

Tendances en matière d'achat de maison des nouveaux arrivants au Canada



Profil des répondants

- Acheteurs d'une première maison NAC
- Acheteurs potentiels d'une première maison NAC

Nouveaux arrivants acheteurs d'une première maison



17 %
20 %

Âge



14 %	23 %	<30
36 %	36 %	30-34
50 %	41 %	35 et plus

État matrimonial



	Mariés/ conjoints de fait	Célibataires, séparés/ divorcés
82 %	71 %	17 % 29 %

Enfants



Tous <18	Aucune
57 %	43 %
53 %	47 %

Éducation



42 %	39 %	Études supérieures
44 %	45 %	Université
13 %	16 %	Collège/formation professionnelle/moindre

Revenu du ménage



	100 000 \$ et plus
48 %	27 %
	De 75 000 \$ à 100 000 \$
20 %	23 %
	Moins de 75 000 \$
32 %	50 %



RMR de la ville

Toronto	28 %	23 %
Montréal	9 %	10 %
Vancouver	9 %	9 %
Calgary	4 %	4 %

Hypothèques

19 % 22 %

Mise de fonds moyenne en proportion du prix de la maison

67 % 60 %

Ont eu recours à un spécialiste des prêts hypothécaires d'une banque ou d'une coopérative de crédit

31 % 32 %

Ont une aide financière de la famille pour une mise de fonds

29 % 28 %

Ont eu recours à un courtier hypothécaire indépendant

29 % 23 %

Ont une aide financière de la famille pour les paiements hypothécaires mensuels



41 %

Ont eu recours au même prêteur en tant qu'institution financière principale

17 % 23 %

Ont un revenu ou des actifs vendus dans le pays d'origine

56 %

Ont eu recours à un autre prêteur en tant qu'institution financière principale

Qu'achètent-ils?

Bien que les nouveaux arrivants au Canada soient plus susceptibles de préférer les habitations individuelles, ils sont plus susceptibles que les autres acheteurs d'une première maison de préférer les maisons en rangée et jumelées.



Maison individuelle

35 %
34 %



Condominium

20 %
24 %



Maison en rangée

29 %
23 %



Duplex/maison jumelée

16 %
20 %

86 % 91 %

Importance de l'efficacité énergétique de la maison

88 % 87 %

Importance d'avoir de l'espace pour travailler de la maison.

76 % 76 %

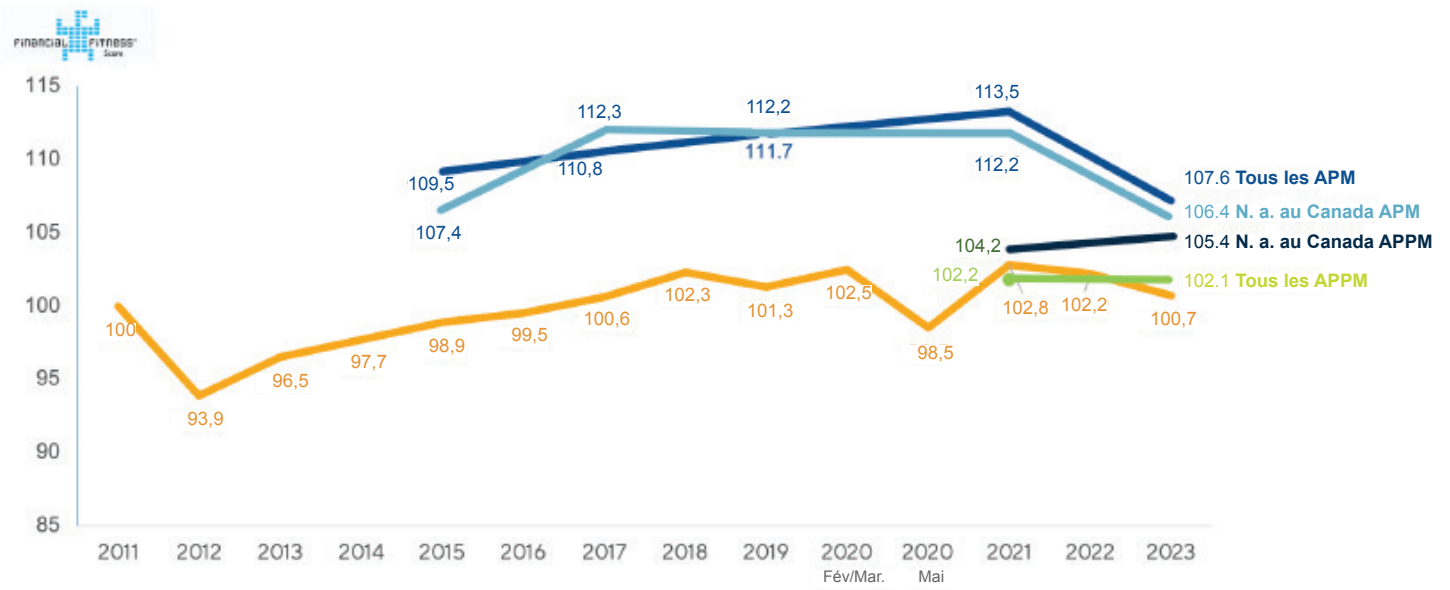
Importance de la proximité du transport en commun.

65 % 45 %

Importance de la possibilité de louer une partie de leur maison.

- Acheteurs d'une première maison NAC
- Acheteurs potentiels d'une première maison NAC

Très bonne santé financière



Profil financier comparativement à tous les acheteurs d'une première maison et les acheteurs potentiels

- Les nouveaux arrivants au Canada remboursent leurs cartes de crédit chaque mois.
- Les nouveaux arrivants au Canada passent moins de temps à épargner pour une mise de fonds.
- Les nouveaux arrivants au Canada sont moins susceptibles d'être préapprouvés avant de commencer à chercher leur maison.
- Les nouveaux arrivants au Canada sont plus susceptibles d'acheter une maison plus grande d'ici cinq ans.

● Nouveaux arrivants au Canada
● Acheteurs d'une première maison



76 %
64 %

Les nouveaux arrivants au Canada sont beaucoup plus susceptibles d'acheter avec un conjoint ou un partenaire que par eux-mêmes.



90 %
72 %

Les nouveaux arrivants au Canada sont beaucoup plus susceptibles de louer avant d'acheter leur première maison.

Facteurs temporels

- Acheteurs d'une première maison NAC
- Acheteurs potentiels d'une première maison NAC

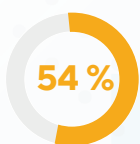
Temps passé au Canada	5,5 ans	3,9 ans
Temps passé à économiser pour la mise de fonds	3,6 ans	2,5 ans
Proportion prévoyant de vendre et d'acheter une autre maison dans moins de 5 ans	28 %	19 %
Proportion prévoyant de vendre et d'acheter une autre maison dans moins de 10 ans	66 %	53 %



Profil de l'emprunteur

- Emprunteur de Sagen
- Emprunteur du programme Nouveaux arrivants au Canada

Revenu du ménage	137 305 \$	113 604 \$
Antécédents professionnels	5,2 ans	2 ans
Prix moyen des maisons	424 463 \$	395 207 \$
Ratio d'amortissement brut de la dette	26 %	29 %
Mise de fonds provenant d'un don	20 %	20 %



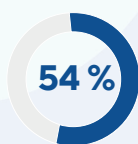
< 35 ans



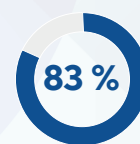
Moyenne de cotes de crédit > 700



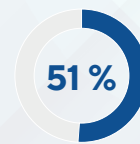
Maisons individuelles



< 35 ans



Moyenne de cotes de crédit > 700



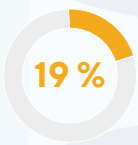
Maisons individuelles



Emprunteur unique



Nouvelle construction



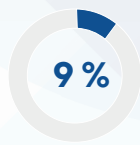
Rural



Emprunteur unique



Nouvelle construction



Rural

Méthodologie

Les résultats proviennent de l'étude sur les acheteurs d'une première maison et des acheteurs potentiels de 2023 de Sagen, qui a interrogé 2 223 Canadiens âgés de 25 à 45 ans qui avaient acheté leur première maison au cours des deux années précédentes ou qui prévoyaient le faire au cours des deux prochaines années. L'étude portait sur 445 personnes que nous définissons comme des nouveaux arrivants au Canada, qui sont nées à l'étranger et qui ont immigré au Canada au cours des 10 dernières années. Cela comprend 190 premiers acheteurs et 255 acheteurs potentiels.