



Ipsos Public Affairs



Financial Consumer
Agency of Canada

Agence de la consommation
en matière financière du Canada



BANK OF CANADA
BANQUE DU CANADA

Agence de la consommation en matière
financière du Canada [ACFC]

Banque du Canada

Prêts hypothécaires à long terme

Octobre 2019

© 2019 Ipsos. Tous droits réservés. Ce document contient des renseignements confidentiels et exclusifs à Ipsos. Toute divulgation ou reproduction est interdite sans le consentement écrit préalable d'Ipsos.

GAME CHANGERS



Table des matières

	Page
INTRODUCTION	
Contexte, objectifs et méthodologie.	3
PRINCIPAUX RÉSULTATS	6
RÉSULTATS DÉTAILLÉS	9
Les résultats des groupes de discussion sont divisés en cinq domaines d'évaluation.	
Partie 1 : Évaluation des connaissances	10
Les consommateurs comprennent-ils la terminologie associée aux prêts hypothécaires?	
Partie 2 : Sources d'information	15
Où les consommateurs trouvent-ils de l'information sur les prêts hypothécaires?	
Partie 3 : Avantages et inconvénients d'un prêt hypothécaire à long terme	19
Qu'est-ce qui pousse les emprunteurs à choisir ou non un prêt hypothécaire à long terme?	
Partie 4 : Prise de décision éclairée	27
Les consommateurs ont-ils assez d'information pour prendre une décision éclairée?	
Partie 5 : Pénalités hypothécaires	30
Que savent les consommateurs au sujet des pénalités hypothécaires?	
CONCLUSION	37



INTRODUCTION

Introduction

CONTEXTE

- ❖ L'Agence de la consommation en matière financière du Canada (ACFC) fournit en temps opportun des renseignements objectifs et des outils aux consommateurs pour les aider à comprendre les différents produits et services financiers offerts, et à en faire l'achat.
- ❖ En collaboration avec la Banque du Canada, l'ACFC a confié à Ipsos le mandat de mener une étude qualitative et quantitative sur le niveau de connaissance et d'intérêt des consommateurs canadiens en ce qui a trait aux prêts hypothécaires à long terme (terme de plus de cinq ans).
- ❖ Le volet qualitatif de l'étude visait à comprendre les facteurs qui poussent les emprunteurs à choisir un prêt hypothécaire à long terme et les facteurs qui poussent les emprunteurs à les éviter.
- ❖ Le volet quantitatif de l'étude est présenté dans un document séparé et comprenait un sondage visant à confirmer et à préciser les résultats du volet qualitatif.

OBJECTIFS

- ❖ Ce projet de recherche avait pour but d'entamer l'étude sur les connaissances et l'intérêt des consommateurs en ce qui a trait aux prêts hypothécaires à long terme et de déterminer l'ampleur et l'étendue des connaissances, des idées fausses et des occasions liées aux décisions en matière hypothécaire.

Méthodologie

- Dix groupes de discussion ont eu lieu en mai 2019, à raison de deux séances dans chacune des villes ci-après.
- Les groupes étaient composés comme suit :



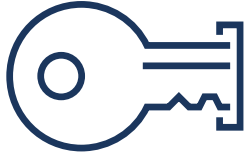
DATE	LIEU	COMPOSITION DES GROUPES
7 mai 2019	Toronto, Ontario	Membres de la population générale de 25 ans et plus; 50 % de propriétaires actuels/propriétaires potentiels
8 mai 2019	Brockville, Ontario	Membres de la population générale de 25 ans et plus; 50 % de propriétaires actuels/propriétaires potentiels
9 mai 2019	Montréal, Québec	Membres de la population générale de 25 ans et plus; 50 % de propriétaires actuels/propriétaires potentiels (français)
13 mai 2019	Vancouver, Colombie-Britannique	Membres de la population générale de 25 ans et plus; 50 % de propriétaires actuels/propriétaires potentiels
15 mai 2019	Charlottetown, Île-du-Prince-Édouard	Membres de la population générale de 25 ans et plus; 50 % de propriétaires actuels/propriétaires potentiels



PRINCIPAUX RÉSULTATS

Principaux résultats

- Les groupes de discussion étaient divisés en cinq domaines d'évaluation.



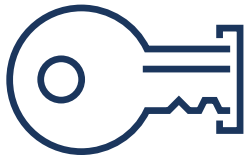
PARTIE 1. ÉVALUATION DES CONNAISSANCES

- La plupart des participants étaient **incertains** quand on leur présentait la terminologie associée aux prêts hypothécaires, surtout à l'égard des mots « terme » et « amortissement ».
- Même après avoir pris connaissance des définitions, certains participants utilisaient les mots « terme » et « amortissement » de façon interchangeable.



PARTIE 2. SOURCES D'INFORMATION

- Les participants indiquaient que le gouvernement du Canada ne leur vient **pas** à l'esprit au moment de chercher de l'information sur les prêts hypothécaires.



PARTIE 3. AVANTAGES ET INCONVÉNIENTS D'UN PRÊT HYPOTHÉCAIRE À LONG TERME

- Voici certains des avantages et inconvénients **perçus** les plus couramment soulevés :



Avantages perçus

- ✓ Tranquillité d'esprit, moins de tracas
- ✓ Budget plus facile à établir
- ✗ Plus de temps pour rembourser le prêt hypothécaire



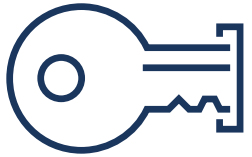
Inconvénients perçus

- ✓ Taux d'intérêt plus élevé
- ✓ Exposition aux imprévus de la vie
- ✓ Moins de flexibilité
- ✗ Période de remboursement plus longue

- Les **x rouges** indiquent les éléments sur lesquels la rétroaction des participants est erronée.

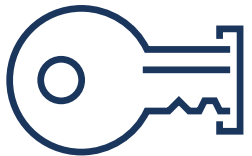
Principaux résultats... *suite*

- Les groupes de discussion étaient divisés en cinq domaines d'évaluation.



PARTIE 4. PRISE DE DÉCISION ÉCLAIRÉE

- Plusieurs participants ont dit qu'ils **n'ont pas assez d'information** pour prendre une décision éclairée quant aux options hypothécaires qui leur sont offertes.
- Les participants sont nombreux à indiquer qu'**ils ne savent pas quoi demander** ni où s'informer pour obtenir des renseignements fiables.



PARTIE 5. PÉNALITÉS HYPOTHÉCAIRES

- Le **niveau de connaissance est faible** en ce qui concerne les pénalités pour paiement anticipé, notamment la façon dont elles s'appliquent et se calculent.
- De nombreux participants croient que la pénalité est proportionnelle au terme du prêt hypothécaire, ce qui n'est pas toujours le cas.

RÉSULTATS DÉTAILLÉS

Les groupes de discussion étaient divisés en cinq domaines d'évaluation :

- **Partie 1 : Évaluation des connaissances**
- **Partie 2 : Sources d'information**
- **Partie 3 : Avantages et inconvénients d'un prêt hypothécaire à long terme**
- **Partie 4 : Prise de décision éclairée**
- **Partie 5 : Pénalités hypothécaires**



Partie 1 :

ÉVALUATION DES CONNAISSANCES

Les consommateurs
comprennent-ils la terminologie
associée aux prêts
hypothécaires?

Les consommateurs comprennent-ils la terminologie associée aux prêts hypothécaires?

- Les consommateurs ne comprennent pas tout à fait la terminologie associée aux prêts hypothécaires.

Terminologie	Types de taux d'intérêt	Caractéristiques du contrat	Centres urbains
Dans toutes les séances, une certaine confusion règne quant à la terminologie présentée, surtout en ce qui concerne les notions de terme et d'amortissement du prêt hypothécaire.	Ceci dit, la plupart des participants peuvent facilement expliquer la différence entre le taux d'intérêt fixe et variable.	Quelques participants se montrent perplexes quant aux diverses obligations contractuelles liées aux prêts hypothécaires à taux variable ou fixe (fluctuation des taux d'intérêt, possibilité de sécuriser le taux, pénalités hypothécaires, etc.).	Les participants des plus grands centres urbains (Toronto, Vancouver et, dans une moindre mesure, Montréal) se montrent en général plus confiants en ce qui a trait à leur niveau de connaissance. Cela est probablement attribuable à l'augmentation de l'activité immobilière dans ces marchés.

Rétroaction des participants

- On a demandé aux participants de définir certains termes associés à la terminologie des prêts hypothécaires.
 - Beaucoup de participants sont en mesure de définir correctement les taux fixes et variables.
 - Très peu de participants sont en mesure de définir correctement les concepts de « terme » et « d'amortissement ». La définition de « terme » est souvent vague et incomplète.



TAUX D'INTÉRÊT « FIXE »

- ✓ « Le taux d'intérêt est constant et reste inchangé durant tout le terme du prêt hypothécaire. »
- ✓ « Le même taux d'intérêt bloqué pour le terme établi. »



« AMORTISSEMENT »

- ✗ « Aucune idée. »
- ✗ « Je pense à quelque chose qui perd de la valeur. »
- ✓ « Le temps requis pour payer la propriété en entier. »



TAUX D'INTÉRÊT « VARIABLE »

- ✓ « Le taux d'intérêt fluctue, c'est-à-dire qu'il est possible de rembourser le capital plus rapidement quand les taux baissent. »
- ✗ « Un taux qui peut être rajusté en fonction de la somme remboursée. »



« TERME » :

- « Correspond à la durée possible du prêt hypothécaire. »
- « La durée du prêt hypothécaire. »
- « La durée de mes versements. Mon terme. »

- Les **x rouges** indiquent les éléments sur lesquels la rétroaction des participants est erronée. Les éléments marqués d'un crochet ✓ indiquent de bonnes réponses et ceux marqués d'une puce •, des réponses vagues.

- Les commentaires rapportés sont ceux des participants et représentent leur point de vue.

Les consommateurs comprennent-ils la terminologie associée aux prêts hypothécaires?

- Après un premier échange, on a présenté aux participants les définitions suivantes en guise de référence pour éclairer la discussion de groupe à venir.
- Définitions fournies aux participants par l'ACFC :

AMORTISSEMENT

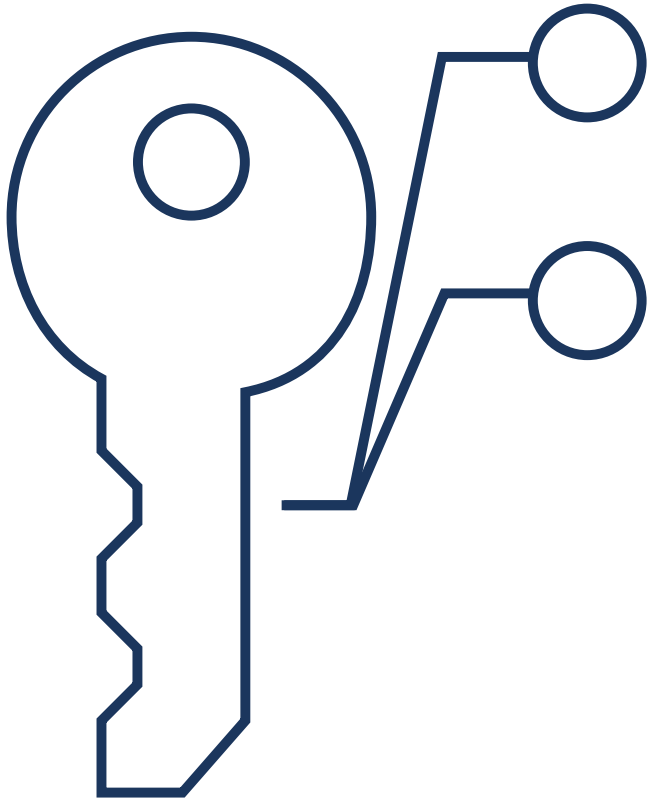
La période d'amortissement est la durée requise pour rembourser la totalité d'un prêt hypothécaire. L'amortissement peut s'échelonner sur quelques mois et jusqu'à 25 ans et plus.

TERME

Le terme d'un prêt hypothécaire correspond à la période pendant laquelle le contrat hypothécaire est en vigueur. Cela comprend toutes les modalités de votre contrat hypothécaire, y compris le taux d'intérêt. Le terme peut être de quelques mois à 5 ans et plus.



Principaux résultats



- La plupart des participants étaient incertains quand on leur présentait la terminologie associée aux prêts hypothécaires, surtout à l'égard des mots « terme » et « amortissement ».
- Même après avoir pris connaissance des définitions, certains participants utilisaient les mots « terme » et « amortissement » de façon interchangeable.








Partie 2

SOURCES D'INFORMATION

Où les consommateurs trouvent-ils de l'information sur les prêts hypothécaires?

Où les consommateurs trouvent-ils de l'information sur les prêts hypothécaires?

- L'internet, les institutions financières ainsi que les parents et amis sont les réponses les **plus fréquentes** fournies par les participants.
- Lorsqu'on demande aux participants s'ils envisagent de consulter des **ressources gouvernementales** pour obtenir de l'information sur les prêts hypothécaires, plusieurs répondent qu'ils n'y pensent pas ou ne savaient pas que le gouvernement avait ce genre d'information.

Internet	Parents et amis	Institutions financières	Médias	Gouvernement (suite à la suggestion du modérateur)
<p>(Recherche Google, site Web de l'institution financière, calculatrice hypothécaire)</p>		<p>(Conseiller financier, courtier immobilier/courtier hypothécaire/conseiller en crédit de l'institution financière)</p>	<p>(<i>Report on Business</i> du <i>Globe and Mail</i>, <i>Financial Post</i> et <i>National Post</i>)</p>	<p>(Banque du Canada, Société canadienne d'hypothèques et de logement et autres sites Web gouvernementaux)</p>
				

Rétroaction des participants – Raisons pour lesquelles ils privilégient leur source

- Les participants ont été invités à expliquer pourquoi ils préfèrent leur source à d'autres.



- « Ma famille. »
- « Parce qu'ils savent ce qu'ils font. »



- « J'aime beaucoup le *Report on Business* du *Globe and Mail*. [C'est] probablement la meilleure [source, avec] le *Financial Post* et le *National Post*. Je fais confiance à ces médias, je fais confiance au *Globe and Mail*, je fais confiance au *National Post*, je fais confiance à ce qui s'appelait avant le BNN, vous savez, tout ça. »



- « Et j'ai fait mes recherches. Des endroits comme la SADC ou les banques sont aussi pas mal. Ce sont des sources fiables. »



- « Eh bien, les journaux et certains sites Web, comme ceux des banques Je sais bien qu'ils me ciblent comme client et que leur approche marketing est sans doute un peu biaisée, mais je regarde ce qu'ils publient – avec un grain de sel, évidemment. »



- « Les avocats et les courtiers immobiliers. Ils sont reconnus et on leur fait confiance. »



- « Parce que je les considère comme bien informés. »
- « Courtier hypothécaire. »
- « Ils magasinent pour trouver le meilleur taux. »

- Les commentaires rapportés sont ceux des participants et représentent leur point de vue.

Fait saillant



Des participants indiquent que l'internet, les institutions financières ainsi que leurs parents et amis leur viennent à l'esprit au moment de chercher de l'information sur les prêts hypothécaires.



Partie 3 :

AVANTAGES ET INCONVÉNIENTS D'UN PRÊT HYPOTHÉCAIRE À LONG TERME

Qu'est-ce qui pousse les
emprunteurs à choisir ou éviter
un prêt hypothécaire à long
terme?

Qu'est-ce qui pousse les emprunteurs à choisir ou non un prêt hypothécaire à long terme?

- Les prêts hypothécaires ont été répartis en deux catégories, selon la durée du terme, soit : les prêts hypothécaires à long terme et à court terme. Ces catégories servent à faciliter la discussion. Cette répartition n'est pas courante dans l'industrie, il fallait définir les catégories.
- Définitions fournies aux participants par l'ACFC pour :

PRÊT HYPOTHÉCAIRE À COURT TERME

5 ans ou moins

PRÊT HYPOTHÉCAIRE À LONG TERME

Plus de 5 ans



Prêt hypothécaire à court ou à long terme : comparaison

- On a demandé aux participants de parler des avantages et des inconvénients des prêts hypothécaires à court terme et à long terme.



- « Stabilité, pas de surprise. »



- « Une autre chose que les gens ne réalisent peut-être pas – parce qu'ils sont plusieurs à vouloir du long terme ou encore du 5 ou du 10 ans –, c'est qu'en optant pour du court terme, il est possible de rembourser plus vite. »



- « (Le prêt hypothécaire à court terme) est avantageux si ta situation personnelle change et si tu as un statut temporaire – si tu es en début de carrière et que tu n'as pas encore atteint le sommet de l'échelle salariale, cinq ans plus tard tu peux renégocier et peut-être obtenir un taux plus bas, et tu gagneras alors plus d'argent. »



- « Je pense que pour le long terme, si tu as un taux fixe, tu n'as pas trop à t'en faire. Tu peux presque mieux planifier tes finances parce que tu connais déjà le montant à payer chaque mois ou chaque semaine. »



- Les commentaires rapportés sont ceux des participants et représentent leur point de vue.

Prêts hypothécaires à court et à long terme : principales différences/avantages et inconvénients

- Voici une liste d'avantages et d'inconvénients évoqués par les participants.
- Les **x rouges** indiquent les éléments où la rétroaction des participants est erronée.



	AVANTAGES PERÇUS	INCONVÉNIENTS PERÇUS
PRÊT HYPOTHÉCAIRE À COURT TERME	<ul style="list-style-type: none">• Taux d'intérêt plus bas• Flexibilité (plus de choix/engagement moindre/possibilité de négocier un taux d'intérêt plus bas)• Fluctuations des taux d'intérêt pouvant mener à un taux plus bas	<ul style="list-style-type: none">• Fluctuations des taux d'intérêt pouvant mener à un taux plus élevé• Plus de paperasse• Moins de sécurité et de stabilité✗ Moins de temps pour rembourser le prêt hypothécaire
PRÊT HYPOTHÉCAIRE À LONG TERME	<ul style="list-style-type: none">• Aucune fluctuation de taux d'intérêt• Tranquillité d'esprit• Moins de tracas• Prévisible et stable✗ Plus de temps pour rembourser le prêt hypothécaire	<ul style="list-style-type: none">• Exige un engagement financier• Taux d'intérêt plus élevé• Moins flexible• Plus difficile à obtenir✗ Pénalités hypothécaires plus élevées

Prêts hypothécaires à long terme – Scénario 1

SCÉNARIO 1	Vous magasinez pour un prêt hypothécaire – dans ce scénario, vous avez deux options :	
	OPTION 1	OPTION 2
	Prêt hypothécaire à taux fixe de 5 ans à un taux d'intérêt de 5,24 %	Prêt hypothécaire à taux fixe de 10 ans à un taux d'intérêt de 6,60 %
Quels facteurs influencent votre décision dans un sens ou dans l'autre?	<p>Réponses fréquentes des participants :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Récession économique anticipée • Possibilité de négocier un taux d'intérêt plus bas • Obligations financières actuelles/difficulté à obtenir un prêt hypothécaire à long terme • Changements inattendus de la vie • Flexibilité 	<p>Réponses fréquentes des participants :</p> <ul style="list-style-type: none"> ✘ Plus de temps pour rembourser le prêt hypothécaire • Plus facile de planifier et d'établir un budget • Moins de paperasse • Certitude et stabilité • Fluctuations de taux d'intérêt
Qu'est-ce qui vous fait dire cela?	 <ul style="list-style-type: none"> • « Étant donné le contexte actuel, j'ai l'impression qu'on est peut-être à la veille d'une récession. J'opterais donc pour le 5,24 % – le taux risque de baisser. » • « J'espère que les taux d'intérêt vont baisser avant le prochain renouvellement. » 	 <ul style="list-style-type: none"> • « Je prendrais un taux fixe plus élevé sur 10 ans. Je n'aurais pas à suivre l'évolution des taux. Et toute ma paperasse serait en ordre. » • « Une valeur sûre, toujours le même versement pendant 10 ans, aucun changement. »



■ Les commentaires rapportés sont ceux des participants et représentent leur point de vue.

Prêts hypothécaires à long terme – Scénario 2

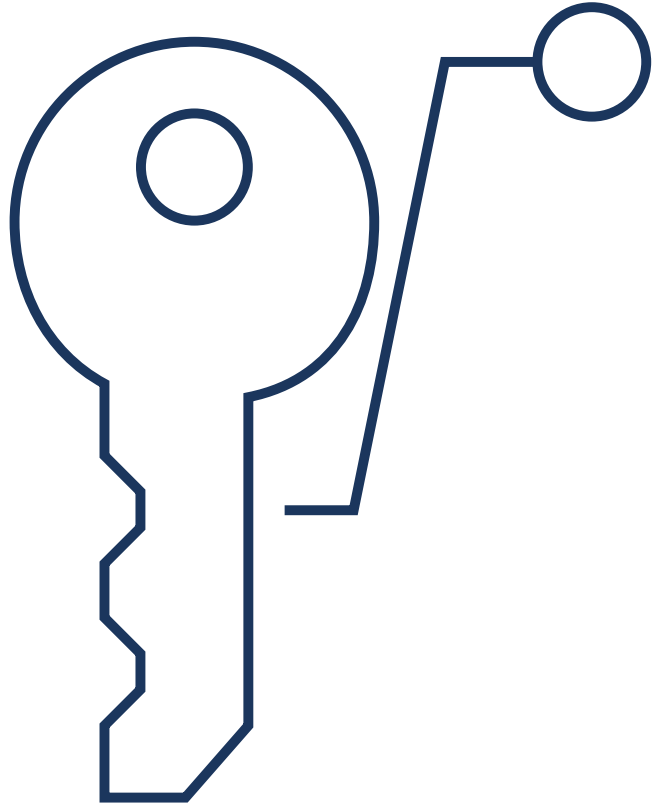
SCÉNARIO 2	Vous magasinez pour un prêt hypothécaire – dans ce scénario, vous avez deux options :	
	OPTION 1	OPTION 2
	Prêt hypothécaire à taux fixe de 5 ans à un taux d'intérêt de 5,24 %	Prêt hypothécaire à taux fixe de 7 ans à un taux d'intérêt de 5,68 %
Quels facteurs influencent votre décision dans un sens ou dans l'autre?	<p>Réponses fréquentes des participants :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Différence de taux d'intérêt • Perspectives économiques actuelles ✗ Capacité à rembourser le prêt hypothécaire plus rapidement • Liberté de magasiner 	<p>Réponses fréquentes des participants :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Certitude • Moins de tracas • Faible différence de taux d'intérêt
Qu'est-ce qui vous fait dire cela?	 <ul style="list-style-type: none"> ✗ « Pénalité moins élevée pour mettre fin à un engagement de 5 ans, plus d'occasions de magasiner. » ✗ « 5 ans, pour tout rembourser plus rapidement. » • « Versement moins élevé, renouvellement sur la base du capital réduit. » 	 <ul style="list-style-type: none"> • « Une différence minimale d'intérêt pour garder pratiquement le même taux sur une longue période et avoir l'esprit plus tranquille. » • « Les taux d'intérêt ne fluctuent pas assez pour se compliquer la vie. »

■ Les commentaires rapportés sont ceux des participants et représentent leur point de vue.

Prêts hypothécaires à long terme – Scénario 3

SCÉNARIO 3	Vous magasinez pour un prêt hypothécaire – dans ce scénario, vous avez deux options :	
	OPTION 1	OPTION 2
	Prêt hypothécaire à taux variable de 5 ans à un taux d'intérêt de 4,1 %	Prêt hypothécaire à taux fixe de 5 ans à un taux d'intérêt de 5,24 %
Quels facteurs influencent votre décision dans un sens ou dans l'autre?	<p>Réponses fréquentes des participants :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les taux d'intérêt se maintiennent • Un taux d'intérêt plus bas • Flexibilité 	<p>Réponses fréquentes des participants :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Un sentiment de sécurité associé aux prêts hypothécaires à taux fixe • Des versements prévisibles • Aucune fluctuation de taux d'intérêt
Qu'est-ce qui vous fait dire cela?	 <ul style="list-style-type: none"> • « Je ne crois pas à une hausse de 1,25 % ou plus sur 5 ans. » • « Je peux sécuriser le taux n'importe quand. Les taux se maintiennent depuis des années. » • « Un taux plus bas et plus d'options de paiement anticipé. » 	 <ul style="list-style-type: none"> • « Les taux variables sont à double tranchant. Ils sont imprévisibles et peuvent augmenter. » • « Le côté sécuritaire et prévisible de mon versement, contrairement à ce qui est proposé dans l'option 1. » • « Les taux variables me font peur – qui sait ce qui peut se passer! »

Principaux résultats



- Voici certains des avantages et des inconvénients les plus couramment perçus :



Avantages perçus

- ✓ Tranquillité d'esprit, moins de tracas
- ✓ Budget plus facile à établir
- ✗ Plus de temps pour rembourser le prêt hypothécaire



Inconvénients perçus

- ✓ Taux d'intérêt plus élevé
- ✓ Exposition aux imprévus de la vie
- ✓ Moins de flexibilité
- ✗ Plus longue période de remboursement

Les **x rouges** indiquent les éléments sur lesquels la rétroaction des participants est erronée.



Partie 4 :

PRISE DE DÉCISION ÉCLAIRÉE

**Les consommateurs ont-ils assez
d'information pour prendre une
décision éclairée?**

Les consommateurs ont-ils assez d'information pour prendre une décision éclairée?

- De nombreux participants estiment avoir assez d'information/de connaissances pour choisir un terme hypothécaire convenant le mieux à leurs besoins.
- Les réponses et les réactions des participants sont variées :
 - Suite à une réflexion, quelques participants sentent qu'ils n'ont pas étudié la question aussi sérieusement qu'il l'aurait fallu.
 - Ils s'attendent à ce que leur courtier/institution financière soient transparents et honnêtes afin de les aider à examiner les options hypothécaires. Certains ont des doutes concernant la volonté de leur courtier/institution financière de fournir des définitions simples en matière hypothécaire. Ils voient donc un rôle de la part du gouvernement en ce qui a trait à offrir une terminologie simplifiée, des mots que tous peuvent comprendre.
 - D'autres participants, surtout dans les plus petits centres, ont l'impression qu'ils n'ont toujours pas assez d'information pour prendre une décision éclairée quant aux options qui leur sont offertes.
 - Les participants expriment le souhait que, dans le domaine des prêts hypothécaires, une terminologie simplifiée et un langage clair soient employés.



Les consommateurs ont-ils assez d'information pour prendre une décision éclairée?

- On a demandé aux participants d'expliquer leur processus décisionnel.

Quels sont les principaux éléments que vous devez garder à l'esprit au moment de prendre une décision?



- « Les taux d'intérêt, j'imagine. Et connaître la différence entre les taux fixes et variables. »



- « Faites vos recherches. La terminologie en place est très vague. Je lis des contrats chaque jour, mais quand je regarde un contrat hypothécaire, je me demande de quoi on parle. »

Quels sont les renseignements que les institutions financières devraient vous communiquer/transmettre pour vous aider à prendre une décision éclairée?



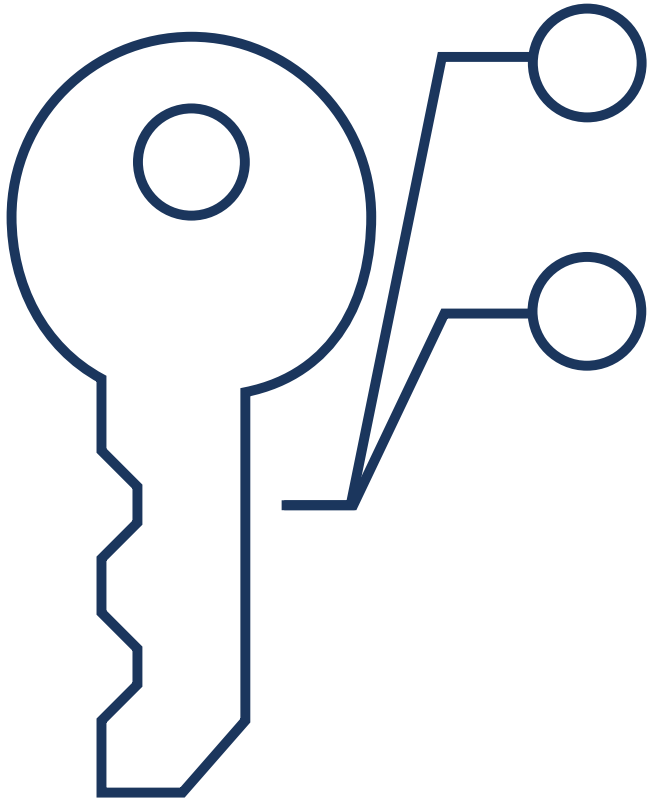
- « Eh bien, je ne m'attends pas à ce qu'ils me fassent une faveur – je sais qu'ils veulent faire de l'argent avec moi. De mon côté, j'essaie d'obtenir un meilleur taux. Je me tournerais vers un tiers. Mais ce que j'attends de la banque? Une honnêteté sans faille. »



- « [L'information est] plus compréhensible... il est plus facile de prendre des décisions éclairées à partir de renseignements qu'on peut comprendre et assimiler. »

- Les commentaires rapportés sont ceux des participants et représentent leur point de vue.

Principaux résultats



Plusieurs participants ont dit qu'ils n'ont pas assez d'information pour prendre une décision éclairée quant aux options hypothécaires qui leur sont offertes.

Les participants sont nombreux à indiquer qu'ils ne savent pas quoi demander ni où s'informer pour obtenir des renseignements fiables.



Partie 5

PÉNALITÉS HYPOTHÉCAIRES

Que savent les consommateurs
au sujet des pénalités
hypothécaires?

GAME CHANGERS



Que savent les consommateurs au sujet des pénalités hypothécaires?

- Ceux qui disent savoir ce que sont les pénalités hypothécaires les définissent généralement en ces termes.



- « Disons que j'ai un prêt hypothécaire à 6 %, mais que les taux sont passés à 2 % dans la dernière année. Si je veux tout arrêter et renégocier pour un autre terme de 5 ans, je devrai payer des frais. Une pénalité s'applique. Si je résilie mon contrat et que j'en conclus un autre, il faudra que je paie. »



- « Et l'autre pénalité serait, tout dépendant de ma situation financière, si je perds mon emploi ou que je ne travaille pas, je n'arrive pas à effectuer mes versements hypothécaires pendant six mois, il y aura une pénalité. »



- « Le montant qu'il faut payer pour se libérer d'un prêt hypothécaire avant l'échéance du terme. »



- « Oui c'est comme si je cassais mon contrat de 5 ans, ils ne sont pas contents, pénalité de 3 mois. »

- Les commentaires rapportés sont ceux des participants et représentent leur point de vue.

Que savent les consommateurs au sujet des pénalités hypothécaires?

- Définitions fournies aux participants par ACFC pour les besoins de l'étude :

UNE PÉNALITÉ POUR PAIEMENT ANTICIPÉ REPRÉSENTE DES FRAIS QUE VOTRE PRÊTEUR POURRAIT EXIGER SI :

- Vous effectuez des versements supplémentaires qui sont plus élevés que ce qui est permis pour rembourser votre prêt hypothécaire
- Vous résiliez votre contrat hypothécaire

Votre prêteur pourrait utiliser les termes « indemnité de remboursement par anticipation » ou « frais de rupture » pour désigner la pénalité pour paiement anticipé.

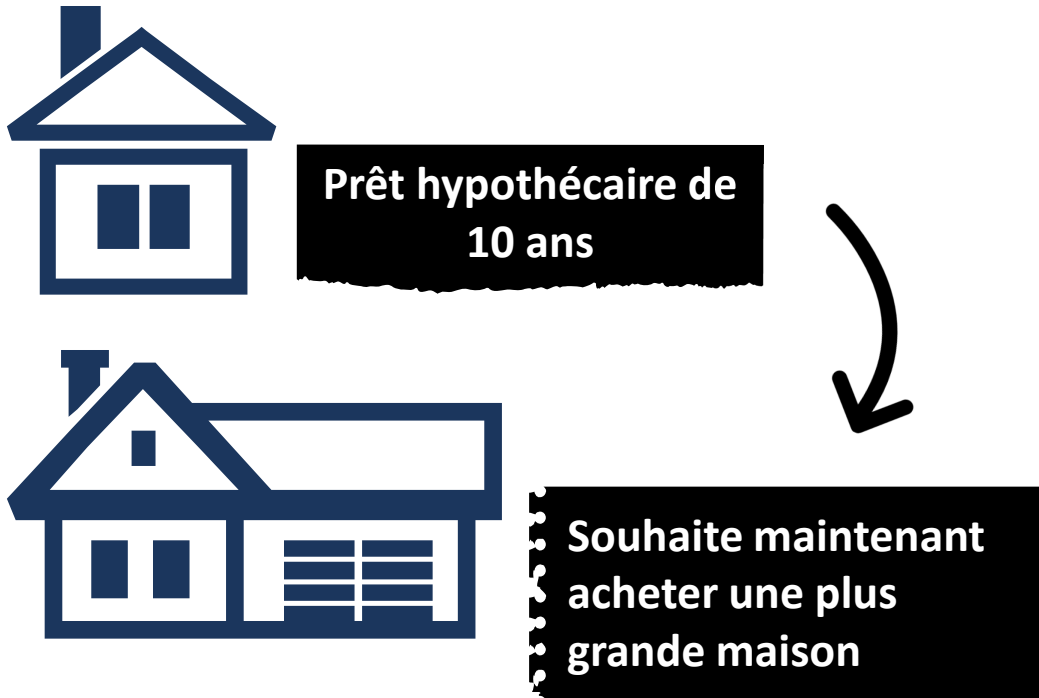
Les pénalités pour paiement anticipé peuvent s'élever à des milliers de dollars. Il est important de savoir dans quelles circonstances elles sont imposées et comment elles sont calculées par votre prêteur.



Pénalités hypothécaires – Scénario 1

Le scénario suivant a été présenté aux participants :

J'ai acheté une maison et j'ai demandé et obtenu un prêt hypothécaire de 10 ans dans le cadre de cet achat. Ma conjointe et moi avons ensuite décidé d'acheter une plus grande maison.



Quelles seraient les options des participants dans ce scénario?

Réponses fréquentes des participants :

- Refinancer et renégocier le contrat
- Transférer le prêt hypothécaire à la nouvelle propriété (transférabilité)
- Renégocier un prêt hypothécaire distinct **pour le montant supplémentaire**
- Payer des pénalités hypothécaires et mettre fin au contrat
- Vendre le prêt hypothécaire avec la maison/l'acheteur prend la responsabilité du prêt hypothécaire

- « Si j'ai bien compris, je pense que tu peux transférer ton prêt hypothécaire d'une banque à une autre. Et pour te remercier de faire affaire avec elle, la deuxième banque [peut] assumer les frais de pénalité imposée par la première. »
- « En prévoyant une clause de transférabilité, il est possible de le transférer. »
- « En gros, tu pourrais vendre ta maison et utiliser les gains pour la payer sur une période donnée. »

■ Les commentaires rapportés sont ceux des participants et représentent leur point de vue.

Pénalités hypothécaires – Scénario 2

Le scénario suivant a été présenté aux participants :

Nous voulons déménager dans un logement plus petit et simplement vendre notre maison avant la fin du terme afin de devenir locataires.



Objectif : vendre la maison avant la fin du terme...



... et déménager dans un logement plus petit et devenir locataires

Quelles seraient les options des participants dans ce scénario?

Réponses fréquentes des participants :

- Vendre la propriété et rembourser le prêt hypothécaire
- Payer les pénalités
- Transférer le prêt hypothécaire à l'acheteur
- Attendre la fin du terme pour mettre la propriété en vente
- Conserver le prêt hypothécaire rattaché à la propriété



« Loue ta maison et loues-en une autre – jusqu'à la fin du prêt hypothécaire. Tu peux toujours faire ça et compter sur tes locataires pour rembourser le reste du prêt hypothécaire. »



« Tu la vends et tu paies la pénalité pour te libérer. »



« J'ai toujours su qu'il y avait une pénalité, sans en connaître les détails. Et ça n'a pas... il n'y avait pas vraiment lieu d'en tenir compte dans les décisions concernant mon très petit prêt hypothécaire. Je ne me suis donc pas renseigné davantage. »

- Les commentaires rapportés sont ceux des participants et représentent leur point de vue.

Principaux résultats



- Le niveau de connaissance est faible en ce qui concerne les pénalités pour paiement anticipé, notamment la manière dont elles s'appliquent et se calculent.
- De nombreux participants croient que la pénalité est proportionnelle au terme du prêt hypothécaire, ce qui n'est pas toujours le cas.



CONCLUSION

Conclusion

- Principaux facteurs influençant les connaissances et l'intérêt des consommateurs en ce qui a trait aux prêts hypothécaires à long terme.

CONNAISSANCES

- ❖ La mauvaise compréhension des consommateurs entourant la terminologie associée aux prêts hypothécaires les empêche d'en savoir plus sur les prêts hypothécaires à long terme.
- ❖ Les consommateurs veulent se renseigner sur les prêts hypothécaires par l'entremise d'un tiers.

INTÉRÊT

- ❖ Ceux qui en savent moins ou manquent de confiance sont plus susceptibles de s'intéresser aux avantages d'un engagement à long terme (surtout si la différence de taux d'intérêt est d'au plus 1 %). Le facteur déterminant, étant qu'ils veulent minimiser les tracas et profiter de l'aspect prévisible.
- ❖ Ceux qui se montrent plus confiants dans leur capacité de gérer leurs finances semblent plus intéressés par les prêts hypothécaires à court terme et à taux variable, qui s'accompagnent de taux d'intérêt plus bas. Ils parlent de suivi des tendances ou de contrôle, et ont plus tendance à miser sur les économies qu'ils peuvent réaliser en augmentant les versements en capital et en s'acquittant de leur dette au plus tôt. Ils sont aussi plus à même d'évoquer leur propre habileté à obtenir des taux d'intérêt plus bas au cours des dernières années.
- ❖ Quelques participants semblent avoir un blocage au moment d'envisager un terme de plus de 5 ans. La plupart diront qu'ils ne voient pas si loin en avant et que beaucoup de choses peuvent changer en 5 ans, selon les événements de la vie (enfants, travail, santé, etc.).

À PROPOS D'IPSOS

Ipsos occupe le troisième rang dans le secteur de la recherche mondiale. Présente dans 87 pays, Ipsos emploie plus de 16 000 personnes et possède la capacité de mener des études dans plus de 100 pays. Fondée en France en 1975, Ipsos est dirigée et gérée par des professionnels de la recherche. Ils ont formé un groupe solide autour d'un positionnement de multispécialiste – recherche dans les médias et la publicité; recherche en marketing; gestion de la relation client/employé; opinion et recherche sociale; collecte et production de données mobiles, en ligne et hors ligne.

Ipsos est cotée sur l'Eurolist – NYSE Euronext. La société est inscrite à la SBF 120 et à l'indice Mid-60, et est admissible au Service de Règlement Différé (SRD).

Code ISIN : FR0000073298, Reuters ISOS.PA, Bloomberg IPS:FP

www.ipsos.com

GAME CHANGERS

Chez Ipsos, en savoir davantage sur les gens, les marchés, les marques et la société nous passionne. Nous fournissons à nos clients de l'information et des analyses qui facilitent et accélèrent leur compréhension du monde complexe dans lequel nous vivons, tout en leur permettant de prendre des décisions plus judicieuses.

Nous sommes convaincus que notre travail est important. La sécurité, la simplicité, la rapidité et la profondeur du contenu prévalent dans tout ce que nous entreprenons.

Grâce à la spécialisation, nous offrons à nos clients une expertise et des connaissances approfondies uniques. Apprendre de nos différentes expériences nous permet de prendre du recul, et nous pousse à remettre nos certitudes en question avec audace, et à faire preuve de créativité.

En favorisant une culture fondée sur la collaboration et la curiosité, nous attirons les professionnels les plus talentueux qui ont la capacité et le désir d'influencer et de façonner l'avenir.

« GAME CHANGERS » – notre slogan – résume notre ambition.