

## Statistiques sur le logement du Canada

# Ventes immobilières résidentielles en 2018 : la relation entre les prix des logements et les revenus

par Annik Gougeon et Oualid Moussouni

Date de diffusion : le 7 octobre 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 : la relation entre les prix des logements et les revenus

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 et des acheteurs dans une série en trois parties axée sur la Nouvelle-Écosse, le Nouveau-Brunswick et la Colombie-Britannique. Le présent article, qui constitue la troisième et dernière partie de la série, porte sur la relation entre les prix des logements et les revenus au moyen du ratio prix-revenu pour les propriétés vendues du 1<sup>er</sup> janvier au 31 décembre 2018.

## Faits saillants

- Le ratio médian prix-revenu en Colombie-Britannique était de 5,4, soit plus du double de celui de la Nouvelle-Écosse et du Nouveau-Brunswick.
- Les propriétés achetées dans les plus grandes villes affichaient les ratios prix-revenu les plus élevés. Ce constat était le plus prononcé dans la région métropolitaine de recensement de Vancouver, où le ratio médian prix-revenu était de 7,4.
- Les acheteurs se situant dans le quintile inférieur des revenus ont acquis les propriétés affichant les ratios médians prix-revenu les plus élevés. Ces ratios atteignaient 18 en Colombie-Britannique, comparativement à moins de 4 au Nouveau-Brunswick et en Nouvelle-Écosse.
- En Colombie-Britannique, les propriétés achetées par au moins un immigrant affichaient un ratio prix-revenu plus de 50 % plus élevé que celui des propriétés achetées par des non-immigrants.

## Introduction

Pour la première fois, les données du Programme de la statistique du logement canadien (PSLC) fournissent des renseignements sur les acheteurs du marché immobilier résidentiel et les propriétés qu'ils ont achetées entre le 1<sup>er</sup> janvier et le 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 caractéristiques des propriétés vendues et les a comparées au reste du parc immobilier résidentiel, notamment en ce qui a trait à la répartition géographique des ventes, le type de propriété, le prix de vente et la superficie habitable.

La [deuxième partie](#) de la série porte sur les caractéristiques des acheteurs, notamment le sexe, le type de famille, le nombre d'acheteurs dans le cadre d'une vente, les acheteurs d'une première propriété et le statut d'immigration.

Le présent article, qui constitue la troisième et dernière partie de la série, porte sur la relation entre le prix d'achat des propriétés et le revenu des acheteurs<sup>1</sup> en calculant le ratio prix-revenu (RPR) pour la propriété. L'hétérogénéité de ce ratio entre les quintiles de revenu est également examinée, ainsi que le RPR des propriétés achetées par les immigrants en Colombie-Britannique.

## Infographie 1

1. La mesure du revenu utilisée dans le présent article correspond au revenu individuel de tous les acheteurs figurant sur le titre de la propriété achetée. Ainsi, le revenu de tous les propriétaires résidents qui sont des individus et qui ont produit leur déclaration de revenus en 2018 est pris en compte dans le calcul du RPR.

## Comment le ratio prix-revenu est calculé

Propriétés vendues du 1<sup>er</sup> janvier au 31 décembre 2018



**Ratio prix-revenu  
(RPR)**

**Prix de vente  
de la propriété**

**Revenu combiné  
des acheteurs**

Inclus dans  
l'analyse

Ventes sur le  
marché

Particuliers et  
résidents

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

Au Canada, l'abordabilité du logement a historiquement été mesurée à l'aide du rapport des frais de logement-revenu (RFLR). Le RFLR désigne la part du revenu moyen du ménage avant impôt consacré aux frais de logement et a un seuil de 30 %, ce qui signifie que le logement est considéré comme étant inabordable lorsque les ménages consacrent plus de 30 % de leur revenu aux frais de logement (Statistique Canada, 2019a). Pour élargir cette mesure relative à l'abordabilité, la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) a introduit la mesure des difficultés de logement, selon laquelle un ménage éprouve des difficultés de logement lorsque son revenu disponible après déduction des frais de logement ne lui permet pas de payer ses autres frais de subsistance (SCHL, 2020). Cette mesure diffère de celle du RFLR par la prise en compte du coût des dépenses non liées au logement, des différents types de ménages, comme les ménages avec enfants, ainsi que des impôts payés et des avantages reçus<sup>2</sup>.

Le RPR présenté dans cet article est une nouvelle mesure pour le contexte canadien qui s'ajoute au RFLR et à la mesure des difficultés de logement, et peut être utilisé pour suivre de près l'abordabilité du logement au moment de l'achat. En associant le prix de la propriété vendue au revenu de son ou ses acheteurs, le RPR donne une indication du fardeau qui pèse sur les acheteurs de biens immobiliers résidentiels. Un RPR plus élevé indique un fardeau financier plus important, obligeant les acheteurs à être plus endettés ou à compter sur du capital supplémentaire pour leur achat<sup>3</sup>. Cette mesure peut être évaluée au fil du temps, les constatations présentées dans cet article servant de point de comparaison pour quantifier les effets de la pandémie de COVID-19 sur l'abordabilité du logement au Canada.

À l'échelle internationale, l'Organisation de coopération et de développements économiques OCDE utilise une mesure du ratio prix-revenu agrégé pour surveiller l'abordabilité du logement (OCDE, 2021). Le ratio utilisé par l'OCDE est calculé comme étant l'indice de prix des logements divisé par le revenu disponible par habitant. La mesure du revenu comprend toutes les personnes d'une région, qu'elles aient achetée ou non une propriété<sup>4</sup>.

2. La SCHL a montré que le taux des difficultés de logement était d'environ 9 % en 2017, tandis qu'environ 11 % des ménages avaient un RFLR supérieur à 30 % (SCHL, 2020).

3. Toutefois, le RPR ne fournit pas de détails sur la source des fonds au moment de l'achat.

4. À l'aide de ce rapport, l'OCDE a montré qu'il y avait des augmentations constantes du RPR au Canada avant la pandémie de COVID-19. De 2020 au premier trimestre de 2021, l'OCDE a constaté que le RPR au Canada avait diminué avant de dépasser les niveaux pré-pandémiques, une tendance qui a également été observée en Grèce, au Royaume-Uni, au Japon, en Corée du Sud et en Espagne (OCDE, 2021).

Des comparaisons sont effectuées entre les pays afin d'évaluer l'accès aux marchés du logement et l'efficacité des politiques de logement en matière d'abordabilité.

Cet article complète l'approche de l'OCDE en examinant uniquement le revenu des acheteurs de propriétés, plutôt que d'inclure toutes les personnes d'une région. De plus, le RPR de cet article utilise les données sur le revenu des acheteurs d'une propriété, plutôt que le revenu national disponible par habitant. Une comparaison des RPR par région géographique, où la dynamique du marché peut varier considérablement, révèle des différences dans les marchés immobiliers entre les provinces et les villes. Or celle-ci sont souvent masquées lorsqu'on ne regarde les marchés qu'à l'échelle nationale ou provinciale.

Le présent article inclut les propriétés résidentielles vendues sur le marché entre le 1<sup>er</sup> janvier et le 31 décembre 2018 et achetées par des acheteurs résidents qui sont des individus (personnes). La première section examine l'hétérogénéité du RPR des propriétés achetées en Nouvelle-Écosse, au Nouveau-Brunswick et en Colombie-Britannique. La deuxième section approfondit cette analyse en examinant le ratio entre les quintiles de revenu. Les constatations sur le RPR des propriétés achetées par des immigrants de la Colombie-Britannique sont également présentées. La dernière section se termine par un sommaire des constatations de cette série en trois parties.

## Section 1 : Ratios prix-revenu en Nouvelle-Écosse, au Nouveau-Brunswick et en Colombie-Britannique

### Vancouver est la région métropolitaine de recensement la moins abordable examinée

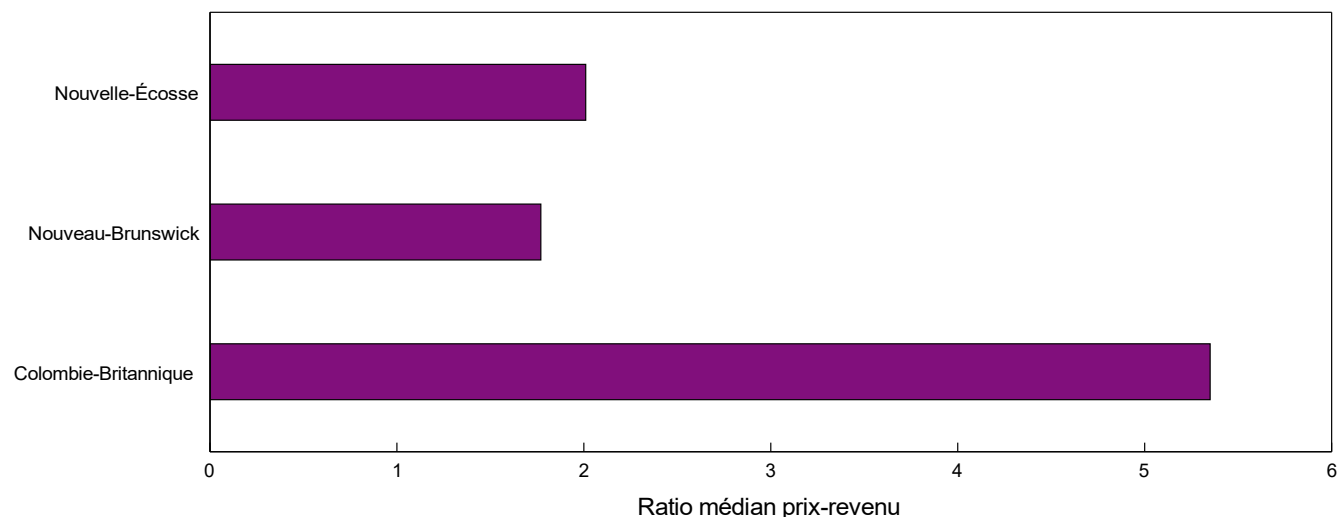
Le ratio médian prix-revenu (RPR) était plus de deux fois plus élevé en Colombie-Britannique qu'en Nouvelle-Écosse et qu'au Nouveau-Brunswick (graphique 1). Cela montre que les acheteurs en Colombie-Britannique ont dû consacrer une plus grande part de leur revenu au logement par rapport à ceux qui achètent des propriétés en Nouvelle-Écosse et au Nouveau-Brunswick, et témoigne des différences en matière d'abordabilité du logement entre les provinces. Ces constatations concordent avec des résultats antérieurs, qui ont révélé que le ratio entre la valeur d'évaluation foncière et le revenu des propriétés en Colombie-Britannique était beaucoup plus élevé qu'en Nouvelle-Écosse (Al-Tawil, 2019)<sup>5</sup>.

Les acheteurs en Colombie-Britannique ont fait face à des RPR plus élevés, malgré le fait que les revenus médians y étaient 1,2 fois plus élevés qu'en Nouvelle-Écosse et 1,3 fois plus élevés qu'au Nouveau-Brunswick. Le contraste était plus grand lorsque l'on examine les prix médians des logements, où les propriétés achetées en Colombie-Britannique affichaient des prix médians 3,1 fois plus élevés qu'en Nouvelle-Écosse et 3,8 fois plus élevés qu'au Nouveau-Brunswick. Cela démontre que même si le revenu était plus élevé en Colombie-Britannique, il n'était pas suffisant pour compenser le prix élevé des propriétés. Par conséquent, les acheteurs de la Colombie-Britannique avaient besoin de beaucoup plus de capital pour acheter une propriété ou de s'endetter davantage que les acheteurs de la Nouvelle-Écosse et du Nouveau-Brunswick<sup>6</sup>.

5. Le ratio valeur-revenu a été calculé comme le rapport entre la valeur d'évaluation foncière d'une propriété et le revenu de son ou ses propriétaires pour une période de référence donnée (Al-Tawil, 2019). En revanche, le présent article améliore cette mesure en mettant en rapport le prix payé pour la propriété et le revenu de son ou ses acheteurs au moment de l'achat.

6. Bien que le RPR ne donne pas un portrait complet de toutes les sources financières utilisées dans l'achat. Le RPR ne tient pas compte d'autres formes de richesse, comme les héritages, les gains en capital, l'épargne, les revenus non déclarés et le soutien financier de personnes ne figurant pas sur le titre. Ces sources sont particulièrement importantes pour le montant de la mise de fonds. De plus, dans le cas d'une propriété où au moins un des acheteurs est un non-résident, son revenu n'est pas saisi dans le calcul du RPR, ni l'argent fourni par des entités qui ne sont pas des individus, même si ces acheteurs figurent sur le titre de propriété.

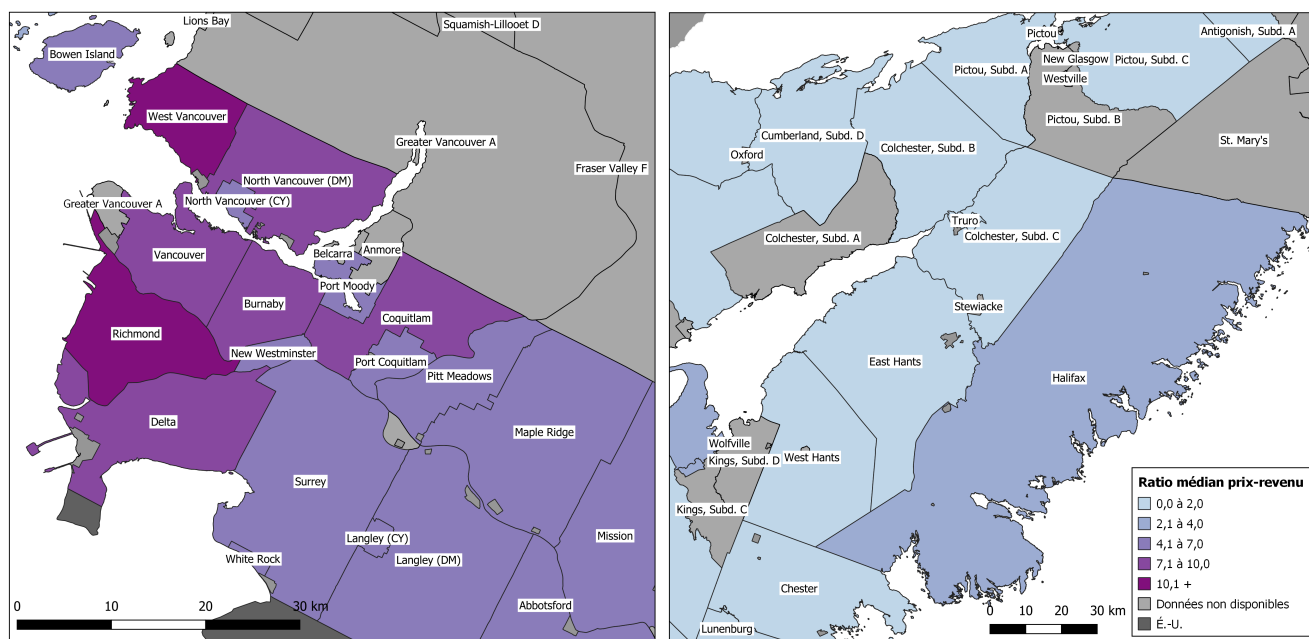
### Graphique 1 Ratio prix-revenu en Nouvelle-Écosse, au Nouveau-Brunswick et en Colombie-Britannique



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

Dans la région métropolitaine de recensement (RMR) de Vancouver, le RPR médian était de 7,4, ce qui est considérablement plus élevé que celui des RMR d’Halifax et de Moncton, où les RPR étaient inférieurs à 3. De plus, comme le montre la carte 1, les subdivisions de recensement (SDR) les plus proches du noyau des plus grandes RMR affichaient un RPR plus élevé comparativement aux SDR plus éloignées des noyaux en Colombie-Britannique et en Nouvelle-Écosse.

### Carte 1 Ratio prix-revenu dans les régions métropolitaines de recensement de Vancouver et d’Halifax et leurs environs par subdivision de recensement



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

Dans la RMR de Vancouver, les prix élevés des propriétés n'ont pas été compensés par des revenus élevés, ce qui a donné des RPR médians élevés. Il convient de noter que les SDR de West Vancouver (17,2) et de Richmond (12,2) affichaient les RPR médians les plus élevés de toutes les SDR observées. Les prix de vente médians dans la SDR de Richmond (683 000 \$) étaient équivalents à ceux de l'ensemble de la RMR de Vancouver. Toutefois, les acheteurs de la SDR de Richmond avaient le revenu médian le plus faible (57 900 \$) de toute la RMR de Vancouver. À titre de comparaison, les acheteurs de la SDR de West Vancouver gagnaient plus du double du revenu des acheteurs de la SDR de Richmond, mais ont acheté des propriétés dont le prix médian était plus de trois fois plus élevés (2 330 000 \$)<sup>7</sup>. Le découplage du prix des propriétés et du revenu dans la RMR de Vancouver peut signifier que la richesse, qui n'est pas représentée dans la mesure du revenu, joue un rôle important dans l'achat de propriétés ou que des niveaux d'endettement plus élevés sont nécessaires pour acheter une propriété. De plus, la mesure du revenu exclut les gains en capital et ne comprend que le revenu déclaré l'année où la propriété a été achetée, excluant tous les revenus non déclarés.

### Les propriétés constituées de terrains vacants ont les ratios prix-revenu les plus faibles

Les RPR médians sont semblables pour les différents types de propriétés achetées dans chaque province, à l'exception des terrains vacants, comme le montre le tableau 1. En Nouvelle-Écosse et au Nouveau-Brunswick, les terrains vacants affichaient un RPR de 0,2, probablement en raison du faible prix des terrains vacants.

Les acheteurs peuvent chercher à acheter des terrains vacants à titre d'investissement, car ce type de propriété était plus susceptible d'être acheté par au moins un propriétaire détenant de multiples propriétés comparativement aux autres types de propriétés. Ce constat était le plus prononcé en Nouvelle-Écosse, où 83,2 % des terrains vacants ont été achetées par au moins un propriétaire détenant de multiples propriétés, comparativement à 32,8 % pour les maisons individuelles non attenantes. De plus, les acheteurs de terrains vacants affichaient un revenu médian plus élevé que ceux ayant acquis d'autres types de propriétés au Nouveau-Brunswick et le deuxième revenu médian le plus élevé en Colombie-Britannique, derrière ceux qui ont acheté des propriétés avec plusieurs unités résidentielles.

**Tableau 1**  
**Ratio prix-revenu selon le type de propriété et la province**

Type de propriété	Ratio médian prix-revenu		
	Nouvelle-Écosse	Nouveau-Brunswick	Colombie-Britannique
Maison individuelle non attenante	2,2	2,0	5,2
Maison jumelée	2,4	2,4	5,4
Maison en rangée	2,9	2,5	5,6
Appartement en copropriété	2,6	2,3	5,4
Terrain vacant	0,2	0,2	1,6

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

## Section 2 : Analyse du ratio prix-revenu selon le quintile de revenu

Cette section classe les acheteurs en cinq groupes égaux d'après leurs revenus (quintiles, ci-après), calculés indépendamment pour chaque province<sup>8</sup>. Cela permet de comparer les prix des propriétés et les caractéristiques des acheteurs selon différents niveaux de revenu au moment de l'achat et d'apporter de nouveaux renseignements selon les régions géographiques.

7. Des différences dans les types de propriétés ont également été observées entre les SDR de Richmond et de West Vancouver. La majorité des propriétés vendues dans la SDR de Richmond était des appartements en copropriété, tandis que la majorité des propriétés vendues dans la SDR de West Vancouver était des maisons individuelles non attenantes.

8. Ces quintiles sont spécifiques à chaque province. Le tableau A.1 de l'annexe présente les fourchettes des quintiles de revenu en Nouvelle-Écosse, au Nouveau-Brunswick et en Colombie-Britannique.

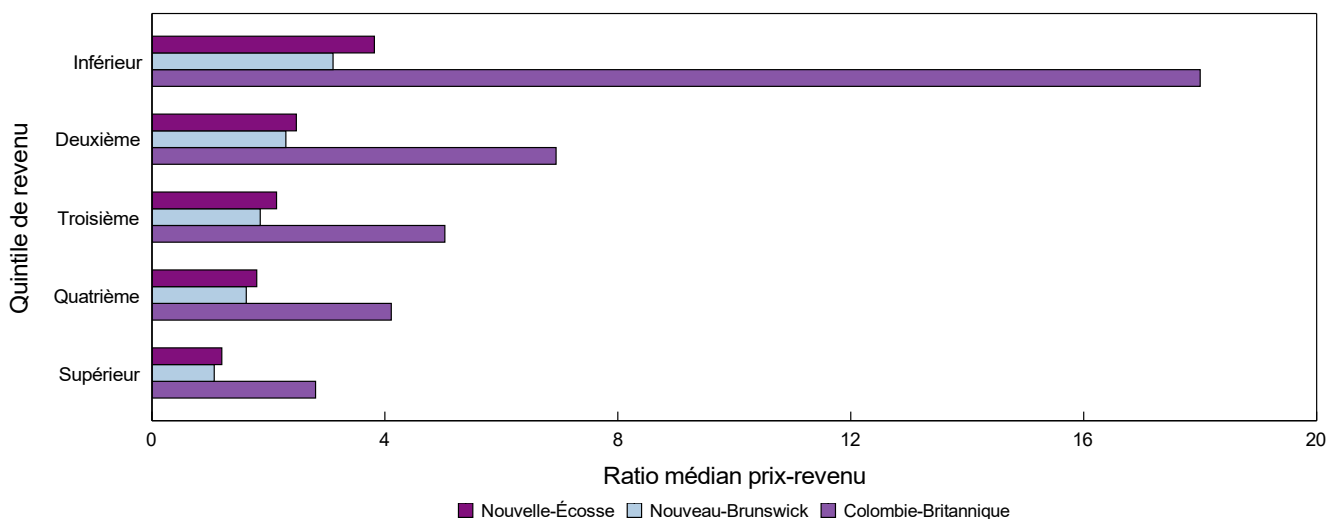
## Les acheteurs du quintile de revenu inférieur achètent des propriétés dont la valeur équivaut à 29 fois leur revenu à Vancouver

Les acheteurs du quintile inférieur avaient le revenu le plus faible par rapport au prix des propriétés qu'ils ont achetées, ce qui a donné le RPR médian le plus élevé de tous les groupes de quintiles dans les trois provinces. Il convient de noter que le RPR médian des propriétés achetées par les ménages du quintile de revenu inférieur était plus de quatre fois plus élevé en Colombie-Britannique qu'en Nouvelle-Écosse et au Nouveau-Brunswick, comme le montre le graphique 2.

Le RPR médian du quintile inférieur était particulièrement élevé dans la RMR de Vancouver, atteignant 28,6. À titre de comparaison, le quintile inférieur affichait un RPR médian plus faible dans les RMR d'Halifax (7,3) et de Moncton (4,4). Les ratios étaient considérablement plus faibles pour les personnes du quintile de revenu supérieur dans les RMR de Vancouver (3,9), d'Halifax (1,8) et de Moncton (1,4).

### Graphique 2

#### Ratio prix-revenu selon le quintile de revenu en Nouvelle-Écosse, au Nouveau-Brunswick et en Colombie-Britannique



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

## Les acheteurs du quintile de revenu inférieur sont plus âgés et plus susceptibles d'être des acheteurs déjà propriétaires

Différentes caractéristiques peuvent être observées d'un quintile de revenu à l'autre. Par exemple, Al-Tawil (2019) a utilisé des données concernant les propriétaires pour montrer que les propriétés de ceux qui reçoivent un revenu de pension étaient plus répandues dans le quintile de revenu inférieur. Les données ont montré que plus de la moitié des propriétés des RMR de Vancouver, de Toronto et d'Halifax du quintile de revenu inférieur étaient détenues par des individus recevant un revenu de pension, contre environ un quart pour celles du quintile de revenu supérieur.

Les acheteurs du quintile de revenu inférieur étaient plus âgés que ceux des autres quintiles. En Colombie-Britannique, l'âge médian des acheteurs du quintile inférieur était de 50 ans, tandis que celui des acheteurs du troisième et quatrième quintiles était de 41 ans. L'Enquête sur la sécurité financière a révélé que la richesse nette a tendance à augmenter avec l'âge, puisque les familles ayant une personne âgée à leur tête ont déclaré la valeur nette médiane la plus élevée en 2019 (Statistique Canada, 2019b). Cela suggère que puisque les



acheteurs du quintile de revenu inférieur sont plus âgés, ils ont pu avoir plus de temps pour accumuler de la richesse, leur permettant ainsi d'économiser plus de capital pour l'achat de leur propriété.

En Colombie-Britannique, le quintile de revenu inférieur a également enregistré la plus forte proportion de propriétés acquises par des acheteurs déjà propriétaires<sup>9</sup> avec une proportion de plus de 90 %. En Nouvelle-Écosse, le quintile de revenu inférieur comptait la deuxième plus forte proportion de propriétés achetées par des acheteurs déjà propriétaires (80,5 %), après ceux du quintile de revenu supérieur (88,9 %). Cela suggère également que les acheteurs qui gagnaient le revenu le plus faible pouvaient avoir accumulé de la richesse grâce à la vente d'une propriété précédente, surtout en Colombie-Britannique.

### **En Colombie-Britannique, les acheteurs du quintile de revenu inférieur achètent des propriétés plus coûteuses que ceux des deuxième et troisième quintiles**

Comme le montre le tableau 2, les RPR élevés dans tous les quintiles de revenu en Colombie-Britannique sont probablement attribuables au prix plus élevé des propriétés. Cela était particulièrement vrai dans le quintile de revenu inférieur, où les acheteurs de la Colombie-Britannique avaient le même revenu médian que ceux des deux autres provinces, mais ont acheté des propriétés beaucoup plus coûteuses.

En Nouvelle-Écosse et au Nouveau-Brunswick, le prix de vente médian des propriétés achetées s'accroît avec le revenu, le quintile de revenu inférieur ayant acquis les propriétés aux prix les plus bas. À l'inverse, en Colombie-Britannique, les propriétés achetées par le quintile inférieur ont été vendues 10,9 % plus chères que les propriétés achetées par le deuxième quintile et 1,8 % plus chères que celles achetées par le troisième quintile.

---

9. Les propriétés achetées par des acheteurs déjà propriétaires sont désignées comme des propriétés pour lesquelles aucun des acheteurs n'a demandé le montant pour l'achat d'une habitation, un crédit d'impôt fédéral pour les acheteurs d'une première propriété.

**Tableau 2****Prix de vente et revenu selon les quintiles de revenu en Nouvelle-Écosse, au Nouveau-Brunswick et en Colombie-Britannique**

Quintile de revenu	Prix de vente médian	Revenu médian
	dollars	
<b>Nouvelle-Écosse</b>		
Inférieur	113 000	30 000
Deuxième	150 000	59 100
Troisième	180 000	84 700
Quatrième	217 000	120 000
Supérieur	249 000	189 000
<b>Nouveau-Brunswick</b>		
Inférieur	85 000	30 200
Deuxième	121 000	52 700
Troisième	142 000	75 800
Quatrième	174 000	107 000
Supérieur	197 000	171 000
<b>Colombie-Britannique</b>		
Inférieur	499 000	29 800
Deuxième	450 000	65 500
Troisième	490 000	97 600
Quatrième	565 000	137 000
Supérieur	673 000	223 000

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

**Les propriétés achetées par les immigrants en Colombie-Britannique ont un ratio prix-revenu plus élevé**

Un examen plus approfondi de la Colombie-Britannique révèle que les propriétés achetées par au moins un immigrant affichaient un RPR médian plus élevé (7,3) que les propriétés achetées par des non-immigrants (4,7). Des différences sont observées dans tous les quintiles de revenu, comme le montre le tableau 3. La plus grande différence a été observée dans le quintile de revenu inférieur, dans lequel les propriétés achetées par au moins un acheteur immigrant avaient un RPR de plus du double (26,5) de celui des propriétés achetées par des non-immigrants (13,1).

Lorsque l'achat impliquait au moins un immigrant, le prix médian des propriétés achetées par le quintile de revenu inférieur était 15,5 % plus élevé que celui du deuxième quintile de revenu, et 7,8 % plus élevé que celui du troisième quintile de revenu. Il convient de noter que, lorsque l'achat n'impliquait aucun immigrant, les acheteurs dans le quintile de revenu inférieur ont acheté les propriétés avec le prix médian le plus faible.

Des différences importantes entre l'âge des acheteurs du quintile de revenu inférieur ont été observées. L'âge médian des acheteurs, lorsqu'au moins un acheteur immigrant était impliqué dans l'achat de la propriété, était plus faible (47) que pour le groupe des non-immigrants (54). Aucune différence d'âge significative n'a été observée dans les autres quintiles de revenu.

Cela renforce la notion que le revenu ne fournit pas toujours une mesure complète de la capacité d'une personne à acheter une maison. De nombreux facteurs démographiques ou socioéconomiques tel que l'âge, qui ne sont pas pris en compte dans les mesures du revenu, peuvent également contribuer aux différences observées<sup>10</sup>.

10. Des exemples de différences entre les acheteurs immigrants et non-immigrants sont disponibles dans l'article intitulé «[Ventes immobilières résidentielles en 2018 : qui sont les acheteurs de biens immobiliers?](#)».

**Tableau 3****Ratio prix-revenu (RPR) selon le quintile de revenu et le statut d'immigration en Colombie-Britannique**

Quintile de revenu	Aucun acheteur immigrant			Au moins un acheteur immigrant		
	RPR médian	Revenu médian	Prix médian	RPR médian	Revenu médian	Prix médian
		dollars			dollars	
Inférieur	13,1	32 300	396 000	26,5	26 600	625 000
Deuxième	6,3	65 600	405 000	8,3	65 300	541 000
Troisième	4,6	97 800	450 000	6,0	97 200	580 000
Quatrième	3,9	137 000	530 000	4,8	136 000	650 000
Supérieur	2,7	224 000	639 000	3,3	219 000	765 000

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

De nombreuses publications sur l'immigration canadienne (Haan, 2007; Ley, 2007; Rea et coll., 2008) soulignent la propension des immigrants à acheter des biens immobiliers. À l'aide des données de l'Enquête sur la sécurité financière, Gellatly et Morissette (2019) ont montré que les actifs immobiliers constituaient une proportion plus importante de la valeur moyenne du patrimoine des familles immigrantes en comparaison avec celles nées au Canada. Selon Morissette (2019), l'augmentation de la richesse immobilière était plus importante pour les familles immigrantes que pour les non-immigrants. La même étude a montré qu'une plus faible proportion d'immigrants investissent dans des régimes de pension agréés comparativement aux personnes nées au Canada. Par conséquent, les immigrants peuvent tirer davantage parti des investissements immobiliers comme actif de retraite que les non-immigrants, ce qui peut entraîner des préférences différentes en matière d'achat de maison.

## Conclusion

Cette série en trois parties a examiné les caractéristiques des acheteurs et des propriétés qu'ils ont achetées du 1<sup>er</sup> janvier au 31 décembre 2018, en mettant l'accent sur la Nouvelle-Écosse, le Nouveau-Brunswick et la Colombie-Britannique.

La première partie de cette série a révélé que la Colombie-Britannique avait le marché de l'habitation le plus actif des provinces examinées. Les terrains vacants, un intrant clé dans l'offre de logements, étaient les plus coûteux en Colombie-Britannique, où les logements étaient également les plus chers. Par ailleurs, au Nouveau-Brunswick et en Nouvelle-Écosse, la superficie habitable des propriétés vendues au cours de la période de référence était supérieure à celle des autres propriétés.

La deuxième partie de cette série a examiné les caractéristiques des acheteurs, démontrant que leurs préférences sont façonnées par une multitude de facteurs socioéconomiques. En particulier, la majorité des ventes dans les trois provinces ont impliqué plus d'un acheteur, soulignant les défis que peuvent rencontrer les personnes seules dans l'accession à la propriété. De plus, l'écart de revenu entre les acheteurs d'une première propriété et les acheteurs déjà propriétaires en Colombie-Britannique peut souligner les difficultés qu'ils éprouvent à intégrer le marché immobilier dans les régions où le prix des propriétés est plus élevé. Enfin, les immigrants ont acheté des propriétés plus coûteuses que les non-immigrants. Les propriétés achetées par les immigrants étaient situées plus près des centres urbains, où l'accès aux services sociaux, à du soutien communautaire et aux possibilités d'emploi est plus large.

La dernière partie de cette série a examiné l'abordabilité du logement au moyen du ratio médian prix-revenu. La divergence entre les prix des propriétés et les revenus dans certaines régions a démontré que d'autres sources que le revenu peuvent jouer un rôle important dans l'accession à la propriété, surtout dans la région métropolitaine de recensement de Vancouver. Les secteurs où les ratios prix-revenu sont élevés mettent en avant le fardeau financier accru imposé aux acheteurs et les besoins en capital plus élevés nécessaires à

l'achat d'une propriété. Un autre facteur important qui n'est pas pris en compte dans la mesure du revenu est la richesse accumulée, acquise par l'accession à la propriété antérieurement, l'épargne ou le soutien financier de personnes ne figurant pas sur le titre. L'examen de ces autres facteurs permettrait de broser un tableau plus complet de l'abordabilité du logement.

## 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 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 particuliers et qui ont produit une déclaration de revenus T1 en 2018. Les acheteurs qui ne sont pas des particuliers (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.

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.

Les propriétés achetées par des acheteurs déjà propriétaires sont désignées comme des propriétés pour lesquelles aucun des acheteurs n'a demandé le montant pour l'achat d'une habitation (MAH). Les demandeurs du MAH sont les particuliers 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 particulier qui a déclaré le montant. 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.

## Limites géographiques

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

## Définitions

Le **ratio prix-revenu** désigne le rapport entre le prix de vente de la propriété et le revenu de ses acheteurs, déclaré pour la propriété. Autrement dit, le revenu des acheteurs est mesuré comme la somme du revenu individuel de tous les acheteurs sur le titre de la propriété achetée.

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.

## Annexe

**Tableau A.1**

**Intervalles de revenu total avant impôt selon le quintile de revenu en Nouvelle-Écosse, au Nouveau-Brunswick et en Colombie-Britannique**

Quintile de revenu	Nouvelle-Écosse	Nouveau-Brunswick	Colombie-Britannique
	Revenu total avant impôt de tous les acheteurs par propriété		
Inférieur	Inférieur ou égal à 45 470 \$	Inférieur ou égal à 42 070 \$	Inférieur ou égal à 49 140 \$
Deuxième	Supérieur à 45 470 \$ et inférieur ou égal à 72 050 \$	Supérieur à 42 070 \$ et inférieur ou égal à 64 020 \$	Supérieur à 49 140 \$ et inférieur ou égal à 81 370 \$
Troisième	Supérieur à 72 050 \$ et inférieur ou égal à 99 880 \$	Supérieur à 64 020 \$ et inférieur ou égal à 89 260 \$	Supérieur à 81 370 \$ et inférieur ou égal à 115 270 \$
Quatrième	Supérieur à 99 880 \$ et inférieur ou égal à 145 130 \$	Supérieur à 89 260 \$ et inférieur ou égal à 131 340 \$	Supérieur à 115 270 \$ et inférieur ou égal à 166 120 \$
Supérieur	Supérieur à 145 130 \$	Supérieur à 131 340 \$	Supérieur à 166 120 \$

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

## Références

- Al-Tawil, J. (2019). [Propriété, revenue 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>
- Société canadienne d'hypothèque et de logement. (2020). [Présentation du concept de difficultés de logement](https://www.cmhc-schl.gc.ca/fr/professionals/housing-markets-data-and-research/housing-research/research-reports/housing-needs/research-insight-introducing-housing-hardship-concept). Recherche en action. <https://www.cmhc-schl.gc.ca/fr/professionals/housing-markets-data-and-research/housing-research/research-reports/housing-needs/research-insight-introducing-housing-hardship-concept>
- Gellatly, G. & R. Morissette. (2019). [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*, n° 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>
- Haan, M. (2012). [Les expériences des nouveaux Canadiens sur le plan du logement : d'après l'Enquête longitudinale auprès des immigrants du Canada \(ELIC\)](https://www.canada.ca/content/dam/ircc/migration/ircc/francais/pdf/recherche-stats/logement-haan.pdf). Réf. n° : RR20120301.01. Citoyenneté et Immigration Canada. <https://www.canada.ca/content/dam/ircc/migration/ircc/francais/pdf/recherche-stats/logement-haan.pdf>
- Haan, M. (2007). [Do I buy with a little help from my friends? Homeownership-relevant group characteristics and homeownership disparities among Canadian immigrant group 1971-2001](https://doi.org/10.1080/02673030701608142). *Housing Studies*, 22(6), 921-944. <https://doi.org/10.1080/02673030701608142>
- Ley, D. (2007). [Countervailing Immigration and Domestic Migration in Gateway Cities: Australian and Canadian Variations on an American Theme](https://doi.org/10.1111/j.1944-8287.2007.tb00353.x). *Economic Geography*, 83(3), 231-254. <https://doi.org/10.1111/j.1944-8287.2007.tb00353.x>
- Morissette, R. (2019). [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*, n° 422. Produit n° 11F0019M au catalogue de Statistique Canada. <https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/11f0019m/11f0019m2019010-fra.htm>
- OCDE. (2021). [HM1.2 Housing Prices](https://www.oecd.org/els/family/HM1-2-Housing-prices.pdf). OECD Affordable Housing Database. OECD Directorate of Employment, Labour and Social Affairs - Social Policy Division. <https://www.oecd.org/els/family/HM1-2-Housing-prices.pdf>
- Rea, W., J. Yeun, J. Engeland et R. Figuera. (2008). [La dynamique de l'abordabilité du logement](https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/75-001-x/2008101/article/10511-fra.htm). *L'emploi et le revenu en perspective*, 60(3). Produit n° 75-001-X au Catalogue de Statistique Canada. <https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/75-001-x/2008101/article/10511-fra.htm>
- Statistique Canada. (2019a). [Rapport des frais de logement au revenu du ménage privé](https://www23.statcan.gc.ca/imdb/p3Var_f.pl?Function=DEC&Id=103407). Base de données longitudinales sur l'immigration (BDIM). [https://www23.statcan.gc.ca/imdb/p3Var\\_f.pl?Function=DEC&Id=103407](https://www23.statcan.gc.ca/imdb/p3Var_f.pl?Function=DEC&Id=103407)
- Statistique Canada. (2019b). [Enquête sur la sécurité financière, 2019](https://www150.statcan.gc.ca/n1/daily-quotidien/201222/dq201222b-fra.htm). *Le Quotidien*. <https://www150.statcan.gc.ca/n1/daily-quotidien/201222/dq201222b-fra.htm>