

Situation de l'achat
d'habitations au Canada

Enquête 2026 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 :
schl.ca/EAEH2026

Canada



Contenu

Aperçu	3
Portrait du marché hypothécaire	5
Attitudes et comportements des emprunteurs	7
Réalisation des recherches	9
Processus d'achat d'une habitation	12
Tendances hypothécaires	17
Santé financière et difficultés des propriétaires	20
Rénovations résidentielles et virage vert	24
Acheteurs d'une première propriété	27
Acheteurs déjà propriétaires	29
Emprunteurs ayant renouvelé leur prêt	31
Emprunteurs ayant refinancé leur prêt	33





Aperçu

La Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) mène son **Enquête auprès des emprunteurs hypothécaires** chaque année depuis 1999, si l'on exclut celle où elle n'a pas été réalisée, pendant la pandémie. Elle 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'accession à la propriété et du processus d'obtention d'un prêt hypothécaire.

Cette année, un total de **4 112 emprunteurs hypothécaires** ont été sondés entre le 7 janvier et le 1^{er} février 2026. 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**.

Les personnes ayant effectué une « transaction hypothécaire » sont celles ayant acheté une habitation 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 2026 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.*

Faits saillants de 2026

1 Les répondants continuent d'avoir confiance que leur achat est un bon investissement à long terme, même s'ils sont moins nombreux à croire que la valeur de leur habitation augmentera au cours des 12 prochains mois par rapport à l'an dernier.

2 Il a fallu en moyenne 4,4 ans aux acheteurs pour accumuler leur mise de fonds. Le délai a été plus long pour les acheteurs d'une première propriété (4,7 ans).

3 L'épargne et l'avoir provenant d'une propriété antérieure demeurent les principales sources de la mise de fonds. Toutefois, 23 % des acheteurs (13 % des acheteurs déjà propriétaires et 27 % des acheteurs d'une première propriété) sondés ont déclaré avoir reçu un don en argent pour les aider à constituer leur mise de fonds.

4 Il y a eu une baisse importante du nombre d'emprunteurs hypothécaires craignant de ne pas pouvoir effectuer leurs paiements hypothécaires (39 %, contre 53 % en 2025).

5 Les emprunteurs ayant renouvelé leur prêt hypothécaire étaient plus susceptibles (35 %) de déclarer avoir subi une pression financière accrue en raison de la variation des taux d'intérêt. Leurs mensualités hypothécaires avaient augmenté en moyenne de 375 \$ par mois.

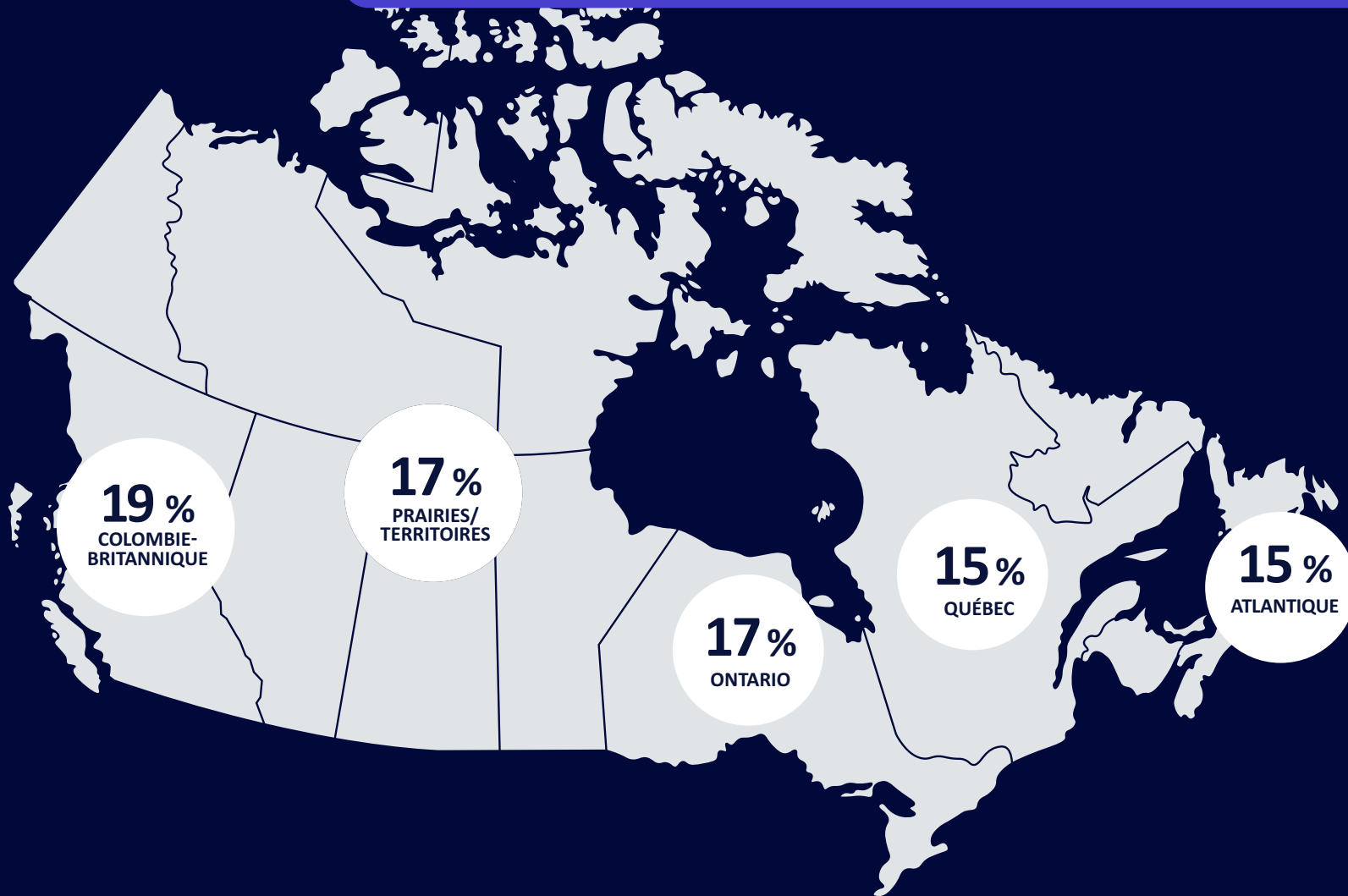
6 Les emprunteurs hypothécaires tirent parti de l'intelligence artificielle pour recueillir des renseignements (16 % de ceux qui ont fait des recherches en ligne).



Portrait du marché hypothécaire

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

Dans l'ensemble, le **marché hypothécaire canadien demeure stable en 2026**. Les renouvellements demeurent la transaction hypothécaire la plus courante (66 % contre 65 % en 2025).

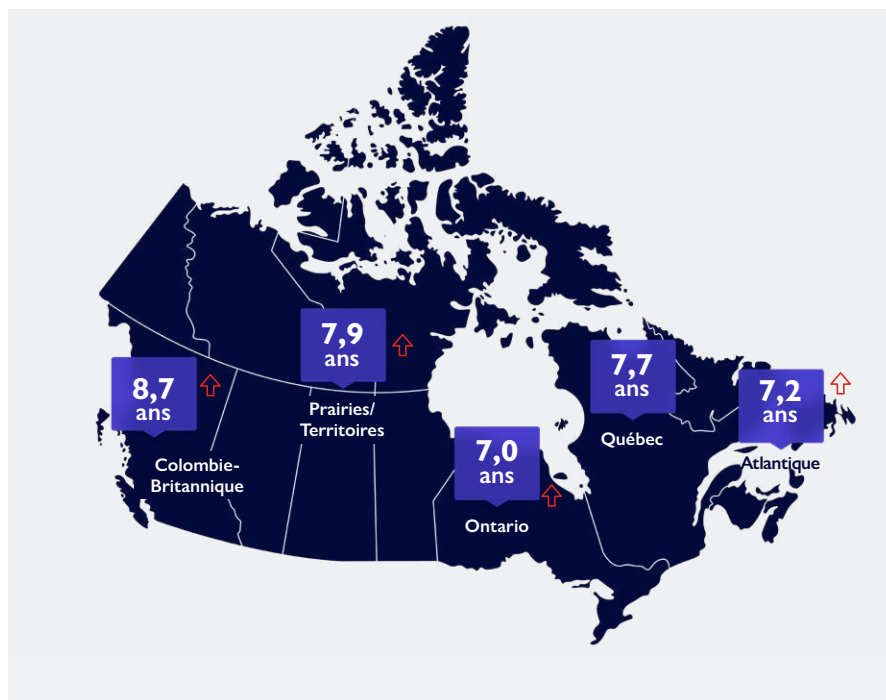


Acheteurs d'une première propriété

De nombreux acheteurs d'une première propriété amorcent leur parcours d'accession à la propriété après plusieurs années de location. Bien que 27 % d'entre eux aient déclaré vivre avec leur famille ou leurs amis avant d'acheter leur première propriété, 72 % étaient locataires, une hausse par rapport à 2025 (64 %). Selon l'enquête de cette année, **ils ont été locataires pendant 7,6 ans en moyenne** avant d'acheter une habitation, **contre 6,3 ans en 2025**.

Durée de location moyenne

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

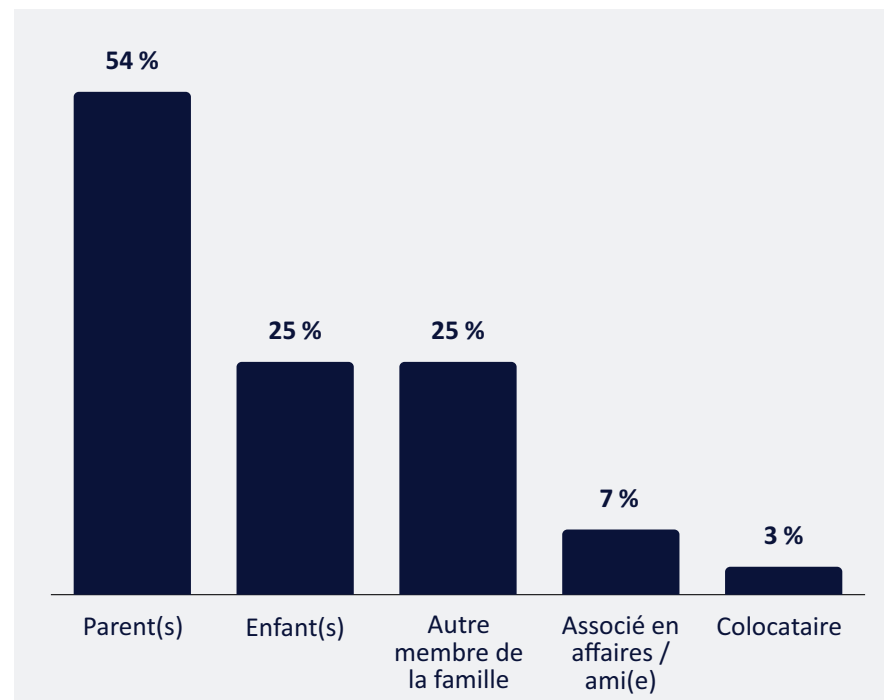


Cosignataires

Parmi les acheteurs d'une première propriété, 28 % ont eu besoin d'un cosignataire autre qu'un partenaire ou un conjoint pour acheter leur habitation. Plus de la moitié ont inscrit leurs parents comme cosignataires.

Cosignataires

(Parmi les acheteurs d'une première propriété qui avaient besoin d'un cosignataire pour conclure la transaction)



Attitudes et comportements des emprunteurs

Cette année, les répondants **continuent d'avoir confiance que leur achat est un bon investissement**, même s'ils sont moins nombreux à croire que la valeur de leur habitation augmentera au cours des 12 prochains mois par rapport à l'an dernier.




Croyances courantes au sujet de l'accession à la propriété

81 % croient que l'achat d'une habitation est un bon investissement à long terme.

74 % croient avoir obtenu le meilleur prêt hypothécaire pour leurs besoins.

72 % sont généralement à l'aise avec leur niveau actuel de dette hypothécaire.

 **68 %** croient que la valeur de leur habitation augmentera dans les 12 prochains mois.

Raisons d'acheter une habitation 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**.

Principales raisons d'acheter une habitation



Acheteurs d'une première propriété

- 31 %** Mise de fonds nécessaire accumulée/prêt(e) financièrement
- 16 %** Changement des conditions de vie ou de la situation matrimoniale
- 12 %** Le besoin d'une propriété **plus grande** plus d'espace intérieur ou extérieur, de commodités, d'espace de bureau, etc.

Acheteurs déjà propriétaires

- 19 %** Changement des conditions de vie ou de la situation matrimoniale
- 18 %** Le besoin d'une propriété **plus grande** plus d'espace intérieur ou extérieur, de commodités, d'espace de bureau, etc.
- 16 %** Le besoin d'une propriété **plus petite**

En 2026, les **rénovations et l'amélioration de la santé financière** sont à égalité en tant que **principale raison de refinancer un prêt hypothécaire**. Parmi les personnes qui ont refinancé un prêt hypothécaire existant, 49 % ont rompu leur terme et ont refinancé leur prêt avant la période de renouvellement.

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

- **financer des améliorations et des rénovations à une habitation (32 %)**;
- **consolider des dettes (19 %)**;
- **diminuer le montant des paiements hypothécaires (14 %)**.

Réalisation des recherches

Recherches en ligne

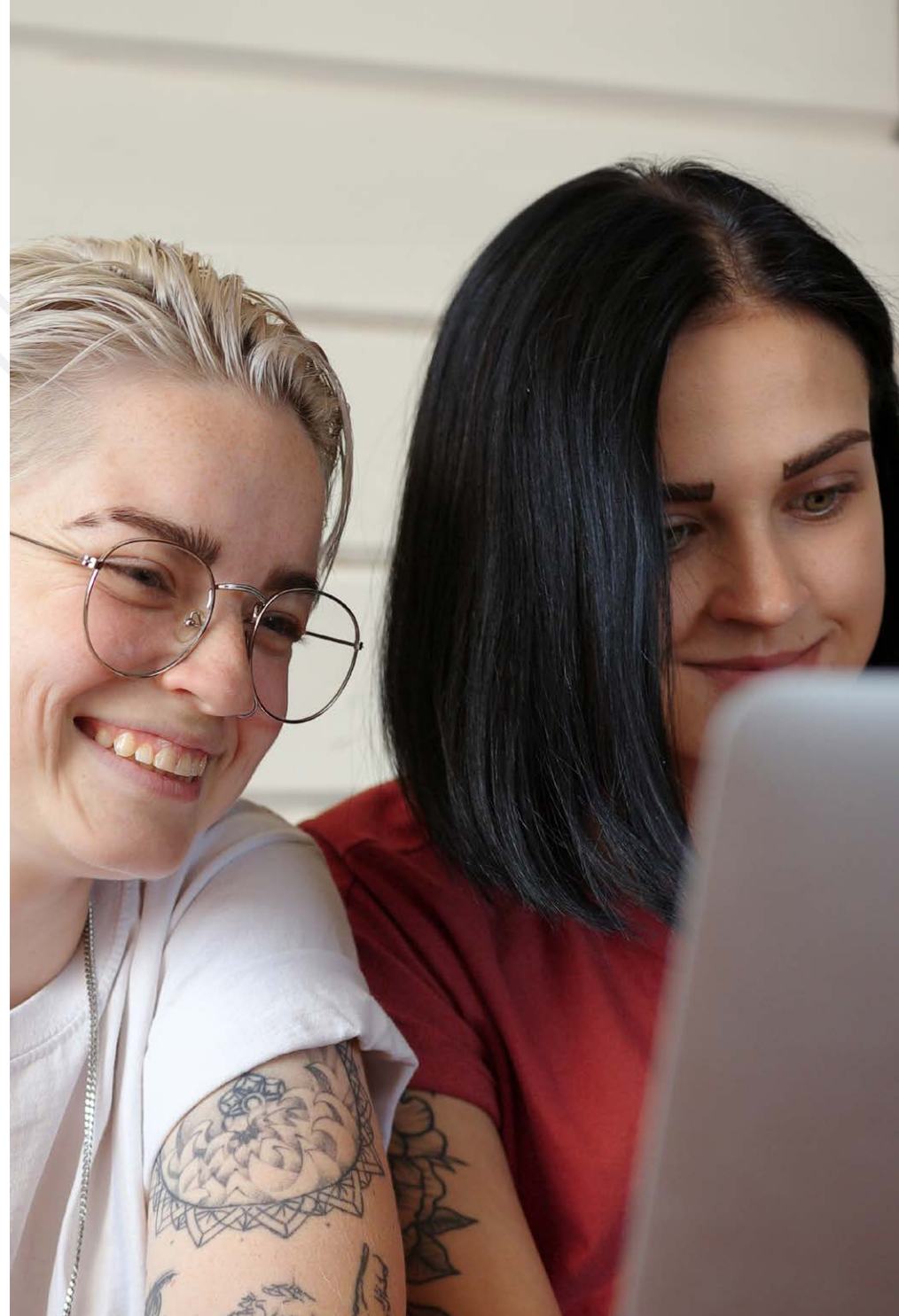
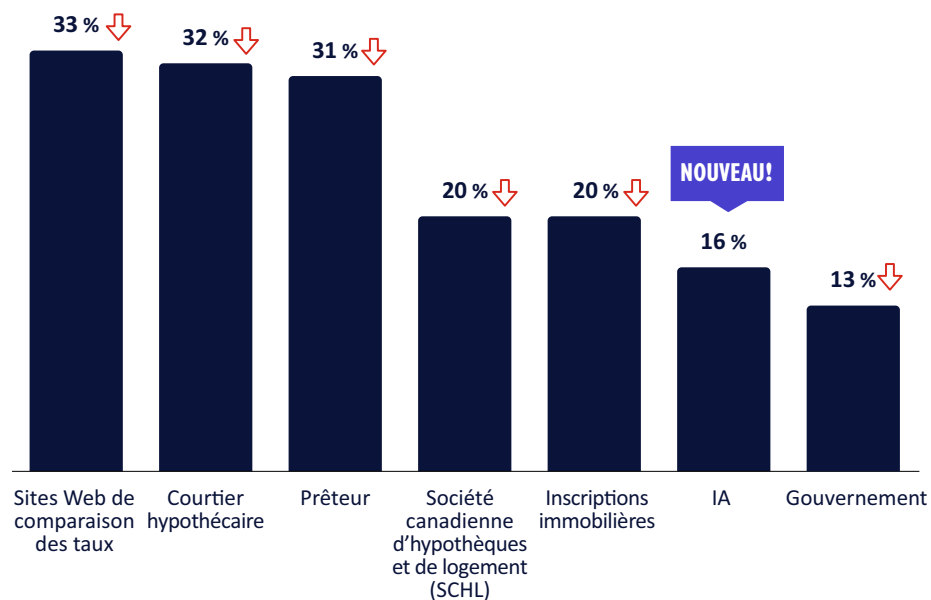
Les recherches en ligne continuent d'occuper une place prépondérante dans la collecte d'information sur les prêts hypothécaires (**77 % des personnes mènent des recherches en ligne**).

Lorsqu'ils effectuent des recherches en ligne, la plupart des emprunteurs hypothécaires continuent de comparer les taux d'intérêt et d'utiliser les calculateurs hypothécaires en ligne.

Il s'agit de la première année où les répondants étaient interrogés sur leur utilisation de l'intelligence artificielle. En 2026, 16 % des emprunteurs hypothécaires qui ont effectué des recherches en ligne ont utilisé l'intelligence artificielle pour obtenir des renseignements sur les prêts hypothécaires.

Principaux sites Web utilisés pour obtenir de l'information sur les prêts hypothécaires

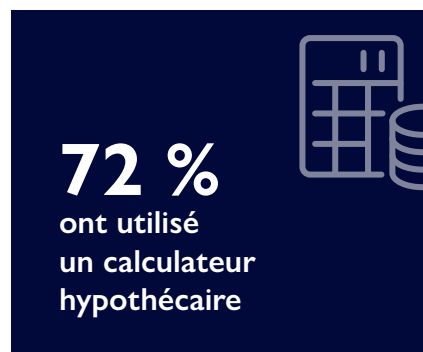
(Parmi les personnes qui ont effectué des recherches en ligne)



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** (74 %, contre 55 % pour les acheteurs déjà propriétaires) ou de **soumettre une demande de préqualification ou de préapprobation en ligne** (77 %, contre 54 % pour les acheteurs déjà propriétaires).

Actions de recherche en ligne

(Parmi les personnes qui ont fait des recherches en ligne)





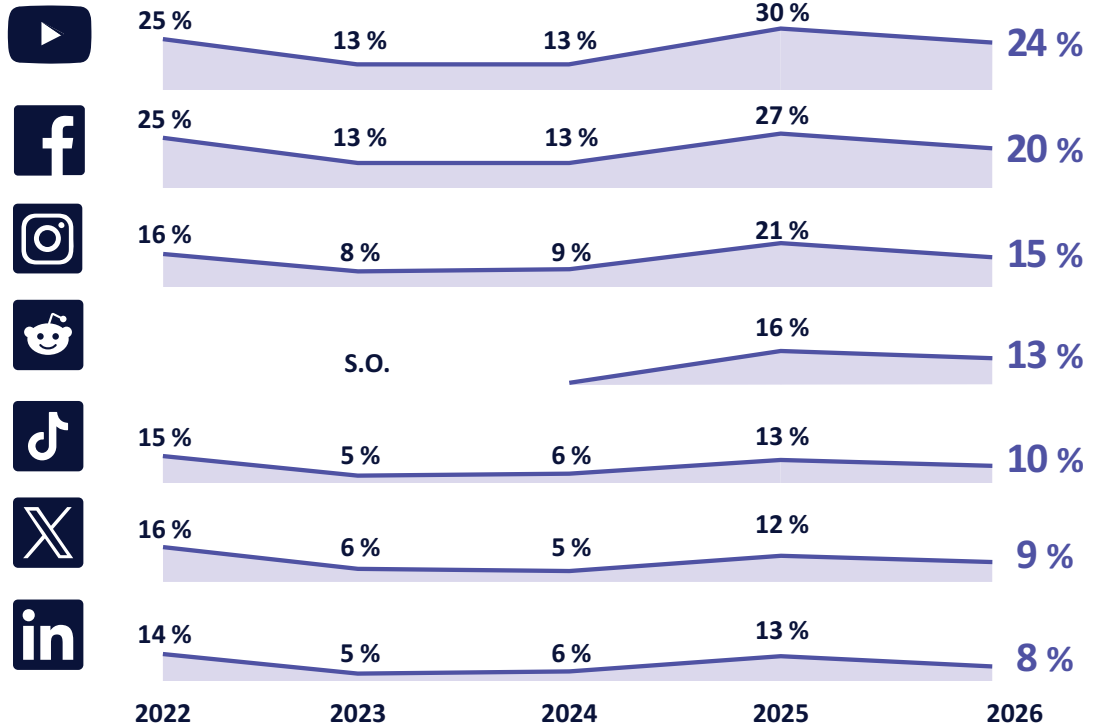
Médias sociaux

En 2026, l'utilisation des médias sociaux pour recueillir de l'information sur les prêts hypothécaires a connu une baisse marquée sur toutes les plateformes (47 % des répondants ont effectué des recherches en ligne, contre 54 % en 2025).

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

Principales plateformes de médias sociaux utilisées pour fournir des renseignements sur les prêts hypothécaires

(Parmi les personnes qui ont effectué des recherches en ligne)



Les acheteurs d'une première propriété et les emprunteurs ayant refinancé leur prêt hypothécaire continuent de se tourner davantage vers les médias sociaux pour s'informer sur les prêts hypothécaires. Les jeunes emprunteurs hypothécaires sont toujours plus susceptibles que les autres d'utiliser les médias sociaux pour obtenir des renseignements sur les prêts hypothécaires.

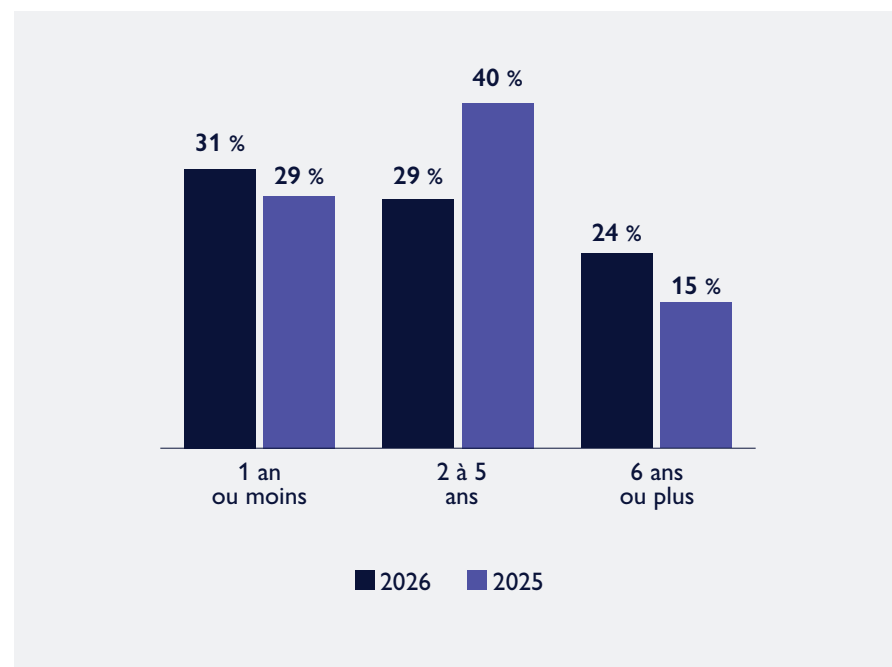
Processus d'achat d'une habitation

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

Épargne en vue d'une mise de fonds

Il a fallu en moyenne 4,4 ans aux acheteurs pour accumuler leur mise de fonds. Le délai a été plus long pour les acheteurs d'une première propriété (4,7 ans). Malgré une augmentation d'une année à l'autre, il s'agit d'un retour à la moyenne de 2024.

Temps moyen nécessaire pour accumuler la mise de fonds

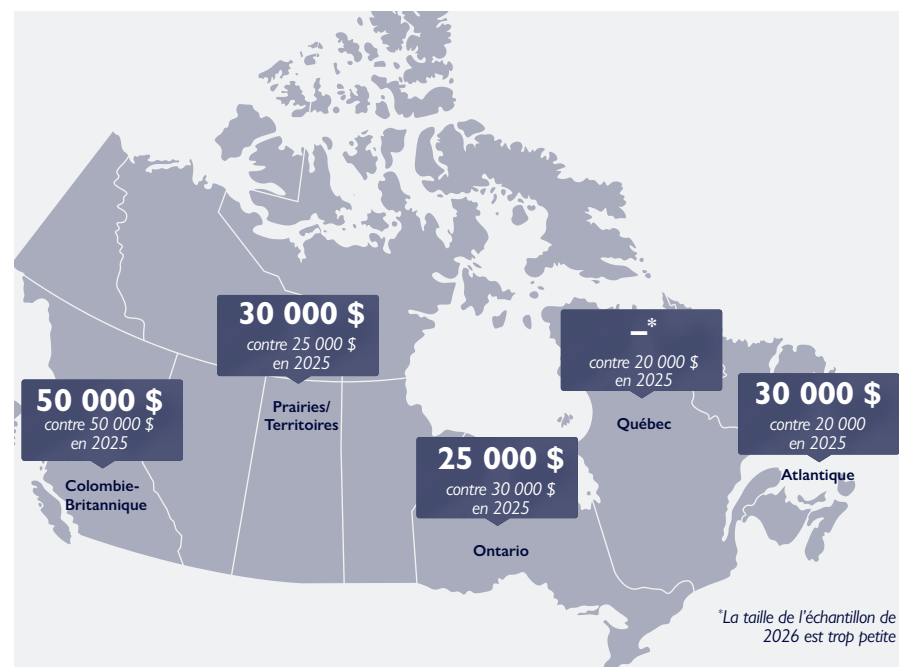


Les dons reçus sont demeurés une partie importante de la mise de fonds (23 %↓) des acheteurs. Le montant médian était de 30 000 \$. Un acheteur sur quatre qui a reçu un don n'aurait pas pu acheter une propriété qui répondait à ses besoins sans ce don.

Cependant, les dons n'étaient pas la source la plus importante pour la mise de fonds. En ce qui concerne plus particulièrement les acheteurs d'une première propriété, la moitié d'entre eux ont indiqué que l'épargne était la composante la plus importante de leur mise de fonds. En revanche, les acheteurs déjà propriétaires ont mentionné l'avoir provenant de leur propriété antérieure comme source la plus importante.

Montant médian du don pour la mise de fonds

(Parmi les acheteurs qui ont reçu un don)



Principale source de mise de fonds

Acheteurs d'une première propriété

- 25 % Économies
- 19 % Cadeau / don ou héritage
- 13 % Économies provenant d'un CELIAPP
- 12 % Carte de crédit, marge de crédit, prêt
- 11 % Économies provenant d'un REER
- 5 % Incitatif à l'achat d'une première propriété
- 3 % Épargne en cryptomonnaie
- 2 % Programme gouvernemental d'aide à la mise de fonds
- 6 % Autre

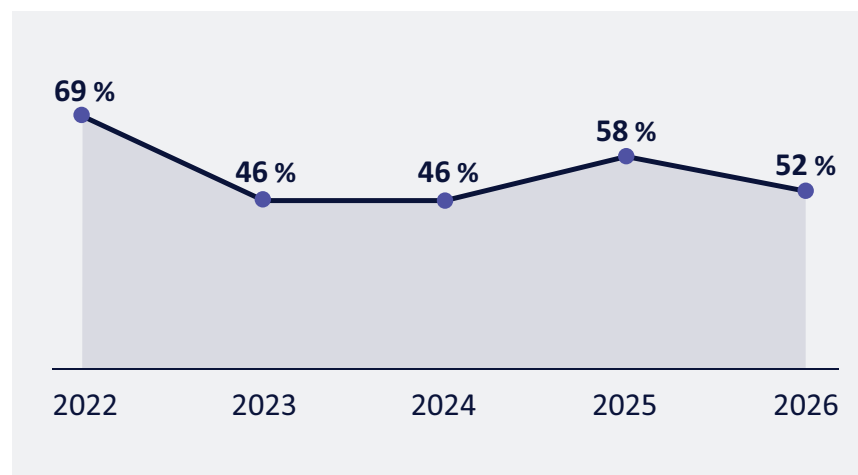
Acheteurs déjà propriétaires

- 44 % Avoir provenant d'une propriété antérieure / marge de crédit hypothécaire
- 17 % Économies
- 10 % Cadeau / don ou héritage
- 7 % Économies provenant d'un CELIAPP
- 5 % Économies provenant d'un REER
- 5 % Carte de crédit, marge de crédit ou prêt
- 1 % Épargne en cryptomonnaie
- 10 % Autre

Prix maximal payé

Moins d'acheteurs ont payé le prix maximal qu'ils pouvaient se permettre cette année.

Ont payé le prix maximal
(Parmi les acheteurs)



Les acheteurs de propriété étaient plus susceptibles de payer le prix maximal en Ontario (60 %).

Facteurs influençant l'achat d'une propriété

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

L'achat d'une **propriété dotée de caractéristiques écoénergétiques demeure une priorité** : 61 % des acheteurs considèrent cet aspect comme un facteur important dans leur décision d'achat.

Près de la moitié des acheteurs interrogés (44 %) ont acheté une propriété qui était déjà écoénergétique.

Dans une proportion similaire à l'an dernier, **53 % ont déclaré qu'une propriété adaptée ou préparée à surmonter les répercussions des changements climatiques était un facteur important** dans leur décision d'achat.

Logements neufs

Parmi les gens qui ont fait l'acquisition d'une habitation au cours des 18 mois précédant l'enquête, 28 % ont acheté une habitation neuve. L'emplacement a été le principal facteur ayant motivé leur achat.

- 41 %** Emplacement / nouveau développement
- 38 %** Conception et caractéristiques modernes
- 35 %** Meilleure qualité de construction
- 32 %** Efficacité énergétique
- 29 %** Aucune rénovation ou réparation requise
- 27 %** Options de personnalisation
- 26 %** Couverture de la garantie des logements neufs
- 20 %** Coûts moins élevés
- 19 %** Incitatifs financiers
- 16 %** Satisfaction de gérer un projet de logement neuf

Spécialistes consultés durant le processus

Comme on l'observe d'une année à l'autre, les courtiers immobiliers continuent d'être les personnes les plus utiles pour les prises de décisions lors de l'achat d'une propriété.

Personnes les plus utiles pour les décisions d'achat d'une propriété

(Parmi les acheteurs)





Incertitudes du marché et coûts imprévus

Les acheteurs ont été moins nombreux cette année à avoir des inquiétudes ou des incertitudes pendant le processus d'achat d'une propriété. Toutefois, ce taux demeure élevé, puisque près d'un acheteur sur deux se dit préoccupé (47 % en 2026, contre 62 % en 2025).

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

(Parmi les acheteurs éprouvant des préoccupations ou de l'incertitude)

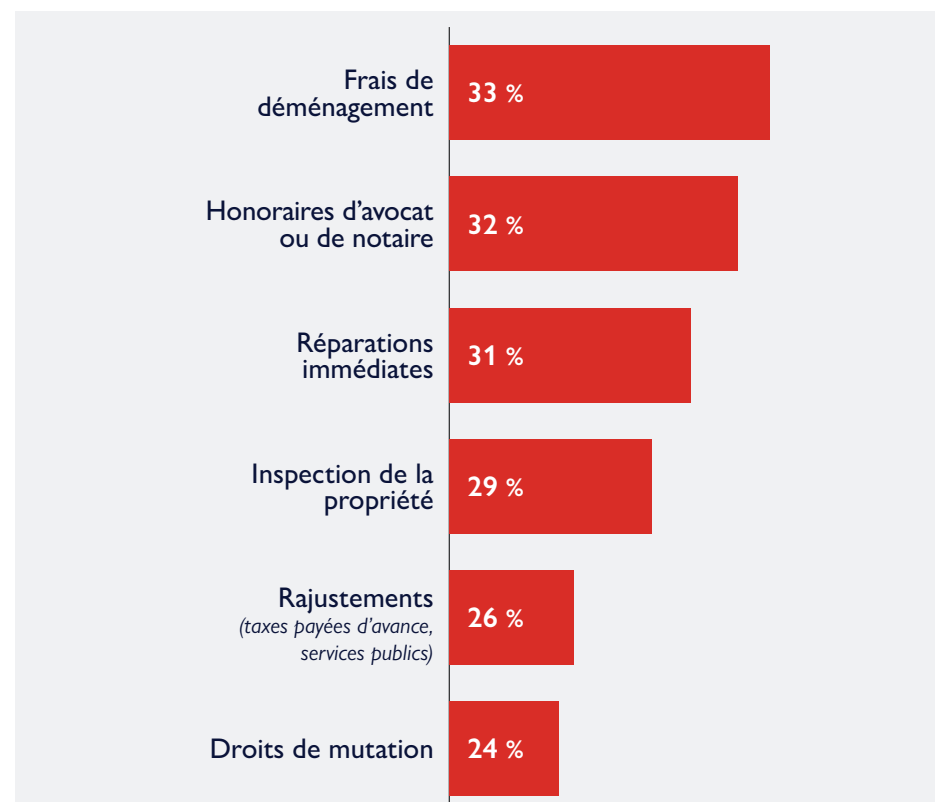
1. Coûts d'habitation imprévus (46 %) 
2. Payer trop cher pour leur habitation (41 %)
3. Être en mesure de payer les coûts qui suivent l'achat d'une habitation (36 %) 
4. Entretenir une habitation (32 %)
5. Chercher/trouver la bonne habitation (31 %)

Dans l'ensemble, on observe une **diminution du nombre d'acheteurs de propriété qui ont engagé des dépenses imprévues pendant le processus d'achat** (32 % en 2026, contre 42 % en 2025).

Pour les acheteurs de propriété, les principales dépenses imprévues étaient les frais de déménagement (33 %) et les frais d'avocat ou de notaire (32 %).

Principales dépenses imprévues pendant le processus d'achat

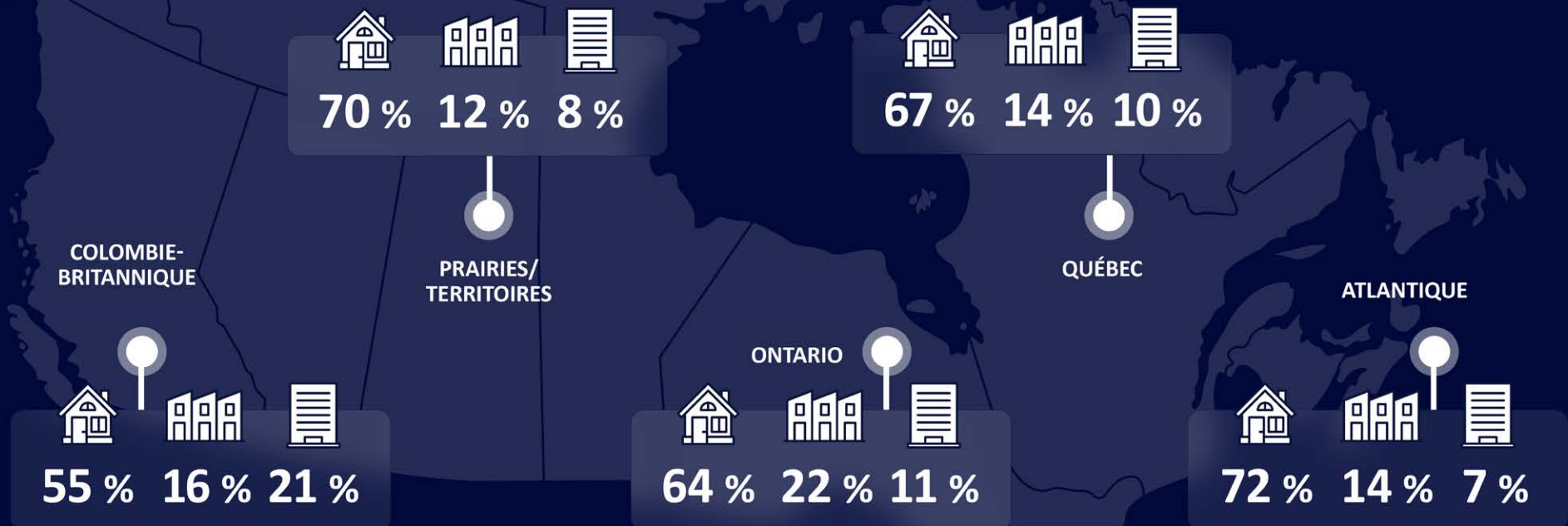
(Parmi les acheteurs qui ont eu des dépenses imprévues)



En 2026, les acheteurs sont moins susceptibles de compter sur des dons ou une marge de crédit hypothécaire pour payer des dépenses imprévues. L'épargne est demeurée le principal mode de financement (52 %), suivie des cartes de crédit (31 %) et du don ou du prêt d'un membre de la famille ou d'un ami (20 %).

Tendances hypothécaires

À l'échelle nationale, les maisons individuelles sont le type de logement le plus courant associé aux transactions hypothécaires.



 Maison individuelle

 Maison jumelée / Maison en rangée

 Appartement / logement en copropriété

Tendances hypothécaires

Un emprunteur hypothécaire sur trois a effectué l'ensemble de sa **transaction hypothécaire à distance**. Les acheteurs déjà propriétaires et les emprunteurs qui renouvellent leur prêt hypothécaire sont les plus susceptibles d'effectuer toute la transaction à distance.

Cette année, les emprunteurs hypothécaires sont moins nombreux à **rembourser leur prêt hypothécaire rapidement** au moyen de paiements plus élevés et des paiements forfaitaires (en baisse à 39 % contre 47 % en 2025).

L'utilisation des **marges de crédit hypothécaires (MCH) a diminué par rapport à l'an dernier** (36 % des répondants ont déclaré en détenir une contre 40 % en 2025).

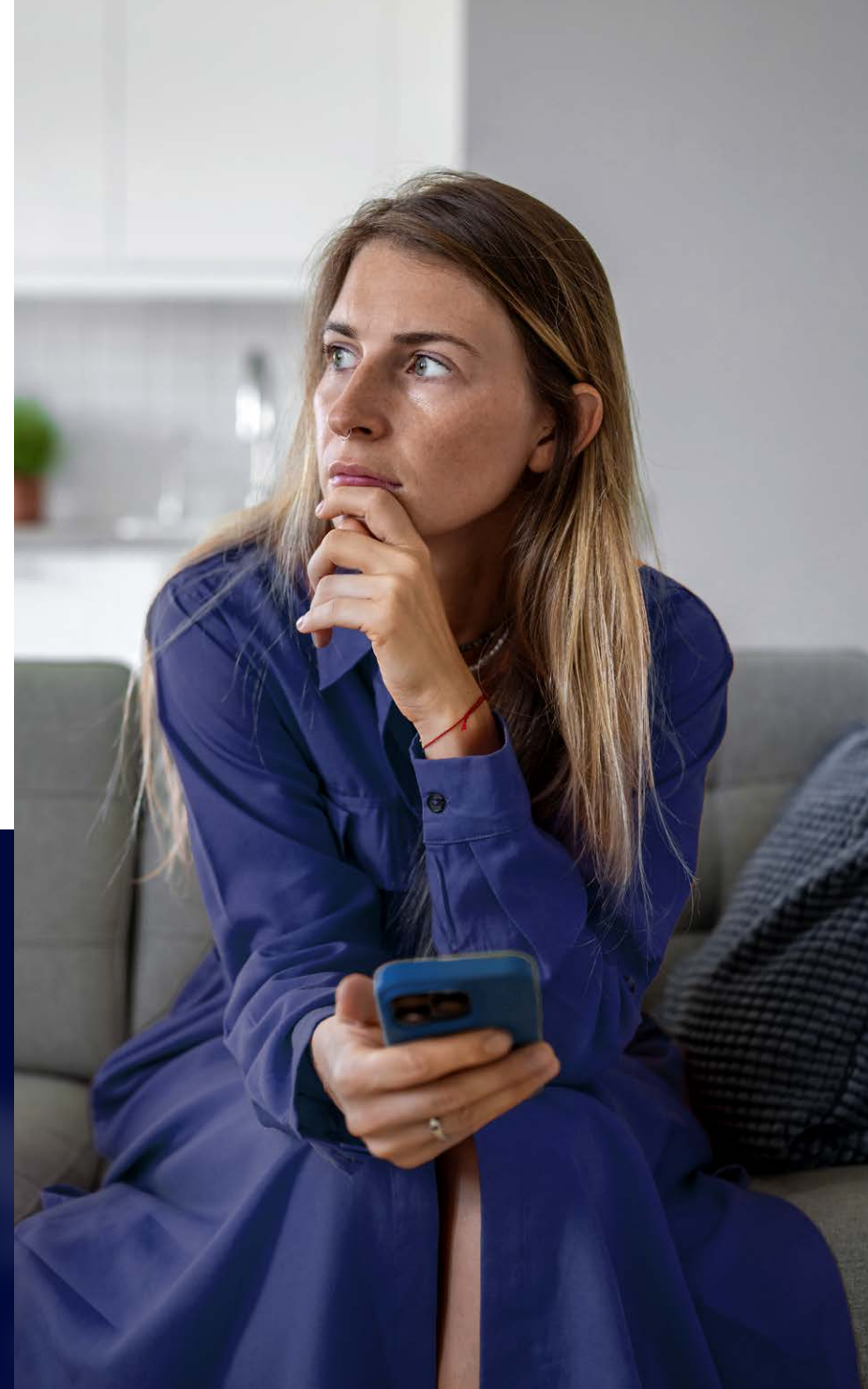
Incertitudes pendant la transaction hypothécaire

Un emprunteur hypothécaire sur quatre a indiqué avoir eu des inquiétudes ou des incertitudes pendant le processus relatif au prêt hypothécaire. Les fluctuations des taux d'intérêt étaient la principale préoccupation.

Les 5 principales sources d'inquiétude ou d'incertitude pendant le processus relatif au prêt hypothécaire

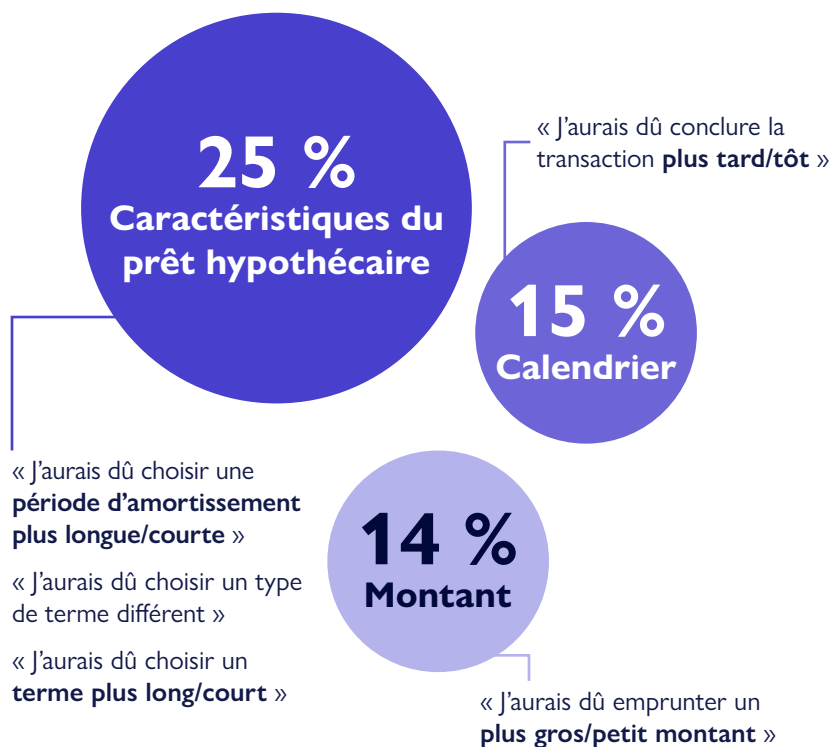
(Parmi ceux ayant eu des inquiétudes)

1. **Fluctuations des taux d'intérêt (35 %)**
2. **Abordabilité des paiements mensuels (29 %)**
3. **Compréhension des modalités du prêt hypothécaire (25 %)**
4. **Gestion du calendrier et des délais (24 %)**
5. **Confiance envers le conseiller en prêts hypothécaires (23 %)**



En repensant à leur prêt hypothécaire actuel, **42 % des emprunteurs hypothécaires disent éprouver des regrets, surtout en lien avec les caractéristiques du prêt.**

Regrets concernant la transaction hypothécaire la plus récente



Logements accessoires

Les acheteurs et les propriétaires continuent de manifester de l'intérêt pour les logements accessoires.

Selon l'enquête, **21 % des emprunteurs hypothécaires avaient un logement accessoire**. La moitié d'entre eux perçoit un loyer et l'autre moitié ne le fait pas. Parmi ceux qui n'ont pas de logement accessoire, 7 % prévoient en ajouter un.

Parmi les acheteurs qui ont un logement accessoire, 65 % ont indiqué qu'avoir une habitation avec un logement était un facteur important dans leur décision d'achat (niveau comparable à celui de 2025, où il était de 67 %).

Intention de location du logement accessoire

(Parmi ceux qui ne possèdent pas de logement accessoire, mais qui prévoient en ajouter un)

57 % d'entre eux ont l'intention de percevoir un loyer

43 % d'entre eux n'ont pas l'intention de percevoir de loyer

Santé financière et difficultés des propriétaires

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

Préoccupations par rapport au défaut de paiement

L'enquête de cette année indique une **diminution du nombre d'emprunteurs qui s'inquiètent de ne pas pouvoir effectuer leurs paiements hypothécaires** (39 % en 2026, contre 53 % en 2025). **Les préoccupations étaient surtout d'ordre économique**, et le coût de la vie était le principal facteur (source de préoccupation pour 46 % des répondants).

Principales sources de préoccupation quant à la possibilité de défaut de paiement hypothécaire

(Parmi les personnes qui s'inquiètent de ne pas pouvoir effectuer leurs paiements hypothécaires)



67 %
Raisons économiques

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



45 %
Moins de rentrées d'argent

Perte d'emploi, retraite, maladie, divorce



25 %
Augmentation des dépenses

Arrivée d'un enfant, dépenses élevées à venir



23 %
Problèmes d'endettement

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

Parmi les emprunteurs qui ont renouvelé leur prêt hypothécaire, 35 % ont subi une pression financière accrue en raison de la variation des taux d'intérêt, leurs mensualités hypothécaires ayant augmenté en moyenne de 375 \$ par mois.

Augmentation des mensualités hypothécaires en raison de la hausse des taux d'intérêt

(Parmi les emprunteurs ayant renouvelé leur prêt qui ont subi une pression financière accrue en raison de la variation des taux d'intérêt)



Remboursement des dettes et taux d'intérêt

L'enquête de cette année indique une diminution du nombre d'emprunteurs qui ont eu de la difficulté à continuer de rembourser leurs dettes (40 % en 2026, contre 51 % en 2025). Les **cartes de crédit étaient le type de dette que les emprunteurs hypothécaires avaient le plus de difficulté à rembourser** (21 %), suivies de leurs paiements hypothécaires (12 %). 8 % des emprunteurs hypothécaires ont manqué un paiement hypothécaire au cours de la dernière année, principalement en raison d'un changement dans leur situation financière.

Moins d'emprunteurs hypothécaires utilisent un type de crédit pour en rembourser un autre (19 % en 2026, contre 22 % en 2025).

Principales causes pour avoir manqué un paiement hypothécaire

(Parmi les personnes qui ont manqué un paiement hypothécaire)



43 %
Changement
de situation
financière



30 %
Mauvaise
gestion
financière



28 %
Dépenses
imprévues



25 %
Accident /
erreur

Trois emprunteurs hypothécaires sur quatre ont pris des mesures pour rester sur la bonne voie et réduire au minimum le risque de défaut de paiement de leur prêt hypothécaire.

Principales mesures prises ou prévues pour prévenir le défaut de paiement hypothécaire

- 1. Faire / suivre mon budget** 34 %
- 2. Diminuer les dépenses** 31 %
- 3. Augmenter les revenus** 17 %
- 4. Obtenir des conseils financiers auprès d'un professionnel** 17 %
- 5. Consolidation des dettes** 10 %

Parmi les répondants ayant indiqué une réduction de leurs dépenses (31 %), les principales catégories mentionnées sont les repas au restaurant et les commandes à emporter, les divertissements et les loisirs, les vacances ou les voyages, ainsi que le magasinage et les soins personnels.





Rénovations résidentielles et virage vert

À plus long terme, ce sont **63 % des emprunteurs hypothécaires qui prévoient rénover leur habitation au cours des 5 prochaines années** (en baisse par rapport à 65 % en 2025). Les emprunteurs qui refinancent leur prêt sont les principaux moteurs des rénovations futures (dans une proportion de 70 %). Parmi les propriétaires-occupants qui planifient des rénovations, 46 % prévoient dépenser au moins 20 000 \$. Plus du quart des répondants qui planifient des rénovations ont pour objectif d'accroître l'efficacité énergétique de leur propriété.

Raisons de rénover leur propriété

44 %

Personnaliser la propriété

41 %

Accroître la valeur de la propriété

29 %

Accroître l'efficacité énergétique de la propriété

21 %

Réparer un problème de sécurité / entretien

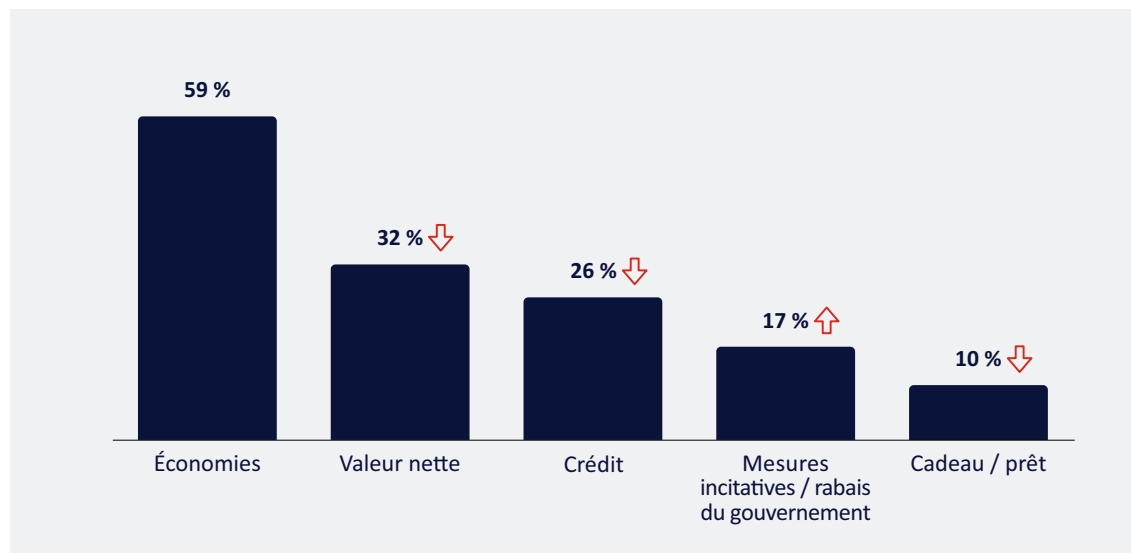
16 %

Ajouter un logement accessoire

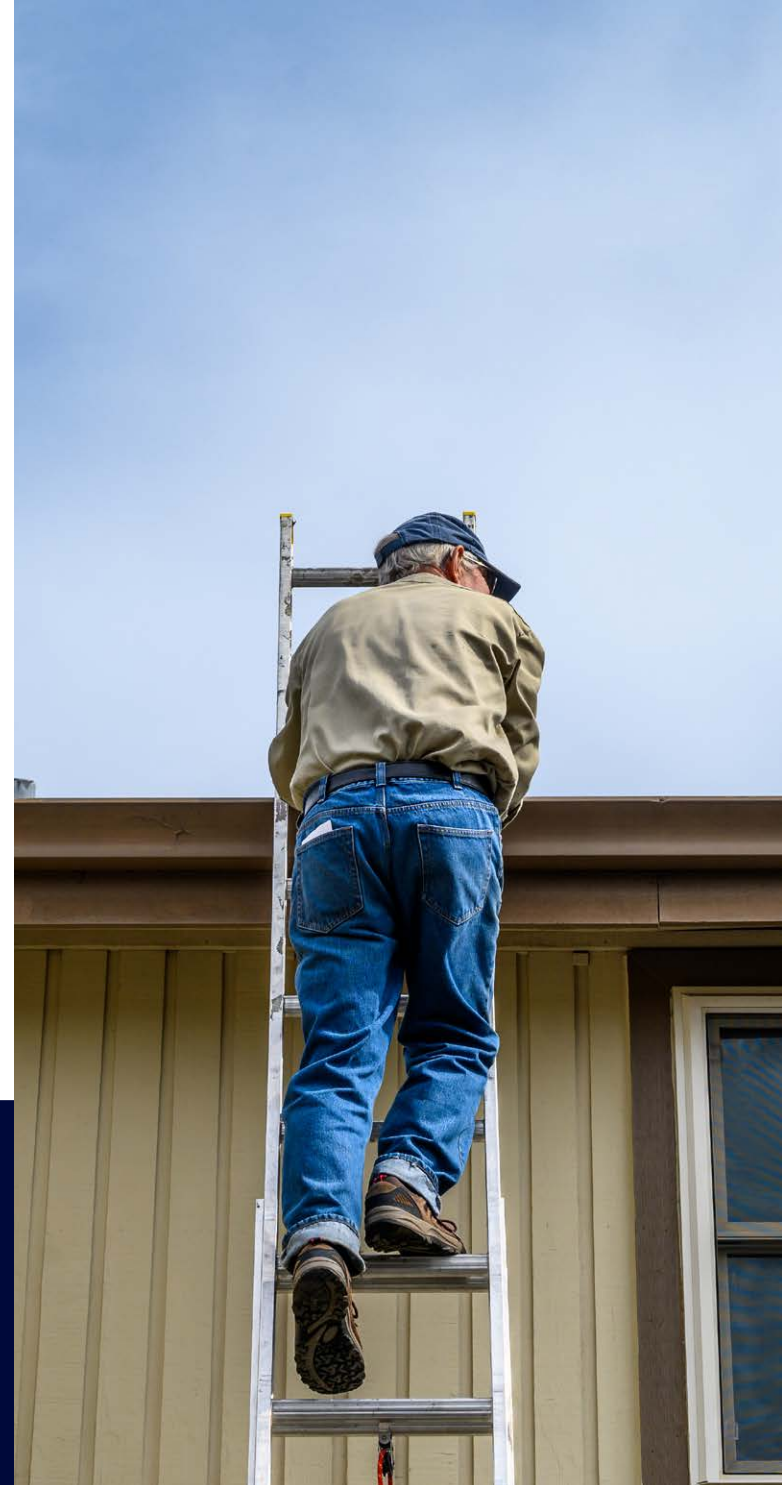
Parmi les répondants qui prévoient faire des rénovations, 59 % ont l'intention de les financer avec leurs économies. En comparaison avec 2025, un moins grand nombre de personnes qui feront des rénovations prévoient utiliser le crédit ou la valeur nette de leur propriété pour financer leurs rénovations.

Sources du financement pour les rénovations

(Parmi les personnes qui prévoient faire des rénovations au cours des cinq prochaines années)

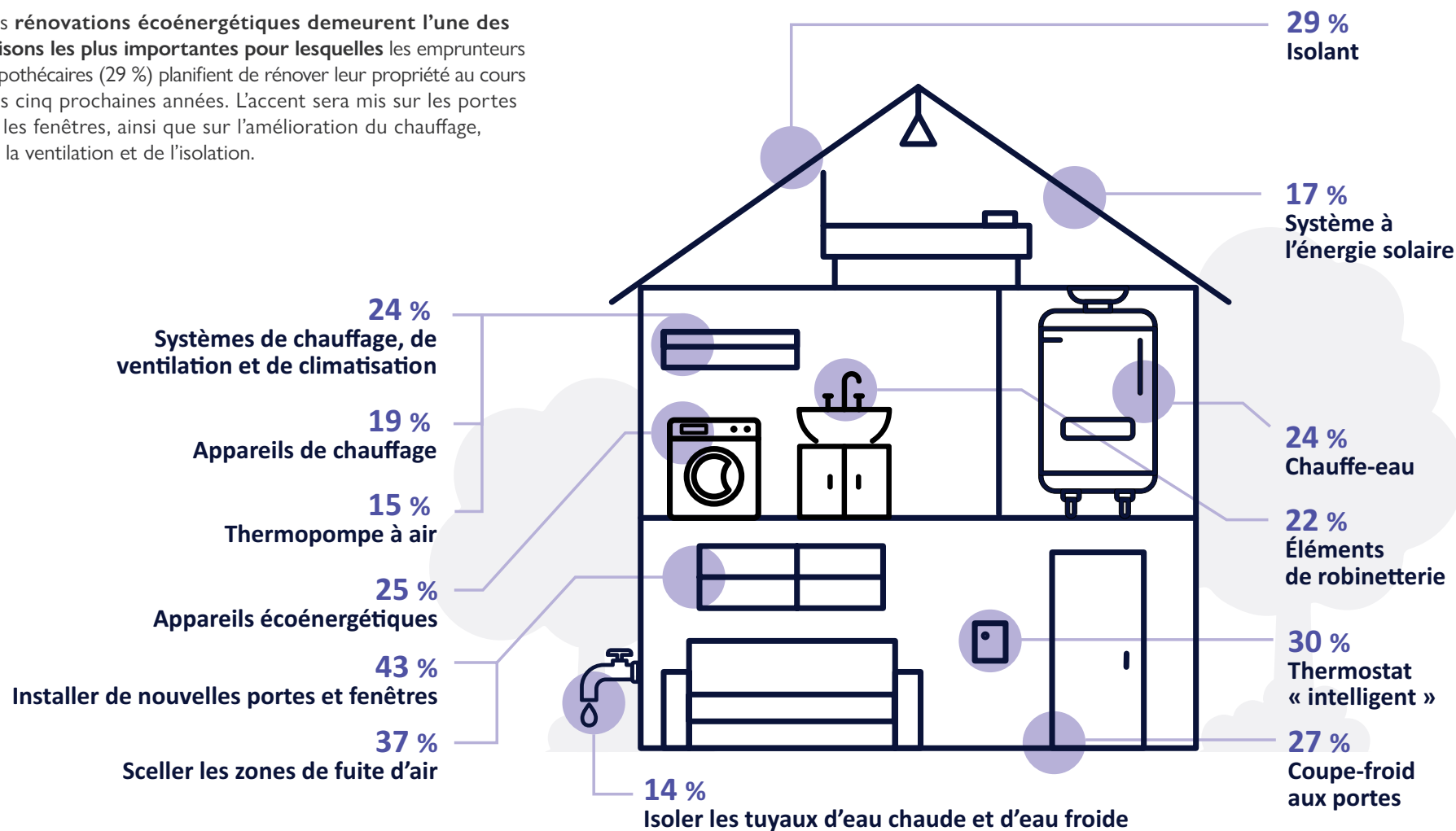


Les personnes qui feront des rénovations sont les plus susceptibles de déclarer que leurs économies serviront à financer des rénovations.



Améliorations écoénergétiques

Les rénovations écoénergétiques demeurent l'une des raisons les plus importantes pour lesquelles les emprunteurs hypothécaires (29 %) planifient de rénover leur propriété au cours des cinq prochaines années. L'accent sera mis sur les portes et les fenêtres, ainsi que sur l'amélioration du chauffage, de la ventilation et de l'isolation.



Parmi les personnes qui ont effectué des rénovations écoénergétiques au cours des trois dernières années, **91 % étaient satisfaites et 75 % ont réalisé des économies sur leurs factures d'électricité.**

ANALYSE APPROFONDIE : RÉPARTITION PAR PROFIL D'EMPRUNTEUR

Acheteurs d'une première propriété (11 %)

PROFIL

- 25 à 34 ans (**42 %**)
- 105 000 \$ + revenu du ménage (**49 %**)
- En emploi (**92 %**)

PROCESSUS D'ACHAT D'UNE HABITATION

- **72 %** des accédants à la propriété étaient locataires avant d'acheter leur première propriété.
 - Locataires depuis **7,6 ans** en moyenne.
- **30 %** des acheteurs ont fait l'acquisition d'une propriété neuve.
- **50 %** des acheteurs ont eu des inquiétudes ou des incertitudes pendant le processus d'achat.



PRINCIPALE RAISON D'ACHETER AU COURS DES 18 DERNIERS MOIS :

- Prêts ou prêtes à le faire sur le plan financier (**31 %**)
- Changement de situation de vie ou d'état matrimonial (**16 %**)
- Besoin d'une habitation plus grande (**12 %**)

FINANCEMENT DE LA MISE DE FONDS

- **28 %** avaient besoin d'un cosignataire.
- Temps moyen nécessaire pour accumuler la mise de fonds : **4,7 ans**
- **55 %** ont payé le prix maximal qu'ils pouvaient se permettre.

Les 3 principales sources de mise de fonds :

- Économies, en dehors d'un REER (**39 %**)
- Épargne provenant d'un compte d'épargne libre d'impôt pour l'achat d'une première propriété (CELIAPP) (**31 %**)
- Économies provenant d'un REER (**28 %**)

27 % ont reçu un don en argent.

Parmi ceux qui ont reçu un don en argent, **25 %** n'auraient pas pu acheter une habitation qui répond à leurs besoins sans ce don.

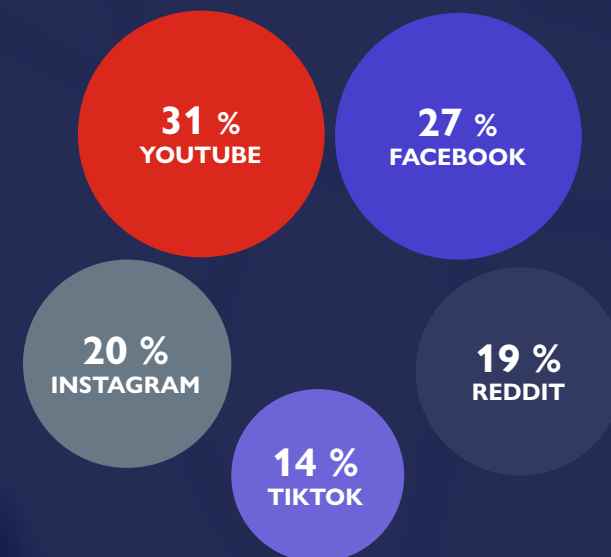
COLLECTE DE RENSEIGNEMENTS SUR LES CARACTÉRISTIQUES ET MODALITÉS DES PRÊTS HYPOTHÉCAIRES

En ligne :

75 % ont fait des recherches en ligne pour s'informer des choix et modalités hypothécaires s'offrant à eux.

- **23 %** ont utilisé l'IA.
- **60 %** ont utilisé les médias sociaux.

LES 5 PRINCIPALES PLATEFORMES DE MÉDIAS SOCIAUX UTILISÉES :



AUTRES ACTIVITÉS :

- Visiter un salon de l'habitation (**42 %**)
- Visiter la salle d'exposition d'un constructeur ou d'un promoteur (**36 %**)
- Participer à un séminaire sur l'achat d'une habitation / les prêts hypothécaires (**30 %**)

TRANSACTION HYPOTHÉCAIRE

32 % ont eu des préoccupations ou éprouvé de l'incertitude au cours du processus relatif au prêt hypothécaire.

Les 3 principales sources de préoccupation parmi les personnes qui ont des inquiétudes :

- Fluctuation des taux d'intérêt **(41 %)**
- Abordabilité des paiements mensuels **(39 %)**
- Compréhension des modalités du prêt hypothécaire **(36 %)**

44 % ont exprimé des regrets à l'égard de leur dernière transaction hypothécaire.

36 % ont fait face à des coûts imprévus.

Les 3 principales dépenses imprévues parmi les personnes qui en ont engagées :

- Honoraires d'avocat ou de notaire **(34 %)**
- Inspection de l'habitation **(31 %)**
- Réparations immédiates **(30 %)**

Sources de regrets :

- Caractéristiques du prêt hypothécaire **(26 %)**
- Calendrier de la transaction **(17 %)**
- Montant emprunté **(17 %)**

ATTITUDES ET COMPORTEMENTS

- Je crois que l'achat d'une habitation est un bon investissement à long terme. **(81 %)**
- De manière générale, je suis à l'aise par rapport à ma dette hypothécaire actuelle. **(73 %)**
- Je considère avoir trouvé le prêt hypothécaire qui répond le mieux à mes besoins. **(72 %)**
- Je crois que la valeur de mon habitation augmentera dans les 12 prochains mois. **(66 %)**



SANTÉ FINANCIÈRE

40 % s'inquiètent de ne pas pouvoir effectuer leurs paiements hypothécaires à l'avenir.

Les 3 principales raisons de s'inquiéter parmi ceux qui ont des préoccupations :

- Augmentation du coût de la vie **(17 %)**
- Récession économique **(14 %)**
- Perte d'emploi ou baisse de revenu **(13 %)**

6 % ont manqué un paiement hypothécaire dans la dernière année.

41 % ont eu de la difficulté à continuer de rembourser leurs dettes.

Les 3 dettes les plus importantes :

- Cartes de crédit **(22 %)**
- Paiements hypothécaires **(15 %)**
- Factures de services publics **(8 %)**
- Prêt auto **(8 %)**

16 % utilisent une facilité de crédit pour en rembourser une autre.

RÉNOVATIONS

58 % prévoient effectuer des rénovations dans les 5 prochaines années.

Les 3 principales raisons d'effectuer des rénovations (dans les 5 prochaines années) :

- Personnaliser l'habitation pour qu'elle corresponde aux besoins et préférences **(51 %)**
- Augmenter la valeur de la propriété **(36 %)**
- Accroître l'efficacité énergétique de l'habitation **(25 %)**

Coûts des rénovations (au cours des 5 prochaines années) :
Montant médian : 15 000 \$

57 % savent qu'ils peuvent intégrer les coûts des rénovations à leur prêt hypothécaire.

ANALYSE APPROFONDIE : RÉPARTITION PAR PROFIL D'EMPRUNTEUR

Acheteurs déjà propriétaires (5 %)

PROFIL

- 35 à 44 ans (25 %)
- 105 000 \$ + revenu du ménage (52 %)
- En emploi (65 %)

PROCESSUS D'ACHAT D'UNE HABITATION

- 20 % des acheteurs ont fait l'acquisition d'une habitation neuve.
- 39 % des acheteurs ont eu des inquiétudes ou des incertitudes pendant le processus d'achat.



PRINCIPALE RAISON D'ACHETER AU COURS DES 18 DERNIERS MOIS :

- Changement de situation de vie ou d'état matrimonial (19 %)
- Besoin d'une habitation plus grande (18 %)
- Besoin d'une habitation plus petite (16 %)

FINANCEMENT DE LA MISE DE FONDS

- 13 % avaient besoin d'un cosignataire.
- Temps moyen nécessaire pour accumuler la mise de fonds : **3,6 ans**
- 43 % ont payé le prix maximal qu'ils pouvaient se permettre.

Les 3 principales sources de mise de fonds :

- Avoir provenant d'une propriété antérieure (46 %)
- Économies, en dehors d'un REER (27 %)
- Épargne provenant d'un compte d'épargne libre d'impôt pour l'achat d'une première propriété (CELIAPP) (15 %)

13 % ont reçu un don en argent.

Parmi ceux qui ont reçu un don en argent, 29 % n'auraient pas pu acheter une habitation qui répond à leurs besoins sans ce don.

COLLECTE DE RENSEIGNEMENTS SUR LES CARACTÉRISTIQUES ET MODALITÉS DES PRÊTS HYPOTHÉCAIRES

En ligne :

80 % ont fait des recherches en ligne pour s'informer des choix et modalités hypothécaires s'offrant à eux.

- 9 % ont utilisé l'IA.
- 37 % ont utilisé les médias sociaux.

LES 5 PRINCIPALES PLATEFORMES DE MÉDIAS SOCIAUX UTILISÉES :



AUTRES ACTIVITÉS :

- Visiter la salle d'exposition d'un constructeur ou d'un promoteur (21 %)
- Visiter un salon de l'habitation (18 %)
- Participer à un séminaire sur l'achat d'une habitation / les prêts hypothécaires (6 %)

TRANSACTION HYPOTHÉCAIRE

24 % ont eu des préoccupations ou éprouvé de l'incertitude au cours du processus relatif au prêt hypothécaire.

Les 3 principales sources de préoccupation parmi les personnes qui ont des inquiétudes :

- Fluctuation des taux d'intérêt **(43 %)**
- Gestion du calendrier et des délais **(43 %)**
- Collecte et soumission des documents requis **(42 %)**

31 % ont exprimé des regrets à l'égard de leur dernière transaction hypothécaire.

ATTITUDES ET COMPORTEMENTS

- Je crois que l'achat d'une habitation est un bon investissement à long terme. **(85 %)**
- Je considère avoir trouvé le prêt hypothécaire qui répond le mieux à mes besoins. **(81 %)**
- De manière générale, je suis à l'aise par rapport à ma dette hypothécaire actuelle. **(77 %)**
- Je crois que la valeur de mon habitation augmentera dans les 12 prochains mois. **(62 %)**



23 % ont fait face à des coûts imprévus.

Les 3 principales dépenses imprévues parmi les personnes qui en ont engagées :

- Frais de déménagement **(46 %)**
- Réparations immédiates **(36 %)**
- Honoraires d'avocat ou de notaire **(21 %)**
- Inspection de l'habitation **(21 %)**

Sources de regrets :

- Caractéristiques du prêt hypothécaire **(13 %)**
- Calendrier de la transaction **(10 %)**
- Montant emprunté **(7 %)**

SANTÉ FINANCIÈRE

25 % s'inquiètent de ne pas pouvoir effectuer leurs paiements hypothécaires à l'avenir.

Les 3 principales raisons de s'inquiéter parmi ceux qui ont des préoccupations :

- Augmentation du coût de la vie **(12 %)**
- Récession économique **(10 %)**
- Perte d'emploi ou baisse de revenu **(9 %)**

1 % ont manqué un paiement hypothécaire dans la dernière année.

17 % ont eu de la difficulté à continuer de rembourser leurs dettes.

Les 3 dettes les plus importantes :

- Cartes de crédit **(9 %)**
- Paiements hypothécaires **(5 %)**
- Prêt auto **(2 %)**

8 % utilisent une facilité de crédit pour en rembourser une autre.

RÉNOVATIONS

52 % prévoient effectuer des rénovations dans les 5 prochaines années.

Les 3 principales raisons d'effectuer des rénovations (dans les 5 prochaines années) :

- Personnaliser l'habitation pour qu'elle corresponde aux besoins et préférences **(64 %)**
- Augmenter la valeur de la propriété **(45 %)**
- Accroître l'efficacité énergétique de l'habitation **(24 %)**

Coûts des rénovations
(au cours des 5 prochaines années) :
Montant médian : 15 000 \$

66 % savent qu'ils peuvent intégrer les coûts des rénovations à leur prêt hypothécaire.

ANALYSE APPROFONDIE : RÉPARTITION PAR PROFIL D'EMPRUNTEUR

Emprunteurs ayant renouvelé leur prêt (66 %)



PROFILE

- 35 à 44 ans (28 %)
- 105 000 \$ + revenu du ménage (42 %)
- En emploi (75 %)

COLLECTE DE RENSEIGNEMENTS SUR LES CARACTÉRISTIQUES ET MODALITÉS DES PRÊTS HYPOTHÉCAIRES

En ligne :

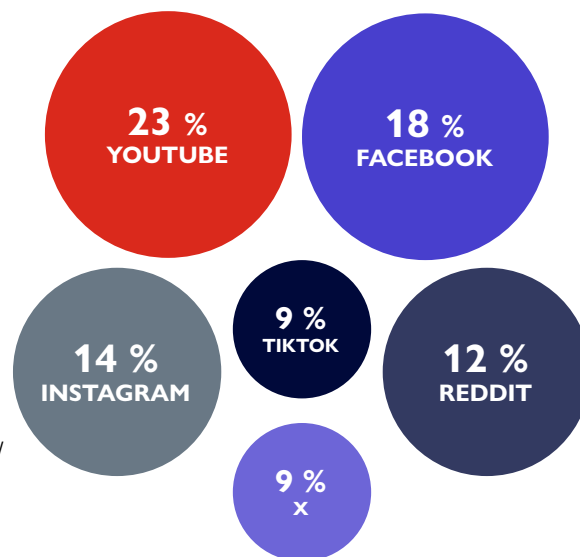
79 % ont fait des recherches en ligne pour s'informer des choix et modalités hypothécaires s'offrant à eux.

- Utilisation de l'IA : 15 %
- Utilisation des médias sociaux : 44 %

AUTRES ACTIVITÉS :

- Visiter un salon de l'habitation (23 %)
- Visiter la salle d'exposition d'un constructeur ou d'un promoteur (21 %)
- Participer à un séminaire sur l'achat d'une habitation / les prêts hypothécaires (20 %)

LES 5 PRINCIPALES PLATEFORMES DE MÉDIAS SOCIAUX UTILISÉES :



TRANSACTION HYPOTHÉCAIRE

22 % ont eu des préoccupations ou éprouvé de l'incertitude au cours du processus relatif au prêt hypothécaire.

Les 3 principales sources de préoccupation parmi les personnes qui ont des inquiétudes :

- Fluctuation des taux d'intérêt **(35 %)**
- Abordabilité des paiements mensuels **(29 %)**
- Comparaison de produits ou d'offres hypothécaires **(24 %)**

ATTITUDES ET COMPORTEMENTS

- Je crois que l'achat d'une habitation est un bon investissement à long terme. **(82 %)**
- Je considère avoir trouvé le prêt hypothécaire qui répond le mieux à mes besoins. **(75 %)**
- De manière générale, je suis à l'aise par rapport à ma dette hypothécaire actuelle. **(73 %)**
- Je crois que la valeur de mon habitation augmentera dans les 12 prochains mois. **(69 %)**



39 % ont exprimé des regrets à l'égard de leur dernière transaction hypothécaire.

Sources de regrets :

- Caractéristiques du prêt hypothécaire **(24 %)**
- Calendrier de la transaction **(13 %)**
- Montant emprunté **(12 %)**

SANTÉ FINANCIÈRE

37 % s'inquiètent de ne pas pouvoir effectuer leurs paiements hypothécaires à l'avenir.

Les 3 principales raisons de s'inquiéter parmi ceux qui ont des préoccupations :

- Augmentation du coût de la vie **(18 %)**
- Hausse des taux d'intérêt **(12 %)**
- Récession économique **(10 %)**

8 % ont manqué un paiement hypothécaire dans la dernière année.

38 % ont eu de la difficulté à continuer de rembourser leurs dettes.

Les 3 dettes les plus importantes :

- Cartes de crédit **(20 %)**
- Paiements hypothécaires **(11 %)**
- Factures de services publics **(7 %)**

18 % utilisent une facilité de crédit pour en rembourser une autre.

RÉNOVATIONS

62 % prévoient effectuer des rénovations dans les 5 prochaines années.

Les 3 principales raisons d'effectuer des rénovations (dans les 5 prochaines années) :

- Personnaliser l'habitation pour qu'elle corresponde aux besoins et préférences **(44 %)**
- Augmenter la valeur de la propriété **(41 %)**
- Accroître l'efficacité énergétique de l'habitation **(29 %)**

Coûts des rénovations
(au cours des 5 prochaines années) :
Montant médian : 15 000 \$

63 % savent qu'ils peuvent intégrer les coûts des rénovations à leur prêt hypothécaire.

ANALYSE APPROFONDIE : RÉPARTITION PAR PROFIL D'EMPRUNTEUR

Emprunteurs ayant refinancé leur prêt (19 %)

PROFIL

- 35 à 44 ans **(25 %)**
- 105 000 \$ + revenu du ménage **(38 %)**
- En emploi **(75 %)**

RAISONS DE REFINANCER UN PRÊT HYPOTHÉCAIRE :

- Financer l'amélioration / la rénovation d'une propriété (y compris l'ajout d'un logement accessoire) **(32 %)**
- Consolider des dettes **(19 %)**
- Diminuer le montant des paiements hypothécaires **(14 %)**

COLLECTE DE RENSEIGNEMENTS SUR LES CARACTÉRISTIQUES ET MODALITÉS DES PRÊTS HYPOTHÉCAIRES

En ligne :

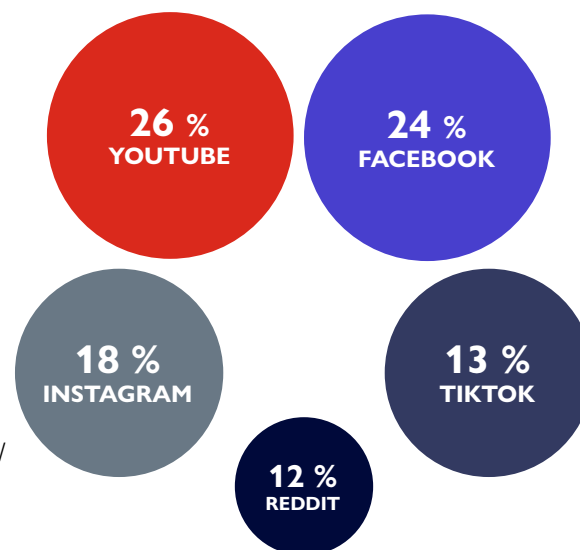
68 % ont fait des recherches en ligne pour s'informer des choix et modalités hypothécaires s'offrant à eux.

- Utilisation de l'IA : **15 %**
- Utilisation des médias sociaux : **54 %**

AUTRES ACTIVITÉS :

- Visiter un salon de l'habitation **(32 %)**
- Visiter la salle d'exposition d'un constructeur ou d'un promoteur **(29 %)**
- Participer à un séminaire sur l'achat d'une habitation / les prêts hypothécaires **(26 %)**

LES 5 PRINCIPALES PLATEFORMES DE MÉDIAS SOCIAUX UTILISÉES :



TRANSACTION HYPOTHÉCAIRE

36 % ont eu des préoccupations ou éprouvé de l'incertitude au cours du processus relatif au prêt hypothécaire.

Les 3 principales sources de préoccupation parmi les personnes qui ont des inquiétudes :

- Fluctuation des taux d'intérêt **(29 %)**
- Gestion du calendrier et des délais **(27 %)**
- Collecte et soumission des documents requis **(27 %)**

52 % ont exprimé des regrets à l'égard de leur dernière transaction hypothécaire.

Sources de regrets :

- Caractéristiques du prêt hypothécaire **(30 %)**
- Montant emprunté **(21 %)**
- Calendrier de la transaction **(19 %)**

ATTITUDES ET COMPORTEMENTS

- Je crois que l'achat d'une habitation est un bon investissement à long terme. **(75 %)**
- Je considère avoir trouvé le prêt hypothécaire qui répond le mieux à mes besoins. **(69 %)**
- Je crois que la valeur de mon habitation augmentera dans les 12 prochains mois. **(65 %)**
- De manière générale, je suis à l'aise par rapport à ma dette hypothécaire actuelle. **(64 %)**



SANTÉ FINANCIÈRE

47 % s'inquiètent de ne pas pouvoir effectuer leurs paiements hypothécaires à l'avenir.

Les 3 principales raisons de s'inquiéter parmi ceux qui ont des préoccupations :

- Augmentation du coût de la vie **(19 %)**
- Récession économique **(15 %)**
- Hausse des taux d'intérêt **(13 %)**

12 % ont manqué un paiement hypothécaire dans la dernière année.

53 % ont eu de la difficulté à continuer de rembourser leurs dettes.

Les 3 dettes les plus importantes :

- Cartes de crédit **(27 %)**
- Paiements hypothécaires **(15 %)**
- Factures de services publics **(11 %)**
- Marge de crédit non garantie **(11 %)**

25 % utilisent une facilité de crédit pour en rembourser une autre.

RÉNOVATIONS

70 % prévoient effectuer des rénovations dans les 5 prochaines années.

Les 3 principales raisons d'effectuer des rénovations (dans les 5 prochaines années) :

- Augmenter la valeur de la propriété **(41 %)**
- Personnaliser l'habitation pour qu'elle corresponde aux besoins et préférences **(40 %)**
- Accroître l'efficacité énergétique de l'habitation **(31 %)**

Coûts des rénovations
(au cours des 5 prochaines années) :
Montant médian : 35 000 \$

68 % savent qu'ils peuvent intégrer les coûts des rénovations à leur prêt hypothécaire.

Pour en savoir plus

Depuis 80 ans, la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL), joue un rôle essentiel dans l'élaboration de solutions de logement avec nos partenaires du secteur, les autres ordres de gouvernement et les collectivités partout au Canada. Découvrez notre histoire, notre mandat, nos réalisations et nos objectifs. Ses produits d'assurance prêt hypothécaire favorisent l'accès à la propriété et contribuent à la création et au maintien de l'offre locative. Ses recherches et ses données aident à éclairer les politiques en matière de logement. En facilitant la collaboration entre tous les ordres de gouvernement et les secteurs privé et sans but lucratif, la SCHL contribue à améliorer l'abordabilité, l'équité et la compatibilité climatique du logement. La SCHL appuie activement le gouvernement du Canada dans la réalisation de 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/EAEH2026



© 2026 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/EAEH2026



Canada

