

**LES ACHETEURS
DE LOGEMENTS NEUFS
AU QUÉBEC
EN 1998**

Société d'habitation du Québec
Direction de la planification, de l'évaluation et de la recherche

**LES ACHETEURS
DE LOGEMENTS NEUFS
AU QUÉBEC
EN 1998**

**Claude-Rodrigue Deschênes
Paul Forest**

Août 1999

Cette édition a été produite par la Direction des communications de la Société d'habitation du Québec.

Pour obtenir des exemplaires supplémentaires de ce document, s'adresser au :

Centre de documentation de la SHQ
Succursale de Québec
Société d'habitation du Québec
1054, rue Louis-Alexandre-Taschereau
3^e étage
QUÉBEC (Québec) G1R 5E7

Téléphone : (418) 646-7915

Centre de documentation de la SHQ
Succursale de Montréal
Société d'habitation du Québec
3, complexe Desjardins
Tour du Nord, 25^e étage
MONTRÉAL (Québec) H5B 1B3

Téléphone : (514) 873-9611

Téléphone sans frais : 1 800 463-4315

On peut également télécharger ou commander ce document à l'adresse Internet suivante :

<http://www.shq.gouv.qc.ca>

Dépôt légal

Bibliothèque nationale du Québec, 1999

Bibliothèque nationale du Canada, 1999

ISBN : 2-550-34840-0

©Gouvernement du Québec

TABLE DES MATIÈRES

Liste des tableaux	ii
Liste des graphiques	iii
Sommaire	iv
Introduction	1
Type de propriété et type d'acheteur	2
Âge du répondant	2
Type de ménage	3
Revenu des ménages	4
Prix, mise de fonds et hypothèque	6
Type de bâtiment	7
Prix de l'habitation et typologie	8
Programmes d'encouragement à l'achat d'un logement neuf	12
Utilisation du régime d'accession à la propriété	13
Choix de localisation de la résidence	16
Évolution du marché	19
Conclusion	25

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1-	Répartition des acheteurs de maisons neuves selon le type de propriété et le type d'acheteur, Québec, 1998 (%)	2
Tableau 2-	Répartition des acheteurs de maisons neuves selon le groupe d'âge du répondant, le type d'acheteur et le type de propriété, Québec, 1998 (%)	3
Tableau 3-	Répartition des acheteurs de maisons neuves selon le type de ménage, le type d'acheteur et le type de propriété, Québec, 1998 (%)	4
Tableau 4-	Répartition des acheteurs de maisons neuves selon le revenu annuel du ménage, le type d'acheteur et le type de propriété, Québec, 1998 (%)	5
Tableau 5-	Prix d'achat des maisons neuves, mise de fonds et remboursement hypothécaire selon le type d'acheteur et le type de propriété, Québec, 1998 (\$)	6
Tableau 6-	Répartition des acheteurs de maisons neuves selon le type de propriété, le type de bâtiment et le type d'acheteur, Québec, 1998 (%)	8
Tableau 7-	Prix moyen de la maison neuve selon la région et le type d'habitation, Québec, 1998 (\$)	9
Tableau 8-	Répartition des acheteurs de maisons neuves selon le type d'acheteur, le type d'habitation et la région, Québec, 1998 (%)	10
Tableau 9-	Facteurs considérés par les acheteurs de logements neufs pour le choix d'une localisation, Québec, 1998	16
Tableau 10-	Notes des différents facteurs considérés pour le choix d'une localisation selon le type d'acheteur de logements neufs, Québec, 1998	18
Tableau 11-	Répartition des acheteurs de maisons neuves selon l'âge du répondant, Québec, 1983-1998 (%)	19
Tableau 12-	Répartition des acheteurs de maisons neuves selon le type de ménage, Québec, 1983-1998 (%)	20
Tableau 13-	Évolution de divers paramètres financiers chez les acheteurs de maisons neuves, Québec, 1983-1998 (en dollars de 1998)	21

LISTE DES GRAPHIQUES

Graphique 1-	Distribution cumulative des prix de différents types d'habitations, Québec, 1998	11
Graphique 2-	Distribution cumulative des sommes retirées d'un REER par les nouveaux acheteurs, Québec, 1998	14
Graphique 3-	Mise de fonds moyenne selon le type d'acheteur, Québec, 1983-1998 (en dollars de 1998)	22
Graphique 4-	Rapport entre la mise de fonds moyenne et le prix d'achat moyen selon le type d'acheteur, Québec, 1983-1998	23
Graphique 5-	Coût hypothécaire annuel moyen selon le type d'acheteur, Québec, 1983-1998 (en dollars de 1998)	24

SOMMAIRE

Cette étude présente d'abord une image ponctuelle des principales caractéristiques des acheteurs de maisons neuves ainsi que l'effort financier qu'a représenté pour eux cet achat. On y retrouve ensuite une brève analyse de l'utilisation des incitatifs à l'achat d'une maison neuve suivie d'un examen plus exhaustif de l'utilisation du Régime d'accession à la propriété (RAP). Une troisième partie traite du choix de localisation de la résidence achetée. Enfin, la dernière section de l'étude présente l'évolution du marché entre 1983 et 1998.

Le marché de la maison neuve a été encore dominé par les nouveaux acheteurs en 1998, ces derniers ayant accaparé 64 % du marché. On constate aussi que ces nouveaux acheteurs se sont prévalus largement des incitatifs financiers à l'achat d'une première résidence et, plus particulièrement, d'une première résidence nouvellement construite. Il importe de noter qu'une majorité de nouveaux acheteurs ont eu recours au REER pour financer une partie de la mise de fonds. On note également que les nouveaux acheteurs ayant recours au REER acquièrent une résidence légèrement plus dispendieuse, en dépit d'une mise de fonds personnelle limitée. Ceci les amène donc à assumer une hypothèque plus élevée.

Par ailleurs, plusieurs facteurs influencent le choix de la localisation d'une résidence. Mais le prix demandé et le type de maison sont les motifs jugés les plus importants alors que tant la proximité des espaces culturels et celle des parents ou amis que la qualité des écoles et des garderies et l'accès facile au transport en commun jouent un rôle nettement effacé.

En ce qui concerne l'évolution de cette clientèle au cours de la période étudiée, on note, comme dans l'ensemble de la société, un vieillissement progressif de l'acheteur moyen, bien que les acheteurs de maisons neuves demeurent relativement jeunes. En outre, l'importance de la copropriété n'est certainement pas indépendante de la présence accrue des personnes seules sur le marché de la résidence nouvellement construite.

Quant au prix moyen des nouvelles constructions, après une relative stabilité entre 1991 et 1996, on observe un relèvement significatif de celui-ci en 1997 et en 1998. Cette hausse est un autre élément qui confirme que les conditions économiques générales s'améliorent sensiblement en cette fin de décennie.

INTRODUCTION

Afin de mieux connaître le marché de la construction résidentielle au Québec, la Société d'habitation du Québec (SHQ) s'est à nouveau associée en 1999 à l'Association provinciale des constructeurs d'habitations du Québec (APCHQ) pour effectuer un sondage auprès des acheteurs de maisons neuves en 1998.

Cette enquête, qui en est à sa seizième édition, informe sur les caractéristiques socio-économiques des acheteurs de logements neufs et sur les composantes financières de ce marché. Les résultats obtenus sont basés sur un millier de questionnaires remplis par des acheteurs de logements neufs bénéficiant de la Garantie de maisons neuves (GMN) de l'APCHQ. Cette population de base représente environ 50 % de l'ensemble des ménages qui ont emménagé dans une maison neuve au cours de l'année. Les résultats bruts obtenus ont été normalisés, pour chacune des régions¹, en fonction du volume effectif de chacun des types d'habitations couverts par la Garantie de maisons neuves.

Pour ce qui est de la représentativité par rapport à l'ensemble des constructions neuves pour propriétaires occupants au Québec, il est bon de préciser que les données obtenues concernent principalement les achats de maisons neuves dans les grands centres urbains. Ainsi observe-t-on que 81 % des transactions qui ont fait l'objet du sondage ont eu lieu sur le territoire des régions métropolitaines de recensement du Québec et 62 % dans la seule région métropolitaine de recensement de Montréal.

¹ L'APCHQ divise le territoire québécois selon les régions suivantes : Bois-Francs, Outaouais, Joliette, Montréal, Nord-Ouest, Québec, SaguenaySCôte-Nord, Estrie, Amiante-Beauce, Suroît, Mauricie, Est du Québec, Centre du Québec et Granby.

TYPE DE PROPRIÉTÉ ET TYPE D'ACHETEUR

Comme l'indiquent les données du tableau 1, les acheteurs de maisons neuves optent dans une proportion de 81 % pour la maison individuelle tandis que 19 % choisissent la copropriété en 1998. Les nouveaux acheteurs (ménages achetant une résidence pour la première fois) représentent 64 % de l'ensemble des acheteurs de maisons neuves, contre 36 % pour ceux qui n'achètent pas pour la première fois (les acheteurs expérimentés). Par ailleurs, la proportion d'acheteurs qui choisissent la copropriété, qui est de 19 % pour l'ensemble du marché, est légèrement plus élevée chez les nouveaux acheteurs (21 %) que chez les acheteurs expérimentés (14 %).

Tableau 1
Répartition des acheteurs de maisons neuves selon le type de propriété
et le type d'acheteur, Québec, 1998 (%)

Type de propriété	Ensemble	Nouvel acheteur	Acheteur expérimenté
Ensemble	100	64	36
Maison individuelle	81	79	86
Copropriété	19	21	14

ÂGE DU RÉPONDANT

En 1998, comme le montre le tableau 2, les acheteurs de maisons neuves sont relativement jeunes dans la mesure où près de la moitié (47 %) des répondants ont moins de 35 ans. Les nouveaux acheteurs étant plus jeunes que les acheteurs expérimentés, les moins de 35 ans représentent 61 % des nouveaux acheteurs alors que cette proportion n'est que de 22 % chez les acheteurs expérimentés. On observe également que l'achat d'une maison neuve concerne une part significative de ménages plus âgés ; ainsi, 18 % des acheteurs expérimentés sont âgés de 55 ans ou plus.

Tant chez les nouveaux acheteurs que chez les acheteurs expérimentés, la résidence en copropriété est le choix de ménages sensiblement plus âgés. Ainsi, chez les acheteurs expérimentés, 31 % des acheteurs de maisons individuelles ont 45 ans ou plus tandis que cette proportion est de 77 % chez ceux qui optent pour la copropriété ; chez les nouveaux acheteurs, ces proportions sont respectivement de 16 % et de 30 %.

Tableau 2
Répartition des acheteurs de maisons neuves selon le groupe d'âge du répondant,
le type d'acheteur et le type de propriété, Québec, 1998 (%)

Groupe d'âge	Ensemble	Nouvel acheteur			Acheteur expérimenté		
		Ensemble	Maison individuelle	Copropriété	Ensemble	Maison individuelle	Copropriété
Moins de 25 ans	6	9	10	8	0	0	0
25 à 34 ans	41	52	56	35	22	24	6
35 à 44 ans	28	20	18	27	41	45	17
45 à 54 ans	16	14	13	22	19	19	23
55 à 64 ans	7	4	3	6	13	10	27
65 ans ou plus	2	1	0	2	5	2	27
Total	100	100	100	100	100	100	100

TYPE DE MÉNAGE

Si on examine les types de ménages qui se portent acquéreurs d'une habitation neuve, on constate que les couples avec enfants et les couples sans enfant dominent le marché, leur part étant respectivement de 44 % et de 35 % de l'ensemble. Cependant, l'importance respective de ces deux groupes varie sensiblement selon le type d'acheteur ; ainsi, chez les nouveaux acheteurs, ce sont les couples sans enfant qui dominent légèrement (41 % par rapport à 36 %) tandis que, chez les acheteurs expérimentés, c'est l'inverse alors que les couples avec enfants représentent 57 % de l'ensemble par rapport à 24 % pour les couples sans enfant.

Tableau 3
Répartition des acheteurs de maisons neuves selon le type de ménage,
le type d'acheteur et le type de propriété, Québec, 1998 (%)

Type de ménage	Nouvel acheteur				Acheteur expérimenté		
	Ensemble	Ensemble	Maison individuelle	Copropriété	Ensemble	Maison individuelle	Copropriété
Personne seule	13	15	8	43	9	6	31
Couple sans enfant	35	41	42	37	24	22	39
Couple avec enfants	44	36	43	11	57	63	14
Autre	8	8	7	9	10	9	16
Total	100	100	100	100	100	100	100

Par ailleurs, 13 % des acheteurs sont des personnes seules et elles optent davantage pour la copropriété. On observe ainsi, parmi les acheteurs de résidences en copropriété, que la proportion de personnes seules est de 43 % chez les nouveaux acheteurs et de 31 % chez les acheteurs expérimentés. En ce qui concerne la maison individuelle, la proportion des personnes seules n'est que de 8 % chez les nouveaux acheteurs et de 6 % chez les acheteurs expérimentés. On note également que la part des couples sans enfant chez les acheteurs de résidences en copropriété est respectivement de 37 % chez les nouveaux acheteurs et de 39 % chez les acheteurs expérimentés. Si l'on regroupe ces deux types de ménages, les personnes seules et les couples sans enfant, on constate qu'ils représentent 77 % des acheteurs de résidences en copropriété (proportion de 80 % chez les nouveaux acheteurs et de 70 % chez les acheteurs expérimentés) alors qu'ils ne constituent à peine que la moitié (48 %) des acheteurs de maisons neuves.

REVENU DES MÉNAGES

En ce qui concerne le revenu annuel des ménages, 30 % des acheteurs de maisons neuves ont un revenu de moins de 50 000 \$. Les nouveaux acheteurs disposent généralement de revenus inférieurs à ceux des acheteurs expérimentés ; chez ces derniers, seulement 26 % ont un revenu de moins de 50 000 \$ alors que, chez les nouveaux acheteurs, cette part est de 33 %. L'autre extrême

de la distribution montre que 53 % des acheteurs expérimentés ont un revenu annuel de 70 000 \$ ou plus, alors que cette part n'est que de 31 % chez les nouveaux acheteurs. On constate même qu'un acheteur expérimenté sur cinq touche un revenu supérieur à 100 000 \$ tandis que, chez les nouveaux acheteurs, ce n'est qu'un acheteur sur 17 qui touche un tel revenu.

Tableau 4
Répartition des acheteurs de maisons neuves selon le revenu annuel du ménage,
le type d'acheteur et le type de propriété, Québec, 1998 (%)

Revenu annuel du ménage (\$)	Nouvel acheteur				Acheteur expérimenté		
	Ensemble	Ensemble	Maison individuelle	Copropriété	Ensemble	Maison individuelle	Copropriété
Moins de 30 000	7	6	5	10	8	6	17
30 000 à 39 999	11	13	13	12	9	8	13
40 000 à 49 999	12	14	13	15	9	7	23
50 000 à 59 999	17	21	22	19	9	8	15
60 000 à 69 999	14	15	16	13	12	14	2
70 000 à 79 999	13	13	12	15	12	13	9
80 000 à 99 999	14	12	13	7	19	21	8
100 000 et plus	12	6	6	9	22	23	13
Total	100	100	100	100	100	100	100

Quel que soit le type d'acheteur, on observe, par ailleurs, que ceux qui optent pour la copropriété touchent des revenus sensiblement plus faibles. Chez les nouveaux acheteurs, 37 % de ceux qui choisissent la copropriété ont un revenu de moins de 50 000 \$ tandis que cette proportion n'est que de 31 % chez ceux qui préfèrent la maison individuelle ; l'écart est proportionnellement plus élevé chez les acheteurs expérimentés, les proportions étant respectivement de 53 % et de 21 %.

PRIX, MISE DE FONDS ET HYPOTHÈQUE

Parmi les paramètres financiers de ce marché, il importe de souligner, en premier lieu, que **le prix moyen des nouveaux logements est de 117 000 \$**, soit un prix supérieur à celui de 1997 (114 000 \$). Notons qu'il y a une différence importante dans le prix moyen selon que l'on est nouvel acheteur ou acheteur expérimenté. Ainsi, les nouvelles habitations des acheteurs expérimentés valent en moyenne 133 000 \$ tandis que le prix du logement est de beaucoup inférieur chez les nouveaux acheteurs, soit 108 000 \$.

Tableau 5

Prix d'achat des maisons neuves, mise de fonds et remboursement hypothécaire selon le type d'acheteur et le type de propriété, Québec, 1998 (\$)

Type d'acheteur Type de propriété	Prix d'achat	Mise de fonds	Remboursement hypothécaire mensuel ¹
Ensemble	117 000	35 000	738
Maison individuelle	120 000	35 000	758
Copropriété	105 000	36 000	644
Nouvel acheteur	108 000	23 000	708
Maison individuelle	110 000	24 000	719
Copropriété	101 000	22 000	666
Acheteur expérimenté	133 000	57 000	800
Maison individuelle	136 000	55 000	832
Copropriété	116 000	70 000	570

¹ Incluant le capital, les intérêts et les taxes si elles sont comprises dans le paiement hypothécaire. Les propriétaires qui ont payé leur maison comptant (8 % de l'ensemble) sont exclus de cette compilation.

D'autre part, le prix moyen des résidences en copropriété (105 000 \$) est nettement inférieur à celui des maisons individuelles (120 000 \$). C'est le cas également pour chacun des types d'acheteurs, quoique l'écart soit un peu plus prononcé chez les acheteurs expérimentés qui paient en moyenne 17 % de plus pour les maisons individuelles tandis que, chez les nouveaux acheteurs, l'écart n'est que de 9 %.

La **mise de fonds**, qui est en moyenne de 35 000 \$, varie sensiblement selon que l'on est nouvel acheteur ou acheteur expérimenté ; elle est respectivement de 23 000 \$ et de 57 000 \$, ce qui équivaut à **une mise de fonds 2,5 fois plus élevée chez les acheteurs expérimentés**. Par ailleurs, pour l'ensemble des acheteurs, le rapport de la mise de fonds moyenne à la valeur moyenne de la résidence neuve est similaire pour la maison individuelle (29 %) et pour la résidence en copropriété (34 %). Pour chaque type d'acheteur, l'importance relative de la mise de fonds ne diffère que légèrement selon le type de résidence choisie.

En dernier lieu, signalons que le **remboursement hypothécaire mensuel moyen**, chez ceux qui ne payent pas comptant leur nouvelle résidence, **est de 738 \$**. Malgré le fait que les acheteurs expérimentés acquièrent des maisons sensiblement plus dispendieuses que celles des nouveaux acheteurs, leur mise de fonds très importante entraîne des paiements hypothécaires moyens de 800 \$, soit à peine 13 % de plus que les paiements des nouveaux acheteurs (708 \$). Enfin, le remboursement hypothécaire pour la maison individuelle est plus élevé (758 \$) que celui qui concerne la copropriété (644 \$) et cet écart est beaucoup plus marqué chez les acheteurs expérimentés que chez les nouveaux acheteurs.

TYPE DE BÂTIMENT

Dans l'ensemble, les acquéreurs d'une maison individuelle privilégient en parts égales la maison de plain-pied (46 %) et la maison à étage (45 %). Chez les nouveaux acheteurs, 48 % choisissent la maison de plain-pied tandis que 41 % optent pour la maison à étage plus dispendieuse. Par contre, les acheteurs expérimentés, mieux nantis, choisissent, de préférence, la maison à étage (50 %) à la maison de plain-pied (43 %).

En ce qui concerne le type de bâtiment dans lequel se situe le logement de ceux qui choisissent la copropriété, c'est l'immeuble à étages multiples qui obtient la préférence de plus des

trois quarts des acheteurs (74 %) tandis que seulement 26 % optent pour la maison en rangée. Parmi ces derniers, on constate certaines différences entre le nouvel acheteur et l'acheteur expérimenté. Les nouveaux acheteurs privilégient un peu plus les immeubles à plusieurs étages (76 %) que les acheteurs expérimentés (68 %).

Tableau 6
Répartition des acheteurs de maisons neuves selon le type de propriété,
le type de bâtiment et le type d'acheteur, Québec, 1998 (%)

Type de bâtiment	Ensemble	Nouvel acheteur	Acheteur expérimenté
Maison individuelle			
Plain-pied	46	48	43
Maison à étage	45	41	50
Autre	9	11	7
Total	100	100	100
Copropriété			
Maison en rangée	26	23	32
Immeuble de quatre étages ou moins	74	76	68
Immeuble de cinq étages ou plus	0	1	0
Total	100	100	100

PRIX DE L'HABITATION ET TYPOLOGIE

Le prix moyen des résidences varie sensiblement selon leur typologie. En effet, en plus de l'écart sensible observé entre le prix de la maison individuelle et celui de la copropriété, tant pour l'ensemble du territoire que pour chacune des régions, on remarque des écarts encore plus prononcés entre les types de maisons individuelles. Ainsi, pour l'ensemble du territoire, le prix moyen de

la maison à étage (137 000 \$) surpasse celui de la maison de plain-pied (102 000 \$) de 34 %. Cet écart est de 27 % dans la région de Montréal, de 38 % dans celle de Québec tandis qu'il est de 28 % dans les autres régions.

Tableau 7
Prix moyen de la maison neuve selon la région et le type d'habitation,
Québec, 1998 (\$)

Type d'habitation	Ensemble	Montréal	Québec	Autres régions
Ensemble	117 000	123 000	111 000	103 000
Maison individuelle	120 000	131 000	111 000	103 000
Plain-pied	102 000	111 000	94 000	96 000
Maison à étage	137 000	141 000	130 000	123 000
Autre	122 000	131 000	96 000	80 000
Copropriété	105 000	105 000	120 000	n.d.

Par ailleurs, les données précédentes et celles qui concernent le type d'habitation acheté selon le type d'acheteur permettent de mieux comprendre les écarts observés dans le prix moyen payé par les différents types d'acheteurs.

Alors que la maison de plain-pied représente des parts très similaires de marché chez les deux types d'acheteurs, les acheteurs expérimentés optent plus souvent que les nouveaux acheteurs pour les maisons à étage (43 % par rapport à 33 %) plus coûteuses, tandis que ces rapports sont inversés pour la copropriété (14 % par rapport à 21 %).

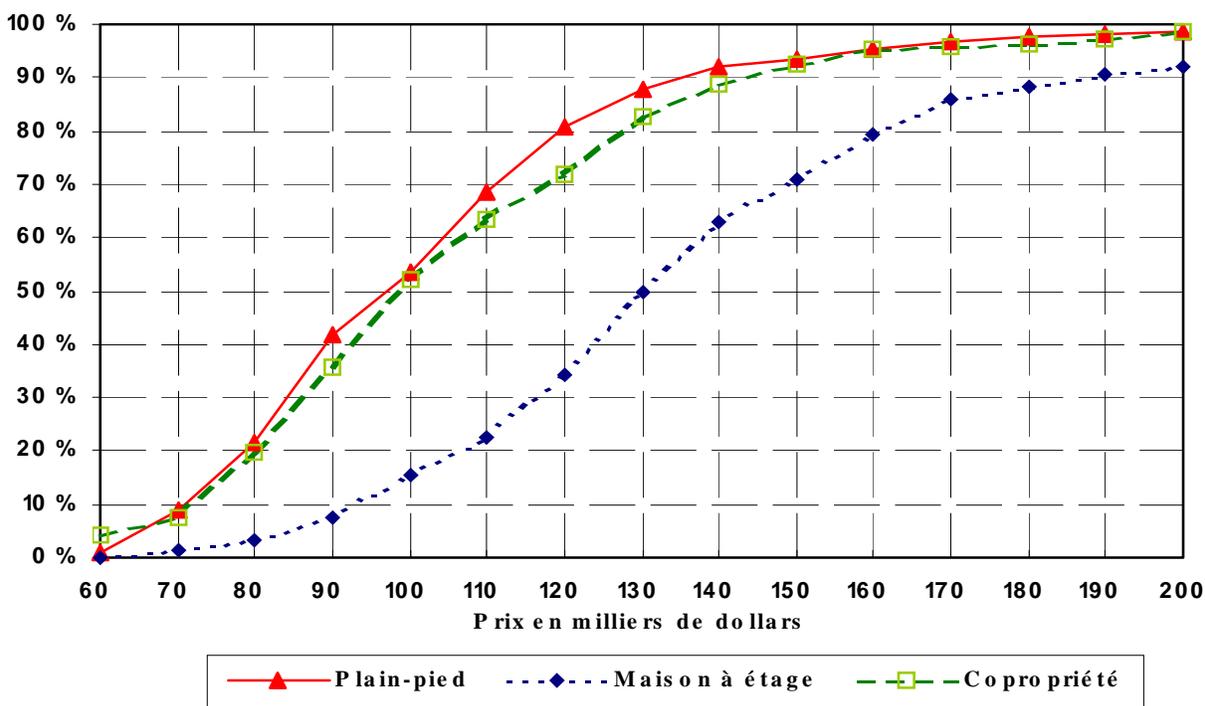
Tableau 8
Répartition des acheteurs de maisons neuves selon le type d'acheteur,
le type d'habitation et la région, Québec, 1998 (%)

Type d'acheteur Type d'habitation	Ensemble	Montréal	Québec	Autres régions
Ensemble				
Plain-pied	37	22	51	70
Maison à étage	36	41	43	25
Autre	8	9	3	5
Copropriété	19	28	3	0
Total	100	100	100	100
Nouvel acheteur				
Plain-pied	38	23	60	69
Maison à étage	33	36	37	23
Autre	8	9	3	8
Copropriété	21	32	0	0
Total	100	100	100	100
Acheteur expérimenté				
Plain-pied	37	21	38	71
Maison à étage	43	49	50	28
Autre	6	8	4	1
Copropriété	14	22	8	0
Total	100	100	100	100

On observe également des particularités régionales quant au type d'habitation acheté. C'est ainsi que la maison de plain-pied croît en popularité à mesure que l'on s'éloigne des grands centres urbains ; elle obtient la préférence de 22 % des acheteurs de la grande région de Montréal (incluant la région de Joliette), de 51 % des acheteurs de celle de Québec (incluant la région Est du Québec) et, finalement, elle est choisie par 70 % des acheteurs des autres régions. En contrepartie, la copropriété, qui est le choix de près du tiers des acheteurs de Montréal (28 %), n'accapare que 3 % du marché à Québec et est pratiquement absente des autres régions.

En dernier lieu, il peut être intéressant de regarder les distributions de ces prix afin d'avoir une vision plus complète de leur structure selon la typologie de l'habitation (voir graphique 1).

Graphique 1
Distribution cumulative des prix de différents types d'habitations, Québec, 1998



Si on compare la distribution des prix des maisons à étage à celles des copropriétés et des maisons de plain-pied, on peut voir à quel point ce type d'habitation est différent. Sur la première section de la courbe, on observe qu'à peine plus de 20 % des maisons à étage se transigent à un prix inférieur à 110 000 \$ alors que cette proportion est de plus de 60 % pour les maisons de plain-pied et pour les copropriétés. Par ailleurs, plus de 30 % des maisons à étage se transigent à un prix de 150 000 \$ et plus tandis que, pour les copropriétés et les maisons de plain-pied, les proportions sont inférieures à 10 %.

PROGRAMMES D'ENCOURAGEMENT À L'ACHAT D'UN LOGEMENT NEUF

Le questionnaire transmis aux acheteurs de maisons neuves comprenait un volet dans lequel les répondants indiquaient s'ils avaient bénéficié d'incitatif à l'achat de leur résidence. Ces incitatifs pouvaient prendre trois formes :

- Le **Régime d'accession à la propriété** (RAP) qui permet de retirer temporairement jusqu'à 20 000 \$ de son REER (40 000 \$ dans le cas d'un couple) pour l'achat d'une première propriété résidentielle². Ce régime exige que l'acheteur remette dans son REER la somme retirée au rythme de 1/15 par année.
- La possibilité d'obtenir une **assurance hypothécaire** particulière pouvant garantir un emprunt représentant 95 % du prix d'achat d'une résidence.
- Les congés ou les rabais de taxes foncières offerts par les municipalités.

Dans l'ensemble, on constate que près des deux tiers des acheteurs de maisons neuves ont bénéficié d'une aide en 1998. Cette proportion grimpe même à 82 % dans le cas des nouveaux acheteurs.

2 Par l'achat d'une première propriété résidentielle, on entend plus précisément ne pas avoir été propriétaire de sa résidence au cours des cinq dernières années.

L'analyse de la situation selon chacun des incitatifs montre que 39 % des acheteurs de maisons neuves ont utilisé le RAP et 31 % l'assurance hypothécaire couvrant 95 % du prix d'achat. Par ailleurs, 24 % des acheteurs ont répondu avoir bénéficié d'un congé ou d'un rabais de taxes foncières municipales.

Par leur nature même, ces incitatifs sont orientés d'abord vers les nouveaux acheteurs. En conséquence, on constate que, parmi ces derniers, 60 % se sont prévalus du RAP et 42 % ont utilisé l'assurance hypothécaire particulière. Dans le cas du congé ou du rabais, 27 % des nouveaux acheteurs en ont bénéficié (cette proportion est de 19 % pour les acheteurs expérimentés).

Chez les nouveaux acheteurs, on observe un certain cumul des incitatifs : 23 % ont bénéficié à la fois du RAP et de l'assurance hypothécaire, 8 % ont profité du RAP et de l'incitatif municipal et 6 % ont bénéficié des trois types de mesures incitatives.

UTILISATION DU RÉGIME D'ACCESSION À LA PROPRIÉTÉ

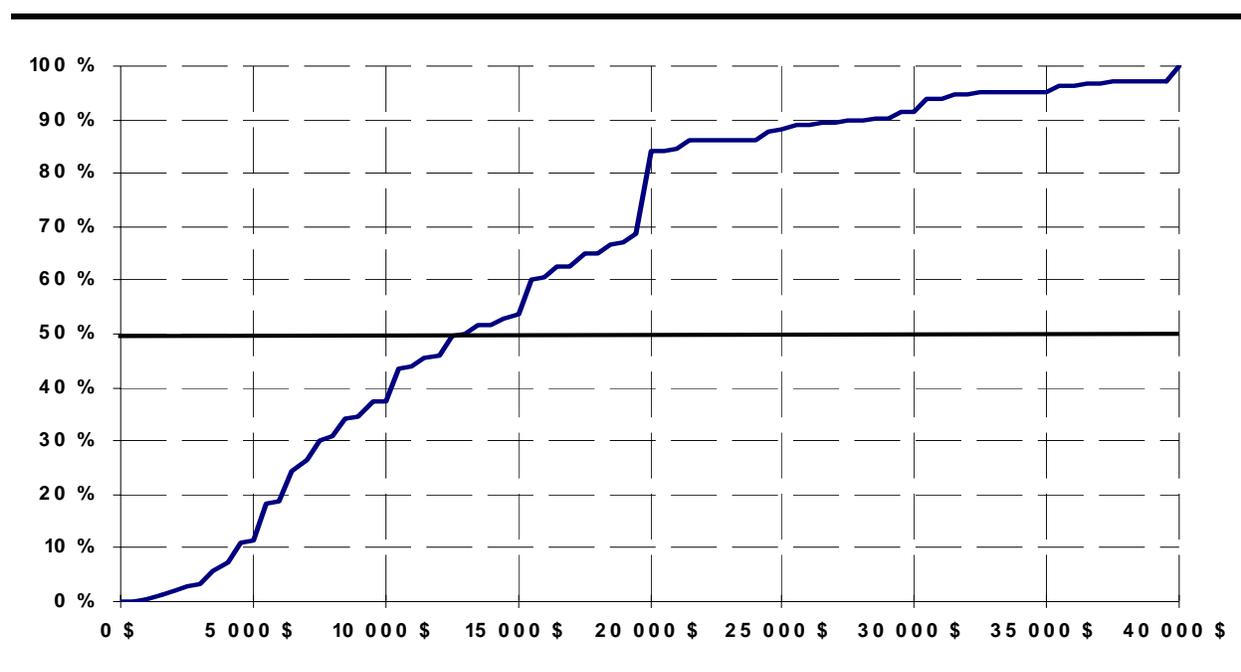
Dans la mesure où l'utilisation du programme RAP est généralisée chez les nouveaux acheteurs, 60 % de ceux-ci y ayant recours lors de l'achat de leur résidence, il n'est pas sans intérêt d'étendre l'analyse de cet incitatif à l'achat d'une première maison par un ménage.

En premier lieu, on observe que la proportion des nouveaux acheteurs utilisant ce programme est fortement dépendante de leur âge. En fait, si on exclut les répondants de moins de 25 ans, cette proportion est d'autant plus élevée que les répondants sont jeunes. Alors que 59 % des nouveaux acheteurs de moins de 25 ans ont utilisé le programme RAP, cette proportion est de 76 % pour ceux qui ont entre 25 à 34 ans, de 64 % dans le groupe des 35 à 44 ans et, à un niveau sensiblement inférieur par la suite, de 42 % dans le groupe des 45 à 54 ans et, finalement, de 40 % pour les répondants de 55 ans et plus.

Les montants que les acheteurs disent avoir retirés de leur REER sont une autre illustration de l'importance de cet incitatif. Comme le montre le graphique 2, les retraits se situent généralement en deçà de 20 000 \$; seulement 16 % de ceux-ci dépassent ce montant. La médiane, qui constitue le point de la distribution qui sépare cette dernière en deux parties égales, se situe à 12 500 \$. Si on

retient les points de cette distribution oscillant entre 7 000 \$ et 20 000 \$, on regroupe 58 % des observations autour de la médiane.

Graphique 2
Distribution cumulative des sommes retirées d'un REER par les nouveaux acheteurs,
Québec, 1998



Par ailleurs, contrairement à ce qu'on pourrait penser *a priori*, l'argent retiré du REER ne sert pas exclusivement à la mise de fonds nécessaire à l'achat d'une première maison. Ainsi, pour le nouvel acheteur moyen, ce n'est que 63 % des sommes retirées de son REER qui sont utilisées comme mise de fonds. En dépit du fait que les acheteurs n'aient pas été interrogés à ce sujet, cette observation amène à conclure qu'une part importante des sommes retirées du REER sert à assumer d'autres dépenses liées à l'achat d'une première résidence : achat d'ameublement et de gros appareils électriques, coûts de terrassement, frais de notaire, droit de mutation (taxe de bienvenue), etc.

On peut, en dernier lieu, observer que les nouveaux acheteurs utilisant ce programme se distinguent à certains égards des nouveaux acheteurs qui ne l'utilisent pas. Dans l'ensemble, les

nouveaux acheteurs qui utilisent leur REER acquièrent une demeure un peu (2 %) plus dispendieuse. Cependant, cette tendance ne se retrouve pas à l'intérieur de chacun des groupes d'âge. Chez les 15 à 24 ans, l'écart est le plus élevé alors que ceux qui utilisent leur REER achètent une maison dont le prix est de 10,9 % plus élevé que celui qu'ont payé ceux qui n'ont pas utilisé leur REER. Au second rang, on retrouve le groupe des 45 à 54 ans pour lequel l'écart est de 7,5 % tandis que, pour le groupe des plus de 55 ans, l'écart est pratiquement inexistant (0,2 %). Par ailleurs, chez les 25 à 34 ans et chez les 35 à 44 ans, le prix payé par ceux qui utilisent leur REER est inférieur à celui payé par les autres, les écarts étant respectivement de 2,1 % et de 4,7 %.

Quant à la mise de fonds brute (incluant les sommes retirées du REER), elle est, dans l'ensemble, de 22 % moins élevée pour le nouvel acheteur utilisant son REER que pour les autres nouveaux acheteurs. Cette fois, bien que les ampleurs soient différentes, cette tendance s'observe à l'intérieur de chacun des groupes d'âge ; les écarts les plus importants concernent les 15 à 24 ans (50 %) et les 45 à 54 ans (33 %) tandis que l'écart le plus faible s'observe chez les 55 ans et plus (6,3 %).

De ces observations au sujet du prix d'achat et de la mise de fonds, il découle que le nouvel acheteur qui se sert de son REER se retrouve avec des charges hypothécaires supérieures à celles des autres nouveaux acheteurs (en moyenne de 10 %).

On peut, en dernier lieu, établir des comparaisons par rapport à la mise de fonds nette (mise de fonds dont on déduit les fonds du REER inclus dans cette dernière). En ce qui concerne l'ensemble des nouveaux acheteurs, la mise de fonds nette de ceux qui ont eu recours à leur REER est de 53 % inférieure à celle des autres nouveaux acheteurs. Si on exclut le groupe des 15 à 24 ans pour lequel l'écart est de 71 %, on observe que cet écart varie peu selon les groupes d'âge, oscillant entre 45,8 % chez les 25 à 34 ans et 58,9 % chez les 35 à 44 ans.

CHOIX DE LOCALISATION DE LA RÉSIDENCE

Lorsqu'un ménage décide d'acquérir une résidence, il prend en considération divers facteurs relatifs au choix de la localisation de celle-ci. Pour chacun des 19 facteurs suggérés, les personnes interrogées devaient préciser s'ils le considéraient comme *très important*, *assez important*, *peu important* ou *pas important*. Pour comparer ces facteurs, des points ont été attribués pour chacune des réponses obtenues selon la nature de la réponse : 100 points pour *très important*, 67 points pour *assez important*, 33 points pour *peu important* et 0 point pour *pas important*. Le tableau 9 présente ces facteurs classés en mode décroissant selon l'importance accordée par les acheteurs lors du choix d'une maison neuve ; on y retrouve également le résultat moyen pour l'ensemble de ces facteurs.

Tableau 9
Facteurs considérés par les acheteurs de logements neufs
pour le choix d'une localisation, Québec, 1998

Facteur	Note ¹	Niveau d'importance (%)			
		Très important	Assez important	Peu important	Pas important
Prix demandé	86,8	66,0	29,7	3,1	1,2
Type de maison	84,1	58,8	35,5	5,0	0,7
Sécurité du quartier	80,7	49,6	43,7	5,8	0,9
Cachet du quartier	80,6	51,0	40,9	7,0	1,1
Niveau des taxes	73,6	37,0	48,7	12,3	2,0
Accès facile au réseau routier	71,5	35,8	47,5	12,2	4,5
Connaissance du quartier	70,6	38,9	39,7	15,8	5,6
Homogénéité du voisinage	70,5	35,1	44,5	17,2	3,2
Proximité des services et commerces	65,7	25,8	49,5	20,7	4,0
Vitalité du quartier	62,0	19,9	50,6	25,1	4,4
Grandeur du terrain	61,6	26,1	40,6	25,2	8,1
Proximité du travail	59,6	27,2	37,7	21,8	13,3
Qualité des services offerts par la municipalité	59,1	16,6	50,5	26,4	6,5
Programme municipal de congé ou rabais de taxes	50,5	24,1	24,3	30,6	21,0
Proximité des lieux de divertissement	49,9	11,9	37,9	38,3	11,9
Proximité des espaces culturels	44,0	8,3	30,8	45,4	15,5
Qualité des écoles et des garderies	43,9	21,5	24,8	17,6	36,1
Accès facile au transport en commun	42,9	21,3	20,3	24,3	34,1
Proximité des parents ou amis	41,0	10,4	28,8	34,1	26,7
Moyenne	63,1	30,8	38,2	20,4	10,6

¹ Note obtenue en accordant 100 points pour *très important*, 67 points pour *assez important*, 33 points pour *peu important* et 0 point pour *pas important*.

Ce tableau montre que les facteurs qui viennent en premier lieu pour l'acheteur moyen se rapportent à l'habitation même (le *prix demandé* et le *type de maison* obtiennent respectivement des notes de 86,8 et de 84,1) et au quartier (la *sécurité du quartier* obtient 80,7 points et le *cachet du quartier* 80,6 points). Deux autres facteurs obtiennent une note sensiblement supérieure à la moyenne : le *niveau de taxes* (73,6) et l'*accès facile au réseau routier* (71,5).

À l'autre extrême, on retrouve quatre facteurs qui sont beaucoup moins importants, voire négligeables, du point de vue de l'acheteur moyen d'un logement neuf ; ces facteurs obtiennent des notes inférieures à 45. Le moins important de tous est la *proximité des parents ou amis* (41,0) ; suivent dans l'ordre l'*accès facile au transport en commun* (42,9) la *qualité des écoles et des garderies* (43,9) et la *proximité des espaces culturels* (44,0).

Quand on analyse les quatre facteurs qui se rapportent plus spécifiquement au quartier, soit sa connaissance, sa sécurité, sa vitalité et son cachet, on constate que la connaissance du quartier (70,6) et sa vitalité (62,0) sont des facteurs plutôt neutres dans le choix de la localisation tandis que la sécurité (80,7) et le cachet (80,6) semblent jouer un rôle de premier plan. Or, ces deux derniers facteurs supposent *a priori* une certaine connaissance du quartier. Cette apparente contradiction s'estompe si l'on suppose que, par connaissance du quartier, les répondants comprennent « avoir vécu dans le quartier » tandis que les composantes sécurité et cachet correspondent davantage à une première impression après quelques visites et de courtes discussions avec des personnes du milieu. Tout se passe comme si une connaissance superficielle et très approximative du quartier suffisait au nouvel acheteur.

Le tableau 9 révèle également que la disponibilité de « services » n'est pas prioritaire dans le choix de la localisation. Alors que l'accès au transport en commun (42,9), la qualité des écoles et des garderies (43,9) et la qualité des services municipaux (59,1) se situent à des niveaux sensiblement en deçà de la moyenne (63,1), la proximité des services et commerces (65,7) dépasse à peine cette moyenne. Ces formes d'aménité suscitent visiblement peu d'intérêt chez les acheteurs de maisons neuves.

En somme, ces résultats amènent à conclure que l'acheteur moyen de maison neuve établit son choix en fonction de facteurs liés très étroitement au bâtiment même, en accordant beaucoup moins d'importance aux avantages de situation liés à l'emplacement.

En utilisant la même technique de pondération des résultats obtenus, on peut voir si, pour les nouveaux acheteurs, l'importance de ces facteurs diffère de celle que leur accordent les acheteurs expérimentés. Le tableau 10 met en parallèle les résultats obtenus.

Tableau 10
Notes des différents facteurs considérés pour le choix d'une localisation
selon le type d'acheteur de logements neufs, Québec, 1998

Facteur	Note ¹		
	Ensemble	Nouvel acheteur	Acheteur expérimenté
Prix demandé	86,8	88,9	83,0
Type de maison	84,1	83,2	85,7
Sécurité du quartier	80,7	80,5	81,1
Cachet du quartier	80,6	79,3	82,9
Niveau des taxes	73,6	74,2	72,3
Accès facile au réseau routier	71,5	71,8	71,2
Connaissance du quartier	70,6	68,2	75,1
Homogénéité du voisinage	70,5	67,7	75,6
Proximité des services et commerces	65,7	66,7	63,9
Vitalité du quartier	62,0	63,5	59,4
Grandeur du terrain	61,6	60,6	63,4
Proximité du travail	59,6	62,4	54,4
Qualité des services offerts par la municipalité	59,1	58,2	60,7
Programme municipal de congé ou rabais de taxes	50,5	54,0	44,2
Proximité des lieux de divertissement	49,9	50,7	48,5
Proximité des espaces culturels	44,0	43,7	44,4
Qualité des écoles et des garderies	43,9	44,5	42,8
Accès facile au transport en commun	42,9	44,7	39,7
Proximité des parents ou amis	41,0	41,1	40,8
Moyenne	63,1	63,4	62,6

¹ Note obtenue en accordant 100 points pour *très important*, 67 points pour *assez important*, 33 points pour *peu important* et 0 point pour *pas important*.

On retrouve les grandes tendances observées pour l'ensemble des acheteurs chez chacun des types d'acheteurs et, pour beaucoup de facteurs, l'importance accordée ne diffère que légèrement. Cependant, quelques facteurs montrent des écarts sensibles quant à l'importance qu'on y accorde.

Ainsi, les nouveaux acheteurs accordent une importance sensiblement plus grande au prix demandé (88,9 par rapport à 83,0), à la proximité du travail (62,4 par rapport à 54,4), au programme municipal de congé ou de rabais de taxes (54,0 par rapport à 44,2) et à l'accès facile au transport en commun (44,7 par rapport à 39,7). Quant aux acheteurs expérimentés, ils accordent une importance sensiblement plus grande au cachet du quartier (82,9 par rapport à 79,3), à la connaissance du quartier (75,1 par rapport à 68,2) et à l'homogénéité du voisinage (75,6 par rapport à 67,7).

ÉVOLUTION DU MARCHÉ

Les résultats des sondages réalisés entre 1983 et 1998 permettent de retracer les constances ou les modifications observables sur le marché de la maison neuve durant cette période.

La population des acheteurs de maisons neuves vieillit. Les acheteurs de moins de 35 ans, qui représentaient 65 % ou plus des acheteurs avant 1987, n'en constituaient plus que 47 % en 1998. La même tendance au vieillissement peut être observée si l'on considère l'importance des 45 ans ou plus ; leur part dans la population des acheteurs est passée de 8 % en 1983 à 15 % en 1989, pour finalement se situer à 25 % en 1998 (voir tableau 11).

Tableau 11
Répartition des acheteurs de maisons neuves selon l'âge du répondant,
Québec, 1983-1998 (%)

Groupe d'âge	1983	1985	1987	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Moins de 35 ans	75	65	57	63	58	59	56	53	54	59	51	50	47
35 à 44 ans	17	23	30	22	26	26	21	25	26	23	28	25	28
45 à 54 ans	6	7	8	9	9	10	15	13	11	11	14	15	16
55 ans ou plus	2	5	5	6	7	5	8	9	9	7	7	10	9
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Pour ce qui est du type de ménage acheteur de maisons neuves, on constate que la part des personnes seules a sensiblement augmenté ; elle n'était que de 5 % en 1983 et de 8 % durant la seconde moitié des années 1980 tandis qu'elle a oscillé entre 11 % et 15 % durant les années 1990.

Les couples avec enfants voient de leur côté leur part diminuer durant les années 1990 : ils représentaient 47 % de l'ensemble en 1983 et ce pourcentage, après avoir atteint un sommet (52 %) en 1989, n'a pas dépassé 44 % depuis 1993 (voir tableau 12).

Tableau 12
Répartition des acheteurs de maisons neuves selon le type de ménage,
Québec, 1983-1998 (%)

Type de ménage	1983	1985	1987	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Personne seule	5	8	8	8	8	10	14	14	15	15	11	13	13
Couple sans enfant	42	37	35	36	41	36	40	36	37	36	37	37	35
Couple avec enfants	47	49	51	52	48	48	41	44	41	41	44	40	44
Autre	6	6	6	4	3	6	5	6	7	8	8	10	8
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

En ce qui a trait aux paramètres financiers, la variation générale des prix durant la période étudiée rend difficile l'appréciation de l'évolution de ces données exprimées en dollars courants. Afin d'avoir une unité de mesure permettant d'analyser l'évolution de ces paramètres par rapport à ceux de l'économie en général, les données ont été transformées en dollars de 1998 en corrigeant grâce à l'indice général des prix à la consommation au Québec. Le tableau 13 présente les résultats obtenus.

On constate que le prix moyen des résidences neuves achetées, tant selon le type de propriété que selon le type d'acheteur, après avoir connu une croissance très importante durant les années 1980, est retombé pour se situer à un niveau stable et sensiblement inférieur aux sommets atteints jusqu'en 1996 ; les années 1997 et 1998 montrent un certain relèvement de ce prix moyen. Ainsi, le prix d'achat moyen pour l'ensemble des nouvelles constructions était de 83 000 \$ en 1983 ; il s'est accru à environ 130 000 \$ à la fin des années 1980, il a oscillé entre 106 000 \$ et 110 000 \$ entre 1991 et 1996 pour se relever à respectivement 116 000 \$ et 117 000 \$ en 1997 et en 1998. Ces données sur les prix moyens en dollars constants des maisons neuves (corrigés pour les effets de l'inflation en général) montrent néanmoins, malgré la baisse observée durant les années 1990, une tendance à la hausse durant la période 1983-1998. Ainsi, le prix payé pour une nouvelle résidence en 1998 est supérieur au prix payé en 1983 et ce, tant pour la maison individuelle (38 %) que pour

la copropriété (44 %). Ces données permettent également d'observer que le prix payé par les acheteurs expérimentés a crû légèrement plus (40 %) que le prix payé par les nouveaux acheteurs (35 %).

Tableau 13
Évolution de divers paramètres financiers chez les acheteurs de maisons neuves,
Québec, 1983-1998 (en dollars de 1998¹)

Paramètre financier	1983	1985	1987	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Prix d'achat moyen	83 000	95 000	132 000	132 000	130 000	109 000	106 000	106 000	109 000	110 000	108 000	116 000	117 000
Nouvel acheteur	80 000	89 000	116 000	114 000	110 000	102 000	94 000	95 000	100 000	100 000	101 000	104 000	108 000
Acheteur expérimenté	95 000	106 000	146 000	156 000	158 000	122 000	128 000	129 000	125 000	135 000	123 000	135 000	133 000
Maison individuelle	87 000	97 000	136 000	138 000	133 000	112 000	112 000	111 000	113 000	114 000	112 000	120 000	120 000
Copropriété	73 000	86 000	112 000	102 000	117 000	92 000	91 000	91 000	95 000	96 000	97 000	100 000	105 000
Mise de fonds moyenne	25 000	29 000	55 000	51 000	44 000	29 000	34 000	32 000	33 000	31 000	31 000	34 000	35 000
Nouvel acheteur	21 000	21 000	34 000	26 000	25 000	19 000	18 000	16 000	18 000	17 000	18 000	18 000	23 000
Acheteur expérimenté	39 000	43 000	73 000	82 000	73 000	49 000	63 000	64 000	62 000	68 000	55 000	61 000	57 000
Maison individuelle	25 000	29 000	57 000	54 000	45 000	30 000	35 000	33 000	34 000	32 000	32 000	34 000	35 000
Copropriété	25 000	27 000	45 000	36 000	43 000	24 000	32 000	27 000	31 000	28 000	25 000	32 000	36 000
Coût hypothécaire annuel²	8 700	9 700	11 900	12 500	12 200	9 700	8 800	8 500	9 100	9 500	8 700	8 800	8 900
Nouvel acheteur	8 700	9 700	11 600	12 400	11 800	9 800	8 700	8 400	9 100	9 400	8 600	8 600	8 500
Acheteur expérimenté	8 800	9 500	12 000	12 600	12 800	9 500	9 000	8 600	9 200	10 000	8 900	9 200	9 600
Maison individuelle	9 400	10 100	11 900	12 800	12 500	9 900	9 300	8 800	9 400	9 900	8 900	9 100	9 100
Copropriété	7 000	8 100	10 300	10 300	10 800	8 400	7 400	7 300	7 900	8 300	7 900	7 500	7 700

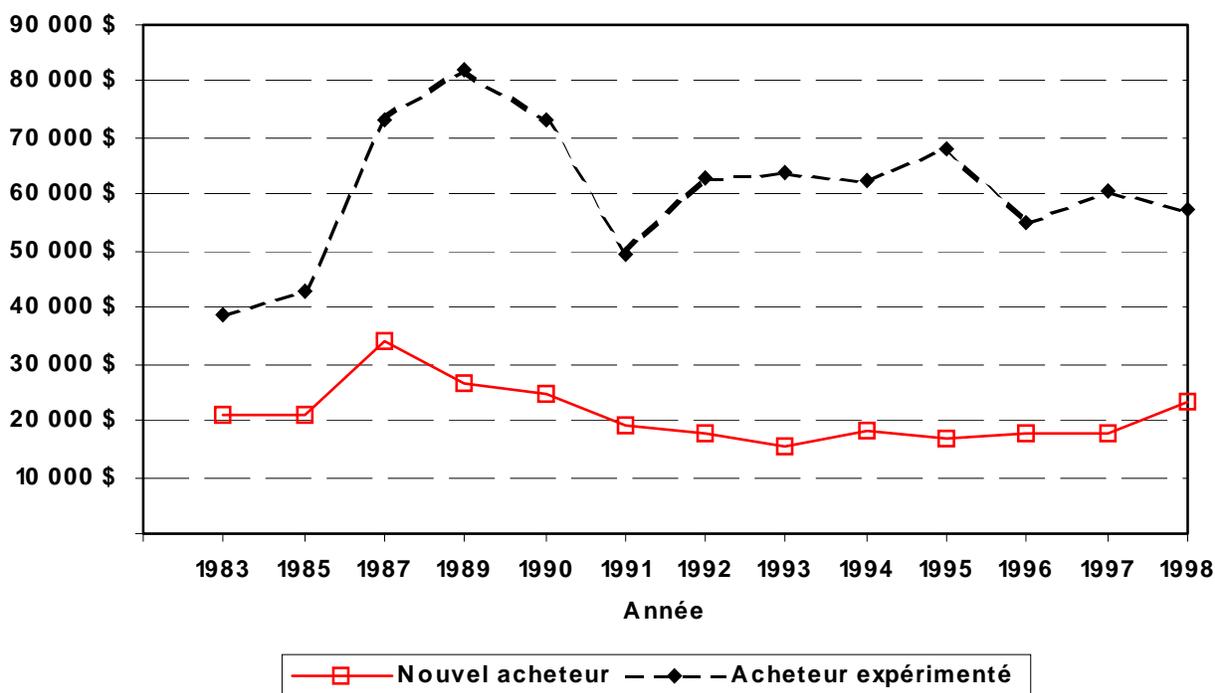
1 Les données ont été transformées en dollars de 1998 en utilisant l'indice des prix à la consommation du Québec.

2 Incluant le capital, les intérêts et les taxes si elles sont comprises dans le paiement hypothécaire. Les propriétaires qui ont payé leur maison comptant sont exclus de cette compilation.

En ce qui concerne la mise de fonds moyenne, on observe les mêmes tendances générales que pour le prix d'achat moyen. Cependant, le mouvement à la hausse, durant les années 1980, est plus prononcé, car la mise de fonds moyenne, à la fin de cette décennie, se situait à un niveau plus de deux fois supérieur à celui qu'on observe en début de période. Lorsqu'on analyse l'évolution de cette mise de fonds selon la typologie de l'acheteur, on constate cependant une différence importante entre les nouveaux acheteurs et les acheteurs expérimentés (voir graphique 3). Pour les nouveaux acheteurs, la mise de fonds s'est située en deçà de 20 000 \$ entre 1991 et 1997, soit un niveau sensiblement inférieur à celui du milieu des années 1980, et, en 1998, la mise de fonds (23 000 \$) est d'à peine 10 % supérieure à celle de 1983 (21 000 \$). Pour les acheteurs expérimentés, la situation est assez différente car, malgré une baisse depuis la fin des années 1980, la mise de fonds moyenne est, en 1998, de 46 % plus élevée que ce qu'elle était en 1983.

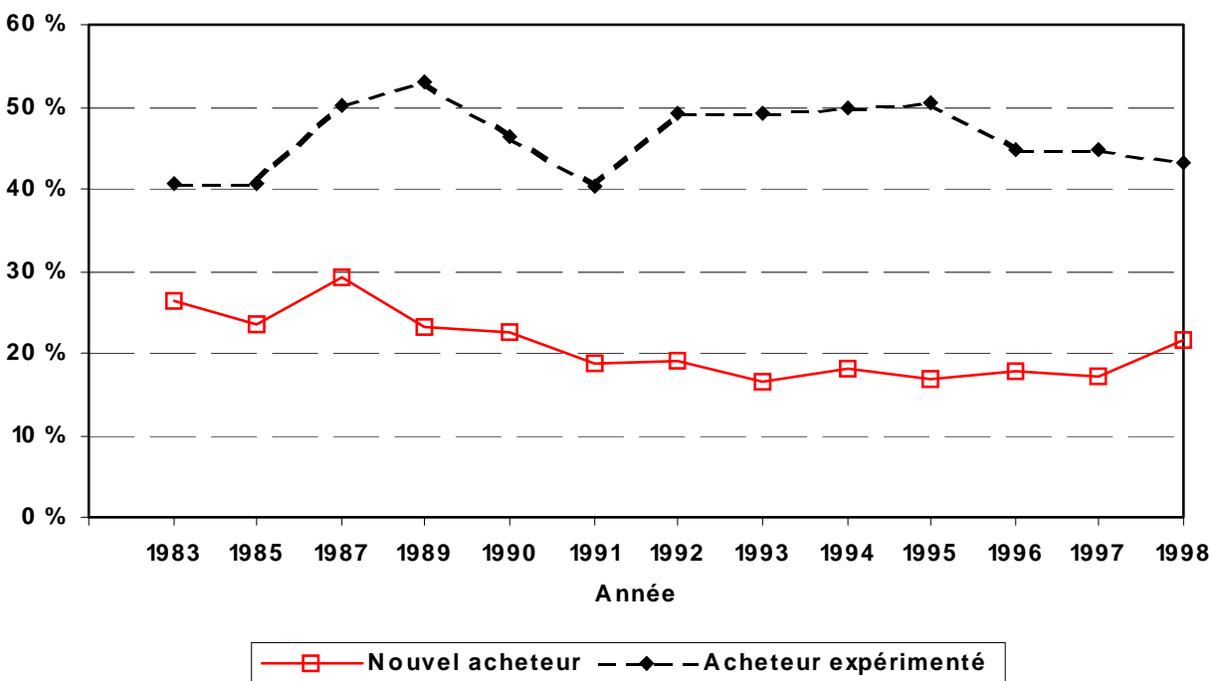
Graphique 3

Mise de fonds moyenne selon le type d'acheteur, Québec, 1983-1998 (en dollars de 1998)



L'analyse du rapport entre la mise de fonds moyenne et le prix d'achat moyen est une autre façon d'évaluer l'évolution de la mise de fonds. Pour les acheteurs expérimentés, cette proportion a varié entre 40 % et 53 % mais n'a pas suivi de tendance marquée ; elle a oscillé autour de 50 % de 1992 à 1995 et a décliné largement depuis lors pour se situer à 43 % en 1998. Pour le nouvel acheteur, la situation est tout autre : après avoir oscillé entre 24 % et 29 % avant 1987, le rapport a diminué progressivement par la suite pour se situer à son plus bas niveau en 1993, soit 16,1 %. Entre 1992 et 1997, ce rapport a oscillé entre 16 % et 18,5 % pour ne dépasser à nouveau 20 % qu'en 1998 (voir graphique 4).

Graphique 4
Rapport entre la mise de fonds moyenne et le prix d'achat moyen selon le type d'acheteur,
Québec, 1983-1998



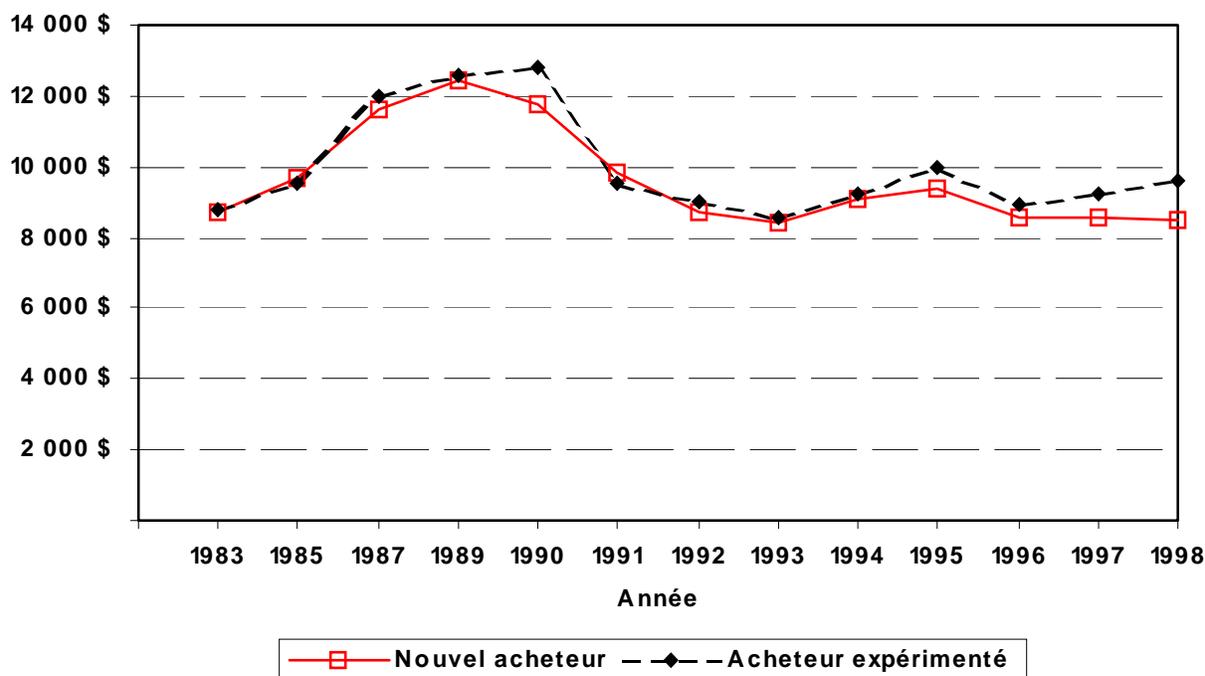
Dans la mesure où elles sont compilées à l'intérieur du sous-ensemble d'acheteurs ayant dû négocier un emprunt hypothécaire, les statistiques au sujet du coût hypothécaire annuel moyen sont particulièrement intéressantes en ce qui concerne les nouveaux acheteurs qui, en très grande majorité, n'ont pu acheter leur résidence au comptant. Cette variable permet en effet d'illustrer les

répercussions, bénéfiques pour les nouveaux acheteurs, de la tendance à la baisse des taux hypothécaires durant la période étudiée.

On peut ainsi observer que les nouveaux acheteurs, malgré la hausse du prix des maisons et celle de leur mise de fonds, doivent faire face, en 1998, à des paiements hypothécaires qui, en termes réels, sont légèrement plus faibles que ceux qu'ils devaient assumer en début de période (8 700 \$ en 1983 par rapport à 8 500 \$ en 1998).

Le graphique 5 permet en outre d'observer que l'évolution du coût hypothécaire annuel moyen pour le nouvel acheteur suit une trajectoire presque identique à celle qui concerne l'acheteur expérimenté. On constate ainsi que l'acheteur expérimenté acquiert une résidence généralement plus coûteuse mais qu'il peut néanmoins se retrouver avec des remboursements hypothécaires similaires à ceux du nouvel acheteur grâce aux liquidités provenant de la vente de son ancienne maison.

Graphique 5
Coût hypothécaire annuel moyen selon le type d'acheteur,
Québec, 1983-1998 (en dollars de 1998)



CONCLUSION

En plus de donner une image ponctuelle des principales caractéristiques des acheteurs de maisons neuves, cette enquête annuelle permet d'observer les changements sur ce marché.

Le marché de la maison neuve a été encore dominé par les nouveaux acheteurs en 1998, ces derniers ayant accaparé 64 % du marché. On constate aussi que ces nouveaux acheteurs se sont prévalus largement des incitatifs financiers à l'achat d'une première résidence et, plus particulièrement, d'une première résidence nouvellement construite. En particulier, il importe de noter qu'une majorité de nouveaux acheteurs ont eu recours au REER pour financer une partie de la mise de fonds. Ces nouveaux acheteurs ayant eu recours au REER achètent une résidence légèrement plus dispendieuse et, comme leur mise de fonds personnelle est limitée, ils doivent assumer une hypothèque plus élevée.

Par ailleurs, plusieurs facteurs influencent le choix de la localisation d'une résidence. Mais le prix demandé et le type de maison sont les motifs jugés les plus importants alors que tant la proximité des espaces culturels et celle des parents ou amis que la qualité des écoles et des garderies et l'accès facile au transport en commun jouent un rôle nettement effacé.

En ce qui concerne l'évolution de cette clientèle au cours de la période étudiée, on note, comme dans l'ensemble de la société, un vieillissement progressif de l'acheteur moyen, bien que les acheteurs de maisons neuves demeurent relativement jeunes. En outre, l'importance de la copropriété n'est certainement pas indépendante de la présence accrue des personnes seules sur le marché de la résidence nouvellement construite.

Quant au prix moyen des nouvelles constructions, après une relative stabilité entre 1991 et 1996, on observe un relèvement significatif de celui-ci en 1997 et en 1998. Cette hausse est un autre élément qui confirme que les conditions économiques générales s'améliorent sensiblement en cette fin de décennie.