,00 %	33 %	5,75 %	5 %
Taux élevé	4,00 %	75 %	5,50 %	22 %	6,50 %	3 %

Plaine communication de renseignements	Cinq ans à taux variable		Cinq ans à taux fixe		Dix ans à taux fixe	
	Taux d'intérêt	Part de préférence	Taux d'intérêt	Part de préférence	Taux d'intérêt	Part de préférence
Taux progressif	4,00 %	28 %	4,00 %	64 %	4,25 %	8 %
Taux fixe	4,00 %	47 %	4,50 %	46 %	5,00 %	7 %
Taux normal	4,00 %	63 %	5,00 %	32 %	5,75 %	5 %
Taux élevé	4,00 %	75 %	5,50 %	22 %	6,50 %	4 %

Tableau 30 : Incidence de la communication de renseignements sur les non-titulaires d'hypothèque

Aucune communication de renseignements	Cinq ans à taux variable		Cinq ans à taux fixe		Dix ans à taux fixe	
	Taux d'intérêt	Part de préférence	Taux d'intérêt	Part de préférence	Taux d'intérêt	Part de préférence
Taux progressif	4,00 %	28 %	4,00 %	54 %	4,25 %	18 %
Taux fixe	4,00 %	43 %	4,50 %	42 %	5,00 %	15 %
Taux normal	4,00 %	57 %	5,00 %	31 %	5,75 %	12 %
Taux élevé	4,00 %	68 %	5,50 %	24 %	6,50 %	9 %



Communication partielle de renseignements	Cinq ans à taux variable		Cinq ans à taux fixe		Dix ans à taux fixe	
	Taux d'intérêt	Part de préférence	Taux d'intérêt	Part de préférence	Taux d'intérêt	Part de préférence
Taux progressif	4,00 %	28 %	4,00 %	60 %	4,25 %	17 %
Taux fixe	4,00 %	45 %	4,50 %	42 %	5,00 %	14 %
Taux normal	4,00 %	60 %	5,00 %	30 %	5,75 %	10 %
Taux élevé	4,00 %	71 %	5,50 %	22 %	6,50 %	7 %

Pleine communication de renseignements	Cinq ans à taux variable		Cinq ans à taux fixe		Dix ans à taux fixe	
	Taux d'intérêt	Part de préférence	Taux d'intérêt	Part de préférence	Taux d'intérêt	Part de préférence
Taux progressif	4,00 %	29 %	4,00 %	54 %	4,25 %	17 %
Taux fixe	4,00 %	45 %	4,50 %	40 %	5,00 %	15 %
Taux normal	4,00 %	59 %	5,00 %	29 %	5,75 %	12 %
Taux élevé	4,00 %	69 %	5,50 %	21 %	6,50 %	10 %



Financial Consumer
Agency of Canada

Agence de la consommation
en matière financière du Canada



BANK OF CANADA
BANQUE DU CANADA

ANNEXE



PROFIL DES RÉPONDANTS

Le tableau suivant présente les données relatives au recrutement et à la démographie ainsi que d'autres renseignements pertinents sur les répondants. Remarque : les variables démographiques qui ont été utilisées pour pondérer les échantillonnages ne figurent pas ci-dessous, car elles sont décrites de façon détaillée dans la section Méthodologie du rapport. Les pourcentages ci-dessous sont pondérés.

Tableau 31 : Profil des répondants

	Public cible	Population générale
Propriété résidentielle		
Propriétaire	83 %	66 %
Locataire	16 %	29 %
Autre	1 %	5 %
Prêt hypothécaire		
Oui	100 %	60 %
Non	-	40 %
Probabilité d'acheter une maison en contractant une hypothèque au cours des cinq prochaines années		
Extrêmement probable	53 %	16 %
Probable	47 %	15 %
Possible	-	26 %
Improbable	-	14 %
Extrêmement improbable	-	30 %
Nombre d'années qu'ils envisagent de rester dans la demeure qu'ils louent ou dont ils sont propriétaires		
1 an	6 %	7 %
2 ans	9 %	8 %
3 ans	8 %	7 %
4 ans	4 %	5 %
5 ans	13 %	13 %
De 6 à 10 ans	18 %	17 %
Plus de 10 ans	42 %	43 %
Valeur initiale du prêt hypothécaire (au moment de l'achat)		
Moins de 100 000 \$	16 %	13 %
De 100 000 \$ à moins de 150 000 \$	18 %	14 %
De 150 000 \$ à moins de 200 000 \$	17 %	14 %
De 200 000 \$ à moins de 250 000 \$	14 %	15 %
De 250 000 \$ à moins de 300 000 \$	11 %	12 %
De 300 000 \$ à moins de 400 000 \$	13 %	17 %
De 400 000 \$ à moins de 500 000 \$	6 %	6 %
De 500 000 \$ à moins de 600 000 \$	3 %	4 %
De 600 000 \$ à moins de 750 000 \$	2 %	3 %
750 000 \$ et plus	1 %	2 %



	Public cible	Population générale
Valeur approximative de ce qui reste à payer sur l'hypothèque		
Moins de 50 000 \$	15 %	13 %
De 50 000 \$ à moins de 100 000 \$	20 %	17 %
De 100 000 \$ à moins de 150 000 \$	19 %	18 %
De 150 000 \$ à moins de 200 000 \$	15 %	13 %
De 200 000 \$ à moins de 250 000 \$	9 %	11 %
De 250 000 \$ à moins de 300 000 \$	7 %	7 %
De 300 000 \$ à moins de 400 000 \$	7 %	9 %
De 400 000 \$ à moins de 500 000 \$	3 %	4 %
De 500 000 \$ à moins de 600 000 \$	1 %	1 %
600 000 \$ et plus	1 %	2 %
Je ne sais pas	4 %	5 %
Scolarité		
Études secondaires (en partie)	3 %	3 %
Diplôme d'études secondaires ou l'équivalent	18 %	20 %
Apprentissage certifié ou diplôme ou certificat d'une école de métiers	7 %	7 %
Collège, CÉGEP, ou certificat ou diplôme non universitaire	27 %	25 %
Certificat ou diplôme d'études universitaires inférieur au baccalauréat	6 %	6 %
Baccalauréat	27 %	25 %
Diplôme d'études universitaires de 2 ^e ou de 3 ^e cycle postérieur au baccalauréat	11 %	11 %
Je préfère ne pas répondre	1 %	3 %
Nombre de membres dans le foyer (y compris le répondant)		
Adultes		
1	19 %	22 %
2	60 %	53 %
3	13 %	14 %
4	6 %	9 %
5 ou plus	2 %	4 %
Enfants (moins de 18 ans)		
0	65 %	72 %
1	17 %	14 %
2	13 %	9 %
3 ou plus	5 %	4 %



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 chercheriez-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
	Cible 1		Je ne suis pas sûr(e)
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	Moins d'un an 1 an



No D'IDENT. DU SONDAGE	Destinataires	Question	Réponses
		prochaine fois que vous aurez à renouveler votre hypothèque,] [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.)	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
Q13	Tous	Veuillez 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	5 – Très probable 4 3 2 1 – Très peu probable Je ne sais pas



No D'IDENT. DU SONDAGE	Destinataires	Question	Réponses
		une hypothèque dont le terme est supérieur à cinq ans?	
Q16	Tous		
Q16.1	[aléatoire]	Je crois que les taux d'intérêt seront plus élevés dans cinq ans.	5 – Fortement d'accord 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



No D'IDENT. DU SONDAGE	Destinataires	Question	Réponses
			1 – Fortement en désaccord Je ne sais pas
Q16.6	[aléatoire]	Plus le terme d'une hypothèque est long, plus il est difficile d'y être admissible.	5 – Fortement d'accord 4 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]		5 – Fortement d'accord



No D'IDENT. DU SONDAJE	Destinataires	Question	Réponses
		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.	4 3 2 1 – Fortement en désaccord Je ne sais pas
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	Oui	Oui



No D'IDENT. DU SONDAGE	Destinataires	Question	Réponses	
		versements servira à payer les intérêts.		
		[Groupe 3] Puis-je résilier mon contrat hypothécaire?	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? Remarque : Le calcul des frais de pénalité change après cinq ans.	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 %	Taux fixe de 5 ans : 4.50 %	Taux fixe de 10 ans : 5.25 %



No D'IDENT. DU SONDAGE	Destinataires	Question	Réponses																
			<table border="1"> <tr> <td></td> <td>(1 578 \$/mois)</td> <td>(1 660 \$/mois)</td> <td>(1 788 \$/mois)</td> </tr> <tr> <td>Option 3 (version B)</td> <td>Taux variable de 5 ans : 4.00 % (1 578 \$/mois)</td> <td>Taux fixe de 5 ans : 4.00 % (1 578 \$/mois)</td> <td>Taux fixe de 10 ans : 5.25 % (1 788 \$/mois)</td> </tr> <tr> <td>Option 4 (version B)</td> <td>Taux variable de 5 ans : 4.00 % (1 578 \$/mois)</td> <td>Taux fixe de 5 ans : 5.50 % (1 831 \$/mois)</td> <td>Taux fixe de 10 ans : 5.75 % (1 875 \$/mois)</td> </tr> </table>		(1 578 \$/mois)	(1 660 \$/mois)	(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 % (1 578 \$/mois)	Taux fixe de 5 ans : 5.50 % (1 831 \$/mois)	Taux fixe de 10 ans : 5.75 % (1 875 \$/mois)				
	(1 578 \$/mois)	(1 660 \$/mois)	(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 % (1 578 \$/mois)	Taux fixe de 5 ans : 5.50 % (1 831 \$/mois)	Taux fixe de 10 ans : 5.75 % (1 875 \$/mois)																
			<table border="1"> <tr> <td>Option 1 (version C)</td> <td>Taux variable de 5 ans : 4.00 % (1 578 \$/mois)</td> <td>Taux fixe de 5 ans : 4.00 % (1 578 \$/mois)</td> <td>Taux fixe de 10 ans : 5.25 % (1 788 \$/mois)</td> </tr> <tr> <td>Option 2 (version C)</td> <td>Taux variable de 5 ans : 4.00 % (1 578 \$/mois)</td> <td>Taux fixe de 5 ans : 4.50 % (1 660 \$/mois)</td> <td>Taux fixe de 10 ans : 5.00 % (1 745 \$/mois)</td> </tr> <tr> <td>Option 3 (version C)</td> <td>Taux variable de 5 ans : 4.00 % (1 578 \$/mois)</td> <td>Taux fixe de 5 ans : 5.50 % (1 831 \$/mois)</td> <td>Taux fixe de 10 ans : 5.75 % (1 875 \$/mois)</td> </tr> <tr> <td>Option 4 (version C)</td> <td>Taux variable de 5 ans : 4.00 % (1 578 \$/mois)</td> <td>Taux fixe de 5 ans : 5.00 % (1 745 \$/mois)</td> <td>Taux fixe de 10 ans : 5.75 % (1 875 \$/mois)</td> </tr> </table>	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)
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. Veuillez 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>																



No D'IDENT. DU SONDAGE	Destinataires	Question	Réponses
			<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 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>



No D'IDENT. DU SONDAGE	Destinataires	Question	Réponses
			<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> <p>Je ne sais pas.</p>
D4	Tous	Si vous deviez payer une dépense imprévue équivalant à un mois de revenu, comment vous y prendriez-vous? (Choisir une seule réponse.)	<p>Carte de crédit</p> <p>Prêt ou marge de crédit</p> <p>Épargnes personnelles</p> <p>Amis ou membres de la famille</p> <p>Autre [boîte de texte]</p> <p>Je ne sais pas</p>
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.)	<p>Moins de 100 000 \$</p> <p>De 100 000 \$ à moins de 150 000 \$</p> <p>De 150 000 \$ à moins de 200 000 \$</p> <p>De 200 000 \$ à moins de 250 000 \$</p> <p>De 250 000 \$ à moins de 300 000 \$</p> <p>De 300 000 \$ à moins de 400 000 \$</p> <p>De 400 000 \$ à moins de 500 000 \$</p> <p>De 500 000 \$ à moins de 600 000 \$</p>



No D'IDENT. DU SONDAGE	Destinataires	Question	Réponses
			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 \$ 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



No D'IDENT. DU SONDAGE	Destinataires	Question	Réponses
			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 \$
			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.



RÉGRESSION PAR LES MOINDRES CARRÉS PARTIELS

La régression par les moindres carrés partiels est une méthode de régression prédictive bien connue. Il s'agit d'une technique qui réduit les prédicteurs à un plus petit ensemble de composantes et établit la régression par les moindres carrés sur ces composantes, plutôt que sur les données initiales. L'analyse de régression par les moindres carrés partiels a été choisie essentiellement pour repérer les variables ou les facteurs latents qui expliquent la variance des prédicteurs et des réponses. Il s'agit souvent d'une technique de prédilection pour l'analyse, car elle permet de traiter plusieurs variables indépendantes, dans les cas où les prédicteurs présentent une multicolinéarité et où le nombre de prédicteurs est supérieur au nombre d'observations. Ces caractéristiques découlent de la capacité de la méthode à réduire la dimension des données et à attribuer les variables d'entrée à des dimensions ou à des facteurs latents.

Bien que la régression par les moindres carrés partiels constitue une bonne méthode exploratoire et prédictive, les seuils et les points de référence concernant les résultats de la régression doivent être appliqués en raison de sa faible capacité à éliminer les variables de moindre importance.

Les autres avantages de la régression par les moindres carrés partiels comprennent les suivants : la capacité de modéliser plusieurs variables dépendantes (en les attribuant à des facteurs latents); la solidité malgré la variabilité inexplicée des données (le bruit) et des données manquantes; la création de facteurs latents indépendants fondés sur les produits liés à la variable dépendante, ce qui renforce les prédictions. Les désavantages de la régression par les moindres carrés partiels comprennent les suivants : plus grande difficulté à interpréter l'influence déterminante des variables latentes indépendantes (lesquelles sont basées sur les relations des produits avec les variables dépendantes et non sur les covariances parmi les variables indépendantes évidentes comme dans les analyses factorielles courantes) et, comme les propriétés de distribution des pourcentages sont inconnues, il est impossible d'en évaluer l'importance.

De façon générale, le mélange d'avantages et de désavantages de la régression par les moindres carrés partiels fait en sorte qu'elle est privilégiée en tant que technique de prédiction ou d'analyse exploratoire permettant d'acquérir une compréhension globale de la structure des relations entre les données. Grâce à cette méthode, il est possible de détecter les signaux de faible puissance même quand les données comportent des signaux et des tons nettement plus puissants. Elle est utile pour informer les chercheurs de tous les facteurs qui ont influencé les cotes d'évaluation ou les réponses des répondants relativement à toutes les variables dépendantes de l'analyse. Elle énumère les tendances les plus importantes dans les réponses relatives aux variables indépendantes, dont chacune d'entre elles donne lieu à une tendance dans les réponses concernant les variables dépendantes. Par conséquent, la régression par les moindres carrés partiels est un excellent outil pour comprendre la nature des relations entre les données en général ou vérifier si un prédicteur en particulier peut être plus important s'il est combiné à d'autres, même pour une partie de l'échantillonnage.

Dans la présente étude, la régression par les moindres carrés partiels a été utilisée pour chacun des quatre scénarios de taux d'intérêt principaux : normal, fixe, élevé, progressif. Chaque modèle a été répété trois fois : sur l'échantillonnage total, sur les titulaires d'hypothèque et sur tous les autres (non-titulaires d'hypothèque).

Les variables suivantes étaient comprises dans le modèle.

- Niveau d'aversion pour le risque



- Durée du prêt hypothécaire appropriée
- Revenu du ménage
- Stress financier
- Nombre d'années qu'ils envisagent de rester dans la demeure qu'ils louent ou dont ils sont propriétaires
- Valeur relative du prêt hypothécaire
- Communication de renseignements
- Terme du prêt hypothécaire actuel
- Type du prêt hypothécaire actuel
- Probabilité de contracter une hypothèque d'une durée de plus de cinq ans
- D'accord/en désaccord [Je crois que les taux d'intérêt seront plus élevés dans cinq ans.]
- D'accord/en désaccord [Je serais plus à l'aise d'avoir un taux fixe le plus longtemps possible pour éviter le risque d'une hausse du taux.]
- D'accord/en désaccord [Il est important pour moi que les versements hypothécaires demeurent les mêmes tout au long du terme.]
- D'accord/en désaccord [Je m'y connais pas en matière d'hypothèques.]
- D'accord/en désaccord [Les grandes banques encouragent les gens à contracter des hypothèques d'une durée de cinq ans ou moins.]
- D'accord/en désaccord [Plus le terme d'une hypothèque est long, plus il est difficile d'y être admissible.]
- D'accord/en désaccord [Plus le terme d'une hypothèque est long, plus la pénalité associée à la résiliation du contrat est élevée.]
- D'accord/en désaccord [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.]
- D'accord/en désaccord [Éviter d'avoir à renouveler souvent mon hypothèque est une option que je trouve attrayante.]
- D'accord/en désaccord [J'ai de la difficulté à imaginer ma vie dans dix ans.]
- D'accord/en désaccord [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.]
- D'accord/en désaccord [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.]
- Âge
- Scolarité
- Toronto ou Vancouver comparativement à d'autres endroits

Les résultats révèlent une position semblable des facteurs latents qui influencent de façon positive la probabilité de choisir l'option de dix ans à taux fixe dans chacun des quatre scénarios : taux normal, fixe, élevé, progressif ainsi que dans chaque groupe d'échantillonnage : total, titulaires d'hypothèque et non-titulaires d'hypothèque.

Après avoir appliqué les seuils d'inclusion sur les résultats de la régression par les moindres carrés partiels, deux facteurs latents sont ressortis, comme l'indique le tableau ci-dessous. Le premier dresse le portrait d'un ménage à plus faible revenu, soumis à un stress financier plus élevé et ayant une plus grande aversion pour le risque. Le deuxième est celui d'un ménage à revenu plus élevé, soumis à un plus faible stress financier et ayant une plus faible aversion pour le risque.



Le tableau ci-dessous décrit les deux facteurs latents les plus étroitement liés à la probabilité de choisir l'hypothèque de dix ans à taux fixe dans l'échantillonage total dans le cadre du scénario de taux normal. Toutefois, les mêmes facteurs latents sont ressortis dans le cas des titulaires d'hypothèque et de tous les autres répondants dans l'ensemble des scénarios.

Les chiffres présentés correspondent à des valeurs de -1,00 à +1,00. Plus le chiffre se rapproche de l'une des extrémités de l'intervalle, plus le lien avec l'option de dix ans à taux fixe est solide. Le symbole positif ou négatif qualifie la nature du lien. Par exemple, dans le cas du stress financier : le facteur 1 est positif (0,196) et indique un stress financier plus élevé, alors que le facteur 2 est négatif (-0,402) et indique un plus faible stress financier.

Tableau 32 : Corrélations des moindres carrés partiels

Corrélations des moindres carrés partiels		
Variables	Facteurs latents	
	FACTEUR 1 : Ménage à faible revenu et soumis à un stress financier plus élevé	FACTEUR 2 : Ménage à revenu plus élevé et soumis à un plus faible stress financier
Stress financier (calculé)	0,196	-0,402
Revenu du ménage		
Revenu du ménage (recodé)	-0,328	0,233
Moins de 20 000 \$	0,233	-0,094
De 20 000 \$ à moins de 40 000 \$	0,166	-0,130
De 40 000 \$ à moins de 60 000 \$	0,079	-0,061
De 60 000 \$ à moins de 80 000 \$	-0,012	-0,003
De 80 000 \$ à moins de 100 000 \$	-0,068	0,033
De 100 000 \$ à moins de 150 000 \$	-0,164	0,080
150 000 \$ et plus	-0,145	0,161
Aversion pour le risque		
Aversion pour le risque	0,104	-0,039
Faible risque	-0,129	0,014
Risque modéré	0,004	0,001
Risque élevé	0,038	0,041
Risque très élevé	0,047	0,053
Durée du prêt hypothécaire appropriée		
Moins d'un an	-0,034	0,040
1 an	-0,079	-0,019
2 ans	-0,106	-0,041
3 ans	-0,132	-0,004
4 ans	-0,089	-0,014
5 ans	-0,213	-0,042



6 ans	0,008	-0,016
7 ans	0,017	-0,007
8 ans	0,042	0,004
9 ans	0,043	-0,004
10 ans	0,189	0,053
Plus de 10 ans	0,213	0,078
Nombre d'années qu'ils envisagent de rester dans la demeure		
1 an	0,070	-0,035
2 ans	0,072	-0,017
3 ans	0,029	-0,036
4 ans	0,015	-0,026
5 ans	-0,033	-0,020
De 6 à 10 ans	-0,065	0,008
Âge		
Âge = 18 à 24 ans	0,107	-0,014
Âge = 25 à 34 ans	0,007	-0,060
Âge = 35 à 44 ans	-0,064	-0,002
Âge = 45 à 54 ans	-0,044	-0,031
Âge = 55 à 64 ans et plus	0,009	0,049
Scolarité		
[Niveau de scolarité le plus élevé = École primaire ou moins]	0,022	0,020
[Niveau de scolarité le plus élevé = Études secondaires en partie]	0,076	-0,006
[Niveau de scolarité le plus élevé = Diplôme d'études secondaires ou l'équivalent]	0,105	-0,048
[Niveau de scolarité le plus élevé = Apprentissage certifié ou diplôme ou certificat d'une école de métiers]	-0,002	-0,053
[Niveau de scolarité le plus élevé = Collège, CÉGEP, ou certificat ou diplôme non universitaire]	0,045	-0,011
[Niveau de scolarité le plus élevé = Certificat ou diplôme d'études universitaires inférieur au baccalauréat]	0,006	-0,008
[Niveau de scolarité le plus élevé = Baccalauréat]	-0,125	0,039
[Niveau de scolarité le plus élevé = Diplôme d'études universitaires de 2e ou de 3e cycle postérieur au baccalauréat]	-0,070	0,071
Principaux endroits		
Toronto	0,026	0,074
Vancouver	-0,037	-0,013
Communication de renseignements		
Aucune communication de renseignements	-0,005	-0,004
Communication de renseignements	0,006	-0,024
Dépenses actuelles		
Peut payer ses dépenses mensuelles = Oui, et j'ai un surplus de 200 \$.	-0,165	0,367



Peut payer ses dépenses mensuelles = Oui, et j'ai un surplus de moins de 200 \$.	0,061	-0,232
Peut payer ses dépenses mensuelles = Non. J'aurais besoin de 200 \$ de plus pour couvrir toutes mes dépenses.	0,085	-0,135
Dépenses imprévues		
Si vous deviez payer une dépense imprévue équivalant à un mois de revenu, dans quelle proportion pourriez-vous la payer = Je pourrais la payer au complet.	-0,126	0,391
Si vous deviez payer une dépense imprévue équivalant à un mois de revenu, dans quelle proportion pourriez-vous la payer = Je pourrais la payer en partie.	0,029	-0,273
Probabilité de contracter une hypothèque d'une durée de plus de cinq ans (sans connaître le taux d'intérêt)		
Probabilité indiquée de contracter une hypothèque d'une durée de plus de cinq ans = Extrêmement probable	0,231	0,121
Probabilité indiquée de contracter une hypothèque d'une durée de plus de cinq ans = Probable	0,132	-0,034
Probabilité indiquée de contracter une hypothèque d'une durée de plus de cinq ans = Possible	-0,038	-0,054
Probabilité indiquée de contracter une hypothèque d'une durée de plus de cinq ans = Improbable	-0,199	-0,012
Probabilité indiquée de contracter une hypothèque d'une durée de plus de cinq ans = Très improbable	-0,126	0,033
Connaissance et attitudes à l'égard des hypothèques à long terme		
Je crois que les taux d'intérêt seront plus élevés dans cinq ans.	0,127	0,067
Je serais plus à l'aise d'avoir un taux fixe le plus longtemps possible pour éviter le risque d'une hausse du taux.	0,233	0,077
Il est important pour moi que les versements hypothécaires demeurent les mêmes tout au long du terme.	0,179	0,032
Les grandes banques encouragent les gens à contracter des hypothèques d'une durée de cinq ans ou moins.	-0,050	-0,035
Plus le terme d'une hypothèque est long, plus il est difficile d'y être admissible.	0,071	-0,047
Plus le terme d'une hypothèque est long, plus la pénalité associée à la résiliation du contrat est élevée.	-0,021	-0,024
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.	-0,066	-0,145
Éviter d'avoir à renouveler souvent mon hypothèque est une option que je trouve attrayante.	0,177	0,037
J'ai de la difficulté à imaginer ma vie dans dix ans.	0,044	-0,130
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.	-0,037	-0,119
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.	-0,023	-0,111



TAUX DE RÉPONSE DES PARTICIPANTS

Tableau 33: Calcul du taux de réponse de la collecte de données

Calcul du taux de réponse	Nombre	Pourcentage
Cas non valides	85	
Non résolu (U)	24 794	
Non-répondants qualifiés (IS)	983	
Répondants (R)	6 059	
Taux de participation / taux de réponse = $R / (U + IS + R)$		19 %



GUIDE DU MODÉRATEUR – ÉTUDE DE L’ACFC SUR LES PRÊTS HYPOTHÉCAIRES À LONG TERME

INTRODUCTION [10 MINUTES]

Expliquer aux participants :

- Le modérateur se présente : nom, société
- Le rôle du modérateur consiste à poser des questions et à veiller au bon déroulement de la rencontre. Le modérateur est objectif/n’a aucun intérêt direct.
- Objectif de l’étude et commanditaire : Agence de la consommation en matière financière du Canada (ACFC), un organisme du gouvernement du Canada. Objectif : explorer les points de vue et les enjeux en matière d’habitation.
- Durée de la rencontre (entre 1 heure et demie et 2 heures)
- Comme nous l’avons mentionné au moment d’organiser les groupes de discussion, nous enregistrons la rencontre sur bande audio et vidéo et quelques clients de l’ACFC sont présents à titre d’observateurs. La rencontre est enregistrée uniquement pour la prise de notes liées à l’étude et la rédaction du rapport. Les bandes ne seront pas remises à notre client.
- Veuillez noter que votre participation est confidentielle et volontaire. Ainsi, vous pouvez vous retirer de la discussion à tout moment. Nous n’avons communiqué à notre client aucun renseignement qui permettrait de vous identifier personnellement.
- Le rôle des participants : pas besoin d’être un expert; aucun consensus n’est requis; exprimer leur opinion ouvertement et en toute franchise; il n’y a pas de mauvaises réponses.
- Demander aux participants de se présenter et de parler de leur profession/de leurs loisirs, etc.

MISE EN TRAIN : Besoins et sources de renseignements [20 MINUTES]

- Pour commencer, j’aimerais que nous parlions des achats immobiliers, et en particulier de l’achat d’une maison.
- Pouvez-vous nommer des facteurs que vous prenez en compte lorsque vous envisagez l’achat d’une maison? [MODÉRATEUR : ÉCOUTER POUR LES ALLUSIONS AUX PRÊTS HYPOTHÉCAIRES/PRÊTEURS/TAUX D’INTÉRÊT, ETC. – si personne n’en parle, inciter en demandant « Qu’en est-il des facteurs liés au financement/aux prêts hypothécaires, etc.? »
- Dans quelle mesure connaissez-vous les prêts hypothécaires et les diverses options qui s’offrent à vous à titre d’emprunteur au moment de choisir un type de prêt hypothécaire en particulier? Supposons un instant que je n’y connais presque rien, voire rien du tout – que me diriez-vous? Que faut-il que je sache à ce sujet?

PREMIÈRE FEUILLE DE TRAVAIL



Bien. Je vais maintenant vous demander d'effectuer un court exercice. J'aimerais que vous répondiez aux questions suivantes du mieux que vous le pouvez – ne vous souciez pas d'utiliser un vocabulaire technique – j'aimerais que vous disiez dans vos PROPRES mots ce que vous comprenez de chacun des termes.

- Que signifie un taux d'intérêt « fixe » dans le contexte d'un prêt hypothécaire?
- Que signifie un taux d'intérêt « variable » dans le contexte d'un prêt hypothécaire?
- Qu'est-ce qui vous vient à l'esprit lorsque je prononce le mot « Amortissement »? Qu'est-ce que cela signifie?
- Qu'est-ce qui vous vient à l'esprit lorsque je prononce le mot « Terme »? Qu'est-ce que cela signifie?

Bien. Je vous demanderais maintenant de me présenter vos réponses. Nous allons faire un tour de table rapide – je vous rappelle que personne ne s'attend à ce que vous soyez des experts en la matière, alors ne craignez pas de présenter vos réponses.

Définitions :

- **Amortissement** : La période d'amortissement est la durée requise pour rembourser la totalité d'un prêt hypothécaire. L'amortissement peut s'échelonner sur quelques mois et jusqu'à 25 ans et plus.
- **Terme** : Le terme d'un prêt hypothécaire correspond à la période pendant laquelle le contrat hypothécaire est en vigueur. Cela comprend toutes les modalités de votre contrat hypothécaire, y compris le taux d'intérêt. Le terme peut être de quelques mois à 5 ans et plus.

SOURCES D'INFORMATION

- Quelles sources d'information consultez-vous/à quelles sources d'information faites-vous confiance pour obtenir des renseignements sur les prêts hypothécaires OU déterminer le prêt hypothécaire qui vous conviendrait le mieux? Vers quelle source vous tournez-vous pour obtenir des réponses à vos questions?
- Pourquoi vous tournez-vous vers cette source plutôt que d'autres?
- Est-il difficile d'obtenir les renseignements les plus à jour sur les prêts hypothécaires?/Est-il difficile de trouver des renseignements sur les prêts hypothécaires que vous comprenez et jugez dignes de confiance? Pourquoi?
- Parlons un peu plus des renseignements en ligne – s'il y a lieu, quelles sources en particulier consultez-vous en ligne – et pourquoi estimez-vous cette source plus digne de confiance que d'autres?
- Connaissez-vous les diverses options de terme offertes par les prêteurs? Comment avez-vous obtenu des renseignements sur les différentes options de terme?

FACTEURS INCITANT LES EMPRUNTEURS À CHOISIR DES PRÊTS HYPOTHÉCAIRES À LONG TERME [60 MINUTES]



[EN SUPPOSANT QUE LES PARTICIPANTS ONT ÉVOQUÉ LES PRÊTS À COURT TERME PAR RAPPORT AUX PRÊTS À LONG TERME] Vous avez été nombreux à mentionner la durée du prêt hypothécaire pour lequel vous présentez une demande. Pourquoi est-ce un facteur à prendre en compte? Quelles sont les termes de prêt hypothécaire offerts par les institutions financières?

Les prochaines questions portent sur le terme des prêts hypothécaires. Le terme d'un prêt hypothécaire peut s'échelonner sur quelques mois et sur des périodes plus longues, par exemple 5 ans, 10 ans et plus. Nous avons réparti la durée des prêts hypothécaires en deux catégories :

- 1. Prêts hypothécaires à court terme : 5 ans ou moins**
 - 2. Prêts hypothécaires à long terme : plus de 5 ans**
- Avez-vous appris quelque chose de nouveau ici? Qu'avez-vous appris en particulier?

[DANS LEURS MOTS]

- Si vous deviez me décrire les principales différences/les principaux avantages et inconvénients des prêts hypothécaires à court terme (5 ans ou moins) et des prêts hypothécaires à long terme (plus de 5 ans), que diriez-vous?

AVANTAGES DES PRÊTS HYPOTHÉCAIRES À LONG TERME

JE VAIS VOUS PRÉSENTER TROIS SCÉNARIOS et j'aimerais recueillir vos commentaires sur chacun :

SCÉNARIO 1 :

Vous magasinez pour un prêt hypothécaire – dans ce scénario, vous avez deux options :

Option 1 – vous pouvez choisir un prêt hypothécaire à taux fixe de 5 ans à un taux d'intérêt de 5,24 %; OU
Option 2 – vous pouvez décider d'opter pour un prêt hypothécaire à taux fixe de 10 ans à un taux d'intérêt de 6,60 %.

Laquelle des deux options choisiriez-vous? Qu'est-ce qui vous fait dire cela? Quels facteurs influencent votre décision dans un sens ou dans l'autre?

SCÉNARIO 2 :

Vous magasinez pour un prêt hypothécaire – dans ce scénario, vous avez deux options :

Option 1 – vous pouvez choisir un prêt hypothécaire à taux fixe de 5 ans à un taux d'intérêt de 5,24 %; OU
Option 2 – vous pouvez décider d'opter pour un prêt hypothécaire à taux fixe de 7 ans à un taux d'intérêt de 5,68 %.

Laquelle des deux options choisiriez-vous? Qu'est-ce qui vous fait dire cela? Quels facteurs influencent votre décision dans un sens ou dans l'autre?

SCÉNARIO 3 :

Vous magasinez pour un prêt hypothécaire – dans ce scénario, vous avez deux options :

Option 1 – vous pouvez choisir un prêt hypothécaire à taux variable de 5 ans à un taux d'intérêt de 4,1 %; OU

Option 2 – vous pouvez décider d'opter pour un prêt hypothécaire à taux fixe de 5 ans à un taux d'intérêt de 5,24 %.

Laquelle des deux options choisiriez-vous? Qu'est-ce qui vous fait dire cela? Quels facteurs influencent votre décision dans un sens ou dans l'autre?

MODÉRATEUR – INCITER EN POSANT LES QUESTIONS SUIVANTES, S'IL Y A LIEU



Taux d'intérêt prévisibles :

- **Qu'en est-il de la certitude sur le plan des coûts** – c'est-à-dire la possibilité de bénéficier de taux d'intérêt fixes pendant une période de temps prolongée? Selon vous, s'agit-il d'un avantage ou d'un inconvénient? Quels sont les avantages de ce type d'approche? Quels sont les inconvénients?
[SONDER SUR LA PROTECTION CONTRE LES HAUSSES POSSIBLES DES TAUX D'INTÉRÊT.]

Coûts associés aux prêts hypothécaires à long terme :

- Quels sont les **facteurs associés aux coûts** qui pourraient influencer sur votre décision d'opter pour un prêt hypothécaire à long terme (plus de 5 ans) plutôt que pour un prêt à court terme (5 ans ou moins)? Les prêts hypothécaires à long terme coûtent-ils plus cher à l'emprunteur que les prêts hypothécaires à court terme? Qu'est-ce qui vous fait dire cela? À votre avis, les institutions financières préfèrent-elles que vous choisissiez un prêt hypothécaire à long terme ou à court terme? Pourquoi?

Seuil de risque :

- L'obtention d'un taux d'intérêt fixe pendant une durée prolongée justifie-t-elle un taux d'intérêt plus élevé? Pourquoi? Jusqu'à quel point le taux d'intérêt pourrait-il être supérieur pour que vous soyez à l'aise de payer pour une sécurité accrue?

Y a-t-il d'autres avantages associés aux prêts hypothécaires à long terme, outre ceux que nous avons mentionnés jusqu'à maintenant?

INCONVÉNIENTS DES PRÊTS HYPOTHÉCAIRES À LONG TERME

Bien – J'aimerais prendre un moment pour discuter de certains des facteurs qui pourraient vous empêcher d'envisager un prêt hypothécaire d'une durée de plus de 5 ans. Commençons par dresser une liste :

[MODÉRATEUR : INSCRIRE SUR LE TABLEAU DE PAPIER ET DISCUTER EN PROFONDEUR AU BESOIN]

SI UN FACTEUR EN PARTICULIER N'EST PAS MENTIONNÉ, INCITER AU BESOIN :

Engagement financier

- Une éventuelle incertitude relativement à votre situation personnelle (emploi, situation familiale, enfants, maladie, déménagement, etc.) – est-ce un facteur que vous avez pris en compte? Dans quelle mesure s'agit-il d'un facteur important pour vous et pourquoi dites-vous cela?

Différence entre les taux d'intérêt des prêts hypothécaires à court et à long terme

- En ce qui concerne les taux d'intérêt des prêts hypothécaires – si vous deviez choisir entre un prêt à court terme assorti d'un taux légèrement meilleur et un prêt à plus long terme (par exemple, 10 ans) assorti d'un taux d'intérêt légèrement plus élevé, pour lequel opteriez-vous et pourquoi?

Fluctuations des taux d'intérêt favorisant les prêts hypothécaires à court terme par rapport aux prêts hypothécaires à long terme – c.-à-d. crainte d'opter pour un taux fixe



Difficulté d'obtenir des prêts hypothécaires à long terme

- Croyez-vous qu'il est difficile d'obtenir un prêt hypothécaire à long terme auprès d'une institution financière? Qu'est-ce qui vous fait dire cela?

DIVULGATION DE RENSEIGNEMENTS [10 MINUTES]

- Avez-vous le sentiment d'avoir suffisamment de renseignements/connaissances pour décider de la durée du terme de prêt hypothécaire qui convient le mieux à vos besoins?
- **SI OUI**, quels sont les principaux éléments que vous devez garder à l'esprit au moment de prendre une décision? **SI NON**, quels sont les renseignements que les banques ou les institutions financières devraient vous communiquer/transmettre pour vous aider à prendre une décision éclairée?

[MODÉRATEUR : ÉCOUTER POUR LES ALLUSIONS AUX PÉNALITÉS]

PÉNALITÉS Pour paiements anticipés[20 MINUTES]

J'aimerais que nous passions les dernières minutes de la rencontre à parler de renseignements précis sur les prêts hypothécaires qui pourraient vous intéresser.

Si je vous parle de pénalités pour paiement anticipés— de quoi est-il question exactement? À votre avis, dans quelles circonstances un emprunteur fait-il l'objet de pénalités? Dans quel scénario cela se produirait-il?

[MODÉRATEUR : ÉCOUTER EN PARTICULIER POUR LES ALLUSIONS À LA VENTE D'UNE MAISON AVANT LA FIN DU TERME DU PRÊT HYPOTHÉCAIRE]

Définition d'une pénalité pour paiement anticipé :

Une pénalité pour paiement anticipé représente des frais que votre prêteur pourrait exiger si :

- vous effectuez davantage de versements supplémentaires que ce qui est permis pour rembourser votre prêt hypothécaire
- vous résiliez votre contrat hypothécaire

Vos prêteurs pourraient utiliser les termes « frais de remboursement » ou « frais de rupture » pour désigner la pénalité pour paiement anticipé.

Les pénalités pour paiement anticipé représentent des milliers de dollars. Il est important de savoir dans quelles circonstances elles sont imposées et comment elles sont calculées par votre prêteur.

SCÉNARIO 1 SUR LES PÉNALITÉS :

- **SI NON MENTIONNÉ, DIRE :** D'accord, supposons pendant un instant que j'ai acheté une maison et que j'ai demandé et obtenu un prêt hypothécaire de 10 ans dans le cadre de cet achat. Ma conjointe et moi décidons ensuite d'acheter une maison plus grande. Pouvez-vous me dire quelles options s'offrent à moi en ce qui concerne le prêt hypothécaire associé à ma résidence actuelle?
[MODÉRATEUR : ÉCOUTER POUR LES MENTIONS DE TRANSFERT DU PRÊT HYPOTHÉCAIRE À UNE NOUVELLE MAISON, DE LA POSSIBILITÉ QUE L'ACHETEUR REPRENNE LE PRÊT HYPOTHÉCAIRE ET DE PAIEMENT D'UNE PÉNALITÉ]

SCÉNARIO 2 SUR LES PÉNALITÉS :

- Et si nous envisagions de déménager dans un logement plus petit et de vendre notre maison avant la fin du terme du prêt afin de devenir locataires – quelles seraient nos options dans un tel scénario?



CONCLUSION [5 MINUTES]

Nous avons couvert un grand nombre de sujets aujourd'hui. Je vous remercie d'avoir consacré du temps et de l'énergie pour venir nous faire part de votre opinion. Votre opinion est très importante et éclairante! Avez-vous d'autres commentaires que vous aimeriez formuler?