



MORTGAGE
PROFESSIONALS
CANADA

PROFESSIONNELS
HYPOTHÉCAIRES
DU CANADA

État du marché de l'habitation : Enquête de fin d'année 2022 auprès des consommateurs et Perspectives

Le 7 mars 2023



Faits saillants : Enquête de fin d'année 2022

1



Budget du ménage

- Les personnes qui étaient de plus en plus anxieuses au sujet de leurs finances au cours des mois suivants en raison de l'inflation sont passées de moins de 40% à près de 60% en six mois.

2



Projets d'achat

- Le nombre de personnes pensant qu'elles n'achèteront jamais de résidence principale a grimpé à 33%, contre 25% six mois auparavant et 18% fin 2021.
- Les non-propriétaires sont moins nombreux à prévoir l'achat d'une maison dans les cinq prochaines années, avec seulement 18%, soit 6 points de pourcentage de moins que l'année précédente.

3



Demande à long terme :

- Un peu moins de 80% des personnes considèrent l'immobilier canadien comme un bon investissement à long terme, ce qui reste pratiquement inchangé par rapport aux enquêtes précédentes et confirme les perspectives de forte demande de logements.

4



Abordabilité

- Près de la moitié des Canadiens (47%) affirment qu'une hausse de taux allant jusqu'à 20% leur causerait des difficultés de paiement hypothécaire.
- Parmi les primo-accédants récents, 14% déclarent déjà avoir des difficultés à effectuer leurs paiements.

5



Renouvellements

- Près de la moitié (49%) des détenteurs de prêts hypothécaires prévoient le renouveler au cours des trois prochaines années.
- Rien qu'au cours de l'année prochaine, un cinquième (16%) des titulaires de prêts hypothécaires s'attendent à renouveler leur prêt.

**Source : Le sondage de fin d'année 2022 auprès des consommateurs de Professionnels hypothécaires du Canada a été mené par Bond Brand Loyalty en décembre 2022. Il s'agissait d'un sondage en ligne d'une durée de 20 minutes auprès de 2 029 Canadiens de toutes les régions, y compris les propriétaires d'une maison avec un prêt hypothécaire, les propriétaires sans hypothèque et les non-propriétaires.*

Faits saillants : Enquête de fin d'année 2022

6



Fixe ou variable

- Au second semestre 2022, 69% des prêts hypothécaires avaient un taux fixe (contre 66% en 2021), tandis que 25% avaient un taux variable (contre 26% en 2021)
- Trois détenteurs de taux variable sur dix planifient ou envisagent activement un taux fixe. Un autre tiers (35%) l'a envisagé mais s'est ravisé.

7



Travailler avec un courtier

- Neuf clients des courtiers sur dix étaient très satisfaits de leurs services hypothécaires, et quatre sur cinq recommanderaient leur courtier à leurs amis et à leur famille.
- Quarante-cinq pour cent des primo-accédants ont obtenu leur prêt hypothécaire actuel auprès d'un courtier. La part des courtiers en hypothèques chez les 34 ans et moins a également augmenté, à 40%.

8



Pourquoi un courtier ?

- Les taux concurrentiels continuent d'être la raison la plus citée pour travailler avec un courtier, ainsi que la possibilité d'obtenir plusieurs devis.
- Les clients des courtiers reçoivent plus de 50% de devis en plus que les clients des banques, ce qui leur offre un plus grand choix pour répondre à leurs besoins (2,6 contre 1,7).

9



Pourquoi pas un courtier ?

- Penser qu'ils ont besoin de payer pour les services de courtage de leur poche est la deuxième raison la plus citée de ne pas travailler avec un courtier, mais beaucoup ont également reconnu une compréhension limitée de la façon dont les courtiers sont payés.
- En réalité, les courtiers gagnent généralement une commission qui est versée par le prêteur hypothécaire, et non par le client.

10



Clients fidèles

- Les clients des courtiers (77%) sont nettement plus susceptibles que les clients des banques (70%) de faire appel au même professionnel lors du renouvellement.
- Près des trois quarts des acheteurs ont confirmé que leur courtier en a fait assez pour maintenir leur entreprise.

Perspectives du crédit hypothécaire et de l'habitation

Une croissance résiliente en 2022

- La croissance des prêts hypothécaires en 2022 a été robuste malgré la baisse des prix des logements et la hausse des taux d'intérêt.
- Cette résilience à court terme devrait être de plus en plus limitée, car l'épargne excédentaire accumulée pendant la pandémie n'absorbera que partiellement les effets de la récession à venir.
- Oxford Economics estime que le marché des prêts hypothécaires résidentiels restera soumis à une intense pression à la baisse jusqu'à la mi-2024.

7 % Le rythme prévu de la croissance du crédit hypothécaire des ménages en 2022



Perspectives du marché de l'habitation :

- Oxford Economics prévoit qu'une pénurie de logements se prolongera à court terme, car la forte croissance démographique soutient une demande de logements en croissance rapide.
- Toutefois, alors que les taux hypothécaires atteindront un sommet plus tard cette année, la baisse des prix des logements et la reprise progressive de la croissance des revenus amélioreront l'accessibilité financière et soutiendront la croissance des prêts hypothécaires à moyen et long terme.

30 % La baisse estimée des prix des logements du pic au creux en 2022-2023



A young couple is shown in a close embrace outdoors. The man, on the right, has dark hair and is wearing a blue denim shirt. He is looking off to the side with a slight smile. The woman, on the left, has long dark hair and is wearing a light grey sweater. She is smiling warmly at the camera. They are standing in front of a house with large windows. The background is slightly blurred, showing some trees and a clear sky.

**RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE :
FIN D'ANNÉE 2022**

Renouvellement de prêt et taux fixe ou variable

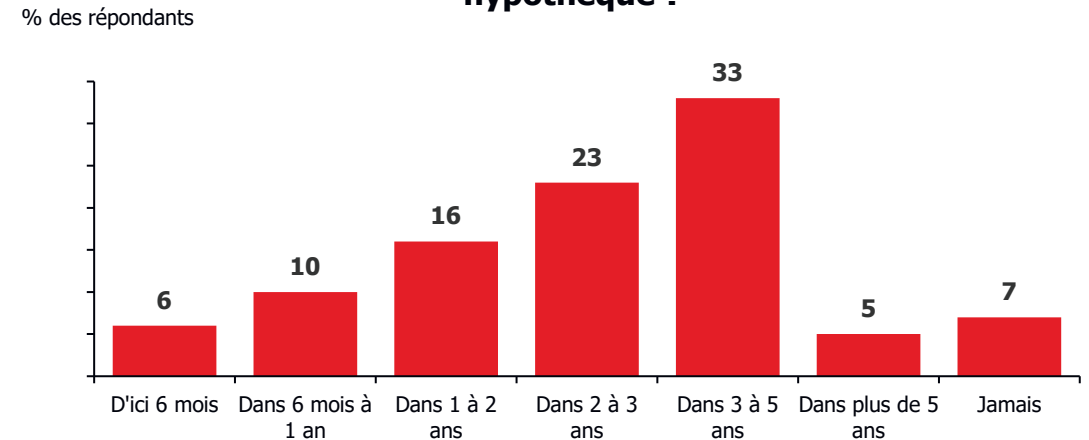
La taille et le volume des prêts hypothécaires arrivant à échéance restent un risque majeur pour les marchés immobiliers canadiens dans le contexte actuel de taux d'intérêt élevés.

Les données de l'enquête ont révélé que parmi les nouveaux prêts hypothécaires de l'année dernière, 56% avaient des taux fixes contre 62% en 2021, tandis que 36% avaient un taux variable en 2022, contre 33% en 2021.

Néanmoins, environ 32% des titulaires de prêts hypothécaires devront renouveler leur prêt au cours des deux prochaines années et devront le faire à des taux plus élevés. Par ailleurs, 56% des répondants prévoient un renouvellement entre deux et cinq ans.

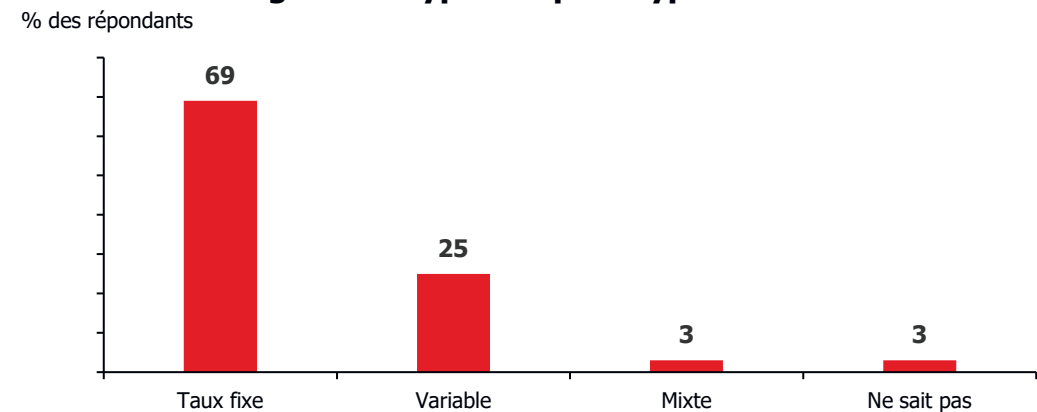
Malgré l'augmentation de la popularité des prêts hypothécaires à taux variable pendant la pandémie, la plupart des Canadiens ne sont pas immédiatement sujets à la variation des taux d'intérêt. Près de 70 % des personnes interrogées ont déclaré détenir des prêts hypothécaires à taux fixe.

Figure 1 : Quand prévoyez-vous renouveler votre hypothèque ?



Sources : Bond Brand Loyalty/Professionnels hypothécaires du Canada

Figure 2 : Types de prêt hypothécaire



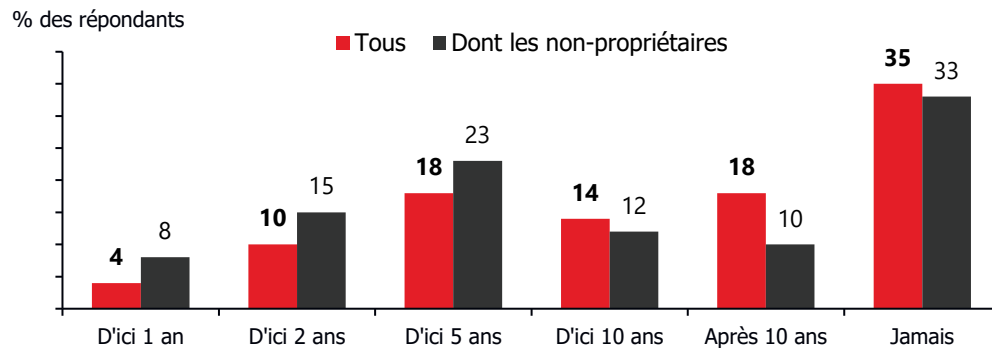
Sources : Bond Brand Loyalty/Professionnels hypothécaires du Canada

Tendances des acheteurs

- Vingt-six pour cent des personnes interrogées pensent que c'est le bon moment pour acheter une maison dans leur communauté, ce chiffre est en baisse de trois points par rapport à la fin de 2021 et de un point par rapport à la mi-2022.
- Aujourd'hui, seul un Canadien sur sept est susceptible d'acheter une résidence principale au cours des deux prochaines années (en baisse de huit points par rapport à l'année dernière).
- La baisse rapide de l'accessibilité est également évidente si l'on considère l'augmentation du nombre de répondants pensant qu'ils n'achèteront jamais de résidence principale : cette part a atteint 35% contre 30% il y a six mois et 27% à la fin de 2021.

- La proportion de non-proprétaires qui n'envisagent plus d'acheter est également très élevée (33%), ce qui n'est que légèrement inférieur à la proportion correspondante de propriétaires (36%).
- Dans l'ensemble, la hausse des coûts hypothécaires et les pressions inflationnistes ont eu une incidence importante sur la confiance des Canadiens dans leur capacité d'acheter ou d'investir dans l'immobilier.

Figure 3 : Moment d'achat d'une résidence principale



Sources : Bond Brand Loyalty/Professionnels hypothécaires du Canada

45 %

Part des non-proprétaires prévoyant d'acheter une résidence principale (baisse significative par rapport à 2021)

2 fois

Les non-proprétaires restent presque deux fois plus susceptibles d'acheter une résidence principale dans les deux prochaines années

Attentes envers les prix



Alors que les prix continuent de baisser dans tout le pays, la part des personnes interrogées qui s'attendent à ce que les prix atteignent leur niveau le plus bas cette année est de 53% (4 points de plus à la fin de l'année par rapport à la mi-2022).

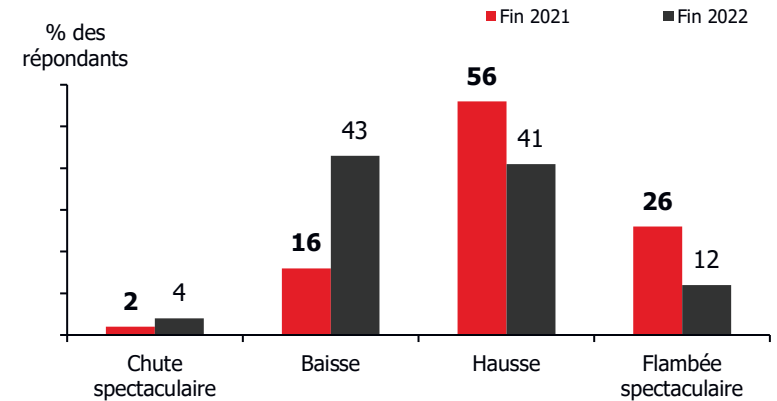
Pourtant, le pourcentage de personnes s'attendant à une hausse des prix de l'immobilier à court terme reste nettement plus faible par rapport aux 82% enregistrés l'année précédente (fin 2021).

- Le sentiment d'appréciation du prix des maisons semble avoir moins d'influence chez les acheteurs des deux dernières années (P2Y).
- Seuls 12% d'entre eux ont déclaré que les prix des maisons se sont appréciés bien plus que leurs attentes depuis l'achat, tandis que 14% ont répondu que les prix étaient un peu plus élevés que leurs attentes.
- Malgré les fortes baisses des prix au cours des derniers mois, seulement 18% ont répondu que la croissance des prix était plus faible que prévu.
- La proportion d'acheteurs récents qui pensent que les prix sont à peu près ce qu'ils attendaient est la plus élevée, à 36%.
- Cela donne à penser que de nombreux Canadiens tiennent compte d'une vue d'ensemble des contraintes financières et économiques lorsqu'ils établissent leurs attentes en matière de croissance des prix au moment de l'achat.

D'un autre côté, la plupart des personnes interrogées qui s'attendent à une baisse prolongée ne prévoient pas de chute spectaculaire :

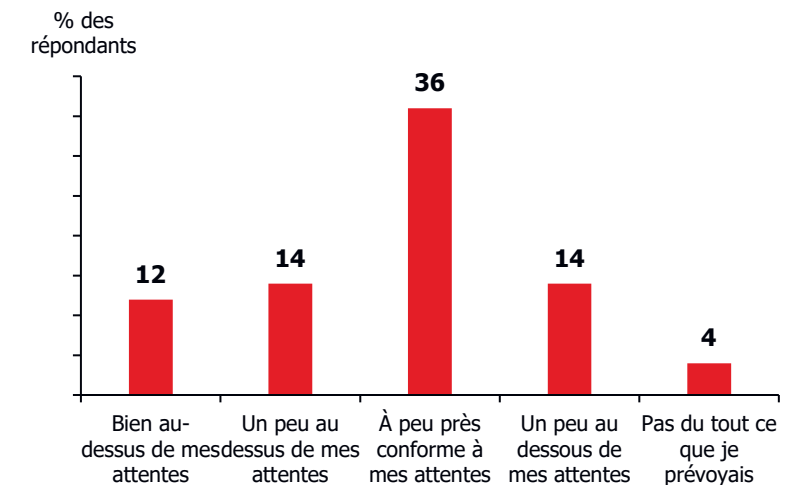
- Parmi ceux qui s'attendent à une correction des prix des logements, moins de 12% prévoient une baisse des prix de plus d'un quart en 2023.
- Il n'est pas surprenant que la part des répondants qui s'attendent à des baisses de prix spectaculaires en Ontario (5%) et en Colombie-Britannique (6%) soit presque le double de celle enregistrée dans les autres provinces.

Figure 4 : Attentes envers les prix



Sources : Bond Brand Loyalty/Professionnels hypothécaires du Canada

Figure 5 : Variation des prix par rapport aux attentes (acheteur P2A)

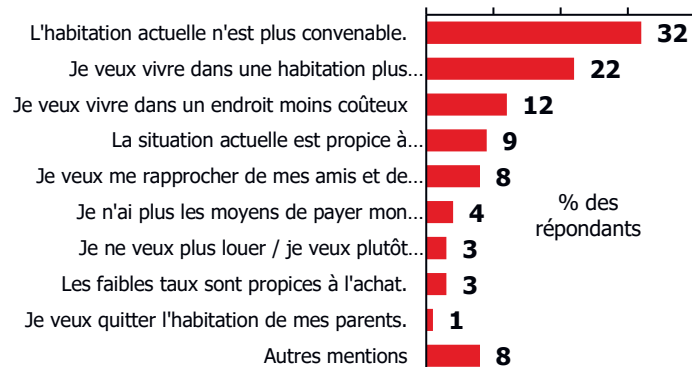


Sources : Bond Brand Loyalty/Professionnels hypothécaires du Canada

Préférences d'achat

- Environ 32% de ceux qui envisagent d'acheter dans les cinq prochaines années estiment que leur logement n'est plus adapté (que ce soit en termes de taille ou de localisation).
- Il s'agit d'une augmentation surprenante par rapport au milieu de l'année 2022 et à la fin de l'année 2021, qui suggère que les Canadiens continuent de vouloir des maisons plus grandes, même si l'ère de la pandémie touche à sa fin.
- Parmi ceux qui estiment que leur maison n'est plus adaptée, la plupart ont besoin de plus d'espace parce qu'ils passent plus de temps à la maison (24%), tandis que 13% disent avoir besoin d'un espace de travail dédié.
- De nombreux travailleurs sont rappelés au bureau, de sorte que la part de ceux qui souhaitent déménager pour réduire leur trajet domicile-travail augmente (12%, +2pts). Pendant ce temps, 15% souhaitent déménager dans un logement plus petit, ce qui est inférieur de 3 points à il y a un an.
- De nombreux Canadiens veulent un nouveau logement, même si leur propriété actuelle demeure convenable. Notamment, environ 22% des personnes interrogées cherchent spécifiquement à acquérir une maison plus belle. La part des répondants qui envisagent de déménager dans un logement plus abordable a augmenté mais reste inférieure à 4%.

Figure 6 : Motifs d'achat d'une maison d'ici 5 ans



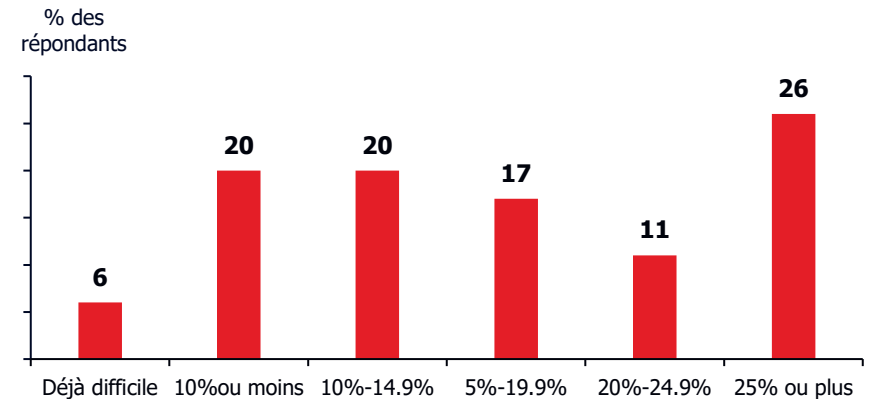
Lorsqu'on leur a demandé d'évaluer (sur une échelle de 0 à 100) dans quelle mesure ils considéraient leur maison comme un investissement par rapport à un lieu de vie, les répondants ont en moyenne évalué leur maison comme un lieu de vie à 80% contre 20% comme un investissement.



Accessibilité des prêts et des marges

- Actuellement, 62% des répondants déclarent avoir eu besoin d'une **aide extérieure**, comme la famille, pour faire une mise de fonds et affirment qu'ils n'auraient pas pu se permettre d'acheter une maison sans cette aide. Ce chiffre est en hausse de 5 points par rapport au milieu de l'année 2022, et de 6 points par rapport à l'année précédente.
- En plus de cela, **la hausse des taux d'intérêt** a amené de nombreux répondants à reconsidérer leur capacité à faire face à toute augmentation future des paiements hypothécaires.
- Dans l'ensemble, près de 6% des répondants ont **déjà du mal** à effectuer leurs paiements, tandis que 20% des répondants auraient du mal à effectuer leurs paiements même s'ils augmentaient de 10% ou moins. Un autre 37% aurait du mal si leur paiement hypothécaire augmentait de 20%.
- Les primo-accédants récents sont beaucoup plus susceptibles d'avoir des difficultés à payer leur hypothèque. Plus de 14% d'entre eux sont actuellement confrontés à des difficultés de paiement (11 points de plus que les acheteurs récents qui ne sont pas les premiers).

Figure 7 : Hausses d'hypothèques pouvant donner le la difficulté à payer



Sources: Bond Brand Loyalty/Professionnels hypothécaires du Canada

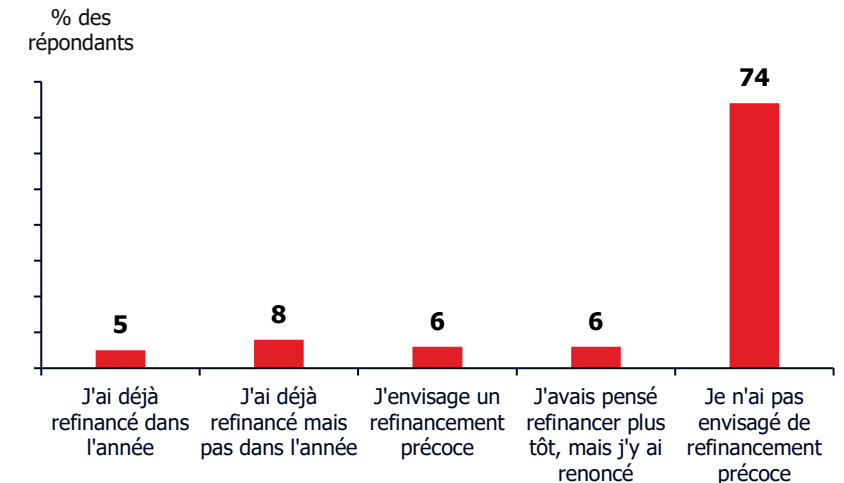
14 %

des primo-accédants récents ont déjà des difficultés à payer leur hypothèque.

Accessibilité des prêts et des marges (suite)

- Le pouvoir de négociation des emprunteurs a sensiblement diminué à la fin de l'année par rapport à 2021.
- Environ 41% de ceux qui ont renouvelé ou négocié une hypothèque ont dû accepter l'offre initiale (+4 points par rapport à la mi-2022).
- Seul un dixième environ des titulaires de prêts hypothécaires envisagent actuellement un refinancement ou ont procédé à un refinancement au cours de l'année écoulée, ce qui représente une baisse importante par rapport à la mi-2022.
- La proportion de personnes regrettant de ne pas avoir procédé à un refinancement anticipé a augmenté de neuf points de pourcentage par rapport à la fin de 2021.
- Près de 18% des répondants ayant une dette sur leur maison ont utilisé des lignes de crédit sur valeur domiciliaire (LDCVD) pour libérer des fonds (contre 13% il y a six mois).

Figure 8 : Répondants ayant refinancé ou pensé à le faire dans la dernière année



Sources : Bond Brand Loyalty/Professionnels hypothécaires du Canada

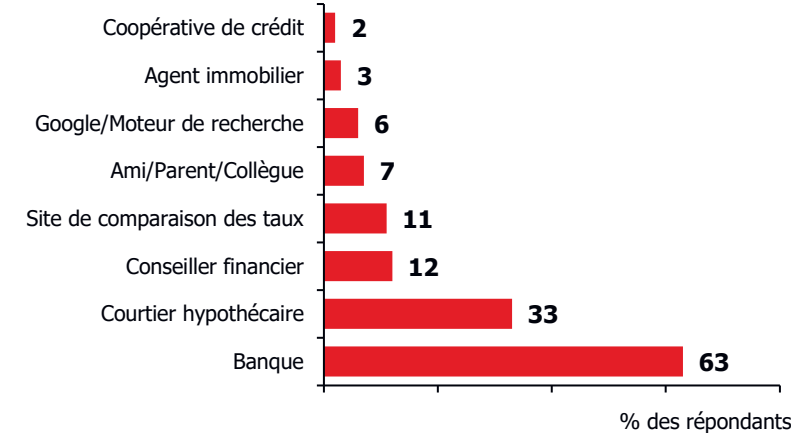
60 k\$

Montant moyen des fonds libérés par les LDCVD (↓46k \$ par rapport à la mi-2022) pour des rénovations, pour consolider ou rembourser des dettes, et pour d'autres utilisations.

Comportement d'achat

- En ce qui concerne le choix d'un professionnel, seulement 29 % des répondants opteraient pour un courtier hypothécaire. Ceci est cohérent avec les résultats précédents.
- Quarante-cinq pour cent des primo-accédants feraient appel à un courtier en hypothèques, ce qui est plus probable qu'à la même époque en 2021.
- Notamment, la part des courtiers a également augmenté chez les 34 ans et moins au cours de l'année dernière.
- L'Alberta et la Colombie-Britannique continuent d'avoir les parts de clientèle de courtiers les plus élevées (38 % et 35 % respectivement), tandis que les parts ont commencé à augmenter au Manitoba et en Saskatchewan au cours de la dernière année.
- Lors de la recherche d'un prêt hypothécaire, les répondants ont consulté en moyenne 1,5 professionnels et ont déclaré n'avoir reçu que deux devis. Ces deux chiffres sont inférieurs à la moyenne déclarée en 2021.
- En moyenne, les clients des courtiers reçoivent un nombre nettement plus élevé d'offres de prêts hypothécaires que les clients des banques, ce qui augmente le choix de l'acheteur (2,6 contre 1,7).

Figure 9 : Vers quel professionnel hypothécaire vous tourneriez-vous ?




Sources : Bond Brand Loyalty/Professionnels hypothécaires du Canada

Primo-accédants ayant
choisi un courtier :

45 % 

18 à 34 ans ayant
choisi un courtier :

40 % 

Taux records d'utilisation
des courtiers

 CB 38 %

 Alberta 35 %

Professionnels hypothécaires

Figure 10 : Pourquoi avez-vous choisi un courtier ?

Pourquoi un courtier ?

- La compétitivité des taux continue d'être la raison la plus citée pour travailler avec un courtier, ainsi que pour obtenir plusieurs propositions.
- Environ un tiers apprécie la capacité de leur courtier à les aider à comprendre les options et à naviguer dans le processus.
- Environ quatre clients de courtiers sur cinq sont susceptibles de recommander leur courtier, en légère hausse par rapport à 2021.

Pourquoi pas ?

- La principale raison de ne pas travailler avec un courtier reste le désir de traiter directement avec un prêteur. Cependant, cette raison a été invoquée nettement moins souvent que dans la dernière enquête.
- Le fait de penser qu'ils doivent payer pour les services du courtier est la deuxième raison la plus citée pour ne pas travailler avec un courtier, mais beaucoup ont également reconnu avoir une compréhension limitée du mode de rémunération des courtiers. Les courtiers sont payés par une commission du prêteur.
- Quatre répondants sur dix ont une bonne compréhension de ce que fait un courtier, en légère baisse par rapport à l'année précédente (35%).



Sources : Bond Brand Loyalty/Professionnels hypothécaires du Canada

9 sur 10
clients des courtiers
se déclarent très
satisfaits

PERSPECTIVES DU MARCHÉ HYPOTHÉCAIRE

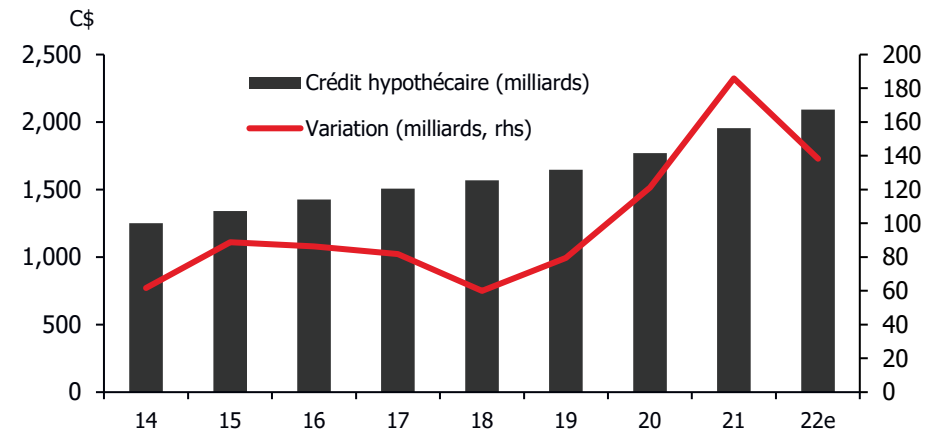


125,058	154,568	95,054	124,500
125,487	56,845	97,511	125,000
124,000	110,000	99,011	154,000
150	150,000	99,216	95,000
	35,000	101,090	154,200
		101,684	110,000
		101,962	89,000
			50,000
			700

Résumé de la demande de crédit hypothécaire

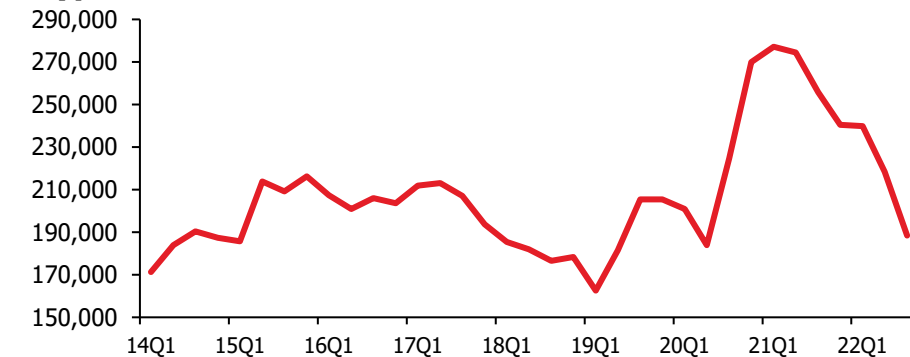
- Malgré la baisse des prix des logements et la hausse des taux d'intérêt, la croissance des prêts hypothécaires est restée assez résistante et on estime qu'elle a augmenté de 7,1% sur l'ensemble de l'année dernière.
- Bien que ce rythme soit inférieur d'environ trois points de pourcentage à celui de 2021, il est relativement fort par rapport à la plupart des années de la décennie pré-pandémique. Cependant, le nombre de prêts hypothécaires accordés se rapproche rapidement des creux observés à l'été 2020.
- Historiquement, la croissance du crédit hypothécaire a été déterminée par la croissance de l'emploi et les coûts d'emprunt. En 2022, la croissance de l'emploi devrait avoir ralenti à 3,7%, soit une décélération d'un point de pourcentage par rapport à l'année précédente.
- Pour 2023, la croissance de l'emploi devrait se bloquer complètement dans un contexte de resserrement des conditions financières et de forte incertitude pesant sur l'activité économique réelle. Le ralentissement de la croissance de l'emploi et la baisse des revenus réels pèseront de plus en plus sur le crédit hypothécaire en 2023-2024.
- En outre, le taux des prêts hypothécaires conventionnels à cinq ans a fortement augmenté au cours du deuxième semestre de 2022, la Banque du Canada ayant resserré sa politique monétaire, ce qui a ajouté une pression à la baisse considérable sur la demande de crédit hypothécaire.
- Dans l'ensemble, nous nous attendons à ce que la demande de prêts hypothécaires soit plus faible au cours de l'année en cours et de l'année prochaine.
- L'accessibilité devrait se dégrader à court terme, car la hausse des taux hypothécaires pèse sur la capacité d'emprunt des ménages. À moyen terme, la baisse des prix des logements et une croissance plus vigoureuse de l'offre de logements devraient aider à rétablir l'abordabilité.

Figure 11 : Le crédit hypothécaire au Canada



Sources : Oxford Economics/Statistique Canada

Figure 12 : Nombre de prêts accordés, tous types d'assurance



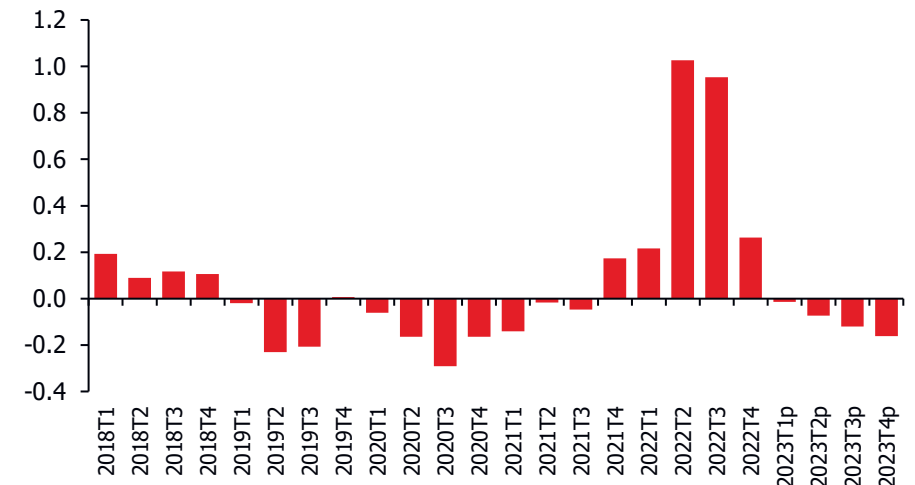
Sources : Oxford Economics/Banque du Canada

Prévision des taux d'intérêt

- La Banque du Canada a imposé une nouvelle hausse de 25 points de base en janvier, portant le taux directeur à 4,5%, mais elle a maintenant l'intention de faire une pause pendant qu'elle évalue l'impact économique de taux d'intérêt plus élevés.
- En ce qui concerne l'avenir, nous prévoyons que la Banque maintiendra le taux du financement à un jour à 4,5 % jusqu'en 2023 avant de commencer à s'assouplir pour atteindre un niveau neutre au début de 2024.
- Les taux hypothécaires ont fortement augmenté en 2022 – un facteur clé de la correction du marché de l'habitation au Canada. Le taux hypothécaire conventionnel moyen à 5 ans est actuellement à son plus haut niveau du cycle, soit environ 5,9%. Au cours de l'année 2023, les taux hypothécaires devraient légèrement baisser, pour terminer l'année 2023 près de 5,5%.
- La stabilité des taux hypothécaires et la baisse des prix des maisons pourraient soutenir la demande de prêts hypothécaires en 2024 et, en fin de compte, améliorer l'abordabilité des logements dans tout le pays.
- Bien que l'on craigne toujours que des taux d'intérêt plus élevés mettent en danger les finances des ménages, Oxford Economics estime que la plupart des ménages peuvent supporter des paiements plus élevés.
- Jusqu'à présent, les taux de délinquance hypothécaire sont demeurés faibles (un peu moins de 0,2 %) partout au Canada, et les résultats du sondage indiquent que 74 % des détenteurs de prêts hypothécaires peuvent se permettre des augmentations de paiement allant jusqu'à 10 %.

Figure 13 : Variation des taux des prêts conventionnels

En points, moy.

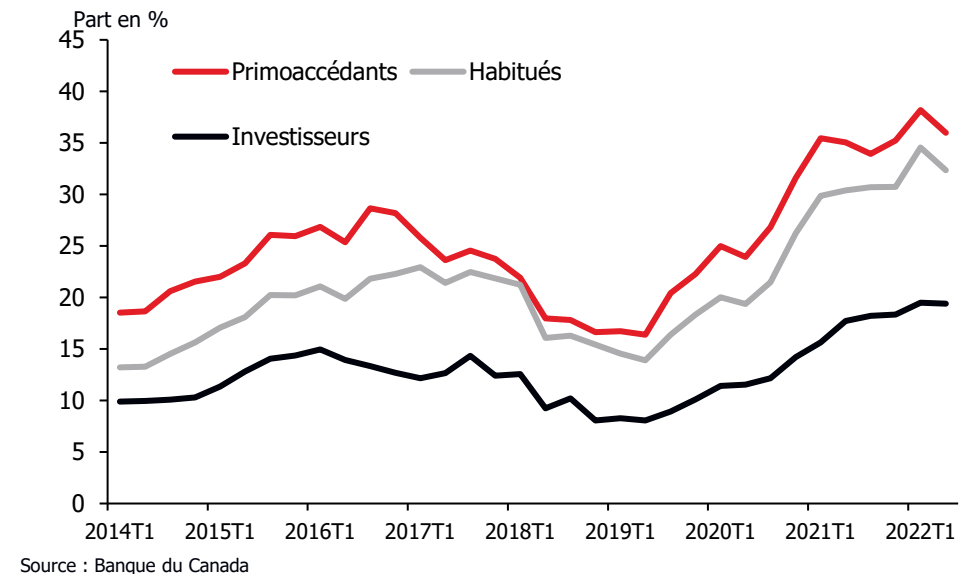


Source: Oxford Economics/Haver Analytics

Augmentation du coût du service de la dette

- L'un des avantages pour les propriétaires canadiens, du moins pour l'instant, est que beaucoup d'entre eux sont liés à des prêts hypothécaires à taux fixe qui ont été négociés tout récemment, de sorte que de nombreux ménages bénéficieront d'un répit en cas de hausse précoce des taux.
- Bien que ce soit positif à court terme, nous nous attendons à ce que les taux hypothécaires restent élevés au-delà de 2024, ce qui signifie que les taux de renouvellement seront élevés même pour les acheteurs récents.
- Les prêts hypothécaires à taux variable ont gagné en popularité pendant la pandémie, constituant brièvement une part plus importante des nouveaux prêts hypothécaires que les taux fixes à la fin de 2021 et au début de 2022.
- Toutefois, cette tendance s'est inversée lorsque les taux ont fortement augmenté l'année dernière. En octobre 2022, les prêts hypothécaires à taux variable représentaient 29 % des nouveaux prêts hypothécaires, ce qui correspond davantage à l'expérience pré-pandémique.
- Des taux plus élevés entraîneront naturellement des paiements de dette plus élevés en proportion du revenu disponible, comme lorsque la Banque du Canada était sur un cycle de hausse des taux avant la pandémie.
- En outre, les prêts hypothécaires à ratio prêt-valeur (RPV) élevé ont déjà connu une croissance progressive pendant la pandémie, en particulier chez les primo-accédants. Les prêts hypothécaires à RPV élevé peuvent rendre l'économie plus vulnérable aux chocs de revenus ou de taux d'intérêt.
- Au total, la hausse des taux affectera sans doute certains ménages, mais la plupart des personnes interrogées dans le cadre de l'enquête indiquent qu'elles peuvent se permettre une augmentation modeste de leurs versements hypothécaires.

Figure 14 : Nouveaux prêts avec un ratio prêt-revenu supérieur à 450 %



**PERSPECTIVES
ÉCONOMIQUES ET
TENDANCES DU MARCHÉ DU
LOGEMENT**



Perspectives économiques

Les estimations du modèle suggèrent que l'économie canadienne est entrée dans les premiers stades d'une récession qui devrait persister pendant la majeure partie de 2023.

Le PIB réel a augmenté de 3,3% en 2022 mais devrait se contracter de 1,3%, l'économie peinant à trouver la croissance en 2023.

Le ralentissement devrait ressembler à la récession moyenne depuis 1970, tant en termes de profondeur que de durée.

Après avoir enregistré une forte croissance de près de 26% en 2021, on estime que les mises en chantier ont diminué d'environ 4% en 2022, et nous prévoyons une nouvelle baisse de 27% en 2023.

La forte hausse des taux devrait continuer d'étouffer la croissance économique, d'autant plus que l'économie canadienne est plus sensible aux taux d'intérêt en raison de l'endettement élevé des ménages.

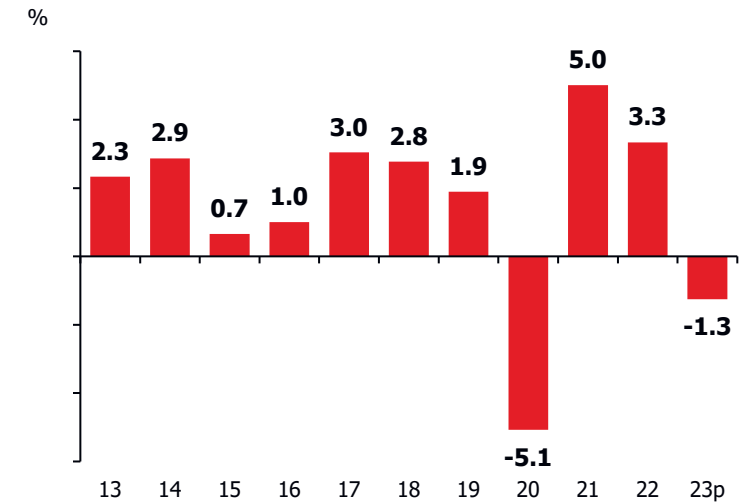
Oxford Economics considère que les risques à la baisse et à la hausse pour les perspectives sont relativement équilibrés :

L'endettement élevé des ménages reste le principal risque qui pèse sur les perspectives. Le Canada dispose d'une plus grande marge de manœuvre que ses homologues du G7, mais il est peu probable que des mesures de relance importantes soient prises, à moins que la récession ne soit grave.

Les pressions inflationnistes pourraient s'atténuer cette année si les problèmes de la chaîne d'approvisionnement se résolvent plus rapidement que prévu, notamment en Chine. Cela conduirait à une contraction relativement modérée en 2023 et favoriserait une reprise beaucoup plus rapide en 2024.

***Toutes les prévisions économiques présentées dans ce rapport ont été réalisées en décembre 2022 par Oxford Economics en utilisant son modèle et ses capacités de recherche.**

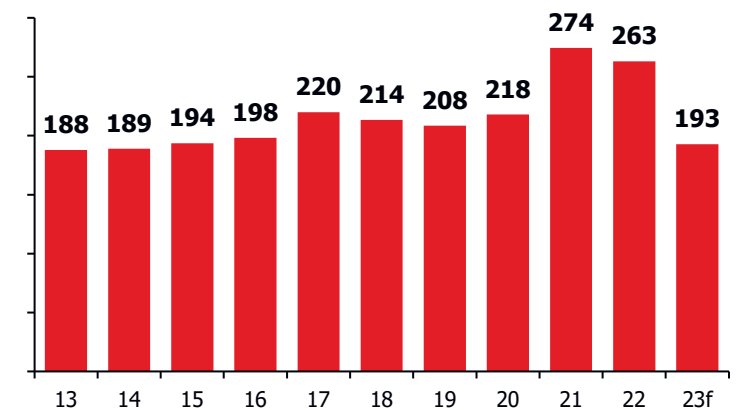
Figure 15 : Croissance réelle du PIB



Sources : Oxford Economics/Statistique Canada

Figure 16 : Mises en chantier

En milliers



Sources : Oxford Economics/Statistique Canada

État du marché du logement et des prêts hypothécaires au Canada

↓ **13,4 %**

baisse du prix moyen des maisons au Canada depuis leur sommet de février jusqu'à la fin de l'année

Après la hausse des prix du logement de 8,5% en 2020 et de 22% en 2021, l'inaccessibilité record et le resserrement de la politique monétaire ont exercé une pression à la baisse sur les prix

Alors que la **banque centrale augmente les taux d'intérêt plus rapidement** que prévu, la hausse des coûts d'emprunt et des taux hypothécaires continue de **peser sur la capacité d'emprunt des ménages**, réduisant ainsi leur pouvoir d'achat.

La hausse des taux d'intérêt et la forte inflation ont déjà conduit les consommateurs à réduire modestement leurs dépenses l'année dernière, et nous nous attendons à ce que ces facteurs exercent davantage de pression sur les ménages au cours des prochains mois.

Pour l'avenir, il faut s'attendre à ce que la correction du marché immobilier se poursuive en 2023, mais **l'accessibilité financière soutiendra la croissance des prêts hypothécaires:**

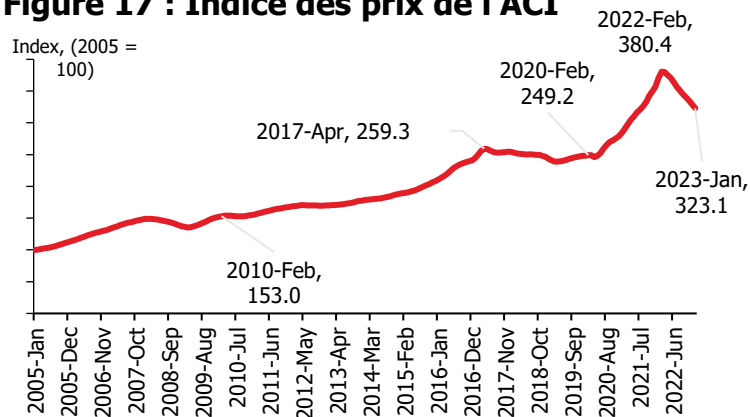


- Nous prévoyons maintenant une baisse plus importante **de 30% des prix des maisons d'ici la fin de l'année 2023.**
- À court terme, ce déclin sera soutenu par de nouvelles politiques nationales visant l'abordabilité, comme l'interdiction pour les étrangers d'acheter des biens immobiliers canadiens.
- À moyen terme, une croissance plus vigoureuse **de l'offre de logements devrait aider à rétablir l'abordabilité** et à soutenir la croissance des prêts hypothécaires.
- Et, avec des taux plus élevés à l'horizon, **de nombreux ménages devront se tourner vers des logements plus abordables**, ce qui contribuera à prolonger la reprise robuste du marché hypothécaire.

Dynamique des prix par région

- Après avoir atteint un point d'inflexion au printemps, les prix des maisons au Canada ont considérablement baissé. À l'échelle nationale, les prix en décembre étaient inférieurs de 13,4 % à leur sommet de février et en baisse de 7,6 % d'une année sur l'autre. **Les prix ont encore baissé de 1,9% en janvier 2023 (-12,8% en glissement annuel).**
- Bien que la baisse ait été relativement générale, les tendances des prix des logements continuent de varier selon les grands centres urbains.
- **Toronto a enregistré le renversement le plus marqué, son indice des prix des maisons étant désormais inférieur de 14,4% à son niveau de janvier 2022.** Vancouver et la capitale du pays ont également connu des virages serrés, les prix s'étant contractés de 6,6% et 10,7%, respectivement.
- Les **corrections des prix des maisons à Montréal ont été plus modestes**, même après une augmentation vertigineuse de 23,9% l'année précédente.
- Et, après avoir affiché la plus faible croissance de toutes les grandes villes en 2021, les prix à Calgary ont défié les taux d'intérêt plus élevés et ont enregistré une croissance de 6,3% en glissement annuel le mois dernier.
- La croissance des prix a diminué pour tous les types de logements. **Les baisses de prix des appartements sont restées légères**, ce qui indique peut-être un renversement de la tendance pandémique lorsque les gens quittaient les centres-villes des grandes villes à la recherche de logements plus grands dans des communautés plus petites.

Figure 17 : Indice des prix de l'ACI



Source : ACI/Oxford Economics

Figure 18 : Indice de l'ACI, grands centres

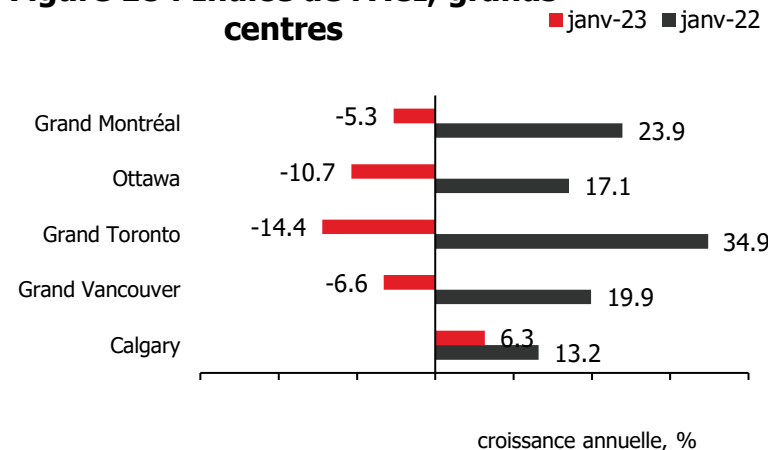
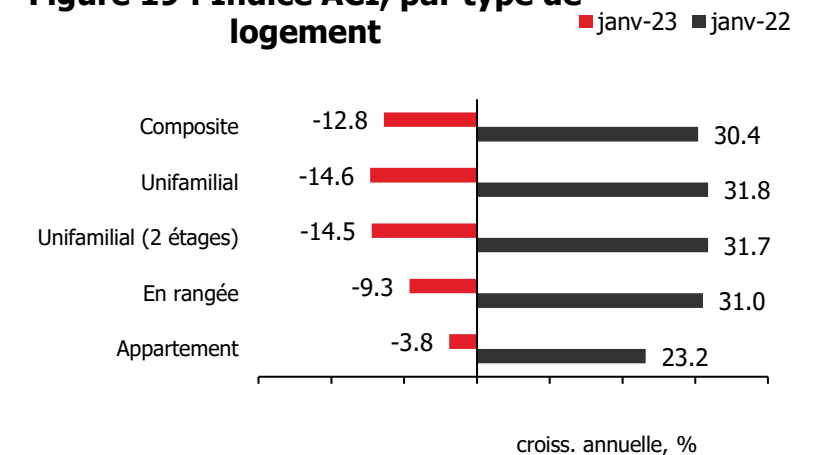


Figure 19 : Indice ACI, par type de logement

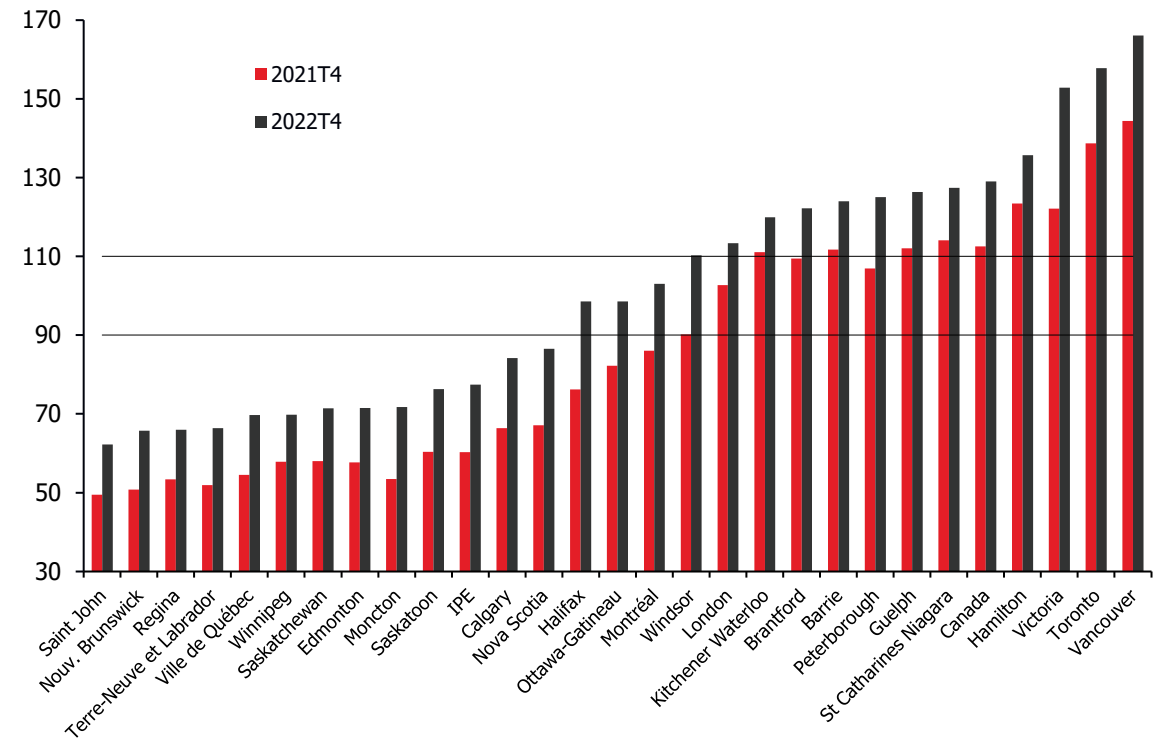


Abordabilité par région

- Malgré la baisse récente des prix des maisons au cours des 12 derniers mois, **la hausse des coûts hypothécaires a entraîné une détérioration générale de l'accessibilité dans tout le Canada.**
- Les centres urbains de l'Ontario et de la Colombie-Britannique, où les prix moyens des maisons sont de 23,5 et 23,3 fois le revenu disponible moyen, demeurent de loin les moins abordables. Ce ratio est beaucoup plus faible au Québec (13,3 fois).
- Les provinces de l'Atlantique restent relativement abordables : N.-B. (8,0 fois), N.-É. (11,6 fois), Î. -P.-É. (10,4 fois) et T.-N.-L. (7,5 fois). L'Alberta (10,5 fois), la Saskatchewan (8,5 fois) et le Manitoba (10,4 fois) font également meilleure figure.
- L'abordabilité devrait s'améliorer d'ici la fin de 2023 à mesure que les taux hypothécaires commenceront à s'assouplir et que la correction du prix des maisons se poursuivra.
- À moyen terme, **Vancouver et Toronto continueront de détenir le titre de villes canadiennes ayant le logement le moins abordable** et, malgré la correction du marché du logement, on ne s'attend pas à ce qu'elles reviennent à des niveaux abordables dans un avenir prévisible.

Figure 20 : Indice d'abordabilité

Indice, 90-110 est abordable

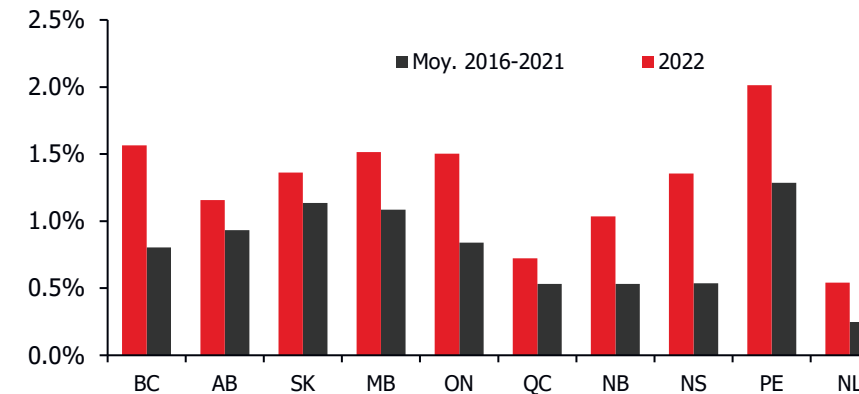


Source: Oxford Economics/Haver

Tendances d'immigration

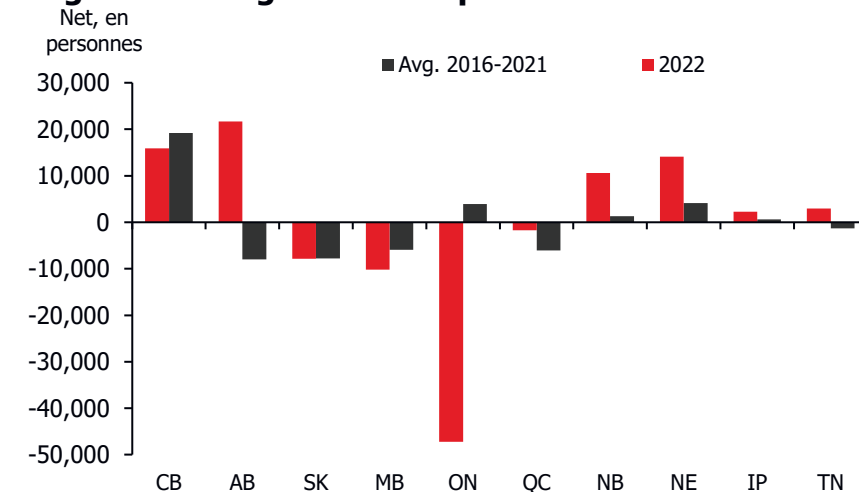
- Dans l'ensemble, l'un des principaux moteurs de la croissance des prêts hypothécaires au Canada est la migration, tant entre les provinces qu'en provenance de l'étranger. À l'avenir, **les forts flux d'immigration soutiendront une croissance positive de la population et créeront une nouvelle demande de logements.**
- Avec l'assouplissement des restrictions liées à la COVID-19 et les efforts du gouvernement pour promouvoir une croissance démographique durable, le Canada a accueilli un grand nombre d'immigrants tout au long de 2022. Compte tenu du Plan des niveaux d'immigration du gouvernement fédéral et de la demande continue, les tendances robustes en matière d'immigration devraient persister à court et à moyen terme. Nous nous attendons à ce que cela crée un fort soutien positif à la demande régionale de logements.
- Par rapport à la population, l'Ontario, la Colombie-Britannique et les Prairies ont connu les flux d'immigration internationale les plus importants au cours des six dernières années.
- En 2022, toutes les provinces ont bénéficié de la forte reprise de l'immigration post-pandémique.
- Alors que l'Ontario a été une destination importante entre 2010 et 2019, la migration interprovinciale a été nettement négative en 2021 et 2022. Nous nous attendons à ce que ces sorties s'atténuent à mesure que l'accessibilité au logement dans la province s'améliore.
- Compte tenu de sa législation indépendante en matière d'immigration, le Québec devrait continuer à recevoir relativement peu d'immigrants au cours des prochaines années. La province enregistre également une migration interprovinciale nette négative, qui pèsera lourdement sur la demande de logements dans les années à venir.

Figure 21 : Immigration de l'étranger, en part de la population



Sources : Oxford Economics/Statistique Canada

Figure 22 : Migration interprovinciale



Sources : Oxford Economics/Statistique Canada



TABLEAUX DE DONNÉES

Tableaux de données

Q.C8 And when do you expect to renew your current mortgage?

Total Year				2022 YE ONLY																			
				Mortgage Status				Mortgage Source		Mortgage Type		Young Canadians			Age			Region					
2022 YE	2022 MY	2021	2020	Mort-gage	Own	Owner (Net)	Non-Owner	Bank/ CU	Mortgage Broker	Origi-nation	Renewal/ Reneg-otiate	18-24	25-34	35+	18-34	35-54	55+	Atlantic	Quebec	Ontario	Man./ Sask	Alberta	B.C.
(Net) In the next year	17%	15%	18%	20%	17%	0%	17%	0%	16%	17%	18%	15%	17%	18%	16%	16%	15%	17%	17%	18%	7%	15%	16%
In the next 6 months	6%	6%	9%	9%	6%	0%	6%	0%	6%	7%	6%	6%	40%	6%	6%	7%	6%	6%	5%	6%	7%	6%	5%
In next 6 months to 1 year	10%	9%	9%	11%	10%	0%	10%	0%	10%	10%	12%	9%	21%	10%	10%	10%	11%	9%	12%	11%	11%	1%	11%
In the next 1 to 2 years	16%	18%	19%	16%	16%	0%	16%	0%	16%	17%	15%	18%	0%	15%	16%	15%	16%	18%	15%	14%	18%	15%	13%
In the next 2 to 3 years	23%	21%	20%	18%	23%	0%	23%	0%	24%	21%	22%	25%	20%	23%	23%	23%	24%	21%	19%	19%	23%	34%	25%
In the next 3 to 5 years	33%	35%	31%	34%	33%	0%	33%	0%	32%	35%	35%	31%	9%	32%	33%	31%	35%	30%	41%	35%	30%	32%	34%
More than 5 years from now	5%	4%	5%	4%	5%	0%	5%	0%	4%	6%	5%	4%	0%	7%	4%	7%	3%	6%	5%	6%	4%	7%	4%
I don't expect to renew this mortgage	7%	6%	7%	8%	7%	0%	7%	0%	8%	3%	5%	8%	10%	6%	7%	6%	10%	3%	8%	7%	4%	8%	7%

Q.N1 Do you expect to purchase a primary residence...

Total Year				2022 YE ONLY																			
				Mortgage Status				Mortgage Source		Mortgage Type		Young Canadians			Age			Region					
2022 YE	2022 MY	2021	2020	Mort-gage	Own	Owner (Net)	Non-Owner	Bank/ CU	Mortgage Broker	Origi-nation	Renewal/ Reneg-otiate	18-24	25-34	35+	18-34	35-54	55+	Atlantic	Quebec	Ontario	Man./ Sask	Alberta	B.C.
In the next year	4%	6%	8%	8%	3%	2%	3%	8%	3%	4%	3%	3%	5%	7%	3%	7%	6%	1%	3%	3%	5%	6%	7%
In the next 2 years	10%	11%	14%	12%	10%	6%	8%	15%	9%	11%	8%	12%	15%	17%	7%	17%	10%	4%	7%	9%	10%	10%	11%
In the next 5 years	18%	20%	22%	22%	19%	12%	16%	23%	18%	20%	21%	17%	33%	28%	14%	29%	18%	10%	14%	12%	21%	18%	20%
In the next 10 years	14%	15%	14%	14%	16%	12%	15%	12%	15%	19%	17%	14%	15%	17%	12%	17%	15%	10%	11%	12%	15%	8%	14%
Sometime after the next 10 years	18%	18%	16%	14%	24%	19%	22%	10%	23%	28%	26%	22%	23%	17%	19%	18%	23%	14%	17%	17%	19%	20%	21%
Never	35%	30%	27%	30%	28%	48%	36%	33%	32%	18%	25%	32%	9%	14%	44%	13%	27%	61%	49%	46%	30%	38%	28%

Q.C3 Using the scale below, to what extent do you think the following will change in the next year? - Housing prices in my community

Total Year				2022 YE ONLY																			
				Mortgage Status				Mortgage Source		Mortgage Type		Young Canadians			Age			Region					
2022 YE	2022 MY	2021	2020	Mort-gage	Own	Owner (Net)	Non-Owner	Bank/ CU	Mortgage Broker	Origi-nation	Renewal/ Reneg-otiate	18-24	25-34	35+	18-34	35-54	55+	Atlantic	Quebec	Ontario	Man./ Sask	Alberta	B.C.
Net: Go up dramatically (9-10)	12%	10%	26%	18%	8%	7%	8%	20%	9%	7%	9%	8%	15%	16%	10%	16%	13%	7%	11%	14%	10%	11%	12%
Net: Go up (6-8)	41%	39%	56%	62%	41%	41%	41%	41%	42%	37%	43%	38%	43%	42%	41%	43%	39%	42%	37%	43%	40%	46%	36%
Net: Go down (3-5)	43%	45%	16%	18%	46%	47%	46%	36%	45%	50%	43%	49%	40%	38%	45%	38%	43%	47%	48%	40%	45%	42%	46%
Net: Go down dramatically (1-2)	4%	6%	1%	2%	5%	4%	5%	3%	5%	5%	5%	5%	3%	3%	4%	3%	5%	4%	4%	3%	5%	2%	6%

Tableaux de données

Q.C4a Which of the following is the main reason you are considering buying?

	Total Year				2022 YE ONLY																			
					Mortgage Status				Mortgage Source		Mortgage Type		Young Canadians			Age			Region					
	2022 YE	2022 MY	2021	2020	Mort-gage	Own	Owner	Non-Owner	Bank/ CU	Mortgage Broker	Origi-nation	Renewal/ Reneg-otiate	18-24	25-34	35+	18-34	35-54	55+	Atlantic	Quebec	Ontario	Man./ Sask	Alberta	B. C.
My current home is no longer suitable (i.e. size, location)	29%	26%	26%	0%	31%	37%	33%	25%	32%	29%	26%	40%	19%	30%	30%	28%	29%	34%	31%	32%	28%	39%	31%	24%
I want to live in a nicer home	22%	26%	25%	0%	24%	13%	21%	23%	22%	29%	28%	17%	32%	26%	18%	27%	21%	12%	14%	25%	24%	11%	24%	19%
I want to live somewhere less expensive	12%	12%	10%	0%	11%	5%	10%	14%	10%	14%	10%	12%	9%	12%	11%	12%	12%	10%	14%	9%	10%	26%	12%	11%
The current situation makes this a good time to get a deal	9%	10%	7%	0%	8%	13%	10%	8%	8%	7%	9%	8%	5%	10%	9%	9%	10%	5%	6%	8%	8%	8%	6%	17%
I want to be closer to friends and family	8%	7%	7%	0%	9%	14%	11%	4%	10%	7%	9%	11%	0%	7%	9%	6%	6%	16%	4%	4%	10%	6%	9%	9%
I can no longer afford my current home	4%	2%	2%	0%	6%	3%	5%	2%	6%	7%	7%	5%	2%	3%	4%	3%	4%	4%	3%	5%	4%	2%	3%	3%
Low interest rates make this a good time to buy	3%	3%	9%	0%	1%	0%	1%	5%	1%	1%	2%	0%	9%	2%	2%	3%	3%	1%	3%	2%	3%	0%	4%	3%
Getting married / moving in with someone / having a child	0%	1%	1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Rental property / investment opportunity	0%	1%	1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
No longer want to rent / want to own instead	0%	4%	6%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Want to move out of my parents' home	0%	2%	2%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Down sizing	0%	1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Need to move or relocate [unspecified]	0%	1%	1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Not looking to buy a home at the moment	0%	1%	1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Other Mentions	14%	4%	2%	0%	8%	14%	10%	20%	10%	6%	8%	7%	24%	11%	16%	12%	15%	18%	24%	15%	14%	7%	11%	15%

Q.Q2 Some people view their homes as both a place to live and an investment. How do you think of your home? In the two spaces below, please indicate by percentage, how you think of your home from these two perspectives.

	Total Year				2022 YE ONLY																			
					Mortgage Status				Mortgage Source		Mortgage Type		Young Canadians			Age			Region					
	2022 YE	2022 MY	2021	2020	Mort-gage	Own	Owner	Non-Owner	Bank/ CU	Mortgage Broker	Origi-nation	Renewal/ Reneg-otiate	18-24	25-34	35+	18-34	35-54	55+	Atlantic	Quebec	Ontario	Man./ Sask	Alberta	B. C.
My home is a place to live																								
20% or less	1%	1%	1%	1%	1%	0%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	0%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	0%	1%	1%
21% - 40%	2%	2%	2%	3%	3%	2%	2%	1%	2%	4%	3%	2%	1%	3%	2%	3%	1%	2%	3%	1%	2%	8%	3%	1%
41% - 60%	21%	23%	26%	27%	22%	22%	22%	19%	21%	24%	21%	22%	21%	19%	22%	19%	23%	21%	23%	19%	21%	20%	26%	22%
61% - 80%	26%	27%	27%	31%	30%	27%	29%	21%	30%	33%	31%	29%	30%	29%	26%	29%	27%	24%	25%	23%	28%	21%	29%	28%
81% - 100%	50%	48%	43%	38%	44%	49%	46%	58%	46%	39%	44%	46%	47%	49%	50%	49%	48%	52%	48%	57%	48%	51%	42%	48%
Mean	80.3	79.3	77.3	75.7	78.2	80.1	79.0	83.3	78.9	76.6	78.3	78.9	81.7	80.2	80.3	80.4	79.9	80.6	78.6	83.8	79.8	77.9	77.0	79.7
Median	80	80	80	80	80	80	80	90	80	80	80	80	80	80	85	80	80	90	80	90	80	85	80	80
My home is an investment																								
20% or less	63%	62%	58%	54%	59%	61%	60%	70%	60%	56%	59%	61%	63%	62%	63%	62%	63%	64%	60%	69%	62%	61%	56%	61%
21% - 40%	18%	18%	19%	22%	21%	21%	21%	13%	21%	22%	21%	21%	19%	20%	18%	20%	19%	17%	18%	16%	20%	14%	20%	20%
41% - 60%	17%	19%	21%	22%	18%	16%	18%	15%	17%	20%	17%	17%	18%	15%	18%	15%	17%	18%	19%	14%	17%	19%	23%	17%
61% - 80%	1%	1%	1%	2%	1%	1%	1%	1%	1%	2%	1%	0%	0%	2%	1%	2%	1%	1%	2%	0%	1%	6%	1%	0%
81% - 100%	1%	0%	1%	0%	1%	0%	1%	1%	1%	1%	1%	0%	0%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	0%	1%	0%	1%
Mean	19.7	20.7	22.7	24.3	21.8	19.9	21.0	16.7	21.1	23.4	21.7	21.1	18.3	19.8	19.7	19.6	20.1	19.4	21.4	16.2	20.2	22.1	23.0	20.3
Median	20	20	20	20	20	20	20	10	20	20	20	20	20	20	15	20	20	10	20	10	20	15	20	20

Tableaux de données

Q.C4b What are the reason(s) that your current home is no longer suitable?

	2022 YE ONLY																							
	Total Year				Mortgage Status				Mortgage Source		Mortgage Type		Young Canadians			Age			Region					
	2022 YE	2022 MY	2021	2020	Mort-gage	Own Outright	Owner (Net)	Non-Owner	Bank/ CU	Mortgage Broker	Origi-nation	Renewal/ Reneg-otiate	18-24	25-34	35+	18-34	35-54	55+	Atlantic	Quebec	Ontario	Man./ Sask	Alberta	B. C.
Spending more time at home means I need more space	24%	26%	25%	0%	26%	9%	21%	28%	22%	32%	27%	24%	22%	28%	21%	27%	26%	10%	18%	25%	25%	22%	25%	22%
I don't need all of the space I have now/ downsizing	15%	15%	18%	0%	17%	37%	23%	3%	17%	17%	11%	24%	5%	4%	23%	5%	16%	38%	18%	11%	15%	11%	19%	15%
The property doesn't support my mental health or provide enough outdoor space (i.e., a garden, balcony, terrace, etc.)	14%	11%	10%	0%	14%	11%	13%	16%	12%	18%	15%	10%	17%	17%	12%	17%	12%	13%	25%	13%	11%	27%	11%	18%
The space isn't conducive to the inclusion of a dedicated work area and can't be or isn't easily modified	13%	13%	13%	0%	15%	7%	13%	13%	13%	18%	16%	12%	5%	13%	13%	12%	15%	9%	10%	9%	14%	7%	15%	14%
I need to be closer to where I work/ go to school	12%	11%	11%	0%	13%	9%	12%	12%	13%	14%	13%	13%	32%	15%	8%	17%	10%	2%	3%	15%	14%	7%	8%	10%
I no longer need to be as close to where I work	7%	8%	9%	0%	8%	12%	9%	5%	9%	7%	9%	8%	7%	5%	10%	5%	9%	12%	7%	5%	8%	5%	11%	6%
I want to live somewhere where social distancing is easier (i.e. no elevators, less or no roommates, less crowded sidewalks and stores, etc.)	5%	7%	9%	0%	5%	2%	4%	6%	5%	5%	5%	5%	7%	4%	5%	5%	6%	3%	6%	6%	5%	4%	2%	6%
I want to rely less on public transit	3%	5%	4%	0%	5%	0%	4%	3%	5%	6%	6%	3%	4%	4%	2%	4%	3%	1%	0%	2%	4%	5%	3%	2%
Need more space / need a larger home for my growing family	0%	8%	6%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Want a yard / more land / a waterfront	0%	2%	1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Want a nicer home / looking to upgrade	0%	1%	1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Dislike the neighbors / my neighborhood	0%	1%	2%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Moving to a different area [a move to the city or suburbs]	0%	3%	2%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Do not want to rent / want to own a home	0%	4%	4%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Want to live on my own / away from parents	0%	2%	2%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Want to live closer to my family	0%	1%	1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Requires too much work / maintenance / repairs	0%	1%	1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Making an investment / investment opportunity	0%	1%	1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
It is too expensive	0%	2%	1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Looking for a change [unspecified]	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Other Mentions	28%	2%	4%	0%	23%	26%	24%	34%	27%	16%	21%	25%	31%	29%	27%	29%	25%	32%	39%	32%	24%	33%	31%	28%
No specific reasons	0%	1%	1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Not applicable / does not feel current home is unsuitable	0%	2%	2%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%

Q.M7 Do you feel as though your Mortgage Professional has done enough to keep your business?

	2022 YE ONLY																							
	Total Year				Mortgage Status				Mortgage Source		Mortgage Type		Young Canadians			Age			Region					
	2022 YE	2022 MY	2021	2020	Mort-gage	Own Outright	Owner (Net)	Non-Owner	Bank/ CU	Mortgage Broker	Origi-nation	Renewal/ Reneg-otiate	18-24	25-34	35+	18-34	35-54	55+	Atlantic	Quebec	Ontario	Man./ Sask	Alberta	B. C.
Yes	71%	68%	75%	76%	71%	0%	71%	0%	69%	74%	69%	75%	66%	64%	74%	64%	70%	82%	81%	71%	69%	73%	75%	68%
No	29%	32%	25%	24%	29%	0%	29%	0%	31%	26%	31%	25%	34%	36%	26%	36%	30%	18%	19%	29%	31%	27%	25%	32%

Tableaux de données

Q.M16 Which of the following best describes your primary mortgage?

	2022 YE ONLY																							
	Total Year				Mortgage Status				Mortgage Source		Mortgage Type		Young Canadians			Age			Region					
	2022 YE	2022 MY	2021	2020	Mort-gage	Own Outright	Owner (Net)	Non-Owner	Bank/ CU	Mortgage Broker	Origi-nation	Renewal/ Reneg-otiate	18-24	25-34	35+	18-34	35-54	55+	Atlantic	Quebec	Ontario	Man./ Sask	Alberta	B.C.
Fixed-rate	69%	67%	66%	70%	69%	0%	69%	0%	73%	60%	64%	75%	50%	65%	70%	65%	68%	75%	81%	67%	67%	67%	77%	64%
Variable or adjustable rate	25%	27%	26%	21%	25%	0%	25%	0%	22%	33%	31%	20%	0%	29%	24%	28%	26%	19%	16%	26%	27%	26%	18%	29%
A mortgage with a combination of fixed and variable rates	3%	3%	4%	5%	3%	0%	3%	0%	3%	4%	3%	3%	40%	2%	3%	3%	3%	5%	1%	5%	3%	3%	2%	3%
Don't Know	3%	3%	4%	5%	3%	0%	3%	0%	2%	3%	2%	2%	10%	4%	2%	4%	2%	2%	2%	2%	2%	3%	3%	4%

Q.M18e Have you considered switching your variable-rate mortgage to a fixed-rate?

	2022 YE ONLY																							
	Total Year				Mortgage Status				Mortgage Source		Mortgage Type		Young Canadians			Age			Region					
	2022 YE	2022 MY	2021	2020	Mort-gage	Own Outright	Owner (Net)	Non-Owner	Bank/ CU	Mortgage Broker	Origi-nation	Renewal/ Reneg-otiate	18-24	25-34	35+	18-34	35-54	55+	Atlantic	Quebec	Ontario	Man./ Sask	Alberta	B.C.
Yes, I am planning on locking in to a fixed-rate	7%	0%	0%	0%	7%	0%	7%	0%	7%	5%	8%	2%	0%	5%	7%	5%	8%	6%	0%	7%	7%	13%	12%	2%
I am considering locking in to a fixed-rate	22%	0%	0%	0%	22%	0%	22%	0%	20%	22%	23%	16%	0%	25%	21%	25%	22%	17%	21%	13%	25%	31%	31%	19%
No, I considered switching to a fixed-rate but decided not to	35%	0%	0%	0%	35%	0%	35%	0%	34%	40%	35%	41%	0%	38%	34%	38%	37%	27%	38%	31%	37%	29%	27%	46%
No, I never considered switching to a fixed-rate	24%	0%	0%	0%	24%	0%	24%	0%	25%	23%	22%	27%	0%	19%	26%	19%	21%	42%	28%	34%	21%	13%	15%	25%
No, I wasn't aware you could convert a variable-rate mortgage to a fixed-rate	2%	0%	0%	0%	2%	0%	2%	0%	2%	2%	2%	4%	0%	3%	2%	3%	2%	2%	0%	1%	0%	6%	8%	6%
Don't know	10%	0%	0%	0%	10%	0%	10%	0%	11%	7%	9%	11%	0%	10%	10%	10%	11%	6%	13%	13%	11%	8%	8%	2%

Q.M49 How much would your mortgage payments have to increase for you to start having difficulties making your regular payments?

	2022 YE ONLY																							
	Total Year				Mortgage Status				Mortgage Source		Mortgage Type		Young Canadians			Age			Region					
	2022 YE	2022 MY	2021	2020	Mort-gage	Own Outright	Owner (Net)	Non-Owner	Bank/ CU	Mortgage Broker	Origi-nation	Renewal/ Reneg-otiate	18-24	25-34	35+	18-34	35-54	55+	Atlantic	Quebec	Ontario	Man./ Sask	Alberta	B.C.
10% or less	20%	21%	0%	0%	20%	0%	20%	0%	20%	19%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	19%	23%	22%	21%	22%	17%	27%	9%
10% - 14.9%	20%	18%	0%	0%	20%	0%	20%	0%	19%	21%	21%	18%	9%	22%	20%	21%	21%	15%	18%	21%	19%	31%	22%	16%
15% - 19.9%	17%	15%	0%	0%	17%	0%	17%	0%	17%	16%	16%	19%	0%	15%	18%	15%	18%	18%	18%	15%	17%	20%	13%	22%
20% - 24.9%	11%	12%	0%	0%	11%	0%	11%	0%	11%	10%	12%	9%	9%	13%	10%	13%	10%	10%	10%	9%	11%	7%	13%	13%
25% or more	26%	27%	0%	0%	26%	0%	26%	0%	27%	24%	22%	30%	41%	22%	27%	23%	25%	31%	27%	29%	26%	18%	20%	30%
I already have difficulty making my regular mortgage payments	6%	6%	0%	0%	6%	0%	6%	0%	5%	9%	9%	3%	20%	8%	6%	9%	7%	3%	5%	6%	6%	6%	7%	10%

Tableaux de données

Q.M29 Have you considered refinancing your current mortgage before it comes up for renewal? By this, we mean refinance before the term is over either with the same lender or a different lender.

	2022 YE ONLY																							
	Total Year				Mortgage Status				Mortgage Source		Mortgage Type		Young Canadians			Age			Region					
	2022 YE	2022 MY	2021	2020	Mort-gage	Own Outright	Owner (Net)	Non-Owner	Bank/ CU	Mortgage Broker	Origi-nation	Renewal/ Reneg-otiate	18-24	25-34	35+	18-34	35-54	55+	Atlantic	Quebec	Ontario	Man./ Sask.	Alberta	B.C.
I have already refinanced in the past year	5%	7%	8%	8%	5%	0%	5%	0%	4%	7%	5%	6%	41%	4%	5%	5%	6%	3%	7%	3%	6%	7%	6%	4%
I have already refinanced but not in the past year	8%	9%	9%	6%	8%	0%	8%	0%	9%	7%	6%	12%	0%	8%	8%	8%	9%	8%	9%	8%	11%	5%	6%	5%
I am currently considering refinancing early	6%	9%	10%	13%	6%	0%	6%	0%	5%	8%	7%	5%	0%	8%	6%	8%	7%	3%	10%	3%	7%	6%	6%	8%
I considered refinancing early, but decided not to	6%	5%	9%	6%	6%	0%	6%	0%	6%	6%	5%	7%	9%	6%	6%	6%	6%	6%	8%	6%	5%	0%	8%	6%
I have not considered refinancing early	74%	71%	65%	66%	74%	0%	74%	0%	76%	73%	76%	70%	50%	74%	75%	73%	72%	80%	66%	79%	71%	81%	74%	77%

Q.P8 Previously you mentioned you have used the services of a Mortgage Broker. For what reasons did you decide to use a Broker?

	2022 YE ONLY																							
	Total Year				Mortgage Status				Mortgage Source		Mortgage Type		Young Canadians			Age			Region					
	2022 YE	2022 MY	2021	2020	Mort-gage	Own Outright	Owner (Net)	Non-Owner	Bank/ CU	Mortgage Broker	Origi-nation	Renewal/ Reneg-otiate	18-24	25-34	35+	18-34	35-54	55+	Atlantic	Quebec	Ontario	Man./ Sask.	Alberta	B.C.
To get the best rate	59%	61%	63%	64%	59%	0%	59%	0%	0%	59%	56%	67%	68%	52%	63%	52%	61%	73%	52%	55%	61%	46%	65%	61%
To get multiple quotes	39%	37%	38%	39%	39%	0%	39%	0%	0%	39%	39%	39%	68%	36%	40%	37%	40%	42%	43%	28%	40%	17%	48%	46%
To help me understand my options and the process	33%	27%	28%	30%	33%	0%	33%	0%	0%	33%	32%	32%	68%	28%	34%	29%	32%	44%	31%	29%	34%	22%	35%	35%
So I didn't have to do the research and investigation myself	25%	24%	26%	26%	25%	0%	25%	0%	0%	25%	26%	26%	68%	23%	26%	25%	26%	26%	21%	26%	21%	34%	26%	33%
For better customer service	25%	24%	25%	24%	25%	0%	25%	0%	0%	25%	24%	29%	100%	21%	26%	23%	23%	37%	32%	22%	26%	19%	31%	18%
To help me with the paperwork	25%	25%	25%	26%	25%	0%	25%	0%	0%	25%	27%	21%	68%	24%	24%	25%	23%	31%	32%	22%	21%	36%	28%	26%
To provide me with recommendations on which lender to deal with	20%	21%	20%	25%	20%	0%	20%	0%	0%	20%	17%	24%	68%	12%	23%	14%	19%	40%	11%	10%	23%	19%	22%	23%
Because the broker was open and upfront with me	18%	20%	24%	23%	18%	0%	18%	0%	0%	18%	15%	26%	68%	14%	20%	16%	18%	29%	27%	17%	19%	19%	19%	14%
To provide me with recommendations on the specific mortgage terms I should get	18%	21%	21%	20%	18%	0%	18%	0%	0%	18%	15%	23%	68%	16%	18%	17%	13%	39%	21%	17%	15%	17%	24%	18%
Because the broker matched the products to my needs	17%	15%	19%	20%	17%	0%	17%	0%	0%	17%	15%	22%	68%	13%	18%	14%	15%	34%	5%	16%	19%	19%	17%	16%
I felt they could use their influence to get me a great deal	16%	17%	17%	16%	16%	0%	16%	0%	0%	16%	14%	21%	68%	9%	19%	11%	18%	26%	21%	7%	15%	19%	24%	19%
To help find a lender who would approve my loan	16%	12%	18%	20%	16%	0%	16%	0%	0%	16%	15%	15%	68%	13%	17%	14%	13%	31%	26%	12%	16%	22%	11%	16%
To get me access to lenders who do not deal directly with customers	14%	16%	21%	18%	14%	0%	14%	0%	0%	14%	13%	16%	68%	13%	13%	14%	13%	13%	11%	22%	10%	25%	13%	11%
To get access to other financial products	10%	10%	11%	8%	10%	0%	10%	0%	0%	10%	10%	10%	68%	8%	11%	9%	10%	15%	17%	9%	8%	7%	15%	12%
To support an independent business person	6%	5%	8%	11%	6%	0%	6%	0%	0%	6%	7%	7%	68%	3%	7%	5%	7%	11%	5%	2%	9%	10%	7%	4%
It was a trusted recommendation (friend, family member, real estate agent)	0%	1%	1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Their knowledge about mortgages / their experience	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Other	2%	1%	1%	1%	2%	0%	2%	0%	0%	2%	2%	1%	0%	3%	1%	3%	1%	3%	0%	0%	1%	7%	4%	0%
Don't know / do not remember	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%

Tableaux de données

Q.A14 Please provide your best estimates to the following questions: How many Mortgage Professionals did you consult with when you obtained your current mortgage?

Total Year				2022 YE ONLY																			
				Mortgage Status				Mortgage Source		Mortgage Type		Young Canadians			Age			Region					
2022 YE	2022 MY	2021	2020	Mort-gage	Own Outright	Owner (Net)	Non-Owner	Bank/ CU	Mortgage Broker	Origi-nation	Renewal/ Reneg-otiate	18-24	25-34	35+	18-34	35-54	55+	Atlantic	Quebec	Ontario	Man./ Sask	Alberta	B.C.
Mean	1.5	1.5	1.9	1.6	1.5		1.5	1.5	1.5	1.5	1.4	6.8	1.7	1.4	1.8	1.5	1.3	1.3	1.3	1.8	1.5	1.4	1.5

Q.A14 Please provide your best estimates to the following questions: How many mortgage quotes did you receive?

Total Year				2022 YE ONLY																			
				Mortgage Status				Mortgage Source		Mortgage Type		Young Canadians			Age			Region					
2022 YE	2022 MY	2021	2020	Mort-gage	Own Outright	Owner (Net)	Non-Owner	Bank/ CU	Mortgage Broker	Origi-nation	Renewal/ Reneg-otiate	18-24	25-34	35+	18-34	35-54	55+	Atlantic	Quebec	Ontario	Man./ Sask	Alberta	B.C.
Mean	2.0	2.0	2.3	2.1	2.0		2.0	1.7	2.6	2.1	1.9	6.8	2.2	1.9	2.4	2.1	1.5	1.5	1.6	2.4	2.1	2.1	1.9

Q.O5 Has your home price appreciated to the extent you expected since the time of your purchase?

Total Year				2022 YE ONLY																				
				Mortgage Status				Mortgage Source		Mortgage Type		Young Canadians			Age			Region						
2022 YE	2022 MY	2021	2020	Mort-gage	Own Outright	Owner (Net)	Non-Owner	Bank/ CU	Mortgage Broker	Origi-nation	Renewal/ Reneg-otiate	18-24	25-34	35+	18-34	35-54	55+	Atlantic	Quebec	Ontario	Man./ Sask	Alberta	B.C.	
Not at all what I expected	3%	3%	4%	4%	4%	3%	3%	0%	4%	6%	5%	2%	0%	6%	3%	5%	4%	2%	3%	2%	2%	6%	9%	3%
Somewhat below my expectations	8%	5%	8%	10%	9%	6%	8%	0%	8%	10%	10%	7%	6%	14%	7%	13%	6%	7%	5%	6%	6%	12%	17%	9%
About what I expected	28%	26%	25%	32%	30%	26%	28%	0%	29%	30%	32%	27%	10%	31%	28%	30%	33%	23%	28%	26%	26%	26%	37%	31%
Somewhat above my expectations	23%	23%	22%	24%	23%	24%	23%	0%	25%	19%	21%	28%	22%	20%	24%	20%	20%	27%	26%	24%	25%	23%	16%	22%
Way above my expectations	25%	30%	30%	19%	21%	30%	25%	0%	21%	21%	15%	29%	29%	14%	27%	15%	21%	33%	20%	32%	28%	7%	10%	26%
Don't know / Unsure	13%	12%	11%	11%	13%	12%	13%	0%	13%	15%	17%	7%	34%	15%	12%	16%	16%	8%	18%	10%	12%	27%	11%	10%