

## LE MARCHÉ SOUS LA LOUPE

Canada



SOCIÉTÉ CANADIENNE D'HYPOTHÈQUES ET DE LOGEMENT

Date de diffusion : juin 2019



Marguerite Simo  
Spécialiste Principale  
Recherche sur le Logement



Jia Qi Xiao  
Analyste Principal  
Économie

## ABONNEZ-VOUS MAINTENANT!

Recevez des notifications lorsque des publications de la SCHL sont diffusées ou mises à jour. Créez gratuitement un compte maSCHL pour obtenir un accès amélioré au site Web. Vous pourrez, par exemple, vous abonner en un seul clic aux rapports et tableaux dont vous avez besoin.

Créez votre [compte maSCHL](#) aujourd'hui!

## Perceptions du marché et propension au risque des acheteurs d'habitations : résultats de l'Enquête sur les motivations des acheteurs de logements de 2018

### Résumé

Le présent rapport a pour but de présenter les faits saillants de l'Enquête sur les motivations des acheteurs de logements menée à Vancouver, Toronto et Montréal à l'automne de 2018. L'enquête a été mise au point pour compléter l'analyse économique traditionnelle dans le but premier de parvenir à mieux comprendre les facteurs additionnels qui influent sur la croissance rapide des prix dans certains marchés du Canada. Par conséquent, le rapport porte principalement sur des facteurs subjectifs qui influencent les acheteurs de logements lors de leurs achats.

Cette année, nous nous sommes concentrés sur les anticipations concernant l'augmentation des prix des habitations et sur les changements dans ces anticipations. Le présent rapport traite en outre de cinq principaux faits s'y rapportant :

- À Montréal, la proportion d'acheteurs ayant déclaré avoir payé leur habitation plus cher que prévu est passée de 24 % en 2017 à 28 % en 2018. En outre, la proportion d'acheteurs qui croient que les investisseurs étrangers ont beaucoup d'influence sur le prix des logements y est passée de 42 % à 52 %.
- Une forte majorité d'acheteurs sont peu disposés à prendre des risques financiers (75 %).<sup>1</sup>
- La proportion d'acheteurs ayant participé à une surenchère à Toronto a baissé de 10 points de pourcentage entre 2017 et 2018 (passant de 55 % à 45 %).

- Les facteurs liés aux fondamentaux sont perçus par les acheteurs comme ayant moins d'incidence sur les prix des logements que les facteurs liés à la spéculation.<sup>2</sup>
- Les hausses des prix anticipées au cours d'une année étaient très semblables aux variations réelles des prix au cours de l'année précédente, sauf à Montréal où les hausses prévues en 2018 étaient inférieures aux changements réels en 2017.

« Cette enquête met en lumière la perception qu'ont les acheteurs de l'influence des facteurs subjectifs sur le marché de l'habitation. Elle nous permet de comparer la perception de l'influence des facteurs de court terme sur le marché à celle de l'influence des facteurs fondamentaux. »

Marguerite Simo  
Spécialiste principale  
Recherche sur le logement

## Introduction

Les régions métropolitaines de recensement (RMR) de Toronto et de Vancouver font face à de graves problèmes d'abordabilité du logement. Selon un récent rapport de la SCHL qui examine l'escalade des prix des logements (2018), les variables liées à la demande, comme le revenu, la population et les taux d'intérêt, ne peuvent entièrement expliquer la hausse des prix.<sup>3</sup> Par conséquent, il est possible d'approfondir notre compréhension des marchés du logement en analysant comment certains facteurs subjectifs influent sur l'augmentation des prix. Par ailleurs, des études récentes sur les anticipations des prix ont démontré qu'un optimisme exubérant peut entraîner de la spéculation et fausser les prix fondamentaux des logements<sup>4,5</sup>.

Les résultats présentés suite à l'enquête de 2017 étaient axés sur les points clés suivants : les caractéristiques des acheteurs de logements qui ont participé à une surenchère, le rapport entre le budget d'achat des acheteurs et les choix faits avant leur décision d'achat et, enfin, l'incidence des influences sociales et des perceptions sur les prix des logements<sup>6</sup>.

Cette année, le rapport est axé sur les facteurs subjectifs influant sur les comportements d'achat

et sur la demande de logements. En examinant ces facteurs subjectifs, dont la composition des attentes concernant les prix, le profil de l'appétit pour le risque des répondants, l'enquête montre que les facteurs liés aux fondamentaux sont perçus par les acheteurs comme ayant moins d'incidence sur les prix des logements que les facteurs liés à la spéculation. Le fait que ces facteurs perçus, liés à la spéculation, ont une plus grande influence sur les prix des logements peut amener les acheteurs à s'attendre à une croissance plus forte des prix des logements. Cette perception des acheteurs peut les inciter à payer plus cher pour une propriété.

Enfin, une analyse des comportements d'achat compare certaines caractéristiques des acheteurs ayant participé à des surenchères en 2018 à certains résultats du rapport de 2017.

## Instrument d'enquête

La SCHL a mis au point une enquête visant à mieux comprendre les motivations des acheteurs de logements et la façon dont ils structurent leurs choix dans le processus d'achat. Le questionnaire s'intéresse plus particulièrement à la façon dont les acheteurs réagissent à la conjoncture des marchés locaux pendant le processus d'achat. Ainsi, l'enquête cherche à déterminer à

quel point les groupes sociaux et les influences externes influencent la perception des comportements des acheteurs, à mesurer les attentes des acheteurs à l'égard de l'évolution des prix et, enfin, à comparer les opinions des acheteurs sur d'autres véhicules de placement. Pendant l'enquête de 2018, quelques questions relatives à la propension au risque avaient été ajoutées afin d'examiner l'interaction entre la tolérance au risque des répondants et leurs décisions en matière de logement.

Le questionnaire a été envoyé par la poste à 65 000 ménages ayant acheté une maison dans les RMR de Montréal, Toronto ou Vancouver à l'automne de 2018.

Les répondants étaient invités à répondre à l'enquête sur un site Web sécurisé dont l'adresse était fournie dans l'invitation postée. Le taux de réponse a été plus élevé à Montréal (9% des questionnaires complétés) suivi de Vancouver (7% des questionnaires complétés) et Toronto (5% des questionnaires complétés). L'enquête est statistiquement représentative des acheteurs de logements dans chaque RMR en 2018<sup>7</sup>. Cela signifie que les réponses recueillies reflètent l'ensemble de la population et que les résultats présentés ci-dessous peuvent être généralisés sur l'ensemble des populations de Vancouver, Toronto et Montréal.

Notre analyse s'est concentrée sur les anticipations à la hausse des prix et aux changements dans ces anticipations. Voici les principales constatations.

- Une grande majorité d'acheteurs croient que les fondamentaux ont moins d'incidence sur les prix des logements que les facteurs liés à la spéculation. Par exemple, à Montréal, 27% des acheteurs étaient d'avis que la croissance de l'emploi a beaucoup d'influence sur

le prix des logements, alors que 52 % croyaient que les investisseurs étrangers ont beaucoup d'influence.

- Les trois quarts des répondants se sont dits peu disposés à prendre des risques financiers. La tolérance au risque des répondants ayant participé à une surenchère n'était pas plus élevée que celle des autres répondants.
- Une forte proportion des répondants, soit 88%, étaient d'avis que l'immobilier était le meilleur investissement à long terme, et qu'il était même meilleur que les placements financiers.
- Bien que les résultats de l'enquête aient indiqué peu de changements entre 2017 et 2018 à Vancouver et à Toronto, la proportion de répondants à Montréal ayant dit avoir dépassé leur budget était plus élevée en 2018. La proportion de ces répondants étant d'avis que les investisseurs étrangers ont une influence considérable y était aussi plus élevée (52 % comparativement à 42 %).

## **Hausses anticipées des prix: les acheteurs semblent fonder leurs anticipations sur le passé récent.**

Les hausses anticipées des prix sont le premier facteur subjectif analysé dans ce rapport. Cette section compare la croissance

réelle des prix à leur croissance anticipée par les répondants pour l'année suivant l'enquête.

Le tableau I montre les variations réelles des prix des logements selon les données MLS® pour 2016 et 2017, de même que les hausses moyennes anticipées indiquées par les acheteurs de logements en 2017 et 2018.<sup>8</sup> Les hausses anticipées des prix au cours d'une année étaient très semblables aux variations réelles des prix au cours de l'année précédente, sauf à Montréal où les hausses prévues en 2018 étaient inférieures aux changements réels en 2017.

Les anticipations des répondants étaient conformes aux changements réels au cours des 12 mois précédents plutôt qu'aux changements réels au cours des 12 mois suivants, notamment chez les répondants de Vancouver et de Toronto. Nous ne pouvons fournir de preuves statistiques plus substantielles en raison d'un manque de données, mais ces résultats pourraient néanmoins indiquer que les répondants fondent peut être leurs anticipations sur le passé (vue rétrospective) plutôt que sur l'avenir.

À Vancouver en particulier, les répondants prévoient un marché du logement plutôt stable pour les 12 mois suivants, les anticipations concernant la hausse des prix étant passées de 10 % en 2017 à 1 % en 2018. Ce résultat peut aussi être attribuable à des

incertitudes structurelles dans l'économie mondiale en 2018 qui n'étaient pas évidentes en 2017.

On pourrait penser que les acheteurs d'habitations ayant participé à une surenchère prévoient des hausses plus importantes des prix et craignent moins le risque que les autres acheteurs. En fait, il n'y a pas de différence dans les anticipations relatives aux prix entre les acheteurs ayant participé à une surenchère et les autres. Les hausses anticipées des prix et l'appétit pour le risque des acheteurs ayant participé à une surenchère n'étaient pas plus élevés que ceux du reste des acheteurs d'habitations.

Enfin, les anticipations de court terme étaient très faibles en 2018. Malgré cela, une majorité de répondants (88 %) croyaient toujours que l'immobilier est le meilleur investissement à long terme. Cela concorde avec certains résultats empiriques obtenus aux États-Unis, où les attentes à court terme étaient liées aux décisions d'achat d'habitation des individus.<sup>9</sup>

## **Perception du risque financier des acheteurs d'habitations**

La perception du risque financier est un autre facteur subjectif qui peut influencer sur les comportements d'achat et, en fin de compte, sur les prix des logements. Les données de cette enquête nous permettent

**Tableau I : Hausses des prix anticipés pour l'année suivante comparées aux changements réels, avec 10 % de données tronquées, pour tous les types de logements, selon la RMR**

	Changement réel de sept. 2016 à sept. 2017	Anticipations moyennes sur 12 mois (2017-2018) issues de l'Enquête	Changement réel de sept. 2017 à sept. 2018	Anticipations moyennes sur 12 mois (2018-2019) issues de l'Enquête
Vancouver	9 %	10 %	1 %	1 %
Toronto	4 %	5 %	4 %	4 %
Montréal	5 %	4 %	7 %	3 %

Sources : MLS®, Centris® et SCHL

d'analyser une hypothèse clé : les acheteurs de logements qui ne sont pas disposés à prendre des risques financiers sont moins susceptibles de dépasser leur budget d'achat que les autres acheteurs.

Cette section analyse le profil de risque financier des acheteurs tel qu'ils le perçoivent eux-mêmes. À cette fin, nous avons ajouté dans l'enquête de cette année quelques questions sur l'attitude face au risque<sup>10</sup>. L'intention était de parvenir à mieux comprendre la perception du risque financier chez les acheteurs.

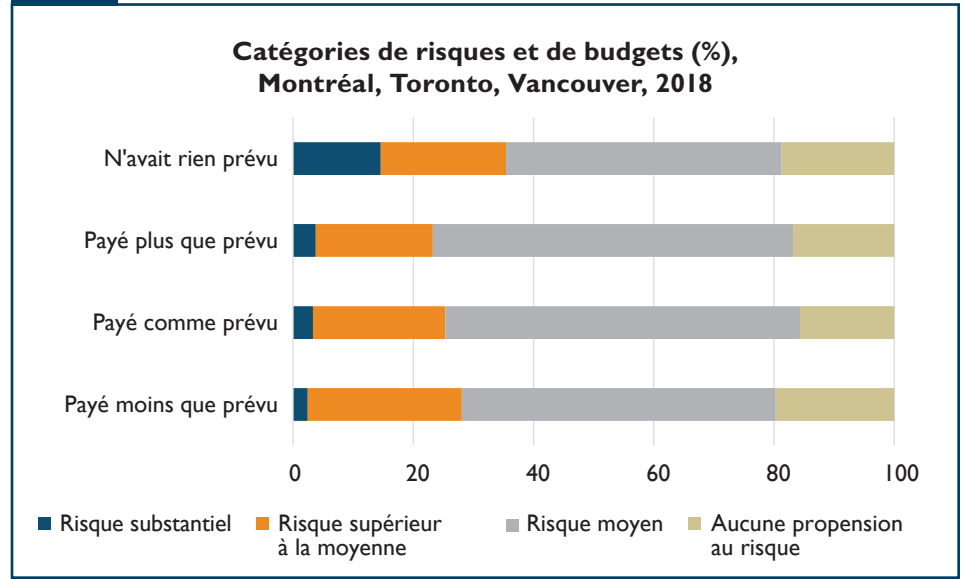
### Profil de risque financier perçu et budget

Une majorité des acheteurs ayant répondu à l'enquête se sont dits peu disposés à prendre des risques financiers (75 %). Ce résultat était semblable dans les trois marchés (77 % à Montréal, 72 % à Toronto et 76 % à Vancouver).

Contrairement à notre hypothèse, la figure 1 montre que les acheteurs d'habitations se considérant comme peu disposés à prendre des risques financiers n'étaient pas moins susceptibles de dépasser leur budget que le reste des acheteurs. Les proportions étaient plutôt semblables pour les deux groupes dans la catégorie « Payé plus que prévu » (19 % et 60 %) et la catégorie « Payé comme prévu » (22 % et 59 %).

À une extrémité du spectre, les acheteurs non disposés à prendre des risques financiers représentaient la proportion la plus élevée des acheteurs ayant payé moins que prévu. À l'autre extrémité, les acheteurs disposés à prendre des

Figure 1



Sources : SCHL, Enquête sur les acheteurs de logements, 2018

risques considérables étaient ceux qui affichaient la proportion la plus élevée d'acheteurs qui n'avaient pas établi de budget. Les acheteurs non disposés à prendre quelque risque financier que ce soit avaient acheté des habitations ayant les valeurs les plus faibles. Il en était ainsi dans chaque marché et globalement, pour tous les types de profils de risque et d'habitations.

### L'âge et le revenu des acheteurs influencent leur propension à prendre des risques financiers

Le but de cette section est de déterminer si le niveau de revenu, l'âge et le type d'acheteur ont une incidence sur le profil de risque déclaré par les acheteurs.

L'analyse des données révèle que l'appétit pour le risque décroît avec l'âge des acheteurs. Parmi les jeunes acheteurs de moins de 35 ans, 88%

avait un certain appétit pour le risque. Cela concorde avec de nombreuses études empiriques présentées dans la documentation sur l'économie comportementale<sup>11</sup>. En outre, plus les répondants possèdent un revenu élevé, plus ceux-ci sont disposés à prendre des risques financiers. En effet, parmi les répondants qui n'étaient pas disposés à prendre des risques, 31 % gagnaient moins de 60 000 \$ alors que 11 % gagnaient plus de 200 000 \$.

Enfin, il n'y avait pas de différence significative entre les accédants à la propriété et les acheteurs déjà propriétaires : les profils de risque étaient similaires pour ces deux groupes.

En conclusion, les acheteurs d'habitations plus âgés qui ont des revenus plus élevés sont plus disposés à prendre des risques financiers que le reste des acheteurs en général<sup>12</sup>.

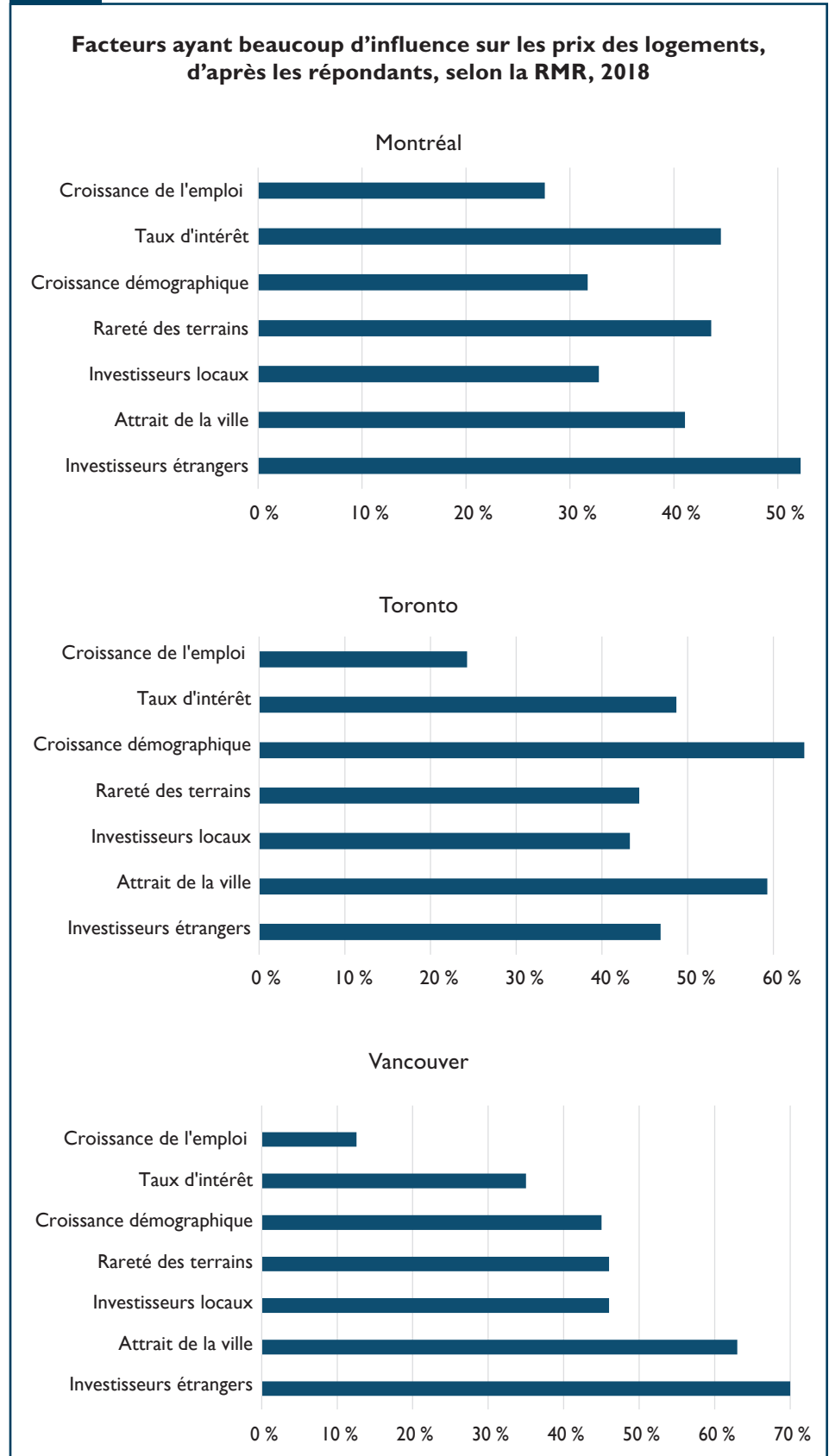
## Facteurs liés à la spéculation influant sur le prix des habitations

Les facteurs liés aux fondamentaux (changements des taux d'intérêt, croissance de l'emploi, croissance démographique) (figure 2) sont perçus par les acheteurs comme ayant moins d'incidence sur les prix des logements que les facteurs de court terme, liés à la spéculation (acheteurs étrangers, investisseurs canadiens, attrait de la ville). Les répondants considéraient ainsi que les fondamentaux traditionnels comme la croissance de l'emploi, les changements des taux d'intérêt et la croissance démographique, ont moins d'influence que les facteurs subjectifs, comme l'attrait d'une ville et la présence d'investisseurs étrangers. La prédominance des facteurs liés à la spéculation était évidente à Vancouver, alors que les répondants de Toronto considéraient la croissance démographique comme influant le plus sur les prix des logements. Le fait que les facteurs de court terme soient pressentis comme ayant plus d'influence sur les prix des logements peut amener les acheteurs à s'attendre à une croissance plus forte des prix des logements.

La variation de la perception des acheteurs de logements à Montréal concernant l'incidence des investisseurs étrangers a été une autre constatation intéressante. La perception de l'influence qu'ont les investisseurs étrangers sur les prix des logements est passée de 81 % en 2017 à 89 % en 2018. En outre, la proportion d'acheteurs à Montréal qui considéraient que les investisseurs étrangers avaient beaucoup d'influence sur les prix des logements est passée de 42 % à 52 %.

L'absence d'une taxe imposée aux acheteurs étrangers sur le marché montréalais pourrait être une des nombreuses raisons expliquant ce phénomène unique à Montréal. Toutefois, il n'y a pas de données concrètes pour le démontrer.

Figure 2



Source : SCHL, Enquête sur les acheteurs de logements, 2018

## Aperçu de comportements à l'achat

Dans cette section, nous présentons des statistiques descriptives comparant les surenchères avec quelques uns des résultats du rapport publié en 2017. Nous allons aussi examiner de plus près quelques uns des changements observés sur le marché de Montréal.

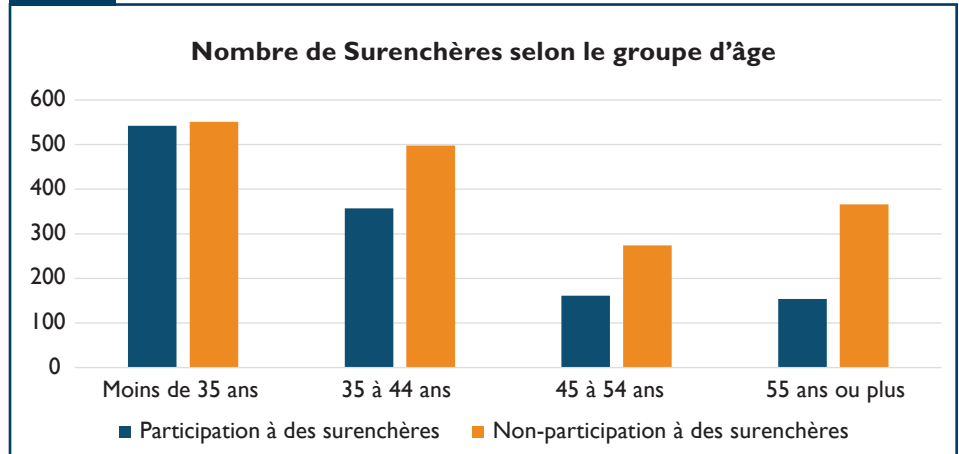
### Surenchères

La proportion d'acheteurs de logements qui ont participé à une surenchère à Toronto est passée de 55 % à 45 % entre 2017 et 2018. Pendant la même période, les proportions sont demeurées les mêmes à Vancouver (55 %) et à Montréal (24 %).

La figure 3 montre que près de la moitié des répondants ont participé à une surenchère. Globalement, l'ampleur du dépassement du prix initial demandé a diminué entre 2017 et 2018. En 2018, les acheteurs d'habitations participant à des surenchères ont dépensé une somme supérieure de 24 % au prix médian. En 2017, le montant supplémentaire était de 45 % supérieur à la médiane. Plus précisément, les sommes supplémentaires, en termes médians, ont été supérieures de 18 % pour les maisons individuelles et de 15 % pour les copropriétés et les appartements.

Étant donné le petit nombre d'observations disponibles, il est impossible de fournir des résultats par RMR. Néanmoins, certains faits intéressants ont été remarqués sur certains marchés. À Vancouver, plus de 45 % des surenchères visaient des maisons individuelles dont les prix, plus abordables, étaient inférieurs à ceux du 10<sup>e</sup> centile. Cela illustre la difficulté d'entrer sur le marché des maisons individuelles à Vancouver. Inversement, sur le marché des copropriétés de Montréal, la fréquence de surenchères pour les logements aux prix supérieurs

Figure 3



Source : SCHL, Enquête sur les acheteurs de logements, 2018

**Tableau 2 : Croissance des revenus et croissance moyenne des prix nominaux et réels des logements, selon la RMR, 2018**

	Montréal	Toronto	Vancouver
	% (de 2017 à 2018)		
Croissance du revenu réel par habitant	3,5	-1	-1,5
Croissance de la population de jeunes adultes	1,5	3,7	1,1
Taux de croissance moyen des prix nominaux des logements	6,6	3,4	0,5
Taux de croissance moyen des prix réels des logements	4,3	0,8	-1,9

Sources : MLS®, Centris® et Conference Board du Canada

au 90<sup>e</sup> centile a été relativement élevée (14 %). Cela pourrait indiquer que la demande de logements en copropriété haut de gamme est plus forte à Montréal.

### Accélération du marché montréalais

Il y a des signes d'échauffement du marché de Montréal cette année. Selon les données MLS®, entre 2017 et 2018, la RMR de Montréal a enregistré une croissance des prix des logements supérieurs à celle de Toronto ou Vancouver. La variation des prix réels des logements du MLS® a été inférieure à 0,66 % à Vancouver et de 3,65 % à Toronto, mais a atteint 6,57 % à Montréal.

Tel que mentionné dans l'Évaluation du marché de l'habitation, premier trimestre de 2019<sup>13</sup>, les fondamentaux

de la demande à Montréal étaient très dynamiques en 2018. Le tableau 2 montre que la croissance des revenus à Montréal a été plus rapide que dans les RMR de Toronto et de Vancouver. De plus, la croissance de la population de jeunes adultes a été plus rapide à Montréal qu'à Vancouver, mais moins rapide qu'à Toronto. Cela montre que la croissance des prix des habitations sur le marché montréalais est supportée par des fondamentaux de la demande plus dynamiques.

Les résultats de l'Enquête correspondent à ces résultats. Ainsi, la proportion d'acheteurs ayant dépensé plus que le montant budgété a augmenté à Montréal, passant de 24 % en 2017 à 28 % en 2018. Pendant la même période, les proportions sont demeurées stables à Vancouver (49 %) et à Toronto (48 %).

## MÉTHODOLOGIE DE L'ENQUÊTE SUR LES MOTIVATIONS DES ACHETEURS DE LOGEMENTS

La SCHL mène l'Enquête sur les motivations des acheteurs de logements pour faciliter la recherche quantitative sur les comportements des acheteurs récents afin de déterminer l'incidence de leurs perceptions et motivations sur les prix des logements. Cette enquête de grande envergure cible les consommateurs qui ont récemment acheté une habitation dans les RMR de Toronto, Montréal ou Vancouver, et elle vise deux buts :

- recueillir des données sur les comportements des acheteurs et les facteurs qui les ont influencés dans leurs décisions d'achat;
- soutenir une analyse statistique approfondie pour établir la mesure dans laquelle les acheteurs comprennent le marché du logement et déterminer si leurs comportements reflètent des caractéristiques à long terme du marché du logement; la SCHL choisit un échantillon aléatoire d'environ 10 000 immeubles résidentiels qui ont été vendus au cours des 12 mois précédents dans chacune des trois RMR cibles.

Les renseignements sont recueillis en utilisant un questionnaire mis au point par la SCHL. Il contient environ 35 questions, surtout à choix multiples, à échelle de notation et à réponse directe. Une combinaison de questionnaires en ligne et d'entrevues téléphoniques assistées par ordinateur (ETAO) est utilisée pour recueillir les données. La période de collecte s'étend de la mi septembre à la mi octobre.

## NOTES EN FIN DE DOCUMENT

- <sup>1</sup> Dans notre analyse, nous considérons comme «acheteurs peu disposés à prendre des risques» ceux qui ont répondu : « Je prends des risques financiers correspondant à la moyenne pour obtenir un rendement qui correspond lui aussi à la moyenne » ou « Je ne veux prendre aucun risque financier ».
- <sup>2</sup> Dans cet article, nous considérons la croissance de l'emploi, les taux d'intérêt, la croissance démographique et la rareté des terres comme des facteurs fondamentaux, tandis que les investisseurs nationaux et les investisseurs étrangers sont considérés comme des facteurs liés à la spéculation.
- <sup>3</sup> Société canadienne d'hypothèques et de logement, *Examen de l'escalade des prix des logements dans les grands centres métropolitains du Canada*, 2018.
- <sup>4</sup> M. Bailey, E. Davila, T. Kuchler et J. Stroebel, « House Price Beliefs and Mortgage Leverage Choice », *The Review of Economic Studies*, rdy068, 2018, <https://doi.org/10.1093/restud/rdy068>.
- <sup>5</sup> E. Zwick, C. Nathanson et A. DeFusco, « Speculative Dynamics of Prices and Volume », NBER, Working Paper 23449, 2017.
- <sup>6</sup> Société canadienne d'hypothèques et de logement. Choix des acheteurs, surenchères et influences sociales : les résultats de l'Enquête sur les motivations des acheteurs de logements. *Le marché sous la loupe – Canada*, juin 2018.
- <sup>7</sup> Dans l'enquête, nous examinons des caractéristiques spécifiques des acheteurs d'habitation, comme l'âge, le revenu et la situation d'accédant à la propriété, et nous supposons que ces caractéristiques sont homogènes dans l'ensemble de la population.
- <sup>8</sup> La variation ou la croissance en pourcentage du prix est calculée en divisant le prix de l'année en cours par le prix de l'année de référence, puis en soustrayant 1.
- <sup>9</sup> M. Adelino, A. Schoar et F. Severino, « Perception of House Price Risk and Homeownership », NBER, Working Paper 25090, 2018.

<sup>10</sup> Les répondants doivent choisir, parmi les réponses suivantes, celle qui décrit le mieux leur appétit pour le risque :  
1. Je prends des risques financiers importants en vue d'obtenir un rendement élevé; 2. Je prends des risques financiers plus élevés que la moyenne dans le but d'obtenir un rendement supérieur à la moyenne; 3. Je prends des risques financiers correspondant à la moyenne pour obtenir un rendement qui correspond lui aussi à la moyenne;  
4. Je ne veux prendre aucun risque financier.

<sup>11</sup> S. Albert et J. Duffy, « Differences in Risk Aversion between Young and Older Adults », *Neuroscience and Neuroeconomics*, vol. 1, 2012.

<sup>12</sup> Cette conclusion est généralisée si nous tenons compte des deux facteurs combinés, puisque les acheteurs d'habitations plus âgés ont tendance à avoir des revenus plus élevés. Par contre, si nous examinons seulement l'âge, l'appétit pour le risque des acheteurs diminue au fur et à mesure qu'ils vieillissent.

<sup>13</sup> Société canadienne d'hypothèques et de logement, *Évaluation du marché de l'habitation*, premier trimestre de 2019, 2019.



## LA SCHL AIDE LES CANADIENS A REpondre A LEURS BESOINS EN MATIERE 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 [www.schl.ca](http://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, 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.

© 2019, 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](mailto: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.

# Marché de l'habitation : notre savoir à votre service

## LES PUBLICATIONS ET RAPPORTS SONT OFFERTS EN LIGNE

*Des données et des analyses locales, régionales et nationales sur la conjoncture des marchés et les tendances futures.*

- Bulletin mensuel d'information sur le logement
- Évaluation du marché de l'habitation
- Le marché sous la loupe
- Actualités habitation – Tableaux
- Perspectives du marché de l'habitation – Canada
- Perspectives du marché de l'habitation : Faits saillants – régions du Nord
- Perspectives du marché de l'habitation – Canada et grands centres
- Données provisoires sur les mises en chantier
- Rapports sur le marché locatif : Faits saillants – Canada et provinces
- Rapports sur le marché locatif – grands centres
- Rapports sur les résidences pour personnes âgées
- Rapport Tendances du crédit hypothécaire et du crédit à la consommation

## TABLEAUX DE DONNÉES EN LIGNE

- Données sur le financement et la titrisation
- Caractéristiques des ménages
- Données sur le marché de l'habitation
- Indicateurs du marché de l'habitation
- Données sur la dette hypothécaire et la dette à la consommation
- Données sur le marché locatif

## Obtenez tout de suite l'information dont vous avez besoin!

Voyez les tendances, informations et recherches les plus récentes sur le site [schl.ca/marchedelhabitation](http://schl.ca/marchedelhabitation)

## PORTAIL DE L'INFORMATION SUR LE MARCHÉ DE L'HABITATION

*Les données sur l'habitation comme vous les voulez.*

- ✓ Guichet unique
- ✓ Versions pour ordinateur et appareils mobiles
- ✓ Données par quartier

[schl.ca/portailmh](http://schl.ca/portailmh)

## POUR VOUS ABONNER, CLIQUEZ

*Recevez des notifications lorsque des publications de la SCHL sont diffusées ou mises à jour. Créez gratuitement un compte maSCHL pour obtenir un accès amélioré au site Web. Vous pourrez, par exemple, vous abonner en un seul clic aux rapports et tableaux dont vous avez besoin.*

**Créez votre compte maSCHL  
aujourd'hui!**

## L'Observateur du logement au Canada

On y présente, sous forme de feuillets et de vidéos :

- Analyses et données; • Observations pertinentes;
- Des mises à jour sur les conditions et les tendances en matière de logement, et bien plus encore

Abonnez-vous dès aujourd'hui pour demeurer informé!

[www.schl.ca/observateur](http://www.schl.ca/observateur)

