

RÉSUMÉ DE
L'ÉTUDE SUR LE MARCHÉ NATIONAL
DE L'HABITATION EN COPROPRIÉTÉ

préparée pour
la Division de la recherche,
Secteur de la recherche et de l'élaboration de propositions,
à la Société canadienne d'hypothèques et de logement

par
A. Skaburskis & Associés
Vancouver

Expert-conseil principal: A. Skaburskis, Ph.D.
Directeur de projet à la SCHL: Christopher Terry
Décembre, 1984

No. au cat NH20-1/15-1984F
ISBN 0-662-92843-1

Avertissement

La présente étude a été effectuée par A. Skaburskis & Associés, pour la Société canadienne d'hypothèques et de logement en vertu de la Partie V de la Loi nationale sur l'habitation. L'analyse, les interprétations et les recommandations sont celles des experts-conseils et ne correspondent pas nécessairement aux vues de la Société canadienne d'hypothèques et de logement ou des divisions de la Société qui ont collaboré à l'étude et à la publication du rapport.

Le Résumé de l'étude sur le marché national de l'habitation en copropriété comprend huit documents de travail dont les titres sont énumérés ci-dessous. Publiés en anglais seulement, ces travaux se trouvent au Centre canadien de documentation sur l'habitation, à la SCHL. Les personnes désireuses de lire l'ouvrage peuvent se le procurer en entier ou obtenir chaque document séparément.

Document de travail	1	Literature Review
	2	Review of Condominium Legislation
	3	Analysis of CMHC Claim and Approval Data
	4A	Demand Assessment Methods
	4B	Guide to Local Market Demand Assessments
	5	Survey Methods, Response Rates and Data File Descriptions
	6	Risk Analysis: Survey Results
	7	Determinants of Condominium Demand: Survey Results

REMERCIEMENTS

Pareille étude ne peut se dérouler sans l'aide d'un grand nombre de personnes auxquelles il importe de rendre hommage. Nous tenons à remercier d'abord Christopher Terry, coordonnateur désigné par la SCHL pour cette étude, qui a rendu d'énormes services en traçant des jalons et en coordonnant le travail de la Société pendant les étapes difficiles qui ont précédé ce travail.

Nous remercions également tous les membres du Comité directeur pour leur aide dans l'orientation du travail et l'examen des méthodes utilisées: Gregory Goy, Irwin Lithwick, Bruce Carveth, Steven Hall, Ted Mitchell, Joseph O'Brien, Pamela Reeves, Lionel Lafrance, Sylvia Goldblatt, Katharine Kemp, Philip Brown et Peter Friedmann. Une mention particulière va à Murray Thompson et Paddy Fuller, qui ont prêté leur concours au montage des fichiers utilisés au début de l'étude.

Nous tenons à exprimer notre gratitude à Jim Fitzsimmons pour son travail compétent de gestion des données et de programmation informatique. Nous ne voudrions pas oublier Wendy Baardsen et Diane Brown, qui ont su avec bonne humeur taper et retaper les nombreuses ébauches du rapport.

Nous voulons rendre un hommage spécial aux personnes qui ont effectué les entrevues et dont l'aide a été cruciale pour le succès de l'étude: Mme M. Bonpierre et Mme S. Bouchard au Québec, Mme Josephine Duffy et Mademoiselle Ghivon Duffy à Mississauga, Mme Helen Pelham et Mme Kay Krowel à Halifax, Mademoiselle Elein Kesten et Mme Gaida Iwomoto à Toronto, et Mr. Andy Turner, Mark Bourne et Brent Bourne à Saskatoon, Calgary, Kelowna et Vancouver.

Enfin, nous tenons à remercier Mademoiselle Elizabeth Schier, rédactrice en chef de Condominium, qui nous a aidés à établir les cadres d'échantillonnage pour Toronto et Mississauga.

C'est grâce à toutes ces personnes que l'étude a été menée à bonne fin, mais il va sans dire que les auteurs sont les seuls responsables des erreurs ou des omissions qui pourraient s'être glissées dans le rapport.

RAPPORT SUCCINCT
ÉTUDE SUR LE MARCHÉ NATIONAL DE L'HABITATION EN COPROPRIÉTÉ

TABLE DES MATIÈRES

	PAGE
1. INTRODUCTION	8
1.1 Objectifs	8
1.2 Méthodologie	9
1.3 Structure du rapport	9
2. COUP D'OEIL SUR LES ÉTUDES ANTÉRIEURES	11
2.1 Introduction	11
2.2 Qui achète des logements en copropriété?	11
2.3 Qu'est-ce qui motive les acheteurs?	12
2.4 Quels sont les éléments de la demande?	13
2.5 Quelles sont les caractéristiques du marché de la copropriété?	14
2.6 Sens de la courbe de rapidité d'absorption d'après des données empiriques	15
2.7 En résumé	16
3. L'HABITATION EN COPROPRIÉTÉ ET LA LOI AU CANADA	17
3.1 Introduction	17
3.2 Règles s'appliquant aux promoteurs	17
3.3 Droits et obligations des propriétaires et du conseil	18
3.4 Arrangements financiers	19
3.5 Rapports entre débiteur et créancier hypothécaires	20
3.6 Aperçu des lois	22
4. ANALYSE DES DONNÉES DE LA SCHL SUR LES DEMANDES DE RÈGLEMENT ET LES APPROBATIONS	24
4.1 Introduction	24
4.2 Les risques de l'assurance-prêt hypothécaire sont-ils plus élevés pour la copropriété?	24
4.3 Causes de l'écart des niveaux de risque	25
4.4 En résumé	27
5. ÉVALUATION DE LA DEMANDE - MÉTHODE ET THÉORIE	29
5.1 Introduction	29
5.2 Facteurs influençant la rapidité d'absorption sur les nouveaux marchés	29
5.3 Déterminants de la rapidité d'absorption par les marchés établis	36
5.4 Méthodes d'évaluation de la demande	43
5.5 Évaluation de la demande de projets orientés vers de nouveaux sous-marchés	50

TABLE DES MATIÈRES (SUITE)

	<u>PAGE</u>
6. MÉTHODES D'ENQUÊTE ET TAUX DE RÉPONSE	52
6.1 Introduction	52
6.2 Technique d'enquête	52
6.3 Distribution des questionnaires	54
6.4 Taux de réponse	56
6.5 Distorsions et pondération	60
6.6 Les questionnaires	60
6.7 Mise en forme des données	60
7. ÉVALUATION DU RISQUE: RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE	62
7.1 Objectifs	62
7.2 Envergure de l'échantillon, taux de réponse et types de construction	62
7.3 Caractéristiques des projets, part du marché et risque de la SCHL	64
7.4 Résistance du marché, approbations et réclamations	70
7.5 Risque et problèmes de copropriété	73
7.6 En résumé	76
8. LA DEMANDE DE LOGEMENTS EN COPROPRIÉTÉ: RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE	81
8.1 Introduction	81
8.2 Quelles sont les caractéristiques du logement en copropriété?	83
8.3 Qui achète un logement en copropriété?	84
8.4 Que coûte un logement en copropriété?	85
8.5 Quel type d'habitation les acheteurs de logements en copropriété laissent-ils?	87
8.6 Quel est le bassin de clientèle d'un projet?	87
8.7 Les marchés de la copropriété ont-ils atteint la maturité?	88
8.8 Pourquoi quitter une autre forme de logement?	89
8.9 Quelles autres options les acheteurs de logement en copropriété envisagent-ils?	89
8.10 Pourquoi acheter un logement en copropriété?	90
8.11 Quels avantages les acheteurs de logements en copropriété recherchent-ils?	91
8.12 Les acheteurs de logements en copropriété sont-ils satisfaits?	91

RAPPORT SUCCINCT
ÉTUDE SUR LE MARCHÉ NATIONAL DE L'HABITATION EN COPROPRIÉTÉ

LISTE DES TABLEAUX

TABLEAU	TITRE	PAGE
1.	Comparaison des taux de demande de règlement entre la copropriété et les autres formes de propriété résidentielle selon le type de construction - 1976-1978	27
2.	Décomposition du risque de l'assurance sur l'habitation en copropriété, selon les facteurs de risque inhérent aux polices d'assurance sur les autres types de propriété résidentielle	28
3.	Pourcentage de l'échantillon par ville et par catégorie de projet	55
4.	Taux de réponse à l'enquête auprès des présidents (présidentes) de conseil	58
5.	Proportions de l'échantillonnage pour l'enquête auprès des occupants	59

CHAPITRE UN

INTRODUCTION

1.1 OBJECTIFS

Les auteurs de cette étude se proposent de renseigner le lecteur pour qu'il prenne des décisions éclairées sur l'assurance-prêt hypothécaire concernant les nouveaux projets d'habitation en copropriété. Le secteur de la copropriété est relativement nouveau au Canada et nous ne comprenons encore que de façon limitée, le fonctionnement de ce marché et la nature de la demande. La présente étude vise à élargir nos connaissances générales dans ce domaine. À caractère générique, elle se propose d'aider les analystes du marché et les assureurs hypothécaires à élargir et orienter leurs propres enquêtes sur le coût des assurances pour les projets envisagés.

Cette étude examine les facteurs reliés aux projets et ceux de l'estimation de la demande en tant qu'éléments distincts influant sur le risque de l'assurance hypothécaire. Elle porte principalement sur la demande de logement en copropriété. La capacité d'analyse du marché que possède la SCHL pour estimer la demande de logements en copropriété influera sur le risque de deux façons. La première a trait à la capacité de la SCHL de déterminer si les logements d'un projet en perspective se vendront. La seconde touche la capacité, pour l'analyste, de voir s'il est probable qu'un défaut de paiement, causé par les problèmes de l'occupant, entraîne une demande de règlement aux termes de l'assurance hypothécaires. Si la demande de tel ou tel type de logement est élevée par rapport à l'offre, la tendance du propriétaire à vendre avant que la transaction soit terminée, diminue les possibilités de saisie d'hypothèque. Quand les prix augmentent, le coût net des saisies diminue et il est moins probable que le prêteur présentera une demande de règlement.

L'amélioration des décisions relatives à l'assurance-prêt hypothécaire est importante car elle influe non seulement sur la justification des coûts de cette assurance, mais aussi sur le rendement des marchés de l'habitation. Une demande de règlement en vertu de l'assurance-prêt hypothécaire traduit un usage inefficace de ressources; elle découle en partie de ce que le marché trouve la valeur réelle du logement inférieure au montant du prêt hypothécaire. Comme ce montant est habituellement fixé à un niveau égal ou inférieur au coût du projet, la présentation d'une demande de règlement dénote que la valeur que la société prête à ce logement, est inférieure à la valeur des ressources utilisées pour la produire. L'amélioration des décisions relatives à l'assurance-prêt hypothécaire influe sur la valeur que la société peut tirer de l'usage de ses ressources fixes.

La connaissance du risque de l'assurance-prêt hypothécaire ne doit pas nécessairement augmenter le nombre de demandes rejetées. Une meilleure compréhension de la nature et de l'ampleur du risque diminuera

L'incertitude de l'assureur et entraînera peut-être une augmentation du nombre de polices approuvées en lui permettant de fixer une prix égal à ses frais réels. Quand l'amélioration des techniques d'évaluation du risque aboutit à l'établissement du prix d'après le coût marginal, l'assureur peut remettre la décision du "feu vert" entre les mains de l'entrepreneur, qui verra s'il doit prendre le risque et en payer le coût.

1.2 MÉTHODOLOGIE

L'étude s'est déroulée par étapes. D'abord, on a fouillé les études empiriques effectuées au Canada et aux États-Unis sur les occupants de logements en copropriété. Ensuite, on a examiné les lois provinciales en la matière. Dans un troisième temps, on a analysé les données de la SCHL sur les demandes de règlement et les approbations pour estimer les taux de demande de règlement et trouver les principales raisons pour lesquelles le risque est plus élevé pour la copropriété. La quatrième étape concernait l'élaboration d'hypothèses et de questions clés sur la nature du marché de la copropriété et dégagait des moyens d'évaluer la demande de tels logements sur différents types de marchés. La dernière étape majeure comportait deux sources de renseignements distinctes: une enquête auprès des personnes présidant les conseils d'immeuble en copropriété (ou le gérant sur place), et une enquête auprès des occupants de ces logements. Les enquêtes ont été menées dans neuf villes:

- Halifax
- Québec
- Trois-Rivières
- Toronto
- Mississauga
- Saskatoon
- Calgary
- Kelowna
- Vancouver

L'enquête auprès des présidents (présidentes) de conseil a servi à établir une base de données pour évaluer la nature des problèmes propres aux logements en copropriété et l'influence de ces problèmes sur le coût de l'assurance-prêt hypothécaire. L'enquête auprès des occupants devait apporter des réponses concernant leurs caractéristiques, leurs motifs d'acheter un tel logement, et les autres solutions qu'ils ont envisagées, le tout pour évaluer les déterminants de la demande de logements en copropriété.

1.3 STRUCTURE DU RAPPORT

Le coup d'oeil sur les études antérieures, la macroanalyse du risque et les résultats des enquêtes sont présentés dans divers documents de travail:

- DT1 Coup d'oeil sur les études antérieures
- DT2 L'habitation en copropriété et la Loi
- DT3 Analyse des données de la SCHL sur les demandes de règlement et les approbations
- DT4A Méthodes d'évaluation de la demande
- DT4B Guide d'évaluation de la demande locale
- DT5 Méthodes d'enquête, taux de réponse et description des fichiers
- DT6 Analyse du risque: Résultats des enquêtes
- DT7 Déterminants de la demande de logements en copropriété.
Résultats des enquêtes

Le présent rapport résume les constatations accumulées au cours de l'étude. Le chapitre comportant le sommaire énonce brièvement les principales constatations.

CHAPITRE DEUX

COUP D'OEIL SUR LES ÉTUDES ANTÉRIEURES

2.1 INTRODUCTION

L'examen des constatations des études empiriques antérieures sur les occupants et les marchés de logements en copropriété et les méthodes utilisées à cette occasion, aide à répondre aux questions suivantes:

1. Qui achète des logements en copropriété?
2. Qu'est-ce qui motive les acheteurs?
3. Le marché de la copropriété est-il segmenté?
4. Quelle est la dynamique du marché de la copropriété?
5. Dans quelle mesure peut-on se fier aux prévisions de la rapidité d'absorption faites par extrapolation des tendances antérieures?

2.2 QUI ACHÈTE DES LOGEMENTS EN COPROPRIÉTÉ?

D'après les dernières études, la répartition selon l'âge des propriétaires de logements en copropriété est bimodale. Les jeunes ménages qui n'ont pas encore d'enfant et ceux dont les enfants sont partis ont plus tendance à acheter de tels logements que les familles ayant des enfants à charge. Les logements en copropriété se trouvent plus fréquemment dans des ensembles à forte densité qu'une autre forme de logement occupé par le propriétaire; les densités plus fortes découragent les familles ayant des enfants à charge.

La répartition selon l'âge des propriétaires de logements en copropriété a évolué tant au Canada qu'aux États-Unis depuis le début des années 70. À cette époque, au Canada, les occupants étaient surtout de jeunes ménages. On a vu apparaître le caractère bimodal quand les ménages n'ayant plus d'enfants ont peu à peu envahi ce marché au cours de la dernière partie de la décennie. Aux États-Unis, les occupants étaient surtout des gens âgés au départ, et les jeunes ménages y sont arrivés un peu plus tard, à mesure que le marché changeait.

L'évolution des profils d'âge ne signifie pas nécessairement que la structure de la demande s'est transformée, car elle peut résulter d'une modification des types de logement et d'ensemble résidentiel offerts. L'évolution des profils démographiques témoigne d'une expansion du marché pour satisfaire à des besoins de logement plus variés et à la demande latente des ménages qui étaient exclus du marché de la copropriété en raison de la nature des logements offerts. L'évolution des profils s'inscrit dans le processus d'équilibrage initial de l'offre et de la demande.

Aux débuts de l'habitation en copropriété, tant au Canada qu'aux États-Unis, les propriétaires avaient un revenu moyen à peu près égal à celui des propriétaires d'autres maisons; puis, au cours de la

décennie, le revenu moyen des acheteurs de logements en copropriété a pris une légère avance. Au Canada, cette évolution provient d'une présence accrue, sur ce marché, de ménages n'ayant plus d'enfants. Cette légère hausse de ménages à revenu moyen ne signifie pas que l'habitation en copropriété soit un bien ou un service "supérieur", pour lequel la demande s'accroît ou diminue suivant la courbe du revenu; elle peut être attribuable au fait que les promoteurs immobiliers ont ouvert de nouveaux sous-marchés qui comportent des logements plus luxueux et répondent à une demande latente des ménages plus âgés et plus riches.

La taille moyenne des ménages propriétaires d'un logement en copropriété est moindre que celle des ménages possédant d'autres types d'habitation et semble avoir diminué avec le temps. Elle était de 3,15 membres pour l'ensemble du Canada en 1970, de 2,29 pour la Colombie-Britannique en 1977, et de 1,73 pour la ville de Toronto en 1982. Aux États-Unis, un analyste du HUD fait observer "qu'en moyenne, le logement en copropriété est d'environ 30 pour cent plus petit que la maison unifamiliale et que la taille moyenne des ménages qui occupent ces logements est aussi de 30 pour cent moindre que celle des ménages occupant une maison unifamiliale."

En examinant les données démographiques issues des enquêtes antérieures, on constate qu'il n'est pas possible de stéréotyper strictement les propriétaires de logement en copropriété comme étant les jeunes, les ménages n'ayant plus d'enfants, les familles, les pauvres ou les riches. Tous les types de ménages et de niveaux de revenu sont représentés. S'il y a une différence entre les types de ménages, pour ce qui est du penchant à l'achat de tels logements, il s'agit d'une question de degré plutôt que de distinction catégorique. L'inclination pour la copropriété est plus forte chez les jeunes couples n'ayant pas encore d'enfants, les personnes seules, et les ménages n'ayant plus d'enfants. Les études antérieures ne permettent pas de conclure que ces logements exercent avant tout un attrait sur ceux qui n'ont pas les moyens d'acquérir une maison individuelle. Tout comme pour le profil démographique, toutes les catégories de revenu sont représentées dans le secteur de la copropriété.

2.3 QU'EST-CE QUI MOTIVE LES ACHETEURS?

Au début des années 70, la raison la plus fréquemment mentionnée (30 pour cent des répondants) pour l'achat d'un logement en copropriété consistait dans le désir de posséder sa maison. Venaient ensuite le besoin d'espace accru (17,7 pour cent), le désir de se bâtir un avoir (15,6 pour cent), puis la hausse des loyers (12 pour cent). C'est le désir de posséder leur propre maison qui a fait décider à près de la moitié des propriétaires canadiens de logements en copropriété en 1970 de quitter leur résidence antérieure.

Lors des enquêtes précédentes, la raison la plus fréquente était le prix abordable des logements en copropriété, suivie de la facilité

d'entretien, puis du versement initial peu élevé. Au début des années 70, le propriétaire de logement en copropriété avait tendance à être plus jeune que la moyenne, et le prix était alors un facteur déterminant.

Vers 1977, le genre de raison offerte avait évolué. En Colombie-Britannique, le prix abordable de ce type de logis demeurait le motif le plus fréquent. L'emplacement venait cependant en deuxième lieu, puis les caractéristiques de l'ensemble résidentiel et du logement. À mesure que la diversité démographique de la population des logements en copropriété s'amplifiait et que le revenu moyen accusait une légère hausse, les facteurs concernant les avantages de l'endroit devenaient des déterminants majeurs de la demande. Plus le profil des propriétaires de tels logements devenait d'avantage représentatif de la population en général, plus les raisons d'acheter ces logements se diversifiaient.¹

2.4 QUELS SONT LES ÉLÉMENTS DE LA DEMANDE?

En 1970, Blankstein a conclu que les propriétaires de logements en copropriété étaient surtout des jeunes ménages ayant un enfant, et un revenu plus élevé que la moyenne parce que le conjoint travaille.² La plupart des maisons en rangées étaient occupées par des familles tandis que les logements des tours d'habitation appartenaient à des ménages sans enfants.

L'étude de Hamilton en 1978 confirmait la distinction "horizontale-verticale", mais définissait un autre segment du marché créé par les différences de caractéristiques démographiques des acheteurs.³ Les trois sous-marchés sont donc:

-
- 1 Aux États-Unis, une étude effectuée en 1975 (HUD) a démontré que les principales raisons citées par les acheteurs consistaient dans la commodité et dans l'absence d'entretien requis. Des études ultérieures ont fait ressortir, comme principales raisons, l'argent disponible, le désir d'être propriétaire, l'occasion d'investissement et les abris fiscaux.
 - 2 M. Blankstein, National Survey of Condominium Owners (Condominium Research Associates, Toronto, 1970)
 - 3 S.W. Hamilton et autres, Condominiums: A Decade of Experience (B.C. Real Estate Association, 1979)

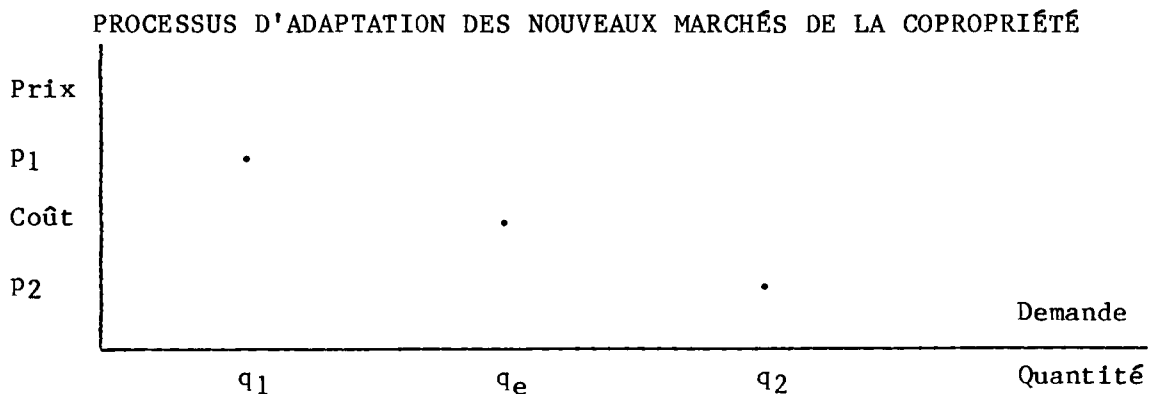
- a) Les jeunes (moins de 40 ans) occupants d'appartement d'immeuble en copropriété, d'ordinaire sans enfants et dont le revenu familial dépasse la moyenne parce que les deux travaillent. Ils veulent se bâtir un avoir et déménageront dans une maison individuelle quant le revenu et la taille de la famille augmenteront.
- b) Les occupants de maison en rangées, âgés de 30 à 39 ans, qui ont le plus grand nombre d'enfants. La moitié d'entre eux déménageront dans des maisons individuelles.
- c) Les plus de 40 ans, dont les enfants sont partis et qui habitent un appartement. Ces gens n'ont pas l'intention de déménager. (p. 91).

Les constatations de Hamilton sont importantes en ce sens qu'elles démontrent le rapport entre l'attitude des ménages vis-à-vis de la copropriété et leurs particularités démographiques et domiciliaires. Le vieillissement de la population fait baisser la demande de logements en copropriété dans un sous-marché tandis que d'autres facteurs augmentent la demande globale de tels logements dans d'autres sous-marchés. À mesure que la population vieillit, la demande d'appartements dans des immeubles en copropriété devrait s'accroître tandis que la demande de maisons en rangées pourrait diminuer. Il faudra d'autres études empiriques pour déterminer si les logements en copropriété actuellement construits pour le marché "des jeunes ménages" ont des caractéristiques qui les rendent acceptables aux acheteurs plus âgés.

2.5 QUELLES SONT LES CARACTÉRISTIQUES DU MARCHÉ DE LA COPROPRIÉTÉ?

Aux États-Unis, on a observé un genre d'oscillation entre l'offre insuffisante et l'offre excédentaire jusqu'à ce qu'un équilibre soit atteint. Les promoteurs qui s'engagent sur de nouveaux marchés où l'idée de vivre dans un logement en copropriété se révèle acceptable, constatent que leurs logements sont fort en demande et peuvent par conséquent vendre à des prix dépassant de loin les coûts. Dans la Figure 1, leur position est représentée par q_1 et p_1 .

FIGURE 1



Les profits élevés encouragent les promoteurs initiaux à accroître leur production de logements en copropriété. Il en résulte souvent une offre excédentaire parce que la plupart ne tiennent pas compte du fait que d'autres promoteurs font comme eux et que de nouveaux promoteurs arrivent sur le marché. L'offre devient par conséquent excédentaire et dépasse le point d'équilibre q_e de la Figure 1 pour atteindre q_2 . Supposons que la demande demeure stable, le surplus de logements sera vendu au prix p_2 , qui est inférieur au prix de revient plus un profit normal. Avec le temps, un équilibre se crée, la demande augmente, et l'évolution décrite à la Figure 1 se fait vers la droite.

La principale caractéristique déterminante du marché de la copropriété consiste dans sa nouveauté. Celle-ci peut à son tour causer une période d'instabilité apparente du marché, où les prix et la rapidité d'absorption varient énormément.

2.6 SENS DE LA COURBE DE RAPIDITÉ D'ABSORPTION

La nouveauté du marché de la copropriété a un autre effet secondaire qui peut en affecter la stabilité. La mésinterprétation de la courbe antérieure de rapidité d'absorption a entraîné un surplus de logements en copropriété dans certains endroits des États-Unis. Des promoteurs et des analystes américains ont remarqué que la proportion de logements en copropriété, dans les mises en chantier, était de 5,4 pour cent en 1970 et avait grandi chaque année pour atteindre 16,1 pour cent en 1974. Les statistiques donnent une extrapolation de tendance montrant que le secteur de la copropriété a rapidement pris de l'importance et est devenu la principale forme d'habitation vers la fin des années 80.

Les analystes qui ont utilisé l'extrapolation des tendances ont fait erreur parce qu'ils n'ont pas reconnu que la montée en flèche des mises en chantier s'inscrivait dans un processus d'adaptation du marché dû à l'arrivée de cette forme de propriété. La forte hausse de la proportion de logements en copropriété parmi les mises en chantier traduit le rythme auquel l'offre s'est adaptée pour satisfaire à la demande latente de ceux qui tournent les yeux vers cette nouvelle option. Les statistiques sur les mises en chantier et la rapidité d'absorption sont le reflet du rythme auquel l'offre s'est accrue pour réaliser l'équilibre initial. Les statistiques n'expliquent pas le rythme auquel la tranche de population qui désire la copropriété s'est accrue, ni le rythme d'augmentation de la demande de logements en copropriété, de sorte qu'on ne peut s'en servir pour tracer des courbes de demande pour l'avenir.

Les statistiques sur les mises en chantier et sur la rapidité d'absorption relevées pendant la période d'introduction traduisent le rythme auquel le marché s'est acheminé vers un équilibre et non le rythme auquel le point d'équilibre s'amplifie. Après la réalisation de cet équilibre longtemps recherché, la rapidité d'absorption des logements en copropriété devrait diminuer jusqu'au rythme d'accroissement de la demande. Les facteurs qui influent sur la

rapidité d'absorption au cours des périodes qui précèdent et suivent l'équilibre différeront. La nature de ces facteurs sera abordée au Chapitre cinq.

2.7 EN RÉSUMÉ

Des études antérieures montrent que la copropriété exerce un attrait sur une grande variété de ménages et que les jeunes couples sans enfants, les couples dont les enfants sont partis et les ménages plus petits sont ceux qui sont les plus portés à acheter de tels logements. Le marché de la copropriété semble comporter trois groupes: les couples de moins de quarante ans qui n'ont pas d'enfants, habitent un appartement et projettent d'acheter un jour une maison individuelle; les jeunes familles qui préfèrent une habitation à entrée au sol; et les couples dont les enfants sont partis et qui veulent un appartement dans un édifice en copropriété.

En examinant le comportement et les tendances antérieures du marché, on remarque une oscillation entre un surplus et une insuffisance de l'offre jusqu'à ce qu'un équilibre prolongé entre l'offre et la demande soit atteint. La rapidité d'absorption antérieure peut traduire un cheminement vers l'équilibre mais ne fournit pas nécessairement une indication exacte de la demande de logements en copropriété. Les prévisions fondées sur de telles tendances peuvent entraîner une surestimation considérable de la demande pour l'avenir.

CHAPITRE TROIS

L'HABITATION EN COPROPRIÉTÉ ET LA LOI AU CANADA

3.1 INTRODUCTION

Le présent chapitre examinera les lois provinciales qui touchent à l'habitation en copropriété, en particulier les dispositions de ces lois qui ont de fortes chances soit d'affecter directement la demande de logements en copropriété, soit d'influer sur la sécurité d'un créancier hypothécaire. Il s'agit notamment de dispositions qui:

- 1) réglementent le comportement du promoteur, particulièrement pour la phase initiale de la mise en marché;
- 2) réglementent les droits et devoirs des propriétaires et occupants des logements en copropriété et du conseil de la corporation qui gère l'ensemble;
- 3) réglementent les responsabilités financières des propriétaires et du conseil;
- 4) précisent les droits du créancier hypothécaire en ce qui touche la priorité de l'hypothèque par rapport aux autres réclamations sur la propriété et concernant la protection de ses intérêts.

Les trois premiers points influenceront sur la demande dans le cas des personnes qui veulent acheter pour la première fois un logement en copropriété, et sur la probabilité que les propriétaires (et locataires) actuels de tels logements persistent dans ce mode de propriété. Le quatrième point concerne le risque associé au prêt sur hypothèque, et en particulier les hypothèques à long terme sur la propriété. On y traitera de la protection du créancier hypothécaire, des effets que les lois relatives à la copropriété peuvent avoir sur sa sécurité, et des correctifs dont il dispose.

La prochaine section du présent chapitre énonce les principales dispositions régissant les rapports entre le promoteur et les personnes qui achètent un logement en copropriété pour la première fois. La troisième section traite des droits et obligations du propriétaire, de l'occupant et du conseil. La quatrième porte sur les lois relatives aux liens financiers, et la cinquième sur les droits du créancier hypothécaire et les remèdes dont il dispose.

3.2 RÈGLES S'APPLIQUANT AUX PROMOTEURS

Les acheteurs (et occupants) de logements dans les ensembles nouvellement construits ou transformés à des fins de copropriété dépendent dans une large mesure de la réputation du promoteur. Les lois provinciales apportent divers degrés de protection aux acheteurs initiaux, sous forme d'exigences de divulgation, de normes d'exécution, et de restriction des options accessibles aux promoteurs.

Les deux principales sources de protection offertes aux acheteurs initiaux consistent dans les dispositions des lois sur l'habitation en copropriété et les engagements pris par les promoteur dans le "plan" ou la "déclaration" qu'il dépose lors de l'enregistrement de l'immeuble en copropriété. Les lois énoncent des règles très strictes relativement à la déclaration ou au plan (en général l'approbation unanime de tous les propriétaires) et aux modifications subséquentes. Les acheteurs en perspective peuvent donc se fier à cette information lorsque vient le temps de prendre une décision.

Pour les acheteurs éventuels, la somme d'argent nécessaire à l'exploitation de l'ensemble en copropriété est un élément d'incertitude. Il se pourrait qu'un promoteur trop empressé sous-estime les dépenses communes afin de faciliter la vente; aussi les provinces ont-elles adopté diverses exigences pour protéger les acheteurs. Trois provinces (C.-B., Ontario, I.-P.-É.) ont des dispositions strictes qui obligent le promoteur à établir au départ des prévisions budgétaires annuelles. Si les prévisions sont trop basses, il devra combler l'écart pour tous les logements du projet. Une province (Alberta) oblige le promoteur à divulguer l'estimation des coûts mensuels, et une autre (Saskatchewan) prévoit que le budget sera établi à la première assemblée générale (au plus trois mois après l'enregistrement). Les autres provinces n'obligent pas le promoteur à dresser un budget annuel initial.

Une vive source d'inquiétude, pour les acheteurs éventuels, réside dans la possibilité de voir le promoteur garder la propriété d'un certain nombre de logements pour les louer ensuite, ou vendre des logements à des investisseurs qui ont l'intention de les louer. Quatre provinces obligent les promoteurs qui veulent louer des logements à divulguer leur intention (C.-B., Alberta, Ontario, I.-P.-É.). Trois prévoient que cette divulgation peut être comprise dans la déclaration (Manitoba, N.B., N.-É.). Les autres provinces n'ont aucune restriction semblable.

3.3 DROITS ET OBLIGATIONS DES PROPRIÉTAIRES ET DU CONSEIL

Les droits et devoirs initiaux des propriétaires, des locataires et du conseil de l'ensemble en copropriété sont fixés au moment de l'enregistrement du projet. De façon générale, les propriétaires sont raisonnablement libres d'utiliser leur logement à leur gré, pourvu qu'ils n'empêchent pas les autres propriétaires ou occupants de jouir du leur. Le propriétaire a l'usage exclusif de son logement et peut généralement le transférer, l'hypothéquer ou le louer, sous réserve des dispositions de la loi ou du plan (déclaration). De plus, il peut faire un usage raisonnable mais non exclusif des biens en commun.

Le propriétaire assume également certains devoirs: payer sa part des charges communes, respecter les règlements de l'endroit et de la municipalité, et se conformer à toute exigence énoncée dans la loi ou le plan (déclaration). Dans toutes les provinces, un propriétaire a le droit de recourir aux tribunaux si les obligations lui semblent déraisonnables ou discriminatoires.

Puisqu'un propriétaire, un créancier hypothécaire ou un occupant en perspective ont le droit de se renseigner sur le plan (ou la déclaration) et les règlements avant de s'engager à acheter, financer, etc., tout le monde a l'occasion de se familiariser avec les droits et obligations au moment de l'achat (ou de l'occupation ou de l'attribution d'une hypothèque). La deuxième grande étape consiste à être au courant des règles qui régissent les changements au-delà de l'achat initial.

Dans les projets en copropriété, le conseil de la corporation est responsable de la gestion de celle-ci, des propriétés communes, de la gestion financière et du respect des règlements.

Les provinces prévoient en général différents niveaux d'approbation (votes) selon l'importance des décisions à prendre. À une extrémité, il faut généralement l'approbation de tous les propriétaires pour modifier le plan (ou la déclaration). De tels changements sont en effet considérés comme une décision de grande importance puisqu'ils peuvent modifier sensiblement les droits et devoirs initiaux des propriétaires, des occupants, des créanciers hypothécaires et du conseil. À l'autre extrémité, toutes les lois n'exigent qu'une simple majorité des voix des personnes présentes et formant quorum aux assemblées ordinaires.

La possibilité de voir l'ensemble peu à peu occupé par des locataires inquiète de toute évidence beaucoup de propriétaires. Certaines provinces restreignent le droit d'un promoteur de louer des logements (et exigent la divulgation de ce fait aux acheteurs en perspective). Cependant, les propriétaires autres que les promoteurs ont le droit de louer leur logement, sauf si la loi précise le contraire. Quatre provinces semblent permettre de telles dispositions (N.-B., N.-É., T.-N., C.-B.).

3.4 ARRANGEMENTS FINANCIERS

La propriété et l'occupation d'un logement en copropriété comportent certaines obligations financières même après l'acquisition. Toutes les provinces, sauf le Québec, fixent des critères dans leurs lois et règlements pour ces importantes questions financières. Bien que les détails varient d'une province à l'autre, les similitudes l'emportent sur les différences.

Toutes les lois provinciales obligent les propriétaires à partager les frais annuels reliés aux aires communes. La répartition des ces charges communes est établie lors de l'enregistrement de l'immeuble en copropriété.⁴

⁴ La Colombie-Britannique est la seule province à prescrire la répartition de ces charges communes (quote-part par logement).

Toutes les lois provinciales prévoient des sanctions sévères à l'égard des propriétaires qui ne respectent pas leurs obligations vis-à-vis des charges communes. Dans chaque province, le conseil de l'immeuble a le pouvoir de faire retenir un privilège sur le logement, privilège qui a généralement priorité sur les autres privilèges reconnus. De plus, quatre lois provinciales privent du droit de vote les propriétaires qui négligent de payer leur part des charges communes.

Comme mesure de protection contre les dépenses inattendues, les provinces s'acheminent généralement vers l'imposition d'un fonds de prévoyance pour les corporations de copropriété. Ce fonds est actuellement obligatoire dans quatre provinces (C.-B., Alberta, Saskatchewan et Ontario).

Le fonds de prévoyance protégera les propriétaires contre les dépenses d'immobilisation entraînées par les remplacements et les réparations, mais non contre un sinistre majeur tel qu'un incendie. C'est pourquoi toutes les provinces, sauf Terre-Neuve, prévoient une assurance obligatoire sur la structure et les aires communes, à l'exclusion des améliorations apportées aux logements par leurs propriétaires. Dans toutes les provinces, le conseil peut souscrire d'autres assurances, par exemple l'assurance-responsabilité concernant les aires communes.

Les mouvements de trésorerie annuels (cash flows) reliés aux immeubles en copropriété peuvent représenter un montant considérable. Il est surprenant que ces fonds ne soient pas soumis à des vérifications annuelles obligatoires. L'Ontario est la seule province à imposer une vérification annuelle des affaires financières des corporations de copropriété.

Toutes les lois provinciales ont prévu la possibilité de l'abandon de la copropriété. Dans la plupart des cas, des dispositions s'appliquent tant à l'abandon volontaire qu'involontaire et prévoient généralement la protection des intérêts et des privilèges puis la répartition du solde entre les propriétaires des logements. La tendance générale veut que le solde soit réparti entre les propriétaires proportionnellement à leur part des aires communes et, dans la plupart des cas, il y a possibilité d'appel aux tribunaux concernant la répartition.

3.5 RAPPORTS ENTRE DÉBITEUR ET CRÉANCIER HYPOTHÉCAIRES

Un créancier hypothécaire peut être mêlé à un projet en copropriété à deux étapes distinctes: au cours de l'aménagement pour fournir les fonds nécessaires à la construction, et comme fournisseur d'hypothèques à long terme pour les acheteurs. C'est ce dernier rôle qui retient l'attention dans le présent rapport. Dans certains cas, le même prêteur fournit les fonds pour la construction et le financement à long terme (aux acheteurs admissibles).

Le créancier (ou l'assureur) hypothécaire doit d'abord s'interroger sur la valeur des biens visés et la capacité du débiteur de rembourser le

prêt. L'évaluation des biens visés, c'est-à-dire le logement et la part de propriété et de commodités communes, constitue le point de départ pour déterminer le prêt maximum possible (d'après les critères prêt-valeur). Quoique l'évaluation des logements en copropriété puisse donner lieu à certains problèmes inhabituels (les premiers logements sur un marché encore très jeune, la contribution de commodités inhabituelles à la valeur marchande, les répercussions des fonds de prévoyance inhabituels sur la valeur, etc.), ces problèmes n'ont rien d'exceptionnel. La plupart des nouvelles options de mode de propriété causeraient des problèmes semblables à l'évaluateur. À mesure que le marché local de la copropriété se développera, la base de données dont les évaluateurs disposeront se précisera et ces problèmes seront surmontés.

Pour juger de l'admissibilité d'un emprunteur en perspective, le créancier hypothécaire utilisera en gros un coefficient de service de la dette. Pour toutes les autres demandes de prêts, le prêteur doit d'abord peser le revenu (actuel et futur) de l'emprunteur, puis les coûts du logement qui forment une partie du coefficient de service de la dette. Dans le cas de la copropriété, il doit également peser la part de charges communes payables par le propriétaire puisque le paiement de cette quote-part aura la priorité.

Dans la mesure où les créanciers hypothécaires pèsent explicitement la part de charges communes, les prêts destinés à la copropriété introduisent un autre élément de préoccupation. Les prêteurs doivent prendre en compte non seulement le niveau actuel des charges communes, mais aussi la possibilité d'un accroissement notable de ces dépenses une fois le prêt consenti.

La hausse ultérieure des charges communes dépend en partie de l'augmentation générale des frais d'exploitation. Peut-être faut-il accorder encore plus d'attention à la possibilité que les propriétaires des logements décident d'entreprendre des améliorations considérables qui feront bondir les charges communes.

Afin d'apporter au créancier hypothécaire une certaine protection concernant les valeurs en jeu (logement et propriété commune) et de protéger la capacité de l'emprunteur de payer sa part des charges communes ultérieures, toutes les provinces, sauf le Québec, ont des dispositions qui permettent explicitement au créancier hypothécaire d'exercer le droit de vote du propriétaire.

Ce droit de vote est important pour le créancier, et cela pour plusieurs raisons. Il peut choisir de voter contre les nouvelles dépenses d'immobilisation qui auraient un effet nuisible sur le coefficient du service de la dette brute pour ses débiteurs. De plus, dans les provinces qui permettent au conseil de disposer de l'avoir commun, le débiteur est en mesure de voter contre la vente proposée s'il lui semble qu'il en résultera un affaiblissement de la valeur marchande de la propriété-garantie. Le droit de vote a aussi de

l'importance à plusieurs autres égards: la nomination des gérants de propriété, les décisions relatives au fonds de prévoyance et au budget d'exploitation annuel, et l'entretien de la propriété commune. Dans ces cas, le débiteur peut exercer son droit de vote pour protéger la valeur de la propriété et de maintenir à un niveau raisonnable pour l'emprunteur le coefficient d'amortissement brut de la dette.⁵

Les créanciers hypothécaires doivent se soucier de deux cas possibles de non-paiement: celui des charges communes, et celui des mensualités hypothécaires. Si le propriétaire ne paie pas sa part des charges communes, le conseil a le pouvoir de faire retenir un privilège contre le logement en cause. De plus, ce privilège concernant la part impayée des charges communes a la priorité sur les autres privilèges reconnus (les hypothèques).

Si le débiteur ne fait pas ses remboursements hypothécaires, son créancier possède les moyens normaux de récupérer le montant de la dette. Les lois provinciales relatives à la copropriété n'affaiblissent pas ces droits reconnus. Dans toutes les provinces, le créancier hypothécaire qui prend des mesures contre un débiteur fautif a le droit d'être avisé de tous les projets majeurs de la corporation de l'immeuble en copropriété.

3.6 APERÇU DES LOIS

Depuis l'adoption, pour la première fois au Canada, d'une loi relative à la copropriété en 1966, les provinces n'ont pas manqué d'occasions de se faire mutuellement part de leurs expériences, de leurs problèmes et des solutions apportées. C'est pourquoi les lois provinciales actuelles ont plus de points en commun qu'au début.

Dans l'important domaine de la protection des consommateurs, les lois actuelles semblent fournir au moins des critères qui assurent aux consommateurs, tant propriétaires que locataires, la divulgation complète des faits pertinents. De plus, mis à part le Québec, les lois provinciales fournissent amplement le moyen de résoudre les conflits et de protéger les droits des groupes minoritaires d'occupants.

⁵ Le droit de vote du créancier est peut-être plus important qu'il ne le semble au premier coup d'oeil. Les diverses lois provinciales exigent au moins les deux tiers (Ontario) et plus généralement 75 per cent ou 80 pour cent des voix pour la prise de décisions majeures. Par conséquent, une petite minorité de créanciers hypothécaires exerçant leur droit de vote peut bloquer la plupart des grandes décisions d'ordre financier.

En ce qui a trait à la création d'un climat favorable au prêt sur hypothèque, la combinaison des droits de vote et de divulgation pour les hypothèques et l'usage répandu de l'assurance-prêt hypothécaire semblent avoir eu raison de l'hésitation initiale vis-à-vis des prêts destinés à l'habitation en copropriété.

Deux domaines importants méritent qu'on s'y arrête. L'absence d'obligation d'une vérification comptable (sauf en Ontario) semble causer certaines inquiétudes. A mesure que les frais d'exploitation augmentent, le budget des charges communes fait de même, et à mesure que les sommes visées augmentent en termes absolus, les possibilités de mauvaise administration financière s'accroissent également. Étant donné l'ampleur de nombreux budgets actuels, le besoin de quelque examen ou vérification externe paraît absolument indéniable.

L'autre domaine important réside dans le contrôle de la location des logements en copropriété. D'une part, les propriétaires-occupants comptent vivre dans un milieu de propriétaires. Par contre, le promoteur ou les propriétaires actuels estimeront peut-être qu'en raison de l'état du marché il est préférable de louer et non de vendre. Mais si les lois sont trop permissives, les propriétaires qui s'attendent à ce que les autres occupants de l'immeuble soient aussi des propriétaires seront peut-être déçus. D'autre part, si les lois sont trop strictes, le promoteur ou les propriétaires subséquents trouveront peut-être que l'état du marché, compliqué par des lois rigides, suscite de gros problèmes financiers.

Dans l'ensemble, les lois (et règlements) adoptées par les provinces paraissent assurer un degré satisfaisant de divulgation, une protection suffisante pour les groupes minoritaires, et un système valable pour le prêt sur hypothèque.

CHAPITRE QUATRE

ANALYSE DES DONNÉES DE LA SCHL SUR LES DEMANDES DE RÈGLEMENT ET LES APPROBATIONS

4.1 INTRODUCTION

L'étude a ensuite abordé les risques de l'assurance-prêt hypothécaire sur les logements en copropriété, dans l'ensemble. On a scruté les données de la SCHL sur les demandes de règlement et les approbations pour répondre aux questions suivantes:

- 1) Les risques de l'assurance-prêt hypothécaire sur les logements en copropriété sont-ils plus élevés que pour les autres formes de propriété résidentielle?
- 2) Les différences tiennent-elles aux caractéristiques de propriétaires et de l'ensemble d'habitation en général?
- 3) Y-a-t-il un élément de risque propre à la copropriété?

On a cherché la réponse aux deux premières questions en fouillant les données de la SCHL sur les demandes de règlement et les approbations. Les rapports demandes de règlement approbations dans le cas de la copropriété ont été dégagés pour divers éléments de la population et comparés avec les statistiques correspondantes pour d'autres formes de propriété résidentielle. Les "autres" formes constituent le groupe témoin par rapport auquel on a évalué le risque dans le cas de la copropriété. Les réponses à la troisième question, qui demande s'il y a un rapport entre les particularités de la copropriété et le risque de l'assurance-prêt hypothécaire, serviront de point de départ pour étudier le risque en utilisant les techniques d'enquête comme moyen de recherche.

4.2 LES RISQUES DE L'ASSURANCE-PRÊT HYPOTHÉCAIRE SONT-ILS PLUS ÉLEVÉS POUR LA COPROPRIÉTÉ?

Au total 47 851 nouveaux prêts-hypothécaires ont été accordés en vertu de la LNH pour des logements en copropriété de 1976 à 1978. Au mois de novembre 1982, ces prêts-hypothécaires avaient donné lieu à plus de 8 077 (16,88 pour cent) demandes de règlement. On s'attend à ce que le chiffre de ces demandes se rapproche du nombre éventuel de demandes de règlement se rattachant aux prêts-hypothécaires consentis de 1976 à 1978 malgré le fait que certains prêts accordés en 1977 et presque tous ceux qui ont été en 1978 et demeurent en règle étaient encore dans le portefeuille des assurances de la SCHL au moment où les données ont été recueillies. La sous-estimation des demandes de règlement due aux politiques encore en vigueur est compensée par le fait qu'on ait inclus par erreur certaines demandes de règlement relatives à des prêts-hypothécaires accordés pour des logements existants et des logements non en copropriété.

Le Tableau 1 présente les données sur les approbations et les demandes de règlement pour les logements en copropriété et les autres formes de propriété résidentielle, selon le type de logement. Le pourcentage des demandes de règlement faites pour les logements en copropriété par rapport aux prêts accordés de 1976 à 1978 est de 16,88 pour cent. Pour les autres formes de propriété résidentielle, la proportion est de 5,28 pour cent. Une partie de la différence peut être attribuable au fait que des demandes relatives aux autres formes de propriété ont été classées par erreur parmi les demandes de règlement concernant la copropriété. Il ne serait cependant pas raisonnable de croire que toute la différence est imputable aux erreurs, car la différence est trop forte et apparaît régulièrement dans toutes les sous-catégories. Les risques de l'assurance-prêt hypothécaire sont plus élevés pour les logements en copropriété que pour les autres formes d'habitation.

4.3 CAUSES DE L'ÉCART DES NIVEAUX DE RISQUES

Les données de la SCHL sur les approbations et les réclamations pour les logements en copropriété et les autres formes d'habitation ont été analysées pour tenter de découvrir pourquoi les polices d'assurance-prêt hypothécaire sur les logements en copropriété comportaient un risque plus élevé. A cette fin, on a réparti les approbations et les demandes de règlement selon le programme de la LNH en vertu duquel le logement était assuré, la catégorie d'âge du propriétaire, le rapport prêt-valeur, le coefficient d'amortissement brut de la dette, et quelques autres variables. Tout d'abord, en appliquant simplement aux prêts accordés pour la copropriété (47 851) le taux de demandes de règlement s'appliquant aux autres formes d'habitation (0,0528), on a obtenu le nombre estimatif de 2 527 demandes. Si le risque des polices d'assurance-prêt hypothécaire pour les logements en copropriété était le même que pour les autres formes d'habitation, on aurait calculé 2 527 demandes de règlement suite aux prêts accordés pour les logements en copropriété de 1976 à 1978. Le reste des demandes de règlement ($8\ 077 - 2\ 527 = 5\ 550$) devrait s'expliquer autrement. À cette étape-ci du travail, on cherchera donc cette explication.

L'analyse a permis de constater que les polices émises pour l'habitation en copropriété concernaient des logements inscrits au PAAP en plus forte proportion que dans le cas des autres formes d'habitation. Les polices d'assurance émises pour des hypothèques ordinaires sur des logements en copropriété aboutissent à un taux de demandes de règlement de 3,1 fois supérieur à celui des autres formes de propriété résidentielle, ce qui veut dire que l'assortiment de programmes ne contribue pas beaucoup à expliquer les écarts de ces taux. Le fait que les logements construits en vertu du PAAP soient plus nombreux dans l'habitation en copropriété justifierait 116 autres demandes de règlement.

Les taux de demandes de règlement pour les logements en copropriété et les autres ont été calculés selon les différents types de ménage. Les possibilités de demandes de règlement étaient de 10 pour cent plus

grandes chez les propriétaires gagnant moins de 20 000 \$ par année que pour les ménages à revenu plus élevé. Les écarts de revenu ne sont toutefois pas une cause de différence de taux parce que les ménages habitant en copropriété gagnent en général davantage que les autres propriétaires assurés en vertu de la LNH.

Les coefficients d'amortissement brut de la dette pour les prêts sur première hypothèque ont été examinés pour les deux groupes de propriétaires, mais on n'a trouvé aucune différence qui puisse expliquer les taux supérieurs pour l'habitation en copropriété, pas plus d'ailleurs que dans le rapport prêt-valeur. Après un examen des valeurs moyennes d'emprunt, les conclusions ne nous ont pas permis d'attribuer un risque particulier à la copropriété du fait qu'elle constituait une solution "meilleur marché". En réalité, le prix moyen du logement en copropriété pour chaque type de construction était plus élevé que le prix moyen des autres formes de propriété résidentielle. La valeur moyenne d'emprunt pour les logements en copropriété a augmenté pour tous les types de construction de 1976 à 1978, ce qui veut dire que ce secteur ne connaissait pas d'oscillations entre une offre insuffisante et une offre excédentaire. La nouveauté du secteur de la copropriété n'est donc pas un facteur de risque plus élevé dans l'assurance-prêt hypothécaire pour les logements en copropriété. À l'exception des maisons en rangée, l'augmentation des prix semble plus forte pour les logements en copropriété. L'écart des taux de demandes de règlement pour la copropriété ne dépend pas des niveaux de prix ni des variations du prix moyen.

À l'examen des données de chaque province et de chaque bureau régional de la SCHL sur les demandes de règlement et les approbations, on s'est rendu compte que les taux de demandes de règlement différaient d'une province à l'autre. En 1976, 70 pour cent des demandes de logements en copropriété provenaient de l'Ontario; or, cette province compte pour 82 pour cent des demandes de règlement dans tout le pays pour cette année-là. Si le taux de demandes de règlement en Ontario dépasse la moyenne pour l'habitation en copropriété, il se situe dans la moyenne pour les autres formes de logement pour lesquelles des polices d'assurance de propriétaire-occupant ont été émises pendant les trois années.

Les taux de demandes de règlement pour les autres formes de propriété résidentielle dans chaque province et chaque année ont été comparés avec les approbations correspondantes de logements en copropriété pour vérifier les différences possibles de répartition interprovinciale des logements en copropriété. Cette répartition concourt également aux différences dans le rendement de l'ensemble du marché. Moins de 100 demandes de règlement reliées à l'habitation en copropriété seraient attribuables à des différences de répartition de ces logements sur le territoire canadien. De plus, les légers écarts pourraient bien provenir des différences d'assortiments de programmes ou de répartition des types de construction, de sorte qu'on peut passer outre à l'effet des écarts entre provinces dans cette première tentative pour concilier les deux taux de demandes de règlements.

En analysant les statistiques des approbations et des demandes de règlement (Tableau 1) selon le type de construction, on remarque une augmentation du risque parallèlement à la densité du projet. L'utilisation des taux s'appliquant aux "autres" formes d'habitation pour évaluer les demandes de règlement "explicables" pour les maisons individuelles, jumelées et en rangée expliquerait 2 438 autres demandes de ce genre. Celles qui restent pour les logements en copropriété (2 946 ou 36 pour cent) ne semblent pas s'expliquer par les mêmes facteurs qui influent sur le risque s'appliquant aux autres formes de propriété résidentielle.

TABLEAU 1

POURCENTAGE DES DEMANDES DE RÈGLEMENT RÉPARTIES ENTRE LA COPROPRIÉTÉ ET LES "AUTRES FORMES DE PROPRIÉTÉ" SELON LE TYPE DE CONSTRUCTION - 1976-1978

	Copropriété	"Autres formes de propriété"
Individuelle	10,36	4,01
Jumelée	9,20	7,75
En rangée	19,51	10,30
Appartement	12,85	-
Autre	0	2,52

4.4 EN RÉSUMÉ

Le Tableau 2 synthétise les principales constatations de l'analyse. Une proportion importante (36 pour cent) des demandes de règlement résultant de polices émises pour l'habitation en copropriété de 1976 à 1978 ne s'explique pas par les facteurs qui déterminent le risque dans les polices d'assurance pour les autres formes de propriété résidentielle. La composition du risque semble particulière pour les logements en copropriété. Les polices d'assurance-prêt hypothécaire pour ces derniers coûtent plus cher que les autres.

On peut avancer trois hypothèses pour expliquer le risque supplémentaire associé à l'habitation en copropriété. Selon la première, la constatation proviendrait d'erreurs de données. On recommande de pousser plus loin les travaux pour évaluer la nature des erreurs et la répartition des cas égarés. Ce travail peut amener l'établissement d'une base de données restreinte mais exacte qu'on pourra utiliser pour estimer l'influence particulière des caractéristiques du ménage et du projet sur le coût des polices d'assurance-prêt hypothécaire.

TABLEAU 2

DÉCOMPOSITION DU RISQUE DE L'ASSURANCE SUR L'HABITATION EN
COPROPRIÉTÉ SELON LES FACTEURS DE RISQUE INHÉRENT AUX POLICES
D'ASSURANCE SUR LES AUTRES TYPES DE PROPRIÉTÉ RÉSIDEN-
TIELLE

	<u>Nombre</u>	<u>%</u>
1. Nombre total d'approbations données en 1976-1978 qui ont abouti à des demandes de règlement	8 077	100
2. Demandes de règlement s'expliquant par des facteurs valables pour les autres types de propriété résidentielle	2 527	31
3. Demandes de règlement s'expliquant par la différence de proportion des prêts hypothécaires accordés pour les logements sociaux	166	2
4. Demandes de règlement s'expliquant par les différences de proportion des logements unifamiliaux, individuels, jumelés et en rangée	2 438	30
5. Demandes de règlement dues à des facteurs inconnus	2 946	36

La deuxième source de risque supplémentaire se rattache aux particularités des immeubles en copropriété. Cette option de logement, contrairement aux autres, suppose une action réciproque du propriétaire avec les autres propriétaires, le gérant, le conseil, le promoteur, les locataires. Les budgets d'exploitation en commun, les questions de transfert de promoteur, les vices de construction et les garanties soulèvent des problèmes qui influent sur le risque et sont propres à la copropriété. Cette source de risque sera étudiée grâce à une enquête auprès des personnes qui président les conseils d'immeubles en copropriété; les résultats en sont résumés au Chapitre 7.

La troisième source peut être attribuable aux erreurs proportionnellement plus importantes que font les analystes du marché et les promoteurs lorsqu'ils évaluent la demande de logements en copropriété. Des évaluations inexactes peuvent engendrer un surplus de logements pour certains sous-marchés et, de ce fait, augmenter le taux d'échec à l'étape de l'aménagement ou faire baisser les prix à des niveaux inférieurs aux montants des prêts hypothécaires. La nouveauté de l'habitation en copropriété donne lieu de croire que les procédés d'évaluation de la demande de tels logements sont peut-être moins fiables que pour les autres types. L'enquête auprès des propriétaires-occupants nous renseignera sur les déterminants de la demande de logements en copropriété; le Chapitre 8 présente les conclusions de cette analyse.

CHAPITRE CINQ

ÉVALUATION DE LA DEMANDE - MÉTHODE ET THÉORIE

5.1 INTRODUCTION

La copropriété d'ensembles à logements multiples impose des coûts inhérents aux décisions collectives. Pour compenser ces coûts, les propriétaires comptent bénéficier d'avantages auxquels il tiennent et qui sont propres à la copropriété. C'est la recherche de ces avantages qui crée la demande de logements en copropriété.

Entre autres avantages, les immeubles en copropriété peuvent fournir des commodités et des services tout près de chez soi et une densité résidentielle plus élevée, qui augmente les choix s'offrant au propriétaire et lui permet d'acheter un terrain moins grand mais situé dans un meilleur endroit. On peut accepter une densité plus forte si l'on dispose de commodités et de services de meilleure qualité. Certains la préféreront aussi parce qu'elle diminue les coûts et par conséquent le prix à payer pour devenir propriétaire. Les principaux avantages qui peuvent susciter la demande de logements en copropriété sont:

- i) les commodités, les services ou les installations communautaires;
- ii) l'endroit, l'accessibilité;
- iii) un prix moins élevé pour devenir propriétaire.

À cette étape-ci du travail, nous proposons des hypothèses concernant les facteurs qui influent sur le niveau de la demande de logements en copropriété et la rapidité avec laquelle ces logements sont absorbés sur les marchés nouveaux et les marchés bien établis. On dégagera ainsi une perspective générale pour évaluer la demande de logements dans les projets envisagés.

La première partie du chapitre décrit les facteurs qui influent sur la rapidité d'absorption des logements en copropriété. Elle examine la rapidité avec laquelle les marchés réagissent à l'introduction de la copropriété. L'étude des facteurs se poursuit par un examen des marchés établis. La deuxième partie décrit la méthode utilisée pour évaluer la demande de logements dans les ensembles en copropriété proposés. Les méthodes ne seront pas les mêmes pour les marchés établis, les nouveaux marchés en expansion, un premier ensemble d'habitation dans une ville, et les projets destinés à de nouveaux sous-marchés.

5.2 FACTEURS INFLUENÇANT LA RAPIDITÉ D'ABSORPTION SUR LES NOUVEAUX MARCHÉS

Un promoteur qui arrive sur un nouveau marché avec son premier ensemble de logements en copropriété trouvera peut-être qu'il peut, soit vendre

les logements de façon très rapide, soit dissuader certains acheteurs en ralentissant la vente pour réaliser des profits inhabituellement élevés. Dans d'autres cas, il pourra trouver que les ventes s'enlisent et qu'il faudra beaucoup de temps pour vendre tous les logements. Le succès de l'ensemble résidentiel dépend de l'existence d'une demande de logements en copropriété et de la rapidité avec laquelle la demande se développe. La rapidité d'absorption des nouveaux immeubles dépend de la vitesse à laquelle les promoteurs peuvent construire pour répondre à la demande latente de copropriété et de la mesure dans laquelle les nouveaux ensembles d'habitation en copropriété aident à attirer l'attention du public sur les avantages de cette option. Sur les nouveaux marchés, la rapidité d'absorption de ces logements dépendra des facteurs ci-après:

- 1) La rapidité de sensibilisation du public aux avantages que la copropriété peut offrir et l'impression créée par les premiers projets de ce genre;
- 2) Le cheminement de la réaction de l'industrie à une demande perçue de logements en copropriété;
- 3) La réaction des prix et de l'offre dans les autres types d'habitation;
- 4) La mobilité de la population locale et la variation des frais perçus de déménagement;
- 5) La politique de transformation à la copropriété et la facilité de transformer les immeubles existants.

5.2.1 Sensibilisation des consommateurs

La rapidité de sensibilisation du public dépend à tout le moins des facteurs suivants:

- i) L'empressement des ménages à envisager de nouvelles options, ce qui pourrait dépendre de leur éducation, leur âge et l'état de leur logement actuel;
- ii) La stratégie de marketing des promoteurs et la bonne fortune de trouver le marché approprié dès la première occasion; les erreurs peuvent rendre la vente des logements difficile et créer l'impression que la copropriété est un mauvais investissement, d'où une stigmatisation du concept;
- iii) L'exposition des ménages à la copropriété, qui dépend de la mesure dans laquelle les promoteurs, les prêteurs et les assureurs hypothécaires acceptent de courir un risque et de leur bonne fortune ou leur habileté dans le pronostic des préférences des ménages.

La rapidité de sensibilisation du public à la copropriété diffèrera selon le type de marché. La rapidité d'acceptation ne sera pas toujours uniforme mais aura ses crêtes et ses creux selon que la réussite des nouveaux ensembles stimulera l'enthousiasme du marché ou que leur insuccès vouera cette forme de logement à la critique.

5.2.2 Concurrence et réaction des promoteurs

La réaction des promoteurs joue un rôle dans la rapidité de sensibilisation du public, comme dans la rapidité d'accroissement de l'offre et de stabilisation des prix. La réaction lente d'un promoteur sans concurrence peut amener les prix initiaux élevés à diminuer peu à peu jusqu'à un niveau qui couvre le prix de revient et un profit raisonnable.

5.2.3 Réaction des prix et de l'offre sur les autres marchés résidentiels

Le début du passage à la copropriété fera baisser la demande d'autres types de logement. Le passage initial à la copropriété sera influencé par la facilité avec laquelle les propriétaires peuvent vendre leur maison précédente et la rapidité avec laquelle les loyers vacants sont absorbés. Si la demande globale de logements sur le marché local n'augmente pas, le rythme d'absorption des logements en copropriété se trouvera diminué par les taux d'inoccupation élevés et la lenteur des ventes dans le secteur des autres formes de logement. Inversement, si la demande globale de logements est à la hausse, il faudra moins de temps au marché de l'habitation en copropriété pour s'établir solidement.

5.2.4 Mobilité

Les frais de déménagement empêcheront bien des gens de songer sérieusement à la copropriété jusqu'à ce que d'autres facteurs les décident à déménager et à envisager une nouvelle option. La rapidité du passage initial à la copropriété dépendra de la mobilité des ménages, c'est-à-dire de la rapidité avec laquelle ils déménagent et font leur entrée dans le secteur de la copropriété, et le rythme auquel les propriétaires d'habitation en copropriété quittent leur logement. Plus le taux de mobilité est élevé, moins il faut de temps au marché de la copropriété pour s'établir solidement.

5.2.5 Politique de transformation de l'immeuble en logements en copropriété

Les transformations en vue de la copropriété peuvent accroître de deux façons la rapidité avec laquelle l'équilibre est atteint: d'abord en diminuant le nombre de logements d'autres

genres, donc en évitant les diminutions de prix qu'entraînerait autrement le passage à la copropriété; deuxièmement, par une diminution temporaire des frais de déménagement pour les ménages qui achètent leur propre logement. Cet avantage des frais de déménagement évités est cependant affaibli en tant que facteur influençant la demande de logements en copropriété à mesure que les ménages parviennent à de nouvelles étapes de leur cycle de vie et rajustent leur consommation de logement. Les transformations des immeubles en logements en copropriété peuvent accroître la rapidité initiale d'absorption sur les nouveaux marchés et diminuer le temps requis pour que le marché atteigne un équilibre stable.

5.2.6 En résumé

- 1) Les lois relatives à la copropriété augmentent les options de logements possibles. Pourvu que certains ménages sur un marché local accordent plus de valeur aux avantages de la copropriété qu'à son coût, le secteur de la copropriété aura sa place et les logements de ce type seront absorbés même si la demande globale de logements demeure constante.
- 2) Le nombre éventuel de logements en copropriété qui seront absorbés par un marché local dépend de la préférence des ménages et des coûts associés à la copropriété. Une fois la copropriété introduite sur un marché concurrentiel, un nouvel équilibre entre la demande et l'offre et entre les secteurs de la copropriété et des autres types d'habitation s'établira peu à peu. Cet équilibre est caractérisé par une redistribution des ménages dans les deux sous-secteur de l'habitation de sorte que toute personne qui évalue un logement en copropriété en calculant le montant qui couvre ce qu'il en coûte de plus pour construire ce type de logements et y vivre, a déménagé dans ce genre de logement.
- 3) Les coûts associés à la vie en copropriété et le prix exigé pour les avantages que procure cette forme de propriété sont les seuls coûts pertinents qui déterminent le nombre de logements qui peuvent être absorbés avant d'atteindre un équilibre stable et un marché local solidement établi.
- 4) On peut considérer que l'évolution du marché de la copropriété se fait en quatre étapes:
 - a) La première est l'étape EMBRYONNAIRE, qui comporte la sensibilisation des consommateurs à l'option de la copropriété. La rapidité d'absorption est alors affectée par des éléments culturels tels que la volonté ou la capacité du ménage d'accepter un milieu

domiciliaire à haute densité, la prise de décision collective, et la collaboration entre propriétaires. Elle est aussi influencée par les opinions préconçues sur la copropriété, ainsi que par les stigmates et les effets qu'elles peuvent avoir sur la perception de la situation sociale du ménage. Le rythme de sensibilisation est aussi influencé par l'empressement des promoteurs à construire des logements en copropriété, l'impression créée par de telles habitations précédemment construites, le rendement des mises de fonds, et la stratégie de marketing des promoteurs.

- b) La deuxième, l'étape de la CROISSANCE RAPIDE, peut se caractériser par une ruée vers la copropriété de la part de ceux qui en estiment le plus les avantages. Les frais de déménagement et la réaction des prix sur le marché des autres formes d'habitation ralentissent le processus d'adaptation du marché.
 - c) La troisième, l'étape du RAJUSTEMENT, se caractérise par une croissance moins rapide du secteur de la copropriété que pendant la période précédente. Le rythme éventuel du passage à la copropriété dépend de la rapidité avec laquelle l'offre de logements d'autres types s'adapte pour rétablir l'ancien prix de ces logements, puis de la rapidité avec laquelle les pertes nettes de logements d'autres types surviennent. Le rythme de la perte nette de logements est le rythme final auquel le passage à la copropriété s'effectue.
 - d) La quatrième étape est celle de la MATURITÉ DU MARCHÉ, et se caractérise par une croissance stable de la demande et de l'offre de logements en copropriété.
- 5) A mesure que le marché de la copropriété devient solidement établi, il se diversifie, en ce sens que les promoteurs élargissent leur gamme de produits pour tenter d'attirer une plus grande variété d'acheteurs.
- 6) Les caractéristiques de l'industrie locale du logement peuvent agir sur la rapidité avec laquelle le parc de logements en copropriété s'accroît pour répondre à la demande. La réaction sera plus rapide s'il existe une concurrence réelle que s'il y a seulement quelques promoteurs. Un promoteur intelligent qui jouit de pouvoirs monopolistiques va ralentir l'accroissement de l'offre pour obtenir une part plus large du surplus de consommateurs. Ce ralentissement de l'offre augmente le risque que courent les assureurs de ne pas se faire rembourser l'emprunt hypothécaire en diminuant le risque d'acceptation de cette forme de logement par le marché.

- 7) La politique de transformation des immeubles en appartements en copropriété peut accélérer dans l'immédiat le passage à la copropriété, mais ne changera rien à l'ampleur d'un marché bien établi d'habitation en copropriété.
- 8) Un surplus de logements en copropriété à un certain moment ne veut pas nécessairement dire que le point d'équilibre durable de l'offre a été dépassé ou que le marché a atteint la maturité. Des stocks temporaires de logements invendus ou vacants témoignent des efforts du marché qui cherche effectivement à retrouver son équilibre. Une offre temporairement excédentaire de logements en copropriété peut être la conséquence d'erreurs commises par les consommateurs dans l'évaluation des coûts de copropriété, de l'hésitation initiale des ménages à quitter des logements transformés en appartements en copropriété, de la lenteur du rajustement des prix des autres formes de logement, ou d'un optimisme exagéré des promoteurs.
- 9) Si les prévisions de la demande à moyen ou à long terme de logements en copropriété reposent sur les tendances observées pendant la période de croissance rapide, elles pêcheront par optimisme. Pour estimer le nombre de logements en copropriété qu'un marché peut absorber avant d'atteindre la maturité, il vaut mieux examiner le cas de villes comparables où la copropriété n'est plus un fait nouveau. Comme on ne pourra évidemment pas trouver de villes identiques, il sera nécessaire de tenir compte des différences de caractéristiques. Pour dégager ces différences, il faudra tenir compte de facteurs semblables à ceux qui servent à déterminer la croissance de l'habitation en copropriété sur les marchés parvenus à maturité.

La Figure 2 décrit le rythme de croissance du secteur de la copropriété pendant les trois premières étapes qui précèdent celle de la maturité du marché. Les mots clés du bas qualifient les principaux déterminants de la croissance et le niveau général de risque inhérent aux polices d'assurance-prêt hypothécaire émises à chaque étape.

FIGURE 2

ÉTAPES DE L'ÉVOLUTION D'UN MARCHÉ DE LA COPROPRIÉTÉ

ÉTAPE	1 EMBRYONNAIRE	2 CROISSANCE RAPIDE	3 RAJUSTEMENT	4 MATURITÉ
TAUX DE CROISSANCE	INCONNU	RAPIDE	LENT OU NÉGATIF	STABLE
PRINCIPAUX FACTEURS INFLUANT SUR LE TAUX DE CROISSANCE	Sensibilisation des consommateurs	Concurrence entre promoteurs Mobilité de la population	Ampleur de l'excédent Ampleur de la hausse des prix	Taux d'accroissement de la population Caractéristiques de la population Niveau du prix des logements
SEGMENTS DU MARCHÉ	Rares	Quelques-uns	Quelques-uns	Nombreux
RISQUE DU MARCHÉ	Élevé	Faible/ Élevé	Très élevé	Faible ou moyen
RISQUE DU REMBOURSEMENT	Élevé	Élevé	Faible	Faible

5.3 DÉTERMINANTS DE LA RAPIDITÉ D'ABSORPTION PAR LES MARCHÉS ÉTABLIS

5.3.1 Caractéristiques des marchés établis

Un marché devient établi ou arrive à maturité quand les ménages qui le constituent ont pris conscience des diverses options et ont eu la chance d'agir suivant leur évaluation. L'équilibre est atteint lorsque le passage initial des autres formes d'habitation à la copropriété a pris fin et que tous les ménages pour lesquels les avantages de la copropriété l'emportent sur les coûts se sont procurés un tel logement. Cet équilibre est réalisé par un processus d'interaction entre les promoteurs et les acheteurs possibles. Les ménages qui songent à quitter leur logis entendent parler des avantages de la copropriété et y réfléchissent. Les promoteurs essaient de trouver le genre de logement qui se vendra, et leur quête de profits fait grimper l'offre. Tôt ou tard, les prix baisseront à un niveau qui couvre les frais de construction tout en assurant un profit normal.

Une fois l'équilibre initial atteint, les autres logements en copropriété ne seront absorbés que si les prix diminuent ou si la courbe de la demande change. Les prix peuvent être réduits parce que les taux d'intérêt à long terme baissent, que la technologie de la construction s'améliore, ou que des modifications des codes de la construction ou de la politique de transformation des logements entraînent une diminution de coûts. Une baisse de prix peut provoquer une nouvelle courbe de la demande. Ainsi, un plus grand nombre de logements seront absorbés jusqu'à ce que le marché parvienne à un nouvel équilibre. Les baisses de prix dues à des améliorations technologiques, une variation des taux d'intérêt à long terme ou des changements apportés aux codes n'influent pas beaucoup sur la demande de logements en copropriété ou la rapidité d'absorption dans l'avenir. Deux autres types de facteurs pourront faire varier la courbe de la demande et créer une demande de nouveaux logements: les uns augmentent la taille globale du marché, et les autres modifient la part du marché que la copropriété occupe.

5.3.2 Taux de croissance urbaine et taille du marché

Le grand facteur qui influera sur la demande de nouveaux logements en copropriété sur un marché établi réside dans la croissance démographique. Un marché en expansion soutenue fera constamment varier la courbe de la demande de logements en copropriété et aidera à assurer l'absorption continue des nouveaux logements. La source de la croissance démographique, tout comme son rythme, a son importance, car elle détermine les caractéristiques et les préférences des ménages qui arrivent

sur le marché local de la demande. Un accroissement naturel dû à une augmentation de fertilité signifie que la population comptera un plus fort pourcentage d'enfants et que les projets de forte densité seront moins en demande. Il est moins probable que des familles ayant des enfants choisissent de passer à un genre de propriété à densité supérieure. Si l'accroissement provient d'un taux de mortalité moindre, cependant, il se peut que la demande de logements en copropriété augmente du fait que les propriétaires plus âgés occupent leur logis plus longtemps. Quant à l'effet de l'arrivée de personnes de l'extérieur, il faut savoir qui elles sont et d'où elles viennent.

L'analyste du marché qui veut déterminer l'influence des variations du taux de nouveaux arrivants a besoin de connaître les caractéristiques de leurs ménages, leur niveau de revenu, et leur endroit d'origine. Ceux qui viennent de grandes villes seront probablement plus habitués au logement à forte densité et plus exposés à la copropriété, de sorte qu'ils seront plus enclins que ceux qui immigrent des petites villes à acheter des logements en copropriété. Ce penchant dépendra peut-être aussi de la mesure dans laquelle ils pourront choisir leur mode d'habitation. Pour ces gens, la demande de logement est immédiate: ils ne peuvent remettre l'achat jusqu'à ce que les prix changent ou que le taux d'inoccupation augmente. Il se pourrait que, voyant le prix élevé des maisons et désireux d'être propriétaires, ils décident d'acheter un petit logement en copropriété avant d'acquérir une maison unifamiliale.

L'arrivée de nouveaux venus et l'accroissement de la population sont les principaux facteurs qui agissent sur l'ampleur du marché local, mais non les seuls. La modification des structures urbaines et régionales pourrait aussi élargir la taille du marché pour les ensembles domiciliaires de tel ou tel endroit. Par exemple, il est possible que l'amélioration du réseau régional de transport permette des aménagements dans certaines zones particulièrement attrayantes. L'accroissement net de la demande de logements en copropriété proviendrait du fait que des personnes désireuses de posséder leur habitation dans un endroit en particulier n'ont pas les moyens d'acheter une autre forme de logement.

L'élargissement du marché peut aussi exercer une influence sur la demande de logements en copropriété par l'accroissement des possibilités de diversification du produit: sur les marchés plus étendus, les promoteurs peuvent augmenter l'ampleur globale du secteur de la copropriété en prêtant une attention plus étroite aux besoins des ménages qui portent un intérêt spécial aux styles de vie. Un marché plus étendu encouragerait de plus le développement du secteur de la copropriété en

diminuant les risques individuellement courus par les promoteurs et, du même coup, les risques reportés sur le consommateur.

En résumé, les nouveaux logements en copropriété continueront d'être absorbés pendant que la demande globale de logements s'accroîtra. Les augmentations due aux nouveaux arrivants devraient avantager le secteur de la copropriété plus que les augmentations provenant d'une croissance naturelle de la population. L'ampleur et la nature de la demande future engendrée par les nouveaux arrivants dépendra de leur type de ménage, leur âge, les particularités de leur revenu, les options de logement qui s'offrent à eux, le type de logement qu'ils veulent en définitive, leurs raisons de venir dans cette ville, et le temps pendant lequel ils comptent y demeurer. Il se peut que de nouveaux arrivants apportent avec eux les avantages d'une expérience en copropriété et soient les premiers occupants de nouveaux projets de ce genre. Leurs traits propres peuvent changer les attributs du marché, aider à changer les caractéristiques de la ville et, de ce fait, avoir des répercussions indirectes sur la demande de logements en copropriété. Les grandes villes peuvent offrir des projets plus spécialisés à un risque moindre pour le promoteur et être mieux en mesure d'amener les consommateurs à quitter le secteur de la propriété individuelle. Elles ont tendance à être plus cosmopolites et comprennent proportionnellement un plus grand nombre de gens qui veulent expérimenter de nouveaux styles de vie, de nouvelles options de logement. Le taux de croissance d'une ville est le principal déterminant de la rapidité soutenue d'absorption de la copropriété sur les marchés bien établis. Les différences de grandeur des villes peuvent expliquer les proportions inégales de copropriété dans leur parc résidentiel.

5.3.3 Facteurs qui influencent la part du marché allant à la copropriété

Les principaux déterminants de la demande de logements en copropriété sur les marchés établis stimulent la demande globale de logements de toutes sortes. D'autres influencent la part du marché qui échoit à la copropriété. Les modifications survenant dans les préférences, les caractéristiques démographiques et le revenu des ménages ou dans le milieu et qui influent sur l'évaluation relative, par les ménages, des avantages de la copropriété sont des déterminants de la part qui ira à la copropriété dans la demande globale. La connaissance de ces facteurs est importante pour l'analyste du marché qui essaie d'estimer au moyen d'un échantillonnage la demande de logements en copropriété sur les nouveaux marchés. Elle est importante pour les prévisions à longue portée de la demande de logements en copropriété sur les marchés dont les caractéristiques changent.

a) Mode de logement préféré

Les préférences évoluent selon les changements de milieu économique et urbain qui forcent les ménages à accepter des logements à plus forte densité, plus petits, ou en un endroit plus rapproché du travail et des services urbains. Il se peut que ces changements soient d'abord le résultat de substitutions que les ménages effectuent à l'intérieur de leurs propres critères fonctionnels en réponse à des changements de prix ou de revenu réel. L'acceptation progressive du logement à plus forte densité suscitera une évolution dans la demande de logements en copropriété qui sont mieux situés ou offrent plus de commodités en retour d'une augmentation de densité et d'une réduction de la grandeur des logements.

b) Composition des ménages

Le profil des ménages peut changer à cause des nouveaux arrivants ou d'une évolution plus fondamentale de l'aspect culturel du style de vie; or, ce changement agira sur la demande de logements en copropriété. Cette demande sera vraisemblablement plus élevée sur les marchés où l'on trouve une plus forte proportion de ménages comptant peu de membres que sur ceux où l'on trouve surtout des familles avec enfants. Les jeunes couples qui veulent commencer une famille seront plus portés à sacrifier le terrain en échange d'un meilleur prix et à envisager la copropriété pour les premières années; peut-être songeront-ils à un logement dans un endroit de banlieue où les prix sont moins élevés. Les ménages qui n'ont plus d'enfants accepteront plus vraisemblablement une densité supérieure en retour de meilleurs avantages d'accès, de sécurité et de commodités. Quant aux ménages à la retraite, il est plus probable qu'ils accepteront une densité plus élevée pour avoir accès aux services urbains. Une augmentation du nombre de jeunes couples fera peut-être monter la demande de logements en copropriété à prix modique sur des terrains moins coûteux et plus éloignés du centre-ville. Une augmentation du nombre de ménages n'ayant plus d'enfants et de personnes à la retraite déclenchera peut-être une augmentation de la demande de logements en copropriété plus près du centre-ville et dont l'accès et les commodités sont supérieurs.

c) Revenu

Les ménages à revenu plus élevé ont tendance à consacrer au logement une part proportionnellement plus forte de leur revenu que les ménages à revenu moindre.⁶ Ils ont

⁶ Ce fait n'a rien de surprenant et a été constaté par d'autres études.

tendance à accepter des frais de navette plus élevés en retour d'un terrain plus grand mais moins coûteux. Ils accordent en général beaucoup de valeur à l'élément du terrain, que la copropriété sacrifie pour avoir plus de commodités, un meilleur endroit ou des prix inférieurs. On peut donc prévoir qu'ils seront moins enclins à acheter un logement en copropriété comme résidence principale. L'accroissement du revenu aura tendance à faire baisser la demande de logements en copropriété à deux exceptions près. L'accroissement généralisé du revenu fera augmenter le nombre de personnes ayant les moyens d'acheter leur première maison, ainsi que la demande de maisons d'agrément, de résidences secondaires et de luxueux logements en copropriété au centre-ville.

d) Valeur des terrains

Si les terrains ont une valeur plus élevée, l'échange entre le terrain et les commodités ou l'endroit semblera plus attrayant. L'augmentation de la valeur des terrains devrait jouer en faveur de la copropriété car la valeur relative de l'endroit et des commodités augmentera tandis que le prix minimal pour devenir propriétaire diminuera. On peut s'attendre à ce que la demande de logements en copropriété s'accroisse dans les villes où le prix des terrains augmente.

e) Prix du logement

L'augmentation du niveau général des prix du logement avantagera la copropriété. En effet, elle amènera une diminution de la quantité de services que les ménages voudront consommer et influera sur l'équilibre de l'espace qu'ils occupent. L'inflation du prix de l'habitation augmenterait la demande de logements près du centre-ville et, du même coup, jouerait en faveur de la copropriété qui offre un accès supérieur ou davantage de commodités pour une densité plus élevée.⁷ Si le prix de l'habitation augmente, l'achat d'une maison individuelle sera moins à la portée de tous, de sorte que la demande de logements moins chers en copropriété comme première maison s'accroîtra. L'effet de la hausse des prix de l'habitation sur la demande de logement en copropriété ou les commodités sont nombreuses relève de la recherche empirique.⁸ La hausse des prix de l'habitation stimulera

⁷ Le fondement analytique de cette conclusion est emprunté à l'ouvrage de Richard Muth, Cities and Housing, Chapitre 2.

⁸ L'augmentation des prix fera que les gens dépenseront moins pour l'habitation et préféreront peut-être de bons services en commun à la grandeur du logement et à la densité; elle fera peut-être aussi grimper le coût de production des commodités, et décroître en même temps le nombre de consommateurs.

aussi la demande de logements en copropriété en augmentant la valeur de l'investissement immobilier.

f) Taux d'intérêt

La hausse des taux d'intérêt devrait faire grandir à la longue la demande de logements en copropriété, et cela pour les raisons énoncées plus haut. La variation de la courbe de la demande de logements en copropriété devrait être un peu plus prononcée par suite de changements prolongés des taux d'intérêt au lieu d'être attribuable à une augmentation générale des prix de l'habitation. Cette situation s'explique par le fait qu'une proportion plus grande d'acheteurs de logement en copropriété se seront construits un avoir par leur maison précédente et seront moins touchés par les variations des taux d'intérêt.

g) Caractéristiques urbaines

Les caractéristiques urbaines peuvent expliquer certaines différences de taille relative des marchés de la copropriété. La modification de ces caractéristiques peut légèrement et progressivement agir sur la demande de logements en copropriété. Les hypothèses suivantes décrivent le rapport entre la demande de logements en copropriété et les caractéristiques urbaines:

- 1) Les grandes villes compteront proportionnellement un plus grand nombre de logements en copropriété que les petites parce que la spécialisation des ensembles résidentiels y est plus facile et que la valeur des terrains à proximité du centre-ville est plus élevée.
- 2) Le secteur de la copropriété aura une importance proportionnellement supérieure dans les villes plus centralisées que dans les villes moins centralisées car:
 - i) Un plus grand nombre des ménages des villes fortement centralisées prisent beaucoup l'accès au centre-ville;
 - ii) Les projets à forte densité sont déjà acceptables pour une grande partie de la population;
 - iii) Le centre-ville offrira plus probablement les commodités et les services que l'acheteur d'un appartement luxueux en copropriété souhaite.
- 3) Les villes où les commodités naturelles sont plus nombreuses mais concentrées auront un marché de la copropriété plus solide que les villes où les commodités naturelles sont moins nombreuses ou plus

généralement accessibles. Les commodités créent des flots de terrains de forte valeur qui favorisent les éléments de compromis offerts par les aménagements en copropriété.

h) Caractéristiques du parc résidentiel

Le parc résidentiel d'une ville a une double influence sur le marché de la copropriété. Il agit sur le coût de la conversion à la copropriété et, partant, sur le nombre éventuel de logements en copropriété qui seront absorbés. La nature du parc existant détermine la mesure dans laquelle les habitations en copropriété doivent rivaliser avec les logements escatifs. La demande de luxueux logements en copropriété, par exemple, sera plus élevée dans les villes qui comptent peu de logements locatifs luxueux que dans les villes possédant un secteur bien établi de location à prix élevé.

i) Possibilités d'investissement

Les facteurs qui portent les ménages à acheter leur logis plutôt qu'à le louer exerceront un effet sur la courbe de la demande de logements en copropriété. La valeur relative de l'immobilier en tant que mode d'investissement influencera la demande de logements en copropriété par les investisseurs. Les facteurs qui influencent la mesure dans laquelle les investisseurs veulent diversifier leur portefeuille immobilier et leurs préférences de liquidités influencent aussi la demande. La copropriété offre plus de diversité dans un portefeuille d'investissement et constitue un investissement foncier plus liquide que les ensembles locatifs traditionnels.

5.3.4 En résumé

Les facteurs qui stimulent l'accroissement de la demande globale de logements occupés par le propriétaire sont les principaux déterminants de la demande de logement en copropriété sur les marchés établis. Ces facteurs agissent sur la rapidité avec laquelle les logements en copropriété continueront d'être absorbés sur les marchés établis. Les principaux déterminants de base sont les facteurs qui influent sur les perspectives économiques à long terme de la région urbaine. Les conditions qui engendrent la croissance des exportations et des possibilités locales d'emploi, par exemple, sont les facteurs clés de la rapidité d'absorption à long terme des logements en copropriété.

Les changements qui surviennent dans les préférences ou les caractéristiques démographiques, économiques et urbaines

modifieront la part du marché détenue par la copropriété. Les différences remarquées dans ces facteurs expliquent les différences de taille relative des marchés du logement en copropriété. Les principaux facteurs qui font varier la part du marché allant à la copropriété sont schématisés à la Figure 3.

5.4 MÉTHODES D'ÉVALUATION DE LA DEMANDE

La présente section décrit les manières générales d'évaluer la demande sur:

- i) les marchés bien établis
- ii) les marchés nouveaux mais en expansion rapide
- iii) les marchés sans copropriété
- iv) les nouveaux sous-marchés dans les villes dont le secteur de la copropriété se développe

Les méthodes d'évaluation présentées ici en générale et les recommandations reposent sur une étude de la dynamique des marchés de la copropriété et sur le type de données qu'on peut facilement rendre accessible. Elles aideront à prendre des décisions éclairées concernant les prêts et les assurances sur les logements en copropriété mais on ne pourra formuler de recommandations sur leur usage général qu'après une analyse comparant les coûts et l'efficacité.

FIGURE 3

EFFET PRÉVU DES CARACTÉRISTIQUES DÉMOGRAPHIQUES, ÉCONOMIQUES ET
URBAINES SUR LA DEMANDE QUANT AUX AVANTAGES DE COMMODITÉS, D'ACCÈS
OU DE PRIX DES LOGEMENTS EN COPROPRIÉTÉ

	Commodités	Accès	Prix
A. CARACTÉRISTIQUES DÉMOGRAPHIQUES			
1. Augmentation du nombre de nouveaux arrivants	+	+	
2. Augmentation de la croissance naturelle de la population	-	-	
3. Diminution de la taille moyenne des ménages	+	+	-
4. Augmentation des couples n'ayant pas encore d'enfants			+
5. Augmentation des familles ayant des enfants	-	-	-
6. Augmentation des ménages dont les enfants sont partis	+		-
7. Augmentation des ménages de retraités		+	
B. CARACTÉRISTIQUES ÉCONOMIQUES			
1. Brèves hausses des taux d'intérêt	-	-	-
2. Hausses prolongées des taux d'intérêt	?	+	+
3. Augmentation du prix général des maisons	?	+	+
4. Augmentation de la valeur des terrains	+	+	+
5. Augmentation du niveau moyen de revenu	+	-	?
6. Augmentation des ménages à revenu moyen	-	+	
C. CARACTÉRISTIQUES URBAINES			
1. Augmentation de la taille de la ville		+	
2. Augmentation du degré de centralisation		+	
3. Grand nombre de commodités et services au centre-ville	+		
4. Grand nombre d'attraits naturels	+		
5. Forte proportion de logements convertissables		+	
6. Grand nombre d'immeubles locatifs luxueux	-		
7. Restrictions sur les terrains aménageables	+	+	+

5.4.1 Classification du marché

Au départ, l'analyse requiert une décision quant au genre de marché sur lequel l'ensemble résidentiel arrive: s'agit-il d'un marché établi où l'offre et la demande sont relativement bien équilibrées? D'un nouveau marché encore à la recherche de son équilibre? D'un nouveau sous-marché dans une ville où la copropriété est déjà fermement ancrée?

Dans la plupart des cas, la classification des marchés ne présente pas de problème: à Toronto, Ottawa, Vancouver, Calgary, Edmonton, Montréal et Hamilton, le marché du logement est bien établi. Halifax, Québec et Saskatoon ont des sous-marchés établis mais peuvent avoir le potentiel voulu pour implanter de nouveaux segments du marché. Trois-Rivières et Saint-Jean (N.-B.) sont de nouveaux marchés. La question à savoir si un marché est nouveau ou établi est une affaire de jugement, d'après les critères qui suivent:

- i) La durée de la présence de la copropriété sur le marché; il faut au moins dix années d'exposition à la copropriété avant qu'on puisse considérer un marché local comme établi;
- ii) Une comparaison du nombre de logements en copropriété sur le marché en question avec le nombre de logements sur des marchés similaires nettement établis;
- iii) Un examen des prix et de la courbe des prix du logement en copropriété; sur les marchés et les sous-marchés établis, le prix des nouveaux logements en copropriété devrait se rapprocher du coût de production; si les prix sont de loin supérieurs aux coûts, l'équilibre n'a pas encore été atteint et il s'agit clairement d'un marché nouveau où les prix baisseront à mesure que l'offre augmentera.

5.4.3 Évaluation de la demande sur les marchés établis

Pour les marchés établis, l'analyste peut suivre la démarche générale suivante pour évaluer la demande en vue de tel out tel ensemble résidentiel:

- a) Surveiller la rapidité d'absorption: Situer l'ensemble résidentiel dans son sous-marché et examiner la rapidité avec laquelle les logements antérieurs ont été absorbés. Déterminer si la rapidité d'absorption a augmenté, est demeurée stationnaire ou a diminué, et établir des extrapolations simples.
- b) Surveiller l'offre: Afin de déterminer s'il existera une demande pour les logements d'un ensemble proposé,

l'analyste doit savoir ce que la concurrence sera vraisemblablement. Sur les marchés établis, l'offre et la demande devraient s'accroître approximativement au même rythme. L'analyste devra savoir combien de logements ont été terminés sur le sous-marché pertinent, combien sont mis en chantier, combien sont encore invendus et combien seront bientôt mis en service. Il pourra ainsi prévoir avec quelle rapidité l'offre augmentera vraisemblablement.

- c) Estimer la période d'écoulement sur le marché: L'analyste peut estimer le temps qu'il faudra pour vendre tous les logements de l'ensemble proposé en appliquant le taux d'absorption prévu au stock invendu et aux logements qui seront mis en service.
- d) Vérifier les hypothèses: Les estimations ci-dessus seront valables pourvu que tout le reste demeure constant. L'analyste devrait déterminer si les extrapolations de la demande et de l'offre demeureront vraisemblablement valables à l'avenir en essayant de répondre aux questions suivantes:

- i) Un revirement du marché est-il imminent?

Il est impossible de répondre avec exactitude à cette question pourtant fort pertinente. Une variation importante des taux d'intérêt ou une nouvelle inattendue concernant une situation indésirable dans l'économie locale peuvent faire chuter le marché. Si l'atmosphère est à l'incertitude, l'assureur hypothécaire établira des stratégies pour limiter le risque, ou procédera comme à l'accoutumée. C'est là un choix de politique et les déductions de l'analyste n'y peuvent rien. Celui-ci ne peut rien faire d'autre, en ce qui touche les revirements du marché, que de surveiller de près l'état de l'économie locale et de présenter des recommandations aux autorités quant à la stabilité et aux perspectives de cette économie.

- ii) La rapidité d'absorption antérieure traduit-elle l'augmentation de la demande de logements en copropriété?

La réponse à cette question dira si la rapidité d'absorption antérieure se maintiendra pour l'avenir immédiat. L'analyste cherchera donc à trouver si l'absorption antérieure de logements en copropriété est le résultat d'un accroissement de la demande ou tout simplement une adaptation à la courbe coutumière de la demande. Si la rapidité

d'absorption antérieure résulte surtout d'un essor relié à une courbe stable de la demande, elle ralentira puis deviendra nulle quand le marché atteindra un nouvel équilibre. C'est en surveillant les variations de prix que l'analyste peut déterminer la mesure dans laquelle la rapidité d'absorption antérieure traduit une adaptation du marché plutôt qu'un accroissement de la demande.

Si le prix des logements en copropriété a fléchi ou si les taux d'intérêt ont changé, peut-être la rapidité d'absorption est-elle alors gonflée et traduit-elle une adaptation à la courbe de la demande. La façon dont cette rapidité est rajustée à la baisse pour prévoir une remontée ultérieure dépend des caractéristiques des acheteurs sur ce marché et de facteurs pratiques tels que la qualité des données disponibles ainsi que la capacité et le temps, pour l'analyste, d'effectuer de simples régressions expliquant la rapidité d'absorption en termes de prix, de taux d'intérêt, de taux de croissance démographique ou autres éléments qui concourent aux variations de la taille du marché.

iii) L'offre a-t-elle augmenté au rythme de la demande?

Pour répondre à cette question, on compare la rapidité d'absorption avec les variations de l'offre et l'on surveille le stock invendu. Si l'offre a augmenté plus vite, l'analyste voudra peut-être reviser la date prévue de la vente complète pour tenir compte d'une augmentation de la concurrence et d'un volume plus considérable de logements invendus.

iv) L'opinion voulant que la demande continuera de croître repose-t-elle sur les faits?

On demande par là des preuves empiriques à l'appui de l'opinion voulant que la rapidité d'absorption antérieure se maintienne dans l'avenir.

L'accroissement de la population, le nombre net admissible de nouveaux venus, la diminution des logements de substitution inoccupés, la régression constante de la taille moyenne des ménages, l'accélération du rythme de formation des ménages, le vieillissement des chefs de famille, l'augmentation de la valeur des terrains: voilà autant de facteurs dont on peut tirer des données pour étayer des opinions sur la stabilité de l'accroissement de la demande de logements en copropriété.

Les réponses aux questions concernant les perspectives économiques locales, les déterminants de la rapidité d'absorption antérieure, la concurrence que l'ensemble résidentiel rencontrera vraisemblablement et la preuve que la demande va augmenter n'élimineront pas l'inquiétude suscitée par l'assurance-prêt hypothécaire ou les décisions relatives à l'assurance, mais elles l'allégeront et aideront l'analyste à porter un meilleur jugement sur l'état futur des marchés de l'habitation en copropriété.

5.4.4 Évaluation de la demande sur les marchés nouveaux et en expansion

La méthode utilisée pour les marchés établis peut être adaptée pour les nouveaux marchés. Les nouveaux marchés qui comportent des secteurs de la copropriété en essor rapide atteindront éventuellement un état d'équilibre et la rapidité d'absorption antérieure reviendra éventuellement à la rapidité avec laquelle la courbe de la demande s'amplifie. Aucune méthode analytique ne produira d'estimation fiable de la date à laquelle l'équilibre sera atteint. Une analyse par échantillonnage ou encore l'étude de villes semblables, ne peut donner que des estimations grossières de la taille relative que le secteur de la copropriété atteindra vraisemblablement si un certain nombre de conditions et d'hypothèses se réalisent. La seule épreuve convaincante que les hypothèses peuvent subir réside dans la mise en marché d'un autre projet.

Dans les nouveaux marchés en expansion, l'analyste peut suivre la rapidité d'absorption antérieure et l'allure de l'offre, établir prudemment des prévisions de taux et se servir de perspectives de planification à court terme. Il peut surtout contribuer à la diminution de l'inquiétude suscitée par l'assurance-prêt hypothécaire grâce à une surveillance des prix et l'analyse des coûts. Le prix d'équilibre des logements en copropriété sera éventuellement fixé par rapport au prix de revient en y ajoutant un profit normal. L'analyste peut atténuer le risque par des estimations de prix d'équilibre et en limitant la couverture de l'assurance-prêt hypothécaire au coût de la construction et à celui du terrain.

5.4.5 Évaluation des marchés sans projets en copropriété

Les décisions relatives au premier projet de logements en copropriété à être construit dans une ville peuvent être facilitées par les recherches suivantes:

- a) recherches sur les particularités du projet
- b) recherches générales auprès des propriétaires actuels de logements en copropriété sur des marchés semblables

- c) étude des demandes de règlement et des approbations
- d) expérimentation
- a) Recherches sur les particularités du projet

On peut entreprendre une recherche sur le marché pour tenter d'évaluer la demande de logements en copropriété, mais cette méthode n'est pas recommandée car:

- i) Elle est très coûteuse et l'échantillon doit être vaste pour être concluant. Tout au plus 5 pour cent de la population serait intéressée au logement en copropriété, de sorte que l'échantillonnage devrait être assez étendu ou suffisamment bien dirigé pour identifier ce petit pourcentage de la population.
 - ii) Cette méthode ne sera peut-être pas sûre pour des achats aussi importants qu'une maison. Elle suppose des jugements instantanés sur des questions hypothétiques.
 - iii) Cette méthode ne sera peut-être pas bien appliquée par le secteur public. Il se peut que l'analyste insiste pour que le premier bénéficiaire, le promoteur, effectue le travail.
- b) Recherche sur les points généraux

Une recherche sur le marché qui tente de saisir les déterminants de la demande de logements en copropriété peut produire des renseignements qui aideront à éclairer les décisions concernant la viabilité probable du premier ensemble de logements en copropriété sur un marché local. La méthode est moins coûteuse que celle de la recherche sur les particularités du projet car l'information qu'elle produit est d'ordre générique et peut trouver une application plus étendue. L'enquête est de moindre envergure puisqu'il est possible de limiter l'échantillonnage aux propriétaires de logements en copropriété sur d'autres marchés. L'analyste peut poser les questions suivantes:

- i) Qui sont les acheteurs de logements en copropriété dans les petites villes? Quelle est leur occupation, combien gagnent-ils, combien dépensent-ils pour le logement? A quel type de familles et de ménages appartiennent-ils?
- ii) Quel type de logement en copropriété les gens des petites villes achètent-ils? Pourquoi choisir la

copropriété plutôt que l'unifamiliale traditionnelle? Y a-t-il eu des circonstances qui ont influencé leur décision? Dans quelle mesure la pénurie d'autres types de logement a-t-elle joué un rôle?

- iii) Combien de temps les propriétaires de logements en copropriété projettent-ils d'y demeurer? Sont-ils satisfaits? Quel type de logement rechercheront-ils ensuite?

Les réponses pourront renseigner l'analyste sur les caractéristiques de l'acheteur, ses motifs, et la stabilité du marché. Il lui sera ainsi possible de tirer des conclusions touchant la demande probable de logements en copropriété sur les marchés inexplorés.

- c) Études des approbations et des demandes de règlement pour des ensembles d'habitations comparables

L'analyste peut s'arrêter à des ensembles comparables sur d'autres marchés de l'habitation et en voir le taux de réussite. Cette méthode exige des données exactes sur les approbations et les demandes de règlement et la possibilité d'obtenir des données sur les ensembles de logements en copropriété plutôt que sur les logements en général.

- d) Expérimentation

Parfois l'analyste ne pourra se renseigner sur des ensembles comparables et devra fonder ses recommandations sur le jugement qu'il porte. Il pourra recommander de financer ou d'assurer tel ou tel projet parce qu'il le trouve novateur et croit qu'il réussira et contribuera sensiblement au bien-être de la population. Si l'on accepte de se fonder sur l'expérimentation pour émettre un prêt hypothécaire ou une police d'assurance, il faut contrôler l'expérience et en faire connaître les résultats.

5.5 ÉVALUATION DE LA DEMANDE DE PROJETS ORIENTÉS VERS DE NOUVEAUX SOUS-MARCHÉS

L'évaluation des demandes de prêts et d'assurances pour les projets faisant partie de nouveaux sous-marchés peut emprunter la marche suivie pour les nouveaux marchés. On peut compléter la méthode par un examen de la rapidité d'absorption à l'intérieur du sous-marché le plus proche dans la même ville. On peut étudier les résultats de l'enquête pour voir s'il n'y a réellement pas de projets orientés vers ce sous-marché. L'examen des variations de prix dans le parc résidentiel plus ancien peut fournir de l'information sur la demande de logements à

l'intérieur des sous-marchés existants, où les additions récentes sont peut-être rares.

L'enquête peut tracer des profils de propriétaires de logements en copropriété dans une ville et les comparer avec ceux d'autres villes. Des différences majeures peuvent faire ressortir des sous-marchés encore inexploités. Les légers écarts ou les baisses abruptes dans un profil peuvent indiquer le type de logement en copropriété pour lequel il existe une demande latente.

CHAPITRE SIX

MÉTHODES D'ENQUÊTE ET TAUX DE RÉPONSE

6.1 INTRODUCTION

Une enquête auprès des occupants de logements en copropriété a été effectuée dans neuf villes choisies par la Société canadienne d'hypothèques et de logement. À Toronto et Vancouver, on a visé des marchés établis du coeur de la ville. L'échantillon de Calgary a été tiré de toute la région métropolitaine, marché caractérisé par des hausses rapides de la demande globale de logements vers la fin des années 70, puis par une diminution. Mississauga offre un exemple de marché suburbain étendu mais nouveau où un grand nombre d'immeubles en copropriété ont été construits vers le milieu des années 70, avec l'aide du gouvernement. Les marchés de Québec, de Halifax et de Saskatoon représentent des régions métropolitaines de taille moyenne comportant des secteurs de copropriété relativement nouveaux où l'offre et la demande de logements en copropriété n'ont probablement pas encore atteint un équilibre stable. Kelowna et Trois-Rivières ont été choisies pour représenter les villes plus petites et montrer comment l'on a adapté le concept de la copropriété.

Bien qu'il soit possible de classer et de regrouper ces marchés d'après certains critères, on peut relever un nombre suffisant d'autres critères indiquant des différences significatives qui permettent de traiter chaque marché local comme s'il était seul en son genre. L'analyse effectuée au niveau du marché local pour la présente étude portera donc sur des villes distinctes, sans autre regroupement selon la taille ou la maturité du marché.

6.2 TECHNIQUE D'ENQUÊTE

On a pu se procurer des dossiers du bureau d'enregistrement indiquant l'adresse, la date d'enregistrement et le nombre de logements pour tous les immeubles en copropriété dans chaque ville. De cette population initiale, des échantillons ont été tirés. Dans les six plus grandes villes, on a tiré des échantillons d'environ 400 répondants possibles (occupants de logements en copropriété). À Saskatoon et à Kelowna, on a choisi des échantillons de 300 logements. À Trois-Rivières, où l'on compte au total 72 logements terminés, tous les occupants ont été questionnés. La taille de l'échantillon a été déterminée avant tout par des raisons d'ordre budgétaire et en essayant d'obtenir au moins 200 questionnaires remplis de chacune des grandes villes. Ce nombre permet des tests statistiques raisonnablement solides en ce qui concerne les rapports entre les variables du marché local. On a procédé en deux étapes pour que l'administration de l'enquête soit plus efficace, compte tenu du coût: dans un premier temps, on a choisi un échantillon ensembles en copropriété; dans un second, on a choisi des logements à l'intérieur des projets.

Tous les ensembles d'habitations en copropriété de Halifax, Trois-Rivières et Kelowna (à l'exclusion de ceux qui ont une orientation récréative) ont été inclus dans l'échantillon initial. Dans les autres villes, grâce à un processus d'échantillonnage systématique, on a retenu des ensembles d'après des listes dressées en fonction de la date d'enregistrement des immeubles. La liste a été ensuite divisée en ensembles d'habitations de moins de 40 logements et en ensembles qui en comptaient un plus grand nombre.⁹ Des échantillons ont ensuite été systématiquement prélevés au hasard et séparément pour les "petits" et les "grands" ensembles à Québec, Toronto, Calgary et Vancouver. Pour accroître encore l'efficacité de l'administration de l'enquête, l'intervalle d'échantillonnage pour les "petits" ensembles a été généralement le double de celui des grands ensembles. La distorsion en faveur des ensembles plus considérables a été supprimée dans la deuxième étape en échantillonnant des logements, dans les ensembles plus restreints, selon un intervalle réduit de moitié par rapport aux grands ensembles.

La base d'échantillonnage pour Mississauga n'affichait pas la grande variation des dimensions des ensembles résidentiels qu'on a pu observer pour les quatre autres grandes villes énumérées plus haut. Elle y comprenait des ensembles en copropriété enregistrés avant le milieu de 1978, classés selon la date d'enregistrement et selon le type (ou la structure) de l'immeuble (rangée ou appartements), et en relevant s'il y avait eu financement en vertu de la LNH. L'échantillon de Mississauga a été stratifié selon l'année d'enregistrement, le type d'immeuble et la participation de la SCHL. En relevant les ensembles enregistrés après 1978, on a pu ajouter 16 autres projets à la liste initiale. Ces ensembles n'ont pas été classés selon le type d'immeuble ou la participation de la SCHL et ont été englobés dans la catégorie "autres".

Par l'échantillonnage systématique, on s'est assuré que les ensembles représentent bien ceux qui dataient de différents moments. Pour permettre une analyse distincte des réponses des résidents de projets plus nouveaux, on a tâché de faire en sorte qu'au moins le tiers des observations, soit à peu près 70, proviennent d'ensembles enregistrés depuis 1978. Sauf pour Vancouver, cette proportion a été assurée par un échantillonnage aléatoire systématique des ensembles résidentiels. À Vancouver, l'échantillon a été pondéré pour s'assurer que les ensembles postérieurs à 1978 aient une chance légèrement supérieure d'être englobés.

⁹ On a choisi le chiffre 40 pour distinguer entre les "petits" et les "grands" ensembles résidentiels en raison du besoin généralement reconnu d'une gestion "professionnelle" pour les ensembles de 40 logements ou plus.

Le Tableau 3 donne le nombre total d'ensembles d'habitation en copropriété dans chaque région et celui des ensembles d'habitations et des logements compris dans l'échantillonnage.

L'échantillon de Saskatoon comprenait 10 des 13 ensembles enregistrés. Un ensemble a été exclu car la vente ne faisait que commencer et moins de la moitié des logements étaient vendus, un autre parce qu'il était entièrement locatif, et un troisième parce qu'il n'avait pas rien d'un logement du marché. Les 72 ensembles de Kelowna comprenaient un certain nombre de propriétés plutôt orientées vers les loisirs, mais on ne pouvait les identifier d'avance. Dans la mesure où elles se sont glissées dans l'échantillon, on les a remplacées.

Les 528 immeubles retenus à Vancouver comprenaient tous les immeubles résidentiels en copropriété, sauf les ensembles de duplex. On y comptait à la fois des logements occupés par les propriétaires et des ensembles exclusivement locatifs enregistrés dans la catégorie de la copropriété. Des données supplémentaires portent à croire qu'une partie importante des ensembles d'habitations en copropriété enregistrés à Vancouver après 1977, qu'il s'agisse d'immeubles d'appartements ou de maisons en rangées, sont exclusivement locatifs exploités en consortium à des fins d'abri fiscal. L'échantillon de huit ensembles de logements datant d'après 1977 à Vancouver reflète la proportion moins forte de logements occupés par les propriétaires au cours des dernières années.

6.3 DISTRIBUTION DES QUESTIONNAIRES

Les deux questionnaires ont été distribués directement dans chacune des neuf villes.

TABLEAU 3

POURCENTAGE DE L'ÉCHANTILLON PAR VILLE ET PAR CATÉGORIE D'ENSEMBLE

<u>VILLE</u>	<u>CATÉGORIE DE PROJET</u>	<u>NOMBRE D'ENSEMBLES</u>	<u>NOMBRE DANS L'ÉCHANTILLON</u>	<u>NOMBRE DE LOGEMENTS</u>	<u>NOMBRE DANS L'ÉCHANTILLON</u>	<u>POUCENTAGE DE LOGEMENTS ÉCHANTILLONNÉS</u>
Halifax	Toutes	25	25	1 623	408	25,1%
Québec	1. 40- logements	16	9	345	96	27,8%
	2. 40+ logements	<u>13</u>	<u>13</u>	<u>1 228</u>	<u>311</u>	25,3%
		29	22	1 573	407	
Trois Rivières	Toutes	2	2	60	60	100,0%
Toronto	1. 40- logements	56	16	948	59	6,2%
	2. 40+ logements	<u>34</u>	<u>15</u>	<u>5 724</u>	<u>318</u>	5,6%
		90	31	6 672	377	
Mississauga	1. Rangée, LNH	92	14	7 088	176	2,5%
	2. App., LNH	37	5	2 184	48	2,2%
	3. Rangée, Autres	36	5	3 172	49	1,5%
	4. App., Autres	24	3	4 828	96	2,0%
	5. Autres	<u>16</u>	<u>3</u>	<u>1 412</u>	<u>59</u>	4,2%
		205	30	18 684	428	2,3%
Saskatoon	Toutes	10	10	659	255	38,7%
Calgary	1. 40- logements	455	16	3 915	108	2,7%
	2. 40+ logements	<u>204</u>	<u>14</u>	<u>17 154</u>	<u>333</u>	1,9%
		659	30	21 069	441	2,1%
Kelowna	Toutes	72	20	1 716	323	18,82%
Vancouver	1. 40- avant 1978	162	18	3 225	151	4,7%
	2. 40+ avant 1978	66	9	4 077	185	4,5%
	3. 40- 1978+	255	3	2 946	108	3,7%
	4. 40+ 1978+	<u>45</u>	<u>5</u>	<u>3 017</u>	<u>121</u>	4,0%
		528	35	13 265	565	4,25%

1
55
1

* Exclut les ensembles de duplex.

On a donnée instruction aux enquêteurs de s'adresser en premier lieu à la personne qui présidait le conseil de l'immeuble (ou au gérant résidant), d'abord pour lui faire remplir le questionnaire, puis afin d'obtenir la permission de distribuer les questionnaires aux occupants de l'échantillon de logements prévu. À strictement parler, il n'était pas nécessaire de demander la permission puisque les logements constituent des demeures privées, mais on a jugé important d'obtenir au préalable la collaboration du président ou du gérant résidant.

À cette étape, on a pris des arrangements pour revenir chercher le questionnaire rempli par le président. Si l'on avait obtenu l'autorisation de distribuer les questionnaires aux occupants, on les a ensuite distribués aux logements choisis et on a fixé un rendez-vous pour revenir les chercher. Au besoin, on a fait une deuxième visite pour remettre les questionnaires aux occupants. Les enquêteurs sont ensuite revenus ramasser les questionnaires remplis. Si ces derniers n'étaient pas prêts à la date convenue, on revenait une autre fois. Si le questionnaire n'était pas encore prêt, on laissait une note demandant de le retourner par la poste une fois rempli.

Dans certains cas, le président ou le gérant résidant préférait distribuer les questionnaires ou agir comme point de dépôt des réponses. On a demandé aux enquêteurs de faire l'impossible pour accompagner le président ou le gérant; si cela paraissait impossible, cependant, ils laissaient les questionnaires au président et fixaient une date pour venir les chercher.

Certains présidents ou gérants ont soit refusé de collaborer, ou laissé entendre que l'immeuble était surtout occupé par des locataires. Dans ces cas, l'enquêteur en avertissait les principaux chercheurs et on remplaçait ce projet par un autre.

Dans les tours d'habitation, la distribution n'allait pas sans problèmes. Comme l'accès en est généralement restreint, les enquêteurs ont souvent dû présenter le questionnaire par l'interphone. Ce manque de communication face à face a souvent été un grand handicap car il était ainsi plus facile aux occupants de refuser leur participation. Par contre, dans les immeubles de faible hauteur, les maisons en rangée et autres habitations semblables, les enquêteurs pouvaient généralement frapper à la porte même des logements, ce qui leur rendait plus facile de convaincre les occupants de participer à l'enquête.

6.4 TAUX DE RÉPONSE

Les réponses aux deux enquêtes pour chacun des neuf marchés est résumé aux tableaux 4 et 5.

Deux points sont à souligner concernant la distribution des questionnaires et les taux de réponse. À certains endroits, il a fallu remplacer des projets de l'échantillon initial, et ce pour trois raisons:

- (i) Certains ensembles étaient exclusivement occupés par des locataires.
- (ii) Certains ensembles en étaient encore au début de la mise en vente;
- (iii) Certains gérants (ou présidents) refusaient de collaborer et de permettre l'accès à l'édifice.

Dans chacun de ces cas, on a indiqué un autre ensemble d'habitations à l'enquêteur.

Le déroulement des entrevues a varié d'une ville à l'autre. En général, les enquêteurs n'ont éprouvé aucun problème sérieux à Halifax, Québec, Trois-Rivières, Saskatoon ou Kelowna. S'il y a eu substitution dans ces endroits, c'est que certains édifices étaient trop nouveaux (et encore aux premières étapes de la vente), ou encore exclusivement locatifs, (dans le cas de Kelowna) parce que les ensembles d'abord choisis avaient plutôt une orientation récréative.

Dans les grandes villes (Toronto, Mississauga, Calgary et Vancouver), les enquêteurs ont éprouvé deux grands problèmes. D'abord, des substitutions d'ensembles de logements ont été nécessaires en raison de certains édifices exclusivement occupés par des locataires. Cela se produisait surtout pour des édifices récents (après 1977), et en particulier à Calgary et Vancouver. Deuxièmement, les enquêteurs ont rencontré une plus grande résistance, spécialement dans les tours d'habitation, et n'ont même pu avoir accès à l'édifice dans certains cas. C'est donc dans ces grandes villes qu'on a dû effectuer le plus de substitutions et que le taux de réponse a été le plus bas.

Le taux général de réponse pour les présidents a été de 73 pour cent (Tableau 4). C'est à Calgary qu'il a été le plus bas (56 pour cent); il a par contre atteint 90 pour cent à Toronto et même 100 pour cent à Trois-Rivières. La faiblesse du taux de réponse à Vancouver et à Calgary (comparativement aux autres grandes villes) est étonnante, car les enquêteurs y ont essuyé bien peu de refus directs. Ce qu'il y a d'ironique là-dedans, c'est que le taux de réponse au questionnaire des occupants dans ces deux villes a dépassé celui des autres grands centres.

Le taux moyen de réponse au questionnaire des occupants a été de 54,4 pour cent. On n'a pas tout à fait obtenu les 200 réponses souhaitées pour Toronto et Mississauga, mais on a quand même obtenu en général un bon profil des réponses pour chaque marché. Ce sont Calgary et Mississauga qui ont donné le plus bas taux de réponse (0,97 pour cent). En général, ces pourcentages tendent à minimiser la représentativité des résultats puisque les "logements dans l'ensemble" englobent certains logements dans des édifices occupés par des locataires. C'est particulièrement là un problème à Vancouver (les projets plus récents), Mississauga et Calgary. L'échantillon de

TABLEAU 4

TAUX DE RÉPONSE À L'ENQUÊTE AUPRÈS DES PRÉSIDENTS DE CONSEIL

<u>VILLE</u>	<u>ENSEMBLES SONDÉS¹</u>	<u>ENSEMBLES RÉPONDANTS¹</u>	<u>SUBSTITUTIONS NETTES</u>	<u>PROJETS SONDÉS²</u>	<u>RÉPONSES</u>	<u>POUCENTAGE DE RÉPONSES</u>
Halifax	25	23	0	23	18	78%
Québec	22	20	1	21	17	71%
Trois Rivières ³	2	2	0	2	2	100%
Toronto	31	22	7	29	26	90%
Mississauga	30	24	7	31	20	64%
Saskatoon ³	10	10	0	10	7	70%
Calgary	30	21	6	27	15	56%
Kelowna	20	16	2	18	16	88%
Vancouver	<u>35</u>	<u>31</u>	<u>4</u>	<u>35</u>	<u>22</u>	<u>63%</u>
	205	169	27	196	143	73%

¹ Echantillon initial

² Echantillon final

³ Tous les ensembles existants qui n'étaient pas surtout occupés par des locataires.

TABLEAU 5

PROPORTIONS DE L'ÉCHANTILLONNAGE POUR L'ENQUÊTE AUPRÈS DES OCCUPANTS

<u>VILLE</u>	<u>CATÉGORIE DE PROJET</u>	<u>LOGEMENTS DANS L'ENSEMBLE</u>	<u>RÉPONSES</u>	<u>% DE RÉPONSES</u>
Halifax	Toutes	1 623	268	16,5
Québec	40- logements	345	77	22,3
	40+ logements	<u>1 228</u>	<u>186</u>	15,1
		1 573	263	
Trois Rivières	Toutes	60	41	68,3
Toronto	40- logements	948	51	5,4
	40+ logements	<u>5 724</u>	<u>133</u>	<u>2,3</u>
		6 672	184	2,7
Mississauga	Rangée, LNH	7 088	60	0,85
	App., LNH	2 184	38	1,74
	Rangée, Autres	3 172	57	1,82
	App., Autres	4 828	24	0,50
	Autres	<u>1 412</u>	<u>4</u>	<u>0,28</u>
		18 684	183	0,97
Saskatoon	Toutes	632	142	22,5
Calgary	40- logements	3 915	32	0,8
	40+ logements	<u>17 154</u>	<u>173</u>	<u>1,1</u>
		21 069	205	0,97
Kelowna	Toutes	1 716	158	9,2
Vancouver	40- avant 1978	3 225	101	3,1
	40+ avant 1978	4 077	123	3,0
	40- après 1977	2 946	21	0,7
	40+ après 1977	<u>3 017</u>	<u>46</u>	<u>1,5</u>
		13 265	291	2,2

Kelowna (9,2 pour cent de l'ensemble) représente probablement tout près de 25 pour cent des logements des ensembles résidentiels qui ne sont pas axés sur la récréation ou occupés par des locataires.

6.5 DISTORSIONS ET PONDÉRATION

Les résultats de l'enquête soulèvent deux questions sur la représentativité de l'échantillon. Premièrement, les enquêteurs ont remarqué que, dans plusieurs cas où le président a refusé de collaborer, les ensembles qu'on a laissé tomber se heurtaient peut-être à des difficultés. On soupçonne donc que les projets en difficulté sont sous-représentés dans l'échantillon.

Deuxièmement, les tours d'habitation de 40 logements et plus sont sous-représentées dans l'échantillon, surtout à Mississauga, Toronto et Calgary. La mesure dans laquelle cette particularité faussera les résultats dépend de plusieurs facteurs, mais on ne croit pas en général qu'il en découle une lacune importante dans les résultats de l'échantillonnage et l'on n'effectuera ni rajustement ni pondération pour y compenser.

6.6 QUESTIONNAIRES

Les deux questionnaires utilisés dans l'enquête ont été essayés à l'avance dans quatre ensembles d'habitations, auprès de 72 occupants. Les résultats de cet essai préliminaire ont fait apporter des changements à la formulation des questions et à la présentation du questionnaire.

Les questionnaires étaient conçus de manière à minimiser le temps requis pour les remplir (celui des occupants est plutôt long). On a utilisé le moins de termes techniques possible, sachant que ces termes ne seraient guère familiers à la plupart des occupants.

Un certain nombre de points du questionnaire des présidents de conseil et de celui des occupants se chevauchaient, de sorte que les chercheurs ont pu confirmer l'exactitude des réponses et en vérifier la qualité. Les questions à réponses libres ont été évitées autant que possible à cause de la difficulté d'interpréter et de comparer les résultats.

L'examen des résultats semble confirmer que toutes les questions étaient suffisamment claires et directes. Aucune question ne paraît avoir donné lieu à des réponses en contradiction avec le but même de la question.

6.7 MISE EN FORME DES DONNÉES

Les données des deux enquêtes ont été introduites dans le fichier informatique en utilisant deux formats d'entrée à écran fixe. Autant que possible, l'introduction s'accompagnait d'un contrôle de mise en

forme pour s'assurer que les réponses étaient dûment classées. Une fois les données principales introduites, une deuxième série de contrôle des données a été entreprise pour chaque fichier.

Dans le fichier de l'enquête auprès des présidents de conseil, les contrôles visaient à vérifier si le nombre de logements dans le projet était exact, à s'assurer que le "prix élevé initial" égalait ou dépassait le "bas prix initial", et à vérifier si le budget d'exploitation était raisonnable par rapport aux quotes-parts mensuelles de dépenses communes et si les frais de gestion déclarés et les quotes-parts étaient raisonnables.

Dans le cas du fichier des occupants, des contrôles préliminaires de mise en forme ont été effectués pour vérifier le numéro de plan (en se servant du code postal comme source de comparaison), l'année de l'emménagement (comparaison avec la fiche de l'enquêteur pour le projet), la grandeur du logement (comparaison avec les réponses de l'enquête auprès des présidents, autant que possible), et le nombre de personnes habitant le logement (vérification interne en se servant des réponses sur l'âge et le sexe).

On a examiné les réponses relatives au revenu et aux dépenses des ménages. Les quotes-parts de dépenses communes ont été comparées avec d'autres réponses venant du même projet puis avec celles de l'enquête auprès des présidents. S'il y avait un large écart entre un occupant et un autre du même projet, on supposait que les données du président étaient exactes. Si les frais mensuels globaux du logement dépassaient 50 pour cent du revenu disponible, on vérifiait les autres réponses du questionnaire pour essayer de concilier les différences. Les impôts fonciers et les frais de chauffage ont été vérifiés par rapport à ceux des autres répondants.

Si les réponses aux questions d'ordre financier (revenu, coûts, frais mensuels) étaient suspectes, on les laissait finalement de côté.

CHAPITRE SEPT

ÉVALUATION DU RISQUE: RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE

7.1 OBJECTIFS

Ce chapitre traitera des questions suivantes:

- 1) Quel est le taux de demandes de règlement sur les polices d'assurance-prêt hypothécaire de la SCHL pour les logements en copropriété?
- 2) Les titulaires de ces polices appartiennent-ils au sous-ensemble à risque élevé de l'univers de la copropriété?
- 3) Dans quelle mesure les caractéristiques des ensembles résidentiels jouent-ils un rôle dans les taux de demandes de règlement?
- 4) Dans quelle mesure les problèmes d'acceptation par le marché expliquent-ils les taux de demandes de règlement?
- 5) Quelles sont la nature et la fréquence des problèmes propres à la copropriété, et dans quelle mesure influent-ils sur les taux de demandes de règlement sur les polices d'assurance-prêt hypothécaire?

On a étudié le rapport entre le taux des demandes de règlement faites en vertu des polices d'assurance-prêt hypothécaire de la SCHL et les caractéristiques des ensembles résidentiels, l'acceptation par le marché, et les problèmes propres à la copropriété. Pour tirer des conclusions, on a analysé les données fournies par une enquête auprès des présidents de conseil d'immeuble en copropriété, effectuée dans neuf villes canadiennes pendant l'été 1983. Le présent chapitre porte sur le risque issu de la possibilité que des demandes de règlement surgissent après que tous les logements d'un projet sont vendus et que le conseil permanent a pris la relève. Il ne traite pas directement des échecs qui surviennent pendant l'étape de la mise en oeuvre ou celle des premières ventes.

7.2 ENVERGURE DE L'ÉCHANTILLON, TAUX DE RÉPONSE ET TYPES DE CONSTRUCTION

L'un des principaux buts de cette étude consiste à cerner les caractéristiques des ensembles résidentiels en copropriété qui influent sur le risque de la garantie hypothécaire et de l'assurance sur les prêts. Pour mieux essayer de comprendre les facteurs qui contribuent à un taux de demandes de règlement plus élevé pour les prêts consentis pour des logements en copropriété, un questionnaire a permis de recueillir les données d'un échantillon d'ensembles de logements en copropriété dans neuf villes du Canada. Ces renseignements devaient être de nature à révéler certaines sources qui expliquent la différence de risque pour les ensembles en copropriété.

Au total, 196 questionnaires ont été distribués et 143 réponses ont été reçues, ce qui donne un taux de réponse de 73 pour cent. Les 143 ensembles d'habitations contenaient 9 558 logements. Bien que l'assurance-prêt hypothécaire s'applique aux prêts sur chaque logement, tous les logements d'un projet partagent des commodités, des engagements financiers et des problèmes. Il est donc nécessaire, lorsqu'on analyse le risque, d'étudier la répartition des demandes de règlement et des approbations tant pour l'ensemble du projet que pour les logements. A cette fin, il faut noter que la répartition des logements est pondérée d'une manière relativement plus accentuée pour favoriser les villes de l'est (Toronto, Mississauga et Halifax) où les plus grands ensembles domiciliaires se situent en majorité.

Les données démontrent que la SCHL a assuré au moins un logement dans 25,2 pour cent des ensembles résidentiels. Cette moyenne pour les neuf villes est trompeuse parce que les réponses venant de Québec et de Vancouver n'englobent pas les ensembles dont les prêts hypothécaires sont assurés par la SCHL. Par contre, pour 85 pour cent des répondants de Mississauga, la SCHL avait assuré un prêt.

En dépouillant les statistiques des demandes de règlement, on constate qu'il y a eu au moins une demande dans 9,1 pour cent des ensembles répondants. À Saskatoon, seulement 2 des 7 ensembles répondants avaient des logements protégés par une assurance-prêt hypothécaire de la SCHL et on a relevé une demande de règlement dans chaque projet. Donc, le taux de demandes de règlement et le taux d'approbation de la SCHL sont identiques. Par contre, aucun des ensembles répondants de Calgary qui comportaient des prêts assurés n'a donné lieu à une réclamation.

La SCHL a assuré les prêts-hypothécaires de 2 220 logements (23,2 pour cent de l'échantillon) dans les neuf villes. D'après la répartition des prêts assurés par la SCHL, on se rend compte que ces derniers sont relativement nombreux à Mississauga. Cette ville comprenait 16,7 pour cent des logements de l'échantillon, mais 59,6 pour cent des prêts assurés par la SCHL: 82,7 pour cent des logements en copropriété de Mississauga avaient des prêts assurés par la SCHL. Les projets répondants de Québec, de Trois-Rivières et de Vancouver n'avaient aucun prêt assurés par la SCHL.

Le taux global de demandes de règlement dans les ensembles correspondants était de 6,2 pour cent. Seulement 9,1 pour cent des ensembles de l'échantillon avaient une demande de règlement ou plus. En ce qui a trait aux logements, 137 ou 6,2 pour cent de ceux qui ont fait l'objet d'une approbation de la SCHL ont donné lieu à une demande de règlement. C'est à Kelowna et à Halifax qu'on trouve le taux de demande le plus élevé (13,6 pour cent et 10,3 pour cent). Le taux était de 6 pour cent à Mississauga et de 3,2 pour cent à Toronto. Le petit nombre de prêts assurés par la SCHL dans les projets répondants de Saskatoon et de Calgary empêche d'estimer les taux de réclamation pour ces villes.

Aux fins de la présente étude, on entend par projets à risque élevé ceux qui ont donné lieu à trois réclamations ou plus. C'est à Halifax, Toronto et Kelowna que l'on a décelé la plus forte proportion de tels projets. Toronto comptait 8,8 pour cent de toutes les réclamations mais 15,4 pour cent des projets ayant suscité 3 réclamations ou plus. Les proportions étaient de 20,4 pour cent et 23,1 pour cent à Halifax, et de 10,9 pour cent et 15,4 pour cent à Kelowna. Mississauga, d'où provenaient 58,4 pour cent de toutes les réclamations, ne comptait que 46,2 pour cent de tous les projets ayant donné lieu à 3 réclamations ou plus. Halifax, Kelowna, Mississauga et Toronto semblent être des villes à risque élevé.

7.3 CARACTÉRISTIQUES DES ENSEMBLES, PART DU MARCHÉ ET RISQUE DE LA SCHL

Nous examinerons ici l'effet des points suivants sur la part du marché et le risque d'assurances de la SCHL:

- 1) L'âge des ensembles et la maturité des marchés
- 2) L'aménagement par étapes
- 3) Le type de construction
- 4) Les caractéristiques dominantes des logements
- 5) Les commodités et les services
- 6) Le type prédominant des ménages
- 7) La proportion de locataires
- 8) Le prix des logements

7.3.1 L'âge des ensembles et la maturité du marché

L'hypothèse reliant l'âge des ensembles résidentiels au taux de demandes de règlement s'appuie sur deux faits. D'abord, les projets plus anciens correspondent à des immeubles en copropriété construits à une époque où l'on s'y connaissait peu en design et en besoins du marché. En conséquence, il est moins probable que les premiers logements apporteront un bon équilibre entre l'offre (en fait de commodités, de grandeur des pièces, de modèle, etc.) et la demande. Le deuxième motif tient à ce que les ensembles plus anciens ont des polices d'assurance qui ont été exposées plus longuement au risque.

L'échantillon contient des ensembles de différentes étapes de maturité du marché. L'âge moyen des ensembles en copropriété dépasse 5,6 années à Halifax, Vancouver, Mississauga, Calgary et Toronto. Ce sont là des grandes villes où l'on s'attend à l'intégration la plus rapide de pareils concepts nouveaux. Les villes plus petites, soit Québec, Saskatoon et Kelowna, ont des ensembles en copropriété beaucoup plus récents qui reflètent l'éclosion de ces marchés.

On n'a constaté aucun lien concluant entre les taux de demandes de règlement et la maturité du marché ainsi que l'âge des ensembles résidentiels. Kelowna, qui a le taux de demandes le

plus élevé, possède aussi les ensembles les plus nouveaux. Halifax vient au deuxième rang pour le taux des demandes de règlement alors que ses ensembles sont les plus anciens. Saskatoon, qui a l'un des taux les plus bas, est l'avant-dernière quant à la moyenne d'âge des ensembles. À Mississauga, l'âge moyen se situe au troisième rang tandis que le taux de demandes de règlement est presque égal au taux moyen des neuf villes.

7.3.2 Aménagement par étapes

L'hypothèse voulant que les "ensembles en copropriété construits par étapes" entraînent un risque plus élevé repose sur deux raisons. D'abord, les commodités d'un tel projet peuvent être remises à une phase ultérieure et les premiers acheteurs ne peuvent juger que la valeur des commodités promises, et non existantes. Si les commodités fournies par la suite ne sont pas aussi abondantes ou attrayantes qu'on l'avait d'abord annoncé, les premiers acheteurs exprimeront vraisemblablement du mécontentement, ce qui pourra entraîner des problèmes et une diminution de prix.¹⁰ L'ensemble construit par étapes peut influencer sur le risque d'une deuxième façon, qui n'est pas indépendante de la première. La plupart des acheteurs, lors des étapes initiales, ne pourraient se faire une idée exacte de l'effet des aménagements ultérieurs sur un emplacement donné. Même si le promoteur ne cache rien de son intention de procéder à d'autres étapes et va jusqu'à montrer ses plans et une maquette, la plupart des acheteurs ne saisiront exactement les répercussions qu'une fois la construction en marche.

Les résultats de l'enquête démontrent que seulement 26,6 pour cent des projets répondants ont été construits par étapes. La SCHL a un nombre proportionnellement peu élevé de prêts assurés pour des ensembles construits par étapes: 23,8 pour cent de ses prêts assurés concernent de tels ensembles, mais 33,3 pour cent de tous les logements se trouvent dans des ensembles édifiés par étapes. On a donc conclu que l'échelonnement des projets n'avait rien à voir avec les taux de demandes de règlement.

¹⁰ La plupart des provinces assurent une protection suffisante contre le danger que le promoteur ne fournisse pas les commodités promises, mais les lois ne peuvent protéger contre les erreurs de perception.

7.3.3 Type de construction

Il pourrait exister un lien entre le type de construction et le risque. Le type de construction influera sur le type de ménage que l'ensemble attire (p. ex. il est peu probable que les tours d'habitation séduisent les ménages qui ont des enfants) et des types différents de ménage occasionneront vraisemblablement des niveaux différents de risques. Le type de structure dépendra du zonage dans une ville et cet aspect de l'emplacement pourra agir sur le risque.

La moitié des projets répondants sont des ensembles en rangée et le reste est également réparti entre les immeubles en hauteur et les édifices peu élevés. La répartition des types de construction varie cependant beaucoup d'une ville à l'autre. Calgary, Mississauga et Halifax ont un fort pourcentage de maisons en rangée (77,8 pour cent - 95 pour cent) tandis que Toronto et Québec ont le plus fort pourcentage d'immeubles en hauteur. Par contre, les immeubles peu élevés sont en plus forte proportion à Vancouver et Kelowna.

Les prêts assurés par la SCHL sont davantage concentrés dans les ensembles en rangée: 75 pour cent des prêts dans les ensembles étudiés sont consentis pour des maisons en rangée tandis que 49 pour cent de tous les ensembles répondants appartiennent à ce type de structure. En termes de logements, 58,6 pour cent des prêts assurés par la SCHL visent des maisons en rangée, 7 pour cent des immeubles peu élevés, et 34,4 pour cent des immeubles en hauteur. Pour l'ensemble des logements, les proportions sont de 39,1 pour cent, 18,5 pour cent et 42,4 pour cent.

C'est dans les immeubles peu élevés qu'on relève les plus forts taux de demandes de règlement (12,8 pour cent); la proportion est de 7,9 pour cent pour les maisons en rangée et 1,8 pour cent pour les édifices en hauteur. La différence de taux de réclamation entre les types d'édifices s'explique partiellement du fait que les acheteurs de logements dans les immeubles en hauteur sont surtout des couples âgés à la retraite, chez lesquels l'avoir est le plus solide, la mise de fonds la plus considérable, et les hypothèques les plus restreintes. Les logements à entrée au sol attirent davantage les jeunes ménages, dont la mise de fonds est moins rondelette et qui sont plus enclins à voir dans l'habitation en copropriété une première étape vers la possession d'une maison individuelle.

7.3.4 Les caractéristiques dominantes des logements

La part du marché de la SCHL, mesurée en termes tant d'ensembles résidentiels que de logements, est concentrée dans des ensembles dont les logements comprennent trois chambres à

coucher ou plus: la SCHL a assuré les prêts sur 40,9 pour cent de tous les logements des ensembles de 3+ chambres, mais seulement 13,5 pour cent des ensembles de studio ou d'une chambre et 12,1 pour cent des ensembles de deux chambres. La répartition pour tous les logements est de 42,5 pour cent, 7,7 pour cent et 46,1 pour cent.

La SCHL a connu un taux de demandes de règlement plus élevé (7,9 pour cent) dans les ensembles de logements comportant surtout 3+ chambres et un taux inférieur à la moyenne (4,6 pour cent) pour les ensembles surtout composés de logements de deux chambres. La différence s'explique en partie du fait que cette dernière catégorie s'adresse aux ménages plus âgés dont la mise de fonds est plus considérable.

7.3.5 Les commodités et les services

Jusqu'à un certain point, la gamme de services et de commodités fourni dans un ensemble déterminera le type de ménage qui y sera attiré. L'absence d'aires de jeu, par exemple, découragera peut-être les ménages qui ont des enfants d'âge préscolaire ou scolaire, tandis que l'accent mis sur les installations athlétiques pourra attirer les ménages plus jeunes. Le nombre et la qualité des commodités fournies peuvent donner une idée du caractère luxueux du projet et, par conséquent, de la mesure dont les ménages qui achètent des logements ont des revenus qui leur suffisent amplement. De plus, dans les ensembles qui fournissent au départ une plus large gamme de services, ces derniers auront peut-être un effet positif sur les prix de vente ultérieurs.

La part de marché de la SCHL se caractérise par une forte proportion d'ensembles aux services très restreints. La SCHL a assuré au moins un prêt dans 42,9 pour cent des ensembles comportant de tels services, mais seulement 9,8 pour cent et 15,8 pour cent dans les ensembles comportant des services moyens ou luxueux. Exprimée en termes de logement, la part de marché de la SCHL pour les logements à services très restreints (36,6 pour cent) est deux fois plus élevée que pour les autres logements (16,4 pour cent des logements à services moyens et 16,7 pour cent des logements à services de luxe).

Dans les ensembles où les services sont très restreints, le taux de demandes de règlement (9,4 pour cent) est supérieur à la moyenne tandis que les logements où les services et les commodités abondent ont un faible taux de telles demandes (0,3 pour cent). Cet écart s'explique en partie par le prix des logements et le revenu de leurs acheteurs.

7.3.6 Le type prédominant des ménages

Le type le plus commun de ménage relevé dans les ensembles répondants consiste dans le couple plus âgé préparant sa retraite: 30,8 pour cent des ensembles résidentiels et 34,8 pour cent de tous les logements, dans l'enquête auprès des gérants, étaient occupés par ce type de maisonnée. Viennent ensuite les ménages qui comptent des enfants (26,5 pour cent des ensembles et 29,9 pour cent des logements), puis les jeunes ménages sans enfant (23,2 pour cent des ensembles et 18,8 pour cent des logements), et les couples à la retraite (18,1 pour cent des projets et 16,4 pour cent des logements).

La part du marché de la SCHL varie systématiquement selon les ensembles abritant divers types de ménage. La SCHL assure une plus forte proportion de logements dans les ensembles destinés aux ménages qui ont des enfants (47,2 pour cent de ces logements). Elle détient également une part relativement plus élevée des logements occupés par les ménages à la retraite (37,9 pour cent). Elle est par ailleurs sous-représentée dans les ensembles de logements qui attirent surtout les jeunes couples sans enfant et les ménages plus âgés préparant leur retraite.

Les taux de demandes de règlement sont plus élevés dans les ensembles logeant des familles qui ont des enfants (8,8 pour cent). Ils sont de 3 pour cent pour le type du jeune ménage sans enfant, de 0,8 pour cent pour les ménages à la retraite, et de 0 pour cent pour les couples à la veille de la retraite.

7.3.7 La proportion de locataires

On dit souvent qu'un pourcentage élevé de logements occupés par des locataires dans un ensemble d'habitation nuira à ses chances sur le marché et le rendra moins attirant pour les propriétaires-occupants éventuels.¹¹ Quatre provinces ont adopté des lois visant à contrôler la location initiée par le promoteur ou les investisseurs subséquents.

Les locataires occupent au moins 20 pour cent des logements dans 45 pour cent des ensembles résidentiels. La proportion varie toutefois énormément d'une ville à l'autre. Kelowna (78,6 pour cent), Saskatoon (66,7 pour cent), Toronto (52,2 pour cent) et Calgary (50 pour cent) ont le plus fort pourcentage d'ensembles surtout habités par des locataires. Québec (15,4 pour cent) et Halifax (25 pour cent) et Mississauga (33,3 pour cent) ont le pourcentage le plus faible.

La SCHL a assuré 24,9 pour cent des logements dans les ensembles qui comptent moins de 20 pour cent de logements à loyer et seulement 18,1 pour cent dans les autres. Cela n'a rien d'étonnant puisque la SCHL est moins portée à assurer des prêts destinés à l'investissement.

Le taux de demandes de règlement pour les logements des ensembles qui contiennent au moins 20 pour cent de logements loués est approximativement le double (6,7 pour cent) de celui des logements situés dans les ensembles où le pourcentage de logements loués est plus faible (3,3 pour cent). Cela ne signifie pas que la location entraîne des taux de demandes plus marqués: il se peut que le pourcentage élevé de locataires dans un ensemble soit non pas la cause mais bien la conséquence d'une faible acceptation sur le marché. Il en résulte cependant que la souscription de nouvelles polices d'assurance sur les logements des ensembles domiciliaires qui comportent un pourcentage plus élevé de locataires augmentera les risques.

7.3.8 Le prix des logements

Le prix moyen des logements assurés par la SCHL est inmanquablement plus bas que le prix moyen des logements non assurés. Cela s'applique pour les catégories fondées sur le

¹¹ On le perçoit souvent ainsi, mais la réalité n'est pas aussi claire. Dans la plupart des enquêtes, il est difficile de déceler chez les occupants des preuves selon lesquelles le comportement des locataires diffère sensiblement de celui des propriétaires-occupants. Cependant, si les acheteurs sont de cet avis, leur attitude s'en trouvera influencée.

nombre de chambres, le type de structure, le type de ménage et le niveau des services. On n'a relevé aucun rapport statistiquement significatif entre le prix des logements et le taux de demandes de règlement, étant donné le petit nombre d'observations disponibles sur les prix.

7.4 RÉSISTANCE DU MARCHÉ, APPROBATIONS ET DEMANDES DE RÈGLEMENT

7.4.1 Introduction

Pour mieux identifier les indices de risque d'assurance, on a demandé aux répondants si leur ensemble avait initialement essuyé une résistance du marché et s'il rencontrait actuellement une résistance à la vente ou à la location. Si la réponse était affirmative, on leur demandait les motifs de cette résistance, à leur avis. S'il y a résistance, celle-ci pourrait bien être un présage de risque subséquent d'assurance. Au total, 21,7 pour cent des ensembles ont initialement éprouvé une résistance, que 52 pour cent d'entre eux semblent d'ailleurs avoir vaincue. Par contre, 39 pour cent des ensembles qui ne se sont pas heurtés à la résistance du marché au début en éprouvent actuellement. Il semble donc que la résistance actuelle à la vente soit dans une large mesure un fait général du marché et ne se limite pas aux ensembles qui éprouvent des difficultés au début.

Dans les neuf villes, 41,3 pour cent des ensembles (représentant 35,9 pour cent de tous les logements) éprouvent actuellement une résistance à la vente. La SCHL compte proportionnellement plus de prêts dans ces ensembles d'habitations que dans les autres: 52,9 pour cent des ensembles dont les polices d'assurance sont entre les mains de la SCHL éprouvent de la résistance comparativement à 41,3 pour cent pour tous les autres ensembles. En termes de logements, 48,6 pour cent des prêts assurés par la SCHL portent sur des ensembles de logements qui éprouvent de la résistance mais seulement 35,9 pour cent de tous les logements sont situés dans de tels ensembles. De plus 62,6 pour cent des demandes de règlement à la SCHL portent sur des logements d'ensembles qui se heurtent à une résistance. Quoique l'échantillon des demandes de règlement soit petit, le taux de demandes pour les ensembles éprouvant de la résistance (7 pour cent) n'en est pas moins beaucoup plus élevé que pour les ensembles qui se vendent facilement (3,9 pour cent).

7.4.2 Causes de la résistance au moment de la vente initiale

Le caractère relativement nouveau de la copropriété est l'explication la plus communément donnée de la résistance initiale à la vente. On l'a le plus fréquemment citée à Saskatoon, Halifax et Kelowna, trois villes où la copropriété

est arrivée plus tard. La raison la plus souvent invoquée ensuite à trait au prix: les logements sont trop coûteux par rapport aux autres choix possibles. La raison qui vient au troisième rang: les taux d'intérêt courants sont trop élevés.¹² Un endroit mal choisi, des problèmes de conception, et une densité élevée viennent aux quatrième, cinquième et sixième rangs des raisons invoquées.

Les motifs de prix et de taux d'intérêt sont le plus souvent exprimés par des présidents de conseil dans les projets qui attirent les jeunes ménages nouveaux venus dans le secteur de la propriété. Pour réussir, il faut que la copropriété visant ce secteur offre d'indéniables avantages de prix par rapport aux autres options. Les problèmes d'emplacement, de conception et de densité auront besoin d'être approfondis par des études de cas car il sont propres à des projets particuliers et pourraient expliquer en partie les taux de réclamation élevés associés à l'habitation en copropriété.¹³

Les quotes-parts élevées de dépenses communes et le manque de commodités sont classés au dernier rang comme facteurs de résistance à la vente. Que le manque de commodités soit ainsi classé surprend car le taux de demandes de règlement est élevé dans les ensembles possédant le moins de commodités.

7.4.3 Résistance actuelle à la vente et à la location

À l'heure actuelle, 43,1 pour cent des ensembles éprouvent une certaine forme de résistance du marché (comparativement à 21,7 pour cent lors de la mise en marché initiale). Ce phénomène est le plus accentué à Kelowna et Saskatoon (73,3 pour cent et 71,4 pour cent), deux marchés où la copropriété représente actuellement une petite part du marché. Par contre, la résistance est la moins forte à Vancouver, Halifax et Toronto, mais très nette à Mississauga où la copropriété est un mode d'habitation bien connu.

Les prix et les taux d'intérêt élevés sont les principales raisons citées; la nouveauté du concept vient au troisième rang. Cette dernière raison était la plus fréquemment citée dans le cas de la résistance survenant dès la mise en marché.

¹² La catégorie "autre" se rattache à la troisième position, mais les réponses données ne laissent pas croire à un net consensus quant à la nature du problème.

¹³ Il faudra procéder à une étude de cas sur les projets dont les problèmes de conception sont cités au premier rang.

Le mauvais emplacement et les problèmes de conception viennent en quatrième et cinquième places comme raisons de la résistance actuelle.

7.4.4 Taux d'inoccupation et rotation des occupants

La proportion de logements présentement en vente ou offerts en location est un indice du niveau d'acceptation du marché. Comme le taux d'inoccupation dans la plupart des grands centres et le nombre de mises en chantier sont présentement faibles, un pourcentage élevé de logements à vendre ou à louer est un signe de résistance du marché. Dans 14,1 pour cent des ensembles, le promoteur a présentement plus de 5 pour cent des logements à vendre. Comme les ensembles de l'échantillon ont tous été construits avant 1983, cela laisse supposer que certains ont fait face à une sérieuse résistance du marché. Cette résistance est manifeste à Saskatoon, Québec, Kelowna et Mississauga. La résistance à la vente, pour le promoteur, n'explique cependant pas le taux de réclamation que la SCHL connaît: seulement 7,1 pour cent des prêts garantis par la SCHL se rapportent à des ensembles où le promoteur a des logements à vendre.

Le questionnaire révèle le pourcentage de logements à vendre et à louer par leur propriétaire actuel (et non par le promoteur). Si l'on considère que 10 pour cent constitue un taux de rotation "normal", il en résulte que 35,1 pour cent des projets ont des taux de rotation inhabituellement élevés. Ce phénomène est particulièrement critique à Kelowna, où 76,9 pour cent des projets ont plus de 10 pour cent de leurs logements sur le marché. Les pourcentages sont de 42,9 pour cent à Saskatoon, 42,9 pour cent à Calgary, et 36,8 pour cent à Québec. La part de la SCHL dans les ensembles affichant des taux de rotation élevés est de 30,3 pour cent.

Les taux de rotation élevés donnent raison aux présidents de conseil d'immeuble en copropriété dans leur perception de la résistance du marché. Plus le niveau de résistance perçue est élevé, plus le pourcentage de logements à vendre ou à louer est important. La résistance se reflète également dans les taux de demandes de règlement: 75 pour cent de tous les ensembles d'où proviennent au moins trois demandes de règlement à la SCHL sont des ensembles dont plus de 5 pour cent des logements sont à vendre ou à louer.

Selon les répondants, 21,7 pour cent de tous les ensembles ont éprouvé de la résistance quand leurs logements ont été mis en vente au début. Par contre, 41,3 pour cent des ensembles essuient actuellement de la résistance à la vente ou la location. On peut donc croire que la conjoncture économique actuelle a accru la résistance du marché à la copropriété. Les

ensembles où l'on relève cette résistance ont un pourcentage plus élevé de logements à vendre ou à louer tant par le promoteur que par les propriétaires actuels.

Les causes de la résistance du marché dénotent deux problèmes généraux. La nouveauté du concept est la raison la plus fréquemment donnée dans les villes où la copropriété est toute récente. Une fois la formule connue, le prix, le taux d'intérêt et les aspects de la conception deviennent les principales causes de la résistance.

L'endroit et les problèmes de construction sont des points qu'il faudra approfondir. Il se peut que des études de cas sur les ensembles où la résistance du marché provient de problèmes de conception nous permettent à l'avenir de mieux comprendre les risques associés aux prêts visant la copropriété et à établir des normes ou des critères de conception qui, à la fois, diminueront le risque et augmenteront les qualités marchandes des futurs ensembles en copropriété.

7.5 RISQUE ET PROBLÈMES DE LA COPROPRIÉTÉ

7.5.1 Introduction

Il se peut que certains problèmes propres à la copropriété augmentent les risques de l'assurance. Il peut s'agir de problèmes reliés au transfert de la direction du promoteur au conseil, des garanties offertes par le promoteur (un mandat pour une certaine quantité de logements), de la nature du budget d'exploitation, des comptes de prévoyance et de la direction du projet. Ces points seront abordés brièvement pour voir lesquels sont associés aux projets à risque élevé.

7.5.2 Problèmes de transfert de direction

Dans 30 pour cent des cas, on a relevé des problèmes et des retards sérieux dans le transfert de la direction du promoteur au conseil permanent. Le contrôle des ensembles résidentiels n'a été transféré à temps que dans 79,4 pour cent des cas (Tableau 5.1). Là où il y a eu retard, ce dernier a été en moyenne de 14,8 mois. Les problèmes de transfert ont été les moins fréquents à Vancouver et à Kelowna (en raison de la rigueur de la loi provinciale régissant cette étape du cycle de vie des logements en copropriété). C'est à Toronto que les problèmes ont été les plus graves et les retards les plus prolongés.

Comme causes des retards de transfert, la résistance à la vente, les périodes prolongées de la mise en marché et les espoirs non fondés des promoteurs se sont classés en second

lieu derrière les "autres".¹⁴ Les difficultés financières éprouvées par le promoteur viennent en troisième lieu, suivies des retards de construction et de l'escalade des coûts.

Puisque la plupart des prêts hypothécaires à long terme sont engagés une fois la construction finie, la question critique consiste à savoir si les projets où le transfert de la direction a tardé ont subséquemment éprouvé des problèmes plus sérieux. Il semblerait que non: la SCHL a assuré des prêts sur 25 pour cent des ensembles ayant éprouvé des retards de transfert et 26,2 pour cent de ceux qui n'en ont pas éprouvé. D'autre part, 22,2 pour cent des ensembles à prêts assurés qui ont connu des retards de transfert ont donné lieu à au moins 3 demandes de règlement chacun tandis que 45,5 pour cent des prêts assurés pour les ensembles qui n'ont pas été en butte à de tels problèmes ont donné lieu à au moins 3 demandes de règlement. On peut donc en conclure que les problèmes initiaux de transfert n'entraînent pas nécessairement des difficultés durables qui provoquent des taux de demandes de règlement plus élevés. Il ne faut pas s'en étonner puisque la plupart des provinces ont une loi qui décharge le conseil permanent des problèmes reliés à l'aménagement résidentiel.

7.5.3 Programme de mise en marché et divulgation par le promoteur

Les réponses à un certain nombre de questions sur la divulgation de l'information par les promoteurs démontrent qu'ils ont fourni, pour la plupart, un degré suffisant d'information. On n'a cité aucune raison nous permettant de croire que les ensembles d'habitation qui résistaient ou résistent encore à la vente ou dont les niveaux de demandes de règlement étaient plus élevés avaient des problèmes de mise en marché ou de divulgation de renseignements.

Au total 77,9 pour cent des répondants ont signalé que le promoteur avait fourni toutes les particularités promises dans la publicité précédant la vente (et, parmi ceux qui ont dit le contraire, le niveau actuel de résistance du marché n'est pas plus grand que pour les autres ensembles résidentiels. Dans les cas où le promoteur n'a pas fourni tout ce qui était promis, le problème principal relevé consistait en ce que les logements étaient plus petits qu'annoncé.¹⁵

¹⁴ Les réponses écrites pour les "autres" n'apportent aucune information utile qui puisse être généralisée.

¹⁵ C'est là une observation étonnante puisque toutes les provinces réglementent avec soin la divulgation de la grandeur des logements.

On a aussi demandé si le nombre de logements dans l'ensemble résidentiel et la "densité" étaient suffisamment divulgués: 92 pour cent des répondants ont dit que l'information était suffisante et exacte. Les 8 pour cent qui ont soutenu le contraire ont mentionné le nombre de personnes et non le nombre de logements.¹⁶ Cet élément de densité élevée semble soulever certains problèmes puisqu'un nombre sensiblement plus considérable de logements pour lesquels les renseignements ont été inadéquats se heurtent à la résistance du marché.

7.5.4 Budget d'exploitation et comptes de prévoyance

Il semble que le budget d'exploitation ait été suffisamment déclaré dans 73,9 pour cent des cas et raisonnablement exact dans 78,3 pour cent des cas. Dans 21,7 pour cent des cas, les répondants ont trouvé le budget trop bas. La divulgation incomplète ou inexacte du budget d'exploitation continue d'inquiéter. Les ensembles résidentiels pour lesquels le budget était trop bas sont deux fois plus sujets à la résistance du marché que les autres: 60 pour cent des ensembles d'habitations qui avaient un budget peu élevé se heurtent à la résistance du marché, comparativement à seulement 34,7 pour cent pour les ensembles où l'on a fourni un budget exact. La sous-estimation des dépenses ou des revenus prévus au budget n'entraîne pas la résistance du marché, mais elle est probablement symptomatique d'autres problèmes qui exercent une influence sur les possibilités marchandes des logements de l'ensemble.

Le niveau du budget de prévoyance n'est pas un facteur important car on n'a trouvé aucun lien entre le niveau du fonds de prévoyance et la probabilité de résistance du marché. Présentement, 31,6 pour cent des ensembles ont des réserves allant de 0 à 20 pour cent du budget d'exploitation annuel; 29,5 pour cent ont des réserves allant de 21 à 40 pour cent, 17,9 pour cent des réserves allant de 41 à 60 pour cent, et 21,1 pour cent des réserves dépassant 60 pour cent. Il n'y a cependant aucun indice d'interdépendance entre les taux de réserve et d'allégation de résistance.

¹⁶ C'est encore là raisonnable puisque les lois provinciales régissent soigneusement l'information sur les logements, les aires communes etc. mais non le nombre potentiel d'occupants.

7.5.5 Garantie du promoteur

Parmi tous les ensembles d'habitation 78,6 pour cent ont soit une garantie du promoteur, soit une garantie HUDAC. Les ensembles qui n'ont pas de garantie éprouveront plus vraisemblablement la résistance du marché (52,4 pour cent par rapport à 46,2 pour cent pour ceux qui ont une garantie du promoteur et 33,3 pour cent pour ceux qui ont une garantie de l'ACC). Il semble donc que l'existence d'une garantie améliore l'acceptation du marché, mais de façon marginale seulement.¹⁷

7.5.6 Gestion de l'ensemble résidentiel

La qualité de la gestion de l'ensemble n'est relié ni à la résistance du marché ni au risque de l'assurance; en tout, 96 pour cent des répondants se sont dits satisfaits de la gestion présente, ce qui n'est pas trop étonnant puisque la moitié des ensembles sont gérés par le conseil et encore 44,3 pour cent par une firme professionnelle choisie par le conseil.¹⁸

7.5.7 Gestion par la corporation

On a également demandé quel était le degré de participation des propriétaires de logement aux affaires de la corporation. Comme on s'y attendait, ce niveau de participation est généralement peu élevé: 37,5 pour cent l'on dit faible, et 39,2 pour cent moyen. Il est toutefois surprenant de constater que le niveau de participation des propriétaires est plus faible dans les projets où il y a résistance du marché. On s'attendrait à ce que les propriétaires de projets en butte à pareille résistance s'engagent davantage, et non moins.

7.6 EN RÉSUMÉ

On peut tirer les conclusions suivantes:

- 1) La SCHL compte au moins un prêt assuré dans 25,2 pour cent des projets et 23,2 pour cent de tous les logements en copropriété de l'échantillon.
- 2) La SCHL a reçu au moins une demande de règlement dans 9,1 pour cent de tous les projets de l'échantillon. Le taux global est de 6,2 pour cent, taux élevé si l'on considère que l'échantillon comporte

¹⁷ Il faut aussi remarquer que beaucoup de ces garanties ne sont pas encore vérifiées.

¹⁸ Et que le gérant ou le président ont rempli le questionnaire.

une distorsion favorisant les ensembles qui ont le mieux réussi et que beaucoup de polices d'assurance sont toujours en vigueur et peuvent encore donner lieu à des demandes de règlement.

- 3) Le plus haut taux de demandes de règlement à la SCHL se situe à Kelowna (13,6 pour cent), suivi de Halifax (10,3 pour cent), Mississauga (6 pour cent) et Toronto (3,2 pour cent). De plus, ces quatre villes ont la fréquence la plus élevée de 3+ demandes de règlement par projet.
- 4) Il n'est pas tellement commun que des édifices déjà construits aient été convertis à la copropriété: 95,2 pour cent de tous les ensembles d'habitation ont été construits à des fins de copropriété. Les faits ne laissent pas supposer un risque plus élevé pour les ensembles transformés en copropriété.
- 5) L'âge moyen des ensembles en copropriété est de 6,11 ans. À Halifax, Vancouver, Mississauga, Calgary et Toronto (les plus grandes villes), la moyenne dépasse 5 ans, tandis que dans les villes plus petites, elle est inférieure à 5 ans. Il n'y a pas de corrélation marquée entre le risque et l'âge moyen d'un ensemble d'habitations en copropriété.
- 6) Les ensembles construits par étapes représentent 26,6 pour cent du total et 33,3 pour cent de ceux qui sont assurés par la SCHL. Le taux de demandes de règlement (7,2 pour cent) pour ces ensembles de logements est légèrement plus élevé, quoique d'une façon statistiquement non significative, que pour les projets construits d'un seul coup (5,9 pour cent).¹⁹
- 7) Les ensembles de maisons en rangée représentent la moitié de tous les projets alors que les immeubles à faible hauteur et les tours d'habitation représentent chacun le quart de l'échantillon. Soixante-quinze pour cent des prêts assurés par la SCHL visent l'habitation en rangée, 11,1 pour cent les immeubles à faible hauteur et 13,9 pour cent les tours d'habitation. Les prêts assurés par la SCHL sont sensiblement surreprésentés dans les projets en rangée. Le taux de réclamation le plus élevé se situe dans les projets à faible hauteur (12,8 pour cent), comparativement à 7,9 pour cent pour les logements en rangée et 1,85 pour cent pour ceux des tours d'habitation.
- 8) La SCHL a une plus grande part de logement dans les projets où les logements de 3+ chambres sont plus nombreux, soit 44,5 pour cent dans l'échantillon, et 72,1 pour cent des prêts assurés par la SCHL

¹⁹ Il semble que la loi régissant les projets par étapes ait adéquatement protégé les consommateurs.

concernent ces projets. Par contre, 11,7 pour cent de tous les ensembles d'habitations (7,7 pour cent de tous les logements) consistent principalement en studios et en logements d'une chambre, et 4,4 pour cent des prêts assurés par la SCHL concernent ces habitations. Le taux de demandes de règlement sur les polices visant surtout les logements d'ensembles résidentiels de 3+ chambres est plus élevé que la moyenne (7,9 pour cent au regard de 6,2 pour cent pour l'ensemble global).

- 9) La SCHL a une part relativement grande d'ensembles résidentiels offrant un minimum de services: 44,1 pour cent de tous les ensembles d'habitations (représentant 33,3 pour cent de tous les logements) sont classés comme ayant un nombre "minimum" de commodités et de services tandis que 52,5 pour cent des prêts assurés par la SCHL se trouvent dans de tels ensembles domiciliaires. Seulement 13,3 pour cent des ensembles d'habitations contenant 35,7 pour cent des logements, sont "luxueux" et seulement 16,7 pour cent des prêts assurés par la SCHL appartiennent à cette catégorie. Le taux de demandes de règlement pour les logements d'ensembles résidentiels comportant un minimum de services est de 9,4 pour cent par rapport à 0,3 pour cent pour les logements de luxe.
- 10) Un examen du type prédominant de ménage dans les ensembles d'habitations révèle que 23,2 pour cent des exemples de l'échantillon (18,8 pour cent des logements) sont surtout occupés par de jeunes ménages sans enfants, 26,5 pour cent (29,9 pour cent des logements) par des ménages ayant des enfants, 30,8 pour cent (34,8 pour cent des logements) par des couples à la veille de la retraite, et 18,1 pour cent (16,4 pour cent des logements) par des personnes à la retraite.

La SCHL a une part relativement forte de logements occupés par des ménages ayant des enfants (51,5 pour cent des prêts assurés) et des ménages de retraités (22,7 pour cent). Par contre, elle est moins active dans les ensembles résidentiels à l'intention des jeunes ménages sans enfants (8,8 pour cent des prêts assurés) et des couples à la veille de la retraite (17,1 pour cent des prêts assurés). Les taux de demandes de règlement les plus bas se retrouvent dans les logements occupés par les ménages plus âgés (0 pour cent pour les quasi-retraités et 0,8 pour cent pour les retraités) tandis que le taux le plus élevé se situe dans les ensembles d'habitations appartenant à la catégorie des ménages avec enfants (8,8 pour cent).

- 11) La SCHL a une part plus restreinte des prêts assurés dans les ensembles d'habitations où le pourcentage de logements occupés par des locataires est plus élevé. Quarante-cinq pour cent de tous les ensembles répondants, soit 45,4 pour cent des logements, comptent plus de 20 pour cent de logements occupés par des locataires mais seulement 37,7 pour cent des prêts assurés par la SCHL portent sur des logements dans ces ensembles. Le taux de demandes de règlement

pour les logements des ensembles résidentiels en majorité occupés par des locataires est de 6,7 pour cent au regard de 3,3 pour cent pour les autres ensembles.²⁰

- 12) Selon les répondants, 21,7 pour cent de tous les ensembles ont éprouvé une résistance à la vente quand les logements ont été une première fois mis en marché. Par contre, 41,3 pour cent des ensembles connaissent présentement une résistance à la vente ou la location. Cela voudrait dire que la conjoncture économique actuelle a augmenté le niveau de résistance du marché aux logements en copropriété. Les ensembles de logements reconnus en butte à cette résistance ont un pourcentage plus élevé de logements actuellement mis en vente ou en location par le promoteur ou les propriétaires.

Les raisons dont la résistance du marché dépendrait font ressortir deux problèmes généraux. Le manque de familiarisation est une importante cause de résistance sur les marchés relativement nouveaux. Une fois la formule connue, les motifs de coût et de conception constituent la grande source de résistance.

Les motifs de coût comprennent à la fois le prix et le taux d'intérêt hypothécaire. Le taux d'intérêt influera sur tous les modes d'habitation, et non seulement sur la copropriété. Le prix des logements en copropriété, établi censément par rapport aux autres formes d'habitation, en viendra à atteindre un équilibre.

Les problèmes d'emplacement et de conception cités comme source de résistance doivent être examinés plus à fond. Une analyse détaillée de chaque ensemble résidentiel qui connaît une résistance à cause de problèmes de conception pourrait mieux nous faire comprendre les risques associés aux prêts destinés à la copropriété et nous indiquer comment diminuer les risques par la planification et le travail architectural.

- 13) Les points ci-après, propres à la copropriété, ont été étudiés:

- la formation d'un conseil permanent
- le transfert de la direction
- le budget d'exploitation
- le compte de prévoyance
- la garantie du promoteur
- le programme de mise en marché

²⁰ Les ensembles résidentiels sont ici classés comme ayant + ou - 20 pour cent des logements occupés par des locataires.

Bien qu'on trouve ces problèmes dans l'habitation en copropriété, notre analyse n'a pu les relier à l'activité de la SCHL ni au risque couru par elle. Les problèmes, croyons-nous, ne sont pas tellement graves parce que la législation de la plupart des provinces comporte des règles qui portent sur l'échéancier, la divulgation, la planification du budget et la direction du projet.²¹

Les statistiques recueillies au cours de la présente étude indiquent de plus que la part de marché de la SCHL n'est pas répartie de façon disproportionnée sur des ensembles résidentiels qui éprouvent de sérieux problèmes de direction, de finance et de promoteur. Par conséquent, ces "problèmes de copropriété" ne contribuent que très peu à la cause ou à la nature des demandes de règlement auprès de la SCHL.

²¹ Ces points sont prévus dans la loi ou dans les plans et déclarations obligatoires.

CHAPITRE HUIT

LA DEMANDE DE LOGEMENTS EN COPROPRIÉTÉ: RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE

8.1 INTRODUCTION

L'analyse des données issues de l'enquête auprès des 1 410 propriétaires de logements en copropriété démontre que la demande de tels logements provient de deux groupes fort distincts: l'un se compose surtout de ménages n'ayant plus d'enfants, qui quittent leur maison individuelle pour acheter un logement en copropriété plus petit et plus luxueux; l'autre consiste surtout en ménages plus jeunes ayant d'autres membres dans leur famille et qui achètent leur première maison.

Les ménages qui n'ont plus d'enfants à la maison achètent un logement en copropriété pour se libérer de l'entretien tout en demeurant propriétaires. Ils apprécient la sécurité offerte par la copropriété et les services en commun. Ils sont satisfaits de leur achat et beaucoup disent que, s'ils devaient déménager, ils chercheraient un autre endroit en copropriété. Ceux qui achètent leur première maison améliorent leurs conditions résidentielles en achetant un logement en copropriété, mais la plupart emménageront dans une maison individuelle quand ils en auront les moyens. Ils choisissent ce type de logement parce qu'ils n'ont pas les moyens d'acheter une maison individuelle.

Les ménages de ces deux sous-marchés cherchent des types différents de logement en copropriété. Les couples plus jeunes et les familles qui ont des enfants préfèrent des logements plus vastes et avec entrée au sol. Ils achètent des logements moins chers que les ménages n'ayant plus d'enfants mais ont plus de chambres parce qu'ils se contentent d'un moins grand nombre de commodités et de services. Ceux qui en sont à leur premier achat de maison examinent la vaste gamme d'options de logement et, à la différence de la plupart des ménages qui n'ont plus d'enfants, il préfèrent la banlieue.

Les variations du prix d'achat d'une maison auront l'effet le plus marqué sur le marché de la copropriété créé par ceux qui achètent une maison pour la première fois. Pareils changements influenceront sur le type de logement en copropriété acheté par les ménages qui n'ont plus d'enfants mais, d'après les résultats de l'enquête, ces ménages sont acquis à la copropriété.

Les données de l'enquête prouvent que les habitants des logements en copropriété ont évolué: ce ne sont plus surtout les jeunes couples comme au début des années 70 mais, dans 70 pour cent des cas, des chefs de famille de plus de quarante ans. Ce déplacement vient en partie du fait que les deux sous-marchés atteignent la maturité à un rythme différent. Ceux qui achètent une première maison sont plus mobiles que les ménages n'ayant plus d'enfants et peuvent en conséquence faire plus librement l'expérience de la copropriété et avoir plus souvent la

chance d'envisager sérieusement cette option. Dans la plupart des villes, la copropriété existe depuis assez longtemps pour donner à ces gens l'occasion de rechercher un logement en copropriété. La moitié de ceux qui en sont à leur première maison déménageront d'ici cinq ans et l'autre moitié auront eu l'occasion de présenter leur demande sur un marché de cinq ans. La moitié des anciens propriétaires âgés de plus de quarante cinq ans auront déménagé sur une période de treize ans, et une fois lancés dans la copropriété, la plupart entendent y demeurer. Très peu de marchés de la copropriété sont vraiment anciens, au Canada, et la plupart continueront par conséquent de s'élargir sans que la demande globale de logements doive s'accroître de façon parallèle. La substitution de la copropriété aux autres formes d'habitation sur le sous-marché des ménages n'ayant plus d'enfants n'est pas encore terminée.

Le présent chapitre résume les résultats de l'enquête auprès des occupants de logements en copropriété. Il décrit brièvement les deux sous-marchés en répondant aux questions suivantes:

1. Quelles sont les principales caractéristiques du logement en copropriété?
2. Qui achète un logement en copropriété?
3. Que coûte un logement en copropriété?
4. Quel genre de maison les acheteurs de logements en copropriété habitaient-ils auparavant?
5. D'où viennent-ils?
6. Le marché de la copropriété est-il saturé? Les marchés de la copropriété ont-ils atteints la maturité?
7. Pourquoi les acheteurs de logements en copropriété décident-ils de quitter leur maison actuelle? S'agit-il d'indices ou d'événements particuliers qui dénoteraient des changements dans la demande d'habitation en copropriété?
8. Quelles autres options les acheteurs de logements en copropriété envisagent-ils? Quelles sont les autres formes d'habitation?
9. Pourquoi acheter un logement en copropriété? Quel est le degré de conviction des acheteurs, de stabilité du marché? Quels facteurs agiront sur la croissance à long terme du marché?
10. Quels avantages les acheteurs recherchent-ils le plus souvent dans un logis?
11. Les propriétaires de logement en copropriété sont-ils satisfaits?

Les réponses présentées ici sont brèves et ne sont pas accompagnées de données statistiques. Le texte du 7^e document de travail analyse ces données sur lesquelles reposent les conclusions plus générales tirées ici.

8.2 QUELLES SONT LES CARACTÉRISTIQUES DU LOGEMENT EN COPROPRIÉTÉ?

Très peu d'ensembles de logements en copropriété au Canada contiennent des maisons individuelles. On retrouve dans certaines villes un grand nombre de duplex en copropriété, mais ce type a été exclu de l'enquête. Environ le tiers de tous les logements en copropriété revêtent la forme de maison en rangée. Le tiers du reste se trouvent dans des immeubles peu élevés d'au plus, trois étages, et le reste, dans des tours d'habitation. La proportion de logements dans les tours d'habitation et les maisons en rangée est plus élevée dans le secteur de la copropriété que dans le reste des ensembles résidentiels.

La plupart des logements en copropriété contiennent deux ou trois chambres à coucher et une salle de détente. Peu de répondants habitent des logements d'une seule chambre ou même plus petits. Le logement moyen occupe 1 288 pieds carrés et la grandeur moyenne varie peu pour un même type de construction: les maisons en rangée ont 1 380 pieds carrés comparativement à 1 260 en moyenne pour les logements des tours d'habitation. Les logements en copropriété sont généralement plus vastes que ceux d'autres modes d'habitation dans des types de construction semblables.

La répartition des types de projet et des grandeurs de logement varie entre les neuf villes et une partie de cette variation s'explique par les caractéristiques d'espace et de population de chacune. Les projets à densité plus forte s'élèvent généralement plus près des centres-villes et les besoins de telles densités se manifestent davantage dans les grandes villes. Une partie de la différence de répartition des types de construction et de logement d'un endroit à l'autre est attribuable à l'idée que le promoteur se fait des préférences des acheteurs. Une partie en est due également aux différences d'âge des neuf marchés étudiés ainsi qu'aux différences de rapidité avec laquelle les deux sous-marchés atteignent la maturité. Du fait que le marché de ceux qui achètent leur première maison s'établit plus rapidement que l'autre, les villes dont l'expérience de la copropriété date de moins longtemps auront une plus forte proportion de logements construits pour cette population et occupés par elle. Les marchés mieux établis et plus anciens de la copropriété auront une plus forte proportion de logements construits pour le sous-marché des familles n'ayant plus d'enfants à la maison. La variation de types de logements et d'ensembles résidentiels qu'on retrouve dans les neuf villes diminuera en partie avec le temps à mesure que les marchés de la copropriété arriveront à maturité.

La répartition des particularités de types de logements et de projets dans un endroit donné peut indiquer la présence d'une demande latente non exploitée de certains types de logement en copropriété. Le genre d'analyse que requerrait l'exploration de telles lacunes dépassait de

loin la portée de l'étude. L'analyste du marché voudra peut-être avoir accès à la base de données pour examiner, comparer et définir les particularités de son marché local.

8.3 QUI ACHÈTE UN LOGEMENT EN COPROPRIÉTÉ?

La principale caractéristique générale des propriétaires de logements en copropriété est celle de l'âge: 70 pour cent des occupants actuels ont plus de 40 ans. En 1970, 80 pour cent avaient moins de 40 ans. Ce brusque changement de la catégorie d'âge et, partant, des caractéristiques des ménages est largement dû au laps de temps qu'il faut à chacun des deux sous-marchés pour atteindre la maturité.

Les propriétaires de logements en copropriété ont des familles moins nombreuses que la moyenne et ont moins d'enfants. Cependant, l'analyste du marché n'observera la taille moindre des ménages qu'une fois des logements en copropriété construits et la demande révélée. La taille des ménage devenus copropriétaires des logements qu'ils habitaient précédemment est moyenne pour l'ensemble de la population. Au moment de l'achat, la taille des ménages d'acheteurs s'est souvent amenuisée, parce que les enfants quittent le foyer pour devenir copropriétaires ou pour d'autres raisons, ou encore que les conjoints se séparent.

Les copropriétaires, en tant que groupe, se distinguent des autres propriétaires en ce qu'ils comptent une bien plus forte proportion de ménages à une seule personne. Environ 10 pour cent de tous les propriétaires canadiens représentent des ménages comportant une seule personne comparativement à 22 pour cent, pour l'ensemble. Par ailleurs, un logement en copropriété sur quatre est acheté et occupé par un ménage à personne seule. Si la proportion de tels ménages augmente sur le marché local, la demande de logements en copropriété s'accroîtra. La proportion de personnes âgées ou à la retraite est forte dans la copropriété: 22,2 pour cent des propriétaires actuels ont au moins 65 ans. Seulement 20 pour cent avaient dépassé cet âge lors de l'achat.

Vu la forte proportion de personnes seules et le grand nombre de personnes âgées parmi les propriétaires de logements en copropriété, la proportion de ménages ayant des enfants à charge est faible. Seulement 26 pour cent des propriétaires de logements en copropriété ont des enfants à charge qui vivent avec eux. Cette proportion varie d'une ville à l'autre: elle se situe à 56 pour cent et 43 pour cent à Mississauga et Halifax, ce qui manifeste un potentiel élevé de logements familiaux dans le secteur de la copropriété. La proportion plus faible de ménages ayant des enfants sur le plupart des marchés locaux est en partie attribuable à la haute densité des projets en copropriété. Elle peut être due en partie au prix relativement moins élevé des maisons individuelles sur les autres marchés.

Le revenu moyen actuel des ménages est de 38 343 \$, mais la moyenne varie sensiblement entre les neuf marchés étudiés. Chez les ménages plus jeunes, le revenu augmentait plus vite que l'indice des prix à la

consommation et leur décision d'acheter une maison a peut-être été influencée en partie par les gains sur lesquels ils comptaient pour l'avenir. Les ménages dont le revenu est à la hausse ont tendance à consacrer chaque mois plus d'argent au logement que les ménages dont le revenu est stable ou à la baisse. Dans les ménages dont le principal gagne-pain est à la retraite, le revenu est baissé à 30 000 \$ par année en moyenne. Les deux éléments de la demande de logements en copropriété, ou les deux sous-marchés, ne se distinguent pas par le revenu moyen des acheteurs: ceux qui ont déjà eu une maison et ceux qui en achètent pour la première fois ont des revenus moyens semblables. Les écarts de revenu sont cependant plus considérables pour ceux qui ont déjà possédé une maison à cause de la forte proportion de personnes à la retraite dans ce groupe. Le revenu moyen des ménages traditionnels où l'un travaille et l'autre reste au foyer, dans les logements en copropriété, est le même que pour les ménages comptant deux membres ou plus au travail.

Les caractéristiques du ménage et du logement ont un lien entre eux. Les ménages à personne seule et les personnes à la retraite achètent plus souvent des logements dans des édifices peu élevés et moins souvent dans des maisons en rangée. Quoique la taille des logements et des ménages soit en corrélation certaine, les ménages à personne seule ont tendance à acheter un logement qui comporte une ou deux chambres plus une salle de détente. Les ménages qui ont des enfants ont tendance à acheter des logements plus vastes dans des projets en rangée. Les ménages plus âgés ou plus restreints préfèrent les tours d'habitation. Les ménages à revenu élevé ont un penchant pour les tours d'habitation.

8.4 QUE COÛTE UN LOGEMENT EN COPROPRIÉTÉ?

Le prix d'achat moyen d'un logement en copropriété était de 91 257 \$ (en dollars de 1983); il se situe en moyenne à 102 998 \$ pour les tours d'habitation, 72 494 \$ pour les immeubles à faible hauteur, et 91 169 \$ pour les maisons en rangée. Le lieu fait beaucoup varier les prix: le coût moyen était de 143 979 \$ à Toronto, comparativement à 93 867 \$ à Trois-Rivières. Le prix moyen au pied carré était de 75,60 \$ en dollars de 1983, et atteignait son sommet dans les tours d'habitation à 82,90 \$ le pied carré.

La mise de fonds moyenne était de 41 pour cent, mais cette proportion varie énormément selon le type de ménage. Les plus de 65 ans paient 76 pour cent du prix d'achat en mise de fonds tandis que, pour les ménages qui ont des enfants d'âge préscolaire, ce paiement est de 22 pour cent. Les plus de 45 ans qui possédaient déjà une maison ont acheté des logements en copropriété de 114 227 \$ comparativement à 78 904 \$ pour les autres catégories. Ceux qui en étaient à leur premier achat domiciliaire consacraient au logement 785 \$ par mois immédiatement après l'achat, comparativement à 593 \$ pour les ménages plus âgés possédant un avoir établi. La plupart des ménages augmentaient leurs dépenses mensuelles de logement après l'achat de leur demeure en copropriété.

Le multiplicateur moyen du loyer brut est de 152, et ce rapport varie énormément selon les types de construction et les villes. Les logements en copropriété de plus de 100 \$ le pied carré donnent un multiplicateur de 152, comparativement à 106 pour les logements de moins de 50 \$ le pied carré.

Les familles et les jeunes chefs de ménage ont tendance à acheter des logements moins coûteux comportant un grand nombre de chambres. C'est pour leur catégorie que la mise de fonds est la moins élevée. La surface de plancher de ces logements n'est pas nécessairement plus étendue que dans les logements plus vastes achetés par les ménages qui n'ont plus d'enfants. Le prix est en fonction du revenu du ménage et des augmentations de revenu. Ceux qui en sont à leur première maison achètent des logements moins coûteux que les ménages n'ayant plus d'enfants. Ceux-ci achètent des logements plus luxueux et paient le plus cher au pied carré. Un examen attentif des données sur le revenu et sur les dépenses pour le logement nous permet de déduire qu'une faible proportion de logements en copropriété achetés par les "propriétaires" âgés sont achetés ou payés par d'autres.

L'importance de la mise de fonds constitue le principal facteur financier qui distingue les deux sous-marchés: les ménages n'ayant plus d'enfants utilisent l'avoir investi dans leur maison précédente pour acheter un logement en copropriété plus coûteux et plus luxueux. L'importance moyenne des mises de fonds augmente avec l'âge et atteint son sommet chez les ménages à la veille de la retraite.

Les frais mensuels de logement sont plus élevés pour ceux qui en sont à leur premier achat de maison que pour les ménages n'ayant plus d'enfants. Comme le revenu moyen des deux groupes est semblable, les premiers ont des frais plus élevés chaque mois par rapport à leur revenu. Les frais mensuels de logement et la proportion de revenus consacrés au logement augmentent beaucoup selon la taille du ménage et selon le nombre d'enfants, mais très peu selon la grandeur de logement. Les dépenses mensuelles sont plus élevées pour les propriétaires de maisons en rangée qui versent d'ordinaire une mise de fonds moins élevée. Elles augmentent avec le prix d'achat tandis que le rapport dépenses-revenus diminue avec le prix. Le prix au pied carré révèle une plus forte corrélation avec le revenu que le prix de vente des logements, ce qui porte à croire que les ménages à revenu élevé achètent plutôt des logements luxueux que vastes.

La plupart des ménages augmentent leurs frais mensuels de logement par suite de l'achat d'un logement en copropriété. Les ménages n'utilisent par l'avoir acquis à la vente de leur maison précédente pour diminuer les mensualités. Les différences de richesse plutôt que de revenu expliquent les différences de dépenses entre les acheteurs d'une première maison et les ménages n'ayant plus d'enfants. Ceux qui ont déjà possédé une maison utilisent leur avoir acquis pour acheter des logements plus coûteux et plus luxueux et, du même coup, restreindre l'augmentation de leurs dépenses mensuelles pour le logement.

8.5 QUEL TYPE D'HABITATION LES ACHETEURS DE LOGEMENTS EN COPROPRIÉTÉ LAISSENT-ILS?

La moitié des acheteurs interrogés possédaient des maison individuelles avant d'acheter leur maison en copropriété et la moitié louaient un logement dans des ensembles résidentiels. Onze pour cent vivaient dans un immeuble en copropriété et, dans 14 pour cent des cas, un membre du ménage avait déjà été copropriétaire. Cette proportion est élevée si l'on considère que la moitié des logements de l'échantillon ont été revendus depuis leur construction et leur occupation première. La moitié de ceux qui occupaient auparavant des logements en copropriété y étaient locataires.

La moitié des acheteurs choisissent des logements plus petits que ceux qu'ils occupaient, et la moitié des plus grands. Le changement de grandeur correspond à l'évolution des besoins des ménages dans les deux sous-marchés. Ceux qui étaient auparavant locataires sont surtout de jeunes ménages qui arrivent dans la copropriété non seulement pour y devenir propriétaire mais aussi pour y avoir un logement plus vaste et de meilleure qualité. Ceux dont les enfants sont partis ont moins besoin d'espace et achètent des logements moins grands mais plus luxueux.

Les deux sous-marchés définis dans l'introduction du présent chapitre comprennent les ménages qui n'ont plus d'enfants et ceux qui achètent une maison pour la première fois. Le mode d'occupation antérieur est le meilleur indice du sous-marché que la personne choisira, sans être pour autant un indice absolu. La ligne de démarcation entre les sous-marchés n'est pas toujours perceptible non plus. Certains ménages qui en sont à leur premier achat de logement vivaient dans des maisons individuelles, tandis que certains ménages n'ayant plus d'enfants étaient des locataires. Beaucoup de personnes à la retraite qui possédaient une modeste maison achètent des logements semblables à ceux que recherchent les ménages à leur premier achat.

L'étude du logement antérieur permet de croire que la demande de logements luxueux mais plus petits dans les projets à forte densité croîtra sur les marchés possédant une population vieillissante qui vit dans des maisons individuelles. Les villes où les jeunes ménages sont à loyer dans des ensembles résidentiels auront un excellent potentiel de logement en copropriété plus vastes, à entrée au sol. Un élément de la demande de copropriété proviendra des ménages qui sont actuellement à loyer dans un ensemble en copropriété.

8.6 QUEL EST LE BASSIN DE CLIENTÈLE D'UN PROJET?

À peu près 20 pour cent des acheteurs de logements en copropriété vivaient auparavant dans le voisinage de leur immeuble actuel; 40 pour cent vivaient dans un rayon de trois milles, et plus de la moitié dans un rayon de cinq milles. Vingt pour cent habitaient plus loin. L'augmentation des nouveaux venus fera grimper la demande de logements en copropriété.

Soixante-dix pour cent des ménages dont les membres travaillent à l'extérieur achètent des logements en copropriété situés à vingt minutes de leur travail et 30 pour cent mettent dix minutes ou moins à s'y rendre. L'augmentation des emplois à revenu moyen fera grimper la demande de logements en copropriété.

L'envergure des bassins de clientèle diffère. Les acheteurs de logements de tours d'habitation viennent surtout de bassins de clientèle plus denses mais plus restreints. Les ménages à revenu plus élevé ont tendance à acheter des logements en copropriété qui sont plus proches de leur lieu de travail que les ménages à revenu moindre. Les acheteurs de logements dans les ensembles en rangée sacrifient le temps de déplacement pour avoir une densité plus élevée. Les familles qui ont des enfants et les ménages qui consacrent une plus grande part de leur revenu au logement vont plus loin pour se rendre au travail et achètent un logement à entrée au sol, dont le coût et la densité sont moindres.

Les analystes du marché peuvent compter qu'une bonne proportion (10 à 20 pour cent) des logements proposés seront achetés par des gens arrivant de l'extérieur. Plus l'affluence de telles gens et plus les offres d'emplois locaux augmenteront, plus la demande de nouveaux logements en copropriété grandira. L'analyste qui veut estimer la viabilité d'un ensemble proposé peut centrer son attention sur le voisinage de l'endroit retenu. L'immeuble devrait être assez rapproché des lieux de travail. Le voisinage immédiat devrait avoir une population compatible, capable de fournir vingt pour cent des propriétaires du future ensemble. L'analyste devrait essayer de déterminer quels types de ménage habitant les alentours, dans un rayon de trois ou cinq milles, sont les plus susceptibles d'acheter les logements proposés.

Les paramètres utilisés pour délimiter les bassins de clientèle et définir l'envergure géographique des marchés locaux dépendront de la ville, du type de projet et du sous-marché que celui-ci vise. L'analyste peut améliorer son estimation de la viabilité du projet en utilisant les bases de données établies pour évaluer les paramètres s'appliquant aux caractéristiques particulières du projet à l'étude.

8.7 LES MARCHÉS DE LA COPROPRIÉTÉ ONT-ILS ATTEINT LA MATURITÉ?

La plupart des marchés de la copropriété sur lesquels l'enquête portait sont encore en expansion. L'essor se poursuivra surtout sur les marchés visant les ménages qui n'ont plus d'enfants. Ces derniers ont vécu en moyenne treize ans dans leur logis précédent. La plupart disent qu'ils choisiront encore la copropriété s'ils doivent déménager. La plupart des marchés de la copropriété existent depuis assez longtemps pour donner à tous les ménages plus âgés la chance de peser sérieusement cette option pour la première fois. Le rythme d'arrivée sur ce sous-marché demeurera plus élevé que le rythme auquel les ménages partent. L'évolution vers la copropriété n'est pas finie pour ce sous-marché et la demande de logements à prix plus élevés continuera de croître plus rapidement que la demande générale de logements.

Ceux qui en sont à leur premier achat de maison ont vécu en moyenne cinq ans dans leur logis antérieur et ne projettent qu'un séjour relativement bref dans la copropriété. La plupart des marchés de la copropriété existent depuis assez longtemps pour donner à toutes ces personnes l'occasion de songer sérieusement à l'achat d'un logement en copropriété et par conséquent d'exprimer leur demande en ce sens. Ce secteur s'amplifiera par suite de l'accroissement démographique ou de changements qui font augmenter le nombre de ménages qui veulent et peuvent acquérir une maison.

8.8 POURQUOI QUITTER UNE AUTRE FORME DE LOGEMENT?

Environ 40 pour cent des acheteurs de logements en copropriété ont quitté leur logis antérieur pour devenir propriétaires. Les facteurs qui décident un ménage à changer de mode d'occupation sont les principaux déterminants de la demande dans ce sous-marché de l'achat en copropriété pour une première fois.

La hausse du revenu moyen, l'augmentation des épargnes et des investissements dans les REEL, la diminution des taux d'intérêt et une attitude optimiste quant à la valeur des investissements immobiliers comptent parmi les facteurs annonçant une augmentation de la demande de logements en copropriété comme première habitation.

La plupart des ménages ont dit avoir quitté leur logis précédent pour devenir propriétaires parce qu'ils souhaitaient un logement plus vaste et plus attrayant et un meilleur voisinage. En voulant devenir propriétaire, on veut aussi améliorer ses conditions de logement. Pour 30 pour cent des acheteurs de logements en copropriété, la taille du ménage vient tout récemment de changer. Le départ des enfants et une séparation de conjoints constituent les motifs de changement les plus communs. Ces ménages ont quitté leur logis précédent parce qu'ils voulaient être débarrassés de l'entretien et jouir d'une sécurité accrue. Ils désiraient les avantages qu'on trouve le plus souvent dans la copropriété. Les raisons invoquées sont des caractéristiques déterminantes qui différencient les deux sous-marchés. Les ménages n'ayant plus d'enfants disent qu'ils ont quitté leur maison précédente pour jouir des avantages que la copropriété offre le plus souvent. Si les promoteurs d'ensembles en copropriété qui percent sur de nouveaux marchés réussissent, ils accroîtront sans doute la mobilité des acheteurs d'habitation et susciteront la demande par la présence de leurs projets. La rapidité d'absorption initiale des logements en copropriété est plus forte présentement que le rythme selon lequel les acheteurs en perspective ont déménagé avant que la copropriété ne soit introduite sur le marché local.

8.9 QUELLES AUTRES OPTIONS LES ACHETEURS DE LOGEMENTS EN COPROPRIÉTÉ ENVISAGENT-ILS?

Peu d'acheteurs de logements en copropriété avaient envisagé la possibilité de louer au moment de leur achat. Les logements locatifs

ne sont donc pas un substitut ou un concurrent de secteur de la copropriété.

La plupart des personnes qui en sont à leur premier achat de logement ont envisagé l'habitation individuelle. Tel n'a pas été le cas pour les ménages dont les enfants sont partis, et la plupart ont limité leurs recherches au logement en copropriété. Les gens qui achètent des logements dans leur tours d'habitation ont tendance à étudier l'option de la copropriété à faible densité. Les ménages qui achètent des maisons en rangée ne s'arrêtent pas ordinairement à l'option de la tour d'habitation. Les logements en copropriété à entrée au sol sont une solution de remplacement pour ceux des tours d'habitation, mais non vice versa.

Les ménages qui achètent des maisons en rangée ont le plus souvent songé à un endroit de banlieue. Peu de propriétaires dans les tours d'habitation ont cherché en dehors du centre-ville, ce qui voudrait dire que les acheteurs s'attachent surtout à l'endroit plutôt qu'au type de construction. Ceux qui achètent leur premier logement sacrifieront l'endroit pour obtenir un prix moindre et un logement à entrée au sol.

Les deux sous-marchés de la copropriété se distinguent par les options et par les endroits offerts aux ménages. Ceux qui en sont à leur premier achat cherchent habituellement une maison individuelle en banlieue. Ils étudient la plus large gamme d'options avant d'acheter leur logement en copropriété. Les acheteurs plus âgés ont tendance à limiter leurs recherches au secteur de la copropriété et à l'intérieur de la ville. Le sous-marché des ménages dont les enfants sont partis est le plus intéressé au secteur de la copropriété et les besoins du marché pour ce groupe seront vraisemblablement les moins touchés par les variations de prix des autres options de logement, les niveaux de revenu ou les taux d'intérêt.

8.10 POURQUOI ACHETER UN LOGEMENT EN COPROPRIÉTÉ?

Les acheteurs d'une première maison se procurent le plus souvent un logement en copropriété parce qu'ils ne peuvent se permettre une maison individuelle. Ils veulent aussi profiter des avantages de cette option et améliorer leur lieu de vie.

Les ménages qui n'ont plus d'enfants sont motivés par le désir de ne plus avoir à s'occuper des grands travaux d'entretien, de la sécurité, ou des services de la maison. La plupart sont d'avis que la copropriété constitue un investissement au moins aussi valable que les maisons individuelles et la perception de la valeur de l'investissement ne diffère pas tellement entre les deux groupes d'acheteurs.

Le nouveau prix des logements a touché principalement le marché des acheteurs d'une première maison, et non le sous-marché des ménages n'ayant plus d'enfants. Par ailleurs, la diminution générale de prix a entraîné une augmentation du nombre de personnes qui achètent leur

première maison individuelle et la hausse de prix a obligé une plus forte proportion à conserver leur logis précédent.

8.11 QUELS AVANTAGES LES ACHETEURS DE LOGEMENTS EN COPROPRIÉTÉ RECHERCHENT-ILS?

L'endroit est le premier point qui retient leur attention. La valeur prévue de l'investissement vient en second lieu, puis les caractéristiques du logement et enfin celles du projet. Concernant le lieu, les acheteurs veulent surtout la proximité du travail. Quant aux caractéristiques du logement, la qualité de la construction et le plan entrent surtout en ligne de compte. L'aspect extérieur, l'aménagement paysager et l'optique financière sont les principales caractéristiques envisagées par les acheteurs.

8.12 LES ACHETEURS DE LOGEMENTS EN COPROPRIÉTÉ SONT-ILS SATISFAITS?

Quatre-vingt-dix pour cent des propriétaires de logements en copropriété qui ont répondu à l'enquête soutiennent qu'ils sont au moins aussi satisfaits, sinon plus, qu'ils s'y attendaient au moment de l'achat. La proportion de gens tout à fait contents est plus élevée chez les occupants de tours d'habitation que chez les autres. Certaines personnes insatisfaites achèteraient encore un logement en copropriété, ce qui veut dire que le mécontentement concerne le projet ou le logement en particulier, mais ne reflète pas l'attitude du répondant à l'égard de la copropriété. Une proportion bien plus grande de propriétaires occupant des tours d'habitation, soit 78 pour cent comparativement à 48,3 pour cent des propriétaires de maisons en rangée, achèteraient un autre logement en copropriété. La principale raison qui les inciterait à partir serait la possibilité d'acheter un logement dans un meilleur endroit.

Dans l'ensemble, les propriétaires de logements en copropriété sont satisfaits. Ceux qui en étaient à leur première propriété résidentielle disent qu'ils déménageront dans une maison individuelle quand il en auront les moyens. Les ménages qui n'ont plus d'enfants déménageront dans d'autres logements en copropriété, en de meilleurs endroits. C'est parmi les ménages qui n'ont plus d'enfants et résident dans les tours d'habitation qu'on retrouve le plus haut degré de satisfaction et le plus grand attachement au secteur de la copropriété. C'est le sous-élément de la tour d'habitation qui est le plus stable sur le marché de la copropriété depuis qu'on a répondu à la demande initiale de logements de ce genre.

La Société canadienne d'hypothèques et de logement, l'organisme du logement du gouvernement du Canada, a pour mandat d'appliquer la Loi nationale sur l'habitation.

Cette loi a pour objet d'aider à améliorer les conditions d'habitation et de vie au Canada. C'est pourquoi la Société s'intéresse à tout ce qui concerne l'habitation, l'expansion et le développement urbains.

Aux termes de la Partie V de la Loi, le gouvernement du Canada autorise la SCHL à affecter des capitaux à des recherches sur les aspects socio-économiques et techniques du logement et des domaines connexes, et à publier et diffuser les résultats de ces recherches. La SCHL a donc une obligation légale de veiller à ce que tout renseignement de nature à améliorer les conditions d'habitation et de vie soit connu du plus grand nombre possible de personnes ou de groupes de personnes.

La présente publication est l'un des nombreux moyens d'information que la SCHL a produits avec l'aide de capitaux du gouvernement fédéral.