



PROFESSIONNELS
HYPOTHÉCAIRES
DU CANADA

Rapport semestriel sur le marché de l'habitation : Fin 2023



Préparé par Bond Brand Loyalty pour Professionnels hypothécaires du Canada.





Faits saillants : Sondage de fin d'année 2023

1

Les consommateurs demeurent méfiants.

- Malgré des signes de stabilisation, et même des augmentations marginales, le sentiment à l'égard de l'économie et de la situation personnelle reste au plus bas en cinq ans.

2

Problèmes d'abordabilité

- Un Canadien sur dix a de la difficulté à faire des paiements hypothécaires aujourd'hui (+ 33 % par rapport à l'an dernier), et 23 % disent qu'une augmentation de leurs paiements de moins de 10 % leur causera des difficultés.

3

L'anxiété persiste à l'arrivée des renouvellements.

- Près du quart des Canadiens (23 %) renouvelleront leur prêt hypothécaire au cours de la prochaine année, et près de la moitié d'ici deux ans. Les deux tiers sont anxieux.

4

Les non-propriétaires cèdent au pessimisme.

- La moitié (51 %) des non-propriétaires disent qu'ils n'achèteront jamais. C'est trois fois plus qu'en 2021 et en hausse de 18 points sur 2022.

5

La part des courtiers augmente.

Elle est montée à 34 %, +5 points par rapport à 2022. Ce pourcentage s'élève à 45 % chez ceux qui ont acheté au cours des deux dernières années et à 46 % chez les primo-accédants.

Faits saillants : Contexte macroéconomique



Atterrissage en douceur pour l'économie ?

Certains soutiennent que les dépenses de consommation et une économie américaine relativement forte ont permis au Canada « d'atterrir en douceur ». D'autres disent que les effets à long terme des taux élevés ne se font pas encore sentir.



Le chômage devrait continuer à augmenter

Malgré une forte création d'emplois, le taux de chômage est passé à 6,2 % en mai. On s'attend à ce qu'il continue de grimper, car les entreprises sont incapables d'absorber une forte croissance de la main-d'œuvre. Le taux devrait culminer entre 6,3 % et 7,5 % d'ici 2026.



L'inflation refroidit

L'inflation est tombée à 2,7 % en avril 2024 et les mesures de la Banque du Canada tendent également vers la baisse. Cependant, la Banque est susceptible d'attendre une baisse plus soutenue de ses mesures de l'inflation avant d'envisager de réduire le taux.



Les taux continueront probablement de baisser au second semestre de 2024

Des données plus solides que prévu ont permis à la BdC de rester à l'écart et de laisser la politique monétaire faire son œuvre. Cependant, avec des signes d'affaiblissement du marché du travail et une hausse des défauts de paiement, la plupart des économistes s'attendent à ce que les baisses de taux se poursuivent au second semestre.



A photograph of a smiling couple standing in front of a house. The man is on the left, wearing a denim jacket over a white shirt, and the woman is on the right, wearing a pink sweater. They are both smiling and looking towards the camera. The background shows a house with a porch and a window.

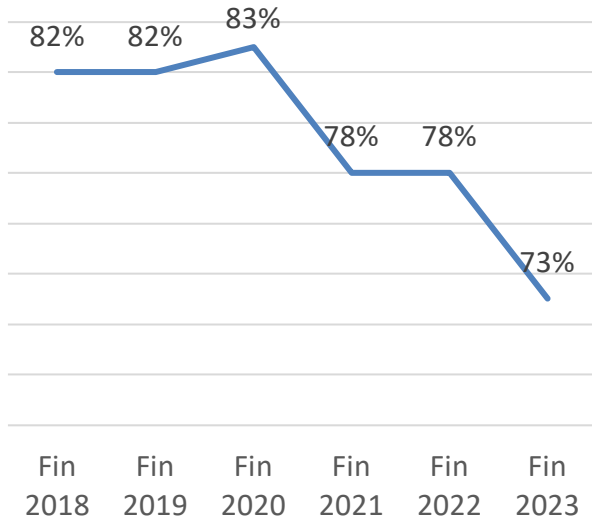
RÉSULTATS DU SONDAGE (FIN 2023)



Sentiment des consommateurs : un vent de pessimisme

Confiance en l'avenir du marché canadien de l'habitation

% des répondants

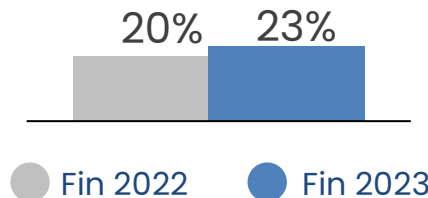


Ont du mal à payer



- 73 % pensent que l'immobilier est un bon investissement, 5 points de moins qu'en 2022 et 10 de moins depuis l'ère prépandémique.
- 68 % classent les prêts hypothécaires comme de « bonnes dettes » (-5 points vs 2022).
- 55 % se sentent prêts à absorber une hausse de taux (-6 points vs 2022).
- 33 % regrettent d'avoir trop emprunté (+7 points vs 2022).
- Une personne sur dix a du mal à faire ses paiements. Et une sur dix encore fait moins que son paiement hypothécaire requis.
- 23 % disent qu'une légère augmentation de taux leur causera des difficultés.

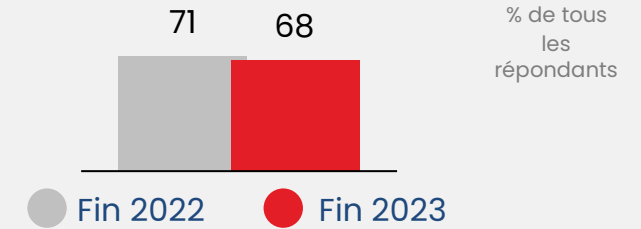
Auraient du mal à absorber une augmentation de 0 à 10 %



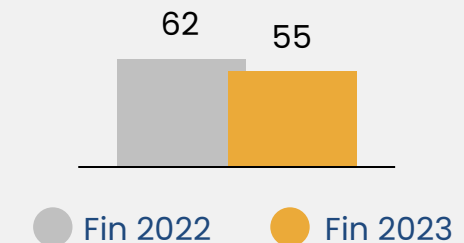
Montée de l'inquiétude



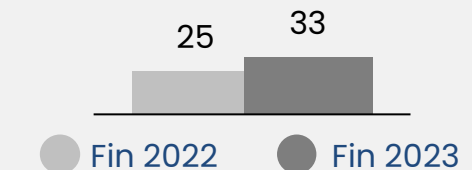
Perception des prêts hypothécaires comme de « bonnes dettes »



Prêts à absorber une hausse de taux



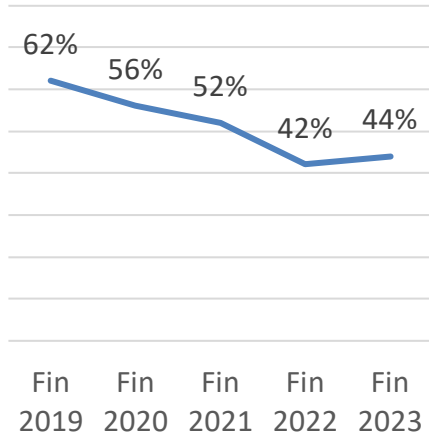
Regrettent d'avoir trop emprunté



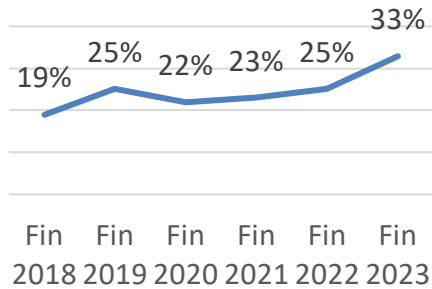


Tous les indicateurs sont au plus bas ou près de l'être.

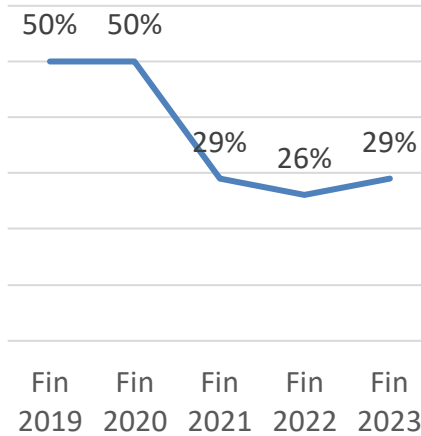
Optimistes à l'égard de l'économie



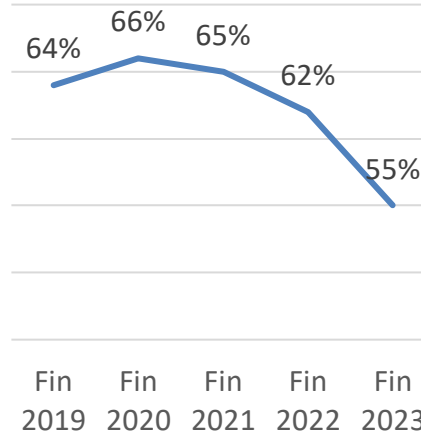
Regrettent d'avoir trop emprunté



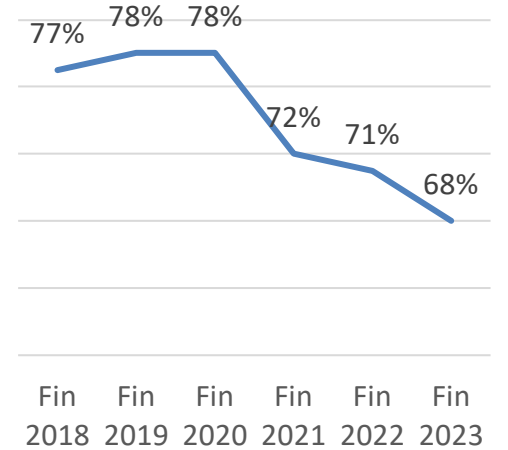
Trouvent le moment propice à l'achat



Prêts à absorber une hausse de taux



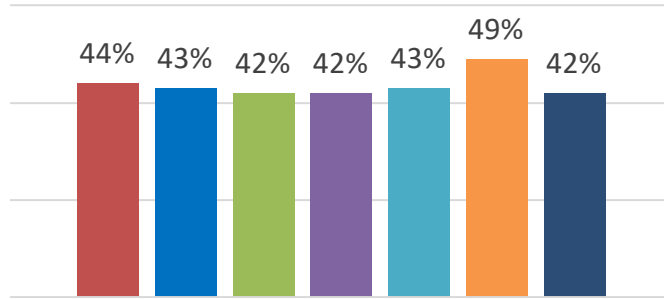
Perçoivent les hypothèques comme de « bonnes dettes »





Le sentiment varie d'un bout à l'autre du pays.

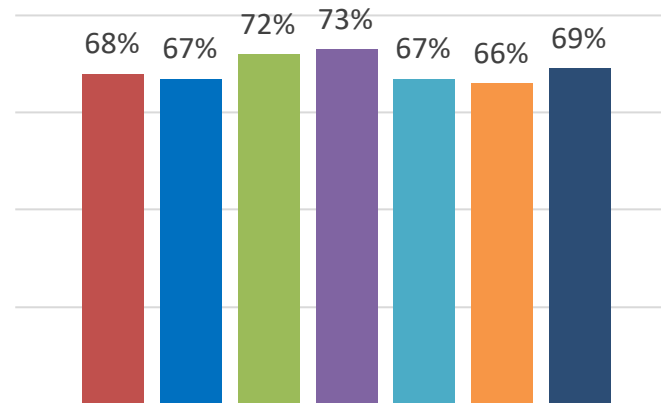
Je suis optimiste quant aux perspectives de la prochaine année.



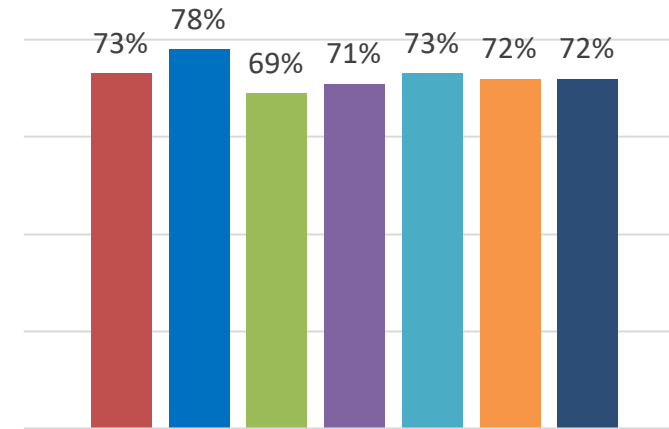
Les Britanno-Colombiens ont les perspectives les plus favorables, mais ils risquent de regretter la taille de leur prêt hypothécaire et s'inquiètent de leur situation financière due à l'inflation.

Les habitants de l'Alberta et de l'Atlantique sont plus anxieux face à l'inflation, mais craignent moins la taille de leur hypothèque ou l'augmentation des taux d'intérêt.

Pour moi, le prêt hypothécaire est une « bonne dette ».



L'immobilier est un bon investissement à long terme.



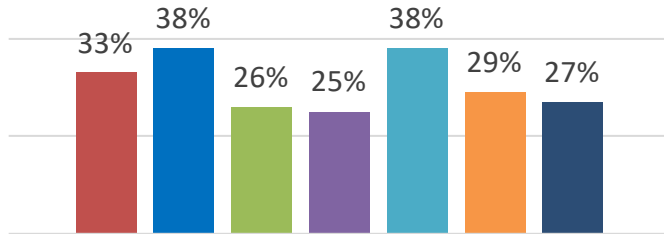
Les habitants du Manitoba et de la Saskatchewan sont plus anxieux face à l'inflation et aux hausses de taux d'intérêt, sans pour autant regretter la taille de leurs prêts.



Le sentiment varie d'un bout à l'autre du pays (suite)

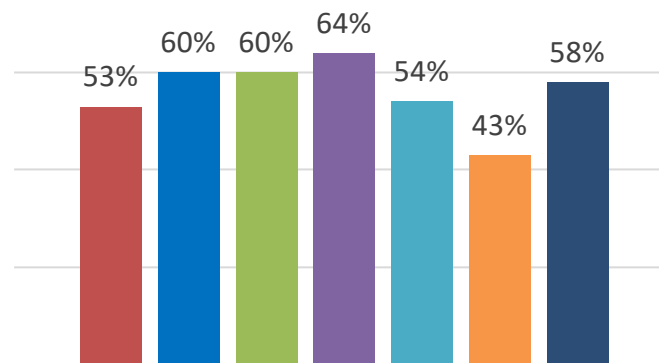
Regrettent d'avoir trop emprunté

Les Québécois sont les plus optimistes et ont moins de regrets et d'inquiétude.

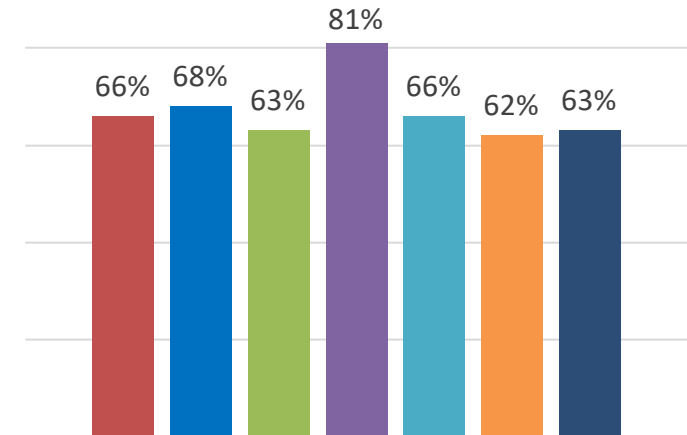


Les Ontariens reflètent le sentiment moyen dans presque tous les domaines, à l'exception du fait qu'ils sont plus susceptibles, avec la C.-B., de regretter la taille de leur emprunt.

Je suis inquiet en raison de l'inflation.



Je suis inquiet d'avoir à renouveler avec des taux d'intérêt en hausse.

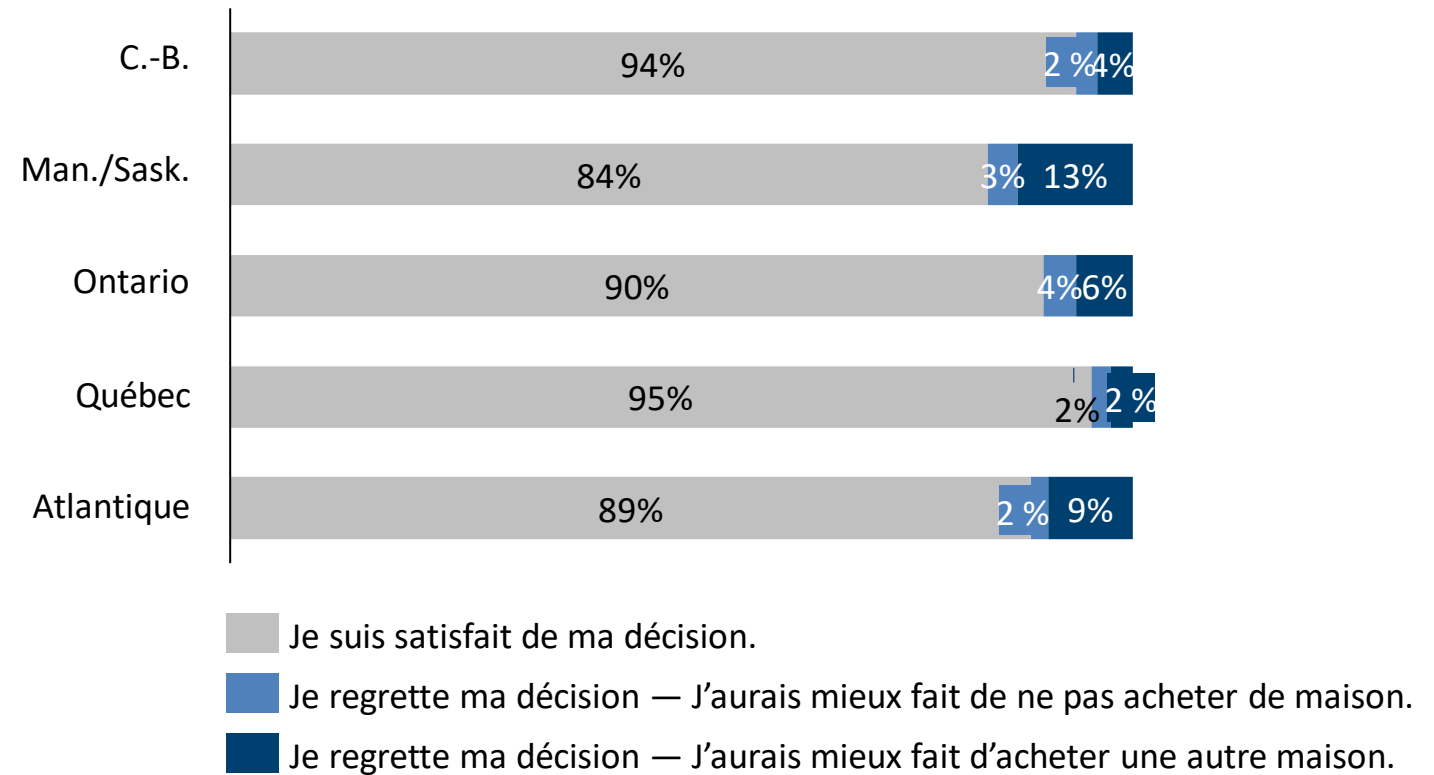




Les Canadiens sont très satisfaits de leur décision d'achat.

- Bien que regrettant souvent la taille de leur prêt, les habitants de la C.-B. sont contents d'être devenus propriétaires.
- Les Ontariens peuvent regretter d'avoir souscrit un gros prêt et sont légèrement moins satisfaits de leur acquisition immobilière.
- Les habitants du Manitoba, de la Saskatchewan et des provinces atlantiques sont les plus enclins à regretter leurs achats, principalement en ce qui concerne la propriété acquise et non l'achat en lui-même.

Regrettent leur achat

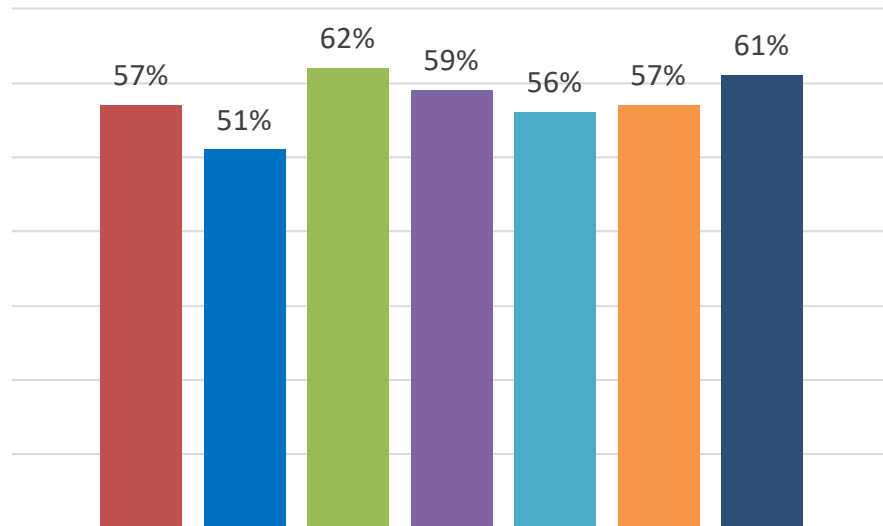




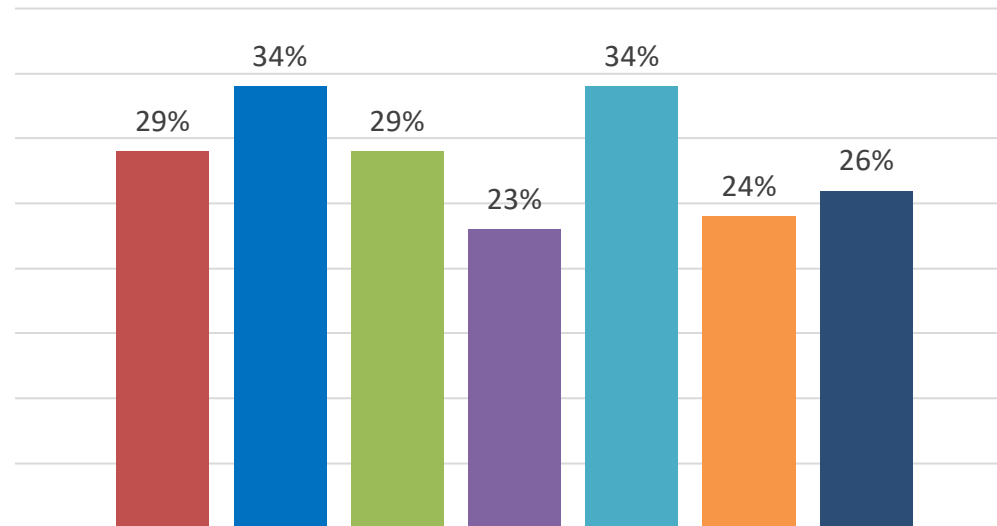
Les attentes de hausse des taux au renouvellement pèsent sur la satisfaction à l'égard de l'achat.

- Même si des baisses de taux sont prévues plus tard cette année, les renouvellements de prêts entraîneront probablement une hausse par rapport aux taux négociés il y a trois à cinq ans.
- Cela renforce sûrement le doute sur le bon moment d'acheter une propriété dans leur communauté, avec une baisse de 20 points par rapport aux 50 % d'avant la pandémie.

Prévoient une hausse des taux d'intérêt



Croient que c'est le temps d'acheter





Près d'un quart des Canadiens s'inquiètent de devoir renouveler d'ici 12 mois.

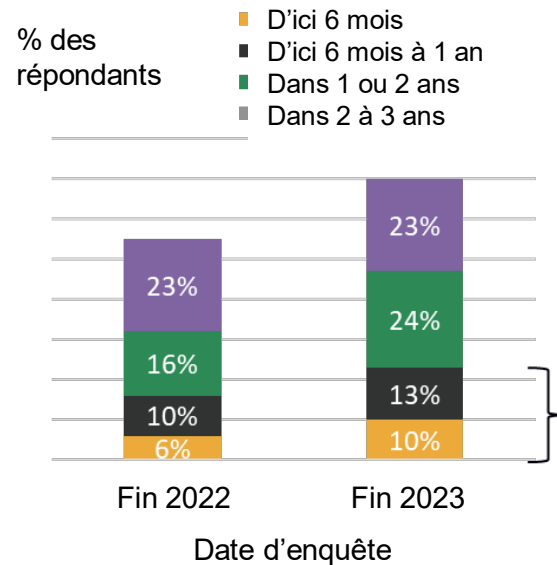


L'anxiété liée au renouvellement dans les 12 prochains mois est élevée, surpassant de 10 points l'anxiété générale liée au renouvellement et de 17 points l'anxiété moyenne concernant la situation financière due à l'inflation.

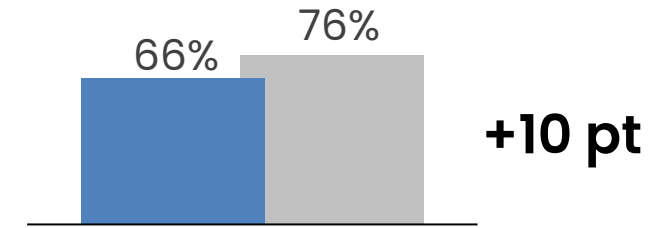


Le regret d'avoir souscrit un prêt trop important est plus fréquent chez ceux qui le renouvelleront dans l'année, avec une hausse de 10 points contre la moyenne. Un tiers (36 %) ne se sentent pas prêts à une augmentation des taux.

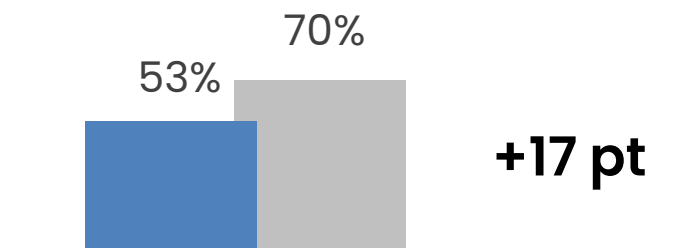
Quand prévoyez-vous renouveler votre prêt ?



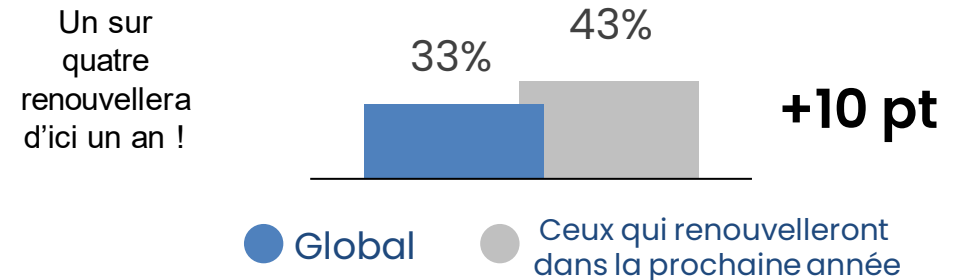
Inquiets de renouveler à un taux d'intérêt plus élevé



Inquiets des finances de leur ménage au cours des prochains mois



Regrettent d'avoir trop emprunté





Ceux qui renouvellent dans les 12 prochains mois sont toujours positifs envers l'accèsion à la propriété.



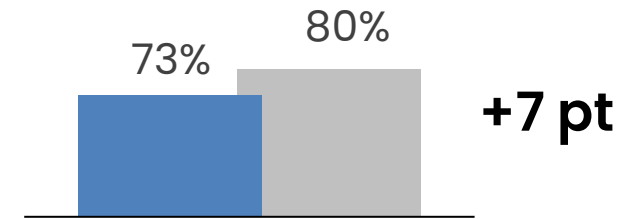
Malgré l'anxiété, ils croient en l'accèsion à la propriété et sont optimistes quant à l'économie :

- 80 % voient l'immobilier comme un bon investissement, +7 points au-dessus de la moyenne
- 77 % classent les prêts hypothécaires comme de « bonnes dettes », +9 points au-dessus de la moyenne
- 52 % sont optimistes envers les 12 prochains mois, +8 points au-dessus de la moyenne.

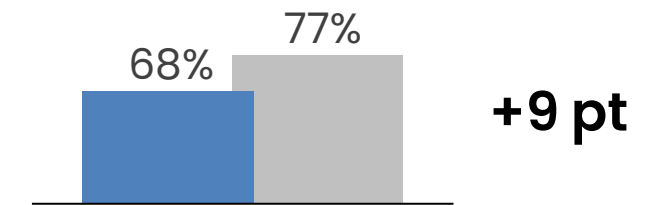


La proportion de nouveaux prêts à taux variable a chuté de 2 points à 23 % depuis l'an dernier. Toutefois, face aux indices de baisses de taux imminentes, nous prévoyons un regain de popularité pour ces prêts en 2024.

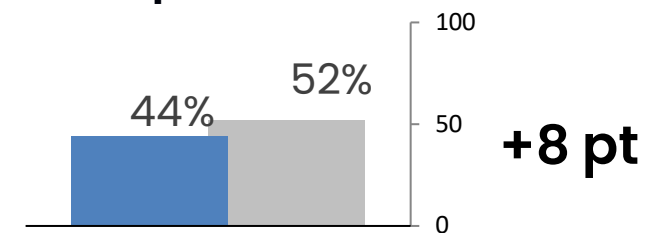
L'immobilier est un bon investissement à long terme.



L'hypothèque est une « bonne dette »



Optimistes quant à l'économie des 12 prochains mois



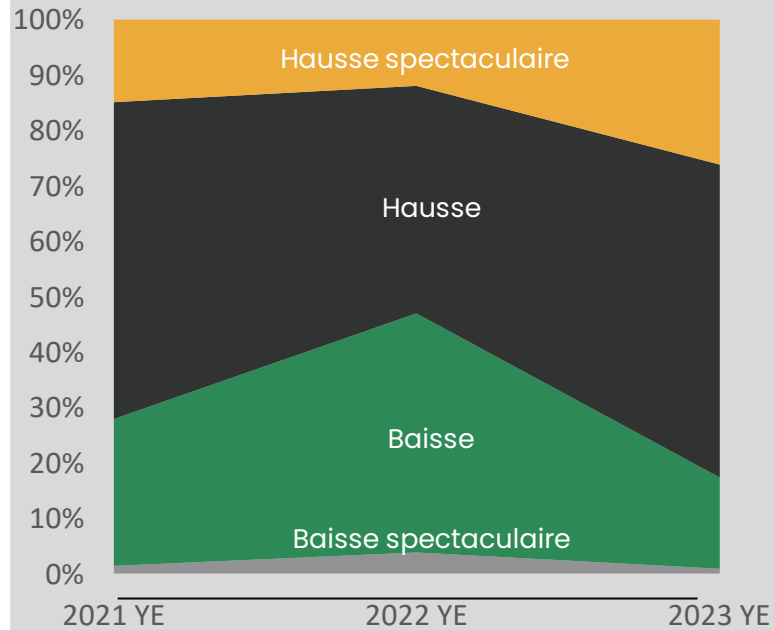
● Global ● Ceux qui renouvelleront dans les 12 prochains mois



Pessimisme record des non-propriétaires

Comment pensez-vous que les prix vont évoluer dans l'année à venir ?

% des répondants



Sources : Bond Brand Loyalty/PHC

51 %

des non-propriétaires disent qu'ils n'achèteront jamais de résidence (↑3 fois depuis 2 ans)



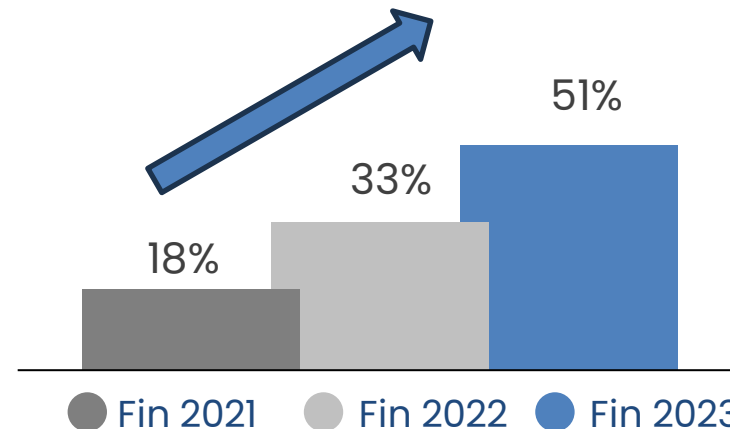
16 %

des non-propriétaires prévoient d'acheter une résidence d'ici 24 mois (↓ 7 points de moins que l'enquête du 22 déc.)



Quand pensez-vous acheter une résidence ?

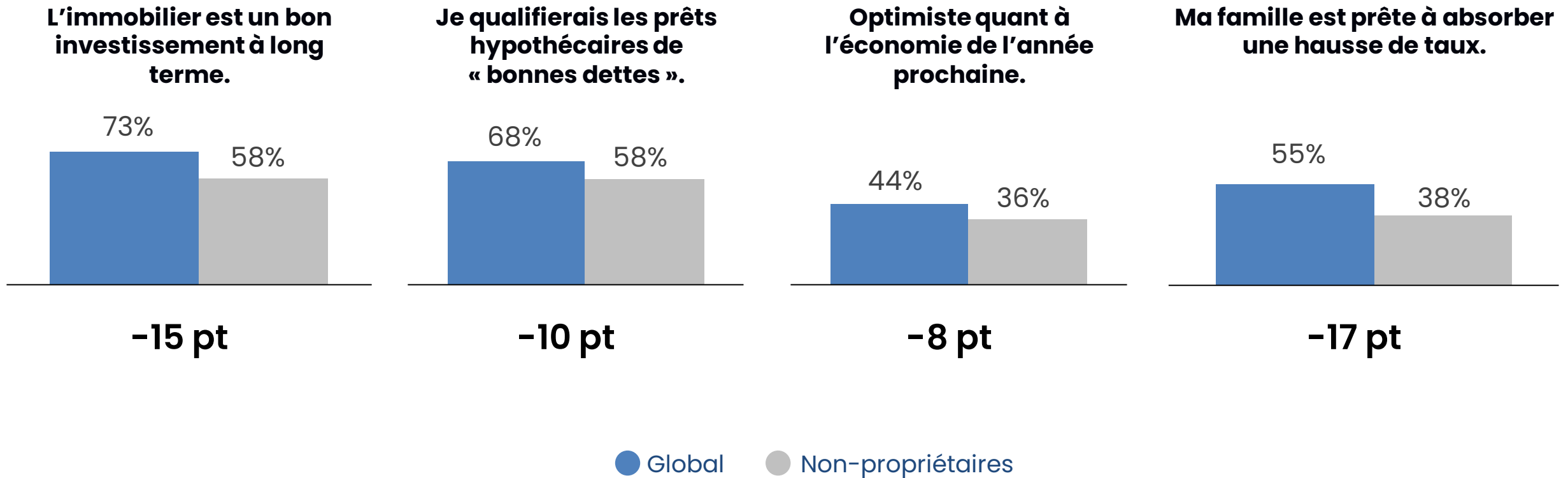
Jamais



- Moins de gens s'attendent à une hausse de taux, mais les non-propriétaires sont plus susceptibles d'en prévoir une.
- Les non-propriétaires sont plus susceptibles que la moyenne de s'attendre à une augmentation « spectaculaire » des prix.



Tous les indicateurs des non-propriétaires sont à la traîne sur les autres segments et sur la moyenne.

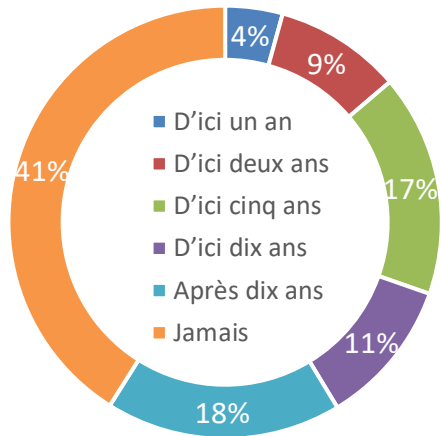




Intention d'achat et motifs de prise en compte

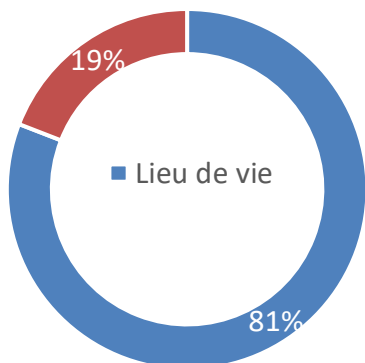
Moment de l'achat de la résidence principale

% des répondants



Pondération de la perception des maisons

% des répondants



La plupart (70 %) n'ont pas l'intention d'acheter et considèrent la maison comme une résidence plutôt qu'un investissement (81%).

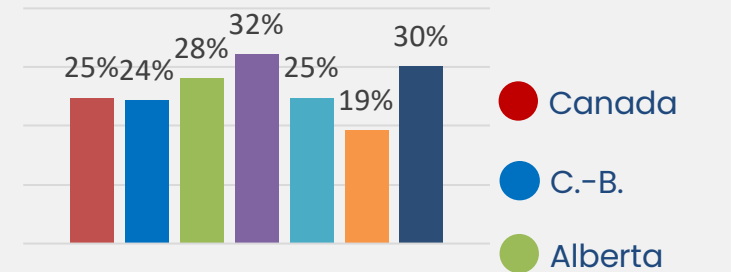
- Trois propriétaires sur dix prévoient d'acheter d'ici cinq ans.
- Ceux de l'est du Canada sont plus susceptibles d'être déjà dans leur « maison définitive ».
- Un quart de ceux qui envisagent l'achat d'ici cinq ans disent que c'est pour améliorer leur cadre de vie, tandis qu'un autre quart dit que c'est parce que leur maison n'est plus convenable (taille, emplacement).
- Malgré la persistance des deux raisons d'achat communes, seuls les Québécois citent principalement l'inadéquation de leur logement actuel pour envisager un achat dans les cinq ans à venir. Le désir d'améliorer son cadre de vie est deux fois plus présent chez les Manitobains et Saskatchewanais.

Un peu moins, mais toujours la majorité (58 %) disent que leur achat a été influencé entre autres par l'attente d'une hausse de prix.

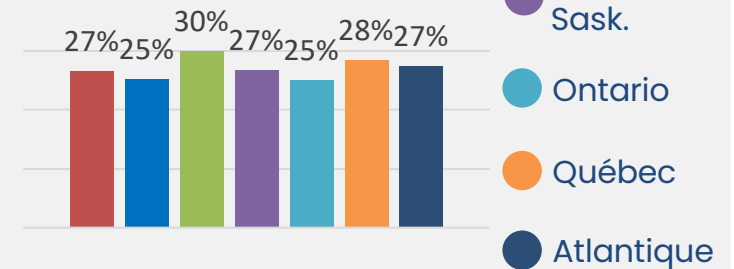
- Le Québec (66 %) a été le plus influencé par les attentes d'appréciation, suivi de l'Alberta (60 %).
- Les Canadiens de l'Atlantique (44 %) et les Manitobains/Saskatchewanais (47 %) ont été les moins influencés.
- Les Britanno-Colombiens (54 %) et les Québécois (51 %) ont connu les plus fortes augmentations de prix.

Trois principales raisons d'envisager l'achat
% de propriétaires voulant acheter d'ici cinq ans

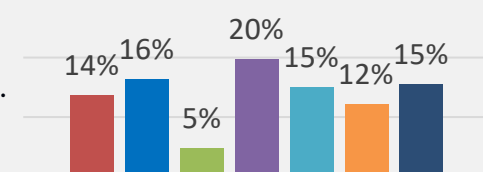
Je veux habiter dans un meilleur logement.



Mon logement actuel n'est plus convenable.



Je veux habiter dans un logement moins cher.

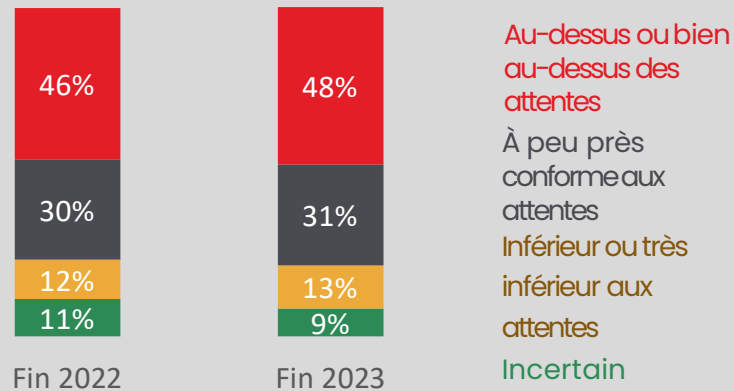




La hausse des prix est en ligne avec l'année dernière, mais inégale à travers le pays.

Le prix de votre maison s'est-il apprécié dans la mesure où vous l'attendiez ?

% des répondants propriétaires



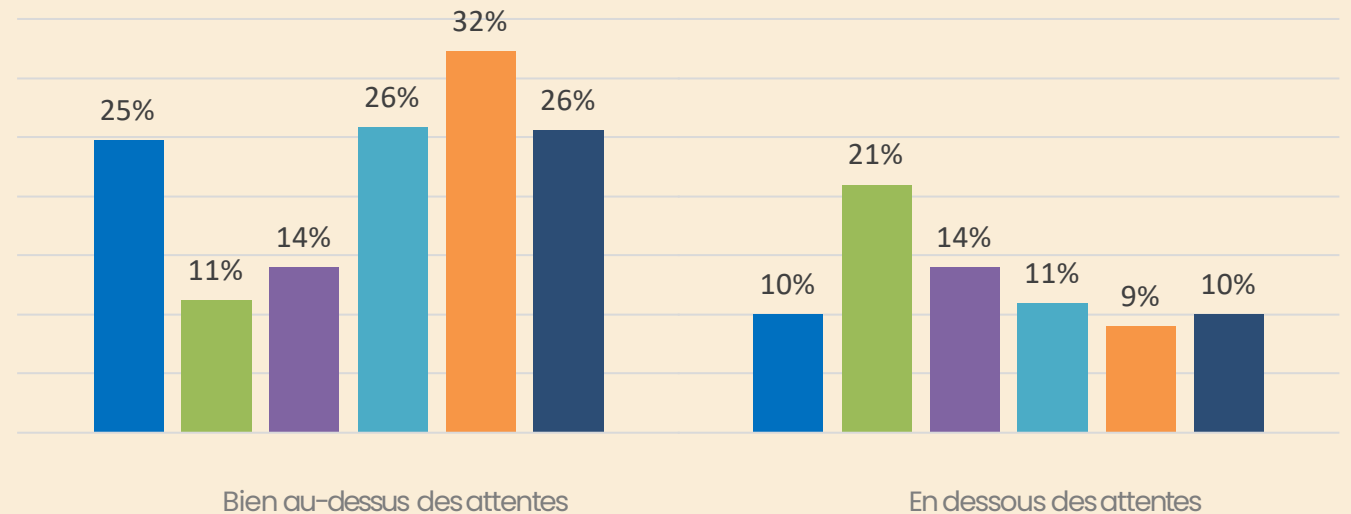
Pour près de huit propriétaires sur dix (79 %), l'appréciation du prix de leur maison a été supérieure aux attentes. Un tiers a vu son prix s'apprécier conformément aux attentes et plus d'un sur dix a vu son prix s'apprécier moins que prévu.



Mon appréciation du prix de la maison était...

% des répondants propriétaires

● C.-B. ● Alberta ● Manitoba/Saskatchewan ● Ontario ● Québec ● Atlantique



On note cependant des différences significatives entre les provinces :

- Les Québécois ouvrent la voie en voyant les appréciations bien au-delà des attentes.
- Les Albertains sont les plus déçus.

Certains regrettent la taille de leur prêt, mais beaucoup font des paiements anticipés.



Moins de Canadiens ont recours aux paiements accélérés et forfaitaires, mais le montant moyen a augmenté.

Ceux qui font des paiements forfaitaires sont en baisse de 3 points (à 16 %) et ceux qui accélèrent leurs paiements sont en baisse de 3 points (à 15 %).

Paiement forfaitaire
moyen

22 962 \$

+ 1 460 \$

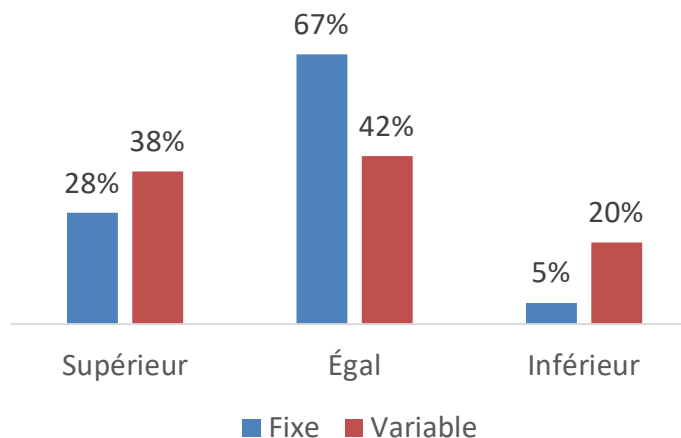
Paiement
accéléré

699 \$

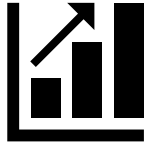
+ 88 \$

Une partie importante des emprunteurs à taux variable font des paiements accélérés.

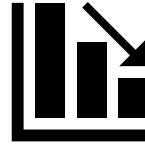
- Les emprunteurs à taux fixe s'en tiennent au paiement requis plus que ceux à taux variable.
- Bien que le regret d'avoir trop emprunté soit le même (7 %), les emprunteurs à taux variables sont près de 6 fois plus susceptibles de regretter leur achat (11 % contre 2 %).



Recours aux professionnels hypothécaires



La part des courtiers a augmenté dans l'ensemble, ainsi que dans les segments clés.



Bien que leur part de marché ait augmenté, la performance des courtiers a baissé ces dernières années, n'offrant plus d'avantages notables face aux grandes banques.



La compréhension des services de courtage s'est améliorée au fil des années, notamment chez les acheteurs et clients des deux dernières années.

Il y a fort à faire pour surmonter les obstacles au travail avec un courtier, en particulier la rémunération, qui est le facteur déterminant pour ceux qui décident de ne pas travailler avec un courtier.

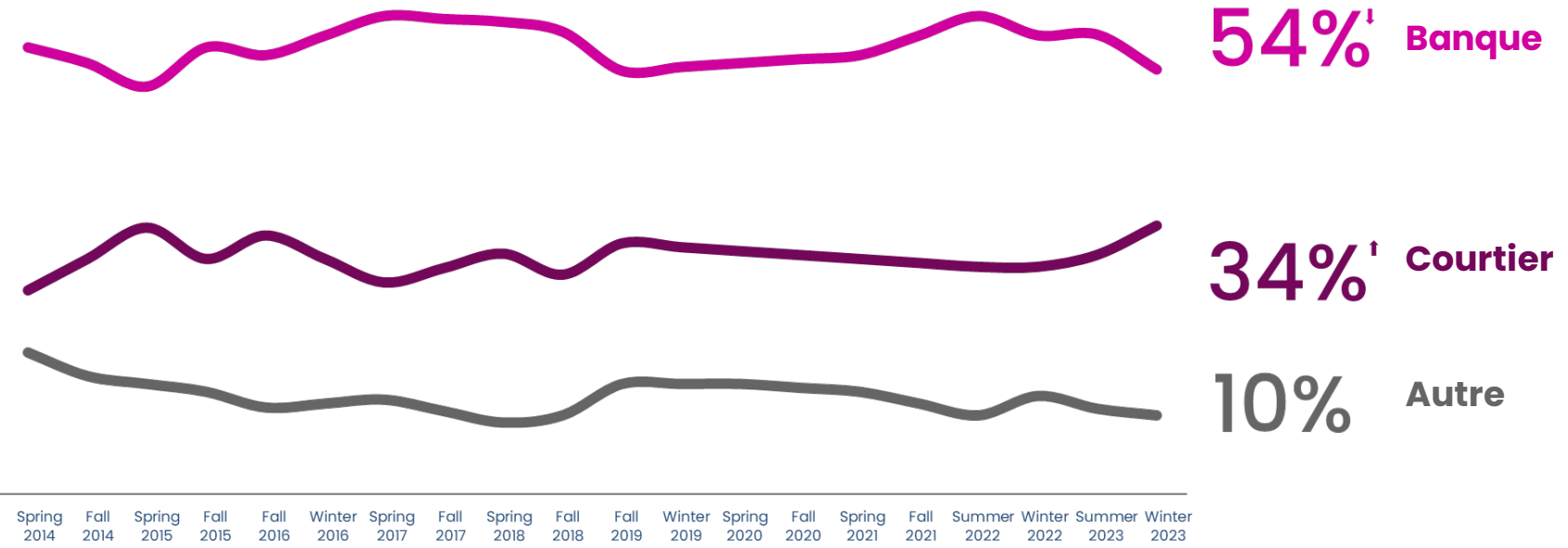


Plus de 80 % des Canadiens estiment que la lutte contre la fraude hypothécaire nécessite des mesures renforcées. De plus, 75 % soutiennent l'idée de permettre à leur expert hypothécaire de vérifier leurs revenus via l'ARC.





La part des courtiers est en hausse de +4 points vs l'an dernier.



Sources: Bond Brand Loyalty/PHC.



Part des courtiers plus élevée chez les primo-accédants



2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022 2023

46 % des accédants | (+1 pt vs 2022, +9 pt vs 2021)

45 % des acheteurs des 2 dernières années |

(+5 pt vs 2022, +8 pt vs 2021)

40 % des Ontariens | (+10 pt vs 2022, +5 pt vs 2021)

29 % des habitants de l'Atlantique | (+7 pt vs 2022, +7 pt vs 2021)

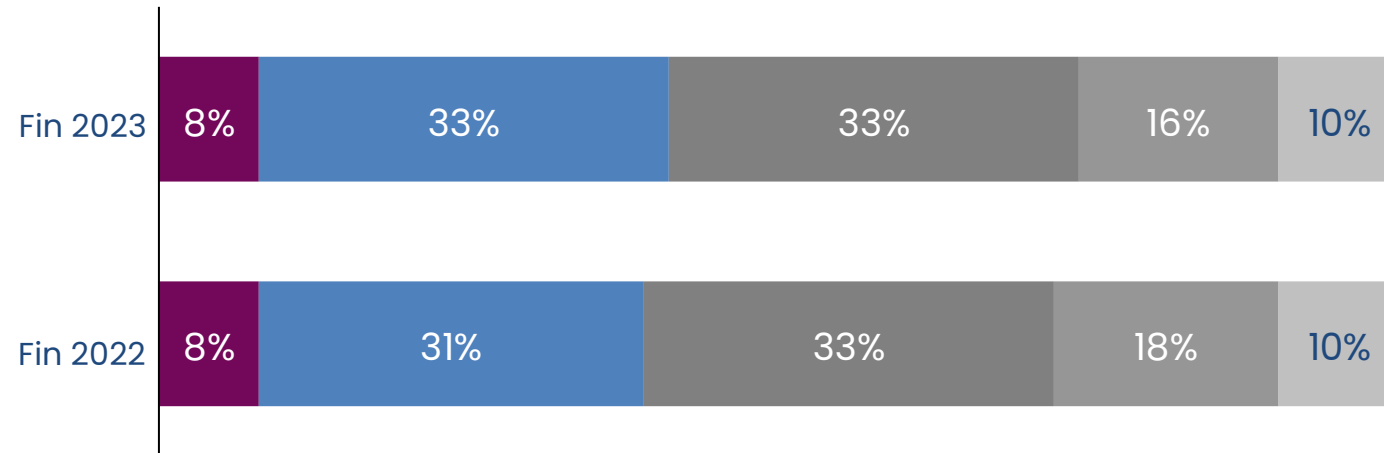
40 % des Québécois | (+6 pt vs 2022, +5 pt vs 2021)

38 % des 35-54 ans | (+8 pt vs 2022, +6 pt vs 2021)



La compréhension des services fournis par un courtier est stable, 4 sur 10 ayant au moins une bonne compréhension.

- La compréhension des services de courtier est supérieure chez les acheteurs récents (57 %) et les clients de courtiers (62 %) comparé à la moyenne (40 %).



Acheteurs d'ici 2 ans : 57 %

17 % « Pleine » + 40 % « Bonne »

Clients des courtiers : 62 %

12 % « Pleine » + 50 % « Bonne »

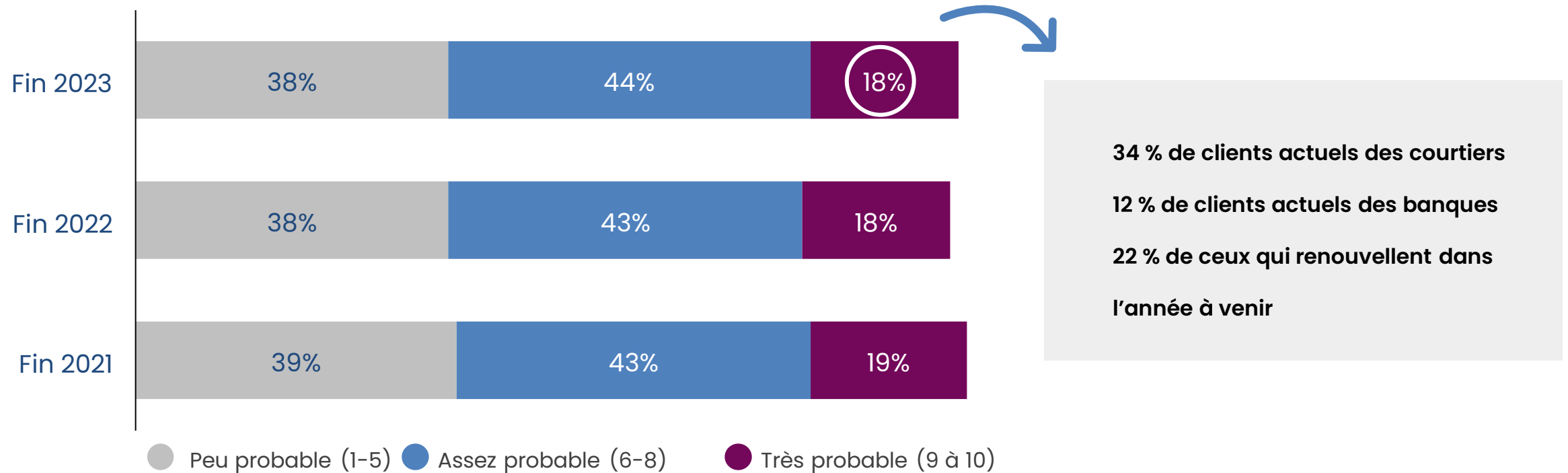
● Pleine compréhension ● Bonne compréhension ● Compréhension partielle ● Faible compréhension ● Aucune compréhension



1 sur 5 (18 %) est « très susceptible » de consulter un courtier, et 6 sur 10 sont « assez susceptibles ».

- 12 % des personnes très susceptibles de consulter un courtier pour leur prochain prêt seraient d'actuels clients bancaires.
- 22 % de ceux qui renouvellent dans l'année sont « très susceptibles » de consulter un courtier.

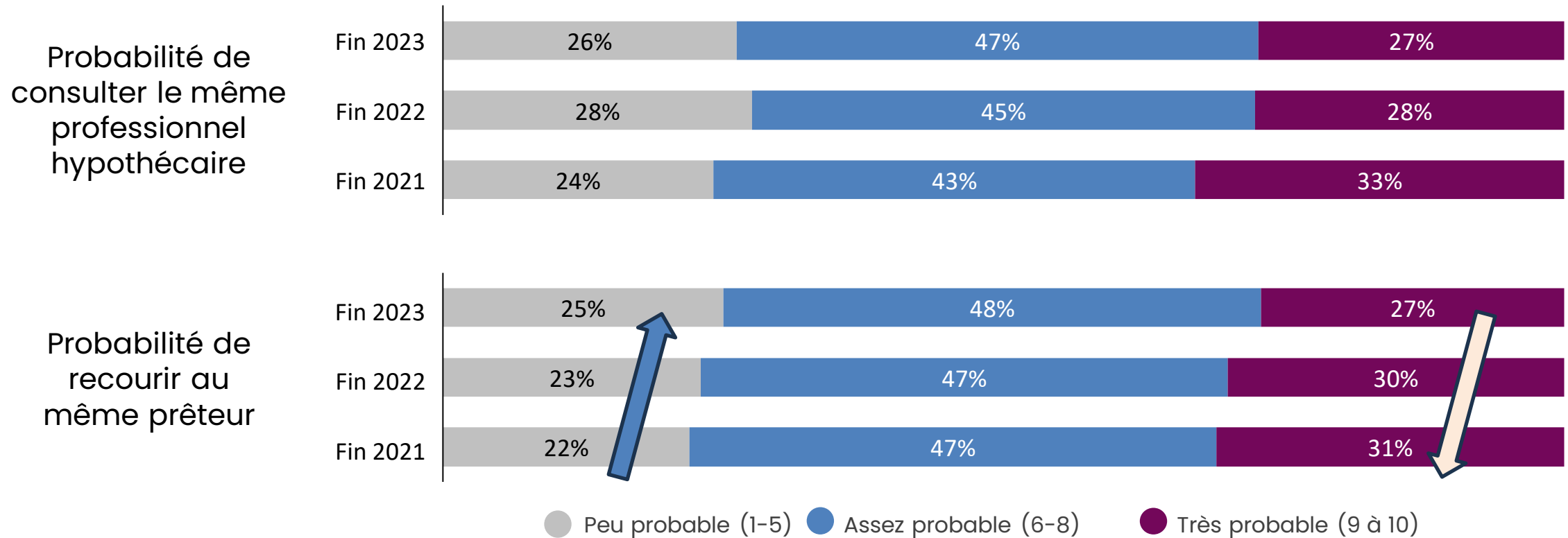
Probabilité de travailler avec un courtier sur votre prochain prêt





Il semble y avoir une tendance à la baisse parmi ceux qui sont « très » susceptibles d'utiliser le même professionnel ou prêteur au prochain renouvellement.

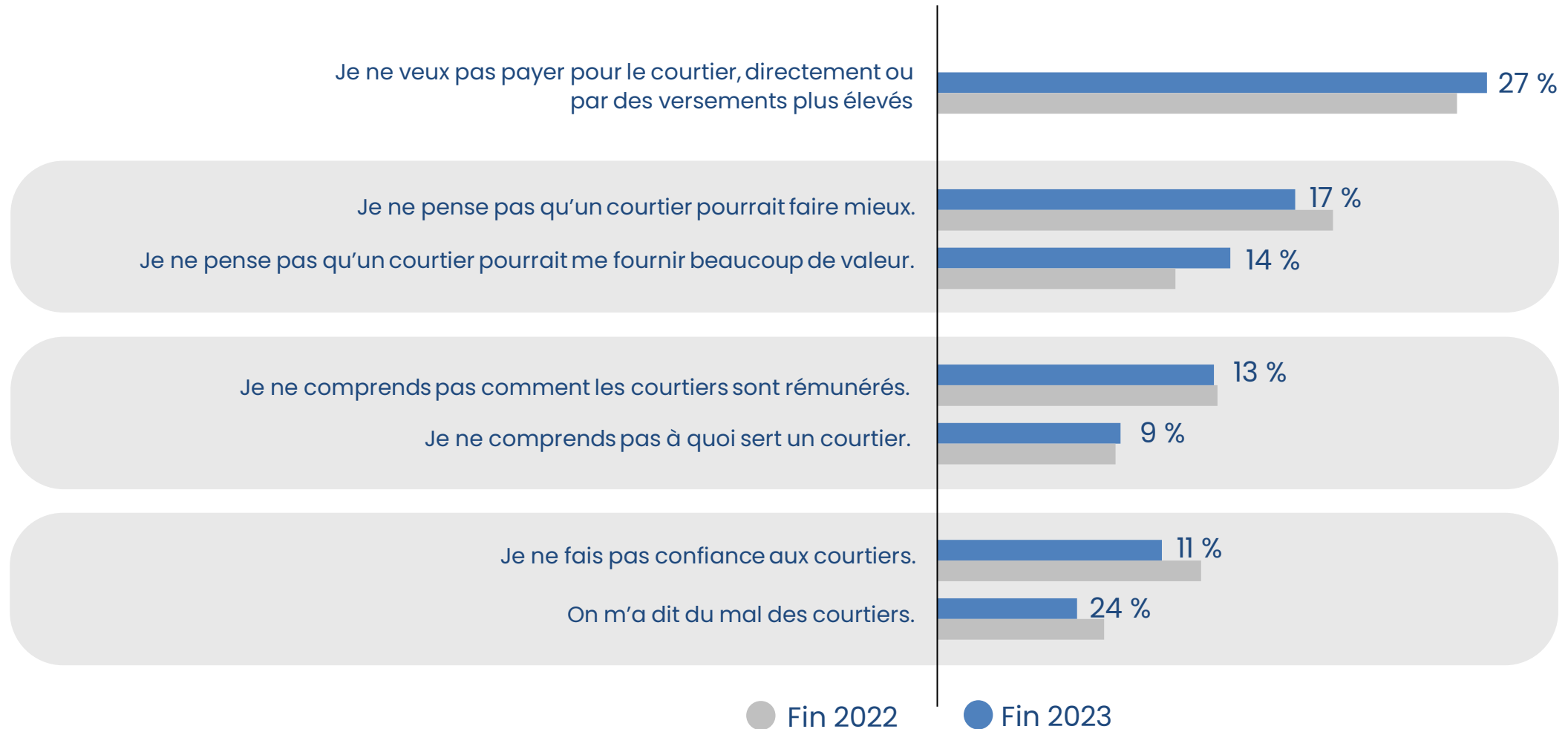
- L'intention de consulter le même professionnel reste constante en comptant ceux qui sont « quelque peu » susceptibles.
- L'intention de changer de prêteur semble augmenter, jusqu'à un quart lors du renouvellement.





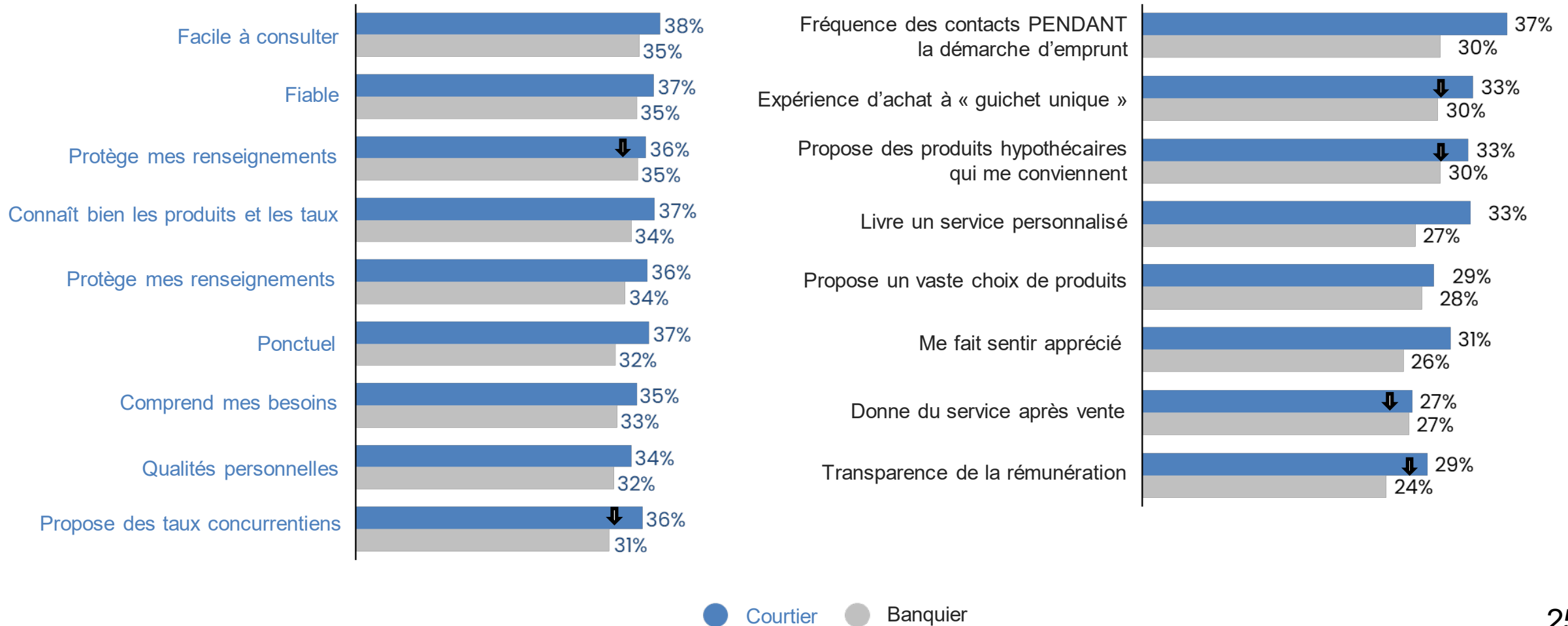
Les appréhensions envers les courtiers se résument en quatre catégories : rémunération, valeur, compréhension et confiance.

- Il faut informer les consommateurs et dissiper les mythes pour les rassurer sur la rémunération des courtiers.





Les clients des courtiers restent légèrement plus satisfaits que ceux des banques, mais les pourcentages ont diminué.





Les courtiers, comme toutes les autres professions, doivent revenir à une approche plus axée sur le client.

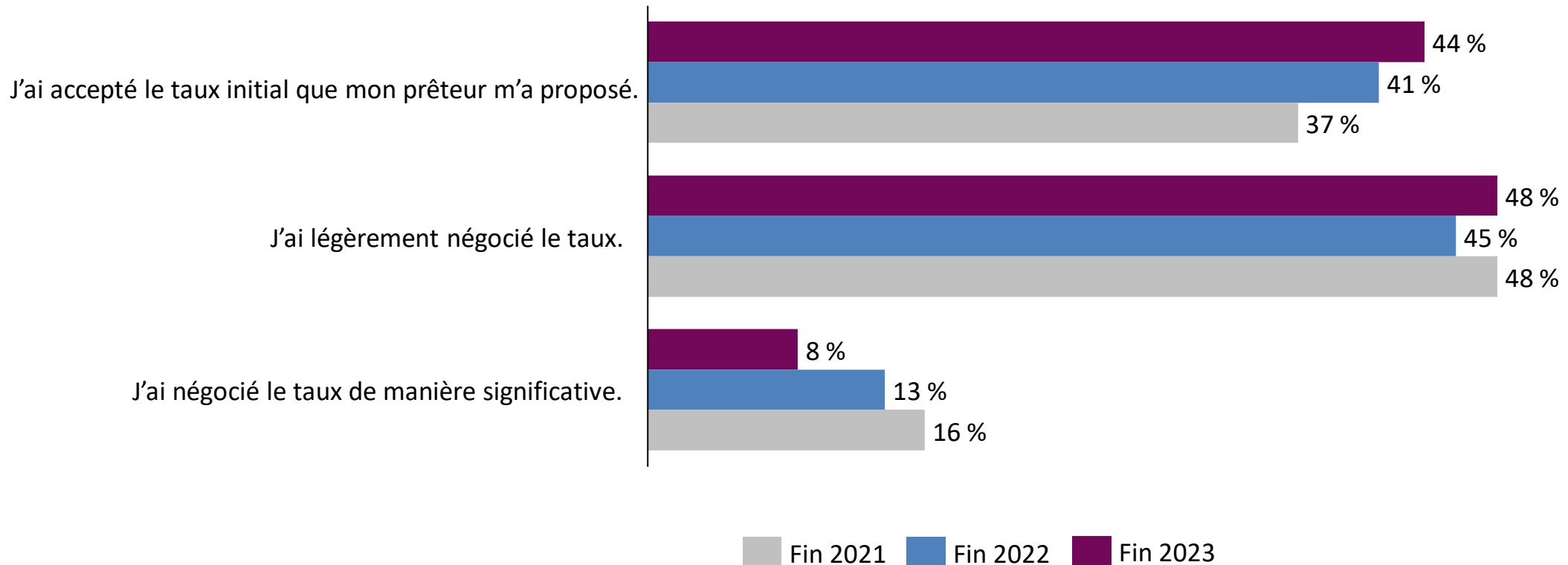
Recommandations aux courtiers.

1. Établir des attentes dès le départ et les expliquer amplement :
 - a. Les rôles et responsabilités
 - b. Le processus et les attentes du client
 - c. La confidentialité des données et assurances
 - d. La rémunération
 - e. « Les taux dépendent de plusieurs facteurs. Je vous obtiendrai le meilleur possible, mais ce n'est pas la meilleure période. »
2. Rester en contact avec le client, même s'il n'y a rien de nouveau.
3. Fournir des conseils à chaque interaction.
4. Empathie, compréhension.
 - a. Être à l'écoute, solidaire et *cheerleader* en cas de besoin.
5. Le client doit avoir le sentiment que la solution est adaptée à ses besoins.
6. Rester disponible après la clôture du prêt et maintenir la communication



Un peu plus de la moitié négocient leur taux au moment du renouvellement, tandis que les autres acceptent le taux offert.

- La propension à négocier « de manière significative » a diminué avec le temps et avec l'âge.
- Par contre, l'incidence de l'acceptation de l'offre initiale a augmenté.

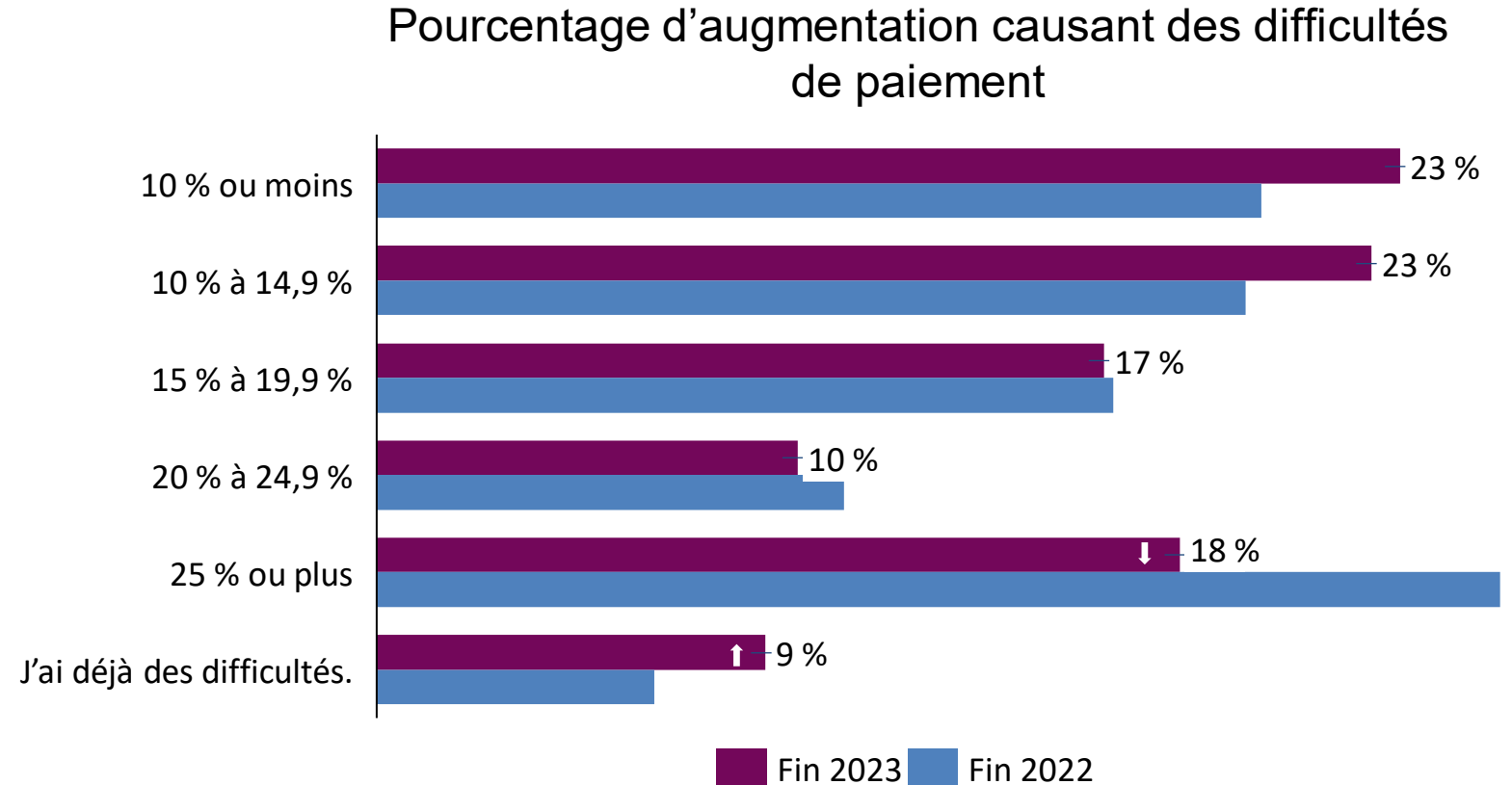




De plus en plus de Canadiens affirment qu'une petite hausse de leur taux les plongerait dans des difficultés de paiement.

1 Canadien sur 10 a déjà des problèmes de paiement, une augmentation importante.

- L'âge semble avoir une grande influence, car de plus petites augmentations ont moins d'impact avec le temps.

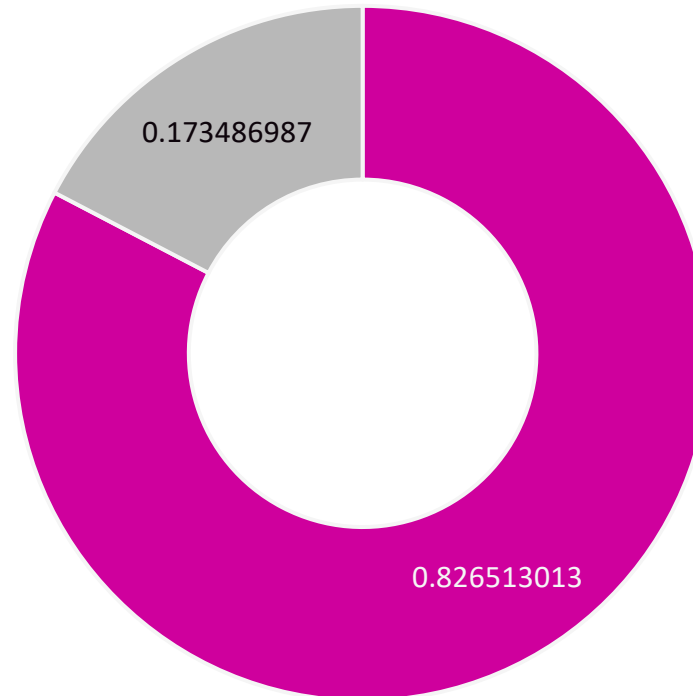




Fraude hypothécaire :

Les Canadiens croient qu'il devrait y avoir des mesures accrues contre la fraude hypothécaire. Cette conviction augmente avec l'âge.

Des mesures de sécurité sont nécessaires pour lutter contre la fraude.



■ Je crois qu'ils justifient des mesures de sécurité renforcées.

■ Je ne pense pas qu'ils justifient des mesures de sécurité renforcées.



Les Canadiens appuient fermement la vérification du revenu par l'ARC. Cette conviction augmente également avec l'âge.

Soutien pour permettre aux prêteurs de vérifier leurs revenus via l'ARC.



■ Non favorables (1-5) ■ Favorables (6-10)



Faits saillants : Atlantique

Résidence actuelle

	Moy. nat.	Région	Region 2022
Débiteurs hypothécaires	41 %	39 %	39 %
Propriétaires à 100 %	28 %	34 %	34 %
Non-propriétaires	31 %	26 %	26 %

Délai d'achat prévu

Dans la prochaine année	4 %	2 %	3 %
D'ici deux ans	9 %	10 %	24 %
D'ici cinq ans	17 %	12 %	14 %
D'ici dix ans	11 %	11 %	11 %
Dans plus de dix ans	18 %	15 %	17 %
Jamais	41 %	50 %	49 %

Part des courtiers

Canadiens utilisant un courtier hypothécaire	34 %	29 %	22 %
Compréhension des services fournis par un courtier en hypothèques	40 %	35 %	31 %

Détails sur le prêt

	Moy. nat.	Région	Region 2022
Taux fixe	70 %	74 %	81 %
Taux variable	23 %	23 %	16 %
Hybride	3 %	0 %	1 %

Passé de variable à fixe au cours de l'année écoulée	11 %	2 %	24 %
Passé de variable à fixe il y a plus d'un an	13 %	10 %	24 %
Toujours fixe	73 %	88 %	86 %

Mes paiements sont plus élevés que nécessaire.	30 %	17 %	25 %
Mes paiements sont inférieurs à ceux exigés.	9 %	8 %	2 %
Mes paiements sont les mêmes que ceux exigés.	61 %	75 %	73 %

Mise de fonds

	Moy. nat.	Région	Region 2022
Pourcentage reçu en cadeau	8 %	9 %	11 %
Peut payer sa propre mise de fonds sans cadeau	40 %	26 %	36 %

Évolution du marché d'ici un an

Prix des maisons — Hausse prévue	72 %	68 %	48 %
Prix des maisons — Baisse prévue	28 %	32 %	52 %
Taux — Hausse prévue	57 %	61 %	79 %
Taux — Baisse prévue	43 %	39 %	21 %
Le moment est propice à l'achat d'une maison dans ma localité.	4 %	4 %	4 %



Faits saillants : Québec

Résidence actuelle

	Moy. nat.	Région	Region 2022
Débiteurs hypothécaires	41 %	36 %	36 %
Propriétaires à 100 %	28 %	25 %	25 %
Non-propriétaires	31 %	39 %	39 %

Délai d'achat prévu

Dans la prochaine année	4 %	3 %	3 %
D'ici deux ans	9 %	8 %	9 %
D'ici cinq ans	17 %	14 %	12 %
D'ici dix ans	11 %	8 %	12 %
Dans plus de dix ans	18 %	17 %	17 %
Jamais	41 %	51 %	46 %

Part des courtiers

Canadiens utilisant un courtier hypothécaire	34 %	28 %	22 %
Compréhension des services fournis par un courtier en hypothèques	40 %	42 %	43 %

Détails sur le prêt

	Moy. nat.	Région	Region 2022
Taux fixe	70 %	74 %	67 %
Taux variable	23 %	21 %	26 %
Hybride	3 %	2 %	5 %

Passé de variable à fixe au cours de l'année écoulée	11 %	11 %	9 %
Passé de variable à fixe il y a plus d'un an	13 %	11 %	12 %
Toujours fixe	73 %	75 %	74 %

Mes paiements sont plus élevés que nécessaire.	30 %	31 %	38 %
Mes paiements sont inférieurs à ceux exigés.	9 %	9 %	3 %
Mes paiements sont les mêmes que ceux exigés.	61 %	61 %	60 %

Mise de fonds

	Moy. nat.	Région	Region 2022
Pourcentage reçu en cadeau	8 %	6 %	6 %
Peut payer sa propre mise de fonds sans cadeau	40 %	44 %	41 %

Évolution du marché d'ici un an

Prix des maisons — Hausse prévue	72 %	77 %	57 %
Prix des maisons — Baisse prévue	28 %	23 %	43 %
Taux — Hausse prévue	57 %	57 %	85 %
Taux — Baisse prévue	43 %	43 %	15 %
Le moment est propice à l'achat d'une maison dans ma localité.	4 %	3 %	3 %



Faits saillants : Ontario

Résidence actuelle

	Moy. nat.	Région	Region 2022
Débiteurs hypothécaires	41 %	42 %	42 %
Propriétaires à 100 %	28 %	29 %	29 %
Non-propriétaires	31 %	29 %	29 %

Délai d'achat prévu

Dans la prochaine année	4 %	6 %	5 %
D'ici deux ans	9 %	9 %	10 %
D'ici cinq ans	17 %	18 %	21 %
D'ici dix ans	11 %	11 %	15 %
Dans plus de dix ans	18 %	16 %	19 %
Jamais	41 %	39 %	30 %

Part des courtiers

Canadiens utilisant un courtier hypothécaire	34 %	40 %	30 %
Compréhension des services fournis par un courtier en hypothèques	40 %	40 %	39 %

Détails sur le prêt

	Moy. nat.	Région	Region 2022
Taux fixe	70 %	63 %	67 %
Taux variable	23 %	27 %	27 %
Hybride	3 %	6 %	3 %

Passé de variable à fixe au cours de l'année écoulée	11 %	12 %	9 %
Passé de variable à fixe il y a plus d'un an	13 %	15 %	10 %
Toujours fixe	73 %	70 %	79 %

Mes paiements sont plus élevés que nécessaire.	30 %	32 %	34 %
Mes paiements sont inférieurs à ceux exigés.	9 %	10 %	8 %
Mes paiements sont les mêmes que ceux exigés.	61 %	58 %	58 %

Mise de fonds

	Moy. nat.	Région	Region 2022
Pourcentage reçu en cadeau	8 %	9 %	13 %
Peut payer sa propre mise de fonds sans cadeau	40 %	42 %	40 %

Évolution du marché d'ici un an

Prix des maisons — Hausse prévue	72 %	70 %	50 %
Prix des maisons — Baisse prévue	28 %	30 %	50 %
Taux — Hausse prévue	57 %	56 %	85 %
Taux — Baisse prévue	43 %	44 %	15 %
Le moment est propice à l'achat d'une maison dans ma localité.	4 %	5 %	4 %



Faits saillants : Manitoba et Saskatchewan

Résidence actuelle

	Moy. nat.	Région	Region 2022
Débiteurs hypothécaires	41 %	40 %	40 %
Propriétaires à 100 %	28 %	32 %	32 %
Non-propriétaires	31 %	28 %	28 %

Délai d'achat prévu

Dans la prochaine année	4 %	1 %	6 %
D'ici deux ans	9 %	8 %	10 %
D'ici cinq ans	17 %	22 %	18 %
D'ici dix ans	11 %	9 %	8 %
Dans plus de dix ans	18 %	19 %	20 %
Jamais	41 %	41 %	38 %

Part des courtiers

Canadiens utilisant un courtier hypothécaire	34 %	22 %	29 %
Compréhension des services fournis par un courtier en hypothèques	40 %	34 %	35 %

Détails sur le prêt

	Moy. nat.	Région	Region 2022
Taux fixe	70 %	75 %	67 %
Taux variable	23 %	18 %	26 %
Hybride	3 %	0 %	3 %

Passé de variable à fixe au cours de l'année écoulée	11 %	2 %	5 %
Passé de variable à fixe il y a plus d'un an	13 %	11 %	8 %
Toujours fixe	73 %	85 %	85 %

Mes paiements sont plus élevés que nécessaire.	30 %	16 %	23 %
Mes paiements sont inférieurs à ceux exigés.	9 %	9 %	11 %
Mes paiements sont les mêmes que ceux exigés.	61 %	75 %	66 %

Mise de fonds

	Moy. nat.	Région	Region 2022
Pourcentage reçu en cadeau	8 %	8 %	13 %
Peut payer sa propre mise de fonds sans cadeau	40 %	34 %	26 %

Évolution du marché d'ici un an

Prix des maisons — Hausse prévue	72 %	66 %	57 %
Prix des maisons — Baisse prévue	28 %	34 %	43 %
Taux — Hausse prévue	57 %	59 %	90 %
Taux — Baisse prévue	43 %	41 %	10 %
Le moment est propice à l'achat d'une maison dans ma localité.	4 %	1 %	5 %



Faits saillants : Alberta

Résidence actuelle

	Moy. nat.	Région	Region 2022
Débiteurs hypothécaires	41 %	46 %	46 %
Propriétaires à 100 %	28 %	28 %	28 %
Non-propriétaires	31 %	26 %	26 %

Détails sur le prêt

	Moy. nat.	Région	Region 2022
Taux fixe	70 %	75 %	77 %
Taux variable	23 %	18 %	18 %
Hybride	3 %	1 %	2 %

Mise de fonds

	Moy. nat.	Région	Region 2022
Pourcentage reçu en cadeau	8 %	8 %	11 %
Peut payer sa propre mise de fonds sans cadeau	40 %	41 %	40 %

Délai d'achat prévu

	Moy. nat.	Région	Region 2022
Dans la prochaine année	4 %	6 %	1 %
D'ici deux ans	9 %	12 %	13 %
D'ici cinq ans	17 %	19 %	23 %
D'ici dix ans	11 %	15 %	16 %
Dans plus de dix ans	18 %	23 %	19 %
Jamais	41 %	26 %	28 %

Passé de variable à fixe au cours de l'année écoulée	11 %	10 %	8 %
Passé de variable à fixe il y a plus d'un an	13 %	12 %	13 %
Toujours fixe	73 %	78 %	74 %

Mes paiements sont plus élevés que nécessaire.	30 %	32 %	37 %
Mes paiements sont inférieurs à ceux exigés.	9 %	24 %	6 %
Mes paiements sont les mêmes que ceux exigés.	61 %	61 %	57 %

Part des courtiers

Canadiens utilisant un courtier hypothécaire	34 %	38 %	38 %
Compréhension des services fournis par un courtier en hypothèques	40 %	41 %	44 %

Évolution du marché d'ici un an

Prix des maisons — Hausse prévue	72 %	74 %	60 %
Prix des maisons — Baisse prévue	28 %	26 %	40 %
Taux — Hausse prévue	57 %	62 %	89 %
Taux — Baisse prévue	43 %	38 %	11 %
Le moment est propice à l'achat d'une maison dans ma localité.	4 %	5 %	5 %



Faits saillants : Colombie-Britannique

Résidence actuelle

	Moy. nat.	Région	Region 2022
Débiteurs hypothécaires	41 %	40 %	40 %
Propriétaires à 100 %	28 %	30 %	30 %
Non-propriétaires	31 %	30 %	30 %

Délai d'achat prévu

Dans la prochaine année	4 %	4 %	24 %
D'ici deux ans	9 %	11 %	11 %
D'ici cinq ans	17 %	18 %	20 %
D'ici dix ans	11 %	14 %	14 %
Dans plus de dix ans	18 %	20 %	21 %
Jamais	41 %	33 %	28 %

Part des courtiers

Canadiens utilisant un courtier hypothécaire	34 %	34 %	35 %
Compréhension des services fournis par un courtier en hypothèques	40 %	42 %	37 %

Détails sur le prêt

	Moy. nat.	Région	Region 2022
Taux fixe	70 %	75 %	64 %
Taux variable	23 %	20 %	29 %
Hybride	3 %	1 %	3 %

Passé de variable à fixe au cours de l'année écoulée	11 %	15 %	5 %
Passé de variable à fixe il y a plus d'un an	13 %	19 %	17 %
Toujours fixe	73 %	59 %	77 %

Mes paiements sont plus élevés que nécessaire.	30 %	32 %	34 %
Mes paiements sont inférieurs à ceux exigés.	9 %	11 %	9 %
Mes paiements sont les mêmes que ceux exigés.	61 %	57 %	57 %

Mise de fonds

	Moy. nat.	Région	Region 2022
Pourcentage reçu en cadeau	8 %	11 %	16 %
Peut payer sa propre mise de fonds sans cadeau	40 %	33 %	33 %

Évolution du marché d'ici un an

Prix des maisons — Hausse prévue	72 %	73 %	48 %
Prix des maisons — Baisse prévue	28 %	27 %	52 %
Taux — Hausse prévue	57 %	51 %	85 %
Taux — Baisse prévue	43 %	49 %	15 %
Le moment est propice à l'achat d'une maison dans ma localité.	4 %	3 %	3 %