

La situation de l'achat d'habitations au Canada

Enquête 2024 de la SCHL auprès des emprunteurs hypothécaires



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/EAEH2024

Canada



Contenu

Aperçu	3
Le contexte actuel	5
Réalisation des recherches	9
Abordabilité et hausse des taux d'intérêt	10
Processus d'achat d'une habitation	12
Tendances et caractéristiques des prêts hypothécaires	14
Courtiers et prêteurs hypothécaires	16
Attitudes et comportements des consommateurs	18
Rénovations résidentielles et virage vert	20
Analyse approfondie : répartition par profil de consommateur	22
Accédants à la propriété	22
Acheteurs déjà propriétaires	24
Emprunteurs qui renouvellent leur prêt	26
Emprunteurs qui refinancent leur prêt	27





Aperçu

Chaque année, la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) mène l'**Enquête de la SCHL auprès des emprunteurs hypothécaires**. L'objectif de l'enquête est de mieux comprendre les opinions, les attitudes et les comportements des emprunteurs hypothécaires au Canada à l'égard de l'accession à la propriété et du processus d'obtention d'un prêt hypothécaire.

Cette année, la SCHL et Léger Marketing Inc. ont sondé un total de **3 866 emprunteurs hypothécaires**. 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;
- avaient **effectué une transaction hypothécaire au cours des 18 derniers mois**

Le présent document met en avant les principaux résultats de l'**Enquête 2024 de la SCHL auprès des emprunteurs hypothécaires**. De plus, il fournit des renseignements clés sur les dernières tendances et 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 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.

10 principaux points à retenir pour 2024

1 Dans l'ensemble, le marché hypothécaire canadien en 2024 était relativement semblable à celui de 2023. **Le taux de prêts hypothécaires contractés au cours des 18 derniers mois est également demeuré stable.**

2 **Le nombre de personnes qui ont renouvelé leur prêt a augmenté** (62 % par rapport à 58 % en 2023) tandis qu'il y avait moins d'accédants à la propriété et moins d'acheteurs déjà propriétaires.

3 Beaucoup **plus d'emprunteurs hypothécaires ont été touchés cette année par la hausse des taux d'intérêt** (65 % par rapport à 50 % en 2023). La plupart avaient toutefois des stratégies en place pour éviter un défaut de paiement de leur prêt hypothécaire.

4 Les acheteurs ont, en moyenne, dû **épargner pendant 4,2 ans pour leur mise de fonds**. Pour les aider à faire leur mise de fonds, 30 % des acheteurs ont reçu un don d'argent.

5 Bien que les acheteurs continuent d'être préoccupés et incertains durant le processus d'achat d'une maison, **la majorité (79%) croient toujours qu'il s'agit d'un bon investissement à long terme.**

6 Près de trois fois plus d'acheteurs cette année ont dit que **les taux d'intérêt élevés les avaient forcés à reporter leur achat d'une habitation** (13 % des acheteurs en 2024 par rapport à 5 % en 2023). Les accédants à la propriété et les nouveaux arrivants étaient les plus susceptibles de reporter leur achat.

7 La grande majorité des consommateurs ont effectué des recherches avant leur dernière transaction hypothécaire et **52 % d'entre eux les ont effectuées exclusivement en ligne, par rapport à seulement 34 % en 2023.**

8 Parmi les propriétaires-occupants qui ont réalisé des rénovations écoénergétiques, **93 % étaient satisfaits des résultats de ces améliorations et 68 % ont indiqué qu'elles les ont aidés à réduire leurs factures d'énergie.**

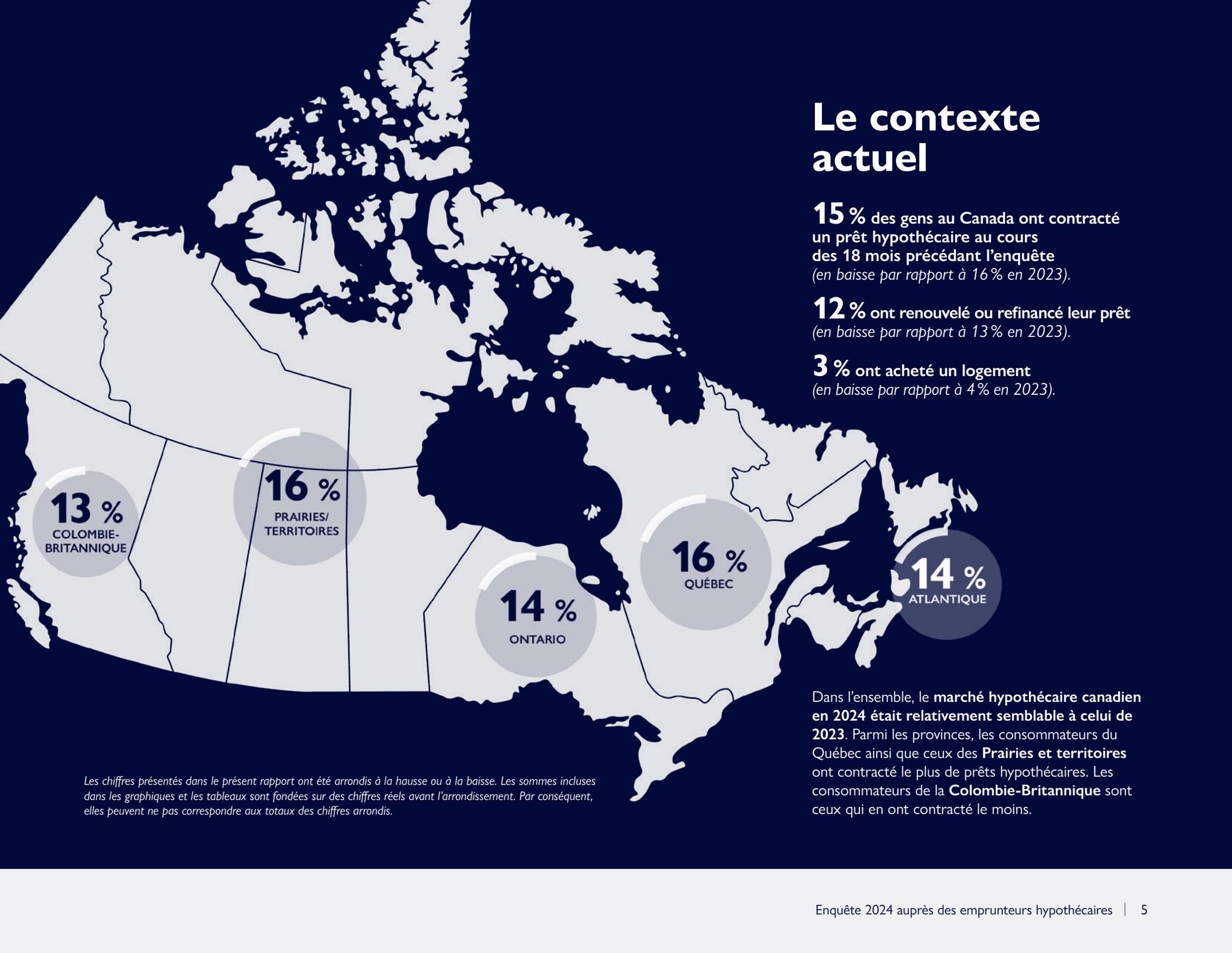


Le contexte actuel

15 % des gens au Canada ont contracté un prêt hypothécaire au cours des 18 mois précédant l'enquête (en baisse par rapport à 16 % en 2023).

12 % ont renouvelé ou refinancé leur prêt (en baisse par rapport à 13 % en 2023).

3 % ont acheté un logement (en baisse par rapport à 4 % en 2023).



Dans l'ensemble, le **marché hypothécaire canadien en 2024 était relativement semblable à celui de 2023**. Parmi les provinces, les consommateurs du Québec ainsi que ceux des **Prairies et territoires** ont contracté le plus de prêts hypothécaires. Les consommateurs de la **Colombie-Britannique** sont ceux qui en ont contracté le moins.

Les chiffres présentés dans le présent rapport ont été arrondis à la hausse ou à la baisse. 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.

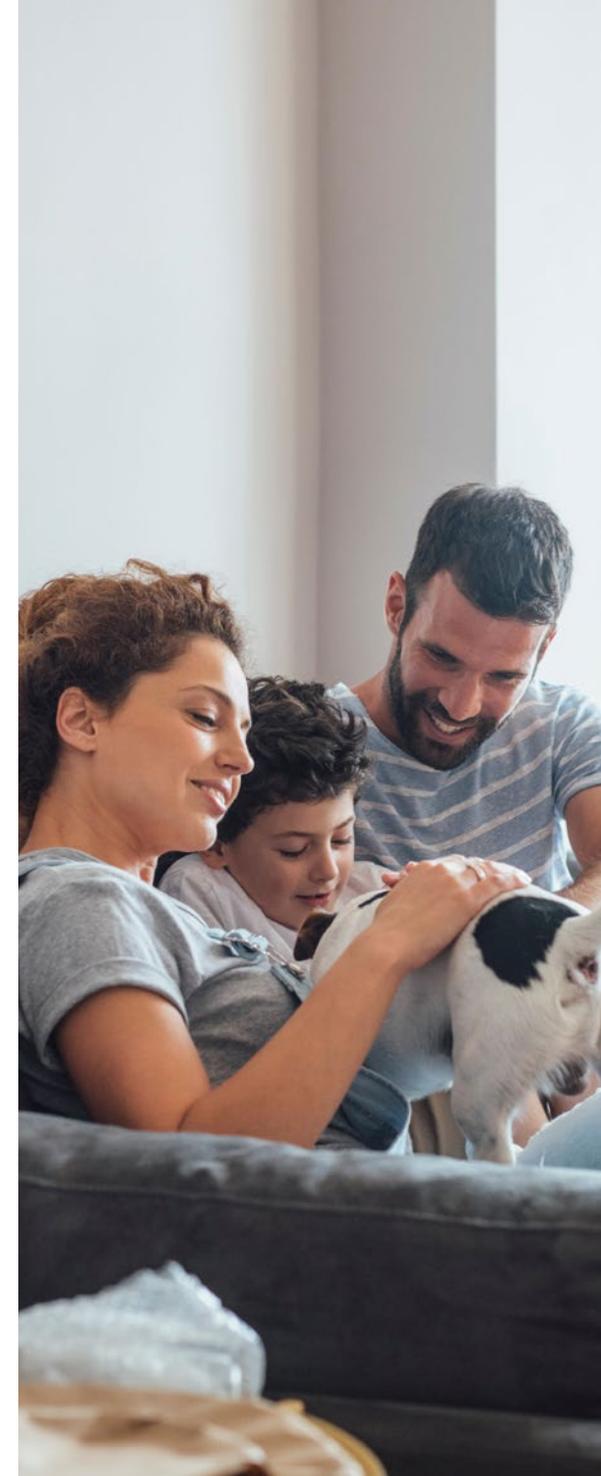
Acheteurs par rapport aux emprunteurs qui renouvellent leur prêt

La **proportion d'acheteurs a diminué** au cours des 18 derniers mois. Il y avait **moins d'accédants à la propriété** (12% en 2023, contre 10% cette année) et **moins d'acheteurs déjà propriétaires** (10% en 2023, contre 8% cette année).

En revanche, le nombre de **personnes qui ont renouvelé leur prêt a augmenté**: il est passé de 58% des répondants en 2023 à 62% en 2024. Le pourcentage de répondants qui ont **refinancé leur prêt hypothécaire** est demeuré stable, à 19%.

Aperçu des emprunteurs hypothécaires canadiens au cours des 18 derniers mois:

	Total	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies/ Territoires	Colombie- Britannique
Acheteurs						
Accédants à la propriété	10%	11%	11%	9%	12%	9%
Acheteurs déjà propriétaires	8%	8%	8%	7%	11%	10%
Emprunteurs qui renouvellent ou refinancent leur prêt						
Renouvellement de prêt	62%	62%	63%	63%	60%	61%
Refinancement de prêt	19%	19%	19%	21%	17%	20%



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

Les raisons données par les répondants pour acheter une habitation ou refinancer un prêt hypothécaire étaient semblables à celles des dernières années. Quelques différences notables ont toutefois été observées.

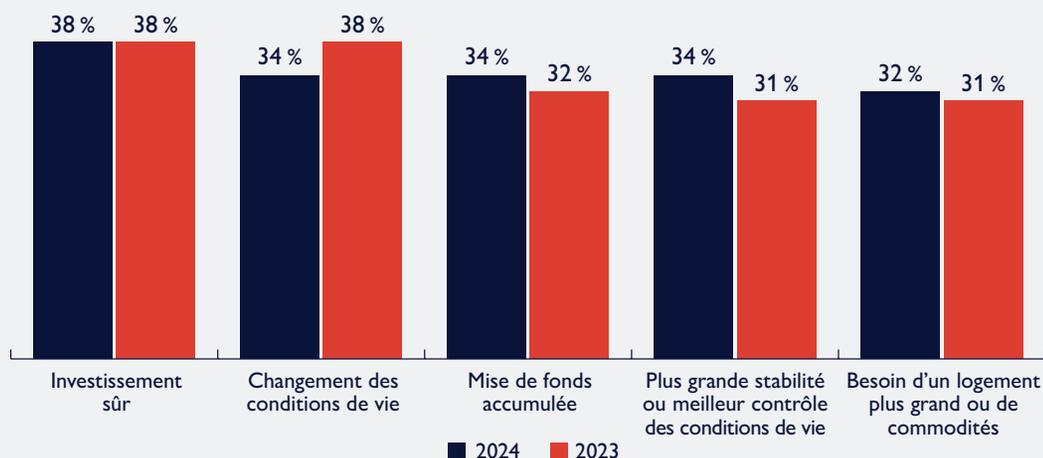
Voici les **principales raisons données qui motivent l'achat d'une habitation** :

- Une habitation est un investissement sûr
- Changement des conditions de vie
- Épargne suffisante pour faire une mise de fonds
- Plus grande stabilité ou meilleur contrôle des conditions de vie
- Besoin d'un logement plus grand ou de plus de caractéristiques et de commodités

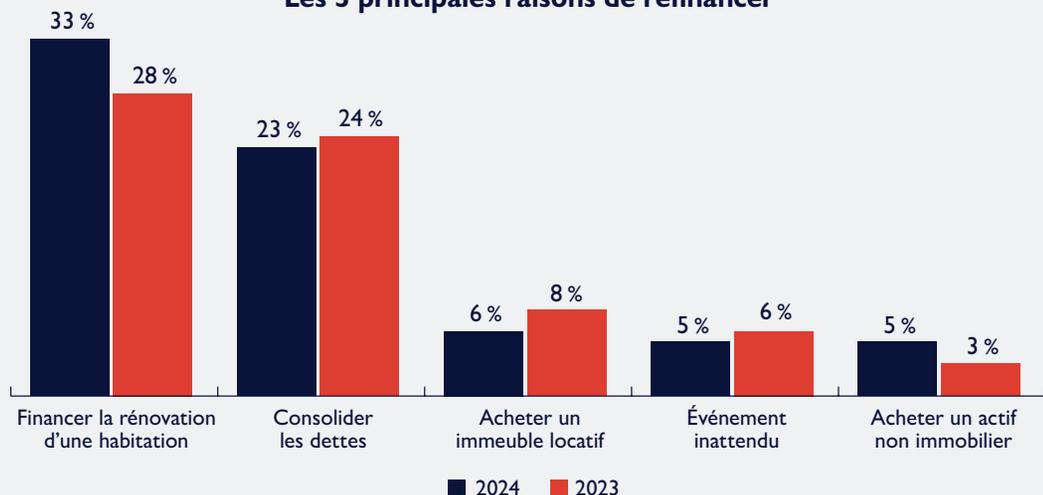
Voici les **principales raisons pour lesquelles les propriétaires-occupants ont refinancé un prêt hypothécaire** :

- Financer la rénovation d'une habitation, incluant les rénovations écoénergétiques
- Consolider les dettes
- Acheter un immeuble locatif
- Acheter un actif ou un placement non immobilier
- Événement inattendu

Les 5 principales raisons d'acheter



Les 5 principales raisons de refinancer



Accédants à la propriété

Comme en 2023, **plus de la moitié (55%) de tous les acheteurs d'une habitation étaient des « accédants à la propriété »**. La proportion d'accédants à la propriété était beaucoup plus élevée chez les emprunteurs hypothécaires de **25 à 34 ans**, soit **73%**.

Avant de devenir propriétaires-occupants, **71% des accédants à la propriété louaient** un logement. Environ la **moitié d'eux ont été locataires pendant moins de 5 ans** avant d'acheter une habitation. Cependant, **un cinquième d'entre eux ont été locataires pendant plus de 10 ans**. Le **cinquième (28%) des accédants à la propriété vivaient avec leur famille ou des amis sans payer de loyer** avant d'acheter une habitation.

Accédants à la propriété: quelques statistiques

55% des acheteurs étaient des « accédants à la propriété » en 2024.



71% des accédants à la propriété étaient **locataires** avant d'acheter.

28% des accédants à la propriété vivaient avec leur famille ou des amis **sans payer de loyer** avant d'acheter.

53% des accédants à la propriété qui étaient d'anciens locataires ont été locataires pendant moins de 5 ans.

22% des accédants à la propriété qui étaient d'anciens locataires ont été locataires pendant plus de 10 ans.

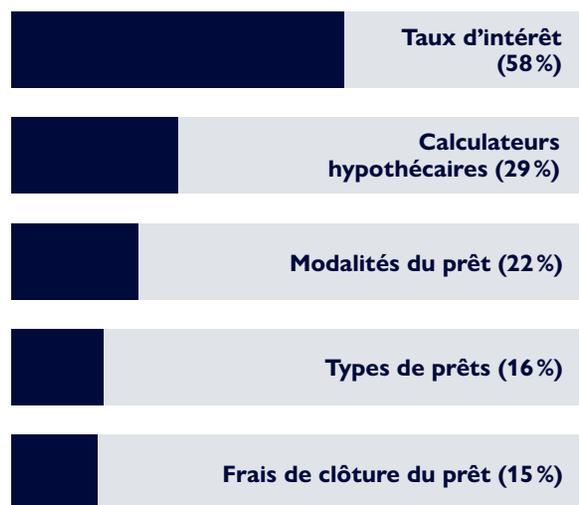


Réalisation des recherches

En 2024, les emprunteurs hypothécaires canadiens sont restés très motivés à faire leurs recherches avant de prendre une décision. Selon l'enquête, **85 % des emprunteurs hypothécaires ont cherché au moins un élément d'information** lors de leur dernière transaction hypothécaire.

Les personnes les plus enthousiastes à l'idée de faire des recherches étaient les **accédants à la propriété** et les **consommateurs âgés de 25 à 34 ans**. Environ la moitié des consommateurs ont effectué leurs **recherches exclusivement en ligne** (52%, contre 34% en 2023). Les recherches les plus fréquentes ont porté sur les **taux d'intérêt en cours**.

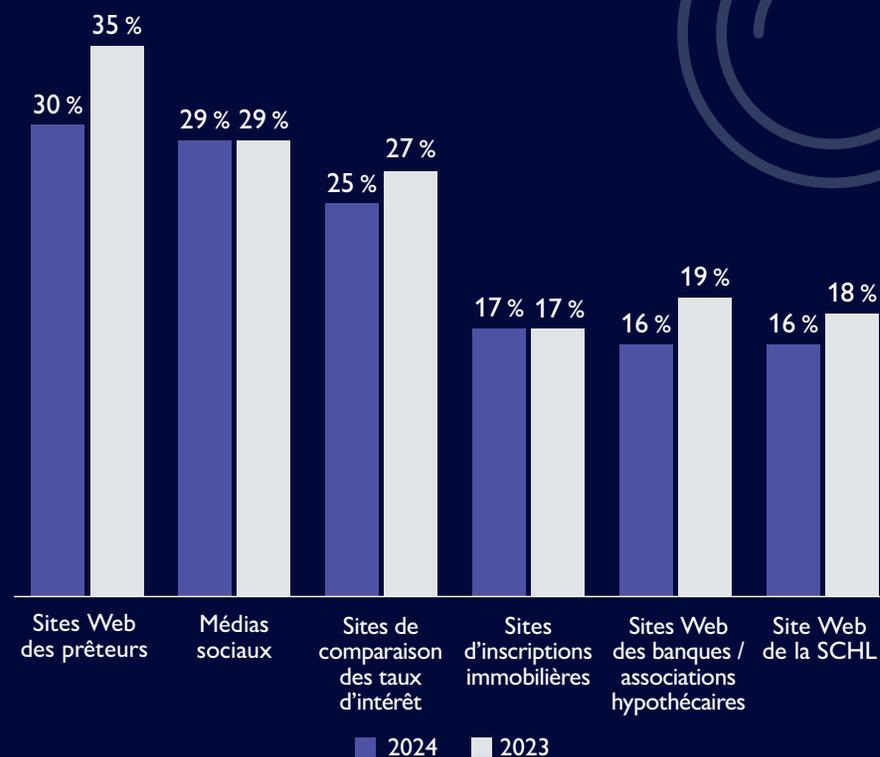
Principaux sujets recherchés pendant la transaction hypothécaire la plus récente:



85 % des répondants ont cherché de l'information avant d'acheter une habitation

En général, les acheteurs utilisaient des sources en ligne et hors ligne pour effectuer leurs recherches. Les personnes qui **renouelaient et refinançaient** leur prêt avaient tendance à effectuer la majeure partie de leurs recherches hors ligne. Comme les années précédentes, **48 % des consommateurs ont communiqué avec au moins un prêteur** pour obtenir des renseignements, tandis que **39 % ont communiqué avec un courtier hypothécaire**.

Principales sources des recherches en ligne:



Abordabilité et hausse des taux d'intérêt

Tout au long de 2024, l'**abordabilité** et la **hausse des taux d'intérêt** ont continué d'être certains des facteurs les plus importants ayant une incidence sur les emprunteurs hypothécaires. Dans l'ensemble, **81% des emprunteurs hypothécaires ont été touchés par les hausses de taux d'intérêt** récentes ou à venir. Ce taux a considérablement augmenté par rapport à celui de 74% enregistré en 2023. La hausse des taux d'intérêt a eu des effets particulièrement marqués sur les **personnes qui refinançaient leur prêt**, les **consommateurs âgés de 35 à 44 ans** et les **résidents de l'Ontario ainsi que des Prairies et des territoires**.

Report de l'achat d'une habitation

Comme l'an dernier, les **préoccupations au sujet des taux d'intérêt** ont incité 22% des répondants à acheter une habitation plus tôt qu'ils ne l'avaient prévu. Cependant, près de **trois fois plus d'acheteurs cette année ont dit que les taux d'intérêt élevés les avaient forcés à reporter leur achat** (13% des acheteurs en 2024 par rapport à 5% en 2023). Les **accédants à la propriété** (18%) et les **nouveaux arrivants** (26%) étaient les plus susceptibles de reporter leur achat.

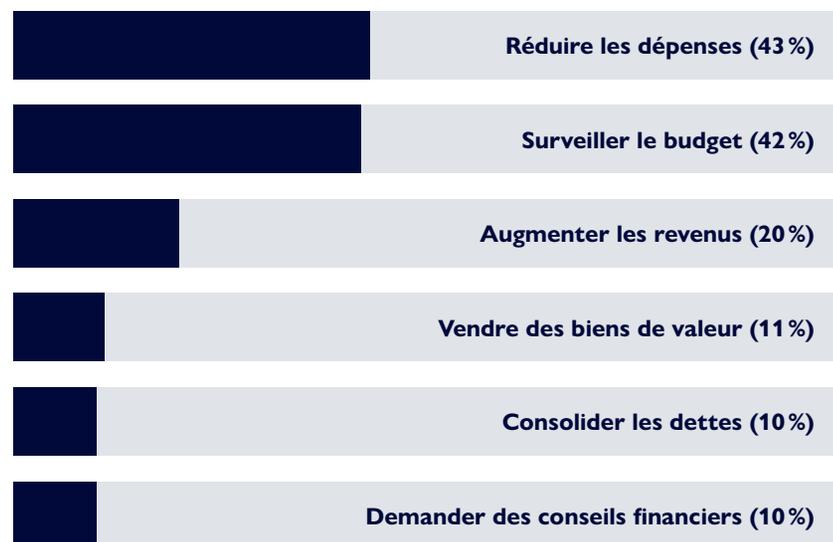
Au cours des 18 derniers mois, les taux d'intérêt ont atteint leur **plus haut niveau** entre mai 2023 et janvier 2024



Risques de défaut de paiement et stratégies connexes

La moitié des répondants s'inquiétaient du **risque de se retrouver en défaut de paiement** de leur prêt hypothécaire. Par conséquent, de nombreux consommateurs ont pris des mesures pour **réduire leurs dépenses, créer un budget** ou **augmenter leurs revenus**. Cependant, alors que de nombreux consommateurs éprouvaient des difficultés à rembourser leurs dettes, **seulement 14% ont eu de la difficulté à effectuer leurs paiements hypothécaires**.

Principales stratégies pour réduire au minimum le risque de cas de défaut des répondants concernés:



Maintien du contact

Selon l'enquête, une **proportion importante des personnes touchées** par la hausse des taux d'intérêt **ont communiqué elles-mêmes avec leur professionnel**.

Dans l'ensemble, **50% des répondants se sont dits satisfaits de la façon dont leur courtier les avait informés** de la hausse des taux d'intérêt (comparativement à 43% en 2023). Seulement **44% des répondants étaient satisfaits de la façon dont leur prêteur les avait informés** (une légère hausse par rapport à 42% l'an dernier).

Prises de contact concernant la hausse des taux d'intérêt:



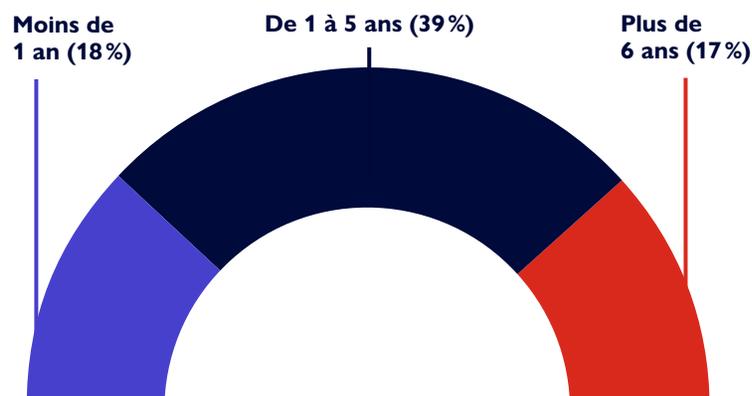
Processus d'achat d'une habitation

Épargne en vue d'une mise de fonds

En moyenne, les acheteurs ont dû épargner pendant **4,2 ans pour leur mise de fonds**. De plus, les personnes au Canada ont fait des mises de fonds inférieures à celles des années précédentes. Les **acheteurs déjà propriétaires** étaient les plus susceptibles d'épargner moins d'un an pour une mise de fonds. Les **accédants à la propriété** avaient habituellement besoin de plus de temps et 21 % d'entre eux ont épargné pendant plus de 6 ans. Ils étaient également plus susceptibles de faire une **mise de fonds inférieure à 20 %**.

Pour les aider à faire leur mise de fonds, **30 % des acheteurs ont reçu un don d'argent**. Le **don d'argent moyen était d'environ 77 487 \$**. Les résidents de la Colombie-Britannique ont reçu les dons d'argent les plus généreux en moyenne (plus de 150 000 \$). Environ **le tiers (32%) de ceux qui ont reçu un don d'argent** ont déclaré qu'ils n'auraient pas été en mesure d'acheter une habitation sans ce don.

Temps moyen nécessaire pour accumuler la mise de fonds:



Principales sources de mise de fonds:

47 %
Économies hors REER
(en baisse par rapport à 52 % en 2023)

30 %
Avoir provenant d'une habitation antérieure
(en baisse par rapport à 33 % en 2023)

30 %
Dons d'argent
(en hausse par rapport à 27 % en 2023)

22 %
Économies provenant d'un REER
(en hausse par rapport à 21 % en 2023)



Prix moyens payés

Près de la moitié de tous les acheteurs en 2024 ont payé le prix maximal qu'ils pouvaient se permettre pour leur habitation (46%, comme l'an dernier). Près du tiers (35%) ont payé plus que prévu. Pour les nouveaux arrivants, ce pourcentage était encore plus élevé: 69% ont payé le maximum qu'ils pouvaient se permettre et 62% ont payé plus que ce à quoi ils s'attendaient.

De plus, environ 38% des acheteurs ont pris part à une surenchère cette année. Comme ces dernières années, l'Ontario et la Colombie-Britannique sont de loin les marchés les plus concurrentiels.

Personnes les plus utiles au sein des équipes d'achat au Canada:

1. **34% agents immobiliers**
(en baisse par rapport à 35% en 2023)

2. **18% courtiers**
(en baisse par rapport à 20% en 2023)

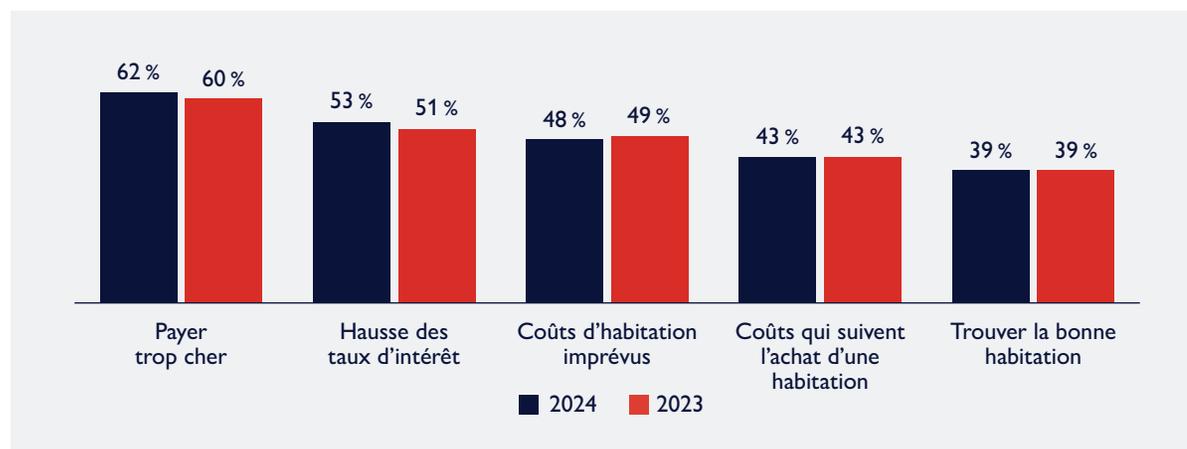
3. **14% membres de la famille**
(en baisse par rapport à 20% en 2023)

4. **10% prêteurs**
(en baisse par rapport à 15% en 2023)

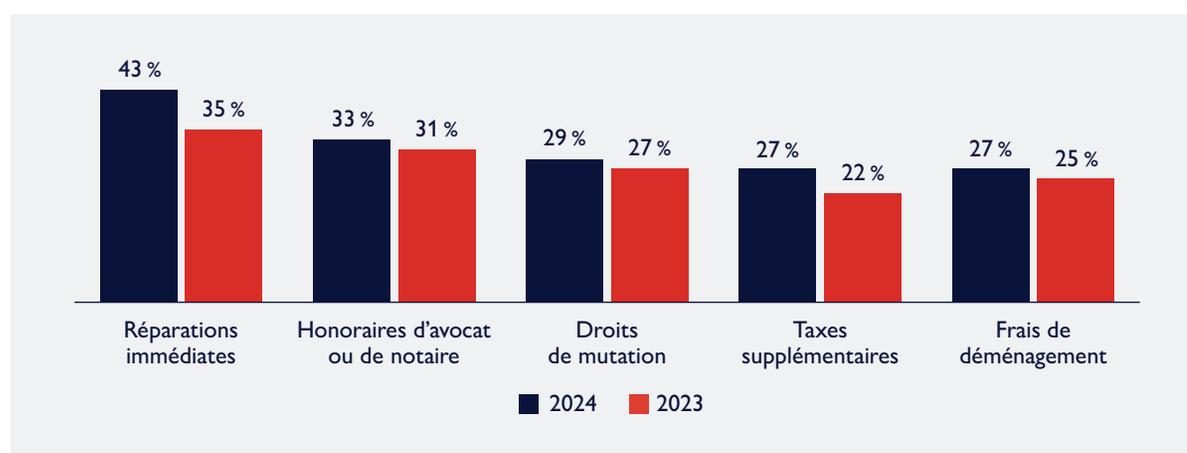
Incertitudes du marché et coûts imprévus

Par rapport à 2023, les acheteurs ont connu des niveaux d'incertitude semblables en ce qui concerne l'achat d'une habitation. Au total, 63% des répondants se sont dits préoccupés par l'achat d'une habitation. Les accédants à la propriété et les nouveaux arrivants étaient les plus préoccupés. De nombreux acheteurs (36%) ont également subi des dépenses imprévues durant leur processus d'achat d'une habitation.

Inquiétudes les plus courantes concernant l'achat d'une habitation



Principaux coûts imprévus



Tendances et caractéristiques des prêts hypothécaires

Bon nombre des tendances hypothécaires observées en 2023 sont restées stables cette année. Par exemple, le pourcentage de propriétaires-occupants qui ont fait plus que les paiements hypothécaires minimaux requis était stable, à 39%. Cependant, ce pourcentage a considérablement diminué par rapport à son sommet de 53% atteint en 2022. Les personnes qui ont choisi de payer plus avaient tendance à être plus âgées (entre 55 et 64 ans), à renouveler leur prêt ou à vivre en Ontario.

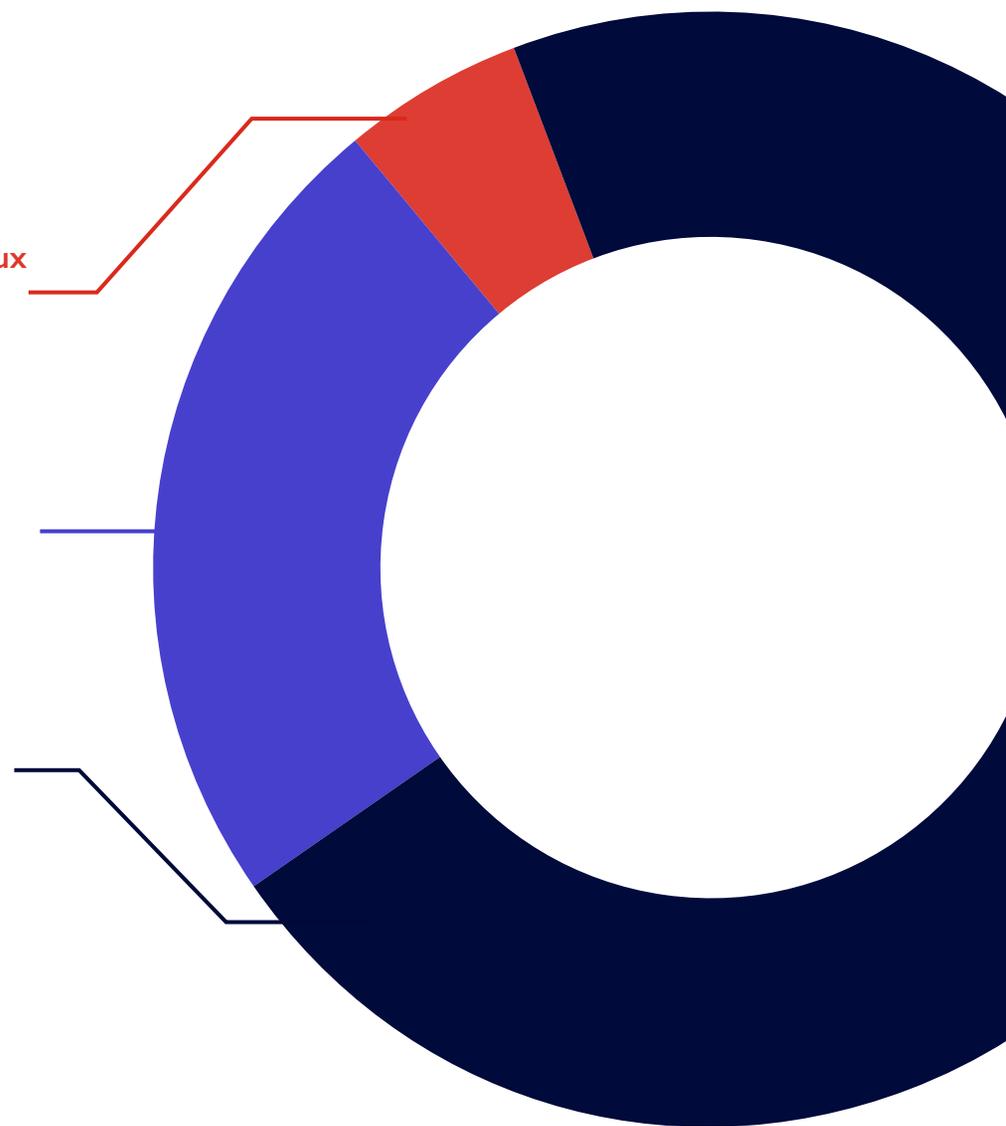
Types de prêts hypothécaires

Les prêts hypothécaires à taux fixe sont demeurés les plus populaires. Le pourcentage de consommateurs qui ont choisi un **taux fixe est monté de 66% en 2023 à 69%** cette année.

5% taux fixe et taux variable combinés
(en hausse par rapport à 4% en 2023)

23% taux variable
(en baisse par rapport à 27% en 2023)

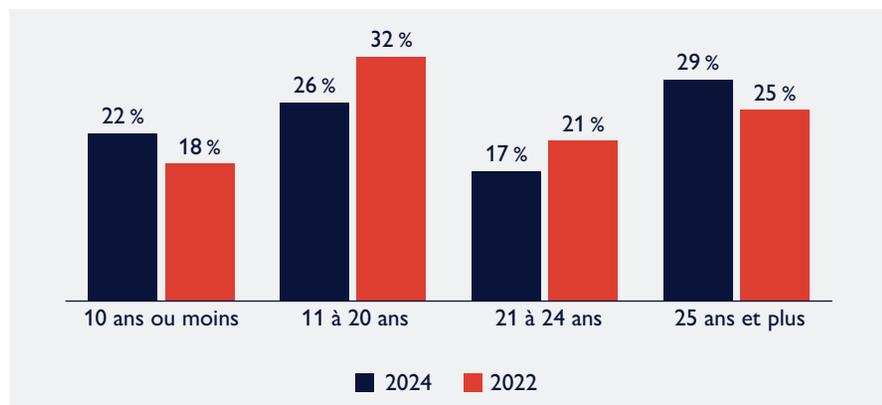
69% taux fixe
(en hausse par rapport à 66% en 2023)



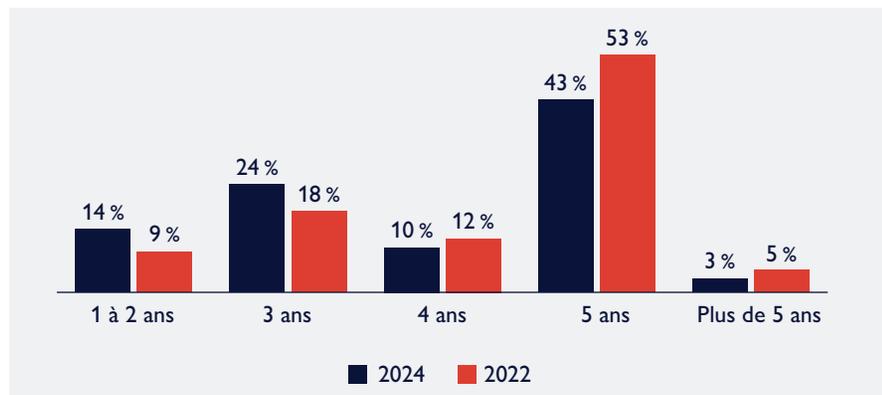
Périodes d'amortissement et périodes de renouvellement

On observe que les **périodes d'amortissement sont plus longues** et que les **périodes de renouvellement sont plus courtes**. Il s'agit d'un changement notable. En 2022, par exemple, 32% des emprunteurs hypothécaires ont choisi une période d'amortissement se situant entre 11 et 20 ans. Cette année, **29% des emprunteurs hypothécaires ont choisi une période d'amortissement de 25 ans ou plus**. Bien que les périodes de renouvellement de 5 ans demeurent les plus populaires, de plus en plus de consommateurs commencent à chercher des **périodes de renouvellement de 3 ans ou moins**.

Périodes d'amortissement des prêts hypothécaires en vigueur



Périodes de renouvellement des prêts hypothécaires en vigueur



Courtiers et prêteurs hypothécaires

La proportion de **consommateurs qui ont eu recours aux services d'un courtier a augmenté** considérablement, passant de 43 % en 2023 à 48 % en 2024. Le **recours aux services d'un prêteur a diminué presque autant au cours de la même période**, passant de 52 % à 47 %. Par conséquent, en 2024, c'est la première fois depuis 2019 que le **pourcentage de consommateurs** qui ont eu recours aux services d'un courtier est presque **identique** au pourcentage de ceux qui ont eu recours aux services d'un prêteur.

En moyenne, les consommateurs qui comptaient le plus sur les **courtiers en prêts hypothécaires** étaient les suivants:

- Accédants à la propriété
- Emprunteurs qui refinancent leur prêt
- Nouveaux arrivants
- Résidents de l'Ontario et de la Colombie-Britannique

Les consommateurs les plus susceptibles de travailler directement avec un **prêteur** étaient les suivants:

- Emprunteurs ayant renouvelé leur prêt
- Consommateurs plus âgés (45 ans et plus)
- Résidents du Québec

Principales raisons invoquées pour recourir aux services d'un prêteur ou d'un courtier:

Bon service dans le passé (41 %)



Meilleurs taux (34%)



Réputation/recommandation (21 %)



Avantages (13%)



Partenaire d'un membre de l'équipe d'achat (12%)



Importance de la loyauté

La loyauté a continué de jouer un rôle clé dans le choix d'un prêteur ou d'un courtier. Par exemple, **50 % des accédants à la propriété** sont restés avec leur institution financière existante. De même, **74 % des acheteurs déjà propriétaires, des personnes qui renouvellent leur prêt ou qui le refinancent** ont continué de faire affaire avec leur prêteur actuel.

Les **jeunes acheteurs** étaient les **moins** loyaux. Les **personnes qui renouvellent leur prêt**, les **résidents du Québec** et les **consommateurs de plus de 45 ans** étaient les **plus** loyaux. En grande majorité, la **principale raison mentionnée pour changer de prêteur** était l'obtention d'un **meilleur taux d'intérêt**.

Les 5 principales raisons de changer de prêteur:

1. **41 % meilleur taux d'intérêt**
(en baisse par rapport à 46 % en 2023)
2. **9 % meilleures modalités**
(en baisse par rapport à 10 % en 2023)
3. **9 % meilleur service à la clientèle**
(en hausse par rapport à 7 % en 2023)
4. **8 % possibilité d'approbation accrue**
(en hausse par rapport à 7 % en 2023)
5. **8 % référence/recommandation**
(en hausse par rapport à 7 % en 2023)

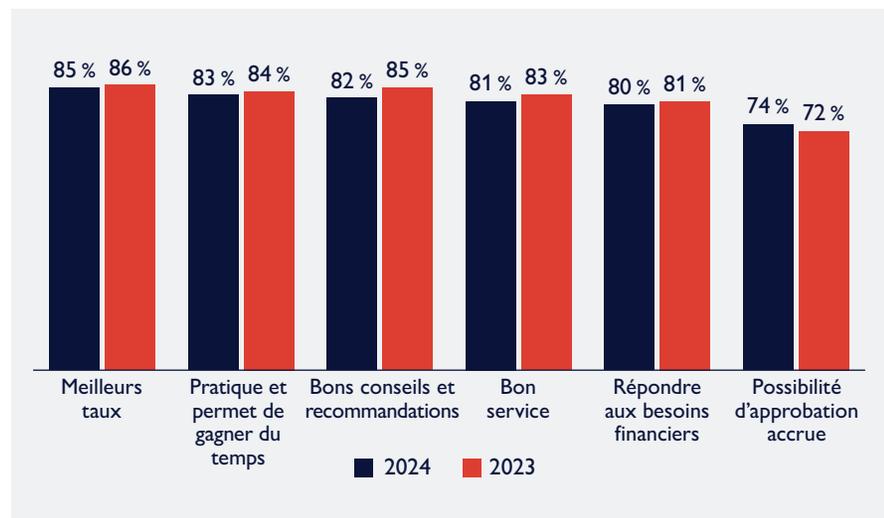
Expérience de l'obtention d'un prêt

Le niveau de satisfaction des personnes au Canada à l'égard des courtiers et des prêteurs hypothécaires est demeuré essentiellement inchangé par rapport à 2023. Environ 72 % des répondants se sont dits « **plutôt satisfaits ou entièrement satisfaits** » de leur courtier. Environ 75 % étaient satisfaits de leur expérience avec leur prêteur. **Les personnes âgées (65 ans et plus) au Canada avaient tendance à être les plus satisfaites**, tandis que les **consommateurs âgés de 18 à 24 ans étaient les moins satisfaits**.

Courtiers hypothécaires

À l'échelle nationale, **les courtiers ont présenté aux acheteurs une moyenne de 2,6 offres** cette année. Il s'agit d'une hausse importante par rapport aux 2,4 offres de 2023. De plus, **la proportion de courtiers en prêts hypothécaires ayant communiqué avec leurs clients a été semblable à l'an dernier**. Parmi les consommateurs qui ont eu recours aux services d'un courtier, **52 % ont reçu une communication de suivi** après leur achat.

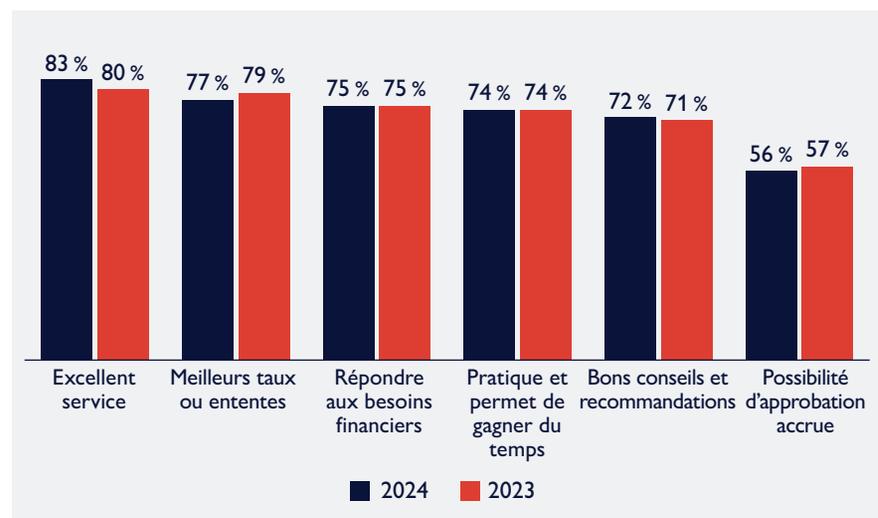
Pourquoi recourir à un courtier hypothécaire?



Prêteurs

Seulement **27 % des consommateurs qui ont eu recours aux services d'un prêteur** ont été contactés après leur plus récente transaction. Comme l'an dernier, **28 % des consommateurs qui ont eu recours aux services d'un prêteur se sont vu offrir d'autres produits financiers**. Les résidents du **Québec** étaient les plus susceptibles de recourir à un prêteur. Mais ils étaient aussi les moins satisfaits de leur expérience.

Pourquoi recourir à un prêteur?



Attitudes et comportements des consommateurs

Bien que les attitudes et comportements des consommateurs semblent élevés, les résultats observés depuis 2023 sont généralement les plus bas depuis 2019.

Pour voir l'évolution des attitudes et des comportements des consommateurs entre 2019 et 2024, consultez le rapport **Tendances des emprunteurs hypothécaires** : de 2019 à aujourd'hui à schl.ca/eaeh2024



Croyances courantes au sujet de l'accession à la propriété:



79% des répondants croient que l'achat d'une habitation est un bon investissement à long terme.



78% avaient l'impression d'avoir une bonne idée du montant du prêt hypothécaire qu'ils pouvaient se permettre de consacrer à l'achat d'une habitation.



77% croient qu'ils pourront faire leurs paiements hypothécaires à venir.



74% ont confiance en leur capacité de gérer leurs dettes.



70% avaient l'impression qu'il était facile et simple d'obtenir un prêt hypothécaire.



Rôle de la technologie

En ce qui concerne la technologie, la **plupart des consommateurs se sentent à l'aise d'utiliser Internet** pour une grande partie du processus d'achat d'une habitation. Les exceptions sont les **nouveaux arrivants**, les **consommateurs âgés** et les **personnes qui renouvellent leur prêt**, qui préfèrent encore faire affaire en personne.

Attitudes à l'égard de la technologie :

62 % des répondants sont à l'aise de communiquer virtuellement des renseignements sur les prêts hypothécaires.

59 % préfèrent une rencontre en personne.

56 % sont à l'aise de faire affaire par courriel, par téléphone, lors de réunions virtuelles, etc.

50 % sont à l'aise de faire tout le processus d'achat d'une habitation en ligne.



Rénovations résidentielles et virage vert

Les rénovations sont demeurées populaires chez les propriétaires-occupants en 2024. Au cours des 3 dernières années, **45 % des emprunteurs hypothécaires ont rénové leur habitation**. Parmi les personnes qui ont rénové leur habitation, **28 % l'ont rendue plus écoénergétique**. Aussi, 15 % ont adapté leur habitation pour se préparer aux effets des changements climatiques.

Raisons de rénover

Les rénovations ont été plus populaires chez les personnes du Québec, les jeunes consommateurs (18 à 34 ans) et les personnes qui ont refinancé un prêt pour améliorer leur habitation. À l'échelle du pays, les **4 principales raisons (passées ou futures) données pour rénover** étaient les suivantes :

- Personnaliser une habitation (51%)
- Augmenter la valeur de la propriété (40%)
- Améliorer l'efficacité énergétique (28%)
- Se préparer aux changements climatiques (15%)

Budgets de rénovation

En ce qui concerne le budget, **35 % des rénovateurs ont dépensé moins de 10 000 \$** pour leur rénovation résidentielle. Environ **50 % ont dépensé entre 10 000 et 50 000 \$**.

Les propriétaires-occupants qui ont amélioré l'efficacité énergétique de leur habitation ont consacré en moyenne **54 % de leur budget de rénovation à ces améliorations**. Environ les **deux tiers de ces rénovateurs ont indiqué que les changements les ont aidés à réduire leurs factures d'énergie**. Une proportion impressionnante des répondants **étaient satisfaits** des résultats de leurs améliorations écoénergétiques, soit **93 %**.

Rénovations vertes les plus populaires :

47 %
Éclairage
à DEL

(en hausse par rapport à 45 % en 2023)

44 %
Nouvelles
portes ou
fenêtres

(comme l'an dernier)

38 %
Meilleure
isolation

(en baisse par rapport à 39 % en 2023)

32 %
Mesures
d'économie
d'eau

(en hausse par rapport à 28 % en 2023)

30 %
Thermostats
intelligents

(en baisse par rapport à 31 % en 2023)

PASSER À L'ÉNERGIE SOLAIRE!

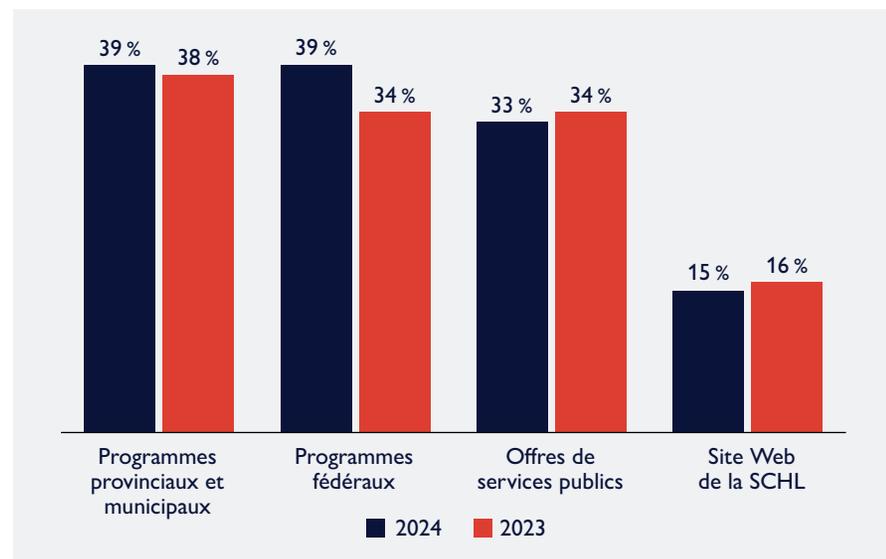
Parmi les personnes qui ont fait des rénovations pour rendre leur maison plus écoénergétique, **13 % ont installé un système à l'énergie solaire en 2024**. Cette proportion a plus que doublé par rapport aux résultats de l'an dernier (6%).



Efficacité énergétique et effets des changements climatiques

De plus, en 2024, plus de la moitié (57%) des acheteurs ont indiqué que l'efficacité énergétique était un facteur clé dans le choix d'une habitation. Le principal obstacle mentionné était, de loin, le coût. Par conséquent, environ les deux tiers des répondants qui ont rénové leur habitation ou qui prévoient le faire afin d'en améliorer l'efficacité énergétique ont exploré les remises ou d'autres programmes pour compenser leur investissement.

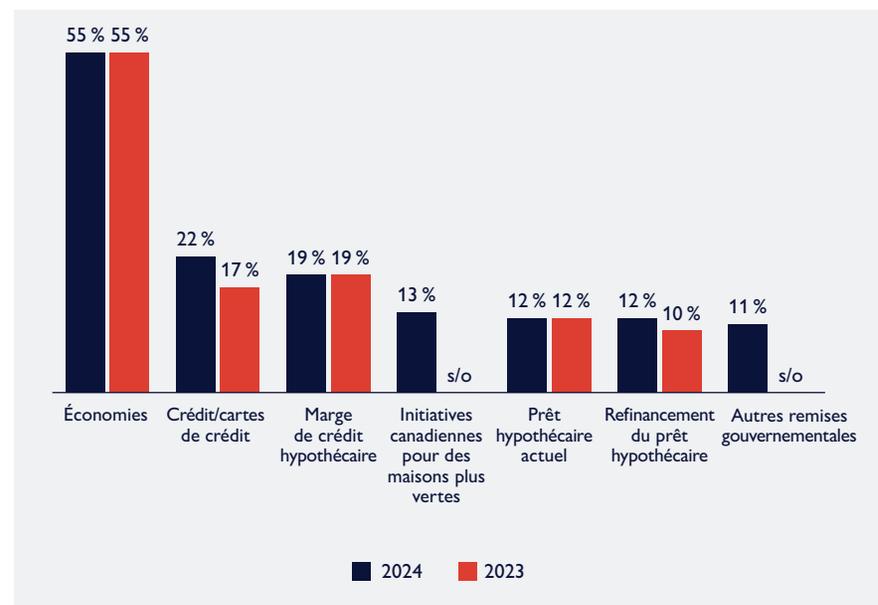
Remises et programmes verts accessibles aux consommateurs



Regard vers l'avenir

En ce qui concerne l'avenir, 69% des répondants ont dit qu'ils prévoient rénover leur habitation au cours des 5 prochaines années. Environ 11% des répondants sont en train de rénover, tandis que 19% prévoient rénover dans la prochaine année.

Sources des fonds pour les rénovations futures



ANALYSE APPROFONDIE: RÉPARTITION PAR PROFIL DE CONSOMMATEUR

Accédants à la propriété (10%)

PROFIL

- 25 à 34 ans (56%)
- Revenu du ménage de 105 000 \$ et plus (43%)
- Personne occupée (92%)
- Ménage avec enfant(s) (41%)
- Maison individuelle (54%)
- Propriétaire d'immeubles locatifs (17%)



PROFIL DU PRÊT HYPOTHÉCAIRE

71% à taux fixe, 20% à taux variable, 5% à taux fixe et taux variable combinés

59% avec assurance prêt hypothécaire

64% avec un courtier | 28% avec un prêteur

Satisfaction: 74% 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. » (77%)

Je crois que je pourrai faire mes paiements hypothécaires à venir. (76%)

Je considère avoir trouvé le prêt hypothécaire qui répond le mieux à mes besoins. (64%)

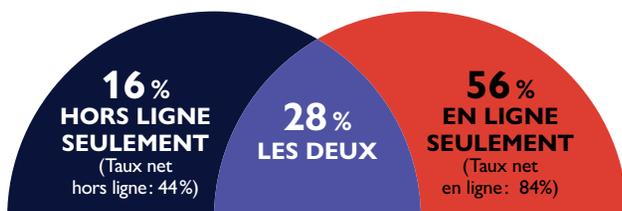
De manière générale, je suis à l'aise par rapport à ma dette hypothécaire actuelle. (63%)

Je crois que la valeur de mon habitation augmentera dans les 12 prochains mois. (57%)

COLLECTE DE RENSEIGNEMENTS SUR LES CARACTÉRISTIQUES ET MODALITÉS DES PRÊTS HYPOTHÉCAIRES

Les 3 renseignements les plus recherchés pendant la transaction:

- Taux d'intérêt (59%)
- Calculateurs hypothécaires (51%)
- Exigences en matière de mise de fonds (40%)



RÉNOVATIONS

Moment des rénovations

3 DERNIÈRES
ANNÉES (28%)

5 PROCHAINES
ANNÉES (56%)

Coûts de rénovation

3 DERNIÈRES
ANNÉES (17 401 \$)

5 PROCHAINES
ANNÉES (20 725 \$)

49% savent que les coûts de rénovation peuvent être intégrés à leur prêt hypothécaire

Les 3 principales raisons de rénover

(au cours des 3 dernières années | 5 prochaines années)



1. Personnaliser l'habitation pour qu'elle corresponde aux besoins et aux préférences (59% | 57%)
2. Accroître la valeur de l'habitation (34% | 52%)
3. Accroître l'efficacité énergétique de l'habitation (31% | 35%)

SITUATION FINANCIÈRE

53% sont déjà touchés par la hausse des taux d'intérêt hypothécaires

21% le seront bientôt.



- **54%** s'inquiètent de la **possibilité de défaut de paiement** de leur prêt hypothécaire dans l'avenir.
- **47%** ont eu de la **difficulté** à maintenir les paiements de leurs dettes.
- **11%** utilisent un type de **crédit** pour en rembourser une autre.

PROCESSUS D'ACHAT D'UNE HABITATION

Principale raison d'acheter au cours des 18 derniers mois

1. Se sentent financièrement prêts (44%)
2. Une habitation est un investissement sûr (42%)
3. Une plus grande stabilité ou le contrôle de leurs conditions de vie (41%)

ACCESSIBILITÉ

Les 3 principales sources de mise de fonds



1. Économies, en dehors d'un REER (59%)
2. Don d'argent (38%)
3. Économies provenant d'un REER (31%)

Parmi ceux qui ont reçu un **don d'argent**, **32%** n'auraient pas pu acheter une habitation qui répond à leurs besoins sans ce don.

COMPTE D'ÉPARGNE LIBRE D'IMPÔT POUR L'ACHAT D'UNE PREMIÈRE PROPRIÉTÉ (CELIAPP)

71% connaissent ce programme.

33% des personnes qui connaissent le programme y ont participé.

PROCESSUS



41% ont pris part à une surenchère.



33% ont payé plus que prévu.

INCERTITUDES PENDANT LE PROCESSUS D'ACHAT D'UNE HABITATION

67% ont eu des préoccupations ou éprouvé de l'incertitude par rapport à l'achat d'une habitation.



Les 3 principales préoccupations :

1. Payer trop cher pour leur habitation (59%)
2. Coûts d'habitation imprévus (53%)
3. Inquiétudes au sujet des hausses de taux d'intérêt (52%)

39% ont fait face à des coûts imprévus.

ANALYSE APPROFONDIE : RÉPARTITION PAR PROFIL DE CONSOMMATEUR

Acheteurs déjà propriétaires (8%)

PROFIL

- 35 à 44 ans (30%)
- Revenu du ménage de 105 000 \$ et plus (50%)
- Personne occupée (75%)
- Ménage avec enfant(s) (47%)
- Maison individuelle (67%)
- Propriétaire d'immeubles locatifs (23%)



PROFIL DU PRÊT HYPOTHÉCAIRE

75 % à taux fixe, 21 % à taux variable, 2 % à taux fixe et taux variable combinés

37 % avec assurance prêt hypothécaire

55 % avec un courtier | 43 % avec un prêteur

Satisfaction: 76 % avec un courtier | 79 % avec un prêteur

ATTITUDES ET COMPORTEMENTS

« Je crois que l'achat d'une habitation est un bon investissement à long terme. » (88%)

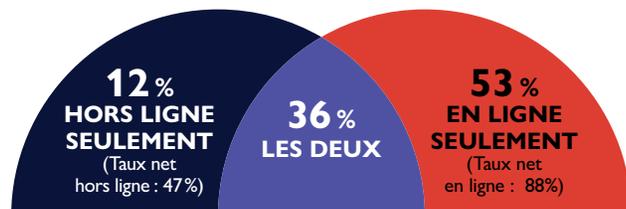
Je crois que je pourrai faire mes paiements hypothécaires à venir. (83%)

Je considère avoir trouvé le prêt hypothécaire qui répond le mieux à mes besoins. (73%)

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. (66%)

COLLECTE DE RENSEIGNEMENTS SUR LES CARACTÉRISTIQUES ET MODALITÉS DES PRÊTS HYPOTHÉCAIRES



Les 3 renseignements les plus recherchés pendant la transaction:

- Taux d'intérêt (61%)
- Calculateurs hypothécaires (46%)
- Inscriptions de propriétés / propriétés à vendre (41%)



RÉNOVATIONS

Moment des rénovations

3 DERNIÈRES
ANNÉES (36%)

5 PROCHAINES
ANNÉES (52%)

Coûts de rénovation

3 DERNIÈRES
ANNÉES (30 459 \$)

5 PROCHAINES
ANNÉES (25 988 \$)

67% savent que les coûts de rénovation peuvent être intégrés à leur prêt hypothécaire

Les 3 principales raisons de rénover

(au cours des 3 dernières années | 5 prochaines années)



1. Personnaliser l'habitation pour qu'elle corresponde aux besoins et aux préférences (**69%** | **71%**)
2. Accroître la valeur de l'habitation (**46%** | **49%**)
3. Accroître l'efficacité énergétique de l'habitation (**26%** | **34%**)

SITUATION FINANCIÈRE

56% sont déjà touchés par la hausse des taux d'intérêt hypothécaires

20% le seront bientôt



- **37%** s'inquiètent de la possibilité de **défaut de paiement** de leur prêt hypothécaire dans l'avenir.
- **32%** ont eu de la **difficulté** à maintenir les paiements de leurs dettes.
- **10%** utilisent un type de **crédit** pour en rembourser une autre.



PROCESSUS D'ACHAT D'UNE HABITATION

Principale raison d'acheter au cours des 18 derniers mois

1. Changement des conditions de vie (**41%**)
2. Besoin d'une habitation plus grande (**40%**)
3. Une habitation est un investissement sûr (**33%**)

ACCESSIBILITÉ

Les 3 principales sources de mise de fonds



1. Avoir provenant d'une habitation antérieure (**60%**)
2. Économies, en dehors d'un REER (**33%**)
3. Don d'argent (**21%**)

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



35% ont pris part à une surenchère.



37% ont payé plus que prévu.

INCERTITUDES PENDANT LE PROCESSUS D'ACHAT D'UNE HABITATION

59% ont eu des préoccupations ou éprouvé de l'incertitude par rapport à l'achat d'une habitation.



Les 3 principales préoccupations :

1. Payer trop cher pour leur habitation (**66%**)
2. Inquiétudes au sujet des hausses de taux d'intérêt (**53%**)
3. Coûts d'habitation imprévus (**41%**)

33% ont fait face à des coûts imprévus.

Emprunteurs qui renouvellent leur prêt (62%)

PROFIL

- 35 à 44 ans (26%)
- Revenu du ménage de 105 000 \$ et plus (39%)
- Personne occupée (80%)
- Ménage avec enfant(s) (48%)
- Maison individuelle (71%)
- Propriétaire d'immeubles locatifs (22%)

PROFIL DU PRÊT HYPOTHÉCAIRE

71% à taux fixe, 22% à taux variable, 4% à taux fixe et taux variable combinés

46% avec assurance prêt hypothécaire

43% avec un courtier | 53% avec un prêteur

Satisfaction : 71% 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. » (79%)

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. (67%)

Je crois que la valeur de mon habitation augmentera dans les 12 prochains mois. (66%)

RÉNOVATIONS

Moment des rénovations

3 DERNIÈRES ANNÉES (43%)	5 PROCHAINES ANNÉES (58%)
--------------------------	---------------------------

Coûts de rénovation

3 DERNIÈRES ANNÉES (20 579 \$)	5 PROCHAINES ANNÉES (20 711 \$)
--------------------------------	---------------------------------

61% savent que les coûts de rénovation peuvent être intégrés à leur prêt hypothécaire

Les 3 principales raisons de rénover (au cours des 3 dernières années | 5 prochaines années)

1. Personnaliser l'habitation pour qu'elle corresponde aux besoins et aux préférences (50% | 50%)
2. Accroître la valeur de l'habitation (39% | 44%)
3. Accroître l'efficacité énergétique de l'habitation (28% | 32%)

COLLECTE DE RENSEIGNEMENTS SUR LES CARACTÉRISTIQUES ET MODALITÉS DES PRÊTS HYPOTHÉCAIRES



Les 3 renseignements les plus recherchés pendant la transaction :

- Taux d'intérêt (59%)
- Calculateurs hypothécaires (24%)
- Modalités des prêts (21%)

SITUATION FINANCIÈRE

67% sont déjà touchés par la hausse des taux d'intérêt hypothécaires

15% le seront bientôt

- 44% ayant eu de la difficulté à maintenir les paiements de leurs dettes.
- 50% s'inquiètent de la possibilité de défaut de paiement de leur prêt hypothécaire dans l'avenir.
- 14% utilisent un type de crédit pour en rembourser une autre.

ANALYSE APPROFONDIE: RÉPARTITION PAR PROFIL DE CONSOMMATEUR

Emprunteurs qui refinancent leur prêt (19%)

PROFIL

- 35 à 44 ans (28%)
- Revenu du ménage de 105 000 \$ et plus (38%)
- Personne occupée (81%)
- Ménage avec enfant(s) (51%)
- Maison individuelle (68%)
- Propriétaire d'immeubles locatifs (33%)

PROFIL DU PRÊT HYPOTHÉCAIRE

60% à taux fixe, 28% à taux variable, 8% à taux fixe et taux variable combinés

47% avec assurance prêt hypothécaire

53% avec un courtier | 40% avec un prêteur

Satisfaction: 72% 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. » (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. (67%)

De manière générale, je suis à l'aise par rapport à ma dette hypothécaire actuelle. (58%)

Je crois que la valeur de mon habitation augmentera dans les 12 prochains mois. (65%)

Les 3 principales raisons de refinancer

Financer l'amélioration et la rénovation d'une habitation (33%), consolider des dettes (23%) et financer l'achat d'un ou de plusieurs immeubles de placement locatifs (6%)

RÉNOVATIONS

Moment des rénovations

3 DERNIÈRES ANNÉES (61%)

5 PROCHAINES ANNÉES (65%)

Coûts de rénovation

3 DERNIÈRES ANNÉES (25 344 \$)

5 PROCHAINES ANNÉES (22 192 \$)

71% savent que les coûts de rénovation peuvent être intégrés à leur prêt hypothécaire

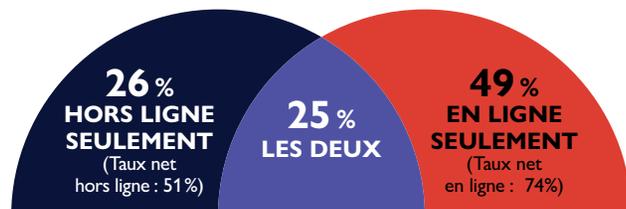
Les 3 principales raisons de rénover (au cours des 3 dernières années | 5 prochaines années)

1. Personnaliser l'habitation pour qu'elle corresponde aux besoins et aux préférences (49% | 49%)
2. Accroître la valeur de l'habitation (42% | 38%)
3. Accroître l'efficacité énergétique de l'habitation (28% | 30%)

COLLECTE DE RENSEIGNEMENTS SUR LES CARACTÉRISTIQUES ET MODALITÉS DES PRÊTS HYPOTHÉCAIRES

Les 3 renseignements les plus recherchés pendant la transaction:

- Taux d'intérêt (50%)
- Calculateurs hypothécaires (25%)
- Modalités des prêts (20%)



SITUATION FINANCIÈRE

67% sont déjà touchés par la hausse des taux d'intérêt hypothécaires

19% le seront bientôt

- 58% ont eu de la difficulté à maintenir les paiements de leurs dettes.
- 56% s'inquiètent de la possibilité de défaut de paiement de leur prêt hypothécaire dans l'avenir.
- 21% utilisent un type de crédit pour en rembourser une autre.

Pour en savoir plus

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. La SCHL contribue à la durabilité et à la stabilité du système canadien du logement. Elle le fait au moyen de ses programmes commerciaux, de ses recherches, de ses données et en appuyant la Stratégie nationale sur le logement. La SCHL exerce ses activités en s'appuyant sur 3 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. Pour obtenir la présente publication sur des supports de substitution, composez le 1-800-668-2642.

Pour en savoir plus:
schl.ca/EAEH2024



© 2024 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/EAEH2024



Canada

