

## Statistiques sur le logement du Canada

# Ventes immobilières résidentielles en 2018 : qui sont les acheteurs du marché immobilier?

par Annik Gougeon et Oualid Moussouni

Date de diffusion : le 21 septembre 2021



Statistique  
Canada

Statistics  
Canada

Canada

---

## Comment obtenir d'autres renseignements

Pour toute demande de renseignements au sujet de ce produit ou sur l'ensemble des données et des services de Statistique Canada, visiter notre site Web à [www.statcan.gc.ca](http://www.statcan.gc.ca).

Vous pouvez également communiquer avec nous par :

**Courriel** à [STATCAN.infostats-infostats.STATCAN@canada.ca](mailto:STATCAN.infostats-infostats.STATCAN@canada.ca)

**Téléphone** entre 8 h 30 et 16 h 30 du lundi au vendredi aux numéros suivants :

- |   |                |
|---|----------------|
| • Service de renseignements statistiques                                    | 1-800-263-1136 |
| • Service national d'appareils de télécommunications pour les malentendants | 1-800-363-7629 |
| • Télécopieur   | 1-514-283-9350 |

### Programme des services de dépôt

- |                             |                |
|-----------------------------|----------------|
| • Service de renseignements | 1-800-635-7943 |
| • Télécopieur               | 1-800-565-7757 |

## Normes de service à la clientèle

Statistique Canada s'engage à fournir à ses clients des services rapides, fiables et courtois. À cet égard, notre organisme s'est doté de normes de service à la clientèle que les employés observent. Pour obtenir une copie de ces normes de service, veuillez communiquer avec Statistique Canada au numéro sans frais 1-800-263-1136. Les normes de service sont aussi publiées sur le site [www.statcan.gc.ca](http://www.statcan.gc.ca) sous « Contactez-nous » > « [Normes de service à la clientèle](#) ».

## Note de reconnaissance

Le succès du système statistique du Canada repose sur un partenariat bien établi entre Statistique Canada et la population du Canada, les entreprises, les administrations et les autres organismes. Sans cette collaboration et cette bonne volonté, il serait impossible de produire des statistiques exactes et actuelles.

Publication autorisée par le ministre responsable de Statistique Canada

© Sa Majesté la Reine du chef du Canada, représentée par le ministre de l'Industrie 2021

Tous droits réservés. L'utilisation de la présente publication est assujettie aux modalités de l'[entente de licence ouverte](#) de Statistique Canada.

Une [version HTML](#) est aussi disponible.

*This publication is also available in English.*

---

# Ventes immobilières résidentielles en 2018 : qui sont les acheteurs du marché immobilier?

par **Annik Gougeon** et **Oualid Moussouni**

Division de l'investissement, des sciences et de la technologie

## Aperçu

Le Programme de la statistique du logement canadien (PSLC) utilise de nouvelles données sur les ventes pour explorer les caractéristiques des propriétés vendues et de leurs acheteurs dans une série en trois parties. Dans la deuxième partie de cette série, le présent article porte sur le profil des acheteurs de la Nouvelle-Écosse, du Nouveau-Brunswick et de la Colombie-Britannique qui ont acheté une propriété résidentielle du 1<sup>er</sup> janvier au 31 décembre 2018. De nouveaux renseignements sont fournis sur les différences selon le sexe, le nombre d'acheteurs, le type de famille, les acheteurs d'une première propriété et le statut d'immigrant.

## Faits saillants

- Les familles comptant un couple avec enfants qui ont acheté des propriétés résidentielles présentaient d'importantes différences entre le revenu des acheteurs de sexe masculin et des acheteuses de sexe féminin, particulièrement en Colombie-Britannique.
- Les acheteurs d'une première propriété avaient des revenus plus élevés que les acheteurs déjà propriétaires en Colombie-Britannique, tandis que la tendance inverse était observée en Nouvelle-Écosse et au Nouveau-Brunswick.
- Une minorité d'acheteurs ont acheté une propriété seuls dans les trois provinces. Au Nouveau-Brunswick, 35,5 % des acheteurs ont acheté une propriété seuls, comparativement à 25,3 % en Colombie-Britannique, où les propriétés étaient presque quatre fois plus chères.
- La Colombie-Britannique affichait la plus grande part des achats effectués par un groupe de trois acheteurs ou plus. Ces achats étaient plus fréquents chez les immigrants que chez les acheteurs non immigrants.
- Les immigrants achetaient des propriétés plus coûteuses que celles achetées par les non-immigrants. Ces propriétés étaient plus récentes et avaient tendance à être situées dans des régions métropolitaines offrant un accès élargi aux services sociaux, au soutien communautaire et aux emplois. La plupart des acheteurs immigrants ont été admis au Canada dans des catégories d'admission économique dont les demandeurs sont hautement qualifiés et ont une expérience de travail antérieure.

## Introduction

Pour la première fois, le Programme de la statistique du logement canadien (PSLC) fournit des renseignements sur les acheteurs de biens immobiliers et les propriétés achetées du 1<sup>er</sup> janvier au 31 décembre 2018 en Nouvelle-Écosse, au Nouveau-Brunswick et en Colombie-Britannique. La [première partie](#) de cette série en trois parties a donné un aperçu des propriétés vendues et de leurs caractéristiques, y compris leur répartition géographique, le type de propriétés, le prix de vente et la superficie habitable.

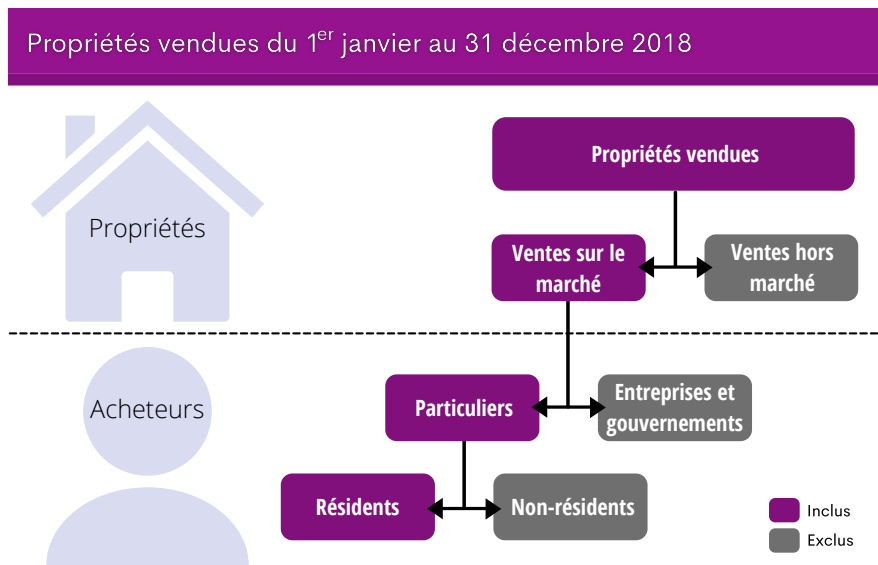
Ce deuxième article présente le profil des acheteurs dans le cadre d'une vente sur le marché immobilier résidentiel<sup>1</sup>. Les acheteurs qui ne sont pas des individus (comme les entreprises et les administrations

1. Un acheteur est un individu ou un non-individu qui détient un titre de propriété transféré, inscrit, enregistré ou autrement porté à son nom par une autre partie. Les ventes sur le marché sont des transactions au cours desquelles des propriétés sont vendues par transfert de propriété sans lien de dépendance, c'est-à-dire à des parties non apparentées.

publiques) représentaient une faible part de l'ensemble des acheteurs, laquelle s'est chiffrée à 6,5 % en Nouvelle-Écosse et à 4,4 % au Nouveau-Brunswick et en Colombie-Britannique. Le reste de l'analyse porte sur les acheteurs résidents qui sont des individus (personnes).

### Infographie 1

#### Quel types de ventes et d'acheteurs sont inclus dans l'analyse?



Source: Statistique Canada, Programme de la statistique du logement canadien (PSLC).

Des renseignements détaillés sur le profil des acheteurs de propriétés constituent une lacune statistique de longue date au Canada. En comblant cette lacune, cet article fournit des perspectives qui peuvent appuyer la prise de décisions par les constructeurs, les urbanistes et les gouvernements. En outre, il fournit des renseignements sur certains des défis auxquels font face les acheteurs d'habitations et ceux qui cherchent à accéder à la propriété. Ces constatations serviront de points de comparaison pour déterminer les effets de la pandémie et ses répercussions sur le secteur immobilier ainsi que sur les préférences des consommateurs.

La première section de cet article permet d'analyser les différences de revenu et de prix selon le sexe et le type de famille. Dans la deuxième section, on examine le nombre d'acheteurs dans le cadre d'une vente. La troisième section donne un aperçu des acheteurs d'une première propriété et de leurs revenus, tandis que la quatrième section porte sur les revenus et les prix de vente des propriétés achetées par des immigrants.

## Section 1 : Différences de revenu et de prix de vente des propriétés selon le sexe et le type de famille

La documentation sur les inégalités de revenu entre les hommes et les femmes est volumineuse : des études montrent que l'écart entre les revenus s'est réduit au fil du temps dans de nombreux pays de l'Organisation de coopération et de développement économiques (Fortin, 2005). Néanmoins, il continue d'y avoir un écart, même si les femmes ont un niveau de scolarité plus élevé et participent davantage à des industries mieux rémunérées au Canada (Pelletier et al., 2019). Malgré les progrès accomplis pour réduire l'écart de revenu, il existe d'importantes différences entre les femmes et les hommes en ce qui concerne l'achat de propriétés.

Les acheteuses de sexe féminin représentaient moins de la moitié des acheteurs en Nouvelle-Écosse (48,4 %) et au Nouveau-Brunswick (47,4 %), ce qui est légèrement inférieur à leur proportion dans l'ensemble de la population, qui est de 51,6 % en Nouvelle-Écosse et 51,1 % au Nouveau-Brunswick<sup>2</sup>. En Colombie-Britannique, la proportion d'acheteurs de sexe masculin et féminin était plus semblable, les acheteuses constituant 50,1 % des acheteurs et 51,0 % de la population totale. Dans l'ensemble, les acheteuses de sexe féminin formaient une proportion légèrement plus faible des acheteurs de propriétés par rapport à la population totale dans les trois provinces.

### Les acheteuses de sexe féminin ont des revenus inférieurs à ceux des acheteurs de sexe masculin, mais achètent des propriétés dont le prix est comparable

Comme le montre le tableau 1, les acheteurs de sexe masculin et féminin ont acheté des propriétés à prix comparables dans les trois provinces. En revanche, le revenu médian des acheteurs de sexe masculin était plus élevé que celui des acheteuses de sexe féminin, surtout en Colombie-Britannique, où le revenu du premier groupe était supérieur de plus de 50 % à celui du deuxième groupe.

L'écart de revenu entre les acheteurs de sexe masculin et de sexe féminin se réduit lorsque l'on exclut ceux qui n'ont déclaré aucun revenu d'emploi<sup>3</sup>. Les acheteurs qui n'ont pas déclaré de revenu d'emploi représentaient une plus petite part des acheteurs, allant de 14,8 % au Nouveau-Brunswick à 17,2 % en Colombie-Britannique. En incluant seulement les acheteurs qui ont déclaré un revenu d'emploi, l'écart de revenu entre les acheteurs de sexe masculin et de sexe féminin diminue comparativement au tableau 1, à 34,2 % en Nouvelle-Écosse, à 31,1 % au Nouveau-Brunswick et à 44,5 % en Colombie-Britannique.

**Tableau 1**

**Prix de vente médian des propriétés et revenu médian des acheteurs par sexe, quelle que soit la situation d'emploi**

Province	Sexe	Prix de vente médian dollars	Revenu médian	Différence de revenu médian entre acheteurs de sexe masculin et féminin
				pourcentage
Nouvelle-Écosse	Sexe féminin	180 000	46 500	40,0
	Sexe masculin	175 000	65 100	
Nouveau-Brunswick	Sexe féminin	145 000	44 400	34,9
	Sexe masculin	140 000	59 900	
Colombie-Britannique	Sexe féminin	542 000	46 800	51,7
	Sexe masculin	542 000	71 000	

Source : Statistique Canada, Programme de la statistique du logement canadien (PSLC).

2. Conformément au Recensement de 2016.

3. Les revenus d'emploi comprennent les salaires, les traitements et les commissions ainsi que les revenus provenant d'un travail autonome. Les revenus de pension ou d'assurance-emploi ne sont pas considérés comme des revenus d'emploi.

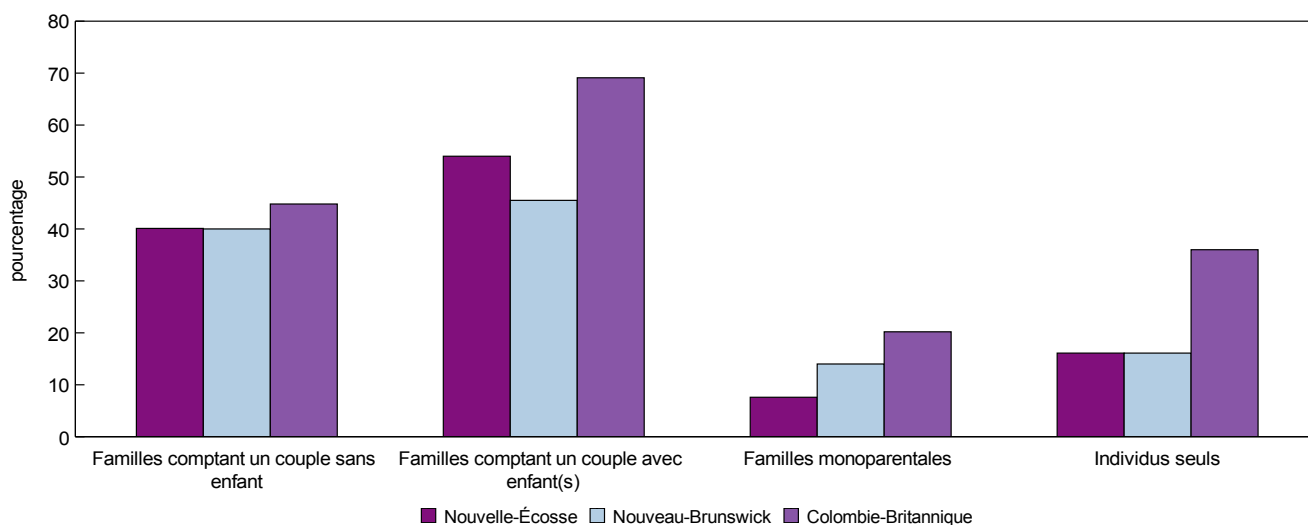
## Les couples avec enfants affichent l'écart de revenu le plus marqué entre les acheteurs de sexe masculin et féminin

Pelletier et al. (2019) ont démontré que plus de deux tiers de l'écart de revenu entre les hommes et les femmes peuvent être attribués à des facteurs non observables qui ne sont pas saisis dans les données<sup>4</sup>. En examinant la composition de la famille, Frank et Frenette (2021) ont montré que les femmes dans les ménages biparentaux ayant au moins un enfant de moins de cinq ans assumaient la plupart des responsabilités du ménage, et plus du tiers des couples ont déclaré que les femmes effectuaient la plupart des tâches de garde.

En tenant compte du type de famille et de la présence d'enfants, les données du PSLC montrent que, dans les trois provinces, l'écart de revenu entre les acheteurs de sexe masculin et de sexe féminin était le plus prononcé chez les couples ayant des enfants. Dans les familles comptant un couple avec enfants, les acheteurs de sexe masculin avaient un revenu 45,5 % plus élevé que les acheteuses au Nouveau-Brunswick, tandis que l'écart était de 69,1 % en Colombie-Britannique. Toutefois, la présence d'enfants à elle seule n'était pas suffisante pour expliquer ces différences de revenu : comme le montre le graphique 1, les écarts de revenu étaient les plus faibles chez les familles monoparentales.

### Graphique 1

#### Différences de revenu entre les acheteurs de sexe masculin et féminin selon le type de famille



Source : Statistique Canada, Programme de la statistique du logement canadien (PSLC).

## Section 2 : Nombre d'acheteurs impliqués dans la vente d'une propriété

Afin d'étudier davantage les disparités de revenu entre les acheteurs de sexe masculin et de sexe féminin et afin de tenir compte des propriétés achetées par plusieurs acheteurs, le nombre d'acheteurs est analysé dans cette section. Cette analyse permet de distinguer les acheteurs seuls, en binôme (c.-à-d. acheteurs de sexe féminin-masculin, féminin-féminin et masculin-masculin) et les groupes de trois personnes ou plus<sup>5</sup>.

4. Les facteurs inclus comme contrôles sont le capital humain, les caractéristiques de l'emploi, la profession et l'industrie, ainsi que les caractéristiques démographiques.

5. L'information sur les relations entre les différents acheteurs (p. ex. couple, parents-enfants, etc.) n'est pas disponible et est donc exclue de cette analyse.

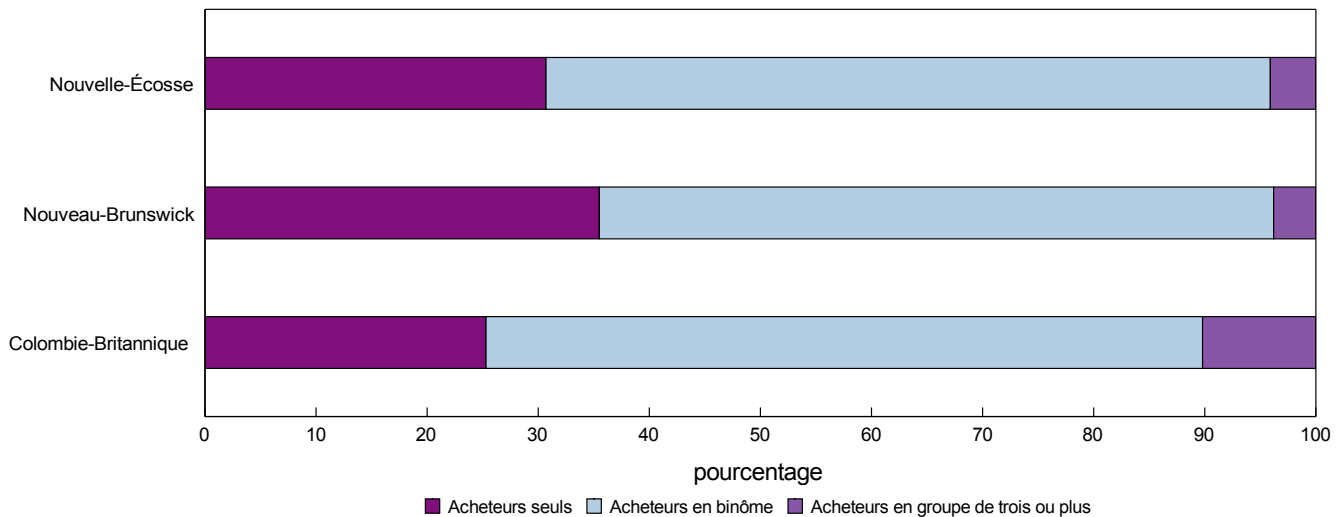
## Les acheteurs en binôme de sexe féminin-masculin présentent la plus grande différence de revenus

Comme le montre le graphique 2, les acheteurs en binôme représentaient la plupart des acheteurs dans les trois provinces. Les acheteurs de sexe féminin-masculin constituaient plus de 90 % de tous les acheteurs en binôme et ils ont acheté les propriétés les plus coûteuses. Les acheteurs de sexe masculin dans un binôme féminin-masculin gagnaient beaucoup plus que leurs homologues féminins en Nouvelle-Écosse (+53,3 %), au Nouveau-Brunswick (+44,7 %) et en Colombie-Britannique (+60,8 %).

De tous les acheteurs en binôme, les acheteuses de sexe féminin-féminin gagnaient le revenu le plus bas dans les trois provinces et elles ont acheté les propriétés les moins coûteuses en Nouvelle-Écosse et en Colombie-Britannique. En comparaison, les acheteurs de sexe masculin-masculin avaient un revenu individuel médian supérieur de 8,9 % en Nouvelle-Écosse et de 23,6 % en Colombie-Britannique à celui des acheteuses en binôme de sexe féminin-féminin.

### Graphique 2

#### Part des acheteurs selon le nombre d'acheteurs dans le cadre de la vente et la province



Source : Statistique Canada, Programme de la statistique du logement canadien (PSLC).

## La Colombie-Britannique compte la plus faible proportion d'acheteurs seuls et la plus forte proportion d'acheteurs en groupe

La Colombie-Britannique affichait la plus faible proportion d'acheteurs seuls, soit le quart. Une explication possible est le prix plus élevé des propriétés dans la province, qui peut rendre l'accession à la propriété plus difficile pour un ménage à revenu unique. En comparaison, plus du tiers des acheteurs étaient des acheteurs seuls au Nouveau-Brunswick, où les prix des propriétés sont considérablement plus bas.

La Colombie-Britannique comptait également le plus grand pourcentage d'acheteurs de propriétés résidentielles en groupe de trois ou plus, soit plus du double des valeurs observées en Nouvelle-Écosse et au Nouveau-Brunswick. Comme le montre le tableau 2, les acheteurs en groupe de trois personnes ou plus affichaient le revenu individuel médian le plus bas dans les trois provinces. En combinant leurs revenus individuels, ces acheteurs avaient les revenus totaux les plus élevés, ce qui augmentait leur pouvoir d'achat. Les acheteurs en groupe de trois ou plus ont acquis des propriétés dont le prix médian était le plus élevé en Colombie-Britannique.

**Tableau 2****Revenus individuels et totaux médians selon le sexe et le nombre d'acheteurs dans le cadre de la vente**

Nombre d'acheteurs dans le cadre de la vente	Revenu individuel médian			Revenu total médian <sup>1</sup>		
	Nouvelle-Écosse	Nouveau-Brunswick	Colombie-Britannique	Nouvelle-Écosse	Nouveau-Brunswick	Colombie-Britannique
	dollars			dollars		
Acheteuse de sexe féminin seule	53 700	48 000	53 000	53 700	48 000	53 000
Acheteur de sexe masculin seul	64 200	59 300	73 500	64 200	59 300	73 500
Acheteurs de sexe féminin-masculin	54 900	51 400	57 900	115 000	107 000	123 000
Acheteuses de sexe féminin-féminin	48 200	46 000	50 000	104 000	94 600	107 000
Acheteurs de sexe masculin-masculin	52 500	51 000	61 800	109 000	108 000	135 000
Acheteurs en groupe de trois ou plus	46 700	42 800	48 200	169 000	162 000	174 000

1. Le revenu total est la somme des revenus de tous les acheteurs d'une même propriété.

Source : Statistique Canada, Programme de la statistique du logement canadien (PSLC).

### Section 3 : Différences de revenu entre les acheteurs d'une première propriété et les acheteurs déjà propriétaires

La comparaison entre les acheteurs d'une première propriété et les acheteurs déjà propriétaires donne un aperçu des difficultés liées à l'entrée sur le marché immobilier. Bien que les acheteurs déjà propriétaires puissent tirer parti de la valeur nette et des gains en capital liés à l'accession à la propriété antérieure, les nouveaux propriétaires doivent mettre de l'argent de côté pour assurer la mise de fonds et le paiement de leur hypothèque. Un autre aspect est que les acheteurs déjà propriétaires peuvent détenir de multiples propriétés qui leur permettent d'obtenir un revenu supplémentaire. Pour réduire les difficultés liées à l'entrée sur le marché immobilier, le gouvernement canadien a lancé un certain nombre d'initiatives destinées aux acheteurs d'une première propriété<sup>6</sup>. Il continue, néanmoins, d'y avoir des écarts marqués entre les nouveaux propriétaires et les acheteurs déjà propriétaires, surtout dans les régions où le prix des propriétés est plus élevé, comme en Colombie-Britannique.

#### Les acheteurs d'une première propriété constituent une plus petite part des acheteurs en Colombie-Britannique, comparativement à la Nouvelle-Écosse et au Nouveau-Brunswick

Les proportions d'acheteurs qui ont réclamé le montant pour l'achat d'une habitation (MAH), ou qui ont acheté une propriété avec une personne qui l'a fait<sup>7</sup> (acheteurs d'une première propriété ci-après) étaient

6. Ces initiatives comprennent le montant pour l'achat d'une habitation, le régime d'accession à la propriété et l'incitatif à l'achat d'une première propriété.

7. Les nouveaux propriétaires peuvent réclamer le montant pour l'achat d'une habitation (MAH), un programme fédéral d'incitation fiscale réservé aux acheteurs d'une première propriété. Les demandeurs de MAH désignent les personnes qui ont réclamé le montant dans leur déclaration de revenus fédérale pour l'année d'imposition au cours de laquelle la maison a été achetée. Le crédit d'impôt peut être divisé lorsque plusieurs acheteurs d'une première propriété achètent la même propriété. Par conséquent, toutes les personnes qui ont réclamé un MAH ou qui ont acheté une propriété avec au moins un demandeur de MAH sont désignées comme étant des acheteurs d'une première propriété. Les diffusions antérieures du PSLC portaient sur les demandeurs du MAH seulement. Par conséquent, inclure les propriétaires qui ont acheté une propriété avec au moins un demandeur du MAH élargit la définition des acheteurs d'une première propriété. Les demandeurs ne doivent pas avoir vécu dans une autre propriété dont ils étaient propriétaires au cours des quatre années précédentes et doivent avoir l'intention d'occuper leur nouvelle habitation dans l'année suivant l'achat. Les acheteurs d'une première propriété peuvent ignorer l'existence du MAH ou ne pas réclamer le montant sur leurs déclarations fiscales. Par conséquent, les demandeurs du montant représentent un sous-ensemble de tous les acheteurs d'une première propriété.



assez semblables en Nouvelle-Écosse (22,2 %) et au Nouveau-Brunswick (22,4 %). Dans ces provinces, les acheteurs d'une première propriété ont principalement acheté des maisons individuelles non attenantes, ainsi que des propriétés dont le prix de vente médian était plus élevé que celui des acheteurs qui n'ont pas réclamé le MAH (acheteurs déjà propriétaires ci-après).

En Colombie-Britannique, les acheteurs d'une première propriété représentaient une plus petite part des acheteurs (15,2 %) et étaient plus susceptibles d'acheter des appartements en copropriété que d'autres types de propriétés. Cela est conforme aux données antérieures qui ont montré que les demandeurs de MAH étaient plus susceptibles de détenir des appartements en copropriété et des maisons en rangée (Al-Tawil, 2019).

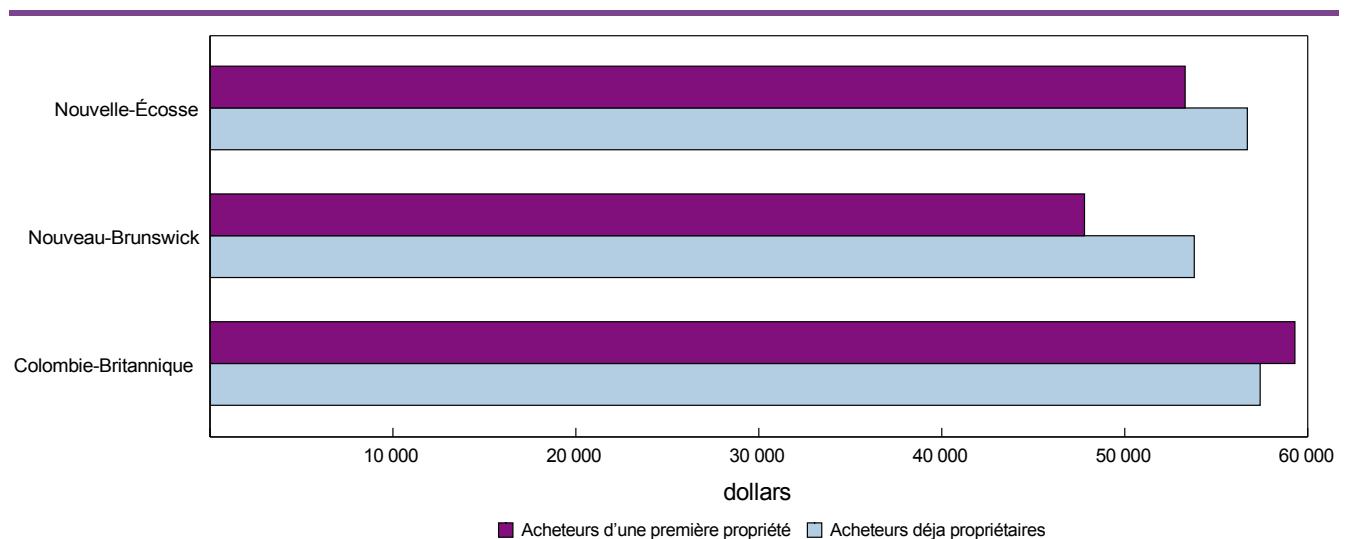
### Les acheteurs d'une première propriété ont des revenus plus élevés que les acheteurs déjà propriétaires en Colombie-Britannique

Dans les trois provinces, les acheteurs d'une première propriété étaient plus susceptibles d'acheter une propriété en groupe de trois ou plus que les acheteurs déjà propriétaires. Cela était particulièrement prononcé en Colombie-Britannique, où 15,3 % des acheteurs d'une première propriété ont acheté des propriétés en groupes de trois ou plus, comparativement à 9,3 % des acheteurs déjà propriétaires.

Le revenu médian des acheteurs d'une première propriété était plus élevé que celui des acheteurs déjà propriétaires en Colombie-Britannique, alors que le contraire était vrai en Nouvelle-Écosse et au Nouveau-Brunswick. Bien que les acheteurs d'une première propriété aient des revenus plus élevés en Colombie-Britannique, ils ont acheté des maisons à un prix plus bas que les acheteurs déjà propriétaires. Les disparités de revenu et de prix de vente entre les acheteurs d'une première propriété et les acheteurs déjà propriétaires étaient les plus marquées dans la région métropolitaine de recensement (RMR) de Vancouver, où les acheteurs déjà propriétaires ont acheté des propriétés dont le prix de vente médian était de 38,6 % supérieur à celui des acheteurs d'une première propriété, bien que leur revenu était inférieur de 3,9 %.

### Graphique 3

#### Revenu médian des acheteurs d'une première propriété et des acheteurs déjà propriétaires par province



Source : Statistique Canada, Programme de la statistique du logement canadien (PSLC).

## Section 4 : Comparaisons des prix d'achat d'une propriété selon le statut d'immigrant

L'immigration est la principale source de croissance de la population au Canada, étant donné que le taux naturel de croissance de la population (naissances moins décès) est en baisse depuis les années 1950 (Statistique Canada, 2018). Selon le Recensement de la population de 2016, plus d'un Canadien sur cinq est né à l'étranger, et Statistique Canada (2017) prévoit que jusqu'à 30 % des Canadiens seront nés à l'étranger d'ici 2036. La proportion d'immigrants est encore plus élevée dans certaines RMR, représentant respectivement 40,8 % et 46,1 % de la population de Vancouver et de Toronto.

Dans l'ensemble, les immigrants représentaient une plus grande part des acheteurs par rapport à leur part dans la population totale dans les trois provinces. Ils constituaient 10,1 % des acheteurs en Nouvelle-Écosse et 8,4 % au Nouveau-Brunswick, avec une représentation à peu près égale des immigrants récents et des immigrants de longue date<sup>8</sup>. Le Recensement de 2016 a montré que les immigrants représentaient 6,1 % de la population de la Nouvelle-Écosse et 4,6 % de la population du Nouveau-Brunswick.

La Colombie-Britannique comptait une plus grande proportion d'acheteurs immigrants (35,2 %), dont plus de deux tiers étaient des immigrants de longue date. Les immigrants formaient 28,3 % de la population de la province.

### Les immigrants achètent principalement des propriétés dans les régions métropolitaines

Il y avait une plus grande proportion d'acheteurs immigrants dans les RMR. En Colombie-Britannique, les immigrants constituaient près de la moitié de tous les acheteurs des RMR, comparativement à moins d'un cinquième à l'extérieur des régions métropolitaines. En Nouvelle-Écosse et au Nouveau-Brunswick, plus de 10 % des acheteurs des RMR étaient des immigrants, comparativement à environ 6,5 % à l'extérieur des régions métropolitaines. Ces résultats concordent avec ceux du Recensement de 2016, qui montrent qu'une plus grande proportion d'immigrants vivait dans les RMR.

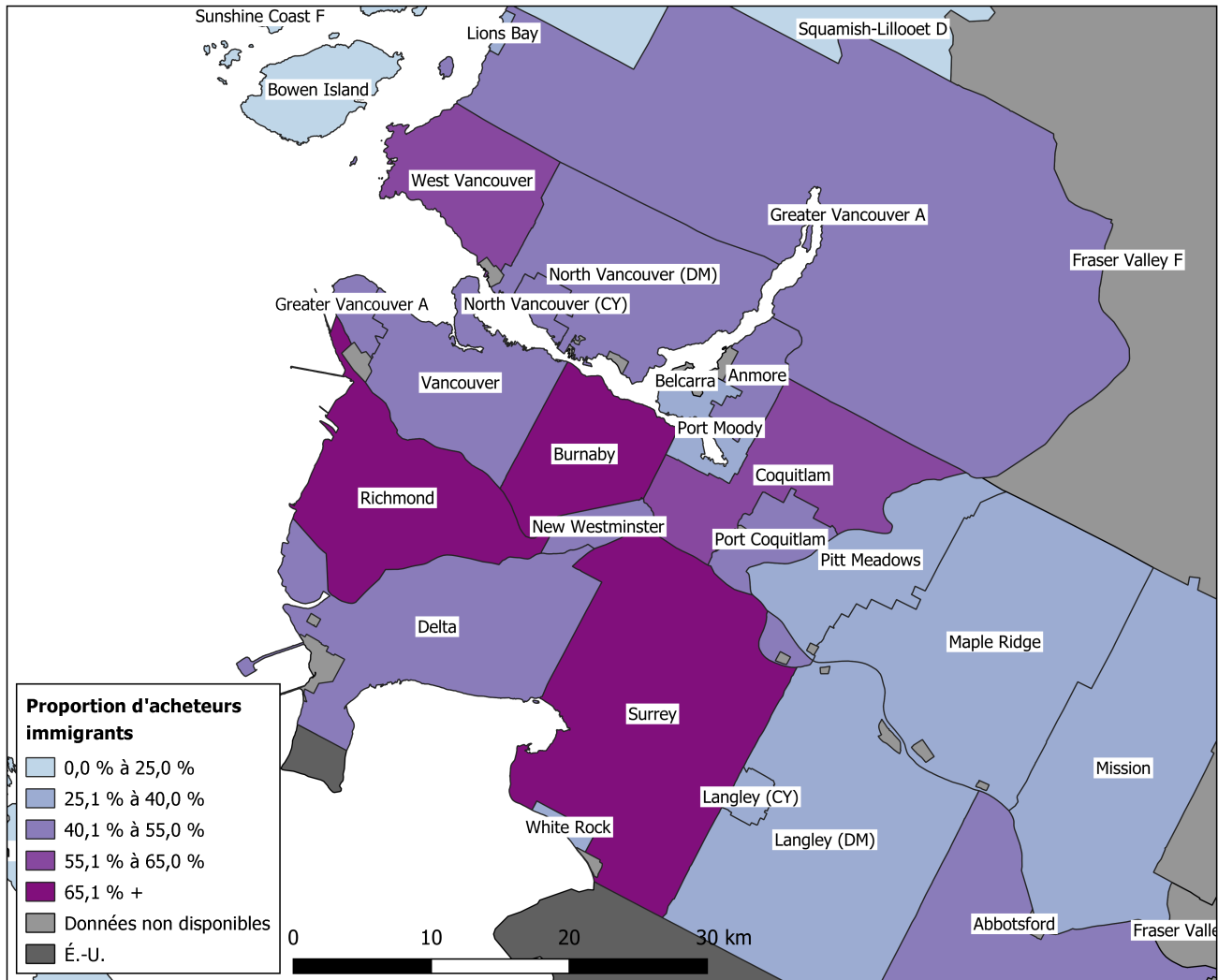
Le pourcentage d'acheteurs immigrants était le plus élevé dans les régions situées près du centre de la RMR de Vancouver, comme le montre la carte 1. Il convient de noter que la subdivision de recensement (SDR) de Richmond comptait la plus forte proportion d'acheteurs immigrants (78,2 %), suivie des SDR de Surrey et de Burnaby (les deux à près de 66,0 %). Bien que ces SDR figuraient parmi celles ayant la plus forte part d'immigrants en Colombie-Britannique, les immigrants de ces régions représentaient une plus grande proportion des acheteurs que leur proportion dans la population de leur SDR.

La propension des immigrants à s'établir dans de grandes villes est bien documentée. Vézina et Houle (2017) ont montré que près des deux tiers de la population immigrante vivaient dans les trois plus grandes RMR du Canada, soit Vancouver, Montréal et Toronto. L'étude souligne également que les nouveaux immigrants étaient plus susceptibles de s'établir dans des RMR où l'accès aux services sociaux, au soutien communautaire et aux possibilités d'emploi est élargi. Cela contribue à accroître leur sentiment d'appartenance, qui est essentiel au lien social et à l'intégration de la population immigrante.

8. Les immigrants récents sont définis comme ceux qui ont immigré au Canada entre 2009 et 2018.

**Carte 1**

**Part des acheteurs immigrants dans la région métropolitaine de recensement de Vancouver et ses environs par subdivision de recensement**



Source: Statistique Canada, Programme de la statistique du logement canadien (PSLC).

**Les immigrants achètent des propriétés plus coûteuses que les non-immigrants**

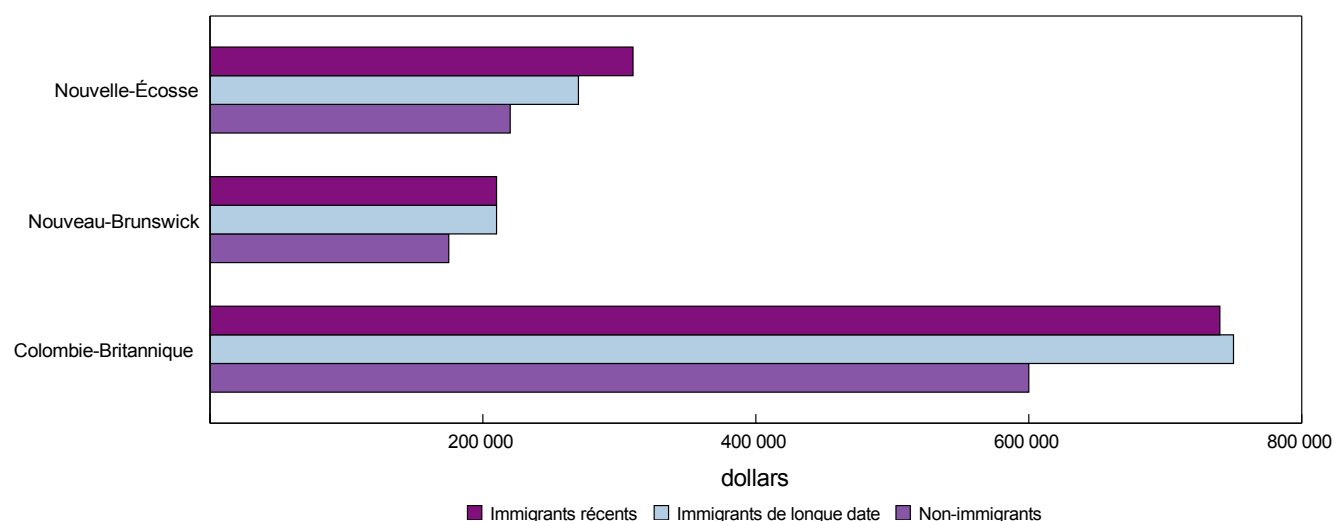
En Colombie-Britannique, une plus grande proportion d'immigrants (12,5 %) a acheté une propriété dans un groupe de trois personnes ou plus, par rapport aux non-immigrants (9,0 %). Cette différence était plus faible en Nouvelle-Écosse, tandis qu'une tendance inverse a été observée au Nouveau-Brunswick. De plus, en Colombie-Britannique, une plus grande proportion des immigrants admis au Canada grâce à un parrainage familial ont acheté une propriété en groupe de trois ou plus (20,5 %), par rapport à ceux admis dans le cadre de programmes économiques (8,3 %).

Comme le montre le graphique 4, les propriétés achetées par des immigrants coûtaient plus chères que celles achetées par des non-immigrants. En Colombie-Britannique, le prix de vente moyen des propriétés achetées par des immigrants récents était 140 000 \$ plus élevé que celui des propriétés achetées par des non-immigrants. Les disparités étaient relativement plus faibles en Nouvelle-Écosse (+90 000 \$) et au Nouveau-Brunswick (+35 000 \$).

Des différences analogues ont été observées entre les immigrants de longue date et les non-immigrants, à l'exception de la Nouvelle-Écosse, où la différence de prix moyens entre les immigrants de longue durée et les non-immigrants (+50 000 \$) était presque la moitié de celle entre les immigrants récents et les non-immigrants. Ces différences ne tiennent pas compte des autres variations dans les caractéristiques des propriétés et des acheteurs.

#### Graphique 4

#### Prix de vente moyen des propriétés achetées par les immigrants (récents et de longue date) et les non-immigrants par province



**Note :** Comme l'indique le tableau 3 ci-dessous, les acheteurs qui ont acquis plusieurs propriétés du 1<sup>er</sup> janvier au 31 décembre 2018, ainsi que les acheteurs de propriétés dont la superficie habitable étaient manquante ou de terrains vacants, ont été exclus des données.

**Source :** Statistique Canada, Programme de la statistique du logement canadien (PSLC).

#### Les caractéristiques de la propriété expliquent les variations dans les prix d'achat entre immigrants et non-immigrants

Pour tenir compte des différences dans les caractéristiques des propriétés, le tableau 3 présente des estimations des différences de prix de vente selon le statut d'immigrant, en fonction de l'âge de la propriété, de son emplacement, du type de propriété et de sa taille<sup>9</sup>. Les résultats montrent qu'après prise en compte de ces caractéristiques, il n'y avait pas d'écart significatif dans le prix de vente des propriétés achetées par les immigrants et les non-immigrants. Cela signifie que la différence de prix de vente entre ces groupes peut s'expliquer par les caractéristiques de la propriété, telles que l'achat de nouvelles propriétés ou l'achat de propriétés dans des régions plus onéreuses. Ces constatations concordent avec une analyse antérieure qui a révélé que les caractéristiques de la propriété expliquaient la majeure partie de la disparité dans les valeurs de l'évaluation foncière des propriétés détenues par des immigrants et des non-immigrants à Vancouver (Gellatly et Morissette, 2019).

Dans les trois provinces, les différences de prix de vente entre les propriétés achetées par les immigrants et les non-immigrants sont demeurées élevées et significatives après correction en fonction des caractéristiques de l'acheteur, comme l'âge, le revenu et le fait que l'acheteur détenait ou non de multiples propriétés. Cela signifie que, pour les acheteurs ayant le même âge et le même revenu, les immigrants récents et de longue date ont acheté des propriétés qui étaient significativement plus coûteuses que les non-immigrants. La Colombie-Britannique affichait les plus fortes différences dans la mesure où les immigrants récents ayant

9. La taille des propriétés n'est pas disponible pour la Colombie-Britannique.

des caractéristiques similaires ont acheté des propriétés qui valaient, en moyenne, 165 000 \$ de plus que celles achetées par des non-immigrants (+85 000 \$ et +40 000 \$ respectivement pour la Nouvelle-Écosse et le Nouveau-Brunswick). Des niveaux et des tendances comparables ont été observés chez les immigrants de longue date par rapport aux non-immigrants.

En comparant la richesse entre les immigrants et les non-immigrants, il a été constaté que pour les immigrants, l'enrichissement par l'accession à la propriété était plus prononcé que par d'autres types d'actifs, comme les régimes de pension agréés (Morissette, 2019). Cela concorde avec la notion selon laquelle les immigrants peuvent décider de détenir une plus grande part de leur richesse dans un logement, mais une plus petite part dans d'autres catégories d'actifs, comparativement aux non-immigrants.

**Tableau 3**

**Différences de prix de vente moyens entre les immigrants (récents et de longue date) et les non-immigrants (groupe de référence) après correction des caractéristiques des propriétés et des acheteurs**

Province	Immigrants récents			Immigrants de longue date		
	Aucun ajustement	Caractéristiques des propriétés	Caractéristiques des acheteurs	Aucun ajustement	Caractéristiques des propriétés	Caractéristiques des acheteurs
	dollars			dollars		
Nouvelle-Écosse	90 000***	5 000	85 000***	50 000***	10 000	60 000***
Nouveau-Brunswick	35 000***	5 000	40 000***	35 000***	5 000	35 000***
Colombie-Britannique	140 000***	0	165 000***	150 000***	-5 000	145 000***

\*\*\* Valeur significativement différente de l'estimation pour la catégorie de référence ( $p < 0,0001$ )

**Note :** Le prix des propriétés résidentielles vendues en 2018 est régressé sur les indicateurs d'immigration (récents, de longue date et non-immigrants) et les différents ensembles de variables de contrôle. Les caractéristiques des propriétés incluent un indicateur pour la subdivision de recensement (SDR), la superficie habitable (et sa valeur au carré), le type et l'âge (et sa valeur au carré) de la propriété achetée. La superficie habitable des propriétés n'était pas disponible pour la Colombie-Britannique. Les caractéristiques des acheteurs incluent leur revenu (et sa valeur au carré), leur âge (et sa valeur au carré) et un indicateur de la détention ou non de multiples propriétés par l'acheteur. Les acheteurs qui ont acquis plusieurs propriétés du 1<sup>er</sup> janvier au 31 décembre 2018, des terrains vacants, ainsi que les acheteurs de propriétés dont la superficie habitable était manquante ont été exclus de la régression.

**Source :** Statistique Canada, Programme de la statistique du logement canadien (PSLC).

## La plupart des acheteurs immigrants ont été admis au Canada dans le cadre de programmes économiques

La majorité des acheteurs immigrants ont été admis au Canada dans le cadre de programmes économiques visant à attirer des travailleurs qualifiés qui peuvent contribuer à l'économie du Canada. Les acheteurs immigrants de la Nouvelle-Écosse et du Nouveau-Brunswick étaient le plus souvent admis dans le cadre du Programme des candidats des provinces, qui cible les immigrants ayant les compétences, les études et l'expérience de travail nécessaires pour contribuer à une province ou à un territoire. En Colombie-Britannique, près du tiers des acheteurs immigrants ont été admis dans le cadre du Programme des travailleurs qualifiés (fédéral), qui s'adresse aux travailleurs qualifiés ayant une expérience de travail à l'étranger<sup>10</sup>.

Environ 1 % des acheteurs immigrants économiques de la Nouvelle-Écosse et aucun acheteur du Nouveau-Brunswick ont été admis dans le cadre des programmes d'immigration des investisseurs du gouvernement fédéral et québécois<sup>11</sup>. À titre de comparaison, une plus grande proportion d'acheteurs immigrants économiques ont été admis dans le cadre du Programme d'immigration des investisseurs fédéral (5,5 %) et du Programme des investisseurs du Québec (4,5 %) en Colombie-Britannique. Dans le cadre de ces programmes, les demandeurs devaient posséder des années d'expérience en gestion d'entreprise, détenir un patrimoine d'une valeur nette minimale, et faire un investissement sous la forme d'un prêt au gouvernement du Canada ou

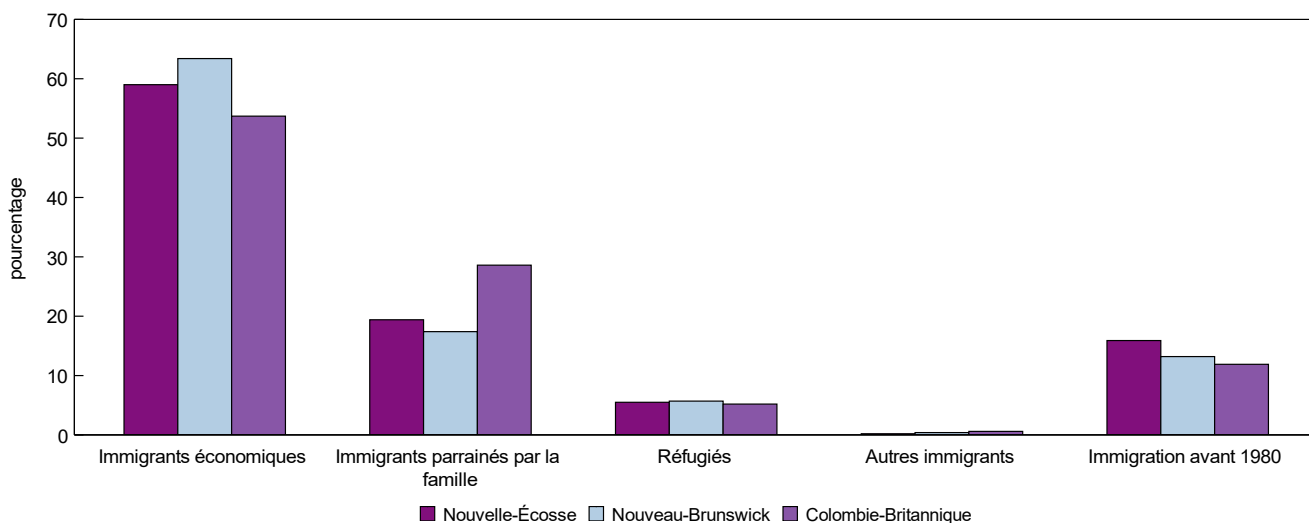
10. Ces constatations concordent avec une publication antérieure du PSLC, qui a révélé que la majorité des propriétaires immigrants ont été admis au Canada par l'entremise de catégories d'admission économique (Statistique Canada, 2019)

11. Le Programme de l'immigration des investisseurs du gouvernement fédéral a pris fin en 2014 avec l'adoption du projet de loi C-31. Le Programme des investisseurs du Québec a été suspendu en 2019, et ce jusqu'en 2023.

du Québec. Les acheteurs immigrants admis dans le cadre de programmes d'investisseurs ont acheté des propriétés dont les prix moyens étaient les plus élevés en Colombie-Britannique, avec un prix moyen près de deux fois plus élevé que celui des propriétés achetées par les immigrants admis dans le cadre d'autres programmes économiques.

Par conséquent, les immigrants admis au Canada ont tendance à être hautement qualifiés, à avoir une expérience de travail antérieure et à être des entrepreneurs. La richesse, y compris celle provenant des transferts intergénérationnels, ou le niveau d'endettement entrepris pour acheter une maison ne sont pas représentés dans la mesure du revenu.

**Graphique 5**  
**Part des acheteurs immigrants selon la catégorie d'admission et la province**



Source : Statistique Canada, Programme de la statistique du logement canadien (PSLC).

### Note aux lecteurs

Les données utilisées dans cette étude sont compilées à partir du Programme de la statistique du logement canadien (PSLC). Elles concernent les propriétés vendues du 1<sup>er</sup> janvier au 31 décembre 2018, qui sont couplées aux données du PSLC pour l'année de référence 2019. Ces données sont intégrées à la Base de données longitudinales sur l'immigration et au Fichier des familles T1 (FFT1) pour l'année d'imposition 2018.

L'analyse présentée dans cet article porte sur les propriétés vendues sur le marché, qui concernent des parties non apparentées et sans lien de dépendance. Les acheteurs de propriétés vendues hors marché, comme les ventes à des parties apparentées, les ventes d'intérêt spécial, les ventes d'une partie d'intérêt, les confiscations et les saisies, ne sont pas incluses. Les données sont limitées aux acheteurs qui sont des individus et qui ont produit une déclaration de revenus T1 en 2018. Les acheteurs qui ne sont pas des individus (comme les entreprises et les administrations publiques) et les acheteurs non résidents ne sont pas inclus. Il peut y avoir plus d'un acheteur par propriété. Les acheteurs sont dénombrés pour chaque propriété qu'ils ont achetée du 1<sup>er</sup> janvier au 31 décembre 2018 et sont situés dans la province et la région métropolitaine de recensement de la propriété ou des propriétés qu'ils ont achetées.

Plusieurs propriétés peuvent être incluses dans la même vente, lorsqu'un prix a été payé pour plusieurs

propriétés. Un ajustement de prix est appliqué à ces propriétés pour estimer le prix payé pour chaque propriété individuelle.

Le concept de type de famille est dérivé du FFT1. Les familles comptant un couple avec enfants comprennent les enfants dans l'unité familiale, sans restriction d'âge.

Les demandeurs du montant pour l'achat d'une habitation (MAH) sont les individus qui ont déclaré le montant (5 000 \$) dans leur déclaration de revenus fédérale pour l'année d'imposition au cours de laquelle la propriété a été acquise, ou qui ont acheté une propriété avec un individu qui a déclaré le montant. Les diffusions antérieures du PSLC portaient seulement les demandeurs du MAH. Par conséquent, le fait d'inclure les individus qui ont acheté une propriété avec au moins un demandeur du MAH a élargi la définition des acheteurs d'une première propriété. Selon les règles de l'Agence du revenu du Canada, le demandeur et son conjoint ou sa conjointe ne doivent pas avoir habité dans une autre habitation dont ils étaient propriétaires au cours des quatre années précédentes et doivent avoir l'intention de vivre dans cette nouvelle habitation dans l'année suivant l'achat.

L'analyse démographique des acheteurs résidents qui sont des individus, y compris le sexe, comprend uniquement la population pour laquelle des renseignements démographiques sont connus et exclut les valeurs non précisées dans le calcul des proportions afin que leur total soit égal à 100 %.

### Limites géographiques

Dans le cadre du PSLC, on diffuse des données fondées sur les limites géographiques de la classification géographique type de 2016.

### Définitions

La **vente d'une propriété** désigne un transfert de propriété entre deux parties par l'entremise d'une entente contractuelle. Une propriété est considérée comme vendue à la date à laquelle elle est transférée, inscrite, enregistrée ou autrement portée au nom de la partie qui l'a achetée.

La **vente sur le marché** désigne une transaction sans lien de dépendance où toutes les parties agissent de façon indépendante sans s'influencer mutuellement.

La **vente hors marché** désigne des transactions avec lien de dépendance, ce qui comprend les liquidations imposées, les saisies, les échanges et les confiscations, les rachats, les ventes d'une partie d'intérêt et les ventes d'intérêt spécial.

Le terme **propriété** désigne les terrains ayant des limites légalement définies et des constructions, des ouvrages et des améliorations à caractère permanent qui se trouvent soit sous, sur ou au-dessus de la surface du sol, où le droit d'user et de disposer peut être transféré.

Le **prix de vente d'une propriété** désigne le montant en dollars déterminée lors de la vente de la propriété conformément à l'entente contractuelle.

Le **revenu total** comprend le revenu déclaré par les déclarants provenant de l'une des sources suivantes : le revenu d'emploi, les dividendes et les intérêts, les transferts gouvernementaux (y compris le revenu non imposable), les régimes de pension privés, les régimes enregistrés d'épargne-retraite et les autres revenus, comme le revenu net d'une société en commandite, le revenu net de location, les pensions alimentaires, les régimes enregistrés d'épargne-invalidité et d'autres revenus (ligne 130 du formulaire T1). Il exclut les prestations d'invalidité pour anciens combattants et les pensions à leurs personnes à charge, les allocations aux anciens combattants, les gains de loterie et les gains en capitaux.



## Références

- Al-Tawil, J. (2019, 5 décembre). [Propriété, revenu et valeurs des propriétés résidentielles](https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/46-28-0001/2019001/article/00002-fra.htm). *Statistiques sur le logement au Canada*. Produit n° 46-28-0001 au catalogue de Statistique Canada. <https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/46-28-0001/2019001/article/00002-fra.htm>
- Fortin, N. M. (2005). [Gender role attitudes and the labour-market outcomes of women across OECD countries..](https://doi.org/10.1093/oxrep/gri024) *Oxford Review of Economic Policy*, 21(3), 416-438. <https://doi.org/10.1093/oxrep/gri024>
- Frank, K. & Frenette, M. (2021, 8 avril). [Perceptions des couples quant à la répartition des tâches domestiques et des tâches liées aux soins des enfants : existe-t-il des différences entre les groupes sociodémographiques?](https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/11f0019m/11f0019m2021003-fra.htm) *Direction des études analytiques : documents de recherche*, no 460. Produit n° 11F0019M au catalogue de Statistique Canada. <https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/11f0019m/11f0019m2021003-fra.htm>
- Gellatly, G. & Morissette, R. (2019, 29 janvier). [Propriétés résidentielles appartenant à des immigrants à Toronto et à Vancouver](https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/11-626-x/11-626-x2019001-fra.htm). *Aperçus économiques*, no 087. Produit n° 11-626-X au catalogue de Statistique Canada. <https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/11-626-x/11-626-x2019001-fra.htm>
- Morissette, R. (2019, 16 avril). [Le patrimoine des familles immigrantes au Canada](https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/11f0019m/11f0019m2019010-fra.htm). *Direction des études analytiques : documents de recherche*, no 422. Produit n° 11F0019M au catalogue de Statistique Canada. <https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/11f0019m/11f0019m2019010-fra.htm>
- Pelletier, R., Patterson, M. & Moyser, M. (2019, 7 octobre). [L'écart salarial entre les sexes au Canada : 1998 à 2018](https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/75-004-m/75-004-m2019004-fra.htm). *Statistiques sur le travail : Documents de recherche*. Produit n° 75-004-M au catalogue de Statistique Canada. <https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/75-004-m/75-004-m2019004-fra.htm>
- Statistique Canada. (2017, 25 janvier). [Étude : Regard sur l'immigration, la diversité ethnoculturelle et les langues au Canada, 2011 à 2036](https://www150.statcan.gc.ca/n1/daily-quotidien/170125/dq170125b-fra.htm). *Le Quotidien*. <https://www150.statcan.gc.ca/n1/daily-quotidien/170125/dq170125b-fra.htm>
- Statistique Canada. (2018, 17 mai). [Croissance démographique: l'accroissement migratoire l'emporte sur l'accroissement naturel](https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/11-630-x/11-630-x2014001-fra.htm). *Le Quotidien*. <https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/11-630-x/11-630-x2014001-fra.htm>
- Statistique Canada. (2019, 11 juin). [Programme de la statistique du logement canadien, 2018](https://www150.statcan.gc.ca/n1/daily-quotidien/190611/dq190611a-fra.htm). *Le Quotidien*. <https://www150.statcan.gc.ca/n1/daily-quotidien/190611/dq190611a-fra.htm>
- Vézina, M. & Houle, R. (2017, 8 mai). [Les schémas d'établissement et l'intégration sociale de la population issue de l'immigration dans les régions métropolitaines de Montréal, Toronto et de Vancouver](https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/89-657-x/89-657-x2016002-fra.htm). *Série thématique sur l'ethnicité, la langue et l'immigration*. Produit n° 89-657-X au catalogue de Statistique Canada. <https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/89-657-x/89-657-x2016002-fra.htm>