



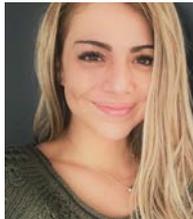
RECHERCHE
SUR LE LOGEMENT

Rapport sur le secteur des prêts hypothécaires résidentiels

PRINTEMPS 2022

TABLES DES MATIÈRES

- 3 Bienvenue au nouveau
Rapport sur le secteur des
prêts hypothécaires résidentiels
- 4 Explorer les données
- 5 Tendances récentes du secteur
des prêts hypothécaires résidentiels
- 9 Tendances émergentes et structurelles
dans le secteur hypothécaire résidentiel



Tania Bourassa-Ochoa
Spécialiste principal,
Recherche sur l'habitation



Seamus Benwell
Analyste principal,
Économie

BIENVENUE AU NOUVEAU RAPPORT SUR LE SECTEUR DES PRÊTS HYPOTHÉCAIRES RÉSIDENTIELS

Dans ce rapport semestriel remanié¹, vous continuerez de trouver les faits saillants des plus récentes tendances dans le secteur hypothécaire résidentiel ainsi que les résultats de notre recherche. Cette description intégrée du financement de l'habitation et de l'abordabilité portera sur des sujets pertinents pour les décisions stratégiques et opérationnelles, ainsi que pour l'aspiration de la SCHL selon laquelle d'ici 2030, tout le monde au Canada pourra se payer un logement qui répond à ses besoins. En fournissant des renseignements ciblés qui améliorent les décisions fondées sur les risques, ce rapport peut contribuer à la stabilité et à l'abordabilité des marchés du logement.

Dans ce numéro du printemps 2022, nous avons fait un certain nombre de constatations :

Tendances récentes du marché hypothécaire

- L'augmentation des escomptes continue de stimuler l'intérêt des emprunteurs pour les prêts hypothécaires à taux variable.
- La croissance de la dette hypothécaire s'accélère, car les nouveaux prêts hypothécaires non assurés pour l'achat et le refinancement de propriétés enregistrent des hausses substantielles.
- Les prêts hypothécaires en souffrance diminuent légèrement pour tous les types de prêteurs.

Tendances émergentes et structurelles dans le secteur hypothécaire résidentiel

- La majorité des emprunteurs hypothécaires non traditionnels (72 %) ont pu appliquer une stratégie de sortie² efficace en 2020, car ils ont été en mesure d'obtenir un prêt auprès d'un prêteur traditionnel au terme de leur prêt non traditionnel ou de vendre leur propriété sans que le prêt tombe en souffrance ou que la propriété soit saisie.
- Bien que de nombreuses populations de minorités visibles soient proches ou supérieures au taux national moyen de propriétaires-occupants, les populations qui s'identifient comme noires, arabes, latino-américaines et autochtones affichent des taux.
- La valeur moyenne des propriétés de la population canadienne autochtone, noire et latino-américaine est inférieure, ce qui indique une richesse résidentielle et une qualité de logement inférieures.
- À mesure que le secteur hypothécaire se numérise, la mise en œuvre de normes de données au Canada a le potentiel de faciliter le processus de prêt hypothécaire.

¹ Éditions du printemps et de l'automne.

² Une *stratégie de sortie* est un plan qui est élaboré et évalué dans le cadre du processus de souscription lorsqu'un prêt est initié. La stratégie de sortie décrit la capacité de l'emprunteur à améliorer sa situation financière et à se retirer du secteur des prêts non traditionnels à la fin du terme du prêt.

EXPLORER LES DONNÉES

N'oubliez pas que vous pouvez toujours accéder à la plupart des données en utilisant le tableau de bord hypothécaire interactif pour y trouver les renseignements les plus pertinents pour vous. Le **Tableau de bord de données sur le secteur des prêts hypothécaires résidentiels** est un nouveau document d'accompagnement convivial du Rapport sur le secteur des prêts hypothécaires résidentiels. Parcourez les tableaux de données et le tableau de bord interactif pour obtenir les informations qui vous intéressent.



<https://www.cmhc-schl.gc.ca/fr/professionals/housing-markets-data-and-research/housing-data/residential-mortgage-industry-data-dashboard>

Se connecter ou S'inscrire ENGLISH

Que cherchez-vous vous enter à trouver? Q MENU

Accueil > Professionnels > Marché du logement, données et recherche > Données sur le logement > Tableau de bord de données sur le secteur des prêts hypothécaires résidentiels

ENREGISTRER PARTAGER

Tableau de bord de données sur le secteur des prêts hypothécaires résidentiels

Vous pouvez utiliser ce tableau de bord interactif pour découvrir des renseignements pertinents.

Tableau de bord de données sur le secteur des prêts hypothécaires résidentiels permet aux utilisateurs de personnaliser les données sur le secteur hypothécaire. Vous pouvez utiliser le tableau de bord pour consulter les statistiques et les graphiques et télécharger les tableaux de données sélectionnés.

Il accompagne le [Rapport sur le secteur des prêts hypothécaires résidentiels](#), notre analyse économique du secteur des prêts hypothécaires résidentiels au Canada.

Résumé Caractéristiques des prêts Variation de la valeur des prêts hypothécaires Arriérés hypothécaires

Résumé

Période visée par le rapport: All Type de prêteur: All Statut d'assurance: All

Consultez la FAQ (clicquez dans une nouvelle fenêtre) pour comprendre les données manquantes.

Résumé du marché

Nombre de prêts en cours de remboursement 7M	Valeur totale des prêts en cours \$1.68T	Valeur moyenne des prêts en cours de remboursement \$240.72K
Nombre de prêts octroyés 3M	Valeur totale des prêts octroyés \$927.69bn	Valeur moyenne des prêts octroyés \$275.77K

Sélection des mesures

Nombre de prêts octroyés Nombre de prêts en cours de remboursement

Valeur totale des prêts octroyés Valeur totale des prêts en cours de remboursement

Part du nombre de prêts octroyés au fil du temps

Période	Bank à charte	Coopérative de crédit	EPH	SCH, compagnies d'assurance et sociétés de fiducie
2020 T1	72.56%	14.75%	6.99%	
2020 T2	70.55%	14.04%	9.37%	
2020 T3	68.39%	16.91%	8.26%	6.43%
2020 T4	70.63%	16.20%	7.16%	
2021 T1	71.20%	14.67%	8.31%	

Type de prêteur: Bank à charte, Coopérative de crédit, EPH, SCH, compagnies d'assurance et sociétés de fiducie

TENDANCES RÉCENTES DU SECTEUR DES PRÊTS HYPOTHÉCAIRES RÉSIDENTIELS

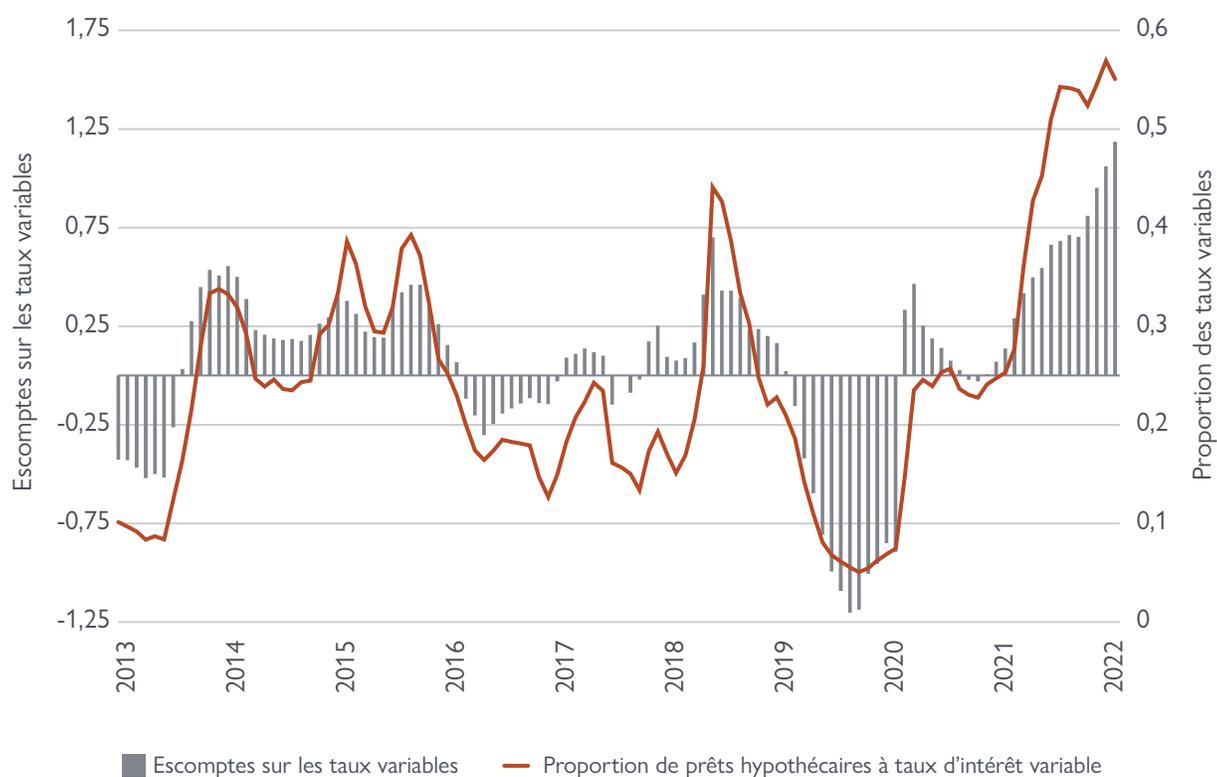
- En 2021, la dette hypothécaire résidentielle a continué de croître (+9 % par rapport à l'année précédente), en raison de la vigueur de l'activité sur le marché de l'habitation et des taux d'intérêt exceptionnellement bas (voir la figure 1.1). Étant donné l'augmentation de l'écart entre les taux variables et les taux fixes, la majorité de la population canadienne (53 %) a changé ses préférences en matière de taux d'intérêt, optant pour des taux variables au deuxième semestre, comparativement à 34 % au premier semestre de 2021. Bien que cette tendance se soit poursuivie au cours des premiers mois de 2022, elle semble s'être stabilisée en raison des récentes hausses des taux hypothécaires (voir la figure 1.2).

Figure 1.1 La dette hypothécaire résidentielle s'accélère pour s'établir au même rythme qu'en 2008



Source : Statistique Canada. Tableau 36-10-0639-01 Passifs de crédit des ménages (x 1 000 000)

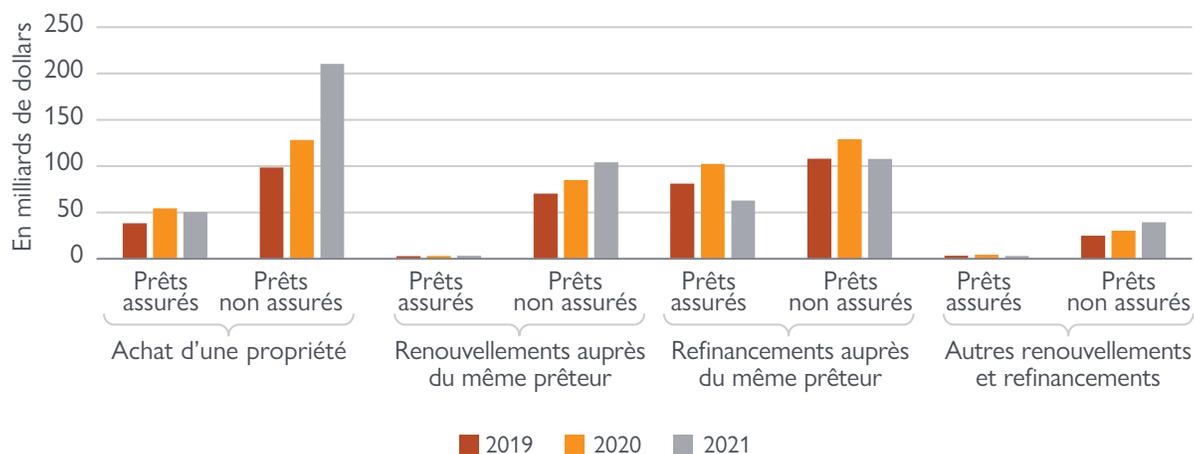
Figure 1.2 L'augmentation des escomptes sur les prêts hypothécaires à taux variable continue de stimuler l'intérêt des emprunteurs pour ces taux



Source : Statistique Canada. Tableau 10-10-0006-01 Avances de fonds, soldes impayés et taux d'intérêt pour prêts nouveaux et existants, calculs de la Banque du Canada et de la SCHL

- L'accélération des emprunts hypothécaires est attribuable à l'augmentation des prêts hypothécaires non assurés, tant pour l'achat de propriétés que pour le refinancement, à la fois sur le plan du volume que de la valeur en dollars (\$). À la fin de l'année, les banques à charte ont enregistré une hausse de 43 % des nouveaux prêts hypothécaires initiés pour l'achat de propriétés et une augmentation de 22 % des prêts de refinancement par rapport à 2020 (voir la figure 1.3). Par conséquent, les banques ont ajouté 400 milliards de dollars de prêts hypothécaires à l'habitation à leur bilan. Depuis le début de l'année, les coopératives de crédit avaient ajouté 54 milliards de dollars de nouveaux prêts hypothécaires résidentiels à leur portefeuille. Les entités de placement hypothécaire (EPH) ont également enregistré une augmentation des nouveaux prêts hypothécaires.

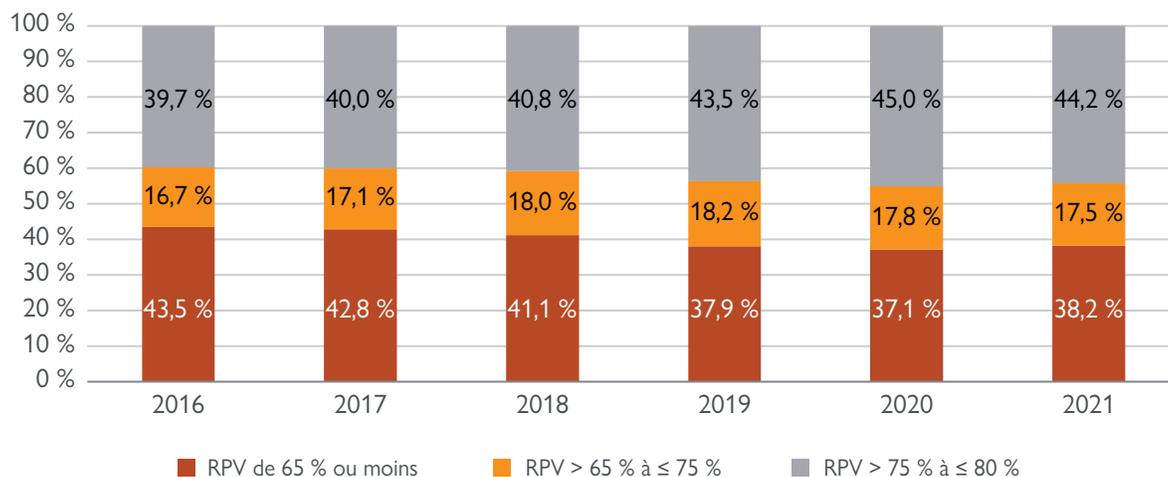
Figure 1.3 L'initiation de prêts hypothécaires bruts a augmenté en raison de la hausse marquée des prêts hypothécaires non assurés consentis pour l'achat de logements



Sources : Données de la SCHL sur les prêts hypothécaires résidentiels des émetteurs de titres hypothécaires émis en vertu de la *Loi nationale sur l'habitation* (TH LNH) et calculs de la SCHL

- Malgré la tendance à la hausse des rapports prêt-valeur (RPV) des nouveaux prêts hypothécaires non assurés au premier semestre, l'année 2021 s'est terminée avec une proportion plus élevée de prêts hypothécaires dont le RPV est de 65 % ou moins (voir la figure 1.4). Ces résultats indiquent qu'au deuxième semestre, les emprunteurs ont été beaucoup moins endettés. Cette tendance a également été observée lors de l'examen des nouveaux prêts hypothécaires assurés durant cette période.

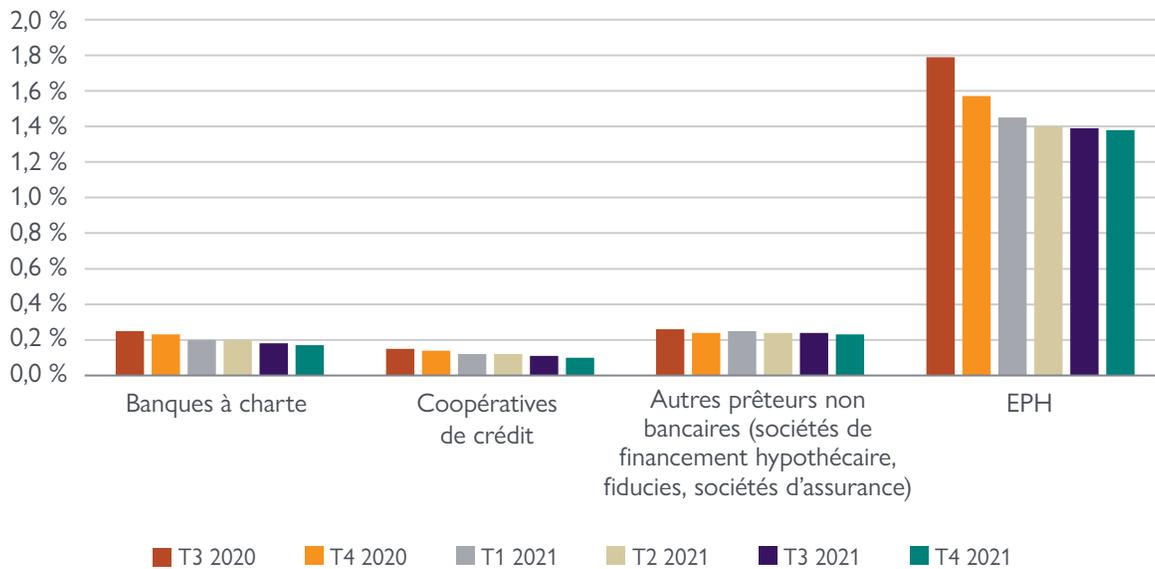
Figure 1.4 Proportion des nouveaux prêts hypothécaires non assurés légèrement plus élevée dans la plus faible répartition des rapports RPV, banques à charte



Sources : Données de la SCHL sur les prêts hypothécaires résidentiels des émetteurs de titres hypothécaires émis en vertu de la *Loi nationale sur l'habitation* (TH LNH) et calculs de la SCHL

- Les prêts hypothécaires en souffrance ont diminué en 2021 pour tous les types de prêteurs, mais à des degrés divers (voir la figure 1.5). Les consommateurs ont continué de faire leurs paiements hypothécaires à temps ou ont pu s'entendre avec leur prêteur pour reporter leurs paiements hypothécaires pendant cette période. La liquidité des marchés de l'habitation a probablement contribué à cette tendance à la baisse.

Figure 1.5 La tendance à la baisse du nombre de prêts hypothécaires en souffrance (depuis 90 jours ou plus) se poursuit pour tous les types de prêteurs



Sources : Enquête auprès des prêteurs hypothécaires non bancaires, quatrième trimestre de 2021 et Association des banquiers canadiens, février 2022

TENDANCES ÉMERGENTES ET STRUCTURELLES DANS LE SECTEUR HYPOTHÉCAIRE RÉSIDENTIEL

Dans cette nouvelle section, nous explorons les tendances émergentes et structurelles qui ont généralement une influence à long terme sur le secteur hypothécaire résidentiel et les principaux marchés. À mesure que ces tendances se développeront, elles devraient être explorées plus en détail par les décideurs et le secteur financier afin de contribuer à l'amélioration de l'offre de logements et de trouver des options novatrices pour mieux loger la population canadienne.

1. La plupart des emprunteurs hypothécaires non traditionnels retournent sur le marché traditionnel ou vendent leur propriété sans être en cas de défaut, bien que cette tendance ait diminué au cours de la dernière décennie

Avant la pandémie, les prêteurs non traditionnels détenaient le rang national du segment ayant connu la plus forte croissance dans le secteur hypothécaire canadien. Stimulé par une demande accrue dans le contexte des changements réglementaires, de la hausse des prix des habitations et de la faiblesse des taux d'intérêt, leur portefeuille est passé d'environ 9 milliards de dollars en 2015 à 15 milliards de dollars en 2020. Pour de nombreux emprunteurs, les prêteurs non traditionnels constituent une solution alternative à court terme au segment des prêteurs traditionnels (qui comprend les banques à charte, les coopératives de crédit et les sociétés de financement hypothécaire). Cette situation soulève des questions sur le parcours financier des emprunteurs à la fin du terme de leur prêt hypothécaire : les emprunteurs sont-ils en mesure de contracter un prêt hypothécaire dans le secteur des prêts traditionnels? Sont-ils en mesure de vendre leur propriété sans que leur prêt traditionnel tombe en souffrance? Autrement dit, leurs stratégies de sortie sont-elles efficaces?

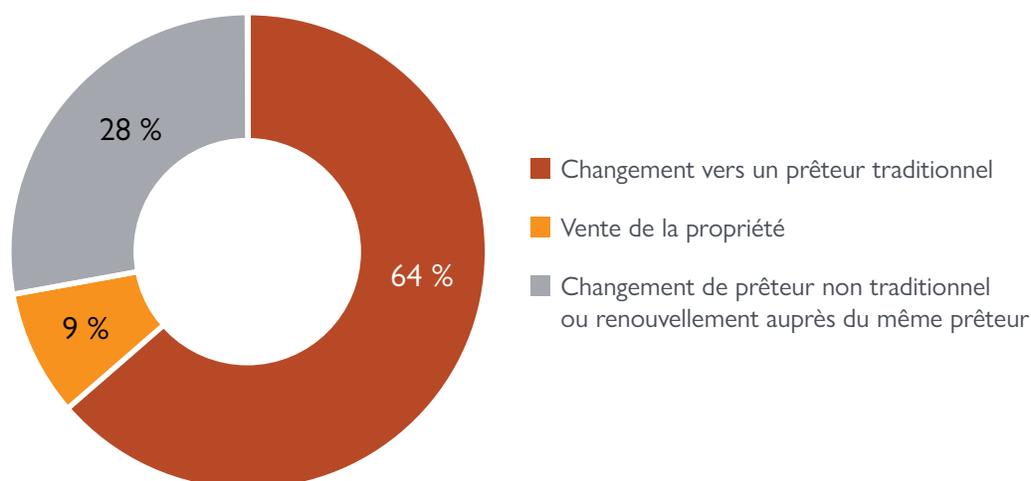
Qu'est-ce qu'une stratégie de sortie dans le domaine du prêt non traditionnel?

Une *stratégie de sortie* est un plan qui est élaboré et évalué dans le cadre du processus de souscription lorsqu'un prêt est initié. La stratégie de sortie décrit la capacité de l'emprunteur à améliorer sa situation financière et à se retirer du secteur

des prêts non traditionnels à la fin du terme du prêt. Un emprunteur peut aussi vendre sa propriété dans le cadre de sa stratégie de sortie, sans que le prêt tombe en souffrance.

Lors de notre recherche, nous avons constaté que la majorité des emprunteurs hypothécaires non traditionnels (72 %) ont pu appliquer une stratégie de sortie efficace en 2020, car ils ont été en mesure d'obtenir un prêt auprès d'un prêteur traditionnel au terme de leur prêt non traditionnel (64 %) ou de vendre leur propriété sans que le prêt tombe en souffrance ou que la propriété soit saisie (8,5 %) (voir la figure 2.1). Cette proportion a considérablement diminué au cours de la dernière décennie : entre 2006 et 2015, environ 80 % des prêts hypothécaires non traditionnels avaient une stratégie efficace; en 2019, la proportion était descendue à environ 70 %. La diminution des transitions vers les prêteurs traditionnels au cours de la dernière décennie est en partie attribuable à une série de règlements macroprudentiels et au resserrement des normes de souscription, ce qui fait qu'il est plus difficile pour les emprunteurs de retourner dans ce secteur.

Figure 2.1 La majorité des emprunteurs hypothécaires non traditionnels avaient une stratégie de sortie efficace



Sources : Données sur les opérations hypothécaires Teranet et calculs de la SCHL

Cet indicateur est important pour le suivi des répercussions sur l'abordabilité du secteur des prêts non traditionnels. Si l'efficacité des stratégies de sortie diminue et que, par conséquent, un plus grand nombre d'emprunteurs demeurent dans le secteur des prêts non traditionnels plus coûteux, ces emprunteurs risquent d'éprouver des problèmes d'abordabilité.



Cliquez ici pour en savoir plus sur l'efficacité des stratégies de sortie dans le secteur des prêts non traditionnels et sur l'évolution de cet indicateur au cours de la dernière décennie : <https://www.cmhc-schl.gc.ca/fr/professionals/housing-markets-data-and-research/housing-research/research-reports/housing-finance/alternative-lenders-series>

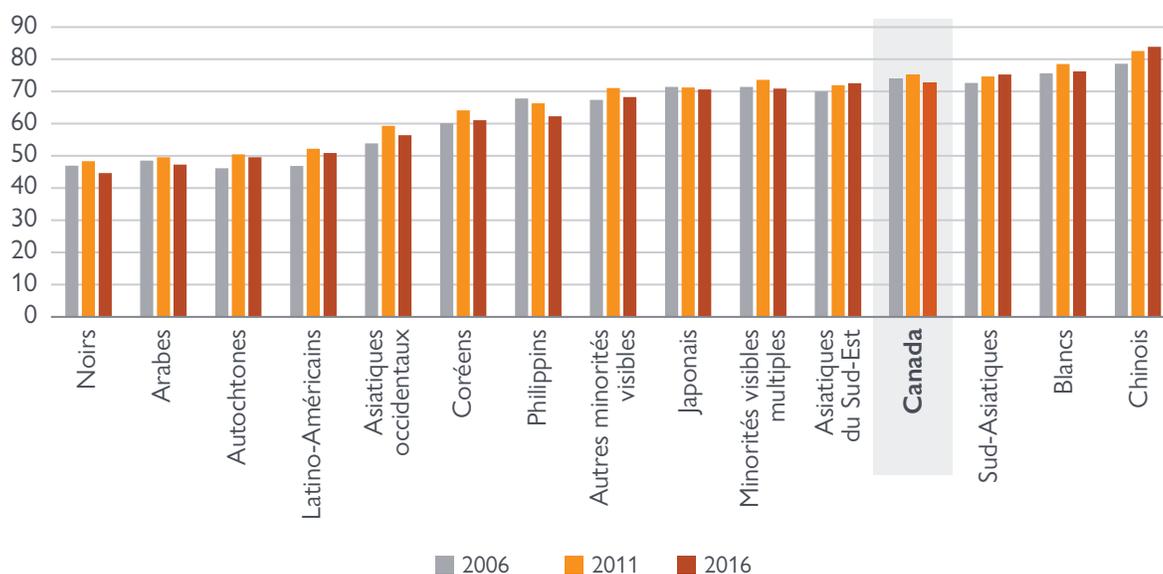
2. Les taux de propriétaires-occupants et la richesse immobilière varient considérablement selon le groupe racial, ce qui peut indiquer des différences dans la réussite économique pour les générations futures

Notre récente recherche sur les inégalités en matière de financement de l'habitation vise à fournir de l'information sur les groupes de population qui font face à des obstacles pour accéder au système de financement de l'habitation. Dans une nouvelle série sur ce sujet, nous explorons les taux d'accès à la propriété et la valeur moyenne des propriétés selon le groupe racial. Les deux articles ont été rédigés à l'aide des données du Recensement de 2016, les plus récentes données disponibles.

Étant donné que la plupart des gens ont besoin d'accéder au système financier pour acheter leur propriété, le taux d'accès à la propriété est utilisé comme mesure approximative pour pouvoir accéder au système. Les populations autochtones, noires, arabes et latino-américaines ont toutes des taux de propriétaires-occupants nettement inférieurs à la moyenne nationale, et ce, en tenant compte des données démographiques, de l'emplacement et du revenu (voir la figure 2.2). De plus, les personnes récemment immigrées (qui ont immigré il y a moins de sept ans) ont des taux de propriétaires-occupants inférieurs, mais les personnes immigrantes établies (arrivées il y a plus de sept ans) ont des taux de propriétaires-occupants plus élevés. Les populations noires, arabes et asiatiques de l'Ouest, en particulier, présentent des différences marquées entre les personnes récemment immigrées et les personnes établies. Ces résultats semblent indiquer que ces populations ont de la difficulté à accéder au système financier dans les premières années suivant leur arrivée au Canada.

Bien que de nombreuses populations de minorités visibles soient proches ou dépassent au taux national moyen de propriétaires-occupants, les populations qui s'identifient comme noires, arabes, latino-américaines ou autochtones affichent des taux nettement inférieurs.

Figure 2.2 Taux de propriétaires-occupants par groupe racial au fil du temps



Source : Recensements de 2006 et de 2016, Enquête nationale auprès des ménages de 2011; calculs de la SCHL

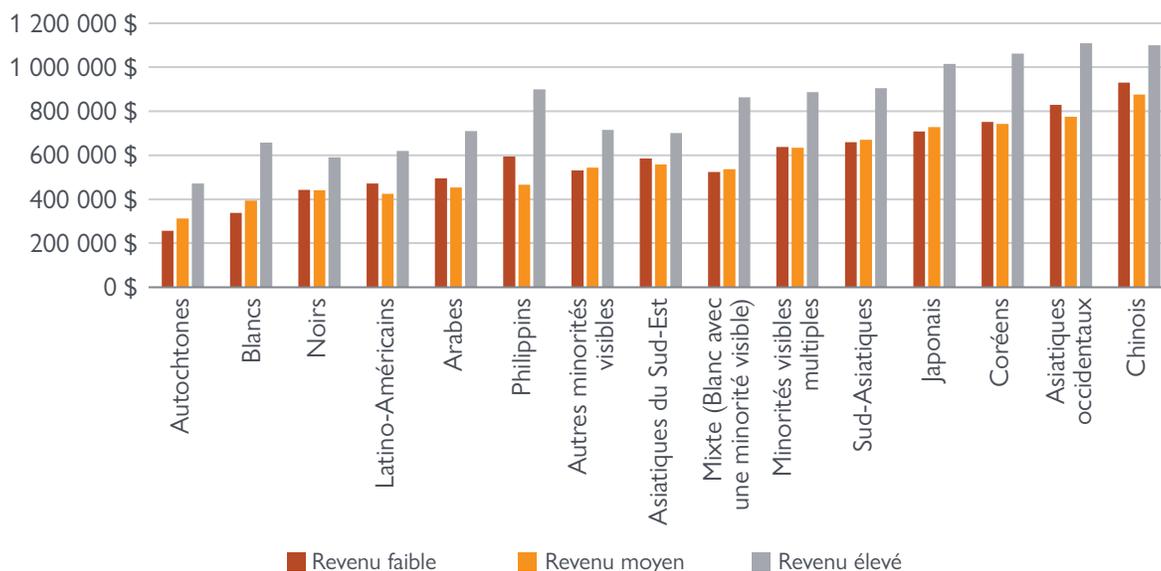


Pour en savoir plus sur les taux de propriétaires-occupants selon le groupe racial, lisez notre rapport de recherche complet : <https://www.cmhc-schl.gc.ca/fr/professionals/housing-markets-data-and-research/housing-research/research-reports/housing-finance/research-insight-homeownership-rate-varies-significantly-race>.

La valeur des propriétés est un indicateur de la richesse immobilière et de la qualité des logements. Bien que la richesse immobilière ne soit pas un objectif de la SCHL, elle constitue un solide indicateur de réussite économique pour les générations futures. Par conséquent, tout écart important entre les groupes démographiques indique que les inégalités persisteront à l'avenir. En tenant compte des facteurs démographiques, de la région métropolitaine et du revenu, la valeur moyenne des propriétés des groupes autochtones, noirs, latino-américains, arabes et philippins est inférieure à celle des autres groupes au Canada (voir la figure 2.3). L'écart entre les populations augmente depuis le Recensement de 2006. Bien que l'emplacement et le revenu soient des variables explicatives importantes, l'effet n'est pas le même d'un groupe à l'autre. Ces résultats semblent indiquer que certaines collectivités évitent les logements plus chers, malgré leur capacité à les acheter.

La valeur moyenne des propriétés des groupes autochtones, noirs, latino-américains, arabes et philippins est inférieure, ce qui indique une richesse résidentielle et une qualité de logement inférieures.

Figure 2.3 Valeur moyenne des propriétés, selon le groupe racial et le revenu



Source : Recensements de 2006 et de 2016, Enquête nationale auprès des ménages de 2011; calculs de la SCHL



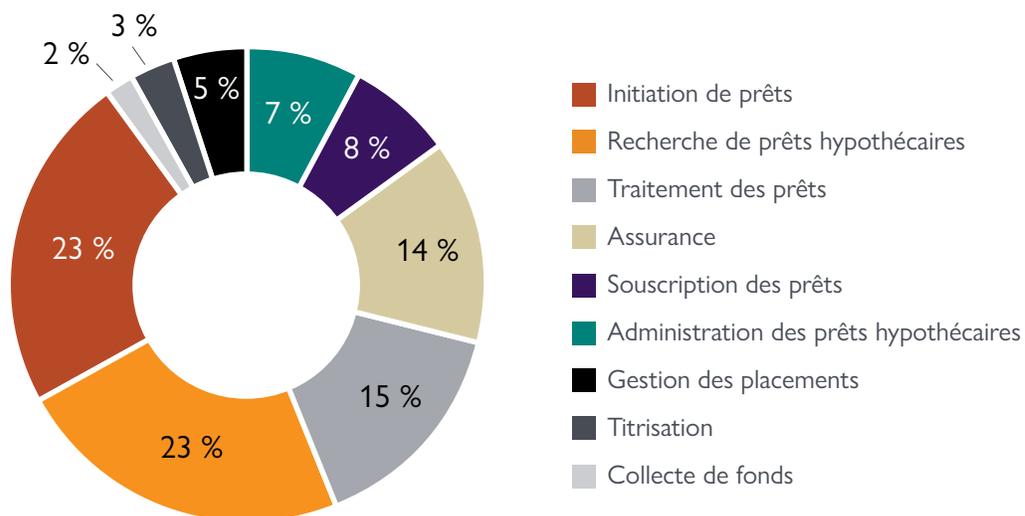
Pour en savoir plus sur la valeur des propriétés et la richesse immobilière selon le groupe racial, lisez notre rapport complet : <https://www.cmhc-schl.gc.ca/fr/professionals/housing-markets-data-and-research/housing-research/research-reports/housing-finance/research-insight-property-values-vary-significantly-race>

3. Les entreprises de technologies financières continuent d'accroître leur présence au Canada, ce qui indique un besoin croissant de normes de données

Au cours des dernières années, la croissance de nouveaux produits et de nouvelles entreprises de technologies financières s'est accélérée dans presque tous les segments du secteur des services financiers. Ces entreprises ont mis en place de nouvelles capacités allant des prêts numériques aux solutions de paiement qui utilisent des technologies de rupture comme l'intelligence artificielle, l'automatisation robotique des processus, l'interface de programmation d'applications et la chaîne de blocs. Ces changements ont donné lieu à un large éventail de numérisation dans le processus hypothécaire (voir la figure 2.4). Il est plus important que jamais pour les décideurs, les entreprises et les consommateurs de comprendre les entreprises et les produits de technologies financières liés aux prêts hypothécaires, ainsi que les tendances et les répercussions connexes sur le marché hypothécaire canadien.

Les technologies financières liées aux prêts hypothécaires sont principalement axées sur l'octroi de prêts et les moteurs de recherche de prêts hypothécaires.

Figure 2.4 Entreprises de technologies financières comptant 100 employés ou moins, par fonction liée aux hypothécaire



Source : Deloitte LLP

Remarque : Les entreprises de technologies financières exercent plus d'une fonction simultanément, de sorte que les pourcentages ne correspondront pas au nombre total d'entreprises.

Les entreprises de technologies financières ont accru leur présence de façon exponentielle au Canada au cours de la dernière décennie. Elles ont le potentiel de :

- rehausser l'expérience client;
- fournir des services aux emprunteurs mal desservis;
- réaliser des économies et des gains d'efficacité opérationnelle;
- réduire les cas de fraude dans les demandes de prêt hypothécaire.

Toutefois, elles présentent aussi des risques pour le marché hypothécaire canadien :

- Elles pourraient permettre la création de nouveaux cas de fraude.
- Les prêteurs en ligne non bancaires pourraient assumer un risque systémique s'ils accaparent une plus grande part du marché.

À mesure que la numérisation prend de l'ampleur dans le processus hypothécaire, elle est de plus en plus attendue par les consommateurs. Par conséquent, il est plus important que jamais pour les décideurs, les entreprises et les consommateurs de comprendre les entreprises et les produits de technologies financières liés aux prêts hypothécaires, ainsi que les tendances et les répercussions connexes sur le marché hypothécaire canadien. Dans ce contexte, les normes de données ont le potentiel de faciliter ce processus en offrant un nombre d'avantages importants permettant une plus grande stabilité financière et des gains d'efficacité opérationnelle tout au long du cycle de vie du prêt hypothécaire.

RESSOURCES SUPPLÉMENTAIRES

Abonnez-vous

Recevez les derniers résultats directement dans votre boîte de réception



schl.ca/bulletinrecherche

Restez au courant

Pour plus de rapports sur le marché de l'habitation



schl.ca/marchedelhabitation

La SCHL aide les canadiens à répondre à leurs besoins en matière de logement

La Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) aide les Canadiens à répondre à leurs besoins en matière de logement depuis plus de 70 ans. En tant qu'autorité en matière d'habitation au Canada, elle contribue à la stabilité du marché de l'habitation et du système financier, elle vient en aide aux Canadiens dans le besoin et elle fournit des résultats de recherches et des conseils impartiaux aux gouvernements, aux consommateurs et au secteur de l'habitation du pays. La SCHL exerce ses activités en s'appuyant sur trois principes fondamentaux : gestion prudente des risques, solide gouvernance d'entreprise et transparence.

Pour obtenir des renseignements supplémentaires, veuillez consulter le site Web de la SCHL à schl.ca ou suivez-nous sur [Twitter](#), [LinkedIn](#), [Facebook](#), [Instagram](#) et [YouTube](#).

Vous pouvez aussi communiquer avec nous par téléphone, au 1-800-668-2642, ou par télécopieur, au **1-800-245-9274**.

De l'extérieur du Canada, composez le **613-748-2003** (téléphone) ou le **613-748-2016** (télécopieur).

La Société canadienne d'hypothèques et de logement souscrit à la politique du gouvernement fédéral sur l'accès des personnes handicapées à l'information. Si vous désirez obtenir la présente publication sur des supports de substitution, composez le **1-800-668-2642**.

© 2022, Société canadienne d'hypothèques et de logement. Tous droits réservés. La SCHL autorise toute utilisation raisonnable du contenu de la présente publication, à la condition toutefois que ce soit à des fins personnelles, pour des recherches d'affaires ou d'intérêt public, ou encore dans un but éducatif. Elle accorde le droit d'utiliser le contenu à titre de référence générale dans des analyses écrites ou dans la présentation de résultats, de conclusions ou de prévisions, et de citer de façon limitée les données figurant dans la présente publication. La SCHL autorise également l'utilisation raisonnable et restreinte du contenu de ses rapports dans des publications commerciales, sous réserve des conditions susmentionnées. Elle conserve toutefois le droit d'exiger, pour une quelconque raison, l'interruption d'une telle utilisation.

Chaque fois que le contenu d'une publication de la SCHL est utilisé, y compris les données statistiques, il faut en indiquer la source comme suit :

Source : SCHL (ou, selon le cas, « Adaptation de données provenant de la SCHL »), titre de la publication, année et date de diffusion.

À défaut de quoi ledit contenu ne peut être reproduit ni transmis à quiconque. Lorsqu'une organisation se procure une publication, elle ne doit pas en donner l'accès à des personnes qui ne sont pas à son emploi. La publication ne peut être affichée, que ce soit en partie ou en totalité, dans un site Web qui serait ouvert au public ou accessible à des personnes qui ne travaillent pas directement pour l'organisation. Pour obtenir la permission d'utiliser le contenu de la présente publication de la SCHL à toute fin autre que les fins de référence générale susmentionnées ou de reproduire de grands extraits ou l'intégralité de la présente publication de la SCHL, veuillez transmettre une demande de reproduction de document protégé par droits d'auteur au Centre du savoir sur le logement à l'adresse centre_du_savoir_logement@schl.ca. Veuillez fournir les renseignements suivants : titre de la publication, année et date de diffusion.

Sans limiter la portée générale de ce qui précède, il est interdit de traduire un extrait de publication sans l'autorisation préalable écrite de la Société canadienne d'hypothèques et de logement.

Les renseignements, analyses et opinions contenus dans cette publication sont fondés sur diverses sources jugées fiables, mais leur exactitude ne peut être garantie, et ni la Société canadienne d'hypothèques et de logement ni ses employés n'en assument la responsabilité.

Année	Croissance des prêts hypothécaires			
		4,88 %	6,92 %	5,36 %
	4,80 %	7,16 %	5,03 %	6,00 %
	4,54 %	7,06 %	4,74 %	5,84 %
	4,83 %	7,06 %	4,49 %	5,87 %
	4,99 %	6,92 %	4,31 %	5,91 %
	5,26 %	6,87 %	4,21 %	6,02 %
	5,15 %	6,86 %	4,13 %	6,36 %
	5,18 %	6,62 %	3,99 %	6,71 %
	5,43 %	6,58 %	3,88 %	7,13 %
	5,55 %	6,44 %	3,96 %	7,25 %
	5,58 %	6,42 %	3,88 %	7,48 %
	5,54 %	6,54 %	3,76 %	7,51 %
	5,71 %	6,58 %	3,90 %	7,89 %
	6,04 %	6,54 %	3,95 %	8,42 %
	6,24 %	6,52 %	4,29 %	9,01 %
	6,45 %	6,33 %	4,31 %	9,88 %
	6,53 %	6,25 %	4,41 %	10,28 %
	6,66 %	6,04 %	4,64 %	10,49 %
	6,84 %	5,81 %	4,78 %	10,35 %
	7,10 %	5,85 %	4,99 %	10,25 %
	7,05 %	5,77 %	5,09 %	10,48 %
	6,96 %	5,73 %	5,06 %	10,59 %
2016		2018	2020	2022
		5,61 %	5,33 %	10,57 %
		5,50 %	5,55 %	10,68 %

Source : Statistique Canada. Tableau 36-10-0639-01 Passifs de crédit des ménages (x 1 000 000)

Figure 1.2 L'augmentation des escomptes sur les prêts hypothécaires à taux variable continue de stimuler l'intérêt des emprunteurs pour ces taux

Année	Escomptes sur les taux variables	Proportion de prêts hypothécaires à taux d'intérêt variable			
2013	-42,7 %	10,1 %		26,0 %	
	-43,0 %	9,6 %	2016	26,6 %	
	-46,8 %	9,2 %		15,5 %	
	-52,0 %	8,4 %		6,8 %	
	-50,0 %	8,7 %		-11,8 %	
	-51,8 %	8,4 %		-20,3 %	
	-26,3 %	12,4 %		-30,3 %	
	3,2 %	16,4 %		-24,5 %	
	27,5 %	21,5 %		-19,3 %	
	44,7 %	28,0 %		-16,8 %	
	53,5 %	33,3 %		-14,3 %	
	50,8 %	33,8 %		-11,5 %	
2014	55,5 %	33,3 %		-14,0 %	14,7 %
	50,0 %	31,9 %	-14,5 %	12,7 %	
	38,8 %	29,2 %	2017	-3,0 %	14,9 %
	23,0 %	24,7 %		9,0 %	18,3 %
	20,8 %	23,9 %		11,0 %	20,7 %
	18,8 %	24,6 %		13,8 %	22,3 %
	18,0 %	23,6 %		11,8 %	24,3 %
	18,5 %	23,5 %		10,0 %	23,4 %
	17,5 %	24,3 %		-14,8 %	16,1 %
	20,5 %	24,5 %		0,2 %	15,7 %
	26,3 %	29,2 %		-8,8 %	15,0 %
	29,5 %	30,1 %		-2,0 %	13,4 %
2015	40,0 %	33,3 %		17,3 %	17,3 %
	37,8 %	38,6 %		25,3 %	19,3 %
	31,3 %	36,3 %	2018	9,5 %	17,0 %
	22,3 %	32,0 %		7,5 %	15,1 %
	19,5 %	29,5 %		8,7 %	16,9 %
	19,3 %	29,3 %		16,8 %	20,5 %
	35,0 %	31,9 %		41,0 %	26,0 %
	42,3 %	37,9 %		70,0 %	44,1 %
	46,0 %	39,3 %		43,0 %	42,6 %
	46,0 %	37,2 %		43,0 %	38,6 %
	36,5 %	32,3 %		39,3 %	33,4 %
				23,3 %	30,3 %
		23,5 %		24,8 %	
		20,0 %		22,0 %	

(à suivre)

Année	Escomptes sur les taux variables	Proportion de prêts hypothécaires à taux d'intérêt variable
2019	16,5 %	22,8 %
	2,3 %	21,0 %
	-15,5 %	18,6 %
	-42,0 %	14,2 %
	-59,8 %	11,0 %
	-80,8 %	8,1 %
	-99,5 %	6,8 %
	-109,3 %	6,1 %
	-120,3 %	5,5 %
	-118,8 %	5,0 %
	-100,5 %	5,5 %
	-95,5 %	6,2 %
2020	-85,0 %	6,9 %
	-89,5 %	7,4 %
	33,3 %	14,7 %
	46,5 %	23,5 %
	25,3 %	24,6 %
	18,8 %	23,9 %
	14,0 %	25,3 %

	7,5 %	25,7 %
	2,7 %	23,6 %
	-2,3 %	23,0 %
	-3,0 %	22,8 %
2021	0,8 %	24,1 %
	7,0 %	24,7 %
	13,8 %	25,3 %
	29,0 %	27,7 %
	41,8 %	36,1 %
	49,8 %	42,7 %
	54,5 %	45,2 %
	66,3 %	51,0 %
	68,3 %	54,3 %
	71,3 %	54,1 %
	70,3 %	53,9 %
	81,0 %	52,4 %
2022	95,3 %	54,5 %
	106,0 %	56,9 %
	118,5 %	55,0 %

Source : Statistique Canada. Tableau 10-10-0006-01 Avances de fonds, soldes impayés et taux d'intérêt pour prêts nouveaux et existants, calculs de la Banque du Canada et de la SCHL

Figure 1.3 L'initiation de prêts hypothécaires bruts a augmenté en raison de la hausse marquée des prêts hypothécaires non assurés consentis pour l'achat de logements

		2019	2020	2021
Achat d'une propriété	Prêts assurés	38	54	51
	Prêts non assurés	99	128	210
Renouvellements auprès du même prêteur	Prêts assurés	3	3	3
	Prêts non assurés	70	85	104
Refinancements auprès du même prêteur	Prêts assurés	81	102	63
	Prêts non assurés	108	129	108
Autres renouvellements et refinancements	Prêts assurés	3	4	3
	Prêts non assurés	25	30	39

Sources : Données de la SCHL sur les prêts hypothécaires résidentiels des émetteurs de titres hypothécaires émis en vertu de la *Loi nationale sur l'habitation* (TH LNH) et calculs de la SCHL

Figure 1.4 Proportion des nouveaux prêts hypothécaires non assurés légèrement plus élevée dans la plus faible répartition des rapports RPV, banques à charte

Année	RPV de 65 % ou moins	RPV > 65 % à ≤ 75 %	RPV > 75 % à ≤ 80 %
2016	43,5 %	16,7 %	39,7 %
2017	42,8 %	17,1 %	40,0 %
2018	41,1 %	18,0 %	40,8 %
2019	37,9 %	18,2 %	43,5 %
2020	37,1 %	17,8 %	45,0 %
2021	38,2 %	17,5 %	44,2 %

Sources : Données de la SCHL sur les prêts hypothécaires résidentiels des émetteurs de titres hypothécaires émis en vertu de la *Loi nationale sur l'habitation* (TH LNH) et calculs de la SCHL

Figure 1.5 La tendance à la baisse du nombre de prêts hypothécaires en souffrance (depuis 90 jours ou plus) se poursuit pour tous les types de prêteurs

Année	Banques à charte	Coopératives de crédit	Autres prêteurs non bancaires (sociétés de financement hypothécaire, fiducies, sociétés d'assurance)	EPH
T3 2020	0,25 %	0,15 %	0,26 %	1,79 %
T4 2020	0,23 %	0,14 %	0,24 %	1,57 %
T1 2021	0,20 %	0,12 %	0,25 %	1,45 %
T2 2021	0,20 %	0,12 %	0,24 %	1,40 %
T3 2021	0,18 %	0,11 %	0,24 %	1,39 %
T4 2021	0,17 %	0,10 %	0,23 %	1,38 %

Sources : Enquête auprès des prêteurs hypothécaires non bancaires, quatrième trimestre de 2021 et Association des banquiers canadiens, février 2022

Figure 2.1 La majorité des emprunteurs hypothécaires non traditionnels avaient une stratégie de sortie efficace

Année	Switched to a conventional lender	Sold the property	Switched or renewed with an alternative lender	Foreclosed the property
2020	64 %	9 %	28 %	0 %

Sources : Données sur les opérations hypothécaires Teranet et calculs de la SCHL

Figure 2.2 Valeur moyenne des propriétés, selon le groupe racial et le revenu

Population	Low-income	Middle-income	High-income
Autochtones	257 520,40 \$	312 901,20 \$	472 164,70 \$
Blancs	337 934,10 \$	393 460,10 \$	657 238,60 \$
Noirs	442 087,40 \$	440 570,00 \$	591 039,00 \$
Latino-Américains	471 293,10 \$	424 174,90 \$	620 009,20 \$
Arabes	494 818,60 \$	452 857,40 \$	709 881,40 \$
Philippins	594 684,00 \$	466 664,70 \$	900 121,00 \$
Autres minorités visibles	530 771,90 \$	543 634,70 \$	715 364,20 \$
Asiatiques du Sud-Est	585 847,80 \$	558 429,30 \$	701 300,10 \$
Mixte (Blanc avec une minorité visible)	524 334,70 \$	535 911,10 \$	863 885,60 \$
Minorités visibles multiples	638 321,20 \$	634 426,60 \$	886 523,10 \$
Sud-Asiatiques	659 795,90 \$	670 142,00 \$	904 347,80 \$
Japonais	707 666,20 \$	728 594,50 \$	1 014 531,00 \$
Coréens	751 844,50 \$	742 988,80 \$	1 061 497,00 \$
Asiatiques occidentaux	829 242,00 \$	775 765,50 \$	1 109 625,00 \$
Chinois	931 036,60 \$	875 854,30 \$	1 099 357,00 \$

Source : Recensements de 2006 et de 2016, Enquête nationale auprès des ménages de 2011; calculs de la SCHL

Figure 2.3 Taux de propriétaires-occupants par groupe racial au fil du temps

Groupe	2016	2011	2006
Noirs	44,64	48,34	46,93
Arabes	47,28	49,57	48,55
Autochtones	49,58	50,46	46,15
Latino-Américains	50,9	52,21	46,87
Asiatiques occidentaux	56,39	59,31	53,9
Coréens	61,04	64,14	60,08
Philippins	62,33	66,36	67,79
Autres minorités visibles	68,26	71,07	67,37
Japonais	70,65	71,24	71,46
Minorités visibles multiples	70,86	73,6	71,47
Asiatiques du Sud-Est	72,54	71,99	69,98
Canada	72,61	75,35	74,05
Sud-Asiatiques	75,27	74,69	72,69
Blancs	76,22	78,56	75,64
Chinois	83,88	82,61	78,59

Source : Recensements de 2006 et de 2016, Enquête nationale auprès des ménages de 2011; calculs de la SCHL

Figure 2.4 Entreprises de technologies financières comptant 100 employés ou moins, par fonction liée aux hypothécaire

Fonction liée aux hypothécaire	Pourcentage
Souscription des prêts	8 %
Administration des prêts hypothécaires	7 %
Assurance	14 %
Traitement des prêts	15 %
Initiation de prêts	23 %
Recherche de prêts hypothécaires	23 %
Collecte de fonds	2 %
Titrisation	3 %
Gestion des placements	5 %

Source : Deloitte LLP

Remarque : Les entreprises de technologies financières exercent plus d'une fonction simultanément, de sorte que les pourcentages ne correspondront pas au nombre total d'entreprises.