

# LE MARCHÉ SOUS LA LOUPE

## RMR de Hamilton



SOCIÉTÉ CANADIENNE D'HYPOTHÈQUES ET DE LOGEMENT

Date de diffusion : novembre 2016

« Les membres de la génération Y sont maintenant plus nombreux que les baby-boomers. Puisqu'ils arrivent à l'âge où les dépenses sont les plus élevées, le comportement d'achat est sur le point de changer. Beaucoup de membres de cette cohorte retarderont le moment de franchir de grandes étapes, comme se marier et avoir des enfants, ce qui fera augmenter le nombre de ménages d'une seule personne. Cette tendance continuera de soutenir la demande d'appartements en copropriété et de maisons en rangée, du moins à court terme. »



Abdul Kargbo  
Analyste principal de marché  
Hamilton et Brantford, Ontario

### ABONNEZ-VOUS MAINTENANT!

à cette publication et à d'autres rapports du CAM en passant par le Bureau de commandes, à l'adresse [www.schl.ca/marchedelhabitation](http://www.schl.ca/marchedelhabitation). C'est pratique et rapide! Vous pouvez consulter, imprimer ou télécharger les publications, ou encore vous y abonner et les recevoir par courriel, le jour même où elles sont diffusées. Mieux encore, la version électronique des produits nationaux standards est maintenant gratuite.

## Incidence de la génération Y sur le marché de l'habitation de Hamilton

### Faits saillants

- Depuis 2012, la génération Y s'accroît plus rapidement que celle du baby-boom. À Hamilton, la croissance estimée de la génération Y, composée des enfants des baby-boomers, provient en bonne partie du solde élevé de la migration infraprovinciale (à l'intérieur même de la province). La génération Y est en passe de transformer l'économie de Hamilton et l'activité sur le marché de l'habitation.
- La demande venant des accédants à la propriété s'est déplacée des maisons individuelles vers les maisons en rangée et les appartements en copropriété, principalement à cause du prix élevé des habitations.
- Depuis 2012, moins d'accédants à la propriété choisissent un prêt hypothécaire à taux fixe. La raison pourrait en être qu'ils sont nombreux à penser que les taux hypothécaires resteront exceptionnellement bas encore longtemps.

### Introduction

Le présent rapport étudie l'effet des changements démographiques sur le marché de l'habitation de Hamilton. Il porte essentiellement sur les enfants des baby-boomers nés entre 1972 et 1992<sup>1</sup>, la génération Y. Selon les stéréotypes, ce sont des enfants de l'ère informatique, à l'aise avec les communications numériques; ils sont d'origines ethniques variées, modérément conformistes et indifférents au fossé entre les générations. Selon les données du Recensement de 2011, les enfants des baby-boomers constituaient 27 % de la population totale de la région métropolitaine de recensement (RMR) de Hamilton.

<sup>1</sup> Source : Statistique Canada, Division des statistiques sur la santé, Statistique de l'état civil.

En 2011, ils avaient entre 19 et 39 ans. La génération Y est un bon exemple de cohorte dont la tendance démographique est susceptible d'avoir une influence déterminante sur le marché de l'habitation.

Le débat entre la propriété et la location se poursuit au sein de la génération Y, et des arguments opposés brouillent le processus décisionnel. La forte croissance du prix des habitations a intensifié la demande locative et incité de nombreux ménages de la génération Y à reporter leur décision d'acquérir un logement. À la place, ceux-ci ont dû opter pour la location, la colocation ou la cohabitation avec leurs parents. Toutefois, le potentiel de cette cohorte est crucial pour les perspectives du marché de l'habitation. Dans ce contexte, la génération Y prend beaucoup d'importance, puisque la décision de louer ou d'acheter a une incidence directe sur la demande de logements et l'économie.

Les tendances démographiques mettent en évidence la composition de la population : âge, race, sexe, revenu, mouvements migratoires et croissance de la population. Ces facteurs ont une incidence sur les prix de l'immobilier et les types de logements recherchés. Des changements importants dans la composition de la population peuvent avoir de profondes répercussions sur le marché de l'habitation pendant des dizaines d'années. Selon les estimations démographiques de Statistique Canada, la génération Y a connu en 2015 une croissance plus rapide que celle du baby-boom.

## Constataions

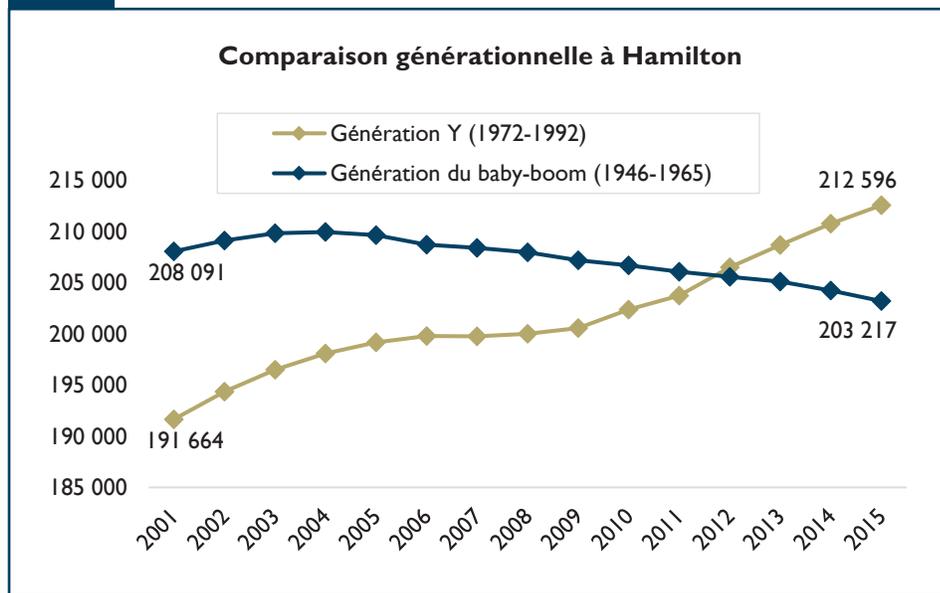
### Première constatation : Depuis 2012, la génération Y croît plus vite que celle des baby-boomers à Hamilton

La génération Y connaît une croissance plus rapide que celle du baby-boom depuis 2012 (voir la figure 1). Ce changement générationnel continuera de soutenir la demande d'appartements et de maisons en rangée, étant donné la hausse continue du prix des habitations. La plupart des membres de la génération Y ont atteint l'âge où l'on quitte le marché locatif pour acheter un logement, puisqu'ils ont entre 24 et 44 ans en 2016. À Hamilton, l'âge moyen des accédants à la propriété a constamment tourné autour de 36 ans durant la période 2005-2015, selon des données de la SCHL<sup>2</sup>. En 2015, 53 % d'entre eux

avaient moins de 35 ans. À Hamilton, la proportion d'accédants à la propriété ayant entre 25 et 44 ans a augmenté, passant de 73 % en 2005 à 75 % en 2015.

La croissance estimée de la génération Y est en bonne partie le résultat d'une migration infraprovinciale nette élevée. Plus précisément, la part attribuable aux membres de cette génération atteignait 52 % en 2015 et dépassait largement le niveau enregistré en 2005. Dans une moindre mesure, la migration internationale a favorisé l'accroissement de la génération Y. Les flux annuels de nouveaux arrivants n'ont pas toujours été constants dans la RMR de Hamilton, en partie à cause de la faible croissance économique de l'agglomération, mais aussi en raison de l'évolution de la conjoncture économique et politique des pays d'origine des immigrants.

Figure 1



Source : SCHL (adaptation de données de Statistique Canada, Estimations de la population par RMR)

<sup>2</sup> Le présent rapport utilise les données de la SCHL sur les prêts hypothécaires à rapport prêt-valeur élevé comme approximation du nombre d'accédants à la propriété. Il n'existe pas de données complètes sur les prêts à rapport prêt-valeur faible ni sur les prêts ordinaires contractés par les accédants à la propriété.

## Deuxième constatation : La proportion d'accédants à la propriété qui achètent une maison individuelle est en baisse à Hamilton

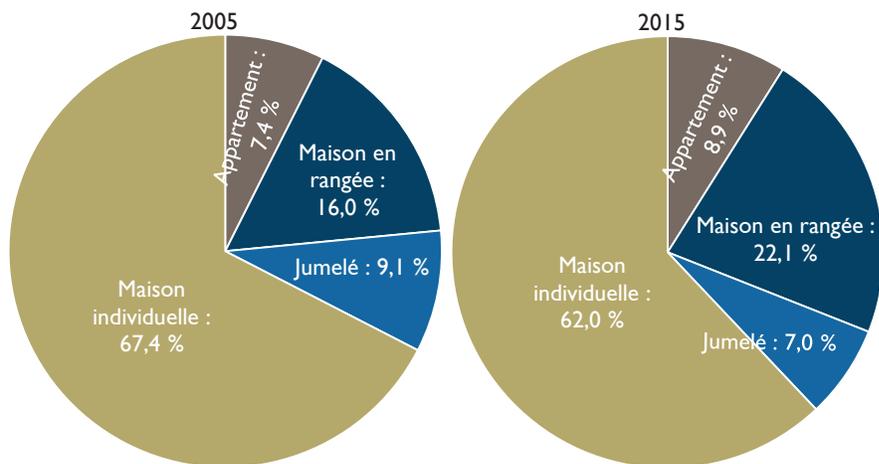
Les logements individuels ont été les habitations les plus achetées chaque année, de 2005 à 2015. Cependant, la part des accédants à la propriété qui acquièrent ce type de logement dans la RMR de Hamilton est descendue à 62 % en 2015, après s'être établie à 67,4 % en 2005. La proportion de jumelés a diminué, elle aussi : elle était de 7 % en 2015, contre 9,1 % en 2005. Pendant cette période, la part des maisons en rangée et des appartements en copropriété s'est accrue. Selon les données de la SCHL, elle est passée de 16 à 22,1 % dans le premier cas et de 7,4 à 8,9 % dans le second (voir les figures 2a et 2b). La demande venant des accédants à la propriété s'est déplacée des maisons individuelles vers les maisons en rangée et les appartements en copropriété, principalement à cause du prix élevé des habitations. Les choix liés au mode de vie jouent aussi un rôle dans cette mutation structurelle de la demande.

À Hamilton, la proportion d'accédants à la propriété qui habitaient chez leurs parents avant de devenir propriétaires a atteint 22 % en 2015, après s'être établie à 17 % en 2005. Cette tendance s'amplifie constamment depuis la récession des années 2008-2009, selon les données de la SCHL.

L'augmentation du nombre de ménages d'une seule personne est un autre facteur qui a contribué au glissement de la demande venant des accédants à la propriété vers les logements collectifs. Les données de la SCHL pour Hamilton montrent que la proportion d'accédants qui étaient mariés ou en union de fait au moment d'acheter un logement est passée de 56 % en 2005 à 50 % en 2015.

Figure 2

### Préférence des accédants à la propriété par type de logement à Hamilton



Source : SCHL

Cette tendance est restée au même point entre 2011 et 2013, mais elle décroît depuis.

## Troisième constatation : Les accédants à la propriété continuent de privilégier les prêts hypothécaires à taux fixe à Hamilton

Les accédants à la propriété sont en général moins enclins au risque, ce qui explique pourquoi, à Hamilton, les prêts hypothécaires à taux fixe ont eu leur préférence au cours des dix dernières années. En dépit de cette popularité persistante, la proportion de ceux qui optent pour des prêts à taux fixe est tombée à son point le plus bas, soit 65 %, durant la récession de 2008-2009. Elle a subi peu de changement jusqu'en 2011, puis s'est mise à diminuer à la suite d'un pic enregistré en 2012 (voir la figure 3). Une explication plausible pourrait être que de nombreux accédants à la propriété pensent que les taux hypothécaires resteront exceptionnellement bas encore longtemps.

## Conclusion

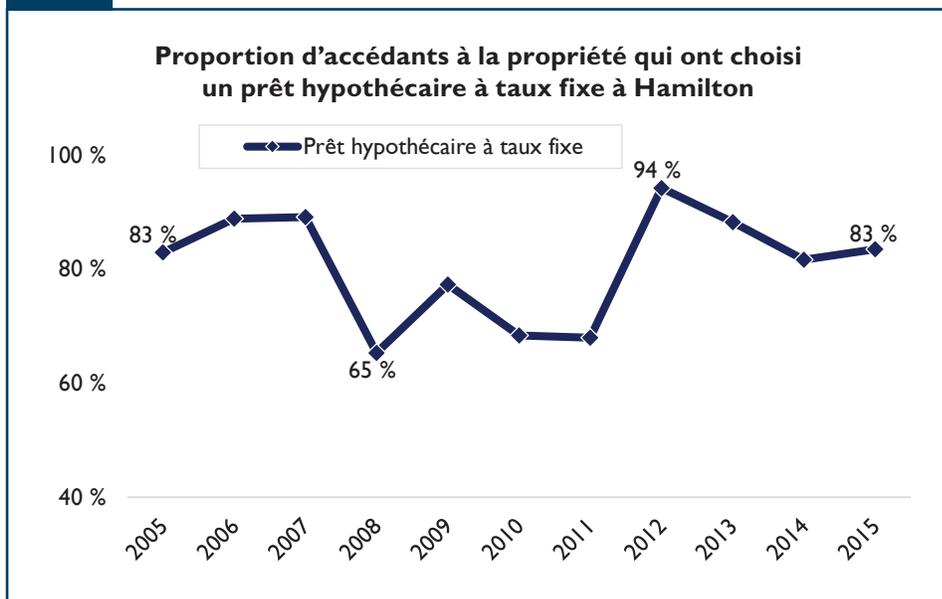
Étant donné que la taille de la population et la pyramide d'âge sont les principaux facteurs de l'augmentation du nombre de ménages, le vieillissement de la population de Hamilton au cours des trente prochaines années aura des conséquences importantes pour les professionnels du secteur de l'habitation. À titre d'exemple, les constructeurs résidentiels veulent pouvoir évaluer dans quelle mesure la croissance future du nombre de ménages influera sur la demande de logements neufs. De même, les responsables des politiques de tous les ordres de gouvernement souhaitent mesurer l'incidence de la demande de logements future sur l'activité économique et les services.

À Hamilton, les membres de la génération Y sont maintenant plus nombreux que les baby-boomers. Cela signifie que leur pouvoir d'achat changera à mesure qu'ils arriveront à l'âge où les dépenses sont les plus élevées. En 2015, les membres de cette cohorte avaient entre 23 et 43 ans. Ils seront le moteur de l'achat

et de la vente de logements pendant des dizaines d'années. Cependant, puisque la propriété d'un logement est de moins en moins abordable et que les responsables des politiques cherchent à ralentir l'activité sur les marchés de l'habitation, la demande de logements locatifs – un proche substitut – s'intensifiera à court terme.

Les acheteurs de l'extérieur de la région continuent de stimuler les ventes d'habitations dans la RMR de Hamilton. L'écart de prix qui se creuse constamment entre Hamilton et la région du Grand Toronto (RGT) attire davantage d'acheteurs torontois, en particulier les accédants à la propriété qui, en général, sont plus sensibles au prix. Plus précisément, la proportion d'accédants qui ont quitté la RGT pour Hamilton est passée de 32 % en 2005 à 36 % en 2015, selon les données de la SCHL. Dans ce groupe, 53 % ont acheté une maison individuelle, 28 % une maison en rangée, 11 % un appartement et 8 % un jumelé. Cela semble indiquer que les accédants à la propriété qui sont chassés du marché de la RGT à cause des prix élevés viennent à Hamilton

Figure 3



Source : SCHL

pour acquérir une habitation avec entrée privée, type de logement dont l'offre est limitée à Toronto.

Nous nous attendons à ce que le nombre de ménages d'une seule personne augmente plus rapidement au sein de la génération Y entre 2016 et 2026. Cette prévision s'appuie sur le fait que beaucoup de membres de cette cohorte retarderont le moment

de franchir de grandes étapes, comme se marier et avoir des enfants. Le nombre grandissant de femmes au sein de la population active contribuera aussi à l'accroissement des ménages d'une personne. Cette tendance continuera de soutenir la demande d'appartements en copropriété et de maisons en rangée, du moins à court terme.

## LA SCHL : AU CŒUR DE L'HABITATION

La Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) est l'organisme national responsable de l'habitation au Canada depuis près de 70 ans.

La SCHL aide les Canadiens à répondre à leurs besoins en matière de logement. En tant qu'autorité en matière d'habitation au Canada, elle contribue à la stabilité du marché de l'habitation et du système financier, vient en aide aux Canadiens dans le besoin et fournit des résultats de recherches et de l'information aux gouvernements, aux consommateurs et au secteur de l'habitation. La SCHL exerce ses activités en s'appuyant sur trois principes fondamentaux : gestion prudente des risques, solide gouvernance d'entreprise et transparence.

Pour obtenir des renseignements supplémentaires, veuillez consulter le site Web de la SCHL à <http://www.schl.ca> ou suivez-nous sur [Twitter](#), [LinkedIn](#), [Facebook](#) et [YouTube](#).

Vous pouvez aussi communiquer avec nous par téléphone, au 1-800-668-2642, ou par télécopieur, au 1-800-245-9274.

De l'extérieur du Canada, composez le 613-748-2003 (téléphone) ou le 613-748-2016 (télécopieur).

La Société canadienne d'hypothèques et de logement souscrit à la politique du gouvernement fédéral sur l'accès des personnes handicapées à l'information. Si vous désirez obtenir la présente publication sur des supports de substitution, composez le 1-800-668-2642.

La gamme complète des publications nationales standards du Centre d'analyse de marché (CAM) est offerte gratuitement, en format électronique, sur le site Web de la SCHL. Vous pouvez consulter, imprimer ou télécharger les éditions déjà parues, ou encore vous abonner aux futures éditions et recevoir automatiquement, par courriel, de l'information sur le marché le jour même où elle est diffusée : c'est rapide et pratique! Visitez le <http://www.schl.ca/marchedelhabitation>.

Pour en savoir davantage au sujet du CAM et de la mine de renseignements sur le marché de l'habitation qu'il met à votre disposition, rendez-vous au <http://www.schl.ca/marchedelhabitation>.

Pour vous abonner à la version papier des publications du CAM, veuillez composer le 1-800-668-2642.

©2016, Société canadienne d'hypothèques et de logement. Tous droits réservés. La SCHL autorise toute utilisation raisonnable du contenu de la présente publication, à la condition toutefois que ce soit à des fins personnelles, pour des recherches d'affaires ou d'intérêt public, ou encore dans un but éducatif. Elle accorde le droit d'utiliser le contenu à titre de référence générale dans des analyses écrites ou dans la présentation de résultats, de conclusions ou de prévisions, et de citer de façon limitée les données figurant dans la présente publication. La SCHL autorise également l'utilisation raisonnable et restreinte du contenu de ses rapports dans des publications commerciales, sous réserve des conditions susmentionnées. Elle conserve toutefois le droit d'exiger, pour une quelconque raison, l'interruption d'une telle utilisation.

Chaque fois que le contenu d'une publication de la SCHL est utilisé, y compris les données statistiques, il faut en indiquer la source comme suit :

Source : SCHL (ou, selon le cas, « Adaptation de données provenant de la SCHL »), titre de la publication, année et date de diffusion.

À défaut de quoi ledit contenu ne peut être reproduit ni transmis à quiconque. Lorsqu'une organisation se procure une publication, elle ne doit pas en donner l'accès à des personnes qui ne sont pas à son emploi. La publication ne peut être affichée, que ce soit en partie ou en totalité, dans un site Web qui serait ouvert au public ou accessible à des personnes qui ne travaillent pas directement pour l'organisation. Pour obtenir la permission d'utiliser le contenu d'une publication d'analyse de marché de la SCHL à des fins autres que celles susmentionnées ou de reproduire de grands extraits ou l'intégralité des publications d'analyse de marché de la SCHL, veuillez remplir le [Formulaire de demande de reproduction de documents protégés par les droits d'auteur de la SCHL](#) et le faire parvenir au Centre canadien de documentation sur l'habitation (CCDH) par courriel, à l'adresse suivante : [chic@schl.ca](mailto:chic@schl.ca). Veuillez fournir les informations suivantes au CCDH : Titre de la publication, année et date de diffusion.

Sans limiter la portée générale de ce qui précède, il est interdit de traduire un extrait de publication sans l'autorisation préalable écrite de la Société canadienne d'hypothèques et de logement.

Les renseignements, analyses et opinions contenus dans cette publication sont fondés sur diverses sources jugées fiables, mais leur exactitude ne peut être garantie, et ni la Société canadienne d'hypothèques et de logement ni ses employés n'en assument la responsabilité.

# Marché de l'habitation : notre savoir à votre service

## RAPPORTS GRATUITS EN LIGNE

*Des données et des analyses aux échelles locale, régionale et nationale qui portent sur la conjoncture des marchés et les tendances futures.*

- Statistiques du logement au Canada
- Rapport sur les copropriétaires
- Bulletin mensuel d'information sur le logement
- Évaluation du marché de l'habitation
- Le marché sous la loupe
- Actualités habitation – Tableaux
- Perspectives du marché de l'habitation, Canada
- Perspectives du marché de l'habitation : faits saillants – régions et le nord
- Perspectives du marché de l'habitation – (Canada et principaux centres urbains)
- Tableaux de données sur le marché de l'habitation – Quelques centres urbains du Centre-Sud de l'Ontario
- Données provisoires sur les mises en chantier
- Rapports sur le marché locatif : Faits saillants – Canada et les provinces
- Rapports sur le marché locatif – Grands centres
- Construction résidentielle en bref, centres urbains des Prairies
- Rapport sur les résidences pour personnes âgées

## TABLEAUX DE DONNÉES EN LIGNE GRATUITS

- Données sur la construction de maisons neuves par municipalité
- Tableaux de données détaillées tirées de l'Enquête sur les logements locatifs
- Tableaux de données annuelles détaillées sur la construction résidentielle

**Obtenez tout de suite l'information dont vous avez besoin!**

**Cliquez sur [www.schl.ca/marchedelhabitation](http://www.schl.ca/marchedelhabitation) pour consulter ou télécharger des publications ou encore pour vous abonner.**

Les rapports électroniques du Centre d'analyse de marché de la SCHL procurent une foule de renseignements détaillés sur les marchés national, provinciaux, régionaux et locaux.

- **Prévisions et analyses :** renseignements sur les tendances futures du marché de l'habitation aux échelles locale, régionale et nationale.
- **Données et statistiques :** renseignements sur les différents aspects du marché de l'habitation – mises en chantier, loyers, taux d'inoccupation, et beaucoup plus!

## PORTAIL DE L'INFORMATION SUR LE MARCHÉ DE L'HABITATION!

*Les données sur l'habitation comme vous les voulez.*

- Guichet unique
- Accès simple et rapide
- Données à l'échelle des quartiers

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

## L'Observateur du logement en ligne

On y présente, sous forme de feuillets et de vidéos :

- analyses et données;
- observations pertinentes;
- mises à jour sur les conditions et tendances en matière de logement; et bien plus encore!

Tous les liens peuvent être facilement diffusés sur les médias sociaux!



**Abonnez-vous dès aujourd'hui pour demeurer informé!**  
[www.schl.ca/observateur](http://www.schl.ca/observateur)