



RAPPORT SEMESTRIEL SUR L'ÉTAT DU MARCHÉ DE L'HABITATION

Mars 2022



PROFESSIONNELS
HYPOTHÉCAIRES
DU CANADA

RAPPORT SEMESTRIEL SUR L'ÉTAT DU MARCHÉ DE L'HABITATION

« *Comprendre les besoins humains est la moitié de la tâche d'y répondre.* »

- Adlai E Jr Stevenson.

Entreprendre des études de marché et interpréter les ressorts profonds de la mentalité des emprunteurs hypothécaires a longterm fait partie intégrante de la proposition de valeur de Professionnels hypothécaires du Canada. Grâce à cette recherche, nous pouvons mieux comprendre les tendances dans le comportement des emprunteurs hypothécaires, ainsi que les préoccupations ou les désirs qui motivent leurs décisions.

Depuis plus de 16 ans, nous produisons notre sondage et rapport annuel de renom. Cette année n'est pas différente à cet égard. Ce qui est différent cette année, c'est que nous allons maintenant vous présenter ces résultats deux fois par année dans notre rapport semestriel sur l'état du marché de l'habitation.

Cette nouvelle approche est réalisée en collaboration avec Oxford Economics et Bond Brand Loyalty. Oxford Economics est un chef de file mondial de la prévision et de l'analyse quantitative, tandis que Bond Brand Loyalty est une agence d'expérience client et d'engagement de propriété canadienne. Nous espérons que vous continuerez de trouver de la valeur dans les résultats du sondage, l'analyse du marché et les prévisions qui sont inclus dans ce rapport.

Pourquoi cette recherche vous importe.

C'est pour une raison très simple que nous menons cette recherche et la mettons à la disposition des membres. Plus nous comprenons les besoins de nos clients, plus nous sommes efficaces. Il en va de même de leurs désirs, de leurs craintes, de leurs aspirations et de leurs motifs de décision.

Basé sur les réponses de plus de 2000 Canadiens — propriétaires et non-propriétaires — le présent rapport se penche sur une multitude de sujets liés aux marchés de l'habitation et du crédit hypothécaire. Nous avons pris le pouls des préférences des consommateurs, de leurs attitudes et de leurs attentes sur tout, de l'abordabilité du logement à la sélection des taux hypothécaires en passant par la sensibilité aux taux d'intérêt et les perspectives économiques. Et tout ce qui se trouve entre ces facteurs.

Afin que les courtiers et les autres professionnels hypothécaires puissent mieux répondre aux besoins des clients, nous devons comprendre comment ils magasinent un prêt hypothécaire, qu'est-ce qui les irrite, comment ils perçoivent le rôle d'un courtier ou d'un prêteur, et comment le climat économique actuel peut avoir une incidence sur leurs décisions.

Les attitudes, attentes et comportements des consommateurs changent constamment, spécialement dans le monde compliqué d'aujourd'hui. C'est pourquoi il est plus important que jamais de se tenir au courant des tendances changeantes, et c'est ce que nous espérons accomplir avec le Rapport semestriel sur l'état du marché de l'habitation.

Nous vous invitons à prendre le temps d'examiner en profondeur ces conclusions et à les mettre en œuvre comme bon vous semble dans vos relations quotidiennes avec vos clients.



TABLE DES MATIÈRES

» Synthèse	1
» Perspectives économiques	5
Perspectives canadiennes	6
Politique monétaire	7
Tendances démographiques	8
Perspectives provinciales	9
» Tendances du marché de l'habitation	10
État du marché canadien de l'habitation	11
Mises en chantier	12
Dynamique des prix par région	13
Abordabilité par région	14
Changements dans les tendances de l'immigration	15
» Perspectives du marché hypothécaire	16
Sommaire de la demande de crédit hypothécaire	17
Marché du travail et salaires	18
Épargne des ménages	19
Prévision de taux d'intérêt	20
Taux d'intérêt et service de la dette	21
» Résultats du sondage	22
Renouvellement et type de prêt	23
Acheteurs d'habitations	24
Attentes envers le prix des habitations	25
Goûts pour l'achat	26
Abordabilité des prêts hypothécaires et MCH	27
Comportement d'achat hypothécaire	28
Conseillers hypothécaires	29
» Croissance du prix des maisons par région	30
» Tableaux de données	34



Sentiment des acheteurs

- La hausse du prix des maisons a commencé à peser sur les répondants. Dans la dernière enquête, **seuls 29 % des répondants estimaient que la période était propice à l'achat d'un logement dans leur communauté, soit la proportion la plus faible de l'histoire de cette enquête.**
- Dans la foulée de l'augmentation rapide de la croissance du prix des maisons, **90 % des répondants sont satisfaits de leur décision d'acheter une maison**, et seulement 3 % le regrettent. Les autres souhaitent acheter une autre maison.
- Alors que l'on s'inquiète du fait que les investisseurs poussent les prix à la hausse, lorsqu'on demande aux propriétaires occupants quelle importance ils accordent à la considération de leur maison en tant que lieu de vie par rapport à un investissement, **l'opinion globale des personnes interrogées est que leur maison est à 77 % un lieu de vie et à 23 % un investissement.** Notons que le pourcentage attribué au lieu de vie a augmenté au cours des deux dernières années. Les maisons canadiennes sont donc généralement achetées en fonction de critères d'adéquation d'abord, le rendement du capital investi étant une considération secondaire.
- Avec l'augmentation rapide du prix des maisons, **la note moyenne que les répondants accordent à la question « La période actuelle est propice ou non à l'achat d'une maison ou d'un condominium dans votre localité » a chuté à 4,2/10, bien en dessous de la note de 5,5/10 observée au cours des trois derniers sondages.** Malgré cela, **la note de 7,3/10 accordée pour les attentes de prix plus élevés est supérieure à la note de 6,9/10 de l'an dernier, ce qui indique qu'on croit encore que les prix des maisons vont augmenter.**
- En outre, les répondants regrettent peu leurs prêts hypothécaires, avec une note moyenne de 3,6/10 lorsqu'elles décrivent leurs regrets d'avoir contracté un prêt de ce montant, soit la même note que l'année dernière.

Perspectives

- Entre-temps, les consommateurs s'estiment bien capables de résister à une baisse éventuelle du prix des maisons (6,9/10, comme dans l'étude de l'an dernier).
- **Les Canadiens continuent de croire, avec une note moyenne de 7,1/10, que l'immobilier est un bon investissement à long terme au Canada.** C'est légèrement inférieur au score de 7,3/10 des deux dernières années, et cela indique un marché plus difficile à pénétrer avec des prix plus élevés.

Crédit hypothécaire

- Le crédit hypothécaire résidentiel a augmenté de 6,1 % en 2020 et de 9,4 % en 2021. Les augmentations ont été entraînées par la hausse du prix des maisons et par la hausse des ventes, soutenues à la fois par les faibles taux d'intérêt et les vigoureux incitatifs gouvernementaux au cours de la pandémie.
- Alors que la vigueur de l'épargne et les faibles taux d'intérêt ont stimulé le marché hypothécaire au cours des deux dernières années, d'autres tendances en période de pandémie, notamment le besoin de plus d'espace, ont également soutenu la croissance du crédit hypothécaire.
- L'un des principaux moteurs de la demande de prêts hypothécaires est tout simplement le nombre de personnes à la recherche d'une maison. L'immigration (et donc la croissance démographique) s'est affaiblie pendant la pandémie, mais comme les niveaux d'immigration devraient à nouveau augmenter cette année, la croissance du crédit hypothécaire devrait connaître une certaine hausse.
- Dans l'ensemble, la demande de crédit hypothécaire devrait rester forte, mais la croissance rapide des deux dernières années n'est pas durable, car les taux d'intérêt plus élevés, la réduction de l'épargne et la réduction de la demande entraînée par une pandémie ralentiront le potentiel.

Taux d'intérêt

- Après la première hausse des taux de la Banque du Canada en mars, Oxford Economics s'attend à de multiples hausses de taux jusqu'en 2024. Ces hausses pèseront naturellement sur les taux hypothécaires à l'approche des renouvellements, ce qui pourrait freiner la demande de logements à prix élevé.

Tendances COVID

- Les modalités de travail à domicile ont entraîné une migration des grandes zones urbaines vers des villes plus petites et des zones plus rurales. Cette migration a fait augmenter considérablement le prix des maisons à l'extérieur des grands centres. Les tendances du travail à domicile ont également contribué à ce que de nombreuses familles cherchent à améliorer leurs maisons, ce qui a entraîné une demande accrue pour des maisons plus chères.
- La pandémie a changé les préférences pour les options de logement, ce qui pourrait changer le type de logements demandés et leur emplacement. Le besoin d'espace et la capacité de travailler de la maison ont fait quitter les grands centres urbains pour les petites régions. C'est surtout à Toronto, où la migration interprovinciale a été particulièrement faible.

Accessibilité

- L'augmentation rapide des prix des deux dernières années rend les prêts hypothécaires plus sensibles aux hausses de taux. Cela pourrait entraîner une correction plus importante une fois que les taux augmenteront, puisque les paiements augmenteront davantage au moment du renouvellement.
- Les revenus disponibles et l'épargne sont restés forts en 2021, mais nous nous attendons à ce qu'ils s'affaiblissent à mesure que les aides en cas de pandémie continuent d'être réduites et que les restrictions sont assouplies. Résultat : l'argent est réorienté de l'épargne vers la consommation. La recherche d'Oxford indique que l'épargne entraîne une augmentation substantielle du crédit hypothécaire, ce qui signifie qu'il y a certains inconvénients à la croissance du crédit à court terme, à mesure que l'épargne est réorientée.
- Alors que les taux d'intérêt sont appelés à augmenter, ce qui entraînera une hausse des paiements hypothécaires, Oxford Economics estime que les ménages sont capables d'y faire face. Cette opinion est confirmée par les résultats du sondage, où plus de 71 % des répondants indiquent qu'ils sont en mesure d'absorber une augmentation de paiement hypothécaire de plus de 20 %. Ce fait, combiné au point précédent, signifie que, même si nous ne prévoyons pas d'épisodes majeurs de défaut de paiement, les paiements plus élevés pèseront toujours sur la demande de crédit hypothécaire.

Tendances d'achat

- Les consommateurs qui ont utilisé les services d'un courtier en hypothèques ont signalé des niveaux de satisfaction plus élevés dans tous les aspects du processus hypothécaire que ceux qui ont utilisé d'autres canaux.
- Les ménages ont augmenté le montant de leur mise de fonds par rapport à leur prix d'achat. Dans la dernière enquête, le prix moyen des maisons achetées au cours des deux dernières années est passé à 647 036 \$, mais la mise de fonds moyenne est aussi passée à 297 476 \$, soit 46 % du prix d'achat. Dans l'enquête précédente, la mise de fonds moyenne était de 30 % du prix d'achat.
- Parmi les sources de financement, il n'y a eu qu'une légère augmentation de la part des mises de fonds financées par le soutien de la famille, tandis que l'épargne personnelle a occupé une part croissante au cours des trois dernières années, atteignant 55 % du total en 2021.
- Fait intéressant, seulement 13 % des répondants ne considèrent que le taux au moment de choisir un prêt hypothécaire. Parmi les considérations les plus populaires, on compte le type de taux (fixe ou variable), l'aisance avec le prêteur et la fréquence des paiements.
- Au milieu des faibles taux, il y a eu un mouvement notable vers les prêts hypothécaires à taux variable (26 % des répondants avaient des prêts hypothécaires à taux variable dans l'enquête la plus récente, contre 21 % l'an dernier) par rapport aux prêts hypothécaires à taux fixe.
- Alors que les taux d'intérêt sont sur le point d'augmenter, **64 % des répondants ont indiqué qu'ils avaient négocié leur taux au moment du renouvellement, et 48 % l'ont négocié de façon significative.** Seulement 36 % des répondants acceptent le taux initial.

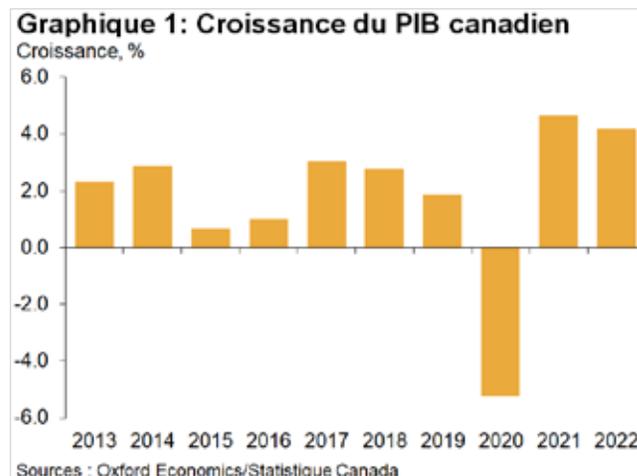


PERSPECTIVES ÉCONOMIQUES

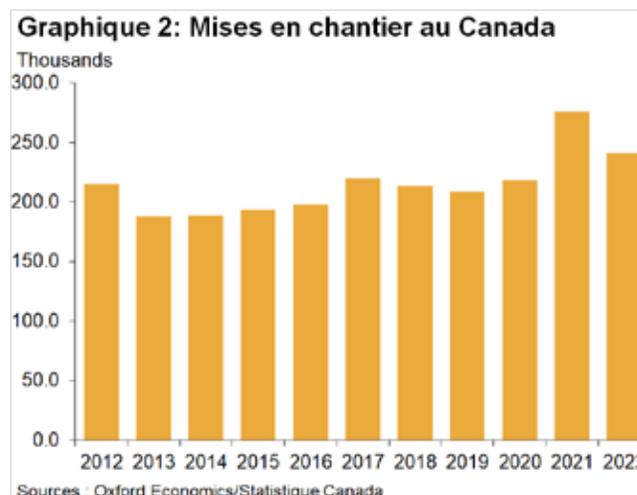


PERSPECTIVES CANADIENNES

- Alors que la vague d'Omicron a probablement ralenti la croissance du PIB au premier trimestre, nous nous attendons à un assouplissement des restrictions pour soutenir un fort rebond au deuxième trimestre, et à une croissance économique globale de 4,2 % en 2022. (Graphique 1).



- La question la plus pressante dans l'économie aujourd'hui est de savoir comment la Banque du Canada réagira à l'inflation galopante, qui a atteint un sommet en 30 ans de 5,1 % en glissement annuel en janvier.

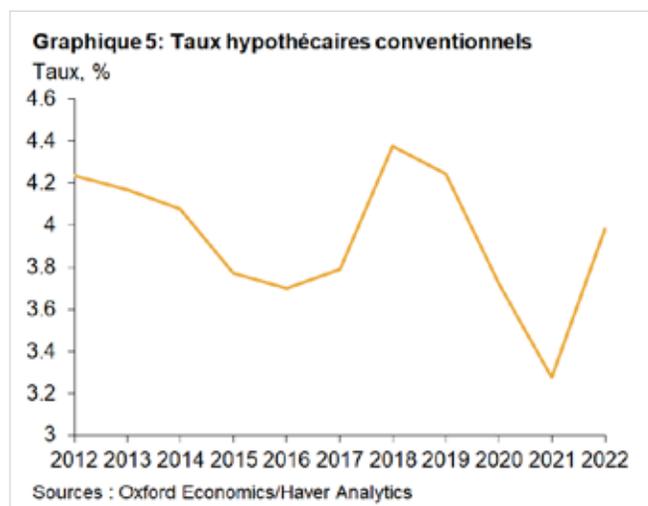
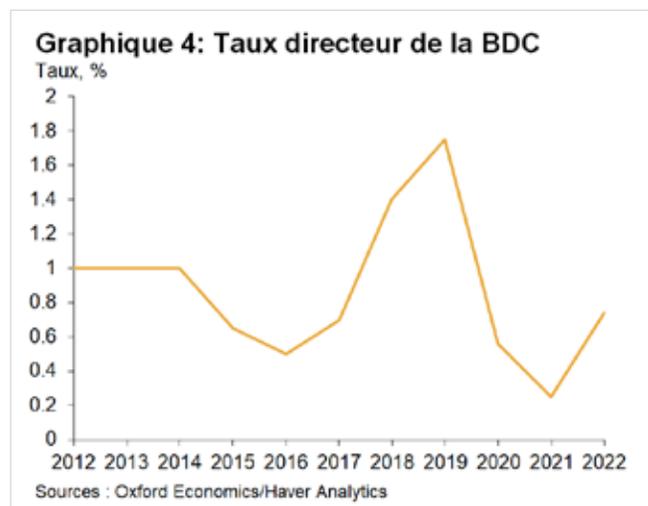
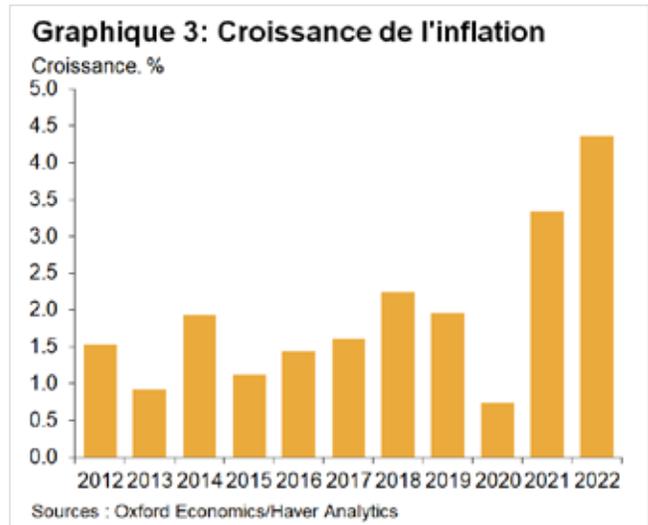


- Avec une inflation élevée, un marché du travail serré et aucune lenteur excessive dans l'économie, nous nous attendons à ce que la Banque du Canada commence à augmenter les taux en mars, en supposant qu'Omicron continue de décliner. Nous prévoyons quatre hausses de taux de 0,25 point cette année.

- Le marché du travail du Canada a repris un rythme important jusqu'en 2021, le taux de chômage ayant chuté à 6,0 % en décembre. Même si les restrictions d'Omicron ont entraîné une baisse de 200 000 emplois en janvier et une augmentation du taux de chômage à 6,5 %, nous nous attendons à un resserrement du marché du travail pour soutenir une croissance de l'emploi de 3,0 % en 2022.
- Après une augmentation de 26,5 % des mises en chantier en 2021, nous nous attendons à ce que le nombre total de mises en chantier diminue de 12,7 % en 2022 (Graphique 2).
- Remarque : Toutes les prévisions économiques présentées dans ce rapport ont été établies en février 2022 par Oxford Economics à l'aide de son modèle et de ses capacités de recherche.

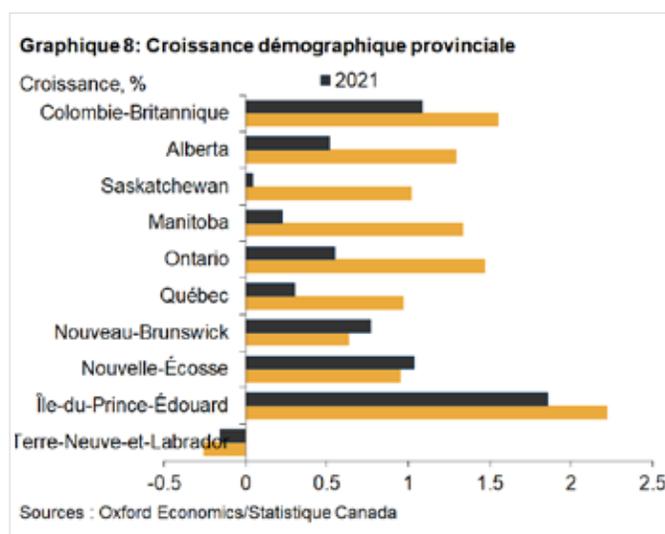
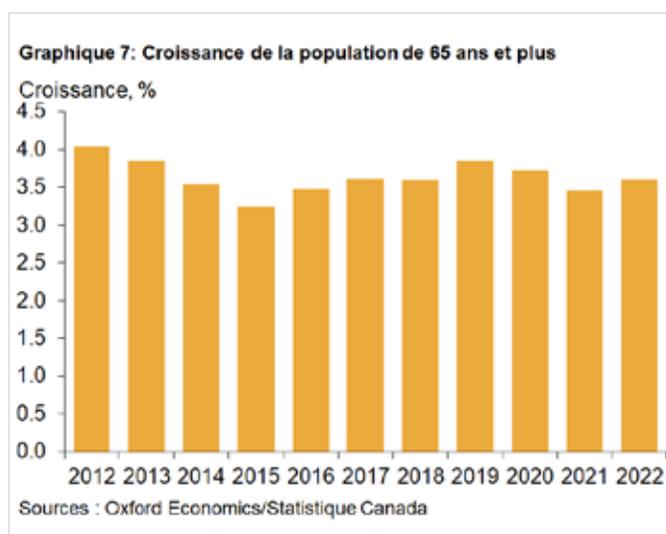
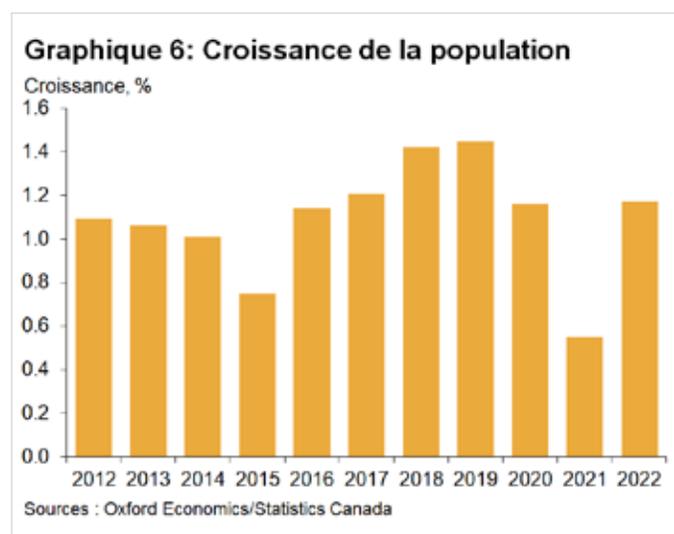
POLITIQUE MONÉTAIRE

- La dynamique de l'inflation pèse lourdement sur les décideurs. Le taux d'inflation de janvier était de 5,1 % en glissement annuel, avec des augmentations généralisées. Bien que nous nous attendions à ce que la croissance de l'inflation ralentisse, nous nous attendons tout de même à une croissance (moyenne annuelle) de l'inflation de 4,3 % pour l'année, avec une croissance supérieure à 2 % pour l'avenir prévisible. (Graphique 3).
- L'inflation plus élevée poussera la Banque du Canada à augmenter les taux quatre fois cette année, le taux de la banque centrale atteignant 1,25 % d'ici la fin de 2022. (Graphique 4).
- Bien qu'il faille un certain temps pour que le taux directeur se répercute sur les ménages, nous prévoyons que le taux hypothécaire conventionnel fixe de 5 ans de la SCHL sera en moyenne de 4,0 % cette année. (Graphique 5)



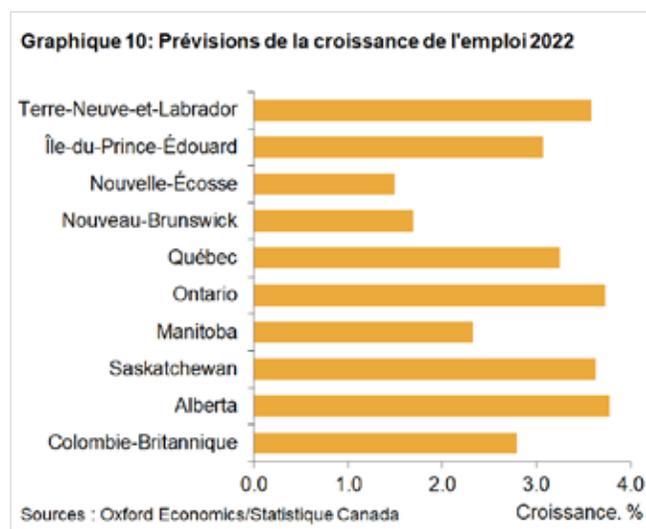
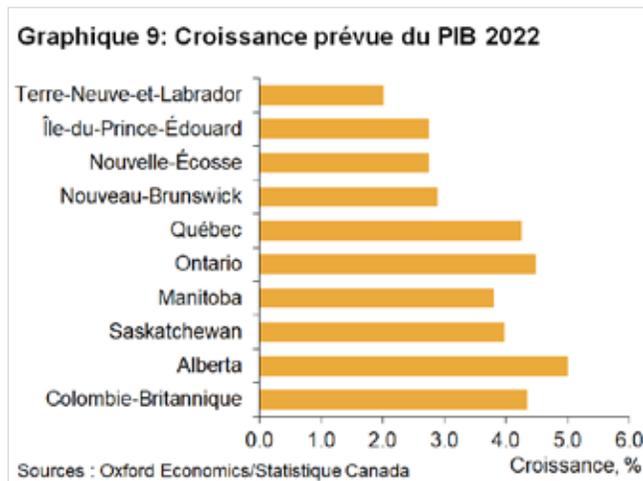
TENDANCES DÉMOGRAPHIQUES

- La croissance démographique a été ralentie par la baisse de l'immigration durant la pandémie. Toutefois, le gouvernement libéral est déterminé à augmenter à nouveau les niveaux d'immigration en 2022.
- L'augmentation de l'immigration appuiera une croissance démographique de 1,2 % en 2022, bien au-dessus de l'augmentation de 0,5 % en 2021. Cette croissance démographique relancera encore plus la demande de logements. (Graphique 6).
- Le vieillissement de la population est une tendance lourde. La croissance de la population des 65 ans et plus a été de plus de 3 % (comparativement à moins de 1,5 % pour l'ensemble de la population) pendant plus d'une décennie, ce qui pèsera sur les types d'habitations en demande au Canada. (Graphique 7).



PERSPECTIVES PROVINCIALES

- Nous nous attendons à ce que toutes les provinces connaissent une croissance économique positive en 2022, les plus grandes provinces du Canada étant en tête. Notamment, l'Alberta connaîtra la plus forte croissance économique au pays, alors que les prix du pétrole continueront d'augmenter après les creux pandémiques. (Graphique 9).
- Entre-temps, certaines provinces de l'Atlantique qui ont connu de plus petites contractions au cours de la pandémie connaîtront une croissance plus lente, car elles sont déjà à la production potentielle ou presque.
- L'emploi devrait être fort dans toutes les provinces, spécialement dans les régions productrices de pétrole. (Graphique 10).
- Les provinces qui ont eu des restrictions plus strictes, comme l'Ontario et le Québec, devraient aussi voir une croissance de l'emploi supérieure à la moyenne en 2022.
- Dans l'ensemble, nous nous attendons à une forte croissance économique à travers le pays à mesure que les restrictions commenceront à se relâcher. Bien sûr, toute nouvelle variante pourrait peser sur la croissance économique si les décideurs réagissent avec des restrictions.





TENDANCES, DU MARCHÉ DE L'HABITATION



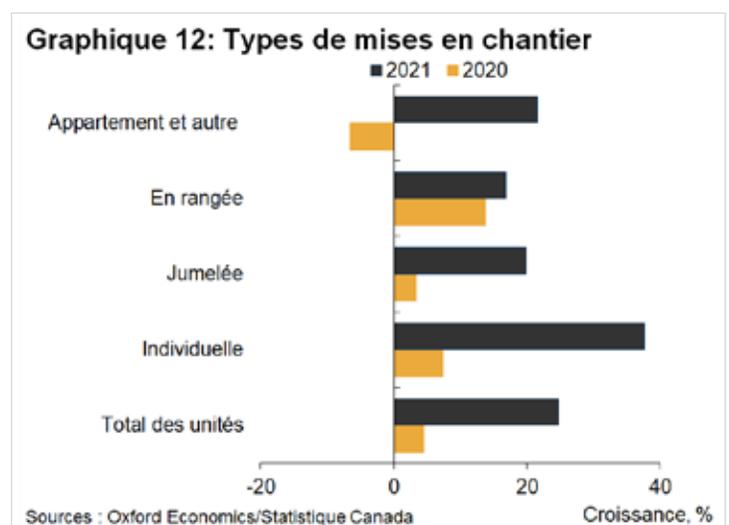
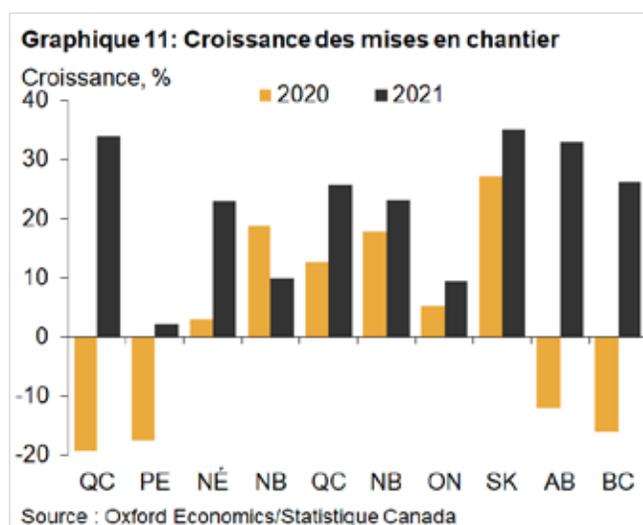
ÉTAT DU MARCHÉ CANADIEN DE L'HABITATION

- Le marché canadien de l'habitation a été en pleine effervescence durant la pandémie. Les mises en chantier ont augmenté en 2020 et 2021, mais la hausse de la demande a fait grimper les prix.
- Une grande partie de l'augmentation de la demande, et donc du prix des maisons, est venue de l'augmentation de l'épargne et des taux d'intérêt plus bas, ce qui a contribué à une augmentation des dépenses disponibles pour les maisons.
- En 2020 et 2021, les taux d'épargne ont grimpé en flèche en raison des programmes de soutien du revenu en période de pandémie ainsi que des dépenses réduites en raison des restrictions liées à la COVID. L'augmentation de l'épargne a permis aux nouveaux acheteurs d'entrer sur le marché de l'habitation et aux propriétaires existants d'acheter des maisons plus grandes.
- Les taux d'intérêt ont chuté à des creux historiques au cours de la pandémie, les taux hypothécaires conventionnels ayant chuté de 4,1 % en janvier 2020 à 3,4 % en janvier 2021. La baisse des coûts d'emprunt a permis aux acheteurs de contracter de plus gros prêts hypothécaires, augmentant ainsi leur pouvoir d'achat.
- Dans l'ensemble, selon l'ACI, les prix des habitations ont augmenté de 8,5 % en 2020 et de 22 % en 2021, et de nombreuses régions métropolitaines ont connu une croissance encore plus forte.
- Le marché canadien de l'habitation demeure à la croisée des chemins. Les faibles taux hypothécaires et l'épargne élevée ont contribué à soutenir la croissance du crédit hypothécaire au cours des deux dernières années, mais l'abordabilité du logement a chuté. Avec des taux plus élevés à l'horizon, de nombreux ménages pourraient chercher un logement plus abordable, ce qui pourrait peser sur la croissance du crédit hypothécaire à l'avenir.



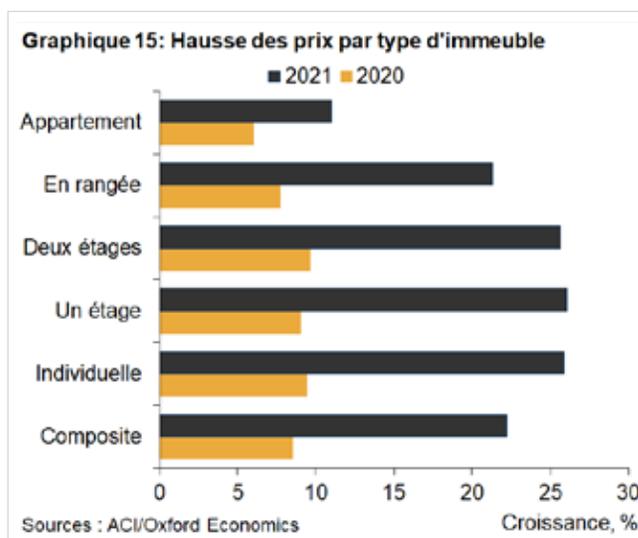
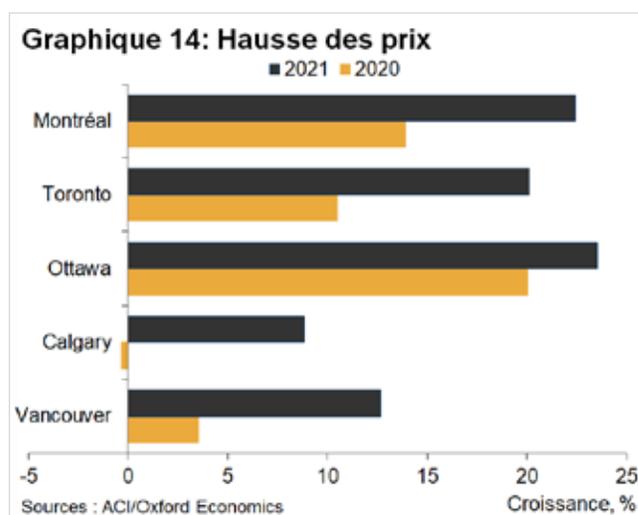
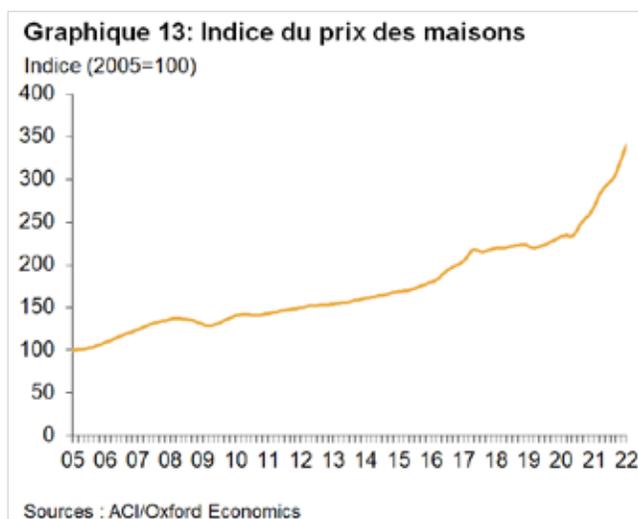
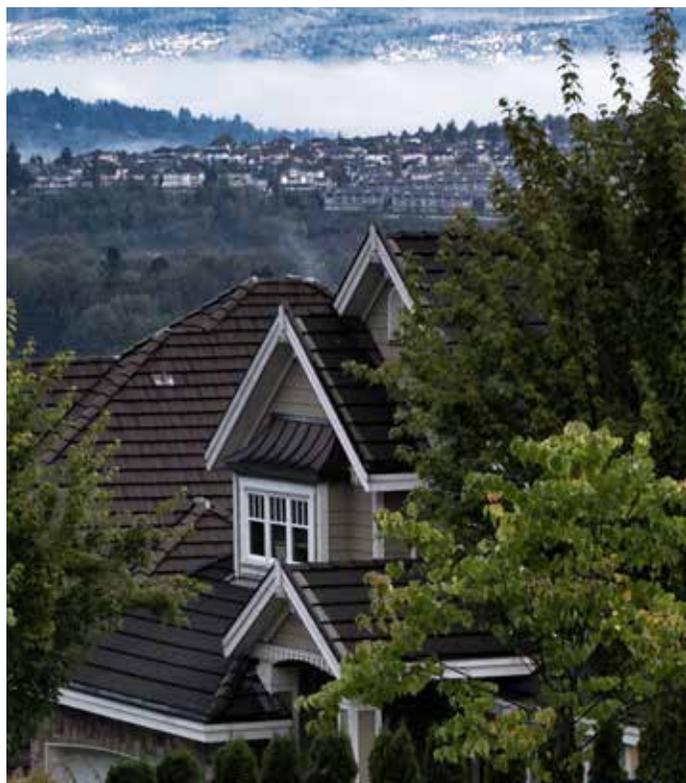
MISES EN CHANTIER

- Les mises en chantier ont augmenté de 25 % en 2021.
- À l'échelle provinciale, les deux plus grandes provinces du Canada, l'Ontario (+23 %) et le Québec (+26 %) ont toutes deux connu des augmentations en ligne avec la moyenne canadienne. (Graphique 11).
- Parmi les provinces de l'Ouest, l'Alberta (+33 %), la Colombie-Britannique (+26 %), la Saskatchewan (+32 %) et le Manitoba (+10 %) ont toutes connu une forte croissance des mises en chantier.
- Les provinces de l'Atlantique ont connu une année plus mitigée, avec des mises en chantier à Terre-Neuve-et-Labrador (+34 %) et en Nouvelle-Écosse (+23 %) particulièrement fortes, tandis que les mises en chantier au Nouveau-Brunswick (+10 %) et à l'Île-du-Prince-Édouard (+2,2 %) ont été plus modestes.
- Les Canadiens ayant demandé plus d'espace, les mises en chantier de maisons individuelles ont augmenté de 38 %, soit la plus forte croissance de toutes les catégories. (Graphique 12).
- Tous les autres types de logements ont également connu une forte croissance en 2021, bien qu'il soit remarquable que les appartements, qui ont augmenté de 22 % en 2021, ont diminué en 2020, ce qui fait de leur taux de croissance sur deux ans le plus faible de tous les types de logements.
- Il n'est pas surprenant que les grandes maisons se soient mieux comportées dans la dernière année, compte tenu de la migration hors des grands centres urbains (qui ont généralement un pourcentage plus élevé d'appartements) vers les banlieues, où d'autres types de logements sont plus répandus.



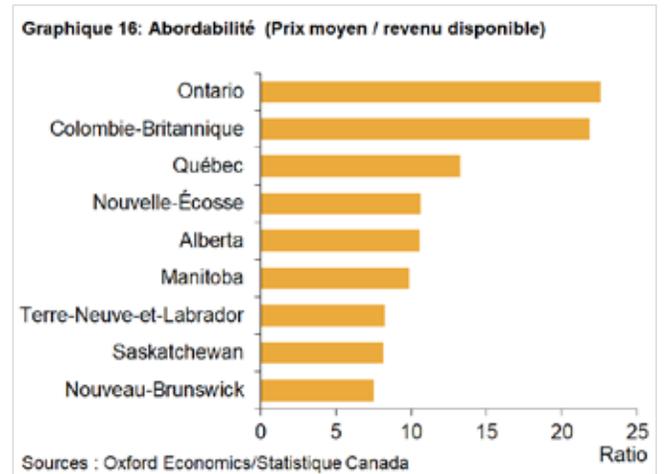
DYNAMIQUE DES PRIX PAR RÉGION

- L'indice composite national des prix des maisons a augmenté de 8,5 % en 2020 et de 22,5 % en 2021, mais les augmentations de prix des maisons ont été importantes. (Graphique 13).
- Toronto et Vancouver ont vu le prix des maisons augmenter de 20,1 % et 12,7 % en 2021, car les stocks sont demeurés faibles. Montréal et Ottawa ont également connu une forte croissance, tandis que les hausses de prix ont été plus faibles à Calgary et dans d'autres communautés des Prairies. (Graphique 14).
- La croissance des maisons individuelles a été la plus forte, car les gens ont quitté les appartements des grandes villes, ce qui a stimulé la demande pour des logements plus grands dans les petites collectivités. (Graphique 15).

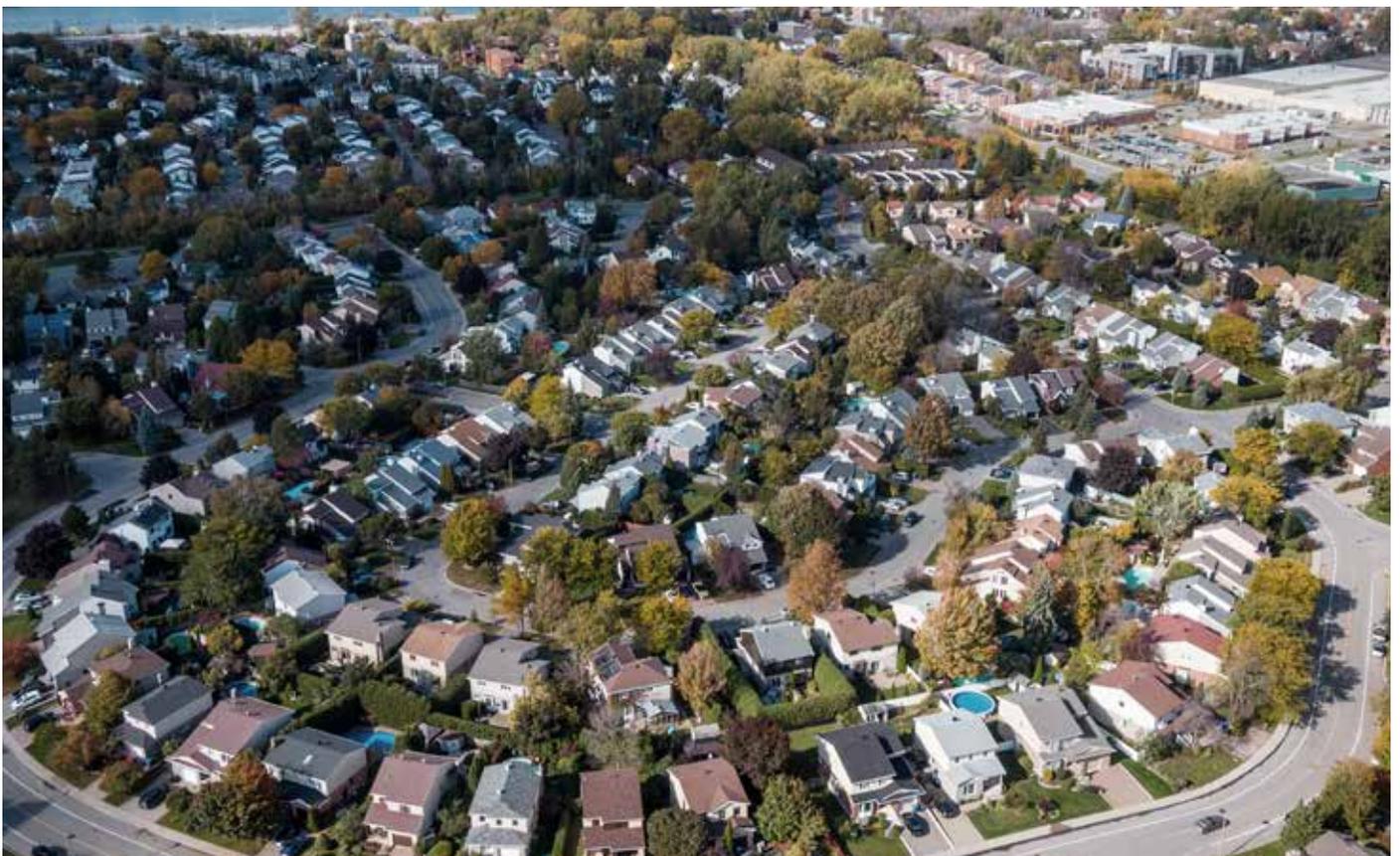


ABORDABILITÉ PAR RÉGION

- La forte croissance du prix des maisons a entraîné une détérioration importante de l'accessibilité, malgré la forte croissance du revenu l'an dernier.
- L'Ontario (le prix moyen des maisons est 22,5 fois le revenu disponible moyen) et la Colombie-Britannique (21,8 fois) sont de loin les moins abordables. Les prix au Québec représentent 13,2 fois le revenu disponible moyen. (Graphique 16).

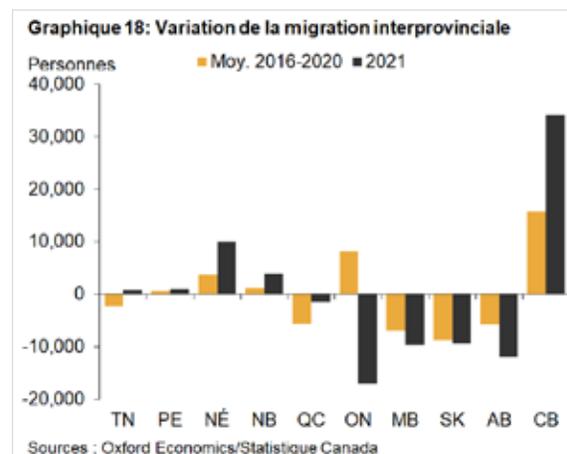
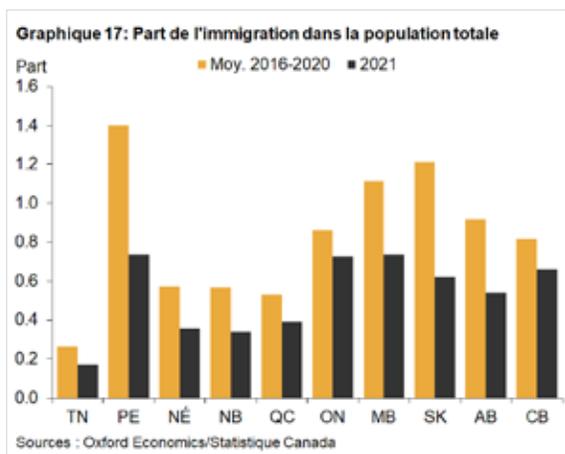


- Parmi les autres provinces de l'Ouest, l'Alberta (10,5 fois), la Saskatchewan (8,1 fois) et le Manitoba (9,8 fois) s'en sortent mieux.
- Pendant ce temps, les provinces de l'Atlantique sont plus abordables. N.B. (7,5 fois), N.S. (10,6 fois), N.L. (8,2 fois)



CHANGEMENTS DANS LES TENDANCES DE L'IMMIGRATION

- Dans l'ensemble, l'un des plus grands moteurs du crédit hypothécaire au Canada sera la migration, tant entre les provinces qu'à partir de l'étranger.
- L'immigration augmentera encore en 2022, et les tendances de l'immigration de l'année prochaine auront un impact important sur la performance régionale en matière de logement.
- L'augmentation de l'immigration soutiendra la demande de logements en Ontario. La province a un taux d'immigration élevé par rapport aux autres provinces, dont beaucoup déménagent dans la région de Toronto, qui fait déjà face à la pression des prix. (Graphique 17).
- Certaines provinces de l'Atlantique, notamment l'Île-du-Prince-Édouard, devraient aussi voir une plus forte demande de logements en raison de l'augmentation de l'immigration, car la province s'est établie comme une destination attrayante pour les nouveaux migrants.
- La Colombie-Britannique, bien qu'elle soit une destination pour de nombreux immigrants internationaux, verra son plus grand élan venir de la migration interprovinciale, en particulier parmi les nouveaux retraités qui favorisent généralement la province.
- Le Québec a typiquement l'un des taux d'immigration les plus bas, et nous nous attendons à ce que cela se poursuive, de sorte que l'augmentation prochaine de la migration internationale aura moins d'impact sur la province que sur les autres.
- Les deux dernières années ont aussi vu un changement dans la migration interprovinciale. Alors que l'Ontario (et Toronto) ont été des destinations majeures entre 2010 et 2019, la migration interprovinciale a diminué de façon marquée en 2020 et 2021 (Graphique 18).
- Entre-temps, la Colombie-Britannique demeure une destination privilégiée pour la migration interprovinciale, et cette tendance se poursuivra.





PERSPECTIVES DU MARCHÉ HYPOTHÉCAIRE



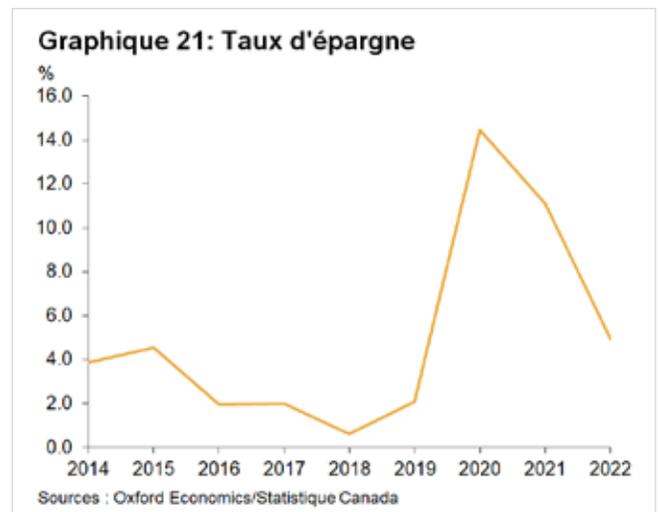
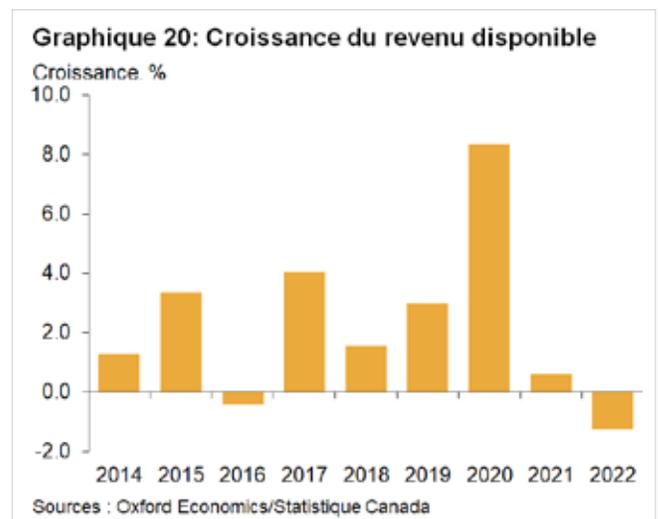
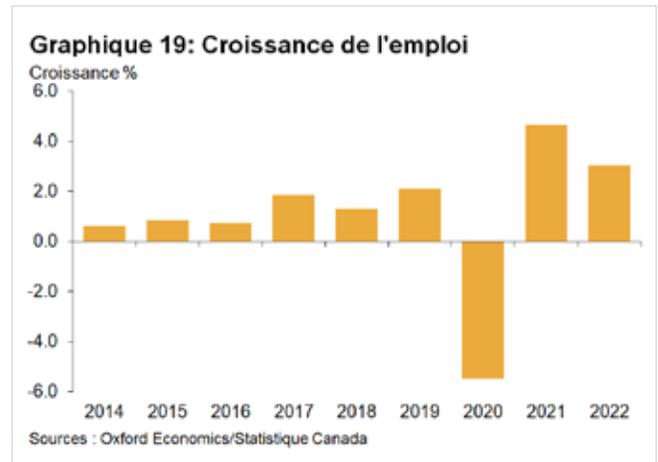
SOMMAIRE DE LA DEMANDE DE CRÉDIT HYPOTHÉCAIRE

- Les principaux facteurs qui influent sur le crédit hypothécaire sont la croissance de l'emploi et les taux d'intérêt. La première entraîne la stabilité du revenu, qui est une condition préalable à l'achat d'une maison. Comme les gens travaillent plus longtemps, l'épargne augmente, ce qui permet de verser un acompte pour une maison et donc d'obtenir un crédit hypothécaire plus important. Entre-temps, les taux d'intérêt influencent le montant du prêt hypothécaire qu'un acheteur peut se permettre, car un taux plus élevé implique un paiement plus élevé pour le même prix de l'habitation.
- La croissance de l'emploi a été forte après s'être remise du creux de la vague de la pandémie, dépassant son pic prépandémique au quatrième trimestre 2021 avant de connaître un recul important, mais probablement temporaire, en janvier.
- Nous avons constaté un fort rebond en février et prévoyons que cela continue alors que les restrictions se relâchent, mais que la croissance de l'emploi ralentira par la suite pour maintenir le taux de chômage au-dessus de 6 % pour le reste de 2022. Cela signifie que la croissance de l'emploi sera un moteur positif du crédit hypothécaire cette année, bien que probablement moins que la normale à la suite de l'augmentation des ventes de maisons durant la pandémie.
- Comme nous l'avons indiqué, nous prévoyons que la Banque du Canada finira par relever le taux directeur d'un point de pourcentage complet au cours de l'année 2022, en commençant par la hausse de mars suivie de trois autres hausses.
- L'épargne a également été forte au Canada, mais les données indiquent qu'une grande partie de cette épargne accumulée a déjà été affectée au logement. À mesure que le taux d'épargne diminuera rapidement au cours des deux prochaines années, le niveau d'épargne qui peut être consacré au logement diminuera considérablement.
- Dans l'ensemble, nous nous attendons à ce que la demande de prêts hypothécaires soit modeste au cours de la prochaine année. Même si la pandémie soulève des préoccupations économiques, les finances des ménages demeurent saines



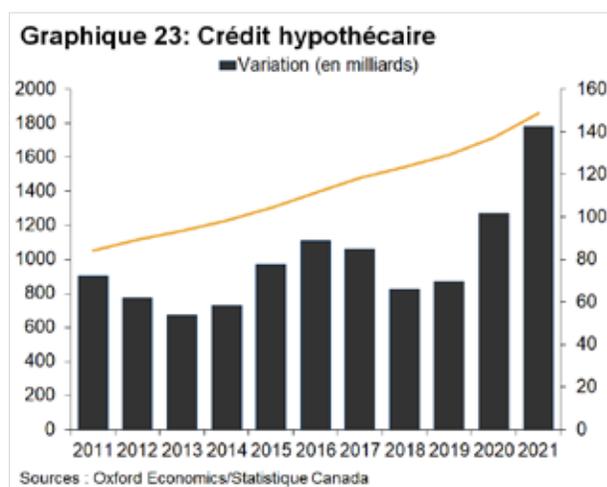
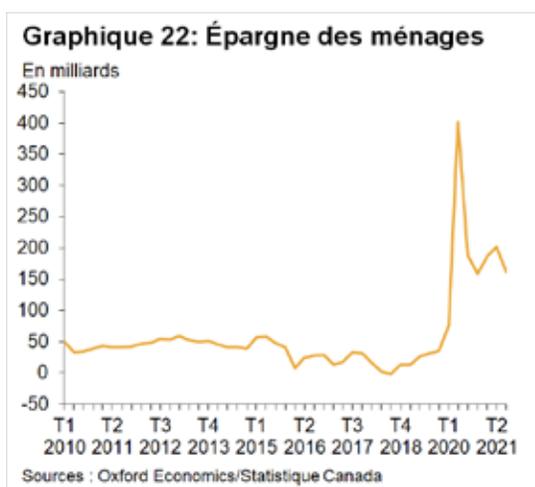
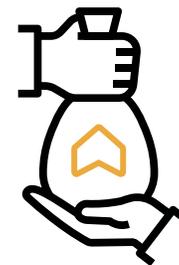
MARCHÉ DU TRAVAIL ET SALAIRES

- La croissance de l'emploi et des revenus a été forte l'année dernière, ce qui sera un moteur positif pour le crédit hypothécaire au cours de l'année prochaine. De plus, un taux d'immigration plus élevé devrait aussi attirer plus de nouveaux acheteurs.
- À l'échelle du Canada, l'emploi a augmenté de 4,6 % en 2021, la plus forte hausse jamais enregistrée. Nous nous attendons à ce que la tendance se maintienne et que l'emploi augmente encore de 3,0 % en 2022 (Graphique 19).
- Toutefois, malgré un marché du travail relativement serré, nous nous attendons à ce que la croissance du revenu disponible faiblisse à mesure que la croissance des salaires ralentit et que les mesures de soutien en cas de pandémie diminuent. Après une hausse de 8,4 % en 2020, nous nous attendons à un gain modeste de seulement 0,6 % en 2021 et à une baisse de 1,3 % en 2022. Cela laisse moins d'argent à consacrer au logement et pèsera sur la demande de crédit hypothécaire. (Graphique 20).
- Le ralentissement de la croissance des revenus et le rebond de la consommation devraient faire baisser le taux d'épargne, ce qui a beaucoup stimulé le marché du crédit hypothécaire. Nous nous attendons à ce que le taux d'épargne passe de 27 % au début de la pandémie sous la barre des 5 % d'ici la fin de 2022. Moins d'épargne signifie moins d'argent disponible pour un prêt hypothécaire. (Graphique 21).



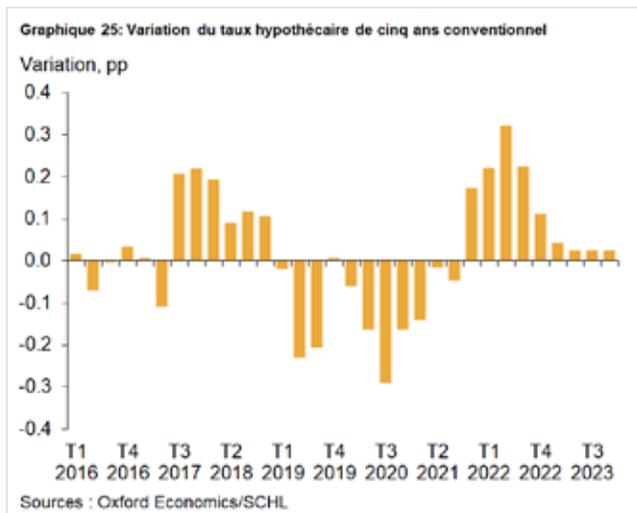
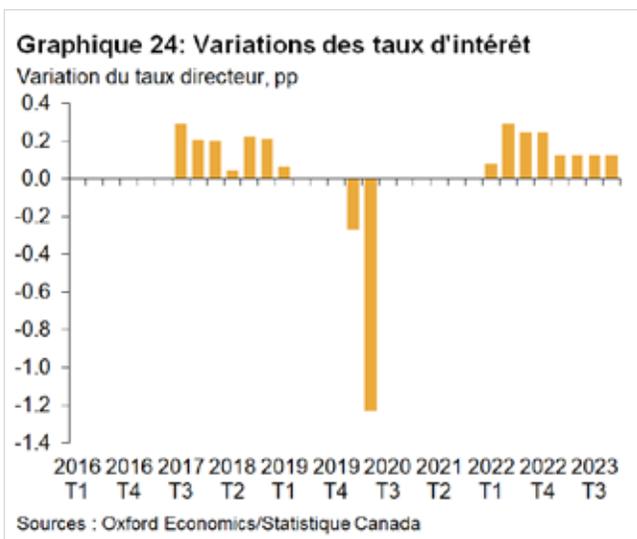
ÉPARGNE DES MÉNAGES

- L'une des plus fortes hausses du crédit hypothécaire des deux dernières années est l'augmentation marquée de l'épargne.
- Pendant la pandémie, le taux d'épargne a atteint 27,2 % et est demeuré au-dessus de 10 % même au troisième trimestre de 2021. Dans un certain contexte, les taux d'épargne sont devenus négatifs au troisième trimestre de 2018 (Graphique 22).
- L'excès d'épargne a naturellement contribué à stimuler le crédit hypothécaire — l'épargne nette annualisée moyenne a été supérieure à 159 G\$ chaque trimestre depuis le début de la pandémie. Bien qu'une partie de cela ait contribué à soutenir l'augmentation du marché boursier et le remboursement de la dette, elle a également contribué à soutenir le marché de l'habitation.
- En fait, Oxford Economics estime qu'entre le premier trimestre de 2020 et le premier trimestre de 2021, les ménages ont accumulé 184 milliards de dollars en épargne excédentaire.
- Le crédit hypothécaire global a augmenté d'environ 130 G\$ entre le premier trimestre de 2020 et le premier trimestre de 2021, ce qui représente une augmentation substantielle par rapport à la croissance moyenne de 70 G\$ entre 2011 et 2019. Ce chiffre indique qu'une part importante de la croissance du crédit hypothécaire des deux dernières années est liée à l'épargne excédentaire entraînée par la pandémie. (Graphique 23).
- L'orientation de l'épargne sera déterminante pour la demande de prêts hypothécaires à l'avenir. Il ne fait aucun doute que l'augmentation de l'épargne a filtré sur le marché hypothécaire, mais à mesure que les restrictions s'assouplissent, que l'inflation ronge le pouvoir d'achat et que les programmes de prestations prennent fin, la diminution de l'épargne dans l'économie risque d'affecter directement la demande de crédit hypothécaire.



PRÉVISION DE TAUX D'INTÉRÊT

- Nous nous attendons à ce que la Banque du Canada augmente les taux d'intérêt quatre fois en 2022 et en 2023, le taux directeur passant à 1,625 point d'ici la fin de 2023. (Graphique 24)
- L'augmentation du taux directeur fera monter les taux hypothécaires. Nous nous attendons à ce que le taux hypothécaire fixe à cinq ans de la SCHL augmente au cours des deux prochaines années pour atteindre 4,3 % à la fin de 2022. (Graphique 25).
- Des taux plus élevés feront augmenter le service de la dette, ce qui pèsera sur la demande hypothécaire. Cet effet est susceptible d'être particulièrement prononcé dans les régions moins abordables où le service de la dette représente déjà une part importante du revenu des ménages.



TAUX D'INTÉRÊT ET SERVICE DE LA DETTE

- Même si l'on craint toujours que des taux d'intérêt plus élevés compromettent les finances des ménages, Oxford croit que la plupart d'entre eux peuvent surmonter des paiements plus élevés.
- L'un des avantages pour les propriétaires d'habitations canadiens, du moins pour l'instant, est que beaucoup sont liés à des hypothèques à taux fixe qui ont été négociées récemment, de sorte que de nombreux ménages se sentiront épargnés par les hausses de taux anticipées.
- Bien qu'il s'agisse d'un effet positif à court terme, nous nous attendons à ce que les taux continuent d'augmenter en 2024, ce qui signifie que les taux pour les renouvellements pourraient être plus élevés pour ceux qui attendent.
- Des taux plus élevés entraîneront naturellement des paiements plus élevés en proportion du revenu disponible, tendance que nous avons observée lorsque la Banque du Canada était en cycle de hausse des taux avant la pandémie
- Malgré cette tendance, les répondants étaient généralement optimistes quant à leur capacité de faire face à des paiements plus élevés. 71 % des répondants indiquent qu'ils peuvent se permettre des paiements de 20 % ou plus.
- Dans l'ensemble, bien que des taux plus élevés affecteront sans doute certains ménages, la plupart des répondants indiquent qu'ils peuvent se permettre une augmentation modeste de leurs paiements hypothécaires.



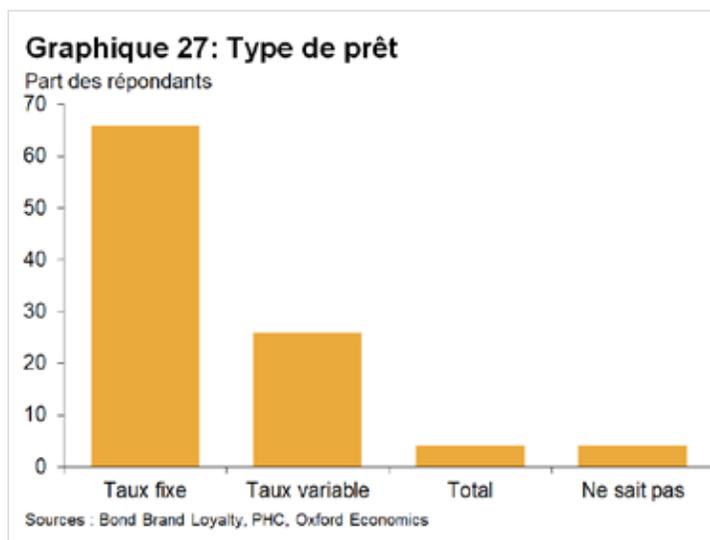
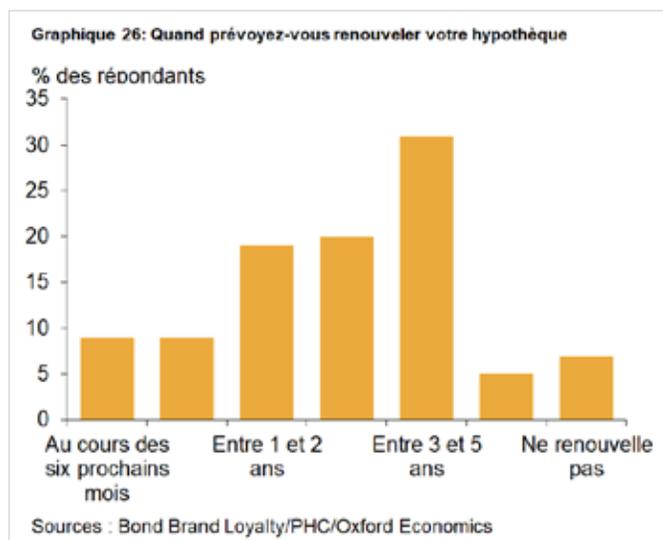


RÉSULTATS DU SONDAGE



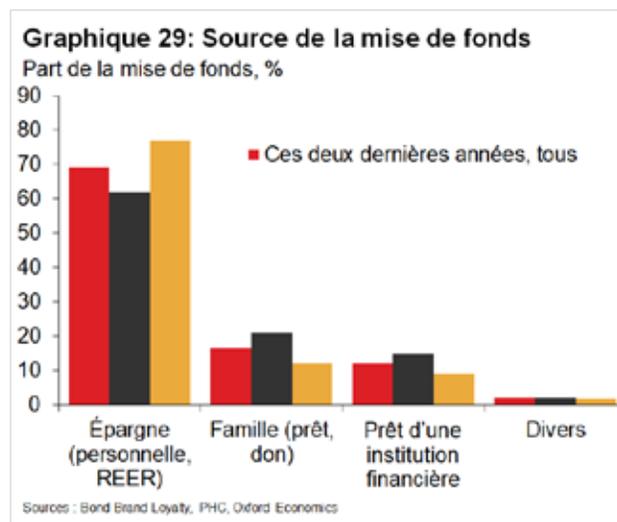
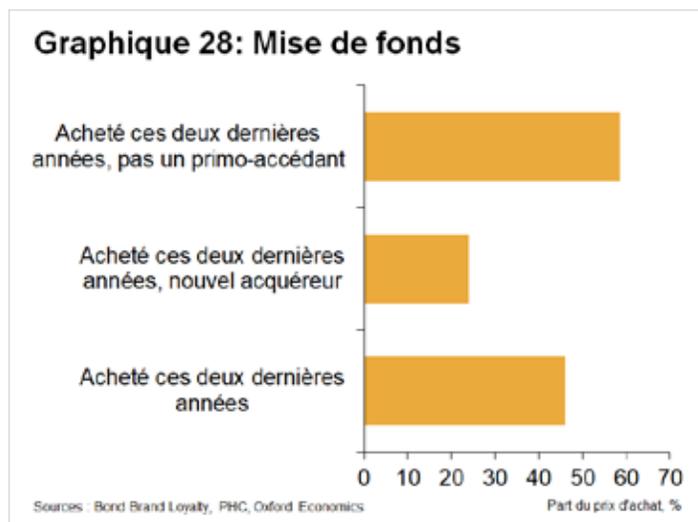
RENOUVELLEMENT ET TYPE DE PRÊT

- Les taux d'intérêt devant augmenter au cours de l'année prochaine, le nombre de prêts hypothécaires à renouveler sera déterminant pour les marchés du logement.
- Selon l'enquête, 37 % des titulaires de prêts hypothécaires devront renouveler leur prêt au cours des deux prochaines années et le renouvelleront probablement à des taux plus élevés. (Graphique 26).
- Entre-temps, 51 % des répondants s'attendent à renouveler dans deux à cinq ans.
- Notamment, la plupart des Canadiens ne sont pas soumis à la variation des taux d'intérêt à court terme. Selon l'enquête, 66 % des emprunteurs hypothécaires ont des taux fixes. (Graphique 27).
- Malgré cette forte proportion, on a enregistré un léger mouvement vers les prêts hypothécaires à taux variable dans la dernière année. Alors que 26 % des répondants ont déclaré avoir un prêt hypothécaire à taux variable dans l'enquête la plus récente, c'était une augmentation par rapport aux 21 % de l'enquête de l'an dernier.



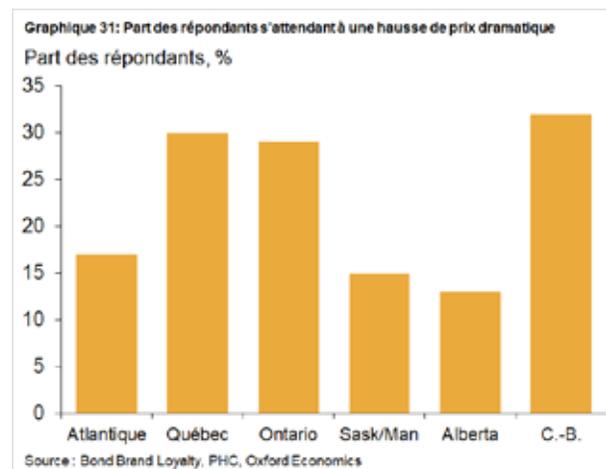
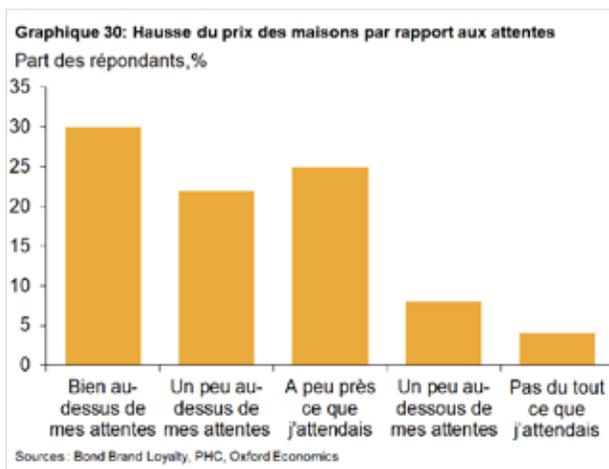
ACHETEURS D'HABITATIONS

- Parmi les répondants au sondage, ceux qui ont acheté une maison au cours des deux dernières années ont payé en moyenne 647 036 \$.
- Il s'agit d'une augmentation substantielle par rapport à l'enquête de l'an dernier, où le prix d'achat moyen pour ceux qui ont acheté au cours des deux dernières années était de 536 822 \$.
- Malgré le prix plus élevé, les mises de fonds demeurent relativement élevées. Parmi ceux qui ont acheté au cours des deux dernières années, la mise de fonds moyenne est de 297 476 \$, soit plus de la moitié du prix d'achat moyen.
- Parmi les primo-accédants des deux dernières années, qui avaient normalement moins d'économies, la mise de fonds moyenne était de 120 545 \$, soit environ 24 % du prix d'achat moyen de 500 491 \$.
(Graphique 28).
- Malgré les nouvelles contraintes, les nouveaux acheteurs des deux dernières années comptent encore beaucoup sur leurs économies personnelles.
- Les répondants indiquent que 58 % de leur mise de fonds a été financée par l'épargne personnelle, et 11,6 % ont été retirés d'un REER. Seulement 16,7 % proviennent d'un don ou d'un prêt de la famille.
(Graphique 29).
- Ces taux sont assez uniformes d'un groupe à l'autre, les nouveaux acheteurs finançant la mise de fonds au cours des deux dernières années avec 53 % de l'épargne et 9 % des retraits de REER. En moyenne, 21,1 % des mises de fonds sont financées par un don ou un prêt des parents.



ATTENTES ENVERS LE PRIX DES HABITATIONS

- Les attentes de hausse du prix des maisons demeurent bien ancrées dans l'esprit des Canadiens. Vingt-six pour cent des répondants s'attendent à une hausse spectaculaire du prix des maisons. Entre-temps, 56 % s'attendent à une certaine augmentation. (Graphique 30).
- Ce qui est remarquable, c'est l'augmentation du nombre de répondants qui s'attendent à des hausses spectaculaires du prix des maisons — un clin d'œil à la forte croissance des prix des deux dernières années. Il y a quatre ans, seulement 10 % des répondants s'attendaient à une croissance spectaculaire des prix, comparativement à 26 % en 2022.
- On observe aussi une baisse notable de la part des répondants qui s'attendent à ce que les prix diminuent, passant de 28 % en 2018 à 17 % en 2022.
- Dans l'ensemble, seulement 29 % des répondants pensent que la période actuelle est propice à l'achat d'une maison ou neutre à cet égard, ce qui est nettement inférieur aux 50 % des répondants qui pensaient la même chose l'an dernier.
- En Ontario et en Colombie-Britannique, où les prix ont été particulièrement élevés, plus de 29 % des répondants s'attendent à une croissance spectaculaire des prix. Au Québec, plus de 30 % des répondants s'attendent à la même chose.
- Entre-temps, seulement 15 % des répondants du Manitoba et de la Saskatchewan et 13 % des répondants de l'Alberta s'attendent à une hausse spectaculaire du prix des maisons au cours de la prochaine année. Dans le Canada atlantique, ce taux est également faible à 17 %. (Graphique 31).
- En ce qui concerne les taux hypothécaires, 86 % des Canadiens s'attendent à ce qu'ils augmentent, l'intensité de la hausse sur une échelle de 1 à 10 étant de 7,3. Ce chiffre est nettement supérieur à l'intensité moyenne de 5,2 de l'enquête de l'année dernière.

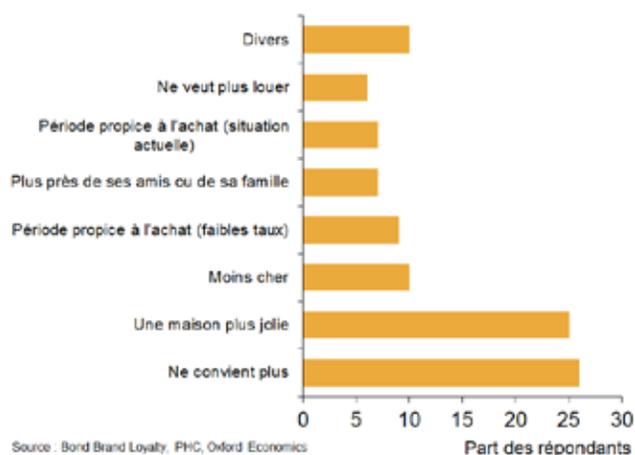


GOÛTS POUR L'ACHAT

- En ligne avec l'évolution du besoin de maisons, 26 % de ceux qui prévoient acheter au cours des cinq prochaines années estiment que leur maison n'est plus convenable (que ce soit la taille ou l'emplacement). Vingt-cinq pour cent cherchent à améliorer leur habitation. (Graphique 32).
- Parmi les nouveaux acheteurs, 9 % des répondants cherchent à acheter en raison des faibles taux d'intérêt et 6 % cherchent à passer de la location à la propriété.
- Parmi ceux qui estiment que leur maison n'est plus convenable, la plupart (25 %) ont besoin de plus d'espace, 13 % ont besoin d'un espace de travail dédié. Entre-temps, 18 % veulent prendre plus petit. (Graphique 33).
- Lorsqu'on leur a demandé d'évaluer (sur une échelle mobile de 0 à 100) dans quelle mesure ils considéraient leur maison comme un investissement par rapport à un lieu de vie, les répondants ont évalué en moyenne leur maison comme un lieu de vie à 77,3 % contre 22,7 % comme un investissement. (Graphique 34).



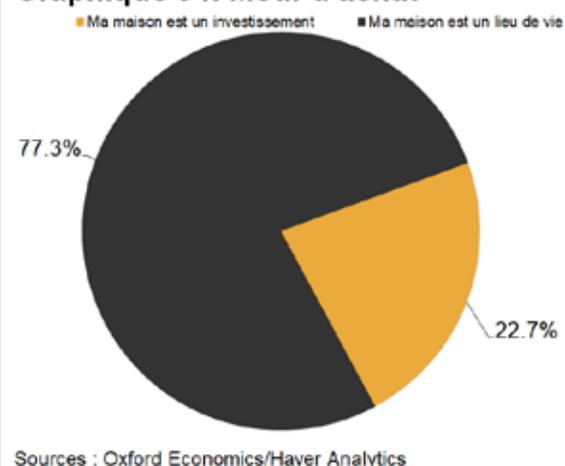
Graphique 32: Motif d'achat dans les 5 prochaines années



Graphique 33: Motif de déménagement

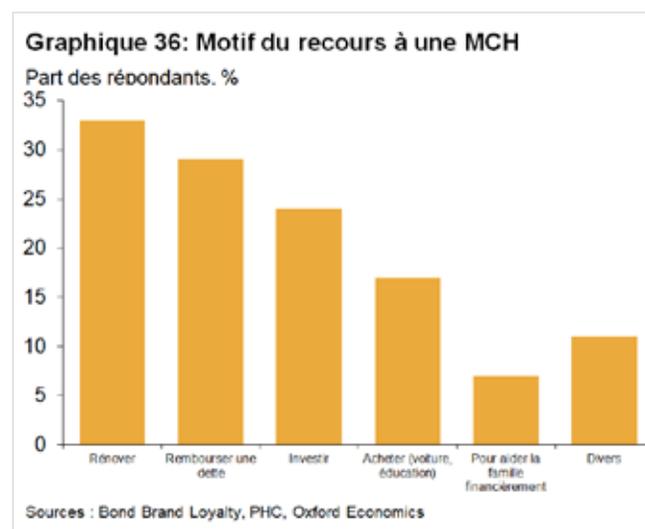
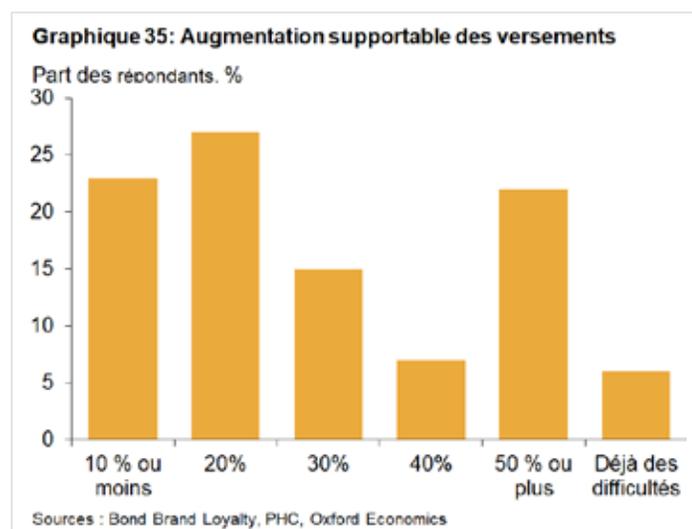


Graphique 34: Motif d'achat



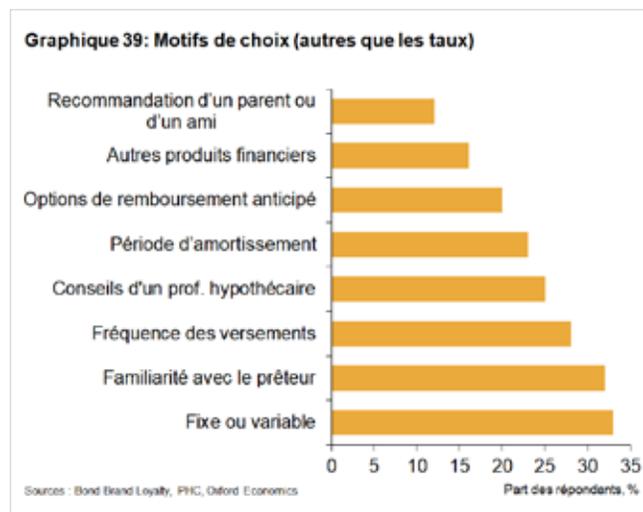
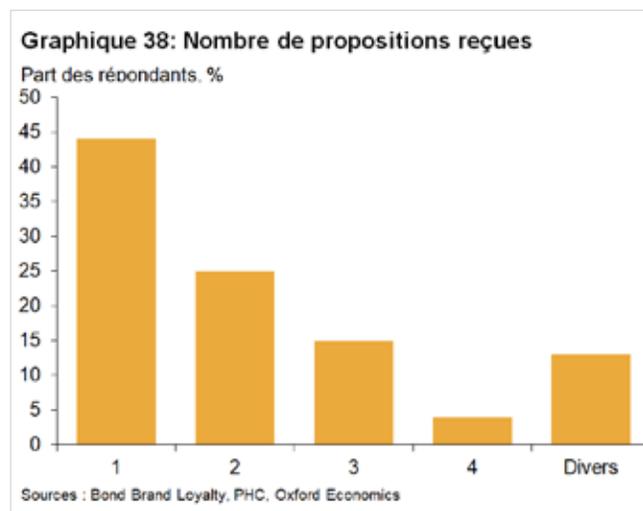
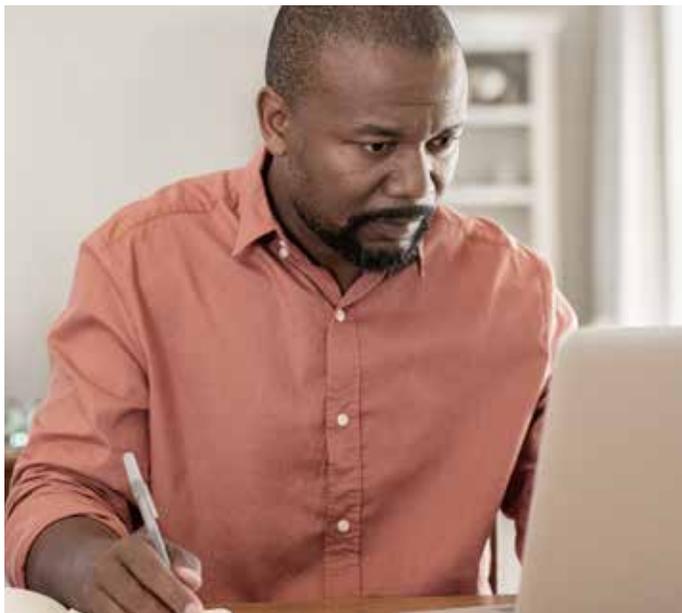
ABORDABILITÉ DES PRÊTS HYPOTHÉCAIRES ET MCH

- Alors que de nombreux Canadiens s'attendent à des taux plus élevés, ce qui se traduira par des paiements plus élevés, certains Canadiens sont sur le point d'avoir du mal à faire leurs paiements hypothécaires.
- Dans une nouvelle question, 6 % des répondants ont déjà de la difficulté à faire leurs paiements, tandis que 23 % des répondants auraient de la difficulté à faire leurs paiements si leur paiement augmentait de 10 % ou moins, tandis que 20 % auraient de la difficulté à le faire si leur paiement hypothécaire augmentait de 20 %.
- Les Canadiens continuent d'emprunter sur leur maison. 32 % des propriétaires qui ont une hypothèque ont une marge de crédit hypothécaire (MCH), et 70 % de ceux qui ont une MCH en ont une de plus de 10 000 \$. La MCH moyenne parmi ceux qui en ont une est de 38 000 \$.
- Parmi ceux qui ont emprunté sur la valeur nette dans la dernière année, 33 % des répondants ont utilisé les fonds pour des rénovations domiciliaires, 29 % pour rembourser des dettes, 24 % pour investir ailleurs, tandis que 17 % ont fait un autre achat important (éducation, voiture). (Graphique 36).
- Même s'ils ont emprunté sur la valeur nette de leur habitation, 79 % des répondants sont à l'aise avec leur ratio prêt-valeur.



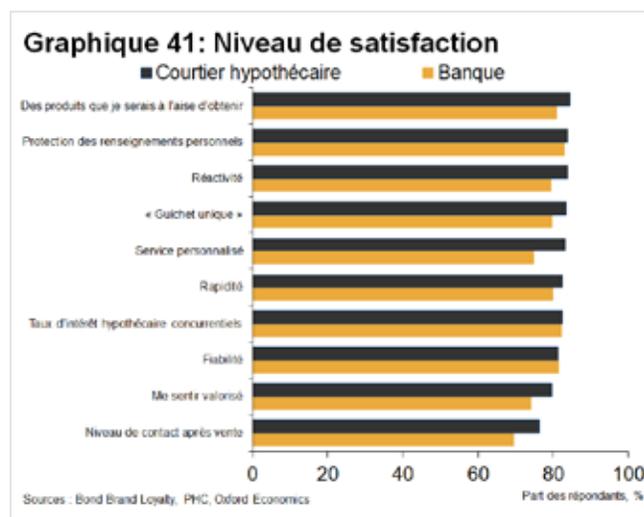
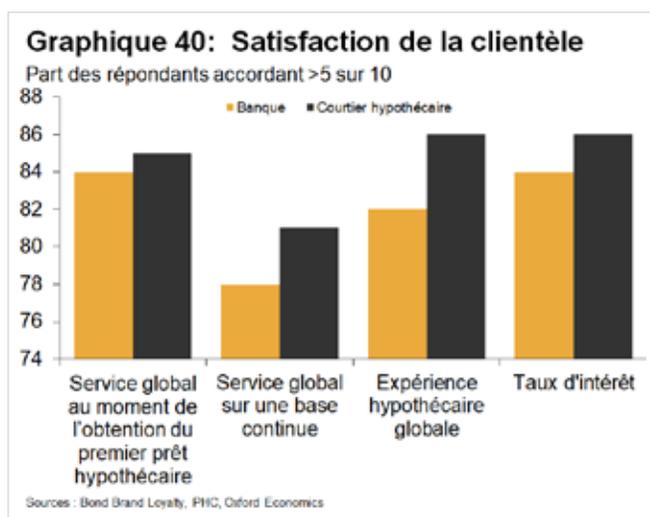
COMPORTEMENT D'ACHAT HYPOTHÉCAIRE

- Lorsqu'il cherchait un prêt hypothécaire, le répondant moyen a consulté un peu moins de deux professionnels hypothécaires : 51 % en ont consulté un, 22 % en ont consulté deux. (Graphique 37).
- Le répondant moyen reçoit un peu plus de deux propositions (2,3 en moyenne). 44 % en reçoivent une seule, 25 % en reçoivent deux et 15 % en reçoivent trois. (Graphique 38).
- Les principaux points de décision pour le choix d'un prêt hypothécaire sont de savoir s'il est fixe ou variable (33 % des répondants), la familiarité avec le prêteur (32 %), la fréquence des paiements (28 %) et les conseils de leur conseiller hypothécaire (25 %).
- D'autres raisons clés comprennent la période d'amortissement, les options de remboursement anticipé et l'offre d'autres produits financiers. (Graphique 39).



CONSEILLERS HYPOTHÉCAIRES

- Dans l'ensemble, 84 % des répondants ont répondu positivement à propos de leur niveau de satisfaction envers leur conseiller hypothécaire.
- Le niveau de satisfaction était légèrement plus élevé chez ceux qui utilisaient un courtier (85 %) comparativement à une banque (84 %).
- Toutefois, les répondants qui ont obtenu leur prêt hypothécaire par l'entremise d'un courtier hypothécaire ont été légèrement plus satisfaits en ce qui concerne le service continu (81 % satisfaits comparativement à 78 % pour ceux qui viennent des banques).
- Les répondants étaient aussi plus satisfaits de leur expérience de financement hypothécaire globale et de leur taux d'intérêt lorsqu'ils consultaient un courtier en hypothèques.
- La grande majorité des clients sont satisfaits des taux hypothécaires concurrentiels qu'ils ont reçus. (Graphique 40).
- D'autres domaines où les clients se montrent très satisfaits des courtiers hypothécaires sont les produits hypothécaires avec lesquels ils sont à l'aise (82 %), la protection des renseignements personnels (83 %), la réactivité (81 %) et l'actualité (81 %).
- Lorsque l'on compare les prêts hypothécaires provenant d'un courtier à ceux d'une banque, la plupart des répondants indiquent un niveau plus élevé de satisfaction envers les courtiers.
- Notamment, 51 % des répondants sont très satisfaits de la facilité de faire des affaires avec un courtier en hypothèques, comparativement à 39 % pour un prêt hypothécaire d'une banque.
- En outre, 51 % des répondants qui utilisent un courtier hypothécaire sont très satisfaits de la compétitivité de leur taux hypothécaire, contre 37 % pour ceux qui ont reçu d'une banque. (Graphique 41).

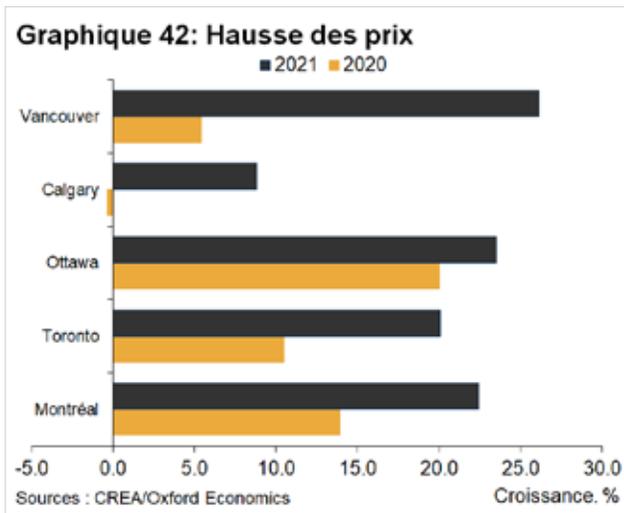




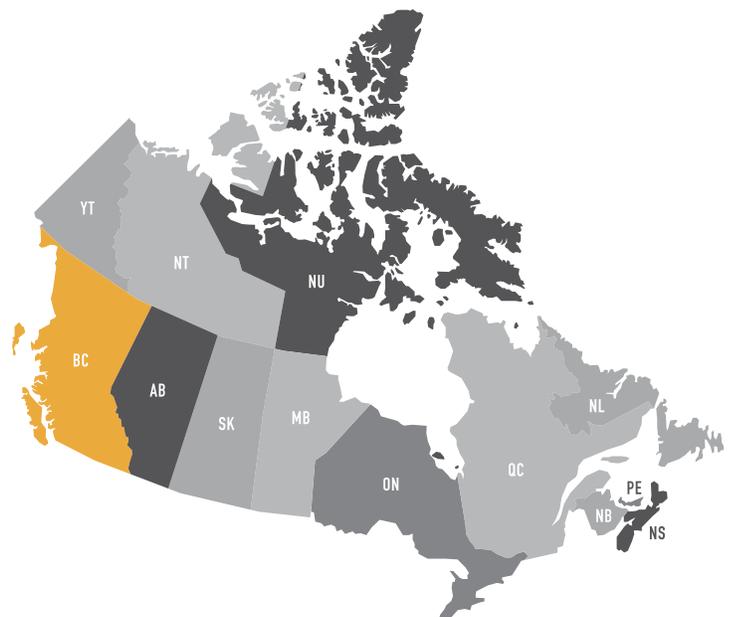
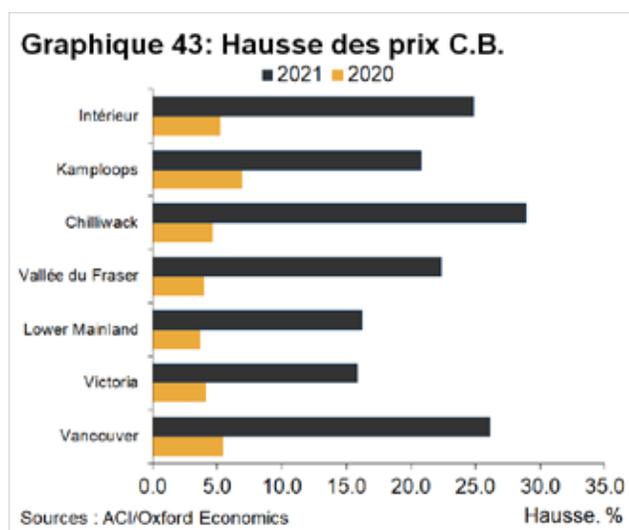
CROISSANCE DU PRIX DES MAISONS PAR RÉGION

CROISSANCE DU PRIX DES MAISONS PAR RÉGION

- Comme il a été mentionné précédemment, de nombreuses grandes villes du Canada ont connu une croissance importante des prix en 2021, mais cela ne dit pas toute l'histoire. Comme les gens se déplaçaient vers les banlieues et à l'extérieur des grandes villes, de nombreuses autres villes ont aussi vu les prix monter en flèche. (Graphique 42).

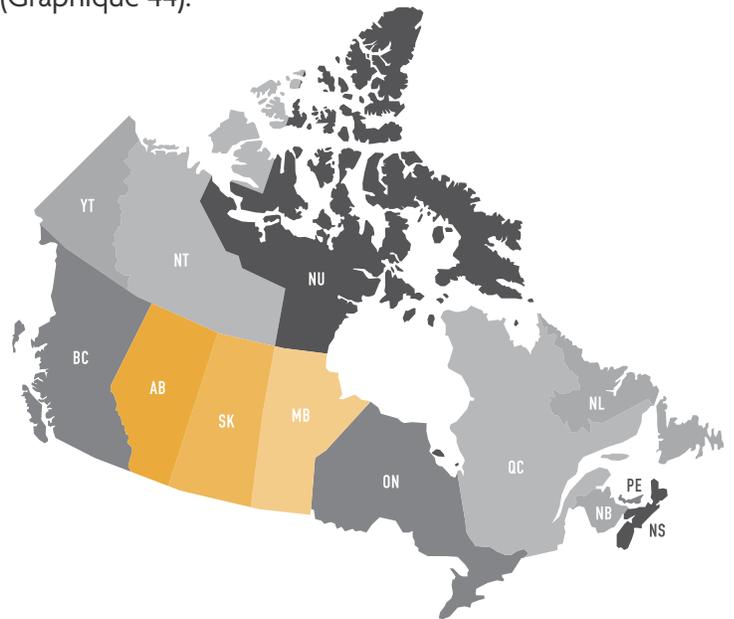
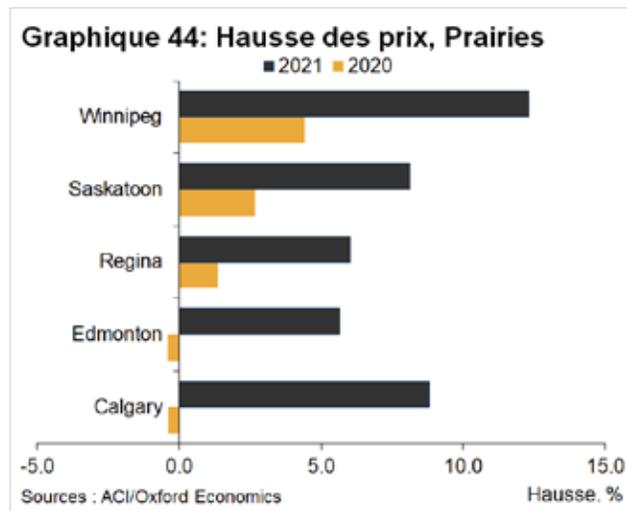


- C'est vrai en Colombie-Britannique, où Vancouver vole généralement les manchettes pour la croissance rapide des prix. Toutefois, toutes les collectivités ont connu une croissance des prix supérieure à 20 % en 2021, après de fortes augmentations à l'échelle de la province en 2020 (Graphique 43).

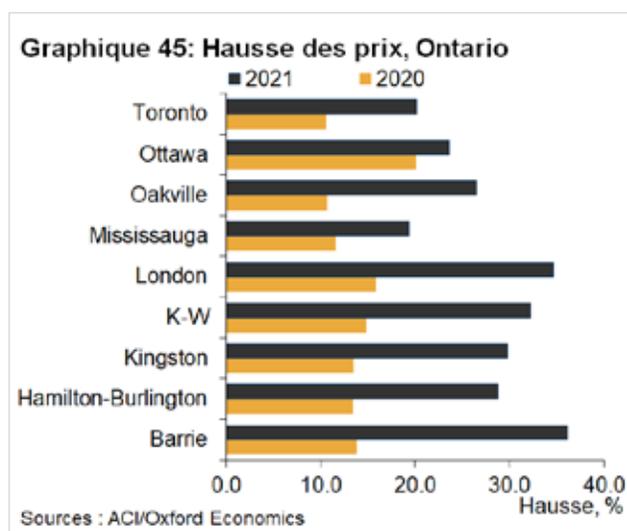


CROISSANCE DU PRIX DES MAISONS PAR RÉGION

- Entre-temps, la croissance des prix dans les Prairies a été nettement plus faible que dans le reste du Canada. Bien que la croissance à Winnipeg et à Saskatoon demeure forte (mais pas au niveau de la Colombie-Britannique ou de l'Ontario), la croissance des prix dans les autres communautés, surtout au cours des deux dernières années, a été modeste. (Graphique 44).

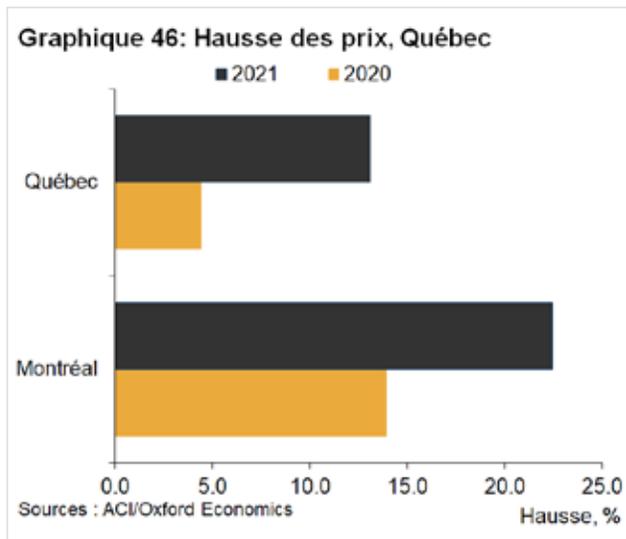


- La croissance des prix dans l'ensemble de l'Ontario a été rapide, et c'est Toronto qui a fait la plupart des manchettes. Mais en fait, de nombreuses autres communautés de la province connaissent une croissance plus forte, en particulier la périphérie de Toronto. En fait, Toronto a l'une des plus faibles hausses de prix des deux dernières années dans les grands centres de population de l'Ontario. (Graphique 45).

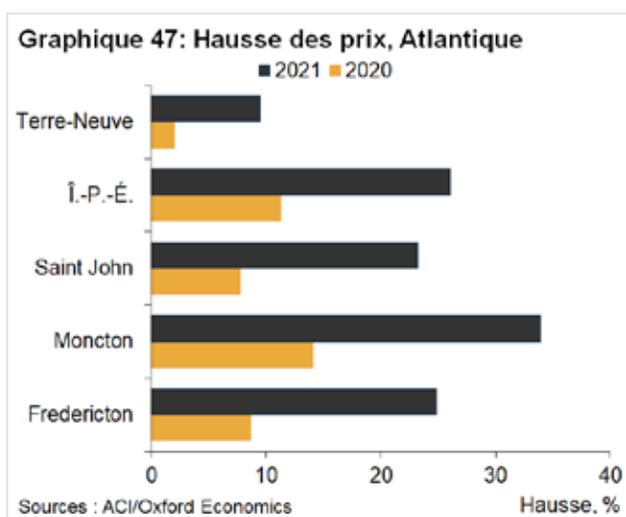


CROISSANCE DU PRIX DES MAISONS PAR RÉGION

- Les deux grandes villes de Québec et Montréal ont connu une forte croissance des prix au cours des deux dernières années, bien que la croissance à Montréal ait été nettement plus forte. (Graphique 46).



- Pendant ce temps, les provinces de l'Atlantique sont plus abordables. N.B. (7,5 fois), N.S. (10,6 fois), N.L. (8,2 fois). (Graphique 47).





TABLEAUX DE DONNÉES



TABLEAUX DE DONNÉES

Ces résultats sont basés sur sondage auprès de 2003 Canadiens, dont des propriétaires d'habitation avec une hypothèque (1145), des propriétaires sans hypothèque (456) et des personnes qui ne possèdent aucune habitation (402). Le sondage a eu lieu entre les 26 janvier et 7 février 2022.

Q. Quel était le montant de la mise de fonds sur votre première maison (pourcentage du prix d'achat)	Statut hypothécaire			Source de l'hypothèque		Type d'hypothèque		Âges Canadiens			Région											
	Propriétaires de plein droit			Ressources/CP	Courtier hypothécaire	Préparation	Renouvellement / Réaffectation n	18-24	25-34	35+	18-34	35-54	55+	Atlantique	Québec	Ontario	Man./Sask.	Alberta	C.-B.			
	Hypothécaire	Propriétaires (Net)	Non-propriétaires																			
Total 2021																						
Moins de 5 %	9%	10%	9%	9%	10%	9%	9%	13%	8%	10%	8%	8%	11%	18%	11%	8%	9%	5%	8%	8%		
5 % à moins de 10 %	20%	24%	14%	20%	15%	24%	25%	20%	30%	10%	10%	19%	20%	18%	24%	15%	22%	22%	17%	28%	25%	15%
10 % à moins de 15 %	17%	19%	16%	18%	14%	19%	17%	18%	20%	11%	12%	18%	12%	15%	23%	27%	15%	15%	2%	10%	18%	18%
15 % à moins de 20 %	12%	10%	11%	11%	16%	11%	8%	10%	10%	0%	11%	12%	10%	10%	14%	10%	10%	12%	15%	10%	13%	13%
20 % à moins de 25 %	13%	17%	8%	13%	11%	16%	21%	22%	12%	9%	25%	11%	24%	13%	8%	8%	14%	15%	1%	16%	12%	12%
25 % à moins de 30 %	9%	6%	12%	8%	11%	6%	6%	6%	7%	10%	5%	9%	6%	3%	10%	7%	8%	10%	3%	9%	10%	10%
30 % à moins de 35 %	3%	4%	2%	3%	5%	3%	5%	4%	3%	0%	3%	4%	3%	4%	3%	1%	3%	5%	1%	4%	2%	2%
35 % à moins de 40 %	3%	2%	4%	3%	3%	2%	3%	2%	3%	2%	14%	4%	3%	5%	4%	1%	0%	3%	5%	4%	1%	1%
40 % ou plus	14%	8%	22%	14%	15%	9%	5%	9%	6%	8%	18%	18%	14%	14%	6%	13%	14%	13%	11%	21%	21%	21%

Q. Quelles sont là ou les raisons pour lesquelles votre habitation actuelle n'est plus convenable?	Statut hypothécaire			Type		Âge			Région													
	Propriétaires de plein droit			Préparation	Renouvellement / Réaffectation n	18-34	35-54	55+	Atlantique	Québec	Ontario	Man./Sask.	Alberta	C.-B.								
	Hypothécaire	Propriétaires (Net)	Non-propriétaires																			
Total 2021																						
Passer plus de temps à la maison signifie avoir besoin de plus d'espace	25%	25%	21%	26%	22%	37%	22%	28%	17%	10%	5%	22%	28%	19%	23%	30%	19%	23%	10%	16%	16%	10%
Il n'y a pas besoin de tout l'espace que j'ai maintenant.	18%	22%	37%	27%	6%	16%	31%	8%	17%	52%	23%	15%	20%	6%	23%	10%	6%	23%	10%	16%	16%	10%
L'espace n'est pas pratique à l'inclusion d'une aire de travail dédiée.	13%	15%	7%	12%	14%	17%	15%	13%	15%	4%	23%	13%	14%	10%	7%	15%	7%	15%	7%	15%	7%	15%
Il doit être plus près de mon lieu de travail ou d'études.	12%	11%	7%	9%	13%	14%	8%	14%	11%	2%	5%	11%	8%	20%	15%	13%	20%	15%	13%	13%	13%	
Pendant une pandémie, la propriété ne soutient pas ma santé mentale ou ne fournit pas suffisamment de n° à mes besoins d'être aussi près de mon lieu de travail.	10%	9%	4%	7%	13%	9%	6%	15%	7%	5%	27%	9%	13%	0%	7%	5%	7%	5%	7%	5%	7%	5%
Je veux vivre là où la distance sociale est plus facile.	9%	10%	10%	10%	8%	8%	11%	8%	11%	9%	8%	9%	10%	17%	7%	7%	17%	7%	7%	7%	7%	7%
Je veux vivre dans un quartier / dans une plus grande maison pour ma famille croissante	9%	8%	7%	7%	11%	8%	8%	10%	9%	3%	8%	9%	8%	18%	5%	11%	8%	18%	5%	11%	8%	11%
Je veux moins dépendre du transport en commun.	6%	6%	7%	6%	8%	7%	5%	8%	5%	8%	8%	5%	8%	2%	7%	10%	7%	10%	7%	7%	7%	7%
Je veux moins dépendre du transport en commun.	4%	5%	3%	4%	5%	4%	3%	5%	5%	1%	2%	5%	5%	2%	4%	5%	2%	4%	5%	2%	4%	5%
Ne veut pas louer / veut être propriétaire	4%	1%	0%	0%	9%	1%	0%	7%	2%	1%	1%	5%	3%	6%	4%	6%	3%	6%	4%	6%	3%	6%
Je veux vivre seul/soin de mes parents	2%	0%	0%	0%	6%	0%	0%	4%	1%	0%	0%	4%	2%	0%	1%	0%	1%	0%	1%	0%	1%	0%
Déménagement dans un autre secteur (en ville ou en banlieue)	2%	1%	4%	2%	1%	1%	0%	1%	1%	4%	6%	1%	4%	6%	1%	2%	1%	2%	1%	2%	1%	2%
N'aime pas les voisins / son quartier	2%	2%	2%	2%	1%	1%	3%	1%	2%	2%	0%	2%	0%	10%	4%	1%	4%	1%	4%	1%	4%	1%
Veut un jardin / plus de terrain / un front de mer	1%	2%	0%	1%	7%	1%	2%	1%	2%	1%	1%	1%	1%	0%	2%	0%	2%	0%	2%	0%	2%	0%
Veut une maison plus jolie / plus luxueuse	1%	1%	2%	2%	0%	1%	2%	1%	2%	1%	2%	0%	0%	3%	0%	2%	0%	2%	0%	2%	0%	2%
Demande trop de travail / d'entretien / de réparations	1%	1%	3%	1%	1%	0%	1%	0%	1%	0%	2%	3%	4%	1%	1%	0%	1%	1%	0%	1%	1%	0%
Réaliser un investissement / une opportunité d'investissement	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	0%	2%	1%	0%	1%	0%	1%	0%	0%	1%	0%	1%	0%	1%	0%
Je veux vivre plus près de ma famille	1%	1%	1%	1%	0%	0%	1%	0%	1%	0%	1%	0%	1%	0%	0%	0%	1%	0%	1%	0%	1%	0%
C'est trop cher	0%	0%	1%	1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Recherche de changement (non précis)	0%	0%	1%	1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Autres mentions	4%	3%	2%	3%	1%	1%	2%	4%	4%	3%	5%	4%	2%	3%	11%	1%	2%	1%	2%	1%	2%	1%
Aucune raison précisée	1%	1%	1%	1%	1%	1%	0%	1%	2%	0%	1%	2%	0%	5%	0%	2%	0%	0%	1%	0%	1%	0%
Sans objet / ne juge pas que la maison actuelle est inadaptée	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	1%	2%	4%	5%	2%	1%	0%	4%	2%	5%	2%	5%

Q.3 Examinent l'échelle ci-dessous, dans quelle mesure pensez-vous que ce qui suit va changer l'année prochaine ? - Prix des habitations dans ma localité	Année				Statut hypothécaire			Type		Âges Canadiens			Région									
	2021	2020	2019	2018	Propriétaires de plein droit			Préparation	Renouvellement / Réaffectation n	18-24	25-34	35+	18-34	35-54	55+	Atlantique	Québec	Ontario	Man./Sask.	Alberta	C.-B.	
					Hypothécaire	Propriétaires (Net)	Non-propriétaires															
Total 2021																						
Hauteur spectaculaire x30	15%	8%	7%	4%	13%	11%	12%	20%	16%	9%	15%	15%	13%	18%	16%	9%	12%	16%	16%	10%	7%	18%
x8	12%	10%	9%	6%	13%	11%	12%	11%	14%	11%	17%	16%	12%	19%	13%	13%	5%	14%	11%	3%	4%	11%
x7	21%	22%	18%	14%	23%	22%	22%	18%	20%	22%	13%	20%	21%	19%	21%	22%	15%	18%	24%	20%	22%	20%
x6	21%	22%	22%	23%	21%	24%	21%	20%	20%	22%	22%	21%	21%	19%	21%	21%	20%	19%	20%	19%	24%	22%
Reste à peu près le même	15%	18%	22%	25%	14%	17%	13%	13%	12%	16%	17%	14%	15%	14%	13%	14%	21%	13%	13%	21%	21%	11%
Baisse spectaculaire x5	0%	1%	0%	1%	0%	0%	0%	1%	0%	0%	1%	1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Net : Hauteur (x3-30)	26%	18%	15%	10%	26%	21%	24%	21%	30%	21%	27%	29%	25%	28%	28%	20%	17%	30%	29%	13%	13%	32%
Net : Hauteur (x5-8)	56%	62%	62%	62%	56%	63%	59%	51%	52%	60%	52%	54%	57%	54%	62%	60%	57%	57%	60%	66%	66%	53%
Net : Baisse (x3-5)	34%	18%	22%	26%	18%	15%	16%	17%	17%	17%	20%	15%	17%	16%	16%	18%	23%	17%	13%	24%	20%	14%
Net : Baisse spectaculaire (x1-3)	1%	2%	1%	2%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	2%	1%	0%	0%	1%	1%	1%	2%	1%	0%	0%

Indiquez si vous pensez que le moment est propice ou non à l'achat d'une maison ou d'un condo dans votre communauté.	Année				Statut hypothécaire			Type		Âges Canadiens			Région									
	2021	2020	2019	2018	Propriétaires de plein droit			Préparation	Renouvellement / Réaffectation n	18-24	25-34	35+	18-34	35-54	55+	Atlantique	Québec	Ontario	Man./Sask.	Alberta	C.-B.	
					Hypothécaire	Propriétaires (Net)	Non-propriétaires															
Total 2021																						
Très propice x10	3%	6%	4%	4%	4%	3%	4%	2%	5%	3%	4%	4%	3%	4%	3%	5%	3%	3%	2%	6%	2%	2%
x8	3%	6%	5%	4%	4%	4%	4%	5%	5%	3%	0%	3%	3%	2%	7%	3%	1%	2%	4%	2%	3%	3%
x6	6%	13%	12%	12%	8%	9%	7%	4%	6%	10%	0%	5%	7%	5%	7%	6%	1%	5%	6%	15%	11%	7%
x4	7%	12%	14%	14%	8%	8%	8%	9%	9%	7%	8%	8%	7%	8%	8%	1%	3%	8%	9%	12%	6%	6%
x3	16%	19%	21%	19%	17%	14%	16%	16%	16%	17%	10%	17%	16%	16%	14%	14%	14%	14%	17%	16%	16%	12%
x2	10%	9%	9%	11%	9%	9%	9%	12%	10%	9%	13%	12%	9%	8%	10%	8%	12%	11%	8%	7%	14%	11%
x1	16%	8%	8%	9%	15%	19%	17%	15%	15%	15%	14%	16%	16%	15%	16%	14%	16%	17%	14%	12%	18%	18%
Très peu propice x1	7%	5%	4%	6%	7%	8%	8%	4%	8%	4%	12%	6%	7%	7%	7%	8%	10%	10%	7%	3%	4%	8%
Net : Propice (x3-10)	22%	8%	7%	7%	18%	18%	18%	11%	17%	19%	27%	29%	23%	20%	22%	24%	24%	29%	22%	18%	8%	18%
Net : Neutre (x1-8)	6%	11%	9%	9%	8%	7%	7%	3%	6%	6%	4%	6%	6%	7%	5%	5%	5%	4%	4%	9%	5%	5%
Net : Non propice (x1-3)	23%	39%	41%	42%	25%	25%	25%	17%	25%	27%	21%	24%	22%	23%	24%	20%	15%	17%	23%	37%	37%	21%
Net : Neutre (x3-5)	71%	50%	50%	51%	63%	68%	67%	79%	65%	67%	75%	76%	71%	71%	69%	74%	80%	78%	70%	58%	54%	73%



RAPPORT SEMESTRIEL SUR L'ÉTAT DU MARCHÉ DE L'HABITATION

Professionnels hypothécaires du Canada

Professionnels hypothécaires du Canada est l'association nationale représentant la filière du courtage hypothécaire. Elle regroupe près de 15 000 personnes et plus de 1 000 entreprises, dont des agences hypothécaires, des prêteurs, des assureurs et des fournisseurs de services. Nos membres, dont nous représentons les intérêts auprès des gouvernements, des organismes de réglementation, des médias et des consommateurs, constituent le réseau le plus important et le plus respecté de professionnels hypothécaires au pays. Nous nous sommes engagés à maintenir avec eux un niveau élevé d'éthique professionnelle, de protection des consommateurs et de meilleures pratiques.



PROFESSIONNELS
HYPOTHÉCAIRES
DU CANADA

Oxford Economics

Oxford Economics est un leader mondial en matière de prévisions et d'analyses quantitatives. Notre clientèle mondiale comprend plus de 2 000 sociétés internationales, institutions financières, organismes gouvernementaux et universités. Fondée en 1981 en tant qu'entreprise commerciale au collège de gestion de l'Université d'Oxford, Oxford Economics est maintenant une société indépendante de conseil en économie. Basés à Oxford, avec des bureaux partout dans le monde, nous employons plus de 400 personnes, dont quelque 250 économistes. Nos modèles économiques et sectoriels mondiaux et nos outils d'analyse nous donnent une capacité inégalée de prévoir les tendances du marché extérieur et d'évaluer leur impact économique, social et commercial.



OXFORD
ECONOMICS

Bond Brand Loyalty

Bond Brand Loyalty est une agence d'expérience client et d'engagement mondiale appartenant à des intérêts canadiens. Elle se spécialise dans la fidélisation de la marque pour les marques les plus influentes et les plus précieuses au monde. Elle établit des relations mesurables, authentiques et durables grâce à une combinaison de services qui comprennent la recherche marketing, des solutions de fidélisation, la mesure de l'expérience client, le marketing et la gestion, l'analyse de la clientèle, les expériences de marque en direct et des plateformes technologiques exclusives.





Le présent rapport a été compilé en s'appuyant sur des données et des sources que l'on considère comme fiables. Professionnels hypothécaires du Canada, Bond Brand Loyalty, Oxford Economics n'acceptent de responsabilité pour les données ou les conclusions que contient cette étude. Les opinions et les conclusions qui figurent dans ce rapport sont celles de l'auteur et ne reflètent pas forcément celles de Professionnels hypothécaires du Canada ni celles de Bond Brand Loyalty.



PROFESSIONNELS
HYPOTHÉCAIRES
DU CANADA