

**CAAMP**  
**ACCHA**



# **Tendances de l'habitation et du marché hypothécaire au Canada**

*Préparé pour :*

**Association canadienne des  
conseillers hypothécaires accrédités**

*Par :*

**Will Dunning**

**Économiste en chef de l'ACCHA**

*Mai 2008*

## **Table des matières**

	<i>Page</i>
<b>1.0 Introduction et sommaire</b>	<b>3</b>
Attentes des consommateurs vis-à-vis le marché de l'habitation	3
<i>État du marché local de l'habitation</i>	3
<i>Attentes face au prix des maisons</i>	4
<i>Impact des événements aux États-Unis</i>	5
Tendances et perspectives du marché de l'habitation	6
Tendances et perspectives du marché hypothécaire	7
L'ACCHA	8
L'auteur	9
Maritz	9
Avertissement	9
<b>2.0 Attentes des consommateurs envers le marché d'habitation</b>	<b>10</b>
« La période actuelle est-elle propice ou non à l'achat d'une nouvelle résidence dans votre localité? »	10
« À quel point pensez-vous que les prix des habitations dans votre localité vont augmenter ou baisser dans la prochaine année? »	13
Impact des événements survenus dans les marchés de l'habitation et du crédit hypothécaire aux États-Unis	16
Conclusion	18
<b>3.0 Tendances et perspectives du marché de l'habitation</b>	<b>19</b>
La création d'emplois est essentielle	19
La demande d'habitations a réagi	20
Trajectoires différentes au Canada et aux États-Unis	22
<b>4.0 Tendances et perspectives du marché hypothécaire</b>	<b>26</b>
Solde des prêts hypothécaires	26
Prévision de l'activité hypothécaire	26
Le crédit hypothécaire par catégories de prêteurs	27
Part de marché des courtiers hypothécaires	28
Versements hypothécaires en retard	29
Attitude des consommateurs envers les nouvelles options hypothécaires	30
Tendances du crédit hypothécaire aux États-Unis	32

### **Liste des tableaux**

<u>Tableau</u>	<u>Contenu</u>	<u>Page</u>
Tableau 1	Réponse moyenne des consommateurs, par région, à la question « La période actuelle est-elle propice ou non à l'achat d'une nouvelle résidence dans votre localité? »	4
Tableau 2	Réponse moyenne des consommateurs, par région, à la question « À quel point pensez-vous que les prix des habitations dans votre localité vont augmenter ou baisser dans la prochaine année? »	5
Tableau 3	Réponses des consommateurs à la question « La période actuelle est-elle propice ou non à l'achat d'une nouvelle résidence dans votre localité? »	11
Tableau 4	Dépenses des consommateurs, par région, à la question « La période actuelle est-elle propice ou non à l'achat d'une nouvelle résidence dans votre localité? »	12
Tableau 5	Historique des réponses des consommateurs, par région, à la question « La période actuelle est-elle propice ou non à l'achat d'une nouvelle résidence dans votre localité? »	12
Tableau 6	Historique des réponses des consommateurs, par mode de propriété, à la question « La période actuelle est-elle propice ou non à l'achat d'une nouvelle résidence dans votre localité? »	13
Tableau 7	Réponses des consommateurs à la question « À quel point pensez-vous que les prix des habitations dans votre localité vont augmenter ou baisser dans la prochaine année? »	14
Tableau 8	Réponses des consommateurs, par région, à la question « À quel point pensez-vous que les prix des habitations dans votre localité vont augmenter ou baisser dans la prochaine année? »	15
Tableau 9	Historique des réponses des consommateurs, par région, à la question « À quel point pensez-vous que les prix des habitations dans votre localité vont augmenter ou baisser dans la prochaine année? »	15
Tableau 10	Réponses des consommateurs à propos de leur connaissance de la couverture médiatique des marchés américains de l'habitation et du crédit hypothécaire	16
Tableau 11	Réponses des consommateurs à propos de leurs préoccupations face aux changements récents dans les marchés américains de l'habitation et du crédit hypothécaire	17
Tableau 12	Révisions aux pronostics de l'habitation au Canada et aux États-Unis	25
Tableau 13	Solde des prêts hypothécaires résidentiels par catégorie de prêteur (en millions de dollars)	28
Tableau 14	Part de marché par type de prêteur pour les emprunteurs hypothécaires actifs au cours des 12 derniers mois	29
Tableau A-1	Prévisions de l'habitation au Canada et dans les provinces	

## **1.0 Introduction et sommaire**

Ce rapport sur les tendances du marché de l'habitation et du crédit hypothécaire a été préparé pour l'Association canadienne des conseillers hypothécaires accrédités (« ACCHA ») par Will Dunning, économiste en chef de l'ACCHA. L'incertitude économique augmente, au Canada, en réaction au ralentissement de l'économie qui se profile aux États-Unis. Les marchés canadiens de l'habitation et du crédit hypothécaire ont été remarquablement robustes durant cette décennie, mais l'on s'inquiète maintenant d'un prochain ralentissement du marché de l'habitation. Le présent rapport passe en revue les données récentes des marchés de même que les résultats d'un sondage auprès des consommateurs. Il conclut que, même si l'activité domiciliaire et la croissance du marché hypothécaire pourraient ralentir durant le reste de 2008 et durant l'année 2009, l'activité restera passablement vigoureuse.

Les principales sections du rapport sont les suivantes :

- Introduction et sommaire
- Attentes des consommateurs vis-à-vis le marché de l'habitation
- Tendances et perspectives du marché de l'habitation
- Tendances et perspectives du marché hypothécaire

Les données utilisées dans ce rapport proviennent de diverses sources, notamment un sondage en ligne auprès de 2 058 Canadiens. Près de la moitié des répondants étaient des propriétaires d'habitation avec des prêts hypothécaires, et les autres étaient des locataires, des propriétaires sans hypothèque ou d'autres (ce qui inclut les personnes vivant avec leur famille et qui ne sont pas responsables des versements d'hypothèque ou de loyer). L'étude a été menée par Maritz (une firme nationale de recherche sur l'opinion publique et les marchés) pour le compte de l'ACCHA durant la première moitié d'avril 2008.

### ***Attentes des consommateurs vis-à-vis le marché de l'habitation***

On a posé plusieurs questions aux consommateurs concernant leurs attitudes et leurs attentes envers leur marché local de l'habitation, et on leur a demandé de répondre sur une échelle à 10 points, où 1 représentait une réponse très négative et 10 une réponse très positive.

#### **État du marché local de l'habitation**

Quand on pose la question : « La période actuelle est-elle propice ou non à l'achat d'une nouvelle résidence dans votre localité? », les réponses sont neutres dans l'ensemble, mais varient beaucoup d'un bout à l'autre du pays. La note moyenne accordée cet automne était de 5,52 sur 10. Comme on peut le voir au tableau de la page suivante, cela s'aligne avec les réponses données dans les trois sondages précédents; en fait, la moyenne actuelle est légèrement supérieure à la moyenne de 5,36 des trois sondages précédents. Ces réponses suggèrent que les attitudes des consommateurs envers leur marché local de l'habitation n'ont pas été influencées par les événements aux États-Unis

ou par les conjectures selon lesquelles l'économie canadienne serait affectée par un ralentissement aux États-Unis.

Les réponses les plus positives sont venues de l'Est du Canada, spécialement dans la région de l'Atlantique, suivie de l'Ontario et du Québec. Dans l'étude du printemps 2008, la moyenne a nettement diminué en Saskatchewan – il faut dire que le prix moyen des maisons en Saskatchewan a augmenté d'environ 50 % au cours de la dernière année et que la nette détérioration de l'accessibilité qui en résulte a évidemment affecté les attitudes. En Alberta, au contraire, les perceptions des consommateurs avaient été les plus faibles au pays, ce qui était aussi une réaction à la croissance très rapide du prix des habitations. Toutefois, le ralentissement de la croissance du prix des maisons et le passage du temps ont permis aux Albertains de s'habituer à leur nouveau marché. En Colombie-Britannique et au Manitoba, les notes moyennes ont été inférieures à l'ensemble et, comme ailleurs, cela découle de la croissance rapide du prix des maisons.

<i>Date du sondage</i>	<i>Atlantique</i>	<i>Québec</i>	<i>Ontario</i>	<i>Manitoba</i>	<i>Saskatchewan</i>	<i>Alberta</i>	<i>Colombie-Britannique</i>	<i>Canada</i>
Printemps 2008	6,25	5,64	5,90	4,97	3,93	4,75	4,91	5,52
Automne 2007	6,19	5,91	6,02	5,39	5,47	4,31	4,86	5,62
Printemps 2007	5,85	3,95	5,85	5,29	6,25	4,05	5,09	5,10
Automne 2006	5,98	5,63	5,92	4,81	6,10	3,20	4,59	5,36

Source : Étude Pollara pour l'ICCPH, automne 2006; étude Maritz pour l'ACCHA, printemps et automne 2007.

### Attentes face au prix des maisons

Quand on leur pose la question : « À quel point pensez-vous que les prix des habitations dans votre localité vont augmenter ou baisser dans la prochaine année? », une petite minorité de consommateurs exprime une opinion négative (à peine 15 % ont donné des réponses de 1 à 4 sur 10). Près de la moitié (46 %) ont donné des réponses neutres (5 ou 6 sur 10) et 40 % ont dit s'attendre à ce que les prix augmentent à divers degrés (note de 7 à 10). La note moyenne (6,10 sur 10) suggère que l'on s'attend à des augmentations modérées. La moyenne actuelle est essentiellement la même que celle des sondages précédents (6,12). Cela nous donne une autre indication du fait que les attentes des consommateurs n'ont pas été influencées par les récentes nouvelles économiques.

Dans les quatre études où l'on a posé cette question, les notes moyennes les plus élevées ont été données en Saskatchewan, où les consommateurs ont correctement anticipé la surchauffe actuelle du marché de l'habitation. En Alberta, les attentes face au prix ont été les plus faibles au pays pour les deux dernières études – les Albertains ont anticipé le ralentissement actuel dans la hausse du prix des maisons.

<i>Date du sondage</i>	<i>Atlantique</i>	<i>Québec</i>	<i>Ontario</i>	<i>Manitoba</i>	<i>Saskatchewan</i>	<i>Alberta</i>	<i>Colombie-Britannique</i>	<i>Canada</i>
Printemps 2008	6,26	6,22	5,96	6,64	6,98	5,47	6,35	6,10
Automne 2007	5,85	5,80	6,12	6,11	6,17	5,47	6,26	5,97
Printemps 2007	5,96	6,28	6,22	5,86	6,61	6,70	6,42	6,29
Automne 2006	6,04	6,08	6,00	6,45	6,54	6,65	5,85	6,10

Source : Étude Pollara pour l'ICCPH, automne 2006; étude Maritz pour l'ACCHA, printemps et automne 2007.

### Impact des événements aux États-Unis

À compter de l'étude de l'automne 2007, on a posé un nouvel ensemble de questions pour voir à quel point les consommateurs étaient au courant des événements des marchés américains de l'habitation et du crédit hypothécaire, et pour voir à quel point ils s'inquiétaient de ces événements.

Les Canadiens sont de plus en plus au courant des événements du marché américain, puisque 20 % à peine ont indiqué être peu au courant. C'est là une baisse par rapport aux 28 % de l'étude de l'automne 2007.

Peu de Canadiens se disent très inquiets (à peine 10 % ont indiqué un niveau d'inquiétude de 9 ou 10; c'est là un changement négligeable par rapport aux 9 % qui ont donné des notes similaires dans l'étude de l'automne).

Quand on combine les réponses du sondage auprès des consommateurs, même ceux qui se déclarent les plus au courant et la petite minorité qui se dit le plus inquiète des événements aux États-Unis, on voit que les attitudes envers le marché local de l'habitation n'ont pas été affectées.

Le grand message qui ressort de ces réponses des consommateurs – leurs attitudes stables envers les marchés locaux de l'habitation et leur inquiétude mineure à propos des événements aux États-Unis – est que les consommateurs prennent leurs décisions en matière d'habitation principalement à partir de leurs circonstances personnelles. Les autres facteurs sont, en ordre de priorité : les circonstances des personnes qui les entourent et les événements dans leur communauté locale; les tendances continentales ont une place bien inférieure dans la liste des priorités. La plupart des Canadiens ont de très bonnes raisons de se montrer optimistes envers leurs circonstances personnelles et leur communauté. Cela devrait nous inspirer confiance dans les perspectives du marché de l'habitation pour le reste de 2008 et pour 2009.

## ***Tendances et perspectives du marché de l'habitation***

Les marchés de l'habitation dépendent de la création d'emplois. Même si d'autres facteurs – comme les taux d'intérêt, l'accessibilité et la confiance des consommateurs – influencent les marchés de l'habitation, c'est la situation de l'emploi qui détermine le nombre de foyers qui seront capables d'acheter des maisons. Si les gens ont des emplois stables et ont confiance en leur avenir, et si leurs besoins les conduisent à désirer accéder à la propriété domiciliaire, la plupart d'entre eux surmonteront les autres obstacles.

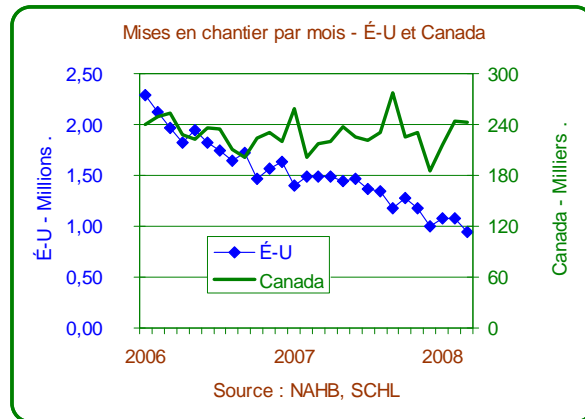
La création d'emplois a été très forte au Canada au cours de la dernière décennie, atteignant 2,1 % par année. La croissance de l'emploi a dépassé la croissance de la population (la population adulte a augmenté de 1,3 % par année durant la même période). Il en résulte que le pourcentage de Canadiens occupant des emplois atteint un record historique : 63,9 % au premier trimestre de 2008, comparativement à 59,4 % une décennie plus tôt.

Le marché de l'habitation ne répond pas immédiatement aux variations de l'emploi – les gens mettent du temps à réagir aux changements dans leur situation personnelle. C'est pourquoi la croissance de l'emploi que l'on a observée au cours de la dernière décennie a graduellement renforcé les marchés de l'habitation au Canada. De même, malgré les prédictions récentes voulant que le marché du travail canadien commence à faiblir dans un proche avenir, l'élan produit par la création d'emplois antérieure devrait continuer de créer une forte demande d'habitations durant la majeure partie de 2009.

L'activité domiciliaire a été stimulée temporairement, au milieu de 2007, par l'introduction de nouvelles options de crédit hypothécaire. Cette vague d'activité a cessé, et l'activité domiciliaire revient à des taux plus soutenables. C'est pourquoi, même si la prévision du marché de la revente en 2008 (environ 498 000 unités vendues) apparaît plus faible que le record atteint en 2007 (552 700 unités), l'activité domiciliaire restera très forte en termes historiques en 2008. De même, la prévision pour 2009 (504 000 unités) est très positive.

La construction de nouvelles habitations a atteint un sommet en 2004, puis elle a été légèrement plus faible entre 2005 et 2007. En se basant principalement sur les tendances récentes et prévisions de la création d'emplois, et en considérant les réductions dans l'accessibilité de l'habitation qui se sont produites dans de nombreux secteurs, les mises en chantier domiciliaires pourraient ralentir légèrement en 2008 (d'environ 3 % pour descendre à 221 900 unités) et encore plus en 2009 (par 9 % pour atteindre 202 000). Le maintien d'un nombre de mises en chantier supérieur à 200 000 unités témoignerait d'une performance très robuste.

Pendant les deux dernières années, les marchés canadiens de l'habitation ont défié les prévisions de ralentissement, avec un haut niveau de mises en chantier qui s'est maintenu dans les premiers mois de 2008. Aux États-Unis, par contre, l'activité a nettement ralenti, et les prévisions de l'habitation ont été révisées nettement à la baisse. Le marché canadien de l'habitation a démontré que « le risque n'est pas toujours dans le sens d'une baisse ». Nous pourrions voir d'autres surprises positives au cours des prochains mois.



Un tableau, à la fin de ce rapport, montre les prévisions de l'habitation pour le Canada et les provinces.

### ***Tendances et perspectives du marché hypothécaire***

En février 2008, le solde des prêts hypothécaires résidentiels au Canada était de 833 G\$.

Durant les 10 dernières années, le crédit hypothécaire résidentiel a augmenté à un taux moyen de 8,0 % par année. Ce taux de croissance a accéléré, récemment, pour atteindre 13,0 % durant les 12 derniers mois.

D'après les prévisions de l'habitation, le solde des prêts hypothécaires résidentiels devrait augmenter de 11,1 % en 2008, pour se situer à 913 G\$. Quant à 2009, on prédit une augmentation de 10,4 %, pour atteindre en fin d'année les 1 008 G\$.

Les banques à charte accordent plus de la moitié (55,6 %) du crédit hypothécaire résidentiel. Parmi les autres catégories de prêteurs, on compte les titres adossés à des créances hypothécaires garantis par la LNH (20 %), les coopératives de crédit et caisses populaires (13 %) et cinq autres catégories qui représentent ensemble 11 % (sociétés de fiducie et de crédit hypothécaire, compagnies d'assurances, fonds de retraite, intermédiaires de crédit et autres institutions financières, et sociétés de titrisation). Durant les 18 derniers mois, on a vu un déplacement dans ces catégories.

- Le solde global des prêts hypothécaires résidentiels a augmenté de 18,4 % durant les 18 derniers mois.
- Trois catégories ont augmenté plus rapidement que la moyenne et ont ainsi gagné des parts de marché : le volume de titres adossés à des créances hypothécaires garantis par la LNH a augmenté de 54 %, les fonds de retraite ont vu une augmentation de 23 % de leur volume de créances hypothécaires, et la croissance des prêts hypothécaires des sociétés de fiducie et de crédit hypothécaire a été de 20 %.

- Les autres catégories se sont développées moins rapidement que la moyenne et ont ainsi perdu des parts de marché. La crise du crédit a encouragé (et parfois forcé) certains prêteurs à réduire leurs prêts et/ou à vendre leurs actifs hypothécaires.

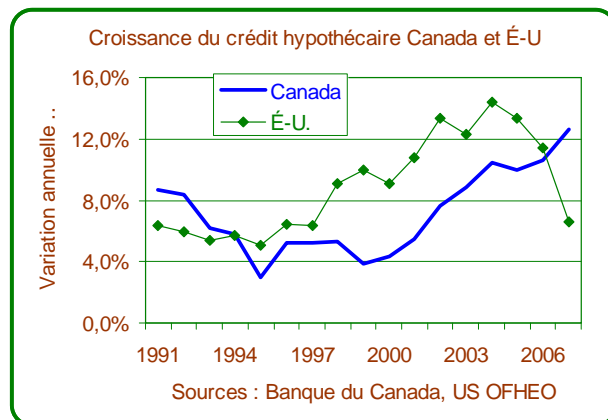
Le taux de versement en retard sur les prêts hypothécaires résidentiels reste très proche des très bas niveaux que l'on observe depuis le milieu de la décennie (environ un quart de 1 %). Le Canada n'a pas subi la nette augmentation des versements en retard et défauts de paiement que l'on a observée aux États-Unis.

Parmi les emprunteurs qui ont contracté le premier prêt hypothécaire de leur vie durant la dernière année :

- 34 % ont obtenu leur prêt hypothécaire par l'intermédiaire d'un courtier;
- pour ceux qui achetaient une deuxième ou une troisième maison, la part du courtier était de 27 %;
- la part des courtiers était plus faible dans le cas des renouvellements (16 %) et des refinancements (17 %).

Deux nouvelles options hypothécaires sont récemment devenues disponibles au Canada – les périodes d'amortissement prolongées (plus de 25 ans) et les prêts hypothécaires à 100 % de la valeur. Les Canadiens montrent des opinions très diverses sur ces options. Les opinions les plus positives viennent des personnes qui sont le plus vraisemblablement en position de recourir à ces options : les locataires. Les consommateurs ont réagi aux nouvelles options. À l'automne 2007, l'ACCHA a trouvé que 37 % des récents achats d'habitation avaient été financés avec un prêt hypothécaire à période d'amortissement prolongée.

Les tendances du marché hypothécaire aux États-Unis et au Canada ont divergé durant la dernière décennie. Entre 1997 et 2006, le solde des prêts hypothécaires américains a augmenté en moyenne de 11,5 % par année, mais cette croissance a diminué nettement en 2007, pour se situer à 6,6 %. Au Canada, en revanche, la croissance entre 2007 et 2006 a été plus faible qu'aux États-Unis, puisque le marché hypothécaire résidentiel a augmenté en moyenne de 7,4 % par année. En 2007, toutefois, le taux de croissance au Canada est passé à 12,6 %.



## L'ACCHA

L'ACCHA est l'organisme national représentant le secteur hypothécaire canadien. Elle regroupe plus de 11 000 experts hypothécaires représentant au-delà de 1 200 sociétés

membres. Les membres de l'ACCHA proviennent de toutes les provinces et de tous les créneaux du secteur hypothécaire. Cet effectif diversifié permet à l'ACCHA de réunir les principaux joueurs dans le but de promouvoir le professionnalisme.

En 2004, l'ACCHA (autrefois appelée l'Institut canadien des courtiers et des prêteurs hypothécaires ou « ICCPH ») a créé le titre de conseiller hypothécaire accrédité (« CHA ») pour relever les normes de formation et de déontologie des experts hypothécaires canadiens.

Fondée en 1994, l'ACCHA a assumé le rôle de leader du secteur hypothécaire canadien et a fixé les normes de pratique de ce secteur.

L'autre grand rôle de l'ACCHA est la défense des intérêts des consommateurs. L'ACCHA poursuit des efforts constants pour informer et éduquer le public à propos du secteur hypothécaire. Grâce à son vaste répertoire de membres, l'ACCHA permet aux consommateurs de trouver les experts les plus respectés et les plus intègres de tout le secteur.

### ***L'auteur***

Will Dunning est un économiste (BA, MA) qui se spécialise dans l'analyse et la prévision des marchés de l'habitation depuis plus de 25 ans. En plus d'être l'économiste en chef de l'ACCHA, il exploite une société-conseil d'analyse économique appelée Will Dunning Inc.

### ***Maritz***

Maritz Research est une filiale à part entière de Maritz Inc., la plus grande entreprise d'amélioration du rendement au monde, dont le siège social est situé à St. Louis (Missouri). Depuis plus de 20 ans, Maritz Inc. a été le plus grand fournisseur de recherches sur la satisfaction des consommateurs aux États-Unis et un fournisseur majeur de recherches sur l'héritage de marque. Au Canada, Maritz Research a développé des solutions de recherches commerciales pour des clients canadiens sous la marque Maritz-Thompson Lightstone depuis 1977, et elle est devenue l'une des plus grandes sociétés-conseils de recherche marketing à service complet au Canada.

### ***Avertissement***

Ce rapport a été compilé en utilisant des données et des sources perçues comme fiables. L'ACCHA, Maritz, Will Dunning et Will Dunning Inc. n'acceptent aucune responsabilité pour les données et les conclusions contenues dans ce rapport.

Les opinions et les conclusions de ce rapport sont celles de l'auteur et ne reflètent pas nécessairement celles de l'ACCHA ou de Maritz.

## **2.0 Attentes des consommateurs vis-à-vis le marché de l'habitation**

Les données utilisées dans cette section ont été obtenues par un sondage en ligne mené au printemps 2008 par Maritz (une maison de sondage nationale pour le compte de l'ACCHA. Cette étude est désignée ci-dessous comme l'étude « ACCHA/Maritz »<sup>1</sup>. L'échantillon comprenait 2 058 Canadiens. Environ la moitié des répondants étaient des propriétaires d'habitation avec des prêts hypothécaires, et les autres étaient des locataires ou des propriétaires de maison sans hypothèque.

Depuis l'automne 2006, le sondage comprend des questions sur les opinions et les attentes à l'égard des marchés locaux de l'habitation.

À compter du sondage précédent (automne 2007), on pose d'autres questions sur le degré de connaissance des consommateurs face aux événements survenus dans les marchés de l'habitation et du crédit hypothécaire, aux États-Unis, de même que sur leur degré de préoccupation à l'égard de ces événements.

Les consommateurs répondaient sur une échelle à 10 points, où la note 1 indiquait une réponse très négative, la note 10 une réponse très positive et les notes de 5 à 6, des réponses neutres.

### **« La période actuelle est-elle propice ou non à l'achat d'une nouvelle résidence dans votre localité? »**

Pour l'ensemble du Canada, les réponses se répartissent à parts égales entre les notes négatives (1 à 4 sur 10), les notes neutres (notes 5 et 6) et les notes positives (7 à 10). La note moyenne est de 5,52, ce qui indique dans l'ensemble des attitudes neutres à l'égard de l'état actuel des marchés de l'habitation.

---

<sup>1</sup> Pour les résultats de l'étude ACCHA/Maritz, les calculs des pourcentages excluent les répondants qui ont indiqué qu'ils ne savaient pas ou qui refusaient de répondre, à moins d'une indication contraire.

<b>Tableau 3</b>	
<b>Réponses des consommateurs à la question « La période actuelle est-elle propice ou non à l'achat d'une nouvelle résidence dans votre localité? »</b>	
<i>Réponse</i>	<i>% des répondants</i>
1 (Très peu propice)	5 %
2	6 %
3	9 %
4	13 %
5	21 %
6	14 %
7	12 %
8	11 %
9	5 %
10 (Très propice)	5 %
Total	100 %
Note moyenne	5,52
Source : Étude Maritz pour l'ACCHA, automne 2007.	

Quand on regarde les diverses régions du pays, toutefois, on note des variations significatives, comme cela apparaît dans le tableau suivant :

- Les réponses sont beaucoup plus positives dans l'Est que dans l'Ouest, puisque les réponses moyennes dans l'Atlantique, en Ontario et au Québec sont nettement supérieures à celles de l'Alberta, de la Saskatchewan, de l'Alberta, de la Colombie-Britannique et du Manitoba.
- En Saskatchewan, plus spécialement, le pourcentage de répondants qui ont fourni des réponses négatives (70 % ont donné des notes de 1 à 4) est près du triple de ce que l'on obtient dans l'Atlantique, en Ontario et au Québec. En Colombie-Britannique, en Alberta et au Manitoba, la proportion de réponses négatives est près du double de celle de l'Est.
- En Alberta, 20 % des répondants seulement ont donné une réponse positive à cette question, ce qui ne représente que la moitié de la proportion observée dans l'Est.
- Dans l'Est, le pourcentage de Canadiens qui donnent des réponses positives à cette question est nettement supérieur aux pourcentages qui donnent des réponses négatives, ce qui indique que l'opinion est assez positive dans ces régions. À l'ouest de l'Ontario, c'est le contraire que l'on observe, et les résultats de ces provinces montrent une opinion négative.

Réponse	Atlantique	Québec	Ontario	Manitoba	Saskatchewan	Alberta	Colombie-Britannique	Canada
Négative (Notes 1 à 4)	24 %	26 %	25 %	43 %	70 %	45 %	45 %	32 %
Neutre (Note 5 ou 6)	28 %	38 %	37 %	26 %	17 %	32 %	31 %	34 %
Positive (Notes 7 à 10)	49 %	36 %	38 %	31 %	14 %	23 %	24 %	34 %
Total	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %
Note moyenne	6,25	5,64	5,90	4,97	3,93	4,75	4,91	5,52

Source : Étude Maritz pour l'ACCHA, printemps 2008.

Cette question de sondage a maintenant été posée quatre fois (par intervalle semestriel) et cela permet de suivre les variations au fil du temps. Le prochain tableau résume les données actuelles et historiques. Les données nous montrent que, dans certaines provinces, les réponses moyennes à cette question sont plus faibles qu'à d'autres moments dans le passé. Toutefois, on voit clairement que les attitudes des consommateurs envers leurs marchés locaux de l'habitation ne se sont pas détériorées :

- Pour l'ensemble du Canada, la note globale de 5,52 est supérieure à la moyenne des trois études précédentes (5,36) et juste en dessous de la note la plus haute (5,62, enregistrée à l'étude de l'automne 2007).
- Pour l'Atlantique, le Québec et l'Alberta, les notes actuelles sont bien au-dessus de la moyenne des études précédentes. L'Alberta a vu une amélioration substantielle de ses réponses malgré la détérioration de l'accessibilité qui s'est produite au cours des deux dernières années.
- En Ontario et en Colombie-Britannique, les notes moyennes actuelles sont similaires aux notes précédentes.
- Les attitudes se sont détériorées seulement au Manitoba (et très légèrement) de même qu'en Saskatchewan (où la hausse rapide du prix des maisons et la réduction de l'accessibilité qui en résulte ont entraîné des attitudes nettement moins favorables.)

Réponse	Atlantique	Québec	Ontario	Manitoba	Saskatchewan	Alberta	Colombie-Britannique	Canada
Printemps 2008	6,25	5,64	5,90	4,97	3,93	4,75	4,91	5,52
Automne 2007	6,19	5,91	6,02	5,39	5,47	4,31	4,86	5,62
Printemps 2007	5,85	3,95	5,85	5,29	6,25	4,05	5,09	5,10
Automne 2006	5,98	5,63	5,92	4,81	6,10	3,2	4,59	5,36
Moyenne : d'automne 2006 à automne 2007	6,01	5,16	5,93	5,16	5,94	3,85	4,85	5,36

Source : Étude Pollara pour l'ICCPH, automne 2006; étude Maritz pour l'ACCHA, printemps et automne 2007, printemps 2008.

On observe que les locataires ont tendance à donner des réponses plus négatives. Cela se constate aussi dans l'étude du printemps 2008. Lorsqu'on les compare aux résultats antérieurs, les réponses des locataires demeurent favorables, ce qui implique qu'on devrait continuer d'observer un grand nombre d'achats d'une première maison, à court terme.

<i>Étude</i>	<i>Propriétaire avec hypothèque</i>	<i>Propriétaire sans hypothèque</i>	<i>Locataire</i>	<i>Autre</i>	<i>Total</i>
Printemps 2008	5,42	5,89	5,22	4,76	5,52
Automne 2007	5,69	5,82	5,29	5,48	5,62
Printemps 2007	5,49	4,98	4,52	5,39	5,10
Automne 2006	5,46	5,51	5,02	6,02	5,36
Moyenne : d'automne 2006 à automne 2007	5,55	5,44	4,95	5,63	5,36
Source : Étude Pollara pour l'ICCPH, automne 2006; étude Maritz pour l'ACCHA, printemps et automne 2007, printemps 2008.					

**« À quel point pensez-vous que les prix des habitations dans votre localité vont augmenter ou baisser dans la prochaine année? »**

Pour l'ensemble du Canada, peu de consommateurs expriment des opinions négatives quant aux perspectives des prix des maisons dans leur localité (15 % ont donné des réponses de 1 à 4). Très peu de ces répondants s'attendent à de larges baisses. Ceux qui s'attendent à ce que les prix augmentent à un certain point (40 % ont donné des réponses de 7 à 10) sont au-delà de deux fois plus nombreux que ceux qui s'attendent à des réductions. Environ la moitié (46 %) ont exprimé des opinions neutres (5 ou 6). La réponse moyenne était de 6,10, ce qui donne à penser, dans l'ensemble, que les Canadiens s'attendent à des augmentations modérées du prix des maisons.

<b>Tableau 7</b>	
<b>Réponses des consommateurs à la question « À quel point pensez-vous que les prix des habitations dans votre localité vont augmenter ou baisser dans la prochaine année? »</b>	
<i>Réponse</i>	<i>% des répondants</i>
1 (Réduction spectaculaire)	1 %
2	1 %
3	4 %
4	9 %
5	23 %
6	23 %
7	20 %
8	13 %
9	4 %
10 (Augmentation spectaculaire)	3 %
Total	100 %
Réponse moyenne	6,10
Source : Étude Maritz pour l'ACCHA, automne 2007.	

Là encore, on observe des variations significatives entre les régions du pays, comme le montre le tableau ci-dessous :

- Les attitudes face aux prix des maisons sont moins optimistes en Alberta, où 33 % des consommateurs s'attendent à des réductions, contre 27 % qui s'attendent à des augmentations, et la réponse moyenne (5,47) est bien au-dessous de la moyenne nationale. C'est la même situation qu'il y a six mois, quand les Albertains avaient les attentes les moins optimistes.
- Les plus fortes prévisions de hausse des prix sont – de loin – en Saskatchewan, où le prix moyen des maisons a augmenté de près de 50 % durant la dernière année. Les Manitobains s'attendent, eux aussi, à voir monter le prix des maisons.
- Les prévisions de hausse de prix sont légèrement sous la moyenne en Ontario et au-dessus de la moyenne en Atlantique, au Québec et en Colombie-Britannique.

Réponse	Atlantique	Québec	Ontario	Manitoba	Saskatchewan	Alberta	Colombie-Britannique	Canada
Négative (Notes 1 à 4)	6 %	9 %	16 %	6 %	1 %	33 %	16 %	15 %
Neutre (Note 5 ou 6)	51 %	49 %	49 %	38 %	35 %	40 %	35 %	46 %
Positive (Notes 7 à 10)	43 %	42 %	35 %	56 %	64 %	27 %	49 %	40 %
Total	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %
Note moyenne	6,26	6,22	5,96	6,64	6,98	5,47	6,35	6,10

Source : Étude Maritz pour l'ACCHA, automne 2007.

Le prochain tableau compare les moyennes actuelles aux résultats antérieurs :

- Pour l'ensemble du Canada, les attentes de hausse du prix des maisons sont très similaires à celles des trois études précédentes.
- Les attentes (comparativement aux moyennes antérieures) ont augmenté considérablement au Manitoba et en Saskatchewan.
- Les notes moyennes (comparativement aux études précédentes) ont augmenté dans l'Atlantique, au Québec et en Colombie-Britannique.
- L'Ontario montre une légère réduction comparativement à sa moyenne précédente.
- L'Alberta est la seule région où les attentes à l'égard du prix des maisons ont diminué considérablement (bien que ces attentes se soient stabilisées au même niveau qu'à l'automne 2007). En Alberta, le prix des maisons a augmenté très rapidement entre le milieu de 2005 et celui de 2007, mais, depuis le milieu de 2007, cette phase de croissance s'est interrompue. Les consommateurs albertains ont rapidement constaté ce changement à l'automne 2007, et ils s'attendent clairement à ce que le ralentissement continue.

Réponse	Atlantique	Québec	Ontario	Manitoba	Saskatchewan	Alberta	Colombie-Britannique	Canada
Printemps 2008	6,26	6,22	5,96	6,64	6,98	5,47	6,35	6,10
Automne 2007	5,85	5,80	6,12	6,11	6,17	5,47	6,26	5,97
Printemps 2007	5,96	6,28	6,22	5,86	6,61	6,70	6,42	6,29
Automne 2006	6,04	6,08	6,00	6,45	6,54	6,65	5,85	6,10
Moyenne : d'automne 2006 à printemps 2007	5,95	6,05	6,11	6,14	6,44	6,27	6,18	6,12

Source : Étude Pollara pour l'ICCPH, automne 2006; étude Maritz pour l'ACCHA, printemps et automne 2007, printemps 2008.

## **Impact des événements survenus dans les marchés de l'habitation et du crédit hypothécaire aux États-Unis**

Dans l'étude du printemps 2008, on a posé deux questions aux consommateurs concernant les récents changements des marchés de l'habitation et du crédit hypothécaire aux États-Unis. Cela a permis de faire une mise à jour aux résultats de ces mêmes questions, posées dans l'étude de l'automne 2007. Le tableau qui suit résume les réponses.

Une très grande proportion de Canadiens a eu connaissance de la couverture médiatique des marchés américains de l'habitation et du crédit hypothécaire. À peine 11 % des répondants ont indiqué qu'ils n'étaient pas du tout au courant. C'est la moitié des 22 % de l'automne dernier. Une proportion assez faible a répondu qu'elle suivait la couverture médiatique de très près (les 5 % qui ont répondu 10 se rapprochent beaucoup des 4 % de l'automne dernier). Dans l'ensemble, plus de gens sont au courant, puisque la réponse moyenne (sur 10) est passée de 4,84 l'automne dernier à 5,37 ce printemps.

<b>Tableau 10</b>		
<b>Réponses des consommateurs à propos de leur connaissance de la couverture médiatique des marchés américains de l'habitation et du crédit hypothécaire</b>		
<i>Réponse</i>	<i>% des répondants</i>	
	<i>Automne 2007</i>	<i>Printemps 2008</i>
1 (Pas au courant du tout)	22 %	11 %
2	6 %	8 %
3	8 %	8 %
4	7 %	8 %
5	12 %	13 %
6	12 %	12 %
7	15 %	14 %
8	10 %	14 %
9	5 %	7 %
10 (Suivent de très près)	4 %	5 %
Total	100 %	100 %
Réponse moyenne	4,84	5,37
Source : Étude Maritz pour l'ACCHA, automne 2007 et printemps 2008.		

Pour ceux qui répondaient 3 sur 10 ou plus (ce qui représentait 80 % des répondants, contre les 72 % de l'automne dernier), on posait la question complémentaire : « À quel point vous inquiétez-vous des récents changements des marchés américains de l'habitation et du crédit hypothécaire? » Les réponses ont montré que, pour la plupart de ces répondants, les niveaux de préoccupation étaient moyens : à peine 9 % ont répondu 1 ou 2 (indiquant un très faible degré de préoccupation) et 10 % ont répondu 9 ou 10 (très préoccupés). Toutefois, lorsque l'on compare les notes moyennes des deux études (5,71 sur 10 dans cette étude-ci comparativement à 5,41 il y a un an), on voit une augmentation du degré de préoccupation au Canada. Dans l'ensemble, au moment du sondage, durant la première moitié d'avril, le degré de préoccupation est modéré.

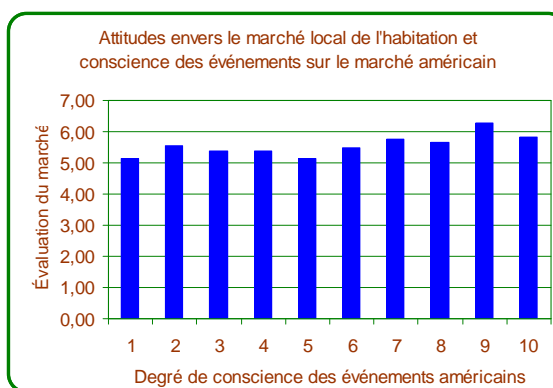
Réponse	% des répondants	
	Automne 2007	Printemps 2008
1 (Pas inquiet du tout))	7 %	5 %
2	3 %	4 %
3	9 %	8 %
4	13 %	11 %
5	21 %	17 %
6	15 %	17 %
7	15 %	15 %
8	10 %	13 %
9	3 %	6 %
10 (Très inquiet)	5 %	4 %
Total	100 %	100 %
Réponse moyenne	5,41	5,71

Source : Étude Maritz pour l'ACCHA, automne 2007 et printemps 2008.

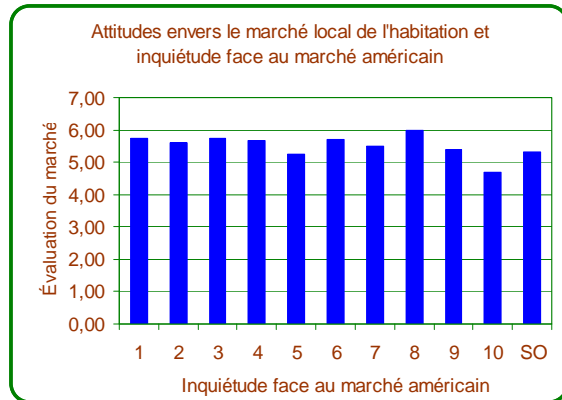
Quand on combine les réponses à ces deux questions aux prédictions des consommateurs face au marché de l'habitation, on constate que les événements du marché américain n'ont pas influencé les attentes des Canadiens face au marché domiciliaire.

Premièrement, comme on l'a signalé plus tôt dans cette section, les consommateurs sont toujours aussi nombreux à estimer que la période actuelle est propice à l'achat.

Le graphique de droite montre comment, selon leur degré de connaissance de la situation américaine, les consommateurs répondent à la question qui demande si la période actuelle est propice à l'achat. S'il y avait un effet de « contagion », les Canadiens les plus au courant des événements américains donneraient des réponses plus négatives concernant les marchés de l'habitation. Ce n'est pourtant pas ce que l'on constate. On voit même le contraire : les Canadiens les plus au courant des événements américains donnent des notes plus favorables que la moyenne. Ainsi, ceux qui répondent de 8 à 10 concernant leur degré d'information ont une réponse moyenne de 5,84 (au-dessus de la moyenne de 5,52). Pour ceux qui se déclarent moyennement au courant, c'est-à-dire de 4 à 7, la réponse à la question sur les marchés était près de la moyenne, à 5,46, et parmi ceux qui se disaient peu au courant, de 1 à 3, la réponse à la question sur les marchés était inférieure à la moyenne, à 5,33.



Le prochain graphique fait une comparaison similaire entre les réponses sur les marchés locaux de l'habitation et le niveau d'inquiétude face à la situation aux États-Unis. Selon le graphique, il semble bien que le degré de préoccupation à l'égard des États-Unis n'a pas affecté l'opinion des consommateurs quand on leur demande si la période est propice à l'achat d'une maison. (On voit une chute des attitudes parmi ceux qui se déclarent le plus préoccupé, mais comme seulement 4 % des Canadiens appartiennent à ce groupe, leur réponse inférieure à la moyenne n'est pas significative du point de vue statistique.) Parmi les personnes qui se sont déclarées hautement préoccupées, de 8 à 10, la réponse moyenne à la question demandant si la période était propice à l'achat était de 5,61 (juste au-dessus de la moyenne de 5,52). Parmi ceux qui se déclaraient moyennement préoccupés, de 4 à 7, la réponse à la question sur les marchés était presque exactement dans la moyenne, à 5,51, et, pour ceux qui se sont déclarés peu préoccupés, de 1 à 3, la réponse moyenne à la question sur les marchés était supérieure à la moyenne, à 5,71. (Des réponses inférieures à la question sur les marchés – une moyenne de 5,31 – ont été données par ceux à qui on n'avait pas demandé d'indiquer leur degré de préoccupation face aux événements du marché américain puisqu'ils se déclaraient peu au courant. Ces réponses sont indiquées par la mention s. o. dans le tableau.)



## Conclusion

La grande conclusion de ces données est que la plupart des Canadiens voient peu d'impact des événements américains dans leur marché local de l'habitation. On peut s'attendre à ce qu'ils basent leurs décisions en matière d'habitation sur leurs circonstances personnelles et ce qu'ils constatent autour d'eux, plutôt que sur les nouvelles à propos de l'économie américaine et du marché américain de l'habitation. Avec un taux d'emploi record, la majorité des Canadiens envisage ces circonstances économiques personnelles sous un jour très positif.

### 3.0 Tendances et perspectives du marché de l'habitation

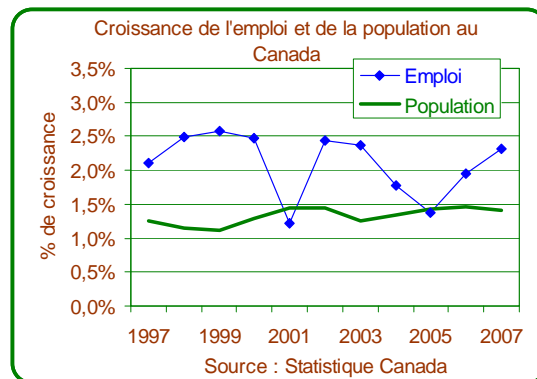
#### La création d'emplois est essentielle

Cette explication de l'état actuel et des perspectives du marché de l'habitation au Canada commence par un survol de la situation économique.

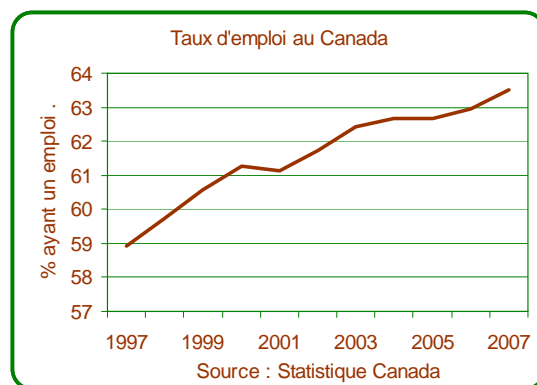
Plus particulièrement, c'est le facteur de l'emploi qui joue le rôle le plus déterminant dans les marchés de l'habitation. Les gens qui ont des emplois stables ont la confiance et la liberté nécessaires pour faire des choix dans le marché de l'habitation, spécialement le choix d'acheter ou non une maison.

Plusieurs mesures de la situation de l'emploi sont disponibles. La plus souvent citée est celle du taux de chômage. Toutefois, nous trouvons que le taux de chômage ne donne pas un indicateur valable du marché de l'habitation. On fait mieux de se fier aux indices suivants : le nombre d'emplois créés et le pourcentage de la population qui occupe un emploi.

De plus, ce ne sont pas seulement les événements actuels qui comptent. Comme les gens ont besoin de temps pour prendre leurs décisions en matière d'habitation et pour les mettre à exécution, il faut regarder le nombre d'emplois qui ont été créés au cours des trois ou quatre dernières années. Sur ce front, les données sont très encourageantes, pour l'ensemble du Canada et dans presque toutes les régions du pays. Le graphique compare le taux de croissance de l'emploi à celui de la population adulte. Durant les 11 années indiquées sur le graphique, la création d'emplois a toujours dépassé le taux de croissance de la population, sauf dans deux années.



La conséquence en est que le pourcentage d'adultes qui ont un emploi au Canada (le « taux d'emploi ») a augmenté très rapidement. Même si l'historique complet des données n'apparaît pas dans le graphique, on sait que le taux d'emploi au Canada est à son plus haut niveau en 32 ans. Les plus récentes données montrent qu'au deuxième trimestre de 2008, le taux d'emploi est resté à un niveau record (63,9 %), bien au-dessus de la moyenne à long terme de 59,9 %. Malgré le ralentissement économique aux États-Unis (dont nous traiterons plus loin dans ce rapport) et malgré les effets d'amortissement de la force du dollar et du haut coût de

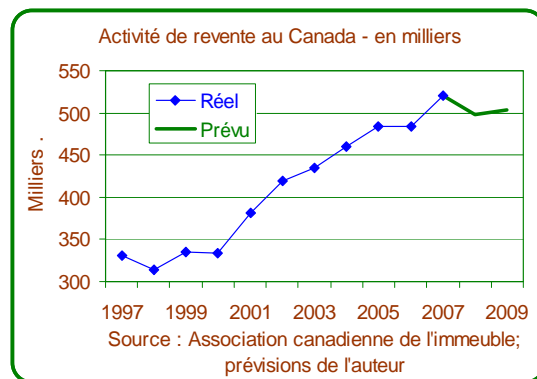


l'énergie, il y a d'autres facteurs positifs qui soutiennent la création d'emplois au Canada, notamment :

- l'effet de richesse de la hausse du prix des maisons, qui inspire les gens à dépenser et à investir, et qui peut être traité comme une source de revenu – le prix moyen des maisons a augmenté de 79 % en six ans à peine (2001 à 2007);
- autre effet de richesse provenant de la hausse du marché boursier (l'indice TSX a essentiellement doublé en cinq ans). Cela crée aussi de la confiance et encourage l'investissement et les dépenses de la part des entreprises et des consommateurs. Si l'indice TSX a été instable au cours du dernier semestre, il n'en demeure pas moins élevé;
- les taux d'intérêt restent dans des creux historiques.

### ***La demande d'habitation a réagi***

Avec la hausse rapide et constante de l'emploi et du taux d'emploi au cours de la dernière décennie, et avec les réactions différées qui se produisent dans le marché de l'habitation, l'activité de l'habitation au Canada a connu de l'expansion. Le marché de la revente (selon les statistiques de l'Association canadienne de l'immobilier) a atteint un plateau en 2005 et 2006 avec environ 485 000 unités revendues par an. C'était 44 % de plus que le plateau antérieur d'environ 335 000 unités (de 1997 à 2000).



L'activité a augmenté en 2007 pour atteindre environ 520 000 unités revendues. On estime que cette hausse est le résultat des nouvelles options hypothécaires : prêts hypothécaires non amortis, périodes d'amortissement plus longues (jusqu'à 40 ans) et prêts hypothécaires sans acompte. Ces changements dans la disponibilité des prêts hypothécaires ont eu un impact de courte durée, produisant un pic des ventes durant le second tiers de l'année (les ventes annualisées ont alors atteint les 535 000 unités). Au quatrième trimestre de 2007, les ventes avaient reculé à un taux annualisé de 500 000. Durant le premier trimestre de 2008, le nombre de ventes était au-dessous du plateau de 485 000 unités vendues en 2005 et en 2006 – toutefois, le climat a été d'une rigueur inhabituelle au premier trimestre de 2008, et l'on peut raisonnablement s'attendre à un rebond au deuxième trimestre.

Cet examen de la relation entre le taux d'emploi et l'activité domiciliaire est encourageant : même si la croissance de l'emploi au Canada diminue cette année et l'an prochain, les emplois créés antérieurement vont faire en sorte que des milliers de ménages seront prêts à acheter des maisons. Pourvu que la confiance des consommateurs se maintienne – ce qui semble une hypothèse raisonnable –, ces détenteurs d'emploi seront actifs dans le marché de l'habitation pendant quelque temps encore.

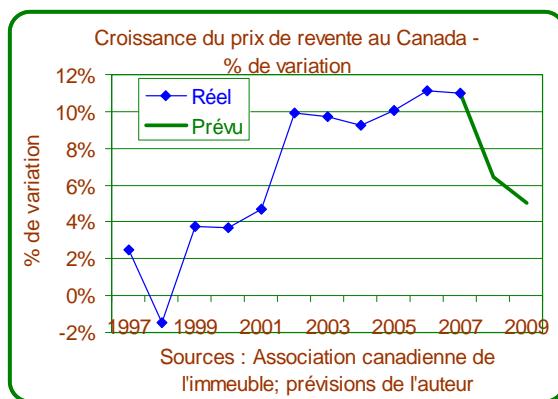
Cela nous mène aux prévisions montrées dans le graphique ci-dessus, voulant que les reventes d'habitations soient proches de 500 000 unités en 2008 (498 000) et 2009 (504 000). Dans cette prévision, les ventes augmenteront à peu près au même rythme que la population. Même si les ventes seront moins élevées que le record de 520 700 atteint en 2007, elles demeureront très saines.

Lorsque les données paraîtront, d'ici quelques mois, on pourrait s'apercevoir que le marché de la revente d'habitations ralentit nettement, étant donné qu'en comparaison avec les mêmes mois de 2007, les ventes seront plus faibles. Toutefois, nous devons garder à l'esprit que l'activité atteignait un niveau inhabituel au printemps et à l'été 2007. Si nous voyons des rapports de vente avec des taux annualisés de 475 000 ou plus, nous devons conclure que le marché demeure très vigoureux.

En cette période d'incertitude économique croissante, les prévisions du marché de l'habitation se font plus divergentes :

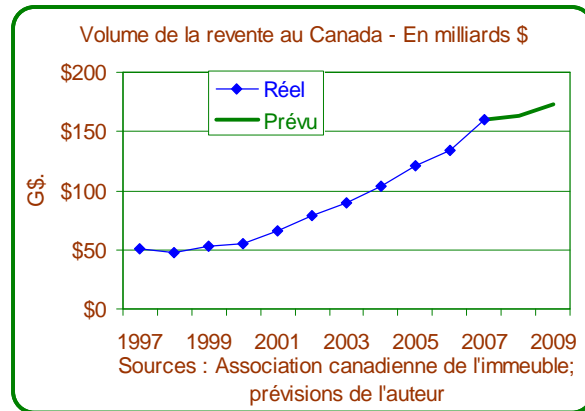
- l'Association canadienne de l'immeuble (« ACI » – prévision de mai 2008) a récemment réduit sa prévision à 460 900 ventes pour 2008 (au lieu des 498 000 originellement prévues) et à 442 500 pour 2009 (au lieu de 504 000);
- la prévision de la Société canadienne d'hypothèques et de logement (« SCHL »), parue en février 2008, est similaire à celle que l'on voit ici, avec 499 650 ventes cette année et 488 300 en 2009.

La demande d'habitation très vigoureuse a entraîné une croissance rapide du prix des maisons depuis 2001 (la croissance du prix de revente moyen au Canada a atteint 9,5 % par année de 2001 à 2007). Pendant de nombreuses années, les prévisions ont indiqué que la croissance du prix des maisons devrait devenir plus modérée, mais cette croissance a toujours dépassé les prévisions. On continue toutefois de prédire un ralentissement de la croissance des prix. Notre précision à nous envisage une croissance de 6,5 % en 2008 et de 5,0 % en 2009. Cela concorde avec d'autres prédictions :

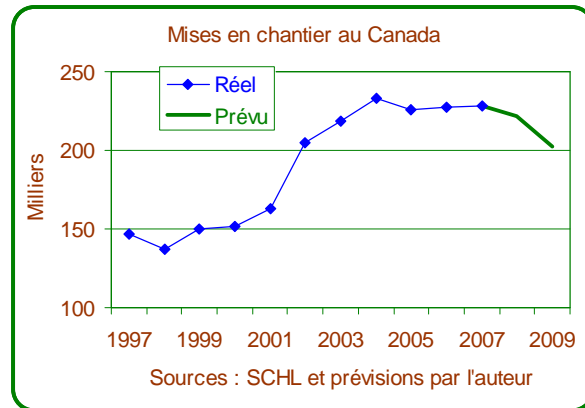


- l'ACI prévoit une augmentation de 5,3 % en 2008, pour atteindre un prix moyen de 323 500 \$, et une augmentation de 4,2 % en 2009, pour atteindre 337 000 \$;
- la SCHL prévoit une croissance de 5,2 % en 2008 et de 3,8 % en 2009.

Lorsque l'on combine les prévisions de vente et celles du prix des maisons, on obtient une rapide expansion du volume de vente. Le volume de 2007 a plus que triplé par rapport à la période de 1997 à 2000. Notre prédiction pour 2008 indique que le ralentissement des ventes et la hausse des prix produiront un volume de 163 G\$, ce qui est légèrement plus qu'en 2007 (environ 160 G\$). Pour 2009, le volume devra augmenter de 6 % pour atteindre 173 G\$.



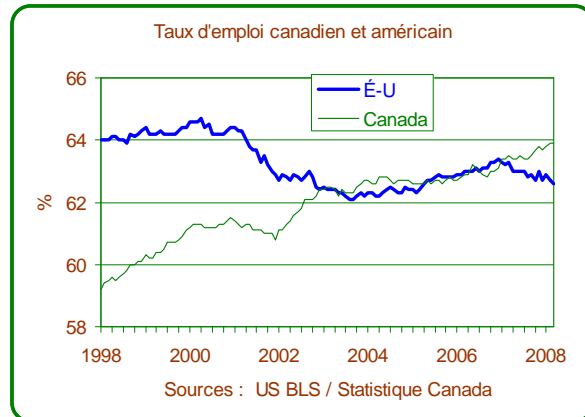
Les mises en chantier ont aussi réagi – avec un certain délai – à l'amélioration de l'emploi. En fait, la hausse des mises en chantier a commencé un peu plus tard que celle du marché de la revente parce qu'il y avait une étape additionnelle : après qu'on a vendu une nouvelle maison ou un nouveau condo (habituellement sous forme de plan plutôt que sous forme d'habitation achevée), il faut un certain temps pour commencer la construction. Les mises en chantier domiciliaires au Canada ont atteint un sommet en 2004 (contrairement au marché de la revente, qui a continué de grandir). Les mises en chantier domiciliaires étaient légèrement au-dessous du pic observé entre 2005 et 2007, bien qu'elles aient été relativement stables. Notre prédiction indique que les mises en chantier domiciliaires pourraient diminuer légèrement en 2008 (de 2,8 %) et encore plus en 2009 (9,0 %). Les prévisions de la SCHL vont dans le même sens, bien qu'elles prédisent une chute plus importante en 2008 (7,3 %) et une chute moins grande en 2009 (3,3 %). Les prévisions du nombre d'unités mises en chantier sont similaires pour 2009 – 202 1000 dans notre prévision et 204 700 dans celle de la SCHL.



### Trajectoires différentes au Canada et aux États-Unis

Les économies du Canada et des États-Unis évoluent dans des directions opposées depuis la fin de 2006.

Nous avons démontré, plus tôt, que le taux d'emploi atteignait un record au Canada et qu'il continuait d'augmenter (au cours des 15 derniers mois, le taux d'emploi canadien a augmenté d'environ trois quarts de 1 %). Le graphique de droite compare les taux d'emploi du Canada et des États-Unis. Contrairement au taux canadien, le taux d'emploi américain :



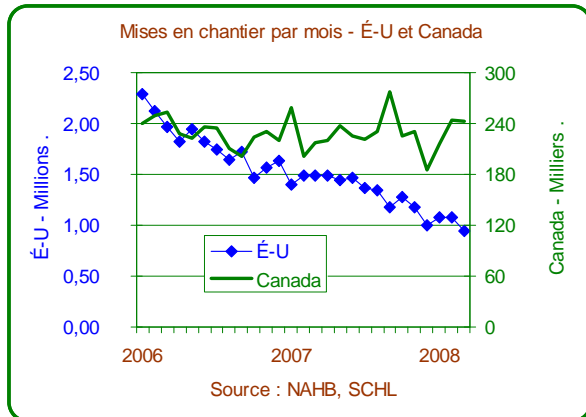
- n'est pas à son niveau record – il est en ce moment à 0,6 point de pourcentage au-dessous de sa moyenne des 10 dernières années;
- n'augmente pas – le taux américain a atteint un sommet à la fin de 2006, et il a diminué depuis de trois quarts de 1 %;
- est maintenant inférieur au taux canadien (par environ 1,3 point de pourcentage), contrairement aux années antérieures, durant lesquelles le taux américain était presque toujours au-dessus du taux canadien.

À cause de ces tendances divergentes du taux d'emploi, les marchés de l'habitation du Canada et des États-Unis ont évolué dans des directions opposées. Le graphique ci-dessous montre les mises en chantier (désaisonnalisées) par mois depuis le début de 2006 et jusqu'en mars 2008 pour les deux pays.

- Aux États-Unis, les mises en chantier ont nettement diminué. Au premier trimestre de 2008, le taux désaisonnalisé est juste au-dessus de 1,0 million d'unités par année, ce qui représente une chute de 40 % par rapport à 2006.
- Au Canada, les données varient d'un mois à l'autre, mais il est évident qu'on ne connaît pas de tendance à la baisse, au Canada, jusqu'à maintenant. Le nombre de mises en chantier canadiennes au premier trimestre approche des 235 000, ce qui est plus élevé que le total de 227 395 atteint en 2006 et de 228 343 atteint en 2007.

Par conséquent, les prévisions des marchés de l'habitation du Canada et des États-Unis ont évolué, elles aussi, dans les directions opposées. Le graphique suivant résume les prévisions qui ont été publiées durant les deux dernières années pour le Canada (par la Société canadienne d'hypothèques et de logement) et pour les États-Unis (par la National Association of Home Builders). Voici ce qui ressort du tableau :

- Comme le marché canadien a montré une vigueur constante (et même des pointes durant le troisième trimestre de 2007), les prévisions ont été haussées pour le nombre de mises en chantier et de revente. On a révisé à la hausse les prévisions de 2007 et de 2008. Plus récemment, dans ses prévisions pour le premier trimestre de 2008 (publiées au début de février), la SCHL a apporté une légère réduction à ses estimations des mises en chantier et des reventes pour 2008. Toutefois, les réductions sont mineures et continuent de montrer un très haut niveau d'activité – les prévisions actuelles sont encore bien supérieures aux premières prévisions de 2008 qui avaient été publiées un an plus tôt.



- Aux États-Unis, les révisions n'ont été que dans une direction – à la baisse – et par de gros montants. La prévision de février 2008 pour les mises en chantier domiciliaires de 2008 est inférieure de 42 % à celle qui avait été publiée 15 mois auparavant; quant à la prévision des reventes, elle est inférieure de 24 % aux versions antérieures.

Il ne s'agit pas ici de critiquer le travail des prévisionnistes. Les organismes de prévision de l'activité domiciliaire sont nombreux. Si on compilait toutes les prévisions, on verrait la même tendance de révision à la baisse aux États-Unis et de révision à la hausse au Canada.

**Tableau 12**  
**Révisions aux pronostics de l'habitation au Canada et aux États-Unis**

Date de la prévision	Date de publication	Prévision des mises en chantier			Prévision des reventes		
		2007	2008	2009	2007	2008	2009
<b>Prévisions canadiennes (unités)</b>							
2006-T1	31-01-06	194 800			444 000		
2006-T2	10-05-06	204 100			460 200		
2006-T3	14-08-06	209 100			462 200		
2006-T4	02-11-06	210 900			460 100		
2007-T1	05-02-07	209 500	195 500		464 550	449 200	
2007-T2	15-05-07	213 425	200 175		487 500	466 490	
2007-T3	15-08-07	220 025	207 190		514 450	494 750	
2007-T4	30-10-07	227 500	214 300		521 100	500 800	
2008-T1	04-02-08		211 700	204 700		499 650	488 300
<b>Prévisions américaines (millions d'unités)</b>							
2006-02	07-02-06	1,868			5,607		
2006-05	09-05-06	1,818			5,432		
2006-08	07-08-06	1,744			5,505		
2006-11	03-11-06	1,620	1,726		5,250	5,700	
2007-02	16-02-07	1,525	1,701		5,663	5,925	
2007-05	16-05-07	1,423	1,485		5,486	5,713	
2007-08	16-08-07	1,400	1,325	1,475	5,120	5,050	5,450
2007-10	16-10-07	1,364	1,200	1,350	5,046	4,725	5,150
2008-02	26-02-08		1,003	1,134		4,325	4,700
Source : Prévisions canadiennes par la Société canadienne d'hypothèques et de logement; prévisions américaines par la National Association of Home Builders.							
Remarque : Les prévisions de la NAHB sont publiées mensuellement. Le tableau montre les prévisions de la NAHB qui se rapprochaient le plus des dates de publication de prévision de la SCHL.							

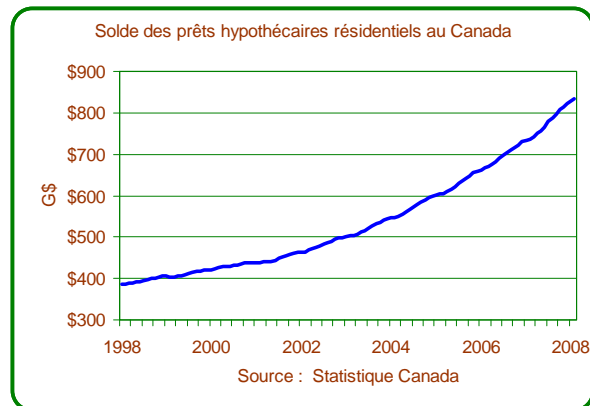
## 4.0 Tendances et perspectives du marché hypothécaire

La section précédente a fourni des données et des prévisions de l'activité domiciliaire au Canada. C'est sur cette toile de fond que nous présenterons notre revue et prévision de l'activité hypothécaire.

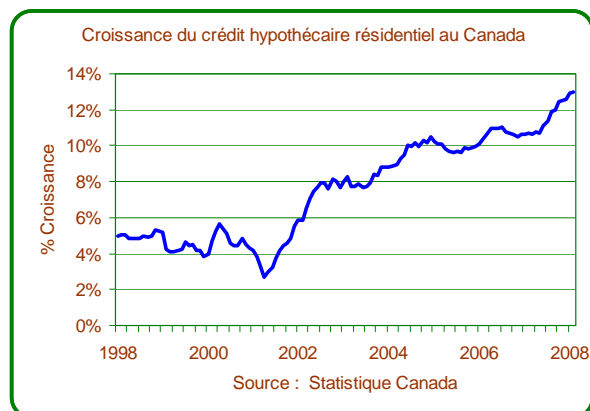
Cette section présente aussi les résultats d'un sondage sur les attitudes des consommateurs envers les prêts hypothécaires avec des périodes d'amortissement plus longues et aucun acompte, de même que des données sur la part de marché des courtiers hypothécaires.

### Solde des prêts hypothécaires

Le crédit hypothécaire résidentiel est l'une des plus grandes catégories d'activité dans le système financier canadien. À la fin de février 2008, le solde des prêts hypothécaires résidentiels s'élevait à 833 G\$ au Canada. Durant les 10 dernières années, ce solde a plus que doublé (augmentant de 115 %, pour un taux de croissance moyen de 8,0 % par année). La croissance s'est accélérée : durant la dernière année, le taux de croissance a été de 13,0 % (96 G\$); durant l'année antérieure, il était de 10,7 % (71 G\$).



On peut aussi examiner la variation du taux de croissance du marché hypothécaire. Le graphique de droite montre les taux de croissance annuels des 10 dernières années. Il montre que la croissance a été modeste jusqu'en 2002 et qu'elle s'est ensuite accélérée. Les plus récentes données confirment que le marché hypothécaire canadien est encore en pleine phase de croissance.



### Prévision de l'activité hypothécaire

En se basant sur les prévisions de l'activité domiciliaire (pour le volume en dollars du marché de la revente de même que les mises en chantier et les achèvements de nouvelles habitations), on prévoit que le solde des prêts hypothécaires continuera d'augmenter rapidement. À partir d'un chiffre de 821,5 G\$ à la fin de 2007 :

- on prévoit une croissance de 92 G\$ (11,1 %) pour 2008, pour atteindre un total en fin d'année de 913 G\$;
- pour 2009, on prévoit que le marché hypothécaire augmentera de 95 G\$ (10,4 %) pour se situer juste au-dessus des 1 000 G\$ (1 008 G\$) à la fin de l'année.

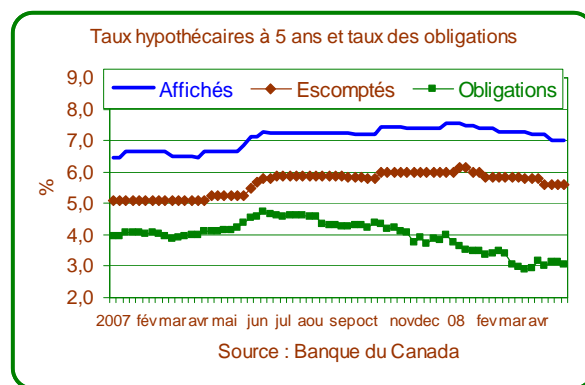
### **Le crédit hypothécaire par catégories de prêteurs**

Tandis que le marché hypothécaire continue de croître rapidement, ces dernières années on a vu beaucoup de variations dans l'activité selon le type de prêteur. Les prêts hypothécaires résidentiels sont fournis par une vaste gamme d'institutions prêteuses, qui vont des banques à charte aux caisses populaires en passant par les sociétés d'assurances, les fonds de pension et les sociétés de titrisation.

Le tableau de la page suivante fournit les données de la Banque du Canada. Pour chacune des catégories de prêteurs, il montre le solde des prêts hypothécaires à chaque mois depuis un an et demi. Le bas du tableau montre les taux de croissance – d'abord le taux pour toute la période de 1,5 an, puis les taux pour les trois périodes de six mois.

Ces données montrent que, dans deux catégories – les titres adossés à des créances hypothécaires garantis par la LNH et les fonds de retraite –, la croissance a été bien au-dessus de la moyenne. Dans la catégorie des sociétés de fiducie et de crédit hypothécaire, la croissance a été légèrement au-dessus de la moyenne. Dans les autres catégories, la croissance a été très limitée et, dans une catégorie – celle des sociétés de titrisation –, le solde des prêts hypothécaires a en fait diminué au cours des six derniers mois. Avec la réévaluation des risques dans les marchés financiers, beaucoup de prêteurs hypothécaires réduisent leurs nouveaux prêts et/ou placent leurs prêts hypothécaires dans le marché secondaire, spécialement dans les titres garantis par la LNH. Ces derniers mois, on a vu plusieurs petits prêteurs alternatifs suspendre leurs activités parce qu'ils étaient incapables d'obtenir des fonds à des taux d'intérêt viables.

Ce changement s'est répercuté sur l'écart entre les taux d'intérêt hypothécaires et ceux des obligations du gouvernement canadien. Les taux auxquels les prêteurs obtiennent les fonds ont augmenté par rapport à ceux des obligations, et ce coût supplémentaire a été reporté sur les épaules des consommateurs. Les données indiquent que l'écart entre les obligations de cinq ans et les taux d'intérêt typiques après escompte a atteint un sommet, à la fin de mars, autour de 2,90 % (alors que l'écart normal serait plutôt de 1,10 %). Les plus récentes données montrent un écart réduit à environ 2,5 %, ce qui est bien au-dessus de la normale, mais montre une amélioration par rapport à la situation d'il y a quelques mois.



Les impacts de ces écarts croissants sur les consommateurs ont été palliés par le fait que les taux des obligations ont diminué, ce qui fait que les taux hypothécaires actuels – spécialement après les escomptes négociés – ne sont guère différents de ce qu'ils étaient il y a un an ou deux.

Jusqu'à maintenant, rien n'indique que la crise du crédit ait affecté le marché de l'habitation au Canada.

**Tableau 13**  
**Solde des prêts hypothécaires résidentiels par catégorie de prêteur (en millions de dollars)**

Année	Mois	Banques à charte	Sociétés de fiducie et de prêts hypothécaires	Coopératives de crédit et caisses populaires	Sociétés d'assurances	Fonds de retraite	Intermédiaires de crédit et autres institutions financières	Titres garantis par la LNH	Sociétés de titrisation	Total du crédit hypothécaire résidentiel
2006	Août	411 672	7 724	94 842	14 637	11 900	30 613	109 456	22 762	703 842
	Sept.	415 032	7 802	95 466	14 736	11 873	30 597	112 078	22 951	710 800
	Oct.	417 343	7 857	96 158	14 809	11 981	30 657	115 054	23 242	717 421
	Nov.	420 795	7 888	96 938	14 856	12 219	30 786	115 752	23 604	723 294
	Déc.	420 784	7 918	97 764	14 902	12 457	30 904	120 198	23 974	729 401
2007	Janv.	419 333	7 955	98 525	14 933	12 669	30 980	124 309	24 385	733 275
	Févr.	423 117	7 994	99 175	14 946	12 843	31 033	124 062	24 688	737 608
	Mars	424 489	8 033	99 738	14 959	13 016	31 103	125 864	24 890	741 488
	Avril	430 359	8 141	100 410	15 024	13 117	31 050	126 878	25 123	749 348
	Mai	437 045	8 318	101 246	15 142	13 137	30 879	125 064	25 555	755 828
	Juin	441 781	8 495	102 056	15 259	13 156	30 724	128 375	25 993	765 751
	Juillet	449 224	8 627	102 673	15 333	13 225	30 677	131 915	26 230	778 138
	Août	454 568	8 716	103 365	15 366	13 343	30 741	135 252	26 256	787 849
	Sept.	451 384	8 805	103 963	15 397	13 459	30 792	146 101	25 960	796 130
	Oct.	453 747	8 903	104 451	15 437	13 654	30 840	153 982	25 540	806 881
	Nov.	459 566	9 011	104 947	15 485	13 925	30 904	154 457	25 122	813 906
	Déc.	460 784	9 118	105 366	15 532	14 196	30 943	160 230	24 703	821 428
2008	Janv.	459 590	9 197	105 957	15 563	14 438	30 971	167 402	24 499	827 835
	Févr.	463 057	9 242	106 503	15 577	14 636	31 024	168 725	24 758	833 275
% de variation d'août 2006 à février 2008		12,5 %	19,7 %	12,3 %	6,4 %	23,0 %	1,3 %	54,1 %	8,8 %	18,4 %
D'août 2006 à février 2007		2,8 %	3,5 %	4,6 %	2,1 %	7,9 %	1,4 %	13,3 %	8,5 %	4,8 %
De février 2007 à août 2007		7,4 %	9,0 %	4,2 %	2,8 %	3,9 %	-0,9 %	9,0 %	6,4 %	6,8 %
D'août 2007 à février 2008		1,9 %	6,0 %	3,0 %	1,4 %	9,7 %	0,9 %	24,7 %	-5,7 %	5,8 %

Source : Statistiques financières hebdomadaires de la Banque du Canada.

### **Part de marché des courtiers hypothécaires**

Le sondage auprès des consommateurs a recueilli des données sur l'activité hypothécaire récente. Le tableau suivant fournit les données pour les emprunteurs qui ont complété une transaction au cours des 12 derniers mois. Il montre que plus de la moitié des prêts hypothécaires sont négociés par les banques. Les courtiers hypothécaires ont été impliqués dans un cinquième des transactions, au total. La part des courtiers est d'environ un tiers dans le cas des premiers acheteurs, d'un quart dans le cas des autres acheteurs, et d'environ un sixième dans le cas des renouvellements et refinancements.

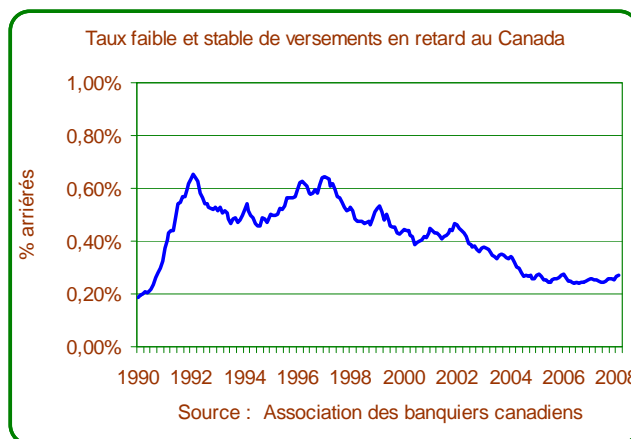
**Tableau 14**  
**Part de marché par type de prêteur pour les emprunteurs hypothécaires actifs au cours des 12 derniers mois**

% de parts par type d'activité	Banque	Courtier ou agent hypothécaire	Coopérative de crédit	Autre	Total
Acheteur novice	56 %	34 %	8 %	0 %	100 %
Acheteur expérimenté	57 %	27 %	7 %	8 %	100 %
Renouvellement	62 %	16 %	9 %	14 %	100 %
Refinancement	56 %	17 %	5 %	22 %	100 %
Total (inclut autres et ceux qui ne savent pas)	58 %	21 %	8 %	12 %	100 %

Source : Étude Maritz pour l'ACCHA, printemps 2008.

### Versements hypothécaires en retard

L'Association des banquiers canadiens (« ABC ») fournit des données sur les prêts hypothécaires en retard, qui lui proviennent de sept grands prêteurs hypothécaires (BMO, CIBC, HSBC Canada, Banque Nationale du Canada, RBC Banque Royale, Banque Scotia et TD Canada Trust). Dans ces données, on compte un prêt hypothécaire comme arriéré après trois mois. Les données indiquent que, durant les années quatre-vingt-dix, 0,5 % des prêts hypothécaires résidentiels étaient en retard.



Le taux a diminué à la fin des années quatre-vingt-dix et au début de cette décennie, et il est resté stable de 2005 à 2007, autour des 0,25 %. Les plus récentes données, qui remontent à février 2008, montrent que le taux de versements en retard a augmenté très légèrement se situe maintenant à 0,27 %.

Les taux de versements en retard sont les plus bas en Colombie-Britannique (0,16 %) et en Alberta (0,22 %) et ils sont les plus élevés dans l'Atlantique (0,41 %) et en Ontario (0,31 %).

Ces données ne peuvent pas être comparées aux données américaines qui montrent des taux très élevés et toujours croissants de versements hypothécaires en retard. Les données canadiennes proviennent de sept banques à charte et représentent les emprunteurs les plus solvables. Il est possible que le taux de versements en retard pour l'ensemble des prêts hypothécaires au Canada soit plus élevé. Toutefois, puisque la part de marché de ces banques est très élevée et que les prêteurs et emprunteurs canadiens ont traditionnellement été beaucoup plus prudents que leurs vis-à-vis américains, il est

peu probable que le taux de versements en retard pour le Canada soit bien différent de ce que l'on montre dans les chiffres ci-dessus.

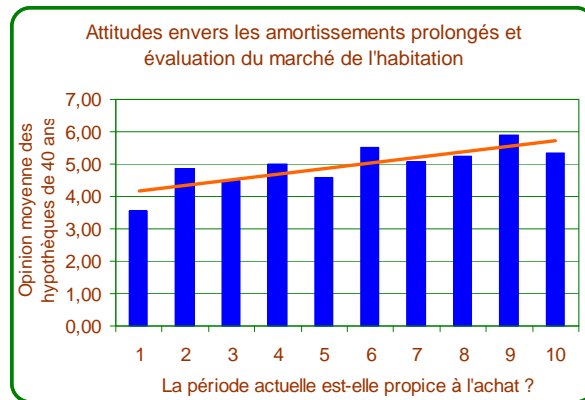
### **Attitude des consommateurs envers les nouvelles options hypothécaires**

Deux nouvelles options hypothécaires – les périodes d'amortissement prolongées et les prêts à 100 % de la valeur – ont gagné l'adhésion d'un nombre significatif de consommateurs au cours de la dernière année, au point qu'on leur attribue une influence positive sur le marché canadien de l'habitation en 2007. Le sondage du printemps 2008 a demandé l'opinion des Canadiens sur ces deux options. Dans les deux cas, on a demandé aux consommateurs de noter leurs réponses sur une échelle de 1 à 10, où 1 signifie que l'option nuit aux consommateurs et 10, que l'option lui est utile. Comme on peut s'y attendre, les réponses ont varié entre les deux extrémités de cette échelle.

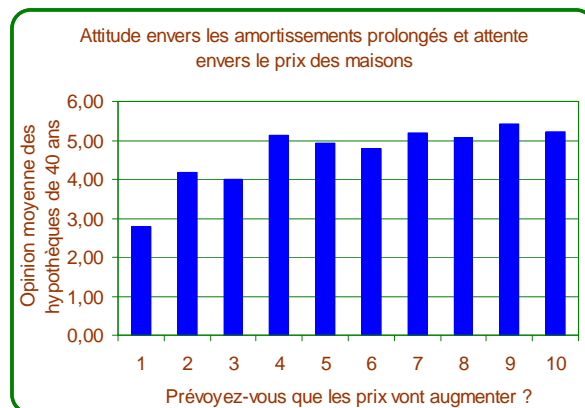
En ce qui concerne les plus longues périodes d'amortissement, l'attitude des Canadiens est légèrement négative dans l'ensemble, puisque 41 % des réponses étaient dans la plage négative de 1 à 4, contre 29 % dans la plage positive de 7 à 10; 30 % étaient dans la plage neutre de 5 ou 6. La réponse moyenne était de 4,96 sur 10.

Les réponses varient selon les groupes de population. Les locataires ont des réponses légèrement plus positives (note moyenne de 5,26) comparativement aux propriétaires de maison avec des prêts hypothécaires (moyenne de 5,12). Les propriétaires de maison avec des prêts hypothécaires ont répondu de façon plus négative (avec une note moyenne de 4,45).

Les consommateurs qui ont une vision positive de leur marché local de l'habitation sont plus en faveur des périodes d'amortissement prolongées. Dans le graphique de droite, les réponses et la ligne de tendance montre que ceux qui ont répondu positivement à la question sur l'état de leur marché local ont aussi accordé des notes supérieures concernant les périodes d'amortissement.



Le graphique suivant compare les attitudes envers les périodes d'amortissement prolongées avec les attentes face au prix local des maisons. On ne voit guère de variation. Les attitudes sont similaires pour les personnes qui s'attendent à une hausse rapide des prix et pour celles qui prévoient des prix stables ou une croissance modeste. Toutefois, la petite minorité de consommateurs qui s'attend à ce que les prix descendent se montre



plus négative envers les amortissements prolongés.

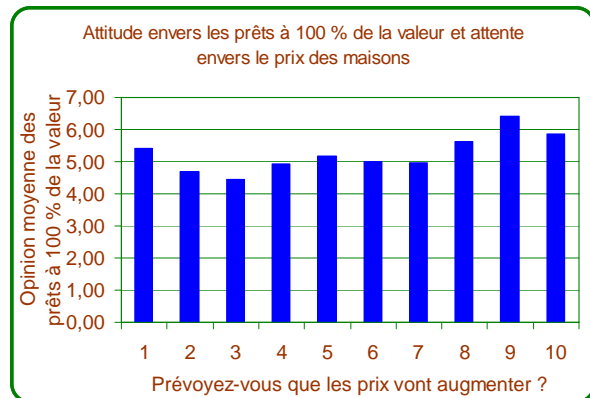
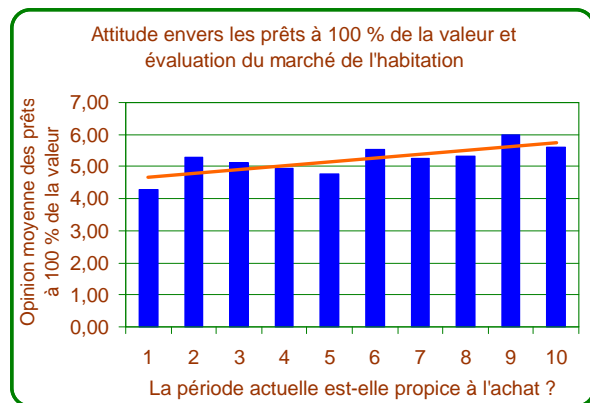
En ce qui concerne les prêts hypothécaires à 100 % de la valeur, les réponses sont légèrement plus positives (note moyenne de 5,17 sur 10, contre 4,96 dans le cas des périodes d'amortissement prolongées). Quarante pour cent des réponses étaient dans la plage négative de 1 à 4, alors que 32 % étaient dans la plage positive de 7 à 10; 28 % étaient dans la plage neutre de 5 ou 6.

Les locataires, dans l'ensemble, ont des attitudes plus positives envers les prêts hypothécaires à 100 \$ de la valeur, avec une note moyenne de 5,99 sur 10, contre 5,19 dans le cas des propriétaires de maison avec des prêts hypothécaires et une note considérablement plus basse de 4,35 pour les propriétaires de maison sans prêt hypothécaire.

Là encore, on trouve que les consommateurs qui ont des attitudes positives envers leur marché local de l'habitation sont plus ouverts aux prêts hypothécaires à 100 % de la valeur.

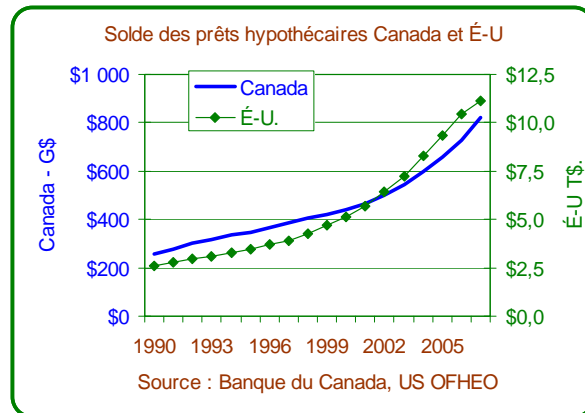
Il y a une certaine différence d'attitude envers les prêts à 100 % de la valeur selon les attentes face à la hausse du prix des maisons. Ceux qui s'attendent à une forte hausse ont des attitudes plus positives que ceux qui s'attendent à une croissance modérée ou à un déclin.

Pour les deux questions, on a trouvé que les personnes qui étaient les plus susceptibles d'avoir besoin de ces options – les locataires – voyaient les nouvelles options plus positivement que les personnes qui n'en auront pas besoin, puisqu'elles ont déjà une maison (spécialement dans le cas des propriétaires de maison qui n'ont pas de prêt hypothécaire). Ces opinions plus positives parmi les locataires ont entraîné une forte adoption par les consommateurs. Le rapport de l'automne 2007 de l'ACCHA sur « l'état du marché hypothécaire résidentiel » a trouvé que 37 % des nouveaux prêts hypothécaires (qui avaient été contractés durant les 12 mois précédents) avaient des périodes d'amortissement prolongées.

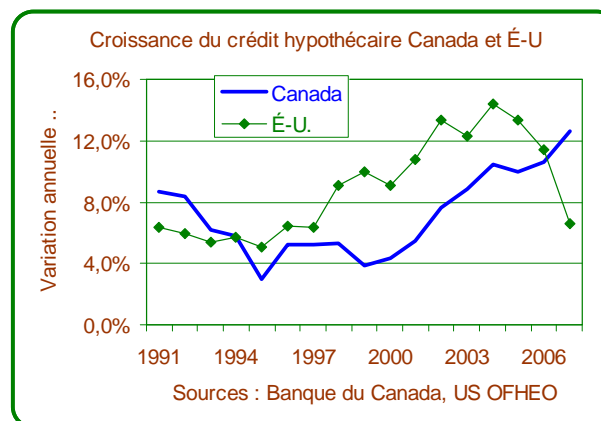


## Tendances du crédit hypothécaire aux États-Unis

Les données de prêts hypothécaires des États-Unis sont classées d'une façon différente des données canadiennes, ce qui fait qu'on ne peut pas comparer exactement les tendances des deux pays. Les données disponibles donnent cependant une impression des différences des deux côtés de la frontière. Le graphique de droite montre les soldes des prêts hypothécaires résidentiels à la fin de chaque année entre 1990 et 2007. Les données américaines concernent le solde des prêts sur des maisons unifamiliales (données fournies par l'Office of Federal Housing Enterprise Oversight), tandis que les données canadiennes (provenant de la Banque du Canada) incluent tous les prêts hypothécaires résidentiels.



Le graphique de droite montre les taux de croissance annuels. De 1990 à 1997, on voit des différences entre le Canada et les États-Unis, mais les taux de croissance sont similaires – une moyenne de 6,1 % par année au Canada contre 5,9 % par année aux États-Unis. Après 1997, le marché américain croît plus rapidement, avec une croissance moyenne de 11,5 % par année de 1997 à 2006. Le taux pour le Canada était très sain, avec une moyenne de 7,4 % par année, mais bien au-dessous du taux américain. Plus récemment, le taux américain s'est réduit nettement, pour atteindre 6,6 % en 2007, tandis que le taux de croissance canadien a accéléré jusqu'à 12,6 %.



**Tableau A-1**  
**Prévisions de l'habitation au Canada et dans les provinces**

	<i>T.-N.</i>	<i>Î.-P.-É.</i>	<i>N.-É.</i>	<i>N.-B.</i>	<i>Qc</i>	<i>Ont.</i>	<i>Man.</i>	<i>Sask.</i>	<i>Alb.</i>	<i>C.-B.</i>	<i>Canada</i>
<b>Reventes (unités)</b>											
2004	3 265	1 500	8 887	5 979	69 296	197 353	12 098	8 172	57 460	96 385	460 790
2005	3 211	1 449	10 943	6 836	70 649	197 007	12 761	8 312	65 866	106 310	483 927
2006	3 537	1 492	10 577	7 125	72 520	194 793	13 018	9 140	74 189	96 671	484 027
2007	4 471	1 769	11 857	8 161	80 338	213 379	13 928	12 054	71 430	102 812	520 747
2008 F	3 627	1 641	11 077	7 839	74 568	206 106	12 952	12 376	73 111	94 035	497 982
2009 F	3 812	1 676	10 922	8 181	75 799	208 229	13 505	12 749	78 180	90 054	503 766
<b>Prix de revente moyen</b>											
2004	131 499 \$	110 815 \$	146 033 \$	112 933 \$	171 099 \$	245 230 \$	119 245 \$	110 824 \$	194 769 \$	289 107 \$	226 337 \$
2005	141 167 \$	117 238 \$	159 247 \$	120 641 \$	184 583 \$	263 042 \$	133 854 \$	122 765 \$	218 266 \$	332 224 \$	249 165 \$
2006	139 542 \$	125 430 \$	169 237 \$	126 864 \$	194 024 \$	278 455 \$	150 229 \$	132 078 \$	285 497 \$	390 963 \$	276 883 \$
2007	149 258 \$	133 457 \$	180 989 \$	136 603 \$	208 240 \$	299 543 \$	169 188 \$	174 405 \$	356 235 \$	439 123 \$	307 265 \$
2008 F	160 742 \$	142 980 \$	195 369 \$	145 969 \$	222 404 \$	316 043 \$	184 837 \$	218 188 \$	366 547 \$	478 467 \$	327 124 \$
2009 F	171 142 \$	152 226 \$	210 056 \$	156 054 \$	235 624 \$	330 023 \$	198 266 \$	245 002 \$	385 479 \$	509 601 \$	343 546 \$
<b>Prix de revente (% de variation)</b>											
2004	9,7 %	8,9 %	7,1 %	6,7 %	12,7 %	8,1 %	11,7 %	5,6 %	6,5 %	11,2 %	9,3 %
2005	7,4 %	5,8 %	9,0 %	6,8 %	7,9 %	7,3 %	12,3 %	10,8 %	12,1 %	14,9 %	10,1 %
2006	-1,2 %	7,0 %	6,3 %	5,2 %	5,1 %	5,9 %	12,2 %	7,6 %	30,8 %	17,7 %	11,1 %
2007	7,0 %	6,4 %	6,9 %	7,7 %	7,3 %	7,6 %	12,6 %	32,0 %	24,8 %	12,3 %	10,9 %
2008 F	7,7 %	7,1 %	7,9 %	6,9 %	6,8 %	5,5 %	9,2 %	25,1 %	2,9 %	9,0 %	6,5 %
2009 F	6,5 %	6,5 %	7,5 %	6,9 %	5,9 %	4,4 %	7,3 %	12,3 %	5,2 %	6,5 %	5,0 %
<b>Mises en chantier</b>											
2004	2 870	919	4 717	3 947	58 448	85 114	4 440	3 781	36 270	32 925	233 431
2005	2 498	862	4 775	3 959	50 910	78 795	4 731	3 437	40 847	34 667	225 481
2006	2 234	738	4 896	4 085	47 877	73 417	5 028	3 715	48 962	36 443	227 395
2007	2 649	750	4 750	4 242	48 553	68 123	5 738	6 007	48 336	39 195	228 343
2008	2 697	869	4 733	4 326	45 401	71 438	6 199	6 168	41 762	38 338	221 930
2009	2 532	801	4 142	4 453	41 076	57 761	6 215	6 385	43 881	34 806	202 052

Sources : Association canadienne de l'immeuble, Société canadienne d'hypothèques et de logement; prévisions de l'auteur.