



PROFESSIONNELS
HYPOTHÉCAIRES
DU CANADA

Entre la pression et l'espoir :

Perspectives hypothécaires et domiciliaires des Canadiens





Focus sur l'abordabilité

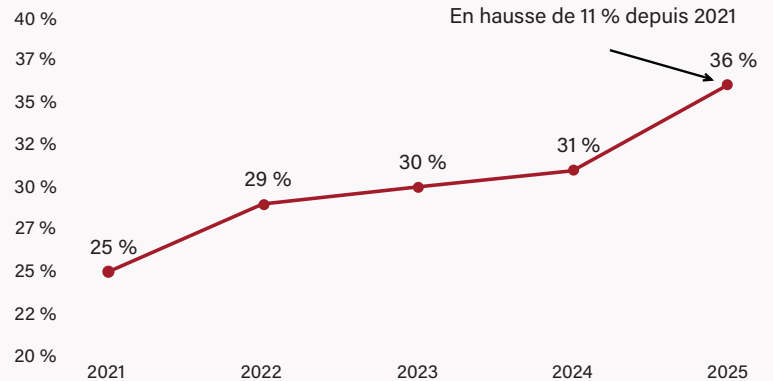
- 01** Le risque de renouvellement est un enjeu de résilience. La hausse des taux touche davantage les emprunteuses et emprunteurs dont la marge de manœuvre financière est limitée, et non uniquement ceux et celles dont l'échéance approche à court terme.
- 02** Les acheteurs récents portent davantage de stress. Les primo-accédants des cinq dernières années affichent une anxiété plus vive, des marges de paiement plus minces et une plus grande dépendance aux revenus tirés de leur propriété.
- 03** Les nouveaux arrivants font face à un défi d'abordabilité encore plus marqué. Les immigrants déclarent des prêts hypothécaires plus importants, une vulnérabilité budgétaire plus élevée et une plus grande préoccupation quant à leur admissibilité en raison d'un historique de crédit limité.
- 04** Le revenu de location soutient de plus en plus l'accession à la propriété. Davantage de Canadiens disent qu'ils ont besoin de louer une partie de leur demeure, ce qui indique un changement plus large dans la façon dont les ménages envisagent l'accession à la propriété.

Une hausse des paiements aurait vite fait d'accabler les ménages.

La vague de renouvellements se heurte au manque de flexibilité budgétaire :

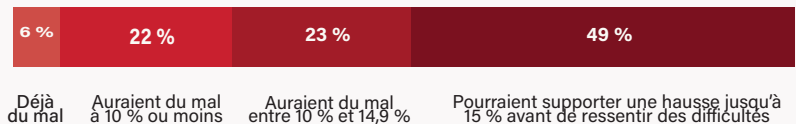
- **Un tiers** des emprunteurs hypothécaires s'attendent à renouveler d'ici 12 mois.
- Parmi eux, **67 %** craignent une hausse des paiements.
- **Six pour cent** ont déjà du mal à rencontrer leurs paiements.
- **Quarante-quatre pour cent** auraient du mal à absorber une hausse de moins de **15 %**.
- **Trente-six pour cent** doivent louer une partie de leur demeure comparativement à **25 %** en 2021.

De plus en plus de propriétaires doivent sous-louer



Environ la moitié des emprunteurs hypothécaires ont peu de marge pour absorber une hausse des versements

Six pour cent ont déjà du mal à faire les paiements, et 44 % auraient du mal à absorber une hausse des paiements inférieure à 15 %.



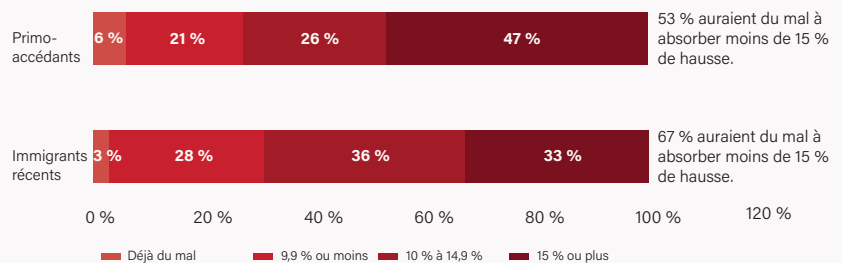
Le stress est plus vif chez les acheteurs et les immigrants de fraîche date.

Le stress tenaille spécialement les acheteurs récemment arrivés dans le marché :

- Les primo-accédants et les immigrants récents sont anxieux à **66 %** et **68 %** respectivement.
- Les immigrants récents sont les plus vulnérables : **67 %** ont déjà du mal et trouveraient difficile d'absorber une hausse de **15 %**.
- Les immigrants récents sont plus nombreux à compter sur la sous-location. Déjà **53 %** sous-louent une partie de leur demeure ou envisagent de le faire, comparativement à **29 %** des primo-accédants des cinq dernières années.

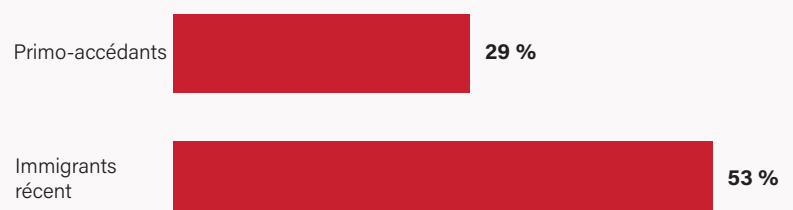
Les immigrants récents ont moins de marge de manoeuvre

Deux tiers ont déjà du mal ou seraient accablés par une hausse de moins de 15 %.



Le revenu de sous-location compte de plus en plus dans les calculs

Plus de la moitié des immigrants récents ont sous-loué une partie de leur demeure ou envisagent de le faire.



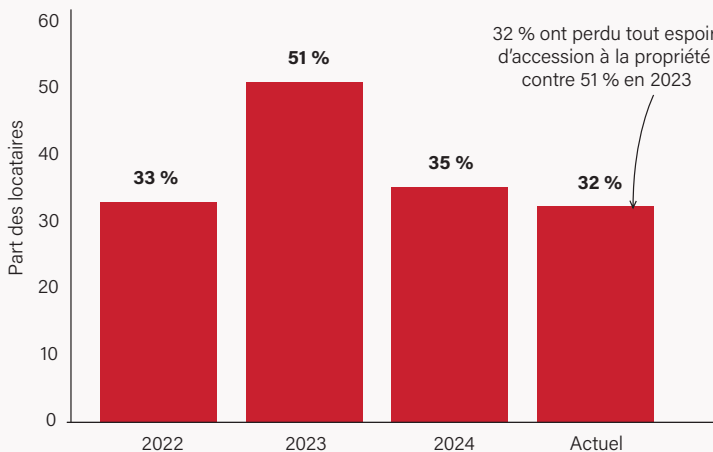
L'espoir d'un logement à soi s'améliore mais reste fragile.

Le pessimisme recule, mais l'abordabilité demeure le principal obstacle :

- **Trente-deux pour cent** des locataires s'attendent à acheter, comparativement à **51 %** en 2023.
- **Soixante-six pour cent** ont reporté leurs projets d'achat en raison de la conjoncture.
- **Vingt-deux pour cent** comptent acheter d'ici deux ans, et près d'un sur cinq le veut pour alléger son coût de logement.

Le pessimisme est en recul après avoir culminé en 2023

Part des locataires qui ont renoncé pour de bon à la propriété domiciliaire



Pourquoi on perd l'espoir d'acheter un jour

Satisfait de son logement actuel et ne prévoit pas déménager **36 %**

Logements trop chers **23 %**

Trop difficile d'accumuler la mise de fonds **12 %**

Situation financière trop incertaine **10 %**

Crainte de ne pas obtenir l'approbation **2 %**

Ne s'attend pas à trouver un logement convenant à ses goûts **2 %**

Taux d'intérêt prohibitifs **2 %**

Autre **8 %**

Les Canadiens tiennent encore à la propriété domiciliaire.

Malgré les pressions, les Canadiens voient la propriété comme un patrimoine à long terme :

- **Soixante-seize pour cent** voient l'immobilier comme un bon placement.
- **Soixante-quatorze pour cent** voient l'hypothèque comme une « bonne dette »
- Même confiance parmi les primo-accédants et les immigrants de fraîche date.

Les Canadiens gardent une bonne opinion de l'immobilier et de l'emprunt hypothécaire

