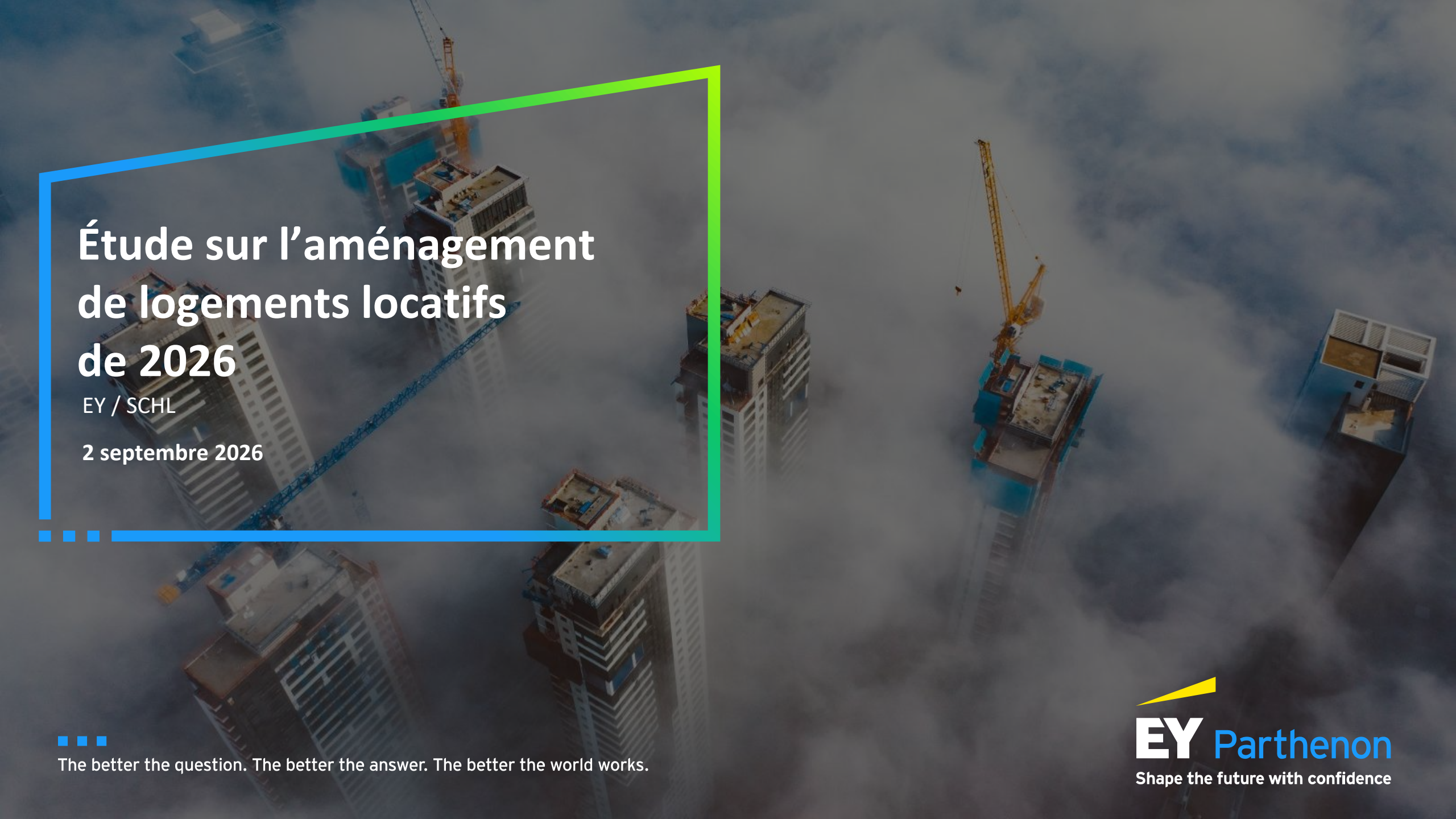




Étude sur l'aménagement de logements locatifs de 2026

EY / SCHL

2 septembre 2026



The better the question. The better the answer. The better the world works.

Mise en garde

La présente étude a été réalisée pour la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) en vertu de la partie IX de la Loi nationale sur l'habitation. Les analyses, interprétations et recommandations présentées sont celles du ou des auteurs et ne reflètent pas nécessairement le point de vue de la SCHL.

Pour demander un support de substitution, veuillez communiquer avec nous :

1-800-668-2642

centrecontact@schl.ca

700, chemin de Montréal,

Ottawa (Ontario)

K1A 0P7

Table des matières

Contexte de l'étude.....	4
Aperçu de l'étude.....	5
Résumé des constatations.....	6
Humeur du marché de la construction de logements locatifs.....	7
Stratégie d'aménagement.....	10
Financement des projets.....	17
Programmes de la SCHL.....	19
Commentaires supplémentaires sur l'étude.....	21
Domaines à explorer ultérieurement.....	22
Annexe.....	23

Contexte de l'étude

- ▶ Depuis 2023, la SCHL et EY s'associent pour mener l'Enquête sur la construction de logements locatifs. Cette enquête permet de recueillir des renseignements auprès de promoteurs, de propriétaires, d'investisseurs et de fournisseurs de logements de partout au Canada sur les occasions et les défis qui façonnent la production de logements destinés à la location. L'enquête est devenue une ressource longitudinale permettant de suivre l'évolution du sentiment du marché, de la construction, des conditions de financement, des priorités stratégiques et des obstacles à l'offre de logements.
- ▶ L'enquête de 2026 s'appuie sur ces bases. Elle examine la façon dont les parties prenantes du secteur locatif au Canada qui participent au développement de logements locatifs réagissent aux conditions actuelles du marché. L'enquête porte notamment sur les défis liés à la faisabilité des projets, les contraintes de financement, l'innovation dans la construction, les obstacles réglementaires et les considérations en matière de politique du logement. Les résultats visent à appuyer les efforts continus de la SCHL pour accroître l'offre de logements locatifs et améliorer l'abordabilité du logement partout au Canada.

Aperçu de l'enquête

Aperçu de l'enquête : comprendre le point de vue des promoteurs de logements locatifs

- ▶ L'Enquête sur la construction de logements locatifs a été conçue pour recueillir les points de vue des promoteurs, des investisseurs, des propriétaires et des fournisseurs de logements sur les occasions et les défis qui influencent le développement de logements destinés à la location partout au Canada. Elle permet d'examiner l'humeur du marché, les activités d'aménagement, les conditions de financement, l'innovation en construction et les considérations stratégiques. Ainsi, l'enquête fournit des renseignements qui aident la SCHL à mieux comprendre les obstacles à l'offre de logements neufs et à orienter l'évolution de ses programmes et de ses initiatives.

Calendrier de l'enquête et taux de réponse

- ▶ **Période d'enquête** : du 28 mai 2026 au 13 juillet 2026
- ▶ **Public** : L'enquête a été envoyée à la liste de distribution interne d'EY, qui comprend des propriétaires, des promoteurs et des investisseurs sur le marché des logements locatifs au Canada. Elle a aussi été envoyée aux personnes-ressources du secteur de l'habitation avec qui la SCHL est en contact.
- ▶ **Taux de réponse** : 110 réponses

Résultats de l'enquête

- ▶ Les résultats sur un échantillon et les résultats complets de notre enquête ont été fournis à la SCHL avec le présent rapport.

Limites de l'enquête

- ▶ À moins d'indication contraire, toutes les références aux constatations selon la région géographique sont fondées sur les marchés où les répondants exercent leurs activités, et non sur leur marché principal. Les répondants pouvaient sélectionner plusieurs réponses à la question des marchés où ils exercent leurs activités.
- ▶ Dans les cas où les résultats ne sont pas indiqués pour des régions géographiques particulières, c'est que le nombre de réponses était insuffisant pour ces régions.
- ▶ Ces résultats représentent le point de vue des répondants qui ont choisi de remplir le questionnaire de l'enquête. Ils ne reflètent pas nécessairement le point de vue de l'ensemble du secteur.
- ▶ Les résultats doivent être interprétés comme des indicateurs des tendances générales de l'humeur du secteur plutôt que comme un échantillon statistiquement représentatif du secteur canadien du logement locatif.

Répondants classés selon leur structure organisationnelle
▶ Promoteur privé / bureau de gestion de patrimoine – 76 répondants ▶ Gestionnaire de fonds ou d'actifs – 6 répondants ▶ Société immobilière publique / société cotée en bourse – 6 répondants ▶ Promoteur sans but lucratif – 16 répondants ▶ Fonds de pension / institution – 2 répondants ▶ Société d'État – 1 répondant ▶ Autre – 3 répondants
Activité sur le marché canadien (%)
▶ Toronto / région du Grand Toronto (RGT) – 32 % ▶ Ontario (hors de la RGT) – 46 % ▶ Vancouver / région du Grand Vancouver (RGV) – 31% ▶ Colombie-Britannique (hors de la RGV) – 29 % ▶ Prairies – 35 % ▶ Montréal / région du Grand Montréal (RGM) – 10 % ▶ Québec (hors de la RGM) – 6 % ▶ Provinces de l'Atlantique – 8 % ▶ Territoires – 6 % <i>Remarque : Les répondants peuvent exercer leurs activités dans plusieurs marchés.</i>
Répondants classés selon le nombre d'achèvements récents (< 10 ans)
▶ Moins de 500 logements – 51 répondants ▶ 500 à 1 000 logements – 10 répondants ▶ 1 000 à 1 499 logements – 19 répondants ▶ 1 500 à 1 999 logements – 6 répondants ▶ 2 000 à 2 499 logements – 9 répondants ▶ 2 500 à 2 999 logements – 5 répondants ▶ 3 000 à 3 499 logements – 2 répondants ▶ 3 500 logements ou plus – 8 répondants

Résumé des principales constatations

Notre enquête nous a permis de faire un certain nombre de constatations importantes qui aident à mieux comprendre l'état d'esprit et les décisions des investisseurs et des promoteurs sur le marché des logements locatifs.

Les répondants demeurent optimistes à l'égard de la demande à long terme malgré des problèmes de faisabilité à court terme

- ▶ Le sentiment à l'égard des perspectives à long terme demeure positif malgré les préoccupations croissantes concernant la viabilité des projets à court terme.
- ▶ Les promoteurs continuent de voir les facteurs fondamentaux de la demande d'un bon œil, mais sont de plus en plus limités par les aspects économiques et financiers des projets.

La conservation à long terme des actifs est devenue la stratégie dominante

- ▶ La stratégie consistant à construire des immeubles pour ensuite les conserver demeure l'approche privilégiée dans l'ensemble du secteur.
- ▶ Peu de répondants envisagent de vendre leurs actifs à court terme, car la priorité demeure de générer des revenus stables à long terme.

Les contraintes réglementaires ont surpassé le financement en tant que principal défi

- ▶ Les retards dans l'approbation des projets, les frais gouvernementaux, les droits et redevances d'aménagement, les coûts de construction et les conditions de financement demeurent les obstacles les plus importants à la réalisation des projets.
- ▶ Les répondants ont systématiquement indiqué que l'accélération des processus d'approbation et la réduction des droits et redevances d'aménagement seraient les mesures stratégiques les plus efficaces.

Les promoteurs envisagent des méthodes de construction novatrices, mais leur adoption demeure progressive

- ▶ L'intérêt pour les méthodes modernes de construction a beaucoup augmenté par rapport à l'an dernier.
- ▶ Toutefois, leur adoption demeure principalement concentrée sur des approches de préfabrication à faible risque plutôt que sur des modèles de construction entièrement modulaires.

Les programmes de la SCHL continuent de jouer un rôle essentiel dans la construction de logements locatifs

- ▶ Les prêts hypothécaires assurés par la SCHL demeurent la source dominante de financement des projets.
- ▶ Les résultats de l'enquête laissent entendre que l'offre prévue de logements locatifs continue de dépendre fortement de l'accès aux outils de financement soutenus par la SCHL.

* RGT = région du Grand Toronto, RGM = région du Grand Montréal, RGV = région du Grand Vancouver

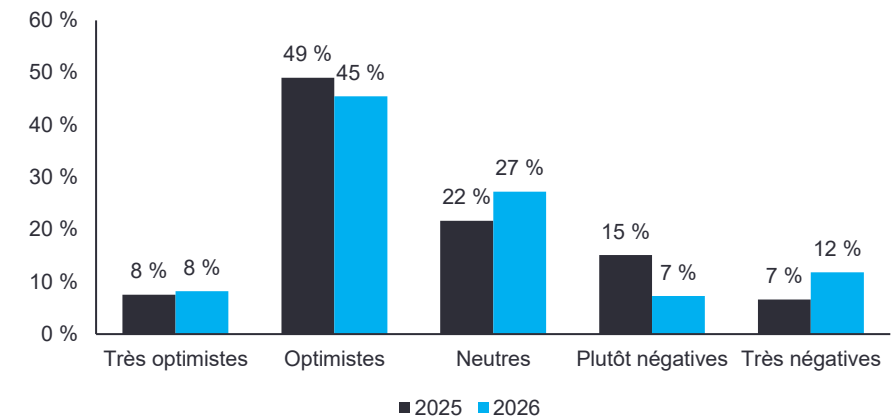
Sentiment du marché de la construction de logements locatifs

Les promoteurs demeurent optimistes quant à la demande à long terme, mais sont de plus en plus préoccupés par la viabilité des projets à court terme.

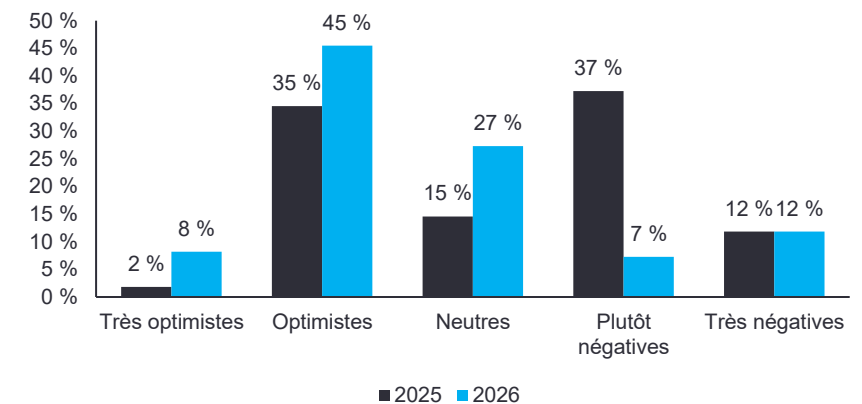
- ▶ L'enquête de cette année met en évidence un écart important entre les perceptions de la faisabilité à court et à long terme des projets de construction de logements locatifs au Canada. Alors que 53 % des répondants demeurent optimistes quant aux perspectives à long terme du secteur, seulement 37 % se disent optimistes quant à la faisabilité des projets au cours des 5 prochaines années. À l'inverse, 49 % des répondants ont indiqué que leurs perspectives sont négatives à court terme, et seulement 19 % ont dit avoir des perspectives négatives à long terme.
- ▶ Comparativement à 2025, le sentiment face aux perspectives à long terme demeure relativement stable. Toutefois, la confiance dans les perspectives à court terme s'est affaiblie. Ces résultats donnent à penser que les promoteurs continuent de voir des possibilités à long terme dans le secteur du logement locatif, mais qu'ils sont de plus en plus prudents lorsqu'il s'agit de faire avancer des projets dans les conditions actuelles du marché.
- ▶ Cet écart entre les perspectives à long terme et à court terme se reflète dans l'ensemble des résultats de l'enquête. Les promoteurs continuent de considérer les coûts d'aménagement, les aspects financiers des projets, les processus d'approbation réglementaire et les droits municipaux comme les principaux obstacles à l'augmentation de l'offre de logements locatifs, malgré leur confiance persistante à l'égard de la demande sous-jacente de logements locatifs au Canada.

Principale observation : Les promoteurs demeurent confiants quant au besoin à long terme de logements destinés à la location, mais remettent de plus en plus en question la faisabilité de la réalisation de projets dans le contexte actuel. L'écart grandissant entre les possibilités à long terme et la viabilité à court terme laisse croire que les aspects financiers des projets, davantage que les facteurs fondamentaux de la demande, deviennent le principal frein à l'accroissement de l'offre de logements locatifs.

Perspectives à long terme (5 ans et plus) concernant la faisabilité des projets de logements locatifs



Perspectives concernant la faisabilité de l'aménagement de logements locatifs (Canada)



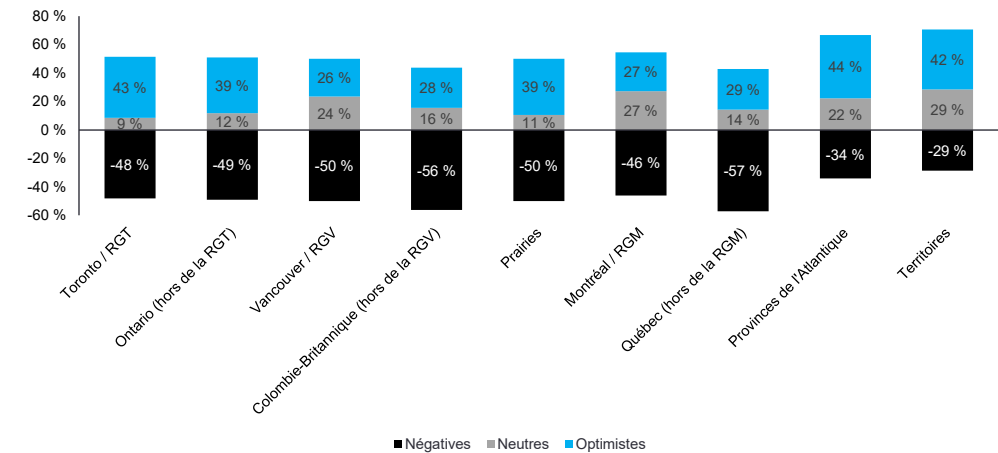
Sentiment du marché de la construction de logements locatifs

Les perspectives à long terme varient selon les marchés, mais ce sont surtout les répondants optimistes qui prévoient de réaliser des projets de construction

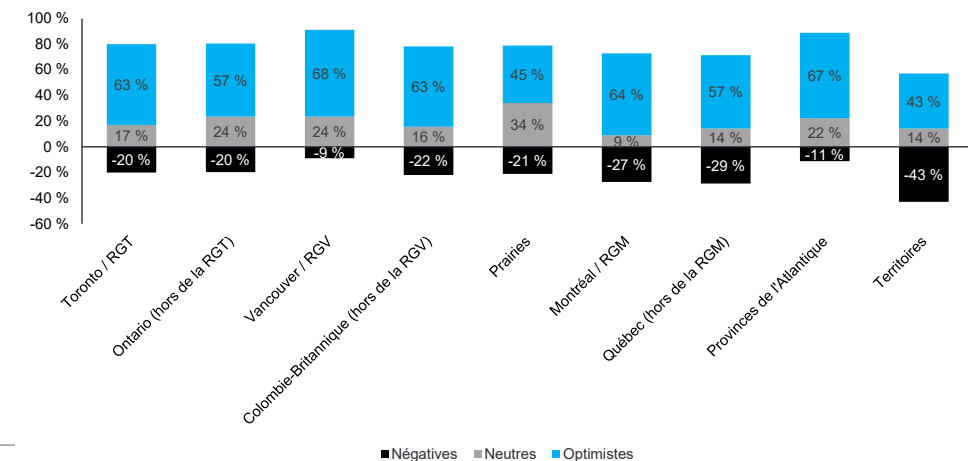
- Pour les perspectives à long terme, l'optimisme demeure généralisé dans la plupart des marchés canadiens. En effet, la majorité des répondants dans presque toutes les régions ont exprimé une opinion positive quant à la faisabilité des projets de logements locatifs au-delà des 5 prochaines années. La confiance demeure la plus forte dans les grands centres urbains et dans les provinces de l'Atlantique. Dans les Prairies, une plus forte proportion de répondants ont une opinion neutre que dans les autres régions, et la proportion de répondants pessimistes demeure comparable à celle des autres régions.
- Bien qu'elles existent, les différences régionales dans les perspectives à long terme sont nettement moins marquées que les différences régionales dans les résultats à court terme. Les marchés où les perspectives à court terme sont les plus faibles dans l'enquête (Vancouver/RGV, Montréal/RGM et Toronto/RGT), figurent néanmoins parmi ceux qui présentent les perspectives à long terme les plus favorables. Cela laisse entendre que le pessimisme actuel est davantage attribuable aux conditions actuelles qui minent la faisabilité qu'à des doutes quant à la demande sous-jacente.
- Le contraste entre les résultats à court terme et à long terme indique que les promoteurs continuent de considérer comme solides les facteurs fondamentaux qui soutiennent la demande de logements locatifs partout au pays. C'est le cas même dans les marchés où les coûts et les difficultés liées aux conditions financières et économiques créent de l'incertitude à court terme. Cela porte à croire que la prudence actuelle est davantage liée au moment où les projets sont réalisés et qu'il ne s'agit pas d'une remise en question des perspectives à long terme du secteur.

Principale observation : La confiance à long terme à l'égard du secteur canadien du logement locatif demeure généralement bonne dans la plupart des régions, malgré l'humeur plus pessimiste à court terme. Cela laisse entendre que les promoteurs continuent de croire aux facteurs fondamentaux de la demande qui soutiennent le marché locatif, tout en demeurant prudents quant à la possibilité de faire progresser de nouveaux projets à l'heure actuelle.

Perspectives à court terme (moins de 5 ans) concernant la faisabilité des projets de logements locatifs, par région



Perspectives à long terme (5 ans et plus) concernant la faisabilité des projets de logements locatifs, par région

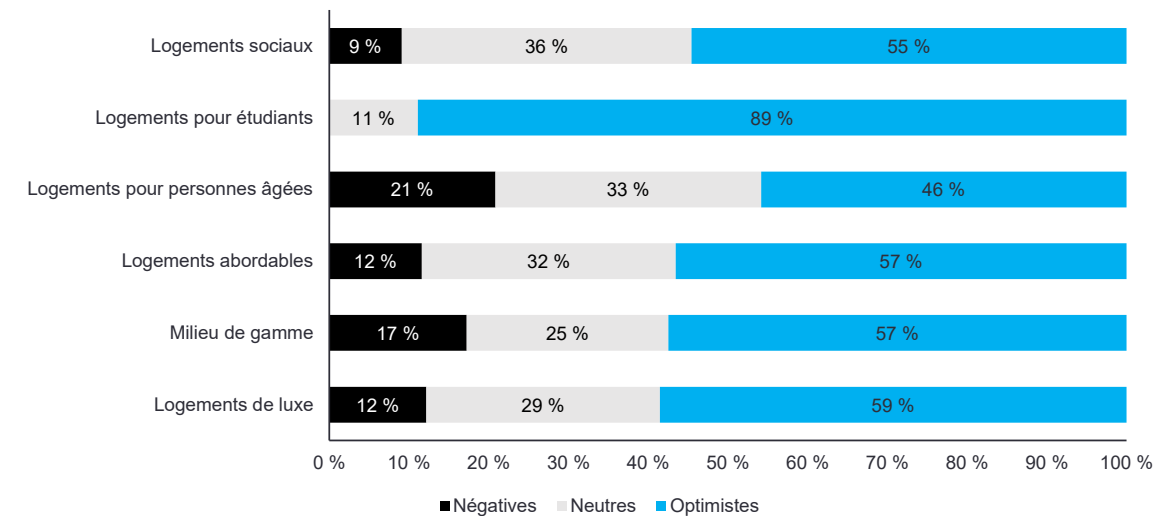


Sentiment du marché de la construction de logements locatifs

La confiance des promoteurs est la plus forte dans les segments reposant sur des modèles d'aménagement et d'exploitation éprouvés. Les opinions sont plus partagées lorsque la réalisation des projets est plus complexe.

- ▶ Les perspectives sont les plus favorables – et les plus convergentes – dans les segments où les modèles de développement sont à maturité, où les conditions d'exploitation sont bien comprises et où les sources de capitaux sont bien établies. Parmi tous les segments, c'est celui des logements pour étudiants qui présente les perspectives les plus homogènes. Les répondants ont exprimé une opinion positive ou neutre. Les logements moyen de gamme, les logements de luxe et les logements abordables suscitent également des opinions généralement favorables. Le grand optimisme à l'égard des logements pour étudiants pourrait s'expliquer en partie par l'émergence d'options de financement spécialisées pour ce type de logement.
- ▶ Les opinions sont davantage partagées dans les segments où la complexité de l'exploitation, les exigences liées à la réalisation des projets ou les modalités de financement sont plus spécialisées. Le segment des logements pour personnes âgées se distingue, car il présente la plus grande diversité de réponses. Cela donne à penser que les aspects financiers des projets et les facteurs liés à l'exécution jouent un rôle plus important dans ce segment que toute autre tendance générale qui touche l'ensemble des types de logements.
- ▶ Ensemble, les résultats indiquent que la confiance des promoteurs dépend moins du type de logement que des caractéristiques propres à la réalisation de projets dans chaque segment. Les répondants semblent accorder une grande importance aux types de logements dont le financement, la réalisation et l'exploitation peuvent s'appuyer sur des modèles connus et éprouvés. Les segments où la mise en œuvre est plus complexe suscitent des opinions plus contrastées.

Perspectives à long terme (5 ans et plus) concernant la faisabilité des projets de logements locatifs, par segment de marché



Remarque : Les répondants peuvent exercer leurs activités dans plusieurs segments de marché.

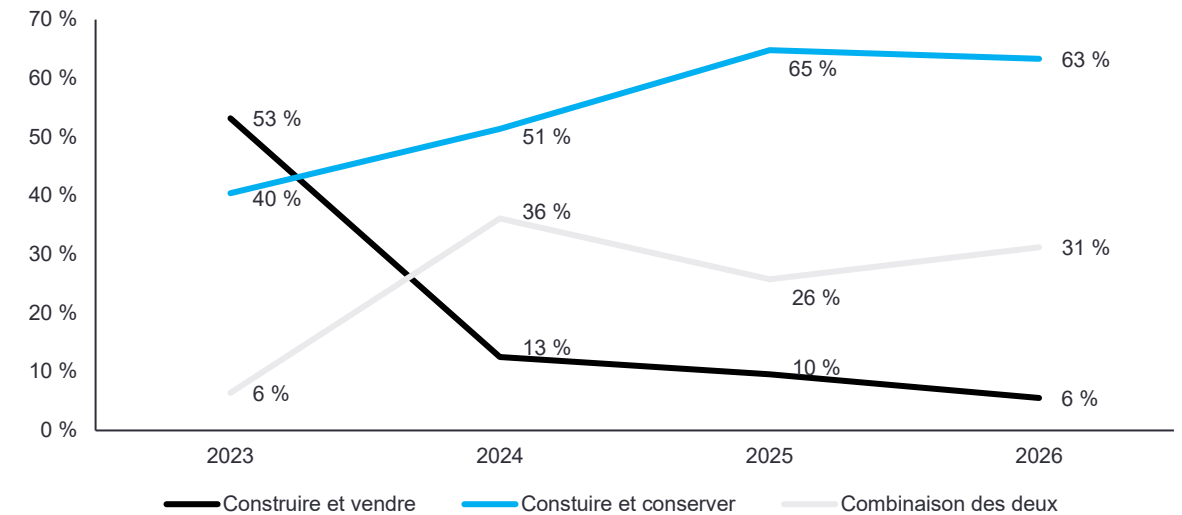
Principale observation : Les promoteurs semblent les plus confiants à l'égard des segments du marché locatif où ils peuvent s'appuyer sur des modèles d'aménagement, de financement et d'exploitation bien établis. Cela suggère que la prévisibilité de l'exécution et la faisabilité des projets influencent de plus en plus les décisions d'investissement. Les promoteurs semblent privilégier les formats pour lesquels les risques peuvent être évalués et gérés facilement.

Stratégie de développement

La stratégie par défaut consiste maintenant à construire des logements pour les conserver, car il demeure peu avantageux financièrement de vendre les logements.

- ▶ Très peu de promoteurs construisent maintenant des immeubles locatifs dans l'intention de les vendre immédiatement. La part des promoteurs qui le font a beaucoup diminué au cours des 4 dernières années. Seul un très faible pourcentage des répondants en 2026 (6 %) avaient pour stratégie de construire pour ensuite vendre. Cette tendance montre un changement durable dans les stratégies de développement, qui reflète sans doute l'évolution des modèles d'affaires et les conditions actuelles du marché.
- ▶ Les raisons de ce changement semblent principalement liées à la rentabilité limitée de la vente des immeubles à leur achèvement. Les faibles écarts entre les taux de capitalisation liés à la construction et à l'acquisition d'un immeuble laissent peu de marge bénéficiaire pour les promoteurs qui voudraient construire puis vendre. Au contraire, les coûts de remplacement élevés font qu'il est plus intéressant de conserver les actifs existants que de les vendre. Étant donné les occasions limitées de réaffecter le capital ailleurs sur le marché, et vu que le traitement fiscal favorise davantage la conservation des actifs que leur vente, les promoteurs ne sont pas motivés à se départir prématurément de leurs immeubles.
- ▶ Le moment où ce changement s'est produit pourrait aussi être lié, en partie, au lancement du produit APH Select en 2022, qui a permis aux promoteurs d'accéder à davantage d'options de financement. On s'attendait aussi à ce moment-là à voir croître les loyers. Combinées à ces attentes, ces conditions ont peut-être fait augmenter l'attrait des stratégies consistant à construire et à conserver les immeubles plutôt qu'à les vendre.
- ▶ La légère hausse du recours aux deux stratégies laisse croire que certains promoteurs souhaitent conserver la possibilité de vendre certains immeubles si c'est avantageux de le faire. Globalement, toutefois, le secteur semble avoir adopté la propriété à long terme comme approche privilégiée, misant sur des revenus stables et récurrents dans un contexte économique incertain.

Quelle est la stratégie de votre organisation pour l'aménagement de logements locatifs?



Principale observation : La nouvelle préférence pour la propriété à long terme des immeubles locatifs semble s'être largement stabilisée. En effet, la stratégie consistant à construire puis à conserver les immeubles est demeurée l'approche dominante en 2026. Bien que la proportion de répondants qui préfèrent construire puis vendre continue de diminuer, la légère hausse du recours à des stratégies mixtes indique que certains promoteurs cherchent à préserver leur flexibilité plutôt qu'à s'engager entièrement dans une seule approche, même si la préférence générale pour des revenus stables et récurrents persiste.

Stratégie de développement

L'acquisition de terrains non aménagés et la densification de sites demeurent les stratégies privilégiées, mais les préférences évoluent dans les grands marchés urbains en faveur des terrains à densité excédentaire.

- ▶ Selon les répondants, l'acquisition de terrains non aménagés reste la stratégie la plus importante en 2026. Pour une troisième année de suite, elle demeure au premier rang des stratégies privilégiées. La densification de sites continue d'occuper le deuxième rang. À l'échelle nationale, le repositionnement ou la rénovation d'actifs vieillissants devance désormais l'acquisition de terrains à densité excédentaire parmi les stratégies utilisées. Cela laisse croire que les promoteurs accordent un peu plus d'importance à la création de valeur à partir d'actifs existants moins performants, dans un contexte où les aspects financiers de la construction demeurent difficiles.
- ▶ Dans les plus grands marchés urbains, la densification de sites occupe désormais le premier rang, tant dans Toronto/RGT que dans Vancouver/RGV, devant l'acquisition de terrains non aménagés. Cela donne à penser que, dans les centres urbains où les coûts sont les plus élevés, les promoteurs privilégient les sites qu'ils contrôlent déjà ou qui génèrent déjà des revenus. Cela reflète le coût élevé des terrains et l'importance accordée à l'efficacité du capital dans ces marchés.
- ▶ Le repositionnement d'actifs vieillissants occupe une place particulièrement importante dans les marchés de l'Est. Cette stratégie se classe au premier rang dans Montréal/RGM, au Québec en hors de la RGM, ainsi que dans les provinces de l'Atlantique. Cela pourrait indiquer que, dans les régions où le parc locatif est ancien et où le portrait financier des immeubles neufs est relativement moins favorable, certains promoteurs perçoivent un meilleur rapport risque-rendement dans la modernisation d'actifs existants que dans la réalisation de projets entièrement nouveaux.
- ▶ La réaffectation d'actifs non résidentiels demeure la stratégie la moins bien classée dans presque toutes les régions, comme les années précédentes. Ce résultat porte à croire que, malgré les taux d'inoccupation élevés des immeubles de bureaux, les paramètres financiers de ce type de projet demeurent peu attrayants pour la plupart des propriétés.

Quelle importance votre organisation accorde-t-elle aux stratégies d'aménagement suivantes? (par ordre de priorité)

Stratégie	Canada (2026)	Canada (2025)	Toronto / RGT	Ontario (hors de la RGT)	Vancouver / RGV	Colombie-Britannique (hors de la RGV)	Prairies	Montréal / RGM	Québec (hors de la RGM)	Provinces de l'Atlantique	Territoires
Acquisition de terrains non aménagés	1	1	2	1	3	1	1	5	4	3	2
Densification de sites	2	2	1	2	1	2	2	2	2	2	4
Repositionnement d'actifs vieillissants	3	4	3	4	2	3	3	1	1	1	3
Acquisition de terrains à densité excédentaire	4	3	4	3	4	4	5	6	6	4	2
Acquisition de nouveaux actifs destinés à la location	5	5	5	5	5	5	4	3	5	5	5
Réaffectation d'actifs non résidentiels	6	6	6	6	6	6	6	5	3	6	6

Remarque : Lorsque deux stratégies occupent le même rang, c'est que les scores moyens obtenus sont identiques pour ces stratégies. Les résultats sont fondés sur l'ensemble des répondants, tous types d'organisations confondus.

Principale observation : Bien que l'acquisition de terrains non aménagés et la densification de sites demeurent les stratégies dominantes à l'échelle nationale, les promoteurs des grands marchés urbains privilégient de plus en plus la densification de sites existants, tandis que les promoteurs des marchés de l'Est optent davantage pour le repositionnement d'actifs vieillissants. Cela donne à penser que les stratégies sont de plus en plus influencées par les conditions économiques locales. Les promoteurs privilégient les approches qui permettent de limiter les coûts d'acquisition de terrains et de maximiser la valeur de leurs actifs existants.

Stratégie de développement

Les contraintes réglementaires et les aspects économiques et financiers des projets sont les principaux freins à la construction de nouveaux logements locatifs.

- ▶ À l'échelle nationale, les règlements gouvernementaux, les droits et les retards dans l'approbation représentent le défi le plus important et se classent au premier rang dans toutes les régions. L'uniformité de ces résultats laisse entendre que les contraintes réglementaires sont devenues un frein généralisé à la construction de logements locatifs neufs partout au Canada.
- ▶ Les aspects économiques et financiers des projets d'aménagement demeurent une importante source de préoccupations. Les conditions du marché, les coûts de construction et les taux d'intérêt élevés figurent parmi les plus grands obstacles. Ensemble, ces facteurs indiquent que de nombreux projets d'immeubles locatifs se heurtent à des obstacles réglementaires et présentent une faible viabilité.
- ▶ Des enjeux comme la disponibilité des terrains, la capacité des infrastructures et la disponibilité de la main-d'œuvre arrivent en dernier dans le classement. C'est signe que les principaux obstacles à l'augmentation de l'offre de logements locatifs tiennent moins à la capacité physique de construire qu'aux conditions nécessaires à la réalisation des projets. Cela comprend notamment le respect des exigences réglementaires et l'atteinte d'une rentabilité suffisante. Les résultats soulignent l'importance de mesures qui améliorent la faisabilité des projets tout en simplifiant les processus d'approbation.
- ▶ Bien que cela ne ressorte pas explicitement du tableau ci-dessous, les promoteurs sans but lucratif ont indiqué des priorités différentes. Pour eux, la disponibilité du financement et des sources de capitaux arrive devant les préoccupations liées à la réglementation. Cela montre que les projets d'immeubles sans but lucratif dépendent beaucoup du financement et que les programmes de financement ciblés sont importants pour soutenir l'accroissement de l'offre.

Quelle est l'importance des défis d'aménagement suivants pour votre organisation? (par ordre d'importance)

Quelle est l'importance des défis d'aménagement suivants pour votre organisation? (par ordre d'importance)									
Obstacle	Canada	Toronto / RGT	Ontario (hors de la RGT)	Vancouver / RGV	Colombie-Britannique (hors de la RGV)	Prairies	Montréal / RGM	Québec (hors de la RGM)	Provinces de l'Atlantique
Règlements gouvernementaux, droits et retards dans l'approbation	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Conditions de marché défavorables	2	2	2	2	2	4	2	2	4
Coûts et disponibilité des matériaux de construction	3	5	5	3	3	4	4	4	2
Taux d'intérêt élevés	4	3	3	4	4	2	3	3	5
Accès au capital / contraintes financières	5	4	7	5	5	6	8	8	9
Disponibilité du financement et des sources de capitaux	6	8	8	6	6	5	7	6	8
Autre	7	7	4	9	8	9	9	10	7
Accès à une main-d'œuvre qualifiée	8	6	6	8	9	8	5	5	4
Manque d'infrastructures habilitantes	9	9	9	7	7	8	7	8	7
Acquisition de terrains	10	10	10	10	10	10	10	9	10

Remarque : Lorsque deux stratégies occupent le même rang, c'est que les scores moyens obtenus sont identiques pour ces stratégies. Les résultats sont fondés sur l'ensemble des répondants, tous types d'organisations confondus.

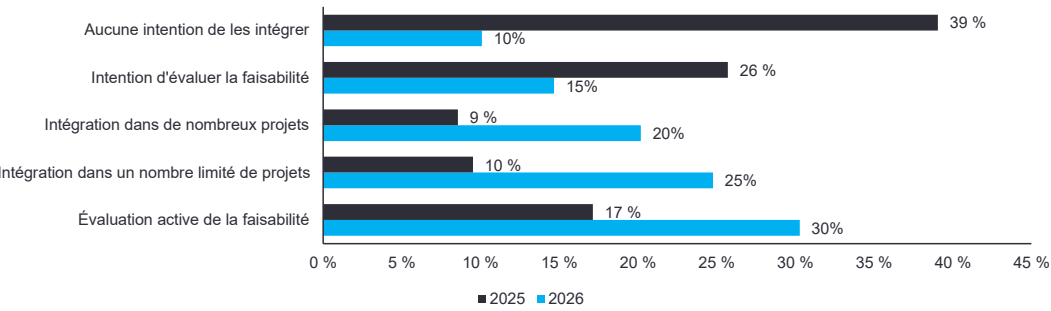
Principale observation : Les répondants ont désigné les processus réglementaires et les aspects économiques et financiers des projets comme les principaux obstacles à l'aménagement de nouveaux logements locatifs. Même si la demande est forte, les retards dans l'approbation, les droits gouvernementaux, les coûts de construction et les conditions de financement continuent de limiter l'augmentation de l'offre.

Stratégie de développement

L'intérêt pour les méthodes de construction modernes (MCM) croît rapidement, mais leur adoption continue de se limiter aux solutions présentant moins de risques.

- ▶ L'attitude des promoteurs à l'égard des MCM a beaucoup évolué au cours de la dernière année. La proportion de répondants n'ayant aucune intention d'utiliser les MCM est passée de 39 % en 2025 à seulement 10 % en 2026. La proportion de ceux qui évaluent activement ces méthodes ou les mettent en œuvre a fortement augmenté. Cela donne à penser que les MCM sont de plus en plus perçues comme un outil viable pour résoudre les difficultés liées à la construction, plutôt que comme une approche marginale.
- ▶ Malgré cet intérêt croissant, l'adoption des MCM demeure surtout concentrée dans des approches de préfabrication relativement simples, notamment les systèmes à panneaux et les composantes structurelles préfabriquées. Les approches plus intégrées, comme la construction modulaire volumétrique, continuent de susciter un intérêt limité. On peut donc penser que les promoteurs privilégient les applications qui présentent un faible niveau de risque et qui peuvent s'intégrer aux processus de construction actuels.
- ▶ Cela semble indiquer que les préoccupations liées aux coûts, à la productivité, à la main-d'œuvre et aux échéanciers de construction incitent de plus en plus les promoteurs à envisager d'autres moyens de construire leurs logements. L'adoption semble toutefois se faire de façon graduelle. La plupart des organisations privilégient une mise en œuvre progressive plutôt qu'un abandon complet des méthodes de construction traditionnelles.

Dans quelle mesure votre organisation intègre-t-elle des méthodes de construction modernes (MCM)?



Dans quelle mesure votre organisation utilise-t-elle les méthodes de construction modernes (MCM) suivantes dans le cadre de ses projets récents? (par ordre de fréquence d'utilisation)

Dans quelle mesure votre organisation utilise-t-elle les méthodes de construction modernes (MCM) suivantes dans le cadre de ses projets récents? (par ordre de fréquence d'utilisation)										
Méthode de construction moderne	Canada	Toronto / RGT	Ontario (hors de la RGT)	Vancouver / RGV	Colombie-Britannique (hors de la RGV)	Prairies	Montréal / RGM	Québec (hors de la RGM)	Provinces de l'Atlantique	
Composantes structurelles préfabriquées	1	1	1	1	2	2	1	3	1	
Panneaux (2D) – de base (structure ouverte)	2	3	3	2	1	1	3	3	4	
Panneaux (2D) – partiellement intégrés	3	2	2	3	3	3	3	3	2	
Panneaux (2D) – entièrement intégrés	4	4	4	5	4	4	4	1	3	
Systèmes MEP préfabriqués	5	5	5	4	5	5	6	5	6	
Systèmes de fondation préfabriqués	6	6	6	7	6	7	7	8	8	
Modulaire (3D) – partiellement aménagé	7	7	7	6	8	8	6	7	7	
Modulaire (3D) – entièrement intégré / clé en main	8	8	8	8	8	6	8	7	6	

Principale observation : L'intérêt pour les MCM a beaucoup augmenté au cours de la dernière année, signe d'une volonté grandissante du secteur d'explorer les innovations en matière de construction. Toutefois, dans leur adoption, on continue de se limiter à des solutions intégrées graduellement plutôt que d'opter pour des modèles de construction entièrement modulaires. Cela indique que les promoteurs continuent de privilégier la prévisibilité de la mise en œuvre et la maîtrise du risque d'exécution lorsqu'ils évaluent de nouvelles méthodes de construction.

Remarque : Lorsque deux stratégies occupent le même rang, c'est que les scores moyens obtenus sont identiques pour ces stratégies. Les résultats sont fondés sur l'ensemble des répondants, tous types d'organisations confondus.

Stratégie de développement

Les promoteurs s'entendent largement sur les changements aux politiques les plus susceptibles d'améliorer la viabilité des projets.

- ▶ Les processus d'approbation plus rapides et plus prévisibles arrivent au premier rang des changements aux politiques les plus susceptibles d'avoir une incidence positive. Cette opinion est partagée à l'échelle nationale ainsi que dans la plupart des marchés canadiens. La réduction ou le report des droits et redevances d'aménagement figure également parmi les mesures les mieux classées dans presque toutes les régions. C'est la priorité numéro un à Toronto (RGT), ce qui reflète l'importance croissante des coûts municipaux et des retards d'approbation dans la faisabilité des projets.
- ▶ L'accès à du financement soutenu par le gouvernement et une plus grande certitude en matière de zonage complètent le haut du palmarès des priorités à l'échelle nationale (aux troisième et quatrième rangs, respectivement). Cela laisse entendre qu'au-delà de l'accélération des approbations et de l'allègement des coûts, les promoteurs accordent également de l'importance au soutien financier et à la prévisibilité tout au long du processus de planification et d'obtention des autorisations requises. Bien que cela ne ressorte pas du tableau ci-dessous, les réponses des promoteurs sans but lucratif montrent que l'accès à du financement soutenu par le gouvernement est leur principale priorité. Ces promoteurs dépendent en effet des programmes de financement publics, contrairement aux promoteurs à but lucratif, qui accordent davantage d'importance aux mesures visant à accélérer les approbations et à réduire les coûts.
- ▶ Les mesures telles que l'assouplissement des exigences de stationnement, la réduction du risque d'appels et l'accès à des terrains publics se classent généralement derrière les mesures agissant directement sur les retards dans l'approbation et les aspects financiers des projets. Cela laisse entendre que les répondants considèrent les coûts d'aménagement et les processus réglementaires comme les principaux obstacles à l'accroissement de l'offre de logements locatifs.

Dans quelle mesure les modifications suivantes aux politiques publiques aideraient-elles votre organisation à faire progresser les projets plus rapidement, à réduire les risques ou à améliorer la viabilité? (par ordre d'importance)

Dans quelle mesure les modifications suivantes aux politiques publiques aideraient-elles votre organisation à faire progresser les projets plus rapidement, à réduire les risques ou à améliorer la viabilité? (par ordre d'importance)									
Modifications	Canada	Toronto / RGT	Ontario (hors de la RGT)	Vancouver / RGV	Colombie-Britannique (hors de la RGV)	Prairies	Montréal / RGM	Québec (hors de la RGM)	Provinces de l'Atlantique
Approbations plus rapides et plus prévisibles	1	2	1	1	1	1	1	1	1
Droits d'aménagement réduits ou reportés / redevances différées	2	1	2	2	2	2	2	2	2
Accès à des financements ou garanties soutenus par le gouvernement	3	3	4	4	4	3	4	5	5
Plus grande certitude en matière de zonage / droits acquis	4	4	3	3	3	4	3	3	3
Mise en place préalable des services / infrastructures	5	5	5	6	5	5	6	5	4
Possibilité d'augmenter la densité / la hauteur	6	6	6	5	6	6	5	6	6
Disponibilité de terrains publics à un coût inférieur au marché	7	8	8	7	8	7	9	9	7
Réduction du risque d'appels ou de modifications tardives des politiques	8	7	7	8	7	8	7	7	8
Exigences de stationnement réduites ou plus flexibles	9	9	9	9	9	9	8	8	9

Remarque : Lorsque deux stratégies occupent le même rang, c'est que les scores moyens obtenus sont identiques pour ces stratégies. Les résultats sont fondés sur l'ensemble des répondants, tous types d'organisations confondus.

Principale observation : Les promoteurs affichent un fort consensus quant aux changements aux politiques les plus susceptibles de favoriser la construction de logements locatifs. La réforme des processus d'approbation, l'allègement des redevances d'aménagement et une plus grande certitude dans le processus de planification se classent systématiquement devant les autres types d'interventions. Cela montre l'importance de s'attaquer aux facteurs qui jouent sur les aspects financiers des projets et aux délais de réalisation pour stimuler l'offre de logements.

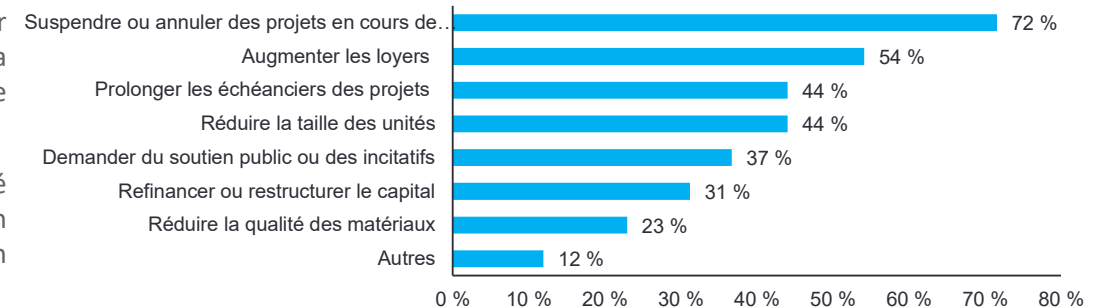
Stratégie de développement

Les pressions liées aux coûts retardent de plus en plus la croissance de l'offre, car les promoteurs suspendent des projets et comptent sur la hausse des loyers pour préserver la viabilité de leurs immeubles.

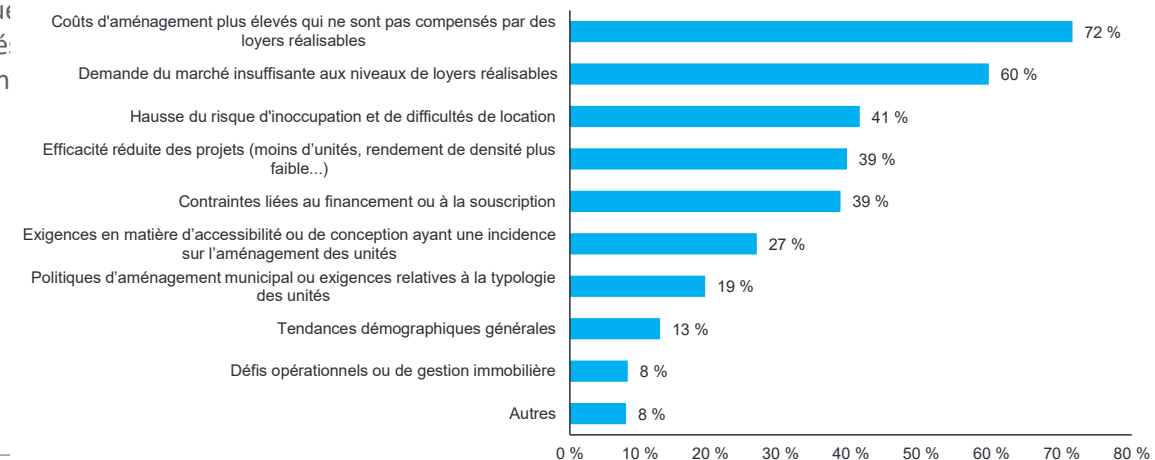
- Face à la hausse des coûts d'aménagement, la stratégie la plus souvent mentionnée consiste à suspendre ou à annuler des projets en cours de préparation. De nombreux répondants ont également indiqué avoir augmenté les loyers. Très près derrière cette stratégie vient la modification de la conception des projets, notamment le prolongement des échéanciers et la réduction de la taille des unités. Les promoteurs semblent davantage enclins à retarder des projets ou à augmenter les loyers qu'à faire des compromis sur la qualité de la construction. Cette dernière option figure parmi les réponses les moins courantes. Cela laisse entendre que les pressions exercées par les coûts se traduisent surtout par un report de l'offre et une hausse des loyers, plutôt que par des changements aux normes de qualité des projets.
- La forte tendance à suspendre ou annuler des projets concorde avec les préoccupations liées à la faisabilité à court terme exprimées ailleurs dans l'enquête. Ces résultats indiquent que lorsque la rentabilité d'un projet se détériore, les promoteurs ont tendance à retarder sa réalisation plutôt qu'à aller de l'avant en acceptant des marges réduites.
- Les obstacles à la réalisation de logements locatifs de grande taille (3 chambres ou plus) semblent principalement liés à des questions de viabilité. Pour les logements de grande taille, les facteurs cités le plus souvent sont les coûts d'aménagement élevés qui sont difficiles à compenser par les loyers pouvant être exigés. La demande insuffisante dans les gammes de loyers qui permettraient de rentabiliser ces logements est un autre facteur qui a été souvent mentionné. Les exigences de conception et les politiques municipales d'aménagement figurent parmi les facteurs les moins bien classés lorsqu'ils sont évalués individuellement. Toutefois, plusieurs de ces éléments sont étroitement liés. Ensemble, ils peuvent contribuer aux enjeux de coûts et d'efficacité les plus souvent mentionnés par les répondants.

Principale observation : Les pressions liées aux coûts semblent inciter les promoteurs à reporter l'offre de nouveaux logements et à ajuster les loyers plutôt qu'à réduire la qualité des immeubles. La faible construction d'unités locatives de grande taille semble surtout attribuable à l'écart entre les coûts de construction et les loyers pouvant être demandés sur le marché. Ces résultats donnent à penser qu'une amélioration des aspects économiques et financiers des projets pourrait être un moyen particulièrement efficace de stimuler à la fois l'offre de logements locatifs et la construction de logements de taille convenant aux familles.

Face à la hausse des coûts d'aménagement au cours des deux à trois dernières années, lesquelles des stratégies suivantes votre organisation a-t-elle mises en œuvre afin de maintenir la viabilité des projets de logements locatifs?



Quels facteurs limitent le plus la capacité de votre organisation à aménager des logements locatifs de grande taille?



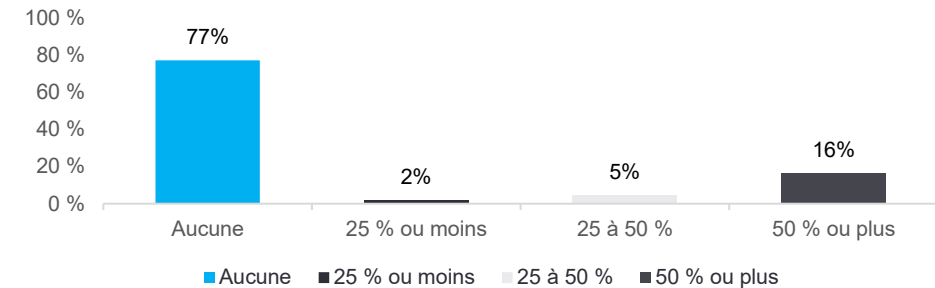
Stratégie de développement

Les promoteurs s'appuient surtout sur leurs données internes et sur des données transactionnelles à l'étape de la souscription de leurs projets, tandis que les exigences de location préalables demeurent rares.

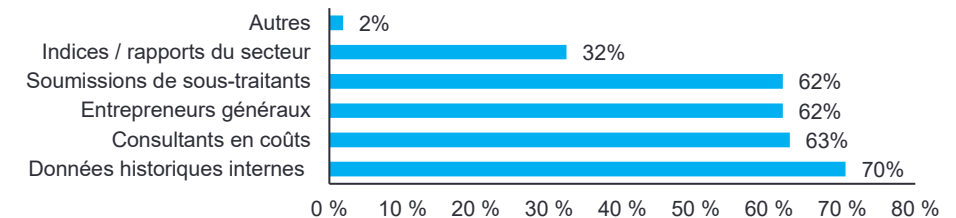
- ▶ La grande majorité des répondants (77 %) ont indiqué qu'aucune exigence de location ne s'appliquait avant la clôture du prêt des projets de logements destinés à la location. Cela laisse entendre que les prêteurs demeurent généralement à l'aise de financer des projets locatifs sur la base des fondamentaux du marché plutôt que sur la base de baux déjà conclus. Cette situation contraste fortement avec le marché de la copropriété, où les ventes sur plan sont habituellement une condition préalable à l'obtention du financement. C'est signe aussi que la location préalable n'est pas un obstacle important à l'accès au financement de la construction.
- ▶ Pour établir leurs hypothèses relatives aux coûts de construction, les promoteurs s'appuient avant tout sur leurs données historiques internes (70 %). Ces sources sont suivies de près par les consultants en coûts, les soumissions des corps de métier et les entrepreneurs généraux; chacune de ces réponses a été mentionnée par plus de 60 % des répondants. Le recours à plusieurs sources complémentaires laisse croire que les promoteurs croisent différentes données plutôt que de se fier à une seule source d'information, probablement en réaction à l'instabilité des coûts observée au cours des dernières années.
- ▶ Une tendance semblable ressort pour les hypothèses relatives à la valeur des terrains. Les évaluateurs et les comparables internes (à 66 % chacun) sont les sources les plus fréquemment utilisées. Viennent ensuite les courtiers et les annonces sur le marché. Quant aux données municipales, elles sont peu utilisées. Tant pour les hypothèses de coûts que pour celles portant sur la valeur foncière, l'importance accordée aux données internes montre que l'expérience des promoteurs demeure au cœur de la souscription des projets. Cela donne un avantage informationnel aux promoteurs bien établis qui possèdent un vaste historique de projets.

Principale observation : Les promoteurs évaluent principalement leurs projets à partir de leur expérience interne et de données fondées sur des transactions, en recoupant plusieurs sources afin de réduire le risque d'erreur dans leurs estimations. Comme les exigences de location préalables sont largement absentes, l'exactitude des hypothèses relatives aux coûts de construction et à la valeur des terrains joue un rôle déterminant dans la faisabilité des projets.

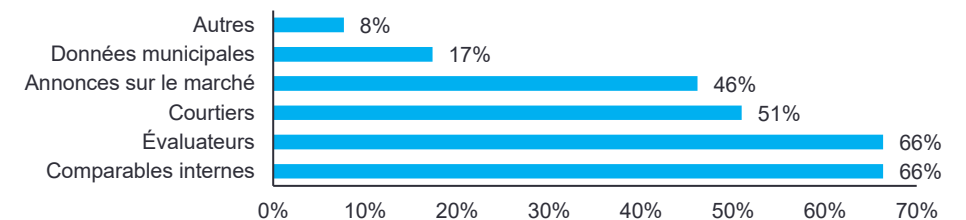
Pour les projets d'immeubles destinés à la location de votre organisation, quelle est l'exigence habituelle de location avant la clôture du prêt?



Où votre organisation obtient-elle généralement les données pour estimer les coûts de construction?



Où votre organisation obtient-elle généralement les données pour estimer la juste valeur marchande des terrains?



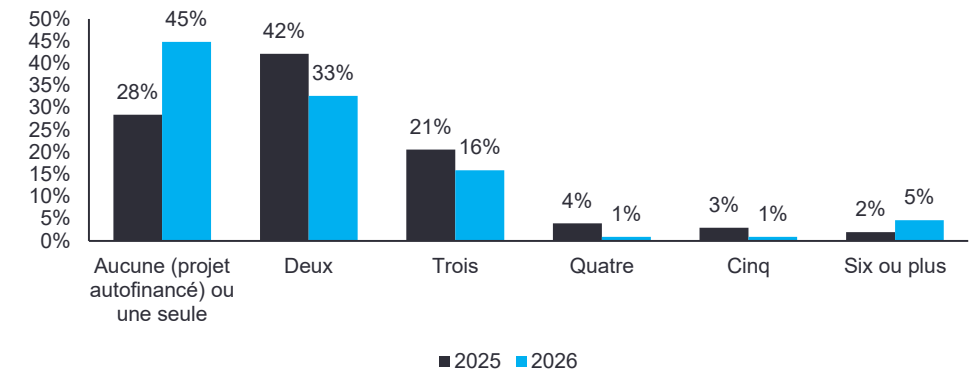
Financement des projets

Le recours à de multiples sources de financement semble avoir diminué, mais l'accès aux prêts et aux capitaux propres demeure le principal obstacle lorsque des difficultés de financement persistent.

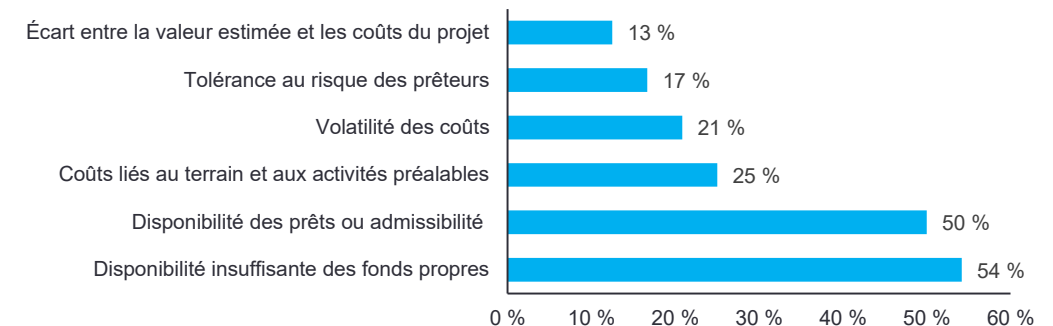
- ▶ Les promoteurs semblent recourir à un plus petit nombre de sources de financement par projet que l'année précédente. Une proportion croissante de répondants financent leurs projets à l'aide d'une seule source, plutôt que de combiner plusieurs formes de capital. Ce changement pourrait indiquer que l'environnement de financement est moins fragmenté qu'auparavant, en raison peut-être d'un meilleur accès à des capitaux suffisants provenant d'une seule source.
- ▶ Toutefois, le passage à un financement provenant d'une seule source pourrait aussi refléter un changement dans le profil des promoteurs actifs, plutôt qu'une amélioration généralisée des conditions de financement. Si les promoteurs ayant des moyens financiers importants sont de plus en plus capables d'autofinancer leurs projets, mais que les petits promoteurs continuent de se heurter aux obstacles susmentionnés, la tendance générale pourrait traduire une diminution du nombre de promoteurs actifs plutôt qu'un accès plus facile au capital à l'échelle du marché. Il convient également de noter que la structure du programme d'APH Select, qui permet un financement provenant d'une seule source avec des rapports prêt-valeur élevés, se combine difficilement avec le financement d'autres prêteurs. Cette caractéristique pourrait contribuer à la baisse du recours à de multiples sources de financement.
- ▶ Parmi les répondants qui n'ont pas réussi à obtenir du financement, la disponibilité des capitaux propres et l'admissibilité aux prêts ressortent nettement comme les principaux obstacles. Cela laisse entendre que, là où les difficultés de financement persistent, elles sont encore surtout liées à l'accès au capital lui-même plutôt qu'à des questions plus techniques, comme les valeurs d'évaluation.
- ▶ Les coûts d'acquisition des terrains et les coûts des activités préalables à l'aménagement, de même que l'instabilité générale des coûts, sont aussi considérés comme des obstacles importants, quoique secondaires. Ces résultats indiquent que même si l'accès au financement s'améliore pour certains promoteurs, la hausse des coûts des intrants continue de compliquer l'atteinte d'une rentabilité suffisante.

Principale observation : Bien que les promoteurs semblent avoir utilisé moins de sources de financement par projet en 2026 qu'en 2025, la disponibilité des fonds propres et des prêts demeure le principal obstacle pour ceux qui ne parviennent pas à obtenir du financement. Ce résultat donne à penser que, même si les structures de financement tendent à se simplifier quelque peu, l'accès au capital, particulièrement aux capitaux propres, demeure la principale contrainte qui limite la viabilité des projets pour une partie des promoteurs.

Combien de sources de financement votre organisation combine-t-elle dans un projet type?



Si vous n'avez pas réussi à obtenir de financement pour un nouveau projet d'immeuble locatif, lesquelles des raisons suivantes vous en ont empêché?



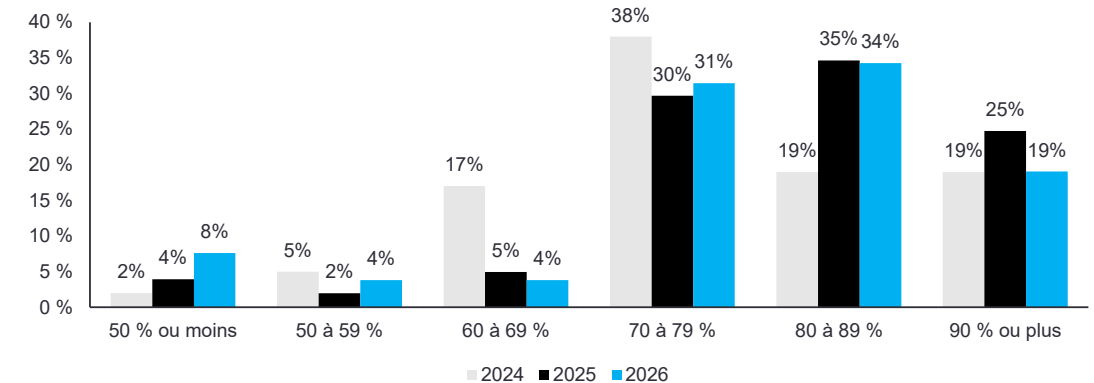
Financement de projets

Le recours à un niveau d'endettement élevé et à de longues périodes d'amortissement demeure très caractéristique du financement de la construction de logements locatifs.

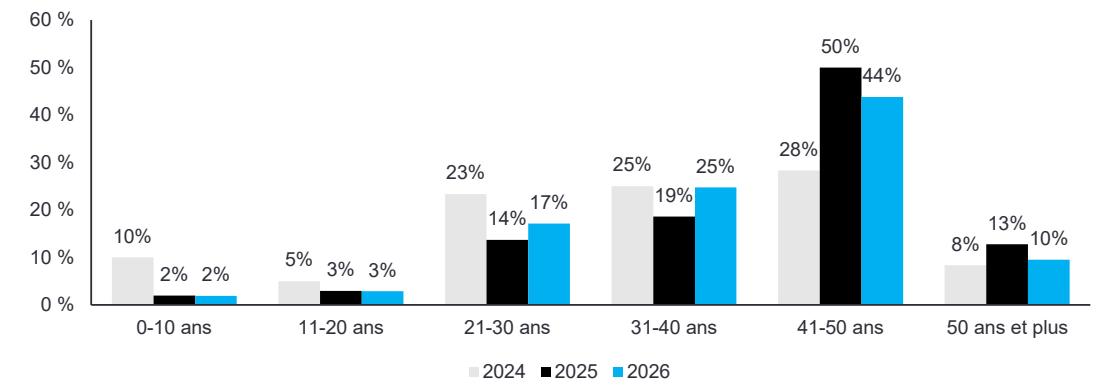
- ▶ Selon les réponses à l'enquête de 2026, la tendance à choisir des rapports prêt-coût relativement élevés observée ces dernières années s'est poursuivie. La majorité des promoteurs s'attendent à des rapports de 70 % ou plus. La répartition des réponses est demeurée généralement stable par rapport à l'an dernier. Cela donne à penser que le recours important à l'endettement au cours des années précédentes est désormais devenu chose courante. Il n'a pas continué à augmenter.
- ▶ Les préférences quant aux périodes d'amortissement se sont elles aussi stabilisées. Une forte proportion des répondants continuent d'opter pour une période de 41 à 50 ans. Cette période arrive loin devant les autres, même si sa popularité a légèrement diminué par rapport à l'an dernier. Les périodes intermédiaires de 21 à 40 ans ont légèrement gagné en importance. C'est peut-être signe que, même si les longues périodes d'amortissement restent la norme sur le marché, surtout lorsque le financement est soutenu par la SCHL, certains promoteurs se tournent graduellement vers des périodes un peu plus courtes à mesure que les conditions se normalisent. Étant donné que le financement non assuré est généralement limité à une période d'amortissement maximale de 30 ans, la diminution du recours à des périodes plus courtes au fil du temps reflète probablement aussi un changement en faveur du financement assuré.
- ▶ Ensemble, ces résultats donnent à penser que les structures de financement adoptées en réponse à la hausse des coûts (niveau d'endettement accru et périodes d'amortissement plus longues) sont devenues courantes dans le secteur de la construction de logements locatifs. Il ne s'agit pas de simples mesures temporaires. La stabilité relative observée pour ces deux indicateurs montre que les promoteurs considèrent que ces conditions sont adaptées au contexte actuel du marché. Les promoteurs ne semblent pas s'attendre à un retour aux structures de financement plus conservatrices qui prédominaient auparavant.

Principale observation : Les promoteurs continuent de choisir des rapports prêt-coût élevés et de longues périodes d'amortissement. Ces deux indicateurs sont demeurés relativement stables par rapport à l'an dernier. Cette stabilité laisse croire que les structures de financement à fort levier et à longue échéance sont désormais la norme dans le secteur de la construction de logements locatifs. Elles montrent qu'il s'agit là d'une adaptation durable au contexte de coûts élevés plutôt que d'une simple réaction à court terme.

Dans un projet typique d'immeuble de logements locatifs, quel rapport prêt-coût votre organisation cible-t-elle?



Quelle période d'amortissement votre organisation utilise-t-elle généralement pour le financement permanent?



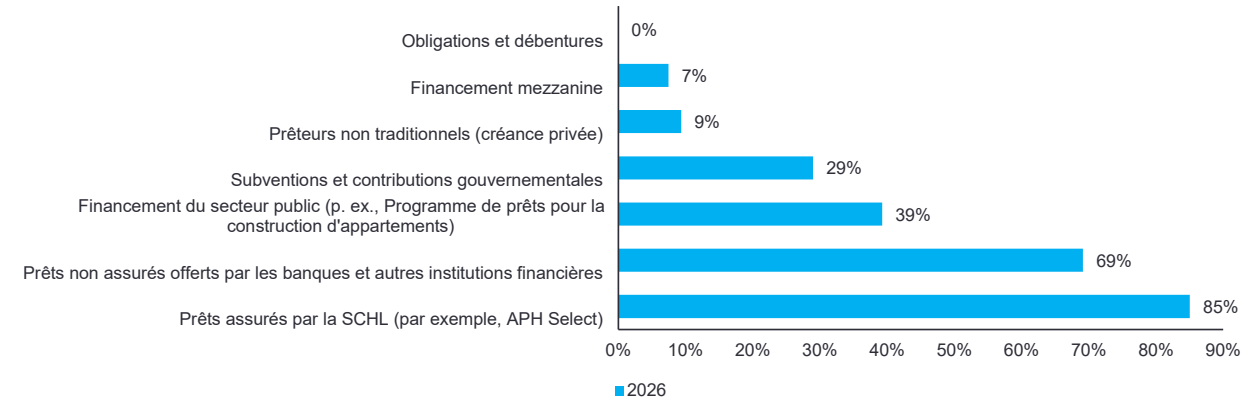
Programmes de la SCHL

Les programmes de la SCHL et du gouvernement demeurent essentiels pour permettre la réalisation de nouveaux projets de logements locatifs. Les taux de réussite dans l'obtention du financement sont restés stables d'une année à l'autre.

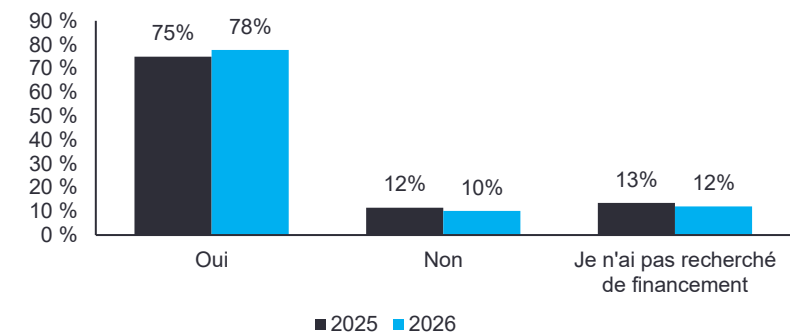
- Les promoteurs continuent de s'appuyer largement sur les outils de financement soutenus par la SCHL. En effet, 85 % des répondants ont indiqué qu'ils utilisent habituellement des prêts assurés par la SCHL pour leurs projets de construction de logements locatifs. Les prêts non assurés consentis par les banques et les institutions financières demeurent la deuxième source de financement la plus utilisée. Les outils de financement du secteur public, comme le Programme de prêts pour la construction d'appartements, ainsi que les subventions et contributions gouvernementales, sont d'autres sources couramment utilisées.
- Le recours à des capitaux privés autres que les prêts bancaires traditionnels demeure limité. Cela laisse croire que les promoteurs manifestent peu d'intérêt pour des capitaux plus coûteux ou plus complexes lorsque les canaux de financement traditionnels et soutenus par l'État demeurent accessibles.
- L'accès au financement semble être demeuré généralement stable : 78 % des répondants ont indiqué avoir réussi à obtenir des fonds pour un nouveau projet de logements locatifs au cours de la dernière année, comparativement à 75 % en 2025. La proportion de répondants n'ayant pas réussi à obtenir du financement a légèrement diminué. Elle est passée de 12 à 10 %. Celle des répondants n'ayant pas cherché de financement est demeurée stable. C'est signe que, malgré des conditions de prêt qui demeurent prudentes, l'accès à des capitaux se maintient pour la majorité des promoteurs qui entreprennent de nouveaux projets.

Principale observation : Les prêts assurés par la SCHL demeurent la principale source de financement des projets d'immeubles locatifs, tandis que les solutions de rechange du secteur privé sont peu utilisées. Les taux de réussite dans l'obtention du financement demeurent stables d'une année à l'autre. Cette concentration souligne l'importance pour la SCHL de continuer à offrir des programmes afin que l'offre prévue de logements locatifs puisse se concrétiser.

Quelles sont les sources de financement externes que votre organisation utilise généralement pour ses projets?



Avez-vous réussi à obtenir un financement pour un nouveau projet d'immeuble locatif au cours de la dernière année?

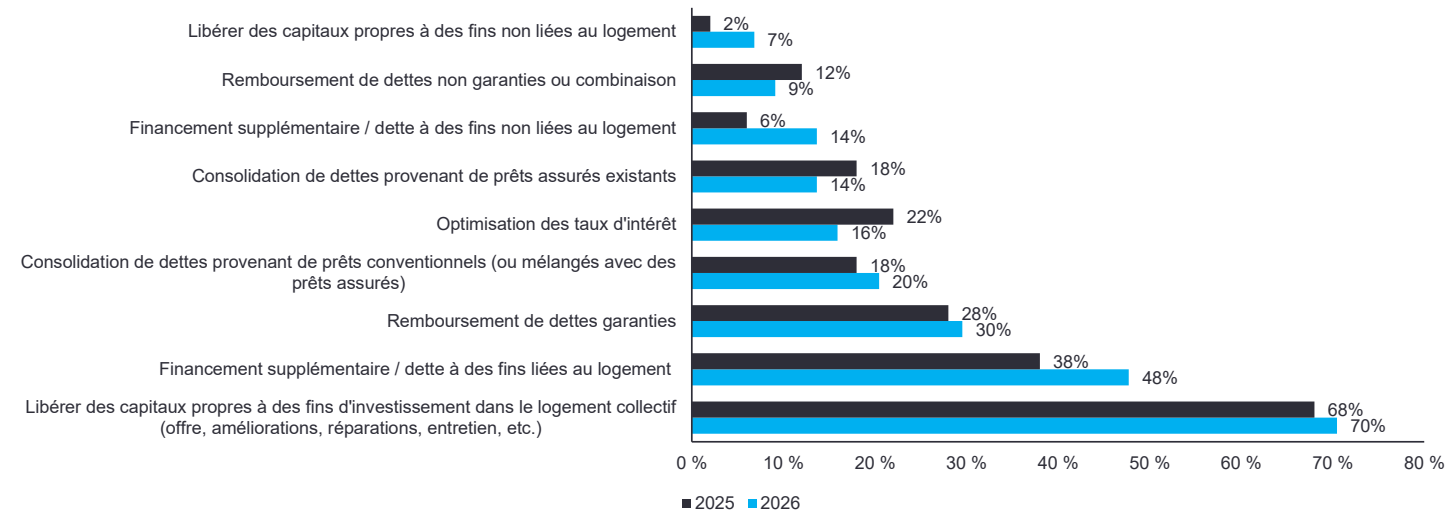


Programmes de la SCHL

Les sommes obtenues au moyen du refinancement continuent d'être utilisées presque exclusivement pour investir dans le logement. Cette tendance s'est légèrement renforcée d'une année à l'autre.

- ▶ Les répondants qui ont refinancé des prêts assurés avec le produit APH pour immeubles collectifs au cours des 5 dernières années continuent d'utiliser les fonds obtenus principalement à des fins liées au logement. Libérer des capitaux propres à des fins d'investissement dans le logement collectif demeure, de loin, la raison la plus fréquente d'obtenir des fonds au moyen du refinancement. Elle a été mentionnée par 70 % des répondants en 2026, un résultat comparable à celui de 2025. Il y a aussi eu une hausse appréciable du pourcentage de répondants ayant refinancé leur prêt pour obtenir du financement supplémentaire ou pour s'endetter à des fins liées au logement. Cette hausse laisse penser que le refinancement est de plus en plus utilisé par les promoteurs pour accroître leurs activités dans le domaine de l'habitation.
- ▶ Le pourcentage de répondants ayant refinancé leur prêt à des fins non liées au logement demeure peu élevé. Il y a eu une hausse des pourcentages de répondants ayant libéré des capitaux propres ou obtenu un financement supplémentaire à des fins non liées au logement, mais ces pourcentages étaient faibles au départ. Par ailleurs, un moindre pourcentage de répondants ont refinancé leur prêt pour optimiser leur taux d'intérêt. Cela reflète probablement la stabilité accrue des taux par rapport aux années précédentes. Cette stabilité réduit le besoin de refinancer uniquement pour bénéficier de taux plus avantageux.
- ▶ Le refinancement à des fins de gestion de la dette (rembourser des dettes garanties et consolider des dettes provenant de prêts assurés ou de prêts conventionnels) est resté essentiellement stable d'une année à l'autre. C'est signe que le refinancement continue de jouer un rôle secondaire dans la gestion du bilan des promoteurs. Sa fonction première est de financer des investissements résidentiels.

Au cours des 5 dernières années, si vous avez refinancé des prêts assurés avec le produit APH pour immeubles collectifs, à quelle fin avez-vous utilisé les fonds?



* La somme des résultats ne correspond pas à 100 %, car les répondants pouvaient sélectionner toutes les réponses qui s'appliquaient. En 2025, 8 % des répondants avaient coché « Sans objet ».

Principale observation : Les fonds tirés du refinancement des prêts assurés par le produit APH pour immeubles collectifs continuent d'être surtout consacrés à l'investissement résidentiel. La part destinée à l'obtention de financement supplémentaire pour le logement a beaucoup augmenté d'une année à l'autre. Cela laisse entendre que le refinancement était largement utilisé comme il se doit, c'est-à-dire que les fonds sont réinjectés dans l'offre de logements locatifs plutôt que détournés vers des usages non liés au logement.

Annexe – Questionnaire de l'enquête

Perspectives du marché, stratégies d'aménagement et innovation :

- ▶ Quels types de logements votre organisation prévoit-elle d'aménager au cours des 5 prochaines années?
- ▶ Quelle proportion des activités actuelles d'aménagement résidentiel de votre organisation au Canada est consacrée aux logements construits expressément pour la location (par opposition aux copropriétés)?
- ▶ Approximativement, combien d'unités locatives votre organisation a-t-elle aménagées au Canada au cours des 10 dernières années ?
- ▶ Combien d'unités locatives votre organisation prévoit-elle de mettre en chantier au Canada au cours des 5 prochaines années?
- ▶ Quelle est la stratégie d'aménagement de votre organisation pour ses immeubles de logements locatifs?
- ▶ Comment votre organisation évalue-t-elle la faisabilité financière de la construction de logements locatifs au Canada au cours des 5 prochaines années?
- ▶ Comment votre organisation évalue-t-elle la faisabilité financière de la construction de logements locatifs au Canada à long terme (5 ans et plus)?
- ▶ Quelle importance votre organisation accorde-t-elle aux stratégies d'aménagement suivantes?
- ▶ Quelle est l'importance des défis d'aménagement suivants pour votre organisation?
- ▶ Quels sont les principaux obstacles auxquels votre organisation est confrontée pour acquérir des terrains ou des sites pour la construction de logements?
- ▶ Face à la hausse des coûts d'aménagement au cours des deux à trois dernières années, lesquelles des stratégies suivantes votre organisation a-t-elle mises en œuvre afin de maintenir la viabilité des projets de logements locatifs?

- ▶ Quels facteurs limitent le plus la capacité de votre organisation à aménager des logements locatifs de grande taille (p. ex., 3 chambres et plus)?
- ▶ Dans quelle mesure les modifications suivantes aux politiques publiques aideraient-elles votre organisation à faire progresser les projets plus rapidement, à réduire les risques ou à améliorer la viabilité?
- ▶ Dans quelle mesure votre organisation intègre-t-elle des méthodes de construction modernes (MCM)?
- ▶ Dans quelle mesure votre organisation utilise-t-elle les méthodes de construction modernes (MCM) suivantes dans le cadre de ses projets récents?

Disponibilité du capital, financement de projet et économie de l'aménagement :

- ▶ Quelles sont les sources de financement externes que votre organisation utilise généralement pour ses projets?
- ▶ Combien de sources de financement externes votre organisation combine-t-elle dans un projet type?
- ▶ Avez-vous réussi à obtenir un financement pour un nouveau projet d'immeuble locatif au cours de la dernière année?
- ▶ Si vous n'avez pas réussi à obtenir de financement pour un nouveau projet d'immeuble locatif, lesquelles des raisons suivantes vous en ont empêché?
- ▶ Dans le cadre d'un projet résidentiel locatif typique, quel rapport prêt-coût (RPC) votre organisation cible-t-elle ?

Annexe – Questionnaire de l'enquête

Disponibilité du capital, financement de projet et économie de l'aménagement (suite) :

- ▶ Dans un projet locatif type, quel est le ratio minimal de couverture du service de la dette exigé par les prêteurs?
- ▶ Quelle période d'amortissement votre organisation utilise-t-elle généralement pour le financement permanent?
- ▶ Pour les projets d'immeubles destinés à la location de votre organisation, quelle est l'exigence habituelle de location avant la clôture du prêt?
- ▶ Où votre organisation obtient-elle généralement les données pour estimer les coûts de construction?
- ▶ Où votre organisation obtient-elle généralement les données pour estimer la juste valeur marchande des terrains?
- ▶ Où votre organisation obtient-elle généralement les données pour les hypothèses de loyers ou de revenus?
- ▶ Où votre organisation obtient-elle généralement les données pour les hypothèses de financement?
- ▶ Où votre organisation obtient-elle généralement les données pour les hypothèses relatives aux droits et redevances d'aménagement?
- ▶ Où votre organisation obtient-elle généralement les données pour les hypothèses relatives aux délais de construction?

Programmes, politiques publiques et offre de logements :

- ▶ Combien de projets d'immeubles de logements locatifs avez-vous entrepris au cours des 5 dernières années sans assurance ou programme de financement de la SCHL?
- ▶ Au cours des 5 dernières années, si vous avez refinancé des prêts assurés avec le produit APH pour immeubles collectifs, à quelle fin avez-vous utilisé les fonds?
- ▶ Accès au financement ou aux cautionnements garantis par le gouvernement (question sur le soutien des politiques publiques)
- ▶ Points de vue des promoteurs sur l'intervention du secteur public et l'offre de logements
- ▶ Veuillez fournir tout commentaire supplémentaire que vous pourriez avoir concernant l'état du marché du logement locatif, la faisabilité des projets et les défis d'aménagement.

EY | Les bâtisseurs d'un monde meilleur

EY contribue à un monde meilleur en créant de la valeur pour ses clients, pour les gens, pour la société et pour la planète, tout en renforçant la confiance à l'égard des marchés financiers.

Grâce aux données, à l'intelligence artificielle et aux technologies de pointe, les équipes d'EY aident les clients à façonner l'avenir en toute confiance et proposent des solutions aux enjeux les plus pressants d'aujourd'hui et de demain.

Les équipes d'EY fournissent une gamme complète de services en certification, en consultation et en fiscalité ainsi qu'en stratégie et transactions. S'appuyant sur des connaissances sectorielles, un réseau mondial multidisciplinaire et des partenaires diversifiés de l'écosystème, les équipes d'EY sont en mesure de fournir des services dans plus de 150 pays et territoires.

EY est prêt pour façonner l'avenir en toute confiance.

EY désigne l'organisation mondiale des sociétés membres d'Ernst & Young Global Limited et peut désigner une ou plusieurs de ces sociétés membres, lesquelles sont toutes des entités juridiques distinctes. Ernst & Young Global Limited, société à responsabilité limitée par garanties du Royaume-Uni, ne fournit aucun service aux clients. Des renseignements sur la façon dont EY collecte et utilise les données à caractère personnel ainsi qu'une description des droits individuels conférés par la réglementation en matière de protection des données sont disponibles sur le site [ey.com/fr_ca/privacy-statement](https://www.ey.com/fr_ca/privacy-statement). Les sociétés EY ne pratiquent pas le droit là où la loi le leur interdit. Pour en savoir davantage sur notre organisation, visitez le site [ey.com/ca/fr](https://www.ey.com/ca/fr).

À propos d'EY-Parthenon

Notre combinaison unique de stratégie de transformation, de services transactionnels et de finance d'entreprise génère une valeur concrète, grâce à des solutions qui fonctionnent dans la pratique, et pas seulement sur papier.

En tirant parti de toute la gamme de services d'EY, nous avons repensé les services de conseil en stratégie pour répondre aux besoins d'un monde de plus en plus complexe. Grâce à notre solide expertise fonctionnelle et sectorielle, alliée à des technologies novatrices alimentées par l'IA et à un état d'esprit d'investisseur, nous accompagnons les dirigeants, les conseils d'administration, les sociétés de capital-investissement et les gouvernements à chaque étape du parcours, afin de leur permettre de façonner leur avenir en toute confiance.

EY-Parthenon est une marque sous laquelle plusieurs cabinets membres d'EY dans le monde offrent des services de conseil en stratégie. Pour en savoir plus, visitez le site https://www.ey.com/fr_ca/services/strategy/parthenon.

© 2026 EY-Parthenon Corporate Finance Inc.
Tous droits réservés.

[ey.com/fr_ca](https://www.ey.com/fr_ca)