



Canada Revenue
Agency

Agence du revenu
du Canada

PERCEPTIONS DES OBLIGATIONS FISCALES ET DE L'INOBSERVATION CONNEXE DANS LE SECTEUR IMMOBILIER : RECHERCHE QUALITATIVE

Sommaire

Préparé pour l'Agence du revenu du Canada

Nom du fournisseur : The Strategic Counsel

Numéro de contrat : CW2268085

Valeur du contrat : 93 899,61 \$

Date d'attribution du contrat : 2023-01-13

Date de livraison : May 26, 2023

Numéro d'enregistrement : POR-109-22

Pour plus de renseignements sur ce rapport, veuillez envoyer un courriel à l'Agence du revenu du Canada à l'adresse :

cra-arc.media@cra-arc.gc.ca.

This report is also available in English.

Canada 

Perceptions des obligations fiscales et de l'inobservation connexe dans le secteur immobilier : Recherche qualitative

Sommaire

Préparé pour : Agence du revenu du Canada

Nom du fournisseur : The Strategic Counsel

Mai 2023

Le présent rapport de recherche sur l'opinion publique présente les résultats de 12 discussions de groupe et de 20 entrevues approfondies menées par The Strategic Counsel au nom de l'Agence du revenu du Canada. La recherche a été menée auprès de 85 contribuables particuliers et de 20 professionnels de l'immobilier du 21 février au 20 mars 2023.

This publication is also available in English under the title: **Perceptions of Tax Obligations and Related Non-Compliance in the Real Estate Sector: Qualitative Research.**

Cette publication peut être reproduite à des fins non commerciales seulement. Une autorisation écrite préalable doit être obtenue auprès de l'Agence. Pour obtenir de plus amples renseignements sur le présent rapport, veuillez communiquer avec l'Agence à l'adresse cra-arc.media@cra-arc.gc.ca.

Numéro de catalogue : Rv4-185/2023F-PDF

Numéro international normalisé du livre : 978-0-660-49433-3

Publication connexe (numéro d'enregistrement : POR-109-22)

Numéro de catalogue : Rv4-185/2023E-PDF (Rapport définitif, Anglais)

Numéro international normalisé du livre : 978-0-660-49432-6 (Rapport définitif, Anglais)

Sommaire

A. Contexte et objectifs

1. Contexte

Le paysage immobilier est devenu plus complexe au cours des dernières années en raison d'un manque perçu de logements abordables et d'autres obstacles potentiels à l'entrée sur le marché immobilier de plus en plus fréquent. Par conséquent, le gouvernement du Canada s'est engagé à régler la question de l'abordabilité du logement pour les Canadiens. Les facteurs qui ont une incidence sur l'abordabilité dans le marché de l'habitation comprennent l'augmentation des prix, les volumes élevés de transactions, la participation des investisseurs et la hausse de l'inflation. Ces facteurs ont aussi contribué à l'augmentation des possibilités d'inobservation fiscale.

L'Agence utilise une combinaison d'outils et de données pour détecter et corriger l'inobservation fiscale des contribuables dans tous les secteurs, y compris le secteur immobilier. En ce qui concerne ce secteur précisément, l'Agence a recours à des interventions adaptées aux risques qui comprennent des activités de visibilité et des communications, des lettres ciblées, un programme des indices et des vérifications. Au moyen de vérifications, l'Agence a cerné les principaux secteurs préoccupants suivants dans le secteur immobilier :

- Revenu déclaré incompatible avec le mode de vie de l'acheteur
- Revente précipitée de biens immobiliers
- Gains en capital non déclarés sur la vente d'un bien immobilier
- Gains en capital non déclarés sur la vente d'un bien immobilier par un non-résident
- Revenu de toutes provenances non déclaré
- TPS/TVH non déclarée sur la vente d'une habitation neuve ou ayant fait l'objet de rénovations majeures
- Remboursements de taxes pouvant être demandés par le constructeur ou l'acheteur

C'est dans ce contexte que la ministre du Revenu national a reçu le mandat de renforcer le travail de l'Agence pour améliorer sa capacité à vérifier les transactions immobilières.

L'Agence s'efforce de veiller à ce que les contribuables qui disposent de biens immobiliers soient informés de leurs droits et de leurs obligations en matière d'impôt. Il est également reconnu que les particuliers sont plus susceptibles que les autres segments de contribuables d'avoir une connaissance limitée de ce domaine. Par conséquent, l'Agence a constaté que les efforts de sensibilisation et de visibilité ciblant les particuliers (surtout ceux qui ne comprennent pas entièrement leurs obligations) avaient une incidence sur le comportement de ces derniers. De plus, cette approche a permis de faire en sorte que ces personnes soient moins susceptibles de manquer des déductions, des crédits d'impôt ou des remboursements ou d'être assujetties à des pénalités et à des intérêts inutiles.

2. Objectifs de la recherche

La présente recherche vise à recueillir des renseignements fondés sur des opinions au sujet des risques actuels liés au secteur immobilier. Ces renseignements découlent des perceptions des contribuables qui

ont récemment participé au marché immobilier ainsi que des professionnels de l'immobilier, de la gestion immobilière et des rénovations.

Les objectifs de la présente recherche comprennent les suivants :

- Explorer les facteurs qui contribuent au comportement d'inobservation en ce qui concerne les transactions immobilières et l'imposition.
- Comprendre comment le comportement d'inobservation a évolué au fil des ans, y compris les effets de la pandémie de COVID-19.
- Déterminer le rôle que les Canadiens s'attendent à voir jouer l'Agence en ce qui concerne les bénéfiques records réalisés dans ce secteur.
- Évaluer les réactions aux stratégies actuelles et futures pour corriger le comportement d'inobservation dans le secteur immobilier.

Les résultats de la présente recherche seront utilisés dans le cadre de l'élaboration de stratégies ciblant le secteur immobilier ainsi que pour orienter les campagnes de communication publiques connexes. La présente recherche viendra compléter les sources de données traditionnelles, et, si elle mène à de nouvelles connaissances, elle pourrait orienter l'évaluation des risques et faciliter les activités d'observation ciblées.

B. Méthode

Au total, 12 discussions de groupe avec des contribuables particuliers et 20 entrevues approfondies avec des professionnels de l'immobilier ont été menées du 21 février au 20 mars 2023. Les discussions de groupe et les entrevues ont été segmentées en cinq régions – le Canada atlantique, le Québec, l'Ontario, les Prairies et la Colombie-Britannique – en plus d'une segmentation par ville pour assurer la représentation des principaux marchés immobiliers.

Les participants ont été recrutés dans la langue officielle de leur choix selon une approche de composition aléatoire ou une approche hybride par téléphone et en ligne. Au total, 116 personnes ont été recrutées et 105 ont participé à la recherche. Toutes les discussions de groupe et les entrevues ont été menées en ligne par Zoom; les discussions de groupe ont duré environ 90 minutes, et les entrevues, 45 minutes. Les contribuables particuliers ont reçu une rétribution de 125 \$ pour leur temps, et les professionnels de l'immobilier ont reçu 200 \$. Au total, 10 discussions de groupe et 17 entrevues ont été menées en anglais. Toutes les discussions de groupe et les entrevues au Québec ont été menées en français (deux discussions de groupe et trois entrevues).

La recherche qualitative est de nature exploratoire et comprend la collecte, l'analyse et l'interprétation de données qui ne sont pas facilement réduites à des chiffres. Ce type de recherche fournit des renseignements précieux et utiles sur les opinions de publics cibles précis, comme en témoignent les « voix » de ces derniers. Toutefois, la nature semi-structurée des discussions de groupe et des entrevues ainsi que le nombre limité de participants à la recherche signifient que les constatations devraient être considérées comme étant de nature directionnelle. Elles ne devraient pas être considérées comme pouvant être statistiquement extrapolées à l'ensemble de la population de contribuables particuliers ou de professionnels de l'immobilier à l'échelle du Canada.

C. Principales constatations

La plupart des contribuables particuliers recourent aux services d'un comptable lorsqu'il s'agit de produire leur déclaration de revenus et ne connaissent pas bien leurs obligations fiscales liées aux transactions immobilières.

- Plusieurs participants ont fait remarquer que le processus de production des déclarations de revenus, surtout en ce qui concerne les transactions immobilières, était devenu de plus en plus complexe au cours des dernières années et qu'il était difficile pour eux de remplir eux-mêmes leur déclaration de revenus. Certains participants ont indiqué que le site Web de l'Agence était difficile à parcourir et à comprendre, tandis que d'autres ont mentionné qu'ils avaient de la difficulté à se tenir à jour sur les nombreuses nouvelles modifications apportées aux exigences fiscales relatives aux transactions immobilières.
- Bien que de nombreux particuliers aient considéré les comptables comme leur principale source de conseils au moment de produire une déclaration de revenus comprenant des transactions immobilières, les participants ont aussi recouru aux services d'autres professionnels, notamment des avocats, des notaires, des courtiers hypothécaires et des agents hypothécaires. Quelques participants ont indiqué avoir demandé des conseils à leur agent immobilier, mais la plupart étaient d'avis que les agents immobiliers étaient généralement moins bien informés en ce qui concerne les aspects fiscaux des transactions immobilières.
- Les professionnels de l'immobilier avaient une meilleure connaissance et étaient généralement mieux informés que le contribuable moyen en ce qui concerne la fiscalité immobilière. Cependant, fournir des conseils ou des renseignements sur les obligations fiscales à leurs clients n'a pas été considéré comme une pratique courante parmi les professionnels. Outre les intermédiaires fiscaux, la plupart des participants n'estimaient pas que cela faisait partie de leur rôle ou de leur responsabilité, et plusieurs considéraient qu'il s'agissait d'une activité risquée qui pouvait les exposer à des responsabilités.

Les participants n'étaient généralement pas au courant des types d'activités qui pourraient être considérées comme non conformes. Toutefois, ils croyaient que l'inobservation dans le secteur immobilier était répandue dans l'ensemble du Canada, et probablement plus que l'on pensait. Les opinions des contribuables particuliers étaient partagées quant à savoir si ce type de comportement était intentionnel ou non. Entre-temps, les professionnels de l'immobilier étaient d'avis que la majorité des cas d'inobservation étaient de nature intentionnelle.

- Les participants ont exprimé de nombreux points de vue sur les facteurs de motivation qui sous-tendent l'inobservation intentionnelle. Certains estimaient que ce comportement était principalement motivé par l'avidité ou une occasion de gagner facilement de l'argent. Les professionnels considéraient précisément que l'inobservation était plus susceptible d'être commise par des personnes résidant dans de grands marchés immobiliers (comme la région du Grand Toronto et la région du Grand Vancouver) ou ayant plus d'expérience dans le secteur (p. ex., entrepreneurs ou particuliers qui ont conçu, construit ou rénové des maisons ou qui ont participé à la revente précipitée de biens). En outre, les participants étaient d'avis qu'au cours des dernières années, un nombre croissant de Canadiens avaient commencé à se livrer à des actes

d'inobservation intentionnelle en raison des pressions financières accrues découlant de l'inflation et de la hausse du coût de la vie.

- Les personnes qui ont adopté un comportement d'inobservation non intentionnelle ont généralement été considérées comme n'étant pas bien informées de leurs exigences de production de déclarations de revenus en ce qui concerne les transactions immobilières.

Il y avait une perception selon laquelle la pandémie de COVID-19 et les récentes augmentations des taux d'intérêt par la Banque du Canada avaient eu pour effet de perturber les marchés immobiliers et avaient eu une incidence négative sur la capacité des Canadiens à déclarer correctement des transactions immobilières au cours des dernières années.

- Il a été suggéré qu'en raison de la hausse du prix des maisons pendant la pandémie de COVID-19, les particuliers pourraient avoir été réactionnaires en achetant et en vendant des biens sans bien comprendre les répercussions fiscales de ces transactions.
- Tout au long de la pandémie, de nombreuses personnes ont subi d'importantes pressions financières (en raison de la perte de leur emploi ou de leur revenu); par conséquent, elles ont été considérées comme plus susceptibles de ne pas avoir déclaré ou d'avoir sous-déclaré des transactions immobilières par crainte de ne pas être en mesure de payer les impôts qui en découlent. Une conséquence similaire pourrait se faire ressentir tout au long de l'exercice 2022-2023 en raison des augmentations continues des taux d'intérêt par la Banque du Canada.

La connaissance des activités frauduleuses qui ont lieu dans le secteur immobilier était faible parmi les contribuables particuliers, mais plus grande parmi les professionnels. La plupart des participants estimaient que ce type d'activité était criminel, mais bon nombre n'établissaient pas un lien clair entre, d'une part, les activités frauduleuses et l'inobservation et, d'autre part, les répercussions fiscales.

- Parmi les participants qui étaient au courant, la plupart ont discuté du concept de fraude liée au transfert de titres, dont ils avaient entendu parler par diverses voies au cours des dernières années. Certains professionnels connaissaient également la fraude hypothécaire, mais ils ne croyaient pas qu'il s'agissait d'un problème important à l'heure actuelle en raison des règles et des processus plus stricts en place concernant les hypothèques.

Les principaux facteurs ayant motivé l'inobservation dans le secteur immobilier étaient l'augmentation des prix de la valeur marchande des maisons et les bénéfiques records réalisés sur la vente de biens.

- Les questions liées à l'abordabilité et à l'inflation ainsi que le manque de connaissance des obligations fiscales ont été considérées comme des facteurs de motivation secondaires.
- Les autres facteurs de motivation, qui se sont présentés spontanément, comprenaient un sentiment de désillusion à l'égard du gouvernement fédéral (p. ex., certains participants n'avaient pas l'impression que l'impôt qu'ils avaient payé était utilisé efficacement) et l'augmentation récente du nombre de téléspectateurs d'émissions de rénovation domiciliaire, qui ont été considérés comme des facteurs qui motivent les gens à entreprendre des rénovations ou à participer à la revente précipitée de biens sans bien comprendre les répercussions fiscales connexes.

Presque tous les participants étaient d'avis que l'Agence jouait un rôle important dans le suivi du comportement d'inobservation dans le secteur immobilier et l'accroissement des efforts visant à renforcer l'observation. Cela a été considéré comme une façon efficace d'assurer une plus grande responsabilisation et une plus grande équité dans l'ensemble du régime fiscal ainsi que d'éviter qu'un fardeau plus lourd soit imposé aux contribuables qui ont respecté leurs obligations.

- De nombreux participants croyaient que l'Agence devrait concentrer ses efforts principalement sur les plus grands acteurs du secteur immobilier (comme les particuliers fortunés et les organisations qui effectuent plusieurs transactions). La plupart des participants estimaient que le fait de cibler le propriétaire moyen n'aurait pas d'incidence importante sur la résolution de ce problème.
- Les participants ne connaissaient pas bien les activités précises entreprises par l'Agence pour corriger les cas d'inobservation dans le secteur immobilier, et bon nombre d'entre eux étaient d'avis que l'Agence devrait en faire plus à cet égard.
- En décrivant les mesures que l'Agence pourrait prendre pour résoudre ce problème, la plupart des participants croyaient que les vérifications (accompagnées d'intérêts ou de pénalités) auraient la plus grande incidence, surtout sur les personnes qui adoptent intentionnellement ce comportement. Les efforts visant à accroître la sensibilisation, l'éducation et la visibilité ont aussi été considérés comme importants, surtout en ce qui concerne la diminution de l'inobservation non intentionnelle.

Une stratégie à voies multiples reposant sur des approches en ligne et traditionnelles pour joindre les gens à des moments où ils effectuent des transactions immobilières a été considérée comme la façon la plus efficace pour l'Agence d'échanger des renseignements avec les contribuables particuliers. Les professionnels estimaient que la meilleure façon de joindre les membres de leur secteur était par l'intermédiaire d'associations professionnelles ou industrielles. Plusieurs ont également suggéré que ces renseignements soient intégrés dans leur formation continue et le processus de renouvellement des licences.

- En discutant des façons d'utiliser les plateformes en ligne, de nombreux contribuables particuliers ont suggéré de mener une campagne éducative sur les médias sociaux ou de fournir des mises à jour sur le site Web de l'Agence ou sur le portail Mon dossier de l'Agence. Il a aussi été suggéré que des efforts soient déployés pour informer les personnes qui effectuent des transactions immobilières au sujet de leurs obligations fiscales au moyen de brochures ou de trousseaux fournies par des institutions financières, des intermédiaires fiscaux ou des agents immobiliers. Les autres suggestions comprenaient l'envoi de renseignements pertinents par la poste (avec d'autres documents fiscaux), l'organisation d'ateliers et la tenue de kiosques à l'occasion de salons professionnels ou de salons de l'habitation.
- Les professionnels de l'immobilier étaient d'avis qu'une façon efficace de joindre les membres de leur secteur était au moyen de vidéos en ligne ou de webinaires, surtout ceux enregistrés au préalable et pouvant être visionnés en tout temps. Plusieurs croyaient qu'il serait également utile d'avoir accès à plus de renseignements de base auprès de l'Agence (comme un calculateur d'impôt), lesquels pourraient être communiqués directement aux clients.

- De nombreux participants n'ont pas encouragé l'utilisation du courriel et du téléphone pour communiquer ce type de renseignements. Cela était principalement attribuable à la méfiance découlant du grand nombre d'arnaques par courriel et par téléphone.
- Les participants souhaitaient aussi que l'Agence soit plus proactive en fournissant des renseignements sur les obligations fiscales dans le secteur immobilier, et ils estimaient que l'Agence avait la responsabilité d'informer les Canadiens des mesures qu'elle pouvait prendre pour réduire l'inobservation. La préférence de nombreux participants était que l'Agence adopte un ton accessible et utile dans ces types de communications.

Les participants ont eu tendance à préférer les énoncés et les renseignements de l'Agence qui étaient clairs et faciles à comprendre, qui apprenaient de nouvelles choses aux contribuables et qui s'appliquaient à un large public.

- Les messages qui renforcent les responsabilités des résidents et des non-résidents à l'égard de la connaissance de leurs droits et de leurs obligations en matière d'impôt ont été considérés comme utiles et importants.
- Le fait d'informer les participants de leur obligation de déclarer leur résidence principale a également été jugé utile, car bon nombre d'entre eux n'étaient pas au courant de cette exigence et des pénalités connexes potentielles.

D. Valeur du contrat

La valeur du contrat était de 93 899,61 \$ (taxes applicables comprises).

RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES

Nom du fournisseur : The Strategic Counsel

Numéro du contrat de Services publics et Approvisionnement Canada : CW2268085

Date d'attribution du contrat : 13 janvier 2023

Budget du contrat : 93 899,61 \$

Pour obtenir de plus amples renseignements sur la présente recherche, veuillez envoyer un courriel à l'adresse cra-arc.media@cra-arc.gc.ca.

Énoncé de neutralité politique

J'atteste par la présente, à titre de cadre supérieure de *The Strategic Counsel*, que les produits livrables sont entièrement conformes aux exigences de neutralité politique du gouvernement du Canada énoncées

dans la *Politique de communication* du gouvernement du Canada et dans la Procédure de planification et d'attribution de marchés de services de recherche sur l'opinion publique. Plus précisément, les produits livrables ne comprennent aucun renseignement sur les intentions de vote électoral, les préférences quant aux partis politiques, les positions des partis ou l'évaluation du rendement d'un parti politique ou de ses dirigeants.

Signataire :

Donna Nixon, associée