



# ENQUÊTE 2010 AUPRÈS DES EMPRUNTEURS HYPOTHÉCAIRES

SOCIÉTÉ CANADIENNE  
D'HYPOTHÈQUES ET DE LOGEMENT

## PRINCIPALES CONSTATATIONS DE L'ENQUÊTE DE 2010

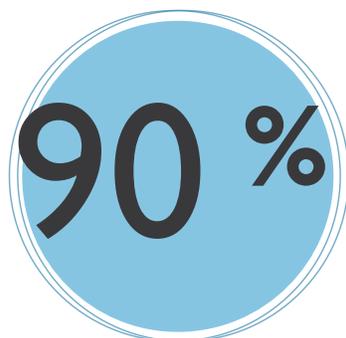
- L'INTERNET : OUTIL IMPORTANT POUR LES EMPRUNTEURS HYPOTHÉCAIRES
- LES ACCÉDANTS S'INFORMENT DES DIFFÉRENTES OPTIONS HYPOTHÉCAIRES
- PART DE MARCHÉ STABLE POUR LES COURTIER EN PRÊTS HYPOTHÉCAIRES
- LES EMPRUNTEURS SONT CONFIANTS QUANT À LEUR ACCESSION À LA PROPRIÉTÉ

### L'INTERNET : OUTIL IMPORTANT POUR LES EMPRUNTEURS HYPOTHÉCAIRES

Les consommateurs sont nombreux à s'informer des options hypothécaires avant de décider d'acheter une maison et, selon l'enquête, l'Internet est une source de renseignements de plus en plus répandue. Il en est ainsi tout particulièrement pour les accédants à la propriété. Près de neuf sur dix d'entre eux (89 %) utilisent l'Internet pour recueillir de l'information sur les options hypothécaires.



UTILITÉ : PRESQUE



Parmi toutes les ressources et tous les outils offerts en ligne et utilisés par les consommateurs pour recueillir de l'information sur les prêts hypothécaires, les calculateurs en ligne sont très populaires : 69 % des accédants les utilisent pour comparer les différentes options. Également, plus de la moitié des accédants ont consulté le site Web d'un prêteur précis pour obtenir de l'information sur les prêts hypothécaires. Une grande proportion des accédants (89 %) ont trouvé ces outils utiles.

Le recours à l'Internet pour obtenir de l'information sur les prêts hypothécaires est constant dans toutes les régions du pays. Aussi, les consommateurs de tous les groupes d'âge sont nombreux à utiliser l'Internet, mais ce sont les jeunes emprunteurs qui en font le plus grand usage.

### LES ACCÉDANTS S'INFORMENT DES DIFFÉRENTES OPTIONS HYPOTHÉCAIRES

L'enquête a permis de constater que les accédants s'informent au sujet des différentes options hypothécaires avant d'obtenir un prêt. Ils sont très nombreux à s'informer des modalités (84 %), à comparer ce qu'il leur en coûte en frais d'intérêt, selon différents scénarios (71 %), et à vérifier les taux d'intérêt offerts par les divers prêteurs (65 %).

En plus de chercher eux-mêmes de l'information, les accédants consultent un grand nombre de tierces personnes ainsi que des conseillers en prêts hypothécaires avant d'obtenir un prêt hypothécaire. Ils demandent l'avis des prêteurs hypothécaires (59 %), de la famille et des amis

(58 %), des courtiers en prêts hypothécaires (48 %) et des agents immobiliers (44 %). Plus des trois quarts des accédants disent avoir reçu des conseils sur les modalités hypothécaires et sur les taux fixes et variables. Les accédants indiquent également que les courtiers en prêts hypothécaires et les prêteurs hypothécaires influencent leur décision en matière de prêt hypothécaire plus que plusieurs autres tierces parties.

### PARMI LES ACCÉDANTS...

**90 %**

**DISENT AVOIR PRIS LEUR DÉCISION EN SACHANT BIEN QUELLES ÉTAIENT LES OPTIONS QUI LEUR ÉTAIENT OFFERTES**

**85 %**

**DISENT QU'ILS AVAIENT UNE BONNE IDÉE DU MONTANT DE PRÊT HYPOTHÉCAIRE CONVENANT À LEURS MOYENS, AVANT DE PROCÉDER À LEUR ACHAT**

Le temps consacré à faire eux-mêmes des recherches et à consulter des conseillers en prêts hypothécaires en vaut nettement la peine. Selon l'enquête, une très grande proportion des accédants (90 %) disent avoir pris leur décision en sachant bien quelles étaient les options qui leur étaient offertes. De plus, 85 % disent avoir une bonne idée du montant de prêt hypothécaire convenant à leurs moyens, avant de procéder à leur achat et 75 %, que le processus d'obtention du prêt hypothécaire a été facile et simple.

La fidélité au prêteur est plus courante chez les propriétaires qui renouvellent ou refinancent leur prêt hypothécaire : 88 % des propriétaires qui renouvellent et 70 % des propriétaires qui refinancent n'ont pas changé de prêteur pour obtenir leur prêt hypothécaire courant.

Ces taux de fidélité sont plus ou moins les mêmes depuis quelques années. La fidélité au prêteur est moins courante chez les emprunteurs qui demandent un prêt achat. Un peu moins de la moitié des accédants (46 %) ont choisi de contracter un prêt hypothécaire auprès de l'établissement financier avec lequel ils faisaient affaire à l'époque (résultats semblables à ceux de l'an dernier), tandis que 58 % des acheteurs déjà propriétaires n'ont pas changé de prêteur lorsqu'ils ont contracté leur plus récent prêt.

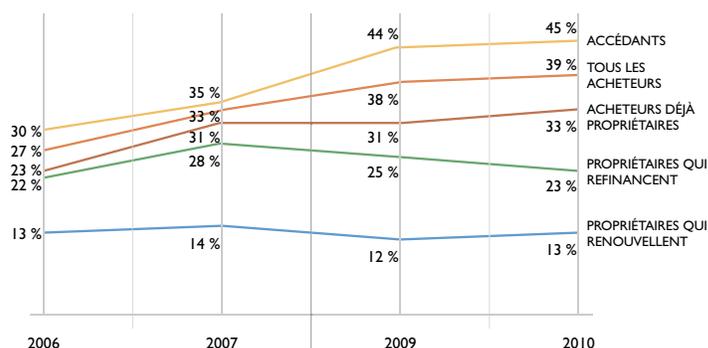
### Signification de la fidélité au prêteur

Pour les acheteurs déjà propriétaires et les propriétaires qui renouvellent ou refinancent leur prêt hypothécaire, la fidélité au prêteur signifie qu'ils ont contracté leur prêt courant auprès du même prêteur avec lequel ils avaient fait affaire initialement.

Pour les accédants, cela signifie qu'ils ont obtenu leur prêt hypothécaire courant auprès de l'établissement financier avec lequel ils faisaient affaire au moment où ils ont contracté leur prêt.

### PART DE MARCHÉ STABLE POUR LES COURTIER EN PRÊTS HYPOTHÉCAIRES

Les résultats de l'enquête révèlent que la part de marché des courtiers en prêts hypothécaires est demeurée stable au cours de la dernière année. Les courtiers continuent d'être la source la plus utilisée par les accédants (45 %) et les acheteurs déjà propriétaires (33 %), comparativement aux propriétaires qui refinancent ou renouvellent leur prêt, dont les pourcentages sont demeurés assez stables depuis 2006, atteignant respectivement 23 % et 13 %.



Comme ce fut le cas en 2009, le recours aux courtiers en prêts hypothécaires est le plus marqué dans l'Ouest canadien, où 53 % des acheteurs de la Colombie-Britannique et 41 % des acheteurs demeurant dans les Prairies ont demandé à un courtier de négocier leur prêt hypothécaire.

En outre, dans l'ensemble, les répondants qui ont demandé les services d'un courtier pour leur plus récent prêt hypothécaire ont une attitude positive à l'égard du courtier qu'ils ont utilisé : environ huit répondants sur dix sont d'avis que le courtier a pris le temps de bien comprendre leur situation financière et leurs besoins en matière de prêts hypothécaires.

Selon les emprunteurs, il est avantageux de faire affaire avec les courtiers en prêts hypothécaires pour plusieurs raisons : ils sont en mesure d'obtenir les meilleures modalités ou le meilleur taux, il s'agit d'une option pratique et ils permettent de gagner du temps.

Pour tous les segments, la famille et les amis sont la principale source de recommandations pour les courtiers (36 %). Ceci démontre le rôle que jouent la famille et les amis des clients comme sources de recommandations et l'importance du bouche à oreille.

## LES EMPRUNTEURS SONT CONFIANTS QUANT À LEUR ACCESSION À LA PROPRIÉTÉ

Malgré les difficultés économiques, les résultats de 2010 ont été dans l'ensemble solides en ce qui concerne l'attitude des emprunteurs hypothécaires quant à l'accession à la propriété et à l'immobilier. Une grande proportion des acheteurs récents (92 %) sont d'avis que l'immobilier est un bon placement à long terme et 77 % conviennent que le moment est propice à l'achat d'une maison. Ces opinions sont généralement partagées par les répondants de tous les coins du pays.



**DES ACHETEURS SONT D'ACCORD QUE « L'ACHAT D'UNE PROPRIÉTÉ EST UN BON PLACEMENT À LONG TERME »**

Lorsqu'on leur demande combien de temps ils ont pris pour planifier leur achat, plus des deux tiers (70 %) des acheteurs récents ont dit avoir consacré au moins 6 mois à planifier leur achat. La moyenne nationale est de 12 mois, les acheteurs des Prairies y consacrant 9 mois et les Québécois, 15 mois.



**DES ACHETEURS SE DÉCLARENT GÉNÉRALEMENT À L'AISE PAR RAPPORT À LEUR DETTE HYPOTHÉCAIRE ACTUELLE**



Les résultats de l'enquête montrent également que les acheteurs sont à l'aise par rapport à leur dette hypothécaire; 81 % ont en effet indiqué qu'ils étaient plutôt à l'aise par rapport à leur dette hypothécaire actuelle. Cette confiance se reflète par l'attitude positive qu'ont les acheteurs récents relativement à leur stabilité financière. Quatre répondants sur cinq (80 %) ont confiance que leur situation financière sera stable au cours de la prochaine année et 91 % indiquent que leur revenu devrait demeurer stable ou augmenter au cours des prochaines années.

## LE COMPORTEMENT DES EMPRUNTEURS HYPOTHÉCAIRES

Constatations clé :

- 90 % des acheteurs déjà propriétaires et 71 % des accédants à la propriété se sont servis de leurs propres ressources financières pour faire une mise de fonds;

- 68 % des acheteurs récents pensent qu'il est probable qu'ils rembourseront leur prêt hypothécaire avant la fin de la période d'amortissement courante de leur prêt;

### PLUS DES DEUX TIERS

**68 %**

**DES ACHETEURS RÉCENTS PENSENT QU'IL EST FORTEMENT PROBABLE QU'ILS REMBOURSERONT LEUR EMPRUNT HYPOTHÉCAIRE PLUS TÔT**

- Depuis qu'ils ont contracté leur prêt hypothécaire, 27 % des acheteurs récents ont soit versé un montant forfaitaire, soit augmenté les paiements réguliers;
- Près de 80 % des emprunteurs ont choisi une période d'amortissement de 25 ans ou moins.

## À PROPOS DE L'ENQUÊTE

Entre le 11 et le 28 février 2010, la SCHL a réalisé une enquête en ligne auprès de 2 503 emprunteurs hypothécaires récents — tous principaux décideurs — et il en résulte un tableau unique des attitudes et des comportements.

La SCHL mène cette enquête depuis 1999. Les constatations de l'enquête sont la contribution que nous vous apportons, en tant que partenaire de confiance en matière d'assurance prêt hypothécaire. Nous sommes convaincus que vous pouvez les utiliser pour déceler les occasions d'affaires et resserrer vos liens avec vos clients.

## DÉFINITIONS

Aux fins de la présente enquête, les emprunteurs hypothécaires récents sont répartis entre les segments suivants :

- Accédants à la propriété – emprunteurs qui ont acheté leur première maison au cours des 12 derniers mois.
- Acheteurs déjà propriétaires – emprunteurs qui ont déjà possédé une maison et qui ont acheté une maison au cours des 12 derniers mois.
- Propriétaires qui renouvellent – propriétaires qui ont renouvelé leur emprunt hypothécaire au cours des 12 derniers mois.
- Propriétaires qui refinancent – propriétaires qui ont refinancé leur emprunt hypothécaire au cours des 12 derniers mois.

[www.schl.ca](http://www.schl.ca)

© 2010 Société canadienne d'hypothèques et de logement. Tous droits réservés. Ce document est la propriété exclusive de la Société canadienne d'hypothèques et de logement. Il est strictement interdit de le reproduire, de le copier ou de le distribuer, en totalité ou en partie, de quelque façon que ce soit, sans l'autorisation écrite préalable de la Société canadienne d'hypothèques et de logement.

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