

L'Île-du-Prince-Édouard domine toutes les provinces en 1986, avec une hausse de 41 % des mises en chantier de logements. Les 1,110 mises en chantier déclarées constituent le total le plus élevé depuis 1978. Cette progression est générale, puisque les mises en chantier de maisons unifamiliales et d'unités multiples progressent à des taux semblables.

En raison de la faiblesse de l'économie, d'un chômage élevé chronique et de sorties de migrants continues, les mises en chantier de logements à Terre-Neuve demeurent stables pour la deuxième année consécutive. L'augmentation de 1 % des mises en chantier entre 1985 et 1986, qui passent de 2,854 à 2,883, est le deuxième plus faible taux parmi les provinces. Les mises en chantier d'unités multiples se redressent suffisamment pour neutraliser la diminution minime des maisons unifamiliales.

7.2.2 Prêts

L'importance relative des prêts consentis aux termes de la Loi nationale sur l'habitation (LNH) a varié au cours des années. En 1986, le financement à ce titre a représenté environ le cinquième du nombre total de prêts. Les caractéristiques des emprunteurs ci-après sont basées par conséquent sur environ un cinquième des caractéristiques de tous les répondants.

Sur le marché des logements neufs, le revenu familial moyen des acheteurs s'établit à \$46,234 en 1986, en hausse de 6.0 % par rapport à 1985. L'âge moyen des emprunteurs demeure pratiquement inchangé par rapport à 1985 (32.6 ans comparativement à 32.7 ans). Le prix unitaire moyen de vente d'une maison unifamiliale neuve est de \$85,327 en 1986, en hausse de 6.1 % par rapport à 1985.

Sur le marché des logements existants, le revenu de l'acheteur type d'une maison unifamiliale est sensiblement inférieur (13.2 %) et s'établit à \$40,114; l'acheteur est également un peu plus âgé (33.1 ans contre 32.6 ans pour l'acheteur d'un logement neuf) et le prix d'achat moyen de \$65,388 est inférieur de 23.4 % au prix d'une maison neuve. Sur une base annuelle, le prix d'achat d'un logement existant financé aux termes de la LNH augmente de 8.7 % par rapport à 1985. Le revenu familial moyen d'un acheteur type augmente de 5.4 %. L'âge moyen de l'emprunteur demeure pratiquement inchangé (33.1 ans en 1986 contre 33 ans en 1985), et la superficie habitable du logement baisse très légèrement en 1986 par rapport à 1985 pour se fixer à 104.3 m².

Contrairement aux années précédentes, au cours desquelles les condominiums étaient le type de logement le moins cher que l'on pouvait acheter, et

qui par conséquent était destiné aux groupes à revenu modeste et aux retraités, en 1986, le financement des nouveaux condominiums aux termes de la LNH a porté principalement sur un petit nombre de grandes unités de luxe. Pour cette raison, le prix de vente moyen d'un condominium neuf (\$90,848) est très supérieur à celui de \$85,327 d'un logement unifamilial neuf. De plus, il dépasse de 40.7 % le prix de 1985, la superficie habitable moyenne de 116.1 m² est en hausse de 10.6 % par rapport à 1985 (105.0 m²). L'âge moyen de l'acheteur est de 37.1 ans, comparativement à 39.1 ans en 1985, et le revenu moyen est de \$49,644, supérieur de 27.7 % à celui de 1985. La situation sur le marché des condominiums construits est moins spectaculaire que sur le marché de la construction neuve. Cependant, le condominium type financé aux termes de la LNH se vendait à \$69,770, soit 6.7 % de plus que le logement unifamilial et donc 21.1 % de plus que le prix moyen de 1985. L'âge moyen de l'acheteur type est de 35.0 ans, soit à peu près le même qu'en 1985 (35.1 ans), la superficie habitable est de 103.6 m² (103.3 m² en 1985) et le revenu moyen de l'acheteur s'établit à \$41,262, soit 11.6 % de plus qu'en 1985.

7.2.3 Prêts hypothécaires

Parallèlement à un marché de l'habitation favorable, l'année 1986 a été une année record pour ce qui est des prêts hypothécaires, meilleure que celle record de 1985 en termes de montants et de nombre d'unités visées. Les prêteurs institutionnels ont approuvé pour \$35.1 milliards de prêts résidentiels pour quelque 698,580 unités de logement, ce qui représente des augmentations de 27 % et de 14 % respectivement par rapport aux chiffres correspondants de \$27.7 milliards et de 614,760 unités de 1985. Bien que les prêts pour les logements neufs et existants soient en hausse par rapport à l'année précédente, les prêts existants sont la cause principale de cette fermeté et représentent 80.9 % de l'augmentation de \$7.4 milliards des hypothèques entre 1985 et 1986.

La part du marché des différents types de prêteurs a changé quelque peu par rapport à l'année précédente. Les banques à charte ont accru leur prédominance sur le marché, avec un taux de pénétration de 52 %, comparativement à 48 % en 1985. Après les banques à charte se classent les sociétés de fiducie et de prêts, dont les parts du marché s'établissent respectivement à 26 % et 13 %. Les compagnies d'assurance-vie, qui étaient autrefois des agents très importants sur le marché hypothécaire résidentiel, ne représentent que 7 %, puisqu'elles continuent de placer la majorité de leurs prêts dans les propriétés non résidentielles.