

RAPPORT DE RECHERCHE

ENQUÊTE AUPRÈS DES
PROPRIÉTAIRES-BAILLEURS INDIVIDUELS

SÉRIE SUR LE
LOGEMENT
ABORDABLE ET
LE FINANCEMENT
DE L'HABITATION



LA SCHL : AU CŒUR DE L'HABITATION

La Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) est l'organisme fédéral responsable de l'habitation. Elle contribue au bien-être des Canadiens et à l'amélioration de leurs conditions de vie.

En ce qui a trait au financement de l'habitation, la SCHL s'efforce de faire en sorte que les Canadiens aient accès à une variété d'options, à coût abordable. Le principal instrument lui permettant d'atteindre cet objectif est son Programme d'assurance prêt hypothécaire.

La SCHL aide les Canadiens à faible revenu – aînés, personnes handicapées, Autochtones, femmes et enfants victimes de violence familiale, jeunes à risque, sans-abri et d'autres personnes à risque de le devenir – à se procurer un logement sûr et abordable.

Par l'entremise de ses activités de recherche, la SCHL stimule l'innovation dans les domaines suivants : conception des habitations, technologie du bâtiment, urbanisme, options de logement et financement. Elle offre aux consommateurs et aux membres du secteur de l'habitation une vaste gamme de produits d'information susceptibles de les aider à prendre des décisions éclairées concernant leurs achats ou leurs affaires.

La SCHL travaille également avec ses partenaires gouvernementaux et le secteur de l'habitation afin de promouvoir les produits et le savoir-faire canadiens sur les marchés étrangers. Elle contribue ainsi à créer des emplois ici même au pays.

Par ses activités, la SCHL aide les Canadiens à avoir accès à un vaste choix de logements de qualité, à prix abordable, et elle favorise la création de collectivités dynamiques et durables partout au pays. La SCHL est véritablement « au cœur de l'habitation ».

Visitez notre site Web à www.schl.ca

Vous pouvez aussi communiquer avec la SCHL par téléphone : 1 800 668-2642

(à l'extérieur du Canada : 613 748-2003)

ou par télécopieur : 1 800 245-9274

(à l'extérieur du Canada : 613 748-2016)

La Société canadienne d'hypothèques et de logement souscrit à la politique du gouvernement fédéral sur l'accès des personnes handicapées à l'information. Si vous désirez obtenir la présente publication sur des supports de substitution, composez le 1 800 668-2642.

Enquête auprès des propriétaires-bailleurs individuels

**Rapport final soumis à la :
Société canadienne d'hypothèques et de logement**

Le 5 juillet 2005

**Préparé par :
Arcturus Solutions/Les Solutions Arcturus**

La SCHL offre de nombreux renseignements relatif à l'habitation. Pour plus d'information, veuillez communiquer avec le bureau de la SCHL de votre région ou composer le 1 800 668-2642

This publication is also available in English under the title: *Individual Landlord Survey*, 64857

Cette recherche a été financée par la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL). La qualité rédactionnelle de ce rapport, son contenu et les opinions qui y sont émises sont de l'auteur (des auteurs). La SCHL ne saurait en assumer la responsabilité et se dégage de toute obligation relativement aux conséquences résultant de l'utilisation que le lecteur pourrait faire des renseignements, des matériaux ou des techniques qui y sont décrits.

Catalogage avant publication de Bibliothèque et Archives Canada

Enquête auprès des propriétaires-bailleurs individuels [ressource électronique] : rapport final / soumis à la Société canadienne d'hypothèques et de logement ; préparé par Arcturus Solutions/Les Solutions Arcturus.

Monographie électronique en version PDF.

Mode d'accès: World Wide Web.

"Le 5 juillet 2005".

Publ. aussi en anglais sous le titre: Individual landlord survey.

Également publ. en version imprimée.

ISBN 0-662-70996-9

N° de cat.: NH15-431/2006F-PDF

1. Propriétaires--Canada--Attitudes. 2. Propriétaires--Canada--Statistiques. 3. Logement locatif--Canada--Statistiques. I. Société canadienne d'hypothèques et de logement II. Solutions Arcturus (Firme)
HD7288.85.C3I5214 2006 333.5'4'0971 C2005-980372-X

©2006, Société canadienne d'hypothèques et de logement.

Tous droits réservés. La reproduction, le stockage dans un système de recherche documentaire ou la transmission d'un extrait quelconque de cet ouvrage, par quelque procédé que ce soit, tant électronique que mécanique, par photocopie, enregistrement ou autre moyen sont interdits sans l'autorisation préalable écrite de la Société canadienne d'hypothèques et de logement. Sans que ne soit limitée la généralité de ce qui précède, il est de plus interdit de traduire un extrait de cet ouvrage dans toute autre langue sans l'autorisation préalable écrite de la Société canadienne d'hypothèques et de logement.

Imprimé au Canada

Réalisation : SCHL

Table des matières

Résumé	i
Introduction	1
Objectifs	1
Organisation du présent rapport	1
Méthode	2
Caractéristiques des échantillons	3
Principales observations	5
Profil des participants	5
Rapport entre le profil de revenu et l'âge du répondant	11
Description des propriétés des investisseurs individuels du secteur du logement locatif	12
Nombre de logements locatifs possédés	12
Taux d'inoccupation rapportés	13
Type de bâtiment qui contient les logements locatifs	15
Structure de propriété	15
Plans à long terme des investisseurs individuels du secteur du logement locatif	16
Circonstances où vous envisageriez de cesser d'investir dans le logement locatif	16
Plans futurs précis	20
Avantages et inconvénients des investissements dans le logement locatif	27
Avantages	27
Inconvénients	30
Conclusions	35
Annexes	37
Annexe A : Rapport de fréquence	39
Annexe B : Questionnaires d'enquête	63
Version française : Enquête auprès des propriétaires-bailleurs individuels	63
Version anglaise : 2005 Individual Landlord Survey	73
Annexe C : Sources de données	85
Annexe D : Profil de revenu selon la catégorie d'âge	89
Annexe E : Structure de propriété	95
Propriété unique et copropriété	95
Répondants constitués en personne morale et autres	104

Tableaux

Tableau 1 : Nombre de répondants selon la ville	3
Tableau 2 : Prix d'achat total des logements locatifs, selon le nombre de logements possédés	8
Tableau 3 : Valeur marchande totale des logements locatifs, selon le nombre de logements possédés	10
Tableau 4 : Nombre moyen de logements possédés, selon la ville	12
Tableau 5 : Nombre moyen de logements possédés, selon la ville (à l'exclusion des aberrations)	12
Tableau 6 : Logements inoccupés rapportés par les répondants comparativement aux données de la SCHL, selon la ville.	14
Tableau 7 : Taux d'inoccupation selon le nombre de logements possédés	15
Tableau 8 : Taux d'inoccupation selon la structure de propriété	15
Tableau 9 : Nombre de logements appartenant aux répondants, selon le type de structure.	16
Tableau 10 : Pourcentage de répondants qui ont mentionné une circonstance qui les inciterait à se retirer (possibilité de réponses multiples)	17
Tableau 11 : Pourcentage de répondants qui prévoient entreprendre ou non une activité, selon la ville de résidence	21
Tableau 12 : Pourcentage de répondants qui prévoient entreprendre ou non une activité, selon le nombre de logements possédés	23
Tableau 13 : Pourcentage de répondants qui prévoient entreprendre ou non une activité, selon le groupe d'âge	25

Figures

Figure 1 : Groupe d'âge des répondants	5
Figure 2 : Pourcentage de répondants dans les groupes d'âge révisés.	5
Figure 3 : Situation d'emploi des répondants	6
Figure 4 : Secteur d'activité ou domaine d'emploi des répondants	6
Figure 5 : Revenu familial des répondants	6
Figure 6 : Revenu provenant des logements locatifs en 2004 (avant impôt)	7
Figure 7 : Dépenses reliées à la location de logements en pourcentage du revenu de location pour 2004	7
Figure 8 : Prix d'achat total combiné des logements locatifs.	7
Figure 9 : Estimations des répondants quant à la valeur marchande actuelle de tous leurs logements locatifs.	9
Figure 10 : Revenu familial total selon le groupe d'âge du répondant.	11
Figure 11 : Revenu locatif (2004) selon le groupe d'âge du répondant.	11
Figure 12 : Prix d'achat total combiné des logements locatifs, selon le groupe d'âge du répondant	11

Figure 13 : Estimations des répondants quant à la valeur marchande actuelle de tous leurs logements locatifs, selon le groupe d'âge des répondants	11
Figure 14 : Nombre de logements possédés	13
Figure 15 : Pourcentage de répondants que certaines circonstances inciteraient à prendre leur retraite.	18
Figure 16 : Circonstances susceptibles d'entraîner la retraite, selon la ville	18
Figure 17 : Circonstances susceptibles d'entraîner la retraite, selon le nombre de logements possédés.	19
Figure 18 : Moyenne des logements possédés par ceux qui seraient incités à se retirer (oui) et ceux qui ne le seraient pas (non), pour chaque facteur	19
Figure 19 : Circonstances susceptibles d'entraîner la retraite, selon le groupe d'âge du répondant	20
Figure 20 : Pourcentage de répondants qui prévoient ou non réaliser une activité	20
Figure 21 : Cote d'approbation moyenne des énoncés concernant les avantages.	27
Figure 22 : Répartition de la cote d'approbation de chaque énoncé sur les avantages	28
Figure 23 : Approbation de l'énoncé sur « l'aide au paiement du prêt hypothécaire », selon la ville	28
Figure 24 : Approbation de l'énoncé voulant que les logements locatifs constituent « un investissement sûr à long terme », selon l'âge	29
Figure 25 : Approbation de l'énoncé voulant que « l'horaire flexible » constitue un avantage, selon le nombre de logements possédés.	29
Figure 26 : Cote d'approbation moyenne des énoncés sur les difficultés.	30
Figure 27 : Répartition des cotes d'approbation pour chaque énoncé sur les difficultés	31
Figure 28 : Approbation de l'énoncé sur les difficultés posées par les « logements inoccupés », selon la ville	31
Figure 29 : Approbation de l'énoncé sur les difficultés posées par « la qualité des locataires », selon la ville.	32
Figure 30 : Approbation de l'énoncé sur les difficultés posées par « la sécurité de la propriété », selon la ville	32
Figure 31: Approbation de l'énoncé sur les difficultés posées par le « fait qu'il n'est pas facile de vendre », selon la ville	32
Figure 32 : Approbation de l'énoncé sur les difficultés posées par « la sécurité de la propriété », selon l'âge	33
Figure 33 : Approbation de l'énoncé sur les difficultés posées par le « fait qu'il n'est pas facile de vendre les propriétés », selon l'âge	33
Figure 34 : Approbation de l'énoncé sur les difficultés posées par le « recouvrement des loyers », selon le nombre de logements possédés	33
Figure 35 : Approbation de l'énoncé sur les difficultés posées par « la sécurité de la propriété », selon le nombre de logements possédés	34

Au Canada, les particuliers détiennent plus de logements locatifs que les entreprises. Afin de mieux comprendre les caractéristiques, les attitudes et les opinions de ces « propriétaires-bailleurs individuels », la SCHL a chargé Les Solutions Arcturus de réaliser une enquête au printemps 2005 dont les objectifs étaient les suivants :

- recueillir des données démographiques fondamentales ainsi que d'autres données d'attributs caractérisant les investisseurs individuels du secteur locatif;
- recueillir de l'information courante sur les revenus de location et la structure de dépense des investisseurs individuels du secteur du logement locatif;
- recueillir de l'information sur les plans à court terme et à long terme des investisseurs individuels du secteur du logement locatif en matière de placements et de retraite;
- comprendre les besoins et les préoccupations des investisseurs individuels du secteur du logement locatif.

Méthode

Aux fins de la présente enquête, un investisseur individuel du secteur du logement locatif s'entend d'un résident canadien, âgé de 18 ans ou plus, qui possède une propriété résidentielle autonome (c.-à-d. une propriété dotée d'une cuisine et d'une salle de bains) située au Canada, destinée à la location, et qui a produit des revenus en 2004. Compte tenu de l'incidence très faible de ce type de personne dans l'ensemble de la population, on a trouvé les répondants en compilant des listes d'annonces de logements à louer publiées dans les journaux et dans Internet pour chaque ville ciblée. Les entrevues ont été menées en français ou en anglais, selon la préférence du répondant.

Au total, entre le 21 mars et le 4 mai 2005, on a interviewé par téléphone 410 investisseurs individuels du secteur du logement locatif : 138 à Toronto, 127 à Montréal, 61 à Calgary, 48 à Halifax et 36 à Vancouver.

Principales observations

Données démographiques et autres attributs concernant les investisseurs individuels du secteur du logement locatif

- Les investisseurs représentés dans l'enquête appartiennent à des groupes d'âge étendus. Bien que le quart d'entre eux aient presque atteint l'âge traditionnel pour la retraite (25,7 % sont âgés de 55 ans ou plus), près du tiers (29,2 %) ont 40 ans ou moins.
- La moitié des répondants ont rapporté que leur revenu familial médian atteignait 80 000 \$ par an ou plus; par comparaison, la médiane canadienne est de 46 752 \$.
- Les répondants appartiennent à différentes professions. Seulement 66 d'entre eux (16 %) sont des investisseurs à leur propre compte dont la principale source de revenu provient de leurs logements locatifs. En moyenne, les répondants investissent dans le secteur des logements locatifs depuis 13,01 ans (échelle de 1 à 50 ans; médiane de 10 ans).

Caractéristiques des propriétés, revenu locatif et structure de dépense

- La moitié des répondants possèdent cinq logements locatifs ou moins, et plus du tiers possèdent trois logements ou moins. Le nombre moyen de logements possédés est de 21,5. Collectivement, les investisseurs individuels du secteur représentés dans l'enquête possèdent plus de 8 000 logements locatifs autonomes.

- Le quart des répondants a refusé de répondre à la question concernant le revenu locatif total généré en 2004. Parmi ceux qui ont répondu à cette question, 29 % ont gagné 70 000 \$ ou plus, et plus du tiers (37,9 %) ont gagné moins de 20 000 \$.
- Plus des trois quarts (78,4 %) des logements possédés par ces investisseurs du secteur du logement locatif se situent dans des bâtiments de quatre unités ou plus. Trente-cinq pour cent (34,6 %) des répondants ont déclaré qu'au moins un de leurs logements locatifs faisait partie de leur maison.
- La structure de propriété des logements locatifs des répondants est répartie également entre la propriété unique (51,5 %) et la copropriété (48,5 %). Près du cinquième des répondants (19,8 %) ont constitué leur compagnie locative résidentielle en personne morale.
- Dans la présente enquête, le taux d'inoccupation rapporté par les investisseurs individuels du secteur du logement locatif dépassait les estimations de la SCHL pour tous les types de propriété, ce qui semble normal étant donné qu'il s'agit de répondants trouvés surtout dans les annonces de logements à louer.
- Les investisseurs qui possèdent un nombre relativement élevé de logements semblent moins susceptibles d'envisager la retraite à cause de changements éventuels dans leur situation personnelle que les personnes qui possèdent un petit nombre de logements. L'âge des répondants ne semble pas influencer sur la circonstance qui les inciterait à prendre leur retraite.
- Un pourcentage élevé de répondants prévoient accroître le nombre de logements qu'ils possèdent au cours des dix prochaines années.
- Les investisseurs qui possèdent un nombre relativement élevé de logements sont plus susceptibles de planifier d'autres acquisitions, tout comme les jeunes investisseurs sont plus susceptibles que les investisseurs âgés de vouloir étendre leur portefeuille de logements locatifs. En effet, les investisseurs âgés de 55 ans ou plus sont les plus susceptibles de diminuer le nombre de logements qu'ils possèdent, opération qu'ils prévoient réaliser au cours des cinq prochaines années.
- Actuellement, la grande majorité des répondants (91,6 %) gèrent leurs logements locatifs eux-mêmes, et très peu prévoient engager un gestionnaire immobilier dans un avenir prévisible.

Plans relatifs à la retraite et aux placements

- La retraite semble exclue des priorités du tiers des répondants qui ne connaissent ni n'envisagent aucune circonstance susceptible de les amener à quitter le secteur du logement locatif.
- Interrogés sur des circonstances potentielles spécifiques, 70 % des répondants pensaient qu'une dégradation de leur santé pourrait les inciter à prendre leur retraite, et plus de la moitié envisageraient de se retirer si on leur présentait une offre d'achat intéressante concernant leur propriété.

Besoins et préoccupations actuels

- Les investisseurs insistent plus sur les avantages de leur investissement que sur les difficultés possibles rencontrées dans leur secteur.
- L'avantage mentionné le plus souvent a été celui du revenu stable généré, suivi de l'aide au paiement du prêt hypothécaire.
- Les résidents de Montréal sont moins convaincus que les répondants des autres villes que l'aide au paiement du prêt hypothécaire fait partie des avantages reliés aux investissements dans le secteur du logement locatif. Les investisseurs à leur propre compte, dont la principale source

de revenu provient des logements locatifs pensent davantage que les autres répondants que « l'horaire de travail flexible » fait partie des avantages.

- Au niveau des difficultés potentielles, l'énoncé concernant la qualité des locataires est celui qui a obtenu la plus forte cote d'approbation. À l'inverse, l'énoncé sur le manque de liquidité potentiel des investissements dans le secteur du logement locatif est celui qui a recueilli la plus faible cote.
- Les investisseurs âgés sont plus susceptibles que les jeunes de percevoir les questions de liquidité et de sécurité de la propriété comme des difficultés. Plus le nombre de logements possédés augmente, et plus on trouve que le recouvrement des loyers et la sécurité de la propriété posent des difficultés.

Conclusions

- Les résultats de cette enquête suggèrent que le secteur des investissements individuels dans le logement locatif est stable et en bonne santé.
- Les investisseurs représentés dans l'enquête appartiennent à des groupes d'âge étendus. Bien que le quart d'entre eux aient presque atteint l'âge traditionnel pour la retraite (25,7 % sont âgés de 55 ans ou plus), près du tiers (29,2 %) ont 40 ans ou moins.
- On relève une autre indication de la vigueur du secteur : plus de la moitié des répondants prévoient augmenter le nombre de logements possédés dans un avenir prévisible contre moins du tiers des répondants qui prévoient diminuer ce nombre. Comme il fallait s'y attendre, les intentions de diminuer le nombre de logements correspondent à l'approche de l'âge traditionnel de la retraite.

- En règle générale, ces investisseurs semblent pleins de ressources. Ils disposent d'un revenu familial global qui excède la médiane canadienne. De plus, la retraite est exclue des priorités de la plupart des investisseurs interrogés, quoique la plupart soient suffisamment pragmatiques pour admettre que des problèmes de santé (70,4 %) ou une offre d'achat intéressante (57 %) pourraient les inciter à cesser leurs activités.
- Les investisseurs individuels représentés dans cette enquête possèdent, collectivement, 8 224 logements autonomes. La plupart des répondants possèdent un petit nombre de logements, le tiers possède trois logements ou moins, et la moitié ont moins de cinq logements.
- Le modèle de gestion des logements locatifs le plus courant est, de loin, celui de l'autogestion par le propriétaire individuel. Très peu de répondants envisagent de confier leurs logements locatifs à un gestionnaire immobilier. En réalité, la plupart des répondants prévoient maintenir le statu quo par rapport à un certain nombre des activités potentielles évaluées dans la présente enquête.
- Les investisseurs individuels du secteur résidentiel locatif qui ont participé à cette enquête sont plus catégoriques par rapport aux avantages qu'aux difficultés liés à cette activité : la distribution asymétrique des cotes d'approbation est plus positive dans le cas des avantages que des difficultés. Au niveau des avantages, le caractère sûr et à long terme de l'investissement résidentiel locatif ressort, suivi de l'aide au paiement du prêt hypothécaire. La question de la qualité des locataires est celle qui recueille le plus large consensus auprès des répondants pour ce qui est des difficultés rencontrées dans le secteur des investissements résidentiels locatifs. Les investisseurs âgés sont

plus susceptibles que les jeunes de percevoir le manque de liquidité de leur investissement dans le logement locatif comme une difficulté.

- En termes relatifs, les petits propriétaires-bailleurs subissent des taux d'inoccupation beaucoup plus élevés que les grands investisseurs résidentiels locatifs. Les investisseurs résidentiels locatifs qui possèdent un ou deux logements enregistrent un taux d'inoccupation de 17,4 % (soit de 23,1 % et de 13,7 % respectivement) comparativement au taux de 4,4 % signalé par les investisseurs possédant trois logements ou plus.

Introduction

La Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) a pour mandat d'aider les Canadiens à accéder à des logements abordables de bonne qualité. Outre les programmes visant à accroître les solutions en matière de financement à l'habitation et d'aide au logement, la SCHL encourage le développement global du secteur du logement canadien à l'aide de recherches et de la diffusion d'informations pertinentes au grand public ainsi qu'aux professionnels de l'habitation.

Objectifs

Cette composante recherche du mandat de la SCHL englobe naturellement les questions reliées au logement locatif. La proportion du stock de logements locatifs du Canada qui appartient à des particuliers est plus importante que celle des entreprises. Au printemps de 2005, la SCHL a demandé à Les Solutions Arcturus de mener une enquête auprès des « particuliers qui investissent dans le secteur locatif », dont les objectifs étaient les suivants :

- recueillir des données démographiques fondamentales ainsi que d'autres données d'attributs caractérisant les investisseurs individuels du secteur du logement locatif;
- recueillir de l'information courante sur les revenus de location et la structure de dépense des investisseurs individuels du secteur du logement locatif;
- recueillir de l'information sur les plans à court et à long terme des investisseurs individuels du secteur du logement locatif en matière de placements et de retraite;
- comprendre les besoins et les préoccupations actuels des investisseurs individuels du secteur du logement locatif.

Le présent document décrit la méthode, les résultats ainsi que les conclusions de cette enquête.

Organisation du présent rapport

En plus de fournir une description des méthodes employées pour réaliser cette enquête, le rapport regroupe les principales observations en quatre sections. La première décrit les attributs démographiques des investisseurs individuels du secteur résidentiel locatif qui ont été interviewés. La deuxième section contient des données descriptives sur les logements locatifs, notamment le type de structure dont ils font partie, les taux d'inoccupation ainsi que la structure de propriété au moment de l'enquête. Les deux dernières sections abordent respectivement les plans à long terme des répondants quant à leurs activités dans le secteur du logement locatif de même que leurs perceptions sur les avantages et les difficultés associés à leur statut d'investisseur individuel du secteur résidentiel locatif. Chacune des deux dernières sections traite des rapports entre ces variables d'attitude et les caractéristiques démographiques des investisseurs comme la ville de résidence, la structure de propriété, l'âge ainsi que le nombre total de logements possédés.

Cinq annexes ont aussi été incluses. L'annexe A contient des tableaux indiquant le compte de fréquence des réponses à toutes les questions de l'entrevue. (Cette annexe contient une version révisée du Rapport de fréquence soumis à la SCHL le 9 mai 2005). Ces tableaux étayent la présentation sélective de constatations qui constituent le rapport principal. L'annexe B contient les versions française et anglaise du questionnaire utilisé pour l'enquête. L'annexe C indique les sources retenues pour trouver des répondants. L'annexe D présente des tableaux détaillés des profils de revenu des répondants selon la catégorie d'âge. Enfin, l'annexe E contient des tableaux qui résument les données sur la structure de propriété des répondants.

Méthode

Les versions française et anglaise du questionnaire utilisé dans cette enquête ont été fournies par la SCHL et utilisées en consultation avec Les Solutions Arcturus. L'enquête a été menée par téléphone dans la langue officielle choisie par le répondant. Les questions initiales déterminaient si le répondant était un investisseur individuel du secteur du logement locatif. Aux fins de la présente enquête, un investisseur individuel du secteur du logement locatif s'entend d'un résident canadien qui possède une propriété résidentielle autonome (c.-à-d. une propriété dotée d'une cuisine et d'une salle de bain) située au Canada, destinée à la location, et qui a produit des revenus en 2004. Comme condition d'admissibilité additionnelle, seules les personnes âgées de 18 ans ou plus étaient invitées à participer à cette enquête.

La demande de propositions de la SCHL ciblait les agglomérations de Toronto et de Montréal pour cette enquête. La méthode d'échantillonnage initiale employée pour chaque ville était fondée sur une hypothèse de la SCHL à l'effet que l'incidence des investisseurs individuels du secteur du logement locatif atteint 10 % dans la population adulte canadienne. Selon cette hypothèse, l'enquête téléphonique à composition aléatoire était tout indiquée pour trouver des répondants car il s'agit d'une norme dans l'industrie. On a donc acheté des listes d'échantillons pour les régions de Montréal et de Toronto de la firme professionnelle SM Research Inc., puis on a appelé, au hasard, des répondants potentiels figurant dans ces listes. Toutefois, nous avons rapidement découvert que l'incidence réelle d'investisseurs individuels du secteur locatif était beaucoup plus basse que la proportion anticipée (10 %). Les appels téléphoniques à composition aléatoire réalisés les premiers jours de l'enquête ont produit un taux d'incidence

observé de 2,2 %, à Montréal, et de 0,4 %, à Toronto (1 % pour les deux villes combinées). Par conséquent, nous avons établi que la composition aléatoire ne serait pas rentable pour l'enquête, ce qui nous a amenés à évaluer des méthodes de remplacement en consultation avec la SCHL.

La méthode retenue en bout de ligne a consisté à recueillir des numéros de téléphone dans les sections sur les logements à louer des petites annonces de journaux et des sites Internet. Comme ces listes allaient être épuisées beaucoup plus rapidement que les listes d'échantillons de la méthode à composition aléatoire, on a étendu la portée géographique de l'enquête de manière à ajouter les villes de Vancouver, de Halifax et de Calgary à celles de Toronto et de Montréal. Les journaux et les sites Internet utilisés pour trouver des répondants dans chaque ville sont énumérés dans l'annexe C.

Les entrevues ont eu lieu entre le 21 mars et le 4 mai 2005. Au total, 410 investisseurs individuels du secteur locatif ont été interviewés.

Jeannette Bellerose et Jeff Fairless, partenaires de la firme Les Solutions Arcturus, ont été les principaux enquêteurs. Ils ont conçu l'enquête de même que les instruments afférents (en collaboration avec la SCHL), et analysé et interprété les résultats, en plus d'écrire le rapport. La firme Les Solutions Arcturus a confié en sous-traitance, à Tele-Surveys Plus Inc., le soin de trouver des répondants, de mener les entrevues et de saisir les données.

Caractéristiques des échantillons

Au total, 410 entrevues ont été menées. Comme on peut le voir au tableau 1, la ville de Toronto a fourni le nombre le plus élevé de répondants (138), suivie de Montréal (127). Les trois autres villes ont produit beaucoup moins de répondants dans le cadre de l'enquête : 61 répondants à Calgary, 48 à Halifax et 36 à Vancouver. Les variations de la taille des échantillons reflètent l'abondance et l'accessibilité relatives de journaux et d'inscriptions en direct plutôt que la taille démographique de chaque ville.

Tableau 1 : Nombre de répondants selon la ville

Ville	Nombre de répondants
Toronto	138
Montréal	127
Vancouver	36
Calgary	61
Halifax	48
Total	410

La méthode à composition aléatoire possède un avantage distinct pour ce qui est d'obtenir des répondants, car elle est conforme aux hypothèses d'échantillonnage aléatoire requises afin d'étendre les résultats d'enquête à la population visée, c'est-à-dire les investisseurs individuels du secteur du logement locatif canadien. Cette méthode s'étant révélée infaisable dans le cas qui nous intéresse, la prudence s'impose lorsqu'on formule des

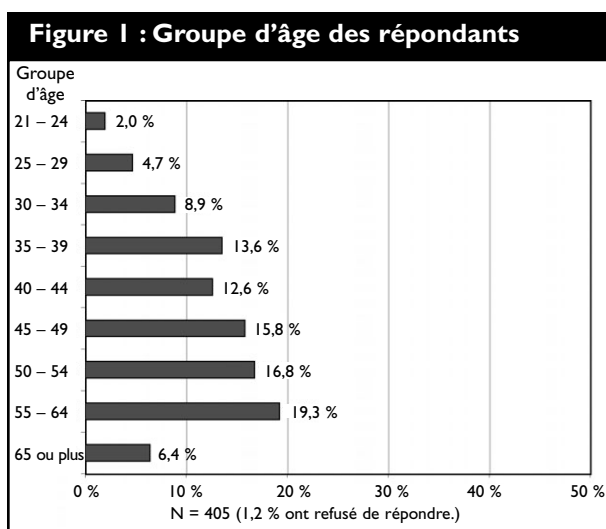
hypothèses concernant la mesure dans laquelle les caractéristiques et les attitudes des investisseurs du secteur locatif de l'échantillon sont représentatives du groupe dans son ensemble. Assurément, nous ne pouvons prétendre qu'il s'agit ici d'un échantillon représentatif, et choisi au hasard, d'investisseurs du secteur locatif canadien. Toutefois, nous pouvons affirmer que l'échantillon est représentatif des investisseurs individuels du secteur locatif qui ont annoncé un logement à louer dans leur ville respective en avril et en mai 2005. Comme la plupart des investisseurs du secteur locatif doivent tôt ou tard annoncer leurs logements vacants, on pourrait prétendre que cet échantillon ne diffère pas beaucoup en termes d'attitudes et de caractéristiques par rapport à l'ensemble de la population cible. Bien que cet argument semble raisonnable, nous ne disposons d'aucun moyen d'en vérifier la validité.

Par conséquent, nous faisons preuve de prudence tout au long de ce rapport lorsque nous généralisons les résultats de l'enquête. Néanmoins, l'échantillon est suffisamment gros pour que l'on puisse procéder à des comparaisons valides et significatives entre les sous-groupes qui le composent, et permettre l'examen, par exemple, des rapports entre l'âge du répondant, le niveau de revenu ou la ville de résidence en ce qui a trait aux plans futurs, aux avantages perçus de l'investissement réalisé dans le secteur locatif et aux autres variables pertinentes. On a mené et rapporté les tests statistiques appropriés chaque fois que des différences importantes ont été relevées par rapport aux objectifs de l'enquête.

Principales observations

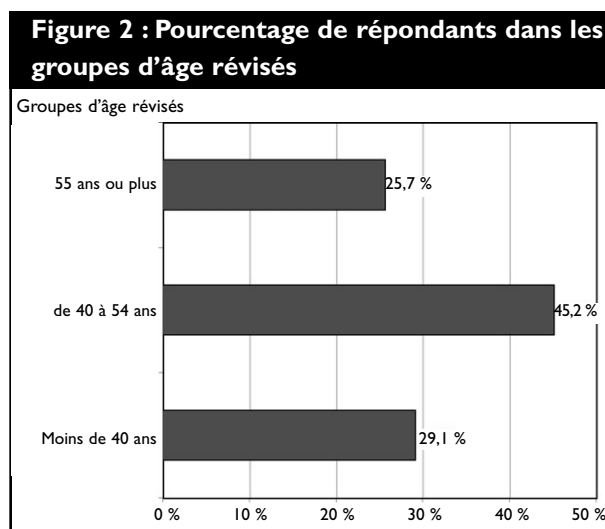
Profil des participants

Soixante-deux pour cent (62 %) des répondants étaient des hommes, et 38 %, des femmes. Près des trois quarts (70,9 %) des répondants étaient âgés de 40 ans ou plus. Le groupe d'âge rapporté le plus fréquemment était celui des « 55 à 64 ans » (19,3 %). La figure 1 illustre la répartition de ces groupes d'âge.

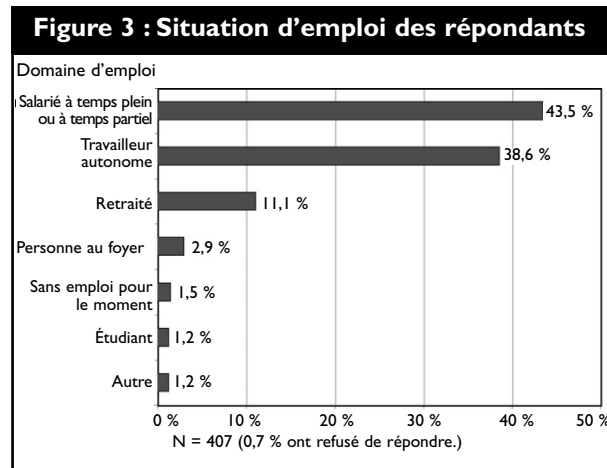


L'âge des répondants est une variable qui risque d'influer sur les plans d'investissement futurs, les avantages perçus de l'investissement ou les autres mesures d'attitude obtenues dans la présente enquête. Pour faciliter la tabulation en croix de ces variables, on a ramené les groupes d'âge décrits dans la figure 1 à trois catégories : les répondants âgés de moins de 40 ans (29,1 %), les répondants âgés de 40 à 54 ans (45,2 %) et les répondants âgés de 55 ans ou plus (25,7 %). Cette reconstruction des catégories d'âge visait principalement à regrouper un nombre suffisamment élevé de répondants dans chacune d'elles pour permettre une analyse statistique significative. En outre, les catégories ont toutes été créées en fonction du nombre d'années avant la retraite. Ainsi, les répondants âgés de « 55 ans ou plus » ont déjà pris leur retraite ou sont sur

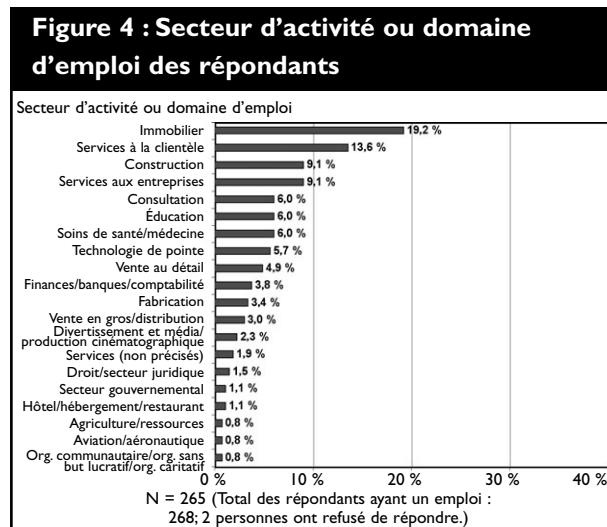
le point de le faire. La retraite fait probablement partie de l'horizon de planification personnel des répondants âgés de 40 à 54 ans, mais pas de celui des répondants âgés de 40 ans ou moins. On peut s'attendre à ce que ces différentes orientations se repercutent sur certaines des attitudes examinées dans l'enquête. La figure 2 présente la répartition des répondants dans ces groupes d'âge révisés.



La figure 3 illustre la répartition des répondants au niveau du domaine d'emploi. Quarante-quatre pour cent (43,5 %) des répondants occupaient un emploi à temps plein ou à temps partiel, et 38,6 % étaient travailleurs autonomes au moment de l'entrevue. Sur les 157 travailleurs autonomes interviewés, 42 % (66) ont déclaré que leurs logements locatifs fournissaient leur principale source de revenu. Conformément aux attentes, les répondants qui tiraient leur principale source de revenu de leurs investissements locatifs possédaient beaucoup plus de logements locatifs (moyenne = 64,67) que les autres répondants (moyenne = 12,81).

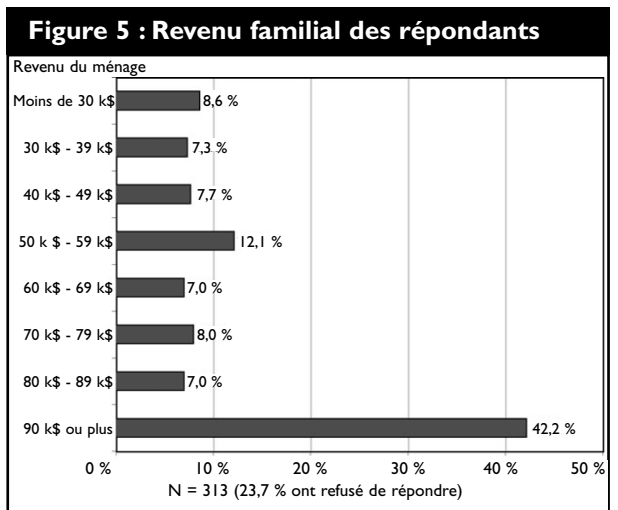


La figure 4 illustre la répartition des répondants selon le secteur d'activité ou le domaine d'emploi. Près du cinquième des 268 répondants qui occupaient un emploi ont déclaré travailler dans « l'immobilier ».



La figure 5 ci-après présente la répartition de la fréquence des répondants appartenant aux différentes catégories de revenu familial. La moitié des répondants (49,2 %) ont déclaré un revenu familial de 80 000 \$ ou plus pour 2004.

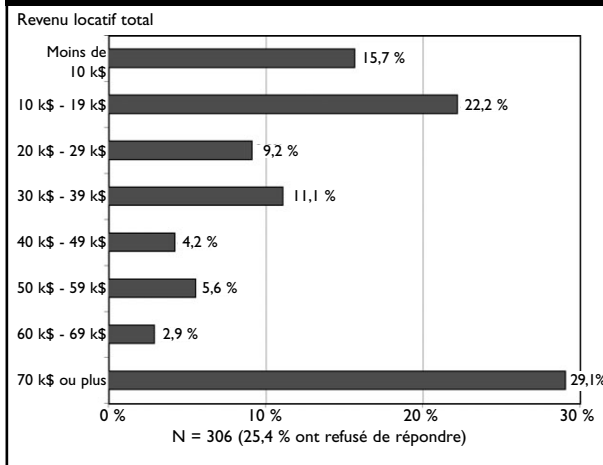
Il semble que les revenus de ces répondants soient plus élevés que ceux des ménages canadiens en général (revenu familial médian de 46 752 \$; donnée de Statistique Canada fondée sur le dernier Recensement du Canada). Toutefois, on doit généraliser ces résultats avec prudence étant donné que près du quart (23,7 %) des répondants ont refusé de répondre à la question.



En moyenne, les répondants participent au secteur des logements locatifs depuis 13,01 ans (échelle de 1 à 50 ans; médiane de 10 ans). Aucune différence importante n'a été relevée entre les villes concernant cette mesure.

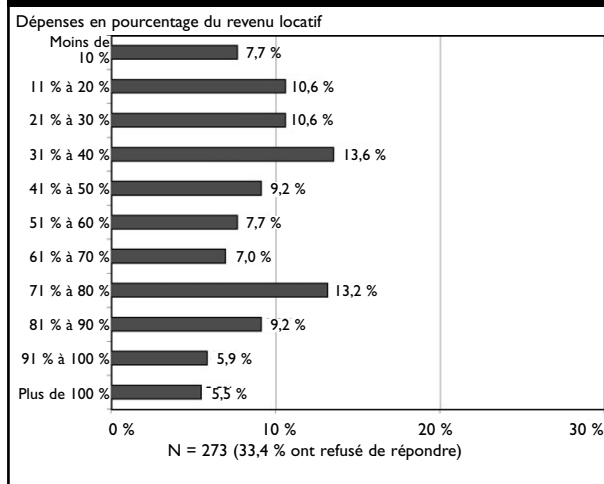
Le revenu total avant impôt généré par l'investissement dans le secteur du logement locatif est réparti inégalement entre les répondants : 37,9 % des personnes qui a répondu à la question ont gagné moins de 20 000 \$ en 2004, et 29 % ont gagné 70 000 \$ ou plus sous forme de revenu de location. La répartition du revenu locatif total en 2004 est présentée à la figure 6. Il importe de noter qu'au moins le quart des répondants a refusé de répondre à cette question.

Figure 6 : Revenu provenant des logements locatifs en 2004 (avant impôt)



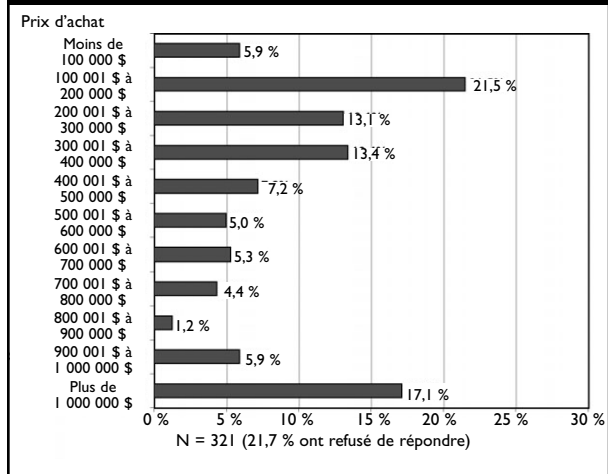
Le lecteur trouvera à la figure 7 les dépenses totales reliées aux activités de location de logements des répondants, en pourcentage des revenus de location. Encore une fois, une proportion importante de répondants a refusé de répondre à la question (33,4 %).

Figure 7 : Dépenses reliées à la location de logements en pourcentage du revenu de location pour 2004



Le prix d'achat total combiné que les répondants ont payé pour leurs logements locatifs est présenté à la figure 8. Vingt-deux pour cent (21,7 %) des répondants ne sont pas arrivés à se rappeler des montants ou ont refusé de répondre.

Figure 8 : Prix d'achat total combiné des logements locatifs



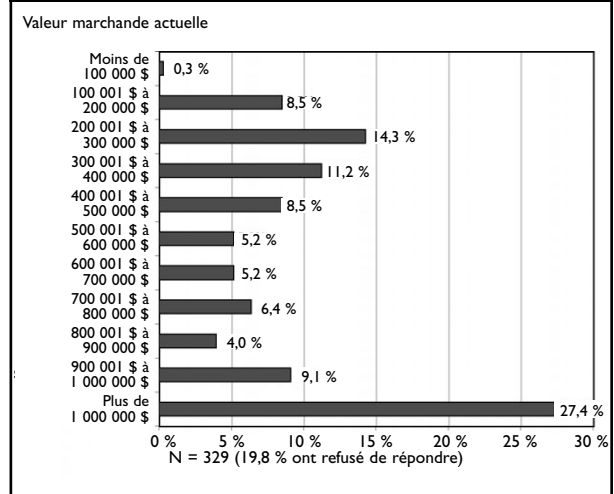
Comme on pouvait s'y attendre, le prix d'achat total combiné rapporté par les répondants s'accroît avec le nombre total de logements possédés. Ce rapport est décrit en détail au tableau 2. Il importe, lorsqu'on examine les prix d'achat payés par les répondants, de se rappeler que les montants fournis reflètent la valeur des propriétés immobilières à l'achat et que certaines de ces propriétés ont été acquises il y a 50 ans.

Tableau 2 : Prix d'achat total des logements locatifs, selon le nombre de logements possédés

Prix d'achat	Nombre de logements possédés							Total
	1	2	3	de 4 à 6	de 7 à 14	de 15 à 49	50 ou plus	
100 000 \$ ou moins	9 16,4 %	2 4,4 %	3 7,9 %	1 2,0 %	3 6,1 %	1 2,0 %	0 0,0 %	19 6,1 %
100 001 \$ à 200 000 \$	29 52,7 %	15 33,3 %	4 10,5 %	14 27,5 %	5 10,2 %	1 2,0 %	0 0,0 %	68 21,7 %
200 001 \$ à 300 000 \$	13	11	3	8	2	1	2	40
	23,6 %	24,4 %	7,9 %	15,7 %	4,1 %	2,0 %	7,7 %	12,8 %
300 001 \$ à 400 000 \$	3 5,5 %	10 22,2 %	12 31,6 %	7 13,7 %	8 16,3 %	2 4,1 %	0 0,0 %	42 13,4 %
400 001 \$ à 500 000 \$	1 1,8 %	2 4,4 %	4 10,5 %	5 9,8 %	4 8,2 %	5 10,2 %	1 3,8 %	22 7,0 %
500 001 \$ à 600 000 \$	0 0,0 %	3 6,7 %	3 7,9 %	2 3,9 %	3 6,1 %	5 10,2 %	0 0,0 %	16 5,1 %
600 001 \$ à 700 000 \$	0 0,0 %	0 0,0 %	4 10,5 %	3 5,9 %	4 8,2 %	4 8,2 %	2 7,7 %	17 5,4 %
700 001 \$ à 800 000 \$	0 0,0 %	1 2,2 %	2 5,3 %	4 7,8 %	2 4,1 %	5 10,2 %	0 0,0 %	14 4,5 %
800 001 \$ à 900 000 \$	0 0,0 %	0 0,0 %	0 0,0 %	1 2,0 %	3 6,1 %	0 0,0 %	0 0,0 %	4 1,3 %
900 000 \$ à 1 000 000 \$	0 0,0 %	0 0,0 %	1 2,6 %	3 5,9 %	3 6,1 %	7 14,3 %	4 15,4 %	18 5,8 %
> 1 000 000 \$	0	1	2	3	12	18	17	53
	0,0 %	2,2 %	5,3 %	5,9 %	24,5 %	36,7 %	65,4 %	16,9 %
Total	55 100,0 %	45 100,0 %	38 100,0 %	51 100,0 %	49 100,0 %	49 100,0 %	26 100,0 %	313 100,0 %

Enfin, la figure 9 présente les estimations des répondants quant à la valeur marchande actuelle totale de leur portefeuille de logements locatifs. La comparaison des prix d'achat mentionnés précédemment à la figure 8 avec ces estimations actuelles des valeurs marchandes confirme, au moins au niveau des estimations des répondants, que la valeur des investissements de ces derniers s'est accrue depuis l'acquisition. On notera que moins de 1 % des répondants (0,3 %) évaluent la valeur marchande actuelle de leurs logements locatifs à 100 000 \$ ou moins, quoique 5,9 % d'entre eux rapportent un prix d'achat initial de 100 000 \$ ou moins. À l'autre extrême, on remarquera que 17,1 % des répondants ont rapporté un prix d'achat initial de 1 000 000 \$ ou plus, mais qu'au moins 27,4 % estiment que la valeur marchande actuelle de leurs propriétés se situe dans cette catégorie.

Figure 9 : Estimations des répondants quant à la valeur marchande actuelle de tous leurs logements locatifs



Comme on pouvait s'y attendre, la valeur marchande totale estimée par les répondants s'accroît avec le nombre total de logements possédés. Ce rapport est décrit en détail au tableau 3.

Tableau 3 : Valeur marchande totale des logements locatifs, selon le nombre de logements possédés

Valeur marchande estimative	Nombre de logements possédés							Total
	1	2	3	de 4 à 6	de 7 à 14	de 15 à 49	50 ou plus	
100 000 \$ ou moins	1 1,8 %	0 0,0 %	0 0,0 %	0 0,0 %	0 0,0 %	0 0,0 %	0 0,0 %	1 0,3 %
100 001 \$ à 200 000 \$	17 29,8 %	9 20,0 %	0 0,0 %	1 1,9 %	0 0,0 %	1 2,0 %	0 0,0 %	28 8,7 %
200 001 \$ à 300 000 \$	19	13	4	7	2	1	0	46
	33,3 %	28,9 %	10,8 %	13,2 %	4,3 %	2,0 %	0,0 %	14,3 %
300 001 \$ à 400 000 \$	8 14,0 %	10 22,2 %	5 13,5 %	9 17,0 %	3 6,5 %	0 0,0 %	1 3,1 %	36 11,2 %
400 001 \$ à 500 000 \$	8 14,0 %	6 13,3 %	5 13,5 %	5 9,4 %	2 4,3 %	0 0,0 %	1 3,1 %	27 8,4 %
500 001 \$ à 600 000 \$	1 1,8 %	1 2,2 %	6 16,2 %	3 5,7 %	4 8,7 %	0 0,0 %	0 0,0 %	15 4,7 %
600 001 \$ à 700 000 \$	2 3,5 %	2 4,4 %	5 13,5 %	5 9,4 %	2 4,3 %	1 2,0 %	0 0,0 %	17 5,3 %
700 001 \$ à 800 000 \$	0 0,0 %	4 8,9 %	7 18,9 %	4 7,5 %	3 6,5 %	2 3,9 %	0 0,0 %	20 6,2 %
800 001 \$ à 900 000 \$	0 0,0 %	0 0,0 %	0 0,0 %	5 9,4 %	6 13,0 %	2 3,9 %	0 0,0 %	13 4,0 %
900 001 \$ à 1 000 000 \$	1 1,8 %	0 0,0 %	2 5,4 %	6 11,3 %	7 15,2 %	9 17,6 %	4 12,5 %	29 9,0 %
> 1 000 000 \$	0 0,0 %	0 0,0 %	3 8,1 %	8 15,1 %	17 37,0 %	35 68,6 %	26 81,3 %	89 27,7 %
Total	57 100,0 %	45 100,0 %	37 100,0 %	53 100,0 %	46 100,0 %	51 100,0 %	32 100,0 %	321 100,0 %

Rapport entre le profil de revenu et l'âge du répondant

L'âge et, en particulier, le peu de temps qui sépare les investisseurs individuels du secteur locatif de la période de retraite traditionnelle sont des variables qui intéressent énormément la SCHL. En conséquence, cette section présente le revenu familial, le revenu de location, le prix d'achat total combiné ainsi que la valeur marchande estimative actuelle des logements locatifs en fonction des trois catégories d'âge définies précédemment (voir la figure 2). (On se rappellera que ces catégories ont été créées à partir des neuf groupes originaux afin de faciliter l'analyse statistique. L'annexe D présente ces données classées par catégorie selon les groupes d'âge originaux.)

On n'a observé aucune différence liée à l'âge et statistiquement fiable concernant les variables examinées.

Figure 10 : Revenu familial total selon le groupe d'âge du répondant

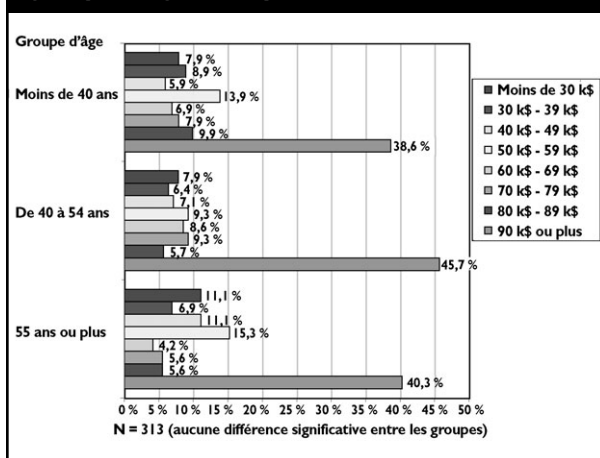


Figure 11 : Revenu locatif (2004) selon le groupe d'âge du répondant

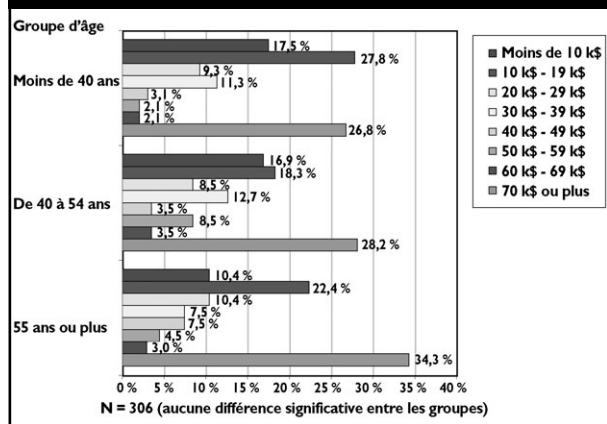


Figure 12 : Prix d'achat total combiné des logements locatifs, selon le groupe d'âge du répondant

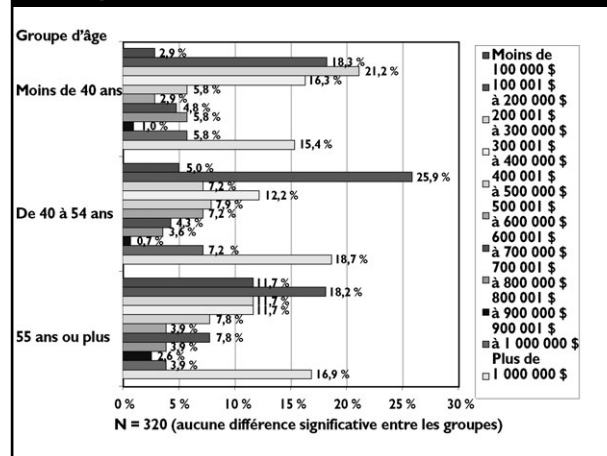
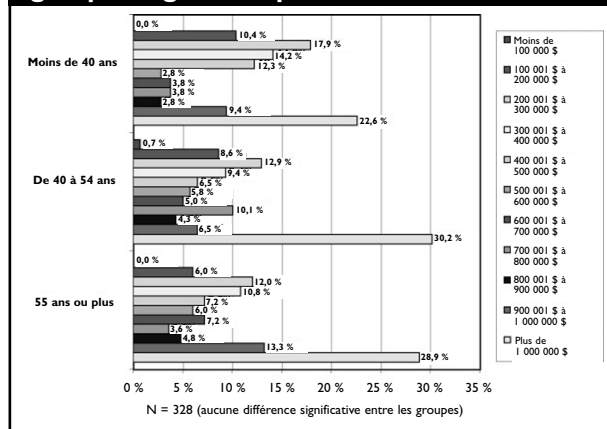


Figure 13 : Estimations des répondants quant à la valeur marchande actuelle de tous leurs logements locatifs, selon le groupe d'âge des répondants



Description des propriétés des investisseurs individuels du secteur du logement locatif

Nombre de logements locatifs possédés

La moitié des répondants possèdent cinq logements locatifs ou moins, et plus du tiers en possèdent trois ou moins. Collectivement, les investisseurs individuels représentés dans l'enquête possèdent 8 224 logements locatifs autonomes.

On a demandé aux répondants d'indiquer le nombre total de logements locatifs autonomes qu'ils possédaient actuellement. La plupart des répondants ne possèdent que quelques logements seulement, bien que le nombre moyen se situe à 21,25. « Un logement » est le nombre qui a été rapporté le plus fréquemment (15,9 %). Plus du tiers des répondants (39 %) de l'échantillon ont déclaré qu'ils avaient trois logements ou moins. Trente-cinq pour cent (34,6 %) des répondants possèdent au moins un logement locatif qui est intégré à leur maison. Le nombre moyen de logements possédés est de cinq. Le tableau 4 indique le nombre moyen de logements possédés, selon la ville.

Tableau 4 : Nombre moyen de logements possédés, selon la ville

Ville	N ^{bre} moyen	N ²	Écart-type ³
Toronto	20,36	127	57,4
Montréal	25,54	123	53,0
Vancouver	11,66	35	20,7
Calgary	14,53	55	32,7
Halifax	27,45	47	58,6
Total	21,25	387*	50,9

*Vingt-trois personnes ont refusé de répondre à la question.

²N : nombre de répondants

³Écart-type : Mesure de dispersion. Dans une répartition courante, 90 % des résultats dévient +/- d'une unité par rapport à la moyenne, 95 % dévient +/- de deux unités, et 99 % dévient +/- de 3 unités.

⁴Analyse de la variance : Test statistique qui vérifie si une variable de groupement a des effets importants sur la mesure choisie. On reconnaît couramment qu'une valeur « p » (niveau de signification) de 0,05 ou moins est significative.

Les prêts hypothécaires constituent le principal moyen de financer l'achat d'un logement locatif. Soixante-dix pour cent (70,2 %) des 8 224 logements représentés dans cette enquête étaient hypothéqués, et 89,7 % des répondants avaient souscrit un prêt qui grevait toujours au moins un de leurs logements locatifs.

Comme ces valeurs moyennes ne sont influencées que par le nombre relativement faible de répondants qui possèdent de nombreux logements (seulement 7 % des personnes interviewées possèdent 50 logements ou plus), les valeurs ont été recalculées après avoir exclu les cas qui s'écartaient de plus de trois unités de la moyenne pour la ville. Le tableau 5 présente les valeurs moyennes qui découlent de l'exclusion de ces « aberrations ».

Tableau 5 : Nombre moyen de logements possédés, selon la ville (à l'exclusion des aberrations)

Ville	N ^{bre} moyen	N	Écart-type
Toronto	12,85	124	25,0
Montréal	20,83	121	36,8
Vancouver	9,06	34	14,1
Calgary	11,09	54	20,8
Halifax	20,43	46	33,9
Total	15,73	379	29,5

Les différences entre le nombre moyen de logements possédés par les répondants de chaque ville sont particulièrement évidentes lorsqu'on élimine les huit « aberrations » de l'échantillon : les répondants de Montréal et de Halifax semblent posséder un plus grand nombre de logements, en moyenne, que les propriétaires-bailleurs individuels de Toronto, Calgary et Vancouver. Bien qu'un test statistique sur les différences entre ces moyennes ait produit des résultats légèrement en deçà des niveaux significatifs traditionnels (analyse de la variance⁴ : $p = 0,059$), nous pensons qu'un échantillon plus grand pour chaque ville donnerait une différence statistiquement fiable.

Afin de faciliter les comparaisons avec les variables nominales de l'enquête, les données sur la propriété de ces logements ont été classées en sept sous-groupes. La figure 14 présente le pourcentage du total des répondants qui correspondent à la catégorie de propriété de chaque logement. Comme on peut le voir dans cette figure, le pourcentage total de répondants qui possèdent seulement 1 logement (16,8 %), 2 logements (13,2 %) ou 3 logements (11,4 %) est suffisamment élevé, dans chaque cas, pour que l'on traite ces données dans des « catégories » distinctes. Par ailleurs, les raisons sont suffisamment importantes pour maintenir ces catégories distinctes : il est raisonnable de penser que ces « petits » propriétaires auront des préoccupations différentes de celles des particuliers qui ont investi davantage dans le secteur immobilier résidentiel. Les catégories de propriétaires qui possèdent entre 4 et 6 logements (15,5 %), 7 et 14 logements (15,5 %), 15 et 49 logements (17,3 %) et « 50 logements ou plus » (10,3 %) ont été créées afin que l'on puisse examiner l'effet des hausses du nombre de logements possédés sur les autres variables, tout en conservant des nombres suffisants de répondants dans chaque catégorie pour soutenir les tests statistiques. (On a rejeté les catégories de propriété des logements et appliqué l'analyse paramétrique pertinente (p. ex. la corrélation) en se servant

du nombre précis de logements rapporté par chaque répondant, lorsque le lien statistique choisi se situait entre les logements possédés et une autre variable continue ou intermittente.)

Taux d'inoccupation rapportés

Dans la présente enquête, les taux d'inoccupation rapportés par les investisseurs individuels du secteur locatif dépassent les estimations de la SCHL; toutefois, des divergences importantes sont relevées selon le nombre de logements possédés.

On a demandé aux répondants combien de leurs logements locatifs étaient inoccupés au moment de l'entrevue. Le tableau 6 fournit le nombre total de logements inoccupés rapporté selon la ville et par rapport à l'échantillon. Sur les 8 224 logements appartenant aux répondants de l'enquête, 449 (5,5 %) étaient inoccupés au moment des entrevues. Le tableau donne aussi le « taux d'inoccupation » pour chaque ville, c'est-à-dire le nombre total de logements inoccupés rapporté, exprimé en pourcentage du nombre total de logements de cette ville qui sont représentés dans l'enquête. À des fins de comparaison, on a aussi fourni dans le tableau 6 les estimations des taux d'inoccupation préparées par la SCHL pour chaque ville (*Perspectives du marché de l'habitation*, Canada, deuxième trimestre 2005). Comme on peut le voir dans ces figures, le taux d'inoccupation rapporté par les répondants dans quatre des cinq villes est supérieur au taux respectif estimé par la SCHL pour 2004. Calgary est la seule exception car le pourcentage de logements inoccupés rapporté par les répondants est légèrement inférieur aux estimations de la SCHL (3,6 % contre 4,3 %).

Figure 14 : Nombre de logements possédés

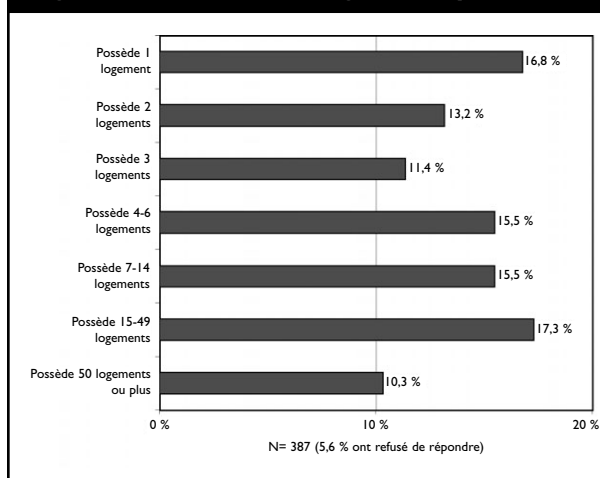


Tableau 6 : Logements inoccupés rapportés par les répondants comparativement aux données de la SCHL, selon la ville

	Toronto	Montréal	Vancouver	Calgary	Halifax	Total
Log. inoccupés rapportés (nombre et %)	185 7,2 %	134 4,3 %	25 6,1 %	29 3,6 %	76 5,9 %	449 5,5 %
Taux estimés par la SCHL pour 2004	4,3 %	1,5 %	1,3 %	4,3 %	2,9 %	2,7 %*

*Estimation pour l'ensemble des agglomérations canadiennes

Le niveau plus élevé des taux d'inoccupation par rapport aux estimations de la SCHL s'explique par le fait que la plupart des répondants ont été trouvés dans les annonces de logements à louer placées récemment. En effet, on aurait pu s'attendre à ce que les taux d'inoccupation soient encore plus élevés. Toutefois, 60,7 % des répondants ont déclaré qu'aucun de leurs logements locatifs n'était inoccupé au moment de l'entrevue. Ce taux d'occupation complet rapporté par les propriétaires-bailleurs qui faisaient de la publicité reflète probablement le caractère proactif des annonces de logements locatifs. Nous pensons que ces annonces sont publiées lorsqu'un locataire signifie son intention de déménager ou qu'un bail est sur le point d'expirer. Ainsi, il arrive souvent qu'une annonce soit passée avant que le logement ne se libère. Aussi, il est possible que certains répondants aient été interviewés après avoir loué le logement qu'ils annonçaient.

Le lecteur notera en passant que les estimations des logements inoccupés de la SCHL portent sur les structures contenant trois logements locatifs ou plus. Par conséquent, nous ne comparons pas exactement les mêmes populations au tableau 6. Cependant, la vaste

majorité des logements locatifs appartenant aux répondants de cette enquête font partie de bâtiments de trois logements ou plus, comme l'illustrent les données présentées dans la prochaine section (2.2.3).

Dans le secteur locatif, la différence de taux d'intérêt qui sépare les petits investisseurs des grands est encore plus intéressante. Il est vrai, et tautologique, que plus on possède de logements, en termes absolus, et plus le nombre de logements vacants sera élevé. Toutefois, les petits propriétaires-bailleurs individuels supportent, en termes relatifs, des taux d'inoccupation beaucoup plus élevés que les grands investisseurs du secteur du logement locatif. Les investisseurs qui possèdent un ou deux logements locatifs enregistrent un taux d'inoccupation de 17,4 % (23,1 % et 13,7 % respectivement) comparativement aux investisseurs qui possèdent 50 logements ou plus et qui rapportent un taux de 3,0 %. La comparaison des proportions⁵ révèle l'existence de deux sous-catégories bien distinctes de taux d'inoccupation selon le nombre de logements possédés : les répondants qui possèdent un ou deux logements (taux d'inoccupation de 17,4 %) et ceux qui possèdent trois logements ou plus (taux d'inoccupation de 4,4 %). (Voir le tableau 7 ci-après.)

⁵ Nous avons employé des valeurs Z en nous fondant sur le nombre de répondants de chaque sous-groupe comme base, et en utilisant le taux d'inoccupation comme mesure testée. On notera que le taux d'inoccupation des propriétaires de deux logements (13,7 %) ne diverge pas beaucoup de celui des propriétaires de quatre à six logements (9,3 %). Cependant, tous les propriétaires de trois logements ou plus forment une sous-catégorie homogène au niveau du taux d'inoccupation. Il en est de même des propriétaires de un ou deux logements qui forment une autre sous-catégorie homogène.

Tableau 7 : Taux d'inoccupation selon le nombre de logements possédés

	N ^{bre} de répondants	N ^{bre} de logements possédés	N ^{bre} de logements inoccupés	Taux d'inoccupation	
Possède 1 logement	65	65	15	23,1 %	17,4 %
Possède 2 logements	51	102	14	13,7 %	
Possède 3 logements	44	132	12	9,1 %	4,4 %
Possède de 4 à 6 logements	60	289	27	9,3 %	
Possède de 7 à 14 logements	60	587	50	8,5 %	
Possède de 15 à 49 logements	67	1 777	107	6,0 %	
Possède 50 logements et +	40	5 272	158	3,0 %	
<i>NSP/Ne peut répondre</i>	23	s/o	66		--
<i>Total</i>	410	8 224	449		5,5 %

Le taux d'inoccupation des investisseurs du secteur des logements locatifs qui sont propriétaires uniques (6,7%) est légèrement supérieur à celui des copropriétaires (4,5 %), mais cette différence n'est pas significative. De plus, on ne relève aucune différence statistique entre les propriétaires-bailleurs individuels constitués en personne morale (6,0 %) et ceux qui ne le sont pas (4,9 %). Ces résultats sont résumés plus bas au tableau 8.

Type de bâtiment qui contient les logements locatifs

Le tableau 9 décrit le type de bâtiment dans lequel se trouvent les logements locatifs appartenant aux propriétaires-bailleurs. Soixante-dix-huit

pour cent (78,4 %) des logements sont situés dans un bâtiment de quatre logements ou plus, et 4,2 % des logements font partie d'un triplex. Seulement 15,3 % des logements sont situés dans un duplex (4,2 %) ou une maison individuelle (11,1 %).

Structure de propriété

La structure de propriété des logements locatifs des répondants est distribuée également entre la propriété unique (51,5 %) et la copropriété (48,5 %). Le type de structure de propriété en place n'est pas relié aux caractéristiques démographiques du répondant.

⁶ NSP : Ne sait pas.

Tableau 8 : Taux d'inoccupation selon la structure de propriété

	N ^{bre} de répondants	N ^{bre} de logements possédés	N ^{bre} de logements inoccupés	Taux d'inoccupation	
Propriétaire unique	196	3 448	232	6,7 %	4,5 %
Copropriétaire	184	4 704	210	4,5 %	
<i>NSP/Ne peut répondre</i>	7	72	7		--
<i>Total</i>	387*	8 224	449		5,5 %
Constitué en personne morale	72	3 581	216	6,0 %	309
Non constitué en personne morale	4 574	223	4,9 %		
<i>NSP/Ne peut répondre</i>	6	69	10		--
<i>Total</i>	387*	8 224	449		5,5 %

* On a exclu de cette analyse les 23 répondants qui ne pouvaient préciser le nombre de logements qu'ils possédaient.

Tableau 9 : Nombre de logements appartenant aux répondants, selon le type de structure						
	Toronto	Montréal	Vancouver	Calgary	Halifax	Total
a. ...une maison individuelle	338 14,5 %	51 1,6 %	140 34,3 %	270 33,8 %	87 6,7 %	886 11,1 %
b. ...un duplex	72 3,1 %	111 3,5 %	18 4,4 %	88 11,0 %	46 3,6 %	335 4,2 %
c. ...un triplex	105 4,5 %	159 5,1 %	15 3,7 %	44 5,5 %	15 1,2 %	338 4,2 %
d. ...un immeuble de 4 logements et plus	1 787 76,7 %	2 749 87,8 %	223 54,7 %	373 46,7 %	1 108 85,9 %	6 240 78,4 %
e. ...un logement en copropriété	23 1,0 %	61 1,9 %	12 2,9 %	24 3,0 %	33 2,6 %	153 1,9 %
f. ...autres types de bâtiments	4 0,2 %	0 0,0 %	0 0,0 %	0 0,0 %	1 0,1 %	5 0,1 %
Total	2 329 100,0 %	3 131 100,0 %	408 100,0 %	799 100,0 %	1 290 100,0 %	7 957* 100,0 %

*Certains répondants ne connaissaient pas la réponse ou ont refusé de la donner, ce qui explique la différence avec les 8 224 logements représentés dans l'enquête.

Près d'un cinquième des répondants (19,8 %) ont constitué leur compagnie de location de logements en personne morale. Un peu plus de copropriétaires (22,9 %) que de propriétaires uniques (17,2 %) se sont constitués en personne morale, mais cette différence n'est pas significative. Les répondants qui se sont constitués en personne morale possèdent, en moyenne, davantage de logements (moyenne = 49,7) que les autres (moyenne = 14,8). Par conséquent, ils supportent un nombre supérieur de logements inoccupés (moyenne = 2,8 contre 0,7). Soixante pour cent (60 %) des propriétaires constitués en personne morale appartiennent à la catégorie des revenus de location les plus élevés, soit celle de « 70 000 \$ ou plus ». De plus, 30 % (30,1 %) des répondants qui étaient travailleurs autonomes ont constitué leur entreprise locative en personne morale, ce qui donne une incidence plus élevée que pour toute autre catégorie d'emploi. L'incidence de la constitution en personne morale monte à 37,9 % dans le cas des investisseurs qui appartiennent à la catégorie des travailleurs autonomes et qui

tirent leur principale source de revenu de la location. Aucun autre facteur démographique n'a été associé à la constitution d'une entreprise en personne morale. Ces observations concordent avec l'hypothèse à l'effet que les propriétaires sont incités à se constituer en personne morale par l'importance de leur entreprise de location de logements et par ses effets sur leur revenu personnel. (Voir l'annexe E pour la présentation sous forme de tableaux des résultats détaillés sur la structure de propriété).

Plans à long terme des investisseurs individuels du secteur du logement locatif

Circonstances où vous envisageriez de cesser d'investir dans le logement locatif

La retraite ne semble pas faire partie des priorités du tiers des répondants qui ne connaissaient ni n'envisageaient aucune circonstance susceptible de les amener à quitter le secteur du logement locatif.

Dans le cadre de la présente enquête, on s'intéressait vivement aux circonstances susceptibles d'amener les investisseurs individuels à se retirer du secteur des logements locatifs. Cette question a été abordée en deux étapes. D'abord, on posait aux répondants une question à réponse libre afin de savoir quelles circonstances les inciteraient à cesser d'investir dans le logement locatif. Les répondants pouvaient mentionner plusieurs circonstances. Ces réponses spontanées sont présentées dans le tableau 10. Le lecteur notera que près du quart des répondants (24,4 %) ne connaissaient pas de raison de se retirer, ou ont refusé de répondre à la question, et que 11 % ont déclaré qu'ils ne prévoyaient pas se retirer. La baisse de rentabilité est la raison qui a été mentionnée le plus fréquemment pour se retirer (« impossible de louer/activité devenue non rentable » dans 13,4 % des cas), suivie du simple fait d'atteindre l'âge de la retraite (10 %).

Interrogés sur des circonstances potentielles spécifiques, 70 % des répondants ont répondu qu'une dégradation de leur santé pourrait les inciter à prendre leur retraite, et plus de la moitié envisageraient de prendre leur retraite si on leur présentait une « offre d'achat intéressante » concernant leur propriété.

Une deuxième série de questions concernant les plans de retraite a suivi la question à réponse libre, ce qui a permis de chercher explicitement des réponses aux circonstances intéressant particulièrement la SCHL. Cette méthode a été adoptée étant donné que certains répondants seraient peut-être incapables de mentionner spontanément une raison de se retirer, mais qu'ils se sentiraient néanmoins poussés à se retirer si on leur posait explicitement la question. On a présenté de cette manière les quatre circonstances suivantes aux répondants : « quand vous aurez entièrement remboursé votre prêt hypothécaire », « si se présente une offre intéressante pour vendre votre ou vos propriété(s) », « si votre santé personnelle ne vous permet plus de vous occuper de vos logements locatifs » et « si vous vouliez changer de ville ou de quartier ». Dans chaque cas, on a demandé aux répondants s'ils envisageraient de

cesser d'investir dans le logement locatif si cette condition se présentait. Une circonstance n'était soumise explicitement aux répondants que s'ils ne l'avaient pas mentionnée spontanément à la question précédente (points marqués d'un astérisque dans le tableau 10).

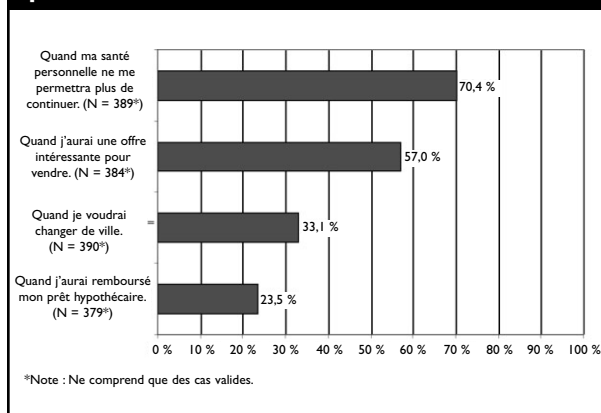
Tableau 10 : Pourcentage de répondants qui ont mentionné une circonstance qui les inciterait à se retirer (possibilité de réponses multiples)

Circonstance qui inciterait les répondants à se retirer (réponse spontanée)	Pourcentage
Lorsque je ne trouverai plus de locataire/lorsque l'activité ne sera plus rentable.	13,4 %
Je ne me retirerai jamais/je ne prévois pas me retirer/à ma mort.	11,5 %
À ma retraite/à l'âge de la retraite	10,0 %
*Quand j'aurai une offre intéressante pour vendre.	8,3 %
*Lorsque ma santé m'empêchera de continuer.	8,3 %
Lorsque j'aurai suffisamment d'argent/si je gagne à la loterie/lorsque j'aurai suffisamment d'avoir propre.	5,4 %
Lorsque l'activité sera trop difficile à gérer/ou que je me lasserai.	4,9 %
Si les taux d'intérêt/les taxes augmentent.	4,4 %
Difficultés avec les locataires/défaut de paiement du loyer	4,4 %
Modification de la réglementation/resserrement excessif des lois	4,1 %
*Quand j'aurai entièrement remboursé mon prêt hypothécaire.	2,0 %
*Quand je voudrai changer de ville.	1,7 %
Lorsque j'aurai ma maison/lorsque j'aurai converti les logements en résidence individuelle.	1,2 %
Je ne vendrai pas – j'engagerai un gestionnaire immobilier.	0,7 %
Autre	3,2 %
Ne sait pas/Ne peut répondre.	24,4 %

* Point dont la vérification était prévue d'avance (voir la prochaine section).

La figure 15 donne le pourcentage de répondants qui se retireraient en certaines circonstances. Elle englobe les répondants qui ont mentionné spontanément cette circonstance lorsqu'on leur a posé la question à réponse libre, de manière à représenter pleinement l'importance de chaque circonstance soumise spécifiquement.

Figure 15 : Pourcentage de répondants que certaines circonstances inciteraient à prendre leur retraite



Tel qu'illustré à la figure 15, la santé personnelle est la circonstance qui inciterait le plus de répondants à prendre leur retraite (70,4 %) lorsqu'on posait la question de façon spécifique. Plus de la moitié des répondants (57 %) envisageraient de se retirer si on leur présentait une « offre intéressante » pour leur propriétés, et le tiers (33,1 %) envisageraient de se retirer s'ils décidaient de déménager dans une autre ville ou une autre partie de leur ville actuelle. Un peu moins du quart des répondants seulement (23,5 %) ont affirmé que le remboursement du prêt hypothécaire constituait une raison de se retirer. Ces différences entre les réponses des propriétaires-bailleurs individuels quant aux éléments susceptibles d'influer sur la décision de se retirer sont significatives.

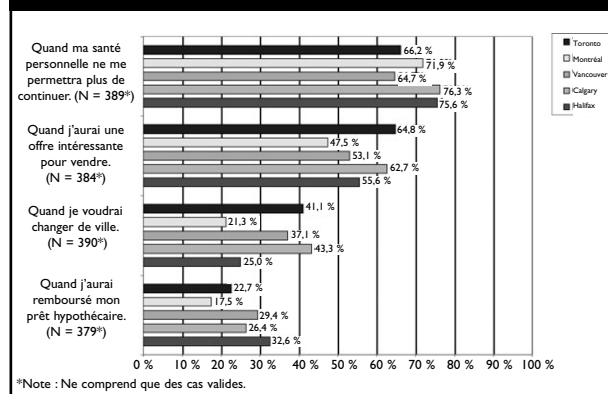
Circonstances susceptibles d'entraîner la retraite selon la ville de résidence, le nombre de logements locatifs possédés, la structure de propriété et l'âge

Il existe très peu de différence d'une ville à l'autre quant aux circonstances qui inciteraient les propriétaires-bailleurs individuels à prendre leur retraite.

On a réalisé des analyses afin de déterminer s'il existait une association entre la ville de résidence, l'âge, la structure de propriété ou le nombre de logements locatifs possédés et l'attitude des propriétaires-bailleurs relativement à ces causes de retraite potentielles.

La figure 16 donne le pourcentage de répondants dans les cinq villes qui pensaient que chaque circonstance pouvait les inciter à la retraite. Une seule différence significative a été relevée concernant la possibilité de déménager : les résidents de Halifax et de Montréal sont beaucoup moins susceptibles de se retirer à cause de cette raison (25 % et 21,3 % respectivement) que les résidents de Toronto (41,1 %), Calgary (37,1 %) ou Vancouver (32,6 %).

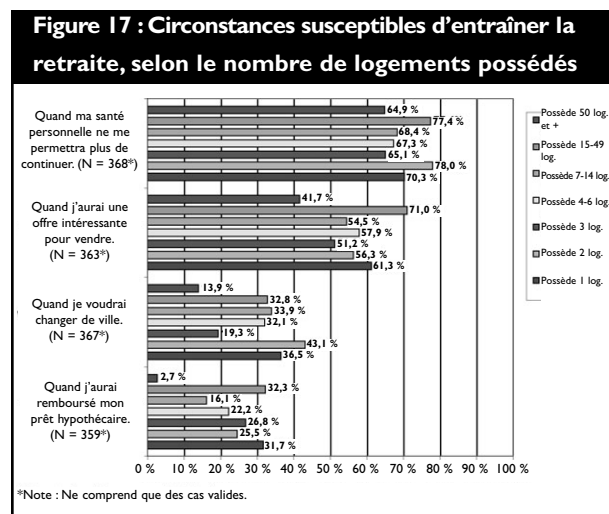
Figure 16 : Circonstances susceptibles d'entraîner la retraite, selon la ville



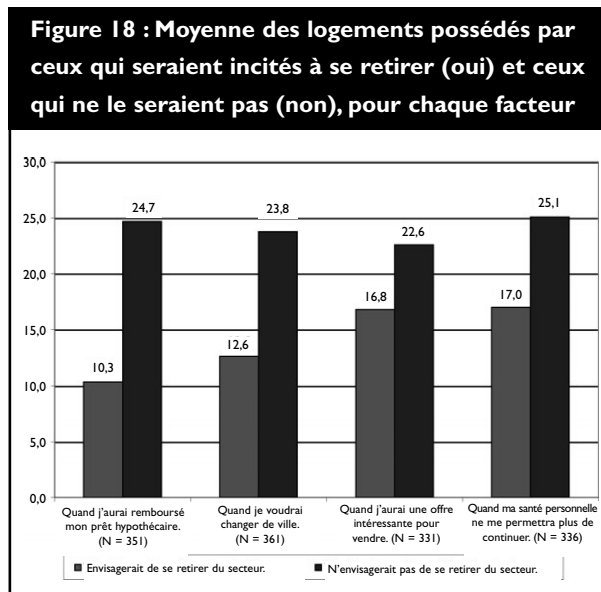
Les propriétaires-bailleurs qui possèdent beaucoup de logements semblent moins incités que ceux qui en possèdent peu à prendre leur retraite à cause de changements potentiels dans leur vie personnelle.

Dans la figure 17, on a regroupé l'opinion des répondants quant aux circonstances potentielles pour la retraite, selon le nombre de logements locatifs possédés. Le nombre de logements possédés semble associé aux différentes attitudes à l'égard des circonstances liées à la retraite. Ce qui frappe surtout, c'est que les personnes possédant 50 logements ou plus sont beaucoup moins susceptibles de se retirer après avoir remboursé leur prêt hypothécaire (2,7 % « l'envisageraient ») que celles qui n'ont que quelques logements seulement. Le tiers (32,6 %) des personnes qui ne possèdent qu'un seul logement ont déclaré que le remboursement de leur prêt hypothécaire les inciterait à se retirer du secteur des logements locatifs. Ces différences sont significatives.

Le type de structure de propriété en place a été associé à différentes opinions quant à ces deux circonstances potentielles pour la retraite. Les propriétaires-bailleurs qui possèdent seuls leurs logements étaient plus susceptibles que les copropriétaires d'envisager la retraite si une bonne offre d'achat se présentait (62,1 % contre 50,8 %). Les propriétaires qui avaient constitué leur entreprise en personne morale étaient moins susceptibles (60,8 %) que les autres (72,1 %) de penser que la détérioration de leur santé serait une raison d'envisager la retraite.

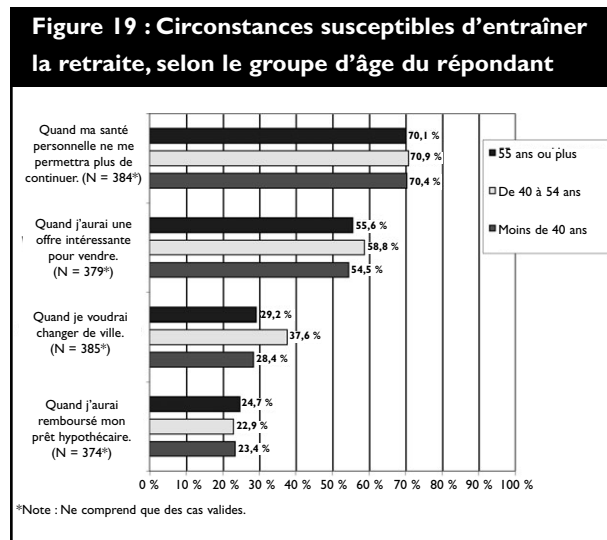


Afin de broser un tableau complet des effets du nombre de logements possédés sur la retraite, on a regroupé différemment les mêmes données dans la figure 18. Dans cette dernière, on présente le nombre moyen de logements possédés par les personnes qui ont fourni une réponse pour chaque facteur, qu'il soit ou non une cause de retraite. En règle générale, les personnes qui croient que ces facteurs n'influenceront pas sur leur décision de se retirer possèdent davantage de logements locatifs que les personnes qui seront influencées par ces facteurs. Ces différences moyennes sont significatives en ce qui concerne les questions sur le « remboursement du prêt hypothécaire » (constitue un facteur = 10,3 logements; ne constitue pas un facteur = 24,7 logements) et « le changement de ville » (constitue un facteur = 12,6 logements; ne constitue pas un facteur = 23,8 logements). Ces observations concordent avec l'idée que les investisseurs qui possèdent un nombre élevé de logements ont plus tendance à envisager leurs activités locatives comme une entreprise isolée des changements subis au niveau personnel que les propriétaires d'un petit nombre de logements.



L'âge du répondant ne semble pas influencer sur les circonstances susceptibles d'entraîner la retraite.

Enfin, l'âge du répondant ne semble pas influencer sur les attitudes à l'égard des causes potentielles de retraite, comme on le suggère la figure 19 et tel que confirmé par l'analyse statistique.

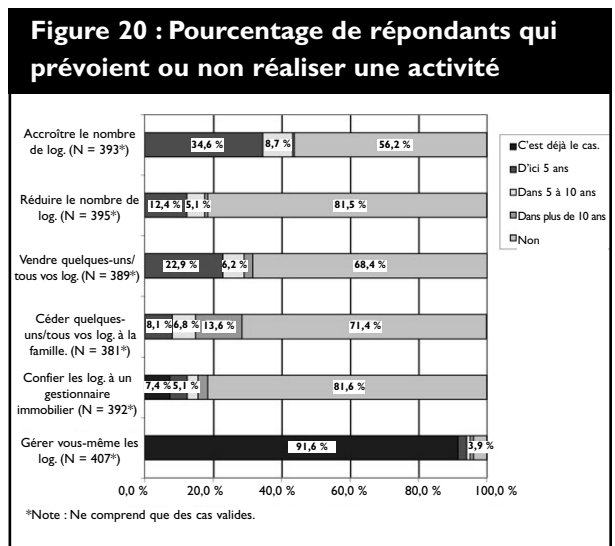


Plans futurs précis

Un pourcentage élevé de répondants prévoient accroître le nombre de logements possédés. Actuellement, la vaste majorité des répondants gèrent eux-mêmes leurs logements locatifs, et très peu engageront un gestionnaire immobilier dans un avenir prévisible.

On a lu aux répondants une série une série d'activités potentielles reliées aux investissements dans le secteur locatif, et on leur a demandé s'ils prévoyaient réaliser certaines d'entre elles d'ici 5 ans, dans 5 à 10 ans, dans plus de 10 ans, ou jamais. Les activités évaluées étaient les suivantes : « accroître le nombre de logements locatifs », « réduire le nombre de logements locatifs », « vendre quelques-uns ou tous vos logements locatifs », « céder quelques-uns ou tous vos logements locatifs à un ou des membres de

vos famille », « confier votre ou vos logements locatif(s) à une entreprise professionnelle de gestion immobilière » et « gérer vous-même votre ou vos logement(s) locatif(s) ». En ce qui concerne les deux dernières activités, lesquelles constituent des méthodes de gestion, les répondants pouvaient aussi répondre qu'ils les employaient déjà. La figure 20 illustre les réponses données pour chacune de ces activités potentielles.



Un pourcentage considérable de répondants prévoient accroître le nombre de logements qu'ils possèdent (43,8 %) ou en vendre quelques-uns (31,6 %). Dans les deux cas, la plupart des répondants qui prévoient changer le nombre de logements possédés iront de l'avant d'ici 5 ans. Une majorité écrasante (91,6 %) de répondants ont déclaré qu'ils géraient eux-mêmes leurs logements; très peu (11 %) prévoient s'adresser à un gestionnaire immobilier (5,1 % d'ici 5 ans, 3,1 % dans 5 à 10 ans et 2,8 % dans plus de 10 ans). En règle générale, la plupart des répondants prévoient maintenir le statu quo sur ces facteurs dans un avenir prévisible.

Plans futurs selon la ville de résidence, le nombre de logements possédés, l'âge et la structure de propriété

Les investisseurs qui possèdent un nombre relativement élevé de logements sont plus susceptibles de planifier l'acquisition de logements additionnels, tout comme les jeunes investisseurs sont plus susceptibles que les investisseurs âgés d'acquérir davantage de logements. En effet, les investisseurs âgés de 55 ans ou plus sont les plus susceptibles de diminuer le nombre de logements qu'ils possèdent, une opération qu'ils réaliseront au cours des cinq prochaines années.

Le tableau 11 fournit une ventilation des activités potentielles futures selon la ville de résidence des répondants. La seule différence entre les villes a trait à la « réduction du nombre de logements locatifs ». Les répondants de Calgary sont beaucoup plus susceptibles que ceux des autres villes de réduire le nombre total de logements qu'ils possèdent. Ces différences sont mises en évidence dans le tableau.

Tableau 11 : Pourcentage de répondants qui prévoient entreprendre ou non une activité, selon la ville de résidence

a. accroître le nombre de logements locatifs (N = 393*)					
	Toronto	Montréal	Vancouver	Calgary	Halifax
Non	57,8 %	59,5 %	51,5 %	61,0 %	40,0 %
D'ici 5 ans	34,1 %	30,6 %	39,4 %	35,6 %	42,2 %
Dans 5 à 10 ans	7,4 %	9,1 %	9,1 %	3,4 %	17,8 %
Dans plus de 10 ans	0,7 %	0,8 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %
b. réduire le nombre de logements locatifs (N = 395*)					
	Toronto	Montréal	Vancouver	Calgary	Halifax
Non	83,3 %	80,3 %	88,6 %	67,8 %	91,5 %
D'ici 5 ans	9,1 %	14,8 %	5,7 %	22,0 %	8,5 %
Dans 5 à 10 ans	6,1 %	4,9 %	5,7 %	6,8 %	0,0 %
Dans plus de 10 ans	1,5 %	0,0 %	0,0 %	3,4 %	0,0 %

Tableau 11 : Pourcentage de répondants qui prévoient entreprendre ou non une activité, selon la ville de résidence (suite)

c. vendre quelques-uns ou tous vos logements locatifs (N = 389*)					
	Toronto	Montréal	Vancouver	Calgary	Halifax
Non	71,8 %	64,8 %	69,7 %	60,3 %	77,8 %
D'ici 5 ans	19,8 %	27,0 %	21,2 %	27,6 %	15,6 %
Dans 5 à 10 ans	6,9 %	6,6 %	6,1 %	8,6 %	0,0 %
Dans plus de 10 ans	1,5 %	1,6 %	3,0 %	3,4 %	6,7 %
d. céder quelques-uns ou tous vos logements locatifs à un ou des membres de votre famille (N = 381*)					
	Toronto	Montréal	Vancouver	Calgary	Halifax
Non	66,4 %	76,9 %	72,7 %	69,6 %	72,1 %
D'ici 5 ans	10,9 %	8,3 %	6,1 %	8,9 %	0,0 %
Dans 5 à 10 ans	8,6 %	5,0 %	6,1 %	7,1 %	7,0 %
Dans plus de 10 ans	14,1 %	9,9 %	15,2 %	14,3 %	20,9 %
e. confier votre ou vos logement(s) locatif(s) à une entreprise professionnelle de gestion immobilière (N = 392*)					
	Toronto	Montréal	Vancouver	Calgary	Halifax
Non	75,8 %	89,3 %	65,7 %	86,4 %	83,3 %
C'est déjà le cas.	7,0 %	4,1 %	17,1 %	8,5 %	8,3 %
D'ici 5 ans	7,8 %	4,1 %	5,7 %	3,4 %	2,1 %
Dans 5 à 10 ans	5,5 %	0,8 %	2,9 %	1,7 %	4,2 %
Dans plus de 10 ans	3,9 %	1,6 %	8,6 %	0,0 %	2,1 %
f. gérer vous-même votre ou vos logement(s) locatif(s) (N = 407*)					
	Toronto	Montréal	Vancouver	Calgary	Halifax
Non	2,9 %	4,7 %	8,8 %	1,6 %	4,2 %
C'est déjà le cas.	93,4 %	94,5 %	79,4 %	91,8 %	87,5 %
D'ici 5 ans	2,9 %	0,0 %	8,8 %	1,6 %	4,2 %
Dans 5 à 10 ans	0,7 %	0,8 %	0,0 %	1,6 %	2,1 %
Dans plus de 10 ans	0,0 %	0,0 %	2,9 %	3,3 %	2,1 %

*Note : Les pourcentages sont fondés sur des cas valides seulement.

Le tableau 12 fournit une ventilation des mêmes activités potentielles, mais selon le nombre total de logements possédés cette fois-ci. La seule différence significative quant aux plans sur la propriété des logements se situe dans la catégorie « accroître le nombre de logements locatifs » : 68 % (68,4%) des

répondants qui possèdent 50 logements ou plus prévoient accroître leur portefeuille au cours des 10 prochaines années; par contre, un peu moins des trois quarts (73 %) des propriétaires d'un seul logement ne prévoient pas accroître le nombre de logements locatifs. Ces différences sont mises en évidence dans le tableau.

Tableau 12 : Pourcentage de répondants qui prévoient entreprendre ou non une activité, selon le nombre de logements possédés

a. accroître le nombre de logements locatifs (N = 372*)							
	Possède 1 log.	Possède 2 log.	Possède 3 log.	Possède 4-6 log.	Possède 7-14 log.	Possède 15-49 log.	Possède 50 log. ou +
Non	73,0 %	48,9 %	60,5 %	62,7 %	54,2 %	57,1 %	28,9 %
D'ici 5 ans	15,9 %	42,6 %	37,2 %	30,5 %	39,0 %	30,2 %	50,0 %
Dans 5 à 10 ans	11,1 %	8,5 %	2,3 %	6,8 %	6,8 %	11,1 %	18,4 %
Dans plus de 10 ans	0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	1,6 %	2,6 %
b. réduire le nombre de logements locatifs (N = 375*)							
	Possède 1 log.	Possède 2 log.	Possède 3 log.	Possède 4-6 log.	Possède 7-14 log.	Possède 15-49 log.	Possède 50 log. ou +
Non	82,8 %	81,6 %	83,7 %	79,7 %	84,5 %	74,6 %	82,1 %
D'ici 5 ans	7,8 %	12,2 %	16,3 %	8,5 %	12,1 %	20,6 %	12,8 %
Dans 5 à 10 ans	7,8 %	4,1 %	0,0 %	10,2 %	3,4 %	4,8 %	2,6 %
Dans plus de 10 ans	1,6 %	2,0 %	0,0 %	1,7 %	0,0 %	0,0 %	2,6 %
c. vendre quelques-uns ou tous vos logements locatifs (N = 368*)							
	Possède 1 log.	Possède 2 log.	Possède 3 log.	Possède 4-6 log.	Possède 7-14 log.	Possède 15-49 log.	Possède 50 log. ou +
Non	80,6 %	71,4 %	71,4 %	71,4 %	60,3 %	53,2 %	66,7 %
D'ici 5 ans	11,3 %	22,4 %	23,8 %	16,1 %	34,5 %	33,9 %	23,1 %
Dans 5 à 10 ans	6,5 %	2,0 %	2,4 %	8,9 %	5,2 %	6,5 %	10,3 %
Dans plus de 10 ans	1,6 %	4,1 %	2,4 %	3,6 %	0,0 %	6,5 %	0,0 %

Tableau 12 : Pourcentage de répondants qui prévoient entreprendre ou non une activité, selon le nombre de logements possédés (suite)

d. céder quelques-uns ou tous vos logements locatifs à un ou des membres de votre famille (N = 360*)							
	Possède 1 log.	Possède 2 log.	Possède 3 log.	Possède 4-6 log.	Possède 7-14 log.	Possède 15-49 log.	Possède 50 log. ou +
Non	83,3 %	79,2 %	74,4 %	73,7 %	62,3 %	57,4 %	73,7 %
D'ici 5 ans	5,0 %	4,2 %	9,3 %	7,0 %	9,4 %	14,8 %	5,3 %
Dans 5 à 10 ans	5,0 %	4,2 %	4,7 %	10,5 %	5,7 %	9,8 %	7,9 %
Dans plus de 10 ans	6,7 %	12,5 %	11,6 %	8,8 %	22,6 %	18,0 %	13,2 %
e. confier votre ou vos logement(s) locatif(s) à une entreprise professionnelle de gestion immobilière (N = 372*)							
	Possède 1 log.	Possède 2 log.	Possède 3 log.	Possède 4-6 log.	Possède 7-14 log.	Possède 15-49 log.	Possède 50 log. ou +
Non	89,1 %	84,0 %	88,6 %	77,2 %	80,0 %	73,4 %	83,8 %
C'est déjà le cas.	4,7 %	4,0 %	4,5 %	8,8 %	7,3 %	7,8 %	10,8 %
D'ici 5 ans	0,0 %	6,0 %	0,0 %	12,3 %	9,1 %	4,7 %	2,7 %
Dans 5 à 10 ans	1,6 %	4,0 %	2,3 %	0,0 %	1,8 %	10,9 %	0,0 %
Dans plus de 10 ans	4,7 %	2,0 %	4,5 %	1,8 %	1,8 %	3,1 %	2,7 %
f. gérer vous-même votre ou vos logement(s) locatif(s) (N = 384*)							
	Possède 1 log.	Possède 2 log.	Possède 3 log.	Possède 4-6 log.	Possède 7-14 log.	Possède 15-49 log.	Possède 50 log. ou +
Non	4,7 %	4,0 %	4,5 %	5,0 %	3,3 %	3,0 %	2,5 %
C'est déjà le cas.	89,1 %	88,0 %	90,9 %	91,7 %	95,0 %	93,9 %	92,5 %
D'ici 5 ans	3,1 %	8,0 %	2,3 %	0,0 %	0,0 %	3,0 %	2,5 %
Dans 5 à 10 ans	1,6 %	0,0 %	0,0 %	1,7 %	1,7 %	0,0 %	2,5 %
Dans plus de 10 ans	1,6 %	0,0 %	2,3 %	1,7 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %

*Note : Les pourcentages sont fondés sur des cas valides seulement.

Le tableau 13 fournit une ventilation des activités potentielles selon le groupe d'âge du répondant. Plus les investisseurs du secteur du logement locatif sont âgés, et moins ils veulent accroître le nombre de logements possédés. Les investisseurs âgés de 55 ans et plus sont plus susceptibles que les jeunes de planifier une réduction du nombre de logements locatifs

qu'ils possèdent. Encore une fois, ces différences significatives sont mises en évidence dans le tableau. Dans l'ensemble, il est intéressant de noter que peu d'investisseurs prévoient « céder des logements à des membres de la famille », et que les investisseurs âgés sont plus susceptibles que les jeunes de prévoir ce genre de transaction.

Tableau 13 : Pourcentage de répondants qui prévoient entreprendre ou non une activité, selon le groupe d'âge

a. accroître le nombre de logements locatifs (N = 389*)			
	Âgé de moins de 40 ans	Âgé de 40 à 50 ans	Âgé de 55 ans ou plus
Non	33,6 %	57,1 %	79,8 %
D'ici 5 ans	52,2 %	32,8 %	19,2 %
Dans 5 à 10 ans	14,2 %	9,6 %	1,0 %
Dans plus de 10 ans	0,0 %	0,6 %	0,0 %
b. réduire le nombre de logements locatifs (N = 391*)			
	Âgé de moins de 40 ans	Âgé de 40 à 50 ans	Âgé de 55 ans ou plus
Non	86,1 %	84,2 %	71,7 %
D'ici 5 ans	10,4 %	7,9 %	22,2 %
Dans 5 à 10 ans	2,6 %	6,2 %	6,1 %
Dans plus de 10 ans	0,9 %	1,7 %	0,0 %
c. vendre quelques-uns ou tous vos logements locatifs (N = 386*)			
	Âgé de moins de 40 ans	Âgé de 40 à 50 ans	Âgé de 55 ans ou plus
Non	71,9 %	69,9 %	61,5 %
D'ici 5 ans	21,9 %	20,5 %	28,1 %
Dans 5 à 10 ans	3,5 %	6,8 %	8,3 %
Dans plus de 10 ans	2,6 %	2,8 %	2,1 %

Tableau 13 : Pourcentage de répondants qui prévoient entreprendre ou non une activité, selon le groupe d'âge (suite)

d. céder quelques-uns ou tous vos logements locatifs à un ou des membres de votre famille (N = 377*)			
	Âgé de moins de 40 ans	Âgé de 40 à 50 ans	Âgé de 55 ans ou plus
Non	71,9 %	71,5 %	69,2 %
D'ici 5 ans	5,3 %	7,0 %	14,3 %
Dans 5 à 10 ans	6,1 %	6,4 %	8,8 %
Dans plus de 10 ans	16,7 %	15,1 %	7,7 %
e. confier votre ou vos logement(s) locatif(s) à une entreprise professionnelle de gestion immobilière (N = 389*)			
	Âgé de moins de 40 ans	Âgé de 40 à 50 ans	Âgé de 55 ans ou plus
Non	78,1 %	82,8 %	83,2 %
C'est déjà le cas.	9,6 %	7,5 %	5,0 %
D'ici 5 ans	5,3 %	4,6 %	5,9 %
Dans 5 à 10 ans	1,8 %	2,9 %	5,0 %
Dans plus de 10 ans	5,3 %	2,3 %	1,0 %
f. gérer vous-même votre ou vos logement(s) locatif(s) (N = 402*)			
	Âgé de moins de 40 ans	Âgé de 40 à 50 ans	Âgé de 55 ans ou plus
Non	6,8 %	2,2 %	2,9 %
C'est déjà le cas.	85,5 %	94,5 %	94,2 %
D'ici 5 ans	5,1 %	1,1 %	1,9 %
Dans 5 à 10 ans	0,9 %	1,6 %	0,0 %
Dans plus de 10 ans	1,7 %	0,5 %	1,0 %

*Note : Les pourcentages sont fondés sur des cas valides seulement.

Un seul effet de la structure de propriété est ressorti relativement aux plans futurs. Les propriétaires qui ont constitué leur entreprise en

personne morale sont plus susceptibles (17,1 %) que les autres (5,2 %) d'avoir déjà engagé un gestionnaire immobilier.

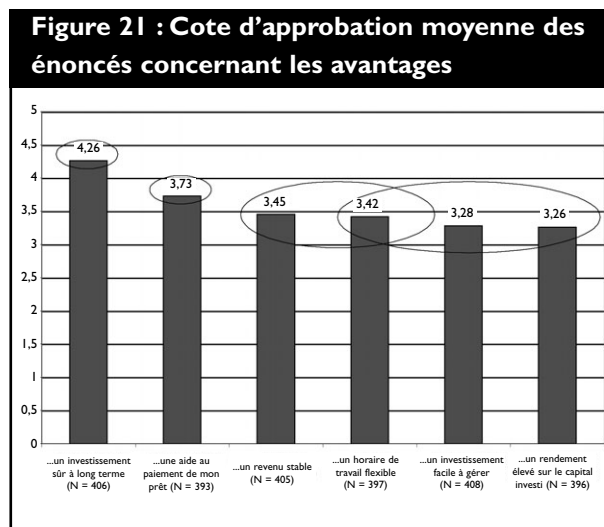
Avantages et inconvénients des investissements dans le logement locatif

Les investisseurs insistent plus sur les avantages de leur investissement que sur les difficultés possibles rencontrées dans leur secteur.

Avantages

Le revenu stable généré est l'avantage le plus approuvé, suivi de l'aide au paiement du prêt hypothécaire.

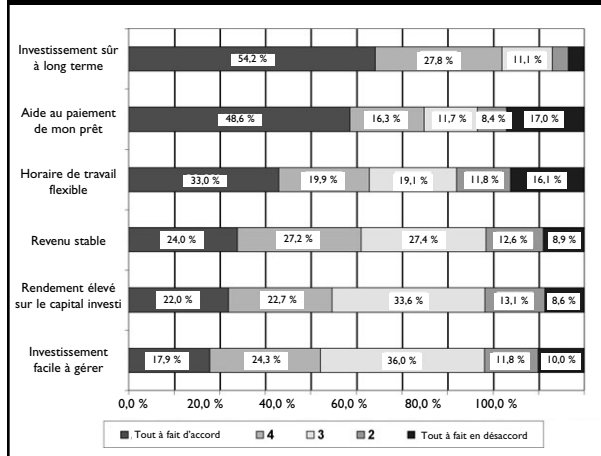
On a lu aux répondants six énoncés concernant les avantages potentiels dont bénéficient les investisseurs individuels du secteur du logement locatif, et on leur a demandé d'indiquer, sur une échelle à 5 points, à quel degré ils approuvaient (5 = tout à fait d'accord) ou désapprouvaient chaque énoncé (1 = tout à fait en désaccord). Les avantages évalués étaient les suivants : un revenu stable, un horaire de travail flexible, une aide au paiement du prêt hypothécaire, un investissement facile à gérer, un rendement élevé sur le capital investi et un investissement sûr à long terme. La figure 21 fournit la cote moyenne obtenue pour chacun de ces avantages.



Comme la figure l'illustre, la cote d'approbation moyenne de 4,26 attribuée pour « un investissement sûr à long terme » en fait l'avantage le plus avalisé de tous. Une analyse de variance a confirmé l'existence de différences statistiquement fiables dans les cotes d'approbation attribuées aux différents énoncés concernant les avantages. Les résultats des comparaisons statistiques effectuées par la suite entre les moyennes individuelles sont illustrés par les ovales dessinés au haut des barres, dans la figure 21. Les moyennes qui apparaissent seules dans les ovales comportent des différences fiables les unes par rapport aux autres, contrairement aux moyennes partageant le même ovale. Par conséquent, on peut dire que « l'aide au paiement du prêt hypothécaire » arrive au deuxième rang pour ce qui est des avantages les plus approuvés (3,73), que « le revenu stable » et « l'horaire de travail flexible » ont obtenu des niveaux d'approbation intermédiaires comparables (3,45 et 3,42 respectivement), et que « l'investissement facile à gérer » et « le rendement élevé sur le capital investi » ont tous deux obtenu la cote d'approbation la plus faible au niveau des avantages offerts par les investissements dans le secteur du logement locatif (3,28 et 3,26 respectivement).

Afin de fournir une vue complète du niveau d'approbation recueilli auprès des répondants par ces énoncés sur les avantages, on donne, à la figure 22, le pourcentage des personnes qui sont « tout à fait d'accord » (5), « tout à fait en désaccord » (1) ou qui ont choisi, pour chacun, un point intermédiaire sur l'échelle (2,3 ou 4).

Figure 22 : Répartition de la cote d'approbation de chaque énoncé sur les avantages



Après avoir coté cette série d'énoncés, on a demandé aux répondants de nommer librement tout avantage additionnel dont bénéficient les investisseurs individuels du secteur du logement locatif. Le quart des répondants a mentionné un avantage, mais plusieurs personnes n'avaient que très peu de détails à ajouter. L'obtention de « gains en capital » a été mentionnée par 20 répondants (4,9 % de l'échantillon total), et « une forme d'investissement » a été rapportée par 17 personnes (4,1 % de l'échantillon total). Il semble que les énoncés aient approfondi et évalué explicitement les avantages jugés les plus importants par la majorité de répondants. (Le lecteur trouvera un tableau complet sur les « autres » avantages à l'annexe A, Rapport de fréquence.)

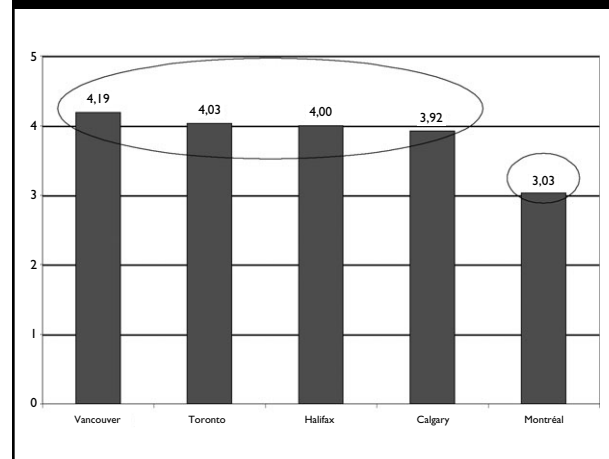
Avantages selon la ville de résidence, l'âge, le nombre de logements possédés et la structure de propriété

Les opinions concernant les avantages présumés des investissements dans le secteur locatif variaient quelque peu, selon la ville de résidence du répondant, son âge de même que le nombre de logements locatifs possédés. Les différences décrites ci-après sont toutes significatives.

Les résidents de Montréal sont moins convaincus que les répondants des autres villes que « l'aide au paiement du prêt hypothécaire » fait partie des avantages liés aux investissements dans le secteur locatif.

En ce qui concerne la ville de résidence, les répondants de Montréal ne pensaient pas autant que ceux des autres villes que « l'aide au paiement du prêt hypothécaire » faisait partie des avantages des investissements dans le secteur locatif. La figure 23 illustre ces différences. (Le rapport statistique entre les moyennes est indiqué par leur inclusion ou leur exclusion des ovales superposés.)

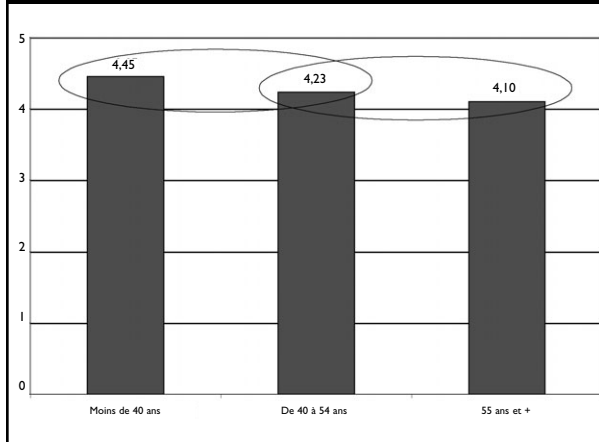
Figure 23 : Approbation de l'énoncé sur « l'aide au paiement du prêt hypothécaire », selon la ville



Aucune autre différence liée à la ville de résidence n'a été relevée.

Au niveau de l'âge des répondants, la tendance à affirmer que les logements locatifs constituaient « un investissement sûr à long terme » diminuait quelque peu, au fur et à mesure que les répondants se rapprochaient de l'âge traditionnel pour la retraite. La figure 24 décrit ces différences. (Le rapport statistique entre les moyennes est indiqué par leur inclusion ou leur exclusion des ovales superposés.)

Figure 24 : Approbation de l'énoncé voulant que les logements locatifs constituent « un investissement sûr à long terme », selon l'âge



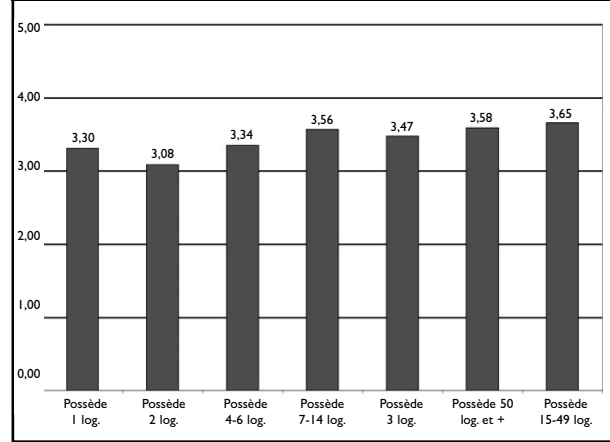
Aucune autre différence reliée à l'âge du répondant n'a été relevée.

Les investisseurs à leur propre compte dont la principale source de revenu provient des logements locatifs pensent davantage que les autres répondants que l'horaire de travail flexible fait partie des avantages.

Étant donné que le « nombre de logements possédés » et les opinions concernant les avantages sont mesurés (à tout le moins) sur des échelles d'intervalles, on a évalué les rapports potentiels entre ces variables par corrélation. Un rapport faible mais significatif a été relevé entre le nombre de logements possédés et « l'horaire de travail flexible » ($r = 0,110$); plus le nombre de logements possédés est élevé et plus on est d'accord avec l'énoncé à l'effet qu'il s'agit d'un avantage. La nature générale de ce rapport est décrite à la figure 25 où l'on fournit les cotes d'approbation moyennes pour les sept catégories de logements possédés.

Le rapport décrit dans cette figure correspond à la faiblesse de la corrélation observée. Pour éclaircir cette question, on a jugé pertinent d'examiner les cotes accordées à cet avantage par les répondants dont la principale source de revenu en tant que travailleur autonome provient des investissements dans le secteur locatif. On se rappellera que ces

Figure 25 : Approbation de l'énoncé voulant que « l'horaire flexible » constitue un avantage, selon le nombre de logements possédés



personnes possèdent davantage de logements que les autres répondants (section 2.1, page 7). Il est possible que l'approbation plus positive de l'énoncé concernant les heures flexibles qui ressort de la corrélation avec le nombre de logements résulte directement de l'approbation donnée par ces investisseurs du secteur locatif qui appartiennent à la catégorie des travailleurs autonomes. Ce raisonnement est corroboré en comparant la différence entre la cote moyenne d'approbation accordée par ces investisseurs au « revenu unique » (3,88) avec la moyenne obtenue pour tous les autres répondants (3,33), ce qui donne une différence significative. Il semble que les investisseurs qui sont travailleurs autonomes et qui dépendent des loyers perçus pour la majeure partie de leurs revenus apprécient plus que les autres répondants l'horaire de travail flexible que procure cette activité. Ces investisseurs dont le « revenu primaire » provient des loyers ne diffèrent pas des autres répondants quant aux autres énoncés sur les avantages.

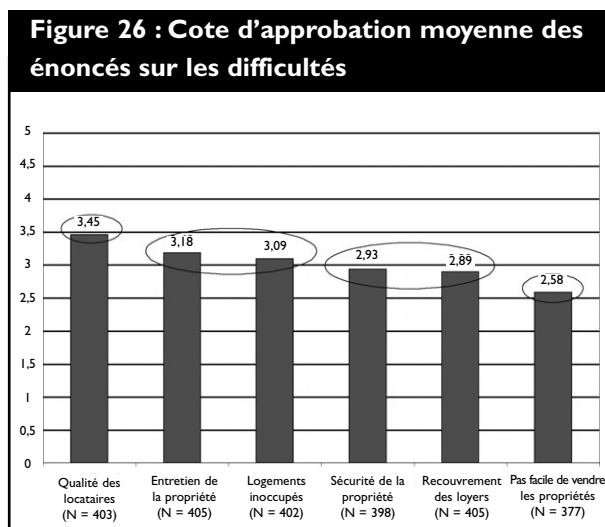
Les répondants qui sont propriétaires uniques de leurs logements pensent davantage (moyenne = 3,59) que l'horaire flexible fait partie des avantages de leurs activités dans le secteur locatif que les copropriétaires (moyenne = 3,24). Enfin, les propriétaires constitués en personne morale

(moyenne = 2,97) ne sont pas aussi certains que les autres (moyenne = 3,38) que leurs activités dans le secteur locatif sont un « investissement facile à gérer ».

Inconvénients

Au niveau des Inconvénients potentiels, l'énoncé concernant la « qualité des locataires » est celui qui a obtenu la cote d'approbation la plus élevée. À l'inverse, l'énoncé sur le « manque de liquidité » des investissements dans le secteur du logement locatif est celui qui a recueilli la cote d'approbation la plus faible.

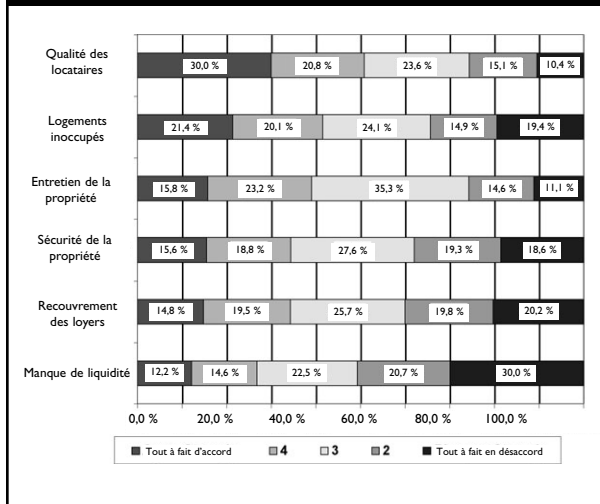
On a lu aux répondants six énoncés concernant les difficultés présumées rencontrées par les investisseurs du secteur du logement locatif, et on leur a demandé d'indiquer, sur une échelle à 5 points, à quel degré ils approuvaient (5 = tout à fait d'accord) ou désapprouvaient (1 = tout à fait en désaccord) chaque énoncé. Les difficultés évaluées étaient les suivantes : logements inoccupés, recouvrement (paiement) des loyers, qualité des locataires, entretien de la propriété, sécurité de la propriété, fait qu'il n'est pas facile de vendre les propriétés si j'ai besoin de liquidités importantes (manque de liquidité). La figure 26 fournit la cote d'approbation moyenne de chacun de ces énoncés sur les difficultés rencontrées.



Tel qu'illustré par cette figure, c'est l'énoncé sur « la qualité des locataires » (3,45) qui est ressorti le plus au niveau des difficultés potentielles confrontant les investisseurs du secteur du logement locatif, et c'est l'énoncé voulant « qu'il n'est pas facile de vendre les propriétés » qui a recueilli la cote d'approbation moyenne la plus faible (2,58). Une analyse de variance a confirmé l'existence de différences statistiquement fiables dans les cotes attribuées aux différents énoncés sur les difficultés. Les résultats des comparaisons statistiques effectuées par la suite entre les moyennes individuelles sont illustrés par les ovales dessinés au haut des barres, dans la figure 26. Les moyennes qui apparaissent seules dans les ovales comportent des différences fiables les unes par rapport aux autres, contrairement aux moyennes partageant le même ovale. Par conséquent, on peut dire que « l'entretien de la propriété » et les « logements inoccupés » posent moins de problème aux investisseurs que « la qualité des locataires », mais que ces questions posent davantage de difficultés que « la sécurité de la propriété » et le « recouvrement des loyers », deux aspects plus problématiques que le « fait qu'il n'est pas facile de vendre les propriétés » (manque de liquidité).

Afin de fournir une vue complète du niveau d'approbation recueilli auprès des répondants par ces énoncés sur les difficultés, on donne, à la figure 27, le pourcentage de répondants qui sont « tout à fait d'accord » (5), « tout à fait en désaccord » (1) ou qui ont choisi, pour chacun, un point intermédiaire sur l'échelle (2,3 ou 4). Il est utile de comparer la répartition de ces cotes d'approbation avec les résultats obtenus pour les énoncés sur les avantages (figure 22, plus haut). Le lecteur notera que les difficultés ont recueilli, en moyenne, un pourcentage beaucoup plus bas de cotes « tout à fait d'accord » que les énoncés sur les avantages. Cette observation concorde avec l'idée que ces investisseurs du secteur locatif s'affirment davantage sur les aspects positifs de leurs activités que sur les difficultés s'y rapportant.

Figure 27 : Répartition des cotes d'approbation pour chaque énoncé sur les difficultés



Après avoir coté cette série d'énoncés, on a demandé aux répondants de nommer librement toute difficulté additionnelle qui confronte les investisseurs individuels du secteur du logement locatif. Un peu moins du tiers des répondants (30,5 %) a mentionné une difficulté. Bien que plusieurs répondants aient mentionné spontanément à peu près les mêmes difficultés, deux éléments ressortent. Ainsi, 49 répondants (12 % de l'échantillon total) ont mentionné les difficultés posées par « les questions juridiques/la réglementation », et 20 (4,9 % de l'échantillon total), « les désagréments d'ordre général ». (Le lecteur trouvera un tableau complet sur les « autres » difficultés à l'annexe A, Rapport de fréquence.)

Difficultés selon la ville de résidence, l'âge, le nombre de logements possédés et la structure de propriété

Les facteurs démographiques semblent influencer davantage sur les perceptions relatives aux difficultés que sur celles se rapportant aux avantages.

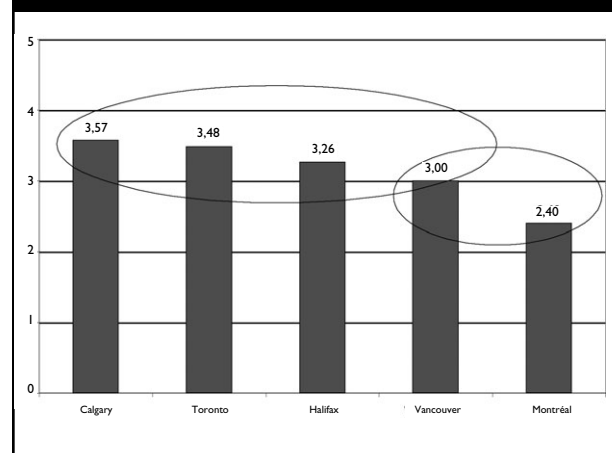
Les opinions concernant les difficultés présumées entourant les investissements dans le secteur locatif varient en fonction de la ville de résidence du répondant, de son âge, du nombre de

logements locatifs possédés et de la structure de propriété. (Les différences décrites ci-après sont significatives.)

La ville de résidence a été associée à des cotes d'approbation élevées à l'effet que les « logements inoccupés » (les préoccupations étaient les plus élevées à Calgary, et plus basses à Montréal), « la qualité des locataires » (les préoccupations étaient plus élevées à Vancouver, et plus basses à Montréal), « la sécurité de la propriété » (les préoccupations étaient plus élevées à Vancouver, et plus basses à Montréal), et la liquidité (les préoccupations étaient plus élevées à Halifax, et plus basses à Calgary) posaient des défis aux investisseurs individuels du secteur du logement locatif.

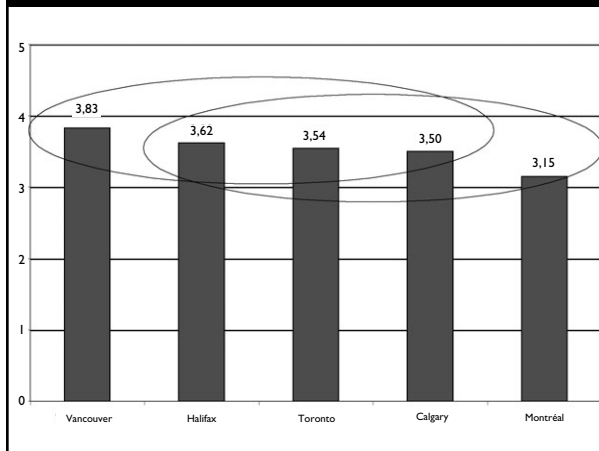
Les résidents de Vancouver et de Montréal étaient moins susceptibles que ceux des trois autres villes d'envisager les « logements inoccupés » comme une difficulté. La figure 28 présente les cotes d'approbation moyennes recueillies pour cette difficulté selon la ville de résidence. (Le rapport statistique entre les moyennes est indiqué par leur inclusion ou leur exclusion des « ovales » superposés.)

Figure 28 : Approbation de l'énoncé sur les difficultés posées par les « logements inoccupés », selon la ville



On a aussi relevé des différences d'une ville à l'autre quant à la perception sur les difficultés posées par « la qualité des locataires ». Il est particulièrement intéressant de noter que les investisseurs de Vancouver étaient plus susceptibles que ceux de Montréal de trouver que cet aspect posait des difficultés. La figure 29 ci-après fournit les cotes d'approbation moyennes pertinentes. (Le rapport statistique entre les moyennes est indiqué par leur inclusion ou leur exclusion des « ovales » superposés.)

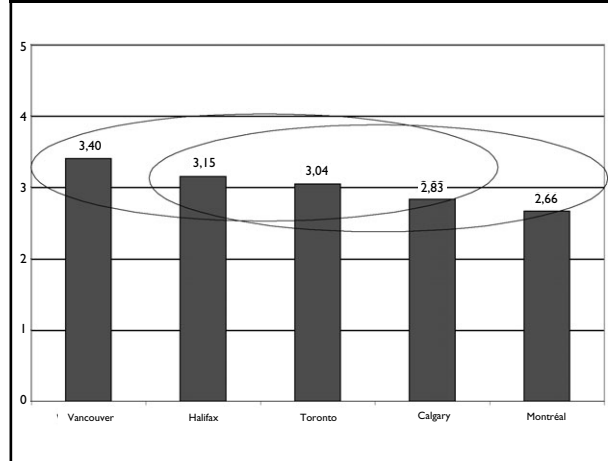
Figure 29 : Approbation de l'énoncé sur les difficultés posées par « la qualité des locataires », selon la ville



La figure 30 ci-après illustre les différences entre les villes où l'on trouve que « la sécurité de la propriété » pose des difficultés aux investisseurs du secteur du logement locatif. Dans le cas de cette mesure, on a trouvé, encore une fois, que les résidents de Montréal étaient moins susceptibles d'approuver l'énoncé. (Le rapport statistique entre les moyennes est indiqué par leur inclusion ou leur exclusion des « ovales » superposés.)

Enfin, la figure 31 ci-après illustre les différences entre les cotes d'approbation moyennes des villes quant à l'énoncé « il n'est pas facile de vendre les propriétés si j'ai besoin de liquidités importantes ». C'est à Calgary que les résidents approuvent le moins cet énoncé (2,30), et à Halifax qu'on

Figure 30 : Approbation de l'énoncé sur les difficultés posées par « la sécurité de la propriété », selon la ville

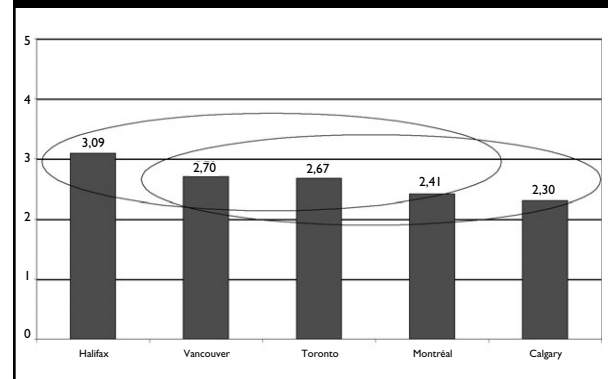


l'approuve le plus (3,09). (Le rapport statistique entre les moyennes est indiqué par leur inclusion ou leur exclusion des « ovales » superposés.)

Aucune autre différence attribuable à la ville de résidence n'a été relevée quant à la réaction suscitée par les énoncés sur les difficultés.

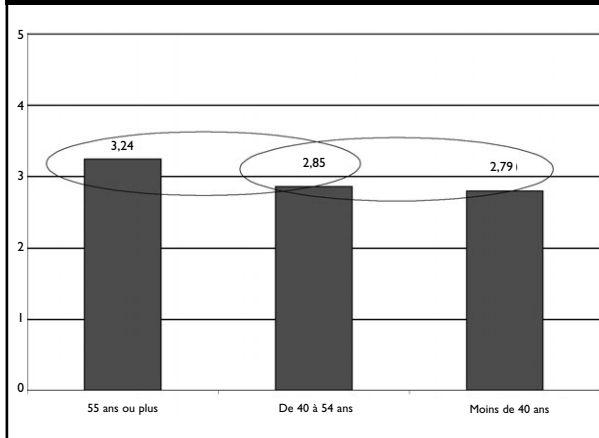
Tel que décrit à la figure 32, les investisseurs âgés sont plus susceptibles que les jeunes de trouver que la sécurité de la propriété pose des difficultés. (Le rapport statistique entre les moyennes est indiqué par leur inclusion ou leur exclusion des « ovales » superposés.)

Figure 31 : Approbation de l'énoncé sur les difficultés posées par le « fait qu'il n'est pas facile de vendre », selon la ville



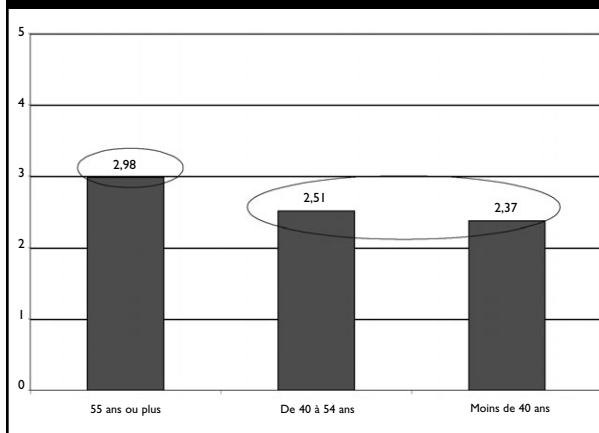
Les investisseurs âgés sont plus susceptibles que les jeunes de percevoir les questions de liquidité et de sécurité de la propriété comme des difficultés.

Figure 32 : Approbation de l'énoncé sur les difficultés posées par « la sécurité de la propriété », selon l'âge



La figure 33 illustre le fait que les investisseurs âgés sont plus susceptibles que les jeunes de trouver que la liquidité (« il n'est pas facile de vendre les propriétés ») pose problème. Aucune autre différence liée à l'âge n'a été relevée dans les réponses aux énoncés sur les difficultés. (Le rapport statistique entre les moyennes est indiqué par leur inclusion ou leur exclusion des « ovals » superposés.)

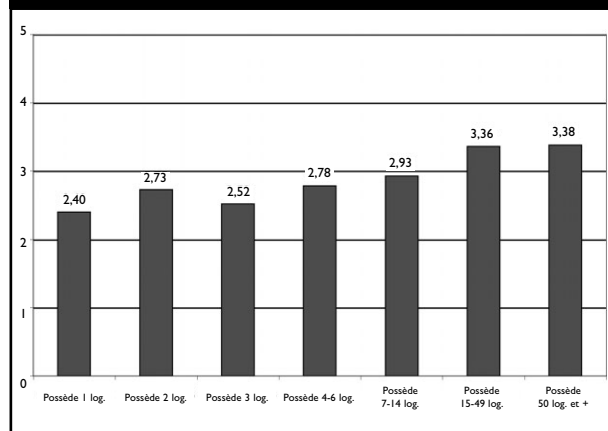
Figure 33 : Approbation de l'énoncé sur les difficultés posées par le « fait qu'il n'est pas facile de vendre les propriétés », selon l'âge



Comme dans le cas des énoncés sur les avantages, les cotes d'approbation des énoncés sur les difficultés ont été corrélées avec le nombre total de logements locatifs possédés par les répondants. Une corrélation positive significative ($r = 0,14$) a été découverte entre le nombre de logements et l'approbation de l'énoncé à l'effet que le recouvrement des loyers présente des difficultés. Ce rapport est illustré dans la figure 34 qui indique les cotes d'approbation moyennes relatives à cet énoncé pour chacune des sept catégories de propriété.

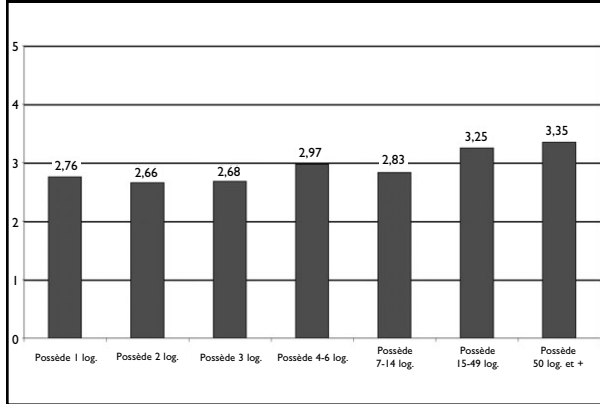
Plus le nombre de logements possédés augmente et plus on trouve que le recouvrement des loyers et la sécurité de la propriété posent des difficultés.

Figure 34 : Approbation de l'énoncé sur les difficultés posées par le « recouvrement des loyers », selon le nombre de logements possédés



Il existe une corrélation faible mais toutefois significative entre le nombre de logements possédés et l'approbation de l'énoncé voulant que la sécurité de la propriété pose des difficultés aux investisseurs du secteur locatif ($r = 0,16$). Ce rapport est illustré à la figure 35.

Figure 35 : Approbation de l'énoncé sur les difficultés posées par « la sécurité de la propriété », selon le nombre de logements possédés



Aucune autre différence attribuable au nombre total de logements possédés n'a été relevée quant aux énoncés sur les difficultés.

En ce qui concerne la structure de propriété, les différences dans le niveau d'approbation exprimé par les propriétaires constitués en personne morale et les autres répondants étaient discutables dans le cas de quatre des six énoncés sur les difficultés évalués. Les propriétaires constitués en personne morale pensaient davantage que la qualité des locataires (moyenne : 3,76 contre 3,37), les logements inoccupés (moyenne : 3,42 contre 2,99), le recouvrement des loyers (moyenne : 3,22 contre 2,81) et la sécurité de la propriété (moyenne : 3,21 contre 2,86) posaient des difficultés par rapport à leur investissement dans le secteur du logement locatif.

Conclusions

Les résultats de cette enquête suggèrent que le secteur des investissements individuels dans le logement locatif est stable et en bonne santé. Les investisseurs représentés dans l'enquête appartiennent à des groupes d'âge étendus. Bien que le quart d'entre eux aient presque atteint l'âge traditionnel pour la retraite (25,7 % sont âgés de 55 ans ou plus), près du tiers (29,2 %) ont 40 ans ou moins.

On relève une autre indication de la vigueur du secteur : plus de la moitié des répondants prévoient augmenter le nombre de logements possédés dans un avenir prévisible contre moins du tiers des répondants qui prévoient diminuer ce nombre. Comme il fallait s'y attendre, les intentions de diminuer le nombre de logements correspondent à l'approche de l'âge traditionnel de la retraite.

En règle générale, ces investisseurs semblent pleins de ressources. Ils disposent d'un revenu familial global qui excède la médiane canadienne. De plus, la retraite est exclue des priorités de la plupart des investisseurs interrogés, quoique la plupart soient suffisamment pragmatiques pour admettre que des problèmes de santé (70,4 %) ou une offre d'achat intéressante (57 %) pourraient les inciter à cesser leurs activités.

Les investisseurs individuels représentés dans cette enquête possèdent, collectivement, 8 224 logements autonomes. La plupart des répondants possèdent un petit nombre de logements, le tiers possèdent trois logements ou moins, et la moitié ont moins de cinq logements.

Le modèle de gestion des logements locatifs le plus courant est, de loin, celui de l'autogestion par le propriétaire individuel. Très peu de répondants envisagent de confier leurs logements locatifs à un tiers gestionnaire immobilier. En réalité, la plupart des répondants prévoient maintenir le statu quo par rapport à un certain nombre des activités potentielles évaluées dans la présente enquête.

Les investisseurs individuels du secteur résidentiel locatif qui ont participé à cette enquête sont plus catégoriques par rapport aux avantages qu'aux difficultés liés à cette activité : la distribution asymétrique des cotes d'approbation est plus positive dans le cas des avantages que des difficultés. Au niveau des avantages, le caractère sûr et à long terme de l'investissement résidentiel locatif ressort, suivi de l'aide au paiement du prêt hypothécaire. La question de la qualité des locataires est celle qui recueille le plus large consensus auprès des répondants pour ce qui est des difficultés rencontrées dans le secteur des investissements résidentiels locatifs. Les investisseurs âgés sont plus susceptibles que les jeunes de percevoir le manque de liquidité de leur investissement dans le logement locatif comme une difficulté.

En termes relatifs, les petits propriétaires-bailleurs subissent des taux d'inoccupation beaucoup plus élevés que les grands investisseurs résidentiels locatifs. Les investisseurs résidentiels locatifs qui possèdent un ou deux logements enregistrent un taux d'inoccupation de 17,4 % (soit de 23,1 % et de 13,7 % respectivement) comparativement au taux de 4,4 % signalé par les investisseurs possédant trois logements ou plus.

Annexes

- Annexe A : Rapport de fréquence
- Annexe B : Versions française et anglaise du questionnaire d'enquête
- Annexe C : Sources des échantillons
- Annexe D : Profil de revenu selon la catégorie d'âge
- Annexe E : Structure de propriété

Annexe A : Rapport de fréquence

Note : Dans le corps du texte, les pourcentages ne sont fondés que sur des cas valides afin d'en permettre l'analyse et de donner une représentation plus claire des paramètres démographiques. Les résultats détaillés présentés ci-après tiennent compte de tous les cas, y compris des répondants qui ne savaient pas la réponse ou qui refusaient de répondre.

PLANS À LONG TERME

Q3. Depuis combien d'années investissez-vous dans le logement locatif?

	Toronto	Montréal	Vancouver	Calgary	Halifax	Total
1 - 5	45 32,6 %	46 36,2 %	13 36,1 %	28 45,9 %	21 43,8 %	153 37,3 %
6 - 10	27 19,6 %	18 14,2 %	8 22,2 %	14 23,0 %	7 14,6 %	74 18,0 %
11 - 15	12 8,7 %	7 5,5 %	3 8,3 %	4 6,6 %	6 12,5 %	32 7,8 %
16 - 20	24 17,4 %	17 13,4 %	5 13,9 %	7 11,5 %	8 16,7 %	61 14,9 %
21 - 25	11 8,0 %	17 13,4 %	5 13,9 %	1 1,6 %	3 6,3 %	37 9,0 %
26 - 30	12 8,7 %	10 7,9 %	1 2,8 %	5 8,2 %	0 0,0 %	28 6,8 %
31 - 35	4 2,9 %	3 2,4 %	1 2,8 %	0 0,0 %	1 2,1 %	9 2,2 %
36 - 40	3 2,2 %	7 5,5 %	0 0,0 %	1 1,6 %	1 2,1 %	12 2,9 %
41 - 45	0 0,0 %	2 1,6 %	0 0,0 %	0 0,0 %	0 0,0 %	2 0,5 %
46 - 50	0 0,0 %	0 0,0 %	0 0,0 %	1 1,6 %	0 0,0 %	1 0,2 %
Ne sait pas/ Ne peut répondre	0 0,0 %	0 0,0 %	0 0,0 %	0 0,0 %	1 2,1 %	1 0,2 %
Total	138 100,0 %	127 100,0 %	36 100,0 %	61 100,0 %	48 100,0 %	410 100,0 %

Q3. Nombre d'années d'investissement dans le logement locatif (moyenne)

Q. 3	Moyenne	N	Écart-type
Toronto	13,40	138	10,277
Montréal	15,01	127	11,824
Vancouver	11,97	36	9,038
Calgary	10,43	61	10,565
Halifax	10,64	47	9,025
Données globales	13,01	409	10,690

Q4aM1 à Q4aM5. Dans quelles circonstances envisageriez-vous de cesser d'investir dans le logement locatif? Autre chose?

[Jusqu'à 5 mentions acceptées. Personne n'a fourni plus de 3 mentions.]

	Toronto	Montréal	Vancouver	Calgary	Halifax	Total
Quand j'aurai entièrement remboursé mon prêt hypothécaire.	4 2,9 %	1 0,8 %	1 2,8 %	0 0	2 4,2 %	8 2,0 %
Quand j'aurai une offre intéressante pour vendre.	16 11,6 %	10 7,9 %	1 2,8 %	5 8,2 %	2 4,2 %	34 8,3 %
Quand ma santé personnelle ne me permettra plus de m'occuper de mes logements locatifs.	10 7,2 %	12 9,4 %	1 2,8 %	7 11,5 %	4 8,3 %	34 8,3 %
Quand je voudrai changer de ville.	3 2,2 %	2 1,6 %	0 0	2 3,3 %	0 0	7 1,7 %
Si les taux d'intérêt/les taxes augmentent.	1 0,7 %	10 7,9 %	2 5,6 %	1 1,6 %	4 8,3 %	18 4,4 %
Difficultés avec les locataires/ défaut de paiement du loyer	2 1,4 %	8 6,3 %	4 11,1 %	3 4,9 %	1 2,1 %	18 4,4 %
Jamais/je ne prévois pas me retirer/à ma mort.	17 12,3 %	11 8,7 %	4 11,1 %	5 8,2 %	10 20,8 %	47 11,5 %
À ma retraite/à l'âge de la retraite	10 7,2 %	18 14,2 %	1 2,8 %	5 8,2 %	7 14,6 %	41 10 %
Lorsque j'aurai plus d'argent/si je gagne à la loterie/lorsque j'aurai suffisamment d'avoir propre.	9 6,5 %	2 1,6 %	3 8,3 %	3 4,9 %	5 10,4 %	22 5,4 %
Lorsque j'aurai ma maison/ lorsque j'aurai converti les logements en résidence individuelle.	3 2,2 %	1 0,8 %	0 0	0 0	1 2,1 %	5 1,2 %
Lorsque je ne trouverai plus de locataire/lorsque l'activité ne sera plus rentable.	18 13 %	18 14,2 %	5 13,9 %	13 21,3 %	1 2,1 %	55 13,4 %
Je ne vendrai pas – j'engagerai un gestionnaire immobilier.	3 2,2 %	0 0	0 0	0 0	0 0	3 0,7 %
Modification de la réglementation/ resserrement excessif des lois	5 3,6 %	7 5,5 %	3 8,3 %	0 0	2 4,2 %	17 4,1 %
Lorsque l'activité sera trop difficile à gérer/ou que je me lasserai.	10 7,2 %	4 3,1 %	2 5,6 %	2 3,3 %	2 4,2 %	20 4,9 %
Autre	4 2,9 %	5 3,9 %	2 5,6 %	2 3,3 %	0 0	13 3,2 %
Ne sait pas/refuse de répondre/ne peut répondre	34 24,6 %	25 19,7 %	12 33,3 %	15 24,6 %	14 29,2 %	100 24,4 %
Total des réponses (on permettait plusieurs réponses par cas)	149	134	41	63	55	442
Pourcentage de réponses (peut-être > 100 %)	108,0 %	105,5 %	113,9 %	103,3 %	114,6 %	107,8 %
Total des cas (tous les pourcentages sont fondés sur le nombre total de cas)	138	127	36	61	48	410

Q4b. Afin de sonder un peu plus loin, pourriez-vous me dire si vous envisageriez de cesser d'investir dans le logement locatif...

Q4b1...quand vous aurez entièrement remboursé votre prêt hypothécaire?	Toronto	Montréal	Vancouver	Calgary	Halifax	Total
Oui*	30 21,7 %	20 15,1 %	10 27,8 %	14 23,0 %	15 31,3 %	89 21,7 %
Non	102 73,9 %	94 74,0 %	24 66,7 %	39 63,9 %	31 64,6 %	290 70,7 %
Ne sait pas/ne peut répondre	6 4,5 %	13 10,2 %	2 5,6 %	8 13,1 %	2 4,2 %	31 7,6 %
Total	138 100,0 %	127 100,0 %	36 100,0 %	61 100,0 %	48 100,0 %	410 100,0 %

Q4b2...s'il se présente une offre intéressante pour vendre votre ou vos propriété(s)?	Toronto	Montréal	Vancouver	Calgary	Halifax	Total
Oui*	83 60,1 %	57 44,9 %	17 47,2 %	37 60,7 %	25 52,1 %	219 53,4 %
Non	45 32,6 %	63 49,6 %	15 41,7 %	22 36,1 %	20 41,7 %	165 40,2 %
Ne sait pas/ne peut répondre	10 7,2 %	7 5,5 %	4 11,1 %	2 3,3 %	3 6,3 %	26 6,3 %
Total	138 100,0 %	127 100,0 %	36 100,0 %	61 100,0 %	48 100,0 %	410 100,0 %

Q4b3...si votre santé personnelle ne vous permet plus de vous occuper de vos logements locatifs?	Toronto	Montréal	Vancouver	Calgary	Halifax	Total
Oui*	86 62,3 %	87 68,5 %	22 61,1 %	45 73,8 %	34 70,8 %	274 66,8 %
Non	44 31,9 %	34 26,8 %	12 33,3 %	14 23,0 %	11 22,9 %	115 28,0 %
Ne sait pas/ne peut répondre	8 5,8 %	6 4,7 %	2 5,6 %	2 3,3 %	3 6,3 %	21 5,1 %
Total	138 100,0 %	127 100,0 %	36 100,0 %	61 100,0 %	48 100,0 %	410 100,0 %

Q4b4...si vous voulez changer de ville ou de quartier?	Toronto	Montréal	Vancouver	Calgary	Halifax	Total
Oui*	53 38,4 %	26 20,5 %	13 36,1 %	26 42,6 %	11 22,9 %	129 31,5 %
Non	76 55,1 %	96 75,6 %	22 61,1 %	34 55,7 %	33 68,8 %	261 63,7 %
Ne sait pas/ne peut répondre	9 6,5 %	5 3,9 %	1 2,8 %	1 1,6 %	4 8,3 %	20 4,9 %
Total	138 100,0 %	127 100,0 %	36 100,0 %	61 100,0 %	48 100,0 %	410 100,0 %

Q5. Prévoyez-vous faire les activités suivantes dans le futur?

a. accroître le nombre de logements locatifs	Toronto	Montréal	Vancouver	Calgary	Halifax	Total
Non	78 56,5 %	72 56,7 %	17 47,2 %	36 59,0 %	18 37,5 %	221 53,9 %
D'ici 5 ans	46 33,3 %	37 29,1 %	13 36,1 %	21 34,4 %	19 39,6 %	136 33,2 %
Dans 5 à 10 ans	10 7,2 %	11 8,7 %	3 8,3 %	2 3,3 %	8 16,7 %	34 8,3 %
Dans plus de 10 ans	1 0,7 %	1 0,8 %	0 0,0 %	0 0,0 %	0 0,0 %	2 0,5 %
Ne sait pas/refuse de répondre/ne peut répondre	3 2,2 %	6 4,7 %	3 8,3 %	2 3,3 %	3 6,3 %	17 4,1 %
Total	138 100,0 %	127 100,0 %	36 100,0 %	61 100,0 %	48 100,0 %	410 100,0 %

b. réduire le nombre de logements locatifs	Toronto	Montréal	Vancouver	Calgary	Halifax	Total
Non	110 79,7 %	98 77,2 %	31 86,1 %	40 65,6 %	43 89,6 %	322 78,5 %
D'ici 5 ans	12 8,7 %	18 14,2 %	2 5,6 %	13 21,3 %	4 8,3 %	49 12,0 %
Dans 5 à 10 ans	8 5,8 %	6 4,7 %	2 5,6 %	4 6,6 %	0 0,0 %	20 4,9 %
Dans plus de 10 ans	2 1,4 %	0 0,0 %	0 0,0 %	2 3,3 %	0 0,0 %	4 1,0 %
Ne sait pas/refuse de répondre/ne peut répondre	6 4,3 %	5 3,9 %	1 2,8 %	2 3,3 %	1 2,1 %	15 3,7 %
Total	138 100,0 %	127 100,0 %	36 100,0 %	61 100,0 %	48 100,0 %	410 100,0 %

c. vendre quelques-uns ou tous vos logements locatifs	Toronto	Montréal	Vancouver	Calgary	Halifax	Total
Non	94 68,1 %	79 62,2 %	23 63,9 %	35 57,4 %	35 72,9 %	266 64,9 %
D'ici 5 ans	26 18,8 %	33 26,0 %	7 19,4 %	16 26,2 %	7 14,6 %	89 21,7 %
Dans 5 à 10 ans	9 6,5 %	8 6,3 %	2 5,6 %	5 8,2 %	0 0,0 %	24 5,9 %
Dans plus de 10 ans	2 1,4 %	2 1,6 %	1 2,8 %	2 3,3 %	3 6,3 %	10 2,4 %
Ne sait pas/refuse de répondre/ne peut répondre	7 5,1 %	5 3,9 %	3 8,3 %	3 4,9 %	3 6,3 %	21 5,1 %
Total	138 100,0 %	127 100,0 %	36 100,0 %	61 100,0 %	48 100,0 %	410 100,0 %

d. céder quelques-uns ou tous vos logements locatifs à un ou des membres de votre famille	Toronto	Montréal	Vancouver	Calgary	Halifax	Total
Non	85 61,6 %	93 73,2 %	24 66,7 %	39 63,9 %	31 64,6 %	272 66,3 %
D'ici 5 ans	14 10,1 %	10 7,9 %	2 5,6 %	5 8,2 %	0 0,0 %	31 7,6 %
Dans 5 à 10 ans	11 8,0 %	6 4,7 %	2 5,6 %	4 6,6 %	3 6,3 %	26 6,3 %
Dans plus de 10 ans	18 13,0 %	12 9,4 %	5 13,9 %	8 13,1 %	9 18,8 %	52 12,7 %
Ne sait pas/refuse de répondre/ne peut répondre	10 7,2 %	6 4,7 %	3 8,3 %	5 8,2 %	5 10,4 %	29 7,1 %
Total	138 100,0 %	127 100,0 %	36 100,0 %	61 100,0 %	48 100,0 %	410 100,0 %

e. confier votre ou vos logement(s) locatif(s) à une entreprise professionnelle de gestion immobilière	Toronto	Montréal	Vancouver	Calgary	Halifax	Total
Non	97 70,3 %	109 85,8 %	23 63,9 %	51 83,6 %	40 83,3 %	320 78,0 %
C'est déjà le cas.	9 6,5 %	5 3,9 %	6 16,7 %	5 8,2 %	4 8,3 %	29 7,1 %
D'ici 5 ans	10 7,2 %	5 3,9 %	2 5,6 %	2 3,3 %	1 2,1 %	20 4,9 %
Dans 5 à 10 ans	7 5,1 %	1 0,8 %	1 2,8 %	1 1,6 %	2 4,2 %	12 2,9 %
Dans plus de 10 ans	5 3,6 %	2 1,6 %	3 8,3 %	0 0,0 %	1 2,1 %	11 2,7 %
Ne sait pas/refuse de répondre/ne peut répondre	10 7,2 %	5 3,9 %	1 2,8 %	2 3,3 %	0 0,0 %	18 4,4 %
Total	138 100,0 %	127 100,0 %	36 100,0 %	61 100,0 %	48 100,0 %	410 100,0 %

f. gérer vous-même votre ou vos logement(s) locatif(s)	Toronto	Montréal	Vancouver	Calgary	Halifax	Total
Non	4 2,9 %	6 4,7 %	3 8,3 %	1 1,6 %	2 4,2 %	16 3,9 %
C'est déjà le cas.	128 92,8 %	120 94,5 %	27 75,0 %	56 91,8 %	42 87,5 %	373 91,0 %
D'ici 5 ans	4 2,9 %	0 0,0 %	3 8,3 %	1 1,6 %	2 4,2 %	10 2,4 %
Dans 5 à 10 ans	1 0,7 %	1 0,8 %	0 0,0 %	1 1,6 %	1 2,1 %	4 1,0 %
Dans plus de 10 ans	0 0,0 %	0 0,0 %	1 2,8 %	2 3,3 %	1 2,1 %	4 1,0 %
Ne sait pas/refuse de répondre/ne peut répondre	1 0,7 %	0 0,0 %	2 5,6 %	0 0,0 %	0 0,0 %	3 0,7 %
Total	138 100,0 %	127 100,0 %	36 100,0 %	61 100,0 %	48 100,0 %	410 100,0 %

Q5g. Y a-t-il autre chose concernant votre investissement dans le logement locatif que vous prévoyez faire dans le futur mais que nous n'avons pas encore mentionné? [Les codes 5g et 5h ont été mentionnés fréquemment. Q5 Autres, comprend toutes les autres réponses.]

Q5g. Rénovations/ améliorations	Toronto	Montréal	Vancouver	Calgary	Halifax	Total
Rien d'autre	103 84,4 %	107 88,4 %	32 91,4 %	48 82,8 %	38 84,4 %	328 86,1 %
D'ici 5 ans	15 12,3 %	11 9,1 %	2 5,7 %	8 13,8 %	7 15,6 %	43 11,3 %
Dans 5 à 10 ans	1 0,8 %	1 0,8 %	1 2,9 %	1 1,7 %	0 0,0 %	4 1,0 %
Dans plus de 10 ans	1 0,8 %	0 0,0 %	0 0,0 %	0 0,0 %	0 0,0 %	1 0,3 %
Ne sait pas/refuse de répondre/ne peut répondre	2 1,6 %	2 1,7 %	0 0,0 %	1 1,7 %	0 0,0 %	5 1,3 %
Total	122 100,0 %	121 100,0 %	35 100,0 %	58 100,0 %	45 100,0 %	381 100,0 %

Q5h. Modification d'un log. en copropriété/d'une rés. pour pers. âgées	Toronto	Montréal	Vancouver	Calgary	Halifax	Total
Rien d'autre	103 100,0 %	107 98,2 %	32 100,0 %	48 96,0 %	38 100,0 %	328 98,8 %
D'ici 5 ans	0 0,0 %	2 1,8 %	0 0,0 %	1 2,0 %	0 0,0 %	3 0,9 %
Dans 5 à 10 ans	0 0,0 %	0 0,0 %	0 0,0 %	1 2,0 %	0 0,0 %	1 0,3 %
Dans plus de 10 ans	0 0,0 %	0 0,0 %	0 0,0 %	0 0,0 %	0 0,0 %	0 0,0 %
Ne sait pas/refuse de répondre/ne peut répondre	0 0,0 %	0 0,0 %	0 0,0 %	0 0,0 %	0 0,0 %	0 0,0 %
Total	103 100,0 %	109 100,0 %	32 100,0 %	50 100,0 %	38 100,0 %	332 100,0 %

Q5. Autres, divers Toutes les réponses combinées	Toronto	Montréal	Vancouver	Calgary	Halifax	Total
Rien d'autre	105 85,4 %	107 97,3 %	32 100,0 %	48 96,0 %	38 95,0 %	330 93,0 %
D'ici 5 ans	9 7,3 %	3 2,7 %	0 0,0 %	1 2,0 %	1 2,5 %	14 3,9 %
Dans 5 à 10 ans	2 1,6 %	0 0,0 %	0 0,0 %	0 0,0 %	0 0,0 %	2 0,6 %
Dans plus de 10 ans	2 1,6 %	0 0,0 %	0 0,0 %	0 0,0 %	0 0,0 %	2 0,6 %
RÉPONSE HORS DE PROPOS	3 2,4 %	0 0,0 %	0 0,0 %	0 0,0 %	0 0,0 %	3 0,8 %
Ne sait pas/refuse de répondre/ne peut répondre	2 1,6 %	0 0,0 %	0 0,0 %	1 2,0 %	1 2,5 %	4 1,1 %
Total	123 100,0 %	110 100,0 %	32 100,0 %	50 100,0 %	40 100,0 %	355 100,0 %

AVANTAGES ET INCONVÉNIENTS

Q6. En tant que particulier qui investit dans le logement locatif, je **bénéficie...**

a. ...d'un revenu stable	Toronto	Montréal	Vancouver	Calgary	Halifax	Total
1 = Tout à fait en désaccord	16 11,6 %	7 5,5 %	3 8,3 %	7 11,5 %	3 6,3 %	36 8,8 %
2	12 8,7 %	17 13,4 %	5 13,9 %	8 13,1 %	9 18,8 %	51 12,4 %
3	38 27,5 %	32 25,2 %	5 13,9 %	24 39,3 %	12 25,0 %	111 27,1 %
4	38 27,5 %	31 24,4 %	11 30,6 %	14 23,0 %	16 33,3 %	110 26,8 %
5 = Tout à fait d'accord	32 23,2 %	38 29,9 %	12 33,3 %	8 13,1 %	7 14,6 %	97 23,7 %
Ne sait pas/ne peut répondre	2 1,4 %	2 1,6 %	0 0,0 %	0 0,0 %	1 2,1 %	5 1,2 %
Total	138 100,0 %	127 100,0 %	36 100,0 %	61 100,0 %	48 100,0 %	410 100,0 %

b. ...d'un horaire de travail flexible	Toronto	Montréal	Vancouver	Calgary	Halifax	Total
1 = Tout à fait en désaccord	22 15,9 %	19 15,0 %	7 19,4 %	8 13,1 %	8 16,7 %	64 15,6 %
2	17 12,3 %	17 13,4 %	4 11,1 %	5 8,2 %	4 8,3 %	47 11,5 %
3	29 21,0 %	19 15,0 %	2 5,6 %	15 24,6 %	11 22,9 %	76 18,5 %
4	23 16,7 %	22 17,3 %	11 30,6 %	11 18,0 %	12 25,0 %	79 19,3 %
5 = Tout à fait d'accord	45 32,6 %	42 33,1 %	11 30,6 %	21 34,4 %	12 25,0 %	131 32,0 %
Ne sait pas/ne peut répondre	2 1,4 %	8 6,3 %	1 2,8 %	1 1,6 %	1 2,1 %	13 3,2 %
Total	138 100,0 %	127 100,0 %	36 100,0 %	61 100,0 %	48 100,0 %	410 100,0 %

c. ...d'une aide au paiement de mon prêt hypothécaire	Toronto	Montréal	Vancouver	Calgary	Halifax	Total
1 = Tout à fait en désaccord	15 10,9 %	39 30,7 %	2 5,6 %	7 11,5 %	4 8,3 %	67 16,3 %
2	7 5,1 %	9 7,1 %	1 2,8 %	6 9,8 %	2 4,2 %	25 6,1 %
3	13 9,4 %	14 11,0 %	6 16,7 %	5 8,2 %	8 16,7 %	46 11,2 %
4	23 16,7 %	17 13,4 %	6 16,7 %	9 14,8 %	9 18,8 %	64 15,6 %
5 = Tout à fait d'accord	76 55,1 %	37 29,1 %	21 58,3 %	33 54,1 %	24 50,0 %	191 46,6 %
Ne sait pas/ne peut répondre	4 2,9 %	11 8,7 %	0 0,0 %	1 1,6 %	1 2,1 %	17 4,1 %
Total	138 100,0 %	127 100,0 %	36 100,0 %	61 100,0 %	48 100,0 %	410 100,0 %

d. ...d'un investissement facile à gérer	Toronto	Montréal	Vancouver	Calgary	Halifax	Total
1 = Tout à fait en désaccord	15 10,9 %	12 9,4 %	4 11,1 %	6 9,8 %	4 8,3 %	41 10,0 %
2	24 17,4 %	12 9,4 %	3 8,3 %	7 11,5 %	2 4,2 %	48 11,7 %
3	39 28,3 %	41 32,3 %	14 38,9 %	27 44,3 %	26 54,2 %	147 35,9 %
4	30 21,7 %	38 29,9 %	10 27,8 %	12 19,7 %	9 18,8 %	99 24,1 %
5 = Tout à fait d'accord	29 21,0 %	24 18,9 %	5 13,9 %	9 14,8 %	6 12,5 %	73 17,8 %
Ne sait pas/ne peut répondre	1 0,7 %	0 0,0 %	0 0,0 %	0 0,0 %	1 2,1 %	2 0,5 %
Total	138 100,0 %	127 100,0 %	36 100,0 %	61 100,0 %	48 100,0 %	410 100,0 %

e. ...d'un rendement élevé sur le capital investi	Toronto	Montréal	Vancouver	Calgary	Halifax	Total
1 = Tout à fait en désaccord	11 8,0 %	13 10,2 %	5 13,9 %	2 3,3 %	3 6,3 %	34 8,3 %
2	21 15,2 %	12 9,4 %	3 8,3 %	10 16,4 %	6 12,5 %	52 12,7 %
3	38 27,5 %	48 37,8 %	13 36,1 %	16 26,2 %	18 37,5 %	133 32,4 %
4	32 23,2 %	25 19,7 %	6 16,7 %	16 26,2 %	11 22,9 %	90 22,0 %
5 = Tout à fait d'accord	34 24,6 %	24 18,9 %	6 16,7 %	15 24,6 %	8 16,7 %	87 21,2 %
Ne sait pas/ne peut répondre	2 1,4 %	5 3,9 %	3 8,3 %	2 3,3 %	2 4,2 %	14 3,4 %
Total	138 100,0 %	127 100,0 %	36 100,0 %	61 100,0 %	48 100,0 %	410 100,0 %

f. ...d'un investissement sûr à long terme	Toronto	Montréal	Vancouver	Calgary	Halifax	Total
1 = Tout à fait en désaccord	9 6,5 %	2 1,6 %	1 2,8 %	1 1,6 %	1 2,1 %	14 3,4 %
2	5 3,6 %	7 5,5 %	0 0,0 %	2 3,3 %	0 0,0 %	14 3,4 %
3	7 5,1 %	26 20,5 %	5 13,9 %	4 6,6 %	3 6,3 %	45 11,0 %
4	41 29,7 %	32 25,2 %	5 13,9 %	18 29,5 %	17 35,4 %	113 27,6 %
5 = Tout à fait d'accord	76 55,1 %	58 45,7 %	24 66,7 %	36 59,0 %	26 54,2 %	220 53,7 %
Ne sait pas/ne peut répondre	0 0,0 %	2 1,6 %	1 2,8 %	0 0,0 %	1 2,1 %	4 1,0 %
Total	138 100,0 %	127 100,0 %	36 100,0 %	61 100,0 %	48 100,0 %	410 100,0 %

Q6g) Voyez-vous d'autres avantages importants à être un particulier qui investit dans le logement locatif et que nous n'avons pas encore mentionnés? Y a-t-il autre chose?

[On acceptait jusqu'à 3 mentions. Personne n'a fourni plus de 2 mentions.]

	Toronto	Montréal	Vancouver	Calgary	Halifax	Total
Aucun	99 71,7 %	90 70,9 %	29 80,6 %	52 85,2 %	37 77,1 %	307 74,9 %
Gains en capital/avoir propre	8 5,8 %	6 4,7 %	2 5,6 %	2 3,3 %	2 4,2 %	20 4,9 %
Avantages fiscaux	5 3,6 %	1 0,8 %	1 2,8 %	2 3,3 %	0 0 %	9 2,2 %
Forme d'investissement	8 5,8 %	5 3,9 %	0 0 %	3 4,9 %	1 2,1 %	17 4,1 %
Caisse de retraite	4 2,9 %	3 2,4 %	1 2,8 %	0 0 %	1 2,1 %	9 2,2 %
Être son propre patron	5 3,6 %	1 0,8 %	0 0 %	0 0 %	1 2,1 %	7 1,7 %
Revenu mensuel/ rentrée de fonds	0 0 %	5 3,9 %	0 0 %	1 1,6 %	1 2,1 %	7 1,7 %
Fierté d'être propriétaire	3 2,2 %	1 0,8 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	4 1,0 %
Autre	6 4,2 %	13 10,2 %	3 8,3 %	2 3,3 %	4 8,3 %	28 6,8 %
Ne sait pas/ne peut répondre	1 0,7 %	3 2,4 %	0 0 %	0 0 %	1 2,1 %	5 1,2 %
Total des réponses (on permettait plusieurs réponses par cas)	139	128	36	62	48	413
Pourcentage de réponses (peut-être > 100 %)	100,72 %	100,79 %	100,00 %	101,64 %	100,00 %	100,73 %
Total des cas (tous les pourcentages sont fondés sur le nombre total de cas)	138	127	36	61	48	410

Q7. En tant que particulier qui investit dans le logement locatif, l'une des **difficultés** que je rencontre est liée...

a. aux logements inoccupés	Toronto	Montréal	Vancouver	Calgary	Halifax	Total
1 = Tout à fait en désaccord	13 9,4 %	45 35,4 %	8 22,2 %	7 11,5 %	5 10,4 %	78 19,0 %
2	16 11,6 %	26 20,5 %	6 16,7 %	3 4,9 %	9 18,8 %	60 14,6 %
3	38 27,5 %	26 20,5 %	7 19,4 %	14 23,0 %	12 25,0 %	97 23,7 %
4	29 21,0 %	13 10,2 %	6 16,7 %	22 36,1 %	11 22,9 %	81 19,8 %
5 = Tout à fait d'accord	39 28,3 %	14 11,0 %	8 22,2 %	15 24,6 %	10 20,8 %	86 21,0 %
Ne sait pas/ne peut répondre	3 2,2 %	3 2,4 %	1 2,8 %	0 0,0 %	1 2,1 %	8 2,0 %
Total	138 100,0 %	127 100,0 %	36 100,0 %	61 100,0 %	48 100,0 %	410 100,0 %

b. au recouvrement des loyers	Toronto	Montréal	Vancouver	Calgary	Halifax	Total
1 = Tout à fait en désaccord	27 19,6 %	33 26,0 %	6 16,7 %	10 16,4 %	6 12,5 %	82 20,0 %
2	31 22,5 %	25 19,7 %	10 27,8 %	6 9,8 %	8 16,7 %	80 19,5 %
3	37 26,8 %	25 19,7 %	8 22,2 %	17 27,9 %	17 35,4 %	104 25,4 %
4	27 19,6 %	20 15,7 %	5 13,9 %	18 29,5 %	9 18,8 %	79 19,3 %
5 = Tout à fait d'accord	14 10,1 %	22 17,3 %	7 19,4 %	10 16,4 %	7 14,6 %	60 14,6 %
Ne sait pas/ne peut répondre	2 1,4 %	2 1,6 %	0 0,0 %	0 0,0 %	1 2,1 %	5 1,2 %
Total	138 100,0 %	127 100,0 %	36 100,0 %	61 100,0 %	48 100,0 %	410 100,0 %

c. à la qualité des locataires	Toronto	Montréal	Vancouver	Calgary	Halifax	Total
1 = Tout à fait en désaccord	13 9,4 %	20 15,7 %	2 5,6 %	6 9,8 %	1 2,1 %	42 10,2 %
2	19 13,8 %	23 18,1 %	4 11,1 %	9 14,8 %	6 12,5 %	61 14,9 %
3	27 19,6 %	31 24,4 %	8 22,2 %	12 19,7 %	17 35,4 %	95 23,2 %
4	34 24,6 %	20 15,7 %	6 16,7 %	15 24,6 %	9 18,8 %	84 20,5 %
5 = Tout à fait d'accord	42 30,4 %	31 24,4 %	16 44,4 %	18 29,5 %	14 29,2 %	121 29,5 %
Ne sait pas/ne peut répondre	3 2,2 %	2 1,6 %	0 0,0 %	1 1,6 %	1 2,1 %	7 1,7 %
Total	138 100,0 %	127 100,0 %	36 100,0 %	61 100,0 %	48 100,0 %	410 100,0 %

d. à l'entretien de la propriété	Toronto	Montréal	Vancouver	Calgary	Halifax	Total
1 = Tout à fait en désaccord	9 6,5 %	25 19,7 %	4 11,1 %	6 9,8 %	1 2,1 %	45 11,0 %
2	22 15,9 %	19 15,0 %	4 11,1 %	8 13,1 %	6 12,5 %	59 14,4 %
3	48 34,8 %	39 30,7 %	14 38,9 %	21 34,4 %	21 43,8 %	143 34,9 %
4	36 26,1 %	21 16,5 %	10 27,8 %	16 26,2 %	11 22,9 %	94 22,9 %
5 = Tout à fait d'accord	21 15,2 %	20 15,7 %	4 11,1 %	10 16,4 %	9 18,8 %	64 15,6 %
Ne sait pas/ne peut répondre	2 1,4 %	3 2,4 %	0 0,0 %	0 0,0 %	0 0,0 %	5 1,2 %
Total	138 100,0 %	127 100,0 %	36 100,0 %	61 100,0 %	48 100,0 %	410 100,0 %

e. à la sécurité de la propriété	Toronto	Montréal	Vancouver	Calgary	Halifax	Total
1 = Tout à fait en désaccord	23 16,7 %	32 25,2 %	2 5,6 %	13 21,3 %	4 8,3 %	74 18,0 %
2	24 17,4 %	23 18,1 %	7 19,4 %	10 16,4 %	13 27,1 %	77 18,8 %
3	35 25,4 %	38 29,9 %	9 25,0 %	18 29,5 %	10 20,8 %	110 26,8 %
4	29 21,0 %	15 11,8 %	9 25,0 %	10 16,4 %	12 25,0 %	75 18,3 %
5 = Tout à fait d'accord	23 16,7 %	15 11,8 %	8 22,2 %	8 13,1 %	8 16,7 %	62 15,1 %
Ne sait pas/ne peut répondre	4 2,9 %	4 3,1 %	1 2,8 %	2 3,3 %	1 2,1 %	12 2,9 %
Total	138 100,0 %	127 100,0 %	36 100,0 %	61 100,0 %	48 100,0 %	410 100,0 %

f. au fait qu'il n'est pas facile de vendre les propriétés si j'ai besoin de liquidités importantes	Toronto	Montréal	Vancouver	Calgary	Halifax	Total
1 = Tout à fait en désaccord	37 26,8 %	43 33,9 %	8 22,2 %	17 27,9 %	8 16,7 %	113 27,6 %
2	23 16,7 %	22 17,3 %	8 22,2 %	17 27,9 %	8 16,7 %	78 19,0 %
3	27 19,6 %	29 22,8 %	6 16,7 %	12 19,7 %	11 22,9 %	85 20,7 %
4	23 16,7 %	10 7,9 %	8 22,2 %	8 13,1 %	6 12,5 %	55 13,4 %
5 = Tout à fait d'accord	16 11,6 %	14 11,0 %	3 8,3 %	2 3,3 %	11 22,9 %	46 11,2 %
Ne sait pas/ne peut répondre	12 8,7 %	9 7,1 %	3 8,3 %	5 8,2 %	4 8,3 %	33 8,0 %
Total	138 100,0 %	127 100,0 %	36 100,0 %	61 100,0 %	48 100,0 %	410 100,0 %

Q7g) Voyez-vous d'autres difficultés importantes à être un particulier qui investit dans le logement locatif et que nous n'avons pas encore mentionnées? Y a-t-il autre chose?

[On acceptait jusqu'à 3 mentions. Personne n'a fourni plus de 2 mentions.]

	Toronto	Montréal	Vancouver	Calgary	Halifax	Total
Aucune	92 66,7 %	83 65,4 %	24 66,7 %	52 85,2 %	34 70,8 %	285 69,5 %
Financement/incapacité de grever la propriété d'un prêt plus élevé	2 1,4 %	3 2,4 %	1 2,8 %	1 1,6 %	0 0 %	7 1,7 %
Questions juridiques/réglementation	21 15,2 %	20 15,7 %	5 13,9 %	1 1,6 %	2 4,2 %	49 12,0 %
Taxes élevées	2 1,4 %	1 0,8 %	0 0 %	0 0 %	2 4,2 %	5 1,2 %
Gestion à partir de l'extérieur de la province	1 0,7 %	0 0 %	1 2,8 %	1 1,6 %	0 0 %	3 0,7 %
Vérification des références	0 0 %	2 1,6 %	1 2,8 %	1 1,6 %	0 0 %	4 1,0 %
Problèmes de location	2 1,4 %	2 1,6 %	0 0 %	0 0 %	2 4,2 %	6 1,5 %
Partage des aires communes	1 0,7 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	1 0,2 %
Entretien/réparations	5 3,6 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	5 1,2 %
Désagréments généraux/problèmes avec les locataires	6 4,3 %	7 5,5 %	2 5,6 %	2 3,3 %	3 6,3 %	20 4,9 %
Autre	5 3,6 %	8 6,3 %	2 5,6 %	2 3,3 %	6 12,5 %	23 5,6 %
Total des réponses (on permettait plusieurs réponses par cas)	137	126	36	60	49	408
Pourcentage des réponses (peut-être > 100%)	99,28 %	99,21 %	100,00 %	98,36 %	102,08 %	99,51 %
Total des cas (tous les pourcentages sont fondés sur le nombre total de cas)	138	127	36	61	48	410

DESCRIPTION DU OU DES LOGEMENT(S) LOCATIF(S)

J'ai maintenant quelques questions à vous poser au sujet de vos propriétés locatives. Ces questions servent uniquement à des fins statistiques. Soyez assuré que vos réponses demeureront anonymes.

Q8a. Combien de logements locatifs autonomes possédez-vous actuellement? Encore une fois, laissez-moi clarifier que par logements autonomes, on entend ceux qui ont leur propre cuisine et salle de bains. [Si NSP, sonder pour obtenir un nombre approximatif. N'accepter NSP que si absolument nécessaire. Si NSP, passer à Q11.]

	Toronto	Montréal	Vancouver	Calgary	Halifax	N ^{bre} total de répondants	N ^{bre} total de logements
Possède 1 logement	26 18,8 %	15 11,8 %	8 22,2 %	11 18,0 %	5 10,4 %	65 15,9 %	65
2 logements	16 11,6 %	13 10,2 %	6 16,7 %	10 16,4 %	6 12,5 %	51 12,4 %	102
3 logements	15 10,9 %	12 9,4 %	5 13,9 %	10 16,4 %	2 4,2 %	44 10,7 %	132
4-6 logements	18 13,0 %	22 17,3 %	5 13,9 %	7 11,5 %	8 16,7 %	60 14,6 %	289
7-14 logements	19 13,8 %	22 17,3 %	3 8,3 %	6 9,8 %	10 20,8 %	60 14,6 %	587
15-49 logements	26 18,8 %	20 15,7 %	6 16,7 %	6 9,8 %	9 18,8 %	67 16,3 %	1 777
50 logements ou plus	7 5,1 %	19 15,0 %	2 5,6 %	5 8,2 %	7 14,6 %	40 9,8 %	5 272
Ne sait pas/refuse de répondre	11 8,0 %	4 3,1 %	1 2,8 %	6 9,8 %	1 2,1 %	23 5,6 %	--
Total	138 100,0 %	127 100,0 %	36 100,0 %	61 100,0 %	48 100,0 %	410 100,0 %	8 224

Q. 8a	Moyenne	N ^{bre} de répondants	Écart-type	N ^{bre} logements
Toronto	20,36	127	57,433	2 586
Montréal	25,54	123	53,041	3 141
Vancouver	11,66	35	20,688	408
Calgary	14,53	55	32,741	799
Halifax	27,45	47	58,610	1 290
Données globales	21,25	387	50,878	8 224

Q8b. Combien de ces logements font partie de votre résidence?

	Toronto	Montréal	Vancouver	Calgary	Halifax	N ^{bre} total de répondants	N ^{bre} total de logements
Aucun	87 68,5 %	59 48,0 %	24 68,6 %	48 87,3 %	35 74,5 %	253 65,4 %	0
1 logement	26 20,5 %	31 25,2 %	6 17,1 %	5 9,1 %	9 19,1 %	77 19,9 %	77
2 logements	7 5,5 %	18 14,6 %	2 5,7 %	1 1,8 %	1 2,1 %	29 7,5 %	58
3 logements	4 3,1 %	6 4,9 %	1 2,9 %	0 0,0 %	1 2,1 %	12 3,1 %	36
4-6 logements	2 1,6 %	6 4,9 %	0 0,0 %	0 0,0 %	1 2,1 %	9 2,3 %	38
7-14 logements	0 0,0 %	1 0,8 %	1 2,9 %	1 1,8 %	0 0,0 %	3 0,8 %	24
15-49 logements	1 0,8 %	2 1,6 %	1 2,9 %	0 0,0 %	0 0,0 %	4 1,0 %	104
50 logements ou plus	0 0,0 %	0 0,0 %	0 0,0 %	0 0,0 %	0 0,0 %	0 0,0 %	0
Total	127 100,0 %	123 100,0 %	35 100,0 %	55 100,0 %	47 100,0 %	387 100,0 %	337

Q. 8b	Moyenne	N ^{bre} de répondants	Écart-type	N ^{bre} de logements
Toronto	0,74	127	3,097	94
Montréal	1,36	123	3,178	167
Vancouver	1,23	35	4,015	43
Calgary	0,27	55	1,130	15
Halifax	0,38	47	0,822	18
Données globales	0,87	387	2,859	337

Q9. Combien de vos logements locatifs sont hypothéqués?

	Toronto	Montréal	Vancouver	Calgary	Halifax	N ^{bre} total de répondants	N ^{bre} total de logements
Aucun	13 10,2 %	14 11,4 %	4 11,4 %	13 12,7 %	2 4,3 %	40 10,3 %	*
1 logement	34 26,8 %	11 8,9 %	9 25,7 %	12 21,8 %	11 23,4 %	77 19,9 %	77
2 logements	15 11,8 %	16 13,0 %	5 14,3 %	11 20,0 %	6 12,8 %	53 13,7 %	106
3 logements	8 6,3 %	12 9,8 %	4 11,4 %	10 18,2 %	3 6,4 %	37 9,6 %	111
4-6 logements	13 10,2 %	18 14,6 %	4 11,4 %	5 9,1 %	6 12,8 %	46 11,9 %	215
7-14 logements	14 11,0 %	19 15,4 %	1 2,9 %	5 9,1 %	6 12,8 %	45 11,6 %	431
15-49 logements	21 16,5 %	18 14,6 %	5 14,3 %	2 3,6 %	7 14,9 %	53 13,7 %	1 382
50 logements ou plus	5 3,9 %	15 12,2 %	2 5,7 %	3 5,5 %	6 12,8 %	31 8,0 %	3 452
Total	127 100,0 %	123 100,0 %	35 100,0 %	55 100,0 %	47 100,0 %	387 100,0 %	5 774

Q. 9	Moyenne	N ^{bre} de répondants	Écart-type	N ^{bre} de logements
Toronto	13,43	123	35,060	1 652
Montréal	21,51	123	49,729	2 646
Vancouver	9,94	34	20,362	338
Calgary	5,85	55	11,409	322
Halifax	17,36	47	33,377	816
Données globales	15,12	382	37,468	5 774

Q10. Des logements locatifs autonomes que vous possédez, combien se situent dans les types d'immeubles suivants?

	Toronto	Montréal	Vancouver	Calgary	Halifax	Total
a. ...une maison individuelle	338 14,5 %	51 1,6 %	140 34,3 %	270 33,8 %	87 6,7 %	886 11,1 %
b. ...un duplex	72 3,1 %	111 3,5 %	18 4,4 %	88 11,0 %	46 3,6 %	335 4,2 %
c. ...un triplex)	105 4,5 %	159 5,1 %	15 3,7 %	44 5,5 %	15 1,2 %	338 4,2 %
d. ...un immeuble de 4 logements et plus	1 787 76,7 %	2 749 87,8 %	223 54,7 %	373 46,7 %	1 108 85,9 %	6 240 78,4 %
e. ...un condominium	23 1,0 %	61 1,9 %	12 2,9 %	24 3,0 %	33 2,6 %	153 1,9 %
f. ...autres types de bâtiment	4 0,2 %	0 0,0 %	0 0,0 %	0 0,0 %	1 0,1 %	5 0,1 %
Total	2 329 100,0 %	3 131 100,0 %	408 100,0 %	799 100,0 %	1 290 100,0 %	7 957* 100,0 %

*Certains répondants ne connaissaient pas la réponse ou ont refusé de répondre, ce qui explique les logements manquants.

Q11. Combien de vos logements sont actuellement inoccupés? [N'accepter que les nombres entiers.]

	Toronto	Montréal	Vancouver	Calgary	Halifax	N ^{bre} total de répondants	N ^{bre} total de logements
Aucun	73 52,9 %	91 71,7 %	21 58,3 %	40 65,6 %	20 41,7 %	245 59,8 %	0
1 logement	31 22,5 %	19 15,0 %	10 27,8 %	10 16,4 %	17 35,4 %	87 21,2 %	87
2 logements	10 7,2 %	9 7,1 %	4 11,1 %	4 6,6 %	1 2,1 %	28 6,8 %	56
3 logements	5 3,6 %	4 3,1 %	0 0,0 %	1 1,6 %	3 6,3 %	13 3,2 %	39
4-6 logements	12 8,7 %	0 0,0 %	0 0,0 %	2 3,3 %	2 4,2 %	16 3,9 %	77
7-14 logements	2 1,4 %	3 2,4 %	1 2,8 %	0 0,0 %	4 8,3 %	10 2,4 %	93
15-49 logements	2 1,4 %	0 0,0 %	0 0,0 %	0 0,0 %	0 0,0 %	2 0,5 %	37
50 logements ou plus	0 0,0 %	1 0,8 %	0 0,0 %	0 0,0 %	0 0,0 %	1 0,2 %	60
Ne sait pas/refuse de répondre	3 2,2 %	0 0,0 %	0 0,0 %	4 6,6 %	1 2,1 %	8 2,0 %	--
Total	138 100,0 %	127 100,0 %	36 100,0 %	61 100,0 %	48 100,0 %	410 100,0 %	449

Q. 11	Moyenne	N	Écart-type	N ^{bre} de logements
Toronto	1,37	135	2,888	185
Montréal	1,06	127	5,462	134
Vancouver	0,69	36	1,283	25
Calgary	0,51	57	0,966	29
Halifax	1,62	47	2,715	76
Données globales	1,12	402	3,661	449

Q12a. Quelle est la structure de propriété de votre logement locatif?

	Toronto	Montréal	Vancouver	Calgary	Halifax	Total
Êtes-vous propriétaire unique?	68 49,3 %	71 55,9 %	19 52,8 %	27 44,3 %	21 43,8 %	206 50,2 %
Ou est-ce une copropriété?	67 48,6 %	53 41,7 %	16 44,4 %	31 50,8 %	27 56,3 %	194 47,3 %
Ne sait pas/ne peut répondre	3 2,2 %	3 2,4 %	1 2,8 %	3 4,9 %	0 0,0 %	10 2,4 %
Total	138 100,0 %	127 100,0 %	36 100,0 %	61 100,0 %	48 100,0 %	410 100,0 %

Q12b. Est-ce une entreprise incorporée?

	Toronto	Montréal	Vancouver	Calgary	Halifax	Total
Oui	28 20,3 %	11 8,7 %	7 19,4 %	18 29,5 %	15 31,3 %	79 19,3 %
Non	106 76,8 %	115 90,6 %	28 77,8 %	39 63,9 %	33 68,8 %	321 78,3 %
Ne sait pas/ne peut répondre	4 2,9 %	1 0,8 %	1 2,8 %	4 6,6 %	0 0,0 %	10 2,4 %
Total	138 100,0 %	127 100,0 %	36 100,0 %	61 100,0 %	48 100,0 %	410 100,0 %

QUESTIONS DÉMOGRAPHIQUES

Q13. Dans quelle catégorie d'âge vous situez-vous?

	Toronto	Montréal	Vancouver	Calgary	Halifax	Total
21 - 24	4 2,9 %	0 0,0 %	1 2,8 %	1 1,6 %	2 4,2 %	8 2,0 %
25 - 29	3 2,2 %	9 7,1 %	1 2,8 %	3 4,9 %	3 6,3 %	19 4,6 %
30 - 34	12 8,7 %	10 7,9 %	4 11,1 %	5 8,2 %	5 10,4 %	36 8,8 %
35 - 39	22 15,9 %	15 11,8 %	5 13,9 %	5 8,2 %	8 16,7 %	55 13,4 %
40 - 44	18 13,0 %	12 9,4 %	4 11,1 %	10 16,4 %	7 14,6 %	51 12,4 %
45 - 49	17 12,3 %	23 18,1 %	3 8,3 %	13 21,3 %	8 16,7 %	64 15,6 %
50 - 54	24 17,4 %	23 18,1 %	7 19,4 %	7 11,5 %	7 14,6 %	68 16,6 %
55 - 64	26 18,8 %	25 19,7 %	9 25,0 %	13 21,3 %	5 10,4 %	78 19,0 %
65 ou plus	10 7,2 %	9 7,1 %	2 5,6 %	2 3,3 %	3 6,3 %	26 6,3 %
Refuse de répondre/ne peut répondre	2 1,4 %	1 0,8 %	0 0,0 %	2 3,3 %	0 0,0 %	5 1,2 %
Total	138 100,0 %	127 100,0 %	36 100,0 %	61 100,0 %	48 100,0 %	410 100,0 %

Note : Les catégories d'âge ont été regroupées aux fins d'analyse de manière à réduire le nombre de petites cellules. Elles sont présentées dans le tableau suivant.

	Toronto	Montréal	Vancouver	Calgary	Halifax	Total
Moins de 40 ans	41 30,1 %	34 27,0 %	11 30,6 %	14 23,7 %	18 37,5 %	118 29,1 %
de 40 à 54 ans	59 43,4 %	58 46,0 %	14 38,9 %	30 50,8 %	22 45,8 %	183 45,2 %
55 ans ou plus	36 26,5 %	34 27,0 %	11 30,6 %	15 25,4 %	8 16,7 %	104 25,7 %
Total	136 100,0 %	126 100,0 %	36 100,0 %	59 100,0 %	48 100,0 %	405 100,0 %

Q14.a) Laquelle des catégories suivantes représente le mieux votre situation d'emploi actuelle?
[Question posée aux investisseurs travaillant à leur propre compte seulement.]

	Toronto	Montréal	Vancouver	Calgary	Halifax	Total
À mon propre compte	54 39,1 %	41 32,3 %	13 36,1 %	28 45,9 %	21 43,8 %	157 38,3 %
Salarié à temps plein ou temps partiel	53 38,4 %	61 48,0 %	16 44,4 %	25 41,0 %	22 45,8 %	177 43,2 %
Sans emploi pour le moment	5 3,6 %	1 0,8 %	0 0,0 %	0 0,0 %	0 0,0 %	6 1,5 %
Étudiant	2 1,4 %	2 1,6 %	0 0,0 %	0 0,0 %	1 2,1 %	5 1,2 %
Retraité	17 12,3 %	15 11,8 %	6 16,7 %	4 6,6 %	3 6,3 %	45 11,0 %
Personne au foyer	4 2,9 %	5 3,9 %	1 2,8 %	1 1,6 %	1 2,1 %	12 2,9 %
Autre (ne pas préciser)	2 1,4 %	2 1,6 %	0 0,0 %	1 1,6 %	0 0,0 %	5 1,2 %
Ne sait pas/refuse de répondre/ne peut répondre	1 0,7 %	0 0,0 %	0 0,0 %	2 3,3 %	0 0,0 %	3 0,7 %
Total	138 100,0 %	127 100,0 %	36 100,0 %	61 100,0 %	48 100,0 %	410 100,0 %

Q14.b) Vos logements locatifs constituent-ils votre principale source de travail autonome?

	Toronto	Montréal	Vancouver	Calgary	Halifax	Total
Oui	23 42,6 %	21 51,2 %	6 46,2 %	8 28,6 %	8 38,1 %	66 42,0 %
Non	31 57,4 %	20 48,8 %	7 53,8 %	20 71,4 %	13 61,9 %	91 58,0 %
Total	54 100,0 %	41 100,0 %	13 100,0 %	28 100,0 %	21 100,0 %	157 100,0 %

Q15. Dans l'énumération qui suit, qu'est-ce qui décrit le mieux votre secteur d'activité ou votre domaine d'emploi actuel?

	Toronto	Montréal	Vancouver	Calgary	Halifax	Total
Vente au détail	3 3,6 %	5 6,2 %	0 0,0 %	0 0,0 %	5 14,3 %	13 4,9 %
Vente en gros/distribution	2 2,4 %	4 4,9 %	0 0,0 %	2 4,4 %	0 0,0 %	8 3,0 %
Immobilier	16 19,0 %	8 9,9 %	8 34,8 %	11 24,4 %	8 22,9 %	51 19,0 %
Construction	8 9,5 %	6 7,4 %	2 8,7 %	3 6,7 %	5 14,3 %	24 9,0 %
Consultation	3 3,6 %	6 7,4 %	2 8,7 %	5 11,1 %	0 0,0 %	16 6,0 %
Services à la clientèle	18 21,4 %	7 8,6 %	3 13,0 %	6 13,3 %	2 5,7 %	36 13,4 %
Services aux entreprises	10 11,9 %	7 8,6 %	4 17,4 %	1 2,2 %	2 5,7 %	24 9,0 %
Fabrication	4 4,8 %	4 4,9 %	0 0,0 %	1 2,2 %	0 0,0 %	9 3,4 %
Agriculture/ressources	1 1,2 %	1 1,2 %	0 0,0 %	0 0,0 %	0 0,0 %	2 0,7 %
Technologie de pointe	1 1,2 %	3 3,7 %	1 4,3 %	6 13,3 %	4 11,4 %	15 5,6 %
Éducation	6 7,1 %	4 4,9 %	1 4,3 %	3 6,7 %	2 5,7 %	16 6,0 %
Aviation/aéronautique	0 0,0 %	2 2,5 %	0 0,0 %	0 0,0 %	0 0,0 %	2 0,7 %
Soins de santé/médecine	2 2,4 %	10 12,3 %	1 4,3 %	2 4,4 %	1 2,9 %	16 6,0 %
Droit/secteur juridique	3 3,6 %	0 0,0 %	0 0,0 %	0 0,0 %	1 2,9 %	4 1,5 %
Secteur gouvernemental	0 0,0 %	1 1,2 %	0 0,0 %	0 0,0 %	2 5,7 %	3 1,1 %
Finances/banques/ comptabilité	5 6,0 %	3 3,7 %	1 4,3 %	1 2,2 %	0 0,0 %	10 3,7 %
Divertissement et médias / production cinématographique	1 1,2 %	4 4,9 %	0 0,0 %	0 0,0 %	1 2,9 %	6 2,2 %
Hôtel/hébergement/ restaurant	1 1,2 %	1 1,2 %	0 0,0 %	0 0,0 %	1 2,9 %	3 1,1 %
Org. communautaire/sans but lucratif/org. caritatif	0 0,0 %	2 2,5 %	0 0,0 %	0 0,0 %	0 0,0 %	2 0,7 %
Services (non précisé)	0 0,0 %	2 2,5 %	0 0,0 %	2 4,4 %	1 2,9 %	5 1,9 %
Ne sait pas/refuse de répondre/ne peut répondre	0 0,0 %	1 1,2 %	0 0,0 %	2 4,4 %	0 0,0 %	3 1,1 %
Total	84 100,0 %	81 100,0 %	23 100,0 %	45 100,0 %	35 100,0 %	268 100,0 %

Q16. Laquelle des catégories suivantes décrit le mieux votre revenu total de location avant de déduire vos dépenses et l'impôt pour l'année 2004?

	Toronto	Montréal	Vancouver	Calgary	Halifax	Total
Moins de 10 000 \$	13 9,4 %	14 11,0 %	8 22,2 %	8 13,1 %	5 10,4 %	48 11,7 %
10 000 \$ - 19 000 \$	25 18,1 %	22 17,3 %	3 8,3 %	9 14,8 %	9 18,8 %	68 16,6 %
20 000 \$ - 29 000 \$	8 5,8 %	11 8,7 %	5 13,9 %	3 4,9 %	1 2,1 %	28 6,8 %
30 000 \$ - 39 000 \$	10 7,2 %	11 8,7 %	4 11,1 %	5 8,2 %	4 8,3 %	34 8,3 %
40 000 \$ - 49 000 \$	2 1,4 %	8 6,3 %	0 0,0 %	3 4,9 %	0 0,0 %	13 3,2 %
50 000 \$ - 59 000 \$	6 4,3 %	5 3,9 %	1 2,8 %	3 4,9 %	2 4,2 %	17 4,1 %
60 000 \$ - 69 000 \$	4 2,9 %	4 3,1 %	0 0,0 %	1 1,6 %	0 0,0 %	9 2,2 %
70 000 \$ ou plus	40 29,0 %	21 16,5 %	5 13,9 %	7 11,5 %	16 33,3 %	89 21,7 %
Ne sait pas/refuse de répondre/ne peut répondre	30 21,7 %	31 24,4 %	10 27,8 %	22 36,1 %	11 22,9 %	104 25,4 %
Total	138 100,0 %	127 100,0 %	36 100,0 %	61 100,0 %	48 100,0 %	410 100,0 %

Q17. À quel pourcentage de ce revenu total de location correspondent vos dépenses liées à la location des logements pour l'année 2004?

	Toronto	Montréal	Vancouver	Calgary	Halifax	Total
Moins de 10 %	9 6,5 %	8 6,3 %	1 2,8 %	3 4,9 %	0 0,0 %	21 5,1 %
11 % à 20 %	8 5,8 %	15 11,8 %	1 2,8 %	4 6,6 %	1 2,1 %	29 7,1 %
21 % à 30 %	13 9,4 %	9 7,1 %	4 11,1 %	1 1,6 %	2 4,2 %	29 7,1 %
31 % à 40 %	13 9,4 %	12 9,4 %	2 5,6 %	6 9,8 %	4 8,3 %	37 9,0 %
41 % à 50 %	8 5,8 %	7 5,5 %	3 8,3 %	1 1,6 %	6 12,5 %	25 6,1 %
51 % à 60 %	8 5,8 %	9 7,1 %	0 0,0 %	0 0,0 %	4 8,3 %	21 5,1 %
61 % à 70 %	8 5,8 %	3 2,4 %	2 5,6 %	5 8,2 %	1 2,1 %	19 4,6 %
71 % à 80 %	12 8,7 %	14 11,0 %	1 2,8 %	5 8,2 %	4 8,3 %	36 8,8 %
81 % à 90 %	11 8,0 %	3 2,4 %	2 5,6 %	6 9,8 %	3 6,3 %	25 6,1 %
91 % à 100 %	4 2,9 %	4 3,1 %	4 11,1 %	1 1,6 %	3 6,3 %	16 3,9 %
Plus de 100 %	6 0,3 %	3 2,4 %	2 5,6 %	4 6,6 %	0 0,0 %	15 3,7 %
Ne sait pas/refuse de répondre/ne peut répondre	38 27,5 %	40 31,5 %	14 38,9 %	25 41,0 %	20 41,7 %	137 33,4 %
Total	138 100,0 %	127 100,0 %	36 100,0 %	61 100,0 %	48 100,0 %	410 100,0 %

Q18. Laquelle des catégories suivantes décrit le mieux votre revenu familial total avant impôt pour l'année 2004?

	Toronto	Montréal	Vancouver	Calgary	Halifax	Total
Moins de 30 000 \$	11 8,0 %	10 7,9 %	2 5,6 %	4 6,6 %	0 0,0 %	27 6,6 %
30 000 \$ - 39 000 \$	5 3,6 %	7 5,5 %	6 16,7 %	2 3,3 %	3 6,3 %	23 5,6 %
40 000 \$ - 49 000 \$	10 7,2 %	9 7,1 %	1 2,8 %	0 0,0 %	4 8,3 %	24 5,9 %
50 000 \$ - 59 000 \$	9 6,5 %	11 8,7 %	4 11,1 %	4 6,6 %	10 20,8 %	38 9,3 %
60 000 \$ - 69 000 \$	6 4,3 %	8 6,3 %	2 5,6 %	3 4,9 %	3 6,3 %	22 5,4 %
70 000 \$ - 79 000 \$	12 8,7 %	9 7,1 %	1 2,8 %	2 3,3 %	1 2,1 %	25 6,1 %
80 000 \$ - 89 000 \$	4 2,9 %	9 7,1 %	0 0,0 %	4 6,6 %	5 10,4 %	22 5,4 %
90 000 \$ ou plus	50 36,2 %	34 26,8 %	9 25,0 %	28 45,9 %	11 22,9 %	132 32,2 %
Ne sait pas/refuse de répondre	31 22,5 %	30 23,6 %	11 30,6 %	14 23,0 %	11 22,9 %	97 23,7 %
Total	138 100,0 %	127 100,0 %	36 100,0 %	61 100,0 %	48 100,0 %	410 100,0 %

Q19. Quel a été le prix d'achat total de votre ou de vos logement(s) locatif(s)?

	Toronto	Montréal	Vancouver	Calgary	Halifax	Total
Moins de 100 000 \$	3 2,2 %	11 8,7 %	0 0,0 %	2 3,3 %	3 6,3 %	19 4,6 %
100 001 \$ à 200 000 \$	18 13,0 %	28 22,0 %	5 13,9 %	9 14,8 %	9 18,8 %	69 16,8 %
200 001 \$ à 300 000 \$	14 10,1 %	17 13,4 %	4 11,1 %	5 8,2 %	2 4,2 %	42 10,2 %
300 001 \$ à 400 000 \$	19 13,8 %	10 7,9 %	3 8,3 %	5 8,2 %	6 12,5 %	43 10,5 %
400 001 \$ à 500 000 \$	6 4,3 %	6 4,7 %	3 8,3 %	6 9,8 %	2 4,2 %	23 5,6 %
500 001 \$ à 600 000 \$	6 4,3 %	4 3,1 %	1 2,8 %	4 6,6 %	1 2,1 %	16 3,9 %
600 001 \$ à 700 000 \$	6 4,3 %	3 2,4 %	2 5,6 %	4 6,6 %	2 4,2 %	17 4,1 %
700 001 \$ à 800 000 \$	8 5,8 %	3 2,4 %	0 0,0 %	0 0,0 %	3 6,3 %	14 3,4 %
800 001 \$ à 900 000 \$	2 1,4 %	2 1,6 %	0 0,0 %	0 0,0 %	0 0,0 %	4 1,0 %
900 001 \$ à 1 000 000 \$	10 7,2 %	5 3,9 %	1 2,8 %	1 1,6 %	2 4,2 %	19 4,6 %
Plus de 1 000 000 \$	22 15,9 %	12 9,4 %	5 13,9 %	5 8,2 %	11 22,9 %	55 13,4 %
Ne sait pas/refuse de répondre/ne peut répondre	24 17,4 %	26 20,5 %	12 33,3 %	20 32,8 %	7 14,6 %	89 21,7 %
Total	138 100,0 %	127 100,0 %	36 100,0 %	61 100,0 %	48 100,0 %	410 100,0 %

Q20. Enfin, quelle est d'après vous la valeur marchande actuelle de votre ou de vos logement(s) locatif(s)?

	Toronto	Montréal	Vancouver	Calgary	Halifax	Total
Moins de 100 000 \$	0 0,0 %	0 0,0 %	0 0,0 %	0 0,0 %	1 2,1 %	1 0,2 %
100 001 \$ à 200 000 \$	7 5,1 %	6 4,7 %	0 0,0 %	8 13,1 %	7 14,6 %	28 6,8 %
200 001 \$ à 300 000 \$	11 8,0 %	24 18,9 %	5 13,9 %	4 6,6 %	3 6,3 %	47 11,5 %
300 001 \$ à 400 000 \$	10 7,2 %	18 14,2 %	3 8,3 %	3 4,9 %	3 6,3 %	37 9,0 %
400 001 \$ à 500 000 \$	10 7,2 %	6 4,7 %	5 13,9 %	4 6,6 %	3 6,3 %	28 6,8 %
500 001 \$ à 600 000 \$	7 5,1 %	5 3,9 %	1 2,8 %	2 3,3 %	2 4,2 %	17 4,1 %
600 001 \$ à 700 000 \$	5 3,6 %	5 3,9 %	2 5,6 %	5 8,2 %	0 0,0 %	17 4,1 %
700 001 \$ à 800 000 \$	8 5,8 %	5 3,9 %	1 2,8 %	6 9,8 %	1 2,1 %	21 5,1 %
800 001 \$ à 900 000 \$	4 2,9 %	2 1,6 %	0 0,0 %	3 4,9 %	4 8,3 %	13 3,2 %
900 001 \$ à 1 000 000 \$	16 11,6 %	7 5,5 %	1 2,8 %	2 3,3 %	4 8,3 %	30 7,3 %
Plus de 1 000 000 \$	34 24,6 %	27 21,3 %	9 25,0 %	7 11,5 %	13 27,1 %	90 22,0 %
Ne sait pas/refuse de répondre/ne peut répondre	26 18,8 %	22 17,3 %	9 25,0 %	17 27,9 %	7 14,6 %	81 19,8 %
Total	138 100,0 %	127 100,0 %	36 100,0 %	61 100,0 %	48 100,0 %	410 100,0 %

Q21. Noter le sexe : (par observation)

	Toronto	Montréal	Vancouver	Calgary	Halifax	Total
HOMME	88 63,8 %	78 61,4 %	22 61,1 %	28 45,9 %	37 77,1 %	253 61,7 %
FEMME	50 36,2 %	49 38,6 %	14 38,9 %	33 54,1 %	11 22,9 %	157 38,3 %
Total	138 100,0 %	127 100,0 %	36 100,0 %	61 100,0 %	48 100,0 %	410 100,0 %

Annexe B : Questionnaires d'enquête

Version française : Enquête auprès des propriétaires-bailleurs individuels

INTRODUCTION

Bonjour/Bonsoir. Je suis _____ de Télé-Sondages Plus, une entreprise de recherche sur l'opinion publique. Je vous appelle au nom de la SCHL, la Société canadienne d'hypothèque et de logement. Nous menons actuellement une enquête confidentielle auprès des propriétaires et des locataires canadiens. Puis-je parler à une personne dans votre foyer qui est un des propriétaires ou locataires principaux?

[LORSQUE VOUS PARLEZ À LA BONNE PERSONNE, CONTINUEZ AVEC CE QUI SUIT.]

Le but de l'enquête est de fournir à la SCHL de l'information sur les propriétaires et locataires. Soyez assuré que vos réponses resteront tout à fait anonymes. Nous ne fournirons pas vos données personnelles à la SCHL. Nous leur fournirons uniquement des résultats d'ensemble. Est-ce que je peux continuer? [SI ON DEMANDE LA LONGUEUR, DITES QUE ÇA PEUT ÊTRE 3 MINUTES OU JUSQU'À 13 MINUTES DÉPENDANT DE LA CATÉGORIE DANS LAQUELLE ILS SERONT.]

Intro1. : Êtes-vous présentement propriétaire ou locataire de votre résidence?

1. Propriétaire
2. Locataire
3. NSP/Ne peut répondre [REMERCIER ET TERMINER]

Intro2 : Y a-t-il quelqu'un chez-vous qui est actuellement propriétaire d'un ou plusieurs logements qui sont loués à d'autres personnes?

1. Oui (DEMANDER DE PARLER À CETTE PERSONNE ET PASSER AUX QUESTIONS DE TRI.)
2. Non

[SI LOCATAIRE (**INTRO1=2**) MAIS N'EST PAS PROPRIÉTAIRE DE LOGEMENTS LOCATIFS (**INTRO2=2**), DEMANDER :

Intro3 : Est-ce que le propriétaire du logement où vous vivez présentement est un particulier ou est-ce une grande compagnie en immobilier?

1. Un particulier [ACCEPTER AUSSI PAR UN COUPLE OU PLUSIEURS INDIVIDUS EN CO-PROPRIÉTÉ]
2. Une compagnie [REMERCIER ET TERMINER]
3. NSP/Ne peut répondre [REMERCIER ET TERMINER]

[SI A RÉPONDU 1 À **INTRO3**, DEMANDER :

Intro4 : À ce moment-ci dans notre étude, nous avons suffisamment d'information parvenant de locataires, toutefois nous avons encore besoin de plus d'information provenant de propriétaires qui sont des particuliers. Accepteriez-vous de nous fournir le nom et le numéro de téléphone de votre propriétaire?

1. Oui [PRENDRE LES COORDONNÉES]
2. SI NON, DITES : « Il n'y a pas de problème, nous comprenons. » ET REMERCIER LE RÉPONDANT.

TRI :

Q1. a) Avant de commencer, puis-je vérifier que vous avez au moins 18 ans?

1. Oui
2. Non [REMERCIER ET TERMINER]

b) Est-ce que les logements que vous louez, ou au moins certains d'entre eux, le sont à des fins de résidence et non pas à des fins commerciales ou pour des vacances, comme par exemple un chalet de ski ou d'été?

1. Oui
2. Non [REMERCIER ET TERMINER]

c) Est-ce que les logements locatifs que vous possédez, ou au moins certains d'entre eux, sont situés au Canada?

1. Oui
2. Non [REMERCIER ET TERMINER]

d) Est-ce que les logements que vous louez, ou au moins certains d'entre eux, sont autonomes, c'est-à-dire est-ce qu'ils ont leur propre cuisine et salle de bains?

1. Oui
2. Non [REMERCIER ET TERMINER]

Q2. Est-ce que certains de vos logements étaient loués en 2004?

1. Oui
2. Non [REMERCIER ET TERMINER]

Vous rencontrez toutes les conditions nécessaires à notre étude. Il resterait environ 10 minutes au questionnaire. Avez-vous le temps de continuer maintenant?

1. Continuer avec **Q3**
2. Prendre un rendez-vous
3. Terminer

Si vous possédez plusieurs types de propriétés immobilières locatives, j'aimerais que pour le reste de cette étude vous ne considériez que les logements locatifs résidentiels, autonomes et qui sont situés au Canada.

PLANS À LONG TERME

Q3. Depuis combien d'année investissez-vous dans le logement locatif? [ARRONDIR POUR COMPLÉTER L'ANNÉE. ACCEPTER NOMBRE ENTIER SEULEMENT.]

_____ An(s)

Q4aM1 à Q4aM5. Dans quelles circonstances envisageriez-vous de cesser d'investir dans le logement locatif? Autre chose? [JUSQU'À 5 MENTIONS (Q4aM1 à Q4aM5).]

[NE PAS LIRE. VÉRIFIER CATÉGORIES PRÉ-ÉTABLIES OU NOTER TEL QUEL.]

1. Quand j'aurai entièrement remboursé mon prêt hypothécaire.
2. Quand j'aurai une offre intéressante pour vendre ma propriété ou mes propriétés.
3. Quand ma santé personnelle ne me permettra plus de m'occuper de mes logements locatifs.
4. Quand je voudrai changer de ville ou de quartier.
5. Autre, notez : _____(Q4aM1autre à Q4M5autre)

[SI TOUTES LES CATÉGORIES 1 À 5 ONT ÉTÉ MENTIONNÉES À **Q4AM1-Q4AM5**, PASSER À **Q5**. DANS LE CAS CONTRAIRE, CONTINUER AVEC Q4B1-Q4B4 LORSQUE PERTINENT.]

Q4b. Afin de sonder un peu plus loin, pourriez-vous me dire si vous envisageriez de cesser d'investir dans le logement locatif...

[RANDOMISER **Q4B1-Q4B4**]

[NE DEMANDER QUE SI LA CATÉGORIE 1 N'A PAS ÉTÉ MENTIONNÉE À **Q4AM1-Q4AM5**.]

Q4b1 ... quand vous aurez entièrement remboursé votre prêt hypothécaire?

1. Oui
2. Non
3. Ne sait pas/Ne peut répondre [NON SUGGÉRÉ]

[NE DEMANDER QUE SI LA CATÉGORIE 2 N'A PAS ÉTÉ MENTIONNÉE À **Q4AM1-Q4AM5**.]

Q4b2 ... s'il se présente une offre intéressante pour vendre votre ou vos propriété(s)?

1. Oui
2. Non
3. Ne sait pas/Ne peut répondre [NON SUGGÉRÉ]

[NE DEMANDER QUE SI LA CATÉGORIE 3 N'A PAS ÉTÉ MENTIONNÉE À **Q4AM1-Q4AM5**.]

Q4b3 ... si votre santé personnelle ne vous permet plus de vous occuper de vos logements locatifs?

1. Oui
2. Non
3. Ne sait pas/Ne peut répondre [NON SUGGÉRÉ]

[NE DEMANDER QUE SI LA CATÉGORIE 4 N'A PAS ÉTÉ MENTIONNÉE À **Q4AM1-Q4AM5**.]

Q4b4 ... si vous voulez changer de ville ou de quartier?

1. Oui
2. Non
3. Ne sait pas/Ne peut répondre [NON SUGGÉRÉ]

Q5. Prévoyez-vous faire les activités suivantes dans le futur? [LIRE LES CHOIX A-G. SI « NON » PASSER À L'ITEM SUIVANT. SI « OUI », DEMANDER :] Et à quel moment planifiez-vous le faire, est-ce...

	Non, ne planifie pas cela.	C'est déjà le cas.	...d'ici 5 ans	...dans 5 à 10 ans	...dans plus de 10 ans	Ne sait pas/Ne peut répondre [NE PAS LIRE]
a. accroître le nombre de logements locatifs	I	X	3	4	5	99
b. réduire le nombre de logements locatifs	I	X	3	4	5	99
c. vendre quelques-uns ou tous vos logements locatifs	I	X	3	4	5	99
d. céder quelques-uns ou tous vos logements locatifs à un ou des membre(s) de votre famille	I	X	3	4	5	99
e. confier votre ou vos logement(s) locatif(s) à une entreprise professionnelle de gestion immobilière	I	2	3	4	5	99
f. gérer vous-même votre ou vos logement(s) locatif(s)	I	2	3	4	5	99

Q5h. Y a-t-il autre chose concernant votre investissement dans le logement locatif que vous prévoyez faire dans le future mais que nous n'avons pas encore mentionné? [N'ACCEPTER QUE LES PLANS FUTURS. SI « NON » COCHER 1 ET PASSER À Q6. SI « OUI » NOTER TEL QUEL ET DEMANDER :] Et planifiez-vous le faire...

Rien d'autre	CODE NON VALIDE	...d'ici 5 ans	...dans 5 à 10 ans	...dans plus de 10 ans	Ne sait pas/Ne peut répondre [NE PAS LIRE]
I	X	3	4	5	99

[NOTER TEL QUEL. ACCEPTER 3 MENTIONS.]

Q5hautre1. _____

Q5hautre2. _____

Q5hautre3. _____

Avantages et inconvénients

Veillez me dire dans quelle mesure vous êtes d'accord ou pas avec les énoncés suivants en utilisant une échelle à 5 points où « 5 » signifie « Tout à fait d'accord » et « 1 » signifie « Tout à fait en désaccord ».

Q6. En tant que particulier qui investit dans le logement locatif, je bénéficie...

[RANDOMISER a à f]	Tout à fait en désaccord				Tout à fait d'accord	Ne sait pas/Ne peut répondre [NE PAS LIRE]
a. ...d'un revenu stable	1	2	3	4	5	99
b. ...d'un horaire de travail flexible	1	2	3	4	5	99
c. ...d'une aide au paiement de mon prêt hypothécaire	1	2	3	4	5	99
d. ...d'un investissement facile à gérer	1	2	3	4	5	99
e. ...d'un rendement élevé sur le capital investi	1	2	3	4	5	99
f. ...d'un investissement sûr à long terme	1	2	3	4	5	99

Q6g) Voyez-vous d'autres avantages importants à être un particulier qui investit dans le logement locatif et que nous n'avons pas encore mentionnés? Y a-t-il autre chose? [SI « NON » COCHER 1 ET PASSER À Q7A. SI « OUI » NOTER TEL QUEL. ACCEPTER 3 MENTIONS.]

Q6gautre1. _____

Q6gautre2. _____

Q6gautre3. _____

Q7. En tant que particulier qui investit dans le logement locatif, l'une des difficultés que je rencontre est liée...

[RANDOMISER a à f]	Tout à fait en désaccord				Tout à fait d'accord	Ne sait pas/Ne peut répondre [NE PAS LIRE]
a. aux logements inoccupés	1	2	3	4	5	99
b. au recouvrement (paiement) des loyers	1	2	3	4	5	99
c. à la qualité des locataires	1	2	3	4	5	99
d. à l'entretien de la propriété	1	2	3	4	5	99
e. à la sécurité de la propriété	1	2	3	4	5	99
f. au fait qu'il n'est pas facile de vendre les propriétés si j'ai besoin de liquidités importantes	1	2	3	4	5	99

Q7g) Voyez-vous d'autres difficultés importantes à être un particulier qui investit dans le logement locatif et que nous n'avons pas encore mentionnées? Y a-t-il autre chose? [SI « NON » COCHER 1 ET PASSER À Q8A. SI « OUI » NOTER TEL QUEL. ACCEPTER 3 MENTIONS.]

Q7gautre1. _____

Q7gautre2. _____

Q7gautre3. _____

DESCRIPTION DU OU DES LOGEMENTS LOCATIFS

J'ai maintenant quelques questions à vous poser au sujet de vos propriétés locatives. Ces questions servent uniquement à des fins statistiques. Soyez assuré que vos réponses demeureront anonymes.

Q8a. Combien de logements locatifs autonomes possédez-vous actuellement? Encore une fois, laissez-moi clarifier que par logements autonomes on entend ceux qui ont leur propre cuisine et salle de bains. [SI NSP, SONDER POUR OBTENIR UN NOMBRE APPROXIMATIF. N'ACCEPTER NSP QUE SI ABSOLUMENT NÉCESSAIRE. SI NSP, PASSER À Q11.]

_____ logements [N'ACCEPTER QUE LES NOMBRES ENTIERS.]

Q8b. Combien de ces logements font partie de votre résidence?

_____ logements [N'ACCEPTER QUE LES NOMBRES ENTIERS.]

Q9. Combien de vos logements locatifs sont hypothéqués? [VEUILLEZ VOUS ASSURER QUE LE RÉPONDANT FOURNIT LE NOMBRES DE LOGEMENTS ET NON PAS LE NOMBRE D'HYPOTHÈQUES.]

_____ logements [N'ACCEPTER QUE LES NOMBRES ENTIERS.]

Q10.

(SI UN SEUL LOGEMENT À **Q8A**, DEMANDER Q10 AINSI) :

Est-ce que votre logement locatif autonome est dans...

(SI PLUS D'UN LOGEMENT À **Q8A**, DEMANDER **Q10** AINSI) :

Des ____ (NOMBRE DONNÉ À **Q8A**) logements locatifs autonomes que vous possédez, combien se situent dans les types d'immeubles suivants :

[NOMBRES ENTIERS SEULEMENT. LE TOTAL DOIT ÊTRE LE MÊME QU'À **Q8A**. LE TEXTE ENTRE PARENTHÈSE N'EST LÀ QUE POUR ASSISTER AU BESOIN.]

Q11. Combien de vos logements sont actuellement inoccupés? [N'ACCEPTER QUE LES NOMBRES ENTIERS.]

_____ logement(s)

	N° de logements [« 0 » PAR DÉFAUT]
a. ...une maison individuelle (y compris les maisons en rangée et les maisons jumelées côte à côte ou dos à dos)	
b. ...un duplex (une maison avec 1 logement au-dessus d'un autre)	
c. ...un triplex (une maison avec 2 logements au-dessus d'un autre)	
d. ...un immeuble de 4 logements et plus (immeuble d'appartements; multiplex)	
e. ...une copropriété (qui requiert des charges de copropriété)	
f. Autres, veuillez préciser : _____ (peut inclure maisons de ferme, chalets d'été ou autres)	

Q12a. [SI Q8A = 1, DEMANDER :] Quelle est la structure de propriété de votre logement locatif?
[SI Q8A > 1, DEMANDER :] Quelle est la structure de propriété de la majorité de vos logements locatifs? [UNE SEULE RÉPONSE]

1. Êtes-vous propriétaire unique?
2. Ou est-ce une copropriété? (NOTE AUX INTERVIEWEURS : INCLUANT AVEC LEUR CONJOINT(E) OU AUTRES MEMBRES DE LA FAMILLE.)

Q12b. Est-ce une entreprise incorporée?

1. Oui
2. Non

QUESTIONS DÉMOGRAPHIQUES

Q13. Dans quelle catégorie d'âge vous situez-vous? [LIRE LES CATÉGORIES.]

1. Moins de 20 ans
2. 21 - 24
3. 25 – 29
4. 30 – 34
5. 35 – 39
6. 40 – 44
7. 45 – 49
8. 50 – 54
9. 55 – 64
10. 65 ans et plus
11. Ne peut répondre/Refuse (NE PAS LIRE)

Q14.a) Laquelle des catégories suivantes représente le mieux votre situation d'emploi actuelle?
[LIRE LES CATÉGORIES.]

1. Travailleur à mon propre compte
2. Salarié à temps plein ou temps partiel (PASSER À Q15)
3. Sans emploi pour le moment (PASSER À Q16)
4. Étudiant (PASSER À Q16)
5. Retraité (PASSER À Q16)
6. Personne au foyer (PASSER À Q16)
7. Autre (PASSER À Q16)
8. Ne peut répondre/Refuse (NE PAS LIRE) (PASSER À Q16)

Q14.b) Vos logements locatifs constituent-ils votre principale source de travail autonome?

1. Oui (PASSER À Q16)
2. Non
3. Ne peut répondre/Refuse (NE PAS LIRE) (PASSER À Q16)

Q15. Dans l'énumération qui suit, qu'est-ce qui décrit le mieux votre secteur d'activité ou votre domaine d'emploi actuel? [LIRE LES CATÉGORIES.]

1. Vente au détail
2. Vente en gros/distribution
3. Immobilier
4. Construction
5. Consultation
6. Services à la clientèle
7. Services aux entreprises
8. Fabrication
9. Agriculture/ressources
10. Technologie de pointe
11. Autre (veuillez préciser) _____
12. Ne peut répondre/Refuse (NE PAS LIRE)

Q16. Laquelle des catégories suivantes décrit le mieux votre revenu total de location avant de déduire vos dépenses et l'impôt pour l'année 2004? [LIRE LES CATÉGORIES.]

1. Moins de 10 000 \$
2. 10 000 \$-19 000 \$
3. 20 000 \$-29 000 \$
4. 30 000 \$-39 000 \$
5. 40 000 \$-49 000 \$
6. 50 000 \$-59 000 \$
7. 60 000 \$-69 000 \$
8. 70 000 \$ ou plus
9. Ne peut répondre/Refuse (NE PAS LIRE)

Q17. À quel pourcentage de ce revenu total de location correspondent vos dépenses reliées à la location des logements pour l'année 2004, y compris la publicité, l'assurance, les intérêts, l'entretien et les réparations, la gestion, les frais juridiques, les frais de comptabilité, l'impôt foncier et les services publics? Ne me donnez qu'un pourcentage approximatif. [LIRE LES CATÉGORIES SI NÉCESSAIRE POUR ASSISTER.]

1. Moins de 10 %
2. 11 % à 20 %
3. 21 % à 30 %
4. 31 % à 40 %
5. 41 % à 50 %
6. 51 % à 60 %
7. 61 % à 70 %
8. 71 % à 80 %
9. 81 % à 90 %
10. 91 % à 100 %
11. Plus de 100 %
12. Ne peut répondre/Refuse (NE PAS LIRE)

Q18. Laquelle des catégories suivantes décrit le mieux votre revenu familial total avant impôt pour l'année 2004? [LIRE LES CATÉGORIES.]

1. Moins de 30 000 \$
2. 30 000 \$-39 000 \$
3. 40 000 \$-49 000 \$
4. 50 000 \$-59 000 \$
5. 60 000 \$-69 000 \$
6. 70 000 \$-79 000 \$
7. 80 000 \$-89 000 \$
8. 90 000 \$ ou plus
9. Ne peut répondre/Refuse (NE PAS LIRE)

Q19. Quel a été le prix d'achat total de votre ou de vos logement(s) locatif(s)? [LIRE LES CATÉGORIES SI NÉCESSAIRE POUR ASSISTER.]

1. Moins de 100 000 \$
2. 100 001 \$ à 200 000 \$
3. 200 001 \$ à 300 000 \$

4. 300 001 \$ à 400 000 \$
5. 400 001 \$ à 500 000 \$
6. 500 001 \$ à 600 000 \$
7. 600 001 \$ à 700 000 \$
8. 700 001 \$ à 800 000 \$
9. 800 001 \$ à 900 000 \$
10. 900 001 \$ à 1 000 000 \$
11. Plus de 1 000 000 \$
12. Ne peut répondre/Refuse (NE PAS LIRE)

Q20. Enfin, quelle est d'après vous la valeur marchande actuelle de votre ou de vos logement(s) locatif(s)? [LIRE LES CATÉGORIES SI NÉCESSAIRE POUR ASSISTER.]

1. Moins de 100 000 \$
2. 100 001 \$ à 200 000 \$
3. 200 001 \$ à 300 000 \$
4. 300 001 \$ à 400 000 \$
5. 400 001 \$ à 500 000 \$
6. 500 001 \$ à 600 000 \$
7. 600 001 \$ à 700 000 \$
8. 700 001 \$ à 800 000 \$
9. 800 001 \$ à 900 000 \$
10. 900 001 \$ à 1 000 000 \$
11. Plus de 1 000 000 \$
12. Ne peut répondre/Refuse (NE PAS LIRE)

Je vous remercie de votre collaboration. Passez une bonne fin de soirée.

Q21. Noter le sexe: (PAR OBSERVATION)

1. Homme
2. Femme

Version anglaise : 2005 Individual Landlord Survey

INTRODUCTION

Good morning/afternoon/evening, my name is _____ of Tele-Surveys Plus, a public opinion research firm. We are calling on behalf of Canada Mortgage and Housing Corporation or CMHC. We are currently conducting a confidential survey of Canadian landlords and tenants. May I speak to one of the decision makers in the household?

[WHEN THE RIGHT PERSON IS FOUND, CONTINUE WITH...]

The purpose of the survey is to provide CMHC with information about landlords and tenants. Please be assured that it is entirely anonymous. We will not provide any of your personal information to CMHC, we'll only give them aggregate results. May I continue? [IF ASKED HOW LONG, SAY THAT IT MAY BE ONLY 3 MINUTES OR UP TO 13 DEPENDING ON THE CATEGORY TO WHICH THEY BELONG.]

Intro1.: Are you the owner of the dwelling where you currently live, or are you a tenant?

4. Own
5. Tenant
6. Don't know/Can't answer [THANK RESPONDENT AND TERMINATE]

Intro2: Does anyone in your household currently own dwellings that are rented out to other people?

3. Yes (ASK TO TALK TO THIS PERSON AND MOVE ON TO SCREENER)
4. No

[IF A TENANT (**INTRO1=2**) BUT DOES NOT OWN RENTAL PROPERTIES (**INTRO2=2**), ASK:

Intro3: Is the property where you live owned by an individual or is it owned by a large rental company?

1. An individual [ACCEPT OWNED BY A COUPLE OR CO-OWNED BY INDIVIDUALS]
2. By a large rental company [THANK RESPONDENT AND TERMINATE]
3. Don't know/Can't answer [THANK RESPONDENT AND TERMINATE]

[IF ANSWERED 1 AT INTRO3, ASK:

Intro4: At this point in our survey, we have sufficient information about tenants such as yourself, but we would need to interview more individual landlords. Would you be willing to give us the name and telephone number of your landlord?

1. Yes [TAKE COORDINATES]
2. IF NOT, SAY: "That's all right, we understand" AND THANK RESPONDENT.

SCREENER:

Q1.a) Before we continue, may I verify that you are at least 18 years old?

1. Yes
2. No [THANK AND TERMINATE]

b) Are the rental units that you own, or at least some of them, for residential purposes, by this I mean not for commercial purposes and not only for vacation, for example not a summer cottage or ski chalet?

1. Yes
2. No [THANK AND TERMINATE]

c) Are the residential rental units that you own, or at least some of them, located in Canada?

1. Yes
2. No [THANK AND TERMINATE]

d) Are the residential units that you rent out, or at least some of them, self-contained, by this I mean that they have their own kitchens and bathrooms?

1. Yes
2. No [THANK AND TERMINATE]

Q2. Were any of your residential properties rented out in 2004?

1. Yes
2. No (THANK RESPONDENT AND TERMINATE)

You meet all the qualifications for our study. I would have about 10 minutes of questions to ask you. Would now be a good time to continue?

1. Continue with **Q3**
2. Reschedule
3. Terminate

If you own several types of rental investment properties, I would like for you to only consider those that are residential, self-contained and in Canada for the remainder of the survey.

LONG TERM PLANS

Q3. How many years have you been in the residential rental investment business? [ROUND UP TO COMPLETE YEAR. E.G.: 6 MONTHS=1 YEAR. ACCEPT WHOLE NUMBERS ONLY.]

____ Years

Q4aM1 to Q4aM5. Under what circumstances would you consider retiring from the residential rental investment business? Anything else? [ACCEPT UP TO 5 MENTIONS (**Q4aM1 to Q4aM5**).]

[DO NOT READ. CHECK FROM PRE-CODED CHOICE CATEGORIES OR RECORD “OTHERS” VERBATIM.]

1. When I will have paid off my mortgage
2. When I have a good offer to sell my rental property or properties
3. When my personal health does not allow me to manage the rental issues
4. When I want to move to another city or another part of the city
5. Other, record: _____ (**Q4aM1oth to Q4aM5oth**)

[IF ALL FOUR CHOICE CATEGORIES 1 TO 4 HAVE BEEN CHECKED AT LEAST ONCE AT **Q4aM1 to Q4aM5**, SKIP TO Q5. OTHERWISE, CONTINUE WITH APPLICABLE **Q4b1 to Q4b4**.]

Q4b. Just to probe a little bit further, please tell me if you would consider retiring from the residential rental investment business...

[RANDOMIZE **Q4b1 to Q4b4**]

[ASK ONLY IF CATEGORY 1 HAS NOT BEEN MENTIONED ONCE IN **Q4aM1 to Q4aM5**.]

Q4b1 ...when your mortgage will have been paid off?

1. Yes
2. No
3. Don't know/Can't answer [VOLUNTEERED]

[ASK ONLY IF CATEGORY 2 HAS NOT BEEN MENTIONED ONCE IN **Q4aM1 to Q4aM5**.]

Q4b2 ...when or if you have a good offer to sell your rental property or properties?

1. Yes
2. No
3. Don't know/Can't answer [VOLUNTEERED]

[ASK ONLY IF CATEGORY 3 HAS NOT BEEN MENTIONED ONCE IN **Q4aM1 to Q4aM5**.]

Q4b3 ...if your personal health does not allow you to manage the rental issues yourself?

1. Yes
2. No
3. Don't know/Can't answer [VOLUNTEERED]

[ASK ONLY IF CATEGORY 4 HAS NOT BEEN MENTIONED ONCE IN **Q4aM1 to Q4aM5**.]

Q4b4 ...when or if you want to move to another city or another part of the city?

1. Yes
2. No
3. Don't know/Can't answer [VOLUNTEERED]

Q5. Are you planning to do any of the following in the future? [READ ITEMS A TO G. IF “NO” SKIP TO NEXT ITEM, OTHERWISE CONTINUE WITH:] And would you plan to do this...

	No, he/she is not planning this.	This is already the case.	...within the next 5 years	...within the next 5 years	...in more than 10 years	Don't Know/Can't answer [VOLUNTEERED]
a. Increase the number of rental units	1	X	3	4	5	99
b. Decrease the number of rental units	1	X	3	4	5	99
c. Sell off some or all of your rental unit(s)	1	X	3	4	5	99
d. Transfer some or all of your rental unit(s) to family member(s)	1	X	3	4	5	99
e. Use a professional property management company or individual to handle your rental unit(s)	1	2	3	4	5	99
f. Manage the rental unit(s) yourself	1	2	3	4	5	99

Q5h. Is there anything else related to your rental investment that you are planning to do in the future but that we have not mentioned so far? [FOR THESE, ONLY ACCEPT PLANS FOR THE FUTURE. IF “NO” CHECK 1 AND GO TO Q6. IF “YES” RECORD VERBATIM AND ASK:] And would you plan to do this...

Nothing else	CODE NOT USED	...within the next 5 years	...in 5 to 10 years	...in more than 10 years	Don't Know/Can't answer [VOLUNTEERED]
1	X	3	4	5	99

[WRITE VERBATIM. ACCEPT THREE MENTIONS.]

Q5hautre1. _____

Q5hautre2. _____

Q5hautre3. _____

PROS AND CONS OF BEING A RENTAL INVESTOR

Using a scale from one to five where one means disagree strongly and five means agree strongly, please tell me your level of agreement with the following statements...

Q6. One of the benefits of being an individual residential rental investor is that it provides me...

[RANDOMIZE a to f]	Disagree Strongly				Agree Strongly	Don't Know/ Can't answer [VOLUNTEERED]
a. ...a stable income	1	2	3	4	5	99
b. ...flexible working hours	1	2	3	4	5	99
c. ...help in paying my mortgage	1	2	3	4	5	99
d. ...an investment easy to manage	1	2	3	4	5	99
e. ...a high return on investment	1	2	3	4	5	99
f. ...a secure long term investment	1	2	3	4	5	99

Q6g) Do you see any other important benefits of being an individual residential rental investor that we have not mentioned so far? Anything else? [IF “NO” SKIP TO Q7. IF “YES” WRITE VERBATIM. ACCEPT THREE MENTIONS.]

Q6gautre1. _____

Q6gautre2. _____

Q6gautre3. _____

Q7. One of the challenges of being an individual residential rental investor is the...

[RANDOMIZE a to f]	Disagree Strongly				Agree Strongly	Don't Know/ Can't answer [VOLUNTEERED]
a. vacancies	1	2	3	4	5	99
b. rent collections	1	2	3	4	5	99
c. quality of tenants	1	2	3	4	5	99
d. property maintenance	1	2	3	4	5	99
e. property safety	1	2	3	4	5	99
f. cannot sell the properties easily if I need a big amount of cash	1	2	3	4	5	99

Q7g) Do you see any other important challenges of being an individual residential rental investor that we have not mentioned so far? Anything else? [IF “NO” SKIP TO Q8A. IF “YES” WRITE VERBATIM. ACCEPT THREE MENTIONS.]

Q7gautre1. _____

Q7gautre2. _____

Q7gautre3. _____

RENTAL UNIT(S) DESCRIPTION

Now, I have a few questions about your rental properties. These questions are for statistical purposes only. Please be assured that your answers will remain completely anonymous.

Q8a. How many self-contained residential rental units do you currently own? Again, let me clarify that I need the number of units that have their own kitchens and bathrooms. [IF DK, PROBE FOR APPROXIMATE NUMBER. ACCEPT DK AS LAST RESORT ONLY. IF DK, SKIP TO **Q11**.]

_____ Units [ACCEPT WHOLE NUMBER ONLY]

Q8b. How many of these units are part of your home?

_____ Units [ACCEPT WHOLE NUMBER ONLY]

Q9. How many of your residential rental units have mortgages? [PLEASE MAKE SURE THE RESPONDENT GIVES YOU THE NUMBER OF UNITS, AND NOT THE NUMBER OF MORTGAGES.]

_____ Units [ACCEPT WHOLE NUMBER ONLY]

Q10.

IF ONLY 1 UNIT AT Q8A, ASK Q10 THIS WAY:

Is your self-contained rental unit in...

IF MORE THAN 1 UNIT AT Q8A, ASK Q10 THIS WAY:

Of the ____ (NUMBER ENTERED AT Q8A) self-contained unit(s) that you own, how many are in the following types of building?

[ACCEPT WHOLE NUMBERS ONLY. TOTAL MUST ADD UP TO **Q8A**'S RESPONSE. TEXT IN PARENTHESES IS THERE TO HELP THE RESPONDENT IF NEEDED.]

	Number of Units [DEFAULT AT 0]
a. ...an independent house (including townhouse, semi-detached houses side-to-side or back-to-back)	
b. ...a duplex (a house with 1 dwelling on top of another one)	
c. ...a triplex (a house with 2 dwellings on top of another one)	
d. ...a building with 4 rental units or more (apartment building; multiplex)	
e. ...a condominium (which requires condo fees)	
f. Others, please specify: _____ (may include farmhouses, summer cottages or others)	

Q11. How many units do you have that are currently vacant? [ACCEPT WHOLE NUMBER ONLY]

_____ Unit(s)

Q12a. [IF **Q8A** = 1, ASK:] What is the ownership structure of your rental unit? [IF **Q8A** > 1, ASK:] What is the ownership structure of the majority of your rental units?

[SELECT ONE ONLY]

1. Are you the sole owner?
2. Or is it co-owned or owned in partnership (NOTE TO INTERVIEWERS: INCLUDING WITH A SPOUSE OR OTHER FAMILY MEMBER.)

Q12b. Is it incorporated?

1. Yes
2. No

DEMOGRAPHIC

Q13. Which of the following age categories do you fall into? [READ CATEGORIES.]

1. Under 20
2. 21 - 24
3. 25 – 29
4. 30 – 34
5. 35 – 39
6. 40 – 44
7. 45 – 49
8. 50 – 54
9. 55 – 64
10. 65 or more
11. Can't answer/Refused (DO NOT READ)

Q14.a) Which of the following best describes your current job status? [READ CHOICES.]

1. Self-employed
2. Employed full-time or part-time (SKIP TO **Q15**)
3. Currently unemployed (SKIP TO **Q16**)
4. Student (SKIP TO **Q16**)
5. Retired (SKIP TO **Q16**)
6. Homemaker (SKIP TO **Q16**)
7. Other (SKIP TO **Q16**)
8. Can't answer/Refused (DO NOT READ) (SKIP TO **Q16**)

Q14.b) Are your residential rental units your main source of self-employment?

1. Yes (SKIP TO Q16)
2. No
3. Can't answer/Refused (DO NOT READ) (SKIP TO Q16)

Q15. Which of the followings best describes your current industry of employment? [READ CATEGORIES.]

1. Retail
2. Wholesale/distribution
3. Real estate
4. Construction
5. Consulting
6. Services to consumers
7. Services to businesses
8. Manufacturing
9. Agriculture/resources
10. High tech sector
11. Other (specify)_____
12. Can't answer/Refused (DO NOT READ)

Q16. Which of the following categories best describes your total rental revenue before deducting expenses and taxes for the year 2004? [READ CATEGORIES.]

1. Under \$10K
2. \$10-19K
3. \$20-29K
4. \$30-39K
5. \$40-49K
6. \$50-59K
7. \$60-69K
8. \$70K or more
9. Can't answer/Refused (DO NOT READ)

Q17. As a percentage of this total rental revenue, how much were your rental business expenses for the year 2004, including: advertising, insurance, interest, maintenance and repairs, management, legal, accounting fees, property taxes and utilities? Just give me an approximate percentage. [READ CATEGORIES ONLY IF NEEDED TO PROMPT.]

1. Under 10%
2. 11% to 20%
3. 21% to 30%
4. 31% to 40%
5. 41% to 50%
6. 51% to 60%
7. 61% to 70%
8. 71% to 80%
9. 81% to 90%
10. 91% to 100%
11. Over 100%
12. Can't answer/Refused (DO NOT READ)

Q18. Which of the following categories best describes your total household income before taxes for the year 2004? [READ CATEGORIES.]

1. Under \$30K
2. \$30-39K
3. \$40-49K
4. \$50-59K
5. \$60-69K
6. \$70-79K
7. \$80-89K
8. 90K or more
9. Can't answer/Refused (DO NOT READ)

Q19. What was the total purchase price for your rental unit(s)? [READ CATEGORIES ONLY IF NEEDED TO PROMPT.]

1. Under \$100,000
2. \$100,001 to \$200,000
3. \$200,001 to \$300,000
4. \$300,001 to \$400,000
5. \$400,001 to \$500,000
6. \$500,001 to \$600,000
7. \$600,001 to \$700,000
8. \$700,001 to \$800,000
9. \$800,001 to \$900,000
10. \$900,001 to \$1,000,000
11. Over \$1,000,000
12. Can't answer/Refused (DO NOT READ)

Q20. And the last question, what do you think is the total current market value of your rental unit(s)? [READ CATEGORIES ONLY IF NEEDED TO PROMPT.]

1. Under \$100,000
2. \$100,001 to \$200,000
3. \$200,001 to \$300,000
4. \$300,001 to \$400,000
5. \$400,001 to \$500,000
6. \$500,001 to \$600,000
7. \$600,001 to \$700,000
8. \$700,001 to \$800,000
9. \$800,001 to \$900,000
10. \$900,001 to \$1,000,000
11. Over \$1,000,000
12. Can't answer/Refused (Do Not Read)

Thank you very much for your cooperation and have a good evening.

Q21. Record Gender: (BY OBSERVATION)

1. Male
2. Female

Annexe C : Sources de données

Annexe C : Sources de données

	Entrevues achevées	Échantillon utilisé	Rappels
Toronto (composition aléatoire)	5	5 358	2 432
Montréal (composition aléatoire)	11	1 836	862
<i>Toronto Star</i>	73	1 504	286
<i>Montreal Gazette</i>	18	603	41
<i>Journal de Montréal</i>	51	532	28
<i>La Presse</i> (Montréal)	47	523	28
Rentals.net en direct (Toronto)	1	58	5
View-it.ca en direct (Région du Grand Toronto)	44	905	113
<i>Vancouver Sun</i>	36	986	280
<i>Calgary Herald</i>	60	684	101
<i>Halifax Herald</i>	49	705	130
<i>Toronto Sun</i>	15	188	27

Annexe D : Profil de revenu selon la catégorie d'âge

Annexe D : Profil de revenu selon la catégorie d'âge

Q16. Laquelle des catégories suivantes décrit le mieux votre revenu total de location avant de déduire vos dépenses et l'impôt pour l'année 2004?

	21-24	25-29	30-34	35-39	40-44	45-49	50-54	55-64	65 et +	Total
< 10 k\$	1 14,3 %	3 18,8 %	6 22,2 %	7 14,9 %	6 13,6 %	12 23,5 %	6 12,8 %	5 9,4 %	2 14,3 %	48 15,7 %
10 – 19 k\$	3 42,9 %	4 25,0 %	8 29,6 %	12 25,5 %	7 15,9 %	9 17,6 %	10 21,3 %	12 22,6 %	3 21,4 %	68 22,2 %
20 – 29 k\$	0 0,0 %	1 6,3 %	4 14,8 %	4 8,5 %	5 11,4 %	4 7,8 %	3 6,4 %	5 9,4 %	2 14,3 %	28 9,2 %
30 – 39 k\$	1 14,3 %	3 18,8 %	3 11,1 %	4 8,5 %	4 9,1 %	10 19,6 %	4 8,5 %	4 7,5 %	1 7,1 %	34 11,1 %
40 – 49 k\$	1 14,3 %	0 0,0 %	0 0,0 %	2 4,3 %	3 6,8 %	1 2,0 %	1 2,1 %	4 7,5 %	1 7,1 %	13 4,2 %
50 – 59 k\$	0 0,0 %	1 6,3 %	1 3,7 %	0 0,0 %	6 13,6 %	3 5,9 %	3 6,4 %	2 3,8 %	1 7,1 %	17 5,6 %
60 – 69 k\$	0 0,0 %	0 0,0 %	1 3,7 %	1 2,1 %	1 2,3 %	3 5,9 %	1 2,1 %	2 3,8 %	0 0,0 %	9 2,9 %
70 k\$ et +	1 14,3 %	4 25,0 %	4 14,8 %	17 36,2 %	12 27,3 %	9 17,6 %	19 40,4 %	19 35,8 %	4 28,6 %	89 29,1 %
Total	7 100,0 %	16 100,0 %	27 100,0 %	47 100,0 %	44 100,0 %	51 100,0 %	47 100,0 %	53 100,0 %	14 100,0 %	306*

*Note : Les pourcentages sont fondés sur des cas valides seulement.

Q18. Laquelle des catégories suivantes décrit le mieux votre revenu familial total avant impôt pour l'année 2004?

	21-24	25-29	30-34	35-39	40-44	45-49	50-54	55-64	65 et +	Total
< 30 k\$	0 0,0 %	3 18,8 %	1 3,1 %	4 8,7 %	2 4,8 %	3 6,0 %	6 12,5 %	3 5,5 %	5 29,4 %	27 8,6 %
30 – 39 k\$	1 14,3 %	1 6,3 %	5 15,6 %	2 4,3 %	5 11,9 %	0 0,0 %	4 8,3 %	4 7,3 %	1 5,9 %	23 7,3 %
40 – 49 k\$	1 14,3 %	0 0,0 %	0 0,0 %	5 10,9 %	4 9,5 %	3 6,0 %	3 6,3 %	4 7,3 %	4 23,5 %	24 7,7 %
50 – 59 k\$	4 57,1 %	1 6,3 %	3 9,4 %	6 13,0 %	3 7,1 %	6 12,0 %	4 8,3 %	9 16,4 %	2 11,8 %	38 12,1 %
60 – 69 k\$	0 0,0 %	1 6,3 %	2 6,3 %	4 8,7 %	4 9,5 %	6 12,0 %	2 4,2 %	2 3,6 %	1 5,9 %	22 7,0 %
70 – 79 k\$	0 0,0 %	2 12,5 %	2 6,3 %	4 8,7 %	3 7,1 %	6 12,0 %	4 8,3 %	3 5,5 %	1 5,9 %	25 8,0 %
80 – 89 k\$	0 0,0 %	2 12,5 %	6 18,8 %	2 4,3 %	2 4,8 %	3 6,0 %	3 6,3 %	3 5,5 %	1 5,9 %	22 7,0 %
90 k\$ et +	1 14,3 %	6 37,5 %	13 40,6 %	19 41,3 %	19 45,2 %	23 46,0 %	22 45,8 %	27 49,1 %	2 11,8 %	132 42,2 %
Total	7 100,0 %	16 100,0 %	32 100,0 %	46 100,0 %	42 100,0 %	50 100,0 %	48 100,0 %	55 100,0 %	17 100,0 %	313*

*Note : Les pourcentages sont fondés sur des cas valides seulement.

Q19. Quel a été le prix d'achat total de votre ou de vos logement(s) locatif(s)?

	21-24	25-29	30-34	35-39	40-44	45-49	50-54	55-64	65 et +	Total
< 10 k\$	1 12,5 %	1 6,3 %	0 0,0 %	1 2,0 %	4 10,0 %	2 4,0 %	1 2,0 %	5 8,8 %	4 20,0 %	19 5,9 %
100 k\$ à 200 k\$	2 25,0 %	3 18,8 %	6 19,4 %	8 16,3 %	8 20,0 %	18 36,0 %	10 20,4 %	11 19,3 %	3 15,0 %	69 21,6 %
200 k\$ à 300 k\$	1 12,5 %	4 25,0 %	8 25,8 %	9 18,4 %	1 2,5 %	3 6,0 %	6 12,2 %	7 12,3 %	2 10,0 %	41 12,8 %
300 k\$ à 400 k\$	1 12,5 %	1 6,3 %	9 29,0 %	6 12,2 %	5 12,5 %	6 12,0 %	6 12,2 %	7 12,3 %	2 10,0 %	43 13,4 %
400 k\$ à 500 k\$	0 0,0 %	1 6,3 %	2 6,5 %	3 6,1 %	6 15,0 %	3 6,0 %	2 4,1 %	4 7,0 %	2 10,0 %	23 7,2 %
500 k\$ à 600 k\$	0 0,0 %	1 6,3 %	1 3,2 %	1 2,0 %	1 2,5 %	4 8,0 %	5 10,2 %	3 5,3 %	0 0,0 %	16 5,0 %
600 k\$ à 700 k\$	1 12,5 %	0 0,0 %	0 0,0 %	4 8,2 %	2 5,0 %	3 6,0 %	1 2,0 %	5 8,8 %	1 5,0 %	17 5,3 %
700 k\$ à 800 k\$	0 0,0 %	1 6,3 %	2 6,5 %	3 6,1 %	3 7,5 %	0 0,0 %	2 4,1 %	2 3,5 %	1 5,0 %	14 4,4 %
800 k\$ à 900 k\$	0 0,0 %	0 0,0 %	0 0,0 %	1 2,0 %	0 0,0 %	1 2,0 %	0 0,0 %	2 3,5 %	0 0,0 %	4 1,3 %
900 k\$ à 1 M\$	0 0,0 %	2 12,5 %	0 0,0 %	4 8,2 %	4 10,0 %	3 6,0 %	3 6,1 %	1 1,8 %	2 10,0 %	19 5,9 %
> 1 M\$	2 25,0 %	2 12,5 %	3 9,7 %	9 18,4 %	6 15,0 %	7 14,0 %	13 26,5 %	10 17,5 %	3 15,0 %	55 17,2 %
Total	8 100,0 %	16 100,0 %	31 100,0 %	49 100,0 %	40 100,0 %	50 100,0 %	49 100,0 %	57 100,0 %	20 100,0 %	320*

*Note : Les pourcentages sont fondés sur des cas valides seulement.

Q20. Enfin, quelle est d'après vous la valeur marchande actuelle de votre ou de vos logements locatifs?

	21-24	25-29	30-34	35-39	40-44	45-49	50-54	55-64	65 et +	Total
< 10 k\$	0 0,0 %	0 0,0 %	0 0,0 %	0 0,0 %	1 2,3 %	0 0,0 %	0 0,0 %	0 0,0 %	0 0,0 %	1 0,3 %
100 k\$ à 200 k\$	2 28,6 %	3 17,6 %	4 11,8 %	2 4,2 %	4 9,3 %	7 13,5 %	1 2,3 %	5 7,8 %	0 0,0 %	28 8,5 %
200 k\$ à 300 k\$	2 28,6 %	1 5,9 %	8 23,5 %	8 16,7 %	6 14,0 %	8 15,4 %	4 9,1 %	8 12,5 %	2 10,5 %	47 14,3 %
300 k\$ à 400 k\$	0 0,0 %	4 23,5 %	4 11,8 %	7 14,6 %	2 4,7 %	6 11,5 %	5 11,4 %	4 6,3 %	5 26,3 %	37 11,3 %
400 k\$ à 500 k\$	1 14,3 %	1 5,9 %	6 17,6 %	5 10,4 %	3 7,0 %	4 7,7 %	2 4,5 %	5 7,8 %	1 5,3 %	28 8,5 %
500 k\$ à 600 k\$	0 0,0 %	0 0,0 %	0 0,0 %	3 6,3 %	2 4,7 %	2 3,8 %	4 9,1 %	4 6,3 %	1 5,3 %	16 4,9 %
600 k\$ à 700 k\$	0 0,0 %	1 5,9 %	0 0,0 %	3 6,3 %	3 7,0 %	2 3,8 %	2 4,5 %	5 7,8 %	1 5,3 %	17 5,2 %
700 k\$ à 800 k\$	0 0,0 %	1 5,9 %	1 2,9 %	2 4,2 %	5 11,6 %	5 9,6 %	4 9,1 %	3 4,7 %	0 0,0 %	21 6,4 %
800 k\$ à 900 k\$	1 14,3 %	1 5,9 %	1 2,9 %	0 0,0 %	2 4,7 %	3 5,8 %	1 2,3 %	2 3,1 %	2 10,5 %	13 4,0 %
900 k\$ à 1 M\$	0 0,0 %	2 11,8 %	2 5,9 %	6 12,5 %	4 9,3 %	2 3,8 %	3 6,8 %	8 12,5 %	3 15,8 %	30 9,1 %
> 1 M\$	1 14,3 %	3 17,6 %	8 23,5 %	12 25,0 %	11 25,6 %	13 25,0 %	18 40,9 %	20 31,3 %	4 21,1 %	90 27,4 %
Total	7 100,0 %	17 100,0 %	34 100,0 %	48 100,0 %	43 100,0 %	52 100,0 %	44 100,0 %	64 100,0 %	19 100,0 %	328*

*Note : Les pourcentages sont fondés sur des cas valides seulement.

Annexe E : Structure de propriété

Annexe E : Structure de propriété

Propriété unique et copropriété

Q4b. Afin de sonder un peu plus loin, pourriez-vous me dire si vous envisageriez de cesser d'investir dans le logement locatif...

(*Comprend le pourcentage de répondants qui ont fourni ces raisons spontanément.)

Q4b1 ...quand vous aurez entièrement remboursé votre prêt hypothécaire?

		Propriétaire unique	Copropriétaire	Total
Oui	N ^{bre} de répondants	42	45	87
	% de « oui »	48,3 %	51,7 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	22,7 %	24,5 %	23,6 %
Non	N ^{bre} de répondants	143	139	282
	% de « non »	50,7 %	49,3 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	77,3 %	75,5 %	76,4 %
Total	N ^{bre} de répondants	185	184	369
	%	50,1 %	49,9 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	100,0 %	100,0 %	100,0 %

Q4b2 ...s'il se présente une offre intéressante pour vendre votre ou vos propriété(s)?

		Propriétaire unique	Copropriétaire	Total
Oui	N ^{bre} de répondants	121	91	212
	% de « oui »	57,1 %	42,9 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	62,1 %	50,8 %	56,7 %
Non	N ^{bre} de répondants	74	88	162
	% de « non »	45,7 %	54,3 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	37,9 %	49,2 %	43,3 %
Total	N ^{bre} de répondants	195	179	374
	%	52,1 %	47,9 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	100,0 %	100,0 %	100,0 %

Q4b3 ...si votre santé personnelle ne vous permet plus de vous occuper de vos logements locatifs?

		Propriétaire unique	Copropriétaire	Total
Oui	N ^{bre} de répondants	138	130	268
	% de « oui »	51,5 %	48,5 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	71,1 %	70,3 %	70,7 %
Non	N ^{bre} de répondants	56	55	111
	% de « non »	50,5 %	49,5 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	28,9 %	29,7 %	29,3 %
Total	N ^{bre} de répondants	194	185	379
	%	51,2 %	48,8 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	100,0 %	100,0 %	100,0 %

Q4b4 ...si vous vouliez changer de ville ou de quartier?

		Propriétaire unique	Copropriétaire	Total
Oui	N ^{bre} de répondants	66	60	126
	% de « oui »	52,4 %	47,6 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	34,0 %	32,3 %	33,2 %
Non	N ^{bre} de répondants	128	126	254
	% de « non »	50,4 %	49,6 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	66,0 %	67,7 %	66,8 %
Total	N ^{bre} de répondants	194	186	380
	%	51,1 %	48,9 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	100,0 %	100,0 %	100,0 %

Q5. Prévoyez-vous faire les activités suivantes dans le futur?

a. accroître le nombre de logements locatifs

		Propriétaire unique	Copropriétaire	Total
Non	N ^{bre} de répondants	112	102	214
	% de « non »	52,3 %	47,7 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	57,1 %	54,3 %	55,7 %
Oui, d'ici 5 ans	N ^{bre} de répondants	66	69	135
	% qui a répondu d'ici 5 ans	48,9 %	51,1 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	33,7 %	36,7 %	35,2 %
Oui, dans 5 à 10 ans	N ^{bre} de répondants	18	16	34
	% qui a répondu dans 5 à 10 ans	52,9 %	47,1 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	9,2 %	8,5 %	8,9 %
Oui, dans plus de 10 ans	N ^{bre} de répondants	0	1	1
	% qui a répondu dans plus de 10 ans	0,0 %	100,0 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	0,0 %	0,5 %	0,3 %
Total	N ^{bre} de répondants	196	188	384
	%	51,0 %	49,0 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	100,0 %	100,0 %	100,0 %

b. réduire le nombre de logements locatifs

		Propriétaire unique	Copropriétaire	Total
Non	N ^{bre} de répondants	161	152	313
	% de « non »	51,4 %	48,6 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	81,3 %	81,3 %	81,3 %
Oui, d'ici 5 ans	N ^{bre} de répondants	26	22	48
	% qui a répondu d'ici 5 ans	54,2 %	45,8 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	13,1 %	11,8 %	12,5 %
Oui, dans 5 à 10 ans	N ^{bre} de répondants	8	12	20
	% qui a répondu dans 5 à 10 ans	40,0 %	60,0 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	4,0 %	6,4 %	5,2 %
Oui, dans plus de 10 ans	N ^{bre} de répondants	3	1	4
	% qui a répondu dans plus de 10 ans	75,0 %	25,0 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	1,5 %	0,5 %	1,0 %
Total	N ^{bre} de répondants	198	187	385
	%	51,4 %	48,6 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	100,0 %	100,0 %	100,0 %

c. vendre quelques-uns ou tous vos logements locatifs

		Propriétaire unique	Copropriétaire	Total
Non	N ^{bre} de répondants	135	125	260
	% de « non »	51,9 %	48,1 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	67,8 %	68,3 %	68,1 %
Oui, d'ici 5 ans	N ^{bre} de répondants	49	39	88
	% qui a répondu d'ici 5 ans	55,7 %	44,3 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	24,6 %	21,3 %	23,0 %
Oui, dans 5 à 10 ans	N ^{bre} de répondants	11	13	24
	% qui a répondu dans 5 à 10 ans	45,8 %	54,2 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	5,5 %	7,1 %	6,3 %
Oui, dans plus de 10 ans	N ^{bre} de répondants	4	6	10
	% qui a répondu dans plus de 10 ans	40,0 %	60,0 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	2,0 %	3,3 %	2,6 %
Total	N ^{bre} de répondants	199	183	382
	%	52,1 %	47,9 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	100,0 %	100,0 %	100,0 %

d. céder quelques-uns ou tous vos logements locatifs à un ou des membres de votre famille

		Propriétaire unique	Copropriétaire	Total
Non	N ^{bre} de répondants	147	116	263
	% de « non »	55,9 %	44,1 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	75,8 %	65,2 %	70,7 %
Oui, d'ici 5 ans	N ^{bre} de répondants	14	17	31
	% qui a répondu d'ici 5 ans	45,2 %	54,8 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	7,2 %	9,6 %	8,3 %
Oui, dans 5 à 10 ans	N ^{bre} de répondants	10	16	26
	% qui a répondu dans 5 à 10 ans	38,5 %	61,5 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	5,2 %	9,0 %	7,0 %
Oui, dans plus de 10 ans	N ^{bre} de répondants	23	29	52
	% qui a répondu dans plus de 10 ans	44,2 %	55,8 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	11,9 %	16,3 %	14,0 %
Total	N ^{bre} de répondants	194	178	372
	%	52,2 %	47,8 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	100,0 %	100,0 %	100,0 %

e. confier votre ou vos logements locatifs à une entreprise professionnelle de gestion immobilière

		Propriétaire unique	Copropriétaire	Total
Non	N ^{bre} de répondants	165	149	314
	% de « non »	52,5 %	47,5 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	85,1 %	78,4 %	81,8 %
C'est déjà le cas.	N ^{bre} de répondants	9	20	29
	% pour qui c'est déjà le cas	31,0 %	69,0 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	4,6 %	10,5 %	7,6 %
Oui, d'ici 5 ans	N ^{bre} de répondants	11	9	20
	% qui a répondu d'ici 5 ans	55,0 %	45,0 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	5,7 %	4,7 %	5,2 %
Oui, dans 5 à 10 ans	N ^{bre} de répondants	4	7	11
	% qui a répondu dans 5 à 10 ans	36,4 %	63,6 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	2,1 %	3,7 %	2,9 %
Oui, dans plus de 10 ans	N ^{bre} de répondants	5	5	10
	% qui a répondu dans plus de 10 ans	50,0 %	50,0 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	2,6 %	2,6 %	2,6 %
Total	N ^{bre} de répondants	194	190	384
	%	50,5 %	49,5 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	100,0 %	100,0 %	100,0 %

f. gérer vous-même votre ou vos logement(s) locatif(s)

		Propriétaire unique	Copropriétaire	Total
Non	N ^{bre} de répondants	7	8	15
	% de « non »	46,7 %	53,3 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	3,4 %	4,2 %	3,8 %
C'est déjà le cas.	N ^{bre} de répondants	190	174	364
	% pour qui c'est déjà le cas	52,2 %	47,8 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	92,7 %	90,6 %	91,7 %
Oui, d'ici 5 ans	N ^{bre} de répondants	6	4	10
	% qui a répondu d'ici 5 ans	60,0 %	40,0 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	2,9 %	2,1 %	2,5 %
Oui, dans 5 à 10 ans	N ^{bre} de répondants	1	3	4
	% qui a répondu dans 5 à 10 ans	25,0 %	75,0 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	0,5 %	1,6 %	1,0 %
Oui, dans plus de 10 ans	N ^{bre} de répondants	1	3	4
	% qui a répondu dans plus de 10 ans	25,0 %	75,0 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	0,5 %	1,6 %	1,0 %
Total	N ^{bre} de répondants	205	192	397
	%	51,6 %	48,4 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	100,0 %	100,0 %	100,0 %

Q16. Laquelle des catégories suivantes décrit le mieux votre revenu total de location avant de déduire vos dépenses et l'impôt pour l'année 2004?

		Propriétaire unique	Copropriétaire	Total
< 10 k\$	N ^{bre} de répondants	30	18	48
	% qui gagne < 10 k\$	62,5 %	37,5 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	18,5 %	12,8 %	15,8 %
10 – 19 k\$	N ^{bre} de répondants	35	32	67
	% qui gagne de 10 – 19 k\$	52,2 %	47,8 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	21,6 %	22,7 %	22,1 %
20 – 29 k\$	N ^{bre} de répondants	16	11	27
	% qui gagne de 20 – 29 k\$	59,3 %	40,7 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	9,9 %	7,8 %	8,9 %
30 – 39 k\$	N ^{bre} de répondants	16	17	33
	% qui gagne de 30 – 39 k\$	48,5 %	51,5 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	9,9 %	12,1 %	10,9 %
40 – 49 k\$	N ^{bre} de répondants	8	5	13
	% qui gagne de 40 – 49 k\$	61,5 %	38,5 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	4,9 %	3,5 %	4,3 %
50 – 59 k\$	N ^{bre} de répondants	8	9	17
	% qui gagne de 50 – 59 k\$	47,1 %	52,9 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	4,9 %	6,4 %	5,6 %
60 – 69 k\$	N ^{bre} de répondants	4	5	9
	% qui gagne de 60 – 69 k\$	44,4 %	55,6 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	2,5 %	3,5 %	3,0 %
70 k\$ et +	N ^{bre} de répondants	45	44	89
	% qui gagne 70 k\$ et +	50,6 %	49,4 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	27,8 %	31,2 %	29,4 %
Total	N ^{bre} de répondants	162	141	303
	%	53,5 %	46,5 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	100,0 %	100,0 %	100,0 %

Q18. Laquelle des catégories suivantes décrit le mieux votre revenu familial total avant impôt pour l'année 2004?

		Propriétaire unique	Copropriétaire	Total
< 30 k\$	N ^{bre} de répondants	18	8	26
	% qui gagne < 30 k\$	69,2 %	30,8 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	10,8 %	5,6 %	8,4 %
30 k\$ - 39 k\$	N ^{bre} de répondants	16	6	22
	% qui gagne de 30 – 39 k\$	72,7 %	27,3 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	9,6 %	4,2 %	7,1 %
40 k\$ - 49 k\$	N ^{bre} de répondants	12	12	24
	% qui gagne de 40 – 49 k\$	50,0 %	50,0 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	7,2 %	8,4 %	7,8 %
50 k\$ – 59 k\$	N ^{bre} de répondants	20	17	37
	% qui gagne de 50 – 59 k\$	54,1 %	45,9 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	12,0 %	11,9 %	12,0 %
60 k\$ – 69 k\$	N ^{bre} de répondants	14	8	22
	% qui gagne de 60 – 69 k\$	63,6 %	36,4 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	8,4 %	5,6 %	7,1 %
70 k\$ – 79 k\$	N ^{bre} de répondants	18	6	24
	% qui gagne de 70 – 79 k\$	75,0 %	25,0 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	10,8 %	4,2 %	7,8 %
80 k\$ – 89 k\$	N ^{bre} de répondants	11	11	22
	% qui gagne de 80 – 89 k\$	50,0 %	50,0 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	6,6 %	7,7 %	7,1 %
90 k\$ et +	N ^{bre} de répondants	57	75	132
	% qui gagne 90 k\$ et +	43,2 %	56,8 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	34,3 %	52,4 %	42,7 %
Total	N ^{bre} de répondants	166	143	309
	%	53,7 %	46,3 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	100,0 %	100,0 %	100,0 %

Q19. Quel a été le prix d'achat total de votre ou de vos logement(s) locatif(s)?

		Propriétaire unique	Copropriétaire	Total
< 100 000 \$	N ^{bre} de répondants	11	7	18
	% qui a payé < 100 k\$	61,1 %	38,9 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	6,9 %	4,4 %	5,7 %
100 001 \$ à 200 000 \$	N ^{bre} de répondants	31	38	69
	% qui a payé de 100-200 k\$	44,9 %	55,1 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	19,4 %	24,1 %	21,7 %
200 001 \$ à 300 000 \$	N ^{bre} de répondants	27	14	41
	% qui a payé de 200-300 k\$	65,9 %	34,1 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	16,9 %	8,9 %	12,9 %
300 001 \$ à 400 000 \$	N ^{bre} de répondants	22	21	43
	% qui a payé de 300-400 k\$	51,2 %	48,8 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	13,8 %	13,3 %	13,5 %
400 001 \$ à 500 000 \$	N ^{bre} de répondants	10	12	22
	% qui a payé de 400-500 k\$	45,5 %	54,5 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	6,3 %	7,6 %	6,9 %
500 001 \$ à 600 000 \$	N ^{bre} de répondants	10	6	16
	% qui a payé de 500-600 k\$	62,5 %	37,5 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	6,3 %	3,8 %	5,0 %
600 001 \$ à 700 000 \$	N ^{bre} de répondants	11	6	17
	% qui a payé de 600-700 k\$	64,7 %	35,3 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	6,9 %	3,8 %	5,3 %
700 001 \$ à 800 000 \$	N ^{bre} de répondants	3	11	14
	% qui a payé de 700-800 k\$	21,4 %	78,6 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	1,9 %	7,0 %	4,4 %
800 001 \$ à 900 000 \$	N ^{bre} de répondants	2	2	4
	% qui a payé de 800-900 k\$	50,0 %	50,0 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	1,3 %	1,3 %	1,3 %
900 001 \$ à 1 000 000 \$	N ^{bre} de répondants	9	10	19
	% qui a payé de 900 k\$-1 M\$	47,4 %	52,6 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	5,6 %	6,3 %	6,0 %
> 1 000 000 \$	N ^{bre} de répondants	24	31	55
	% qui a payé > 1 M\$	43,6 %	56,4 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	15,0 %	19,6 %	17,3 %
Total	N ^{bre} de répondants	160	158	318
	%	50,3 %	49,7 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	100,0 %	100,0 %	100,0 %

Q20. Enfin, quelle est d'après vous la valeur marchande de votre ou de vos logements locatifs?

		Propriétaire unique	Copropriétaire	Total
< 100 000 \$	N ^{bre} de répondants	0	1	1
	% qui gagne < 100 k\$	0,0 %	100,0 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	0,0 %	0,6 %	0,3 %
100 001 \$ à 200 000 \$	N ^{bre} de répondants	14	13	27
	% qui gagne de 100-200 k\$	51,9 %	48,1 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	8,3 %	8,2 %	8,3 %
200 001 \$ à 300 000 \$	N ^{bre} de répondants	23	22	45
	% qui gagne de 200-300 k\$	51,1 %	48,9 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	13,7 %	13,9 %	13,8 %
300 001 \$ à 400 000 \$	N ^{bre} de répondants	25	12	37
	% qui gagne de 300-400 k\$	67,6 %	32,4 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	14,9 %	7,6 %	11,3 %
400 001 \$ à 500 000 \$	N ^{bre} de répondants	16	12	28
	% qui gagne de 400-500 k\$	57,1 %	42,9 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	9,5 %	7,6 %	8,6 %
500 001 \$ à 600 000 \$	N ^{bre} de répondants	9	8	17
	% qui gagne de 500-600 k\$	52,9 %	47,1 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	5,4 %	5,1 %	5,2 %
600 001 \$ à 700 000 \$	N ^{bre} de répondants	7	10	17
	% qui gagne de 600-700 k\$	41,2 %	58,8 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	4,2 %	6,3 %	5,2 %
700 001 \$ à 800 000 \$	N ^{bre} de répondants	9	12	21
	% qui gagne de 700-800 k\$	42,9 %	57,1 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	5,4 %	7,6 %	6,4 %
800 001 \$ à 900 000 \$	N ^{bre} de répondants	9	4	13
	% qui gagne de 800-900 k\$	69,2 %	30,8 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	5,4 %	2,5 %	4,0 %
900 001 \$ à 1 000 000 \$	N ^{bre} de répondants	13	17	30
	% qui gagne de 900 k\$-1 M\$	43,3 %	56,7 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	7,7 %	10,8 %	9,2 %
> 1 000 000 \$	N ^{bre} de répondants	43	47	90
	% qui gagne > 1 M\$	47,8 %	52,2 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	25,6 %	29,7 %	27,6 %
Total	N ^{bre} de répondants	168	158	326
	%	51,5 %	48,5 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	100,0 %	100,0 %	100,0 %

Répondants constitués en personne morale et autres

Q4b. Afin de sonder un peu plus loin, pourriez-vous me dire si vous envisageriez de cesser d'investir dans le logement locatif...

(*Comprend le % de répondants qui ont fourni ces réponses spontanément.)

Q4b1 ...quand vous aurez entièrement remboursé votre prêt hypothécaire?

		Constitué en personne morale	Autre	Total
Oui	N ^{bre} de répondants	12	73	85
	% de « oui »	14,1 %	85,9 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	16,9 %	24,5 %	23,0 %
Non	N ^{bre} de répondants	59	225	284
	% de « non »	20,8 %	79,2 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	83,1 %	75,5 %	77,0 %
Total	N ^{bre} de répondants	71	298	369
	%	19,2 %	80,8 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	100,0 %	100,0 %	100,0 %

Q4b2 ...s'il se présente une offre intéressante pour vendre votre ou vos propriété(s)?

		Constitué en personne morale	Autre	Total
Oui	N ^{bre} de répondants	41	171	212
	% de « oui »	19,3 %	80,7 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	56,9 %	56,6 %	56,7 %
Non	N ^{bre} de répondants	31	131	162
	% de « non »	19,1 %	80,9 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	43,1 %	43,4 %	43,3 %
Total	N ^{bre} de répondants	72	302	374
	%	19,3 %	80,7 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	100,0 %	100,0 %	100,0 %

Q4b3 ...si votre santé ne vous permet plus de vous occuper de vos logements locatifs?

		Constitué en personne morale	Autre	Total
Oui	N ^{bre} de répondants	45	220	265
	% de « oui »	17,0 %	83,0 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	60,8 %	72,1 %	69,9 %
Non	N ^{bre} de répondants	29	85	114
	% de « non »	25,4 %	74,6 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	39,2 %	27,9 %	30,1 %
Total	N ^{bre} de répondants	74	305	379
	%	19,5 %	80,5 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	100,0 %	100,0 %	100,0 %

Q4b4 ...si vous vouliez changer de ville ou de quartier?

		Constitué en personne morale	Autre	Total
Oui	N ^{bre} de répondants	20	102	122
	% de « oui »	16,4 %	83,6 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	26,7 %	33,4 %	32,1 %
Non	N ^{bre} de répondants	55	203	258
	% de « non »	21,3 %	78,7 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	73,3 %	66,6 %	67,9 %
Total	N ^{bre} de répondants	75	305	380
	%	19,7 %	80,3 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	100,0 %	100,0 %	100,0 %

Q5. Prévoyez-vous faire les activités suivantes dans le futur?

a. accroître le nombre de logements locatifs

		Constitué en personne morale	Autre	Total
Non	N ^{bre} de répondants	35	179	214
	% de « non »	16,4 %	83,6 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	46,7 %	57,9 %	55,7 %
Oui, d'ici 5 ans	N ^{bre} de répondants	33	102	135
	% qui a répondu d'ici 5 ans	24,4 %	75,6 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	44,0 %	33,0 %	35,2 %
Oui, dans 5 à 10 ans	N ^{bre} de répondants	7	27	34
	% qui a répondu dans 5 à 10 ans	20,6 %	79,4 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	9,3 %	8,7 %	8,9 %
Oui, dans plus de 10 ans	N ^{bre} de répondants	0	1	1
	% qui a répondu dans plus de 10 ans	0,0 %	100,0 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	0,0 %	0,3 %	0,3 %
Total	N ^{bre} de répondants	75	309	384
	%	19,5 %	80,5 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	100,0 %	100,0 %	100,0 %

b. réduire le nombre de logements locatifs

		Constitué en personne morale	Autre	Total
Non	N ^{bre} de répondants	67	246	313
	% de « non »	21,4 %	78,6 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	88,2 %	79,6 %	81,3 %
Oui, d'ici 5 ans	N ^{bre} de répondants	4	44	48
	% qui a répondu d'ici 5 ans	8,3 %	91,7 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	5,3 %	14,2 %	12,5 %
Oui, dans 5 à 10 ans	N ^{bre} de répondants	3	17	20
	% qui a répondu dans 5 à 10 ans	15,0 %	85,0 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	3,9 %	5,5 %	5,2 %
Oui, dans plus de 10 ans	N ^{bre} de répondants	2	2	4
	% qui a répondu dans plus de 10 ans	50,0 %	50,0 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	2,6 %	0,6 %	1,0 %
Total	N ^{bre} de répondants	76	309	385
	%	19,7 %	80,3 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	100,0 %	100,0 %	100,0 %

c. vendre quelques-uns ou tous vos logements locatifs

		Constitué en personne morale	Autre	Total
Non	N ^{bre} de répondants	50	211	261
	% de « non »	19,2 %	80,8 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	64,9 %	69,4 %	68,5 %
Oui, d'ici 5 ans	N ^{bre} de répondants	22	64	86
	% qui a répondu d'ici 5 ans	25,6 %	74,4 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	28,6 %	21,1 %	22,6 %
Oui, dans 5 à 10 ans	N ^{bre} de répondants	4	20	24
	% qui a répondu dans 5 à 10 ans	16,7 %	83,3 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	5,2 %	6,6 %	6,3 %
Oui, dans plus de 10 ans	N ^{bre} de répondants	1	9	10
	% qui a répondu dans plus de 10 ans	10,0 %	90,0 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	1,3 %	3,0 %	2,6 %
Total	N ^{bre} de répondants	77	304	381
	%	20,2 %	79,8 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	100,0 %	100,0 %	100,0 %

d. céder quelques-uns ou tous vos logements locatifs à un ou des membres de votre famille

		Constitué en personne morale	Autre	Total
Non	N ^{bre} de répondants	50	215	265
	% de « non »	18,9 %	81,1 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	65,8 %	72,6 %	71,2 %
Oui, d'ici 5 ans	N ^{bre} de répondants	7	23	30
	% qui a répondu d'ici 5 ans	23,3 %	76,7 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	9,2 %	7,8 %	8,1 %
Oui, dans 5 à 10 ans	N ^{bre} de répondants	6	20	26
	% qui a répondu dans 5 à 10 ans	23,1 %	76,9 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	7,9 %	6,8 %	7,0 %
Oui, dans plus de 10 ans	N ^{bre} de répondants	13	38	51
	% qui a répondu dans plus de 10 ans	25,5 %	74,5 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	17,1 %	12,8 %	13,7 %
Total	N ^{bre} de répondants	76	296	372
	%	20,4 %	79,6 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	100,0 %	100,0 %	100,0 %

e. confier votre ou vos logement(s) locatif(s) à une entreprise professionnelle de gestion immobilière

		Constitué en personne morale	Autre	Total
Non	N ^{bre} de répondants	55	257	312
	% de « non »	17,6 %	82,4 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	72,4 %	83,4 %	81,3 %
C'est déjà le cas.	N ^{bre} de répondants	13	16	29
	% pour qui c'est déjà le cas	44,8 %	55,2 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	17,1 %	5,2 %	7,6 %
Oui, d'ici 5 ans	N ^{bre} de répondants	3	17	20
	% qui a répondu d'ici 5 ans	15,0 %	85,0 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	3,9 %	5,5 %	5,2 %
Oui, dans 5 à 10 ans	N ^{bre} de répondants	5	7	12
	% qui a répondu dans 5 à 10 ans	41,7 %	58,3 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	6,6 %	2,3 %	3,1 %
Oui, dans plus de 10 ans	N ^{bre} de répondants	0	11	11
	% qui a répondu dans plus de 10 ans	0,0 %	100,0 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	0,0 %	3,6 %	2,9 %
Total	N ^{bre} de répondants	76	308	384
	%	19,8 %	80,2 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	100,0 %	100,0 %	100,0 %

f. gérer vous-même votre ou vos logement(s) locatif(s)

		Constitué en personne morale	Autre	Total
Non	N ^{bre} de répondants	2	13	15
	% de « non »	13,3 %	86,7 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	2,6 %	4,1 %	3,8 %
C'est déjà le cas	N ^{bre} de répondants	70	294	364
	% pour qui c'est déjà le cas	19,2 %	80,8 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	89,7 %	92,2 %	91,7 %
Oui, d'ici 5 ans	N ^{bre} de répondants	3	7	10
	% qui a répondu d'ici 5 ans	30,0 %	70,0 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	3,8 %	2,2 %	2,5 %
Oui, dans 5 à 10 ans	N ^{bre} de répondants	2	2	4
	% qui a répondu dans 5 à 10 ans	50,0 %	50,0 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	2,6 %	0,6 %	1,0 %
Oui, dans plus de 10 ans	N ^{bre} de répondants	1	3	4
	% qui a répondu dans plus de 10 ans	25,0 %	75,0 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	1,3 %	0,9 %	1,0 %
Total	N ^{bre} de répondants	78	319	397
	%	19,6 %	80,4 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	100,0 %	100,0 %	100,0 %

Q16. Laquelle des catégories suivantes décrit le mieux votre revenu total de location avant de réduire vos dépenses et l'impôt pour l'année 2004?

		Constitué en personne morale	Autre	Total
< 10 k\$	N ^{bre} de répondants	6	42	48
	% qui gagne < 10 k\$	12,5 %	87,5 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	11,1 %	16,8 %	15,8 %
10 k\$ - 19 k\$	N ^{bre} de répondants	7	61	68
	% qui gagne de 10-19 k\$	10,3 %	89,7 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	13,0 %	24,4 %	22,4 %
20 k\$ - 29 k\$	N ^{bre} de répondants	1	26	27
	% qui gagne de 20-29 k\$	3,7 %	96,3 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	1,9 %	10,4 %	8,9 %
30 k\$ - 39 k\$	N ^{bre} de répondants	3	30	33
	% qui gagne de 30-39 k\$	9,1 %	90,9 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	5,6 %	12,0 %	10,9 %
40 k\$ - 49 k\$	N ^{bre} de répondants	4	9	13
	% qui gagne de 40-49 k\$	30,8 %	69,2 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	7,4 %	3,6 %	4,3 %
50 k\$ - 59 k\$	N ^{bre} de répondants	1	16	17
	% qui gagne de 50-59 k\$	5,9 %	94,1 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	1,9 %	6,4 %	5,6 %
60 k\$ - 69 k\$	N ^{bre} de répondants	0	9	9
	% qui gagne de 60-69 k\$	0,0 %	100,0 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	0,0 %	3,6 %	3,0 %
70 k\$ et +	N ^{bre} de répondants	32	57	89
	% qui gagne 70 k\$ et +	36,0 %	64,0 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	59,3 %	22,8 %	29,3 %
Total	N ^{bre} de répondants	54	250	304
	%	17,8 %	82,2 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	100,0 %	100,0 %	100,0 %

Q18. Laquelle des catégories suivantes décrit le mieux votre revenu familial total avant impôt pour l'année 2004?

		Constitué en personne morale	Autre	Total
< 10 k\$	N ^{bre} de répondants	7	18	25
	% of < \$30K	28,0 %	72,0 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	13,0 %	7,0 %	8,1 %
30 k\$ - 39 k\$	N ^{bre} de répondants	4	18	22
	% of \$30 - 39K	18,2 %	81,8 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	7,4 %	7,0 %	7,1 %
40 k\$ - 49 k\$	N ^{bre} de répondants	6	18	24
	% of \$40 - 49K	25,0 %	75,0 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	11,1 %	7,0 %	7,7 %
50 k\$ - 59 k\$	N ^{bre} de répondants	3	35	38
	% of \$50 - 59K	7,9 %	92,1 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	5,6 %	13,7 %	12,3 %
60 k\$ - 69 k\$	N ^{bre} de répondants	3	19	22
	% of \$60 - 69K	13,6 %	86,4 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	5,6 %	7,4 %	7,1 %
70 k\$ - 79 k\$	N ^{bre} de répondants	5	20	25
	% of \$70 - 79K	20,0 %	80,0 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	9,3 %	7,8 %	8,1 %
80 k\$ - 89 k\$	N ^{bre} de répondants	3	19	22
	% of \$80 - 89K	13,6 %	86,4 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	5,6 %	7,4 %	7,1 %
90 k\$ et +	N ^{bre} de répondants	23	109	132
	% of \$90K +	17,4 %	82,6 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	42,6 %	42,6 %	42,6 %
Total	N ^{bre} de répondants	54	256	310
	%	17,4 %	82,6 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	100,0 %	100,0 %	100,0 %

Q19. Quel a été le prix d'achat total de votre ou de vos logement(s) locatif(s)?

		Constitué en personne morale	Autre	Total
< 100 000 \$	N ^{bre} de répondants	2	17	19
	% qui gagne < 100 k\$	10,5 %	89,5 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	3,6 %	6,5 %	6,0 %
100 001 \$ à 200 000 \$	N ^{bre} de répondants	3	66	69
	% qui gagne de 100-200 k\$	4,3 %	95,7 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	5,5 %	25,1 %	21,7 %
200 001 \$ à 300 000 \$	N ^{bre} de répondants	2	39	41
	% qui gagne de 200-300 k\$	4,9 %	95,1 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	3,6 %	14,8 %	12,9 %
300 001 \$ à 400 000 \$	N ^{bre} de répondants	5	37	42
	% qui gagne de 300-400 k\$	11,9 %	88,1 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	9,1 %	14,1 %	13,2 %
400 001 \$ à 500 000 \$	N ^{bre} de répondants	5	17	22
	% qui gagne de 400-500 k\$	22,7 %	77,3 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	9,1 %	6,5 %	6,9 %
500 001 \$ à 600 000 \$	N ^{bre} de répondants	5	11	16
	% qui gagne de 500-600 k\$	31,3 %	68,8 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	9,1 %	4,2 %	5,0 %
600 001 \$ à 700 000 \$	N ^{bre} de répondants	6	11	17
	% qui gagne de 600-700 k\$	35,3 %	64,7 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	10,9 %	4,2 %	5,3 %
700 001 \$ à 800 000 \$	N ^{bre} de répondants	1	13	14
	% qui gagne de 700-800 k\$	7,1 %	92,9 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	1,8 %	4,9 %	4,4 %
800 001 \$ à 900 000 \$	N ^{bre} de répondants	2	2	4
	% qui gagne de 800-900 k\$	50,0 %	50,0 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	3,6 %	0,8 %	1,3 %
900 001 \$ à 1 000 000 \$	N ^{bre} de répondants	6	13	19
	% qui gagne de 900 k\$-1 M\$	31,6 %	68,4 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	10,9 %	4,9 %	6,0 %
> 1 000 000 \$	N ^{bre} de répondants	18	37	55
	% qui gagne > 1 M\$	32,7 %	67,3 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	32,7 %	14,1 %	17,3 %
Total	N ^{bre} de répondants	55	263	318
	%	17,3 %	82,7 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	100,0 %	100,0 %	100,0 %

Q20. Enfin, quelle est d'après vous la valeur marchande actuelle de votre ou de vos logements locatifs?

		Constitué en personne morale	Autre	Total
< 100 000 \$	N ^{bre} de répondants	0	1	1
	% qui gagne < 100 k\$	0,0 %	100,0 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	0,0 %	0,4 %	0,3 %
100 001 \$ à 200 000 \$	N ^{bre} de répondants	3	25	28
	% qui gagne de 100-200 k\$	10,7 %	89,3 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	4,8 %	9,5 %	8,6 %
200 001 \$ à 300 000 \$	N ^{bre} de répondants	1	46	47
	% qui gagne de 200-300 k\$	2,1 %	97,9 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	1,6 %	17,4 %	14,4 %
300 001 \$ à 400 000 \$	N ^{bre} de répondants	4	32	36
	% qui gagne de 300-400 k\$	11,1 %	88,9 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	6,3 %	12,1 %	11,0 %
400 001 \$ à 500 000 \$	N ^{bre} de répondants	2	25	27
	% qui gagne de 400-500 k\$	7,4 %	92,6 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	3,2 %	9,5 %	8,3 %
500 001 \$ à 600 000 \$	N ^{bre} de répondants	4	13	17
	% qui gagne de 500-600 k\$	23,5 %	76,5 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	6,3 %	4,9 %	5,2 %
600 001 \$ à 700 000 \$	N ^{bre} de répondants	2	15	17
	% qui gagne de 600-700 k\$	11,8 %	88,2 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	3,2 %	5,7 %	5,2 %
700 001 \$ à 800 000 \$	N ^{bre} de répondants	2	19	21
	% qui gagne de 700-800 k\$	9,5 %	90,5 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	3,2 %	7,2 %	6,4 %
800 001 \$ à 900 000 \$	N ^{bre} de répondants	5	8	13
	% qui gagne de 800-900 k\$	38,5 %	61,5 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	7,9 %	3,0 %	4,0 %
900 001 \$ à 1 000 000 \$	N ^{bre} de répondants	6	24	30
	% qui gagne de 900 k\$-1 M\$	20,0 %	80,0 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	9,5 %	9,1 %	9,2 %
> 1 000 000 \$	N ^{bre} de répondants	34	56	90
	% qui gagne > 1 M\$	37,8 %	62,2 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	54,0 %	21,2 %	27,5 %
Total	N ^{bre} de répondants	63	264	327
	%	19,3 %	80,7 %	100,0 %
	% appartenant à ce type de propriétaire	100,0 %	100,0 %	100,0 %

Visitez notre page d'accueil à l'adresse suivante : www.schl.ca