

Autorité ontarienne de réglementation des services financiers (ARSF) Sondage 2022 auprès des consommateurs : Courtage hypothécaire

Mai 2023 – Rapport

ARSF

Autorité ontarienne de réglementation
des services financiers



**FORUM
RESEARCH**

Table des matières

Méthodologie	3
Interprétation du rapport	4
Faits saillants	8
Résultats détaillés	11
Vulnérabilité	30
Aspect démographique	39

Méthodologie

Date de la collecte	10 au 31 Janvier 2023
Éligibilité	Résidents de l'Ontario, âgés de 18 ans et plus, qui ont actuellement une hypothèque
Méthode de collecte de données	Sondage en ligne CAWI (Computer-assisted web interviewing)
Échantillon final	$N = 1\ 001$
Marge d'erreur	$\pm 3,10 \%$

Notes:

- Les répondants ont été sélectionnés pour s'assurer que tous les répondants demeuraient en Ontario et étaient âgés de 18 ans ou plus, qui ont actuellement une hypothèque
- Une marge d'erreur ne peut pas être associée à un échantillon non probabiliste dans le cadre d'une enquête par panel. À des fins de comparaison, un échantillon probabiliste de cette taille aurait une marge d'erreur de 3,10 %, et ce, 19 fois sur 20.

Interprétation du rapport

TOP2 / BAS2 Regroupement

Top 2 (TOP2) fait référence aux réponses supérieures positives collectées et BAS2, les réponses négatives lorsque c'est applicable. Par exemple, le regroupement TOP2 "satisfait" réfère aux réponses combinées de "très satisfait" et "plutôt satisfait" tandis que le regroupement BAS2 "pas satisfait" peut être la combinaison des réponses "pas très satisfait" et "pas du tout satisfait".

Arrondissement

En raison de l'arrondissement, la somme des pourcentages présentés peut ne pas équivaloir exactement à 100 %. Par exemple et dans certaines situations, la somme des fréquences des résultats d'une question peut être 101 %. La même logique s'applique pour les regroupements TOP2 et BAS2.

Mentions multiples

Dans certains cas, un répondant pouvait fournir plus d'une réponse à une question. Pour les questions qui offrent la possibilité de fournir plus d'une réponse (e.g., "*Où allez-vous pour obtenir des conseils financiers, le cas échéant ? Vous pouvez sélectionner plus d'une réponse.*"), il est important de noter que la somme des pourcentages est généralement supérieure à 100 %. Cela s'explique par le fait que le nombre total de catégories de réponses sélectionnées pour une question peut être supérieur au nombre de répondants ayant répondu à la question.

Interprétation du rapport

Test de signification

Tout au long du rapport, les différences statistiquement significatives (au niveau de confiance de 95 %) entre les segments démographiques (niveau de vulnérabilité, âge, sexe, minorités visibles, éducation, emploi et revenu) sont signalées sur chaque diapositive des résultats détaillés, lorsque des différences statistiques existent et lorsque cela est approprié. Les différences statistiquement significatives entre les segments de vulnérabilité ont également été indiquées dans les diapositives de décomposition de la vulnérabilité.

58%
(A)

Indique le pourcentage qui est significativement plus élevé (à un niveau de confiance de 95 %) que le segment portant la lettre correspondante. Chaque segment est désigné par des lettres (par exemple, A, B, C, etc.). Si la lettre "A" apparaît sous la réponse d'un certain segment, cela indique que la réponse de ce segment est significativement plus élevée que la réponse du segment désigné par la lettre "A". Il convient de noter qu'en raison de la taille des échantillons, il est possible qu'un segment soit différent d'un autre segment, sans pour autant que la différence soit statistiquement significative.

Cadre de la question

La note de bas de page de chaque page indique la question correspondante du questionnaire d'enquête, le cadre d'échantillonnage utilisé dans l'analyse et la taille de l'échantillon des données correspondantes.

Petite taille d'échantillon

Des notes de bas de page ont été ajoutées pour les échantillons de petite taille (définis comme $n < 30$) dans le rapport, et il convient d'être prudent lors de l'interprétation de ces résultats. En outre, les différences significatives entre les segments démographiques avec une petite taille d'échantillon ne sont pas signalées.

Classification des vulnérabilités financières

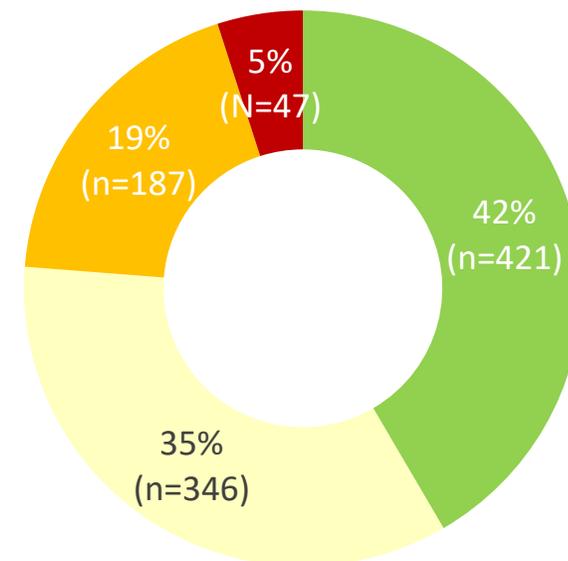
Les classifications de la vulnérabilité financière ont été déterminées sur la base de quatre catégories : santé, capacité, événements de la vie et résilience. Chacune de ces catégories comporte entre trois et quatre marqueurs de vulnérabilité qui ont été mesurés en fonction des résultats de l'enquête. Ce cadre s'inspire de la définition de la vulnérabilité établie par la Financial Conduct Authority du Royaume-Uni, publiée en février 2021 à l'intention des organisations sur le traitement équitable des clients vulnérables.

Santé	Au moins un problème de santé physique ou mentale	Un autre problème de santé physique ou mentale en plus du premier	État de santé physique ou mentale ayant un impact "assez important" ou "très important".
Capacité	"Peu confiant" ou "pas du tout confiant" en ce qui concerne les chiffres	"Peu confiant" ou "pas du tout confiant" en ce qui concerne l'utilisation d'internet ou des ordinateurs	Faibles connaissances financières (réponses correctes à 2 ou moins de 4 questions sur les connaissances financières)
Évènements de la vie	S'ils apportent une aide/un soutien financier à une personne de leur foyer	S'ils apportent une aide/un soutien financier à une personne qui n'est pas dans le foyer	A vécu un événement marquant cette année
Résilience	Ils ont le sentiment que les dépenses du ménage sont une "lourde charge".	Revenu du ménage inférieur à 40 000 dollars ou très variable	Ils ont le sentiment que leurs dettes non hypothécaires sont un lourd fardeau
			L'épargne est insuffisante pour tenir moins d'une semaine en cas de perte de la principale source de revenus du ménage.

Classification de la vulnérabilité

Les répondants ont été classés en fonction de leur niveau de vulnérabilité, défini par le nombre de marqueurs recueillis dans chaque catégorie. Le fait de classer les répondants en fonction de leur niveau de vulnérabilité permet de mieux interpréter les résultats de l'étude. De plus amples détails sur les questions relatives à la vulnérabilité sont disponibles dans la section "Vulnérabilité" du présent rapport.

Niveau de vulnérabilité	Vulnérabilité globale
Haute vulnérabilité	7 marqueurs ou plus pour les quatre catégories
Vulnérabilité modérée	4 à 6 marqueurs
Vulnérabilité légère	2 à 3 marqueurs
Vulnérabilité faible ou inexistante	Un ou aucun marqueur



- Vulnérabilité faible ou inexistante
- Vulnérabilité légère
- Vulnérabilité modérée
- Haute vulnérabilité

Faits saillants

Faits saillants

Le bien le plus souvent hypothéqué est le logement actuel d'un particulier.

- Dans l'ensemble, plus de 9 personnes sur 10 ont un prêt hypothécaire pour leur logement actuel. *(Page 12)*
- Pour ceux qui ont plusieurs biens hypothéqués, la majorité d'entre eux ont leur logement actuel comme dernier bien hypothéqué, suivi d'un bien locatif. *(Page 13)*

La source la plus courante pour obtenir un prêt hypothécaire est une institution financière.

- La majorité des personnes interrogées s'adressent à des institutions financières (banques, coopératives de crédit, sociétés de fiducie) pour obtenir un prêt hypothécaire, suivies par les prêteurs alternatifs et les sociétés de prêt privées. *(Page 14)*
- Les personnes présentant une vulnérabilité financière faible/pas de vulnérabilité financière et une vulnérabilité financière légère sont significativement plus susceptibles d'utiliser les institutions financières pour leurs prêts hypothécaires que les personnes présentant une vulnérabilité financière élevée. *(Page 14)*
- Environ 6 répondants sur 10 qui ont fait appel à une institution financière n'ont pas envisagé de faire appel à un prêteur privé pour leurs prêts hypothécaires. Par ailleurs, parmi ceux qui n'ont pas fait appel à une institution financière pour leurs prêts hypothécaires, 46% ont mentionné que le prêt privé était leur seule option pour obtenir un prêt hypothécaire. *(Pages 15-16)*

Faits saillants

La moitié des répondants ont fait appel à un courtier pour les aider à obtenir un prêt hypothécaire, tandis que l'autre moitié n'a pas fait appel à un courtier ou ne sait pas si elle l'a fait. (Page 18)

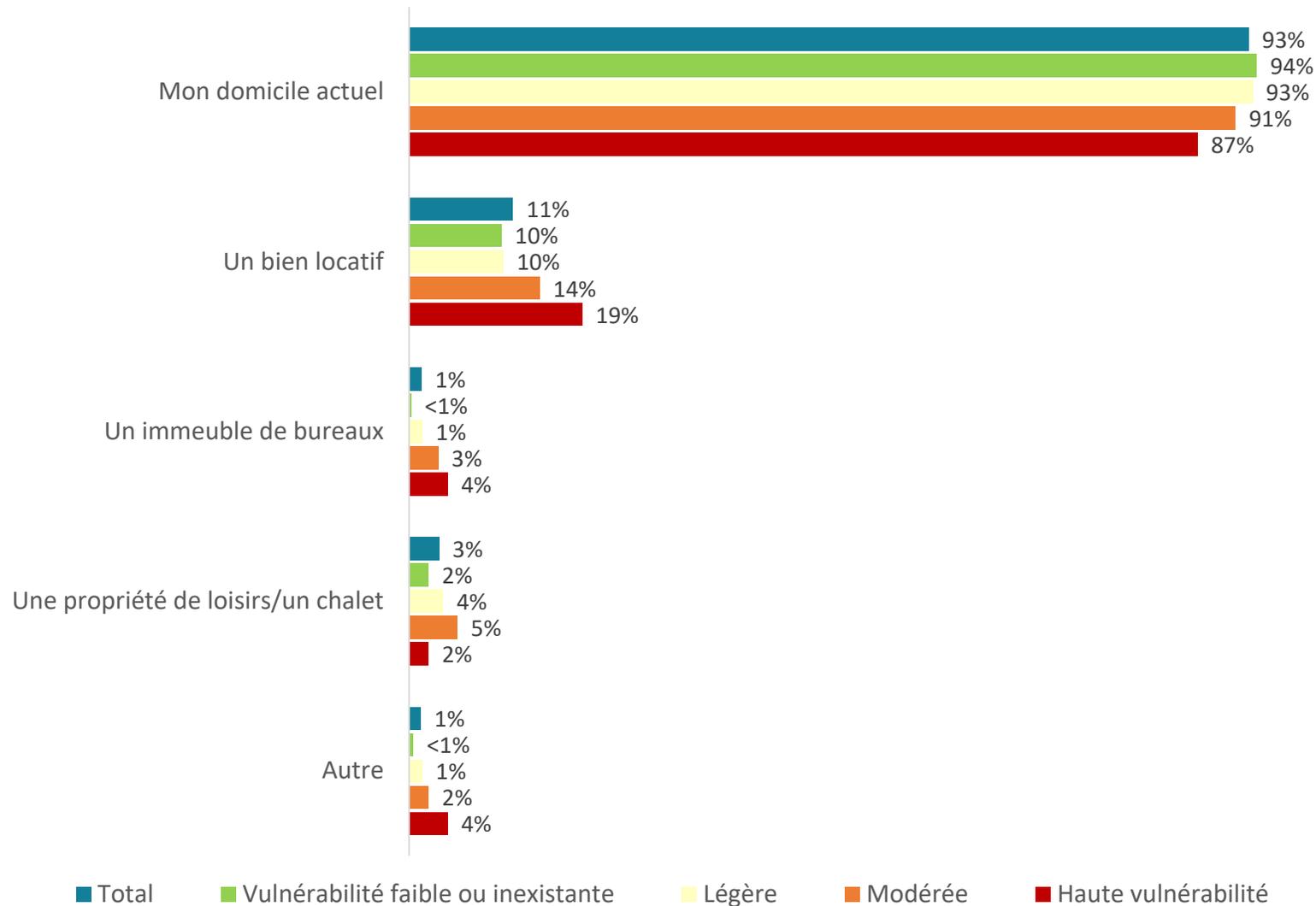
- Les personnes présentant une vulnérabilité financière modérée ou élevée sont nettement plus susceptibles de faire appel à un courtier que celles présentant une vulnérabilité financière faible, nulle ou légère. (Page 18)
- La majorité des personnes qui ont fait appel à un courtier pour les aider à contracter un prêt hypothécaire ont déclaré que leur courtier était serviable, qu'il leur posait des questions pour comprendre leur situation financière, qu'il discutait des différentes options hypothécaires et qu'il leur expliquait les caractéristiques, les conditions et les risques de leur prêt hypothécaire. (Pages 19, 20 et 21)
- Au moment de signer leur contrat de prêt hypothécaire, ceux qui ont fait appel à un courtier ont également déclaré que celui-ci leur avait expliqué en quoi les prêts hypothécaires qu'il leur avait recommandés répondaient à leurs besoins, qu'il leur avait expliqué les documents d'engagement et de divulgation, et qu'il leur avait expliqué le mode de calcul de leurs versements hypothécaires. (Pages 22, 23 et 26)

Deux répondants sur cinq ayant eu recours à un prêt privé ont mis en place un plan ou une stratégie de sortie pour les aider à revenir à un prêt hypothécaire plus traditionnel.

- Parmi ceux qui ont eu recours à une société de prêt privé ou à un prêteur privé individuel, 43 % ont indiqué avoir mis en place une stratégie de sortie pour les aider à revenir à un prêt hypothécaire plus traditionnel, tandis que 40 % ont déclaré ne pas avoir de stratégie de sortie. (Page 28)
- La majorité de ceux qui ont utilisé ou envisagé d'utiliser un prêteur privé et qui ont également fait appel à un courtier pour leur prêt hypothécaire ont mentionné que leur courtier leur avait suggéré un plan ou une stratégie de sortie pour revenir à un prêt hypothécaire plus traditionnel. (Page 29)

Résultats détaillés

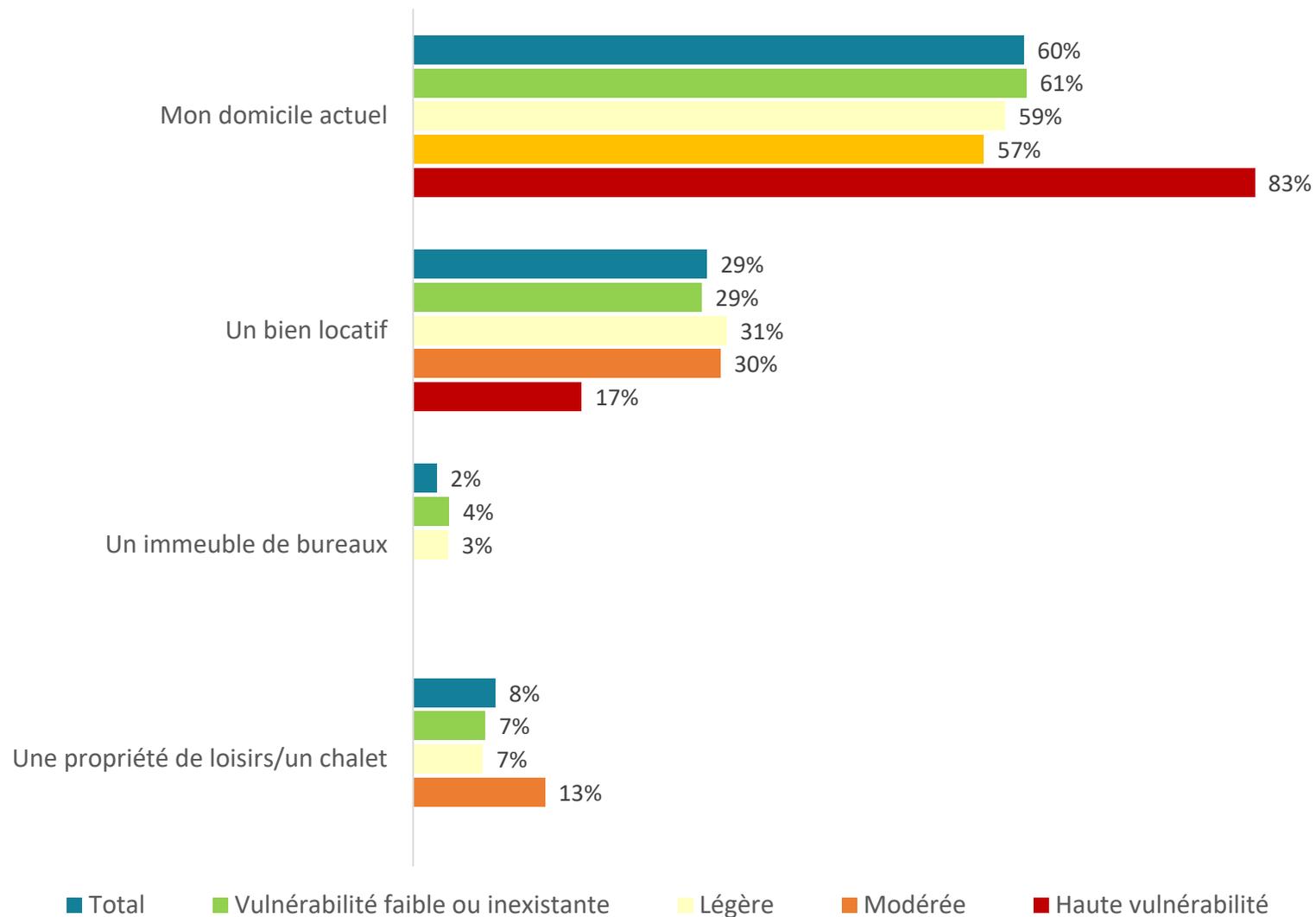
Propriété hypothéquée



- Dans l'ensemble, plus de 9 répondants sur 10 (93%) ont actuellement un prêt hypothécaire pour leur logement actuel.
 - Les personnes âgées de 18 à 24 ans (83%) sont nettement moins susceptibles d'avoir un prêt hypothécaire pour leur logement actuel que les groupes plus âgés (94%-95%)
- Vient ensuite un répondant sur dix (11%) qui a un prêt hypothécaire pour un bien locatif. Les personnes suivantes sont significativement plus susceptibles d'avoir un prêt hypothécaire pour un bien locatif:
 - Les 45-54 ans (15%) par rapport aux 25-34 ans (7%) et aux 75 ans et plus (4%)
 - Les minorités visibles (16%) par rapport aux minorités non visibles (9%).

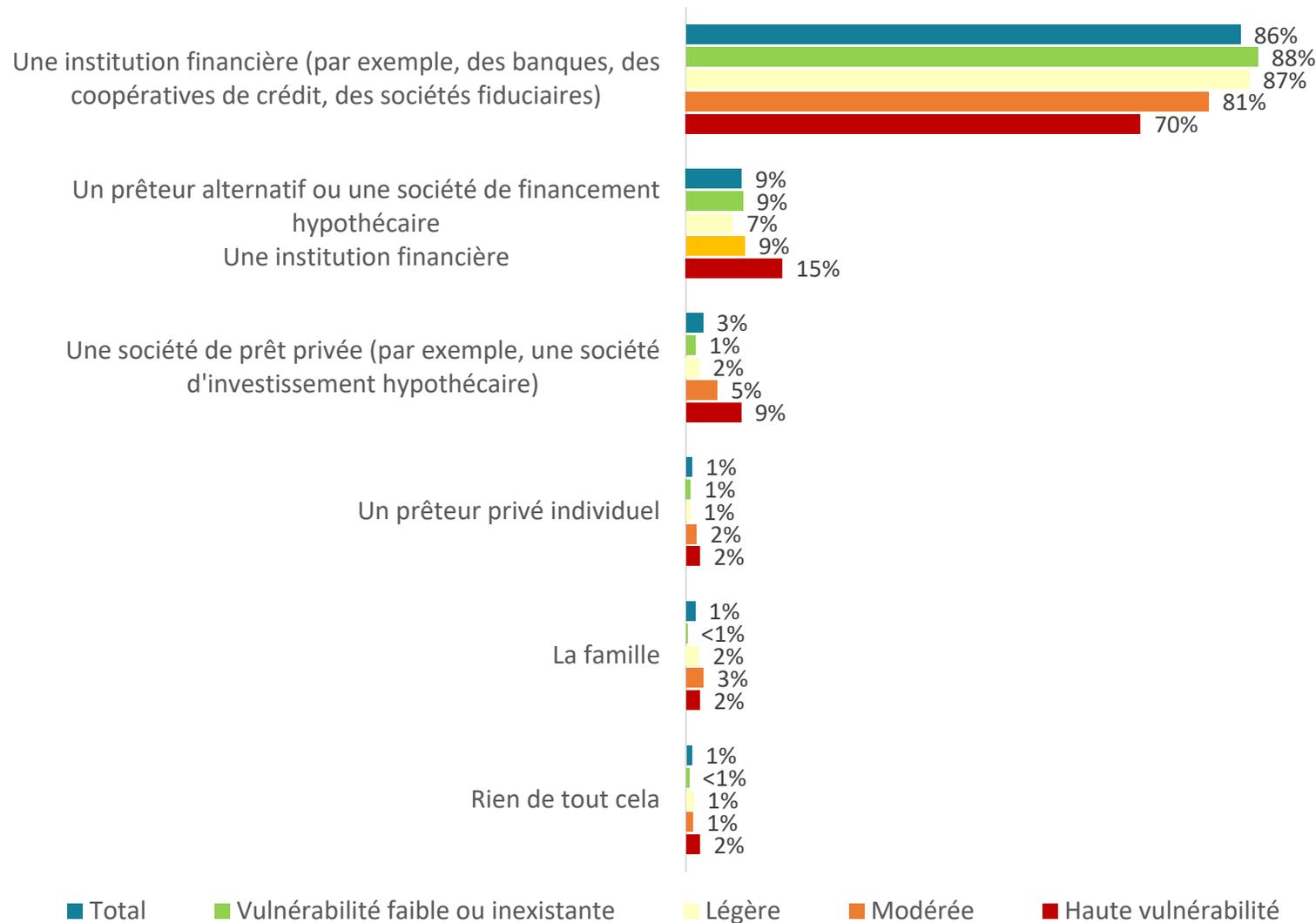
M1c. Pour lequel des types de biens suivants avez-vous actuellement un prêt hypothécaire ? Veuillez sélectionner toutes les réponses qui s'appliquent. Taille de l'échantillon : n=1 001 Cadre : Échantillon total

Propriété récemment hypothéquée



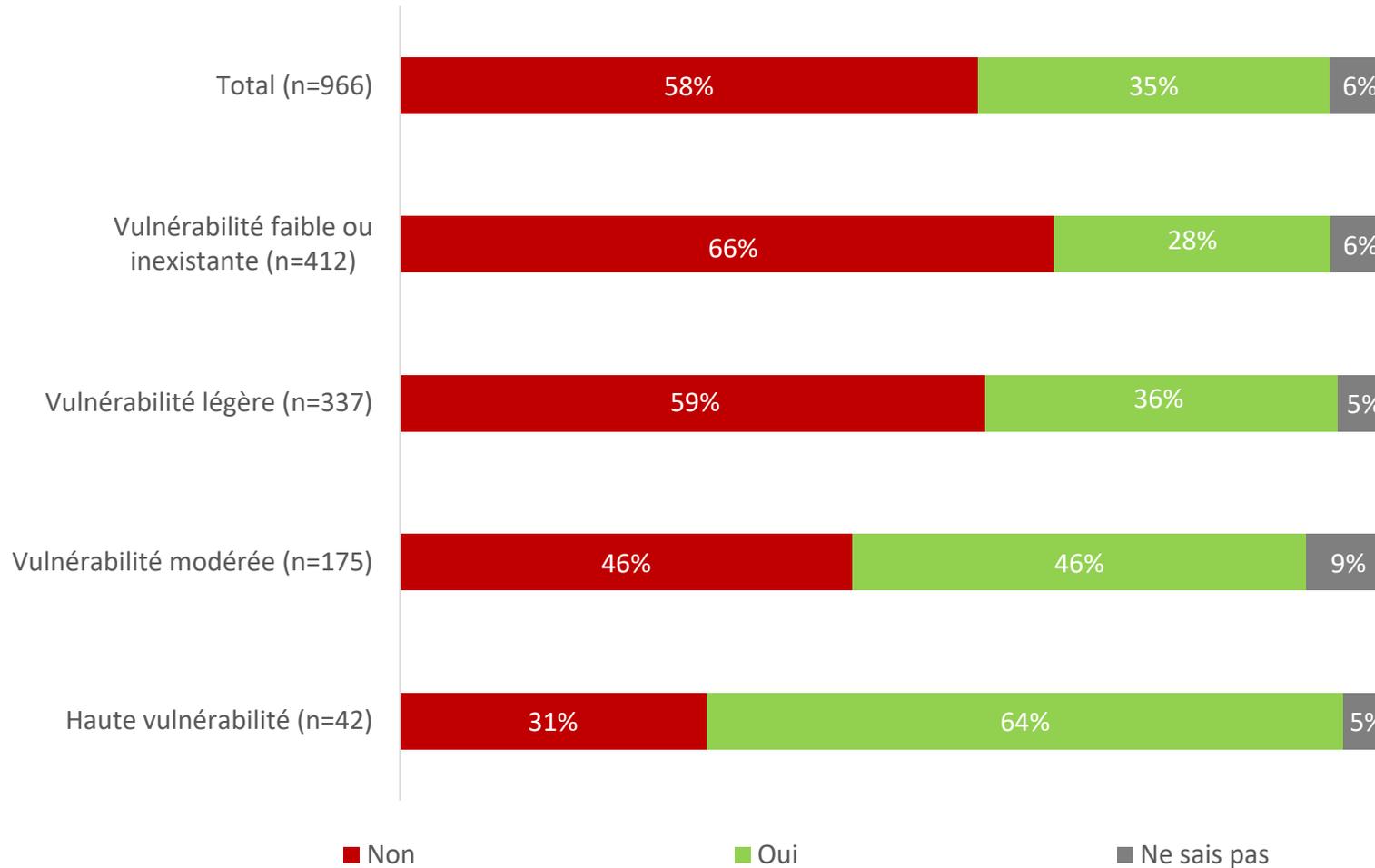
- Dans l'ensemble, pour ceux qui ont plusieurs propriétés hypothéquées, environ 6 sur 10 (61%) ont récemment obtenu un prêt hypothécaire pour leur logement actuel.

Sources des prêts hypothécaires utilisés



- Dans l'ensemble, 6 personnes sur 7 (86 %) ont fait appel à des institutions financières (banques, coopératives de crédit, sociétés de fiducie) pour obtenir leur prêt hypothécaire. Les répondants suivants sont significativement plus susceptibles d'utiliser les institutions financières:
 - Les personnes ayant une vulnérabilité financière faible/pas de vulnérabilité financière (88%) et une vulnérabilité financière légère (87%) par rapport aux personnes ayant une vulnérabilité financière élevée (70%).
 - Les personnes titulaires d'une licence (89%) et d'un diplôme professionnel (89%) par rapport aux personnes titulaires d'un certificat ou d'un diplôme inférieur à la licence (81%).
 - Les personnes employées à temps plein (86%) et les personnes employées à temps partiel (88%) par rapport à celles ayant d'autres formes d'emploi (65%).

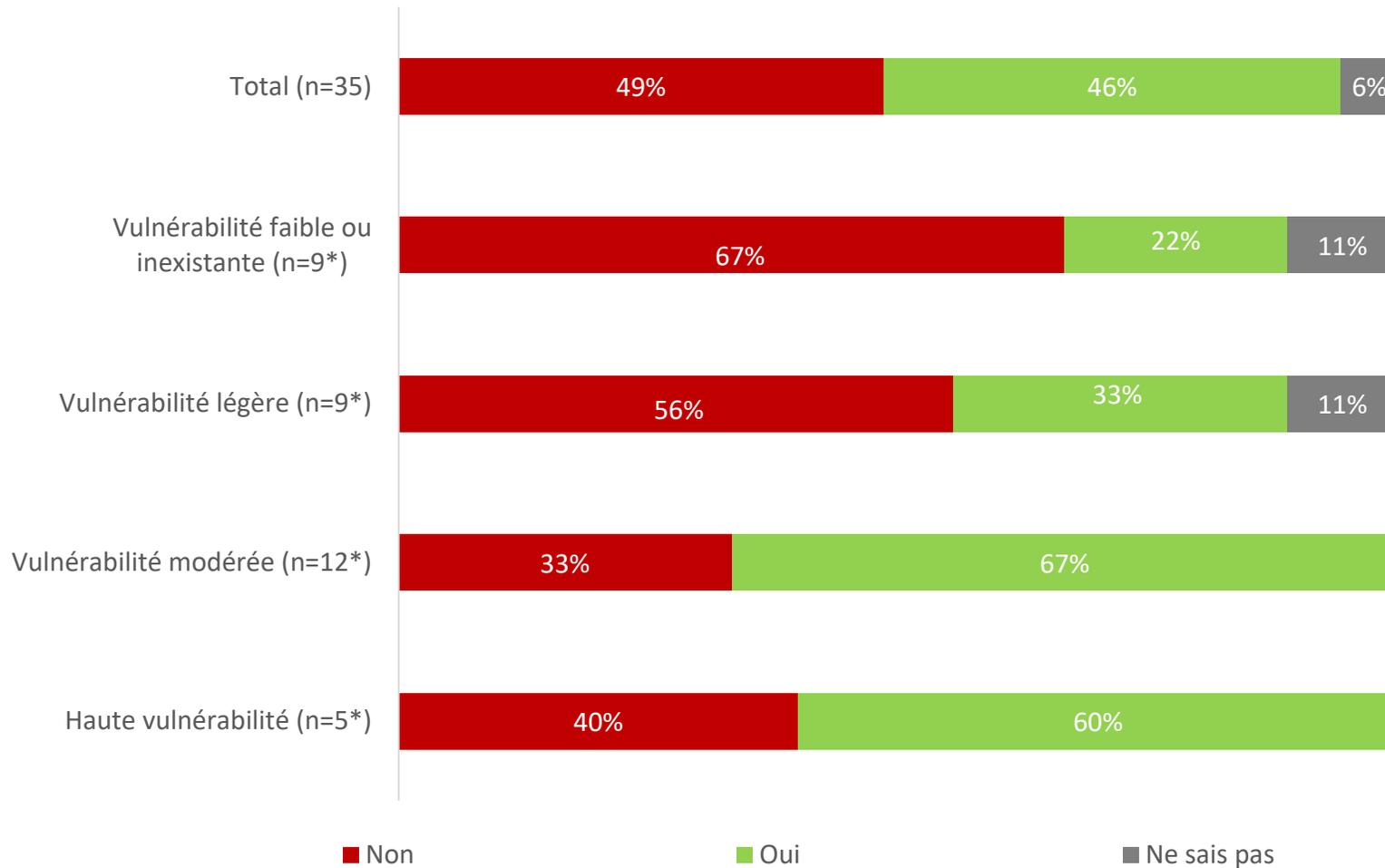
Considérations relatives à l'utilisation d'un prêteur privé



- Environ 1 personne sur 3 (35%) ayant fait appel à une institution financière pour obtenir son prêt hypothécaire a envisagé de faire appel à un prêteur privé à un moment ou à un autre. Les répondants suivants sont nettement plus susceptibles de dire qu'ils ont envisagé de faire appel à un prêteur privé:
 - Les personnes présentant une vulnérabilité légère (36%), modérée (46%) et élevée (64%) par rapport à celles présentant une vulnérabilité faible ou nulle (28%).
 - Les hommes (39%) par rapport aux femmes (32%).

M1b. Avez-vous envisagé de faire appel à un prêteur privé pour obtenir un prêt hypothécaire ? Taille de l'échantillon : Montrée dans le tableau ci-dessus. Cadre : Répondants ayant fait appel à une institution financière (par exemple, une société de financement)

Le prêt privé comme seule option



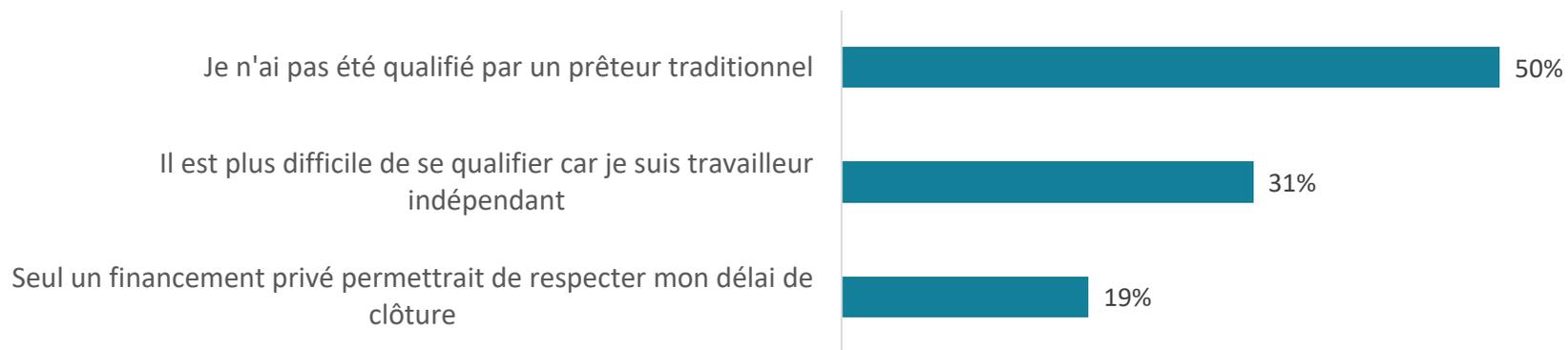
- Ceux qui n'ont pas fait appel à une institution financière pour obtenir leur prêt hypothécaire sont partagés lorsqu'il s'agit d'autres options pour obtenir un prêt hypothécaire qu'un prêteur privé. Près de la moitié d'entre eux (49 %) avaient d'autres options pour obtenir un prêt hypothécaire, tandis que 46 % ont déclaré que le recours à un prêteur privé était leur seule option pour obtenir un prêt hypothécaire.

*échantillon de petite taille ; à interpréter avec prudence

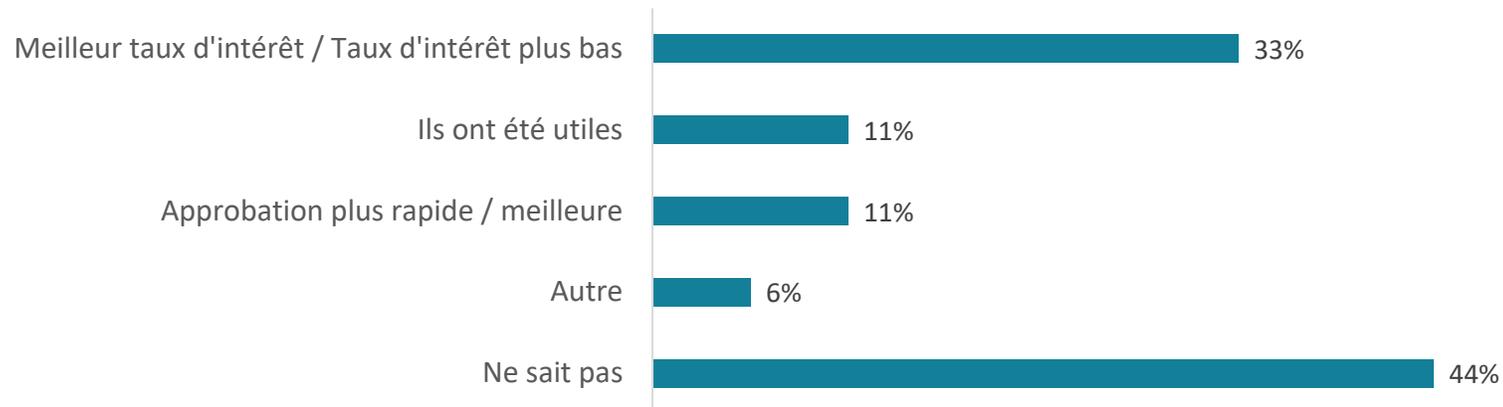
M2. Le recours à un prêteur privé était-il votre seule option pour obtenir un prêt hypothécaire ? Taille de l'échantillon : Montrée dans le tableau ci-dessus. Cadre : Répondants n'ayant pas fait appel à une institution financière.

Recours à un prêteur privé

Les raisons pour lesquelles le prêteur privé était leur seule option (n=16*)



Raisons invoquées (sans aide) pour opter pour un prêteur privé alors qu'il existe d'autres options (n=18*)

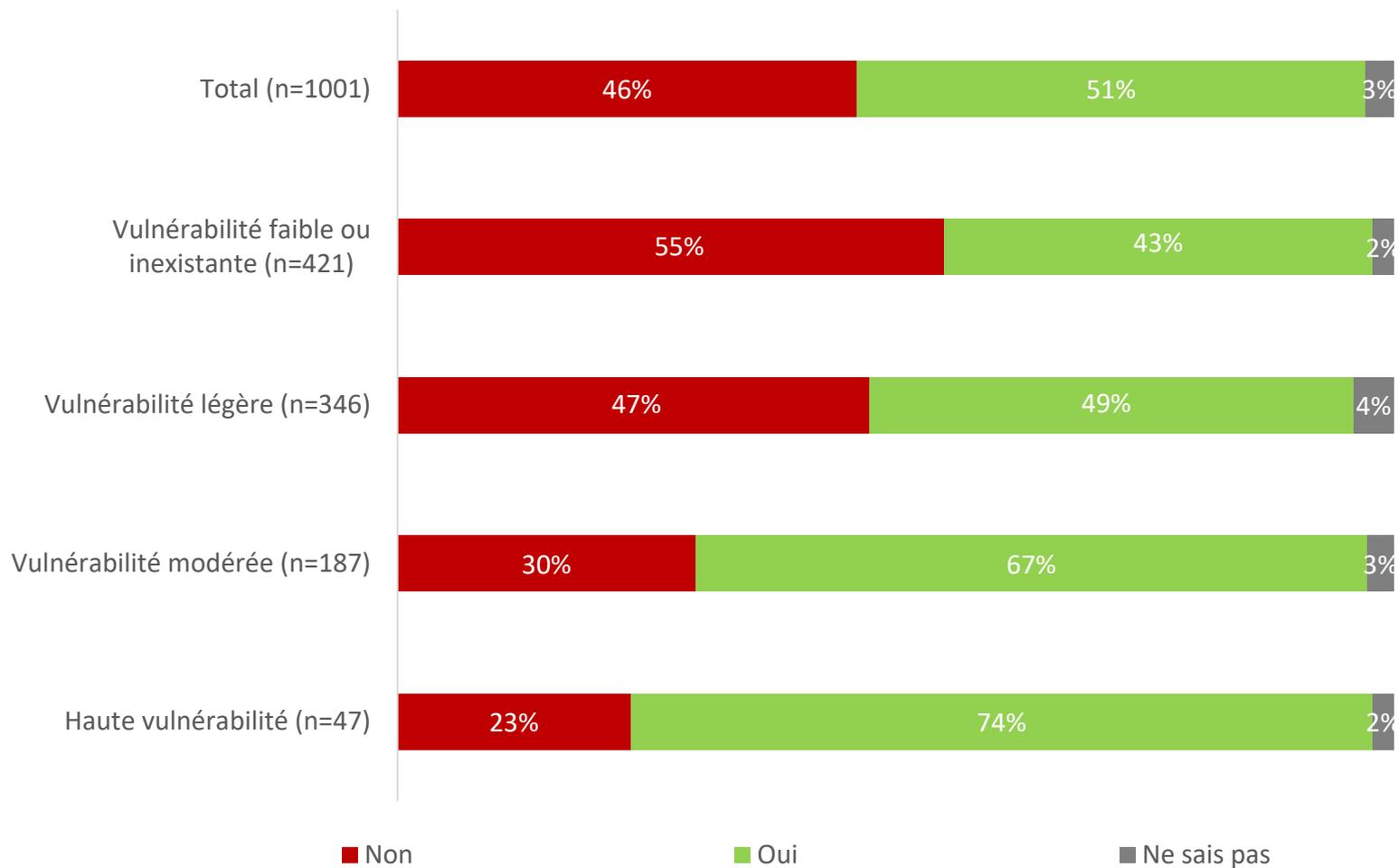


- 1 personne sur 2 (50 %) a déclaré que le recours à un prêteur privé était sa seule option parce qu'elle ne remplissait pas les conditions requises auprès d'un prêteur traditionnel.
- Pour ceux qui ont indiqué qu'ils avaient d'autres options que de s'adresser à un prêteur privé mais qui ont tout de même choisi de contracter leur prêt hypothécaire auprès d'un prêteur privé, les raisons sont les suivantes:
 - Ils offrent un meilleur taux d'intérêt / un taux d'intérêt plus bas (33%)
 - Les prêteurs privés sont utiles (11 %)
 - Ils ont des approbations plus rapides / meilleures (11%).

*En raison de la faible taille de l'échantillon (n<30), la répartition de la vulnérabilité n'est pas indiquée. Il convient d'être prudent lors de l'interprétation des résultats d'un échantillon de faible taille.

M3a. Pourquoi le recours à un prêteur privé était-il votre seule option pour obtenir un prêt hypothécaire ? / M3b. Pourquoi avez-vous décidé de vous adresser à un prêteur privé pour obtenir un prêt hypothécaire ? [Question ouverte]. Taille de l'échantillon : Montréal dans le tableau ci-dessus. Cadre : M3a. Répondants dont la seule option était de s'adresser à un prêteur privé M3b. Répondants ayant d'autres options que de s'adresser à un prêteur privé

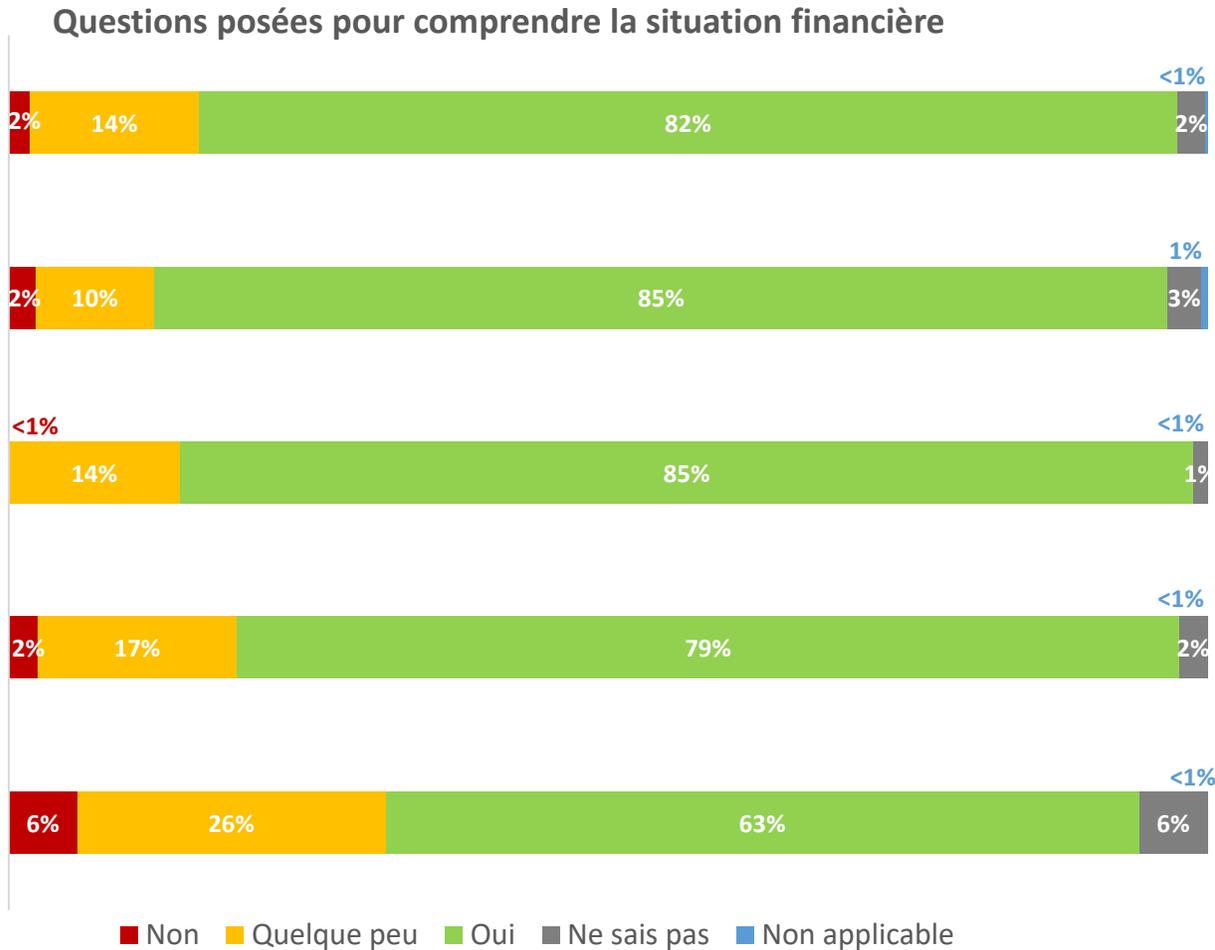
Recours à un courtier hypothécaire



- Dans l'ensemble, 1 personne sur 2 (51%) a fait appel à un courtier pour l'aider à obtenir un prêt hypothécaire. Les personnes suivantes sont nettement plus susceptibles d'avoir fait appel à un courtier en prêts hypothécaires:
 - Les personnes présentant une vulnérabilité financière modérée (67%) et élevée (74%) par rapport à celles présentant une vulnérabilité financière faible/nulle (43%) et légère (49%).
 - Les personnes âgées de 18 à 54 ans (44%-71%) par rapport à celles âgées de 55 à 74 ans (26%-30%).
 - Les personnes titulaires d'une licence (53%) ou d'un diplôme professionnel (57%) par rapport aux personnes titulaires d'un diplôme de l'enseignement secondaire (43%).

M4. Avez-vous fait appel à un courtier pour vous aider à obtenir votre prêt hypothécaire ? Taille de l'échantillon : Montrée dans le tableau ci-dessus. Cadre : Échantillon total

Assistance d'un courtier (avant la finalisation de l'hypothèque)

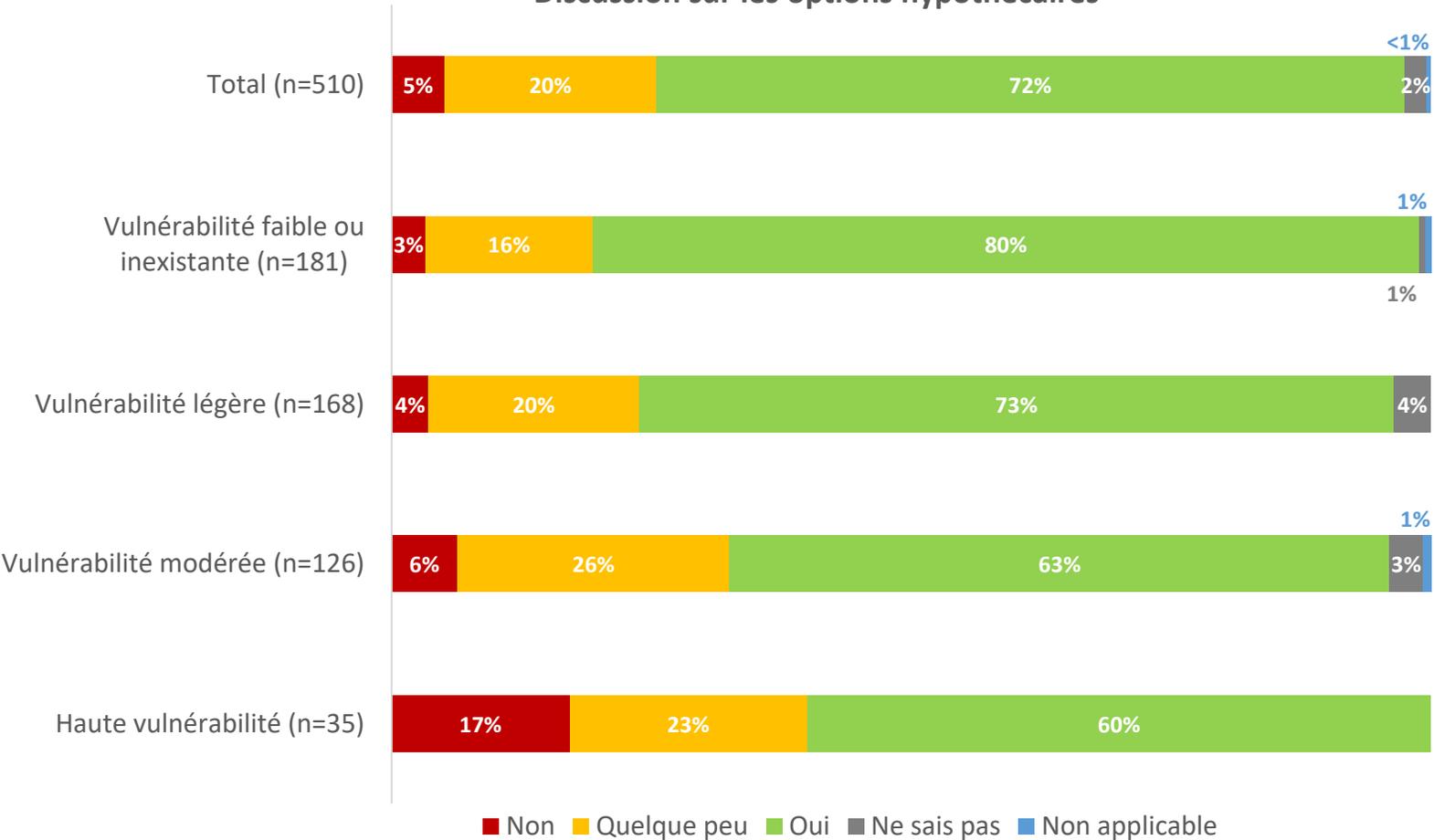


- Dans l'ensemble, 4 personnes sur 5 (82 %) ont déclaré que leur courtier leur avait posé des questions pour comprendre leur situation financière. Les répondants suivants sont significativement plus nombreux à déclarer que leur courtier leur a posé des questions:
 - Ceux dont la vulnérabilité financière est faible/nulle (85 %) et légère (85 %) par rapport à ceux dont la vulnérabilité financière est élevée (63 %).
 - Ceux dont le revenu du ménage se situe entre 80 000 et 100 000 \$ (88 %) par rapport à ceux dont le revenu du ménage se situe entre 60 000 et 80 000 \$ (76 %).

M5AA. Avant de finaliser votre prêt hypothécaire, votre courtier a-t-il fait l'une des choses suivantes ? Il m'a posé des questions pour comprendre ma situation financière. Taille de l'échantillon : Montréal dans le tableau ci-dessus. Cadre : Répondants ayant fait appel à un courtier pour les aider à obtenir un prêt hypothécaire

Assistance d'un courtier (avant la finalisation de l'hypothèque)

Discussion sur les options hypothécaires

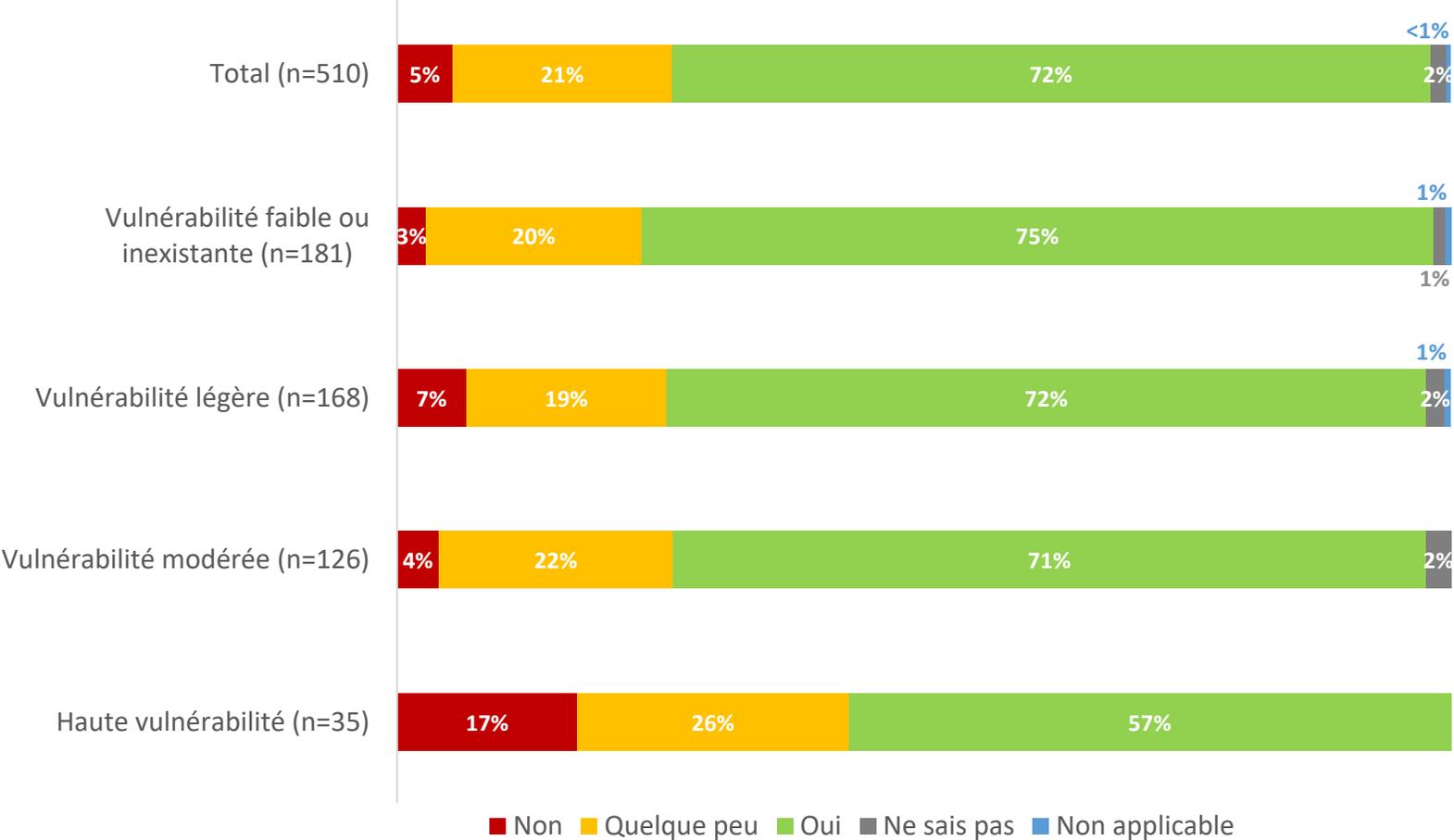


- Dans l'ensemble, 7 personnes sur 10 (72 %) ont déclaré que leur courtier avait discuté avec elles des différentes options possibles avant de finaliser leur prêt hypothécaire.
- Les personnes présentant une vulnérabilité financière faible ou nulle (80 %) sont beaucoup plus susceptibles de déclarer que leur courtier a discuté avec elles des différentes options possibles en matière de prêt hypothécaire que les personnes présentant une vulnérabilité financière modérée (63 %) ou élevée (60 %).

M5AB. Avant de finaliser votre prêt hypothécaire, votre courtier a-t-il fait l'une des choses suivantes ? Il a discuté des différentes options hypothécaires. Taille de l'échantillon : Montrée dans le tableau ci-dessus. Cadre : Répondants ayant fait appel à un courtier pour les aider à obtenir un prêt hypothécaire

Assistance d'un courtier (avant la finalisation de l'hypothèque)

Explication des caractéristiques, des conditions et des risques du prêt hypothécaire

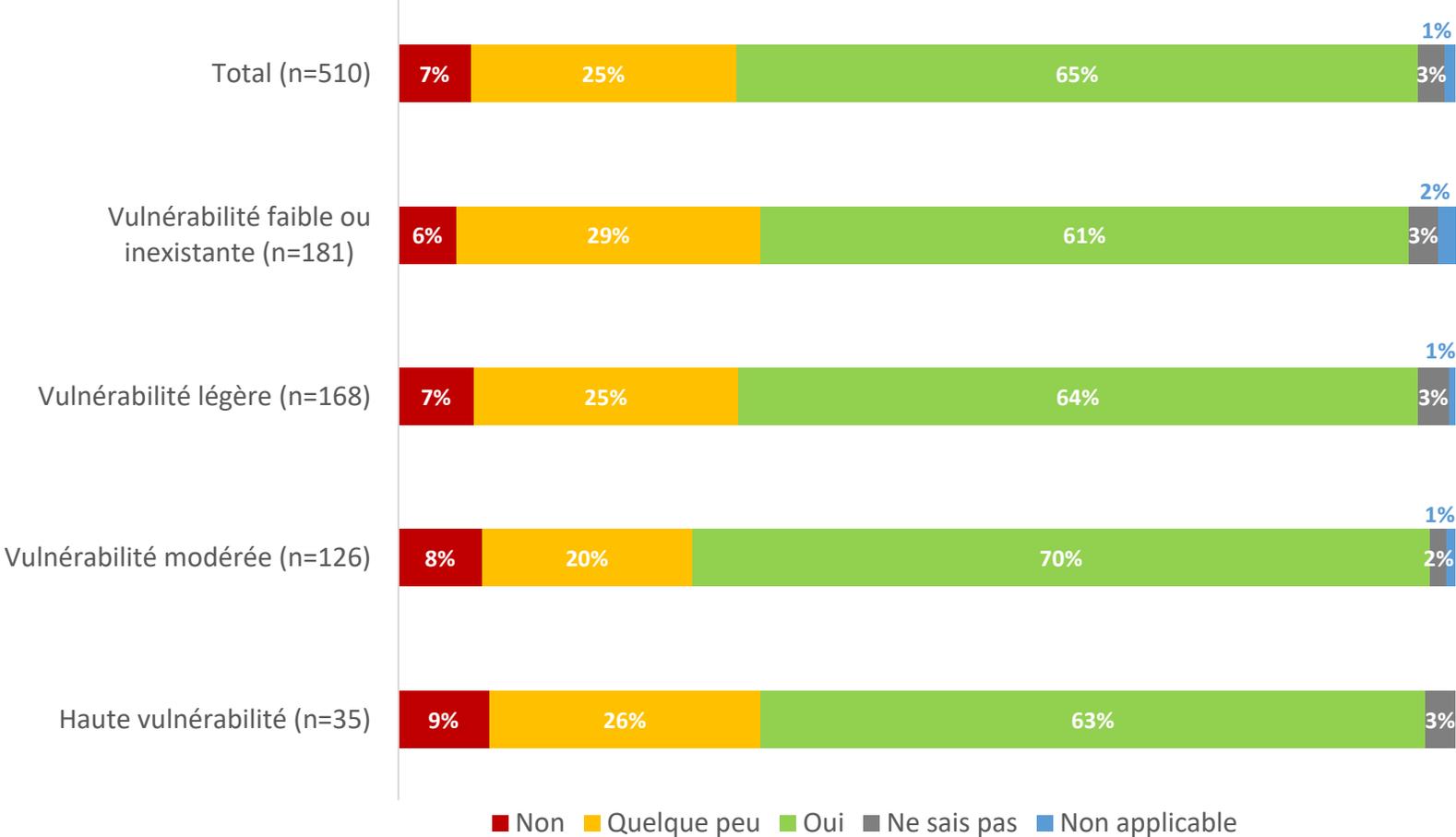


- Dans l'ensemble, 7 personnes sur 10 (72 %) ont déclaré que leur courtier leur avait expliqué les caractéristiques, les conditions et les risques de leur prêt hypothécaire. Les personnes suivantes sont nettement plus susceptibles de dire que leur courtier leur a expliqué leur prêt hypothécaire:
 - Ceux dont la vulnérabilité financière est faible ou nulle (75 %) par rapport à ceux dont la vulnérabilité financière est élevée (57 %).
 - Les personnes mariées ou vivant en union libre (74%) par rapport aux célibataires (63%).

M5AC. Avant de finaliser votre prêt hypothécaire, votre courtier a-t-il fait l'une des choses suivantes ? Il m'a expliqué les caractéristiques, les conditions et les risques de mon prêt hypothécaire. Taille de l'échantillon : Montréal dans le tableau ci-dessus. Cadre : Répondants ayant fait appel à un courtier pour les aider à obtenir un prêt hypothécaire

Assistance d'un courtier (après la finalisation de l'hypothèque)

Explication de la manière dont le prêt hypothécaire recommandé répond aux besoins

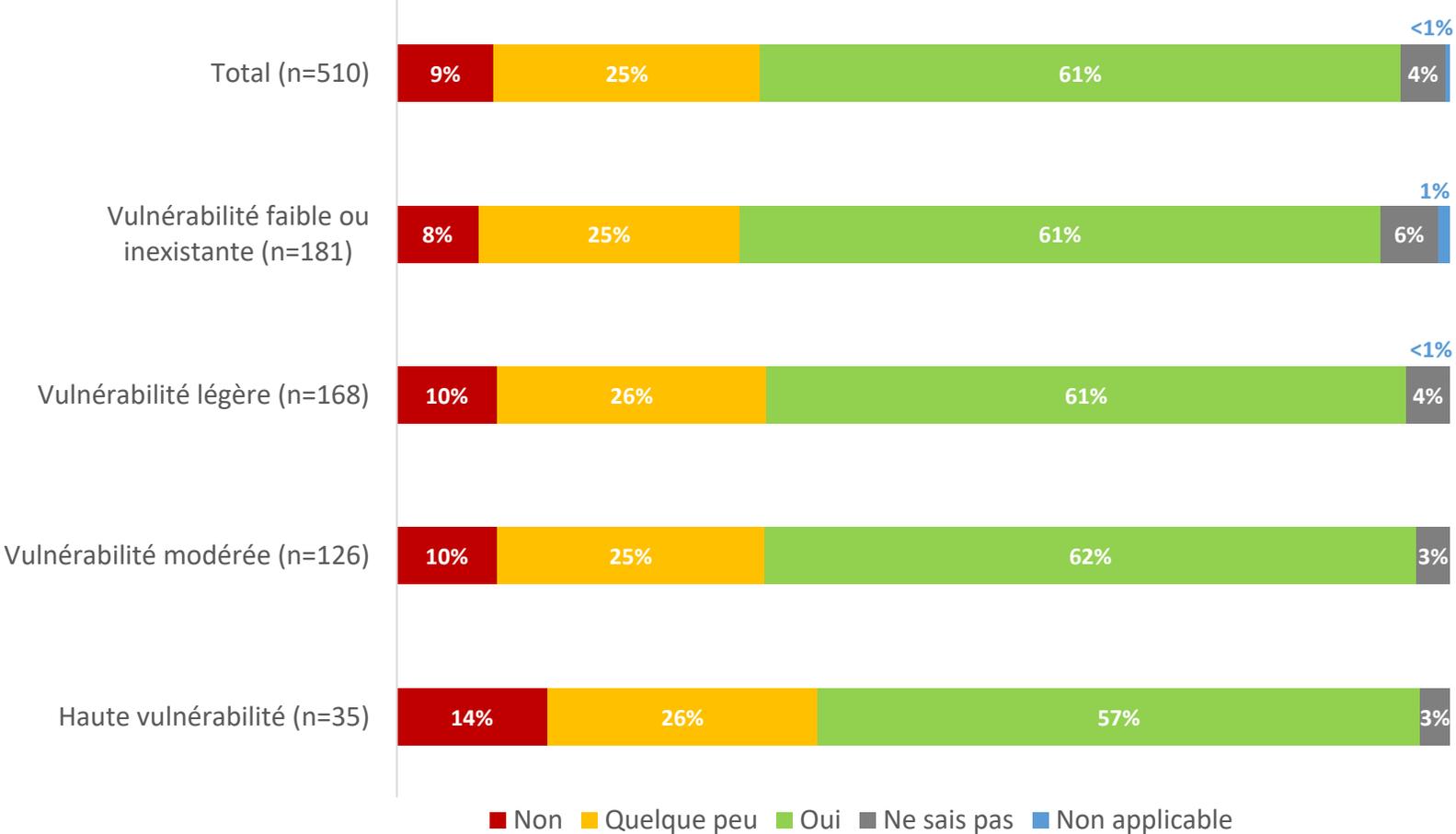


- Au moment de signer leur contrat de prêt hypothécaire, environ 2 personnes sur 3 (65%) ont déclaré que leur courtier leur avait expliqué comment le prêt hypothécaire recommandé répondait à leurs besoins.
- Les femmes sont nettement plus nombreuses que les hommes (60 %) à déclarer que leur courtier leur a expliqué comment le prêt hypothécaire recommandé répondait à leurs besoins (69 %).

M5BA. Au moment de la signature de votre hypothèque, votre courtier a-t-il fait l'une des choses suivantes ? Il m'a expliqué comment le prêt hypothécaire recommandé répondait à mes besoins. Taille de l'échantillon : Montréal dans le tableau ci-dessus. Cadre : Répondants ayant fait appel à un courtier pour les aider à obtenir un prêt hypothécaire

Assistance d'un courtier (après la finalisation de l'hypothèque)

Explication des documents d'engagement et de divulgation de l'hypothèque avant la signature

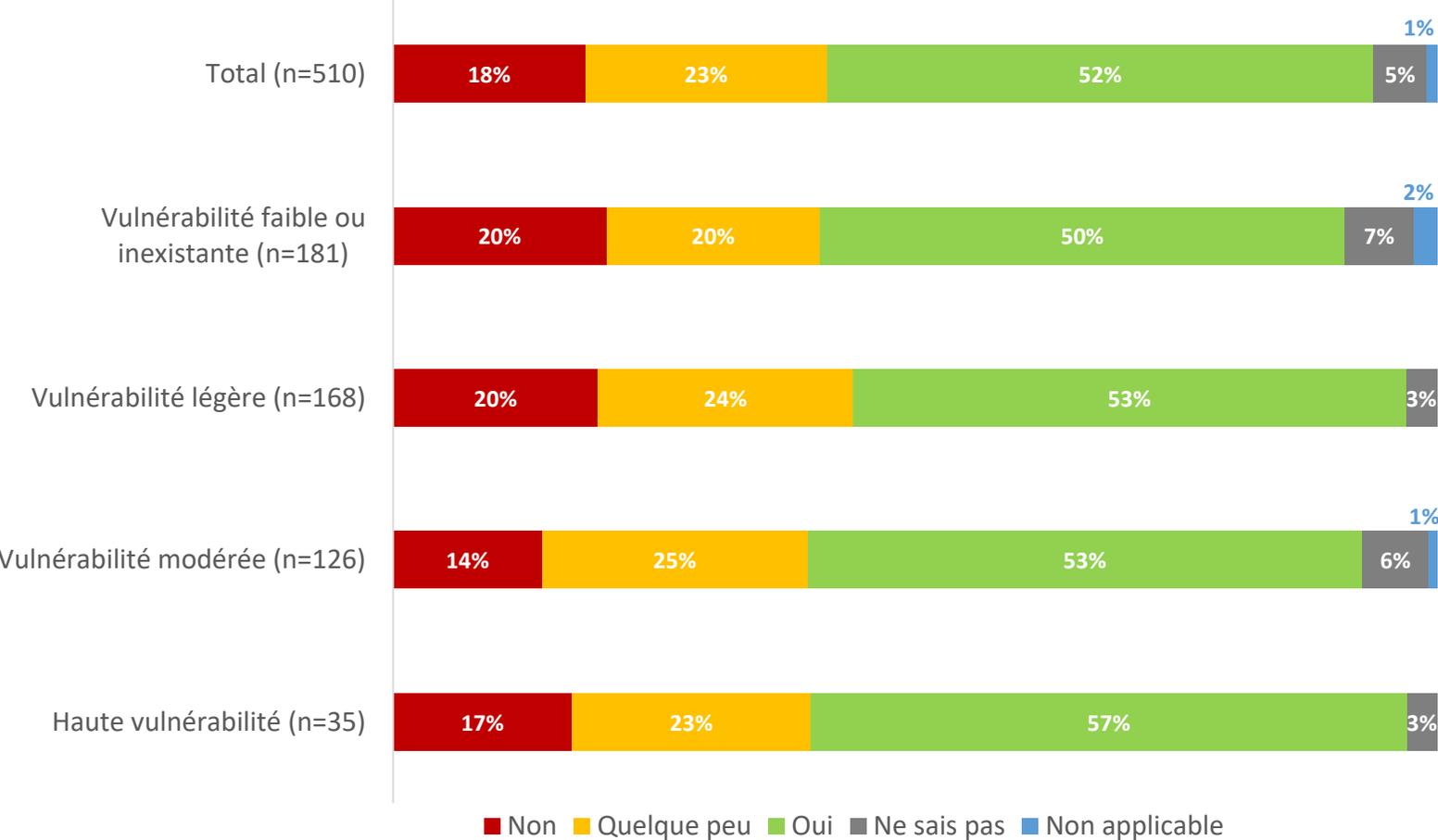


- 6 personnes sur 10 (61 %) ont déclaré que leur courtier leur avait expliqué les documents d'engagement et de divulgation de l'hypothèque avant de leur demander de les signer. Les répondants suivants sont plus enclins à dire que leur courtier leur a expliqué ces documents:
 - Les femmes (67 %) par rapport aux hommes (54 %).
 - Ceux dont le revenu du ménage se situe entre 100 000 \$ et 150 000 \$ (70 %) par rapport à 60 000 \$ et 80 000 \$ (53 %).

M5BB. Au moment de la signature de votre hypothèque, votre courtier a-t-il fait l'une des choses suivantes ? Il m'a expliqué les documents d'engagement et d'information sur le prêt hypothécaire avant de me demander de signer. Taille de l'échantillon : Montrée dans le tableau ci-dessus. Cadre : Répondants ayant fait appel à un courtier pour les aider à obtenir un prêt hypothécaire

Assistance d'un courtier (après la finalisation de l'hypothèque)

Explication de l'impact des retards de paiement des prêts hypothécaires

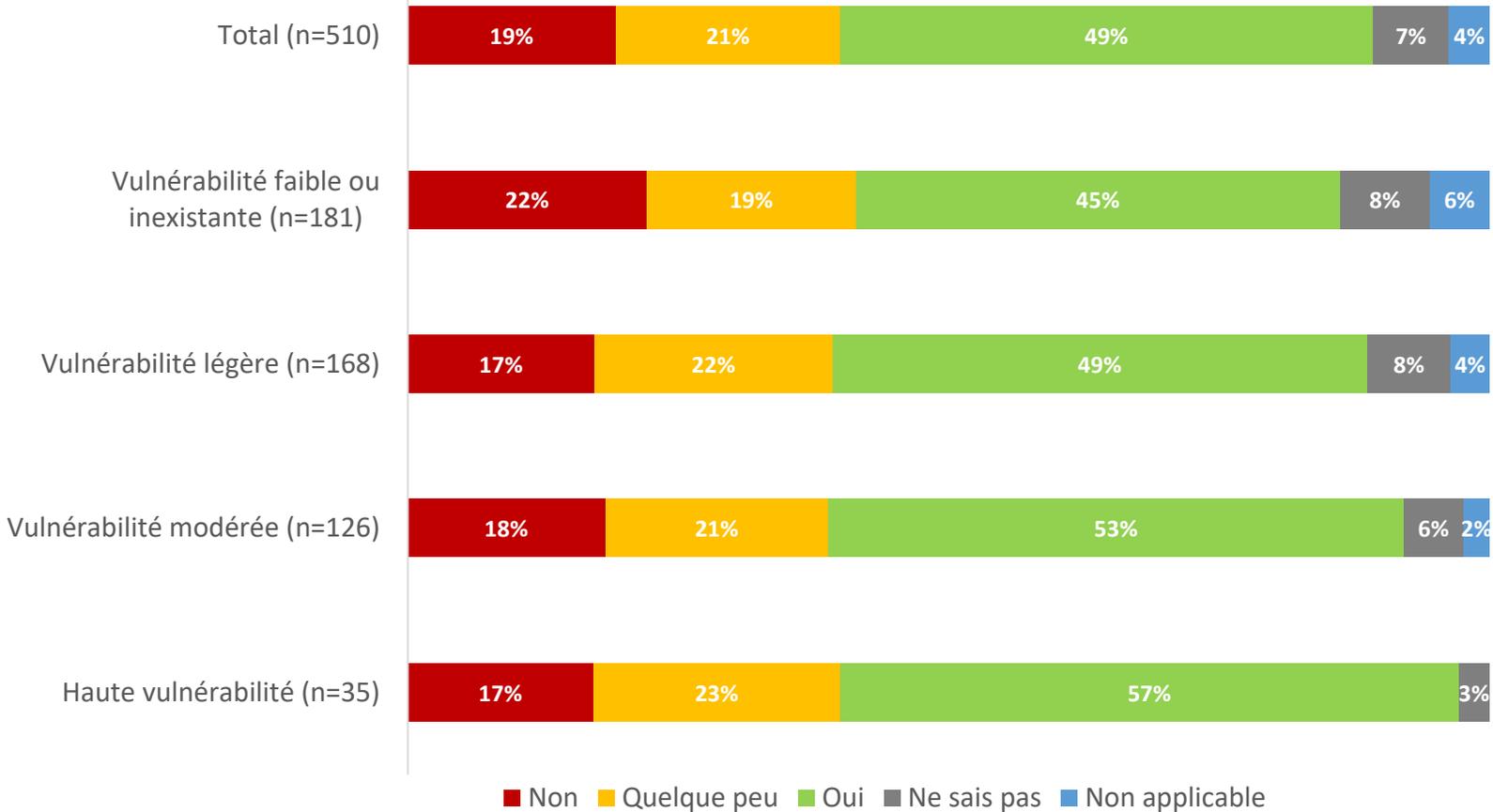


- 1 personne sur 2 (52%) a déclaré que son courtier lui avait expliqué ce qui se passerait si elle prenait du retard dans le remboursement de son prêt hypothécaire. Les personnes suivantes sont nettement plus nombreuses à déclarer que leur courtier leur a expliqué cela:
 - Les personnes âgées de 25 à 34 ans (62 %) par rapport à celles âgées de 35 à 44 ans (48 %) et de 45 à 54 ans (45 %).
 - Ceux dont le revenu du ménage se situe entre 80 000 et 100 000 \$ (65 %) par rapport à 150 000 \$ et plus (47 %).

M5BC. Au moment de la signature de votre contrat hypothécaire, votre courtier a-t-il fait l'une des choses suivantes ? Il m'a expliqué ce qui se passerait (et à quelle vitesse) si je prenais du retard dans mes paiements hypothécaires. Taille de l'échantillon : Montréal dans le tableau ci-dessus. Cadre : Répondants ayant fait appel à un courtier pour les aider à obtenir un prêt hypothécaire

Assistance d'un courtier (après la finalisation de l'hypothèque)

Explication de tout conflit d'intérêts dans le cadre d'une transaction hypothécaire

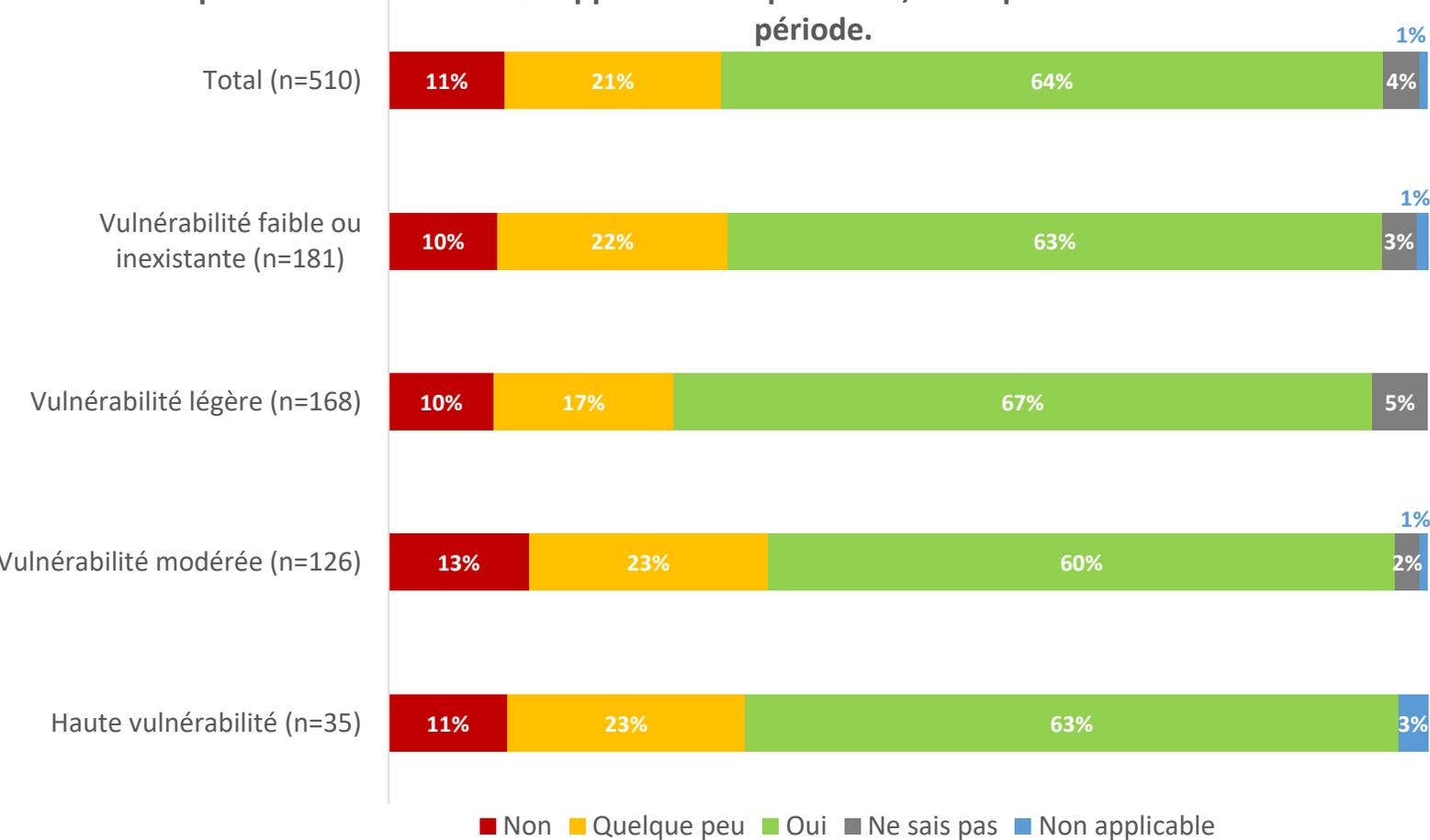


- Au moment de contracter leur prêt hypothécaire, environ 1 personne sur 2 (49 %) a déclaré que son courtier lui avait expliqué tout conflit d'intérêts réel ou perçu lié à sa transaction hypothécaire.

M5BD. Au moment de la signature de votre hypothèque, votre courtier a-t-il fait l'une des choses suivantes ? Il m'a expliqué tout conflit d'intérêt réel ou perçu lié à ma transaction hypothécaire. Taille de l'échantillon : Voir le tableau ci-dessus. Cadre : Répondants ayant fait appel à un courtier pour les aider à obtenir un prêt hypothécaire

Assistance d'un courtier (après la finalisation de l'hypothèque)

Explication du calcul et de l'application du paiement, ainsi que du solde restant à la fin de la période.

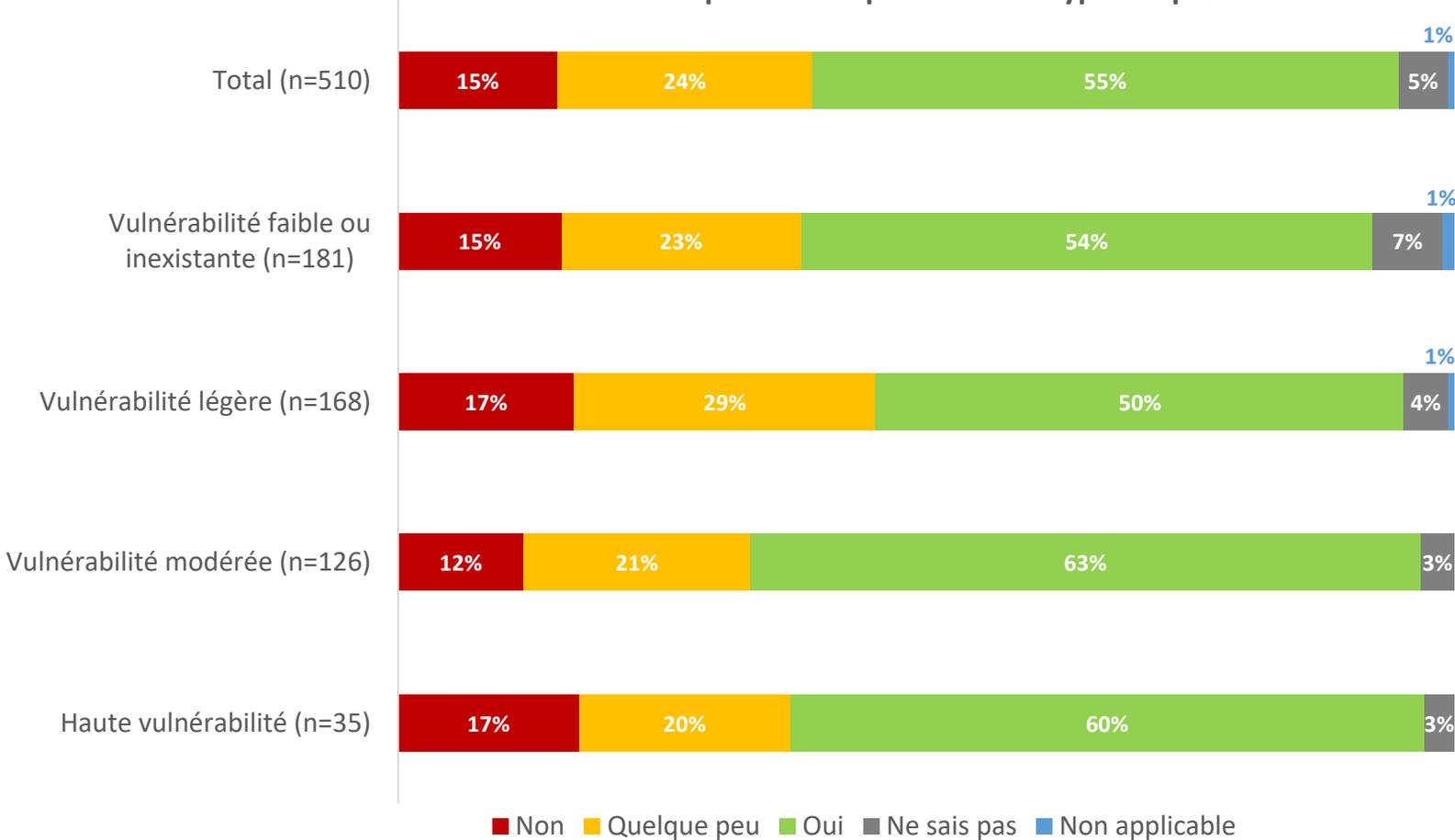


- Après avoir finalisé leur prêt hypothécaire, environ 2 personnes sur 3 (64 %) ont déclaré que leur courtier leur avait expliqué comment les paiements hypothécaires étaient calculés et appliqués, et quel serait le solde restant à la fin de la durée du prêt. Les répondants suivants sont significativement plus enclins à dire que leur courtier leur a expliqué cela:
 - Ceux dont le revenu familial se situe entre 80 000 \$ et 100 000 \$ (75 %), comparativement à ceux dont le revenu familial se situe entre 40 000 \$ et 60 000 \$ (57 %) et à ceux dont le revenu familial se situe à 150 000 \$ et plus (59 %).

M5BE. Au moment de la signature de votre hypothèque, votre courtier a-t-il fait l'une des choses suivantes ? Expliqué comment les paiements sont calculés, appliqués, et quel serait le solde restant à la fin du terme. Taille de l'échantillon : Montréal dans le tableau ci-dessus. Cadre : Répondants ayant fait appel à un courtier pour les aider à obtenir un prêt hypothécaire

Assistance d'un courtier (après la finalisation de l'hypothèque)

Discussion sur l'impact de l'expiration de l'hypothèque

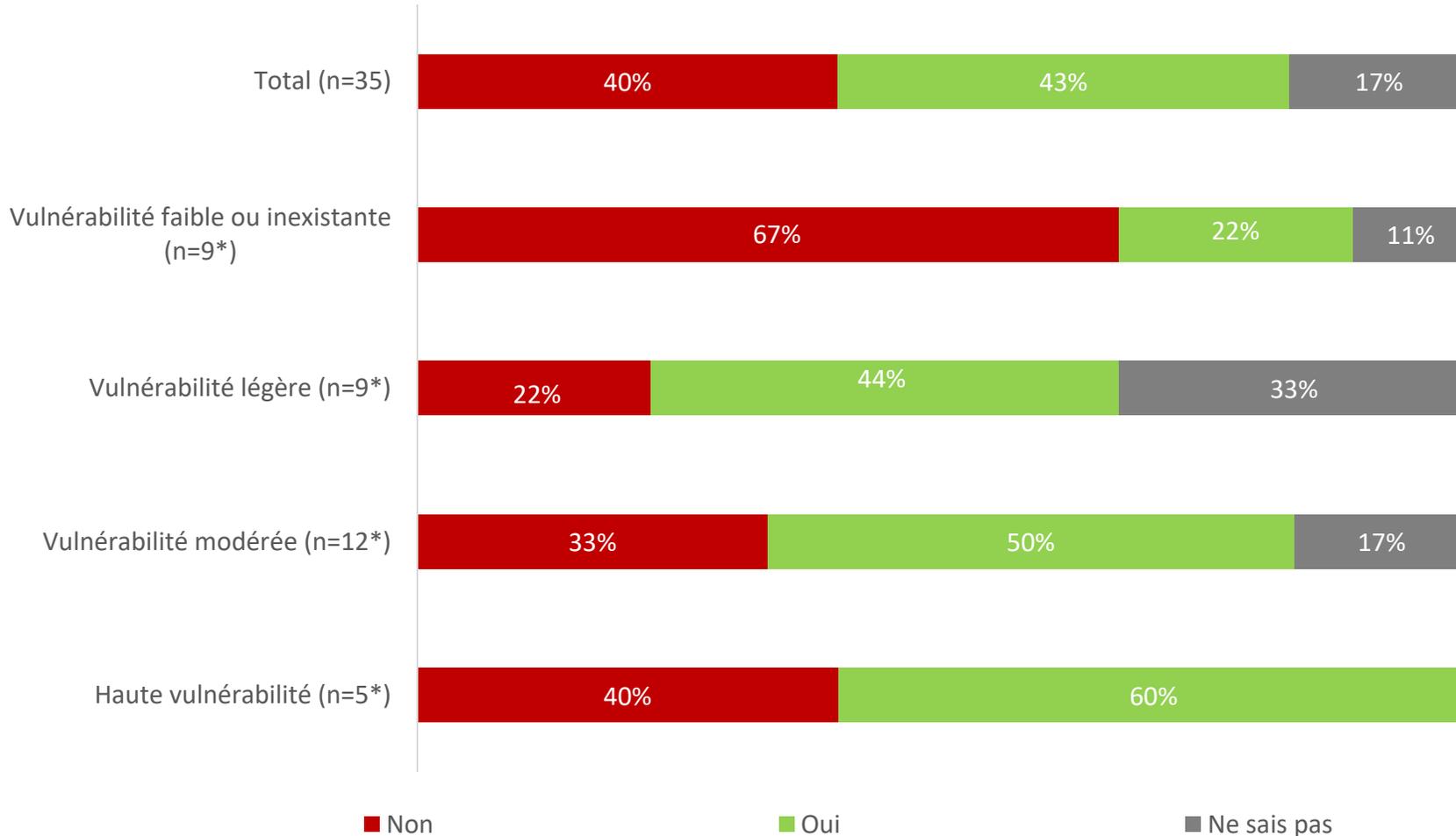


- Après la conclusion de leur prêt hypothécaire, 1 personne sur 2 (55 %) a déclaré que son courtier lui avait expliqué ce qui se passerait à l'expiration de la durée de son prêt hypothécaire. Les répondants suivants sont significativement plus nombreux à déclarer que leur courtier leur a expliqué cela:
 - Ceux dont la vulnérabilité financière est modérée (63 %) par rapport à ceux dont la vulnérabilité financière est faible (50 %).
 - Ceux dont le revenu familial est compris entre 100 000 et 150 000 \$ (63 %), contre 40 000 à 60 000 \$ (49 %).

M5BF. Au moment de la signature de votre hypothèque, votre courtier a-t-il fait l'une des choses suivantes ? Il m'a expliqué ce qui se passerait à l'échéance de mon prêt hypothécaire. Taille de l'échantillon : Montréal dans le tableau ci-dessus. Cadre : Répondants ayant fait appel à un courtier pour les aider à obtenir un prêt hypothécaire

Stratégie de sortie

Avez-vous un plan ou une stratégie de sortie en place pour vous aider à revenir à un prêt hypothécaire plus traditionnel ?



- Pour ceux qui ont fait appel à une société de prêt privé ou à un prêteur privé individuel pour obtenir leur prêt hypothécaire, 43 % des répondants ont indiqué qu'ils avaient mis en place une stratégie de sortie pour les aider à revenir à un prêt hypothécaire plus traditionnel.
- En revanche, 40 % n'ont mis en place aucune stratégie de sortie, tandis que 17 % ne savent pas s'ils disposent d'une stratégie de sortie pour revenir à un prêt hypothécaire traditionnel.

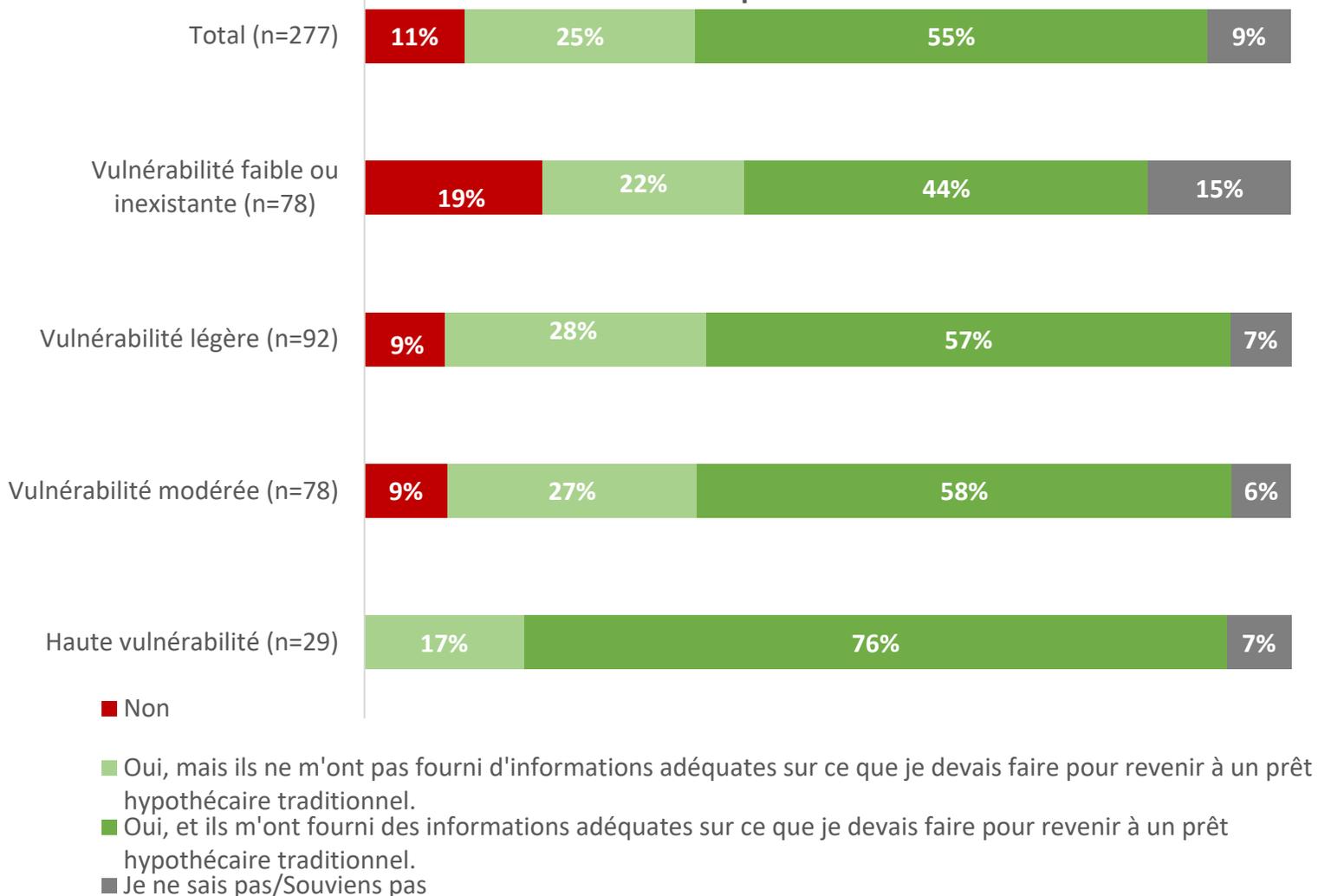
*small sample size; interpret with caution

M6. Avez-vous un plan ou une stratégie de sortie en place pour vous aider à revenir à un prêt hypothécaire plus traditionnel ? Taille de l'échantillon : Montrée dans le tableau ci-dessus.

Cadre : Répondants ayant fait appel à une société de prêt privée ou à un prêteur privé individuel

Stratégie de sortie du courtier

Suggestions de plans ou de stratégies de sortie pour revenir à un prêt hypothécaire traditionnel de la part d'un courtier



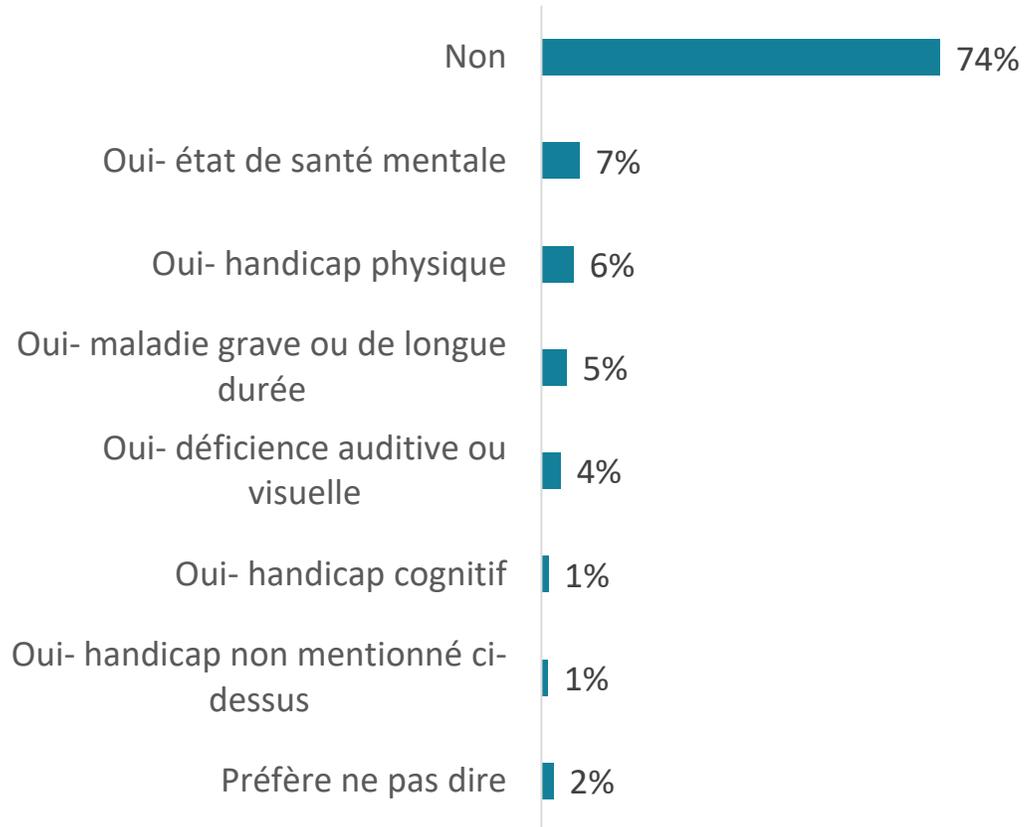
- Pour ceux qui ont utilisé ou envisagé d'utiliser un prêteur privé et qui ont également travaillé avec un courtier, 55% ont mentionné que leur courtier leur a suggéré et fourni des informations adéquates pour une stratégie de sortie afin de revenir à un prêt hypothécaire traditionnel.
- En revanche, 25 % ont déclaré que leur courtier leur avait suggéré une stratégie de sortie mais ne leur avait pas fourni d'informations adéquates sur ce qui est nécessaire pour revenir à un prêt hypothécaire traditionnel.

M7. Lorsque vous avez envisagé de faire appel à un prêteur privé pour obtenir votre prêt hypothécaire, votre courtier vous a-t-il suggéré un plan ou une stratégie de sortie afin que vous puissiez revenir à un prêt hypothécaire traditionnel ? Taille de l'échantillon : Montréal dans le tableau ci-dessus. Cadre : Répondants qui ont utilisé ou envisagé d'utiliser une société de prêt privée / un prêteur privé individuel, et qui ont utilisé un courtier.

Vulnérabilité

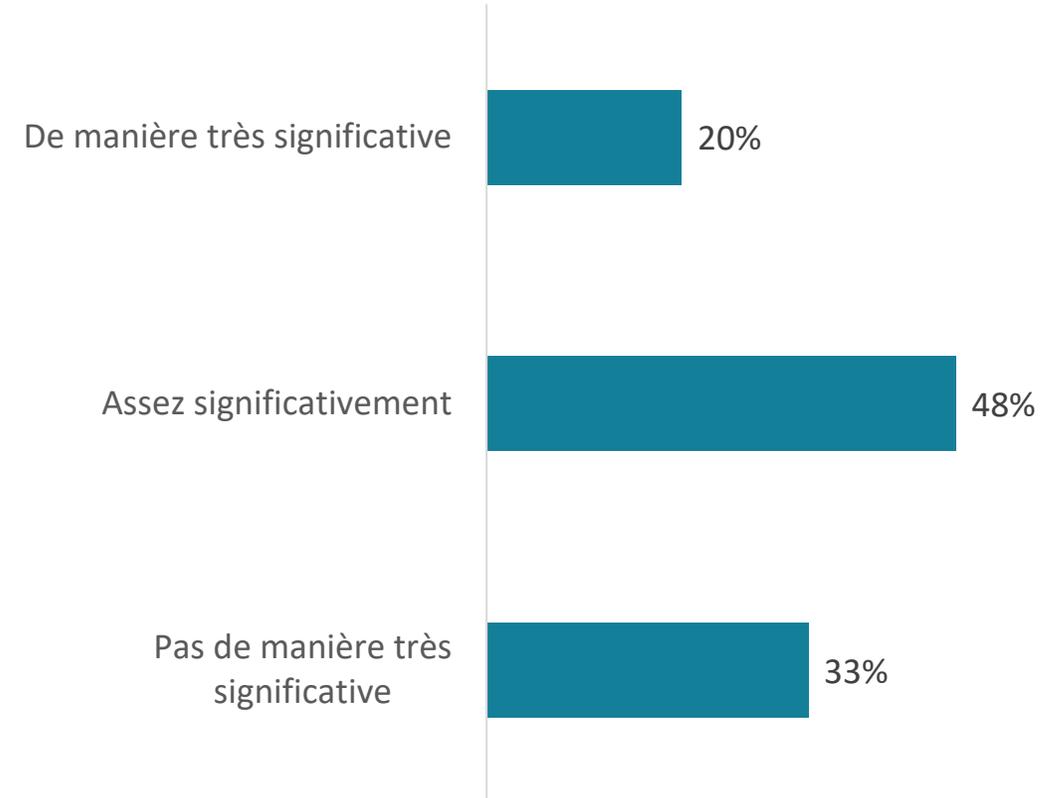
Conditions de santé physique et mentale affectant les activités quotidiennes

Conditions de santé existantes



V1. Avez-vous un (des) problème(s) de santé physique ou mentale ou une (des) maladie(s) qui réduit(nt) votre capacité à mener vos activités quotidiennes ? (Réponse multiple) Taille de l'échantillon : n=1 001 Structure : Échantillon total

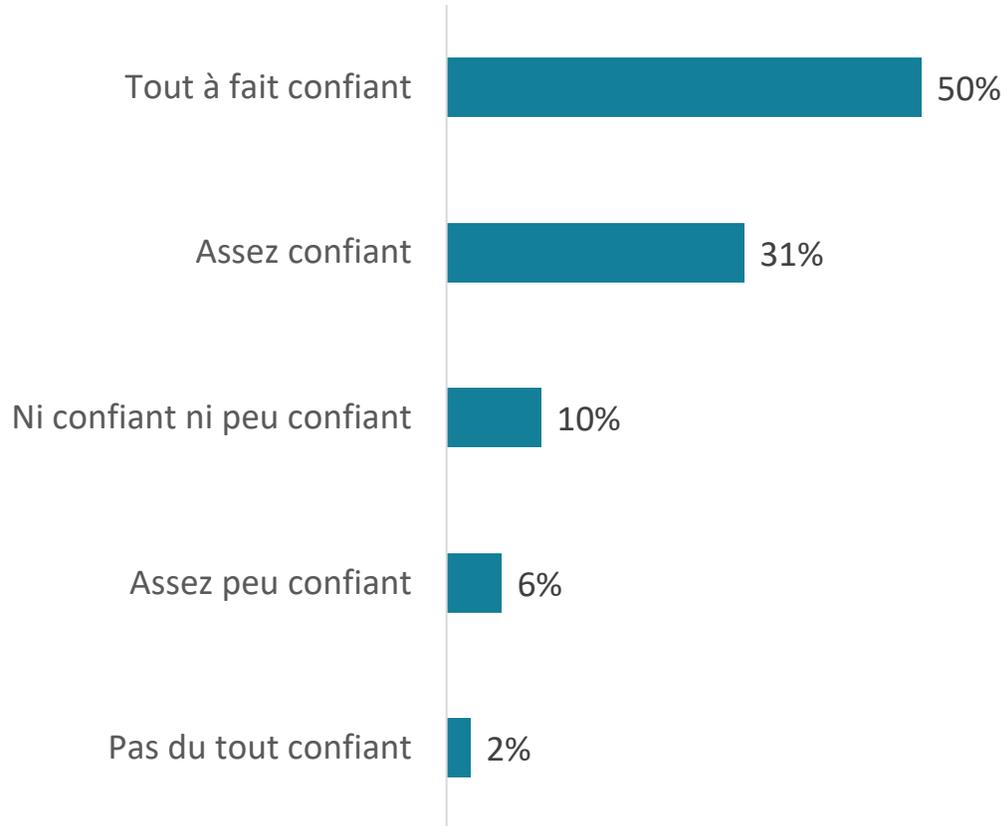
Degré d'incidence de l'état de santé sur les activités quotidiennes



V2. Et dans quelle mesure ce(s) trouble(s) physique(s) ou mental(aux) ou cette(ces) maladie(s) réduit(sent) votre capacité à mener à bien vos activités quotidiennes ? Taille de l'échantillon : n=187 Structure : Répondants ayant indiqué un (des) problème(s) de santé physique ou mentale

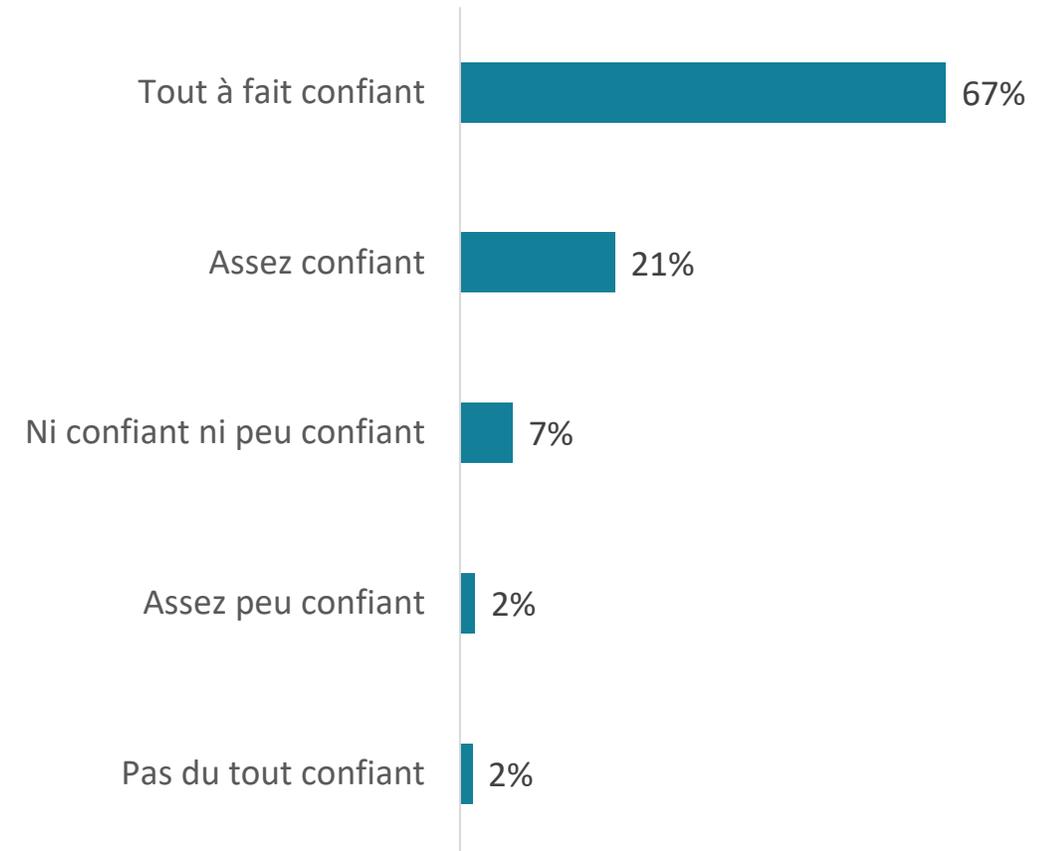
Confiance dans le travail avec les chiffres et dans l'utilisation des ordinateurs et de l'internet

Confiance avec les chiffres (TOP2: 81%)



V3. Dans quelle mesure vous sentez-vous à l'aise lorsque vous travaillez avec des chiffres dans la vie de tous les jours ? Taille de l'échantillon : n=1 001 Structure : Échantillon total

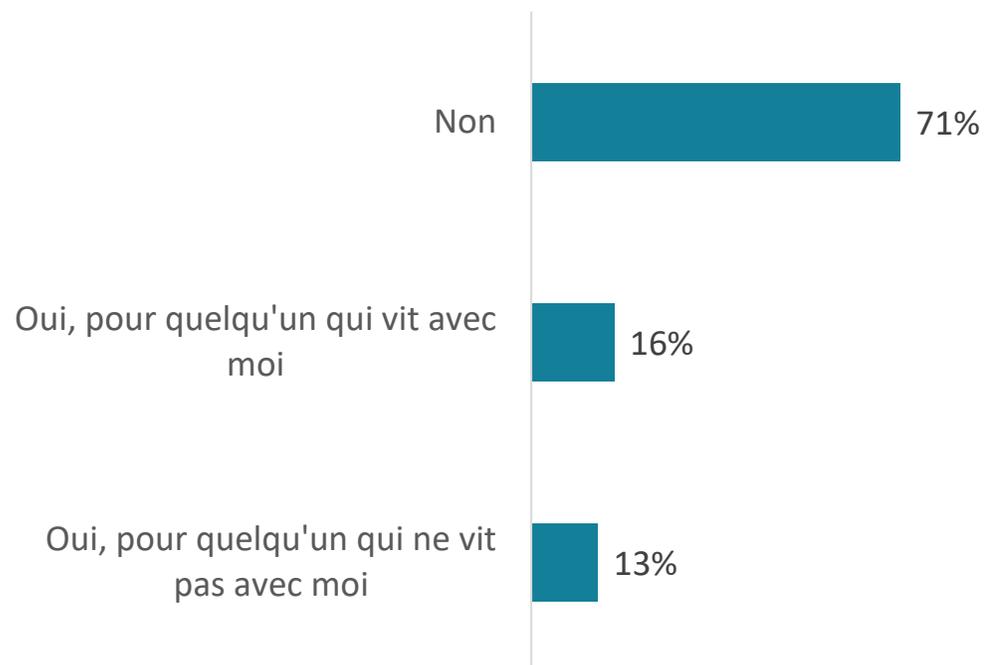
Confiance dans l'utilisation des ordinateurs et de l'internet (TOP2: 88%)



V4. Quel est votre degré de confiance dans l'utilisation des ordinateurs et la navigation sur Internet ? Taille de l'échantillon : n=1 001 Structure : Échantillon total

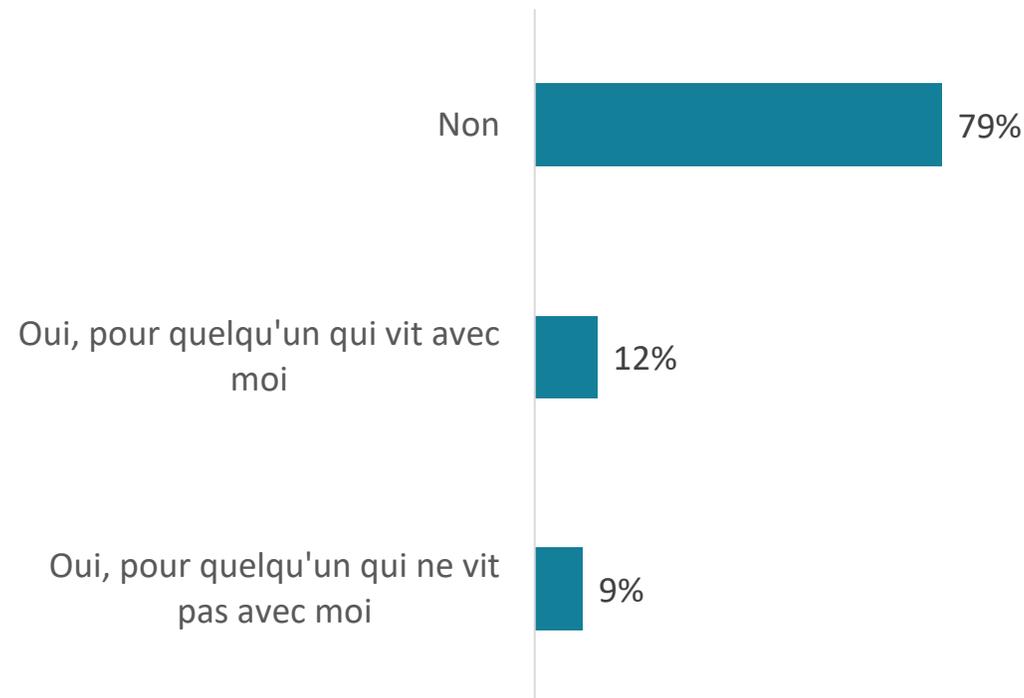
Soutien aux personnes souffrant de problèmes de santé

Soutien non financier aux personnes souffrant de problèmes de santé



V5. Actuellement, apportez-vous une aide ou un soutien (à l'exclusion d'un soutien financier) à une personne souffrant d'un problème de santé physique ou mentale ou d'un handicap à long terme, ou ayant des problèmes liés à la vieillesse ? Veuillez sélectionner toutes les réponses qui s'appliquent. Taille de l'échantillon : n=1 001 Structure : Échantillon total

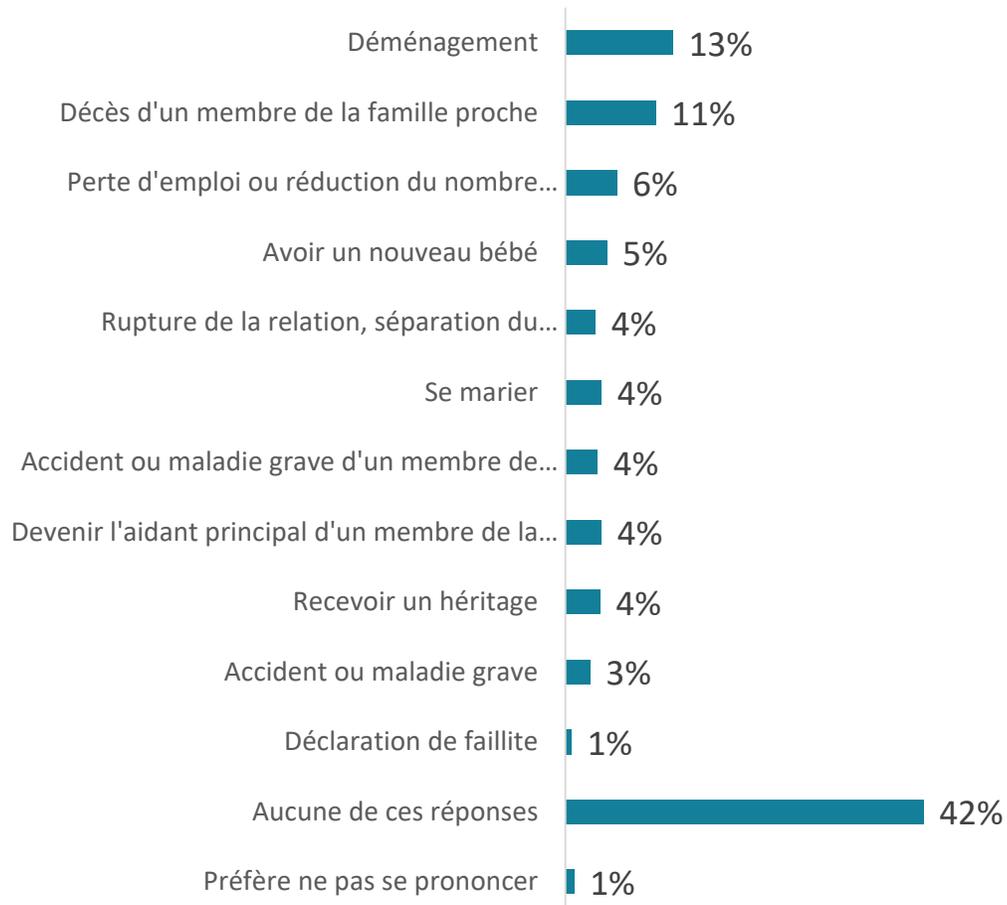
Soutien financier aux personnes souffrant de problèmes de santé



V6. Actuellement, apportez-vous un soutien financier à une personne souffrant d'un problème de santé physique ou mentale à long terme, d'un handicap ou de problèmes liés à la vieillesse ? Veuillez sélectionner toutes les réponses qui s'appliquent. Taille de l'échantillon : n=1 001 Structure : Échantillon total

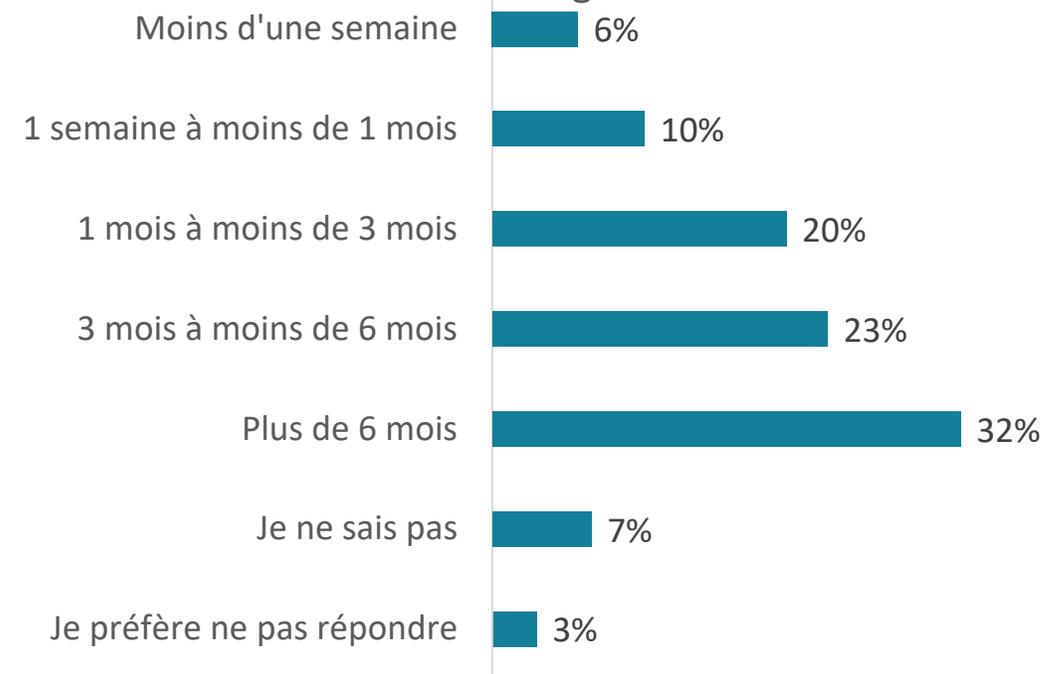
Événements majeurs et couverture des revenus

Événements majeurs au cours des 12 derniers mois



V7. Avez-vous vécu l'un des événements majeurs suivants au cours des 12 derniers mois ? Veuillez sélectionner toutes les réponses qui s'appliquent. Taille de l'échantillon : n=1 001 Structure : Échantillon total

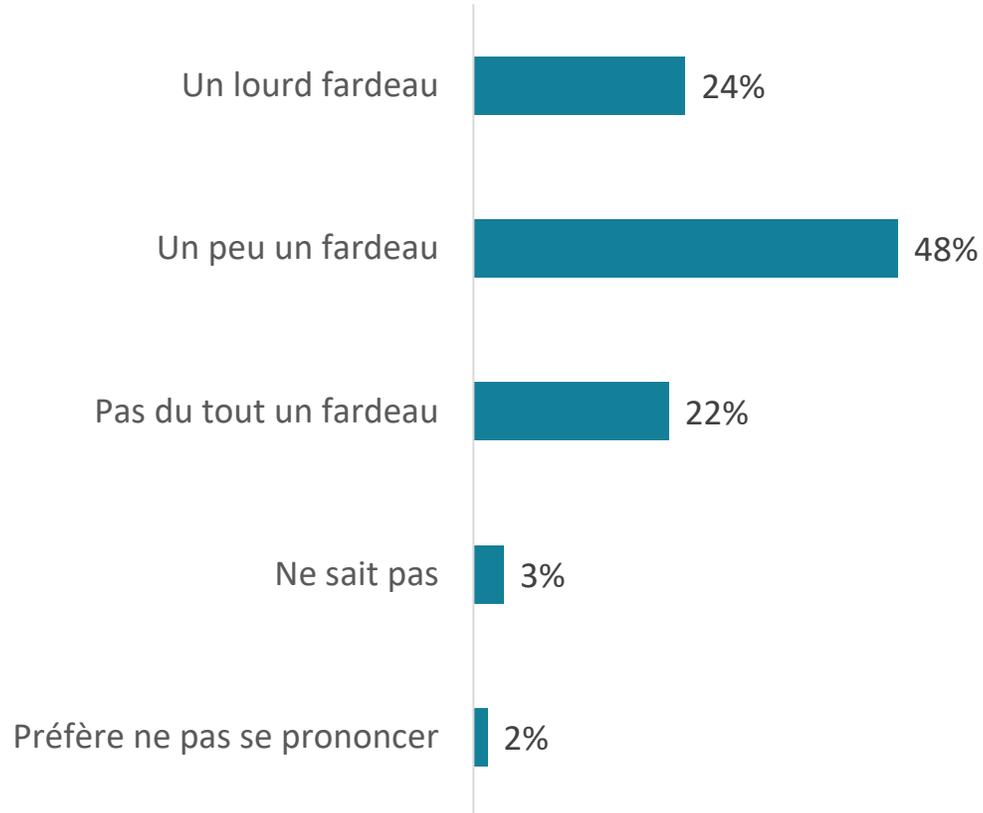
Couverture du revenu du ménage en cas de perte de la principale source de revenu du ménage



V8. Si vous perdiez votre principale source de revenus, pendant combien de temps votre ménage pourrait-il continuer à couvrir ses frais de subsistance, sans avoir à emprunter de l'argent ou à demander de l'aide à des amis ou à la famille ? Taille de l'échantillon : n=1 001 Structure : Échantillon total

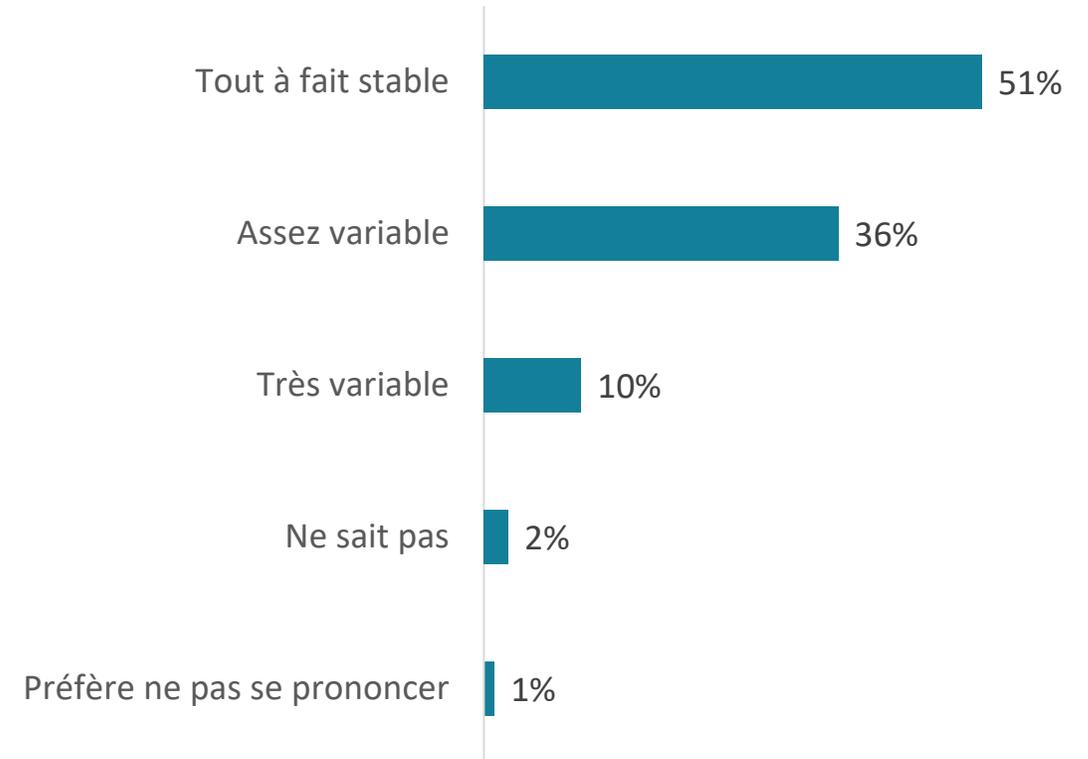
Charge des dépenses et variabilité du revenu

Le poids des dépenses



V9. Dans quelle mesure avez-vous l'impression que le paiement des factures et des dépenses de votre ménage est un fardeau ? Taille de l'échantillon : n=1 001
Structure : Échantillon total

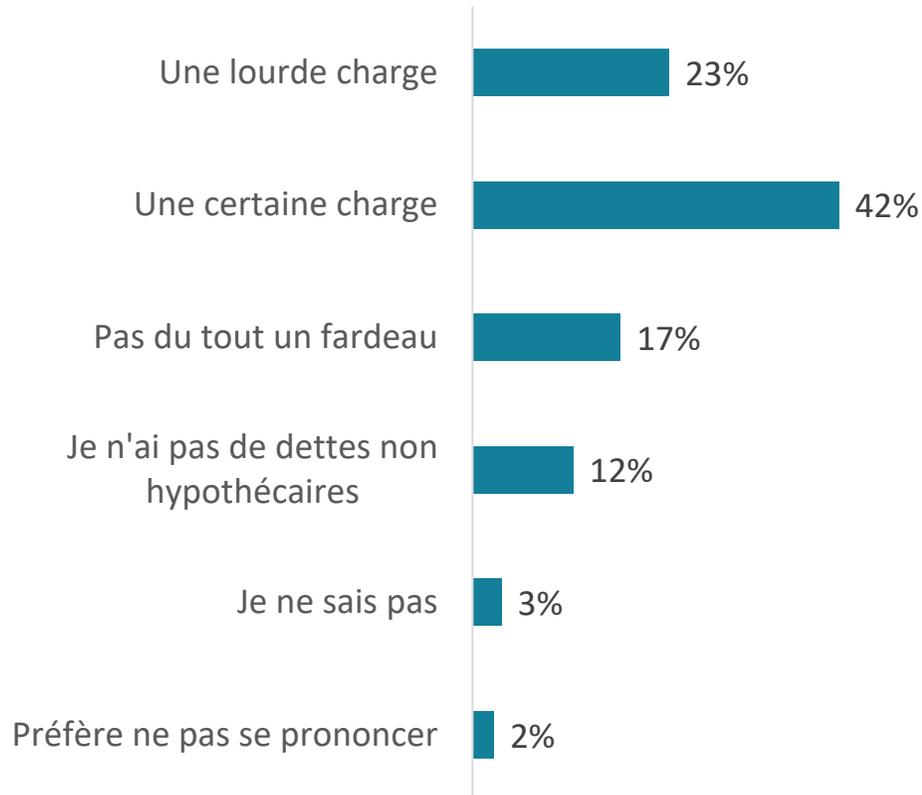
Variation du revenu des ménages



V10. Considérez-vous que le revenu de votre ménage est stable (c'est-à-dire qu'il reste le même) ou variable (c'est-à-dire qu'il augmente et diminue) d'un mois à l'autre ? Taille de l'échantillon : n=1 001
Structure : Échantillon total

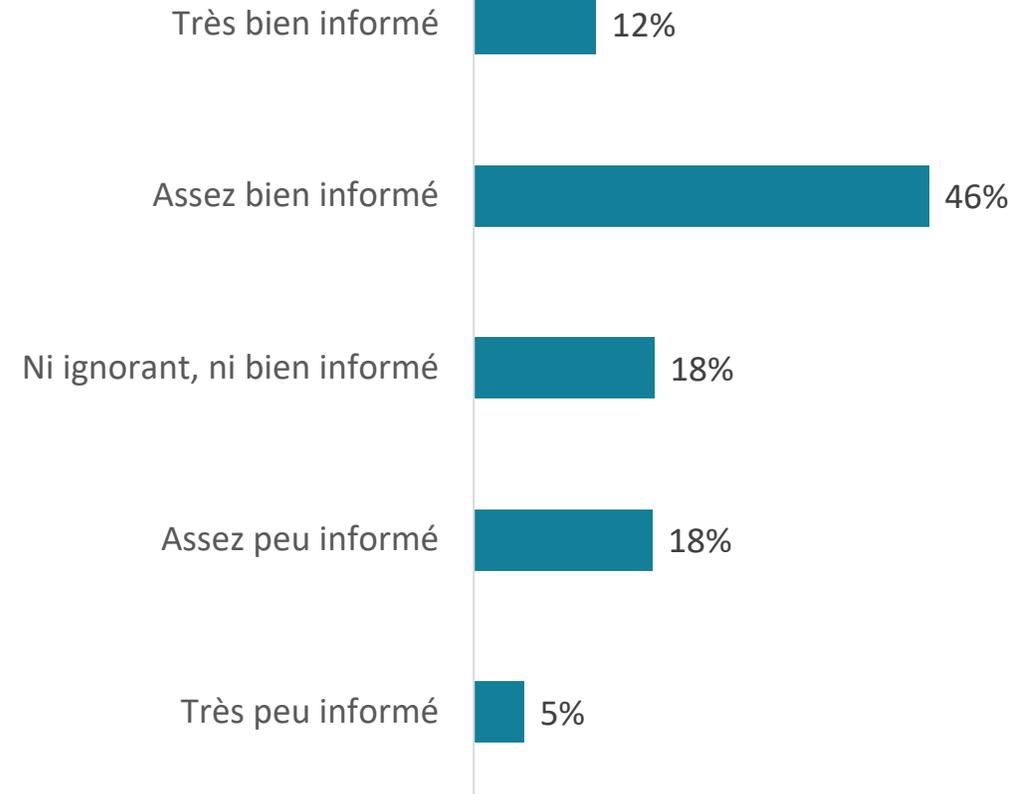
Poids de la dette non hypothécaire et connaissance des finances personnelles

Le poids de la dette non hypothécaire



V11. Dans quelle mesure estimez-vous que votre dette non hypothécaire est un fardeau ? Taille de l'échantillon : n=1 001. Structure : Échantillon total

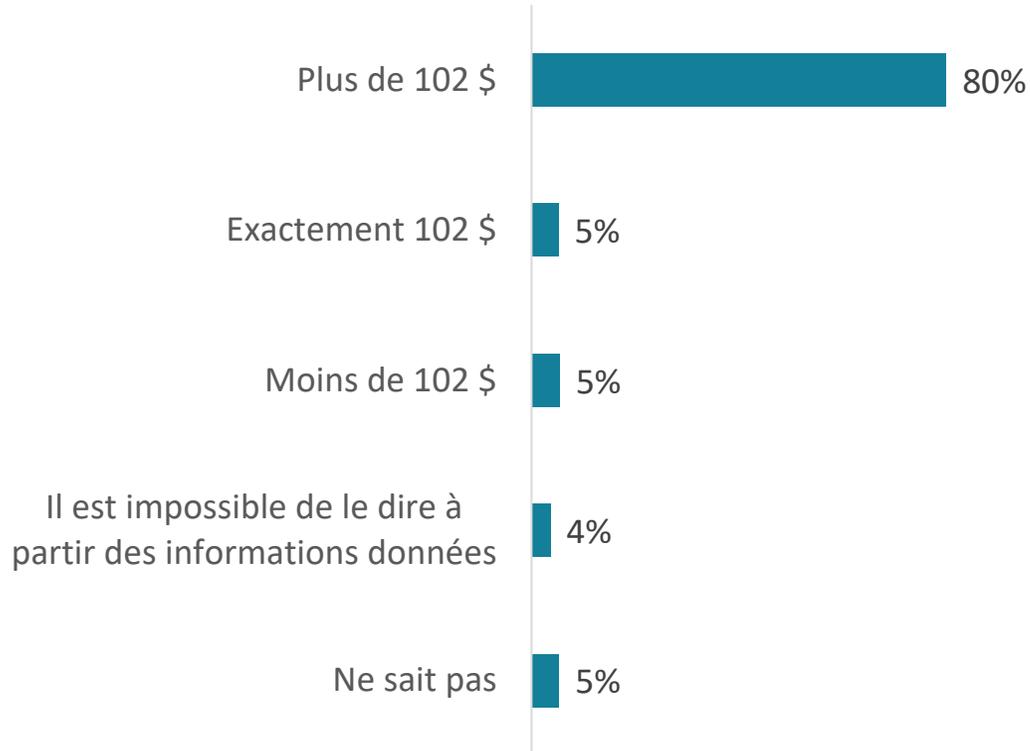
Connaissances en matière de finances personnelles (TOP2: 58%)



V12. De manière générale, dans quelle mesure pensez-vous avoir des connaissances en matière de finances (par exemple, investissements, planification fiscale, planification successorale, assurance) ? Taille de l'échantillon : n=1 001. Structure : Échantillon total

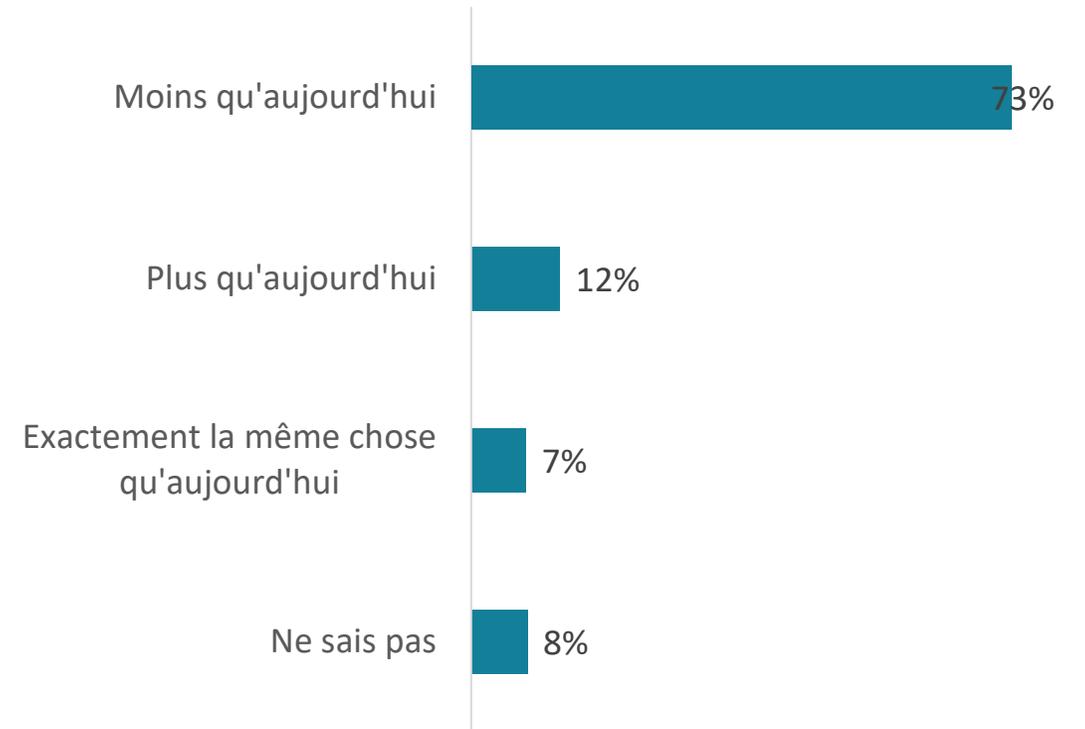
Connaissances financières

Intérêts générés par une épargne de 100 \$



V13. Supposons que vous disposiez de 100 dollars sur un compte d'épargne et que le taux d'intérêt soit de 2 % par an. Au bout de 5 ans, combien pensez-vous avoir sur le compte si vous laissez l'argent fructifier ? Supposez qu'il n'y a pas de frais de service sur le compte. Taille de l'échantillon : n=1 001 Structure : Échantillon total

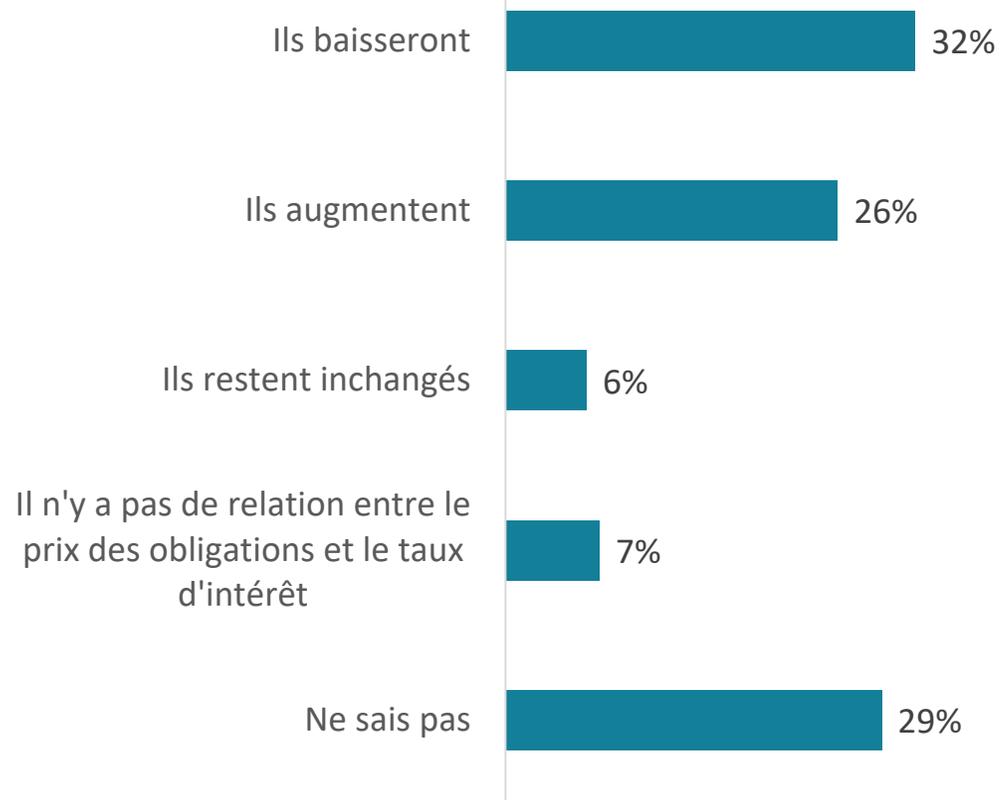
Montant équivalent avec les intérêts et l'inflation



V14. Imaginez que le taux d'intérêt sur votre compte d'épargne soit de 1 % par an et que l'inflation soit de 2 % par an. Après un an, avec l'argent de ce compte, seriez-vous en mesure d'acheter... Taille de l'échantillon : n=1 001 Structure : Échantillon total

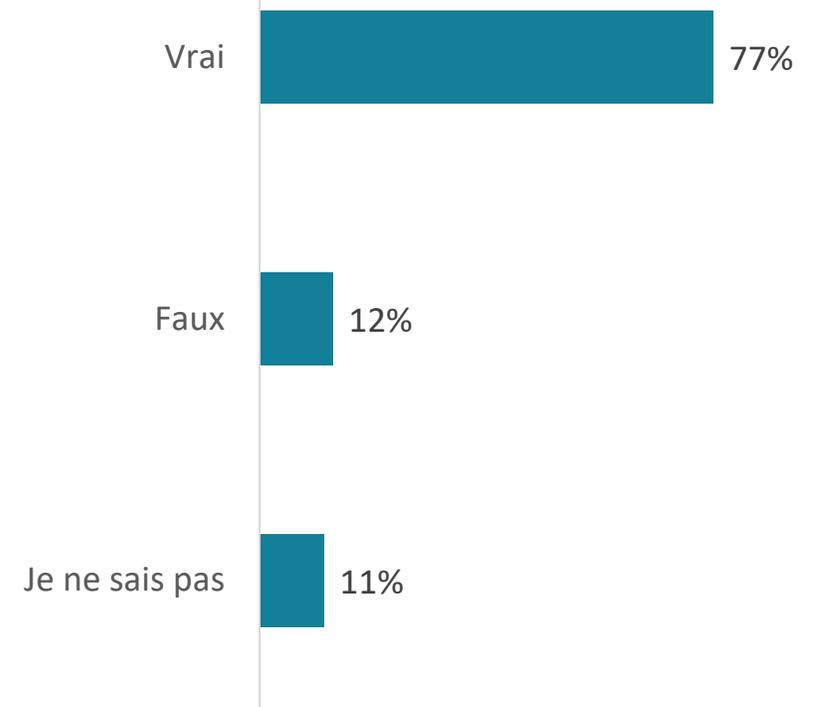
Connaissances financières (suite)

Effet des taux d'intérêt sur le prix des obligations



V15. Si les taux d'intérêt augmentent, que se passe-t-il en général pour les prix des obligations ? Structure : Échantillon total

Total des intérêts payés sur les prêts hypothécaires

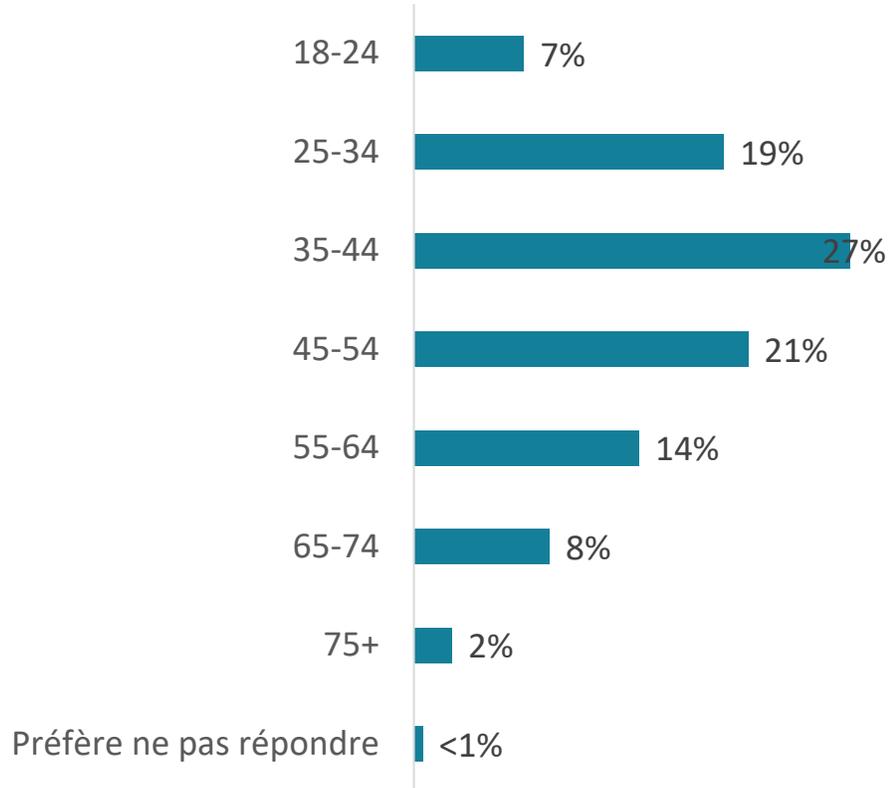


V16. Un prêt hypothécaire sur 15 ans nécessite généralement des paiements mensuels plus élevés qu'un prêt hypothécaire sur 30 ans, mais le montant total des intérêts payés sur la durée du prêt sera moins élevé. Taille de l'échantillon : n=1 001. Structure : Échantillon total

Données démographiques

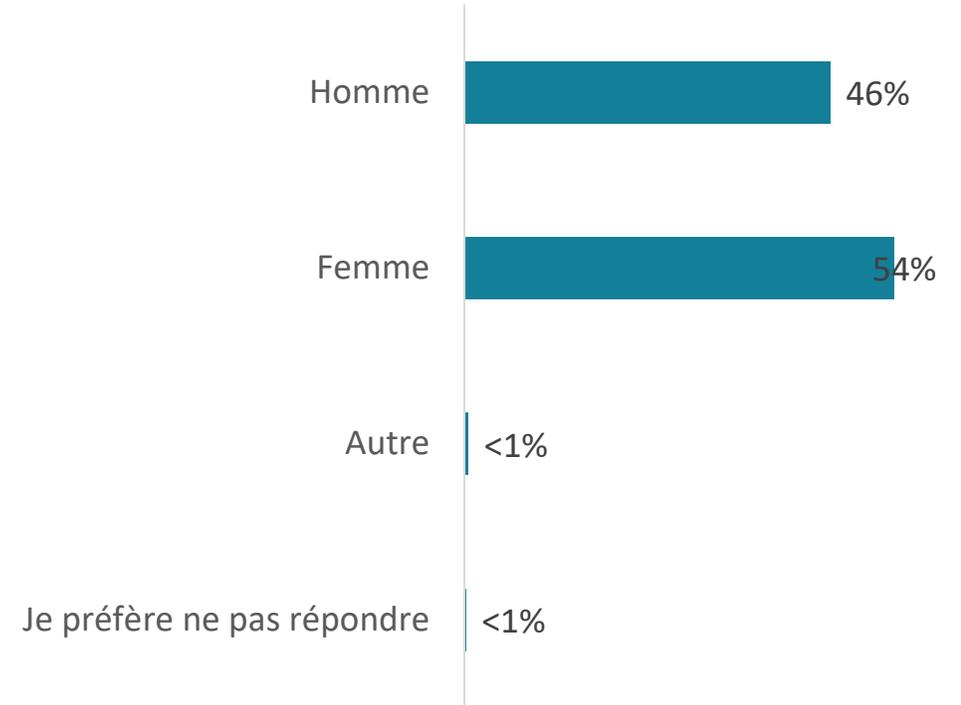
Âge & Genre

Âge



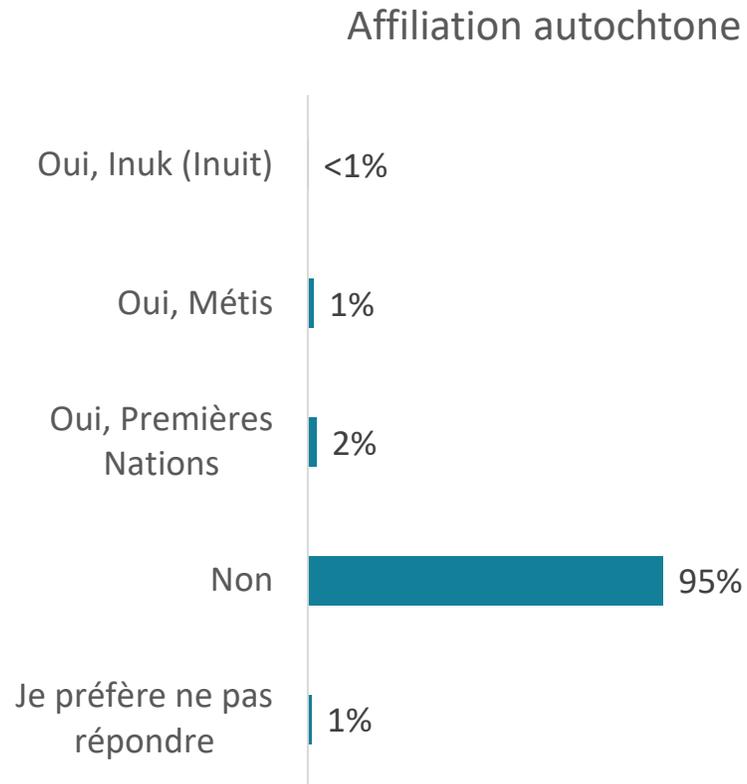
D1. Quel âge avez-vous ?
Taille de l'échantillon : n=1 001
Structure : Échantillon total

Genre

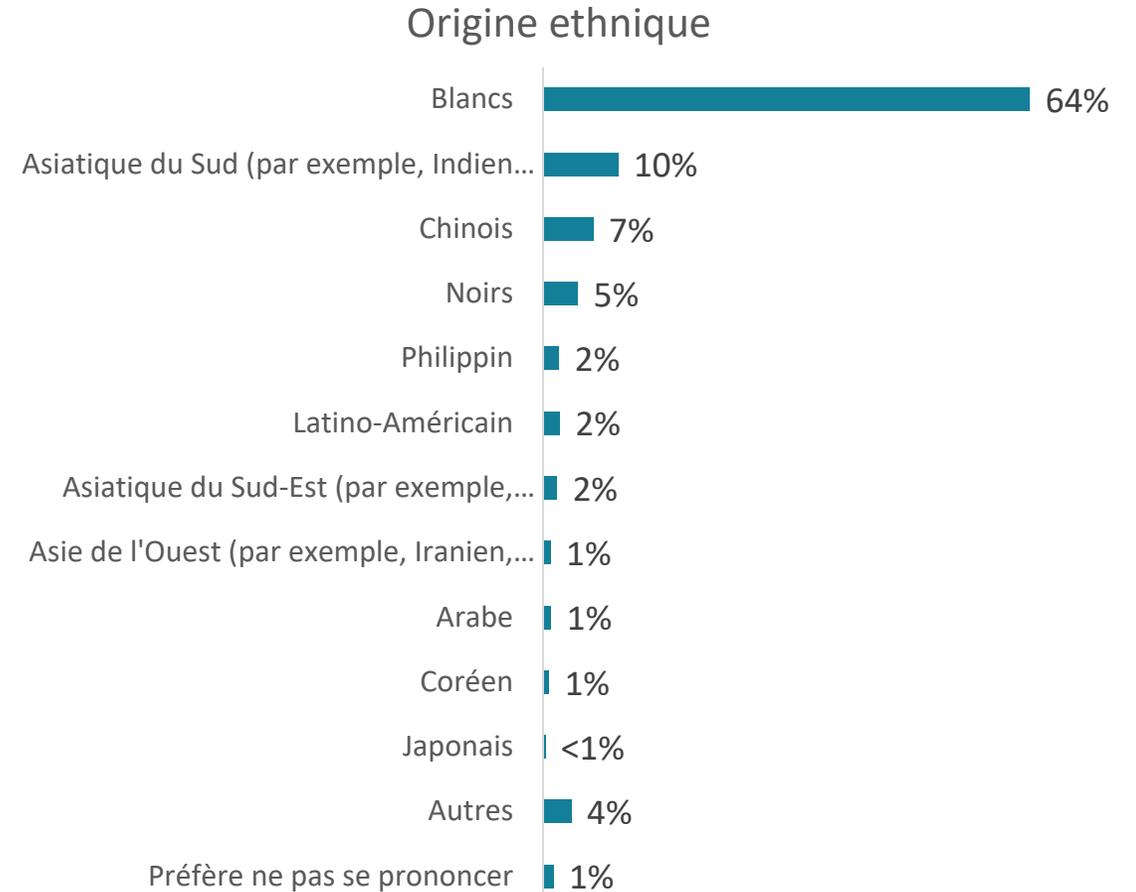


D2. À quel genre vous vous identifiez le plus? Taille de l'échantillon : n=1 001
Structure : Échantillon total

Origine autochtone et ethnique



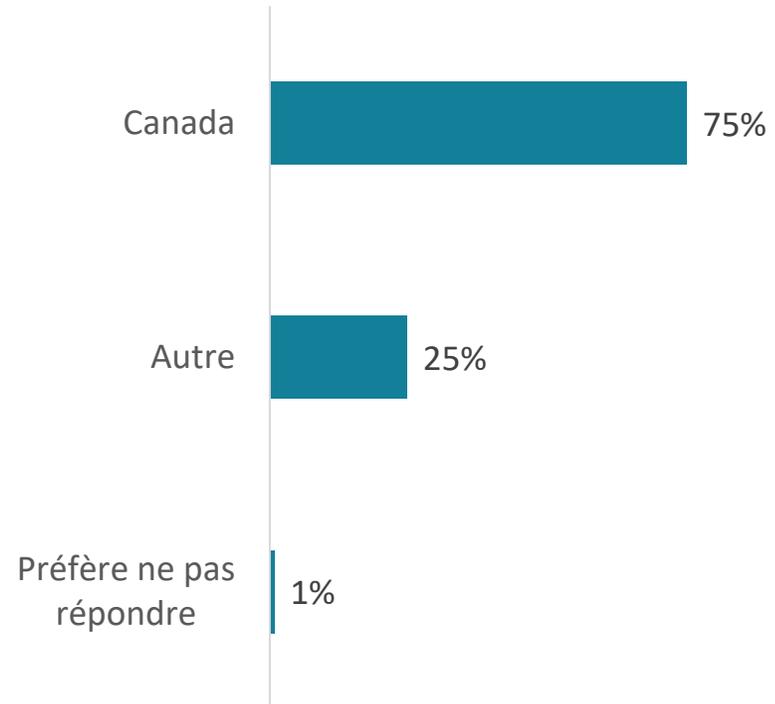
D3. Vous identifiez-vous comme membre des Premières nations, Métis ou Inuk (Inuit) ? Taille de l'échantillon : n=1 001 Structure : Échantillon total



D4. Comment décririez-vous votre origine ethnique ? Veuillez sélectionner toutes les réponses qui s'appliquent. Taille de l'échantillon : n=1 001 Structure : Échantillon total

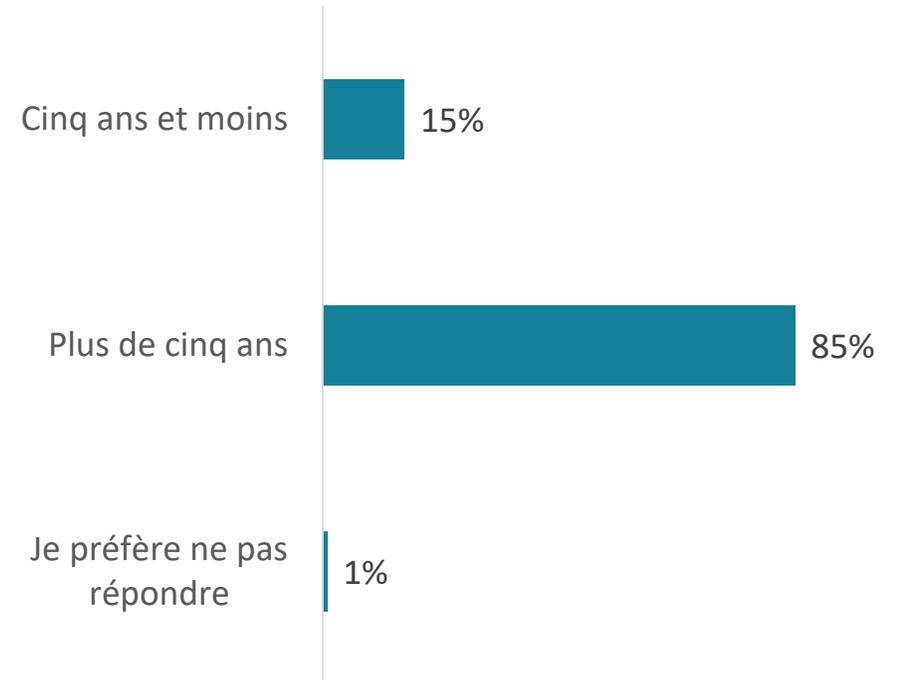
Pays d'origine et résidence au Canada

Pays d'origine



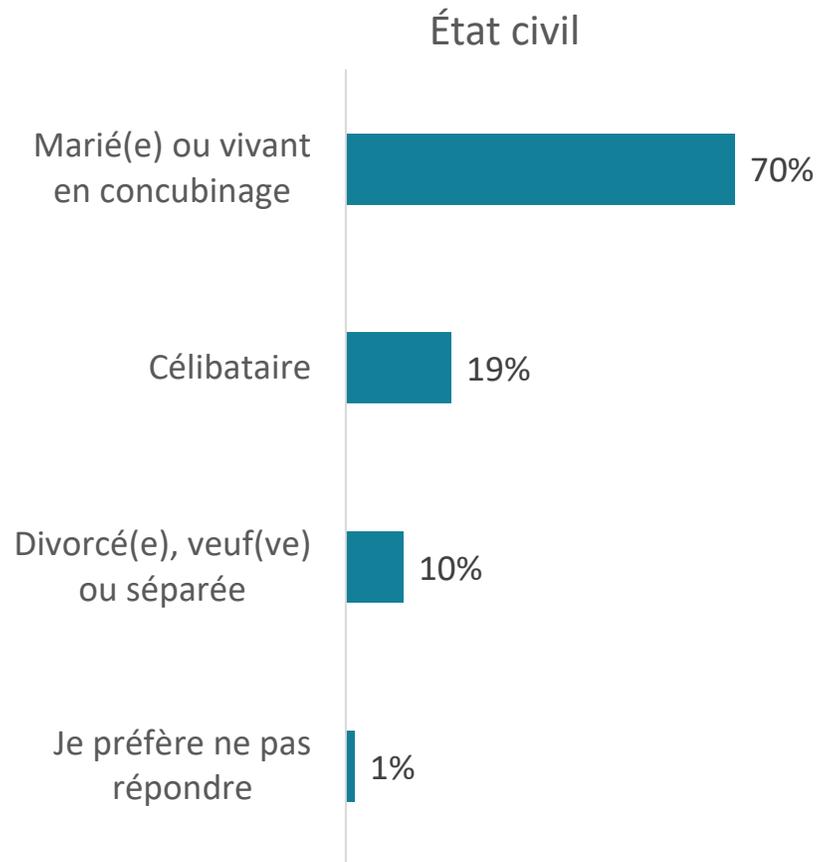
D5. Dans quel pays êtes-vous né ? Taille de l'échantillon : n=1 001 Structure : Échantillon total

Nombre d'années de résidence au Canada

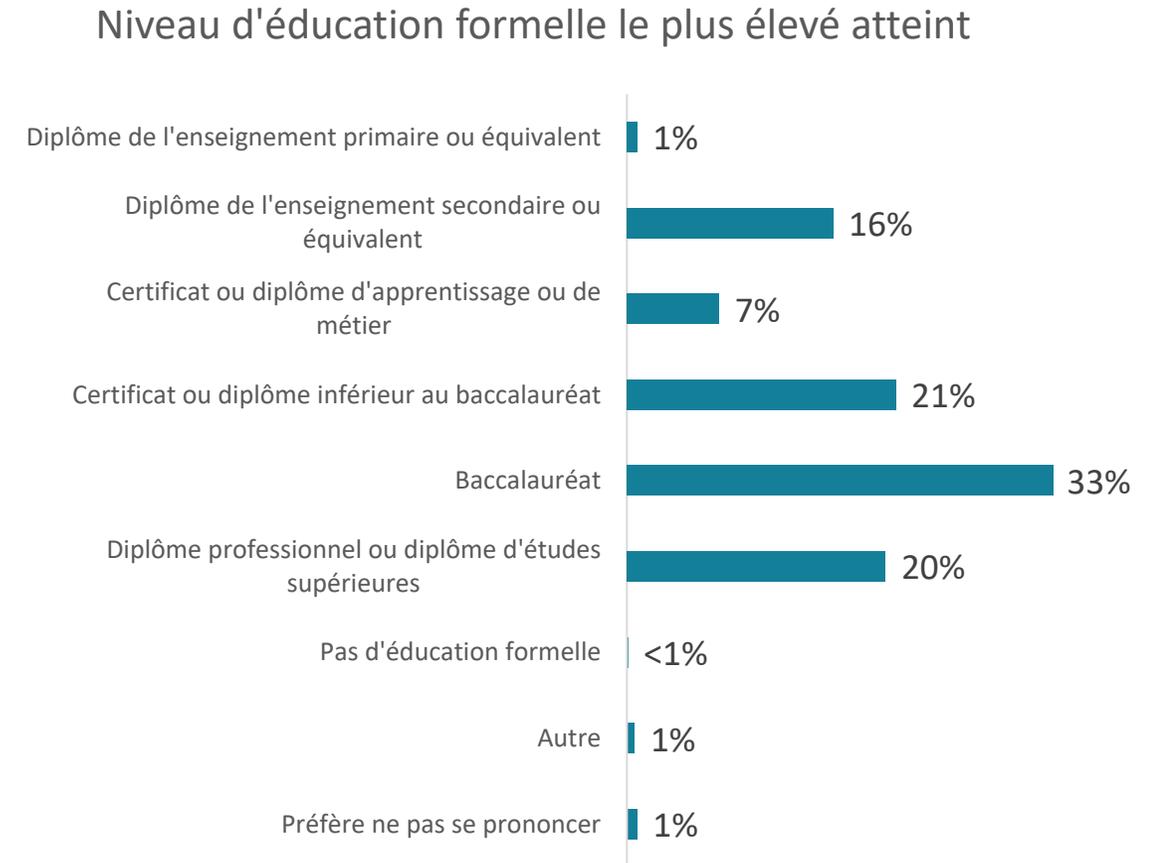


D6. Depuis combien de temps vivez-vous au Canada ?
Taille de l'échantillon : n=246
Structure : Répondants non nés au Canada

État civil et éducation



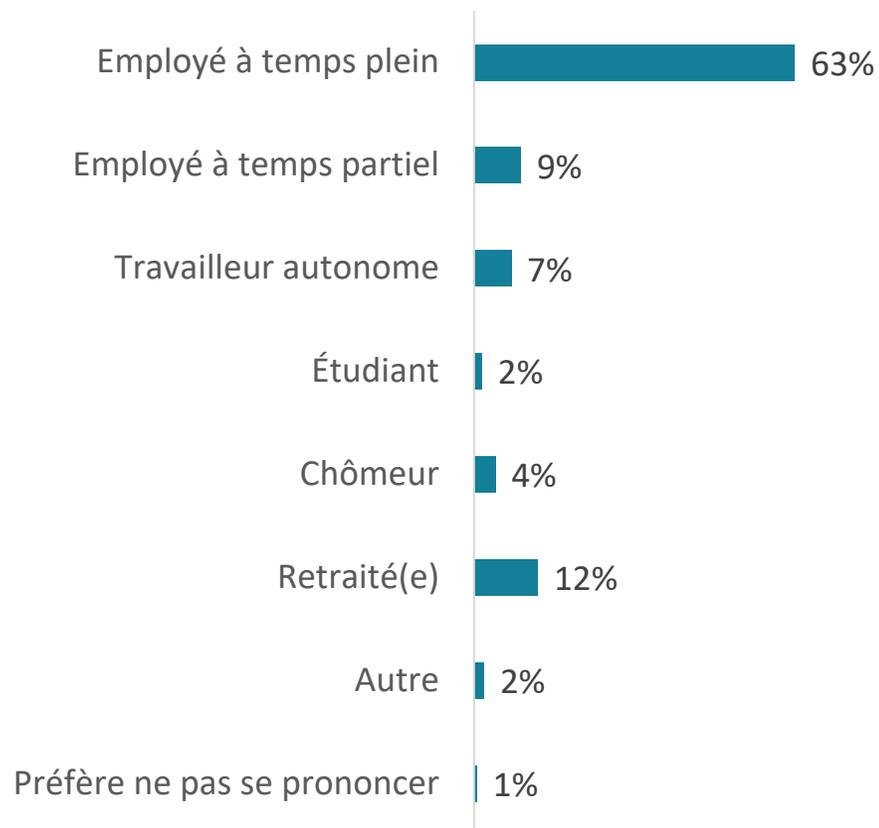
D7. Quelle est votre situation matrimoniale actuelle ? Taille de l'échantillon : n=1 001. Structure : Échantillon total



D8. Quel est le niveau d'éducation formelle le plus élevé que vous ayez atteint ?
Taille de l'échantillon : n=1 001 Structure : Échantillon total

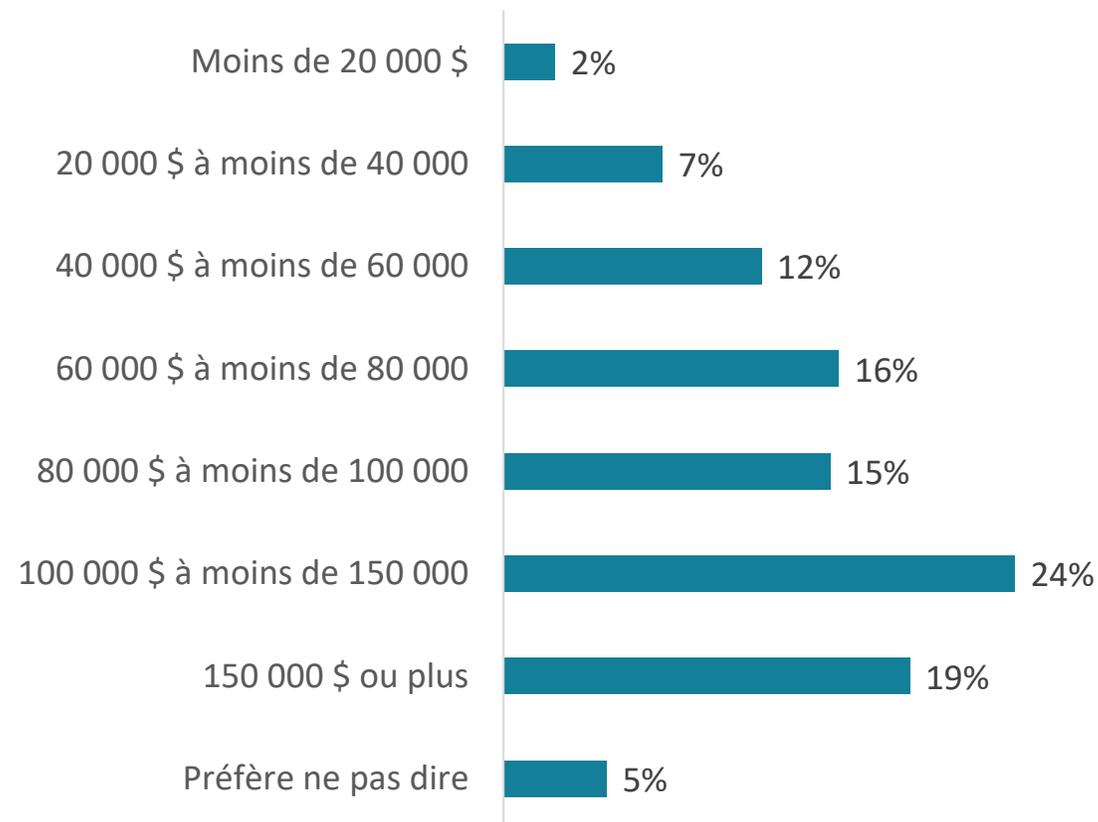
Emploi et revenus

Statut d'emploi



D9. Lequel des énoncés suivants décrit le mieux votre situation professionnelle actuelle ? Taille de l'échantillon : n=1 001 Structure : Échantillon total

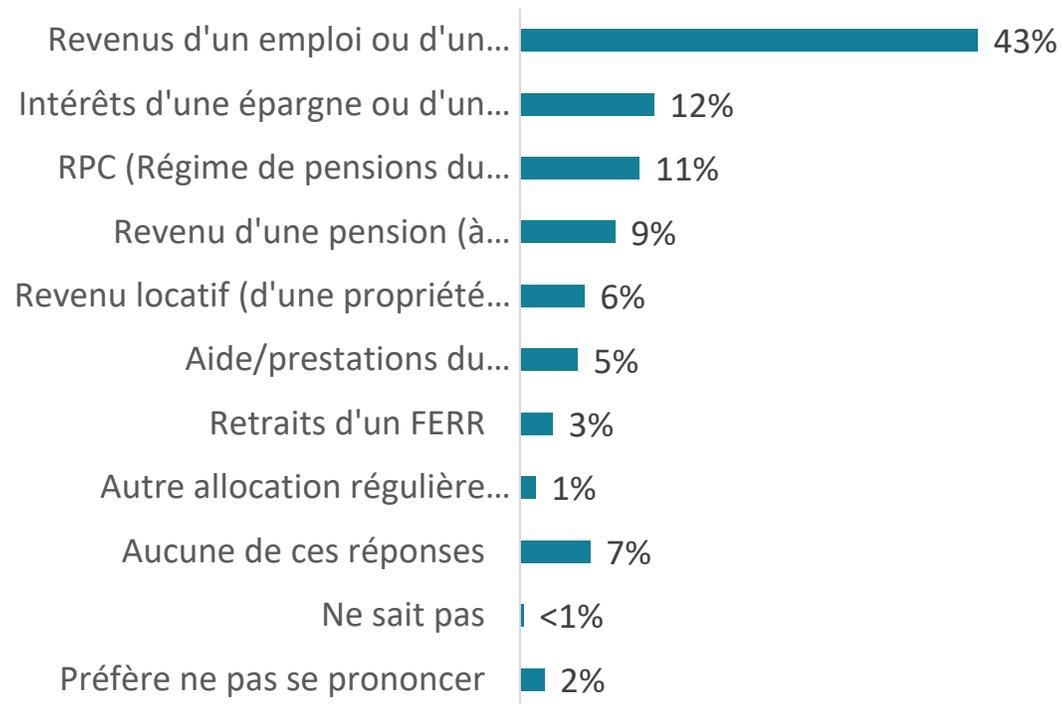
Revenu annuel du foyer



D10. Laquelle des catégories suivantes décrit le mieux le revenu annuel de votre ménage, avant impôts ? Taille de l'échantillon : n=1 001 Structure : Échantillon total

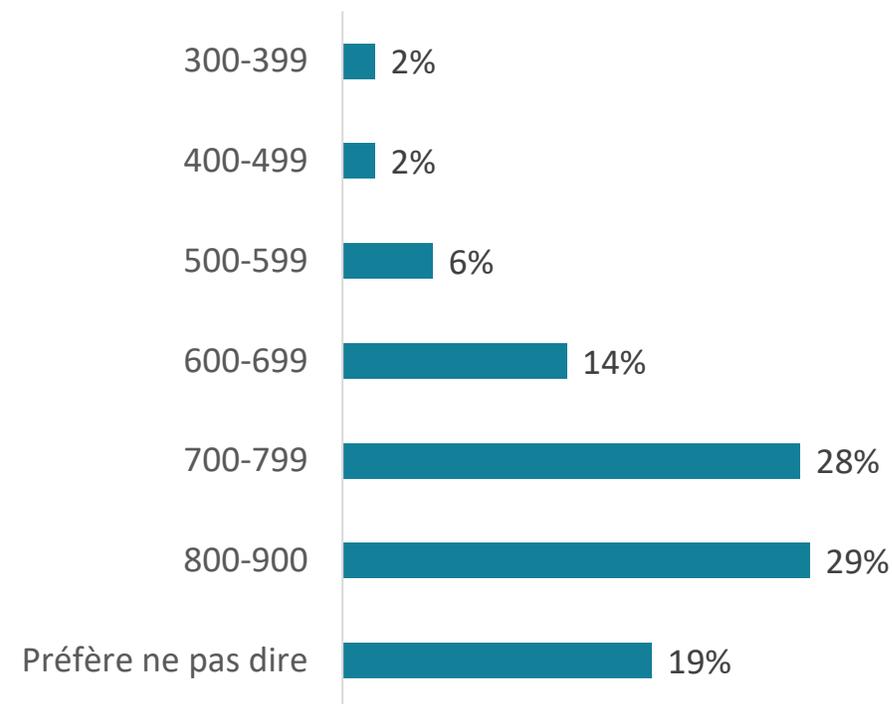
Type de revenu et cote de crédit perçu

Source de revenu



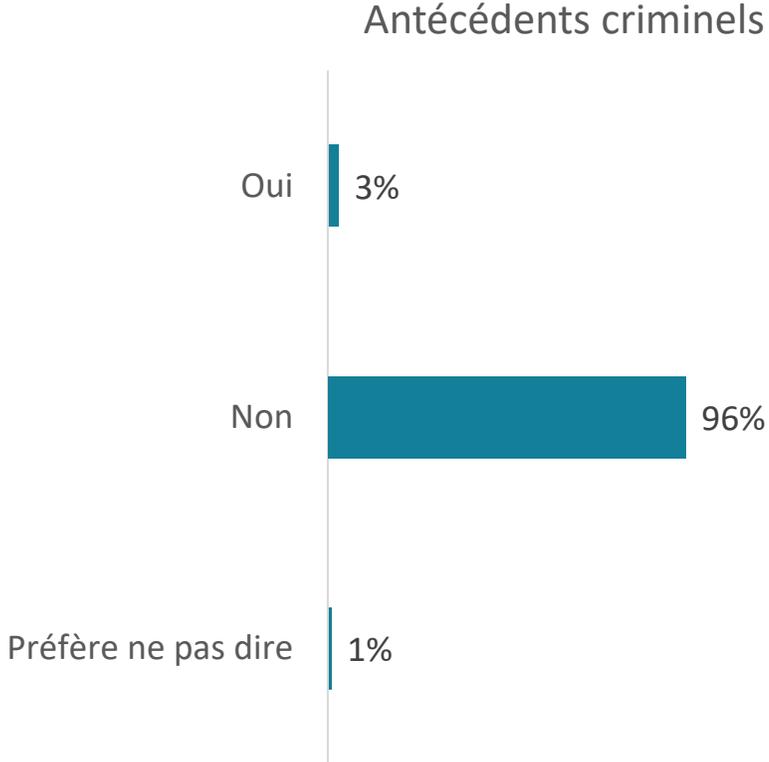
D11. Parmi les types de revenus suivants, quels sont ceux que vous (ou tout autre adulte de votre foyer) percevez ? Veuillez sélectionner toutes les réponses qui s'appliquent. Taille de l'échantillon : n=1 001 Structure : Échantillon total

Perception de la cote de crédit



D12. A votre connaissance, quelle est votre cote de crédit ? Taille de l'échantillon: n=1 001 Structure : Échantillon total

Antécédents criminels



D13. Avez-vous déjà été condamné pour un crime au Canada ? Taille de l'échantillon : n=1 001
Structure : Échantillon total