

Étude sur l'aménagement de logements locatifs de 2025

EY / SCHL

13 juin 2025



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

Mise en garde

This study was conducted for Canada Mortgage and Housing Corporation (CMHC) under Part IX of the *National Housing Act*. The analysis, interpretations and recommendations are those of the author(s) and do not necessarily reflect the views of CMHC.

CMHC will have the document translated upon request.

To get a translation of this document, please email Housing_Knowledge_Centre@cmhc.ca or complete the portion below and return it to the following address:

Housing Knowledge Centre
Canada Mortgage and Housing Corporation
700 Montreal Road
Ottawa, Ontario K1A 0P7

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.

La SCHL fera traduire le document sur demande.

Pour recevoir une copie traduite de ce document, veuillez envoyer un courriel au centre_du_savoir_logement@schl.ca ou remplir la partie ci-dessous et la retourner à l'adresse suivante :

Centre du savoir sur le logement
Société canadienne d'hypothèques et de logement
700, chemin Montréal
Ottawa (Ontario) K1A 0P7

Table des matières

Contexte de l'étude.....	4
Questions de l'enquête.....	5
Aperçu de l'enquête.....	6
Résumé des constatations.....	7
Humeur du marché de la construction de logements locatifs.....	8
Stratégie d'aménagement.....	11
Financement des projets.....	15

Contexte de l'étude

- ▶ En 2023, la SCHL s'est associée à EY pour mener l'Enquête sur la construction de logements locatifs, qui visait à mieux comprendre les motivations et les perspectives des promoteurs de logements locatifs partout au Canada. L'objectif principal était de comprendre les défis que doivent relever ces promoteurs, surtout en ce qui concerne l'accès aux programmes de la SCHL. Cette première enquête a fourni à la SCHL de précieux renseignements. Ces données lui ont permis de mieux comprendre le secteur de l'aménagement de logements locatifs et d'assurer une meilleure correspondance entre ses programmes de financement et d'assurance prêt hypothécaire et les exigences du marché. L'objectif était de stimuler l'offre de nouveaux logements destinés à la location partout au Canada.
- ▶ L'enquête a été répétée en 2024 pour examiner plus en détail le contexte de l'aménagement de logements locatifs et déterminer les tendances dominantes en période de changements importants. Depuis, les conditions du marché ont continué d'évoluer. Les promoteurs se heurtent à des difficultés liées à l'abordabilité, aux fluctuations économiques et à l'incertitude géopolitique. Ces défis soulignent le besoin urgent de créer des logements locatifs, ce qui a mené à la réalisation de la troisième Enquête annuelle sur la construction de logements locatifs.
- ▶ En 2025, la SCHL s'est de nouveau associée à EY pour mener une enquête de suivi sur la construction de logements locatifs. L'enquête de cette année vise à approfondir la compréhension du contexte actuel de l'aménagement afin d'améliorer les produits et les programmes de la SCHL et d'en accroître l'incidence. En fin de compte, elle aura pour effet de stimuler l'offre de logements destinés à la location partout au Canada.

Questions de l'enquête

Perspectives du marché / stratégies d'aménagement

- ▶ Quelle est la perspective de votre organisation sur la faisabilité de la construction de logements locatifs au cours des 5 prochaines années?
- ▶ Quelle est la perspective à long terme de votre organisation sur la faisabilité de la construction de logements locatifs au Canada (plus de 5 ans)?
- ▶ Quelle est votre meilleure estimation de l'impact financier de tarifs sur vos projets d'ensembles de logements locatifs?
- ▶ Quel est le niveau d'importance que votre organisation attribue aux stratégies de développement suivantes?
- ▶ Quels sont les principaux obstacles auxquels votre organisation se heurte dans l'acquisition de terrains ou de sites pour les aménagements résidentiels?
- ▶ Selon vous, lesquels des facteurs suivants constituent les plus grands obstacles à l'innovation en matière de construction?
- ▶ Quelle est la stratégie de votre organisation pour l'aménagement de logements locatifs?
- ▶ Veuillez classer les défis de développement suivants par ordre de préoccupation pour votre organisation, du plus préoccupant au moins préoccupant. Si vous n'avez pas de préoccupations significatives, veuillez indiquer « S. O. » en premier lieu.
- ▶ Dans quelle mesure votre organisation intègre-t-elle des logements modulaires ou préfabriqués?
- ▶ Pour le marché dans lequel votre organisation opère principalement, quel pourcentage de votre budget de développement est-il typiquement associé aux frais de développement (coûts essentiels et accessoires)?
- ▶ Quels sont les facteurs qui influencent le plus les décisions prises par votre organisation concernant la taille des unités et le nombre de chambres par unité, en particulier pour les unités plus grandes telles que celles de 3 et 4 chambres?

Mécanismes de financement des projets

- ▶ Quelles sont les sources de financement que votre organisation utilise généralement pour ses projets?
- ▶ Combien de sources de financement votre organisation combine-t-elle dans un projet typique?
- ▶ Avez-vous réussi à obtenir un financement pour de nouveaux projets d'ensembles de logements locatifs au cours de la dernière année?
- ▶ Si vous n'avez pas réussi à obtenir de financement, lequel des éléments suivants vous en a-t-il principalement empêché?
- ▶ Dans un ensemble locatif typique, quel est le rapport prêt/coût attendu par votre organisation?
- ▶ Quelle est la période d'amortissement typique de votre organisation pour le financement permanent de vos investissements?

Produits et programmes de la SCHL

- ▶ Pour quels produits ou programmes de la SCHL votre organisation a-t-elle présenté une demande ou a-t-elle eu accès au cours des cinq dernières années?
- ▶ Combien de projets d'ensembles de logements locatifs avez-vous entrepris au cours des cinq dernières années sans assurance ou programme de financement de la SCHL?
- ▶ Quel horizon temporel les promoteurs d'immeubles locatifs utilisent-ils dans leur processus décisionnel?
- ▶ Quelles modifications aux programmes et produits existants de la SCHL vous inciteraient-elles à construire davantage de logements?
- ▶ Au cours des cinq dernières années, si vous avez refinancé des prêts assurés avec le produit APH pour immeubles collectifs, comment avez-vous utilisé les fonds?
- ▶ Veuillez fournir tout commentaire supplémentaire que vous pourriez avoir concernant l'état du marché du logement locatif, ses perspectives, la faisabilité des projets et leurs défis, et/ou des pistes d'améliorations aux programmes ou produits de la SCHL.

Aperçu de l'enquête

Aperçu de l'enquête : Comprendre les motivations des promoteurs d'immeubles locatifs

- ▶ S'appuyant sur notre enquête précédente, EY visait à approfondir les difficultés financières rencontrées par les promoteurs de logements locatifs au Canada dans le contexte économique actuel.
- ▶ Mieux connaître les moteurs et les défis des promoteurs permet à la SCHL d'évaluer plus efficacement la conception future de ses offres de produits et de fournir des conseils sur l'élaboration des programmes liés aux politiques.

Calendrier de l'enquête et taux de réponse

- ▶ **Durée de l'enquête** : Du 3 mars 2025 au 22 mars 2025
- ▶ **Public** : L'enquête a été envoyée à la liste de distribution interne d'EY, qui comprend des propriétaires, des promoteurs et des investisseurs du domaine du logement locatif au Canada, ainsi qu'aux personnes-ressources de la SCHL du secteur
- ▶ **Taux de réponse** : Réception de 109 réponses, en hausse par rapport aux 96 réponses reçues en 2024 et aux 61 en 2023

Résultats de l'enquête

- ▶ Une enquête sur échantillon et les résultats complets de notre enquête ont été fournis à la SCHL avec ce rapport.

Limites de l'enquête

- ▶ À moins d'indication contraire, toutes les références aux constatations géographiques sont fondées sur les marchés où les répondants exercent leurs activités, et non sur leur marché primaire. Les répondants pouvaient sélectionner plusieurs marchés où ils exercent leurs activités. Les constatations doivent donc être interprétées comme une indication des tendances ou des orientations.
- ▶ Dans les cas où les résultats ne sont pas indiqués pour des régions géographiques particulières, c'est que les réponses étaient insuffisantes.
- ▶ Ces résultats représentent le point de vue des répondants qui ont choisi de répondre au sondage. Ils ne reflètent pas nécessairement le point de vue de l'ensemble du secteur.

Répondants classés par structure organisationnelle

- ▶ Promoteur privé / Bureau de gestion de patrimoine – 59 répondants
- ▶ Gestionnaire d'actifs / de fonds – 15 répondants
- ▶ Société immobilière publique / cotée en bourse – 11 répondants
- ▶ Promoteur sans but lucratif – 6 répondants
- ▶ Caisse de retraite / Institution – 4 répondants
- ▶ Société d'État du domaine du logement – 2 répondants
- ▶ Autre – 13 répondants

Répondants classés par marché primaire

- ▶ Toronto / région du Grand Toronto (RGT) – 38 répondants
- ▶ Ontario (hors de la RGT) – 15 répondants
- ▶ Vancouver / région du Grand Vancouver (RGV) – 17 répondants
- ▶ Colombie-Britannique (hors de la RGV) – 3 répondants
- ▶ Prairies – 16 répondants
- ▶ Montréal / région du Grand Montréal (RGM) – 4 répondants
- ▶ Québec (au-delà de la RGM) – 5 répondants
- ▶ Provinces de l'Atlantique – 11 répondants
- ▶ Territoires – 1 répondant

Répondants classés par achevements récents (moins de 10 ans)

- ▶ Moins de 500 logements – 44 répondants
- ▶ 500 à 1 000 logements – 20 répondants
- ▶ 1 000 à 1 499 logements – 13 répondants
- ▶ 1 500 à 1 999 logements – 3 répondants
- ▶ 2 000 à 2 499 logements – 7 répondants
- ▶ 2 500 à 2 999 logements – 2 répondants
- ▶ 3 000 à 3 499 logements – 6 répondants
- ▶ 3 500 logements ou plus – 12 répondants

Résumé des principales constatations

Notre enquête nous a fourni un certain nombre de constatations importantes qui nous ont aidés à mieux comprendre l'état d'esprit et les actes des investisseurs et des promoteurs d'immeubles locatifs.

Pessimisme du marché important à court terme

- ▶ L'enquête de l'an dernier indiquait que les promoteurs de logements locatifs au Canada commençaient à adopter une vision plus optimiste du marché et de la faisabilité des projets d'ensembles résidentiels. L'enquête de 2025 a montré une baisse de l'optimisme, alors qu'un nombre croissant de promoteurs adoptent des perspectives neutres ou prudentes. Seulement 29 % des répondants ont confiance dans la faisabilité à court terme, alors que 42 % d'entre eux ont déclaré une perspective négative en raison de la diminution de la disponibilité du capital, de prévisions d'une stagnation des revenus, et des besoins élevés en capitaux initiaux, ce qui nuit à l'offre de nouveaux logements. Toutefois, dans l'ensemble, les perspectives à long terme demeurent optimistes.
- ▶ Les promoteurs des grands marchés comme la RGT, la RGV et la RGM sont plus optimistes à long terme, tandis que ceux des petits marchés comme les Prairies sont plus prudents. Les préoccupations au sujet de la volatilité des coûts découlant des tarifs douaniers prévus et de l'augmentation des droits d'aménagement municipaux contribuent aussi à la prudence des promoteurs en 2025.

Les conditions du marché entraînent une croissance de la conservation de l'actif à long terme

- ▶ Les stratégies des promoteurs prennent un virage vers la propriété des actifs locatifs à long terme en raison des défis en matière de viabilité. En 2025, 65 % des promoteurs détiennent des actifs locatifs, en hausse par rapport aux années précédentes. Cette tendance reflète une préférence pour des revenus stables et récurrents dans un contexte de forte demande de logements et d'augmentation des coûts de remplacement. La réduction des marges bénéficiaires et les possibilités limitées de déploiement de capitaux encouragent davantage cette approche.

Les conditions du marché nuisent aux techniques de construction novatrices

- ▶ Les répondants ont indiqué que les coûts élevés des matériaux, la pénurie de main-d'œuvre et les restrictions réglementaires étaient les principaux obstacles à l'innovation dans la construction. Sans surprise, une grande partie des répondants (39 %) ont indiqué que leur organisation ne prévoit pas adopter la construction modulaire ou préfabriquée dans un avenir prévisible.

La stratégie d'aménagement demeure axée sur l'acquisition de terrains non aménagés et la densification

- ▶ En 2025, l'acquisition de terrains non aménagés est la principale stratégie d'aménagement. Elle est suivie de la densification des sites dans les régions urbaines comme la RGT et la RGV, qui est efficace sur le plan financier et permet d'éviter les coûts initiaux des terrains. La conversion d'actifs non résidentiels demeure une stratégie spécialisée, et les promoteurs manifestent un intérêt limité pour l'acquisition d'actifs locatifs existants.

L'accessibilité du financement contraste avec les modalités et la fragmentation

- ▶ Bien que le financement soit souvent mentionné comme un défi majeur pour l'obtention de terrains, seulement 13 % des répondants à l'enquête ont déclaré ne pas avoir obtenu de financement pour leurs ensembles résidentiels au cours de la dernière année. Ces résultats montrent que le financement est généralement accessible, bien qu'il soit souvent accompagné de modalités défavorables. La dépendance à plusieurs sources de financement met en évidence la nature fragmentée des structures de financement actuelles.

Les outils de financement de la SCHL sont devenus une bouée de sauvetage pour le secteur de la construction de logements locatifs

- ▶ Pour la troisième année consécutive, l'importance des outils de financement de la SCHL dans la construction de logements locatifs était évidente. Presque tous les répondants ont déclaré avoir utilisé l'un des outils de financement de la SCHL au cours des dernières années, ce qui souligne l'importance de ceux-ci sur le marché. Toutefois, il convient de noter que le pourcentage de répondants qui ont eu recours à l'assurance prêt hypothécaire (APH) a diminué par rapport à l'année précédente, probablement en raison des changements apportés aux normes de qualification.

La simplification des programmes de la SCHL pourrait permettre d'accroître l'offre de logements locatifs

- ▶ Les promoteurs sont fortement en faveur de la simplification des programmes de la SCHL pour stimuler l'aménagement de logements locatifs partout au Canada. Les principales priorités comprennent des délais d'approbation plus courts et garantis, qui sont essentiels pour améliorer la confiance en matière de planification et d'investissement. Dans l'ensemble, les constatations soulignent la nécessité pour la SCHL d'offrir des solutions adaptées aux défis particuliers auxquels se heurtent divers segments du marché, en particulier dans le domaine du logement social et abordable.

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

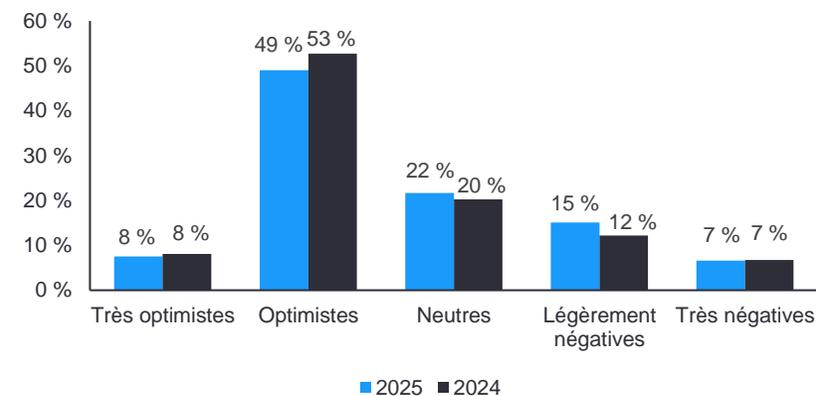
Humeur du marché de la construction de logements locatifs

Les perspectives à court terme du marché locatif sont beaucoup plus pessimistes que celles à long terme.

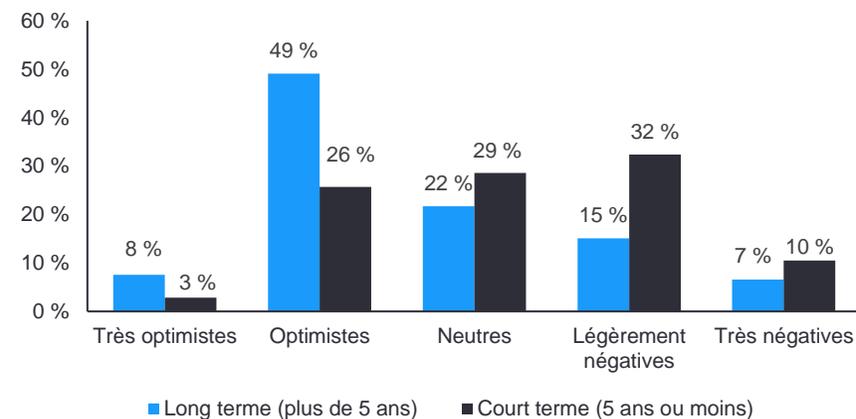
- ▶ L'enquête de cette année révèle une négativité importante entourant les perspectives à court terme du marché sur la viabilité des logements locatifs chez les promoteurs de logements locatifs au Canada. Bien que la perspective à long terme demeure relativement optimiste, seulement 29 % des répondants ont indiqué avoir confiance dans la faisabilité à court terme des projets de logements locatifs, et 42 % ont indiqué des perspectives négatives. En revanche, à long terme, seulement 22 % des répondants ont déclaré des perspectives du marché négatives. Ces résultats témoignent d'un optimisme global, en raison du ralentissement de la croissance des coûts après plusieurs années de fortes hausses.
- ▶ L'enquête de l'an dernier faisait état d'un optimisme croissant à l'égard des perspectives à long terme du marché locatif et de la faisabilité des projets d'ensembles résidentiels, montrant que les promoteurs commencent à adopter une vision plus positive. Cependant, nos récentes constatations indiquent une légère baisse de l'optimisme global (très optimiste et légèrement optimiste), qui est passé de 61 à 57 %. Cette baisse s'accompagne d'une hausse des perspectives neutres ou prudentes.
- ▶ Ce changement met en évidence la préoccupation croissante des promoteurs, alimentée par des défis persistants, comme le resserrement des critères d'octroi de prêts, les prévisions d'une stagnation des revenus et d'importants besoins en capitaux initiaux. Tous ces facteurs présentent des obstacles clés à l'offre de logements neufs. De plus, il reflète aussi probablement l'incertitude économique mondiale qui persiste. Malgré les récentes mesures stratégiques, comme l'allègement fiscal, la prudence qui prévaut souligne la nécessité d'interventions ciblées pour rétablir la confiance à l'égard du marché locatif à court terme.

Principale observation : Des défis persistants, comme la baisse de la disponibilité du capital, le resserrement des critères d'octroi de prêts et les prévisions de stagnation des revenus, ont entraîné une détérioration des perspectives du marché à court terme de la part des promoteurs. Cette situation souligne le besoin urgent d'interventions et de soutien continus de la part de tous les ordres de gouvernement pour éliminer ces obstacles et rétablir la confiance dans le marché locatif à court terme.

Perspectives à long terme sur la faisabilité d'aménager des logements locatifs (Canada)



Perspectives sur la faisabilité d'aménager des logements locatifs (Canada)

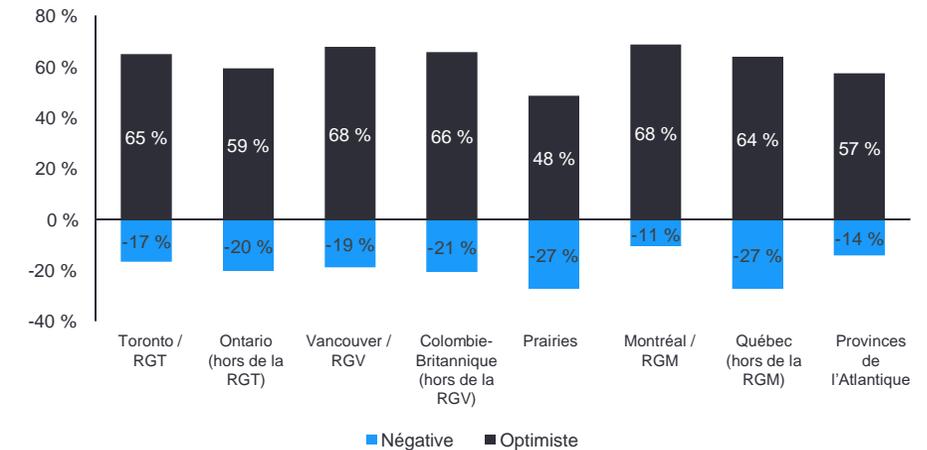


Humeur du marché de la construction de logements locatifs

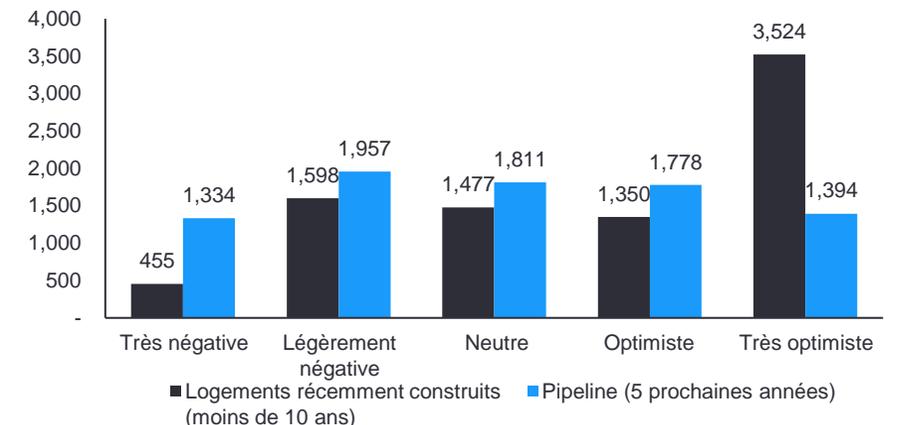
L'humeur du marché à long terme est plus positive dans les grands centres urbains, probablement en raison de leur statut de centres de croissance démographique.

- ▶ Les résultats de l'enquête indiquent que les grands marchés, comme la RGT, la RGV et la RGM, sont plus optimistes à l'égard de la viabilité locative à long terme, probablement en raison de leur statut de principaux facteurs démographiques au Canada, d'autant plus qu'ils représentent le point d'arrivée le plus probable pour les nouveaux immigrants. Ces régions ont enregistré des niveaux d'optimisme plus élevés que d'autres régions de leur province, ce qui représente le plus haut niveau d'optimisme au pays. En comparaison, les petits marchés, comme les Prairies, présentent des perspectives plus prudentes. En effet, seulement 48 % des répondants se sentent optimistes et 27 % ont une opinion négative. Cette situation reflète probablement la baisse de la demande de logements locatifs en raison de la plus grande abordabilité de la propriété et de la baisse de la migration internationale.
- ▶ Les répondants de la Colombie-Britannique et de la RGV ont indiqué une légère amélioration de leur optimisme à l'égard des perspectives à long terme par rapport à l'an dernier. Bien que ces marchés continuent d'être confrontés au coût élevé des terrains, les récentes corrections de prix ont amélioré la faisabilité de l'aménagement. Bien que les marges bénéficiaires demeurent serrées, la baisse de la valeur des terrains a apporté un certain allègement pour les projets de logements locatifs. À l'inverse, l'optimisme est à la baisse dans les Prairies, où les promoteurs réagissent à la faible demande de logements locatifs sur le marché.
- ▶ Il est intéressant de noter que l'optimisme à long terme à l'égard de la viabilité des logements locatifs ne semble pas influencer les pipelines de logements prévus par les répondants. Les répondants très optimistes à l'égard de la viabilité à long terme ont déclaré un pipeline de seulement 1 394 logements prévus en moyenne, le deuxième nombre le plus bas parmi les cinq catégories. Toutefois, il existe une corrélation entre l'humeur du marché et le nombre de logements récemment achevés. Les répondants très optimistes ont achevé en moyenne 3 524 logements au cours de la dernière décennie, soit plus du double du nombre de logements achevés par les répondants un peu moins optimistes.

Perspectives à long terme sur la faisabilité d'aménager des logements locatifs (régionales)



Nombre moyen de logements achevés et prévus selon les perspectives du marché à long terme



Principale observation : L'optimisme à l'égard de la viabilité à long terme des logements locatifs est beaucoup plus élevé dans les grands marchés comme la RGT, la RGM et la RGV, sans doute en raison de leur rôle en tant que principaux facteurs démographiques au Canada. En revanche, les petits marchés, comme ceux des Prairies, présentent des perspectives plus prudentes, ce qui reflète des défis comme les fluctuations économiques, la baisse de la migration internationale et le renforcement du marché de la propriété.

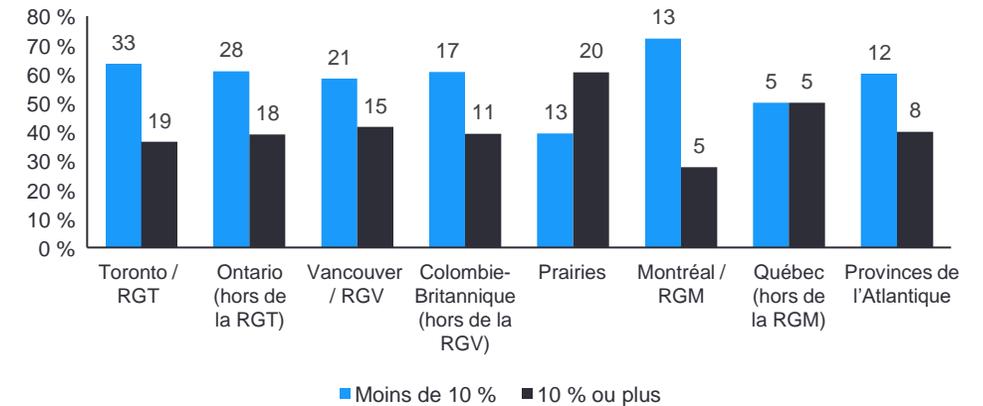
Humeur du marché de la construction de logements locatifs

Les promoteurs s'attendent à ce que les tarifs douaniers aient des répercussions financières, ce qui compromettra davantage la viabilité des ensembles résidentiels.

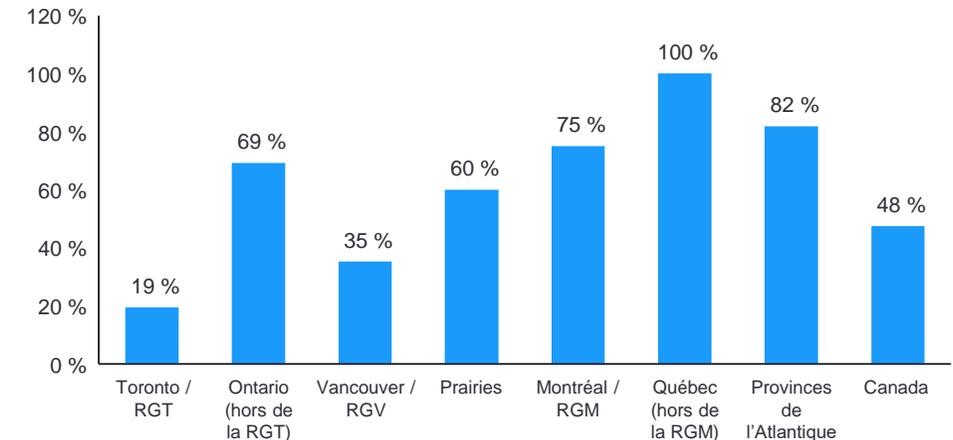
- ▶ Les résultats de l'enquête indiquent que la majorité des promoteurs de logements locatifs (54%) s'attendent à ce que les tarifs douaniers visant les matériaux de construction augmentent les coûts des projets d'ensembles résidentiels de moins de 10 %. Bien que ces tarifs douaniers n'aient pas encore pris effet, les réponses révèlent une préoccupation croissante quant à la volatilité des coûts. Pour les ensembles de logements locatifs, qui sont déjà aux prises avec des marges bénéficiaires serrées et des exigences élevées en matière de capital initial, même de modestes hausses des coûts des intrants pourraient nuire à la faisabilité et retarder l'exécution de projets. Cette situation contribue à la prudence à court terme observée chez les promoteurs en 2025.
- ▶ L'incidence estimée des tarifs douaniers sur les coûts de construction varie selon les régions. Les répondants de l'Ontario (à l'exclusion de la RGT), de la Colombie-Britannique (y compris la RGV) et de la RGM prévoyaient l'incidence la plus modeste sur les prix. En revanche, les entreprises des Prairies et du Québec (à l'exclusion de la RGM) ont estimé que les tarifs douaniers auraient une incidence plus importante. De plus, les répondants axés sur les logements spécialisés, comme les logements pour étudiants, les logements pour personnes âgées et les logements sociaux, ont projeté les répercussions les plus importantes des tarifs douaniers sur leurs coûts de construction.
- ▶ De nombreux répondants ont souligné le défi croissant que les droits d'aménagement municipaux posent pour la viabilité des ensembles résidentiels. À l'échelle nationale, un peu moins de la moitié des répondants (48 %) ont indiqué que les droits d'aménagement représentent 10 % ou moins de leur budget d'aménagement habituel (y compris les coûts essentiels et accessoires) sur le marché primaire où ils exercent leurs activités. Toutefois, cette répartition n'est pas uniforme partout au pays. Parmi les répondants dont le marché primaire est Toronto, seulement 19 % d'entre eux ont indiqué que les droits d'aménagement étaient inférieurs à 10 %, ce qui laisse supposer que les droits d'aménagement de la RGT sont parmi les plus élevés au pays.

Principale observation : Bien que de nombreux promoteurs de logements locatifs s'attendent à ce que les tarifs douaniers aient une incidence modeste sur les coûts des ensembles résidentiels, la volatilité des coûts est une préoccupation importante, surtout dans les Prairies et au Québec, où l'incidence prévue est plus importante. Cette préoccupation croissante met en évidence les défis potentiels de faisabilité des projets d'ensembles résidentiels, surtout pour les promoteurs qui sont déjà aux prises avec des marges bénéficiaires serrées et des droits d'aménagement élevés.

Quelle est votre meilleure estimation de l'impact financier de tarifs sur vos projets d'ensembles de logements? (y compris le nombre de réponses)



Pourcentage de répondants indiquant que les droits d'aménagement représentent 10 % ou moins de leur budget d'aménagement habituel par marché primaire.

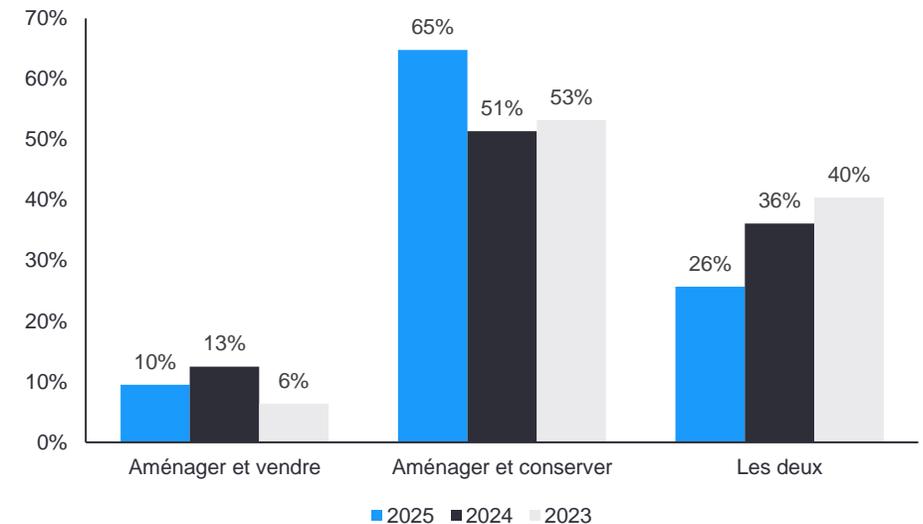


Stratégie d'aménagement

Les problèmes de viabilité causés par les coûts élevés ont continué de pousser les promoteurs vers la conservation des actifs à long terme.

- ▶ En partie en raison des problèmes de viabilité, les stratégies des promoteurs évoluent. En 2025, 65 % des répondants ont indiqué qu'ils aménagent et détiennent des actifs locatifs, en hausse par rapport à 51 % en 2024. Cette situation reflète une préférence croissante pour la propriété à long terme plutôt que pour la vente des immeubles juste après leur construction. Les promoteurs pourraient réagir aux perspectives à long terme sur la forte demande de logements, l'augmentation des coûts de remplacement et le désir de revenus stables et récurrents dans un contexte économique incertain.
- ▶ De plus, le rétrécissement des écarts entre les taux d'actualisation de l'aménagement et les taux d'actualisation de l'acquisition laisse un bénéfice minimal découlant de l'aménagement et de la vente, ce qui incite les promoteurs à adopter une vision à long terme. De plus, comme les possibilités de déployer des capitaux ailleurs sur le marché sont limitées, comme dans les terrains ou les immeubles, il y a une incitation moins forte à se départir prématurément de placements.
- ▶ Bien que la hausse des coûts soit un facteur clé qui influence la stratégie de conserver les immeubles après la construction, la fiscalité joue aussi un rôle important dans la façon dont les organisations abordent les nouveaux projets. Une stratégie axée sur l'aménagement et la vente déclenche généralement l'exigibilité de la totalité de l'impôt sur les bénéfices, tandis qu'une approche de conservation des immeubles après la construction permet aux promoteurs de demander une déduction pour amortissement et de reporter les paiements d'impôt jusqu'à la vente de l'actif, ce qui réduit leur fardeau fiscal global. Toutefois, en conservant des actifs plutôt qu'en les vendant, les promoteurs immobilisent du capital qui pourrait autrement servir à financer de nouveaux projets.
- ▶ Les tendances observées indiquent que la hausse des pressions sur les coûts, y compris celles liées aux tarifs, influence non seulement la faisabilité à court terme, mais aussi les stratégies de développement à long terme. Comme les promoteurs évaluent les coûts de construction élevés par rapport aux rendements à long terme, bon nombre d'entre eux choisissent de conserver leurs actifs plutôt que de se départir de leurs placements à l'achèvement. Cette approche soutient l'expansion du parc locatif du Canada, bien que la poursuite à long terme de cette tendance dépendra de tout changement futur des coûts d'aménagement qui pourrait renforcer ou affaiblir la viabilité globale des ensembles résidentiels.

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



Principale observation : Le virage des stratégies des promoteurs vers la propriété à long terme des actifs locatifs reflète une réponse aux problèmes de viabilité, notamment la hausse des coûts de remplacement, les marges bénéficiaires limitées découlant de la vente et le manque d'occasions de déployer des capitaux ailleurs. Cette tendance indique que les promoteurs donnent de plus en plus la priorité aux revenus stables et récurrents dans un contexte économique incertain.

Stratégie d'aménagement

La densification des sites et les terrains non aménagés demeurent les stratégies d'aménagement privilégiées, tandis que la réaffectation d'actifs non résidentiels suscite peu d'intérêt.

- ▶ Les répondants à l'enquête ont indiqué que l'acquisition de terrains non aménagés demeure la stratégie d'aménagement la plus utilisée en 2025. Elle est demeurée en première place depuis 2024. La densification des sites demeure la deuxième stratégie la plus favorisée. Elle reflète une tendance générale chez les promoteurs à maximiser le potentiel des sites existants, surtout dans les régions urbaines où les terrains sont rares. Cette approche est particulièrement pertinente dans les marchés à forte demande comme la RGT et la RGV, où la pression pour accroître l'offre de logements est forte.
- ▶ La densification des sites permet non seulement aux promoteurs d'accentuer la valeur des terrains qu'ils possèdent déjà, mais aussi de générer des revenus à partir des utilisations existantes. Dans un contexte de coûts élevés et d'offre limitée, cette stratégie offre un moyen plus efficace d'accroître l'offre de logements tout en générant des revenus continus. Elle permet aux promoteurs d'améliorer les marges bénéficiaires sur les sites existants en compensant les coûts de possession, en gérant l'exposition à l'augmentation des coûts des terrains et en évitant les coûts initiaux d'acquisition des terrains. Sur le plan géographique, la préférence pour la densification des sites varie légèrement, car les régions connaissent des niveaux de demande différents et ont des règlements différents qui influencent les choix des promoteurs. Par exemple, les marchés où la croissance démographique est plus forte et l'offre de logements est serrée, comme Toronto et Vancouver, pourraient faire l'objet de stratégies de densification plus agressives que les régions où la croissance est lente. Quoi qu'il en soit, la densification des sites et l'acquisition de terrains non aménagés demeurent les deux principales stratégies dans toutes les régions.
- ▶ La réaffectation d'actifs non résidentiels, comme la conversion de bureaux à des fins résidentielles, demeure une stratégie spécialisée et souvent peu pratique. D'un point de vue conceptuel, cette stratégie apparaît intéressante, compte tenu de la hausse du taux d'inoccupation des bureaux. Cependant, de nombreuses propriétés n'atteignent pas le seuil économique requis pour une conversion viable, car la valeur sous-jacente du terrain ne justifie souvent pas le réaménagement. De plus, les promoteurs manifestent un intérêt limité pour l'acquisition d'actifs locatifs existants. Les évaluations élevées, les faibles rendements et les possibilités limitées de création de valeur rendent les acquisitions moins attrayantes que les nouveaux aménagements, qui présentent plus de possibilités d'adapter les ensembles résidentiels aux besoins du marché.

Quelle importance votre organisation attribue-t-elle aux stratégies d'aménagement suivantes? (Résultats classés par région géographique / marché où l'organisation exerce des activités)											
Stratégie	Canada (2025)	Canada (2024)	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	
Acquisition de terrains non aménagés	1	1	2	1	2	2	1	2	3	1	
Densification de site	2	2	1	2	1	1	2	2	1	2	
Acquisition de terrains à densité excédentaire	3	3	3	3	4	4	3	4	5	4	
Repositionnement d'actifs vieillissants	4	4	4	4	3	3	4	4	2	4	
Acquisition de nouveaux actifs destinés à la location	5	5	6	6	5	5	5	5	5	5	
Réaffectation d'actifs non résidentiels	6	6	5	5	6	6	6	6	5	6	

Principale observation : L'augmentation des coûts exige que les promoteurs priorisent leurs sites existants et explorent la possibilité d'en accroître la densité. Grâce à la densification des sites existants, les promoteurs limitent les coûts d'acquisition des terrains et améliorent la faisabilité de l'aménagement d'ensembles résidentiels.

Stratégie d'aménagement

Les programmes de financement se sont élargis, mais de nombreux promoteurs rencontrent encore des obstacles en ce qui concerne l'accès efficace aux fonds pour l'acquisition de terrains et les premières étapes de l'aménagement.

- ▶ Les répondants à l'enquête ont indiqué que les limites du financement étaient l'obstacle le plus important auquel les organisations se heurtent lors de l'acquisition de terrains. Ces limites ont constamment été classées comme le principal défi dans diverses régions. La difficulté à obtenir un capital suffisant aux conditions appropriées, que ce soit pour l'acquisition d'un site ou pour satisfaire aux exigences relatives à la mise de fonds des prêteurs, continue de restreindre l'accès des promoteurs à des terrains viables. Le coût élevé des terrains et le resserrement des normes d'octroi de prêts ont rendu la construction plus difficile pour de nombreux promoteurs, surtout dans les régions urbaines à forte demande où les exigences initiales en capitaux propres sont importantes. Ces contraintes financières sont souvent le facteur qui détermine si un projet peut aller de l'avant, peu importe la disponibilité ou la taille du marché.
- ▶ Le zonage et les approbations étaient au deuxième rang des défis les plus courants. Les promoteurs sont souvent aux prises avec des processus municipaux longs et imprévisibles qui retardent ou découragent les décisions d'acquisition. De plus, des répondants de régions comme le Québec et les provinces de l'Atlantique ont souligné que les limites des infrastructures, notamment les services inadéquats pour l'eau, les eaux usées et le transport, limitent davantage le potentiel d'aménagement.
- ▶ Il est intéressant de noter que la concurrence des autres acheteurs était perçue comme l'obstacle le moins important. Bien que la concurrence sur les marchés ait une incidence sur la tarification, les constatations indiquent que les problèmes systémiques liés au financement, à la planification et aux infrastructures jouent un rôle beaucoup plus important dans l'orientation des résultats de l'acquisition de terrains. Il pourrait s'avérer essentiel de s'attaquer à ces contraintes structurelles pour accroître le nombre de terrains destinés à l'aménagement de logements.

Principaux obstacles auxquels se heurte votre organisation dans l'acquisition de terrains ou de sites pour l'aménagement (classement)									
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
Limites de financement.	1	1	1	2	2	1	2	2	1
Enjeux liés au zonage et aux approbations	2	2	2	1	1	2	1	1	2
Coût élevé des terrains	3	3	3	3	3	3	3	3	5
Contraintes liées à l'infrastructure	4	4	4	4	4	4	3	3	3
Disponibilité limitée de terrains convenables	5	5	5	5	5	5	6	6	6
Opposition de la collectivité	6	5	6	5	5	6	5	5	4
Concurrence d'autres acheteurs	7	7	7	7	7	7	7	6	7

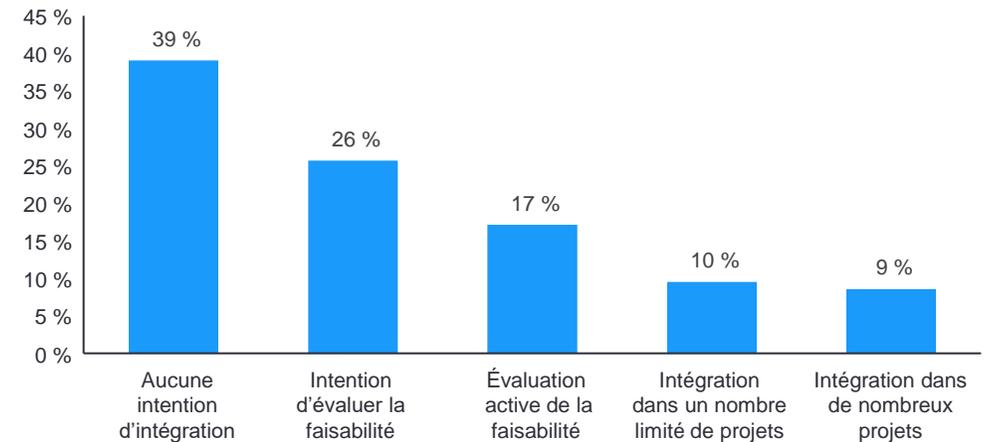
Principale observation : L'accès au capital, plutôt que la concurrence, est l'obstacle le plus important à l'acquisition de terrains pour l'aménagement de logements. Cette situation souligne la nécessité de relever les défis financiers et réglementaires pour stimuler l'offre.

Stratégie d'aménagement

Les obstacles existants à l'innovation en construction contribuent à expliquer les différents niveaux d'adoption des méthodes de logement modulaire et préfabriqué par les organisations.

- ▶ Les répondants à l'enquête ont indiqué que l'incertitude quant aux coûts et la pénurie de main-d'œuvre sont les obstacles les plus importants à l'innovation dans la construction. Ces problèmes sont particulièrement graves dans le contexte actuel de l'aménagement, où les coûts élevés des intrants et la main-d'œuvre limitée nuisent à l'adoption de nouvelles méthodes comme la construction modulaire et préfabriquée. Les processus réglementaires et de délivrance de permis posent aussi des défis majeurs, ce qui reflète les difficultés pour les promoteurs de s'y retrouver dans des cadres qui ont mis du temps à s'adapter.
- ▶ Ces contraintes ont des répercussions plus vastes sur la production de logements locatifs. Des méthodes de construction novatrices peuvent permettre une production plus rapide et plus rentable, ce qui est essentiel compte tenu de la pénurie persistante dans de nombreuses régions. Toutefois, lorsque l'innovation est freinée par la volatilité des coûts, les limites de la main-d'œuvre et les frictions réglementaires, le rythme de l'offre de nouveaux logements locatifs ralentit. Il n'est donc pas surprenant qu'un nombre important de répondants (39 %) aient indiqué qu'ils n'avaient pas l'intention d'intégrer des techniques de construction modulaire ou préfabriquée.

Dans quelle mesure intégrez-vous des logements modulaires ou préfabriqués?



Selon vous, lesquels des facteurs suivants constituent les plus grands obstacles à l'innovation en matière de construction? (Classement) – par marché où l'organisation exerce ses activités

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
Coûts élevés des matériaux	1	1	1	1	1	1	3	3	1
Pénurie de main-d'œuvre / manque de compétences	2	2	2	2	2	2	1	2	2
Restrictions réglementaires et de zonage	3	3	3	3	3	3	2	1	3
Accès limité au financement	4	4	4	4	6	4	5	5	4
Résistance de l'industrie au changement	5	6	5	4	4	5	4	4	5
Rendement non éprouvé des nouvelles technologies	6	5	6	6	5	6	6	6	7
Manque de normalisation dans les nouvelles méthodes	7	7	7	7	7	7	7	7	8
Autre	8	8	8	8	8	8	8	8	6

Principale observation : L'incertitude persistante quant aux coûts, la pénurie de main-d'œuvre et les obstacles réglementaires limitent l'adoption d'innovations en matière de construction, ce qui restreint la capacité du secteur à accroître l'offre de logements locatifs de façon efficace.

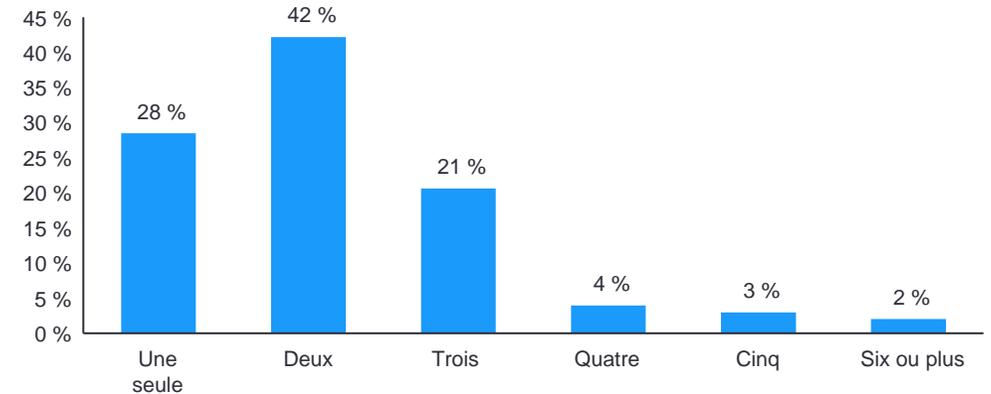
Financement des projets

L'accès au financement demeure un facteur essentiel dans l'aménagement de logements locatifs. De nombreux projets dépendent de structures de financement complexes.

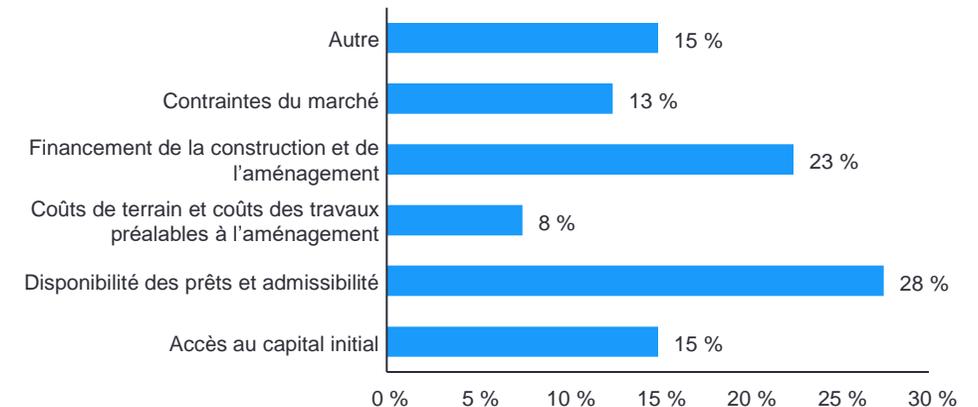
- ▶ Seulement 13 % des répondants qui ont demandé du financement au cours de la dernière année ont déclaré ne pas être en mesure de l'obtenir pour de nouveaux ensembles de logements locatifs. Ce taux était uniforme dans la plupart des régions géographiques et des types d'organisations. Cependant, les organisations ayant des activités au Québec, à l'extérieur de la RGM, ont indiqué une probabilité accrue de demande infructueuse (18 %), tout comme les répondants qui étaient des promoteurs privés (18 %). En revanche, aucun gestionnaire d'actifs ou de fonds n'a signalé de difficultés à obtenir du financement.
- ▶ Parmi les projets qui n'ont pas été retenus, l'obstacle le plus courant était le non-respect des critères d'admissibilité des programmes de financement disponibles. Les autres contraintes mentionnées comprennent les plafonds des programmes, le décalage entre les calendriers des programmes et des projets et la complexité administrative. Bien qu'un nombre modeste de répondants aient indiqué ne pas avoir reçu de financement, la persistance de ces obstacles souligne la nécessité de maintenir les mécanismes de financement existants.
- ▶ Probablement en raison de ces problèmes de financement, un grand nombre de répondants ont déclaré compter sur plusieurs sources de financement pour un même projet, et bon nombre d'entre eux en ont combiné deux ou plus. Cette superposition de capitaux reflète la difficulté d'obtenir un financement suffisant auprès d'une seule source et souligne la nature fragmentée des structures de financement actuellement nécessaires à la viabilité des ensembles de logements locatifs. Les promoteurs sans but lucratif étaient les plus touchés, avec une moyenne de 2,8 sources de financement par ensemble résidentiel. Les sociétés immobilières publiques et les gestionnaires d'actifs et de fonds étaient les moins touchés, avec une moyenne de 1,7 source de financement par ensemble résidentiel.

Principale observation : Bien que le financement soit considéré comme un défi majeur pour l'obtention de terrains, seulement 13 % des répondants ont déclaré ne pas avoir obtenu de financement au cours de la dernière année. Cet écart semble indiquer que, bien que le financement soit souvent disponible, il peut souvent être assorti de modalités défavorables. Par exemple, la dépendance à plusieurs sources de financement reflète la nature fragmentée des structures de financement actuelles.

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



Lequel des éléments suivants vous a principalement empêché d'obtenir du financement?



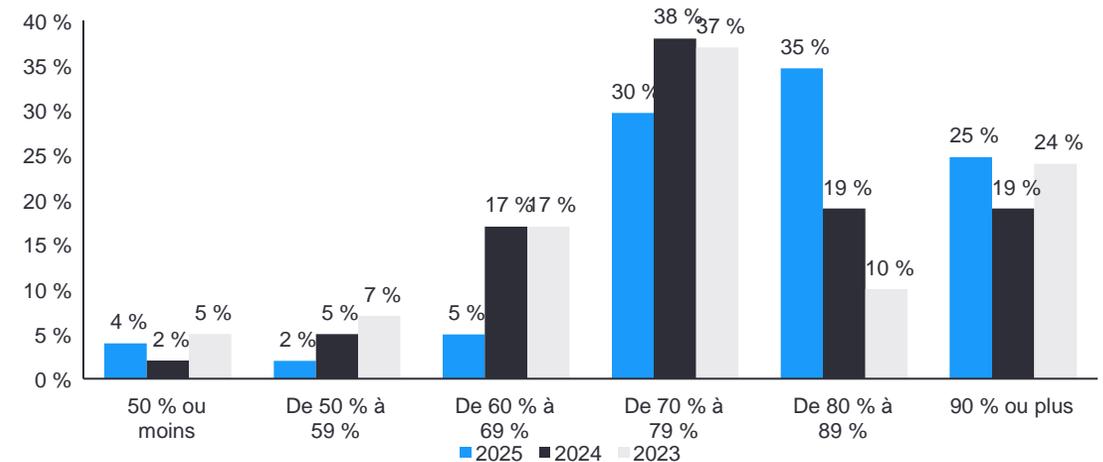
Financement des projets

Les promoteurs obtiennent de plus en plus de rapports prêt-coût (RPC) plus élevés et de périodes d'amortissement plus longues pour composer avec les coûts élevés et améliorer la faisabilité de l'aménagement d'ensembles résidentiels.

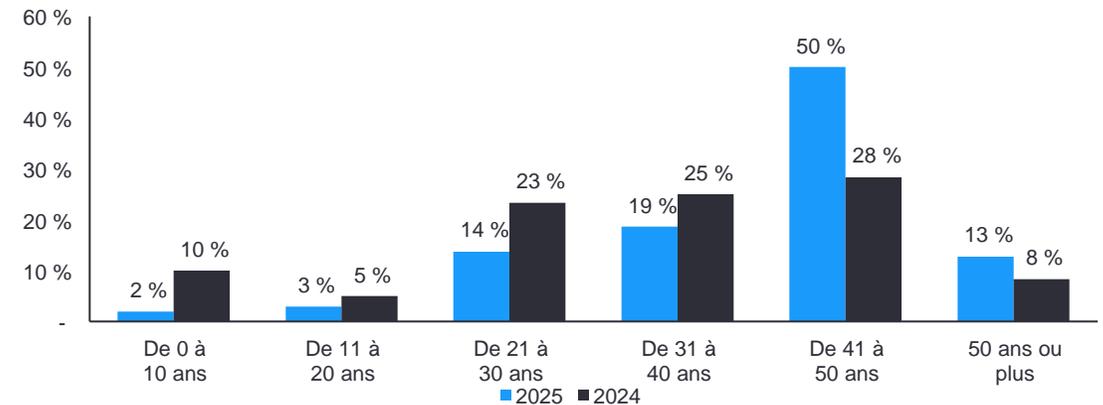
- ▶ Selon les réponses à l'enquête, de nombreux promoteurs s'attendent maintenant à ce que les RPC soient supérieurs à 70 %. En effet, le pourcentage de promoteurs qui atteignent des RPC de 80 % ou plus a considérablement augmenté par rapport aux années précédentes. En même temps, on observe un changement continu dans les préférences pour des périodes d'amortissement plus longues, ce qui reflète les efforts des promoteurs pour améliorer la faisabilité de l'aménagement d'ensembles résidentiels dans un contexte de hausse des coûts. En 2025, un plus grand nombre de répondants ont déclaré des périodes d'amortissement de 40 à 50 ans, ce qui démontre un recours croissant à la prolongation des modalités de financement pour réduire le service de la dette annuel et améliorer la stabilité des flux de trésorerie. Cette tendance cadre avec l'adoption continue des outils de financement offerts par la SCHL qui soutiennent ces périodes d'amortissement prolongées.
- ▶ Le passage à des RPC plus élevés est en partie attribuable à la baisse des taux d'intérêt depuis l'enquête de l'année dernière. Les promoteurs peuvent ainsi couvrir plus facilement leurs titres de créance et contracter des prêts plus importants. En plus de l'acceptation croissante de périodes d'amortissement plus longues, en particulier grâce au financement de la SCHL, qui devient la norme du marché, ces tendances reflètent une adaptation stratégique aux conditions actuelles du marché.

Principale observation : Les promoteurs obtiennent de plus en plus de RPC plus élevés et optent pour des périodes d'amortissement plus longues. C'est une réponse stratégique aux coûts élevés et à l'évolution du marché. Cette tendance est accentuée par la baisse des taux d'intérêt, qui permet aux promoteurs de gérer plus efficacement les titres de créance et de contracter des prêts plus importants.

Dans un ensemble de logements locatifs type, quel RPC prévoyez-vous?



Quelle est la période d'amortissement typique de votre organisation pour le financement permanent de vos investissements?



Financement des projets

Les programmes de la SCHL et des gouvernements sont essentiels pour permettre l'aménagement de logements locatifs dans un contexte de financement difficile.

- ▶ Les répondants à l'enquête ont indiqué que les promoteurs continuent de compter fortement sur les outils de financement garantis par la SCHL, en particulier les prêts assurés par la SCHL. En effet, 85 % des répondants ont indiqué qu'ils utilisent généralement ces prêts pour des projets d'ensembles de logements locatifs. Ce recours est raisonnablement uniforme pour tous les types d'organisations. Cependant, tous les gestionnaires d'actifs et de fonds et toutes les sociétés immobilières publiques ou cotées en bourse ont indiqué qu'ils utilisaient habituellement des prêts assurés par la SCHL. Toutefois, les constructeurs axés sur les logements pour personnes âgées, les logements sociaux et les logements pour étudiants étaient les moins susceptibles d'utiliser les prêts assurés par la SCHL. Seulement 63 %, 63 % et 65 % de ces répondants, respectivement, ont déclaré utiliser ces prêts.
- ▶ Ces réponses reflètent la mesure dans laquelle la SCHL joue un rôle essentiel dans l'augmentation de l'offre de logements locatifs. Sur le marché actuel, où les coûts élevés et les conditions d'octroi de prêts moins favorables ont une incidence négative sur la viabilité financière d'un ensemble résidentiel, les programmes de la SCHL servent de catalyseur essentiel de la faisabilité. Le volume limité d'aménagements prévus en dehors de ces programmes indique que sans un accès continu et évolutif au soutien de la SCHL, une grande partie de l'offre de logements locatifs prévue pourrait ne pas aller de l'avant. Cette situation renforce l'importance de maintenir la réactivité des programmes aux besoins du marché et de veiller à ce que les promoteurs puissent dans les faits accéder aux outils nécessaires pour achever la construction de logements.

Quelles sont les sources de financement que votre organisation utilise généralement pour ses projets? (Classées par structure organisationnelle)								
Structure organisationnelle	Prêts assurés par la SCHL (p. ex., APH Select)	Prêts non assurés des banques et des institutions	Prêteurs non traditionnels (titres de créance privés)	Obligations et débetures	Financement mezzanine	Financement du secteur public (p. ex., Programme de prêts pour la construction d'appartements)	Subventions et contributions gouvernementales	Total
Promoteur privé / Bureau de gestion de patrimoine	45	37	7	-	8	21	9	59
Gestionnaire d'actifs / de fonds	14	11	1	-	3	4	2	15
Autre	9	4	1	2	-	4	6	13
Promoteur sans but lucratif	5	3	-	-	-	2	4	6
Société immobilière publique / cotée en bourse	11	8	-	1	1	6	3	11
Société d'État du domaine du logement	-	1	-	-	-	1	2	2
Caisse de retraite / Institution	4	2	1	1	-	2	1	4
Canada	88	66	10	4	12	40	27	110

Principale observation : Les outils de financement garantis par la SCHL, en particulier les prêts assurés par la SCHL, sont essentiels pour les promoteurs sur le marché locatif. En effet, 85 % des répondants comptent sur ces prêts pour leurs projets. Toutefois, les taux d'utilisation plus faibles chez les constructeurs de logements pour personnes âgées, de logements sociaux et de logements pour étudiants indiquent des lacunes potentielles dans l'accès au financement pour ces segments. Comme la hausse des coûts et le resserrement des conditions d'octroi de prêts nuisent aux options de financement traditionnelles, la disponibilité et la réactivité continues des programmes de la SCHL sont essentielles pour que l'offre de logements locatifs prévue puisse aller de l'avant et répondre à la demande du marché.

* La colonne « Total » présente le nombre de répondants par type d'organisation. Les répondants pouvaient sélectionner jusqu'à trois sources de financement

EY | Les bâtisseurs d'un monde meilleur

La raison d'être d'EY est de bâtir un monde meilleur, de créer de la valeur à long terme pour les clients, les gens et la société et de renforcer la confiance à l'égard des marchés financiers.

S'appuyant sur les données et la technologie, les équipes d'EY présentes dans plus de 150 pays instaurent la confiance au moyen de la certification et aident les clients à prospérer, à se transformer et à exercer leurs activités.

Que ce soit dans les services juridiques ou les services de certification, de consultation, de stratégie, de fiscalité ou de transactions, les équipes d'EY posent de meilleures questions pour trouver de nouvelles réponses aux enjeux complexes du monde d'aujourd'hui.

EY désigne l'organisation mondiale des sociétés membres d'Ernst & Young Global Limited, lesquelles sont toutes des entités juridiques distinctes, et peut désigner une ou plusieurs de ces sociétés membres. 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. Les sociétés membres d'EY ne pratiquent pas le droit là où la loi l'interdit. Pour en savoir plus sur notre organisation, consultez le site ey.com/fr-ca.

© 2025 Ernst & Young s.r.l./S.E.N.C.R.L. Tous droits réservés.
Société membre d'Ernst & Young Global Limited

La présente publication ne fournit que des renseignements sommaires, à jour à la date de publication seulement et à des fins d'information générale uniquement. Elle ne doit pas être considérée comme exhaustive et ne peut remplacer des conseils professionnels. Avant d'agir relativement aux questions abordées, communiquez avec EY ou un autre conseiller professionnel pour en discuter dans le cadre de votre situation personnelle. Nous déclinons toute responsabilité à l'égard des pertes ou dommages subis à la suite de l'utilisation des renseignements contenus dans la présente publication.

ey.com/fr_ca