



Accès au financement de l'habitation pour les immigrants récents

PRA Inc.

Septembre 2008



But

Les immigrants font face à bon nombre d'obstacles et de difficultés. Dans le cadre de cette étude, on examine les difficultés que doivent surmonter les immigrants récents lorsqu'ils achètent une maison.



Objectifs

Le but de cette étude était de dresser un profil général des propriétaires-occupants qui ont immigré récemment, à partir des données des recensements de 2001 et 2006, afin de répondre aux questions suivantes :

- De quelle manière les immigrants récents interagissent-ils avec le marché du prêt hypothécaire?
- Comment les institutions financières canadiennes s'adaptent-elles aux circonstances des emprunteurs immigrants?
- Comment les prêteurs évaluent-ils les demandes de prêt hypothécaire présentées par des immigrants récents?
- Quelle incidence les problèmes liés au transfert de documents étrangers ont-ils sur l'obtention d'un prêt hypothécaire?



Méthode

- Recherche documentaire
- Analyse de données
 - Rapports annuels de Citoyenneté et Immigration Canada (CIC)
 - Données tirées du fichier de microdonnées à grande diffusion (FMGD) (Recensement de 2001, échantillon de 20 %)
 - Données tirés de tableaux personnalisés (Recensement de 2006)
- Entrevues auprès d'intervenants clés



Mises en garde concernant l'étude

- **Portée**

- Il est difficile de généraliser les constatations visant l'ensemble des emprunteurs qui ont immigrés récemment, étant donné que les caractéristiques générales ne s'appliquent pas nécessairement à des groupes particuliers d'immigrants.

- **Méthode**

- Peu d'organismes aident les immigrants à accéder à la propriété.
- Les organismes communautaires semblent s'occuper de l'emploi, de l'apprentissage de l'anglais ou du français comme langue seconde, des réfugiés et des besoins immédiats de logements locatifs.
- Les principaux intervenants clés étaient des courtiers hypothécaires et des agents immobiliers.

- **Disponibilité et qualité des données**

- Une quantité limitée de données de 2006 a pu être obtenue lorsque l'étude était presque terminée; l'analyse devait donc reposer sur les données de 2001.
- Les données provenant du FMGD de 2001 appuient l'analyse restreinte.



Profil de l'immigration et de l'arrivée de récents immigrants au Canada – Définitions

- **Catégorie de la famille**
 - parrainée par un citoyen canadien ou un résident permanent (peut comprendre un conjoint ou un autre parent direct).
- **Immigrants de la composante économique**
 - personnes sélectionnées en fonction de leurs compétences et de leur capacité à contribuer à l'économie canadienne;
 - classifiés comme investisseurs, entrepreneurs et travailleurs autonomes.
- **Immigrants provinciaux et territoriaux**
 - immigrants de la composante économique choisis par des provinces ou des territoires et par l'entremise d'une entente avec CIC pour satisfaire à des besoins particuliers de main-d'œuvre.
- **Autres**
 - notamment les retraités, les détenteurs de permis de résidence temporaire et les immigrants admis au Canada par compassion ou pour des raisons humanitaires.

Profil de l'immigration et de l'arrivée de récents immigrants au Canada – Stabilité

Pourcentage de résidents permanents par catégorie d'immigrants (1998-2006)

Catégorie d'immigrants	Année de l'immigration				
	1998	2000	2002	2004	2006
Catégorie de la famille	29 %	27 %	27 %	26 %	28 %
Immigrants de la composante économique	56 %	60 %	60 %	57 %	55 %
Réfugiés	13 %	13 %	11 %	14 %	13 %
autre immigrants	1 %	<1 %	2 %	3 %	4 %

Source : CIC, 2007, p. 2; Calcul des pourcentages par PRA. Les chiffres ayant été arrondis, il se peut que la somme des colonnes ne totalise pas 100 %.



Profil de l'immigration et de l'arrivée de récents immigrants au Canada

- **Les travailleurs compétents** constituent le groupe le plus important de résidents permanents, représentant la majorité des immigrants de la composante économique.
- **Les conjoints et les enfants** constituent la majorité des immigrants de la catégorie de la famille.
- **L'Ontario accueille la plupart des immigrants et des réfugiés** (environ la moitié en 2006), et est suivie du Québec et de la Colombie-Britannique.



Principales constatations – données du FMGD de 2001

Les immigrants et les non-immigrants ont la même propension à vouloir devenir propriétaire-occupant.

- Il y a une tendance chez les propriétaires immigrants, à inclure des ménages familiaux.
- Le nombre de soutiens des ménages immigrants est supérieur. (Les ménages ayant trois soutiens ou plus sont composés à 4 % de propriétaires immigrants, mais à seulement 1 % de propriétaires non immigrants.)
- 74 % des propriétaires-occupants immigrants sont des hommes comparativement à 67 % chez les soutiens de propriétaires-occupants non immigrants.
- Les immigrants récents sont davantage susceptibles de louer (72 %) que de devenir propriétaires.
- La majorité des propriétaires-occupants qui ont immigrés récemment (71 %) sont des ménages familiaux ayant un prêt hypothécaire.



Résumé – Données du FMGD de 2001

Les immigrants récents devenus propriétaires-occupants sont également plus susceptibles que les propriétaires-occupants immigrants dans leur ensemble et non immigrants :

- d'être propriétaires d'une copropriété;
- d'avoir une hypothèque;
- de faire partie d'un ménage familial, tel que défini dans le recensement, formée d'un couple avec des enfants;
- d'occuper un logement n'exigeant aucune réparation majeure ou mineure;
- de composer un ménage ayant trois soutiens ou plus;
- d'avoir un nombre de personnes plus élevé par ménage;
- d'avoir un homme comme soutien principal du ménage.



Résumé – Données du Recensement de 2006

- L'accession à la propriété chez les immigrants a été plus importante que chez les non-immigrants dans les RMR du Canada, sauf au Québec (dont les taux d'accession à la propriété des non-immigrants étaient aussi moins élevés que le reste du Canada).
- Parmi les cinq RMR qui ont fait partie de l'étude de cas, l'accession à la propriété chez les immigrants récents était
 - plus élevée à Vancouver (43 %);
 - la moins élevée à Montréal (14 %);
 - dans la plage de 33 % à 37 % à Winnipeg, Toronto et Halifax.



Résumé – Données du Recensement de 2006

Dans les cinq RMR ayant fait partie de l'étude de cas, les propriétaires-occupants qui avaient immigrés récemment avait une certaine tendance à :

- occuper des logements construits entre 1996 et 2005;
- acheter différents types de logements, selon la RMR :
 - les propriétaires-occupants ayant récemment immigrés de Winnipeg sont davantage enclins à acheter une maison individuelle (79 %);
 - à Vancouver et Toronto, ce chiffre tombe à 34 %.
- occuper des maisons dont l'état est le même que pour les propriétaires-occupants n'ayant pas immigrés récemment et non immigrants;
- comporter une proportion légèrement plus élevée de ménages ayant deux soutiens.

Comparaison des cohortes d'immigrants de 2001 et 2006

Un pourcentage plus élevé d'immigrants récents au Canada sont devenus propriétaires-occupants selon le Recensement de 2006 (35 %) par rapport à celui de 2001 (28 %).

- 59 % des personnes qui avaient immigré cinq à 10 ans plus tôt étaient propriétaires-occupants en 2006.
- 48 % des personnes faisant partie du groupe correspondant en 2001 étaient propriétaires de leur maison.

Comparaison de l'accession à la propriété entre les cohortes d'immigrants canadiens à partir des données des recensements de 2001 et de 2006

Année d'immigration	% de propriétaires-occupants (Recensement de 2001)	% de propriétaires-occupants (Recensement de 2006)
2001-2006	N/D	35 %
1996-2000	28 %	59 %
1991-1995	48 %	63 %
Avant 1991	71 %	77 %

Source : Fichier sur les familles du FMGD de 2001 et tableau des données du Recensement de 2006. Calculs effectués par PRA.



Quatre groupes d'emprunteurs chez les immigrants récents

Dans le cadre de l'étude, on a relevé quatre groupes d'emprunteurs chez les immigrants récents grâce aux entrevues avec des répondants clés :

- **Emprunteurs aisés** : Ces emprunteurs sont habituellement des immigrants de la composante économique faisant partie de la sous-classe d'entrepreneurs ou d'investisseurs de CIC.
- **Emprunteurs de la classe moyenne** : Ces emprunteurs sont habituellement des immigrants de la composante économique, soit des ouvriers spécialisés ou des professionnels, qui sont en mesure de rapidement pratiquer leur métier ou se servir de leurs compétences au Canada.
- **Emprunteurs de ménages combinés** : La cohabitation de familles élargies constitue une norme culturelle acceptée chez ce groupe d'emprunteurs ayant immigrés récemment.
- **Emprunteurs satisfaisant aux critères minimaux d'admissibilité** : Les immigrants récents de ce groupe peuvent provenir de partout dans le monde et sont souvent à peine en mesure de satisfaire aux critères minimaux d'admissibilité à des prêts hypothécaires assurés.



Interaction entre les nouveaux immigrants et les prêteurs

- Les immigrants récents sans expérience financière dans leur pays d'origine ont souvent de la difficulté avec les pratiques financières canadiennes.
- La bonne connaissance des pratiques financières canadiennes dépend du pays d'origine des immigrants récents, des normes culturelles et de l'aisance.
- Les décisions prises par de récents immigrants sont souvent influencées par des amis ou des membres de la famille qui demeurent déjà au Canada.
- Certains choisissent des prêteurs en fonction de la connaissance qu'ils en ont, spécialement si l'institution a une succursale ou des employés à l'étranger qui parlent leur langue.
- Une fois qu'un immigrant récent a présenté une demande de prêt hypothécaire qui a été refusée par un ou plusieurs prêteurs, la principale préoccupation devient l'obtention d'un prêt hypothécaire, et le prêteur réel n'a plus d'importance.
- Les immigrants récents ont tendance à faire appel à un courtier hypothécaire si leur agent immobilier leur en a recommandé un ou si leur institution financière leur a déjà refusé un prêt.



Directives en matière de service à l'intention des prêteurs (expérience aux É.-U.)

Seidman and Tescher (2004) souligne que les personnes à faible revenu, notamment les nouveaux immigrants, sont habituellement mal desservis par la plupart des institutions financières.

Schoenholtz and Stanton (2001) propose plusieurs suggestions sur la manière dont les prêteurs peuvent servir les clients immigrants, notamment :

- Indiquer aux employés de prendre davantage conscience que les immigrants peuvent devenir des clients éventuels des services financiers.
- Former le personnel sur l'expérience des immigrants et sur différentes perspectives culturelles en matière d'emprunt et d'épargnes ainsi que sur les institutions financières en général.
- Embaucher des employés qui parlent des langues pertinentes (p. ex., l'espagnol aux É.-U.).
- Établir des relations avec les communautés d'immigrants par l'entremise d'organismes communautaires.
- Faire de la publicité sur les ondes d'une station radio en langue étrangère.
- Parrainer des programmes médiatiques visant à sensibiliser les auditeurs au jargon financier, à l'achat d'une maison et à l'accession à la propriété.

Il ne semble exister aucune étude canadienne portant sur la réaction des prêteurs.



Facteurs de risque pour les prêteurs

Voici les principaux facteurs de risque dont tiennent compte les prêteurs lorsqu'il s'agit d'immigrants récents :

- la situation d'emploi de l'emprunteur, c.-à-d. le type de travail et depuis combien de temps la personne occupe son poste;
- le montant de la mise de fonds et la part de celle-ci qui provient d'un don;
- Le revenu de l'emprunteur et sa capacité à payer les coûts du logement;
- Les antécédents de l'emprunteur en matière de crédit;
- La durée de résidence de l'emprunteur au Canada.



Obstacles aux prêts hypothécaires

Des obstacles aux prêts hypothécaires existent. Le nombre d'immigrants récents qui sont confrontés à des obstacles aux prêts hypothécaires est difficile à établir selon les données obtenues lors d'entrevues, étant donné que les estimations des répondants clés diffèrent en fonction de l'expérience personnelle. Cependant, il y a quatre sortes d'obstacles de base :

- **Antécédents en matière de crédit**
 - Selon les répondants clés, l'absence d'antécédents en matière de crédit au Canada constitue l'obstacle le plus important.
- **Revenu/avoir**
 - Le revenu ne constitue pas d'habitude un obstacle pour les emprunteurs aisés qui peuvent verser une mise de fonds de 35 % à 40 % et satisfaire aux exigences d'autres prêteurs pour les prêts non assurés.
 - Cependant, le revenu est une condition essentielle pour les emprunteurs qui ont besoin d'un prêt assuré.
- **Emploi**
 - L'emploi (stabilité et antécédents) est une condition clé à l'obtention d'un financement hypothécaire.
 - Étant donné que les titres de compétences étrangers ne sont pas souvent reconnus, une fois qu'un immigrant a démontré une stabilité d'emploi au Canada avec un revenu suffisant, le « problème » de l'accession à la propriété se règle de lui-même.
- **Mise de fonds**
 - Pour les emprunteurs ordinaires, la mise de fonds ne constituait pas en soi un obstacle, mais le fait que les prêteurs exigent des dépôts ou une preuve de la légitimité de la source des fonds a parfois été mentionné comme étant un obstacle.



Stratégies utilisées pour surmonter les obstacles à l'admissibilité aux prêt hypothécaires

- Les **ménages combinés** constitue l'une des stratégies, c'est-à-dire d'apposer trois ou quatre noms sur le titre.
 - Bien que cette situation se produise parfois entre amis, on la voit le plus souvent chez les membres d'une famille élargie.
 - Elle a tendance à se produire le plus souvent dans le Grand Toronto et à Vancouver.
- Une autre stratégie consiste à louer d'un membre de la famille, le temps d'épargner une mise de fonds.
- Parfois, des immigrants récents feront appel à des **courtiers hypothécaires**, particulièrement si un agent immobilier les y a référé ou si, au départ, leur institution financière leur a refusé un prêt.



Antécédents en matière de crédit

- Selon des répondants de l'industrie, l'absence d'antécédents en matière de crédit au Canada constitue une difficulté importante pour les immigrants et continue d'être problématique malgré les assouplissements qu'offre aux nouveaux immigrants le produit « Nouveaux arrivants SCHL ».
- Les institutions financières canadiennes ne reconnaissent habituellement pas les rapports d'antécédents en matière de crédit provenant de la plupart des pays.
- À partir d'une recherche par sondage et groupe de discussion sur les immigrants en Nouvelle-Écosse, Attalah and Rebolo (2006) en est venu aux conclusions suivantes :
 - L'absence d'antécédents de crédit au Canada empêche les immigrants d'obtenir un crédit, sous quelque forme que ce soit.
 - Les immigrants peuvent tenter d'obtenir une carte de crédit pour se constituer des antécédents de crédit, mais ils n'y réussissent pas toujours.
 - La non-reconnaissance des dossiers de crédit étrangers par les institutions financières canadiennes constitue un obstacle important.
 - Les immigrants les plus récents ont été informé du système financier canadien et de l'importance des antécédents de crédit dans les trois mois suivant leur arrivée.
 - Certaines institutions ont créé des programmes de financement à l'intention des immigrants.



Antécédents en matière de crédit

- De nombreux répondants ont mentionné la carte de crédit « garantie » comme première étape clé pour permettre aux récents immigrants de se constituer des antécédents de crédit au Canada.
- Un répondant clé a souligné un ensemble de recommandations qui sont souvent faites aux immigrants récents afin qu'ils puissent établir de bons antécédents de crédit :
 - N'oubliez jamais de faire un paiement, même s'il est peu élevé.
 - Si vous trouvez un emploi que vous aimez, conservez-le pour le moment.
 - Si vous êtes locataire et que vous aimez le logement, demeurez-y assez longtemps.
 - Obtenez une carte de crédit, même s'il s'agit d'une carte de crédit garantie, avec une limite minimale de 1 500 \$.
 - Si c'est possible, obtenez un petit prêt automobile et rembourser-le, même si vous avez l'argent pour la payer comptant.
 - Et plus important encore, ne dépassez jamais 80 % de votre limite de crédit autorisée, ce qui ferait descendre votre cote de crédit.
- Des répondants clés ont indiqué que des immigrants peuvent involontairement abaisser leur cote de crédit en « magasinant » pour un prêt hypothécaire ou tout autre prêt.
 - S'ils amorcent un processus, pour ensuite se retirer lorsque « l'entente » est sur le point de se faire, les prêteurs pourraient considérer cette décision comme étant la preuve d'un comportement peu fiable.



Dossiers étrangers

- Des répondants clés ont dit que le processus d'obtention de dossiers bancaires étrangers était coûteux en temps, encore faut-il que les institutions soient en mesure de fournir des renseignements, quels qu'ils soient.
- Les répondants clés étaient d'avis que les dossiers de crédits étrangers étaient beaucoup plus difficiles à obtenir que les dossiers bancaires étrangers.
- En outre, une fois obtenus, les documents étrangers ne sont pas toujours acceptés par les institutions financières canadiennes.



Conclusions

- Voici certaines des difficultés auxquelles font face les immigrants récents :
 - établir des antécédents de crédit suffisants au Canada;
 - disposer d'une mise de fonds suffisante;
 - avoir un revenu suffisant pour effectuer les paiements d'un prêt hypothécaire et des frais d'occupation.
- Il existe des problèmes pour le transfert de documents étrangers, tels que les rapports sur les antécédents de crédit, les lettres de référence d'institutions financières et les dossiers bancaires.
- Les immigrants récents doivent avoir établi des antécédents en matière de crédit au Canada pour être admissible à une hypothèque.
- Les prêteurs sont généralement conscients des obstacles auxquels sont confrontés les immigrants, mais on n'en tient pas toujours compte dans les succursales individuelles.

Conclusions

- Pour ce qui est des prêts hypothécaires garantis, les principaux facteurs de risque dont tiennent compte les prêteurs dans le cas d'immigrants récents sont essentiellement les mêmes que pour les autres emprunteurs hypothécaires.
- Pour les prêts hypothécaires ordinaires, les prêteurs accordent moins d'importance à l'emploi et insiste davantage sur les actifs financiers du prêteur et sur la valeur du bien immobilier sous-jacent.
- Il se peut qu'il y ait des concentrations géographiques de groupes identifiés d'emprunteurs ayant immigrés récemment, mais les relations avec les prêteurs ne semblent pas varier en fonction de la situation géographique.
- Les institutions financières offriront des services spécialisés pour répondre aux demandes du marché.