

L'ÉTAT DE L'ACHAT
D'HABITATIONS AU CANADA

Enquête 2023 de la SCHL auprès des emprunteurs hypothécaires



Pour plus d'information
cmhc.ca/EAEH2023



Canada



Contenu de la présente publication

Enquête 2023 auprès des emprunteurs hypothécaires – Aperçu	3
Cinq principaux points à retenir pour 2023	4
Emprunteurs hypothécaires au Canada : le contexte actuel	5
Enquête auprès des emprunteurs hypothécaires : profils des emprunteurs	7
Évolution de l’opinion des emprunteurs hypothécaires au cours des cinq dernières années	8
Incidence en chiffres de la hausse des taux d’intérêt	9
Processus d’achat d’une habitation	10
Processus d’achat d’une habitation : l’expérience avec un courtier	11
Processus d’achat d’une habitation : expérience avec un prêteur	12
Améliorations et rénovations des habitations	13
Analyse approfondie : répartition par profil d’emprunteur	14
Accédants à la propriété	14
Acheteurs déjà propriétaires	16
Emprunteurs qui renouvellent leur prêt	18
Emprunteurs qui refinancent leur prêt	19



Enquête 2023 auprès des emprunteurs hypothécaires – Aperçu



Chaque année, la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) mène une enquête approfondie auprès des emprunteurs hypothécaires partout au pays. L'objectif est de mieux comprendre leurs opinions, leurs attitudes et leurs comportements à l'égard de l'accession à la propriété et du processus d'obtention d'un prêt hypothécaire. Les résultats sont ensuite regroupés dans l'**Enquête de la SCHL auprès des emprunteurs hypothécaires**.

La SCHL et Léger Marketing Inc. ont sondé 4 014 emprunteurs hypothécaires au Canada entre le 9 janvier et le 30 janvier 2023. Issus de toutes les régions, les répondants ont été interrogés en français et en anglais.

Pour participer, chaque propriétaire-occupant devait remplir les conditions suivantes :

- Le répondant était le principal décideur de son ménage.
- Le répondant avait effectué une transaction hypothécaire au cours des **18 derniers mois**.

Le présent document met en avant les principaux résultats de l'**Enquête 2023 de la SCHL auprès des emprunteurs hypothécaires**. Il fournit des renseignements clés sur la situation actuelle concernant l'achat d'une habitation, l'accession à la propriété et l'obtention de prêts hypothécaires au Canada.

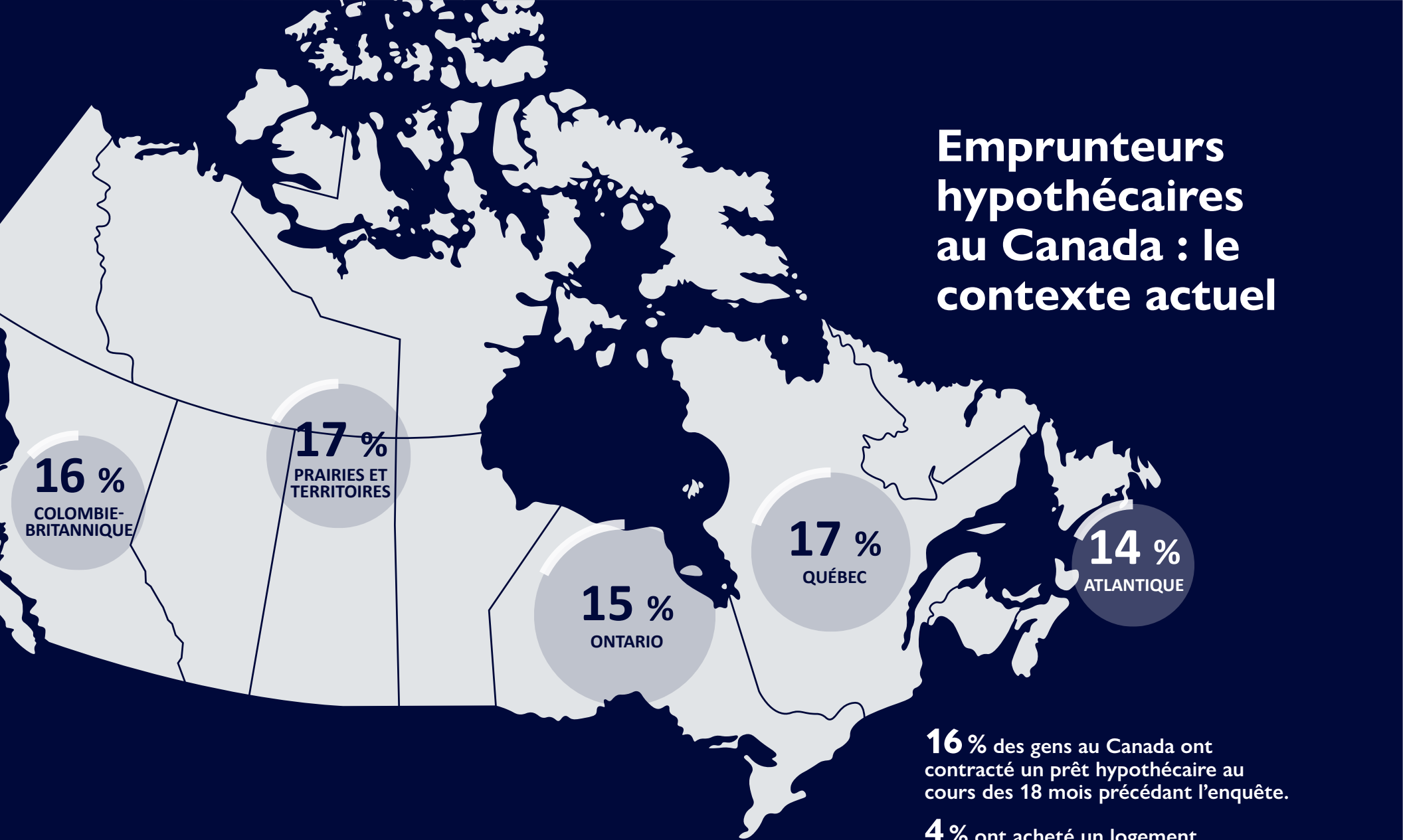
Les chiffres présentés dans ce rapport ont été arrondis et leur somme dans les graphiques et les tableaux (fondée sur les chiffres réels avant l'arrondissement) pourrait ne pas correspondre à l'addition manuelle des chiffres arrondis.

Cinq principaux points à retenir pour 2023

- 1.** Le marché a connu des **changements notables** depuis 2022, qui fut une année exceptionnelle. Dans l'ensemble, les résultats de l'enquête rappellent ceux de 2021.
- 2.** La conjoncture économique et la hausse des taux d'intérêt ont eu une **incidence négative importante** sur la situation financière de nombreux consommateurs. Une proportion importante d'emprunteurs hypothécaires peinent à joindre les deux bouts et à s'acquitter de leurs dettes, en particulier ceux âgés de moins de 35 ans. Ce contexte influe également sur le sentiment général des répondants et la façon dont ils évaluent leur expérience dans le processus d'obtention d'un prêt hypothécaire.
- 3.** On observe une **hausse générale** de la sensibilité aux prix en 2023. On note également une répercussion sur l'intention de rénover des propriétaires-occupants : les gens veulent rénover, mais plus tard, et avec un budget plus restreint qu'au cours des années précédentes.
- 4.** **L'accès à la propriété peut être particulièrement** difficile pour les gens au Canada, en particulier les jeunes emprunteurs et les accédants à la propriété. Cette situation pourrait expliquer pourquoi ce groupe accorde une importance significative aux dons d'argent reçus pour constituer une mise de fonds.
- 5.** Les emprunteurs hypothécaires ont **besoin de conseils et de soutien** (surtout les accédants à la propriété). Ils sont plus à la recherche d'information en ligne et hors ligne qu'auparavant. Les ressources en ligne demeurent essentielles, surtout pour joindre les jeunes. Toutefois, il ne faut pas négliger les interactions humaines avec des professionnels, surtout aux moments clés du parcours client (p. ex., apprendre l'incidence des taux d'intérêt sur les mensualités hypothécaires, discuter des coûts inattendus, bénéficier d'un suivi).



Emprunteurs hypothécaires au Canada : le contexte actuel



16 % des gens au Canada ont contracté un prêt hypothécaire au cours des 18 mois précédant l'enquête.

4 % ont acheté un logement.

13 % ont renouvelé ou refinancé leur prêt.

Les chiffres présentés dans ce rapport ont été arrondis et leur somme dans les graphiques et les tableaux (fondée sur les chiffres réels avant l'arrondissement) pourrait ne pas correspondre à l'addition manuelle des chiffres arrondis.

Les résultats de l'enquête montrent que les taux de transactions hypothécaires sur une période de 18 mois au Canada ont diminué par rapport à la même période dans l'enquête de 2022 (-36 %).

Les données révèlent que la proportion d'acheteurs au Canada a augmenté et que celle des personnes qui refinancent leur prêt a diminué. Parmi les provinces, c'est au Québec que l'on trouve le plus grand nombre de prêts hypothécaires souscrits (17 %). En revanche, la part des transactions hypothécaires au cours des 18 derniers mois a diminué en Ontario (15 %) et dans la région de l'Atlantique (14 %).

	Total	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies/ Territoires	Colombie- Britannique
Emprunteurs hypothécaires : 18 derniers mois	16 %	14 %	17 %	15 %	17 %	16 %
Acheteurs	4 %	3 %	4 %	3 %	4 %	4 %
Accédants à la propriété	2 %	1 %	2 %	2 %	2 %	2 %
Acheteurs déjà propriétaires	2 %	2 %	2 %	1 %	2 %	2 %
Autres emprunteurs	13 %	11 %	13 %	12 %	13 %	13 %
Renouvellement de prêt	9 %	8 %	10 %	9 %	10 %	10 %
Refinancement de prêt	3 %	3 %	3 %	3 %	3 %	3 %

Enquête auprès des emprunteurs hypothécaires : profils des emprunteurs

Parmi tous les répondants, 23 % sont des acheteurs. La proportion d'acheteurs a augmenté depuis l'enquête de 2022, tant pour les accédants à la propriété que pour les acheteurs déjà propriétaires (+7 points).

Les **accédants à la propriété** représentent **12 %** du marché. Il s'agit de consommateurs qui ont acheté leur première habitation parce qu'ils étaient financièrement prêts à le faire. Ces acheteurs font l'expérience du marché immobilier pour la première fois.

Les **acheteurs déjà propriétaires** représentent **10 %** du marché. Il s'agit de consommateurs qui détenaient déjà un prêt hypothécaire et qui ont acheté un nouveau logement. Ils sont plus confiants à l'égard du marché immobilier du fait de leur vécu.

À l'inverse, la **proportion de personnes qui refinancent leur prêt a diminué dans l'enquête de cette année (19 %, -6 points)**, ce qui pourrait s'expliquer par la hausse des taux d'intérêt. L'Ontario est la province qui compte le plus grand nombre de personnes ayant refinancé leur prêt.

23 % D'ACHETEURS

Consommateurs qui détenaient déjà un prêt hypothécaire ou qui en ont obtenu un et qui ont acheté un nouveau logement.

19 % DE PERSONNES QUI REFINANCENT LEUR PRÊT

Consommateurs ayant décidé de refinancer leur prêt hypothécaire actuel, la plupart du temps pour consolider des dettes ou entreprendre des rénovations.

58 % DE PERSONNES QUI RENOUVELLENT LEUR PRÊT

Consommateurs qui ont renouvelé leur prêt hypothécaire actuel auprès d'un courtier ou d'une institution financière (prêteur).





Évolution de l'opinion des emprunteurs hypothécaires au cours des cinq dernières années

En comparant les opinions et les sentiments des consommateurs sur les cinq dernières années, on s'aperçoit que 2023 est l'année où les perceptions sont à leur plus bas niveau. La confiance dans le processus d'obtention de prêt hypothécaire de même que les avantages perçus de l'accession à la propriété sont notamment en baisse. Les répondants ont également moins confiance en leur capacité de payer leurs mensualités hypothécaires à venir.

L'analyse des résultats montre que les emprunteurs qui ont souscrit leur prêt hypothécaire après la hausse des taux d'intérêt sont plus pessimistes à l'égard du processus et de leur investissement que ceux qui ont obtenu leur prêt plus tôt. Cependant, même les personnes qui ont contracté leur prêt hypothécaire avant avril 2022 semblent moins optimistes comparativement aux résultats de 2022.

	2019	2021	2022	2023
Je crois que la valeur de mon habitation augmentera dans les 12 prochains mois.	71%	75%	84%	55%
Je considère avoir trouvé le prêt hypothécaire qui répond le mieux à mes besoins.	77%	78%	86%	70%
De manière générale, je suis à l'aise par rapport à ma dette hypothécaire actuelle.	79%	77%	84%	66%
Je crois que je pourrai faire mes paiements hypothécaires à venir.	87%	84%	90%	78%
Je crois que l'achat d'une habitation est un bon investissement à long terme.	87%	85%	91%	81%

Incidence en chiffres de la hausse des taux d'intérêt

Les répondants ont indiqué à 50% que la hausse des taux d'intérêt hypothécaires a eu une incidence sur leur situation financière. Ce chiffre grimpe à 74% lorsqu'on inclut les personnes qui prévoient être touchées bientôt. Les répercussions négatives de la hausse des taux d'intérêt sont plus présentes chez les personnes qui refinancent leur prêt et les répondants en Ontario et en Colombie-Britannique.

La hausse des taux d'intérêt et le processus d'achat d'une habitation

- En raison de cette hausse, 31% des acheteurs ont changé leur calendrier d'achat : 26% ont acheté plus tôt que prévu et 5% ont reporté leur achat.
- 46% des répondants ont déclaré qu'ils devaient modifier le budget de leur ménage.
 - Ils sont 24% à peiner à maintenir les paiements de certaines dettes, notamment ceux liés aux cartes de crédit (14%) et aux prêts hypothécaires (10%).
 - Les résidents de l'Ontario, les accédants à la propriété et les répondants âgés de 35 à 44 ans sont les trois groupes qui disent avoir le plus de difficulté à maintenir leurs paiements hypothécaires.
 - La moitié des répondants concernés (23% de tous les répondants) ne croient pas que leur ménage sera en mesure de gérer la situation.

74%

des emprunteurs hypothécaires sont touchés ou prévoient être touchés par la hausse des taux d'intérêt hypothécaires.

Les emprunteurs ont d'abord constaté cette hausse de trois façons principales :



- Communication de leur prêteur – 29%;
- Communication de leur courtier – 23% (pour ceux qui y ont eu recours);
- Constatation d'une augmentation de leur paiement – 23%.

La consolidation des dettes

est devenue la raison principale du refinancement des prêts hypothécaires.

49%

des emprunteurs hypothécaires touchés peinent à maintenir le remboursement de certaines dettes, y compris leur prêt hypothécaire.

46%

des emprunteurs hypothécaires doivent modifier le budget de leur ménage en raison de l'augmentation des paiements hypothécaires.



Processus d'achat d'une habitation

Les réponses à l'enquête montrent que l'entrée sur le marché de l'habitation peut être particulièrement difficile en ce moment. Ce constat vaut tout particulièrement pour les jeunes au Canada, qui sont les plus nombreux à se classer dans la catégorie des accédants à la propriété.

Mise de fonds

Les **économies hors REER**, les **avoirs propres** et les **dons d'argent** sont les principales sources de mise de fonds. Parmi les acheteurs, 27% ont reçu un don, une proportion qui atteint 43% chez les 18 à 24 ans et 25% chez les 25 à 44 ans. Plus du tiers d'entre eux (37%) ont déclaré qu'ils n'auraient pas pu acheter sans ce don d'argent.

Incertitudes et coûts imprévus

Par rapport à l'enquête de 2022, les acheteurs ont été confrontés à plus d'incertitude pendant leur processus d'achat, **en particulier les 25 à 34 ans et les accédants à la propriété**, qui ont potentiellement moins d'expérience en la matière. Les incertitudes sont surtout liées à des éléments financiers, comme le sentiment de payer trop cher, la hausse des taux d'intérêt, le fait de pouvoir assumer les coûts qui suivent l'achat d'une habitation et la perte de valeur marchande de l'habitation dans le futur.

Les coûts d'habitation imprévus arrivent au troisième rang des inquiétudes (49%). Pourtant, les acheteurs sont moins nombreux à en avoir discuté avec leur conseiller en prêts hypothécaires (63% en 2022, contre 51% en 2023). Dans l'ensemble, **35% ont déclaré avoir fait face à des coûts imprévus**.



37% des acheteurs qui ont reçu un **don d'argent** n'auraient pas pu acheter une habitation qui répond à leurs besoins sans un don.



61% des acheteurs ont eu des **préoccupations** ou éprouvé de l'**incertitude** au cours du processus d'achat.



35% des acheteurs ont déclaré avoir fait face à des **coûts imprévus** au cours du processus d'achat.

Processus d'achat d'une habitation : l'expérience avec un courtier

Selon l'enquête de 2023, **43 % des répondants** ont eu recours aux services d'un courtier en prêts hypothécaires. Ce taux est **inférieur** à celui de l'enquête de 2022 (51 %). La proportion est beaucoup plus élevée chez les personnes de l'Ontario et de la Colombie-Britannique, les 18 à 44 ans, les accédants à la propriété et les personnes qui refinancent leur prêt.

Dans l'enquête de 2023, la satisfaction générale à l'égard de l'expérience avec un courtier en prêts hypothécaires a **diminué**.

- **Satisfaction générale** : 86 % dans l'enquête de 2022 et 71 % dans celle de 2023.
- **Probabilité de recommander ces services** : 85 % dans l'enquête de 2022 et 66 % dans celle de 2023.
- **Probabilité de faire appel au même courtier pour une future transaction hypothécaire** : 83 % dans l'enquête de 2022 et 65 % dans celle de 2023.

Une combinaison de facteurs peut expliquer cette baisse, notamment les éléments suivants :

- **Offres de prêts hypothécaires** : Le nombre moyen d'offres de prêts hypothécaires présentées par les courtiers a considérablement diminué (3,2 offres dans l'enquête de 2022, contre 2,7 offres dans celle de 2023).
- **Avantages** : Moins d'emprunteurs se sont fait offrir des produits financiers complémentaires par leur courtier en prêts hypothécaires cette année (64 % dans l'enquête de 2022, contre 34 % dans celle de 2023).
- **Suivi** : Près du quart des répondants ont mentionné qu'ils ont appris la hausse des taux d'intérêt en constatant directement sur leurs mensualités hypothécaires. Les courtiers ont moins communiqué avec les emprunteurs hypothécaires à la suite de leur récente transaction (71 % dans l'enquête de 2022, contre 49 % dans l'enquête de 2023). Les résultats indiquent une bien plus grande satisfaction des emprunteurs qui ont reçu des communications de suivi de leur courtier relativement à la hausse des taux et aux changements du marché, par rapport à ceux qui n'ont pas eu de contact avec leur courtier.
- **Économie et perception** : La conjoncture économique et les conditions du marché pourraient aussi avoir contribué à la baisse du taux de satisfaction. Les emprunteurs qui ont contracté leur prêt hypothécaire avant la hausse des taux d'intérêt sont beaucoup plus satisfaits de leur expérience globale avec leur courtier que ceux qui l'ont fait après cette hausse.

SPÉCIALISTE CONSULTÉ

43 % ont eu recours à un courtier pour négocier leur prêt hypothécaire.

SATISFACTION

71 % étaient satisfaits de leur expérience avec leur courtier.

SUIVI

49 % ont été contactés par leur courtier à la suite de leur dernière transaction hypothécaire.



Processus d'achat d'une habitation : expérience avec un prêteur

Selon l'enquête de 2023, une proportion accrue d'emprunteurs hypothécaires a traité directement avec un prêteur sans recourir aux services d'un courtier (46 % dans l'enquête de 2022, contre 52 % dans celle de 2023). Les personnes de l'Atlantique et du Québec, celles de 55 ans et plus et celles renouvelant leur prêt ont plus souvent eu recours aux services d'un prêteur sans faire affaire avec un courtier.

En 2023, la satisfaction générale à l'égard de l'expérience avec un prêteur a **diminué**.

- **Satisfaction générale** : 88 % dans l'enquête de 2022 et 75 % dans celle de 2023.
- **Probabilité de recommander** : 75 % dans l'enquête de 2022 et 60 % dans celle de 2023.
- **Probabilité de faire appel au même prêteur pour une future transaction hypothécaire** : 81 % dans l'enquête de 2022 et 68 % dans celle de 2023.

Une combinaison de facteurs peut expliquer cette baisse, notamment les éléments suivants :

- La valeur ajoutée perçue de traiter directement avec un prêteur semble avoir connu une légère baisse par rapport à l'enquête de 2022.
- Près du quart des répondants ont mentionné qu'ils ont appris la hausse des taux d'intérêt en constatant directement sur leurs paiements hypothécaires.
- Les emprunteurs hypothécaires ont été moins nombreux à avoir été contactés par leur prêteur à la suite de leur récente transaction (29 % dans l'enquête de 2022, contre 25 % dans celle de 2023). Les résultats indiquent une bien plus grande satisfaction des emprunteurs qui ont reçu des communications de suivi de leur prêteur, par rapport à ceux qui n'ont pas eu de contact avec leur prêteur.

SPÉCIALISTE CONSULTÉ

52 % ont négocié leur prêt hypothécaire directement auprès d'une banque ou d'une institution financière.

SATISFACTION

75 % étaient satisfaits de leur expérience avec leur prêteur.

SUIVI

25 % ont été contactés par leur prêteur à la suite de leur dernière transaction hypothécaire.



Améliorations et rénovations des habitations

Selon les données de l'enquête, 45 % des propriétaires-occupants ont fait des rénovations au cours des trois dernières années, et 29 % d'entre eux ont apporté des améliorations écoénergétiques à leur habitation.

La proportion de rénovateurs (toutes raisons confondues) est beaucoup plus élevée au Québec, chez les jeunes emprunteurs (18 à 34 ans) et parmi les personnes qui refinancent leur prêt. Pour ce dernier groupe, on sait en effet que la principale raison d'un refinancement est la rénovation.

Comparativement aux résultats de 2022, les répondants semblent moins susceptibles d'effectuer des rénovations au cours des prochaines années (77 % dans l'enquête de 2022, contre 70 % dans celle de 2023). Le budget moyen qu'ils prévoient consacrer aux rénovations est également plus faible.

Voici les trois principales raisons de rénover ou d'envisager des rénovations :

- Personnaliser l'habitation pour qu'elle corresponde aux besoins et aux préférences.
- Accroître la valeur de l'habitation.
- Accroître l'efficacité énergétique de l'habitation.

Logements plus verts

Dans l'ensemble, 59 % des acheteurs affirment que l'efficacité énergétique de l'habitation a été un facteur important dans leur décision d'achat. Cependant, les prix demeurent, de loin, le principal obstacle à la réalisation des projets de rénovation écoénergétique. Les propriétaires-occupants qui ont effectué des améliorations écoénergétiques ont consacré en moyenne 61 % (valeur moyenne de 13 185 \$) de leur budget total de rénovation à ces travaux. Chez les personnes qui prévoient faire des rénovations, cette part moyenne atteint 65 % (valeur moyenne de 12 653 \$).

Près du quart des personnes qui ont apporté des améliorations écoénergétiques ou qui envisagent de le faire n'ont pas effectué de recherches sur les programmes ou les remises disponibles. De plus, 38 % de tous les répondants NE SAVENT PAS que les rénovations peuvent être incluses dans leur prêt hypothécaire.

Selon les réponses à l'enquête, le niveau de satisfaction générale des personnes qui ont effectué des rénovations écoénergétiques dans le passé est très élevé. Parmi les répondants, 92 % déclarent être satisfaits.



59 % des acheteurs affirment que l'efficacité énergétique de l'habitation a été un facteur important dans leur décision d'achat.



Les améliorations écoénergétiques arrivent au **troisième rang** des raisons les plus populaires de rénover.



Les améliorations écoénergétiques représentent environ **60 %** des coûts de rénovation.



92 % des répondants sont satisfaits des résultats de leurs améliorations écoénergétiques.

ANALYSE APPROFONDIE : RÉPARTITION PAR PROFIL D'EMPRUNTEUR

Accédants à la propriété (12%)

PROFIL

- 25 à 34 ans (56%)
- Revenu du ménage compris entre 60 000 \$ et 105 000 \$ (37%)
- En emploi (85%)
- Ménage avec enfant(s) (42%)
- Maison individuelle (55%)



PROFIL DU PRÊT HYPOTHÉCAIRE

60% à taux fixe, 30% à taux variable,
5% à taux fixe et taux variable combinés

59% avec assurance prêt hypothécaire

58% avec un courtier | 34% avec un prêteur

Satisfaction : 77% avec un courtier |
74% avec un prêteur

ATTITUDES ET COMPORTEMENTS

Je crois que l'achat d'une habitation est un bon investissement à long terme. (80%)

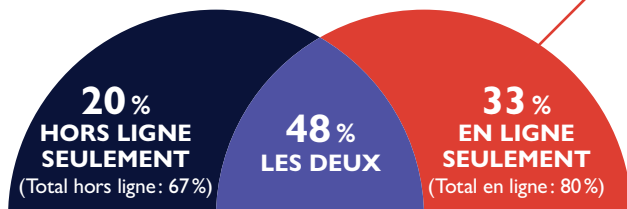
Je crois que je pourrai faire mes paiements hypothécaires à venir. (77%)

Je considère avoir trouvé le prêt hypothécaire qui répond le mieux à mes besoins. (69%)

De manière générale, je suis à l'aise par rapport à ma dette hypothécaire actuelle. (64%)

Je crois que la valeur de mon habitation augmentera dans les 12 prochains mois. (58%)

COLLECTE DE RENSEIGNEMENTS SUR LES CARACTÉRISTIQUES ET MODALITÉS DES PRÊTS HYPOTHÉCAIRES



Parmi ceux qui ont fait des recherches en ligne, 38% ont utilisé les médias sociaux.

- Facebook (19%)
- YouTube (17%)
- Instagram (10%)



RÉNOVATIONS

Rénovations

TROIS DERNIÈRES ANNÉES (32%)

CINQ PROCHAINES ANNÉES (69%)

Coûts de rénovation

TROIS DERNIÈRES ANNÉES (17 707 \$)

CINQ PROCHAINES ANNÉES (18 919 \$)

Pourcentage du budget affecté aux améliorations écoénergétiques

TROIS DERNIÈRES ANNÉES (66%)

CINQ PROCHAINES ANNÉES (61%)

Trois principales raisons de rénover

(3 dernières années | 5 prochaines années)

1. Personnaliser l'habitation pour qu'elle corresponde aux besoins et aux préférences (62% | 69%)
2. Accroître la valeur de l'habitation (50% | 50%)
3. Accroître l'efficacité énergétique de l'habitation (26% | 31%)



HAUSSE DES TAUX D'INTÉRÊT

44 % sont déjà touchés

23 % le seront bientôt



Parmi les personnes déjà touchées, 53 % ont eu de la **difficulté à maintenir les paiements de leurs dettes.**

Trois principales dettes :
Carte de crédit (34%)
Mensualités hypothécaires (28%)
Prêt auto (16%)

PROCESSUS D'ACHAT D'UNE HABITATION

Trois facteurs les plus importants lors de l'achat d'une habitation

1. Prix/abordabilité (69%)
2. Type d'habitation (37%)
3. État de l'habitation (37%)

ACCESSIBILITÉ

Trois principales sources de mise de fonds



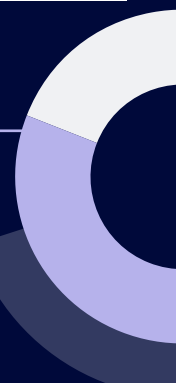
1. Économies, en dehors d'un REER (61%)
2. Don d'argent (37%)
3. Économies provenant d'un REER (33%)

Parmi ceux qui ont reçu un **don d'argent**, 39% n'auraient pas pu acheter une habitation qui répond à leurs besoins sans ce don.

INCITATIF À L'ACHAT D'UNE PREMIÈRE PROPRIÉTÉ

65 % connaissent ce programme.

44 % des personnes qui connaissent le programme y ont participé.



PROCESSUS



68 % ont demandé une inspection de l'habitation.



44 % ont pris part à une surenchère.



35 % ont payé plus que prévu.

INCERTITUDES PENDANT LE PROCESSUS D'ACHAT D'UNE HABITATION

65 % ont eu des préoccupations ou éprouvé de l'incertitude au cours du processus d'achat.



Trois principales inquiétudes :

1. Payer trop cher pour leur habitation (60%)
2. Coûts d'habitation imprévus (54%)
3. Être en mesure de payer les coûts qui suivent l'achat d'une habitation (51%)

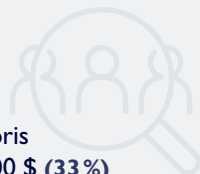
39 % ont fait face à des coûts imprévus.

ANALYSE APPROFONDIE : RÉPARTITION PAR PROFIL D'EMPRUNTEUR

Acheteurs déjà propriétaires (10%)

PROFIL

- 35 à 44 ans (27%)
- Revenu du ménage compris entre 60 000 \$ et 105 000 \$ (33%)
- En emploi (73%)
- Ménage avec enfants (46%)
- Maison individuelle (70%)



PROFIL DU PRÊT HYPOTHÉCAIRE

58% à taux fixe, 37% à taux variable, 2% à taux fixe et taux variable combinés

31% avec assurance prêt hypothécaire

44% avec un courtier | 53% avec un prêteur

Satisfaction : 81% avec un courtier | 74% avec un prêteur

ATTITUDES ET COMPORTEMENTS

Je crois que l'achat d'une habitation est un bon investissement à long terme. (85%)

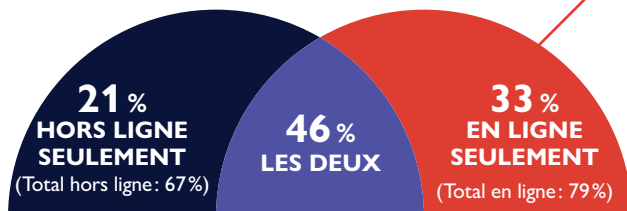
Je crois que je pourrai faire mes paiements hypothécaires à venir. (79%)

Je considère avoir trouvé le prêt hypothécaire qui répond le mieux à mes besoins. (70%)

De manière générale, je suis à l'aise par rapport à ma dette hypothécaire actuelle. (63%)

Je crois que la valeur de mon habitation augmentera dans les 12 prochains mois. (55%)

COLLECTE DE RENSEIGNEMENTS SUR LES CARACTÉRISTIQUES ET MODALITÉS DES PRÊTS HYPOTHÉCAIRES



Parmi ceux qui ont fait des recherches en ligne, 22% ont utilisé les médias sociaux.

- Facebook (11%)
- YouTube (7%)
- Instagram (5%)



RÉNOVATIONS

Rénovations

TROIS DERNIÈRES
ANNÉES (37%)

CINQ PROCHAINES
ANNÉES (59%)

Coûts de rénovation

TROIS DERNIÈRES
ANNÉES (25 528 \$)

CINQ PROCHAINES
ANNÉES (24 823 \$)

Pourcentage du budget affecté aux améliorations écoénergétiques

TROIS DERNIÈRES
ANNÉES (67%)

CINQ PROCHAINES
ANNÉES (61%)

Trois principales raisons de rénover



(3 dernières années | 5 prochaines années)

1. Personnaliser l'habitation pour qu'elle corresponde aux besoins et aux préférences (69% | 75%)
2. Accroître la valeur de l'habitation (50% | 46%)
3. Accroître l'efficacité énergétique de l'habitation (27% | 34%)

RISE OF INTEREST RATES

49%
sont déjà touchés

26%
le seront bientôt



Parmi les personnes déjà touchées, 38% ont eu de la difficulté à maintenir les paiements de leurs dettes.

Trois principales dettes :

- Carte de crédit (21%)
- Mensualités hypothécaires (16%)
- Marge de crédit non garantie (9%)



PROCESSUS D'ACHAT D'UNE HABITATION

Trois facteurs les plus importants lors de l'achat d'une habitation

1. Prix/abordabilité (63%)
2. Type d'habitation (36%)
3. Type de quartier (36%)

ACCESSIBILITÉ



Trois principales sources de mise de fonds

1. Avoir provenant d'une habitation antérieure (68%)
2. Économies, en dehors d'un REER (41%)
3. Don d'argent (14%)

Parmi ceux qui ont reçu un don d'argent, 30% n'auraient pas pu acheter une habitation qui répond à leurs besoins sans ce don.

PROCESSUS



55% ont demandé une inspection de l'habitation.



36% ont pris part à une surenchère.



34% ont payé plus que prévu.

INCERTITUDES PENDANT LE PROCESSUS D'ACHAT D'UNE HABITATION

55% ont eu des préoccupations ou éprouvé de l'incertitude au cours du processus d'achat.



Trois principales inquiétudes :

1. Payer trop cher pour leur habitation (60%)
2. Inquiétudes au sujet des hausses de taux d'intérêt (53%)
3. Chercher et trouver la bonne habitation (45%)

30% ont fait face à des coûts imprévus.

Emprunteurs qui renouvellent leur prêt (58%)

PROFIL

- 35 à 44 ans (27%)
- Revenu du ménage compris entre 60 000 \$ et 105 000 \$ (36%)
- En emploi (78%)
- Ménage avec enfants (46%)
- Maison individuelle (72%)

PROFIL DU PRÊT HYPOTHÉCAIRE

73 % à taux fixe, 21 % à taux variable, 4 % à taux fixe et taux variable combinés

43 % avec assurance prêt hypothécaire

38 % avec un courtier | 58 % avec un prêteur

Satisfaction : 71 % avec un courtier | 76 % avec un prêteur

ATTITUDES ET COMPORTEMENTS

Je crois que l'achat d'une habitation est un bon investissement à long terme. (81%)

Je crois que je pourrai faire mes paiements hypothécaires à venir. (79%)

Je considère avoir trouvé le prêt hypothécaire qui répond le mieux à mes besoins. (71%)

De manière générale, je suis à l'aise par rapport à ma dette hypothécaire actuelle. (68%)

Je crois que la valeur de mon habitation augmentera dans les 12 prochains mois. (54%)

RÉNOVATIONS

Rénovations

TROIS DERNIÈRES ANNÉES (45%)

CINQ PROCHAINES ANNÉES (71%)

Coûts de rénovation

TROIS DERNIÈRES ANNÉES (20 058 \$)

CINQ PROCHAINES ANNÉES (19 258 \$)

Pourcentage du budget affecté aux améliorations écoénergétiques

TROIS DERNIÈRES ANNÉES (61%)

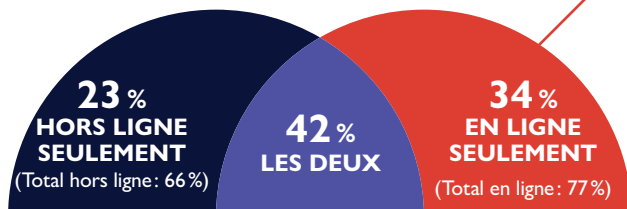
CINQ PROCHAINES ANNÉES (67%)

Trois principales raisons de rénover

(3 dernières années | 5 prochaines années)

1. Personnaliser l'habitation pour qu'elle corresponde aux besoins et aux préférences (52% | 53%)
2. Accroître la valeur de l'habitation (38% | 41%)
3. Accroître l'efficacité énergétique de l'habitation (28% | 33%)

COLLECTE DE RENSEIGNEMENTS SUR LES CARACTÉRISTIQUES ET MODALITÉS DES PRÊTS HYPOTHÉCAIRES



Parmi ceux qui ont fait des recherches **en ligne**, 26 % ont utilisé les médias sociaux.

- Facebook (12%)
- YouTube (13%)
- Instagram (7%)

HAUSSE DES TAUX D'INTÉRÊT

49 % sont déjà touchés

Parmi les personnes déjà touchées, 48 % ont eu de la **difficulté à maintenir les paiements de leurs dettes.**

23 % le seront bientôt

Trois principales dettes :

Carte de crédit (30%), Mensualités hypothécaires (20%), Marge de crédit non garantie (12%)

ANALYSE APPROFONDIE: RÉPARTITION PAR PROFIL D'EMPRUNTEUR

Emprunteurs qui refinancent leur prêt (19%)

PROFIL

- 35 à 44 ans (24%)
- Revenu du ménage compris entre 60 000 \$ et 105 000 \$ (32%)
- En emploi (79%)
- Ménage avec enfants (50%)
- Maison individuelle (66%)



PROFIL DU PRÊT HYPOTHÉCAIRE

53 % à taux fixe, 38 % à taux variable, 7 % à taux fixe et taux variable combinés

43 % avec assurance prêt hypothécaire

48 % avec un courtier | 46 % avec un prêteur

Satisfaction : 64 % avec un courtier | 73 % avec un prêteur

ATTITUDES ET COMPORTEMENTS

Je crois que l'achat d'une habitation est un bon investissement à long terme. (79%)

Je crois que je pourrai faire mes paiements hypothécaires à venir. (75%)

Je considère avoir trouvé le prêt hypothécaire qui répond le mieux à mes besoins. (66%)

De manière générale, je suis à l'aise par rapport à ma dette hypothécaire actuelle. (61%)

Je crois que la valeur de mon habitation augmentera dans les 12 prochains mois. (55%)

Trois principales raisons de refinancer

Financer l'amélioration et la rénovation d'une habitation (24%), Consolider des dettes (24%), Financer l'achat d'un ou de plusieurs immeubles de placement locatifs (8%)

RÉNOVATIONS

Rénovations

TROIS DERNIÈRES ANNÉES (58%)

CINQ PROCHAINES ANNÉES (73%)

Coûts de rénovation

TROIS DERNIÈRES ANNÉES (25 593 \$)

CINQ PROCHAINES ANNÉES (24 286 \$)

Pourcentage du budget affecté aux améliorations écoénergétiques

TROIS DERNIÈRES ANNÉES (60%)

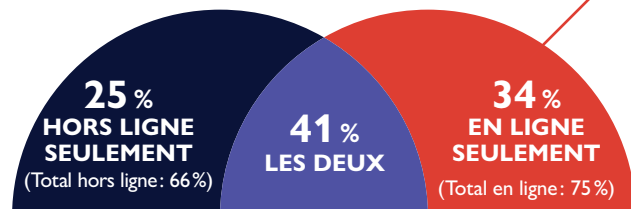
CINQ PROCHAINES ANNÉES (62%)

Trois principales raisons de rénover

(3 dernières années | 5 prochaines années)

1. Personnaliser l'habitation pour qu'elle corresponde aux besoins et aux préférences (49% | 50%)
2. Accroître la valeur de l'habitation (44% | 45%)
3. Accroître l'efficacité énergétique de l'habitation (31% | 26%)

COLLECTE DE RENSEIGNEMENTS SUR LES CARACTÉRISTIQUES ET MODALITÉS DES PRÊTS HYPOTHÉCAIRES



Parmi ceux qui ont fait des recherches **en ligne**, 33 % ont utilisé les médias sociaux.

- Facebook (15%)
- YouTube (14%)
- Instagram (10%)

HAUSSE DES TAUX D'INTÉRÊT

57 % sont déjà touchés

26 % le seront bientôt

Parmi les personnes déjà touchées, 53 % ont eu de la **difficulté à maintenir les paiements de leurs dettes.**

Trois principales dettes : Carte de crédit (27%), Mensualités hypothécaires (23%), Prêt auto (9%) et Marge de crédit non garantie (9%)

La SCHL aide la population canadienne à répondre à ses besoins en matière de logement

La Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) aide la population canadienne à répondre à ses besoins en matière de logement depuis plus de 75 ans. En tant qu'autorité en matière d'habitation au Canada, la SCHL contribue à la stabilité du marché de l'habitation et du système financier, vient en aide aux Canadiens dans le besoin et fournit des résultats de recherches et des conseils impartiaux à tous les ordres de gouvernement, 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, consultez le site Web de la SCHL à www.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 : 613-748-2003 (téléphone); 613-748-2016 (télécopieur).

La SCHL 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.



©2023 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 quelque raison que ce soit, l'interruption d'une telle utilisation.

Chaque fois que le contenu d'une publication de la SCHL est utilisé, y compris des 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 des fins autres que les fins de références générales susmentionnées ou de reproduire de grands extraits ou l'intégralité de la présente publication de la SCHL, veuillez envoyer une demande de reproduction de documents protégés par les droits d'auteur au Centre du savoir sur le logement à centre_du_savoir_logement@schl.ca. Veuillez indiquer les renseignements suivants : le nom de la publication, l'année et la date de parution.

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 la présente 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.

Pour plus d'information
cmhc.ca/EAEH2023



Canada

