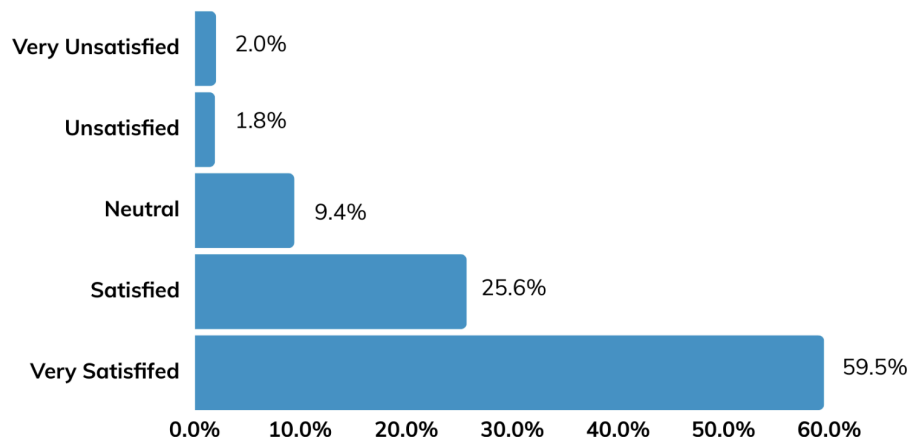


# Satisfaction élevée à l'égard de l'accession à la propriété en Amérique du Nord, d'une génération à l'autre – sondage

L'an dernier, la montée fulgurante des taux d'intérêt et la baisse de la confiance des acheteurs ont ralenti les ventes résidentielles. Selon la [National Association of REALTORS®](#), les ventes de maisons unifamiliales existantes aux États-Unis ont chuté de 18,3 % en 2023 par rapport à 2022. De son côté, l'[Association canadienne de l'immobilier](#) a constaté que les ventes résidentielles au Canada ont diminué de 11,1 % en 2023 par rapport à 2022. Malgré ce climat d'incertitude économique, les propriétaires dans ces deux pays ont une très bonne opinion de l'accession à la propriété. Zoocasa, en partenariat avec eXp Realty, a mené un sondage auprès de plus de 1 500 personnes en Amérique du Nord au sujet de leur satisfaction à l'égard de l'accession à la propriété, de leurs projets d'achat d'une résidence et de leurs perspectives globales de l'immobilier.

## How would you rate your overall satisfaction with homeownership?



\*1.7% of respondents did not answer this question

ZOOCASA

exp  
REALTY

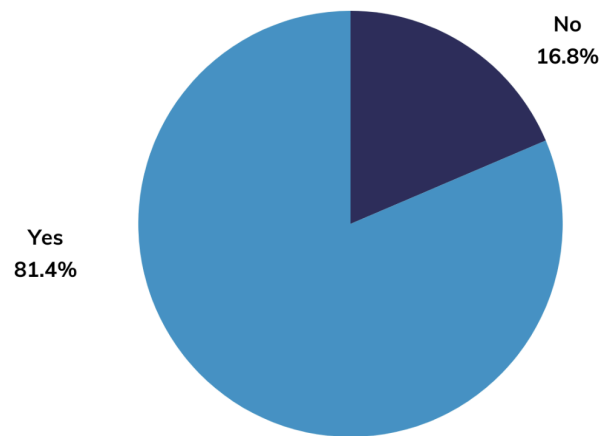
## La majorité des propriétaires estiment que l'accession à la propriété vaut la peine

Lorsqu'il s'agit de la satisfaction d'accéder à la propriété, l'âge n'est pas un facteur. En effet, notre sondage a révélé qu'il n'y a pas de fossé générationnel à cet égard. Les propriétaires de tous âges ont exprimé des sentiments positifs; 59,5 % et 25,6 % des répondants se disent respectivement très satisfaits et satisfaits de l'accession à la propriété, contre seulement 2 % des propriétaires très insatisfaits.

Même dans le climat actuel de l'immobilier, la majorité des propriétaires ont une vision favorable de l'accession à la propriété, qu'ils (81,4 %) recommandent à d'autres. Ce sentiment positif est renforcé par le fait que 56,7 % des propriétaires sont tout à fait d'accord pour dire que la propriété procure un sentiment de sécurité et de stabilité, et que 63,5 % estiment avoir beaucoup plus de liberté pour effectuer des rénovations et des modifications que lorsqu'ils étaient locataires.

## Considering the current housing market, would you recommend homeownership to others?

---



\*1.8% of respondents did not answer this question

ZOOCASA

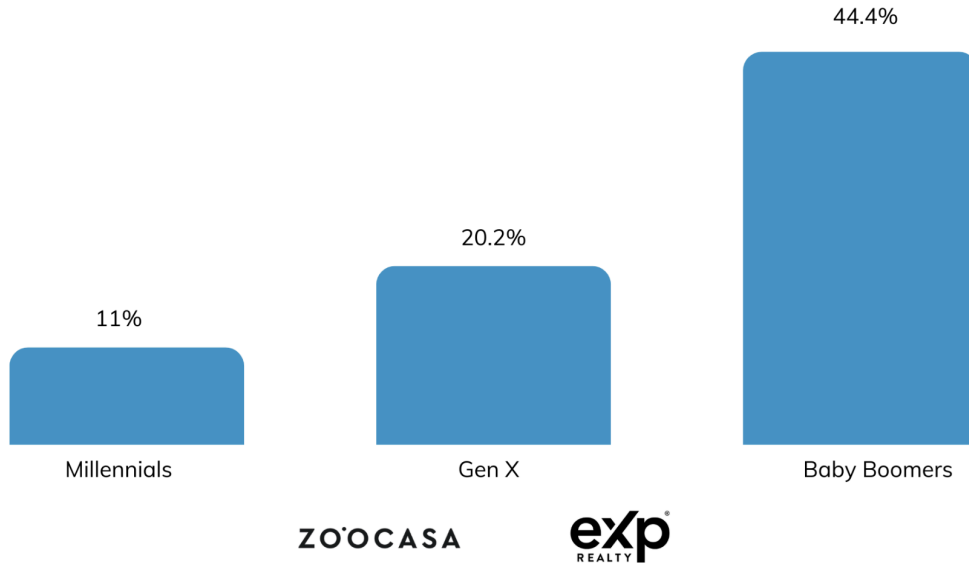
exp  
REALTY

Cependant, ce n'est pas seulement la perception des propriétaires qui contribue à cette positivité. Les prix des maisons ont augmenté de façon régulière, surtout après la pandémie, si bien que les propriétaires ont pu constituer une valeur nette assez importante. En effet, la valeur des résidences a augmenté de plus de 300 000 \$ et 100 000 \$ pour 43,2 % et 26,2 %, respectivement, des propriétaires. Il s'agit d'un montant considérable puisque la majorité de ces répondants ont acheté leur résidence au cours des 10 dernières années.

Pour souligner l'investissement à long terme de l'accession à la propriété, 86 % des propriétaires estiment être avantagés financièrement par rapport aux locataires de leur région, et 35,5 % disent que leurs versements hypothécaires moyens sont bien inférieurs aux loyers moyens dans leur région.

## I am not stressed at all about finances related to homeownership

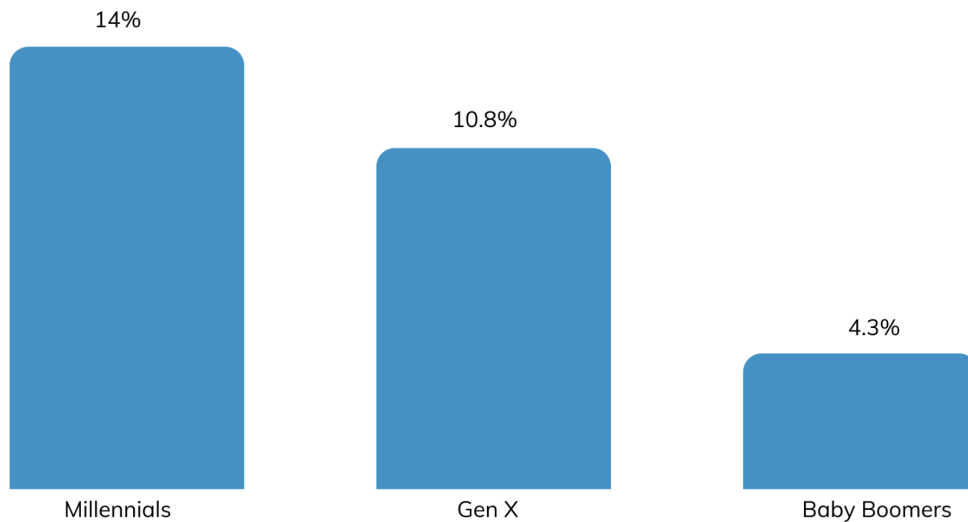
---



La plupart des propriétaires se sentent en sécurité financièrement, mais les inquiétudes économiques demeurent pour les personnes des générations X et Y

Lorsqu'il est question du niveau de stress financier lié à l'accession à la propriété, 28,4 % des propriétaires ont répondu ne pas du tout être stressés par leurs finances. Toutefois, cette réponse varie d'une génération à l'autre. Ainsi, 44,4 % des baby-boomers indiquent ne pas du tout être stressés par leurs finances, soit la génération ayant déclaré le plus faible niveau de stress financier lié à l'accession à la propriété. D'ailleurs, ce chiffre contraste beaucoup avec les 20,2 % et 11 % des personnes des générations X et Y, respectivement, qui indiquent ne ressentir aucun stress (une proportion négligeable des répondants appartient aux générations Z et silencieuse). À l'opposé, 10,8 % et 14 % des propriétaires des générations X et Y, respectivement, ont déclaré être très stressés par leurs finances, contre seulement 4,3 % des baby-boomers.

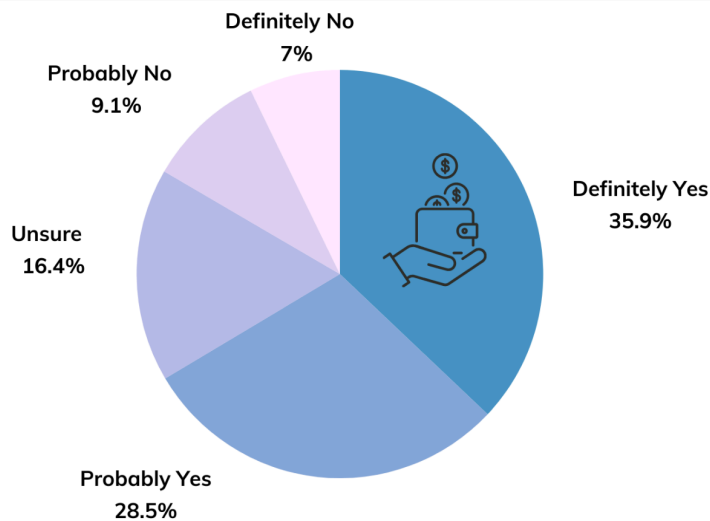
## I am very stressed about finances related to homeownership



ZOOCASA

exp  
REALTY

## If interest rates were to rise, would you be able to make your mortgage payments comfortably?



\*3.1% of respondents did not answer this question

ZOOCASA

exp  
REALTY

Néanmoins, la majorité des propriétaires se sont dits confiants de leur capacité à faire aisément leurs versements hypothécaires (35,9 %, « tout à fait probable », et 28,5 %, « très probable »), et ce, malgré la hausse des taux d'intérêt. Une fois de plus, les baby-boomers sont ressortis comme la génération la plus

à l'aise financièrement, avec seulement 4,1 % indiquant une haute improbabilité à faire ces paiements si les taux augmentaient. Les incertitudes économiques semblent toucher davantage les propriétaires des générations X et Y, puisque 8,7 % et 9,4 %, respectivement, ont déclaré que la hausse des taux d'intérêt ne leur permettrait assurément pas (haute improbabilité) de faire leurs versements hypothécaires.

## Les non-propriétaires rêvent d'accéder à la propriété, mais rencontrent des obstacles économiques

Parmi les répondants qui ne sont pas propriétaires, 50,9 % ont indiqué que le prix élevé des résidences est la principale raison de leur refus d'accéder à la propriété. Les autres raisons comprennent les coûts d'emprunt élevés (21,8 %), le coût de la vie (11,8 %), les dettes préexistantes (7,7 %) et la faible offre de logements (4,1 %).

Malgré cela, 81,1 % prévoient acheter bientôt une résidence, préférant les maisons unifamiliales (58,1 %) aux logements en copropriété (15,8 %).

Toutefois, 83 % d'entre eux n'ont pas les moyens d'acheter une résidence moyenne dans leur région, ce qui explique probablement pourquoi la majorité des non-propriétaires ont indiqué qu'ils attendraient un an ou plus avant d'agir (68,5 %). Les non-propriétaires ayant répondu au sondage sont principalement de la génération Y (millénariaux, 44,6 %), ce qui met en évidence les défis générationnels liés à l'accès au marché de l'habitation.

Si, comme nos lecteurs, vous songez à faire votre entrée sur le marché dans un avenir rapproché, [appelez-nous!](#) Nous pouvons vous aider à vous préparer et à planifier vos futurs objectifs immobiliers.

### Méthodologie :

Le sondage a été mené entre le 25 janvier 2024 et le 18 février 2024 auprès de 1 577 lecteurs du blogue et abonnés à l'infolettre de Zoocasa aux États-Unis et au Canada. Il comportait de 12 à 27 questions à choix multiples pour en savoir plus sur les perspectives immobilières actuelles en Amérique du Nord. La marge d'erreur est d'environ 2 %. Les générations ont été déterminées selon les définitions de Statistique Canada : génération Z – personnes nées entre 1997 et 2012; génération Y (millénariaux) – entre 1981 et 1996; génération X – entre 1966 et 1980; baby-boomers – entre 1946 et 1965.