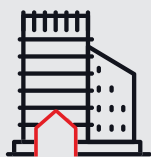


# ÉTAT ANNUEL DU MARCHÉ HYPOTHÉCAIRE RÉSIDENTIEL AU CANADA

Faits saillants de notre rapport de fin d'année 2020 qui explore les choix, les attitudes et les attentes des consommateurs dans le marché hypothécaire canadien de 2020. Le rapport est préparé par l'économiste en chef Will Dunning.



## MARCHÉ DU LOGEMENT

**5 800 G\$**

Valeur totale des résidences primaires occupées par leur propriétaire au Canada.

**56 %**

font preuve d'optimisme envers l'économie.

**83 %**

croient que l'immobilier est un bon investissement.

**78 %**

classent les prêts hypothécaires comme de bonnes dettes.

**50 %**

pensent que c'est un bon moment pour acheter une maison dans leur localité.

**1 590 G\$**

Estimation des financements (hypothèques et MCH) sur les logements occupés par leur propriétaire.

**4 220 G\$**

Avoir net estimatif des propriétaires au Canada à la fin de 2020.

## Ce que les Canadiens pensent

### Facteurs influant sur le choix de produits hypothécaires (autres que le taux) :

**30 %**

Familiarité et confort avec le prêteur.

**28 %**

Confort du calendrier de paiement.

**23 %**

Conseils du professionnel hypothécaire

**21 %**

Périodes d'amortissement

**19 %**

Options de remboursement anticipé

**19 %**

Recommandations et conseils de la famille ou d'un ami



## CHOIX HYPOTHÉCAIRES

Les périodes d'amortissement (telles qu'elles avaient été contractées au moment de l'achat) se sont progressivement allongées au fil du temps.

- ▲ Période d'achat 2018-2021 : 21,5 ans
- ▲ Toutes les périodes d'achat : 20,6 ans
- ▲ Amortissement de 25 ans et plus pour 10 % des débiteurs hypothécaires.

Le tiers des débiteurs hypothécaires ont fait des paiements pour devancer leur amortissement en 2020.

- ▲ Les augmentations volontaires des paiements se sont chiffrées à 5,2 G\$ (annualisés).
- ▲ Les paiements forfaitaires se sont élevés à 28 G\$ en 2020.
- ▲ Les paiements forfaitaires effectués pour rembourser le prêt hypothécaire en entier ont totalisé 7 G\$ en 2020.

**31 %**

des Canadiens ne possèdent pas de maison en ce moment.

**10,01 millions**

habitations occupées par leurs propriétaires au Canada.



**6,08 millions**

d'entre elles ont des prêts hypothécaires



**77 %**

hypothèques à taux fixe

**18 %**

Prêts hypothécaires à taux variable

**5 %**

combinaison



## EMPRUNT SUR

**7,7 % des propriétaires (770 000 sur 10,01 millions) ont emprunté sur la valeur nette de leur habitation** au cours des 12 derniers mois, en augmentant le montant du principal ou de l'emprunt hypothécaire au moyen d'une MCH.

**74,5**  
G\$

Emprunt sur la valeur nette/ refinancement total en 2020



**46,4**  
G\$

Ajouts au principal

+

**28,1**  
G\$

Retiré d'une MCH

Principales raisons d'emprunter sur la valeur nette :

**25 %**

Consolidation ou remboursement de dettes.

**24 %**

Fins de placement.

**23 %**

Rénovation et réparation.

**19 %**

Achats, y compris les dépenses pour l'éducation.

**6 %**

« Autres » fins.

**4 %**

Don ou prêt d'argent à un membre de la famille pour l'achat d'une maison

Consultation de représentants hypothécaires par les consommateurs lors de l'achat d'une nouvelle maison en 2020

**54 %**

Représentant d'une banque canadienne

**40 %**

Courtier hypothécaire

**3 %**

Représentant d'une coopérative de crédit

**3 %**

Représentant d'une société d'assurance-vie ou de fiducie

Les clients des courtiers sont près de 2,5 fois plus susceptibles que ceux des banques de se fier à des recommandations.

**72 %**

Courtier hypothécaire

**30 %**

Banque

## RÔLE DU COURTIER HYPOTHÉCAIRE



Les clients des courtiers sont beaucoup plus susceptibles que ceux des banques de travailler avec le même conseiller hypothécaire pour leur prochain prêt.

**85 %** Courtier hypothécaire

**74 %** Conseiller hypothécaire d'une banque ou d'une caisse populaire

Lorsqu'on examine la région, le type d'achat et la tranche d'âge, la part des courtiers est la plus élevée parmi :

**45 %**

Albertains

**41 %**

Primo-accédants

**37 %**

Millénariaux



## REVENUS DE LOCATION

**31 %**

des primo-accédants à la propriété considèrent la génération de revenus comme un important facteur de décision d'achat, comparativement à 18 % des propriétaires de longue date.

**1 sur 10**

loue ou prévoit de louer une partie de son habitation.

**61 %**

loue pour profiter du revenu supplémentaire, en hausse par rapport à l'an dernier.

La génération de revenus devient moins importante avec l'âge. Quelque 29 % des 18 à 34 ans trouvent que c'est important, contre 12 % pour les 55 ans et plus.