

La situation de l'achat
d'habitations au Canada

25^E
ÉDITION

Enquête 2025 auprès des emprunteurs hypothécaires SCHL



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

1-800-668-2642
centrecontact@schl.ca

700, chemin de Montréal,
Ottawa (Ontario) K1A 0P7

Pour plus de renseignements, visitez le :
schl.ca/eah2025

Canada



25^e édition des perspectives du marché hypothécaire

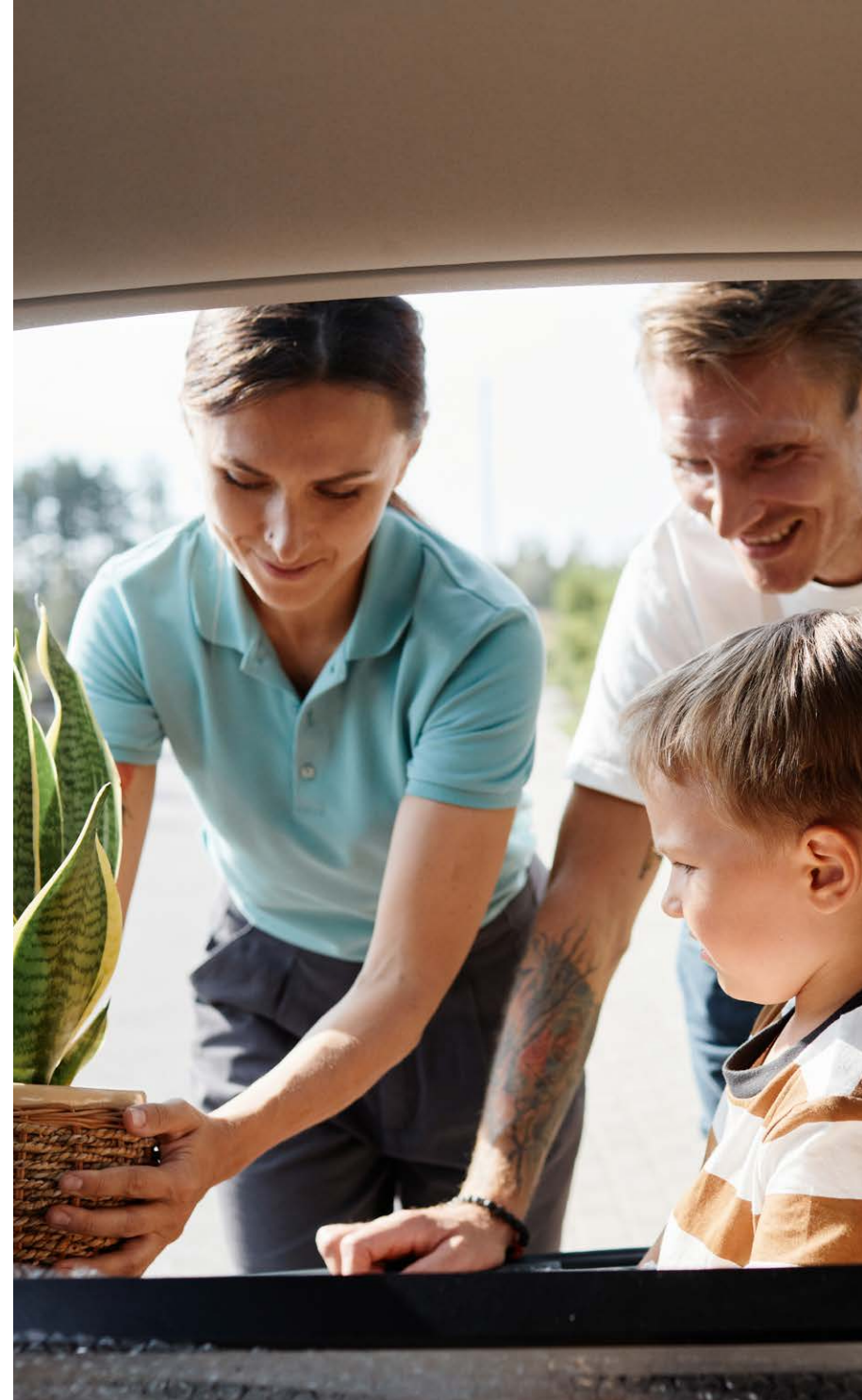
Habiliter le secteur grâce aux données

Cette année marque la 25^e édition de l'Enquête auprès des emprunteurs hypothécaires, grâce à laquelle nous vous offrons un aperçu inégalé du marché hypothécaire canadien. Depuis 1999, des spécialistes du secteur comme vous comptent sur nous pour leur fournir une des enquêtes les plus vastes et complètes en son genre au Canada. Qu'il s'agisse d'acheteurs ou d'emprunteurs qui renouvellent ou refinancent leur prêt, nous recueillons les renseignements essentiels qui vous aident à mieux comprendre les besoins et les attentes de la population canadienne tout au long du cycle d'accession à la propriété. Alors que nous marquons ce jalon, nous demeurons déterminés à être votre source de référence pour les données les plus récentes et les plus précises sur le secteur des prêts hypothécaires.

25^E ÉDITION

Contenu

Aperçu	4
Principaux points à retenir pour 2025	5
Contexte du marché hypothécaire	6
Attitudes et comportements des emprunteurs	8
Réalisation des recherches	10
Processus d'achat d'une propriété	13
Tendances et caractéristiques des prêts hypothécaires	19
Santé financière et défis des acheteurs	22
Rénovations résidentielles et virage vert	24
Analyse approfondie : répartition par profil d'emprunteur	27
Acheteurs d'une première propriété	
Acheteurs déjà propriétaires	
Emprunteurs ayant renouvelé leur prêt hypothécaire	
Emprunteurs ayant refinancé leur prêt hypothécaire	





Aperçu

La Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) mène chaque année son **Enquête auprès des emprunteurs hypothécaires** depuis 1999, à une exception près d'une année pendant la pandémie. L'Enquête permet de recueillir de précieux renseignements qui nous éclairent sur les opinions, les attitudes et les comportements des emprunteurs hypothécaires à l'égard de l'accèsion à la propriété et du processus d'obtention d'un prêt hypothécaire.

Cette année, **3 968 emprunteurs hypothécaires** ont été interrogés entre le 2 et le 24 janvier 2025. Les entrevues ont été menées en français et en anglais auprès de personnes au Canada âgées de 18 ans et plus issues de toutes les régions. Ces personnes :

- sont les **principaux décideurs** au sein de leur ménage;
- ont **effectué une transaction hypothécaire au cours des 18 derniers mois**.

Une « transaction hypothécaire » est définie comme les personnes qui ont acheté une propriété et obtenu un prêt hypothécaire, ou encore renouvelé ou refinancé leur prêt hypothécaire existant.

Le présent document met en avant les principaux résultats de l'**Enquête 2025 auprès des emprunteurs hypothécaires de la SCHL**. De plus, il fournit des renseignements clés sur les dernières tendances et la situation actuelle concernant l'achat d'une propriété, l'accèsion à la propriété et l'obtention de prêts hypothécaires au Canada.

** Les chiffres présentés dans le présent rapport ont été arrondis à la hausse ou à la baisse. Toutes les sommes incluses dans les graphiques et les tableaux sont fondées sur des chiffres réels avant l'arrondissement. Par conséquent, elles peuvent ne pas correspondre aux totaux des chiffres arrondis.*

Principaux points à retenir pour 2025

1 Cette année, les répondants semblaient plus optimistes que l'an dernier quand on leur a demandé s'ils pensaient que leur achat était un bon investissement.

2 Les renouvellements étaient encore les transactions hypothécaires les plus fréquentes. En revanche, nous avons vu augmenter les transactions visant l'achat d'une première propriété.

3 Les dons ou les héritages reçus demeurent une partie importante de la mise de fonds des acheteurs. Ce n'est cependant pas la seule raison pour laquelle ils ont été en mesure d'acheter une propriété.

4 Il y a une augmentation du pourcentage d'emprunteurs qui disent avoir de la difficulté à continuer de rembourser leurs dettes.

5 Plus du quart des emprunteurs hypothécaires interrogés avaient un logement accessoire. Parmi ceux qui n'avaient pas de logement accessoire, environ 1 sur 10 a déclaré prévoir d'en ajouter un.



Contexte du marché hypothécaire

16 % des gens au Canada ont contracté un prêt hypothécaire au cours des 18 mois précédant l'enquête (inchangé par rapport à 2024)

17 % étaient des acheteurs

65 % étaient des emprunteurs hypothécaires ayant renouvelé leur prêt

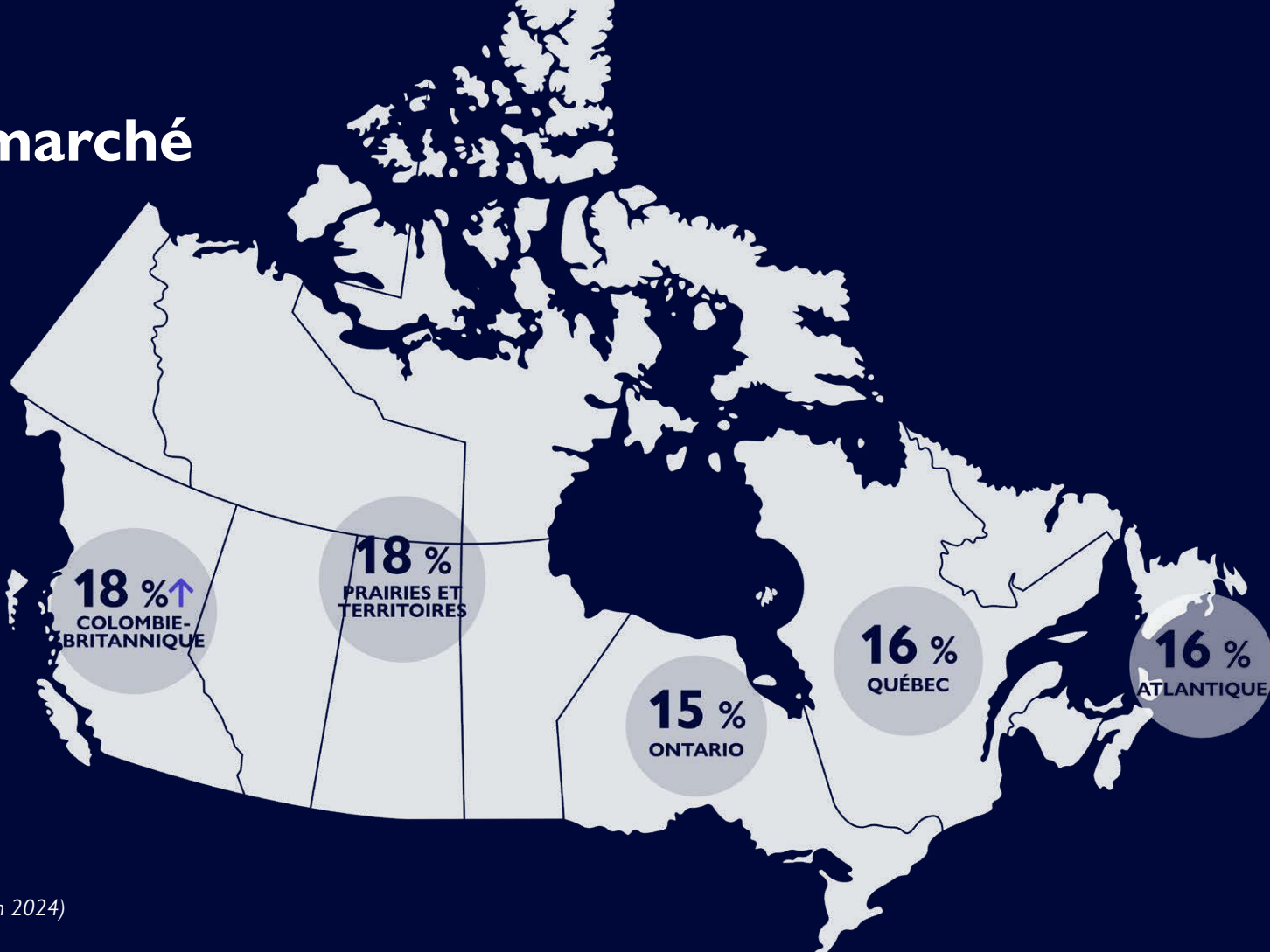
18 % étaient des emprunteurs hypothécaires ayant refinancé leur prêt

12 % étaient des acheteurs d'une première propriété (en hausse par rapport à 10 % en 2024)

5 % étaient des acheteurs déjà propriétaires (en baisse par rapport à 8 % en 2024)

Dans l'ensemble, le **contexte du marché hypothécaire est demeuré stable au Canada en 2025**, mais il y a eu des changements à l'échelle régionale. La Colombie-Britannique a connu une forte hausse de demandes de prêts hypothécaires, passant de la province où ce nombre était le plus bas en 2024 (13 %) à l'une des provinces où il était le plus grand en 2025 (18 %).

Le pourcentage d'emprunteurs ayant renouvelé leur prêt a augmenté (58 % en 2023, contre 62 % en 2024 et 65 % en 2025).



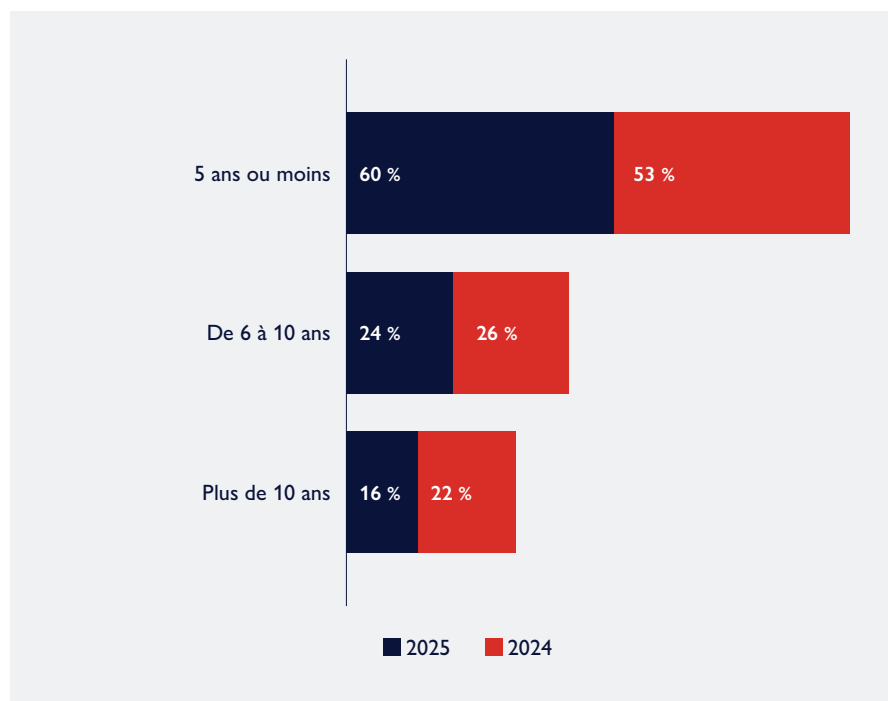
Même si les renouvellements étaient encore les transactions hypothécaires les plus fréquentes, nous avons constaté une augmentation des transactions visant l'achat d'une première propriété.

Acheteurs d'une première propriété

De nombreux acheteurs d'une première propriété se lancent dans l'aventure de l'accession à la propriété après avoir été locataires pendant des années. Si 35 % d'entre eux ont déclaré avoir vécu avec leur famille ou leurs amis avant d'acheter leur première propriété, 64 % étaient locataires. Selon l'enquête de cette année, **ils ont été locataires pendant 6,3 ans en moyenne** avant d'acheter une propriété.

Durée moyenne de location

**Parmi les acheteurs d'une première propriété qui étaient auparavant locataires*



Fait intéressant, **la moitié des acheteurs d'une première propriété ont partagé l'achat de leur propriété avec un autre adulte qui n'était pas leur conjoint (54 %)**. Les plus jeunes répondants étaient plus susceptibles de le faire que les autres (64 % des emprunteurs hypothécaires âgés de 18 à 24 ans).

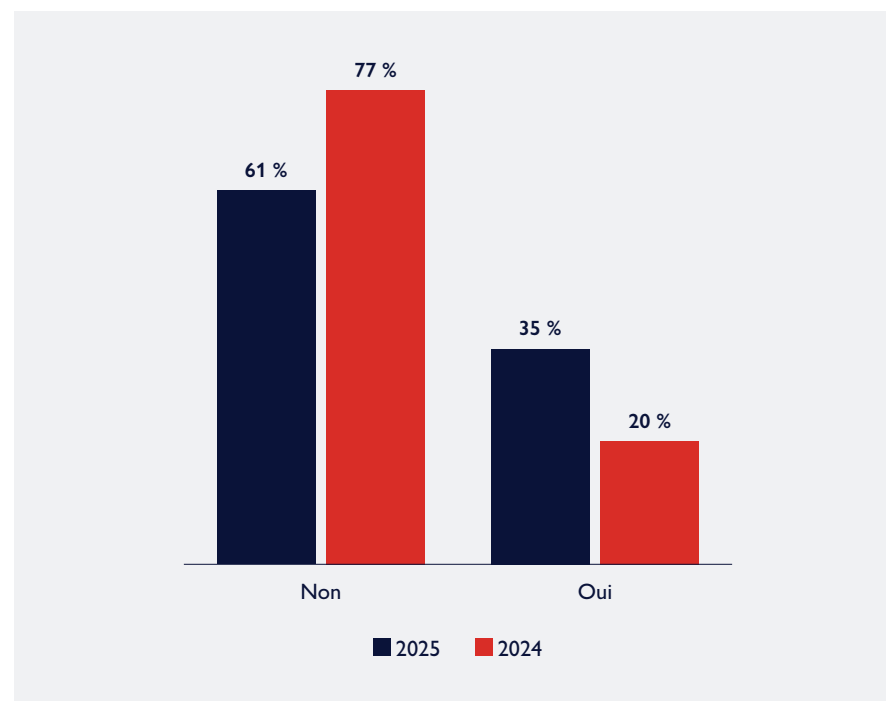
Chez les acheteurs d'une première propriété, la connaissance du compte d'épargne libre d'impôt pour l'achat d'une première propriété (CELIAPP) était répandue (80 %). Parmi ceux-ci, 71 % avaient participé au programme.

Immeubles locatifs

Il y a eu une **augmentation des transactions hypothécaires pour les immeubles locatifs de 1 à 4 logements (35 % en 2025 par rapport à 20 % en 2024)**.

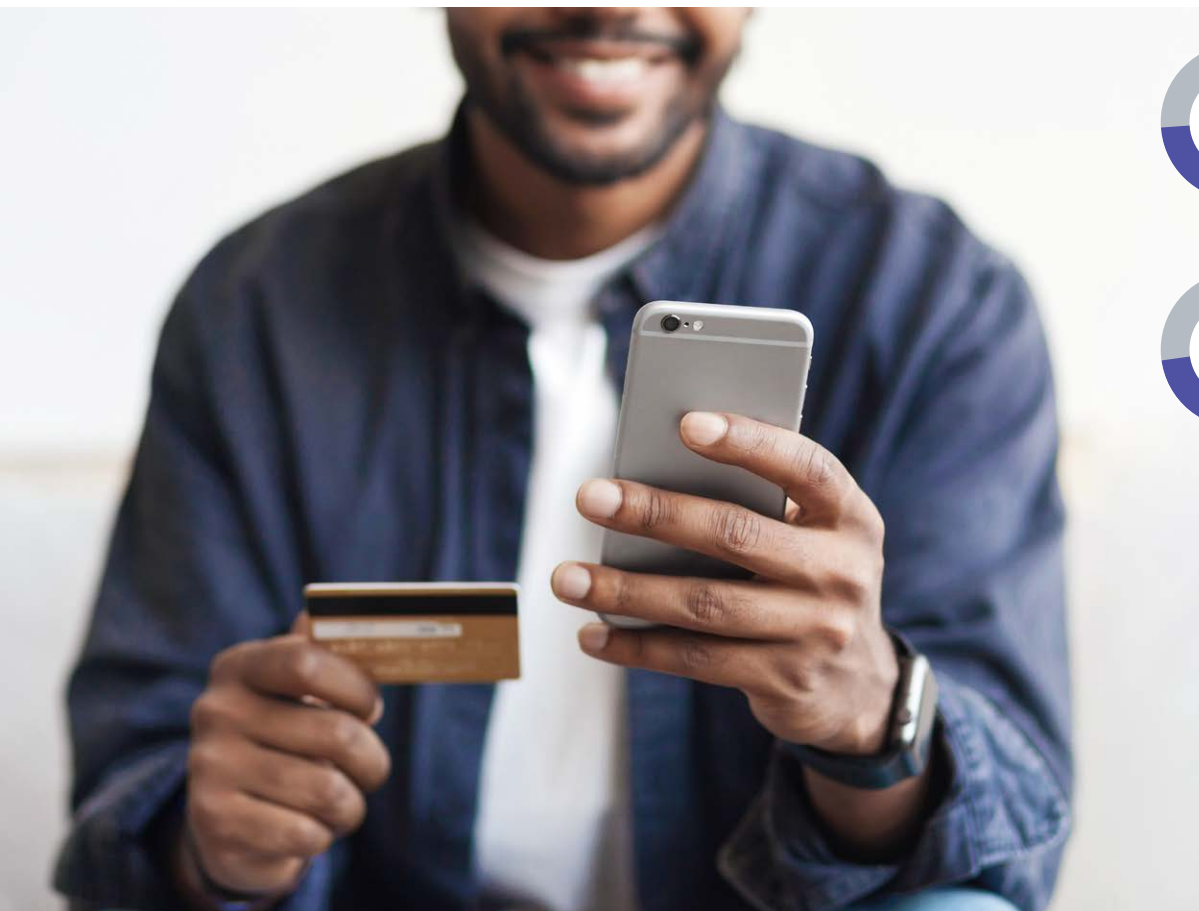
Transactions pour les immeubles locatifs

(1 à 4 logements)



Attitudes et comportements des emprunteurs

Cette année, les emprunteurs hypothécaires semblaient **plus optimistes** que l'an dernier quand on leur a demandé s'ils pensaient que leur achat était un bon investissement.



Croyances courantes au sujet de l'accession à la propriété



74 %
croyaient avoir obtenu le meilleur prêt hypothécaire qui répondait à leurs besoins.



74 %
croyaient que la valeur de leur propriété allait augmenter dans les 12 prochains mois.



73 %
étaient généralement à l'aise avec leur niveau actuel de dette hypothécaire.

Les répondants étaient plus confiants dans le fait que l'achat d'une propriété était un bon investissement. L'enquête a également révélé que **74 % des emprunteurs hypothécaires** pensaient que la valeur de leur propriété augmenterait au cours de la prochaine année, contre 65 % en 2024.

Raisons d'acheter une propriété ou de refinancer un prêt hypothécaire

La décision d'acheter une propriété ou de refinancer un prêt hypothécaire est souvent motivée par une **combinaison de raisons personnelles et d'objectifs financiers**.

Voici les **principales raisons données ayant motivé l'achat d'une propriété** :

- J'avais accumulé une mise de fonds suffisante/le fait d'être prêt ou prête à le faire sur le plan financier (47 %)
- Occasion d'investissement pour moi-même ou mes enfants (39 %)
- Besoin d'avoir une propriété plus grande (39 %)
- Changement de situation de vie ou d'état matrimonial (37 %)
- Inquiétude par rapport à une hausse du prix des propriétés (34 %)

En 2025, la **principale raison de refinancer un prêt hypothécaire était l'amélioration de la santé financière**. Le financement d'améliorations ou de rénovations résidentielles, y compris l'ajout d'un appartement, était également l'une des principales raisons qui expliquaient un refinancement.

Voici les **principales raisons pour lesquelles les propriétaires-occupants ont refinancé un prêt hypothécaire** :

- Consolider les dettes (22 %)
- Diminuer le montant des paiements hypothécaires (14 %)
- Financer l'amélioration et la rénovation d'une propriété (28 %)



Réalisation des recherches

Utilisation des médias sociaux

L'utilisation des médias sociaux pour obtenir des renseignements sur les prêts hypothécaires a augmenté. Chez les personnes qui se sont renseignées en ligne, **l'utilisation des médias sociaux a presque doublé** par rapport à l'enquête précédente (54 % en 2025 par rapport à 29 % en 2024).

Les emprunteurs hypothécaires ont utilisé YouTube, Facebook et Instagram comme principaux médias sociaux pour obtenir de l'information sur les prêts hypothécaires.

YouTube est passé devant Facebook en tant que média social le plus consulté selon l'enquête de 2025 (30 % des emprunteurs ont utilisé YouTube et 27 %, Facebook).

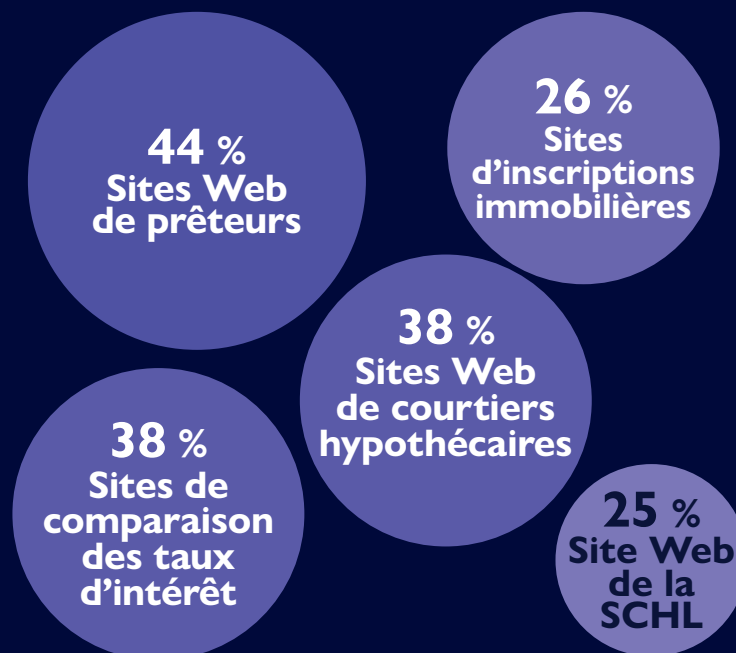
Les acheteurs d'une première propriété et les emprunteurs ayant refinancé leur prêt hypothécaire sont les groupes qui ont davantage utilisé les médias sociaux pour se renseigner sur les prêts hypothécaires. Les jeunes emprunteurs hypothécaires étaient toujours plus susceptibles que les autres d'utiliser les médias sociaux pour obtenir des renseignements sur les prêts hypothécaires.

Recherche en ligne

En règle générale, la recherche en ligne a joué un rôle prépondérant dans la collecte d'information sur les prêts hypothécaires (**77 % des emprunteurs hypothécaires ont effectué des recherches en ligne**).

Lorsqu'ils ont effectué des recherches en ligne, les emprunteurs se tournaient vers les sites Web des prêteurs et des courtiers ainsi que les sites de comparaison des taux d'intérêt.

Principales sources des recherches en ligne



Parmi les emprunteurs ayant effectué des recherches en ligne pour leur prêt hypothécaire, les acheteurs d'une première propriété étaient plus susceptibles que les autres de **remplir une autoévaluation financière en ligne** (72 %, contre 50 % pour les acheteurs déjà propriétaires) ou de **soumettre une demande de préqualification ou de préapprobation en ligne** (71 %, contre 52 % pour les acheteurs déjà propriétaires).

Dans la plupart des cas, les **emprunteurs hypothécaires comparaient les taux lorsqu'ils effectuaient des recherches en ligne**.

Action de recherche en ligne

85 %

ont comparé les
taux d'intérêt



73 %

ont utilisé
un calculateur
hypothécaire
en ligne



52 %

ont effectué une
autoévaluation de leur
situation financière



47 %

ont soumis
une demande
de préqualification
ou de préapprobation
de prêt hypothécaire
en ligne



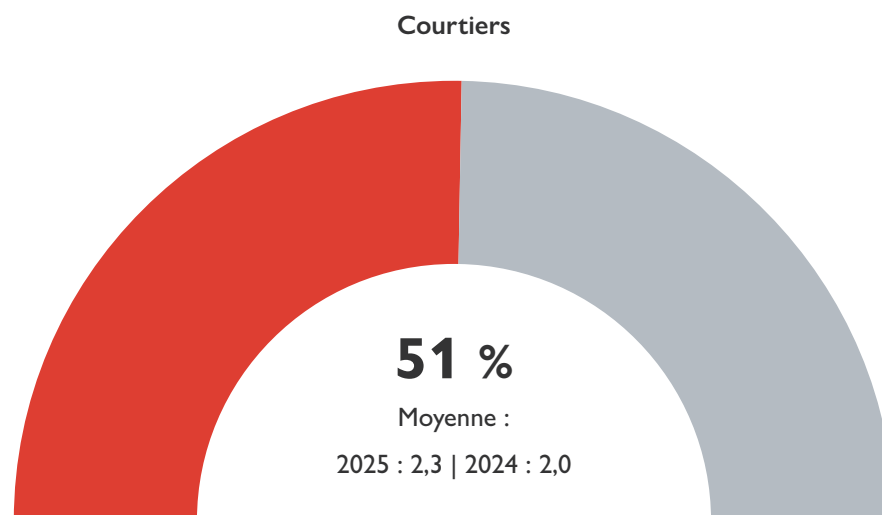
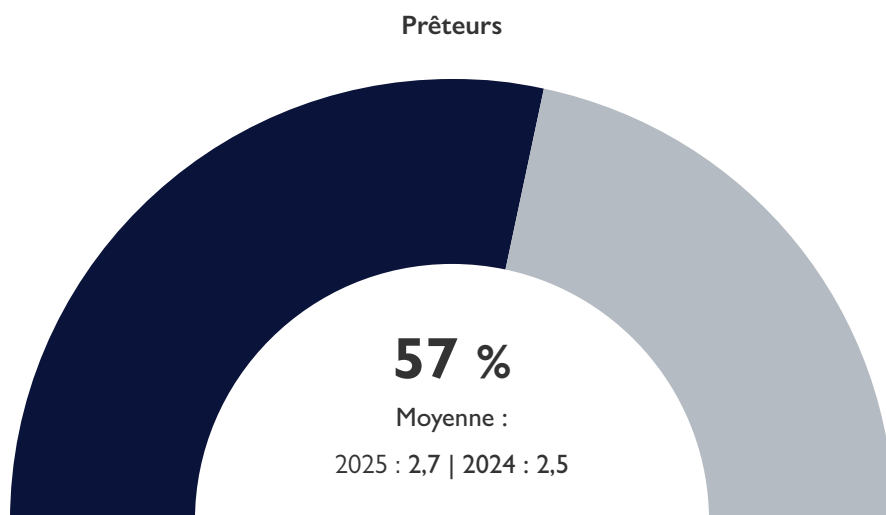
Prêteurs et courtiers en prêts hypothécaires contactés

Malgré l'utilisation élevée des sources en ligne et des médias sociaux, **un plus grand pourcentage d'emprunteurs ont contacté des spécialistes en prêts hypothécaires** pour en apprendre davantage sur leurs options (70 % en 2025, contre 60 % en 2024).

Ils ont aussi **contacté un plus grand nombre de prêteurs et de courtiers**. Les acheteurs d'une première propriété étaient nettement plus susceptibles de communiquer avec un spécialiste en prêts hypothécaires (81 %).



Communications avec des prêteurs et des courtiers pour en savoir plus sur les options hypothécaires



Processus d'achat d'une propriété

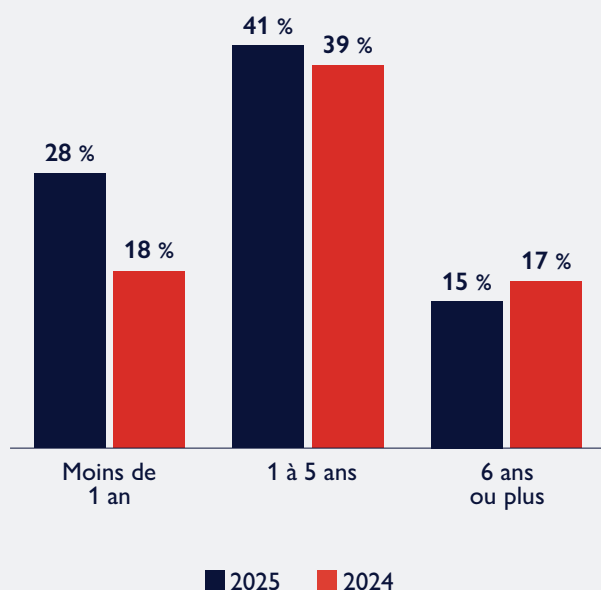
Le processus d'achat d'une propriété comporte de nombreuses étapes, qui peuvent entraîner des coûts imprévus en cours de route.

Cette année, **la proportion d'acheteurs d'une première propriété a augmenté**, tandis que la proportion d'acheteurs déjà propriétaires a diminué.

Épargne en vue d'une mise de fonds

En moyenne, les acheteurs ont dû **épargner pendant 3,4 ans pour accumuler leur mise de fonds**. Il s'agit d'une baisse par rapport aux 4,2 années nécessaires en 2024.

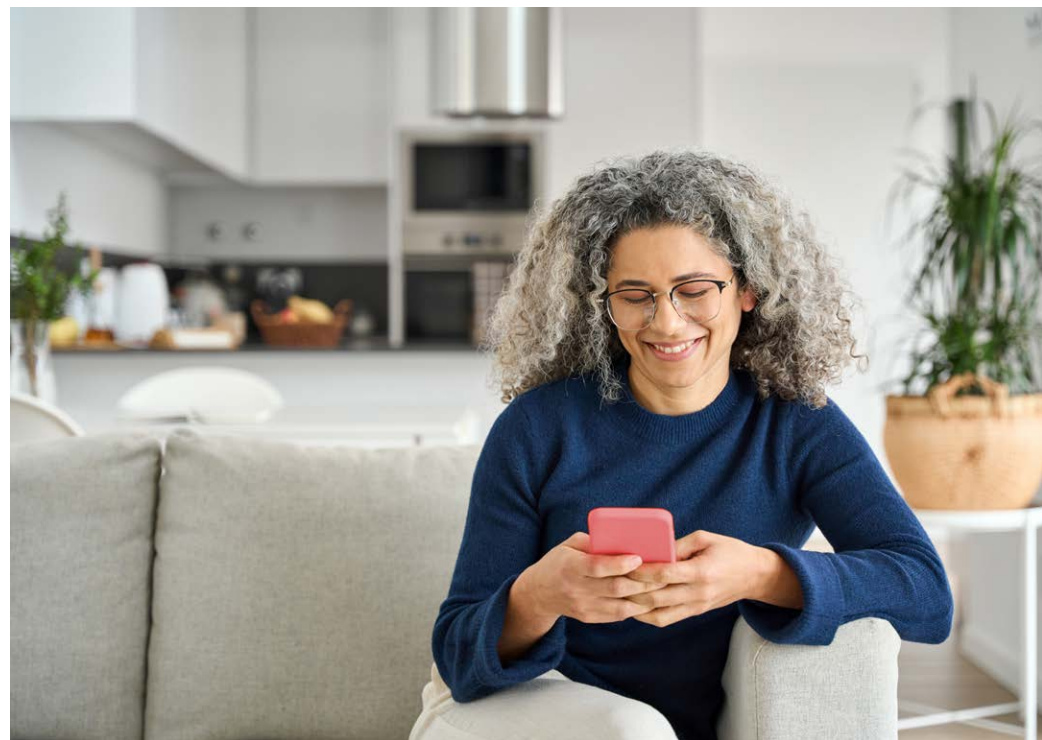
Temps moyen nécessaire pour accumuler la mise de fonds



Les dons ou les héritages reçus sont demeurés une partie importante de la mise de fonds (35 %) des acheteurs et le don moyen était de 79 127 \$. Cependant, ce n'était pas la seule raison pour laquelle ils ont été en mesure d'acheter une propriété. En fait, 78 % disent qu'ils auraient quand même pu acheter leur propriété, en faisant certaines concessions. Ce taux a augmenté par rapport à celui de 65 % enregistré en 2024.

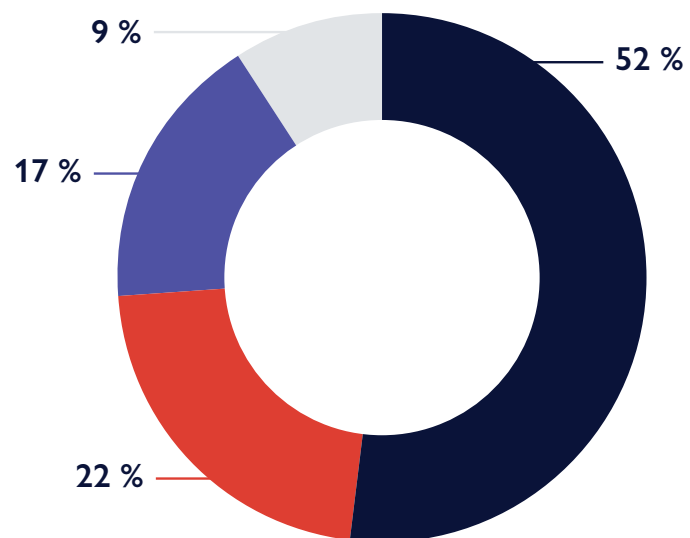
En ce qui concerne plus particulièrement les acheteurs d'une première propriété, 41 % ont utilisé un don ou un héritage qu'ils ont reçu pour faire l'acquisition de leur propriété et le don moyen était de 74 570 \$. Parmi ceux ayant reçu un don, **80 % auraient quand même pu faire leur achat, mais ils auraient dû faire certaines concessions**.

De plus, les acheteurs d'une première propriété étaient deux fois plus susceptibles que les acheteurs déjà propriétaires d'utiliser un don ou un héritage pour faire leur achat (41 % dans le premier cas et 20 % dans le second). **Pour les acheteurs déjà propriétaires, la principale source de mise de fonds est demeurée la valeur nette de la propriété précédente (52 %).**



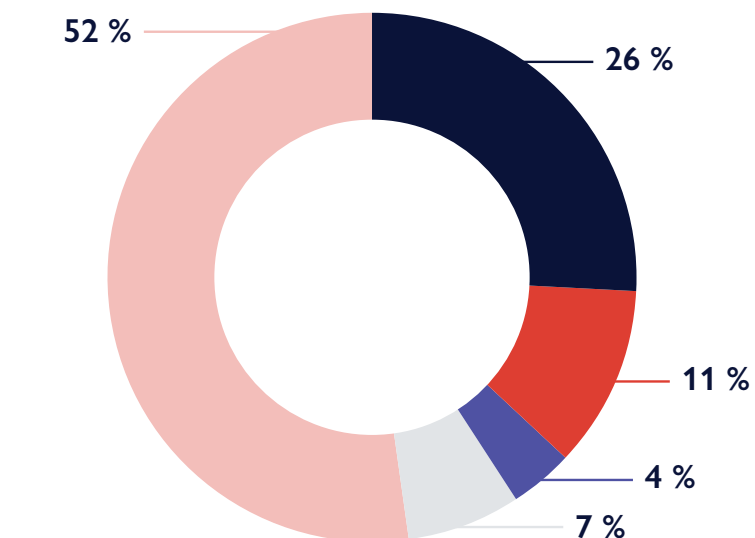
Principale source de mise de fonds

Acheteur d'une première propriété



■ Économies ■ Don ou héritage
■ Prêt ■ Autre

Acheteur déjà propriétaire



■ Avoir provenant d'une propriété antérieure ■ Économies ■ Don ou héritage
■ Prêt ■ Autre

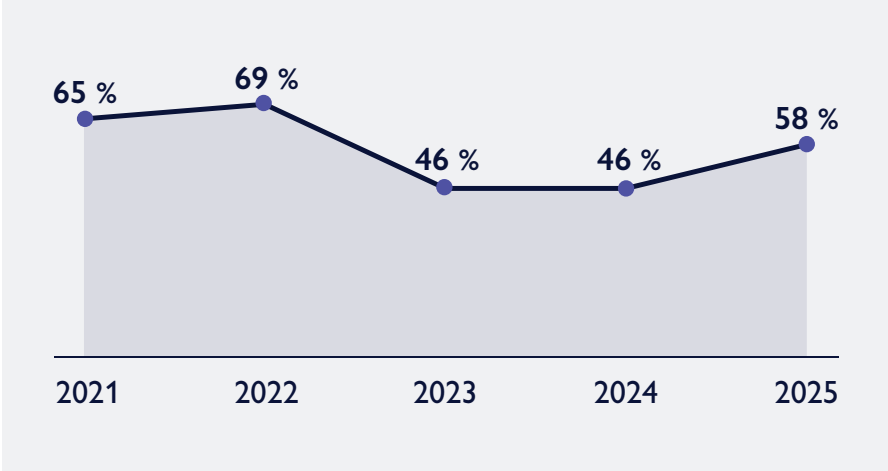


Prix moyen payé

Un plus grand nombre d'acheteurs ont **payé le prix maximal qu'ils pouvaient se permettre** qu'au cours des deux années précédentes.

Acheteurs qui ont payé le prix maximal

**Parmi les acheteurs*



Les acheteurs de propriété étaient plus susceptibles de payer le prix maximal en Colombie-Britannique (66 %) et en Ontario (64 %).

Facteurs influençant l'achat d'une propriété

L'efficacité énergétique, les changements climatiques et les appartements accessoires ont été pris en compte lors du processus d'achat d'une propriété.

L'achat d'une **propriété dotée de caractéristiques écoénergétiques a continué d'augmenter** : 61 % des acheteurs considérant cet aspect comme un facteur important dans leur décision d'achat, contre 57 % en 2024.

Près de la moitié des acheteurs interrogés (47 %) ont acheté une propriété qui était déjà écoénergétique, comparativement à 29 % en 2024.

Également en hausse cette année, **51 % ont déclaré qu'une propriété adaptée ou préparée à faire face à l'impact du changement climatique était un facteur important** dans leur décision d'achat (contre 44 % en 2024).

Un acheteur sur cinq (**20 %**) a déclaré que l'une des principales raisons d'acheter était qu'il voulait une propriété avec un logement accessoire pour la famille ou la location.



Spécialistes consultés durant le processus

Comme on l'observe d'une année à l'autre, les **courtiers immobiliers** étaient toujours considérés comme la personne la plus précieuse lors du processus d'achat d'une propriété.

Personne qui a le plus aidé dans les décisions concernant l'achat d'une propriété

1. **Courtiers immobiliers**
(30 %)
2. **Courtiers hypothécaires**
(24 %)
3. **Membres de la famille**
(19 %)
4. **Prêteurs**
(16 %)
5. **Inspecteurs en bâtiment**
(9 %)

En général, les **emprunteurs hypothécaires** étaient satisfaits de leurs **interactions avec leur spécialiste** pendant le processus relatif au prêt hypothécaire.



Incertitudes du marché et coûts imprévus

Le pourcentage d'acheteurs ayant éprouvé des inquiétudes ou confrontés à l'incertitude pendant le processus d'achat d'une propriété est demeuré **stable, mais très élevé** (62 % en 2025, contre 63 % en 2024).

Les 5 principales préoccupations ou incertitudes concernant l'achat d'une propriété

1. Payer trop cher pour leur propriété
(47 %)

2. Être en mesure de payer les coûts qui suivent l'achat d'une propriété
(44 %)

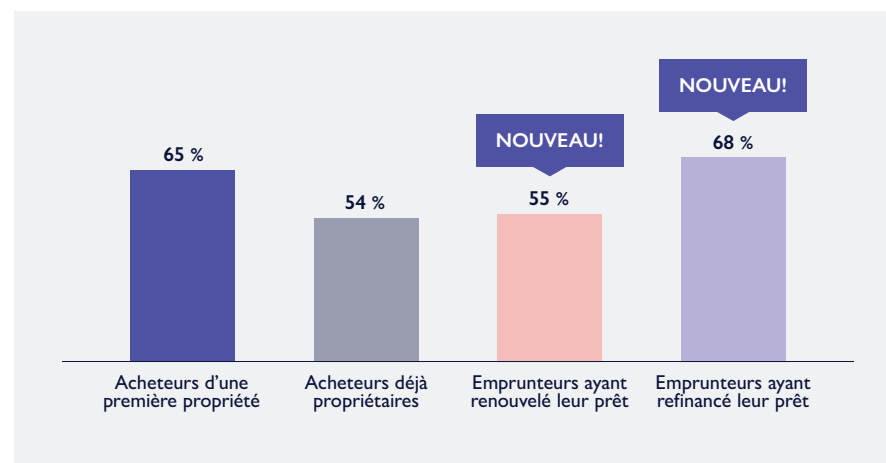
3. Inquiétudes au sujet des hausses de taux d'intérêt
(40 %)

4. Coûts de propriété imprévus
(38 %)

5. Chercher/trouver la bonne propriété
(37 %)

Une faible majorité d'acheteurs ont **discuté des dépenses imprévues avec leur spécialiste en prêts hypothécaires** (59 %).

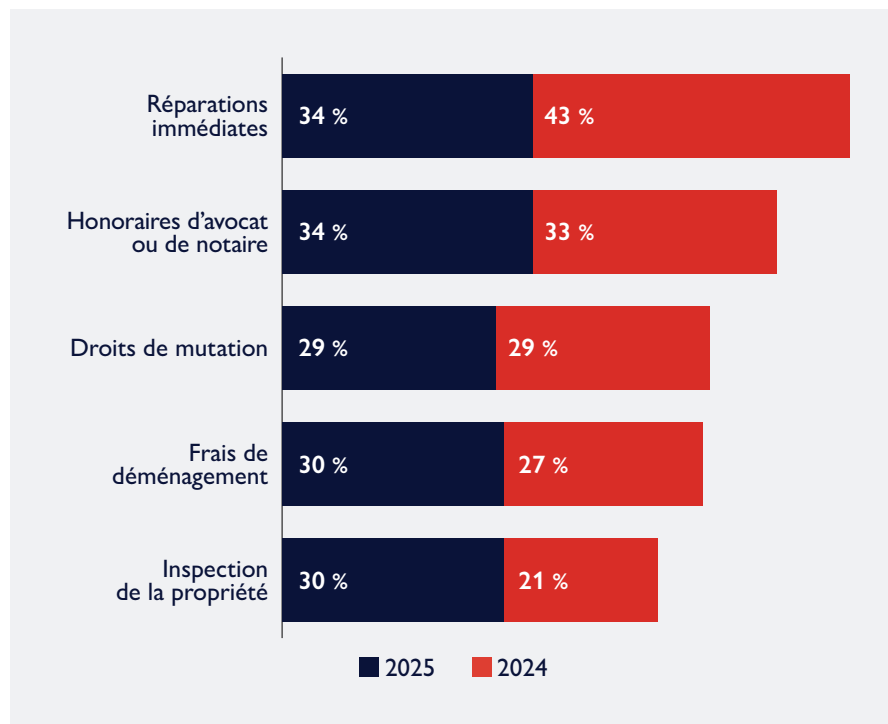
Discussion sur les coûts imprévus



Dans l'ensemble, 29 % des emprunteurs hypothécaires ont été confrontés à des dépenses imprévues pendant le processus d'achat d'une propriété. Il y a eu une **augmentation du nombre d'acheteurs de propriété qui ont engagé des dépenses imprévues** (42 % en 2025, contre 36 % en 2024).

Pour les acheteurs de propriété, les principales dépenses imprévues étaient les réparations immédiates (34 %) et les frais d'avocat ou de notaire (34 %).

Principaux coûts imprévus pour les acheteurs



En 2025, les acheteurs étaient moins susceptibles de pouvoir compter sur leurs économies pour payer les dépenses imprévues. Malgré tout, l'épargne est demeurée le principal mode de financement (56 %), suivie du crédit des institutions financières (53 %) et du don ou du prêt d'un membre de la famille ou d'un ami (31 %).



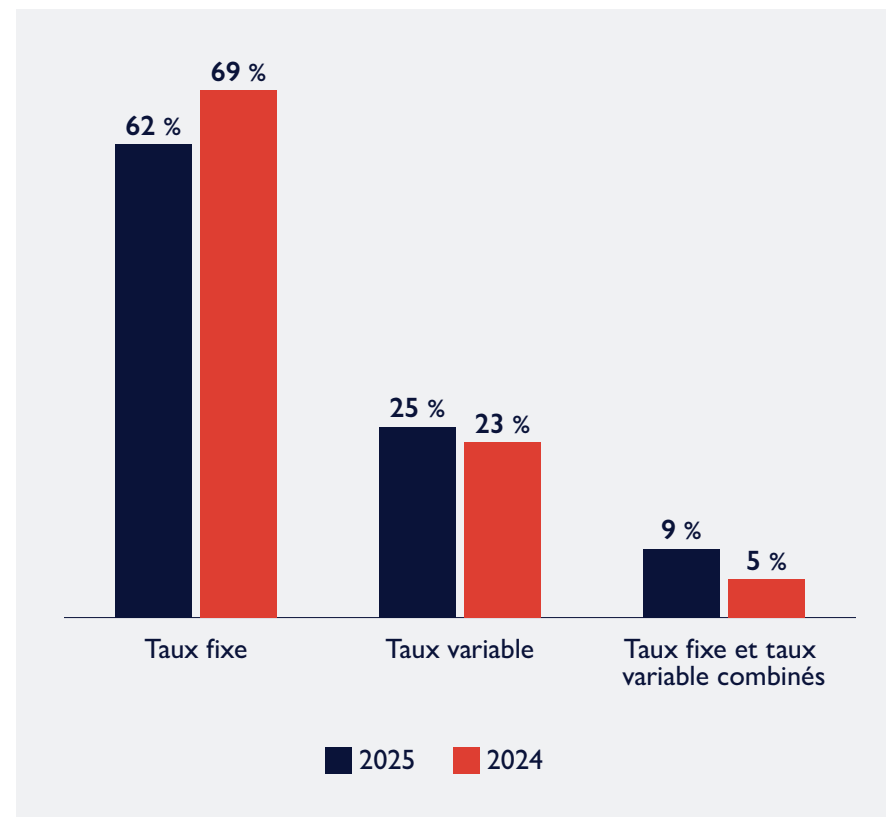
Tendances et caractéristiques des prêts hypothécaires

À mesure que le marché de l'habitation continue d'évoluer, les **caractéristiques des prêts hypothécaires choisies par les emprunteurs sont demeurées essentiellement stables**, avec quelques changements notables. Les propriétaires ont exploré des options comme les appartements accessoires et le remboursement plus rapide de leur prêt hypothécaire.

Taux hypothécaire

Les prêts hypothécaires à taux fixe sont restés les plus populaires, bien qu'en baisse de 7 points de pourcentage depuis 2024. La popularité des taux variables a augmenté, ainsi que la combinaison de taux fixes et variables.

Type actuel de taux hypothécaire



Les taux fixes étaient plus courants chez les emprunteurs hypothécaires plus âgés (76 % des 55 ans et plus) et les acheteurs déjà propriétaires (76 %). Les taux variables étaient plus populaires chez les emprunteurs ayant refinancé leur prêt (31 %).

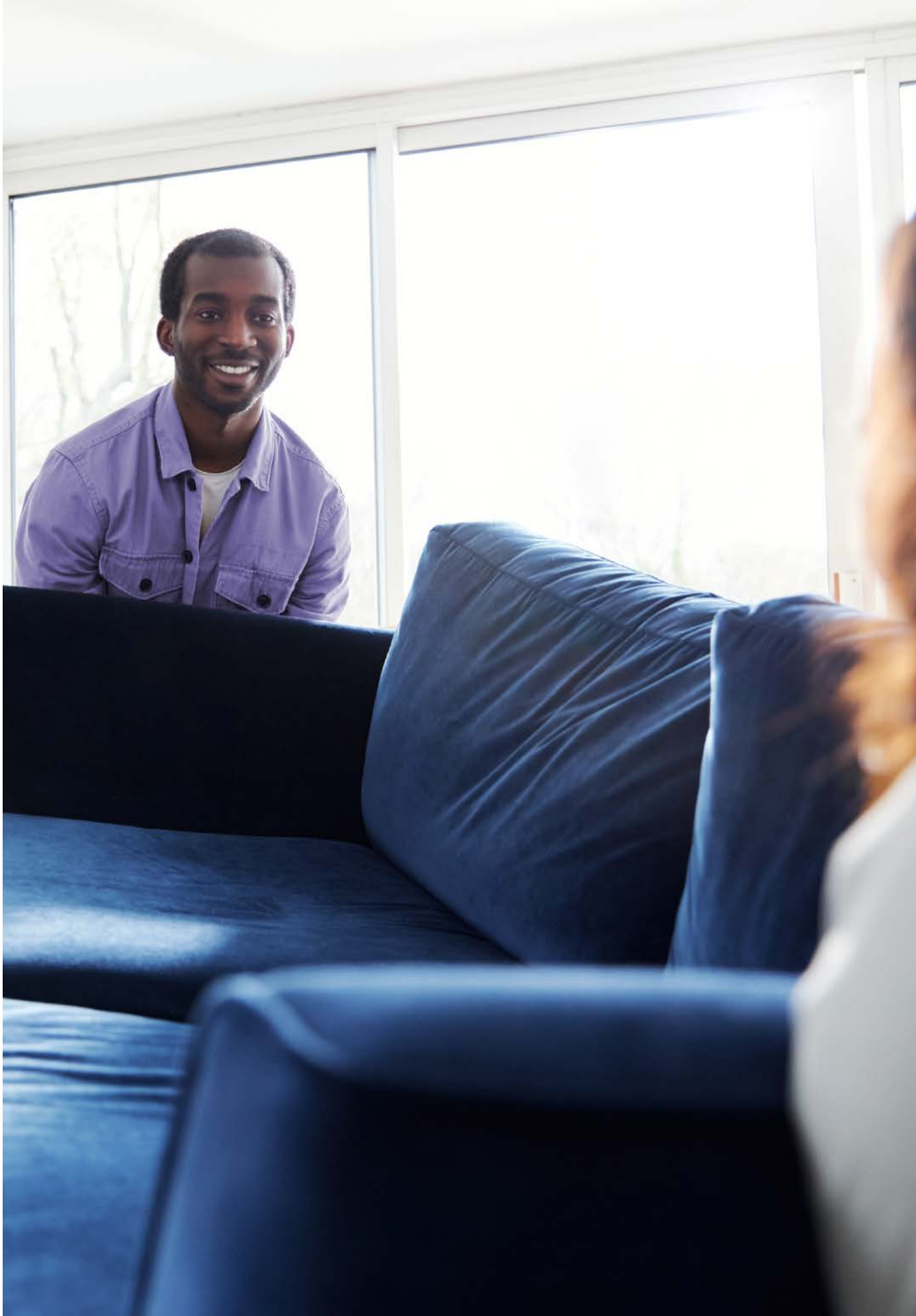
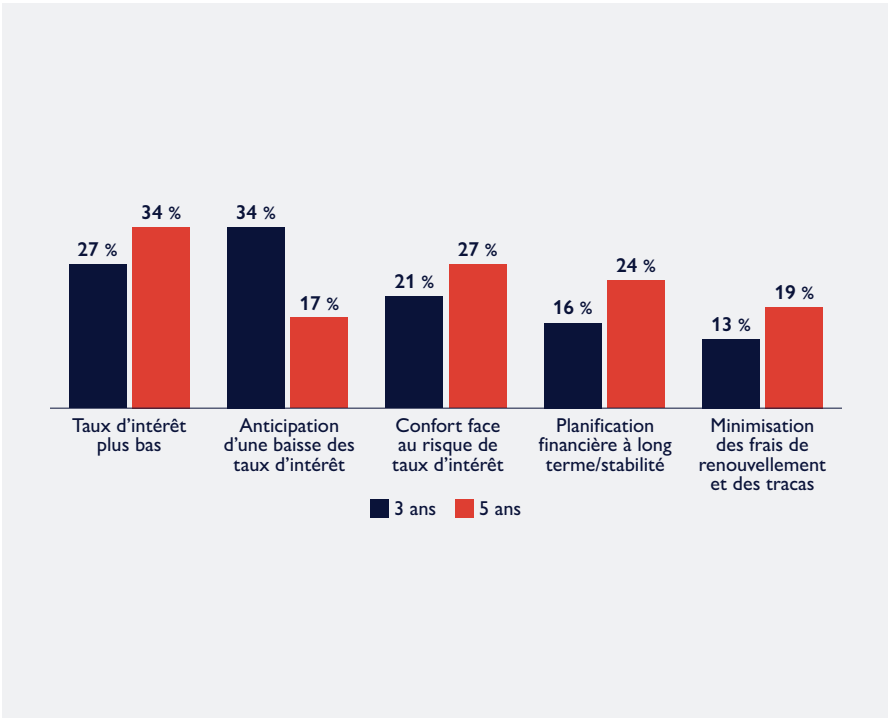
Renouvellement du terme

Un **renouvellement du terme de 5 ans a continué d'être l'option privilégiée** à 34 %, bien que sa popularité ait diminué. Un terme de 3 ans a été choisi par 29 % des emprunteurs hypothécaires.

Les personnes qui ont choisi un terme plus long étaient principalement motivées par le taux d'intérêt plus bas au moment de l'achat, ce qui les a rendues plus à l'aise avec le risque de taux d'intérêt à long terme. Elles étaient également plus susceptibles de privilégier la stabilité, comme la planification financière à long terme et la réduction des frais de renouvellement et des tracas.

En revanche, les personnes qui ont opté pour un terme plus court étaient plus susceptibles de s'attendre à une baisse des taux d'intérêt, mais étaient également motivées par le taux d'intérêt plus bas au moment de l'achat.

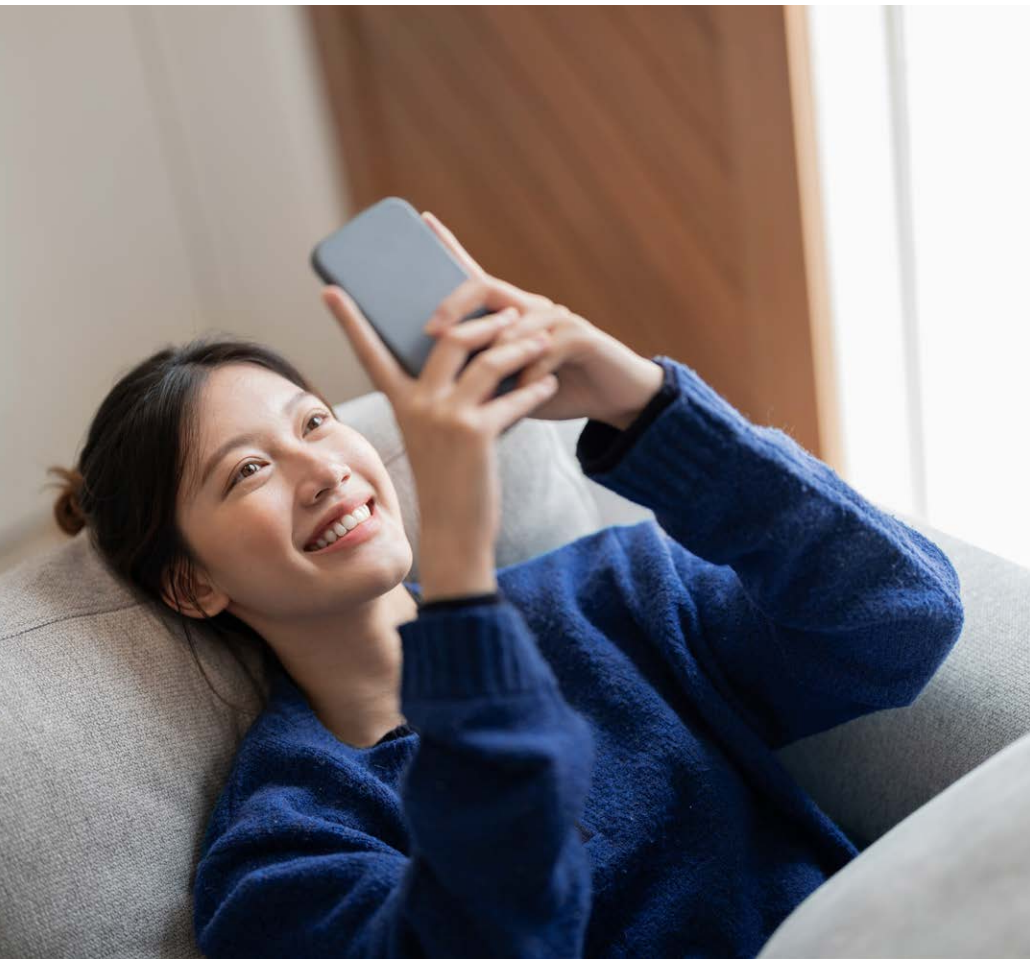
Principales raisons qui justifient le choix du terme du prêt hypothécaire



Tendances hypothécaires

Près de la moitié des **emprunteurs hypothécaires ont remboursé leur prêt hypothécaire plus rapidement** grâce à des paiements plus élevés et des paiements forfaitaires (47 %).

L'utilisation des **marges de crédit hypothécaires (MCH)** était comparable à celle de l'année dernière, 40 % des répondants en ayant une (37 % en 2024).

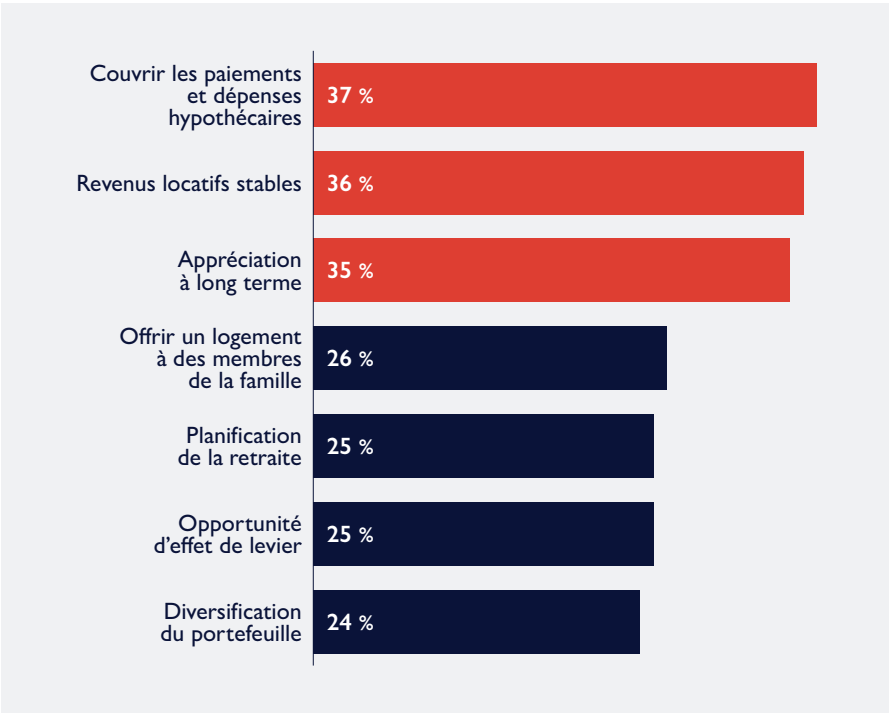


Logements accessoires

Un plus grand nombre d'acheteurs et de propriétaires ont manifesté de l'intérêt pour les appartements accessoires.

Selon l'enquête, **28 % des emprunteurs hypothécaires avaient déjà un logement accessoire**. Parmi ceux qui n'avaient pas de logement accessoire, environ 1 sur 10 (9 %) a déclaré prévoir d'en ajouter un à sa propriété. Lorsqu'il s'agit de percevoir le loyer, 60 % des propriétaires de logements l'ont perçu, tandis que 40 % ne l'ont pas fait.

Raisons d'avoir un logement accessoire



Les emprunteurs hypothécaires étaient plus susceptibles que l'an dernier de dire qu'ils ont **renové au cours des 3 années précédant l'enquête pour aménager un logement accessoire** (26 % en 2025, contre 16 % en 2024). De plus, 8 % des personnes qui ont **refinancé leur prêt hypothécaire existant** l'ont fait parce qu'elles voulaient ajouter un logement accessoire ou un logement secondaire.

Santé financière et défis des acheteurs

Pour de nombreux emprunteurs hypothécaires, il peut être difficile de maintenir une bonne santé financière tout en ayant un prêt hypothécaire à rembourser.

Remboursement des dettes et taux d'intérêt

L'enquête de cette année indique une **augmentation du nombre d'emprunteurs qui ont eu de la difficulté à continuer de rembourser leurs dettes** (51 % en 2025, contre 42 % en 2024). Principalement pour des raisons économiques, 14 % des répondants n'ont pas pu payer une mensualité hypothécaire.

Les **cartes de crédit étaient le type de dette que les emprunteurs hypothécaires avaient le plus de difficulté à continuer de rembourser** (26 %), suivies de leur paiement hypothécaire (17 %).

De plus en plus d'emprunteurs hypothécaires utilisent un type de crédit pour en rembourser un autre (22 % en 2025, contre 15 % en 2024).

Causes du défaut de paiement hypothécaire



57 %
Changement
de situation
financière



44 %
Gestion du
budget



40 %
Dépenses
imprévues



33 %
Accident/
erreur

La hausse des **taux d'intérêt hypothécaires** a touché ou touchera une plus faible proportion d'emprunteurs hypothécaires que l'an dernier. Déjà, 62 % d'entre eux ont été touchés par la hausse des taux (contre 65 % en 2024) et 15 % le seront bientôt.

Préoccupations par rapport au défaut de paiement

La proportion d'emprunteurs préoccupés par le défaut de paiement de leur prêt hypothécaire est restée stable (53 % en 2025 et 50 % en 2024). Les **préoccupations étaient surtout d'ordre économique**, le coût de la vie étant le principal facteur pour 45 % des répondants.

Les emprunteurs hypothécaires utilisaient diverses options pour gérer leurs dettes et maintenir leur prêt hypothécaire en règle.

Causes de préoccupation en cas de défaut de paiement



70 %
Raisons économiques

augmentation
du coût de la vie,
récession économique,
augmentation
du taux d'intérêt



46 %
Moins de rentrées d'argent

perte d'emploi,
retraite, maladie,
divorce



30 %
Augmentation des dépenses

arrivée d'un enfant,
dépenses élevées
à venir



24 %
Problèmes d'endettement

défaut de paiement
d'un autre prêt,
endettement élevé
du ménage

Les personnes préoccupées, ainsi que celles qui n'ont pas pu effectuer un paiement hypothécaire, ont pris des mesures pour rester sur la bonne voie et minimiser le risque de défaut de paiement de leur prêt hypothécaire. Ces mesures consistent notamment à réduire les dépenses (75 %), à trouver de l'argent supplémentaire (52 %) et à demander des conseils financiers (36 %).

Rénovations résidentielles et virage vert

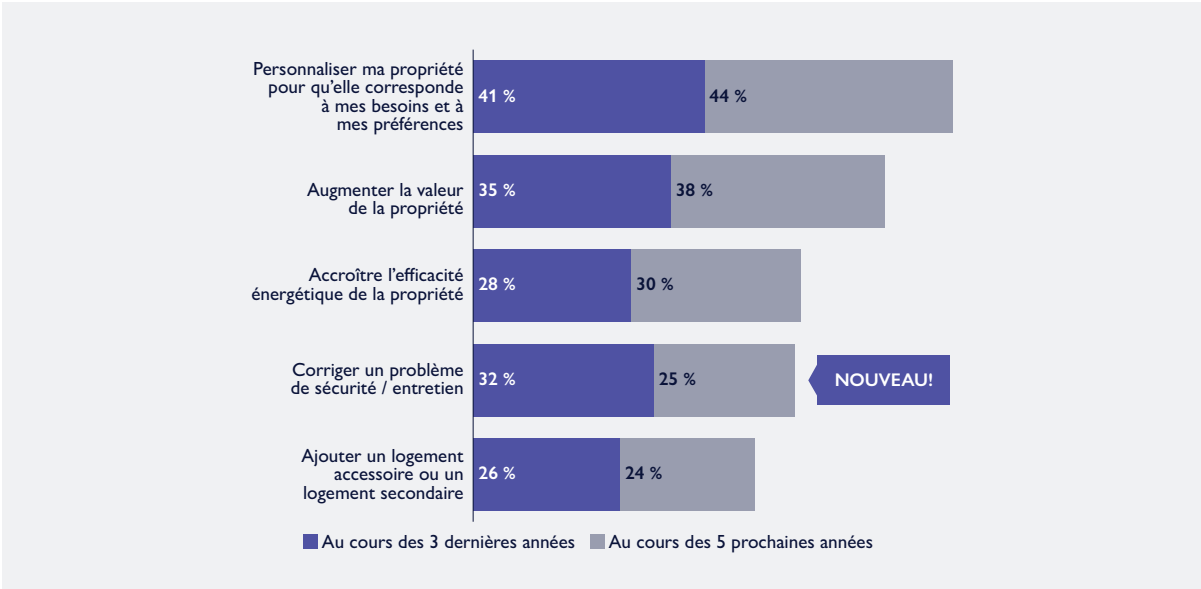
Les rénovations sont en hausse. La majorité des emprunteurs hypothécaires (55 %) ont rénové leur propriété au cours des 3 dernières années précédant l'enquête, contre 45 % en 2024. Ils sont beaucoup plus nombreux à prévoir le faire au cours des 5 prochaines années (74 %, à l'exclusion de ceux qui ne savaient pas, en hausse par rapport à 69 % en 2024).

En ce qui concerne le budget, **les emprunteurs qui ont rénové leur propriété au cours des 3 dernières années précédant l'enquête ont alloué en moyenne 33 500 \$** à leurs travaux de rénovation.

Raisons de rénover

Les **principales raisons données par les répondants pour effectuer des travaux de rénovation** (travaux passés ou prévus) étaient de personnaliser leur propriété en fonction de leurs besoins et préférences, puis d'augmenter la valeur de leur propriété.

Principales motivations pour rénover



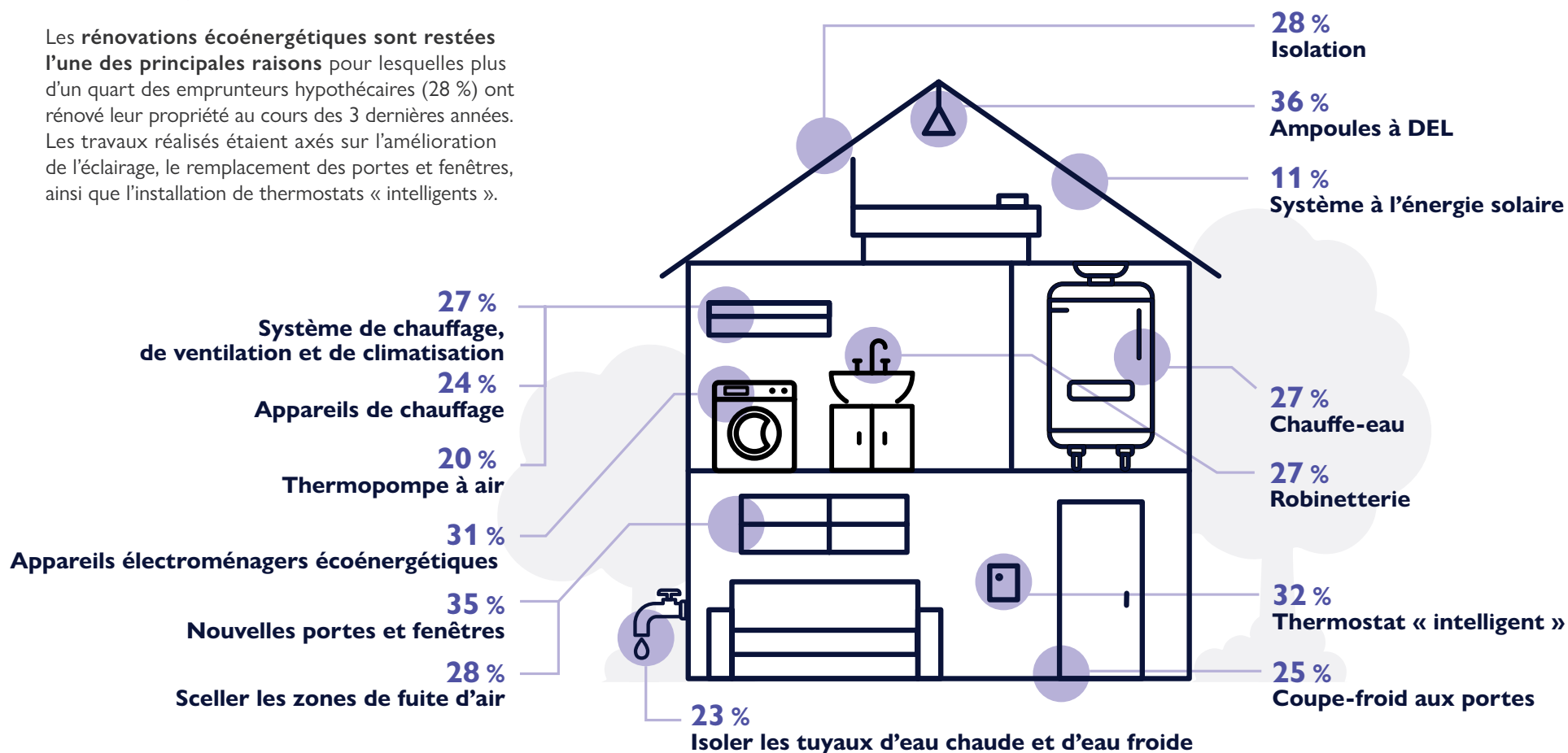
Les emprunteurs ayant refinancé ou renouvelé leur prêt hypothécaire étaient les plus susceptibles d'avoir entrepris des rénovations au cours des 3 dernières années (66 % et 54 %).



Améliorations écoénergétiques

Les **rénovations écoénergétiques** sont restées **l'une des principales raisons** pour lesquelles plus d'un quart des emprunteurs hypothécaires (28 %) ont rénové leur propriété au cours des 3 dernières années. Les travaux réalisés étaient axés sur l'amélioration de l'éclairage, le remplacement des portes et fenêtres, ainsi que l'installation de thermostats « intelligents ».

Rénovations vertes les plus populaires



Parmi les propriétaires-occupants qui ont réalisé des rénovations écoénergétiques, **93 % étaient satisfaits des résultats de leurs travaux** et **78 % ont vu leurs factures d'énergie diminuer**. Le prix est demeuré le principal facteur qui dissuade les gens d'opter pour l'efficacité énergétique (37 %).

Dans l'ensemble, les **emprunteurs hypothécaires ont investi davantage dans les rénovations écoénergétiques**, dépensant en moyenne 22 200 \$ au cours des 3 dernières années. Les rénovations écoénergétiques représentaient 63 % du montant total consacré aux rénovations au cours des 3 dernières années.

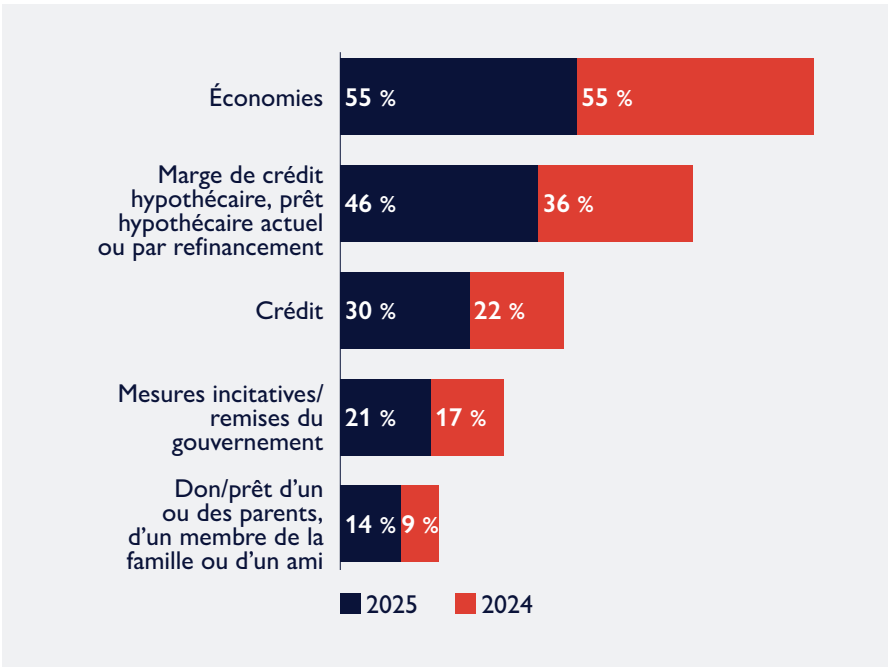
Regard vers l'avenir

En ce qui concerne l'avenir et en excluant les répondants qui ne le savaient pas, **74 % des emprunteurs hypothécaires ont dit prévoir de faire des rénovations résidentielles au cours des 5 années suivant l'enquête**, contre 69 % en 2024. Ils estiment que leurs travaux de rénovation coûteront 32 200 \$ et ceux qui prévoient faire des améliorations à l'efficacité énergétique de leur propriété avaient l'intention d'allouer 22 400 \$ de leur budget pour ces rénovations.

Parmi les répondants qui prévoyaient faire des rénovations, 55 % avaient l'intention de les financer avec leurs économies. Un plus grand nombre de personnes qui feront des rénovations **prévoient d'utiliser du crédit ou des instruments hypothécaires pour financer leurs rénovations**.

D'autres ont déclaré qu'ils utiliseront du crédit (en hausse par rapport à 2024).

Sources de fonds pour les rénovations futures



La proportion de répondants qui ont indiqué qu'ils savaient qu'il était possible d'inclure les coûts de rénovation dans le prêt hypothécaire est restée stable (63 %).



Acheteurs d'une première propriété (12 %)

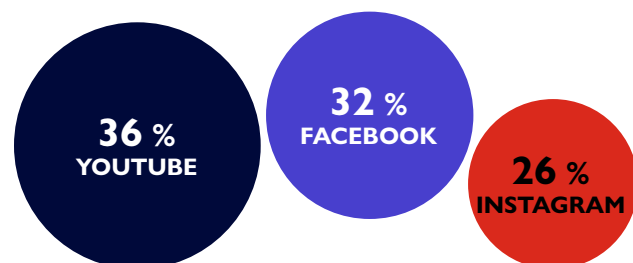
PROFIL

- 25 à 34 ans **(47 %)**
- Revenu du ménage compris entre 60 000 \$ et moins de 105 000 \$ **(35 %)**
- Personnes occupées **(91 %)**
- Ménages avec enfants **(52 %)**
- Propriétaires d'une maison individuelle **(48 %)**
- Propriétaires d'un logement accessoire **(35 %)**

COLLECTE DE RENSEIGNEMENTS SUR LES CARACTÉRISTIQUES ET MODALITÉS DES PRÊTS HYPOTHÉCAIRES

Utilisation des médias sociaux **(56 %)**

Les 3 principales plateformes de médias sociaux utilisées (parmi les répondants qui ont effectué des recherches en ligne) :



PROCESSUS D'ACHAT D'UNE PROPRIÉTÉ

En moyenne, les ménages ont été locataires pendant 6,3 ans avant d'acheter une première propriété.

Les 3 principales raisons d'acheter une propriété au cours des 18 derniers mois :

1. Prêts ou prête à le faire sur le plan financier **(49 %)**
2. Occasion d'investir **(41 %)**
3. Besoin d'avoir une propriété plus grande **(38 %)**

Personne qui a le plus aidé dans le processus d'achat : courtier immobilier **(28 %)**.

Activités réalisées en ligne (parmi les répondants qui ont effectué des recherches en ligne) :

- Personnes ayant comparé les taux d'intérêt. **(85 %)**
- Personnes ayant utilisé un calculateur hypothécaire en ligne. **(82 %)**
- Personnes ayant effectué une auto-évaluation de leur situation financière. **(72 %)**
- Personnes ayant soumis une demande de préqualification ou de préapprobation hypothécaire en ligne. **(71 %)**

ABORDABILITÉ

65 % ont payé le prix maximal qu'ils pouvaient se permettre.

Les 3 principales sources de mise de fonds :

1. Don ou héritage **(41 %)**
2. Économies, en dehors d'un REER **(39 %)**
3. Économies provenant d'un CELIAPP (FHSA) **(38 %)**

Montant moyen du don : 74 570 \$

Temps moyen nécessaire pour accumuler la mise de fonds 3,7 ans

Parmi les répondants qui ont reçu un don, **80 %** auraient quand même acheté leur propriété, mais ils auraient dû faire certaines concessions.



INCERTITUDES PENDANT LE PROCESSUS D'ACHAT D'UNE PROPRIÉTÉ

67 % ont eu des inquiétudes ou des incertitudes pendant le processus d'achat.

Les 3 principales inquiétudes :

1. Payer trop cher pour leur propriété **(45 %)**
2. Assumer les coûts qui suivent l'achat d'une propriété **(44 %)**
3. Inquiétudes au sujet des hausses de taux d'intérêt **(39 %)**

65 % ont discuté des coûts imprévus potentiels liés à l'achat d'une propriété avec leur spécialiste en prêts hypothécaires.

44 % ont fait face à des coûts imprévus.

Les 3 principaux coûts imprévus :

1. Honoraires d'avocat ou de notaire **(35 %)**
2. Réparations immédiates **(33 %)**
3. Inspection de la propriété **(31 %)**

SITUATION FINANCIÈRE

55 % sont déjà touchés par la hausse des taux d'intérêt hypothécaires, et 17 % le seront bientôt.

63 % craignent de se retrouver en cas de défaut de paiement de leur prêt hypothécaire dans l'avenir.

Les 3 principales raisons de s'inquiéter :

1. Augmentation du coût de la vie **(45 %)**
2. Perte d'emploi ou baisse de revenu **(34 %)**
3. Hausse des taux d'intérêt **(29 %)**

PROFIL DU PRÊT HYPOTHÉCAIRE

Taux fixe **(56 %)**

Taux variable **(25 %)**

Taux fixe et taux variable combinés **(15 %)**

62 % ont eu recours à l'assurance prêt hypothécaire

ATTITUDES ET COMPORTEMENTS

- Je crois que l'achat d'une propriété résidentielle est un bon investissement à long terme. **(79 %)**
- Je considère avoir trouvé le prêt hypothécaire qui répond le mieux à mes besoins. **(74 %)**
- De manière générale, je suis à l'aise par rapport à ma dette hypothécaire actuelle. **(72 %)**
- Je crois que la valeur de ma propriété résidentielle augmentera dans les 12 prochains mois. **(71 %)**

17 % ont manqué un paiement hypothécaire.

60 % ont éprouvé des difficultés à maintenir le remboursement de leurs dettes.

Les 3 principales dettes à rembourser :

1. Carte de crédit **(27 %)**
2. Mensualités hypothécaires **(19 %)**
3. Prêt auto **(19 %)**

26 % utilisent un type de crédit pour en rembourser une autre.

RÉNOVATIONS

Moment des rénovations

- **50 %** ont rénové leur propriété au cours des 3 dernières années.
- **74 %** effectueront des rénovations dans les 5 prochaines années.

Principales raisons de rénover (au cours des 3 dernières années | au cours des 5 prochaines années) :

- Personnaliser la propriété pour qu'elle corresponde aux besoins et préférences **(40 % | 47 %)**
- Augmenter la valeur de la propriété **(36 % | 37 %)**
- Ajouter un logement accessoire ou un logement secondaire **(34 % | 28 %)**
- Corriger un problème de sécurité / entretien **(31 % | 27 %)**
- Accroître l'efficacité énergétique de la propriété **(24 % | 31 %)**

Coûts de rénovation moyens :

- 3 dernières années : 27 739 \$
- 5 prochaines années : 29 359 \$

57 % des acheteurs d'une première propriété savaient qu'ils pouvaient intégrer les coûts des rénovations à leur prêt hypothécaire.

Acheteurs déjà propriétaires (5 %)

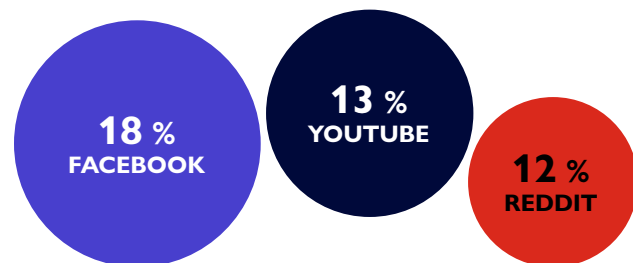
PROFIL

- 35 à 44 ans **(29 %)**
- Revenu du ménage d'au moins 125 000 \$ **(39%)**
- Personnes occupées **(80 %)**
- Ménages avec enfants **(45 %)**
- Propriétaires d'une maison individuelle **(59 %)**
- Propriétaires d'un logement accessoire **(18 %)**

COLLECTE DE RENSEIGNEMENTS SUR LES CARACTÉRISTIQUES ET MODALITÉS DES PRÊTS HYPOTHÉCAIRES

Utilisation des médias sociaux **(29 %)**

Les 3 principales plateformes de médias sociaux utilisées (parmi les répondants qui ont effectué des recherches en ligne) :



PROCESSUS D'ACHAT D'UNE PROPRIÉTÉ

Les 3 principales raisons d'acheter une propriété au cours des 18 derniers mois :

1. Changement de situation de vie ou d'état matrimonial **(46 %)**
2. Prêts ou prêtés à le faire sur le plan financier **(42 %)**
3. Besoin d'avoir une propriété plus grande **(40 %)**

Personne qui a le plus aidé dans le processus d'achat : courtier immobilier **(37 %)**.

Activités réalisées en ligne (parmi les répondants qui ont effectué des recherches en ligne) :

- Personnes ayant comparé les taux d'intérêt. **(87 %)**
- Personnes ayant utilisé un calculateur hypothécaire en ligne. **(83 %)**
- Personnes ayant soumis une demande de préqualification ou de préapprobation hypothécaire en ligne. **(52 %)**
- Personnes ayant effectué une auto-évaluation de leur situation financière. **(50 %)**

ABORDABILITÉ

40 % ont payé le prix maximal qu'ils pouvaient se permettre.

Les 3 principales sources de mise de fonds :

1. Avoir provenant d'une propriété antérieure **(56 %)**
2. Économies, en dehors d'un REER **(32 %)**
3. Don ou héritage **(20 %)**

Montant moyen du don : 103 382 \$

Temps moyen nécessaire pour accumuler la mise de fonds 2,7 ans

Parmi les répondants qui ont reçu un don, **67 %** auraient quand même acheté leur propriété, mais ils auraient dû faire certaines concessions.



INCERTITUDES PENDANT LE PROCESSUS D'ACHAT D'UNE PROPRIÉTÉ

51 % ont eu des inquiétudes ou des incertitudes pendant le processus d'achat.

Les 3 principales inquiétudes :

1. Payer trop cher pour leur propriété (**54 %**)
2. Assumer les coûts qui suivent l'achat d'une propriété (**46 %**)
3. Inquiétudes au sujet des hausses de taux d'intérêt (**43 %**)

54 % ont discuté des coûts imprévus potentiels liés à l'achat d'une propriété avec leur spécialiste en prêts hypothécaires.

37 % ont fait face à des coûts imprévus.

Les 3 principaux coûts imprévus :

1. Réparations immédiates (**36 %**)
2. Honoraires d'avocat ou de notaire (**33 %**)
3. Droits de mutation (**31 %**)

SITUATION FINANCIÈRE

49 % sont déjà touchés par la hausse des taux d'intérêt hypothécaires, et 17 % le seront bientôt.

36 % craignent de se retrouver en cas de défaut de paiement de leur prêt hypothécaire dans l'avenir.

Les 3 principales raisons de s'inquiéter :

1. Augmentation du coût de la vie (**50 %**)
2. Hausse des taux d'intérêt (**40 %**)
3. Perte d'emploi ou baisse de revenu (**29 %**)

PROFIL DU PRÊT HYPOTHÉCAIRE

Taux fixe (**76 %**)

Taux variable (**16 %**)

Taux fixe et taux variable combinés (**6 %**)

32 % ont eu recours à l'assurance prêt hypothécaire

ATTITUDES ET COMPORTEMENTS

- Je crois que l'achat d'une propriété résidentielle est un bon investissement à long terme. (**80 %**)
- De manière générale, je suis à l'aise par rapport à ma dette hypothécaire actuelle. (**74 %**)
- Je considère avoir trouvé le prêt hypothécaire qui répond le mieux à mes besoins. (**72 %**)
- Je crois que la valeur de ma propriété résidentielle augmentera dans les 12 prochains mois. (**68 %**)

6 % ont manqué un paiement hypothécaire.

29 % ont éprouvé des difficultés à maintenir le remboursement de leurs dettes.

Les 3 principales dettes à rembourser :

1. Carte de crédit (**17 %**)
2. Mensualités hypothécaires (**9 %**)
3. Prêt auto (**6 %**)

9 % utilisent un type de crédit pour en rembourser une autre.

RÉNOVATIONS

Moment des rénovations

- **39 %** ont rénové leur propriété au cours des 3 dernières années.
- **68 %** effectueront des rénovations dans les 5 prochaines années.

Principales raisons de rénover (au cours des 3 dernières années | au cours des 5 prochaines années) :

- Personnaliser la propriété pour qu'elle corresponde aux besoins et préférences (**54 % | 64 %**)
- Augmenter la valeur de la propriété (**37 % | 44 %**)
- Corriger un problème de sécurité / entretien (**29 % | 22 %**)
- Accroître l'efficacité énergétique de la propriété (**26 % | 33 %**)
- Ajouter un logement accessoire ou un logement secondaire (**18 % | 11 %**)

Coûts de rénovation moyens :

- 3 dernières années : 39 171 \$
- 5 prochaines années : 35 164 \$

67 % des acheteurs déjà propriétaires savaient qu'ils pouvaient intégrer les coûts des rénovations à leur prêt hypothécaire.

Emprunteurs ayant renouvelé leur prêt hypothécaire (65 %)

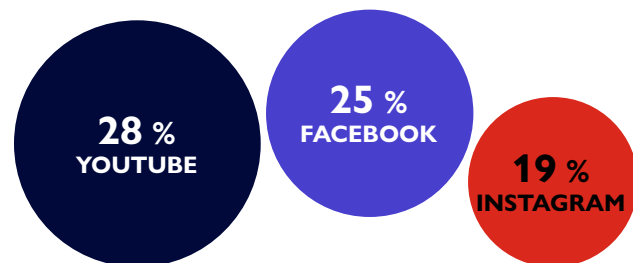
PROFIL

- 35 à 44 ans (**24 %**)
- Revenu du ménage compris entre 60 000 \$ et moins de 105 000 \$ (**34 %**)
- Personnes occupées (**83 %**)
- Ménages avec enfants (**44 %**)
- Propriétaires d'une maison individuelle (**69 %**)
- Propriétaires d'un logement accessoire (**25 %**)

COLLECTE DE RENSEIGNEMENTS SUR LES CARACTÉRISTIQUES ET MODALITÉS DES PRÊTS HYPOTHÉCAIRES

Utilisation des médias sociaux (**39 %**)

Les 3 principales plateformes de médias sociaux utilisées (parmi les répondants qui ont effectué des recherches en ligne) :



Activités réalisées en ligne (parmi les répondants qui ont effectué des recherches en ligne) :

- Personnes ayant comparé les taux d'intérêt (**86 %**)
- Personnes ayant utilisé un calculateur hypothécaire en ligne (**72 %**)
- Personnes ayant effectué une auto-évaluation de leur situation financière (**46 %**)
- Personnes ayant soumis une demande de préqualification ou de préapprobation hypothécaire en ligne (**40 %**)



PROFIL DU PRÊT HYPOTHÉCAIRE

Taux fixe **(65 %)**

Taux variable **(24 %)**

Taux fixe et taux variable combinés **(8 %)**

ATTITUDES ET COMPORTEMENTS

Je crois que l'achat d'une propriété résidentielle est un bon investissement à long terme. **(82 %)**

De manière générale, je suis à l'aise par rapport à ma dette hypothécaire actuelle. **(76 %)**

Je considère avoir trouvé le prêt hypothécaire qui répond le mieux à mes besoins. **(75 %)**

Je crois que la valeur de ma propriété résidentielle augmentera dans les 12 prochains mois. **(75 %)**

SITUATION FINANCIÈRE

64 % sont déjà touchés par la hausse des taux d'intérêt hypothécaires, et 14 % le seront bientôt.

49 % craignent de se retrouver en cas de défaut de paiement de leur prêt hypothécaire dans l'avenir.

Les 3 principales raisons de s'inquiéter :

1. Augmentation du coût de la vie **(46 %)**
2. Récession économique **(35 %)**
3. Hausse des taux d'intérêt **(34 %)**

12 % ont manqué un paiement hypothécaire.

47 % ont éprouvé des difficultés à maintenir le remboursement de leurs dettes.

Les 3 principales dettes à rembourser :

1. Carte de crédit **(24 %)**
2. Mensualités hypothécaires **(15 %)**
3. Factures de services publics **(12 %)**

20 % utilisent un type de crédit pour en rembourser une autre.

RÉNOVATIONS

Moment des rénovations

- **54 %** ont rénové leur propriété au cours des 3 dernières années.
- **74 %** effectueront des rénovations dans les 5 prochaines années.

Principales raisons de rénover (au cours des 3 dernières années | au cours des 5 prochaines années) :

- Personnaliser la propriété pour qu'elle corresponde aux besoins et préférences **(40 % | 43 %)**
- Augmenter la valeur de la propriété **(35 % | 39 %)**
- Corriger un problème de sécurité / entretien **(31 % | 25 %)**
- Accroître l'efficacité énergétique de la propriété **(30 % | 30 %)**
- Ajouter un logement accessoire ou un logement secondaire **(24 % | 23 %)**

Coûts de rénovation moyens :

- 3 dernières années : 33 729 \$
- 5 prochaines années : 31 869 \$

63 % des emprunteurs ayant renouvelé leur prêt hypothécaire savaient qu'ils pouvaient intégrer les coûts des rénovations à leur prêt hypothécaire.

Emprunteurs ayant refinancé leur prêt hypothécaire (18 %)

PROFIL

- 35 à 44 ans (25 %)
- Revenu du ménage compris entre 60 000 \$ et moins de 105 000 \$ (34 %)
- Personnes occupées (79 %)
- Ménages avec enfants (45 %)
- Propriétaires d'une maison individuelle (59 %)
- Propriétaires d'un logement accessoire (37 %)

RAISONS DE REFINANCER UN PRÊT HYPOTHÉCAIRE

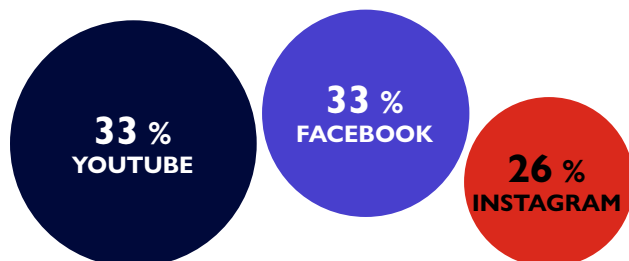
Les 3 principales raisons :

1. Financer l'amélioration et la rénovation d'une propriété (28 %)
2. Consolider les dettes (22 %)
3. Diminuer le montant des paiements hypothécaires (14 %)

COLLECTE DE RENSEIGNEMENTS SUR LES CARACTÉRISTIQUES ET MODALITÉS DES PRÊTS HYPOTHÉCAIRES

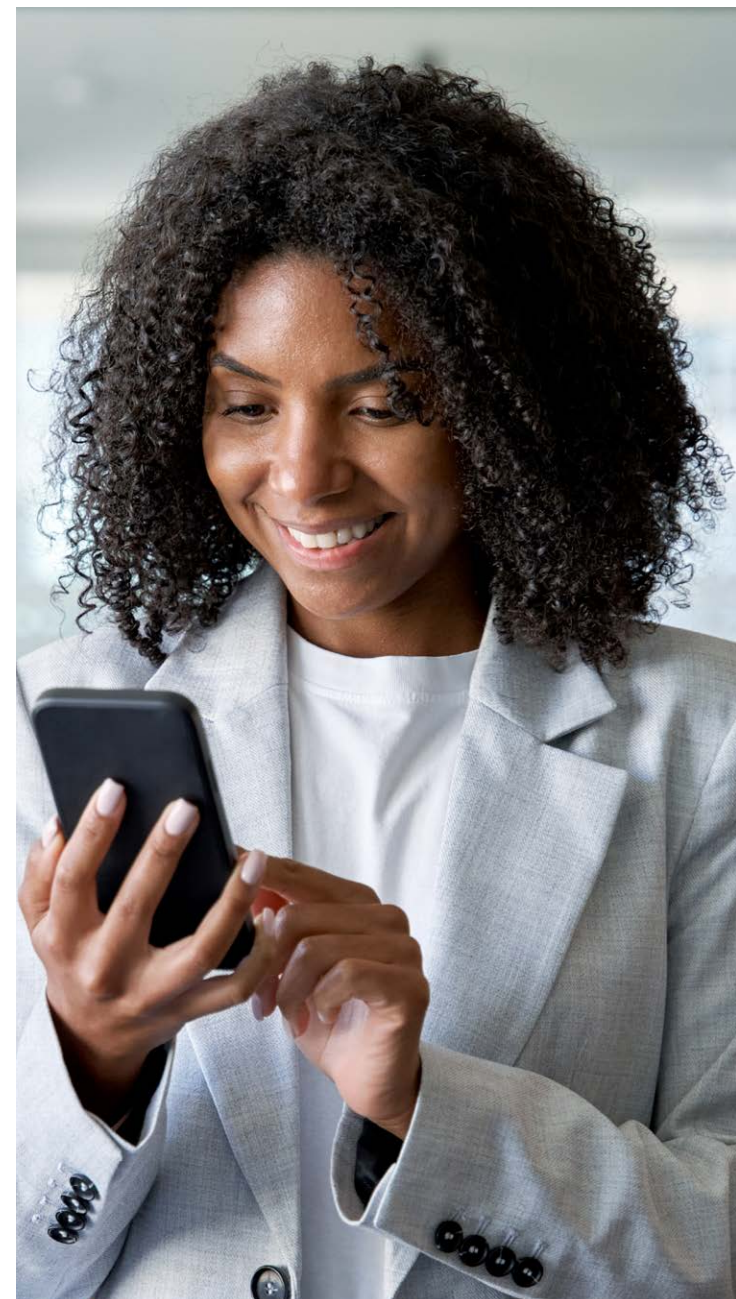
Utilisation des médias sociaux (42 %)

Les 3 principales plateformes de médias sociaux utilisées (parmi les répondants qui ont effectué des recherches en ligne) :



Activités réalisées en ligne (parmi les répondants qui ont effectué des recherches en ligne) :

- Personnes ayant comparé les taux d'intérêt (80 %)
- Personnes ayant utilisé un calculateur hypothécaire en ligne (71 %)
- Personnes ayant effectué une auto-évaluation de leur situation financière (64 %)
- Personnes ayant soumis une demande de préqualification ou de préapprobation hypothécaire en ligne (55 %)



PROFIL DU PRÊT HYPOTHÉCAIRE

Taux fixe **(53 %)**

Taux variable **(31 %)**

Taux fixe et taux variable combinés **(11 %)**

ATTITUDES ET COMPORTEMENTS

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

Je considère avoir trouvé le prêt hypothécaire qui répond le mieux à mes besoins. **(72 %)**

Je crois que la valeur de ma propriété résidentielle augmentera dans les 12 prochains mois. **(70 %)**

De manière générale, je suis à l'aise par rapport à ma dette hypothécaire actuelle. **(66 %)**

SITUATION FINANCIÈRE

62 % sont déjà touchés par la hausse des taux d'intérêt hypothécaires, et 19 % le seront bientôt.

61 % craignent de se retrouver en cas de défaut de paiement de leur prêt hypothécaire dans l'avenir.

Les 3 principales raisons de s'inquiéter :

1. Augmentation du coût de la vie **(44 %)**
2. Récession économique **(31 %)**
3. Hausse des taux d'intérêt **(29 %)**

20 % ont manqué un paiement hypothécaire.

63 % ont éprouvé des difficultés à maintenir le remboursement de leurs dettes.

Les 3 principales dettes à rembourser :

1. Carte de crédit **(34 %)**
2. Mensualités hypothécaires **(25 %)**
3. Prêt auto **(16 %)**

29 % utilisent un type de crédit pour en rembourser une autre.

RÉNOVATIONS

Moment des rénovations

- **66 %** ont rénové leur propriété au cours des 3 dernières années.
- **77 %** prévoient d'effectuer des rénovations dans les 5 prochaines années.

Principales raisons de rénover (au cours des 3 dernières années | au cours des 5 prochaines années) :

- Personnaliser la propriété pour qu'elle corresponde aux besoins et préférences **(41 % | 40 %)**
- Augmenter la valeur de la propriété **(33 % | 35 %)**
- Corriger un problème de sécurité / entretien **(33 % | 25 %)**
- Ajouter un logement accessoire ou un logement secondaire **(32 % | 31 %)**
- Accroître l'efficacité énergétique de la propriété **(27 % | 29 %)**

Coûts de rénovation moyens :

- 3 dernières années : 35 115 \$
- 5 prochaines années : 34 421 \$

64 % des emprunteurs ayant refinancé leur prêt hypothécaire savaient qu'ils pouvaient intégrer les coûts des rénovations à leur prêt hypothécaire.

Pour en savoir plus

La **SCHL** joue un rôle essentiel de facilitateur national pour promouvoir la stabilité et la durabilité du système de financement de l'habitation du Canada. Nos produits d'assurance prêt hypothécaire favorisent l'accès à la propriété ainsi que la création et la préservation de l'offre de logements locatifs. Nos recherches et nos données contribuent à orienter les politiques sur le logement. Nous facilitons la coopération entre tous les ordres de gouvernement, le secteur privé et le secteur sans but lucratif. Ce faisant, nous contribuons à faire progresser l'abordabilité et la compatibilité climatique du logement, ainsi que l'équité en matière de logement. De plus, nous aidons activement le gouvernement du Canada à respecter son engagement à rendre le logement plus abordable.

Pour obtenir des renseignements supplémentaires, **consultez notre site Web** au www.schl.ca ou suivez-nous sur [LinkedIn](#), [YouTube](#), [Instagram](#), [X](#) et [Facebook](#). 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. Pour obtenir la présente publication sur des supports de substitution, composez le 1-800-668-2642.

Pour en savoir plus:
schl.ca/eah2025



© 2025 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.

L'information, les analyses et les opinions contenues dans la présente publication sont fondées sur diverses sources réputées fiables, mais leur exactitude ne peut être garantie. L'information, les analyses et les opinions ne doivent pas être considérées comme des déclarations engageant la responsabilité de la SCHL ou de son personnel.

Pour plus de renseignements, visitez le :
schl.ca/eah2025



Canada

