

[Texte]

ou 22 ans, sauf erreur, lorsque le gouvernement fédéral avait alloué pour l'achat d'une maison un taux d'intérêt de 6 p. 100 pendant 25 ans. Il est certain qu'à ce moment-là, plusieurs personnes devaient être contre cette mesure; il ne devait pas leur sourire de s'engager pendant 25 ans. Mais avec le recul, on trouve chanceux ceux et celles qui, à ce moment-là, ont décidé par choix.

• 1720

Ma question est donc celle-ci: est-ce que ce programme permettra à de jeunes couples qui, présentement, ne sont pas très protégés, à Montréal, à certains endroits, les loyers sont de 400 et 500 dollars par mois, et on ne sait à combien ils s'élèveront dans deux ans, d'accéder à la propriété, indépendamment du taux d'intérêt, compte tenu du fait qu'ils connaîtront à l'avance, pour les cinq ou dix prochaines années, le montant mensuel qu'ils devront déboursier? Est-ce que le programme et la promotion seront faits en vue d'atteindre cette clientèle de propriétaires ou de citoyens à revenu moyen?

**M. LeBlanc:** Monsieur le président, il ne fait aucun doute que ce serait éminemment désirable. Je demanderais à M. Renaud, qui a fait beaucoup de travail dans ce secteur, de nous dire comment il voit cette question. Comme M. Montreuil le disait tout à l'heure, les gens intéressés seront probablement ceux qui ne se sont pas encore bâti un capital substantiel dans leur hypothèque et surtout les acheteurs de maisons pour la première fois.

Alors, monsieur Renaud, si vous voulez . . .

**M. Renaud:** Jusqu'à maintenant, monsieur le président, nous n'avons fait aucune publicité ouverte sur le programme et, malgré cela, on a eu beaucoup de demandes d'information, comme je l'ai déjà mentionné.

On a deux clientèles principales. La première est évidemment constituée de prêteurs, parce que les prêteurs vont jouer un rôle central dans la mise en application du programme. La deuxième, plus importante celle-là, est constituée de gens qui vont renouveler une hypothèque ou contracter une nouvelle hypothèque. Il y a donc les gens qui achètent une maison, normalement d'un constructeur, et les gens qui, par l'intermédiaire de leur prêteur, vont recevoir une lettre leur disant: Le mois prochain, vous devez renouveler votre hypothèque.

Ce sont les points principaux de notre approche pour faire connaître ce programme-là. C'est ce que l'on veut viser, pour tâcher d'avertir le plus grand nombre de Canadiens possible de cette possibilité-là.

**M. Montreuil:** Monsieur le président, si vous me le permettez, j'aimerais ajouter quelques mots aux commentaires de mon collègue. L'aspect confiance et sécurité du programme est un facteur parmi plusieurs autres qui auront une influence sur la décision des gens d'acheter ou de ne pas acheter une propriété. On est bien conscients de cela. Il est bien sûr que pour quelqu'un qui achète sa première propriété ou qui renouvelle son hypothèque, mais qui a une hypothèque très élevée par rapport à son actif, c'est l'élément sécurisant du programme qui l'attire. Il est réconfortant pour lui de savoir que dans trois ans, dans cinq ans ou dans sept ans, ses paie-

[Traduction]

not mistaken, when the federal government provided a 6% interest rate for 25 years for the purchase of a house. I am sure that at that time, there were a number of people who were not pleased with this measure; and they were probably not too keen about making a commitment for 25 years. But with hindsight we realize that those people who made such a choice were lucky.

I would like to know whether this program will allow young couples who, at the present time, have little protection—in certain parts of Montreal rents are up to \$400 or \$500 a month and we do not know how high they will be two years from now—will this program allow young couples to acquire a home, whatever the prevalent interest rate may be, since they will know in advance the monthly payment which they will have to make for the next five or six years? Will this program be offered and promoted in an attempt to serve this clientele of middle-income citizens and homeowners?

**Mr. LeBlanc:** Mr. Chairman, this would definitely be a very desirable objective. I will ask Mr. Renaud, who has done a lot of work in this sector, to give us his opinion on your question. As Mr. Montreuil said a little while ago, the people interested in this program will probably be those who have not yet built up a substantial equity in their mortgage, and particularly first-time home buyers.

Mr. Renaud, would you like to elaborate?

**Mr. Renaud:** So far, Mr. Chairman, we have not done any advertising of the program but in spite of this, we have had many requests for information, as I have already mentioned.

We have two main clienteles. The first is, of course, made up of lenders who will play a central role in the implementation of the program. The second, and more important one, are the people who will be renewing a mortgage or taking out a new one. In other words, people who will be buying a house, usually from a builder, and those who will be receiving a letter from their lenders informing them that the mortgage is to be renewed at a particular time.

These are the main ways in which we make this program known. These are the groups that we want to reach so that the greatest possible number of citizens will be informed about this possibility.

**Mr. Montreuil:** Mr. Chairman, if I may, I would like to add to my colleague's comments. The confidence and security aspect of the program is one of the many factors which will be influencing people in their decision to either buy or not buy a property. We are very conscious of this. There is no doubt that for a first home-buyer or for someone renewing a mortgage, a mortgage which is very high in comparison to the equity, that the attractive aspect of this program is the security it offers. It is reassuring to know that in three, five or seven years, the monthly payments under this program will not increase in a drastic way. This may be an important factor in the decision to