



PROFESSIONNELS
HYPOTHÉCAIRES
DU CANADA

Évolution rapide des attentes dans le marché de l'habitation

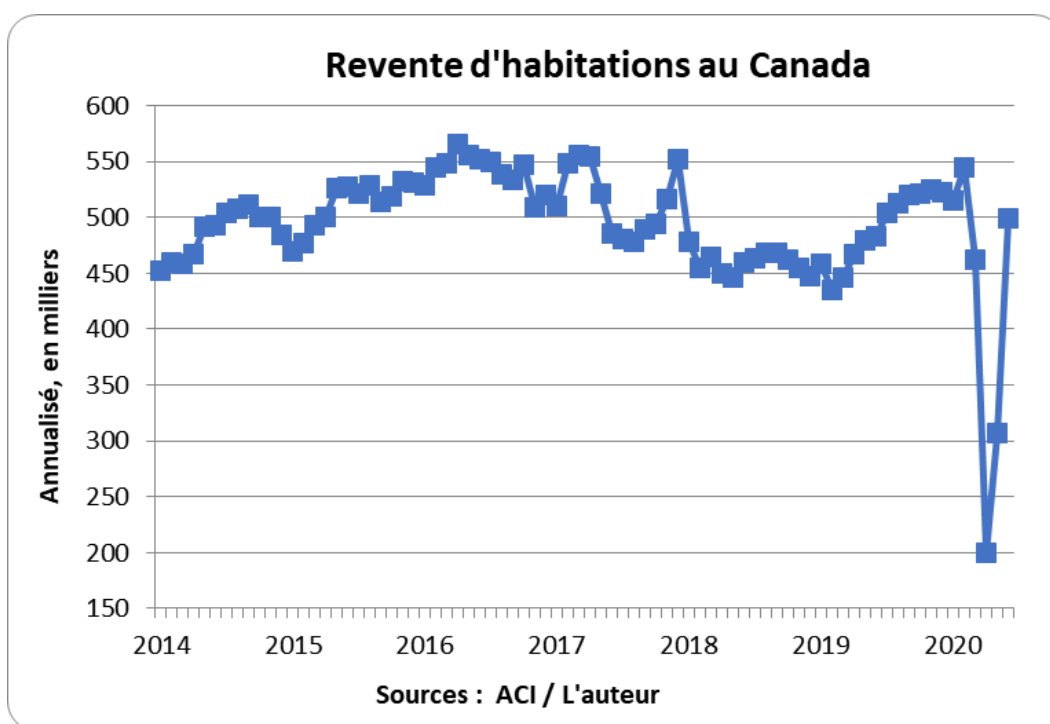
AOÛT 2020

Préparé par :
Will Dunning
Économiste en chef



1.0 Introduction

L'urgence de la COVID-19 a entraîné des changements extrêmement volatils dans le marché de l'habitation. Comme on peut le voir dans le tableau ci-dessous, l'activité du marché de la revente telle que rapportée par l'Association canadienne de l'immeuble (ACI) a chuté très fortement en avril pour atteindre un taux annualisé de 200 000. Elle a repris un peu en mai (307 000) et plus substantiellement en juin (500 000). Pour l'ensemble du deuxième trimestre de cette année, les ventes se sont produites à un taux moyen annualisé d'environ 335 000. En revanche, en regardant les ventes des 20 dernières années, puis en faisant un ajustement pour la croissance de la population, le taux de vente moyen à long terme est d'environ 525 000. Pour l'ensemble du deuxième trimestre, les ventes étaient inférieures de 37 % à cette moyenne ajustée en fonction de la population. Pour le mois de juin, le taux de vente de 500 000 était inférieur de 5 % à la moyenne.



L'une des raisons pour lesquelles nous examinons les tendances économiques est que, la plupart du temps, le passé récent nous donne des indices raisonnablement fiables sur ce qui pourrait se produire dans un proche avenir. Ce n'est pas le cas en ces temps extrêmement anormaux. Pour chaque mois depuis février, les nouvelles données sur les ventes ont échoué lamentablement à prédire ce qui allait se passer au cours du mois suivant. À ce stade, il est impossible d'établir avec confiance des prévisions pour le marché de l'habitation en raison de l'extrême incertitude au sujet des facteurs clés qui influenceront sur les décisions des consommateurs.

Grâce à ce rapport et aux mises à jour futures, Professionnels hypothécaires du Canada tente de créer de nouvelles données qui aideront à suivre l'évolution des attentes des Canadiens envers le marché de l'habitation. Étant donné la difficulté actuelle de prédire les résultats du marché, nous surveillerons plutôt l'évolution du marché avec la présente série de rapports. Celui-ci sera le premier d'une série de quatre qui sonderont les Canadiens aux six semaines et interpréteront leurs réponses avec les données de vente disponibles, pour mesurer l'impact de la crise de la COVID-19 sur le sentiment général envers l'accession à la propriété au Canada.

Le présent rapport utilise les données d'un sondage mené auprès de 1 046 Canadiens entre le 29 juin et le 13 juillet.

Nos enquêtes antérieures ont généralement porté sur l'ensemble de la population. Dans cette enquête, nous avons choisi de nous concentrer sur deux groupes : les non-propriétaires qui pensent qu'ils pourraient acheter une maison au cours des trois prochaines années, et les titulaires de prêts hypothécaires (qui, selon leur situation, pourraient avoir de la difficulté à faire leurs paiements pendant cette période d'urgence).

En raison de l'étroitesse de l'échantillon utilisé ici, les lecteurs doivent être conscients qu'aucune des constatations ne s'applique à l'ensemble de la population — elles sont spécifiques aux deux groupes qui ont été interrogés. Pour cette raison, les lecteurs ne doivent pas comparer ces données à nos recherches antérieures. Dans la mesure du possible, nous comparons ces nouvelles estimations avec les données antérieures pour les mêmes sous-ensembles de population.

Le présent rapport comprend quatre grandes sections qui mettent en lumière les opinions et les attentes des consommateurs.

Comment la COVID-19 a affecté l'emploi et les revenus

Parmi la population que nous avons sondée, les données indiquent qu'un peu plus de la moitié (54 %) n'ont pas connu de réduction de leur revenu à la suite de la COVID-19. Environ un cinquième (21 %) ont vu leur revenu diminuer (parce qu'ils ont été mis à pied ou que leur emploi est moins payant) et 16 % ont indiqué qu'ils ne travaillaient pas auparavant. Neuf pour cent ont indiqué qu'ils avaient subi un autre impact.

Attentes envers l'achat d'habitations

Nous avons été surpris par les réponses qui montrent des attentes plus élevées à l'égard de l'achat d'habitations dans un proche avenir : parmi les non-propriétaires, l'attente d'acheter dans la prochaine année a doublé, passant de 7 % à la fin de l'année dernière au taux actuel de 14 %. On observe aussi une hausse des attentes d'achat pour les personnes qui sont déjà propriétaires de leur maison.

Comme nous le verrons dans le corps du présent rapport, ces attentes accrues pourraient refléter la forte réduction des taux d'intérêt hypothécaires, ainsi que le désir de passer à des situations où la distanciation sociale est plus facile. Mais, comme on l'a aussi expliqué, un désir accru d'acheter des maisons n'entraînera pas nécessairement plus d'achats réels.

Quoi qu'il en soit, les données de l'enquête indiquent que — jusqu'à maintenant, du moins — le désir accru d'acheter des maisons n'est que partiellement attribuable à la COVID-19.

Attitudes et attentes sur les thèmes reliés aux marchés de l'habitation et au crédit hypothécaire

Pendant une décennie, nos enquêtes auprès des consommateurs ont sondé les opinions sur certaines questions liées à l'habitation et au crédit hypothécaire. Les nouvelles données indiquent qu'en général, les opinions ne sont pas devenues plus négatives au cours de cette période d'urgence :

- Les emprunteurs éprouvent moins de regrets.
- Les propriétaires de maison ne s'inquiètent pas davantage de leur capacité à résister à un ralentissement du marché de l'habitation. Toutefois, ils montrent une légère perte de confiance à l'égard de l'impact de taux d'intérêt plus élevés.
- On observe encore un degré élevé de confiance que l'immobilier est un bon investissement à long terme.
- On continue de croire que les prêts hypothécaires sont de « bonnes dettes ».
- Comme on pouvait s'y attendre, la confiance envers les perspectives économiques a diminué. Toutefois, il pourrait être surprenant que le degré de confiance soit presque exactement au niveau neutre.
- On est maintenant plus convaincu que la période actuelle est propice à l'achat d'une maison ou d'un condominium.
- Les attentes envers la croissance des prix des maisons ont fortement diminué, mais la note moyenne est encore supérieure au niveau neutre, ce qui signifie qu'on s'attend à ce que les prix continuent d'augmenter, mais pas aussi rapidement que par le passé.
- En ce qui concerne les taux d'intérêt : chaque fois que nous avons posé la question, les réponses ont montré une attente de hausse des taux. Cette fois-ci ne fait pas exception, bien que ces nouvelles données indiquent que le montant d'augmentation prévu pourrait être le plus faible que nous ayons jamais vu.
- Les Canadiens continuent de voir l'accession à la propriété comme un premier lieu de résidence et, accessoirement, comme un investissement. Au cours de la pandémie de COVID-19, l'opinion n'a pas bougé : la propriété domiciliaire représente 75 % des habitations et 25 % des « investissements ».
- Très peu de Canadiens regrettent d'être devenus propriétaires, et cette opinion n'a pas changé.

Opinions sur le programme de report des paiements hypothécaires

Une grande majorité de détenteurs de prêts hypothécaires (72 %) s'attend à n'avoir « aucune difficulté » à faire leurs paiements, et 23 % s'attendent à « une certaine difficulté ». Cela laisse 5 % qui s'attendent à un degré plus élevé de difficulté.

Les opinions au sujet du programme de report des paiements hypothécaires sont mitigées.

- La part des détenteurs de prêts hypothécaires qui voient le programme comme un soutien (54 %) est près du double de la part qui croit qu'il profite des consommateurs (28 %). Très peu (3 %) croient que le programme ne devrait pas être autorisé.
- Le sondage demandait des opinions sur ce qui motive les banques à permettre les reports, à partir d'une liste de cinq options. Un peu plus de la moitié (54 %) ont choisi l'un des motifs altruistes et 29 % ont choisi des motifs égoïstes. Dix-sept pour cent ont convenu que les banques ne faisaient que ce que le gouvernement voulait qu'elles fassent.

Comme nous l'avons dit, nous avons l'intention de mener le même sondage trois fois de plus, à six semaines d'intervalle, pour suivre l'évolution de la confiance envers le marché, les programmes de report et l'accession à la propriété. Il sera intéressant de voir comment les attitudes des consommateurs peuvent changer avec les pressions concurrentielles de l'évolution de la pandémie, de la réouverture des économies et de l'expiration des programmes de report des paiements hypothécaires.

Professionnels hypothécaires du Canada

Professionnels hypothécaires du Canada est l'association nationale du secteur hypothécaire qui représente environ 12 000 personnes et 1 000 entreprises, y compris des courtiers en hypothèques, des prêteurs, des assureurs et des fournisseurs de services de l'industrie. Nos membres constituent le réseau de conseillers hypothécaires le plus vaste et le plus respecté au Canada. PHC représente les intérêts de ses membres auprès des gouvernements, des organismes de réglementation, des médias et des consommateurs. Ensemble, nous sommes déterminés à maintenir des normes élevées en matière de déontologie, de protection des consommateurs et de pratiques exemplaires.

L'Association assure l'efficacité du marché hypothécaire par les moyens suivants :

- Elle sensibilise les consommateurs aux avantages de traiter avec les courtiers hypothécaires ;
- Elle défend les intérêts des membres dans les dossiers législatifs et réglementaires ;
- Elle développe, contrôle et promeut les normes et la déontologie de son secteur ;
- Elle livre des informations récentes et pertinentes aux membres et aux emprunteurs hypothécaires.

L'auteur

Will Dunning est un économiste qui se spécialise depuis 1982 dans l'analyse et la prévision des marchés de l'habitation. En plus d'agir comme économiste en chef de Professionnels hypothécaires du Canada, il dirige la maison d'experts-conseils en analyse économique Will Dunning inc.

Bond Brand Loyalty

Bond Brand Loyalty est une agence mondiale d'expérience client et d'engagement appartenant à des intérêts canadiens qui se spécialise dans la fidélisation de la marque pour les marques les plus influentes et les plus précieuses au monde. Elle établit des relations mesurables, authentiques et durables grâce à une combinaison de services qui comprennent la recherche marketing, les solutions de fidélisation, la mesure de l'expérience client, le marketing et la gestion, l'analyse de la clientèle, les expériences de marque en direct et les plateformes technologiques exclusives.

Avertissement

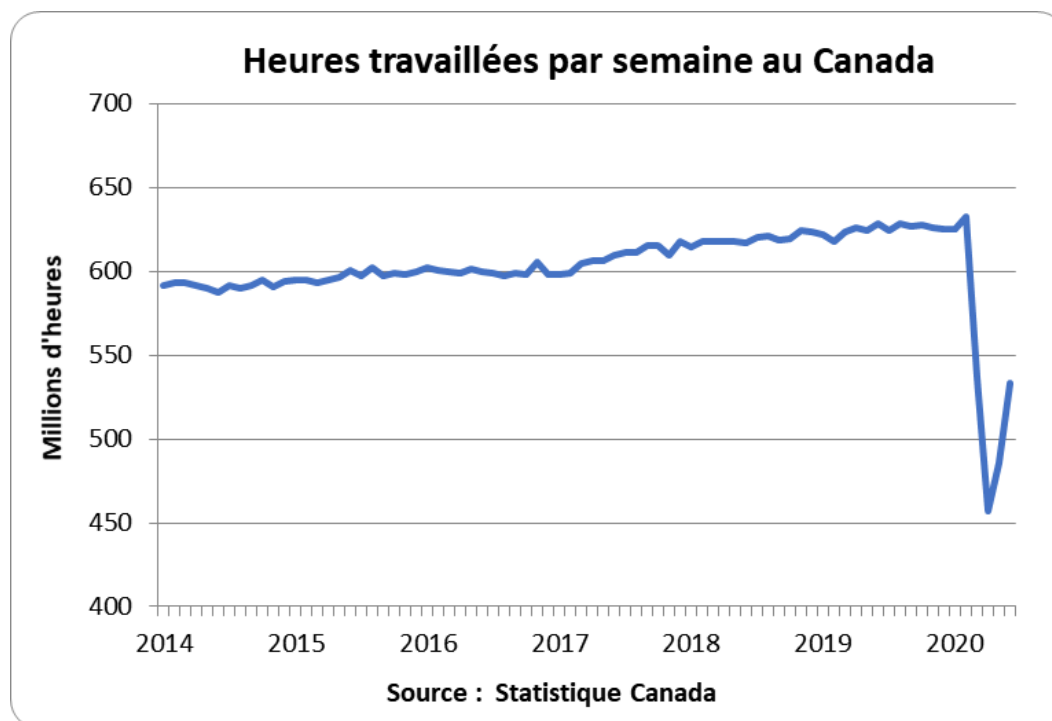
Le présent rapport a été compilé en s'appuyant sur des données et des sources que l'on estime fiables. Ni Professionnels hypothécaires du Canada, ni Bond Brand Loyalty, ni Will Dunning, ni Will Dunning Inc. n'acceptent de responsabilité pour les données ou les conclusions que contient cette étude.

Les opinions et les conclusions qui figurent dans ce rapport sont celles de l'auteur et ne reflètent pas forcément celles de Professionnels hypothécaires du Canada ni celles de Bond Brand Loyalty.

2,0 Évolution de l'emploi

L'urgence de la COVID-19 a affecté très profondément l'économie canadienne (bien que l'évolution des données montre des signes de reprise).

En ce qui concerne le soutien de la demande de logements (pour la propriété et la location), la situation de l'emploi joue un rôle clé. Cette situation peut être représentée à l'aide de plusieurs statistiques. Le tableau ci-dessous utilise le nombre total d'heures travaillées au Canada, selon les estimations de l'Enquête sur la population active de Statistique Canada. Selon ces estimations, en avril, le nombre total d'heures de travail hebdomadaires était inférieur de 28 % à celui de février. En juin, un rétablissement partiel a laissé un total d'heures inférieur de 16 % à celui de février.



Notre sondage a demandé aux Canadiens comment leur « situation d'emploi » (et, le cas échéant, celle de leur partenaire) avait changé à la suite de la COVID-19. Neuf options, plus une catégorie « autre », ont été fournies. Le tableau ci-dessous résume les résultats pour les répondants et leurs partenaires. Au bas du tableau, les options de réponse ont été groupées en grands groupes.¹

¹ Parmi les sommes partielles : « Un revenu similaire (ou plus) » combine « Gagner un montant d'argent similaire à ce qu'il était », « J'ai été mis à pied, mais je suis de retour au travail pour le même montant » et « J'ai été mis à pied, mais je suis de retour au travail pour plus d'argent ». La catégorie « Revenu altéré » comprend cinq options, allant de « Travailler un montant similaire, mais pour moins d'argent » à « Été mis à pied, mais je travaille de nouveau pour moins d'argent ».

Ces réponses indiquent que les propriétaires d'habitations ont été moins gravement touchés que les locataires et les autres (les personnes qui ne sont pas propriétaires ou locataires, comme celles qui vivent avec leurs parents). Parmi les propriétaires, plus de la moitié gagnent le même revenu ou plus qu'auparavant. Pour les deux groupes de non-propriétaires, moins de la moitié gagnent le même revenu ou plus.

Tableau 2-1
Changements dans la situation d'emploi en raison de COVID-19

<i>Variation</i>	<i>Propriétaires</i>	<i>Locataires</i>	<i>Autres</i>	<i>Total</i>
Ne travaillait pas avant la COVID-19.	16 %	15 %	8 %	16 %
Gagne autant d'argent qu'avant.	55 %	40 %	42 %	51 %
Travaille autant qu'avant, mais pour moins d'argent.	4 %	5 %	3 %	4 %
Travaille moins d'heures maintenant et gagne moins d'argent.	8 %	8 %	4 %	8 %
Mis à pied temporairement.	6 %	7 %	9 %	7 %
Mis à pied en permanence.	1 %	3 %	5 %	2 %
Mis à pied, mais de retour au travail pour moins d'argent.	1 %	2 %	2 %	1 %
Mis à pied, mais de retour au travail pour le même montant.	1 %	7 %	3 %	3 %
Mis à pied, mais de retour au travail pour un meilleur salaire.	0 %	1 %	0 %	1 %
Autre	7 %	11 %	25 %	9 %
Total partiel				
Revenu similaire (ou plus)	57 %	48 %	45 %	54 %
Revenu altéré	20 %	26 %	22 %	21 %
Ne travaillait pas avant la COVID-19.	16 %	15 %	8 %	16 %
Autre	7 %	11 %	25 %	9 %
Total	100 %	100 %	100 %	100 %
Source : Sondage de Professionnels hypothécaires du Canada, milieu de 2020 ; estimations par l'auteur.				

Ces données d'enquête sont largement cohérentes avec d'autres recherches qui ont été publiées sur les changements dans la situation de l'emploi, qui montrent que les impacts sur l'emploi ont été les pires pour les groupes qui louent généralement (les jeunes et les personnes qui travaillent dans les industries qui ont de faibles salaires).

3,0 Attentes envers l'achat d'habitations

La présente enquête a porté sur les attentes concernant l'achat d'habitations.

Les nouvelles données indiquent qu'il y a eu une augmentation du pourcentage de Canadiens qui s'attendent à acheter une maison dans l'année à venir (première rangée de données dans le tableau suivant) et dans les deux années suivantes (deuxième rangée).

Les données de la nouvelle enquête indiquent que le pourcentage de non-propriétaires qui prévoient acheter une maison dans l'année à venir a doublé (passant de 7 % dans les deux enquêtes précédentes à 14 % dans celle-ci). De même, il y a eu une forte baisse du pourcentage de ceux qui s'attendent à ne jamais acheter une maison (troisième rangée avant la fin des données).²

Les données montrent également une augmentation de la part des propriétaires (qui ont des prêts hypothécaires) qui s'attendent à acheter, soit en vendant leur maison actuelle et en achetant une nouvelle, soit en achetant une propriété supplémentaire.

Il est difficile d'interpréter les nouvelles données.

- Il est possible que l'évolution de l'urgence ait poussé plus de non-propriétaires à décider qu'ils voulaient acheter des maisons (par exemple, à quitter un immeuble d'appartements, où la distanciation sociale est difficile, vers un environnement de faible densité).
- Dans le même temps, des taux d'intérêt plus bas rendent la propriété plus abordable.
- Nous devons aussi garder à l'esprit que ce ne sont pas tous ceux qui s'attendent à acheter qui ont des chances réalistes de le faire. En outre, certaines personnes, lorsqu'elles étudient leurs options, peuvent décider de ne pas acheter. Elles pourraient aussi découvrir qu'en raison des tests de résistance hypothécaire, elles seraient incapables d'obtenir le financement dont elles auraient besoin.
- Par conséquent, ce ne sont pas toutes les personnes qui s'attendent à acheter des maisons qui achèteront dans les délais qu'elles ont indiqués.
- De plus, il s'agit de données provenant d'une enquête par sondage, et ces enquêtes produisent parfois des aberrations ou des estimations inexactes.

² Dans cette nouvelle enquête, notre ensemble de données final inclut les non-propriétaires seulement s'ils s'attendent à acheter au cours des cinq prochaines années. Mais, en menant l'enquête, nous avons contacté un échantillon plus vaste de non-propriétaires, afin de leur demander s'ils s'attendaient à acheter (les non-propriétaires qui ne s'attendent pas à acheter au cours des cinq prochaines années ont ensuite été retirés du reste de l'enquête). Les données présentées dans ce tableau pour les non-propriétaires sont basées sur l'ensemble des non-propriétaires à qui cette question de sélection a été posée.

- Bien que nous ne sachions pas au juste comment interpréter ces estimations de notre nouvelle enquête, il pourrait devenir très intéressant de suivre l'évolution des données à l'avenir.

Tableau 3-1
Réponses des consommateurs aux attentes d'achat d'un logement,
Selon la date du sondage

<i>Période d'achat prévue</i>	<i>Non-propriétaires</i>			<i>Propriétaires d'habitations (avec des prêts hypothécaires)</i>		
	<i>Automne 2018</i>	<i>Fin de 2019</i>	<i>Milieu de 2020</i>	<i>Automne 2018</i>	<i>Fin de 2019</i>	<i>Milieu de 2020</i>
Dans la prochaine année	7 %	7 %	14 %	8 %	7 %	9 %
Au cours des deux prochaines années	16 %	19 %	23 %	10 %	11 %	14 %
Dans les cinq prochaines années	27 %	22 %	27 %	23 %	25 %	23 %
Au cours des 10 prochaines années	19 %	15 %	15 %	16 %	15 %	15 %
Quelque part après les 10 prochaines années	7 %	6 %	7 %	22 %	20 %	19 %
Jamais	26 %	32 %	14 %	20 %	23 %	19 %
Total	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %
Total partiel — 5 prochaines années	49 %	47 %	64 %	41 %	43 %	47 %

Source : Sondage de Professionnels hypothécaires du Canada, milieu de 2020 ; estimations par l'auteur.

On a demandé aux personnes qui avaient indiqué qu'elles s'attendaient à acheter au cours des trois prochaines années « Pour laquelle des raisons suivantes envisagez-vous d'acheter ? » Sept options plus « autre » ont été proposées. Comme le montre le tableau suivant, parmi les propriétaires, la raison la plus souvent sélectionnée était « Ma maison actuelle n'est plus convenable (c.-à-d. taille, emplacement) ». Parmi les non-propriétaires, la raison la plus commune était « Je veux vivre dans une maison plus agréable ». Et pour les autres personnes (qui ne sont ni propriétaires ni locataires, ce qui signifie généralement qu'ils vivent avec leurs parents) la raison la plus commune était « autre ».

Pour les personnes qui choisissent « autre » comme réponse, il y avait une option d'insérer la raison. Parmi les non-répondants (« autres »), les réponses originales les plus courantes se rapportaient au désir de quitter le domicile parental. Parmi les locataires, les « autres » réponses

portaient surtout sur le fait de ne pas vouloir louer ou de vouloir posséder. Pour les propriétaires actuels, il n’y avait qu’une poignée d’autres réponses.

Tableau 3-2
Raisons de vouloir acheter une habitation, selon le mode d’occupation actuel

	Propriétaires	Locataires	Autre
1. Les faibles taux d’intérêt font de la période actuelle un bon moment pour acheter.	10 %	12 %	12 %
2. La situation fait de la période actuelle un bon moment pour conclure une entente.	11 %	14 %	15 %
3. Mon logement actuel n’est plus convenable (c.-à-d. taille, emplacement).	38 %	14 %	12 %
4. Je veux vivre dans un meilleur logement.	13 %	28 %	16 %
5. Je veux vivre dans un endroit moins cher.	9 %	11 %	4 %
6. Je n’ai plus les moyens d’acheter ma maison actuelle.	3 %	2 %	0 %
7. Je veux être plus proche de mes amis et de ma famille.	5 %	3 %	8 %
Autre	10 %	17 %	33 %
Total	100 %	100 %	100 %
Source : Sondage de Professionnels hypothécaires du Canada, milieu de 2020 ; estimations par l’auteur.			

À ceux qui ont indiqué que la maison actuelle n’est plus convenable, nous avons demandé les raisons pour lesquelles leur maison ne convenait plus. Les gens pouvaient choisir n’importe quelle (une ou plusieurs) raison, dans une liste de huit, plus « autre ».

Dans le tableau ci-dessous, les résultats sont résumés de deux façons. Le premier bloc (les deux premières colonnes de données) résume les réponses en pourcentage de ceux qui considèrent leur logement comme inadéquat. Le deuxième bloc montre les réponses en pourcentage de l’échantillon total (de personnes qui s’attendent à déménager au cours des trois prochaines années).

En concevant cette partie de l’enquête, nous nous sommes demandés dans quelle mesure les gens trouvaient leur logement actuel inadéquat pour des raisons liées à la COVID-19. Cette considération a donné lieu à certaines des options de réponse qui ont été offertes (en particulier les options qui sont numérotées 1, 5, 6 et 7 dans le tableau suivant). Les réponses suggèrent que, jusqu’à maintenant, la COVID-19 a eu un certain effet sur le désir des gens de déménager. La raison la plus importante liée à la COVID-19 est que 12 % des propriétaires qui s’attendent à déménager ont indiqué que le fait de travailler à la maison entraîne un besoin d’espace additionnel. Pour les non-propriétaires, cette raison a été indiquée par seulement 4 % des personnes qui s’attendaient à acheter. En combinant les réponses, 20 % des propriétaires qui

s'attendaient à acheter ont indiqué une ou plusieurs raisons de « convenance » 1, 5, 6 ou 7. Parmi les non-propriétaires qui s'attendaient à acheter, seulement 8 % ont choisi l'une ou plusieurs de ces raisons.

Une autre réponse importante est que 12 % des propriétaires qui s'attendent à acheter indiquent une « autre » raison ». En regardant les réponses écrites, de loin la raison « autre » la plus commune est que les changements de circonstances familiales entraînent un besoin de plus d'espace.

Tableau 3-3
Raisons pour lesquelles le logement actuel ne convient pas

	% des réponses inappropriées		% de ceux qui s'attendent à acheter dans les trois prochaines années	
	Propriétaires	Non-propriétaires	Propriétaires	Non-propriétaires
1. Passer plus de temps à la maison signifie avoir besoin de plus d'espace.	31 %	33 %	12 %	4 %
2. Je n'ai pas besoin de tout l'espace que j'ai.	12 %	10 %	5 %	1 %
3. Je dois être plus près de mon lieu de travail.	6 %	17 %	2 %	2 %
4. Plus besoin d'être aussi près de mon lieu de travail.	6 %	7 %	2 %	1 %
5. Je veux vivre à un endroit où la distanciation sociale est plus facile (c.-à-d. pas d'ascenseurs, moins ou pas de colocataires, moins de trottoirs et de magasins bondés, etc.).	9 %	7 %	3 %	1 %
6. En temps de quarantaine, la propriété ne soutient pas ma santé mentale ou ne fournit pas suffisamment d'espace extérieur (p. ex., un jardin, un balcon, une terrasse, etc.).	15 %	17 %	6 %	2 %
7. L'espace n'est pas propice à l'inclusion d'une aire de travail dédiée et ne peut pas être ou n'est pas facile à modifier.	17 %	24 %	6 %	3 %
8. Je veux moins dépendre du transport en commun.	6 %	5 %	2 %	1 %
Autre	31 %	29 %	12 %	4 %
Total partiel – Une ou plusieurs raisons 1, 5, 6 ou 7	54 %	60 %	20 %	8 %

Source : Sondage de Professionnels hypothécaires du Canada, fin de 2019 et milieu de 2020 ; estimations par l'auteur.

Le sondage a demandé aux personnes qui s'attendent à acheter une maison à tout moment « Quel impact COVID-19 a-t-elle eu sur cette décision ? » Comme le montre le tableau suivant, parmi les personnes qui sont actuellement propriétaires de leur maison, les trois quarts considèrent que leur décision n'est pas affectée par la COVID-19. D'autre part, parmi les non-propriétaires, une

part importante indique qu'ils doivent retarder leur achat. Comme on l'a montré plus tôt, l'impact de la COVID-19 sur l'emploi et les revenus a été pire pour les non-proprétaires que pour les propriétaires.

Tableau 3-4
Impact de la COVID-19 sur les attentes concernant l'achat d'habitations,
par mode d'occupation actuel

	Propriétaires	Locataires	Autre
Il n'y a eu aucun impact	76 %	37 %	33 %
Je prévois acheter plus tôt que je ne l'aurais fait.	7 %	21 %	16 %
J'ai dû retarder mon achat.	17 %	43 %	51 %
Total	100 %	100 %	100 %

Source : Sondage de Professionnels hypothécaires du Canada, milieu de 2020 ; estimations par l'auteur.

Remarque : Les totaux peuvent ne pas correspondre à 100 % en raison des arrondis.

L'enquête a également demandé aux propriétaires actuels s'ils avaient l'intention de vendre leur maison. Comme on pouvait prévoir, les attentes envers la vente sont très similaires à leurs plans d'achat. Une question de suivi a demandé si la COVID-19 avait affecté ces plans. Une grande majorité (80 %) a indiqué qu'il n'y avait pas d'impact. À peine 6 % ont indiqué qu'ils « prévoyaient vendre plus tôt que je ne l'aurais fait » et 14 % ont dit qu'ils retardaient la vente de leur maison.

En combinant les réponses aux diverses questions sur l'achat et la vente, on observe une hausse des achats et une baisse des inscriptions. Si cela se produisait, il en résulterait un resserrement de « l'équilibre » global du marché, ce qui accentuerait les pressions pour que les prix augmentent. Bien sûr, ces réponses sont fortement influencées par les circonstances actuelles. Les données ne fournissent pas nécessairement de prédictions fiables, parce que nous verrons d'autres changements importants dans les conditions, et donc dans les attentes et les actions des consommateurs. Il se peut entre autres que les non-proprétaires soient actuellement trop optimistes quant à leurs perspectives d'achat de maisons.

Plus important encore, les décisions futures d'acheter et de vendre des maisons seront fortement influencées par l'évolution de la situation de l'emploi, par l'ampleur des besoins en matière de soutien du revenu et par la possibilité de fournir un soutien adéquat. En outre, il sera très important de savoir si les reports de prêt hypothécaire seront nécessaires plus longtemps que prévu et si les périodes de report peuvent être prolongées au besoin.

Bref, une question clé pour l'évolution du marché du logement est de savoir s'il y aura un grand nombre de propriétaires qui seront forcés de vendre leur maison, ou de la reprendre, en raison de difficultés économiques.

Attitudes face aux questions d'actualité

Ce rapport spécial reprend une série de questions qui ont été utilisées depuis 2010 pour enquêter sur les attitudes sur les questions liées aux marchés de l'habitation et des prêts hypothécaires. Les répondants devaient indiquer, sur une échelle de 10 points, dans quelle mesure ils étaient d'accord ou en désaccord avec chaque énoncé. Une réponse de 10 indiquait un accord parfait ; une réponse de 1 marquait un complet désaccord. Une réponse moyenne de 5,5 sur 10 traduisait la neutralité.

Comme on l'a vu dans l'introduction, cette édition de l'enquête a ciblé deux sous-ensembles de la population, plutôt que d'être structurée comme un échantillon « de la population générale ». Par conséquent, les résultats trouvés ici ne doivent pas être comparés aux enquêtes antérieures. Toutefois, pour permettre certaines comparaisons, le premier tableau ci-dessous comprend des ré-estimations, pour les mêmes sous-ensembles de la population, de l'enquête précédente la plus récente (fin de 2019).

Le premier sous-ensemble de la population comprend les propriétaires de maison qui ont des prêts hypothécaires, ou qui n'en ont pas, mais qui ont d'autres dettes associées à la propriété (comme une marge de crédit hypothécaire). Le deuxième sous-ensemble comprend les locataires et les personnes dans d'autres situations de non-propriété (comme vivre avec les parents) qui s'attendent à acheter une maison au cours des trois prochaines années.

Bien sûr, nous sommes vivement intéressés à voir si les résultats actuels diffèrent des résultats d'avant la COVID-19. Ces estimations indiquent ce qui suit :

- On s'entend modérément pour dire que « les faibles taux d'intérêt ont donné accès à la propriété à de nombreux Canadiens qui n'auraient pas dû devenir propriétaires ». Parmi les propriétaires de maison, il n'y a eu qu'un changement mineur dans le niveau d'accord avec cet énoncé. Pour les non-propriétaires, il y a eu une baisse considérable de l'accord. Leur note moyenne de 6,44 sur 10 demeure supérieure au chiffre neutre de 5,5.
- D'autre part, et comme nous l'avons vu dans les enquêtes précédentes, les emprunteurs hypothécaires ont un faible niveau de regret à l'égard de la taille de leurs prêts hypothécaires. Et le niveau de regret a diminué dans cette édition de l'enquête (d'une moyenne de 3,81 à la fin de 2019 à 3,54).
- Comme nous l'avons dit au cours des années précédentes, la combinaison de ces deux questions pose un paradoxe : collectivement, les consommateurs croient que leurs propres choix ont été responsables, mais collectivement ils croient que les autres sont irresponsables. Cette incohérence suggère que ces croyances au sujet d'« autres personnes » sont influencées par les médias et les propos d'experts plus que par des comportements réellement observés.

- La confiance des Canadiens envers leur capacité à résister à un ralentissement du marché de l'habitation (par le biais de la baisse du prix des maisons) n'a pas diminué. Pour les propriétaires de maison, la note moyenne est la même (6,91 sur 10 pour les deux périodes). Pour les non-propriétaires, il y a eu une légère amélioration, de 6,59 à 6,75.
- Pour une proposition similaire « Ma famille serait bien placée pour faire face à une hausse éventuelle des taux d'intérêt hypothécaires », les réponses sont légèrement moins positives et ont diminué par rapport à la fin de 2019. Pour les propriétaires, la réponse moyenne a chuté de 6,39 à 6,11, ce qui demeure légèrement au-dessus du score neutre de 5,5. Pour les non-propriétaires, il y a eu une baisse plus importante, de 5,94 à 5,34, ce qui représente un passage d'un peu au-dessus du point neutre à légèrement au-dessous du point neutre.
- Les Canadiens continuent d'être fortement d'accord avec l'énoncé selon lequel l'immobilier est un bon investissement à long terme, et à ce stade, les scores n'ont pas diminué dans la période COVID-19. La réponse moyenne est restée la même (7,45) et elle a augmenté chez les non-propriétaires (de 7,17 à 7,39).
- Sans surprise, le niveau de confiance envers l'économie a chuté, passant d'un peu au-dessus de la neutralité à la fin de l'année dernière. Mais il pourrait être surprenant que les scores moyens soient très proches du chiffre neutre de 5,5.
- On continue de s'entendre pour dire que les prêts hypothécaires sont de « bonnes dettes ». Les chiffres actuels montrent une légère réduction par rapport à la fin de l'année dernière.
- Une nouvelle question de cette édition de l'enquête demandait comment la COVID-19 a affecté l'anxiété au sujet des finances. Pour les propriétaires de maison, l'impact a été moins important (note moyenne de 5,12) que pour les non-propriétaires (moyenne de 6,25). Les données détaillées montrent que 28 % des répondants sont très anxieux (réponses de 8 à 10). Parmi les propriétaires, 22 % ont une grande anxiété. Chez les non-propriétaires, la part des personnes anxieuses est beaucoup plus élevée, à 40 %. De même, parmi les propriétaires, 33 % ont indiqué qu'ils avaient un faible niveau d'anxiété (scores de 1 à 3 sur 10), mais parmi les non-propriétaires, seulement 20 % ont indiqué un faible niveau d'anxiété. Des niveaux modérés d'anxiété (réponses de 4 à 7) ont été indiqués par 44 % des propriétaires et 40 % des non-propriétaires.

<i>Tableau 4-1</i>				
<i>Résumé des réponses aux questions d'actualité par mode d'occupation</i>				
<i>(Valeurs moyennes sur une échelle de 1 à 10)</i>				
	<i>Propriétaires d'habitations</i>		<i>Non-propriétaires (Achat prévu)</i>	
	<i>Fin de 2019</i>	<i>Été 2020</i>	<i>Fin de 2019</i>	<i>Été 2020</i>
Les faibles taux d'intérêt ont donné accès à la propriété à de nombreux Canadiens qui n'auraient pas dû devenir propriétaires.	6,62	6,65	6,89	6,44
Je regrette d'avoir contracté un prêt hypothécaire aussi gros.	3,81	3,54	S.O.	S.O.
Ma famille serait bien placée pour résister à une baisse éventuelle du prix des maisons.	6,91	6,91	6,59	6,75
Ma famille serait bien placée pour faire face à une hausse éventuelle des taux d'intérêt hypothécaires.	6,39	6,11	5,94	5,34
L'immobilier canadien est un bon investissement à long terme.	7,45	7,45	7,17	7,39
Je suis optimiste quant aux performances de l'économie au cours des 12 prochains mois.	6,20	5,53	6,07	5,50
Je qualifierais les prêts hypothécaires de « bonnes dettes ».	7,40	7,31	6,90	6,81
À la suite de COVID-19, je suis inquiet de la situation financière de ma famille au cours des prochains mois.		5,12		6,25
Source : Sondage de Professionnels hypothécaires du Canada, fin de 2019 et milieu de 2020 ; estimations par l'auteur.				

Un deuxième examen des données de l'enquête passe en revue les réponses actuelles, segmentées selon la façon dont la COVID-19 a affecté l'emploi et les revenus. À cette fin, les impacts rapportés par les consommateurs ont été combinés en quatre groupes :

- Revenus semblables ou en hausse (563 réponses sur un échantillon total de 1 046).
- Revenus affectés : actuellement mis à pied ou revenu plus faible que précédemment (245 réponses).
- Ne travaillait pas avant la COVID-19 (148 réponses).
- « Autre » impact (90).

Les données du sondage indiquent ce qui suit :

- Pour le premier énoncé (sur les effets des faibles taux d'intérêt), il n'y a que des différences mineures d'opinion.
- Les niveaux de regret au sujet de la taille des prêts hypothécaires sont plus élevés pour ceux qui ont des revenus douteux que pour les autres groupes (bien que le niveau moyen de regret soit encore bien inférieur au score neutre de 5,5).

- De même, ceux dont les revenus ont été affectés par la COVID-19 sont moins confiants quant à leur capacité à résister à une baisse de la valeur des maisons (bien que le score moyen demeure au-dessus du chiffre neutre de 5,5). Les sentiments sont plus faibles en ce qui concerne la capacité à gérer des taux d'intérêt plus élevés (à 5,32 pour ceux qui ont des revenus déficients).
- Les attitudes à l'égard de l'immobilier comme placement à long terme ne sont que légèrement moins positives pour ceux qui ont des revenus déficients comparativement à ceux dont les revenus n'ont pas été réduits.
- Les attentes envers les perspectives économiques sont assez similaires dans les trois groupes.
- Les attitudes envers les prêts hypothécaires comme « bonne dette » sont légèrement moins positives pour ceux qui ont des revenus déficients.
- Comme nous devrions nous y attendre, l'anxiété à l'égard de la situation financière est considérablement plus élevée chez ceux qui ont des revenus déficients. Pour ceux qui ont un revenu insuffisant, une grande minorité (44 %) note leur niveau d'anxiété comme élevé (de l'ordre de 8 à 10 sur 10), à peine 13 % déclarent leur anxiété comme faible (1 à 3 sur 10) et 42 % indiquent une anxiété modérée (4 à 7 sur 10). Parmi ceux qui ont des revenus similaires ou plus élevés, 22 % ont donné une note élevée pour leur anxiété, 35 % ont donné une note faible et 43 % ont donné une note modérée.

Tableau 4-2
Résumé des réponses aux questions d'actualité par changement
en situation d'emploi, été 2020
(Valeurs moyennes sur une échelle de 1 à 10)

	<i>Revenu similaire (ou plus)</i>	<i>Revenu altéré</i>	<i>Ne travaillait pas avant la COVID-19</i>	<i>Autre</i>
Les faibles taux d'intérêt ont donné accès à la propriété à de nombreux Canadiens qui n'auraient pas dû devenir propriétaires.	6,65	6,55	6,43	6,43
Je regrette d'avoir contracté un prêt hypothécaire aussi gros.	3,38	4,14	3,48	3,09
Ma famille serait bien placée pour résister à une baisse éventuelle du prix des maisons.	7,10	6,32	6,80	7,00
Ma famille serait bien placée pour faire face à une hausse éventuelle des taux d'intérêt hypothécaires.	6,26	5,32	5,61	5,46
L'immobilier canadien est un bon investissement à long terme.	7,51	7,28	7,37	7,44
Je suis optimiste quant aux performances de l'économie au cours des 12 prochains mois.	5,54	5,40	5,64	5,73
Je qualifierais les prêts hypothécaires de « bonnes dettes ».	7,31	6,87	7,00	7,27
À la suite de COVID-19, je suis inquiet de la situation financière de ma famille au cours des prochains mois.	4,96	6,79	5,06	5,66
Source : Sondage de Professionnels hypothécaires du Canada, milieu de 2020 ; estimations par l'auteur.				

Attentes

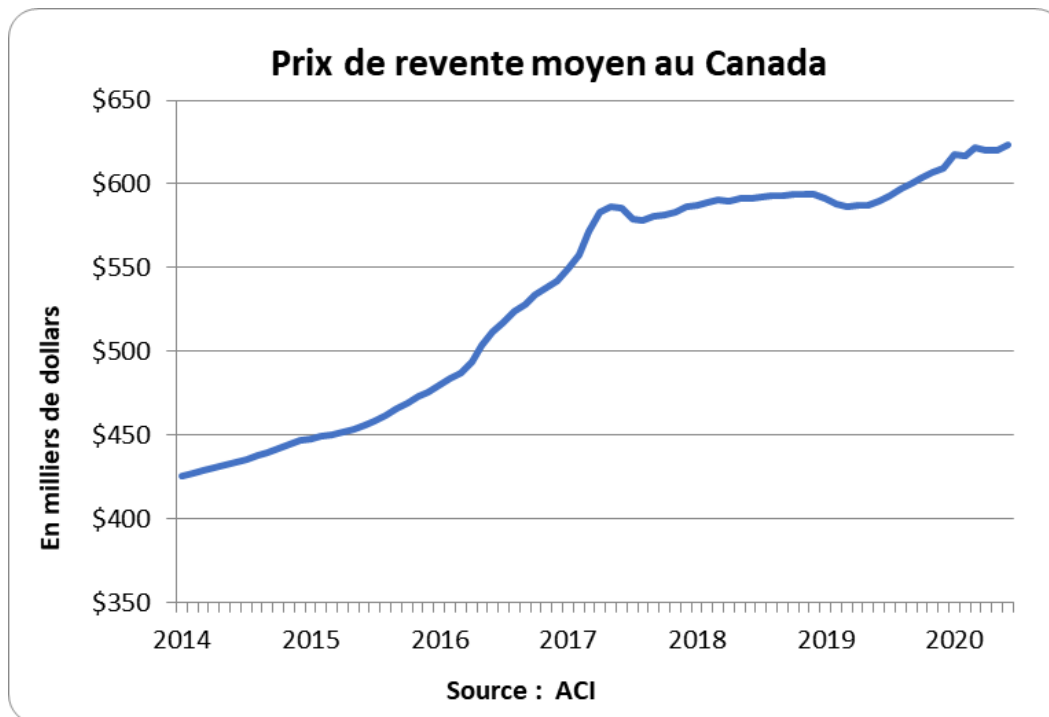
Cette édition du sondage reprenait certaines des questions précédentes sur les attentes des consommateurs. Encore une fois, les réponses sont données sur une échelle de 10 points.

- Pour ce qui est de savoir si c'est un bon moment pour acheter une maison ou un condominium dans leur communauté, les nouvelles réponses ont été plus positives que celles de l'année 2019. Pour les propriétaires de maison, il y a eu une légère hausse, mais pour les non-propriétaires qui s'attendent à acheter, il y a eu un grand mouvement d'une position légèrement négative (un score moyen de 5,23 à la fin de l'année, qui était inférieur au score neutre de 5,5) à une moyenne relativement forte de 6,28 dans la nouvelle enquête. Pour ce dernier groupe, nous nous attendons à ce que les non-propriétaires qui s'attendent à acheter au cours des trois prochaines années aient une opinion positive sur la question de savoir si c'est un bon moment pour acheter. Par conséquent, la note moyenne actuelle de 6,28 pour ce groupe n'est pas surprenante. Ce qui est peut-être surprenant, c'est qu'à la fin de l'année, les opinions au sein de ce groupe étaient si faibles : dans certaines régions du pays, les conditions du marché étaient fiévreuses à la fin de l'année dernière et au début de cette année, ce qui a pu générer cette attitude légèrement négative.
- Dans cette édition du sondage, nous avons ajouté deux questions légèrement différentes.
- Pour ce qui est de savoir si c'est un bon moment ou un mauvais moment pour **vendre** une maison, les propriétaires ont donné un score moyen légèrement inférieur à la neutralité de 5,41 et les non-propriétaires ont donné un score moyen inférieur de 5,09.
- En réponse à la question de savoir si c'est un bon moment pour **acheter un immeuble de placement**, les réponses étaient légèrement au-dessus de la neutralité pour les propriétaires (5,66) et les non-propriétaires (5,79).
- Les attentes à l'égard de la croissance des prix des maisons ont considérablement diminué, tant pour les propriétaires que pour les non-propriétaires qui s'attendent à acheter. Toutefois, pour les deux groupes, les scores moyens demeurent au-dessus du niveau neutre de 5,5 (5,94 pour les propriétaires et 6,20 pour les non-propriétaires qui s'attendent à acheter).
- En ce qui concerne les effets réels de la COVID-19 sur les prix des habitations, les données évolutives ne montrent pas encore d'impact (comme l'illustre le tableau de la page suivante, qui utilise des estimations produites par l'Association canadienne de l'immeuble). La forte baisse des attentes des Canadiens envers la croissance des prix a sans aucun doute été influencée par leurs propres pensées sur l'évolution de la situation économique, et par les rapports des médias qui montrent un très large éventail de prévisions des économistes.
- Les attentes envers les taux d'intérêt ont diminué, bien que les scores moyens demeurent au-dessus du niveau neutre. Dans les éditions précédentes de l'enquête, on a constaté que les réponses à cette question montrent toujours une attente de hausse des taux (la note moyenne la plus faible dans les éditions précédentes était de 6,16). Comme on l'a dit plus tôt, en raison de l'approche d'échantillonnage utilisée dans cette édition de l'enquête,

nous ne devrions pas comparer les résultats actuels à ceux des enquêtes antérieures. Cela dit, il semble très probable que la note moyenne dans l'enquête actuelle (5,92) soit la plus faible jamais enregistrée par cette enquête.

Tableau 4-3
Résumé des réponses des consommateurs sur les attentes selon le mode d'occupation
(Valeurs moyennes sur une échelle de 1 à 10)

	<i>Propriétaires d'habitation</i>		<i>Non-propriétaires (s'attendent à acheter)</i>	
	<i>Fin de 2019</i>	<i>Été 2020</i>	<i>Fin de 2019</i>	<i>Été 2020</i>
Le moment est bien ou mal choisi pour acheter une maison/copropriété dans ma communauté.	5,82	6,05	5,23	6,28
C'est maintenant un bon ou un mauvais moment pour <u>vendre</u> une maison ou un condo dans votre communauté.	S.O.	5,41	S.O.	5,09
C'est le temps d'acheter une maison ou un condominium de votre localité <u>comme placement</u> .	S.O.	5,66	S.O.	S.O.
Je m'attends à ce que les prix des maisons augmentent dans ma localité (dans l'année à venir).	6,71	5,94	6,93	6,20
Je m'attends à une hausse des taux d'intérêt (dans l'année à venir).	6,25	5,83	6,61	6,14
Source : Sondage de Professionnels hypothécaires du Canada, fin de 2019 et milieu de 2020 ; estimations par l'auteur.				



L'habitation en tant que placement

Ces enquêtes ont parfois porté sur la mesure dans laquelle les gens voient leur logement comme un lieu de vie par rapport à un placement. Les répondants donnent deux chiffres (le pourcentage « lieu de résidence » et le pourcentage « placement », et les deux chiffres doivent faire un total de 100). À différents moments, cette question a été posée à divers sous-ensembles des échantillons de l'enquête (parfois tous les propriétaires, parfois seulement les titulaires de prêts hypothécaires). Cette fois-ci, nous avons demandé à l'ensemble de l'échantillon (bien qu'une fois de plus, le lecteur devrait noter que nous avons utilisé un échantillon ciblé plutôt qu'un échantillon de la population générale).

Cette nouvelle enquête a donné le même résultat que l'enquête de fin d'année 2019, en constatant que les Canadiens voient leur logement à 75 % comme un endroit où habiter et à 25 % comme un placement. Je ne sais pas s'il y a un bon pourcentage, mais cela me semble être une attitude saine.³

De plus, comme cela s'est produit par le passé, l'analyse qui porte sur différents groupes de population n'a trouvé que de très petites variations statistiques : cette opinion, à 75 %, que la

³ La première fois que nous avons posé cette question, les propriétaires ont répondu qu'ils voyaient leur logement comme un endroit où vivre à 70 % (et comme un investissement à 30 %). Le pourcentage de « lieu de résidence » a augmenté depuis.

maison est un endroit où vivre est uniforme dans toutes les provinces, groupes d'âge de la population, pour les propriétaires par rapport aux locataires, pour différents niveaux de revenu des ménages (et même si la COVID-19 a affecté les situations d'emploi). En particulier, les réponses sont les mêmes pour les personnes qui s'attendent à acheter une maison au cours des trois prochaines années que pour les personnes qui ne s'attendent pas à acheter. Ces données ont laissé entendre par le passé que les décisions d'achat (prises par les personnes qui occuperont les logements elles-mêmes) ne sont pas excessivement motivées par un « motif d'investissement » ou un « état d'esprit spéculatif ».

Satisfaction d'avoir acheté une maison

Depuis le printemps 2014, on demande aux propriétaires s'ils sont satisfaits de leur décision d'acheter leur maison. On constate là encore un haut degré de satisfaction. Trois réponses étaient proposées :

- De loin, les propriétaires sont satisfaits de la décision d'acheter leur maison (le chiffre de 90 % pour l'enquête récente est presque le même que le chiffre de fin d'année de 91 %).
- Une petite minorité (2 %) a indiqué que « Je regrette ma décision — j'aurais mieux fait de ne pas acheter de maison »
- En outre, de petits pourcentages indiquaient « Je regrette ma décision — j'aurais aimé acheter une autre maison ou un autre bien immobilier ».
- Pour les acheteurs les plus récents, les niveaux de satisfaction sont les mêmes que pour l'ensemble des propriétaires.

<i>Date du sondage</i>	<i>Fin de 2019</i>		<i>Été 2020</i>	
<i>Période d'achat</i>	<i>2015-2019</i>	<i>Toutes les périodes</i>	<i>2015-2020</i>	<i>Toutes les périodes</i>
Je suis content de ma décision	90 %	91 %	90 %	90 %
Je regrette ma décision – J'aurais mieux fait de ne pas acheter de maison	4 %	3 %	3 %	3 %
Je regrette ma décision — j'aurais mieux fait d'acheter une autre maison ou habitation	6 %	6 %	7 %	8 %
Total	100 %	100 %	100 %	100 %
Source : Sondage de Professionnels hypothécaires du Canada fin de 2019 et été 2020 ; analyse par l'auteur.				
Remarque : Les totaux peuvent ne pas correspondre à 100 % en raison des arrondis.				

5,0 Programme de report de paiements hypothécaires

En réponse à la COVID-19, les emprunteurs hypothécaires (avec l'accord de leur prêteur) peuvent être en mesure de reporter leurs paiements hypothécaires jusqu'à six mois, s'ils font face à des difficultés financières. Les paiements manqués et les intérêts courus devraient être compensés plus tard. L'Association des banquiers canadiens a rapporté que, selon les données de 13 de ses membres en date du 30 juin, 760 000 Canadiens ont des paiements hypothécaires reportés ou sautés. Cela représente environ 16 % des prêts hypothécaires dans les portefeuilles des banques.⁴ Les banques représentent environ les trois quarts des prêts hypothécaires résidentiels en cours au Canada. On ne sait pas combien de reports ont eu lieu chez d'autres prêteurs.

Notre enquête portait sur les opinions des consommateurs au sujet du programme de report des paiements hypothécaires. Pour commencer, nous avons demandé aux titulaires de prêts hypothécaires : « En pensant seulement à l'impact de COVID-19, quel niveau de difficulté vous attendez-vous à avoir dans vos paiements hypothécaires réguliers au cours des prochains mois ? » Comme le montre le tableau, une majorité considérable (72 %) d'entre eux ne s'attend à aucune difficulté. En outre, une minorité importante s'attend à « un peu de difficulté ». Cela ne laisse que 5 % dans des situations beaucoup plus difficiles : s'attendre à « beaucoup de difficulté » (4 %), « ne pouvoir faire que des paiements partiels ou peu fréquents » (seulement 1 %) ou « ne pouvoir faire aucun paiement » (extrêmement peu). Dans ces données, les acheteurs les plus récents ne s'attendent pas à plus de difficulté que ceux qui ont acheté plus tôt.

Nous nous attendons à ce que dans les prochaines éditions de cette enquête, nous soyons très intéressés par les réponses à cette question.

⁴ Source : <https://cba.ca/canadian-banks-are-standing-by-canadians>

Tableau 5-1 Difficulté prévue à faire les paiements hypothécaires, selon la période d'achat				
<i>Période d'achat</i>	<i>Avant 2010</i>	<i>2010- 2014</i>	<i>2015- 2020</i>	<i>Toutes les périodes</i>
Je n'aurai (nous n'aurons) aucun problème à faire nos paiements réguliers.	68 %	69 %	77 %	72 %
Je ferai/nous ferons nos paiements réguliers, mais il pourrait y avoir une certaine difficulté	26 %	25 %	19 %	23 %
J'effectuerai/nous ferons nos paiements réguliers, avec beaucoup de difficulté	4 %	4 %	4 %	4 %
Je peux faire des paiements partiels ou occasionnels seulement.	1 %	1 %	0 %	1 %
Je ne suis pas en mesure d'effectuer des paiements.	0 %	1 %	0 %	0 %
Total	100 %	100 %	100 %	100 %
Source : Sondage de Professionnels hypothécaires du Canada fin de 2019 et été 2020 ; analyse par l'auteur. Remarque : Les totaux peuvent ne pas correspondre à 100 % en raison des arrondis.				

Un examen différent des réponses a révélé que pour les primo-accédants, les difficultés attendues sont légèrement plus grandes que pour les acheteurs déjà propriétaires.

Tableau 5-2 Difficulté prévue à faire les paiements hypothécaires, Primo-accédants contre acheteurs déjà propriétaires		
<i>Période d'achat</i>	<i>Primo- accédants</i>	<i>Multi- accédants</i>
Je n'aurai (nous n'aurons) aucun problème à faire nos paiements réguliers.	68 %	75 %
Je ferai/nous ferons nos paiements réguliers, mais il pourrait y avoir une certaine difficulté	25 %	21 %
J'effectuerai/nous ferons nos paiements réguliers, avec beaucoup de difficulté	5 %	3 %
Je peux faire des paiements partiels ou occasionnels seulement.	1 %	0 %
Je ne suis pas en mesure d'effectuer des paiements.	0 %	0 %
Total	100 %	100 %
Sondage de Professionnels hypothécaires du Canada fin de 2019 et été 2020 ; analyse par l'auteur. Remarque : Les totaux peuvent ne pas correspondre à 100 % en raison des arrondis.		

En examinant ces réponses par rapport à la façon dont la COVID-19 a affecté les situations d'emploi, le tableau suivant montre que :

- Pour les personnes qui ont des revenus similaires ou plus élevés qu'auparavant, une grande majorité (67 %) ne s'attend à aucune difficulté et 24 % de plus s'attendent à une « certaine » difficulté. Une plus petite minorité (9 %) s'attend à ce que sa difficulté soit pire que « certains ».
- Mais, pour les personnes dont les revenus ont été affectés jusqu'à un certain point, une part plus faible (seulement 24 %) ne s'attend à aucune difficulté, 54 % s'attendent à une certaine difficulté et une minorité notable (22 %) s'attendent à une plus grande difficulté.

<i>Tableau 5-3</i>				
<i>Difficulté prévue à faire les paiements hypothécaires, Selon l'impact de COVID-19 sur l'emploi ou le revenu</i>				
<i>Période d'achat</i>	<i>Revenu similaire (ou plus)</i>	<i>Revenu altéré</i>	<i>Ne travaillait pas avant la COVID- 19</i>	<i>Autre</i>
Je n'aurai (nous n'aurons) aucun problème à faire nos paiements réguliers.	67 %	24 %	57 %	57 %
Je ferai/nous ferons nos paiements réguliers, mais il pourrait y avoir une certaine difficulté	24 %	54 %	36 %	28 %
J'effectuerai/nous ferons nos paiements réguliers, avec beaucoup de difficulté	7 %	15 %	3 %	16 %
Je peux faire des paiements partiels ou occasionnels seulement.	2 %	5 %	0 %	0 %
Je ne suis pas en mesure d'effectuer des paiements.	0 %	2 %	4 %	0 %
Total	100 %	100 %	100 %	100 %
Sondage de Professionnels hypothécaires du Canada fin de 2019 et été 2020 ; analyse par l'auteur. Remarque : Les totaux peuvent ne pas correspondre à 100 % en raison des arrondis.				

Selon l'enquête, 80 % des titulaires de prêts hypothécaires étaient au courant de l'option de report « avant aujourd'hui ».

Deux questions ont porté sur l'opinion des titulaires de prêts hypothécaires au sujet du programme de report.⁵

À la question « Que pensez-vous de ce programme ? » (Quatre options de réponse étaient disponibles) :

- 54 % ont choisi « cette option vient en aide aux consommateurs durant une période difficile ».
- 28 % ont choisi « cette option profite aux consommateurs lorsqu'ils sont vulnérables ».
- Trois pour cent ont choisi « cette option ne devrait pas être permise ».
- Quinze pour cent ont choisi « ne sait pas ou n'a pas d'opinion ».

Nous avons demandé « Lequel de ces énoncés décrit le mieux la motivation des banques à offrir cette option ? » (Cinq réponses facultatives ont été fournies.) Les réponses ont été les suivantes :

- 18 % ont choisi « les banques veulent aider les gens à rester dans leur maison pour subvenir à leurs besoins et pour éviter de perturber le marché ».
- 4 % ont choisi « les banques font un sacrifice financier pour le bien du pays ».
- 32 % ont choisi « les banques prennent une perte de revenus à court terme au lieu de forcer les défauts de paiement. Cette mesure protège à la fois les Canadiens touchés et la situation financière des banques. »
- 29 % ont choisi « les banques ne pensent qu'à elles-mêmes — elles offrent des options pour faire plus de profits sur les intérêts reportés ».
- 17 % ont choisi « les banques ne le font que parce que le gouvernement les a pressées de le faire ».

Parmi les détenteurs de prêts hypothécaires qui étaient au courant de l'option « avant aujourd'hui », l'enquête a révélé que 17 % ont envisagé de profiter de l'option de report. Si l'on examine de plus près ces réponses, parmi ceux qui s'attendent à « aucun problème » avec leurs paiements, 9 % ont considéré le programme. Pour ceux qui s'attendent à « je/nous ferons nos paiements réguliers, mais il pourrait y avoir une difficulté », 34 % ont envisagé d'en profiter. Parmi les détenteurs de prêts hypothécaires qui s'attendent à des niveaux élevés de difficulté, 65 % ont envisagé l'option.

⁵ Pour les deux questions, les options de réponse ont été présentées dans un ordre aléatoire.