



Enquête de l'APCHQ sur les acheteurs de maisons neuves

18 septembre 2012

Leur satisfaction continue d'atteindre des sommets!

Régie de l'énergie R-3814-2012
DOSSIER:
DÉPOSÉE EN AUDIENCE
Date: 18 DÉCEMBRE 2012
Pièces n°: C-ACEAD-0016

Montréal, le 18 septembre 2012 – Le taux de satisfaction des acheteurs de maisons neuves continue d'atteindre des sommets, comme le démontre l'Enquête sur les acheteurs de maisons neuves, dévoilée aujourd'hui par l'Association provinciale des constructeurs d'habitations du Québec (APCHQ). Effectuée auprès de 1000 acheteurs dont la maison a été enregistrée auprès des différents programmes de garantie à l'échelle du Québec, cette enquête – dont les résultats ont été compilés par la firme de recherche Ad hoc – vise à tracer le profil de la clientèle du secteur de la construction résidentielle neuve.

Selon cette enquête, plus de 96 % des répondants sont satisfaits de leur achat. Similaire à celui des dernières enquêtes, ce résultat est digne de mention. « C'est un excellent bulletin pour les entrepreneurs et les travailleurs du secteur de la construction résidentielle, qui reflète leur passion et leur volonté d'exceller », affirme François Bernier, directeur du Service économique et affaires publiques de l'APCHQ.

Enfin un chez-soi!

La copropriété est particulièrement populaire auprès des premiers acheteurs de maison neuve, qui l'ont choisie dans une proportion de 61 %. Plus abordable, ce type d'habitation facilite l'accès à la propriété; voilà un aspect non négligeable, particulièrement dans un contexte économique difficile. Dans 43 % des cas, les premiers acheteurs choisissent une unité de moins de 200 000 \$, ce qui n'est pas étranger au fait qu'ils ont des revenus annuels plus modestes, sous la barre des 70 000 \$ par ménage dans 52 % des cas. Fait à noter, la majorité des premiers acheteurs (68 %) n'ont pas d'enfants.

Quelle a été la principale motivation des premiers acheteurs? Chez 58 % d'entre eux, il s'agit de la perspective de devenir propriétaires. Pour y arriver, ils ont accumulé une mise de fonds moyenne de 29 000 \$. Dans 60 % des cas, les économies personnelles en étaient la principale source. Par ailleurs, 53 % des premiers acheteurs ont également eu recours au Régime d'accès à la propriété (RAP). En 2011, avant que la durée maximale d'amortissement des emprunts assurés ne soit restreinte à 25 ans, au moins 40 % des premiers acheteurs choisissaient un horizon d'amortissement de 30 ans. Avec prudence, 88 % des premiers acheteurs choisissent un terme hypothécaire de 4 ans ou plus, profitant ainsi de taux bas et stables.

« L'industrie de la construction résidentielle est préoccupée par la question de l'abordabilité, surtout dans le contexte actuel, où l'on constate une croissance modeste des revenus des ménages et un resserrement des règles limitant la durée maximale d'amortissement des emprunts », explique M. Bernier. « Nous croyons qu'il est important que tout soit mis en œuvre pour continuer de favoriser l'accessibilité à la propriété, afin de permettre aux jeunes familles, entre autres, de se constituer un véritable patrimoine. »

La marque de l'expérience

Les acheteurs expérimentés représentent 52 % du marché. Avec une mise de fonds de 80 000 \$ en moyenne, ils optent pour des propriétés dont la valeur moyenne est de 282 000 \$. Dans 44 % des cas, ils achètent des résidences dont la valeur se situe entre 200 000 \$ et 300 000 \$, alors que 34 % optent pour des produits plus luxueux, soit de 300 000 \$ ou plus.

La maison à deux étages (le « cottage ») est le choix de 31 % des acheteurs expérimentés, suivie de près par la maison unifamiliale isolée (« bungalow »), avec 27 %. La copropriété est également prisée par les acheteurs expérimentés, qui la choisissent dans une proportion de 39 %.

Maison neuve et développement durable font bon ménage

Une majorité importante des acheteurs de maisons neuves sondés, soit 87 %, a affirmé habiter à moins de 45 minutes de son lieu de travail. Même dans la région de Montréal, 82 % de ces acheteurs disent être parvenus à se loger à une distance raisonnable de leur lieu de travail. Fait plus étonnant encore, 41 % des répondants au sondage qui vivent à l'extérieur de l'île de Montréal mais qui y travaillent sont des utilisateurs réguliers du transport en commun ou d'un moyen de transport autre que l'automobile.

« Ce résultat va bien au-delà de ce que l'on constate dans la population en général, et il nous permet de réaliser que l'acheteur de maison neuve est en avance sur la société en général », affirme M. Bernier « En fait, l'intérêt des acheteurs de maisons neuves pour le transport collectif démontre de façon éloquente que la construction de maisons neuves peut très bien s'inscrire dans le contexte du développement durable », ajoute-t-il.

Une affaire d'argent... et de cœur!

Les acheteurs d'une maison neuve prennent généralement leur décision à la suite d'un coup de cœur. En effet, 23 % d'entre eux n'ont visité qu'un seul projet de maisons neuves, alors que 53 % des acheteurs ont arrêté leur choix après n'avoir visité que trois projets. Plusieurs répondants sont donc devenus amoureux de leur nouvelle maison au premier rendez-vous ou presque.

Pour sa part, la maison existante n'a été considérée que par un acheteur sur deux. Pour 63 % des acheteurs de 55 ans ou plus, la question ne se posait même pas. Seule la maison neuve était envisagée. La raison? Les dépenses prévisibles de rénovation, que l'on estime à 36 000 \$ en moyenne, et le prix, jugé trop élevé dans le cas d'une maison existante.

Suivre l'évolution des tendances

L'Enquête sur les acheteurs de maisons neuves s'inscrit parmi les nombreuses initiatives que prend l'APCHQ afin de suivre de près l'évolution de tendances dans l'industrie de la construction résidentielle. À l'avant-garde de l'industrie, l'APCHQ tiendra d'ailleurs son 51e Congrès de la construction et de la rénovation du 20 au 22 septembre prochain au Fairmont Tremblant. Sous le thème « Une expertise au sommet », l'événement permettra aux entrepreneurs membres de l'Association, à ses partenaires et à différents intervenants de l'industrie de se réunir afin de partager les pratiques d'excellence et de discuter des principaux enjeux dans le secteur de la construction résidentielle.

Pour consulter l'Enquête sur les acheteurs de maisons neuves, visitez le www.apchq.com/presse (dans la section « Espace de téléchargement »).

À propos de l'APCHQ

L'APCHQ provinciale transige avec plus de 17 000 entreprises réunies au sein de 15 associations régionales, occupant ainsi une place prépondérante dans l'industrie de la construction et de la rénovation résidentielles. En 1976, elle a instauré un programme privé de garantie sur les bâtiments résidentiels neufs, duquel s'est largement inspiré le gouvernement pour définir les standards de la garantie obligatoire en 1999. Proactive, elle a créé en 1986 un plan de garantie couvrant les travaux de rénovation. Elle a également mis sur pied la bannière Réno-Maître en 2002. L'Association et ses membres effectuent ainsi 76 % des travaux en habitation. Depuis 1997, l'APCHQ est la plus importante gestionnaire de mutuelles de prévention du domaine de la construction, regroupant aujourd'hui près de 4400 entreprises. Étant le seul agent négociateur patronal des relations de travail dans le secteur résidentiel, elle défend les intérêts de plus de 14 500 employeurs, qui embauchent plus de 57 000 salariés.