



Canada Revenue
Agency

Agence du revenu
du Canada

PERCEPTIONS DES OBLIGATIONS FISCALES ET DE L'INOBSERVATION CONNEXE DANS LE SECTEUR IMMOBILIER : RECHERCHE QUALITATIVE

Rapport définitif

Préparé pour l'Agence du revenu du Canada

Nom du fournisseur : The Strategic Counsel

Numéro de contrat : CW2268085

Valeur du contrat : 93 899,61 \$

Date d'attribution du contrat : 2023-01-13

Date de livraison : May 26, 2023

Numéro d'enregistrement : POR-109-22

Pour plus de renseignements sur ce rapport, veuillez envoyer un courriel à l'Agence du revenu du Canada à l'adresse :

cra-arc.media@cra-arc.gc.ca.

This report is also available in English.

Canada 

Perceptions des obligations fiscales et de l'inobservation connexe dans le secteur immobilier : Recherche qualitative

Rapport définitif

Préparé pour : Agence du revenu du Canada

Nom du fournisseur : The Strategic Counsel

Mai 2023

Le présent rapport de recherche sur l'opinion publique présente les résultats de 12 discussions de groupe et de 20 entrevues approfondies menées par The Strategic Counsel au nom de l'Agence du revenu du Canada. La recherche a été menée auprès de 85 contribuables particuliers et de 20 professionnels de l'immobilier du 21 février au 20 mars 2023.

This publication is also available in English under the title: **Perceptions of Tax Obligations and Related Non-Compliance in the Real Estate Sector: Qualitative Research.**

Cette publication peut être reproduite à des fins non commerciales seulement. Une autorisation écrite préalable doit être obtenue auprès de l'Agence. Pour obtenir de plus amples renseignements sur le présent rapport, veuillez communiquer avec l'Agence à l'adresse cra-arc.media@cra-arc.gc.ca.

Numéro de catalogue : Rv4-185/2023F-PDF

Numéro international normalisé du livre : 978-0-660-49433-3

Publication connexe (numéro d'enregistrement : POR-109-22)

Numéro de catalogue : Rv4-185/2023E-PDF (Rapport définitif, Anglais)

Numéro international normalisé du livre : 978-0-660-49432-6 (Rapport définitif, Anglais)

Table des matières

I. Sommaire	1
A. Contexte et objectifs	2
1. Contexte	2
2. Objectifs de la recherche	2
B. Méthode.....	3
C. Principales constatations	4
D. Valeur du contrat	7
II. Constatations détaillées	9
A. Production d'une déclaration de revenus comprenant des transactions immobilières	10
1. Participation à des transactions immobilières et connaissance des répercussions fiscales.....	10
2. Facilité ou difficulté à produire une déclaration de revenus comprenant des transactions immobilières	
11	
3. Demande de conseils/d'aide et rôle de différents types de professionnels	11
B. Perceptions d'inobservation concernant les transactions immobilières.....	12
1. Activités non conformes dans le secteur immobilier	12
2. Activités frauduleuses dans le secteur immobilier	16
3. Facteurs de comportement d'inobservation.....	17
4. Tendances dans le marché immobilier ayant une incidence sur la production des déclarations de	
revenus	19
C. Points de vue sur le suivi et le renforcement de l'observation	20
1. Importance perçue quant au suivi des cas d'inobservation dans le secteur immobilier par l'Agence.	20
2. Connaissance des activités de l'Agence et points de vue sur celles-ci	22
D. Communications et visibilité.....	24
1. Transmission de renseignements fiscaux sur les transactions immobilières aux Canadiens	24
2. Transmission de renseignements sur l'inobservation et de renseignements fiscaux aux professionnels	25
E. Perception à l'égard des énoncés clés	26
1. Évaluation des énoncés	26
III. Méthode	29
A. Public cible	30
B. Approche de recherche.....	31
1. Discussions de groupe	31
2. Entrevues.....	32
IV. Annexes	35
A. Scénarios de recrutement.....	36
1. Contribuables particuliers	36
2. Professionnels travaillant dans le secteur de l'immobilier	43
B. Guide du modérateur – Contribuables particuliers	48
C. Guide d'entretien – Professionnels du secteur immobilier	53
D. Résultats - Exercice de sondage	58

I. Sommaire

Sommaire

A. Contexte et objectifs

1. Contexte

Le paysage immobilier est devenu plus complexe au cours des dernières années en raison d'un manque perçu de logements abordables et d'autres obstacles potentiels à l'entrée sur le marché immobilier de plus en plus fréquent. Par conséquent, le gouvernement du Canada s'est engagé à régler la question de l'abordabilité du logement pour les Canadiens. Les facteurs qui ont une incidence sur l'abordabilité dans le marché de l'habitation comprennent l'augmentation des prix, les volumes élevés de transactions, la participation des investisseurs et la hausse de l'inflation. Ces facteurs ont aussi contribué à l'augmentation des possibilités d'inobservation fiscale.

L'Agence utilise une combinaison d'outils et de données pour détecter et corriger l'inobservation fiscale des contribuables dans tous les secteurs, y compris le secteur immobilier. En ce qui concerne ce secteur précisément, l'Agence a recours à des interventions adaptées aux risques qui comprennent des activités de visibilité et des communications, des lettres ciblées, un programme des indices et des vérifications. Au moyen de vérifications, l'Agence a cerné les principaux secteurs préoccupants suivants dans le secteur immobilier :

- Revenu déclaré incompatible avec le mode de vie de l'acheteur
- Revente précipitée de biens immobiliers
- Gains en capital non déclarés sur la vente d'un bien immobilier
- Gains en capital non déclarés sur la vente d'un bien immobilier par un non-résident
- Revenu de toutes provenances non déclaré
- TPS/TVH non déclarée sur la vente d'une habitation neuve ou ayant fait l'objet de rénovations majeures
- Remboursements de taxes pouvant être demandés par le constructeur ou l'acheteur

C'est dans ce contexte que la ministre du Revenu national a reçu le mandat de renforcer le travail de l'Agence pour améliorer sa capacité à vérifier les transactions immobilières.

L'Agence s'efforce de veiller à ce que les contribuables qui disposent de biens immobiliers soient informés de leurs droits et de leurs obligations en matière d'impôt. Il est également reconnu que les particuliers sont plus susceptibles que les autres segments de contribuables d'avoir une connaissance limitée de ce domaine. Par conséquent, l'Agence a constaté que les efforts de sensibilisation et de visibilité ciblant les particuliers (surtout ceux qui ne comprennent pas entièrement leurs obligations) avaient une incidence sur le comportement de ces derniers. De plus, cette approche a permis de faire en sorte que ces personnes soient moins susceptibles de manquer des déductions, des crédits d'impôt ou des remboursements ou d'être assujetties à des pénalités et à des intérêts inutiles.

2. Objectifs de la recherche

La présente recherche vise à recueillir des renseignements fondés sur des opinions au sujet des risques actuels liés au secteur immobilier. Ces renseignements découlent des perceptions des contribuables qui

ont récemment participé au marché immobilier ainsi que des professionnels de l'immobilier, de la gestion immobilière et des rénovations.

Les objectifs de la présente recherche comprennent les suivants :

- Explorer les facteurs qui contribuent au comportement d'inobservation en ce qui concerne les transactions immobilières et l'imposition.
- Comprendre comment le comportement d'inobservation a évolué au fil des ans, y compris les effets de la pandémie de COVID-19.
- Déterminer le rôle que les Canadiens s'attendent à voir jouer l'Agence en ce qui concerne les bénéfiques records réalisés dans ce secteur.
- Évaluer les réactions aux stratégies actuelles et futures pour corriger le comportement d'inobservation dans le secteur immobilier.

Les résultats de la présente recherche seront utilisés dans le cadre de l'élaboration de stratégies ciblant le secteur immobilier ainsi que pour orienter les campagnes de communication publiques connexes. La présente recherche viendra compléter les sources de données traditionnelles, et, si elle mène à de nouvelles connaissances, elle pourrait orienter l'évaluation des risques et faciliter les activités d'observation ciblées.

B. Méthode

Au total, 12 discussions de groupe avec des contribuables particuliers et 20 entrevues approfondies avec des professionnels de l'immobilier ont été menées du 21 février au 20 mars 2023. Les discussions de groupe et les entrevues ont été segmentées en cinq régions – le Canada atlantique, le Québec, l'Ontario, les Prairies et la Colombie-Britannique – en plus d'une segmentation par ville pour assurer la représentation des principaux marchés immobiliers.

Les participants ont été recrutés dans la langue officielle de leur choix selon une approche de composition aléatoire ou une approche hybride par téléphone et en ligne. Au total, 116 personnes ont été recrutées et 105 ont participé à la recherche. Toutes les discussions de groupe et les entrevues ont été menées en ligne par Zoom; les discussions de groupe ont duré environ 90 minutes, et les entrevues, 45 minutes. Les contribuables particuliers ont reçu une rétribution de 125 \$ pour leur temps, et les professionnels de l'immobilier ont reçu 200 \$. Au total, 10 discussions de groupe et 17 entrevues ont été menées en anglais. Toutes les discussions de groupe et les entrevues au Québec ont été menées en français (deux discussions de groupe et trois entrevues).

La recherche qualitative est de nature exploratoire et comprend la collecte, l'analyse et l'interprétation de données qui ne sont pas facilement réduites à des chiffres. Ce type de recherche fournit des renseignements précieux et utiles sur les opinions de publics cibles précis, comme en témoignent les « voix » de ces derniers. Toutefois, la nature semi-structurée des discussions de groupe et des entrevues ainsi que le nombre limité de participants à la recherche signifient que les constatations devraient être considérées comme étant de nature directionnelle. Elles ne devraient pas être considérées comme pouvant être statistiquement extrapolées à l'ensemble de la population de contribuables particuliers ou de professionnels de l'immobilier à l'échelle du Canada.

C. Principales constatations

La plupart des contribuables particuliers recourent aux services d'un comptable lorsqu'il s'agit de produire leur déclaration de revenus et ne connaissent pas bien leurs obligations fiscales liées aux transactions immobilières.

- Plusieurs participants ont fait remarquer que le processus de production des déclarations de revenus, surtout en ce qui concerne les transactions immobilières, était devenu de plus en plus complexe au cours des dernières années et qu'il était difficile pour eux de remplir eux-mêmes leur déclaration de revenus. Certains participants ont indiqué que le site Web de l'Agence était difficile à parcourir et à comprendre, tandis que d'autres ont mentionné qu'ils avaient de la difficulté à se tenir à jour sur les nombreuses nouvelles modifications apportées aux exigences fiscales relatives aux transactions immobilières.
- Bien que de nombreux particuliers aient considéré les comptables comme leur principale source de conseils au moment de produire une déclaration de revenus comprenant des transactions immobilières, les participants ont aussi recouru aux services d'autres professionnels, notamment des avocats, des notaires, des courtiers hypothécaires et des agents hypothécaires. Quelques participants ont indiqué avoir demandé des conseils à leur agent immobilier, mais la plupart étaient d'avis que les agents immobiliers étaient généralement moins bien informés en ce qui concerne les aspects fiscaux des transactions immobilières.
- Les professionnels de l'immobilier avaient une meilleure connaissance et étaient généralement mieux informés que le contribuable moyen en ce qui concerne la fiscalité immobilière. Cependant, fournir des conseils ou des renseignements sur les obligations fiscales à leurs clients n'a pas été considéré comme une pratique courante parmi les professionnels. Outre les intermédiaires fiscaux, la plupart des participants n'estimaient pas que cela faisait partie de leur rôle ou de leur responsabilité, et plusieurs considéraient qu'il s'agissait d'une activité risquée qui pouvait les exposer à des responsabilités.

Les participants n'étaient généralement pas au courant des types d'activités qui pourraient être considérées comme non conformes. Toutefois, ils croyaient que l'inobservation dans le secteur immobilier était répandue dans l'ensemble du Canada, et probablement plus que l'on pensait. Les opinions des contribuables particuliers étaient partagées quant à savoir si ce type de comportement était intentionnel ou non. Entre-temps, les professionnels de l'immobilier étaient d'avis que la majorité des cas d'inobservation étaient de nature intentionnelle.

- Les participants ont exprimé de nombreux points de vue sur les facteurs de motivation qui sous-tendent l'inobservation intentionnelle. Certains estimaient que ce comportement était principalement motivé par l'avidité ou une occasion de gagner facilement de l'argent. Les professionnels considéraient précisément que l'inobservation était plus susceptible d'être commise par des personnes résidant dans de grands marchés immobiliers (comme la région du Grand Toronto et la région du Grand Vancouver) ou ayant plus d'expérience dans le secteur (p. ex., entrepreneurs ou particuliers qui ont conçu, construit ou rénové des maisons ou qui ont participé à la revente précipitée de biens). En outre, les participants étaient d'avis qu'au cours des dernières années, un nombre croissant de Canadiens avaient commencé à se livrer à des actes

d'inobservation intentionnelle en raison des pressions financières accrues découlant de l'inflation et de la hausse du coût de la vie.

- Les personnes qui ont adopté un comportement d'inobservation non intentionnelle ont généralement été considérées comme n'étant pas bien informées de leurs exigences de production de déclarations de revenus en ce qui concerne les transactions immobilières.

Il y avait une perception selon laquelle la pandémie de COVID-19 et les récentes augmentations des taux d'intérêt par la Banque du Canada avaient eu pour effet de perturber les marchés immobiliers et avaient eu une incidence négative sur la capacité des Canadiens à déclarer correctement des transactions immobilières au cours des dernières années.

- Il a été suggéré qu'en raison de la hausse du prix des maisons pendant la pandémie de COVID-19, les particuliers pourraient avoir été réactionnaires en achetant et en vendant des biens sans bien comprendre les répercussions fiscales de ces transactions.
- Tout au long de la pandémie, de nombreuses personnes ont subi d'importantes pressions financières (en raison de la perte de leur emploi ou de leur revenu); par conséquent, elles ont été considérées comme plus susceptibles de ne pas avoir déclaré ou d'avoir sous-déclaré des transactions immobilières par crainte de ne pas être en mesure de payer les impôts qui en découlent. Une conséquence similaire pourrait se faire ressentir tout au long de l'exercice 2022-2023 en raison des augmentations continues des taux d'intérêt par la Banque du Canada.

La connaissance des activités frauduleuses qui ont lieu dans le secteur immobilier était faible parmi les contribuables particuliers, mais plus grande parmi les professionnels. La plupart des participants estimaient que ce type d'activité était criminel, mais bon nombre n'établissaient pas un lien clair entre, d'une part, les activités frauduleuses et l'inobservation et, d'autre part, les répercussions fiscales.

- Parmi les participants qui étaient au courant, la plupart ont discuté du concept de fraude liée au transfert de titres, dont ils avaient entendu parler par diverses voies au cours des dernières années. Certains professionnels connaissaient également la fraude hypothécaire, mais ils ne croyaient pas qu'il s'agissait d'un problème important à l'heure actuelle en raison des règles et des processus plus stricts en place concernant les hypothèques.

Les principaux facteurs ayant motivé l'inobservation dans le secteur immobilier étaient l'augmentation des prix de la valeur marchande des maisons et les bénéfiques records réalisés sur la vente de biens.

- Les questions liées à l'abordabilité et à l'inflation ainsi que le manque de connaissance des obligations fiscales ont été considérées comme des facteurs de motivation secondaires.
- Les autres facteurs de motivation, qui se sont présentés spontanément, comprenaient un sentiment de désillusion à l'égard du gouvernement fédéral (p. ex., certains participants n'avaient pas l'impression que l'impôt qu'ils avaient payé était utilisé efficacement) et l'augmentation récente du nombre de téléspectateurs d'émissions de rénovation domiciliaire, qui ont été considérés comme des facteurs qui motivent les gens à entreprendre des rénovations ou à participer à la revente précipitée de biens sans bien comprendre les répercussions fiscales connexes.

Presque tous les participants étaient d’avis que l’Agence jouait un rôle important dans le suivi du comportement d’inobservation dans le secteur immobilier et l’accroissement des efforts visant à renforcer l’observation. Cela a été considéré comme une façon efficace d’assurer une plus grande responsabilisation et une plus grande équité dans l’ensemble du régime fiscal ainsi que d’éviter qu’un fardeau plus lourd soit imposé aux contribuables qui ont respecté leurs obligations.

- De nombreux participants croyaient que l’Agence devrait concentrer ses efforts principalement sur les plus grands acteurs du secteur immobilier (comme les particuliers fortunés et les organisations qui effectuent plusieurs transactions). La plupart des participants estimaient que le fait de cibler le propriétaire moyen n’aurait pas d’incidence importante sur la résolution de ce problème.
- Les participants ne connaissaient pas bien les activités précises entreprises par l’Agence pour corriger les cas d’inobservation dans le secteur immobilier, et bon nombre d’entre eux étaient d’avis que l’Agence devrait en faire plus à cet égard.
- En décrivant les mesures que l’Agence pourrait prendre pour résoudre ce problème, la plupart des participants croyaient que les vérifications (accompagnées d’intérêts ou de pénalités) auraient la plus grande incidence, surtout sur les personnes qui adoptent intentionnellement ce comportement. Les efforts visant à accroître la sensibilisation, l’éducation et la visibilité ont aussi été considérés comme importants, surtout en ce qui concerne la diminution de l’inobservation non intentionnelle.

Une stratégie à voies multiples reposant sur des approches en ligne et traditionnelles pour joindre les gens à des moments où ils effectuent des transactions immobilières a été considérée comme la façon la plus efficace pour l’Agence d’échanger des renseignements avec les contribuables particuliers. Les professionnels estimaient que la meilleure façon de joindre les membres de leur secteur était par l’intermédiaire d’associations professionnelles ou industrielles. Plusieurs ont également suggéré que ces renseignements soient intégrés dans leur formation continue et le processus de renouvellement des licences.

- En discutant des façons d’utiliser les plateformes en ligne, de nombreux contribuables particuliers ont suggéré de mener une campagne éducative sur les médias sociaux ou de fournir des mises à jour sur le site Web de l’Agence ou sur le portail Mon dossier de l’Agence. Il a aussi été suggéré que des efforts soient déployés pour informer les personnes qui effectuent des transactions immobilières au sujet de leurs obligations fiscales au moyen de brochures ou de trousseaux fournies par des institutions financières, des intermédiaires fiscaux ou des agents immobiliers. Les autres suggestions comprenaient l’envoi de renseignements pertinents par la poste (avec d’autres documents fiscaux), l’organisation d’ateliers et la tenue de kiosques à l’occasion de salons professionnels ou de salons de l’habitation.
- Les professionnels de l’immobilier étaient d’avis qu’une façon efficace de joindre les membres de leur secteur était au moyen de vidéos en ligne ou de webinaires, surtout ceux enregistrés au préalable et pouvant être visionnés en tout temps. Plusieurs croyaient qu’il serait également utile d’avoir accès à plus de renseignements de base auprès de l’Agence (comme un calculateur d’impôt), lesquels pourraient être communiqués directement aux clients.

- De nombreux participants n'ont pas encouragé l'utilisation du courriel et du téléphone pour communiquer ce type de renseignements. Cela était principalement attribuable à la méfiance découlant du grand nombre d'arnaques par courriel et par téléphone.
- Les participants souhaitaient aussi que l'Agence soit plus proactive en fournissant des renseignements sur les obligations fiscales dans le secteur immobilier, et ils estimaient que l'Agence avait la responsabilité d'informer les Canadiens des mesures qu'elle pouvait prendre pour réduire l'inobservation. La préférence de nombreux participants était que l'Agence adopte un ton accessible et utile dans ces types de communications.

Les participants ont eu tendance à préférer les énoncés et les renseignements de l'Agence qui étaient clairs et faciles à comprendre, qui apprenaient de nouvelles choses aux contribuables et qui s'appliquaient à un large public.

- Les messages qui renforcent les responsabilités des résidents et des non-résidents à l'égard de la connaissance de leurs droits et de leurs obligations en matière d'impôt ont été considérés comme utiles et importants.
- Le fait d'informer les participants de leur obligation de déclarer leur résidence principale a également été jugé utile, car bon nombre d'entre eux n'étaient pas au courant de cette exigence et des pénalités connexes potentielles.

D. Valeur du contrat

La valeur du contrat était de 93 899,61 \$ (taxes applicables comprises).

RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES

Nom du fournisseur : The Strategic Counsel

Numéro du contrat de Services publics et Approvisionnement Canada : CW2268085

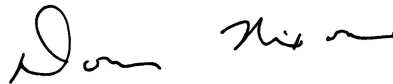
Date d'attribution du contrat : 13 janvier 2023

Budget du contrat : 93 899,61 \$

Pour obtenir de plus amples renseignements sur la présente recherche, veuillez envoyer un courriel à l'adresse cra-arc.media@cra-arc.gc.ca.

Énoncé de neutralité politique

J'atteste par la présente, à titre de cadre supérieure de *The Strategic Counsel*, que les produits livrables sont entièrement conformes aux exigences de neutralité politique du gouvernement du Canada énoncées dans la *Politique de communication* du gouvernement du Canada et dans la Procédure de planification et d'attribution de marchés de services de recherche sur l'opinion publique. Plus précisément, les produits livrables ne comprennent aucun renseignement sur les intentions de vote électoral, les préférences quant aux partis politiques, les positions des partis ou l'évaluation du rendement d'un parti politique ou de ses dirigeants.



Signataire :

Donna Nixon, associée

II. Constatations détaillées

Introduction

A. Production d'une déclaration de revenus comprenant des transactions immobilières

1. Participation à des transactions immobilières et connaissance des répercussions fiscales

Au début de chaque discussion, on a demandé aux contribuables particuliers d'indiquer (à partir d'une liste) les types de transactions immobilières qu'ils avaient effectués au cours des quatre dernières années. Dans tous les groupes, les transactions les plus souvent citées ont été la vente de maisons ou de biens, et au moins la moitié des participants de chaque groupe ont déclaré avoir fait cela au cours des quatre dernières années. Les autres transactions fréquemment mentionnées comprenaient l'acquisition d'un deuxième bien résidentiel (que bon nombre d'entre eux avaient depuis loué ou avaient prévu louer à l'avenir) et la réalisation de rénovations majeures sur un bien résidentiel. Un moins grand nombre de participants ont indiqué avoir séparé une parcelle de terrain en deux lots ou plus pour construire un bien résidentiel, construire un nouveau bien résidentiel sur un terrain qui leur appartenait (en vue de le louer) ou acheter une maison ayant récemment fait l'objet de rénovations majeures.

La connaissance des répercussions fiscales liées à ces types de transactions immobilières était faible ou modérée parmi les participants. Les répercussions fiscales les plus souvent citées (des plus aux moins citées) ont été les suivantes :

- les gains en capital, et quelques participants ont mentionné l'exemption pour résidence principale (sans l'appeler par son nom);
- les remboursements d'impôt liés à la modernisation d'une maison pour la rendre plus accessible (les participants faisaient probablement référence au crédit d'impôt pour l'accessibilité domiciliaire) et les crédits liés aux rénovations domiciliaires;
- l'obligation de déclarer les revenus et les dépenses de location;
- la taxe de vente (TPS/TVH) sur les nouvelles constructions (pas nécessairement sur les rénovations majeures);
- la déclaration de ces transactions dans une déclaration de revenus des particuliers par rapport à dans une déclaration de revenus des entreprises ou des sociétés.

Bien qu'il s'agisse d'une exigence provinciale ou territoriale, certains participants ont aussi discuté des droits de cession ou de mutation immobilière comme autre conséquence de l'achat d'un nouveau bien.

Dans l'ensemble, la connaissance des répercussions fiscales liées aux transactions immobilières parmi les contribuables était plus élevée chez les contribuables résidant dans de grands marchés, comme la région du Grand Toronto, la région métropolitaine de Montréal et la région du Grand Vancouver.

Les participants dans les groupes composés de professionnels de l'immobilier ont démontré qu'ils connaissaient beaucoup mieux la déclaration de transactions immobilières dans les déclarations de revenus que le contribuable particulier moyen. Cela était particulièrement évident parmi les participants résidant dans des marchés immobiliers en plein essor (comme la région du Grand Toronto et la région du Grand Vancouver) et ayant travaillé dans le secteur immobilier pendant une longue période (c.-à-d. 10 ans

ou plus). Bon nombre des participants étaient d'avis qu'il était important que les professionnels de l'immobilier soient au courant de ces répercussions, même si la communication de ces renseignements à leurs clients ne faisait pas partie de leur responsabilité ou de leur rôle direct.

2. Facilité ou difficulté à produire une déclaration de revenus comprenant des transactions immobilières

La plupart des contribuables particuliers croyaient qu'ils auraient de la difficulté à préparer et à produire des déclarations de revenus comprenant des transactions immobilières sans l'aide d'un professionnel. Un grand nombre de participants ont indiqué qu'ils avaient déjà fait appel à un comptable pour les aider à cet égard et étaient d'avis que cela avait grandement simplifié le processus de production d'une déclaration de revenus. Les participants ont énuméré de nombreuses raisons pour lesquelles ils avaient décidé de faire appel à un comptable. Ces raisons comprenaient les suivantes (des plus aux moins citées) :

- la croyance qu'il s'agit de l'option la plus sécuritaire pour s'assurer que leur déclaration ne contient aucune erreur;
- la perception selon laquelle les comptables connaissent mieux les avantages fiscaux, les remboursements et les crédits auxquels ils peuvent avoir droit;
- un manque de connaissance personnelle en ce qui concerne les obligations fiscales liées aux transactions immobilières;
- l'économie de temps et d'énergie en n'ayant pas à préparer eux-mêmes leur déclaration, ce qui leur permet de consacrer leur attention à d'autres activités.

Certains participants ont indiqué que, même s'ils produisaient habituellement leur déclaration de revenus annuelle eux-mêmes, au cours des années où ils effectueraient des transactions plus complexes (comme des transactions immobilières), ils feraient probablement appel à un professionnel pour obtenir de l'aide. Même s'ils étaient toujours susceptibles de recourir aux services d'un comptable, quelques participants étaient d'avis qu'il était important pour eux de bien comprendre leurs obligations fiscales liées à de telles transactions.

Quelques participants se sentaient suffisamment bien informés pour produire eux-mêmes une déclaration de revenus comprenant des transactions immobilières. Parmi ce groupe, un certain nombre de participants ont déclaré utiliser un logiciel d'impôt (comme TurboTax), qui, selon eux, avait été efficace pour les inciter à fournir tous les renseignements nécessaires liés à leurs transactions.

Lorsqu'on leur a demandé ce que l'Agence pouvait faire pour qu'il soit plus facile pour les Canadiens de produire une déclaration de revenus comprenant des transactions immobilières, les participants ont suggéré l'utilisation d'un langage plus simple et plus accessible dans ses communications et les formulaires d'impôt ainsi que l'amélioration de la navigation sur le site Web de l'Agence.

3. Demande de conseils/d'aide et rôle de différents types de professionnels

Comme il a été mentionné précédemment, presque tous les contribuables particuliers ont déclaré s'appuyer sur leurs comptables comme principale source de conseils ou d'aide lorsqu'il s'agit de produire leurs déclarations de revenus pour les transactions immobilières. De plus, certains ont mentionné avoir travaillé avec des avocats, des notaires, des courtiers hypothécaires et des conseillers financiers pour les aider dans ce processus. Toutefois, seuls quelques-uns ont indiqué s'être fiés à leur agent immobilier pour obtenir des renseignements liés à leurs obligations fiscales. En dehors des professionnels, un petit nombre

d'entre eux ont également indiqué avoir utilisé le site Web de l'Agence et d'autres sources en ligne pour obtenir des renseignements connexes.

On leur a demandé s'ils estimaient que les agents immobiliers étaient aussi compétents que les comptables en ce qui concerne les déclarations de revenus fonciers. La plupart ne croyaient pas que ce soit le cas. Les agents immobiliers étaient généralement perçus comme ayant seulement une compréhension de base de l'imposition des transactions immobilières, tandis que les comptables étaient considérés comme ayant beaucoup plus de connaissances dans ce domaine.

En discutant de la question de savoir si les professionnels fournissent de façon proactive des conseils ou de l'aide liés à l'impôt à leurs clients, les commentaires étaient mitigés en fonction de la profession du professionnel. Bien que les intermédiaires fiscaux aient souvent fourni des conseils à leurs clients, en particulier pendant la période de production des déclarations de revenus, la plupart des autres (et les agents immobiliers en particulier) ont indiqué qu'il serait peu probable qu'ils fournissent ce type d'orientation à leurs clients. La plupart des agents immobiliers étaient d'avis que ce n'était pas leur rôle ou leur responsabilité de fournir ces renseignements et bon nombre d'entre eux ont mentionné qu'ils étaient souvent découragés de le faire par leurs associations professionnelles. Plusieurs ont également exprimé des préoccupations concernant le risque potentiel et la responsabilité qu'ils pourraient encourir en fournissant des conseils fiscaux aux clients. Au lieu de cela, la plupart des professionnels ont indiqué qu'ils renverraient probablement leurs clients directement à un comptable pour ces types de questions.

Les questions généralement posées aux professionnels en matière de transactions immobilières portaient principalement sur les répercussions fiscales, à savoir s'il serait nécessaire de payer des gains en capital ou une taxe sur les ventes, ce qui est précisément considéré comme des gains en capital ou ce qui pourrait être considéré comme tel, comment les bénéfices éventuels seraient pris en compte dans leur revenu et, en fin de compte, quel serait le montant à payer. Ces questions seraient plus souvent posées par les particuliers qui entreprenaient leur première transaction immobilière de ce type. En ce qui concerne le moment, les questions étaient généralement posées par les clients aux professionnels avant toute transaction, mais elles étaient moins préoccupantes pour les clients aux étapes de la planification préalable que lorsqu'ils se rapprochaient de la réalisation d'une transaction.

B. Perceptions d'inobservation concernant les transactions immobilières

1. Activités non conformes dans le secteur immobilier

Les participants aux groupes de discussion ainsi que les personnes interrogées ont reçu les renseignements suivants liés à l'inobservation de la production de déclarations de revenus dans le secteur immobilier :

Le paysage immobilier est devenu plus complexe au cours des dernières années et l'Agence veut s'assurer que les contribuables qui participent à des transactions immobilières sont informés de leurs droits et obligations fiscaux. En produisant leurs déclarations de revenus correctement, les contribuables seraient mieux placés pour ne pas rater des déductions, des crédits d'impôt ou des remboursements admissibles et ne pas payer de pénalités ou d'intérêts inutiles. Toutefois, les tendances récentes du marché pourraient mener à des situations dans lesquelles les transactions immobilières pourraient être sous-déclarées ou non déclarées par les contribuables. L'Agence les qualifie de non conformes.

On a demandé aux participants quelles activités liées aux transactions immobilières pourraient relever de l'inobservation. Bon nombre d'entre eux avaient l'impression qu'un grand nombre de propriétaires ne déclaraient pas ou sous-déclaraient le revenu qu'ils avaient reçu de leurs biens locatifs. On croyait que cela était principalement fait dans les situations où les locataires payaient leur loyer en argent comptant, ainsi que parmi les propriétaires qui louaient leurs propriétés à titre de location à court terme (au moyen de plateformes comme AirBnB ou VRBO). Quelques-uns ont également entendu des comptes de propriétaires qui ont déclaré trop de dépenses liées à la location, par exemple en réclamant des dépenses de rénovation ou de services publics qui ne sont pas directement liées à leur bien locatif.

Un autre cas d'inobservation potentiel cité par les participants était de ne pas déclarer ou de sous-déclarer le prix de vente d'un bien pour éviter de payer ou de réduire le montant de l'impôt sur les gains en capital qu'ils devaient. Les participants ont cerné diverses façons dont ils croyaient que cela se produisait, y compris les ventes et les transactions privées et les transactions qui étaient principalement en espèces. D'autres ont soulevé la possibilité que des erreurs soient commises en ce qui concerne la demande d'exemption pour résidence principale. Quelques-uns se sont souvenus d'avoir entendu des comptes de propriétaires dont les conjoints avaient réclamé des propriétés secondaires comme résidence principale afin d'éviter de payer des gains en capital lors de la vente de ces propriétés. Il y avait également quelques « zones grises » perçues par les participants au sujet des exemptions pour gains en capital. Celles-ci comprenaient un manque de clarté en ce qui concerne la durée nécessaire pour qu'un bien soit considéré comme une résidence principale et les règles concernant les personnes qui devaient vivre dans la résidence pour qu'elle soit admissible.

Voici d'autres actes d'inobservation potentiels suggérés par un petit nombre de participants :

- Éviter de payer de l'impôt sur les maisons vacantes dans les administrations où cela est assujéti à l'impôt;
- Ne pas déclarer les transactions immobilières qui ont lieu à l'extérieur du Canada;
- Un manque de sensibilisation quant aux obligations fiscales liées à la perception et au versement de la TPS/TVH;
- Les malentendus liés aux obligations fiscales de la séparation d'un lot immobilier;
- Participer à des pratiques comme la revente fantôme.

La sensibilisation à l'égard des comportements d'inobservation était beaucoup plus élevée chez les professionnels du secteur immobilier. Parmi ces participants, un éventail de problèmes potentiels a été mentionné. Ils comprenaient :

- Ne pas déclarer les profits découlant de la revente précipitée de maisons comme moyen d'éviter de payer de l'impôt sur les gains en capital;
- Déclarations inexactes d'une résidence principale pour éviter de payer des gains en capital. On a estimé que cela était habituellement fait par des personnes qui possédaient plusieurs propriétés ou qui avaient récemment retourné une propriété et qui avaient affirmé qu'elles avaient résidé dans cette résidence;
- Déclaration des reventes de biens dans le cadre d'une déclaration de revenus des particuliers plutôt que comme un revenu d'entreprise, ce qui leur permet d'être imposés à un taux inférieur;
- Ne pas demander un revenu de location (surtout parmi ceux qui exploitent des locations à court terme);
- Un manque de connaissance quant aux types de transactions auxquelles la TPS/TVH s'applique;

- Demander des remboursements inexacts (comme le crédit d'impôt pour l'achat d'une première habitation) lorsqu'une personne n'est pas admissible.

Fréquence d'occurrence et intention

Bon nombre d'entre eux croyaient que ces types de comportements d'inobservation étaient de plus en plus fréquents et que cela était devenu un problème généralisé dans l'ensemble du Canada. Ce point de vue était largement partagé par les personnes résidant dans les grands centres urbains, comme la région du Grand Toronto et la région du Grand Vancouver. Dans l'ensemble, les personnes vivant au Canada atlantique, au Québec et dans les Prairies étaient d'avis que les comportements d'inobservation étaient moins courants dans leurs régions que dans d'autres régions du pays.

Une tendance semblable a émergé chez les participants quant à savoir s'ils croyaient que ces comportements d'inobservation étaient intentionnels. Bien que les points de vue étaient mitigés dans l'ensemble, les personnes qui vivent dans les grands centres (comme la région du Grand Toronto et la région du Grand Vancouver) étaient plus susceptibles de considérer ce comportement comme intentionnel par rapport à celles qui résident dans des centres de taille moyenne ou dans des marchés immobiliers moins actifs.

Les participants étaient généralement d'avis que ceux qui se livraient par inadvertance à des activités d'inobservation ne connaissaient généralement pas leurs droits et obligations en matière d'impôt et s'attendaient à ce qu'ils produisent eux-mêmes leurs déclarations de revenus sans l'aide d'un intermédiaire fiscal ou d'un autre conseiller financier. Il a également été suggéré que plusieurs changements récents apportés aux lois fiscales liées aux transactions immobilières pourraient contribuer à un degré plus élevé d'inobservation non intentionnelle. Les participants ont indiqué que les groupes suivants étaient plus susceptibles d'adopter ce comportement involontairement :

- Les nouveaux arrivants au Canada, qui peuvent provenir de pays ayant des lois fiscales très différentes;
- Les Canadiens plus âgés qui peuvent avoir des connaissances désuètes en ce qui a trait à leurs obligations fiscales immobilières;
- Les jeunes particuliers qui sont susceptibles d'avoir moins d'expérience dans la réalisation de transactions immobilières importantes et qui ont des connaissances limitées sur la façon de bien préparer et de produire leurs déclarations de revenus.

Bien que les contribuables particuliers croyaient en grande partie que le principal facteur d'inobservation intentionnelle était d'éviter un fardeau fiscal, ils avaient deux opinions différentes quant à la raison pour laquelle les Canadiens adoptaient ce comportement. Le premier était principalement lié à l'avidité. On a estimé que de nombreuses personnes étaient prêtes à assumer les risques d'inobservation parce qu'elles l'avaient déjà fait avec peu ou pas de répercussions. Il a été mentionné que ces personnes continueraient probablement à adopter des comportements d'inobservation jusqu'à ce qu'elles soient pénalisées. Sans être encouragés, les participants ont cerné plusieurs sous-groupes précis de la population qui, selon eux, étaient plus susceptibles d'être intentionnellement contrevenants. Ils comprenaient :

- Ceux qui ont plus d'expérience dans la réalisation de ces types de transactions, y compris les développeurs, les entreprises et les particuliers qui participent à la revente précipitée de biens, les investisseurs et les acheteurs étrangers;

- Ceux qui exploitent des biens locatifs, en particulier les locations à court terme (comme AirBnB);
- Les jeunes Canadiens qui pourraient avoir moins de revenus et qui seraient autrement incapables de payer des factures d'impôt importantes et qui sont plus disposés à prendre ces risques;
- Ceux qui résident dans les grands centres urbains et les marchés immobiliers plus actifs.

La deuxième raison considérée comme motivant l'inobservation était que de nombreux Canadiens, en particulier au cours des dernières années, faisaient face à des pressions financières plus importantes. Il a été mentionné que les difficultés à joindre les deux bouts sur le plan financier pourraient inciter les Canadiens à prendre des risques accrus en ce qui concerne leurs impôts. Ce facteur de motivation était généralement considéré comme étant plus acceptable par les participants, car on croyait que ces personnes adoptaient des comportements d'inobservation par désespoir plutôt que par avidité.

Comparativement aux contribuables individuels, ceux qui travaillent dans le secteur immobilier croyaient que les comportements d'inobservation étaient assez fréquents à l'heure actuelle. Les personnes qui travaillent dans des marchés plus importants, comme la région du Grand Toronto et la région du Grand Vancouver, estimaient que de nombreuses personnes dans leurs collectivités se livraient à des actes d'inobservation. Les professionnels étaient également plus susceptibles de considérer ce comportement comme étant intentionnel et étaient d'avis qu'il était particulièrement courant chez les grandes entreprises, les promoteurs et les entrepreneurs qui participent à la construction ou à la revente de maisons dans le cadre de leurs pratiques opérationnelles habituelles.

Sensibilisation des Canadiens aux obligations fiscales

Les participants étaient largement d'avis que la plupart des Canadiens n'étaient pas au courant de leurs obligations fiscales en ce qui a trait aux transactions immobilières. Même si l'on croyait qu'un pourcentage important de Canadiens (et surtout ceux qui avaient déjà de l'expérience des transactions immobilières) avaient une certaine compréhension de leurs obligations fiscales de base, on croyait que la plupart n'avaient pas une connaissance détaillée du régime fiscal et de la façon dont il s'applique à l'immobilier. Il était largement considéré comme important pour les Canadiens d'avoir une connaissance de base de leurs obligations fiscales. Plusieurs participants ont suggéré que cela soit facilité par l'Agence grâce à l'élaboration de ressources supplémentaires pour aider à éduquer les Canadiens sur cet aspect de la préparation et de la production de leurs déclarations de revenus. De nombreuses personnes étaient d'avis qu'il était important pour les Canadiens de continuer à travailler avec des experts, comme les intermédiaires fiscaux, afin de s'assurer que leurs déclarations de revenus annuelles étaient produites avec exactitude.

On a également demandé aux professionnels du secteur immobilier s'ils croyaient que les Canadiens étaient généralement au courant de leurs obligations fiscales en matière de transactions immobilières. Presque tous étaient d'avis que les Canadiens n'avaient pas une compréhension solide ou complète de leurs droits et obligations fiscaux.

2. Activités frauduleuses dans le secteur immobilier

La plupart des contribuables particuliers et presque tous les professionnels croyaient qu'il y avait une activité frauduleuse importante dans le secteur immobilier. En ce qui concerne les types d'arnaques ou d'activités frauduleuses qui étaient considérés comme les plus courants, bons, nombre d'entre eux n'étaient pas certains et n'étaient pas en mesure d'indiquer des types précis. Certains croyaient que ces activités étaient de nature plus criminelle et qu'elles étaient généralement plus importantes.

Bien que la plupart ne soient pas au courant des types de personnes qui commettent ces arnaques, à l'exception de celles qui sont impliquées dans le crime organisé, certains estiment que certains groupes peuvent être plus vulnérables aux arnaques. Les participants ont suggéré que les personnes qui pourraient être victimes seraient probablement des personnes ayant un faible niveau de scolarité et qui n'ont peut-être pas la capacité de bien comprendre les complexités de la législation fiscale. De plus, les participants ont suggéré que les personnes qui ne sont peut-être pas aussi au courant de leurs obligations fiscales peuvent également être particulièrement vulnérables. Ce point de vue a été exprimé plus souvent par les participants résidant à Montréal, à Calgary et à Edmonton.

Dans tous les groupes, on croyait que la pandémie de COVID-19 était un facteur contributif qui a entraîné une augmentation du nombre de fraudes et d'inobservations dans le secteur. Les raisons de cette situation étaient semblables à celles d'autres réponses tout au long de la discussion, car les participants croyaient que la pandémie de COVID-19 avait eu une incidence négative sur la situation financière de nombreuses personnes et familles, ce qui, selon eux, pourrait inciter certains à être plus susceptibles de commettre une fraude.

Lorsqu'on leur a demandé si les activités frauduleuses et non conformes dans le secteur immobilier font en sorte que l'abordabilité du logement est un défi pour les Canadiens, presque tous les contribuables et les professionnels ne le pensaient pas et ne pouvaient pas établir de lien entre les deux idées. Au lieu de cela, les participants ont fourni une multitude d'autres facteurs qui, selon eux, étaient plus susceptibles de contribuer à faire de l'abordabilité du logement un défi pour les Canadiens. Celles-ci comprenaient « l'offre et la demande », les « acheteurs internationaux », les « entreprises qui achètent des propriétés » et les « propriétaires expulsant les locataires, rénovant la propriété et augmentant le loyer ».

À la suite de cette discussion, on a demandé aux contribuables et aux professionnels s'ils avaient entendu parler de trois types précis de fraudes : fraude en forclusion; fraude liée au transfert de titres; et la fraude hypothécaire. Si les participants n'étaient pas au courant de ces types de fraudes par leur nom, les modérateurs ont ensuite communiqué les définitions et les exemples suivants afin de clarifier et d'évaluer davantage la sensibilisation.

- **La fraude en forclusion** se produit habituellement lorsque le propriétaire a de la difficulté à effectuer ses paiements hypothécaires. Ils peuvent être amenés à transférer leur titre de propriété à quelqu'un pour obtenir un prêt pour l'aider à effectuer des paiements. Les fraudeurs conservent les paiements et possèdent également un titre, qu'ils peuvent revendre ou réhypothéquer.
- **La fraude liée au transfert de titres** consiste en un vol d'identité dans le cadre duquel les fraudeurs font de fausses pièces d'identité, après avoir recueilli des données personnelles sur la victime, falsifiant des documents tels que des titres de propriété. Si les notaires ne demandent pas les originaux, les arnaqueurs qui prétendent être les propriétaires peuvent hypothéquer le bien. Si la propriété est libre d'hypothèques, elle peut repartir avec jusqu'à 80 % de sa valeur. Certains fraudeurs assument le titre total, se font passer pour le propriétaire et vendent les maisons à des

acheteurs sans méfiance, puis disparaissent avec les profits. Les transactions immobilières virtuelles ont rendu cette situation plus courante, surtout avec les immeubles de placement vacants où le propriétaire est absent pour une période prolongée.

- **La fraude hypothécaire** a généralement lieu entre la banque et le notaire, par l'intermédiaire du courtier. Tout comme certains acheteurs sont tentés de mentir sur leurs demandes de prêt hypothécaire, les courtiers falsifient parfois des documents pour obtenir l'approbation des prêts. Par exemple, un revenu de 57 000 \$ pourrait être déclaré comme étant de 75 000 \$, ou les cotes de crédit pourraient être modifiées par les employés. Ces types d'activités signifient que certaines demandes sont approuvées avec de faux renseignements alors qu'elles n'auraient pas dû l'être.

De loin, la **fraude liée au transfert de titres** a été la plus connue des participants, nombre d'entre eux indiquant en avoir entendu parler. Comparativement aux autres types de fraudes, la fraude liée au transfert de titres a été citée comme étant plus connue, car elle a fait l'objet de nombreuses nouvelles récentes, dans un documentaire, dans des vidéos sur TikTok et un participant a déclaré qu'il connaissait une personne qui en avait été victime.

En ce qui concerne la **fraude hypothécaire**, la plupart des personnes interrogées ont déclaré en avoir entendu parler, mais seul un petit nombre d'entre elles ont pu l'expliquer correctement ou en donner un exemple précis de façon spontanée.

En ce qui a trait à la **fraude en forclusion**, la plupart des contribuables et des professionnels ont admis ne pas en avoir conscience. Quelques-uns ont d'abord prétendu savoir ce que c'était, mais n'ont pas été en mesure de fournir une définition exacte lorsqu'on leur a demandé. L'écoute de la définition et de l'exemple fourni par le modérateur n'a pas incité les participants à se souvenir davantage de ce type de fraude.

Il est important de noter qu'aucun participant ou personne interrogée francophone n'a pu deviner ce qu'était une fraude « en matière de forclusion ». Bien que la faible sensibilisation à l'égard de ce type de fraude était semblable à ce qui a été entendu parmi les participants et les professionnels anglophones, ce plus grand problème était le terme français lui-même. À leur souvenir, personne n'avait jamais entendu le mot « forclusion ».

3. Facteurs de comportement d'inobservation

Après avoir discuté de certains des comportements et des erreurs de calcul qui se sont produits en ce qui a trait à l'inobservation, on a demandé aux participants de sélectionner à partir de la liste ci-dessous les facteurs ou les facteurs qui, selon eux, influenceraient le plus les gens à adopter ce comportement.

On a demandé aux contribuables de remplir un sondage dans le cadre duquel ils pouvaient sélectionner jusqu'à trois options (mais pas plus). Par ailleurs, si les participants estimaient qu'il y avait un autre facteur qui n'était pas indiqué, ils ont eu la possibilité de sélectionner l'option « Autre ». Le modérateur a ensuite examiné les sélections des participants et a demandé pourquoi ils avaient choisi les facteurs. Ces résultats de sondage sont inclus dans la section D de l'annexe à la fin du rapport. Pendant les entrevues, les professionnels ont vu la liste à l'écran et on leur a demandé de fournir leurs réponses à voix haute à l'intervieweur.

Les facteurs fournis aux participants comprenaient ce qui suit :

- L'augmentation des prix de la valeur marchande des maisons;
- Les bénéfiques records dans la vente de propriétés;

- Une augmentation globale du nombre de transactions immobilières effectuées;
- Abordabilité/inflation;
- Manque de sensibilisation ou de connaissances au sujet de leurs obligations fiscales liées à ces opérations.

Les **augmentations de prix de la valeur marchande des maisons** et les bénéfiques records dans la vente de propriétés sont, de loin, les deux principaux facteurs de motivation considérés comme ayant influencé la participation liée à l'inobservation dans le secteur immobilier au cours des dernières années.

Il y avait une perception selon laquelle certains Canadiens étaient déterminés à profiter de la récente hausse des prix des maisons. Toutefois, on croyait que ceux qui l'avaient fait n'avaient peut-être pas bien compris certaines des répercussions fiscales liées à cette situation. Par exemple, un particulier peut avoir décidé de vendre une propriété à un prix plus élevé sans se rendre compte des répercussions que le prix plus élevé aurait sur les gains qu'il est tenu de payer. En ce qui concerne les bénéfiques records, les points de vue des participants étaient légèrement différents. Ils ont parlé de la possibilité que certains Canadiens ont vue en ce qui concerne « l'argent facile » à faire. Les participants étaient d'avis qu'une fois que cet argent avait été gagné, les contribuables se sentaient responsables et voulaient en garder le plus possible pour eux-mêmes. De nombreux participants ont simplement appelé le facteur de motivation « avidité ».

Un facteur de motivation secondaire était lié à l'abordabilité et à l'inflation. Il a été avancé que l'augmentation du coût de la vie et de l'inflation (en partie en raison de la COVID-19) a exercé des pressions financières sur de nombreux Canadiens. On a estimé que les personnes dans cette situation ressentent probablement le besoin de faire ce qu'elles peuvent pour améliorer leur propre situation financière, ce qui, dans certains cas, signifiait de répondre à leurs besoins de base avant de penser à acquitter leurs impôts immobiliers.

Un **manque de sensibilisation ou de connaissances à l'égard de ses obligations fiscales** a aussi été perçu par de nombreuses personnes comme un facteur des cas d'inobservation. Cela a été considéré comme la principale raison de l'observation non intentionnelle. Les participants étaient généralement d'avis que « les gens ignorent ce qu'ils ne savent pas ». Certains ont expressément indiqué que les jeunes Canadiens et les nouveaux arrivants étaient des groupes clés qu'il faudrait renseigner davantage sur les obligations fiscales.

L'**augmentation globale du nombre de transactions immobilières qui ont été effectuées** n'a pas été perçue comme un facteur de motivation par rapport aux autres facteurs mentionnés précédemment.

D'autres facteurs de motivation, qui ont été soulevés de façon spontanée, comprenaient les suivants :

- Certains participants, en particulier ceux qui vivent dans les régions de l'Atlantique et des Prairies, ont éprouvé de la désillusion à l'égard du gouvernement fédéral (p. ex., certains avaient l'impression que l'argent qu'ils ont payé en impôts n'était pas été utilisé efficacement), ce qui a été perçu comme un facteur ayant motivé les gens à sous-déclarer ou à ne pas déclarer leurs transactions immobilières.
- Quelques professionnels ont également attribué une partie de ce comportement à une augmentation récente du nombre de téléspectateurs des émissions de rénovation domiciliaire. Ces émissions ont été considérées comme des facteurs motivant les particuliers à entreprendre des travaux de rénovation ou un flip immobilier sans en comprendre pleinement les répercussions fiscales.

4. Tendances dans le marché immobilier ayant une incidence sur la production des déclarations de revenus

En discutant de la question de savoir si les gens se tiennent habituellement au courant des tendances et des renseignements actuels sur le marché immobilier, un plus grand nombre de contribuables particuliers ont indiqué le faire comparativement à ceux qui ont dit ne pas le faire. Pour plusieurs, les biens immobiliers ont été considérés comme une composante importante de leur situation financière et ont estimé qu'il s'agissait d'un secteur important sur lequel se tenir au courant. D'autres raisons de faire des recherches sur les tendances en matière d'immobilier comprenaient le fait d'effectuer actuellement des transactions immobilières ou de prévoir en effectuer à l'avenir, ainsi que de trouver des renseignements pour aider leurs enfants ou d'autres membres de la famille qui pourraient envisager d'acheter une maison. Presque tous les professionnels du secteur immobilier ont indiqué qu'ils suivaient de près le marché immobilier et croyaient que cela était important pour eux dans le cadre de leur carrière. Lorsqu'on leur a demandé où ils trouveraient habituellement ces renseignements, les participants ont indiqué qu'ils les avaient obtenus par l'intermédiaire des médias (comme CBC et CTV), des plateformes de médias sociaux (y compris Facebook et Twitter), des sites Web (comme condos.ca) ainsi que par le bouche-à-oreille (amis, famille et collègues). Plusieurs ont également indiqué avoir reçu ce type de renseignements au moyen de la correspondance d'agents immobiliers. Les personnes qui travaillent dans le secteur immobilier ont également mentionné qu'elles recevaient régulièrement ces renseignements par l'intermédiaire de leur employeur ou d'associations professionnelles ou de l'industrie auxquelles elles appartenaient.

Lorsqu'on leur a demandé s'ils estimaient que des tendances ou des forces précises étaient présentes dans le marché immobilier qui auraient pu avoir eu une incidence sur la capacité des Canadiens à produire correctement des déclarations liées aux transactions immobilières au cours des cinq dernières années, les participants ont donné un éventail de réponses :

- Décisions récentes de la Banque du Canada d'augmenter les taux d'intérêt. Il a été perçu par de nombreuses personnes que ces mesures ont placé un grand nombre de propriétaires (surtout ceux qui ont des hypothèques à taux variable) dans des positions plus précaires sur le plan financier au cours de la dernière année. En ce qui concerne les pressions financières croissantes ressenties par les Canadiens, quelques-uns ont indiqué que la pandémie de COVID-19 avait également eu une incidence négative sur la situation financière de nombreux ménages. On a supposé que cette situation pourrait contribuer à ce qu'un plus grand nombre de personnes décident d'adopter des comportements d'inobservation comme moyen de continuer à joindre les deux bouts.
- Des changements fréquents perçus quant aux règles d'imposition au cours des dernières années. Plusieurs participants ont pensé que les nombreux changements apportés aux lois fiscales avaient entraîné des erreurs de la part d'un plus grand nombre de propriétaires dans leurs déclarations, augmentant ainsi le taux d'inobservation non intentionnelle. Un certain nombre de personnes ont expressément mentionné avoir fait face à des défis liés aux changements apportés à l'exemption pour résidence principale et avoir eu de la difficulté à déterminer comment désigner un bien comme résidence principale.
- Prévalence croissante des locations à court terme sur des plateformes comme Airbnb. Le sentiment était que cela avait amené de nombreux propriétaires à sous-déclarer le revenu qu'ils avaient tiré de ces propriétés.
- Mésinformation sur les médias sociaux sur le processus d'achat et de vente des maisons et sur les façons d'éviter de payer des impôts sur ces transactions. Certains se sont dits préoccupés par le

fait que les particuliers ont fait des erreurs par inadvertance dans leurs déclarations de revenus ou ont été incités à envisager de prendre des mesures visant à réduire leurs obligations fiscales ou à se soustraire à celles-ci de façon intentionnelle.

On s'est demandé si des mesures de soutien supplémentaires pour les propriétaires, comme l'augmentation du crédit d'impôt pour l'achat d'une première habitation et la mise en place du crédit d'impôt pour l'accessibilité domiciliaire, avaient augmenté le comportement d'inobservation, mais la plupart étaient d'avis que ces programmes avaient plutôt contribué à réduire ce comportement. On a pensé que ces mesures de soutien supplémentaires offertes par le gouvernement fédéral avaient maintenant permis d'inciter davantage les propriétaires à se conformer et à se tenir au courant de la production de leurs déclarations de revenus. Quelques participants étaient d'avis que, même si certains particuliers sous-déclaraient leur revenu pour être admissibles à ces crédits, ce type de comportement n'était généralement pas répandu.

C. Points de vue sur le suivi et le renforcement de l'observation

1. Importance perçue quant au suivi des cas d'inobservation dans le secteur immobilier par l'Agence

On a demandé aux participants aux groupes de discussion de faire part de leur point de vue sur l'importance de faire le suivi des cas d'inobservation dans le secteur immobilier et d'expliquer leur compréhension des mesures prises par l'Agence à cet égard, et la plupart jugeaient important que le gouvernement du Canada et l'Agence suivent ces activités et enquêtent sur celles-ci. Les participants de toutes les régions et de tous les marchés étaient nombreux à avoir ce point de vue, à l'exception de ceux du Canada atlantique dont la valeur des maisons était inférieure à 500 000 \$, qui étaient généralement indifférents à l'égard de cette question.

Plusieurs d'entre eux appuyaient l'idée que l'Agence mette davantage l'accent sur la découverte des cas d'inobservation, estimant que cela permettrait d'assurer une plus grande responsabilisation et une plus grande équité auprès de l'ensemble des contribuables. En revanche, d'autres étaient d'avis que l'Agence devrait orienter davantage ses ressources vers les personnes qui effectuent des transactions immobilières importantes en ce qui a trait à la valeur en dollars associée à la vente ou au revenu généré par un bien. Toutefois, ils étaient nombreux à avoir nuancé leur opinion en indiquant que l'Agence devrait se concentrer principalement sur les personnes qui possèdent plusieurs propriétés ou qui ont effectué plusieurs transactions immobilières dans un court laps de temps, plutôt que sur les propriétaires moyens.

On estimait d'une manière générale que les investisseurs immobiliers ou ceux qui effectuent des transactions immobilières comme source de revenus importants étaient probablement motivés à ne pas déclarer ou à sous-déclarer leur revenu dans une plus grande mesure que les propriétaires particuliers. Parallèlement, toutefois, quelques personnes se sont demandé si l'Agence s'était vraiment engagée à régler les cas d'inobservation intentionnelle de la part des investisseurs immobiliers, compte tenu de leur perception de l'étendue de ce comportement. Quelques participants ont fait valoir que l'Agence ne visait pas les bons objectifs et tentait davantage de cibler les petites organisations ou les propriétaires particuliers plutôt que les grandes organisations, en raison des efforts et du temps pouvant être requis pour traiter ces dossiers.

Les participants ont présenté de nombreuses raisons pour lesquelles ils jugeaient important de régler les cas d'inobservation dans le secteur immobilier, notamment les suivantes :

- Le besoin de responsabilisation au sein du régime fiscal canadien;
- Le sentiment que tous les contribuables devraient payer leur « juste part » ou « être soumis aux mêmes règles »;
- Les craintes selon lesquelles la non-résolution de ce problème pourrait aggraver les problèmes liés à l'abordabilité du logement;
- Les inquiétudes que les impôts non perçus en raison des cas d'inobservation représentent une perte de revenus importante pour le gouvernement du Canada. On a estimé que cette situation pourrait limiter la capacité du gouvernement fédéral à offrir des services et des programmes essentiels aux Canadiens;
- L'idée que la détermination et le traitement des cas d'inobservation fiscale sont une partie essentielle du mandat de l'Agence;
- Une croyance que si les Canadiens étaient plus au courant des problèmes d'inobservation dans le secteur immobilier et des conséquences de la sous-déclaration ou des activités frauduleuses, ils seraient plus ouverts à la prise de mesures pour aborder la question. Certains participants croyaient que trop de particuliers avaient l'impression qu'il était facile d'éviter de payer de l'impôt lié aux transactions immobilières et qu'ils agissaient en supposant que l'Agence serait peu susceptible d'évaluer ces transactions.

Même si la plupart jugeaient important que l'Agence cerne et règle les cas d'inobservation, quelques personnes qui résidaient dans les marchés de l'habitation plus actifs au Canada étaient un peu moins favorables à l'idée. Ces participants étaient d'avis que le gouvernement du Canada devrait chercher d'autres moyens pour augmenter ses recettes fiscales plutôt que de se concentrer sur les contribuables particuliers qui, selon eux, prennent ces mesures par nécessité pour améliorer leur situation financière et continuer à joindre les deux bouts. On a indiqué qu'il restait peu d'« échappatoires » fiscales dont les Canadiens moyens pouvaient bénéficier. De plus, certains considéraient le régime fiscal actuel comme déséquilibré, estimant qu'il offre de nombreuses possibilités aux grandes sociétés de réduire leur fardeau fiscal, tandis que les contribuables particuliers (à l'exception des riches) ne sont pas en mesure de le faire.

Dans les entrevues menées auprès de professionnels qui travaillent directement ou indirectement dans le secteur immobilier, les commentaires concernant l'importance de traiter les cas d'inobservation dans le secteur immobilier concordaient avec ceux présentés par les participants aux groupes de discussion. La plupart des professionnels croyaient qu'il était important d'aborder les comportements d'inobservation, citant l'équité comme un problème et les répercussions négatives des non-payeurs ou des contribuables contrevenants sur les collectivités canadiennes, la société et le pays dans son ensemble. Bon nombre d'entre eux considéraient également l'observation fiscale comme une responsabilité de base et croyaient que les personnes ayant évité leurs obligations imposaient un fardeau financier plus lourd aux contribuables qui sont entièrement conformes. En même temps, toutefois, certains ont remis en question la mesure dans laquelle le gouvernement du Canada devrait accorder la priorité à cette question, compte tenu des nombreux autres problèmes nécessitant son attention. D'autres se sont demandé si une analyse coûts-avantages serait en mesure de justifier le fait que l'Agence consacre plus de ressources et d'attention à la résolution de cette question.

Plusieurs professionnels n'étaient pas convaincus qu'il y avait une justification solide pour rechercher avidement les cas d'inobservation chez les investisseurs immobiliers particuliers, estimant que toute inexactitude dans les déclarations était probablement non intentionnelle et peu fréquente, et qu'en fin de compte, elle serait négligeable sur le plan des pertes de revenus globaux subies par le gouvernement du Canada. D'autres étaient d'avis qu'il serait probablement plus efficace de mettre l'accent sur les particuliers fortunés. Toutefois, plusieurs d'entre eux se sont dits préoccupés par le fait que si les cas d'inobservation n'étaient pas traités, cela aggraverait les problèmes liés à l'abordabilité du logement et aurait une incidence négative sur les jeunes générations de contribuables et de propriétaires éventuels.

Quelques professionnels s'inquiétaient du fait qu'en mettant davantage l'accent sur le traitement des cas d'inobservation, cela entraînerait une augmentation de la pression exercée sur les contribuables particuliers pour qu'ils fassent appel aux services de comptables et d'autres fiscalistes afin de s'assurer qu'ils déclarent avec exactitude à l'Agence. On a pensé que cela serait probablement coûteux, surtout pour les particuliers qui préparent et produisent habituellement leurs déclarations de revenus eux-mêmes ou qui utilisent des services fiscaux en ligne ou un logiciel d'impôt. Ces personnes ont souligné la nécessité pour l'Agence de signaler les aspects importants concernant les transactions immobilières que les contribuables devraient connaître au moment de remplir leurs déclarations de revenus. D'autres voulaient s'assurer que, peu importe la façon dont l'Agence déciderait de régler ce problème, elle le ferait en ayant de la compassion envers les contribuables, surtout ceux qui pourraient ne pas avoir une connaissance adéquate du régime fiscal canadien et qui pourraient faire face à de multiples pressions financières concurrentes.

2. Connaissance des activités de l'Agence et points de vue sur celles-ci

Très peu de personnes étaient au courant des activités précises actuellement entreprises par l'Agence pour régler les cas d'inobservation dans le secteur immobilier. Parmi celles qui ont indiqué avoir une certaine connaissance des initiatives récentes de l'Agence, les mesures et les annonces suivantes ont été mentionnées :

- L'imposition d'une taxe aux acheteurs étrangers sur le prix des maisons achetées n'importe où en Ontario (en référence à l'impôt sur la spéculation pour les non-résidents, qui est perçu à un taux de 25 % en Ontario et de 20 % en Colombie-Britannique);
- Les pénalités ou intérêts appliqués dans le cas des comportements d'inobservation;
- Les avis de l'Agence concernant toute inobservation potentielle;
- La surveillance ou les vérifications entreprises pour déterminer si des logements ou des maisons sont laissés vacants;
- La surveillance de toute activité potentiellement frauduleuse dans le secteur immobilier;
- La création de grandes bases de données, y compris des données sur la l'accession à la propriété;
- Les programmes sur les indices en collaboration avec des entreprises de construction et des promoteurs qui participent à la construction ou à la vente de nouvelles maisons ou propriétés.

Les participants ont été informés que l'Agence mène des programmes d'éducation et de visibilité ainsi que des campagnes de lettres visant des publics précis, recueille des indices et effectue des vérifications en vue de régler les cas d'inobservation. Lorsqu'on a demandé aux participants lesquelles de ces mesures auraient le plus d'incidence selon eux, ils s'entendaient sur le fait qu'une combinaison d'éducation et de vérifications serait la plus efficace. Les participants étaient d'avis que les initiatives d'éducation axées sur l'amélioration de la sensibilisation et de la connaissance des obligations fiscales en particulier auraient une incidence positive, surtout pour les personnes qui pourraient ne pas avoir les connaissances nécessaires

leur permettant de bien comprendre les répercussions fiscales de diverses transactions immobilières. Plusieurs ont fait remarquer que de tels efforts devraient être déployés par l'Agence dans le but d'apporter un soutien et d'être utiles plutôt que de se concentrer sur les conséquences financières (p. ex., pénalités) d'une déclaration erronée ou de la non-déclaration. Quelques participants ont également souligné l'importance d'orienter les activités éducatives vers les jeunes Canadiens et les nouveaux arrivants qui peuvent être plus vulnérables aux comportements frauduleux et qui connaissent moins bien le régime fiscal du Canada. Certains croyaient également que l'Agence devrait insister sur les liens entre l'observation fiscale et la croissance économique, en mettant particulièrement l'accent sur les avantages de l'impôt pour l'économie en général.

Les vérifications, accompagnées des intérêts et des pénalités, ont été considérées par de nombreux participants, y compris les intermédiaires fiscaux et d'autres professionnels, comme un moyen essentiel permettant de cibler les personnes intentionnellement contrevenantes. Cela a été jugé particulièrement important dans le cas des personnes ayant adopté un comportement d'inobservation à plusieurs reprises. La plupart étaient d'avis que l'éducation seule ne serait pas efficace pour ces personnes. Parallèlement, toutefois, certains participants s'inquiétaient que le fait d'être trop axé sur les vérifications et l'exécution pourrait ne pas être perçu de façon positive par certains Canadiens. Un certain nombre d'entre eux ont soutenu que l'Agence devrait probablement utiliser une variété de tactiques, étant donné que certains contribuables réagiraient de façon plus positive aux initiatives d'éducation et d'information, tandis que d'autres modifieraient seulement leurs comportements en réponse à une possibilité de faire face à des mesures plus punitives.

Un certain nombre de participants ont formulé des commentaires sur d'autres approches que l'Agence pourrait adopter pour régler les problèmes d'inobservation, y compris l'établissement de lignes de renseignements et les campagnes de lettres ciblant les personnes soupçonnées de prendre part à des types d'activités d'inobservation.

Parmi le groupe d'agents immobiliers professionnels, de promoteurs, d'intermédiaires fiscaux et d'autres personnes qui ont été interrogés dans le cadre de cette étude, plusieurs n'étaient pas convaincus qu'un programme des indices serait viable ou générerait des commentaires utiles.

Plusieurs participants du Canada atlantique ont fait remarquer que toute initiative de l'Agence visant à contrer les cas d'inobservation dans le secteur immobilier devrait également tenir compte de la disponibilité du personnel de l'Agence pour répondre aux questions et aux préoccupations des contribuables. On a estimé qu'il était souvent difficile de joindre un représentant de l'Agence pour discuter de ces problèmes.

Même si la plupart étaient d'avis que l'Agence devrait en faire plus pour régler les problèmes d'inobservation dans le secteur immobilier, quelques personnes étaient plutôt incertaines. Certains participants ont mentionné qu'ils n'avaient pas reçu beaucoup de renseignements à ce sujet et qu'ils doutaient de l'ampleur de la problématique. D'autres souhaitaient que l'Agence communique des renseignements sur l'ampleur de l'inobservation et sur l'efficacité de ses efforts de visibilité jusqu'à présent.

Certains ont profité de l'occasion à ce stade de la discussion pour souligner que l'Agence et le gouvernement du Canada devraient, selon eux, se concentrer sur d'autres priorités. Ils étaient d'avis que d'autres problèmes dans le secteur immobilier, combinés aux pressions liées à l'inflation et à la hausse du

coût de la vie, entraînaient une volatilité des prix des logements et des taux hypothécaires. On croyait que cela représentait une plus grande priorité pour ce qui est de protéger les Canadiens et de garantir que les ménages pourront continuer à joindre les deux bouts.

Quelques professionnels qui ont travaillé dans le secteur de l'immobilier ont indiqué que la réduction de la paperasse et le fait qu'il soit plus facile pour les contribuables de remplir leurs déclarations de revenus et d'obtenir de l'aide de l'Agence, au besoin, amélioreraient également les niveaux globaux d'observation.

D. Communications et visibilité

1. Transmission de renseignements fiscaux sur les transactions immobilières aux Canadiens

Les participants ont également discuté de ce qui, selon eux, serait la méthode la plus efficace pour que l'Agence communique et transmette des renseignements fiscaux au sujet des cas d'inobservation dans le secteur immobilier. Diverses voies ont été suggérées par les contribuables particuliers, notamment les suivantes :

- Médias sociaux. Bon nombre d'entre eux estimaient que les médias sociaux étaient la meilleure façon de joindre un large public au moyen d'une campagne éducative. De plus, il a été suggéré que les publications sur les médias sociaux pourraient être utilisées pour diriger les gens vers le site Web de l'Agence afin d'obtenir des renseignements plus détaillés;
- Auprès des institutions financières telles que les banques. Il a été estimé que les banques jouaient souvent un rôle important dans les transactions immobilières et, par conséquent, beaucoup de personnes les considéraient comme une voie facile permettant de diffuser des renseignements ciblés liés aux déclarations de revenus fonciers aux particuliers qui participent activement au secteur immobilier;
- Sur le site Web de l'Agence ou par l'intermédiaire du service Mon dossier de l'Agence. Il a été suggéré que le site Web de l'Agence et Mon dossier de l'Agence étaient les moyens les plus efficaces de fournir régulièrement des mises à jour en transmettant les renseignements les plus récents, et que les Canadiens portaient souvent attention aux communications qu'ils recevaient directement de l'Agence;
- Campagnes postales. Certains étaient d'avis que la correspondance postale contenant des renseignements pertinents envoyés pendant la période de production des déclarations de revenus et aux alentours de celle-ci, ou jointe à d'autres documents en lien aux déclarations de revenus, inciterait un plus grand nombre de Canadiens à prendre connaissance de ces problèmes;
- Auprès des intermédiaires fiscaux, comme les comptables. Bien des personnes considéraient que les fiscalistes étaient parmi les mieux outillés pour diffuser des renseignements et des conseils fiscaux compte tenu de leur expertise dans le domaine;
- Auprès des agents immobiliers. On a estimé que les agents immobiliers étaient naturellement aptes à transmettre des renseignements fiscaux se rapportant aux biens immobiliers. Plusieurs ont pensé que ces renseignements pourraient être intégrés à la formation professionnelle continue d'un agent.

D'autres suggestions présentées quant à la meilleure façon de communiquer ces renseignements comprenaient des séminaires ou des ateliers offerts par l'Agence et des kiosques lors de salons professionnels ou de salons de l'habitation. Les participants ont généralement déconseillé l'utilisation des courriels et des appels téléphoniques pour communiquer ce type de renseignements en raison de la méfiance à l'égard des arnaques fréquentes par courriel et par téléphone.

Un certain nombre d'entre eux estimaient que l'Agence pourrait être plus proactive en fournissant des renseignements sur les obligations fiscales dans le secteur immobilier, et aussi que celle-ci avait la responsabilité d'informer les Canadiens des mesures qu'elle pouvait prendre pour réduire l'inobservation. Il était particulièrement important pour de nombreuses personnes que l'Agence élabore des façons d'améliorer ses communications sur les nouvelles politiques et les changements apportés aux lois fiscales existantes.

2. Transmission de renseignements sur l'inobservation et de renseignements fiscaux aux professionnels

On a demandé aux participants de faire part de leurs points de vue sur les meilleures façons pour l'Agence de transmettre des renseignements fiscaux aux professionnels permettant d'aider à informer les clients de leurs obligations et droits fiscaux. Un large éventail de voies a été suggéré par ceux qui travaillent dans le secteur immobilier, notamment les suivantes :

- Collaboration avec des associations professionnelles ou de l'industrie. Bon nombre d'entre eux étaient d'avis que la communication par l'intermédiaire des associations était une façon simple de cibler les agents/courtiers immobiliers et les comptables. Il a été noté que les bulletins pourraient être utilisés pour distribuer des renseignements ou pour promouvoir des séances d'information;
- Au moyen de cours inclus dans les programmes de formation continue. Plusieurs ont considéré ces cours comme un moyen efficace de diffuser des renseignements. Les agents immobiliers ont indiqué qu'ils étaient tenus de renouveler ou de mettre à jour leur licence tous les deux ans et que cela nécessitait habituellement l'achèvement d'un cours de recyclage. On a pensé que les renseignements liés aux déclarations de revenus fonciers et à l'inobservation pourraient être inclus dans ces cours;
- Au moyen de webinaires ou de vidéos en ligne. Les webinaires en ligne ont été considérés comme informatifs, quoique restrictifs quant au moment. De nombreuses personnes étaient d'avis que les vidéos en ligne gratuits, en versions courtes, offertes sur des plateformes comme YouTube, pourraient offrir une plus grande souplesse aux professionnels occupés, car elles pourraient être visionnées en tout temps.
- Médias sociaux. Certains ont indiqué que les campagnes sur les médias sociaux pourraient être utilisées pour cibler les professionnels qui utilisent activement les médias sociaux pour leur entreprise;
- Séances éducatives en personne. Il a été suggéré que l'Agence pourrait tenir des séances éducatives organisées dans divers bureaux professionnels. Beaucoup ont reconnu la valeur de l'aspect agréable de cette approche, estimant qu'elle serait plus conviviale et plus utile. Les agents immobiliers étaient également d'avis que le fait d'inviter les clients à participer à ces séances était un moyen efficace de mettre en contact les contribuables particuliers avec l'Agence.

Contrairement aux contribuables particuliers, les professionnels ont généralement déconseillé l'utilisation de la correspondance postale pour diffuser des renseignements, car on croyait que ces types de communications étaient souvent ignorés ou jetés.

Lorsqu'on leur a demandé comment l'Agence pourrait communiquer avec les personnes qui adoptent des comportements d'inobservation dans le secteur immobilier et éduquer celles-ci, de nombreux participants ont mentionné de joindre une brochure à la poste régulière (comme les factures d'impôt foncier). Il a été noté que ces communications pourraient être de nature amicale et du type « le saviez-vous? » plutôt que de fermes instructions. Les participants jugeaient important que l'Agence soit considérée comme utile et disposée à fournir les outils pour aider les contribuables à se conformer. De plus, ils ont souligné la nécessité que les renseignements soient communiqués dans un langage facile à comprendre pour ceux qui ne connaissent pas leurs obligations fiscales. Enfin, comme pour les contribuables particuliers, les professionnels ont noté que les renseignements devraient être distribués par une source légitime compte tenu de la fréquence des arnaques.

E. Perception à l'égard des énoncés clés

Les contribuables particuliers qui ont participé aux groupes de discussion ont également reçu une série de quatre énoncés différents et ont été invités à faire part de leur perception à l'égard de chacun.

Remarque à l'intention du lecteur : Les énoncés ont fait l'objet d'une rotation pour chaque groupe afin d'éliminer tout biais de classement dans les réponses des participants. Après les quatre premiers groupes, les énoncés 1 et 4 ont été modifiés pour aider les participants à mieux comprendre l'énoncé. Par conséquent, les résultats de ces énoncés ne sont publiés que pour les groupes 5 à 12 inclusivement. De plus amples renseignements à ce sujet sont fournis à la section III, Méthode B – Approche de recherche qui se trouve vers la fin du présent rapport.

Les énoncés proposés ont obtenu divers niveaux de soutien de la part des participants. Dans l'ensemble, même si aucun des énoncés n'a trouvé un écho auprès des participants, chacun de ceux-ci a été perçu comme ayant ses propres forces et faiblesses, qui sont indiquées ci-dessous. De façon générale, les participants ont eu tendance à préférer les énoncés qui étaient clairs et faciles à comprendre, qui fournissaient de nouveaux renseignements aux contribuables ou qui s'appliquaient à un large public.

1. Évaluation des énoncés

Les énoncés ci-dessous sont classés en fonction du degré d'importance (du plus élevé au plus faible), selon les participants, que chacun de ceux-ci soit communiqué par l'Agence aux Canadiens.

Tous les Canadiens, les résidents et les non-résidents sont responsables de connaître leurs obligations et droits fiscaux liés au secteur immobilier. (énoncé 2)

Points forts :

- Clair, facile à comprendre et bien rédigé;
- Considéré comme un message important à renforcer auprès de tous les Canadiens;
- Considéré comme étant applicable de manière générale;

- Les participants ont aimé le fait que la déclaration mentionne les non-résidents, ainsi que les résidents.

Points faibles :

- Bon nombre de participants croyaient que les contribuables étaient déjà au courant de cette information;
- Cet énoncé semblait proposer que la responsabilité de connaître ses obligations et droits fiscaux incombe principalement aux contribuables particuliers. Toutefois, bien des personnes, surtout celles qui résident au Canada atlantique, au Québec et dans les Prairies, étaient d'avis que l'Agence a également une part de responsabilité à cet égard. Il a été suggéré que l'Agence devrait jouer un rôle plus actif pour ce qui est de renseigner les Canadiens sur leurs obligations fiscales et de fournir des ressources adéquates pour informer, éduquer et appuyer les contribuables;
- Certains croyaient qu'il n'était pas important pour eux de connaître tous les détails de leurs obligations et droits fiscaux, car ils comptent habituellement sur les professionnels pour obtenir des conseils et des conseils à ce sujet.

À compter de 2016, vous devez déclarer des renseignements de base, comme la date d'acquisition, la date de la vente, le produit de disposition et une description du bien dans votre déclaration de revenus de fin d'exercice afin d'être admissible à l'exemption pour résidence principale. Cette exigence s'applique même si la totalité du gain est entièrement protégée par l'exemption pour résidence principale, sinon vous pourriez être assujetti à des pénalités pour la production tardive de votre désignation de résidence principale. (énoncé 4)

Points forts :

- Les participants ont trouvé cet énoncé instructif. Bon nombre de participants n'étaient pas au courant de cette exigence en matière de déclaration et estimaient que d'autres Canadiens bénéficieraient également d'en être informés;
- Beaucoup de personnes croyaient que l'énoncé était applicable de manière générale, touchant probablement tous les propriétaires.

Points faibles :

- Quelques personnes ont indiqué qu'elles étaient déjà au courant de cette exigence et qu'elles ne la considéraient pas comme de nouveaux renseignements dans leur cas. Ces participants étaient également plus susceptibles de déclarer avoir produit leurs propres déclarations de revenus et se souvenaient clairement que les formulaires et les logiciels exigeaient qu'ils déclarent leur résidence principale;
- Certains n'étaient pas d'accord avec les pénalités éventuelles associées à la non-déclaration d'une résidence principale. Ils estimaient que ces pénalités étaient appliquées trop rapidement par l'Agence, surtout en considérant à quel point ils trouvaient ce changement récent.

En tant que résident du Canada, vous devez déclarer votre revenu de toutes provenances, ce qui comprend tout gain sur la vente de biens immobiliers dans un autre pays. (énoncé 3)

Points forts :

- Cet énoncé était facile à comprendre par tous;
- De nombreux participants ne croyaient pas que ces renseignements étaient largement connus, même parmi ceux qui possèdent des propriétés dans d'autres pays, et ils estimaient qu'un grand nombre de Canadiens bénéficieraient d'en apprendre davantage sur le sujet;
- Il a été estimé que la communication de ces renseignements pourrait avoir un impact significatif pour ce qui est d'alerter les propriétaires à cet égard et aussi de les aider à éviter toute pénalité financière involontaire qu'ils pourraient autrement encourir.

Points faibles :

- Cet énoncé a suscité d'autres questions de la part des participants, notamment :
 - S'il est nécessaire de déclarer le revenu au Canada de même que dans le pays où le bien est situé, la personne sera donc responsable de payer l'impôt de quel emplacement? Certains participants n'étaient pas d'accord pour dire que la personne serait obligée d'assumer le fardeau fiscal des deux emplacements;
 - Quelle devise et quel taux de change la personne doit-elle utiliser dans sa déclaration?

La hausse des prix des logements a contribué à un plus grand nombre de comportements d'inobservation fiscale dans le secteur immobilier, comme le blanchiment d'argent et la fraude hypothécaire. Ces types d'activités ont donné lieu à un volume accru de transactions immobilières, car les fraudeurs cherchent à gagner de l'argent facile, à réduire les stocks et à augmenter le prix des logements, ce qui fait en sorte que l'abordabilité est difficile pour les Canadiens. (énoncé 1)

Points forts :

- Ce concept n'était pas un concept que de nombreux participants connaissaient auparavant.
- Certains croyaient qu'il était important pour les Canadiens de comprendre comment les autres comportements d'inobservation pourraient avoir une incidence sur eux.

Points faibles :

- Plusieurs participants ne comprenaient pas entièrement ou ne voyaient pas le lien entre la hausse des prix des maisons et l'abordabilité;
- Parmi ceux qui comprenaient le concept, bon nombre d'entre eux étaient d'avis que ces types d'activités n'étaient pas un facteur important des problèmes liés à l'abordabilité du logement. Il a été proposé que des renseignements supplémentaires soient ajoutés à l'énoncé pour aider à quantifier la mesure dans laquelle ces activités contribuent à la question de l'abordabilité du logement.

III. Méthode

Méthode

A. Public cible

Le public cible de la présente recherche était composé des personnes suivantes :

- Contribuables particuliers qui ont, au cours des quatre dernières années :
 - vendu une maison;
 - séparé une parcelle de terrain en deux lots ou plus pour construire un bien résidentiel;
 - acquis un deuxième bien résidentiel;
 - construis un nouveau bien résidentiel de location sur un terrain qui leur appartenait;
 - effectué des rénovations majeures (refaites à 90 %) sur leur résidence principale ou tout autre complexe résidentiel qui leur appartenaient.
- Professionnels de l'immobilier qui ont :
 - participé directement à la conception, à la construction ou au commerce de biens résidentiels (ou à la planification de ces activités);
 - été embauchés en tant qu'entrepreneurs pour la conception, la construction ou le commerce de biens résidentiels;
 - participé à la rénovation de biens résidentiels dans le but de les acheter et de les revendre rapidement;
 - participé (directement ou indirectement par l'intermédiaire d'une autre entreprise) à la location d'hébergements à court terme (comme Airbnb) à titre d'exploitant ou d'employé;
 - participé à la location d'un bien résidentiel qui leur appartenait ou à l'octroi du droit de louer le bien à court terme;
 - participé à la gestion de biens locatifs;
 - participé à des transactions liées à des biens résidentiels à titre de courtier ou de vendeur touchant une commission;
 - participé à la production de déclarations de revenus au nom de particuliers ou d'entreprises participant à la conception, à la construction, à la revente précipitée ou à la gestion de la location de biens résidentiels.

Tous les participants ont été recrutés conformément aux *Normes pour la recherche sur l'opinion publique effectuée par le gouvernement du Canada – Recherche qualitative*. Il fallait notamment s'assurer que les exigences suivantes étaient respectées :

- Au cours des cinq dernières années, aucun participant (ni personne dans sa famille immédiate ou son ménage) n'a travaillé :
 - pour une entreprise de recherche commerciale;

- pour une agence de commercialisation, d’image de marque ou de publicité;
 - pour un magazine ou un journal;
 - pour un ministère ou un organisme du gouvernement fédéral ou d’un gouvernement provincial ou territorial;
 - pour un parti politique;
 - dans le domaine des relations publiques ou des relations avec les médias;
 - à la radio ou à la télévision.
- Aucun participant n’est un employé retraité du gouvernement du Canada.
 - Aucun participant n’a participé à une discussion de groupe au cours des six derniers mois ou n’a participé à plus de cinq discussions de groupe au cours de la dernière année.
 - Aucun participant n’a déjà participé à une séance de recherche qualitative liée à l’Agence ou à des questions concernant la production et la préparation de déclarations de revenus.
 - Tous les participants sont à l’aise d’utiliser des plateformes de réunion en ligne.

B. Approche de recherche

1. Discussions de groupe

Au total, 12 discussions de groupe avec des contribuables particuliers ont été menées du 21 février au 7 mars 2023. Ces discussions de groupe ont été segmentées en cinq régions – le Canada atlantique, le Québec, l’Ontario, les Prairies et la Colombie-Britannique – en plus d’une segmentation par ville pour assurer la représentation des principaux marchés immobiliers. Elles ont également été segmentées en fonction de la valeur marchande du bien. Cette segmentation était fondée sur des données sur le prix de vente moyen d’une maison dans la région respective de l’Association canadienne de l’immeuble. Les détails de chaque groupe, comme la langue, la région et la composition du groupe, sont présentés dans le tableau ci-dessous.

Date	Heure (heure normale de l’Est)	Langue	Lieu	Composition	Nombre de participants
21 février 2023	De 20 h à 21 h 30	Anglais	Vancouver	Valeur marchande de la maison de plus de 1 M\$	7
22 février 2023	De 18 h à 19 h 30	Anglais	Toronto	Valeur marchande de la maison de plus de 1,2 M\$	7
22 février 2023	De 20 h à 21 h 30	Anglais	Région du Grand Vancouver	Valeur marchande de la maison de moins de 1 M\$	8

23 février 2023	De 18 h à 19 h 30	Anglais	Région du Grand Toronto	Valeur marchande de la maison de moins de 1,2 M\$	6
27 février 2023	De 20 h à 21 h 30	Anglais	Colombie-Britannique	Valeur marchande de la maison de plus de 500 000 \$	8
28 février 2023	De 18 h à 19 h 30	Anglais	Ontario	Valeur marchande de la maison de plus de 500 000 \$	6
28 février 2023	De 18 h à 19 h 30	Français	Montréal	Valeur marchande de la maison de plus de 500 000 \$	8
1 ^{er} mars 2023	De 17 h à 18 h 30	Anglais	Halifax	Valeur marchande de la maison de plus de 400 000 \$	7
1 ^{er} mars 2023	De 18 h à 19 h 30	Français	Québec	Valeur marchande de la maison de moins de 500 000 \$	6
2 mars 2023	De 17 h à 18 h 30	Anglais	Atlantique	Valeur marchande de la maison de moins de 500 000 \$	7
6 mars 2023	De 20 h à 21 h 30	Anglais	Calgary et Edmonton	Valeur marchande de la maison de moins de 500 000 \$	8
7 mars 2023	De 20 h à 21 h 30	Anglais	Prairies	Valeur marchande de la maison de plus de 500 000 \$	7
-	-	-	-	Nombre total de participants	85

Pour chaque discussion de groupe, huit personnes ont été recrutées, en s’attendant à ce que de six à huit personnes y participent. Dans la mesure du possible, l’objectif était que chaque groupe comprenne un mélange de genre, de revenus du ménage et d’origine ethnique. Au total, 96 personnes ont été recrutées dans l’ensemble des 12 groupes et 85 d’entre elles ont participé aux discussions. Les discussions de groupe ont été menées en ligne par Zoom et ont duré environ 90 minutes. Pour sa participation, chaque personne a reçu un incitatif de 125 \$. Toutes les discussions de groupe ont été menées en anglais, à l’exception de celles au Québec, qui ont été menées en français.

2. Entrevues

En plus des 12 discussions de groupe, 20 entrevues approfondies ont été menées avec des professionnels de l’immobilier du 28 février au 20 mars 2023. Les entrevues ont été segmentées en cinq régions – le Canada atlantique, le Québec, l’Ontario, les Prairies et la Colombie-Britannique – en plus d’une segmentation par ville pour assurer la représentation des principaux marchés immobiliers. Les détails pour ces entrevues, tels que la région et la langue, sont décrits dans le tableau ci-dessous.

Région	Langue	Composition	Nombre d'entrevues
Atlantique	Anglais	Halifax	1
Atlantique	Anglais	À l'échelle de la région	1
Québec	Français	Montréal	2
Québec	Français	À l'échelle de la province	1
Ontario	Anglais	Ville de Toronto	2
Ontario	Anglais	Région du Grand Toronto	2
Ontario	Anglais	À l'échelle de la province	2
Prairies	Anglais	Calgary	1
Prairies	Anglais	Edmonton	1
Prairies	Anglais	Manitoba et Saskatchewan	1
Pacifique	Anglais	Ville de Vancouver	2
Pacifique	Anglais	Région du Grand Vancouver	2
Pacifique	Anglais	À l'échelle de la province	2
-	-	Nombre total d'entrevues	20

Dans les 20 entrevues, des efforts ont été déployés pour inclure une combinaison diversifiée de professions (avec au moins un intermédiaire fiscal en Ontario, au Québec et en Colombie-Britannique), les types de transactions immobilières en cause, les années de travail dans le secteur, la taille de l'entreprise, le sexe et l'âge. Seules les personnes travaillant dans le secteur depuis plus d'un an ont été recrutées. Chaque entrevue a duré environ 45 minutes et a été menée en ligne par l'intermédiaire de Zoom. En reconnaissance de leur temps, chaque professionnel a reçu un incitatif de 200 \$. Les entrevues au Québec ont été menées en français, tandis que toutes les autres entrevues se sont déroulées en anglais.

Des sélectionneurs de recrutement distincts et des guides pour les modérateurs et les entrevues ont été élaborés pour les contribuables individuels et les professionnels de l'immobilier, respectivement. Tous les instruments de recherche en anglais et en français se trouvent dans l'annexe.

Au cours du processus de sélection et au début de chaque discussion, les participants ont été informés que la recherche était effectuée au nom du gouvernement du Canada et de l'Agence et que leurs réponses demeureraient entièrement confidentielles. De plus, le consentement à l'enregistrement audio et vidéo de la séance a été obtenu au moment du recrutement et au début de chaque groupe.

Les participants ont été recrutés dans la langue officielle de leur choix au moyen d'une approche de composition téléphonique aléatoire ou d'une approche hybride par téléphone et en ligne. L'approche hybride a utilisé des panels B2B en ligne pour d'abord cerner les professionnels de l'immobilier potentiels qui ont ensuite été sélectionnés par téléphone afin de s'assurer qu'ils respectaient toutes les exigences de

recherche. Une approche de composition téléphonique aléatoire a été utilisée pour recruter des contribuables individuels et pour combler les lacunes pour les entrevues où les panels B2B en ligne n'ont pas été en mesure de déterminer les recrues potentielles par région ou par profession.

Pour planifier et réaliser 12 groupes de discussion et 20 entrevues approfondies dans un délai d'environ quatre semaines, quatre modérateurs distincts ont été utilisés. Pendant le travail sur le terrain, les modérateurs se sont réunis chaque semaine pour faire part des constatations et des tendances de haut niveau, ainsi que pour discuter des ajustements qui devaient être apportés au modérateur ou aux guides d'entrevue afin de mieux obtenir des renseignements clés. Après les groupes de discussion initiaux, les modérateurs se sont réunis pour discuter de la compréhension des participants des deux énoncés clés suivants :

- 1) L'inobservation dans le secteur immobilier a une incidence négative sur le marché immobilier au Canada, notamment en faisant en sorte que l'abordabilité du logement soit un défi pour les Canadiens.
- 2) À compter de 2016, lors de la vente d'une propriété résidentielle, vous devez désigner la propriété comme votre résidence principale lorsque vous produisez votre déclaration de revenus de fin d'année.

Les modérateurs ont proposé des précisions pour chaque énoncé afin d'améliorer la compréhension des participants et d'améliorer la discussion. Les deux modifications indiquées ci-dessous ont été fournies par écrit à l'Agence et approuvées aux fins d'utilisation dans les groupes 5 à 12.

- 1) La hausse des prix des logements a contribué à un plus grand nombre de comportements d'inobservation fiscale dans le secteur immobilier, comme le blanchiment d'argent et la fraude hypothécaire. Ces types d'activités ont donné lieu à un volume accru de transactions immobilières, car les fraudeurs cherchent à gagner de l'argent facile, à réduire les stocks et à augmenter le prix des logements, ce qui fait en sorte que l'abordabilité est difficile pour les Canadiens.
- 2) À compter de 2016, vous devez déclarer des renseignements de base, comme la date d'acquisition, la date de la vente, le produit de disposition et une description du bien dans votre déclaration de revenus de fin d'exercice afin d'être admissible à l'exemption pour résidence principale. Cette exigence s'applique même si la totalité du gain est entièrement protégée par l'exemption pour résidence principale, sinon vous pourriez être assujéti à des pénalités pour la production tardive de votre désignation de résidence principale.

Dans l'ensemble des groupes de discussion et des entrevues, un total de 105 personnes âgées de plus de 18 ans ont participé à la recherche.

IV. Annexes

Annexes

A. Scénarios de recrutement

1. Contribuables particuliers

Résumé des consignes de recrutement

- Groupes tenus en ligne.
- Durée prévue de chaque rencontre : 90 minutes.
- Recrutement de huit participants pour que minimalement 6 à 8 se présentent.
- Incitatifs de 125 \$ par personne, versés aux participants par transfert électronique après la rencontre.

Caractéristiques des groupes de discussion :

GROUPE	DATE	HEURE (HAE)	LIEU	COMPOSITION DU GROUPE
11	28 février	18 h-19h30	Québec Montréal	Valeur marchande des logements de 500 K\$ et plus
12	1 mars	18 h-19h30	Québec Mélange villes/banlieues	Valeur marchande des logements de <u>moins</u> de 500 K\$

Questionnaire de recrutement

INTRODUCTION

Hello, my name is **[RECRUITER NAME]**. I'm calling from The Strategic Counsel, a national public opinion research firm, on behalf of the Government of Canada / Bonjour, je m'appelle **[NOM DU RECRUTEUR]**. Je vous téléphone du Strategic Counsel, une entreprise nationale de recherche sur l'opinion publique, pour le compte du gouvernement du Canada.

Would you prefer to continue in English or French? / Préférez-vous continuer en français ou en anglais?
[CONTINUER DANS LA LANGUE PRÉFÉRÉE]

NOTER LA LANGUE

Anglais **REMERCIER ET CONCLURE**
Français **CONTINUER**

Au nom du gouvernement du Canada, nous organisons une série de groupes de discussion virtuels pour explorer les préoccupations des Canadiens en lien avec les biens immobiliers.

Cette entrevue se déroulera sous le format « table ronde », et sera animée par un modérateur expérimenté. En remerciement, les participants recevront un incitatif monétaire pour leur temps.

Votre participation est entièrement volontaire et toutes vos réponses seront confidentielles. Nous aimerions simplement connaître vos opinions : personne n'essaiera de vous vendre quoi que ce soit ou de promouvoir des

produits. Notre rapport sur cette série de groupes de discussion n'attribuera aucun commentaire à une personne en particulier.

[À LA DEMANDE SEULEMENT, LE RECRUTEUR POURRA CONFIRMER]

COMMANDITAIRE DU SONDAGE : Cette recherche est parrainée par l'Agence du revenu du Canada. Notez que votre participation demeurera entièrement confidentielle et qu'elle n'affectera en rien vos relations avec le gouvernement du Canada, y compris l'Agence du revenu du Canada.

VALIDATION: Vous pouvez visiter www.canada.ca/arc-por pour vérifier la légitimité de cette enquête.

Avant de vous inviter à participer, je dois vous poser quelques questions qui nous permettront de former des groupes suffisamment diversifiés. Ceci prendra environ 5 minutes. Puis-je vous poser quelques questions?

Oui **CONTINUER**
Non **REMERCIER ET CONCLURE**

QUESTIONS DE SÉLECTION

1. Est-ce que vous ou une personne de votre ménage avez travaillé pour l'un des types d'organisations suivantes au cours des cinq dernières années?

Une société d'études de marché	REMERCIER ET CONCLURE
Une agence de commercialisation, de marque ou de publicité	REMERCIER ET CONCLURE
Un magazine ou un journal	REMERCIER ET CONCLURE
Un ministère ou un organisme gouvernemental fédéral, provincial, territorial ou municipal	REMERCIER ET CONCLURE
Un parti politique	REMERCIER ET CONCLURE
Dans les relations publiques ou les relations avec les médias	REMERCIER ET CONCLURE
Dans le milieu de la radio ou de la télévision	REMERCIER ET CONCLURE
Non, aucune de ces réponses	CONTINUER

- 1a. Êtes-vous un ou une employé(e) retraité(e) du gouvernement du Canada?

Oui **REMERCIER ET CONCLURE**
Non **CONTINUER**

Puisque la discussion de groupe portera sur les biens immobiliers, j'aurais quelques questions connexes à vous poser.

2. Êtes-vous présentement propriétaire ou locataire de votre résidence actuelle?

SI LA QUESTION EST POSÉE OU SI DES ÉCLAIRCISSEMENTS SONT NÉCESSAIRES : Vous êtes considéré comme un propriétaire, même si vous avez une dette impayée sur votre prêt hypothécaire.

Propriétaire	CONTINUEZ
Locataire	CONTINUEZ
RÉPONSE SPONTANÉE Vivant à la maison	CONTINUEZ
RÉPONSE SPONTANÉE Autre	CONTINUEZ
RÉPONSE SPONTANÉE Ne sais pas/pas certain	CONTINUEZ

- 2a. En dehors de votre résidence actuelle, possédez-vous une propriété que vous louez à des fins résidentielles ou commerciales?

Oui **CONTINUEZ**
Non **PASSEZ À LA Q.3**

RÉPONSE SPONTANÉE Préfère ne pas répondre PASSEZ À LA Q.3

2b. [SI OUI À Q2a, DEMANDEZ] Combien de propriétés possédez-vous et louez-vous à des fins résidentielles ou commerciales?

INSCRIRE LE NOMBRE

LES GROUPES SERONT PLUTÔT COMPOSÉS DE PROPRIÉTAIRES, MAIS NOUS POUVONS INCLURE CEUX QUI SONT LOCATAIRES (QUI NE SONT PAS PROPRIÉTAIRES DE LEUR MAISON), MAIS QUI POSSÈDENT DES PROPRIÉTÉS À LOUER.

3. Pour chacun des énoncés suivants, veuillez répondre soit par “oui” ou par “non”. Au cours des quatre dernières années, avez-vous...

Vendu une maison?

Divisé une parcelle de terrain en deux ou plus pour y construire des propriétés résidentielles?

Avez-vous acquis une deuxième propriété résidentielle?

Avez-vous construit une nouvelle propriété résidentielle sur un terrain vous appartenant pour la louer?

Avez-vous effectué des rénovations importantes (90% à neuf) de votre résidence principale ou de tout autre bien résidentiel dont vous êtes propriétaire?

CONTINUEZ SI LA RÉPONSE EST OUI À L'UNE DES QUESTIONS CI-DESSUS, SINON REMERCIEZ ET TERMINEZ. VISEZ UN MÉLANGE SELON LES CRITÈRES CI-DESSUS.

4. Dans quelle ville se trouvaient la ou les maisons que vous avez [INSÉREZ SELON LA RÉPONSE À LA Q.3 : vendues, acquises, construites pour être louées ou rénovées de manière substantielle] ?

LIEU	VILLES	
Québec	Montréal	CONTINUER – GROUPE 11 OU 12
Québec	<p>Ville et banlieues à travers le Québec Grandes villes = Population 100 000+ <u>Pour les grandes villes</u> : Montréal, Gatineau, ville de Québec, Saguenay, Sherbrooke, Trois-Rivières, Saint-Jérôme, Chicoutimi – Jonquière.</p> <p>Taille moyenne = Population 50 000-99 999 <u>Pour les villes de taille moyenne</u> : Saint-Jean-sur-Richelieu, Châteauguay, Drummondville, Granby, Saint-Hyacinthe.</p> <p>LIMITÉ DE 2 PARTICIPANTS PROVENANT DE LA VILLE DE MONTRÉAL ET 2 PROVENANT DE LA VILLE DE QUÉBEC. ASSURER UNE BONNE REPRÉSENTATIVITÉ DES VILLES DE LA RÉGION.</p>	CONTINUER – GROUPE 12

5. Résidez-vous actuellement à [INSÉRER LA VILLE SELON LA RÉPONSE À LA Q.4] ou dans une autre ville ?
ENREGISTRER LA VILLE ET CONTINUER. VISEZ UN MÉLANGE DE CEUX QUI RÉSIDENT DANS LA MÊME VILLE ET DE CEUX QUI RÉSIDENT DANS UNE VILLE DIFFÉRENTE.

6. Quelle est votre meilleure estimation de la valeur marchande de la (des) maison(s) que vous avez [INSÉRER façon substantielle] ?

Moins de 250 000 \$	+ MONTRÉAL = GROUPE 12 + AUTRES VILLES ET BANLIEUES DU QUÉBEC = GROUPE 12
250 000 \$ à moins de 500 000 \$	+ MONTRÉAL = GROUPE 12 + AUTRES VILLES ET BANLIEUES DU QUÉBEC = GROUPE 12
500 000 \$ à moins de 750 000 \$	+ MONTRÉAL = GROUPE 11 + AUTRES VILLES ET BANLIEUES DU QUÉBEC = REMERCIER ET CONCLURE
750 000 \$ à moins de 1 000 000 \$	+ MONTRÉAL = GROUPE 11 + AUTRES VILLES ET BANLIEUES DU QUÉBEC = REMERCIER ET CONCLURE
1 000 000 \$ à moins de 1 500 000 \$	+ MONTRÉAL = GROUPE 11 + AUTRES VILLES ET BANLIEUES DU QUÉBEC = REMERCIER ET CONCLURE
1 500 000 \$ à moins de 2 000 000 \$	+ MONTRÉAL = GROUPE 11 + AUTRES VILLES ET BANLIEUES DU QUÉBEC = REMERCIER ET CONCLURE
2 000 000 \$ ou plus	+ MONTRÉAL = GROUPE 11 + AUTRES VILLES ET BANLIEUES DU QUÉBEC = REMERCIER ET CONCLURE
RÉPONSE SPONTANÉE Préfère ne pas répondre	REMERCIER ET CONCLURE

7. Quel est votre genre?

Femme

Homme

Non-binaire

RÉPONSE SPONTANÉE Préfère s'auto-identifier (Veuillez identifier): _____

RÉPONSE SPONTANÉE Préfère ne pas répondre

ASSURER UN BON MÉLANGE DE GENRES PAR GROUPE.

8. Seriez-vous prêt/prête à m'indiquer votre tranche d'âge dans la liste suivante?

Moins de 18 ans	SI POSSIBLE, DEMANDEZ À PARLER À UNE PERSONNE DE 18 ANS OU PLUS ET REFAIRE L'INTRODUCTION. SINON, REMERCIER ET CONCLURE.
18 à 24 ans	ASSURER UN BON MÉLANGE DE GROUPE D'ÂGE POUR CHAQUE GROUPE.
25 à 34 ans	ASSURER UN BON MÉLANGE DE GROUPE D'ÂGE POUR CHAQUE GROUPE.
35 à 44 ans	ASSURER UN BON MÉLANGE DE GROUPE D'ÂGE POUR CHAQUE GROUPE.
45 à 54 ans	ASSURER UN BON MÉLANGE DE GROUPE D'ÂGE POUR CHAQUE GROUPE.
55 à 64 ans	ASSURER UN BON MÉLANGE DE GROUPE D'ÂGE POUR CHAQUE GROUPE.
65 ans ou plus	ASSURER UN BON MÉLANGE DE GROUPE D'ÂGE POUR CHAQUE GROUPE.

RÉPONSE SPONTANÉE Préfère ne pas répondre	REMERCIER ET CONCLURE
---	------------------------------

9. Laquelle des catégories suivantes décrit le mieux le revenu annuel total de votre ménage en 2022 – c'est-à-dire le revenu cumulatif de l'ensemble des membres de votre ménage avant impôt?

Moins de 20 000 \$
 20 000 \$ à moins de 40 000 \$
 40 000 \$ à moins de 60 000 \$
 60 000 \$ à moins de 80 000 \$
 80 000 \$ à moins de 100 000 \$
 100 000 \$ à moins de 150 000 \$
 150 000 \$ ou plus

RÉPONSE SPONTANÉE : Préfère ne pas répondre **REMERCIER ET CONCLURE**

ASSURER UN BON MÉLANGE. SUSCEPTIBLE D'ÊTRE PLUS OU MOINS ÉLEVÉ EN FONCTION DE LA VALEUR MARCHANDE DE LA PROPRIÉTÉ (Q.6).

10. Lequel ou lesquels des groupes raciaux ou culturels suivants vous décrivent le mieux? (Plusieurs choix possibles)

Blanc
 Sud-asiatique (p. ex., indien, pakistanais, sri-lankais)
 Chinois
 Noir
 Latino-américain
 Philippin
 Arabe
 Asiatique du sud-est (p. ex., vietnamien, cambodgien, thaïlandais)
 Coréen ou japonais
 Autochtone
 Autre groupe racial ou culturel (préciser)

RÉPONSE SPONTANÉE : Préfère ne pas répondre

ASSURER UN BON MÉLANGE.

11. Est-ce que vous connaissez le concept du « groupe de discussion » ?

Oui **CONTINUER**

Non **EXPLIQUER QUE** : « un groupe de discussion se compose de six à huit participants et d'un modérateur. Au cours d'une période de 90 minutes, les participants sont invités à discuter d'un éventail de questions reliées au sujet abordé ».

12. Dans le cadre du groupe de discussion, on vous demandera de participer activement à une conversation. En pensant à la manière dont vous interagissez lors de discussions en groupe, quelle note vous donneriez-vous sur une échelle de 1 à 5 si 1 signifie « j'ai tendance à ne pas intervenir et à écouter les autres parler » et 5, « je suis habituellement une des premières personnes à parler »?

1 à 2 **REMERCIER ET CONCLURE**

3 à 5 **CONTINUER**

13. Étant donné que ce groupe se réunira en ligne, vous aurez besoin, pour participer, d'un accès Internet haut débit et d'un ordinateur muni d'une caméra Web, d'un microphone et d'un haut-parleur en bon état de marche. **CONFIRMER LES POINTS CI-DESSOUS. METTRE FIN À L'APPEL SI NON À L'UN DES TROIS.**

Le participant a accès à Internet haut débit.
Le participant a un ordinateur avec caméra Web.

14. Avez-vous utilisé des logiciels de réunion en ligne tels que Zoom, WebEx, Microsoft Teams, Google Hangouts/Meet, etc., au cours des deux dernières années?

Oui **CONTINUER**
Non **CONTINUER**

15. Sur une échelle de 1 à 5 où 1 signifie que vous n'êtes pas du tout habile et 5 que vous êtes très habile, comment évaluez-vous votre capacité à utiliser seul(e) les plateformes de réunion en ligne?

1 à 2 **REMERCIER ET CONCLURE**
3 à 5 **CONTINUER**

16. Au cours de la discussion, vous pourriez devoir lire ou visionner du matériel affiché à l'écran, ou faire des exercices en ligne comme ceux qu'on trouve dans les sondages. On vous demandera aussi de participer activement à la discussion en ligne à l'aide d'une caméra Web. Pensez-vous avoir de la difficulté, pour une raison ou une autre, à lire les documents ou à participer à la discussion par vidéo?

OFFRIR LA POSSIBILITÉ DE PARTICIPER PAR D'AUTRES MOYENS SI LE RÉPONDANT CITE COMME DIFFICULTÉ UN PROBLÈME DE VISION OU D'AUDITION, UN PROBLÈME LIÉ À LA LANGUE ÉCRITE OU PARLÉE, UN PROBLÈME L'EMPÊCHANT DE COMMUNIQUER EFFICACEMENT OU TOUTE PRÉOCCUPATION CONCERNANT L'UTILISATION D'UNE WEBCAM.

17. Avez-vous déjà participé à un groupe de discussion, à une entrevue ou à un sondage organisé à l'avance en contrepartie d'une somme d'argent?

Oui **CONTINUER**
Non **PASSER À LA Q.21**

18. À quand remonte le dernier groupe de discussion auquel vous avez participé?

À moins de six mois, **REMERCIER ET CONCLURE**
À plus de six mois, **CONTINUER**

19. À combien de groupes de discussion avez-vous participé au cours des cinq dernières années?

0 à 4 groupes, **CONTINUER**
5 groupes ou plus **REMERCIER ET CONCLURE**

20. Quels étaient leurs sujets, et vous rappelez-vous pour qui ou pour quelle organisation ces groupes étaient organisés?

TERMINER SI LE SUJET EST SEMBLABLE OU IDENTIQUE, OU SI L'ORGANISATION NOMMÉE EST LE GOUVERNEMENT DU CANADA.

21. La discussion sera enregistrée sur bandes audio et vidéo, strictement aux fins de la recherche. Les enregistrements aideront nos chercheurs à rédiger leur rapport. Est-ce que vous consentez à ce qu'on vous enregistre sur bandes audio et vidéo?

Oui
Non **REMERCIER ET CONCLURE**

INVITATION

J'aimerais vous inviter à ce groupe de discussion en ligne, qui aura lieu le **[DONNER LA DATE ET L'HEURE EN FONCTION DU N° DE GROUPE INDIQUÉ DANS LE TABLEAU, PAGE 1]**. La discussion durera 90 minutes et vous recevrez 125 \$ pour votre participation. Ce montant vous sera envoyé par transfert électronique après la tenue du groupe de discussion.

Est-ce que vous accepteriez de participer?

Oui **CONTINUER**
Non **REMERCIER ET CONCLURE**

Puis-je avoir votre nom complet, le numéro de téléphone où vous êtes le plus facile à joindre et votre adresse électronique, si vous en avez une, pour vous envoyer les détails au sujet du groupe?

Nom :

Numéro de téléphone :

Adresse courriel :

Vous recevrez un courrier électronique du **The Strategic Counsel** expliquant comment rejoindre le groupe en ligne. Si la connexion au système vous pose des difficultés, veuillez en aviser notre équipe de soutien technique à : support@thestrategiccounsel.com.

Nous vous prions de vous mettre en ligne au moins 15 minutes avant l'heure prévue, afin d'avoir le temps de vous installer et d'obtenir l'aide de notre équipe de soutien en cas de problèmes techniques. Veuillez également redémarrer votre ordinateur avant de vous joindre au groupe.

Vous pourriez devoir lire des documents au cours de la discussion. Si vous utilisez des lunettes, assurez-vous de les avoir à portée de main durant la rencontre. Vous aurez également besoin d'un stylo et de papier pour prendre des notes.

Ce rendez-vous est un engagement ferme. Si vous pensez ne pas pouvoir participer pour des raisons personnelles ou professionnelles, veuillez m'en aviser dès maintenant. Enfin, si jamais vous n'êtes pas en mesure de participer, veuillez nous prévenir le plus rapidement possible au **[1-800-xxx-xxxx]**.

Merci de votre temps.

RECRUTEMENT FAIT PAR : _____

DATE DU RECRUTEMENT : _____

2. Professionnels travaillant dans le secteur de l'immobilier

Résumé des consignes de recrutement

- Entrevues tenues en ligne.
- Durée prévue de chaque rencontre : 45 minutes.
- Incitatifs de 200 \$ par personne, versés aux participants par transfert électronique après la rencontre.

Caractéristiques des entrevues:

ENTREVUES	DATE/ HEURE (HAE)	RÉGION	LIEU
18	21 février – 6 mars	Québec	Montréal
19	21 février – 6 mars	Québec	Montréal
20	21 février – 6 mars	Québec	Villes/banlieues Québec

Questionnaire de recrutement

INTRODUCTION

Hello, my name is [RECRUITER NAME]. I'm calling from The Strategic Counsel, a national public opinion research firm, on behalf of the Government of Canada / Bonjour, je m'appelle [NOM DU RECRUTEUR]. Je vous téléphone du Strategic Counsel, une entreprise nationale de recherche sur l'opinion publique, pour le compte du gouvernement du Canada.

Would you prefer to continue in English or French? / Préférez-vous continuer en français ou en anglais?

[CONTINUER DANS LA LANGUE PRÉFÉRÉE]

NOTER LA LANGUE

Anglais **REMERCIER ET CONCLURE**

Français **CONTINUER**

Nous cherchons à parler à quelqu'un qui travaille dans le secteur des biens immobiliers? Est-ce que je parle à la bonne personne?

Oui **CONTINUER**

Non **DEMANDER L'INFORMATION DU CONTACT, DEMANDER À ÊTRE TRANSFÉRÉ OU RAPPELER ET CONTINUER**

Au nom du gouvernement du Canada, nous organisons une série d'entrevues individuelles avec des professionnels, afin d'explorer diverses questions importantes reliées au secteur des biens immobiliers.

Il s'agit d'une entrevue en ligne de 45 minutes, menée par un sondeur expérimenté. En remerciement, les participants recevront un incitatif monétaire pour leur temps.

Votre participation est entièrement volontaire et toutes vos réponses seront confidentielles. Nous aimerions simplement connaître vos opinions : personne n'essaiera de vous vendre quoi que ce soit ou de promouvoir des produits. Notre rapport sur cette série de groupes de discussion n'attribuera aucun commentaire à une personne en particulier.

[À LA DEMANDE SEULEMENT, LE RECRUTEUR POURRA CONFIRMER]

COMMANDITAIRE DU SONDAGE : Cette recherche est parrainée par l'Agence du revenu du Canada. Notez que votre participation demeurera entièrement confidentielle et qu'elle n'affectera en rien vos relations avec le gouvernement du Canada, y compris l'Agence du revenu du Canada.

VALIDATION: Vous pouvez visiter www.canada.ca/arc-por pour vérifier la légitimité de cette enquête.

Avant de vous inviter à participer, je dois vous poser quelques questions qui nous permettront de former des groupes suffisamment diversifiés. Ceci prendra environ 5 minutes. Puis-je vous poser quelques questions?

Oui **CONTINUER**
Non **REMERCIER ET CONCLURE**

QUESTIONS DE SÉLECTION

1. Est-ce que vous ou une personne de votre ménage avez travaillé pour l'un des types d'organisations suivants au cours des cinq dernières années?

Une société d'études de marché **REMERCIER ET CONCLURE**
Une agence de commercialisation, de marque ou de publicité **REMERCIER ET CONCLURE**
Un magazine ou un journal **REMERCIER ET CONCLURE**
Un ministère ou un organisme gouvernemental fédéral, provincial, territorial ou municipal **REMERCIER ET CONCLURE**
Un parti politique **REMERCIER ET CONCLURE**
Dans les relations publiques ou les relations avec les médias **REMERCIER ET CONCLURE**
Dans le milieu de la radio ou de la télévision **REMERCIER ET CONCLURE**
Non, aucune de ces réponses **CONTINUER**

- 1a. Êtes-vous un ou une employé(e) retraité(e) du gouvernement du Canada?

Oui **REMERCIER ET CONCLURE**
Non **CONTINUER**

2. Dans quelle ville habitez-vous?

RÉGION	VILLES	ENTREVUES
Québec	Montréal	18
Québec	Montréal	19
Québec	Villes/banlieues à travers le Québec Gatineau, ville de Québec, Saguenay, Sherbrooke, Trois-Rivières, Saint-Jérôme, Chicoutimi – Jonquièrre, Saint-Jean-sur-Richelieu, Châteauguay, Drummondville, Granby, Saint-Hyacinthe	20

3. Laquelle des propositions suivantes décrit le mieux votre profession...

Un propriétaire/exploitant d'une société de développement résidentiel
Un employé d'une société de développement résidentiel (préciser le rôle)

Un propriétaire/exploitant (directement ou via une société de gestion) d'une entreprise qui fournit des locations à court terme (comme Airbnb)

Un employé d'une société qui propose des locations à court terme (comme Airbnb)

Un entrepreneur travaillant dans le développement résidentiel (architecte; personne du métier, etc.)

Un gestionnaire de propriétés résidentielles locatives

Un employé d'une société qui s'occupe de la gestion de propriétés résidentielles locatives

Aucune de ces réponses **REMERCIER ET TERMINER**

VISER UN MÉLANGE PAR PROFESSION CI-DESSUS. ASSURER AU MOINS UN ENTRETIEN AVEC UN INTERMÉDIAIRE FISCAL DANS CHACUNE DES RÉGIONS DE L'ONTARIO, DU QUÉBEC ET DU PACIFIQUE.

4. Pour chacune des affirmations suivantes, veuillez répondre par "oui" ou par "non", avez-vous ...

- Impliqué directement dans des activités (ou à la planification) de développement, de construction et/ou de commerce de biens résidentiels.
- Engagé en tant qu'entrepreneur (métier, architecte, etc.) dans le développement, la construction et/ou le commerce de propriétés résidentielles.
- Participé à la rénovation de propriétés résidentielles dans le but de les revendre.
- Participé à la gestion immobilière de biens immobiliers locatifs.
- Participé à des transactions en biens immobiliers résidentiels en tant que courtier ou vendeur rémunéré avec commissions.
- Impliqué dans des déclarations de revenus au nom de particuliers ou d'entreprises qui se chargent de la conception, de la construction, de la revente précipitée ou de la location de biens immobiliers résidentiels.
- Aucune de ces réponses

CONTINUEZ SI LA RÉPONSE EST OUI À L'UNE DES QUESTIONS CI-DESSUS, SINON, REMERCIER ET TERMINER.

ASSUREZ UNE BONNE REPRÉSENTATIVITÉ POUR CHACUN DES CRITÈRES CI-DESSUS.

5. Depuis combien d'années travaillez-vous dans le secteur (des biens immobiliers, d'un domaine qui soutient/ou a un impact dans le secteur des biens immobiliers)?

Moins d'un an

1 à 5 ans

6 à 10 ans

Plus de 10 ans

ASSURER UN BON MÉLANGE AU TRAVERS DES ENTRETIENS.

6. Combien d'employés votre entreprise emploie-t-elle approximativement, aussi bien à temps plein qu'à temps partiel?

1 **CONTINUER**

2 à 4 **CONTINUER**

5 à 19 **CONTINUER**

20 à 49 **CONTINUER**

50 à 99 **CONTINUER**

100 ou plus **REMERCIER ET CONCLURE**

Je ne sais pas **REMERCIER ET CONCLURE**

ASSURER UN BON MÉLANGE AU TRAVERS DES ENTRETIENS.

7. Quel est votre genre?

Femme

Homme

Non-binaire

RÉPONSE SPONTANÉE Préfère s'auto-identifier (Veuillez identifier): _____

RÉPONSE SPONTANÉE Préfère ne pas répondre

ASSURER UN BON MÉLANGE AU TRAVERS DES ENTRETIENS.

8. Seriez-vous prêt/prête à m'indiquer votre tranche d'âge dans la liste suivante?

Moins de 18 ans **REMERCIER ET CONCLURE**

18 à 24 ans

25 à 34 ans

35 à 44 ans

45 à 54 ans

55 à 64 ans

65 ans ou plus

RÉPONSE SPONTANÉE Préfère ne pas répondre

ASSURER UN BON MÉLANGE À TRAVERS LES ENTRETIENS. SUSCEPTIBLE DE S'ADRESSER AUX PERSONNES EN ÂGE DE TRAVAILLER.

9. Comme cette entrevue se déroule en ligne, pouvez-vous confirmer que vous avez un accès Internet haut débit et un ordinateur muni d'une caméra Web, d'un microphone et d'un haut-parleur en bon état de marche ? **LE RECRUTEUR DOIT CONFIRMER LES ÉLÉMENTS SUIVANTS, SINON VOIR CI-DESSOUS POUR PROPOSER UN FORMAT ALTERNATIF.**

10. Sur une échelle de 1 à 5 où 1 signifie que vous n'êtes pas du tout habile et 5 que vous êtes très habile, comment évaluez-vous votre capacité à utiliser seul(e) les plateformes de réunion en ligne?

1 à 2 **VOIR SI-DESSOUS ET PROPOSER UN FORMAT ALTERNATIF**

3 à 5 **CONTINUER**

11. Au cours de la discussion, vous pourriez devoir lire ou visionner du matériel affiché à l'écran. On vous demandera aussi de participer activement à la discussion en ligne à l'aide d'une caméra Web. Pensez-vous avoir de la difficulté, pour une raison ou une autre, à lire les documents ou à participer à la discussion par vidéo?

Oui **VOIR SI-DESSOUS ET PROPOSER UN FORMAT ALTERNATIF**

Non **CONTINUER**

FORMAT ALTERNATIF Q8-10 :

OFFRIR AU PARTICIPANT LA POSSIBILITÉ DE S'ENGAGER PAR LE BIAIS D'UN FORMAT ALTERNATIF (PAR EXEMPLE, ENTRETIEN TÉLÉPHONIQUE) SI LE RÉPONDANT : N'A PAS L'INTERNET HAUTE-VITESSE/WEBCAM, EST MOINS HABILE À UTILISER UNE PLATEFORME EN-LIGNE, OFFRE UNE RAISON QUELCONQUE TELLE QU'UN PROBLÈME DE VUE OU D'AUDITION, UN PROBLÈME ÉCRIT OU VERBAL, UNE INQUIÉTUDE DE NE PAS POUVOIR COMMUNIQUER EFFICACEMENT OU TOUTE AUTRE INQUIÉTUDE LIÉE À L'UTILISATION D'UNE WEBCAM.

12. Avez-vous déjà participé à un groupe de discussion ou à une entrevue organisée à l'avance en contrepartie d'une somme d'argent?

Yes **CONTINUER**
No **SKIP TO Q.15**

13. À quand remonte la dernière entrevue ou groupe de discussion auquel vous avez participé?

À moins de six mois, **REMERCIER ET CONCLURE**
À plus de six mois, **CONTINUER**

14. À combien de groupes de discussion avez-vous participé au cours des cinq dernières années?

0 à 4 groupes, **CONTINUER**
5 groupes ou plus **REMERCIER ET CONCLURE**

15. Quels étaient les sujets, et vous rappelez-vous pour qui ou pour quelle organisation ces groupes étaient organisés?

METTRE FIN À L'ENTRETIEN SI L'AGENCE DU REVENU DU CANADA OU LE GOUVERNEMENT DU CANADA SONT MENTIONNÉS À TITRE D'ORGANISATION, OU SI DES QUESTIONS D'IMPÔT SONT CITÉES PARMI LES SUJETS ABORDÉS.

16. La discussion sera enregistrée sur bandes audio et vidéo, strictement aux fins de la recherche. Les enregistrements aideront nos chercheurs à rédiger leur rapport. Est-ce que vous consentez à ce qu'on vous enregistre sur bandes audio et vidéo?

Oui
Non **REMERCIER ET CONCLURE**

INVITATION

J'aimerais vous inviter à cette entrevue, qui aura lieu le **[DONNER LA DATE ET L'HEURE EN FONCTION DU N^o DE GROUPE INDIQUÉ DANS LE TABLEAU, PAGE 1]**. La discussion durera 25 minutes et vous recevrez 200 \$ pour votre participation. Ce montant vous sera envoyé par transfert électronique après la tenue du groupe de discussion.

Est-ce que vous accepteriez de participer?

Oui **CONTINUER**
Non **REMERCIER ET CONCLURE**

Puis-je avoir votre nom complet, le numéro de téléphone où vous êtes le plus facile à joindre et votre adresse électronique, si vous en avez une, pour vous envoyer les détails au sujet du groupe?

Nom :

Numéro de téléphone :

Adresse courriel :

Vous recevrez un courrier électronique du **The Strategic Counsel** expliquant comment rejoindre le groupe en ligne. Si la connexion au système vous pose des difficultés, veuillez en aviser notre équipe de soutien technique à : support@thestrategiccounsel.com.

Nous vous prions de vous mettre en ligne au moins 15 minutes avant l'heure prévue, afin d'avoir le temps de vous installer et d'obtenir l'aide de notre équipe de soutien en cas de problèmes techniques. Veuillez également redémarrer votre ordinateur avant de vous joindre au groupe.

Vous pourriez devoir lire des documents au cours de la discussion. Si vous utilisez des lunettes, assurez-vous de les avoir à portée de main durant la rencontre. Vous aurez également besoin d'un stylo et de papier pour prendre des notes.

Ce rendez-vous est un engagement ferme. Si vous pensez ne pas pouvoir participer pour des raisons personnelles ou professionnelles, veuillez m'en aviser dès maintenant. Enfin, si jamais vous n'êtes pas en mesure de participer, veuillez nous prévenir le plus rapidement possible au [1-800-xxx-xxxx].

Merci de votre temps.

RECRUTEMENT FAIT PAR : _____

DATE DU RECRUTEMENT : _____

B. Guide du modérateur – Contribuables particuliers

INTRODUCTION (10 MINUTES)

- Souhaiter la bienvenue aux participants – les modérateurs se présentent et indiquent qu'ils travaillent pour une firme d'études de marché professionnelle qui se nomme 'The Strategic Counsel'
- Expliquer le thème : discussion sur le système fiscal canadien, notamment en ce qui concerne les transactions de biens immobiliers, les expériences en matière de déclarations d'impôts et d'interactions avec l'Agence
- Conseils pour la discussion :
 - Durée : 90 minutes – les participants doivent y consacrer toute leur attention
 - La discussion sera enregistrée
 - La confidentialité des résultats et des coordonnées des participants – la production du rapport sera un résumé des résultats de tous les groupes/aucune attribution aux commentaires individuels
 - Nature volontaire de la participation
- Expliquez le rôle des participants :
 - Offrez des points de vue, basés sur vos opinions, votre expérience et votre compréhension des questions
 - Soyez aussi ouvert et franc que possible
 - Il n'y a pas de bonnes ou de mauvaises réponses
 - Sentez-vous libre d'être en accord ou en désaccord avec les autres participants – votre opinion peut être différente de celle des autres – mais vous devez respecter l'opinion des autres
- Expliquez le rôle du modérateur :
 - Couvrir une série de sujets/questions
 - Contrôler le temps
 - S'assurer que tous participent
 - Le modérateur n'a pas d'expertise particulière en matière de biens immobiliers/politique fiscale et ne travaille ni pour l'Agence ni pour le gouvernement du Canada

- Présentation des participants :
 - Votre nom, lieu de résidence et, si vous avez un emploi, ce que vous faites comme travail

DÉCLARATION FISCALE POUR LES TRANSACTIONS EN BIENS IMMOBILIERS (15 MINUTES)

- Pour commencer la discussion, j'aimerais vous demander quels types de transactions en biens immobiliers avez-vous effectuées au cours des 4 dernières années. Interroger : Combien d'entre vous ont... **[LEVEZ LA MAIN]**
 - Vendu une maison
 - Diviser un terrain en deux ou plusieurs lots pour y construire des propriétés résidentielles
 - Acquisition d'une deuxième propriété résidentielle
 - Avez-vous loué cette propriété?
 - Construction d'une nouvelle propriété résidentielle sur un terrain pour la mettre en location
 - Avez-vous construit une nouvelle propriété résidentielle sur un terrain dans le but de la mettre en location
 - Avoir fait des rénovations considérables (refaite à 90%) de votre résidence principale ou de tout autre bien résidentiel que vous possédez
 - Avoir acheté une maison nouvellement rénovée de manière considérable (90% refaite)
- Êtes-vous au courant des implications fiscales liées à ces types de transactions immobilières ?
 - SI OUI : Lesquels ? Selon vous, quelles sont les implications fiscales? Est-ce quelque chose que vous savez que vous devez déclarer sur votre déclaration de revenus annuelle ?
- En règle générale, dans quelle mesure croyez-vous qu'il est facile ou difficile de remplir des déclarations d'impôts pour ce type de transactions en biens immobiliers ? Expliquez.
 - **SI COMPLIQUÉ:** Qu'est-ce qui rend cette situation particulièrement difficile ou compliquée?
 - Quels types de difficultés avez-vous rencontrées lors de la réalisation de votre/vos déclarations? Pouvez-vous fournir des exemples précis?
 - Qu'est-ce l'Agence pourrait vous fournir ou faire pour vous faciliter la tâche? Pouvez-vous fournir des exemples précis? Interroger : types d'informations, méthode de recevoir ces informations.
- En règle générale, demandez-vous des conseils ou de l'aide pour remplir vos déclarations de revenus ou vous sentez-vous suffisamment à l'aise et/ou compétent pour remplir vous-même vos déclarations?
 - En concernant les transactions de biens immobiliers?
 - **SI OUI :**
 - À qui avez-vous demandé conseil? Interroger : comptables, autre expert financier/fiscal (spécifiez), agents immobiliers, avocats, notaires.
 - Quels conseils ou informations avez-vous recherchés / chacune de ces personnes vous a-t-elle fourni ?
 - **SI AGENTS IMMOBILIERS:** Quels sont les conseils ou l'assistance spécifique que vous avez demandés à votre agent immobilier en matière de déclaration d'impôts?
 - Avez-vous demandé des conseils à votre agent immobilier avant de conclure la transaction?
 - Pensez-vous que les agents immobiliers sont aussi compétents qu'un intermédiaire fiscal (par exemple, un comptable) en ce qui concerne les déclarations d'impôts sur les biens immobiliers?
 - **SI NON:**
 - Estimez-vous avoir, en tant qu'individu, les connaissances suffisantes pour remplir correctement vos déclarations d'impôts? **SI OUI :** Avez-vous une formation spécifique en fiscalité ou en comptabilité (par le biais d'une formation, d'un emploi, etc.) ?

- Et, lorsque vous remplissez vous-même vos déclarations, à quel endroit cherchez-vous des informations pour vous aider? Avez-vous des sources spécifiques auxquelles vous vous référez? Interroger: recherche en ligne (Google), sites Web de l'Agence, sites Web d'autres sociétés fiscales.

COMPORTEMENT NON CONFORME LIÉ AUX TRANSACTIONS DE BIENS IMMOBILIERS (30 MINUTES)

AFFICHER À L'ÉCRAN: Le paysage immobilier est devenu plus complexe ces dernières années et l'Agence veut s'assurer que les contribuables qui sont impliqués dans des transactions de biens immobiliers soient informés de leurs droits et de leurs obligations fiscales. En remplissant correctement leur déclaration d'impôt, les contribuables seront mieux placés pour ne pas omettre certaines déductions, crédits d'impôt ou encore des remboursements admissibles et ainsi leur éviter de payer inutilement des pénalités et/ou des intérêts. Cependant, les tendances récentes du marché pourraient causer des situations où les contribuables pourraient sous-déclarer ou négliger de déclarer des transactions immobilières. L'Agence considère que ces situations sont qualifiées de *non conformes*.

- Selon vous, quels types d'activités (en lien avec les transactions de biens immobiliers) pourraient être considérés comme non conformes? Que pensez-vous qu'y se produit ou avez-vous entendu parler de ce qu'y se passe? Pouvez-vous nous donner des exemples? Interroger : ne pas produire de déclaration, déclarer inadéquatement (de quelle manière), autre?
 - À quelle fréquence pensez-vous que ça se produit? (très fréquemment, assez fréquemment ou peu fréquemment)
 - Croyez-vous que c'est intentionnel ou non?
 - SI INTENTIONNEL:** Selon vous, quels sont les motivations de ceux que le font intentionnellement?
 - Pensez-vous que cette pratique est plus courante dans certains groupes de personnes?
 - Avez-vous l'impression qu'il existe des 'zones grises' en matière de déclaration d'impôts liée aux transactions de biens immobiliers qui ne sont peut-être pas compréhensibles?
- Pensez-vous que la plupart des Canadiens connaissent leurs obligations fiscales en matière de transactions immobilières? Sondez pour :
 - Les Canadiens devraient-ils être mieux informés ou leur suffit-il de se fier à Google, aux agents immobiliers, aux avocats, aux notaires, aux courtiers et aux comptables pour obtenir ces informations?
 - Pensez-vous que certains pourraient être susceptibles d'escroqueries ou d'activités frauduleuses sans le savoir? Qui commet ces arnaques? Quels types d'escroqueries ou d'activités frauduleuses sont les plus courantes dans le secteur immobilier? La pandémie de COVID-19 a-t-elle augmenté le nombre d'activités frauduleuses et d'inobservations dans le secteur immobilier? Si oui, comment/pourquoi?
- Pensez-vous que les activités frauduleuses et non conformes dans le secteur immobilier font de l'accessibilité du logement un défi pour les Canadiens? Pourquoi/pourquoi pas? Sondez pour :
 - Qu'en est-il de la fraude en matière de forclusion? Est-ce quelque chose dont vous entendez parler? Précisez si nécessaire : La fraude en matière de forclusion se produit généralement lorsque le propriétaire a du mal à effectuer ses versements hypothécaires. Ils peuvent être amenés à transférer leur titre de propriété à quelqu'un pour obtenir un prêt afin d'effectuer des paiements. Les fraudeurs conservent les paiements et possèdent également le titre, qu'ils peuvent revendre ou réhypothéquer.
 - Qu'en est-il de la fraude au titre? Est-ce quelque chose dont vous entendez parler? Précisez si nécessaire : il s'agit d'un vol d'identité par lequel les fraudeurs fabriquent de fausses pièces d'identité, après avoir recueilli des données personnelles sur la victime, falsifiant des documents tels que des titres de propriété. Si les notaires ne demandent pas les originaux, les escrocs, prétendant être les propriétaires, peuvent réhypothéquer la propriété. Si la propriété est libre d'hypothèques,

ils peuvent repartir avec jusqu'à 80 % de sa valeur. Certains fraudeurs assument le titre total, se font passer pour le propriétaire et vendent les maisons à des acheteurs sans méfiance, puis disparaissent avec les bénéficiaires. Les transactions immobilières virtuelles ont rendu cela plus courant, en particulier avec les immeubles de placement vacants où le propriétaire est absent pendant une période prolongée.

- Qu'en est-il de la fraude hypothécaire? Est-ce quelque chose dont vous entendez parler? Précisez si nécessaire : Ce type de fraude se produit généralement entre la banque et le notaire, par l'intermédiaire du courtier. Tout comme certains acheteurs sont tentés de mentir sur leurs demandes de prêt hypothécaire, les courtiers falsifient parfois des documents pour faire approuver des prêts. Par exemple, un revenu de 57 000 \$ peut être déclaré comme 75 000 \$, ou les cotes de crédit peuvent être modifiées par les employés. Ces types d'activités signifient que certaines demandes sont approuvées avec de fausses informations alors qu'elles n'auraient pas dû l'être.
- Pensez-vous que ces types de fraudes affectent l'ensemble du marché du logement ? Si c'est le cas, comment?
- **AFFICHER À L'ÉCRAN** : L'Agence utilise une combinaison d'activités pour détecter et traiter l'inobservation fiscale des contribuables dans tous les secteurs, y compris les biens immobiliers. Grâce à cela, l'Agence a identifié certains champs de préoccupations clés concernant l'inobservation dans le secteur des biens immobiliers. Il s'agit notamment d'activités telles que les erreurs dans les déclarations de revenus liées à :
 - Revenu d'entreprise ou gain en capital sur la vente d'un bien immobilier
 - Les profits tirés de la revente précipitée de biens immobiliers
 - Les reventes fantômes/ventes avec cession de créance hypothécaire (qui consistent à vendre un bien immobilier avant qu'il ne soit construit ou mis sur le marché libre)
 - Perception de la TPS/TVH sur la vente d'une habitation neuve ou ayant fait l'objet de rénovations majeures
 - Demande de remboursement de la TPS/TVH lors de l'achat ou de la construction d'une nouvelle habitation
- Maintenant que nous avons vu certaines des choses qui se produisent, je vais vous montrer une liste de facteurs ou de moteurs qui pourraient influencer les individus à participer à de telles activités. **AFFICHER À L'ÉCRAN**:
 - Augmentation de la valeur marchande des propriétés
 - Profits record dans la vente de propriétés
 - Une augmentation globale du nombre de transactions de biens immobiliers
 - Accessibilité/inflation
 - Ignorance de leurs obligations fiscales liées à ces transactions
- Je voudrais que vous sélectionniez ceux qui, selon vous, sont les principaux facteurs ou éléments déclencheurs qui incitent les gens à participer à ces activités. Vous pouvez en sélectionner jusqu'à 3, mais pas plus que 3. Vous pouvez également sélectionner "autre" si vous pensez à un autre facteur. **LANCEZ LE SONDAGE AVEC LA LISTE DE FACTEURS CI-DESSUS. AJOUTER UNE AUTRE CATÉGORIE. LE MODÉRATEUR PASSE EN REVUE LES MEILLEURES SÉLECTIONS DES PARTICIPANTS.** Pourquoi avez-vous fait cette sélection? Expliquez.
- Vous tenez-vous au courant des tendances/informations actuelles du marché des biens immobiliers? Si oui, comment?
- Y a-t-il des tendances ou des influences sur le marché des biens immobiliers qui, selon vous, ont pu avoir un impact sur la capacité des personnes à classer correctement les transactions immobilières au cours des cinq (5) dernières années ? Cherchez à savoir :
 - Fluctuations du marché des biens immobiliers – activité/les prix ont atteint un sommet lors de la pandémie de COVID-19
 - De quelle façon pensez-vous que la pandémie (COVID-19) a eu un impact sur ces pratiques?

- Marché des vendeurs par opposition à celui des acheteurs
- Inflation/augmentation des taux de la Banque du Canada
- Ajouts/changements aux crédits d'impôt (augmentation du crédit pour l'achat d'une première maison (à 10 000 \$), crédit d'impôt pour l'accessibilité à l'habitation)
- Augmentation des niveaux d'investissements dans le marché des biens immobiliers

LE RÔLE DE L'AGENCE AINSI QUE LES PRÉFÉRENCES DE COMMUNICATION (30 MINUTES)

- À quel point pensez-vous qu'il est important pour le gouvernement du Canada et l'Agence de faire un suivi sur l'inobservation dans le secteur des biens immobiliers? Diriez-vous que c'est très important, moyennement important ou pas important du tout? Pourquoi?
- Êtes-vous au courant des actions que le gouvernement du Canada ou l'Agence font pour lutter contre l'inobservation?
- L'ARC entreprend actuellement des **programmes d'éducation et de sensibilisation, des campagnes de lettres (destinées à des publics spécifiques), des indices et des vérifications** pour aider à résoudre les cas de non-conformité.
 - Parmi celles-ci, lesquelles auront, selon vous, le plus d'impact et pourquoi?
- Pensez-vous que l'Agence devrait en faire plus, à peu près la même chose, ou moins que ce qu'elle fait actuellement pour aborder ces questions?
 - **SI PLUS** : Quelles autres choses?
- Quelles sont les meilleures façons de partager l'information fiscale sur ce sujet avec des gens comme vous? Sondez :
 - Par le biais du site Web de l'Agence
 - En ligne - par le biais d'informations/liens partagées sur d'autres sites Web
 - Par des intermédiaires fiscaux
 - Par l'intermédiaire d'agents immobiliers
 - Par le biais de programmes de sensibilisation
 - Sur les médias sociaux
 - Sur les chaînes/supports d'information
 - Une lettre qui vous est envoyée par la poste
 - Dans des magazines
 - Par l'intermédiaire de stands lors de foires liées à l'immobilier (par exemple, le Salon de l'Habitation)
 - Autre chose?
- Avez-vous des suggestions sur la façon dont l'Agence pourrait contacter les contribuables qui adoptent des comportements non conformes pour les éduquer et leur expliquer leurs droits et obligations fiscales?

LE MODÉRATEUR PRÉSENTERA UN EXERCICE VISANT À EXPLORER LA PERCEPTION DE QUATRE ÉNONCÉS CLÉS.

- 1) La hausse des prix des logements a contribué à accroître les comportements fiscaux non conformes dans le secteur immobilier, tels que le blanchiment d'argent et la fraude hypothécaire. Ces types d'activités ont entraîné une augmentation du volume de transactions immobilières alors que les fraudeurs cherchent à gagner de l'« argent facile ». Un inventaire moindre et une augmentation globale des prix des logements rendent l'accessibilité au logement plus difficile pour les Canadiens. Il incombe à tous les Canadiens, résidents et non-résidents, de connaître leurs droits et leurs obligations fiscales dans le secteur des biens immobiliers.
- 2) Tous les Canadiens, résidents et non-résidents sont responsables de connaître leurs droits et obligations fiscaux relatifs au secteur immobilier.
- 3) En tant que résident canadien, vous êtes tenu de déclarer votre revenu à l'échelle mondiale, ce qui comprend les gains réalisés sur la vente de biens immobiliers dans un autre pays.
- 4) À partir de 2016, vous devez déclarer des informations de base telles que la date d'acquisition, la date de vente, le produit de disposition et une description de la propriété, sur votre déclaration de revenus

de fin d'année afin d'être admissible à l'exemption pour résidence principale (ERP). Cette exigence s'applique même si la totalité du gain est entièrement protégée par l'ERP, sinon vous pourriez être passible de pénalités pour avoir déposé votre désignation de résidence principale en retard.

Note au modérateur : la limite de 3 ans à laquelle l'ARC peut commencer une vérification a été supprimée pour toute personne réclamant la vente d'une résidence principale. Désormais, la période de réévaluation sera prolongée indéfiniment.

AFFICHER LES ÉNONCÉS À L'ÉCRAN, UN PAR UN. FAITES TOURNER L'ORDRE DANS LEQUEL LES ÉNONCÉS SONT AFFICHÉS POUR CHAQUE GROUPE. DEMANDEZ POUR CHACUN :

- Que pensez-vous de cette affirmation/idée ?
 - Y a-t-il quelque chose que vous aimez/n'aimez pas ?
- Selon vous, qu'est-ce le message essaie de transmettre ? Expliquer.
 - Est-ce clair/facile à comprendre ? SI NON : Qu'est-ce qui n'est pas clair?
 - Qu'est-ce qui manque, le cas échéant, dans cette déclaration en termes de ce que vous auriez voulu savoir ?
- APRÈS LES ÉNONCÉS 2, 3 ET 4, DEMANDEZ : Pensez-vous que les gens savent déjà ceci ?
- En pensant aux quatre énoncés, selon vous, quels sont les deux énoncés les plus importants que l'ARC partage avec les Canadiens? Pourquoi? **EXÉCUTEZ UN SONDAGE MONTRANT TOUS LES ÉNONCÉS FOURNIS CI-DESSUS.**
 - Lequel de ces énoncés vous parle le plus ?

CONCLUSION ET RÉCAPITULATION (5 MINUTES)

- Avez-vous d'autres commentaires à faire à l'Agence sur ce qui a été discuté aujourd'hui ?

Merci de nous avoir consacré du temps aujourd'hui et d'avoir partagé vos opinions. Vos commentaires ont été très utiles.

- Fournir des instructions pour la réception de la prime
- Partagez l'information sur la façon d'obtenir l'accès au rapport par l'entreprise de la Bibliothèque et Archives Canada, une fois qu'il sera finalisé.

C. Guide d'entretien – Professionnels du secteur immobilier

INTRODUCTION (5 MINUTES)

- Souhaiter la bienvenue – l'intervieweur se présente et indique qu'il travaille pour une firme professionnelle d'études de marché qui se nomme 'The Strategic Counsel'.
- Expliquer le thème : connaître votre point de vue sur le système fiscal canadien, notamment en ce qui concerne les transactions de biens immobiliers et comprendre vos expériences et celles de vos clients en matière de conseils fiscaux, de déclarations d'impôts et d'interactions avec l'Agence.
- Conseils pour la discussion :
 - Durée : 45 minutes
 - La discussion sera enregistrée – cela nous permettra de revoir notre entretien pendant que nous rédigeons notre rapport.
 - La confidentialité des résultats et des coordonnées du participant – la production du rapport sera un résumé des résultats de tous les groupes/aucune attribution aux commentaires individuels.
 - Nature volontaire de la participation

- Expliquez le rôle du participant :
 - Offrez des points de vue basés sur vos opinions, votre expérience et votre compréhension des questions – Soyez aussi ouverts et francs que possible, il n’y a pas de bonnes ou de mauvaises réponses
- Expliquez le rôle de l’intervieweur:
 - Couvrir une série de sujets/questions
 - L’intervieweur n’a pas d’expertise particulière en matière de biens immobiliers/politique fiscale et ne travaille ni pour l’Agence ni pour le gouvernement du Canada
- Présentation du participant :
 - J’aimerais en apprendre un peu plus sur vous.
 - Pouvez-vous m’en dire plus sur votre rôle... votre titre, votre rôle ou vos responsabilités en tant que professionnel travaillant dans/pour le secteur des biens immobiliers, et depuis combien de temps travaillez-vous dans/pour le secteur/domaine des biens immobiliers ?
 - Travaillez-vous de manière indépendante, ou dans le cadre d’une petite ou grande entreprise?

DÉCLARATION FISCALE POUR LES TRANSACTIONS EN BIENS IMMOBILIERS (5 MINUTES)

- Pour commencer la discussion, j’aimerais avoir une idée des types de transactions en biens immobiliers auxquelles vous avez participé avec des clients ces dernières années ? avez-vous été... **LIRE LA LISTE.**

SI INTERMÉDIAIRE FISCAL : En qualité d’intermédiaire fiscal, avez-vous travaillé directement ou indirectement avec un client (par exemple, un particulier/propriétaire exclusif, un partenariat, une société) impliqué dans l’une des situations suivantes : **LIRE LA LISTE.**

- Impliqué directement dans une activité (ou la planification) ou le développement, la construction et/ou le commerce de propriétés résidentielles
 - Engagé en tant qu’entrepreneur (commerce, architecte, etc.) dans le développement, la construction et/ou le commerce de propriétés résidentielles
 - Impliqué dans la rénovation de propriétés résidentielles dans le but de les acheter et de les revendre rapidement
 - Impliqué dans le rôle (soit directement ou indirectement via une autre société) d’exploitant d’une location à court terme (telle que Airbnb) en tant qu’opérateur ou employé
 - La location d’une propriété résidentielle dont vous êtes propriétaire, en donnant le droit au bail pour louer la propriété à court terme
 - Impliqué dans la gestion immobilière de biens locatifs
 - Impliqué dans des transactions immobilières résidentielles en tant que courtier ou vendeur avec commission
 - Des particuliers ou des entreprises qui s’occupent de la conception, de la construction, de la location ou de la gestion de biens immobiliers résidentiels
 - Avez-vous été impliqué dans des transactions de biens immobiliers effectuées par des Canadiens non-résidents ou des investisseurs étrangers?
- Pouvez-vous me décrire votre rôle dans ces transactions? Pouvez-vous me fournir des exemples?
 - Dans quelle mesure vos clients comptent-ils sur vous pour obtenir des conseils ou une assistance en matière de planification fiscale pour les transactions de biens immobiliers ? Beaucoup, un peu ou pas du tout ?
 - **S’ILS COMPTENT SUR VOUS:**
 - Quels sont les conseils ou l’assistance spécifiques que vos clients vous demandent en matière de déclaration fiscale ? Pouvez-vous nous fournir quelques exemples ?
 - Quels types de questions les clients vous posent-ils ?

- Fournissez-vous, de façon proactive, des informations à vos clients sur leurs droits/obligations fiscales en ce qui concerne les types de transactions immobilières ? Pourquoi/pourquoi pas ?
 - Quel type de conseil donnez-vous ?
 - À quel moment du processus font-ils appel à vous pour ces conseils ? Est-ce généralement avant ou après avoir effectué une transaction ?
 - **SI INTERMÉDIAIRE FISCAL :** À quelle fréquence interagissez-vous avec vos clients sur ces types de transactions – uniquement pendant la saison des impôts, avant/après avoir effectué la transaction, chaque fois qu’ont des questions ou des préoccupations, etc. ?
 - **S’ILS NE COMPTENT PAS SUR VOUS :**
 - Savez-vous à qui ils s’adressent pour demander conseil pour ce type d’information ? Sondez pour : comptables, teneurs de livres, autre expert financier/fiscal (spécifiez), avocats, notaires.
 - **SI INTERMÉDIAIRE FISCAL :** Sondez pour : autre expert financier/fiscal (spécifiez), agents immobiliers
- Pensez-vous que la plupart des Canadiens connaissent leurs obligations fiscales en matière de transactions immobilières ?
- Dans quelle mesure pensez-vous être au courant ou bien informé des implications fiscales en lien aux différents types de transactions immobilières ?
 - Y a-t-il des transactions ou des domaines spécifiques qui vous semblent difficiles à comprendre, moins précis, etc.? Quelles sont-elles ?

COMPORTEMENT NON CONFORME LIÉ AUX TRANSACTIONS DE BIENS IMMOBILIERS (15 MINUTES)

AFFICHER À L’ÉCRAN: Le paysage immobilier est devenu plus complexe ces dernières années et l’Agence veut s’assurer que les contribuables qui sont impliqués dans des transactions de biens immobiliers soient informés de leurs droits et de leurs obligations fiscales. En remplissant correctement leur déclaration d’impôt, les contribuables seront mieux placés pour ne pas omettre certaines déductions, crédits d’impôt ou encore des remboursements admissibles et ainsi leur éviter de payer inutilement des pénalités et/ou des intérêts. Cependant, les tendances récentes du marché pourraient causer des situations où les contribuables pourraient sous-déclarer ou négliger de déclarer des transactions immobilières. L’Agence considère que ces situations sont qualifiées de *non conformes*.

- Selon vous, quels types d’activités (en lien avec les transactions de biens immobiliers) pourraient être considérés comme non conformes? Que pensez-vous qu’y se produit ou avez-vous entendu parler de ce qu’y se passe ? Pouvez-vous nous donner des exemples? Interroger : ne pas produire de déclaration, déclarer inadéquatement (de quelle manière), autre ?
 - À quelle fréquence pensez-vous que ça se produit ? (très fréquemment, assez fréquemment ou peu fréquemment)
 - Croyez-vous que c’est intentionnel ou non ?
 - **SI INTENTIONNEL:** Selon vous, quels sont les motivations de ceux que le font intentionnellement ?
 - Pensez-vous que cette pratique est plus courante dans certains groupes de personnes ?
- Qu’en est-il des activités frauduleuses qui pourraient avoir lieu dans le secteur des biens immobiliers ? Sonder pour : fraude en matière de forclusion, fraude de titre, fraude hypothécaire
 - En avez-vous entendu parler ? Est-ce qu’ils en parlent dans vos associations professionnelles, etc. ?
 - Quels types de fraudes ou d’activités frauduleuses sont les plus courantes dans le secteur des biens immobiliers ?
 - Qui sont les auteurs de ces fraudes ?

L'INTERVIEWEUR CLARIFIE AU BESOIN :

- La fraude en matière de forclusion se produit généralement lorsque le propriétaire a du mal à effectuer ses versements hypothécaires. Ils peuvent être amenés à transférer leur titre de propriété à quelqu'un pour obtenir un prêt afin d'effectuer des paiements. Les fraudeurs conservent les paiements et possèdent également le titre, qu'ils peuvent revendre ou réhypothéquer.
 - La fraude au titre est un vol d'identité par lequel les fraudeurs fabriquent de fausses pièces d'identité, après avoir recueilli des données personnelles sur la victime, falsifiant des documents tels que des titres de propriété. Si les notaires ne demandent pas les originaux, les escrocs, prétendant être les propriétaires, peuvent réhypothéquer la propriété. Si la propriété est libre d'hypothèques, ils peuvent repartir avec jusqu'à 80 % de sa valeur. Certains fraudeurs assument le titre total, se font passer pour le propriétaire et vendent les maisons à des acheteurs sans méfiance, puis disparaissent avec les bénéficiaires. Les transactions immobilières virtuelles ont rendu cela plus courant, en particulier avec les immeubles de placement vacants où le propriétaire est absent pendant une période prolongée.
 - La fraude hypothécaire se produit généralement entre la banque et le notaire, par l'intermédiaire du courtier. Tout comme certains acheteurs sont tentés de mentir sur leurs demandes de prêt hypothécaire, les courtiers falsifient parfois des documents pour faire approuver des prêts. Par exemple, un revenu de 57 000 \$ peut être déclaré comme 75 000 \$, ou les cotes de crédit peuvent être modifiées par les employés. Ces types d'activités signifient que certaines demandes sont approuvées avec de fausses informations alors qu'elles n'auraient pas dû l'être.
- Avez-vous des commentaires ou des suggestions qui pourraient aider l'Agence à résoudre ce problème d'inobservation dans le secteur des biens immobiliers?
 - **AFFICHER À L'ÉCRAN** : L'Agence utilise une combinaison d'activités pour détecter et traiter l'inobservation fiscale des contribuables dans tous les secteurs, y compris les biens immobiliers. Grâce à cela, l'Agence a identifié certains champs de préoccupations clés concernant l'inobservation dans le secteur des biens immobiliers. Il s'agit notamment d'activités telles que les erreurs dans les déclarations de revenus liées à :
 - Revenu d'entreprise ou gain en capital sur la vente d'un bien immobilier
 - Les profits tirés de la revente précipitée de biens immobiliers
 - Les reventes fantômes/ventes avec cession de créance hypothécaire (qui consistent à vendre un bien immobilier avant qu'il ne soit construit ou mis sur le marché libre)
 - Perception de la TPS/TVH sur la vente d'une habitation neuve ou ayant fait l'objet de rénovations majeures
 - Demande de remboursement de la TPS/TVH lors de l'achat ou de la construction d'une nouvelle habitation
 - Maintenant que nous avons vu certaines des choses qui se produisent, je vais vous montrer une liste de facteurs ou d'éléments moteurs qui pourraient influencer les individus à participer à de telles activités.
AFFICHER À L'ÉCRAN:
 - Augmentation de la valeur marchande des propriétés
 - Profits record dans la vente de propriétés
 - Une augmentation globale du nombre de transactions de biens immobiliers
 - Accessibilité/inflation
 - Ignorance de leurs obligations fiscales liées à ces transactions
 - Quels sont, selon vous, les principaux facteurs ou moteurs qui pourraient influencer les individus à participer à de telles activités ? **INTERVIEWEUR PERMET À LA PERSONNE INTERROGÉE DE CHOISIR JUSQU'À 3 FACTEURS.**
 - Pourquoi avez-vous fait cette sélection? Expliquez.

- Vous tenez-vous au courant des tendances/informations actuelles du marché des biens immobiliers?
 - SI OUI : Quels types d'informations ? Ou obtenez-vous ces informations ?
- Y a-t-il des tendances ou des influences sur le marché des biens immobiliers qui, selon vous, ont pu avoir un impact sur la capacité des personnes à classer correctement les transactions immobilières au cours des cinq (5) dernières années ? Cherchez à savoir :
 - Fluctuations du marché des biens immobiliers – activité/les prix ont atteint un sommet lors de la pandémie de COVID-19
 - De quelle façon pensez-vous que la pandémie (COVID-19) a eu un impact sur ces pratiques?
 - Marché des vendeurs par opposition à celui des acheteurs
 - Inflation/augmentation des taux de la Banque du Canada
 - Ajouts/changements aux crédits d'impôt (augmentation du crédit pour l'achat d'une première maison (à 10 000 \$), crédit d'impôt pour l'accessibilité à l'habitation)
 - Augmentation des niveaux d'investissements dans le marché des biens immobiliers

LE RÔLE DE L'AGENCE AINSI QUE LES PRÉFÉRENCES DE COMMUNICATION (10 MINUTES)

- À quel point pensez-vous qu'il est important pour le gouvernement du Canada et l'Agence de faire un suivi sur l'inobservation dans le secteur des biens immobiliers? Diriez-vous que c'est très important, moyennement important ou pas important du tout? Pourquoi?
- Êtes-vous au courant des actions que le gouvernement du Canada ou l'Agence font pour lutter contre l'inobservation?
- **LIRE** - L'Agence entreprend actuellement des **programmes d'éducation et de sensibilisation, des campagnes de lettres (destinées à des publics spécifiques), des indices et des vérifications** pour aider à résoudre les cas de non-conformité.
 - Parmi celles-ci, lesquelles auront, selon vous, le plus d'impact et pourquoi?
- Pensez-vous que l'Agence devrait en faire plus, à peu près la même chose, ou moins que ce qu'elle fait actuellement pour aborder ces questions?
 - **SI PLUS** : Quelles autres choses?
- Quelles sont les meilleures façons de partager l'information fiscale sur ce sujet avec des gens comme vous? Sondez :
 - Par le biais du site Web de l'Agence
 - En ligne - par le biais d'informations/liens partagées sur d'autres sites Web
 - Par des intermédiaires fiscaux
 - Par l'intermédiaire d'agents immobiliers
 - Par le biais de programmes de sensibilisation
 - Sur les médias sociaux
 - Sur les chaînes/supports d'information
 - Une lettre qui vous est envoyée par la poste
 - Dans des magazines
 - Par l'intermédiaire de stands lors de foires liées à l'immobilier (par exemple, le Salon de l'Habitation)
 - Autre chose?
- Avez-vous des suggestions sur la façon dont l'Agence pourrait contacter les contribuables qui adoptent des comportements non conformes pour les éduquer et leur expliquer leurs droits et obligations fiscales?

CONCLUSION ET RÉCAPITULATION (5 MINUTES)

- Avez-vous d'autres commentaires à faire à l'Agence sur ce qui a été discuté aujourd'hui ?

Merci de nous avoir consacré du temps aujourd’hui et d’avoir partagé vos opinions. Vos commentaires ont été très utiles.

- Fournir des instructions pour la réception de la prime
- Partagez l’information sur la façon d’obtenir l’accès au rapport par l’entreprise de la Bibliothèque et Archives Canada, une fois qu’il sera finalisé

D. Résultats - Exercice de sondage

Premier sondage – Facteurs fournis

Option	Total
Augmentation des prix de la valeur marchande des maisons	53
Bénéfices record réalisés sur la vente de biens	48
Augmentation globale du nombre de transactions immobilières effectuées	16
Abordabilité/inflation	46
Manque de sensibilisation ou de connaissances au sujet de leurs obligations fiscales liées à ces opérations.	46
Autres	9

Deuxième sondage – Énoncés fournis

Option	Total
Énoncé 1	
L’inobservation dans le secteur immobilier a une incidence négative sur le marché immobilier au Canada, notamment en faisant en sorte que l’abordabilité du logement soit un défi pour les Canadiens.	7
*La hausse des prix des logements a contribué à un plus grand nombre de comportements d’inobservation fiscale dans le secteur immobilier, comme le blanchiment d’argent et la fraude hypothécaire.	19
Énoncé 2	
Tous les Canadiens, les résidents et les non-résidents sont responsables de connaître leurs obligations et droits fiscaux liés au secteur immobilier.	52
Énoncé 3	
En tant que résident du Canada, vous devez déclarer votre revenu de toutes provenances, ce qui comprend tout gain sur la vente de biens immobiliers dans un autre pays.	32
Énoncé 4	
À compter de 2016, vous devez déclarer des renseignements de base, comme la date d’acquisition, la date de la vente, le produit de disposition et une description du bien dans votre déclaration de revenus de fin d’exercice afin d’être admissible à l’exemption pour résidence principale.	10
*À compter de 2016, vous devez déclarer des renseignements de base, comme la date d’acquisition, la date de la vente, le produit de disposition et une description du bien dans votre déclaration de revenus de fin d’exercice afin d’être admissible à l’exemption pour résidence principale (ERP).	25
Aucune de ces réponses	1