



MORTGAGE  
PROFESSIONALS  
CANADA

# Rapport sur le marché de l'habitation en 2025 : Enquête annuelle auprès des consommateurs

---



Préparé par Bond Brand Loyalty pour Professionnels hypothécaires du Canada.





# Faits saillants : Enquête de 2025 auprès des consommateurs

1

## **La confiance montre les premiers signes de stabilisation.**

L'humeur concernant l'économie et l'immobilier s'améliore malgré des cours proches de leurs planchers quinquennaux. L'optimisme regagne du terrain, surtout dans les Prairies et au Québec.

2

## **L'intention d'utiliser un courtier continue de grimper**

Plus des deux tiers des Canadiens envisagent désormais de recourir à leurs services, une tendance constante. Près de 81 % des clients ayant déjà utilisé un courtier affirment qu'ils le referont.

3

## **L'anxiété du renouvellement s'atténue**

Tandis que 75 % des emprunteurs devront renouveler leur prêt hypothécaire d'ici trois ans, environ 20 % d'entre eux appréhendent cette échéance, une baisse légère comparée au passé.

4

## **Prévoyant une hausse des prix, les Canadiens restent partagés sur les taux.**

Une majorité (58 %) prévoit une hausse des prix, particulièrement au Québec et en Alberta. Les perspectives sur les taux restent divisées : un tiers anticipe une baisse, tandis qu'une proportion similaire table sur leur stabilité.

5

## **L'aide à la mise de fonds est essentielle pour la plupart.**

Parmi les acheteurs de logement des deux dernières années, 70 % affirment ne pas avoir pu le faire sans aide à la mise de fonds, et 58 % des bénéficiaires partagent cet avis.



MORTGAGE  
PROFESSIONALS  
CANADA

# Confiance et inquiétude des consommateur

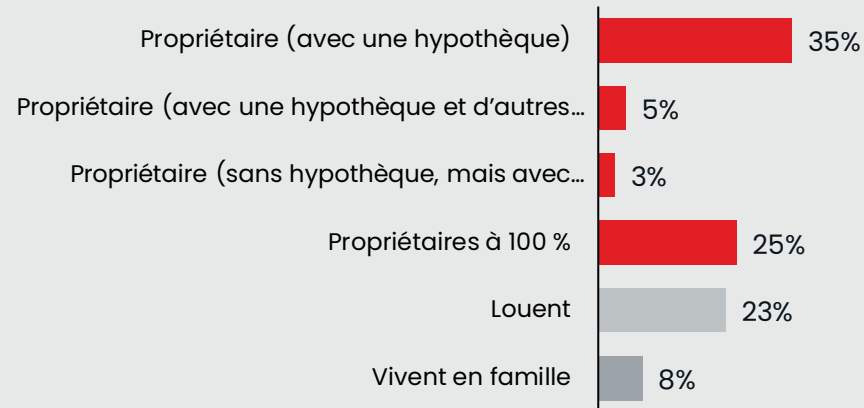




# Confiance des consommateurs : retour de l'optimisme



Environ 70 % des Canadiens sont propriétaires, dont 25 % sans hypothèque et 43 % avec un prêt en cours.



**31 %**

ne sont pas propriétaires

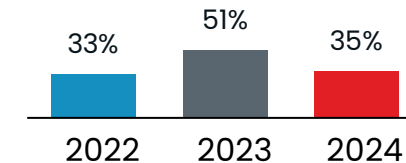
-12 pts c. l'an dernier

**44 %**

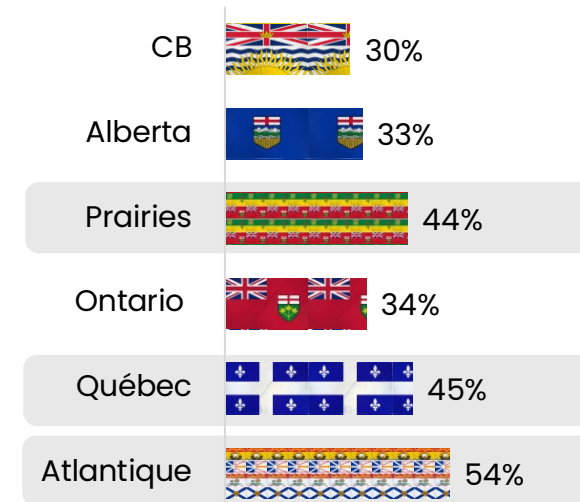
pensent que le moment est propice à l'achat dans leur localité.

+15 pts c. l'an dernier

La part des locataires disant qu'ils n'achèteront jamais est revenue au niveau de 2022.



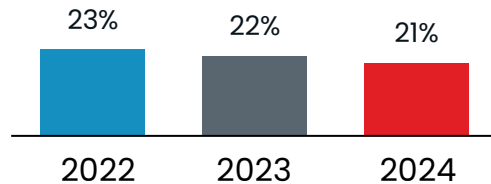
Les habitants de l'Atlantique (54 %), du Québec (45 %) et des Prairies (44 %) sont les plus hésitants à acheter une résidence principale.



# Confiance des consommateurs : Les Canadiens s'inquiètent des taux, mais demeurent optimistes.



La proportion de Canadiens très inquiets (9 ou 10 sur 10) à l'idée de renouveler à des taux plus élevés diminue.



**L'inflation préoccupe davantage les locataires, qui continuent néanmoins de voir l'immobilier comme un investissement sûr et un endettement vertueux.**

**64 %**

des non-propriétaires s'inquiètent de l'inflation.

**39 %**

des non-propriétaires seraient bien placés pour faire face à une hausse des taux lors du renouvellement de leur prêt.

**59 %**

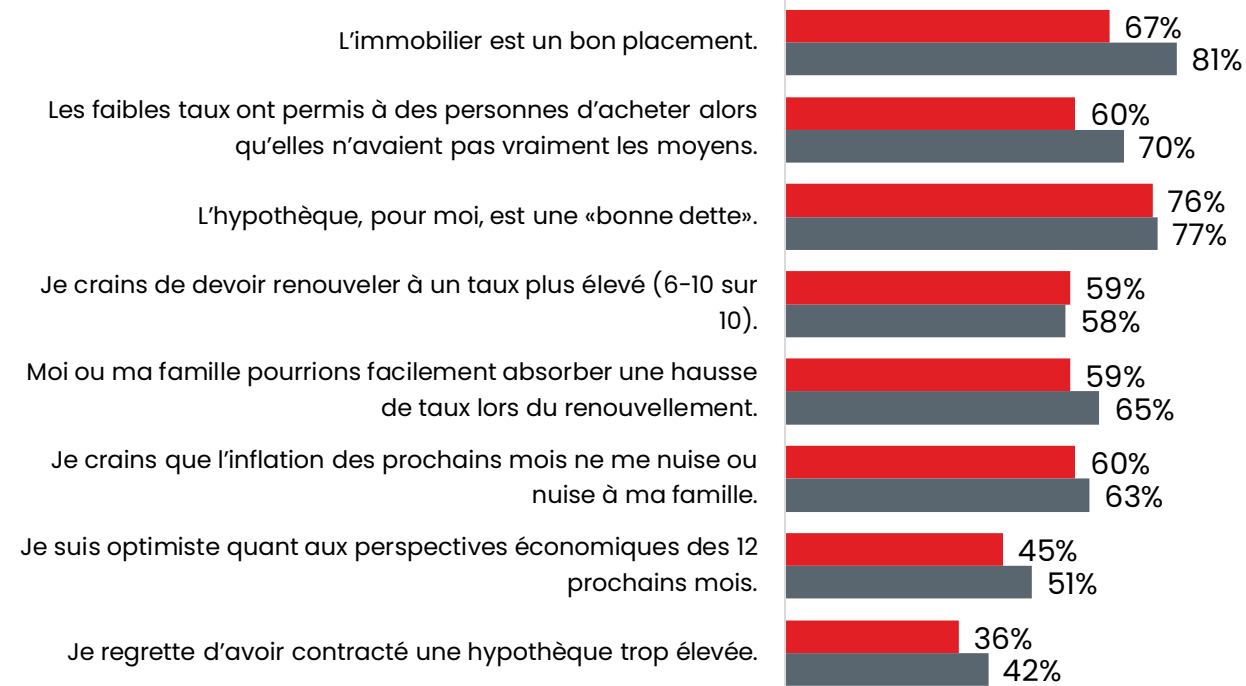
des non-propriétaires voient l'hypothèque comme une «bonne dette».

**64 %**

des locataires voient l'immobilier comme un bon placement

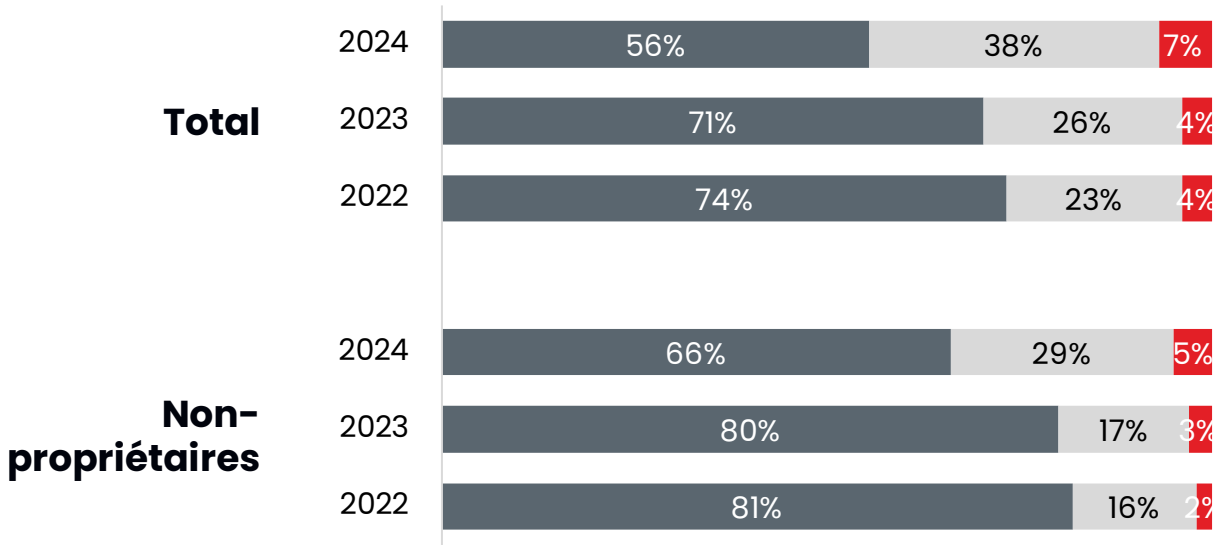
Les Canadiens ayant acheté ces deux dernières années demeurent optimistes quant au marché, malgré un léger recul depuis l'an dernier.

Accord avec les déclarations parmi les acheteurs récents (acheteurs des 2 dernières années, notés 6-10/10)

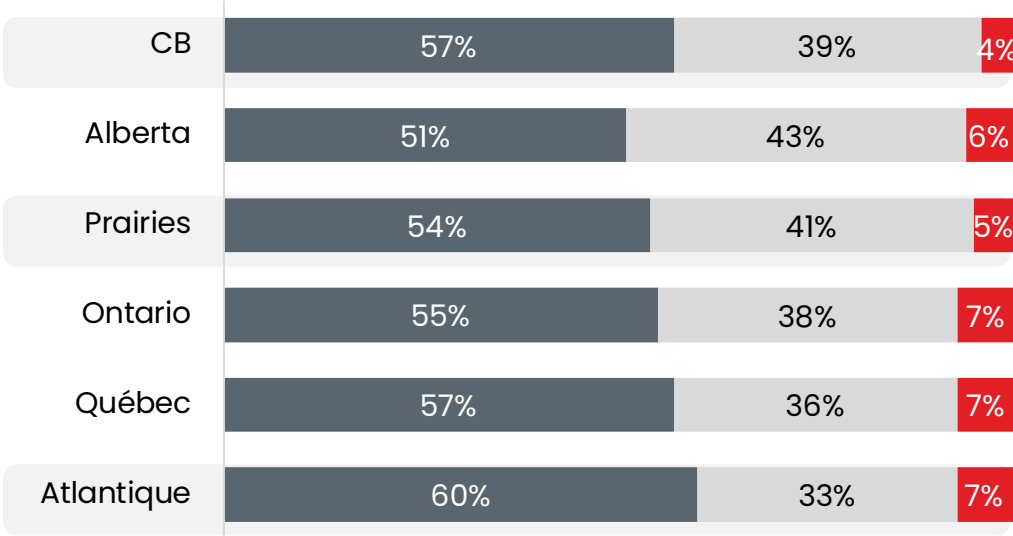




# Plus de Canadiens jugent le moment propice pour acheter dans leur région, même si la majorité reste hésitante face au marché immobilier.



Les habitants des Prairies sont les plus optimistes sur l'achat local, tandis que ceux des provinces côtières le sont le moins.

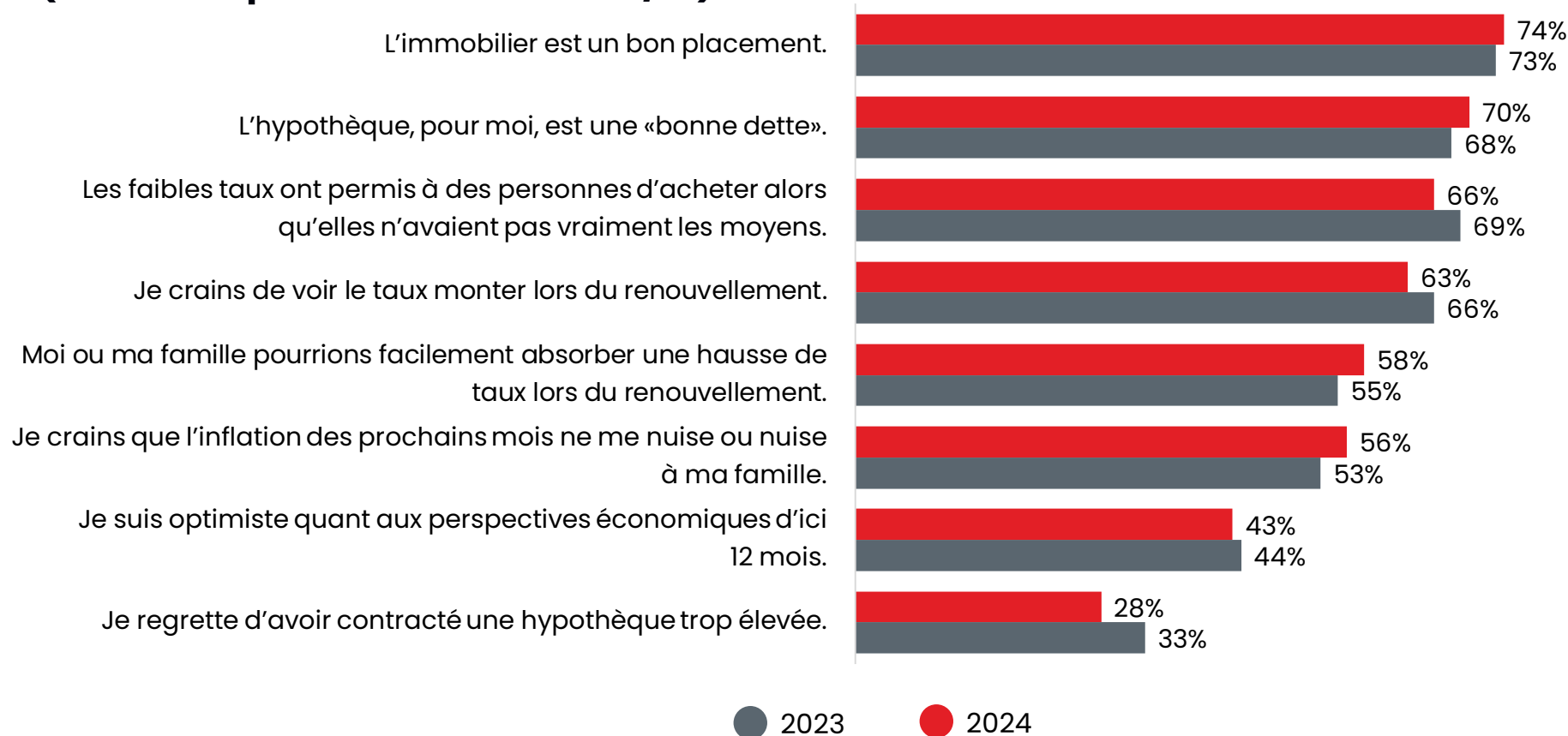


● Mauvais temps (1-5)    ● Un moment assez propice (6-8)    ● Très propice (9-10)



# La confiance dans l'immobilier a cessé de baisser.

## D'accord avec l'énoncé sur le marché canadien (tous les répondants, notés 6-10/10)



**43 %**

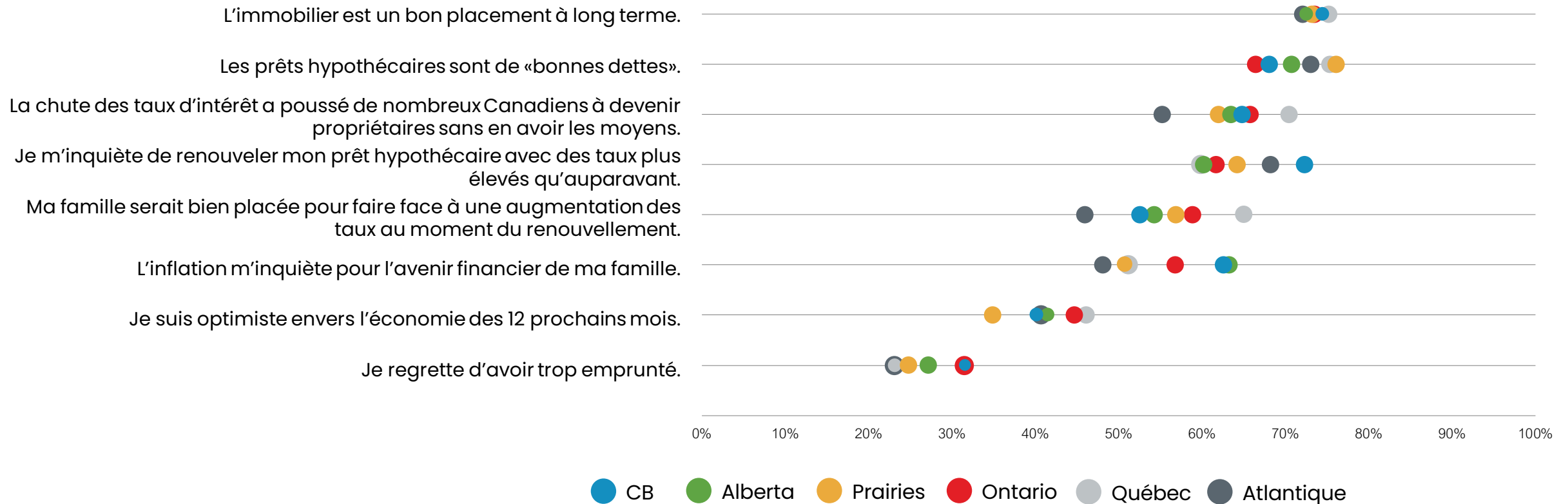
des Canadiens sont optimistes envers l'économie des 12 prochains mois.

-1 point depuis l'année dernière, mais  
-17 depuis avant la pandémie

# Les Québécois affichent la plus grande confiance envers leur prêt hypothécaire et l'économie, suivis des habitants des Prairies qui partagent leur optimisme.



## D'accord avec l'énoncé sur le marché de l'habitation (noté 6-10/10)





# **Perspectives : Attentes et sentiment**





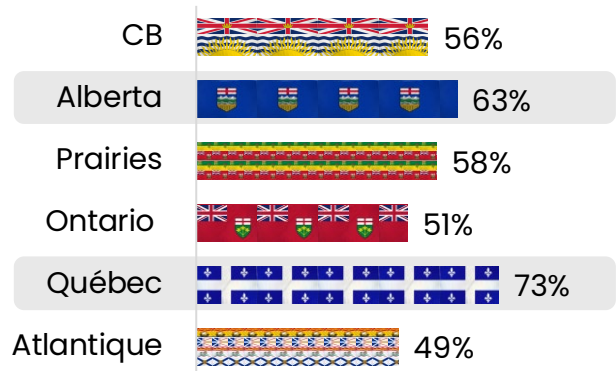
# Les Canadiens s'attendent à une hausse des prix des maisons dans leur région et s'accordent sur l'évolution des taux.

## Prix des habitations dans ma localité

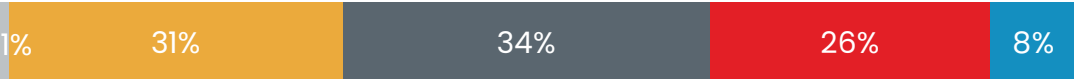


Les Québécois et les Albertains sont plus confiants quant à l'augmentation du prix des maisons dans leur localité.

Augmentation/augmentation spectaculaire

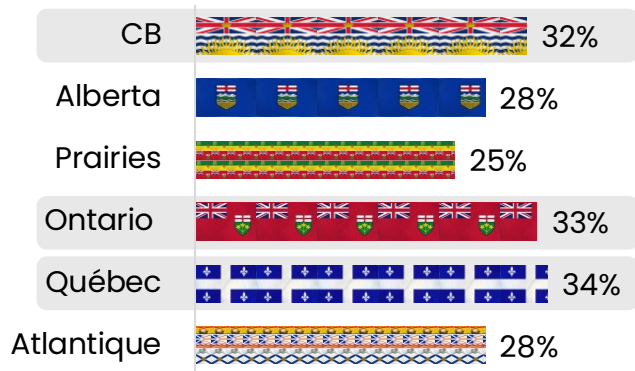


## Taux d'intérêt hypothécaires



Les attentes de baisse des taux sont légèrement plus élevées en Colombie-Britannique, en Ontario et au Québec.

Baisse/baisse importante

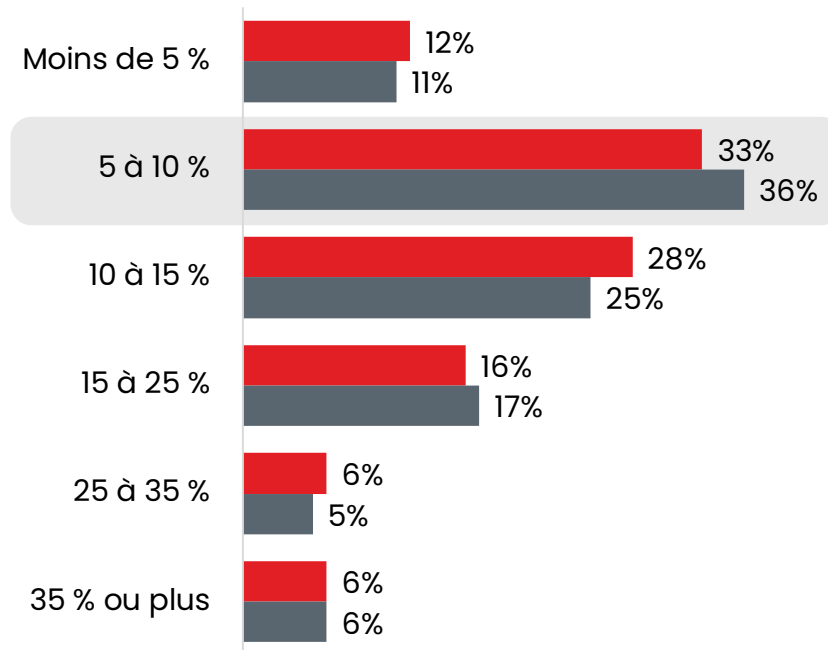


● Baisse spectaculaire ● Baisse ● Inchangé ● Hausse ● Hausse spectaculaire

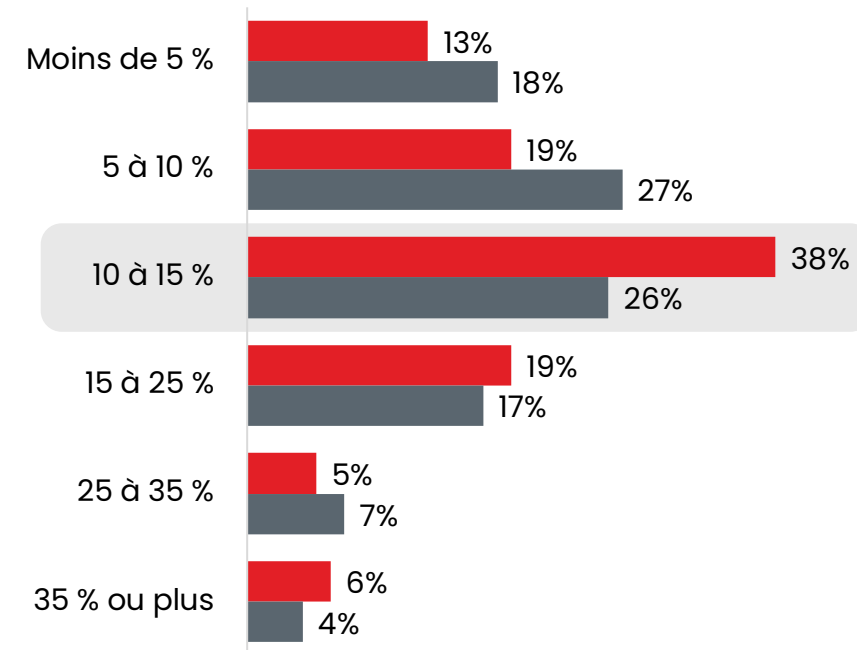


# La plupart s'attendent à ce que les prix grimpent de 5 à 10 %; ceux qui prévoient des baisses prévoient de 10 à 15 %.

## Hausse de prix attendue



## Baisse attendue des prix des maisons

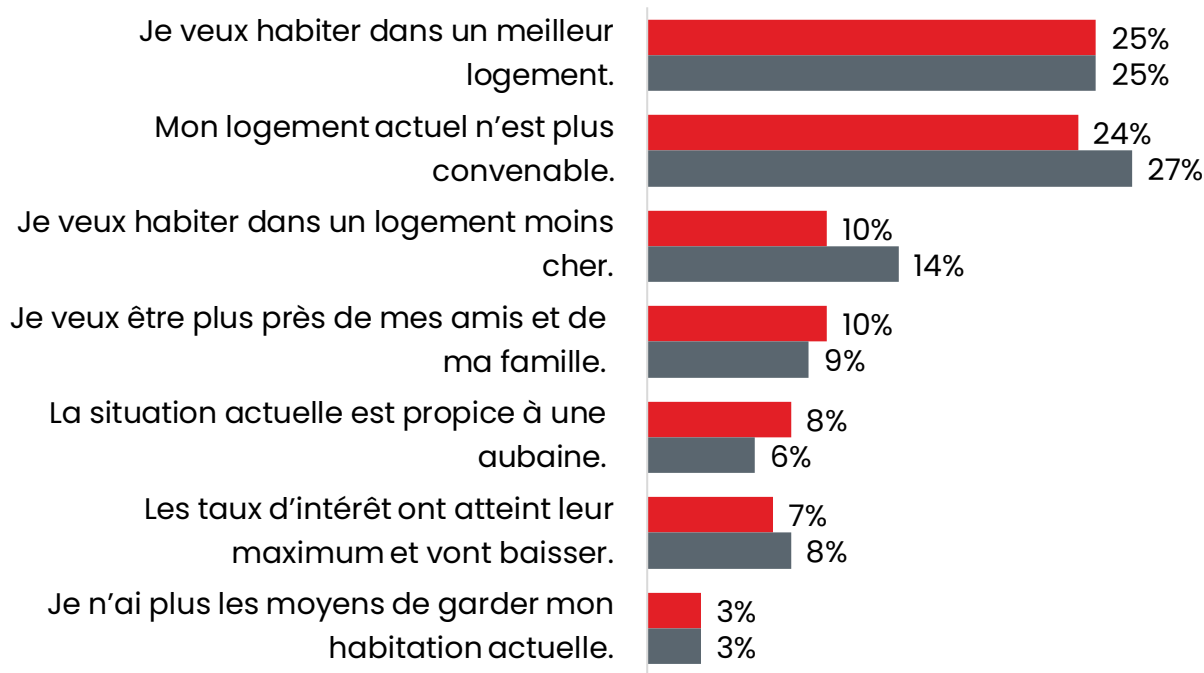


● 2023 ● 2024

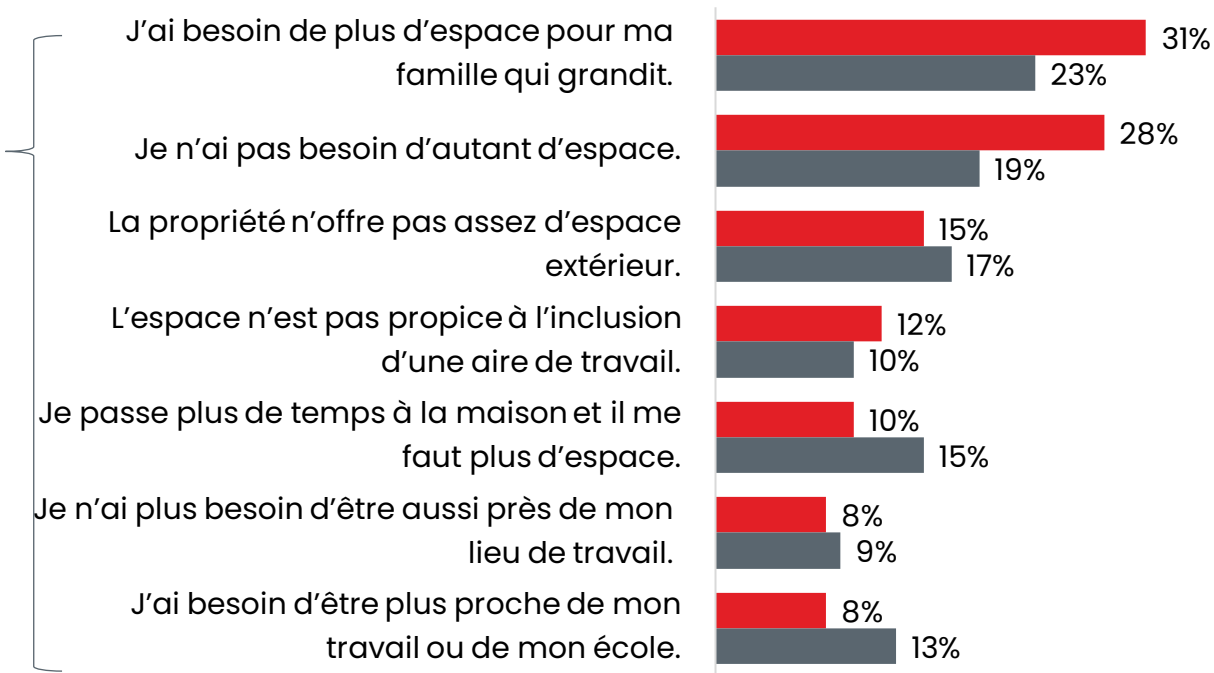
# Les raisons de planifier l'achat dans les cinq prochaines années : vouloir un espace plus agréable et ne plus pouvoir rester dans l'actuel.

Le manque d'espace est ce qui rend leur logement actuel inadapté à leurs besoins.

## Principale raison d'acheter d'ici cinq ans



## Principale raison pourquoi le logement ne convient plus



● 2023 ● 2024



MORTGAGE  
PROFESSIONALS  
CANADA

# Mises de fonds et remboursements anticipés

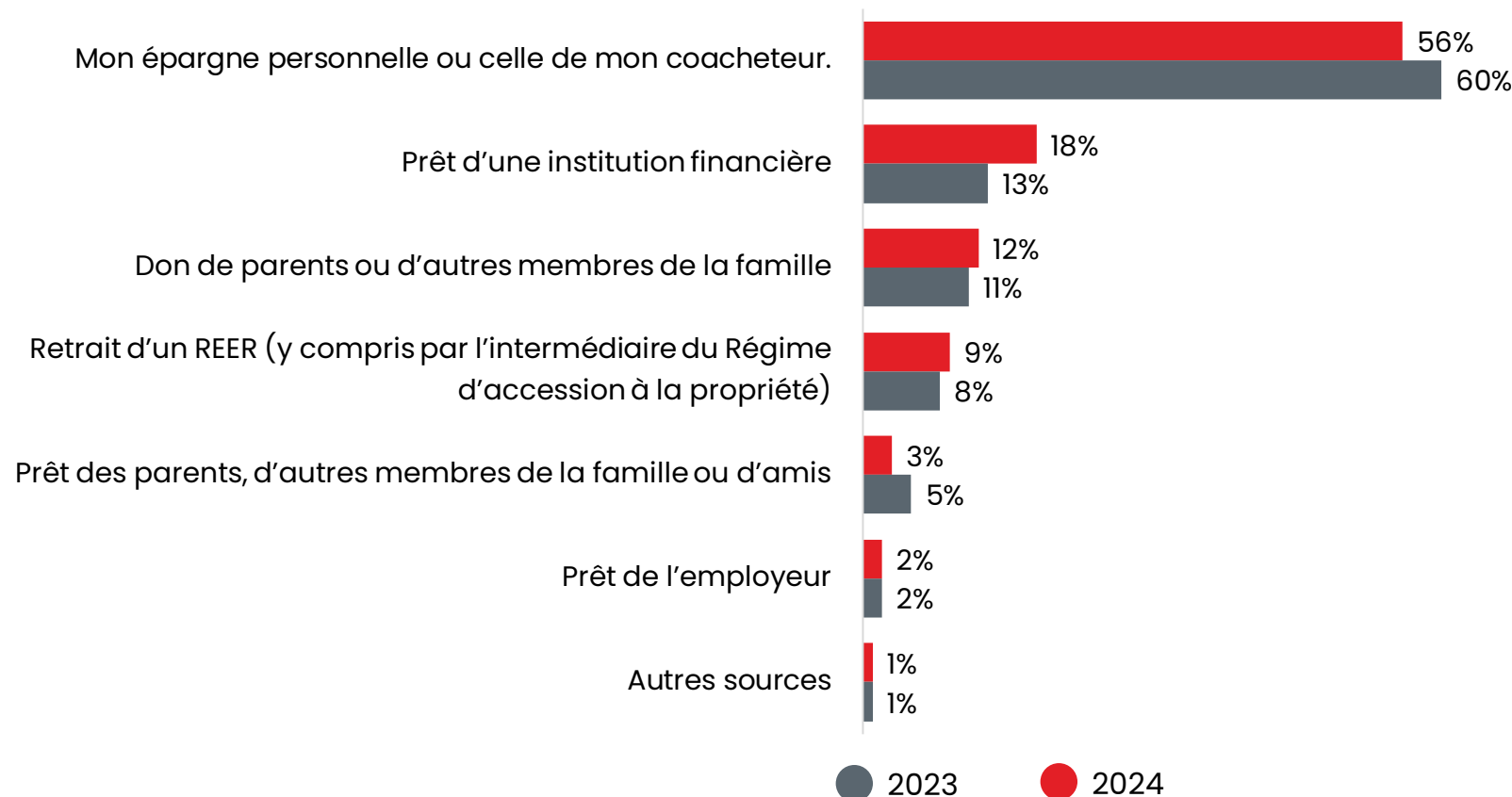




# L'épargne personnelle demeure la principale source de fonds pour les primo-accédants, suivie des prêts des institutions financières.



## Sources de mise de fonds (primo-accédants, 5 dernières années)



**15,5 %**

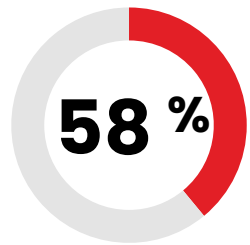
part moyenne des mises de fonds  
provenant de dons des deux dernières  
années

+3,4 pts c. l'an dernier

# La plupart des acheteurs qui ont bénéficié d'une aide à la mise de fonds n'auraient pas pu acheter sinon.



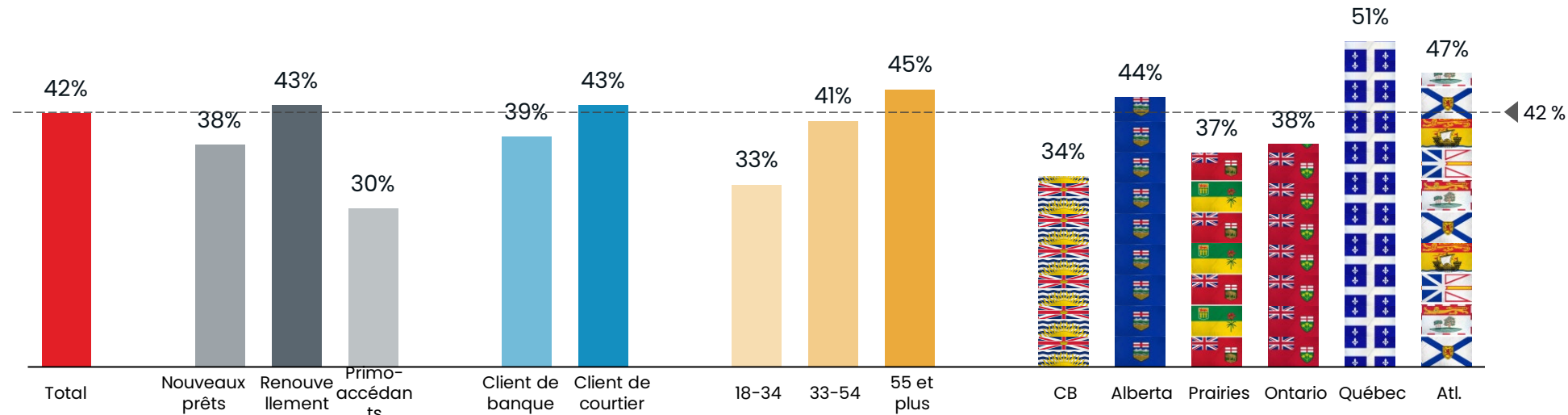
## Abordabilité du logement sans aide à la mise de fonds



n'auraient pas été en mesure d'effectuer leur mise de fonds sans aide.

-2 pts c. l'an dernier

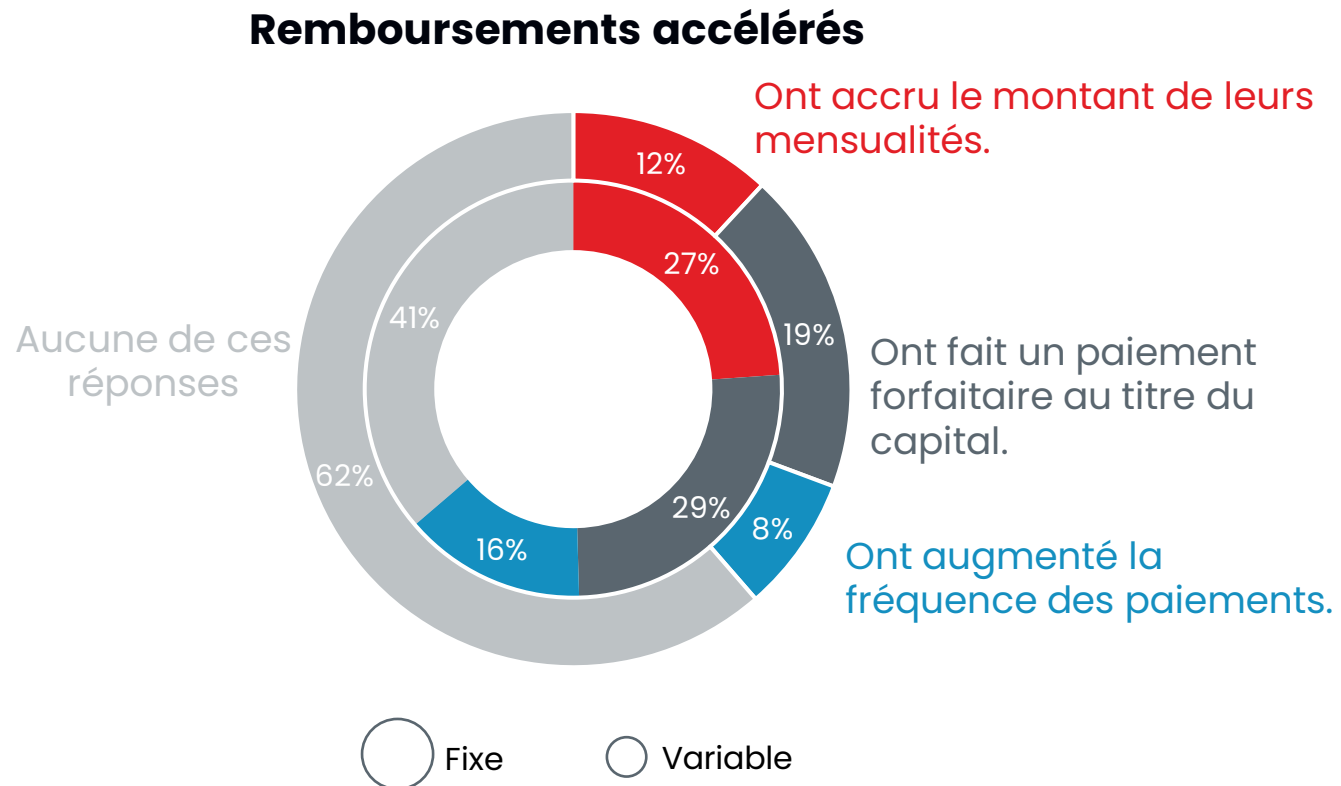
Parmi les acheteurs des deux dernières années, 70 % n'auraient pas eu les moyens d'acheter leur logement.



# Plus de 40 % des emprunteurs ont accéléré leurs paiement — la plupart par un versement forfaitaire.



Les emprunteurs à taux variable sont plus susceptibles d'accélérer leurs paiements que ceux à taux fixe. Les jeunes Canadiens (17 %) doublent leurs aînés (9 %) en matière d'augmentation de la fréquence des paiements.



**2 056 \$**

mensualité moyenne régulière

**1 040 \$**

hausse moyenne des versements mensuels

**23 666 \$**

versement hypothécaire forfaitaire moyen

**5 %**

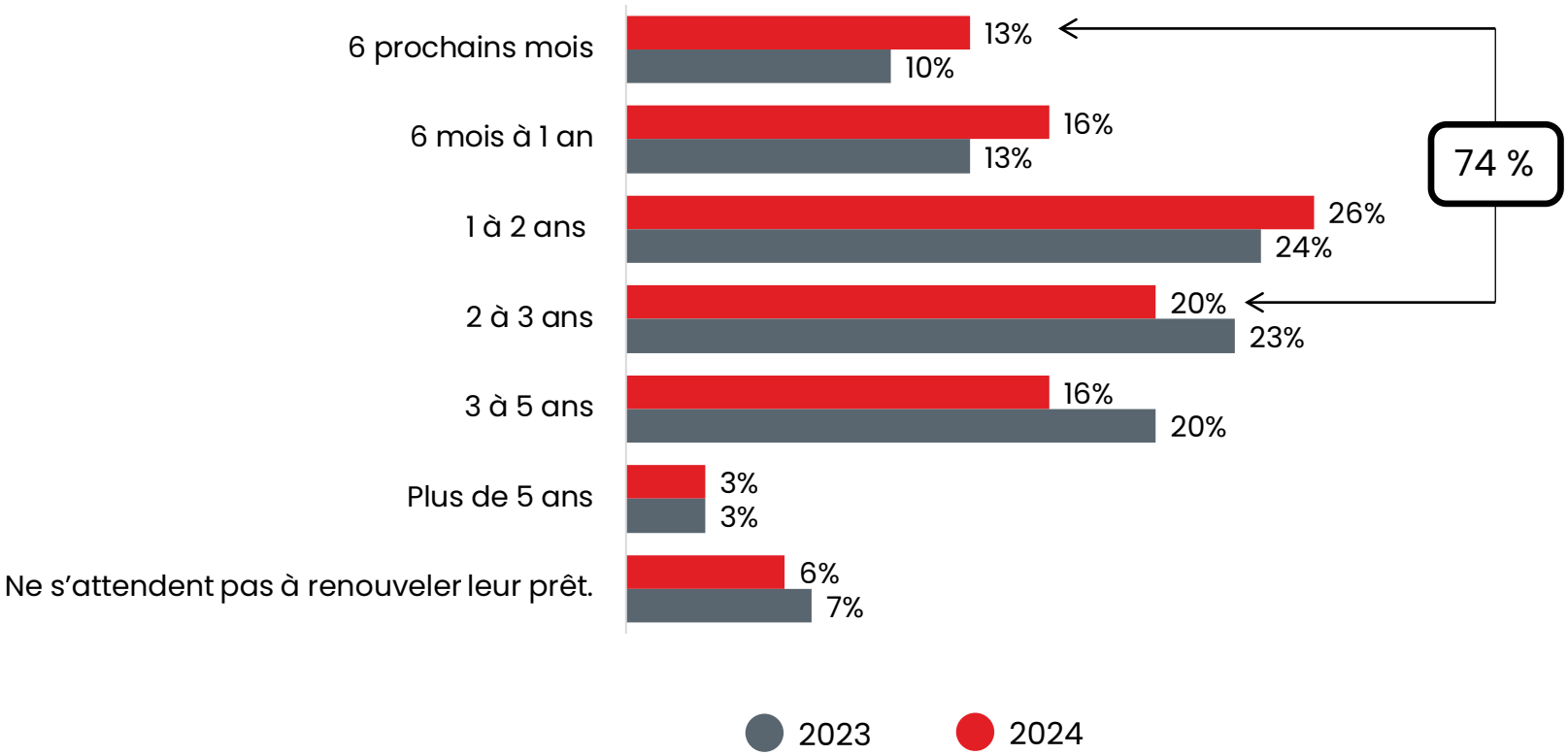
avaient déjà des difficultés avant la hausse des taux.

-4 pts c. l'an dernier

# Renouvellements et refinancements



# 74 % des Canadiens prévoient de renouveler leur prêt hypothécaire d'ici trois ans, contre 70 % l'an dernier et 54 % en 2022.

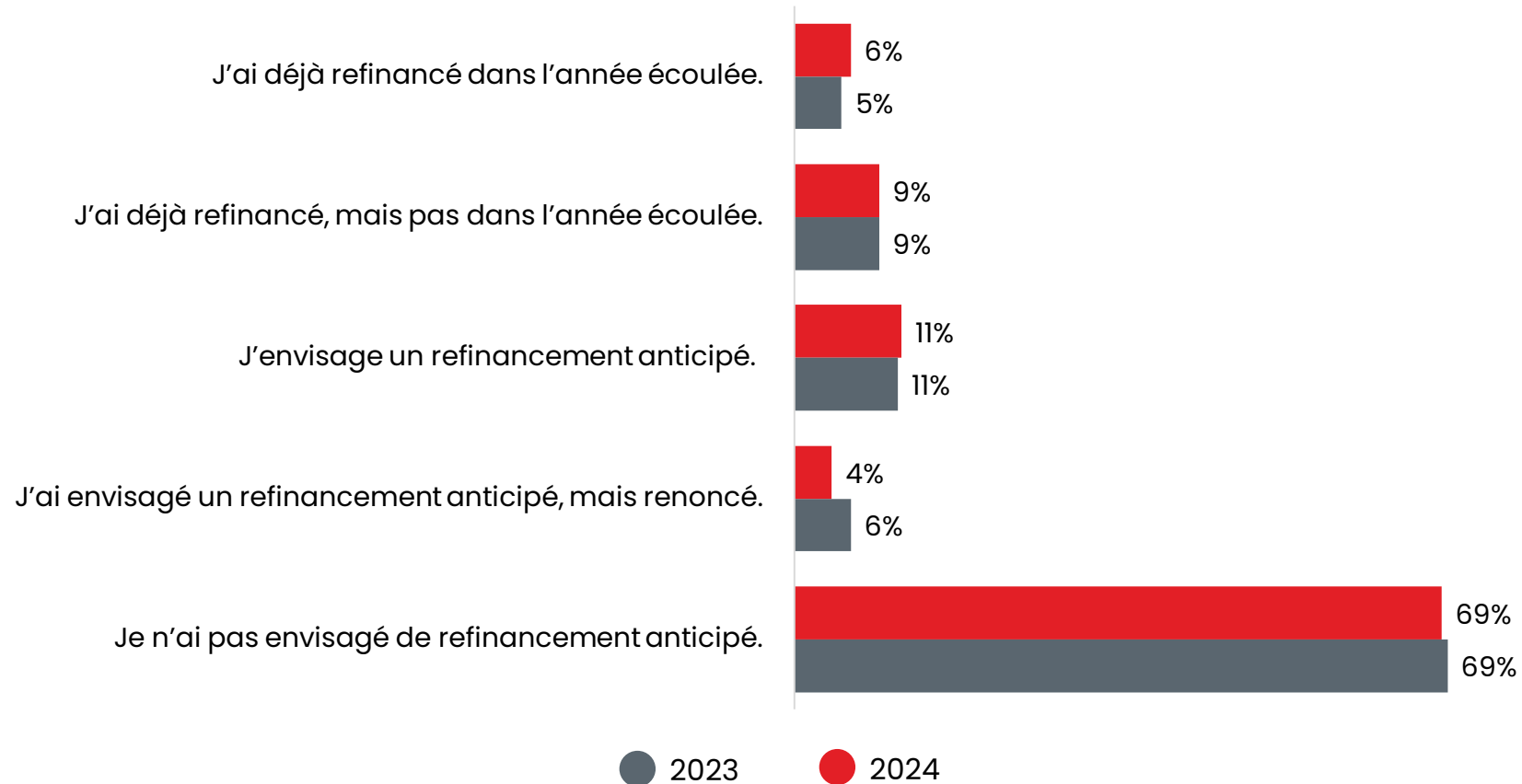




# Trois Canadiens sur dix ont refinancé ou envisagé de le faire — comme l'année dernière.



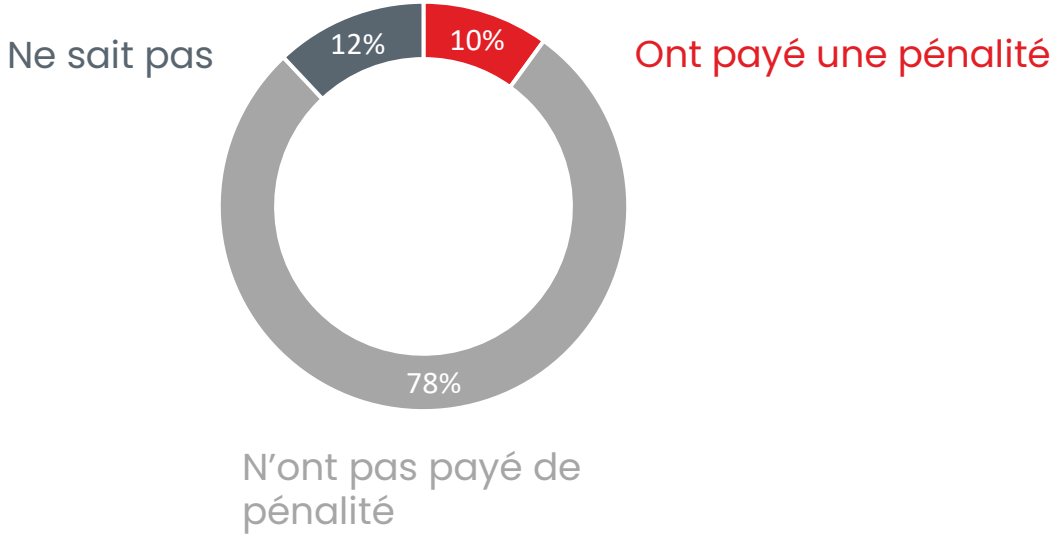
## Refinancement du prêt hypothécaire courant





# La plupart ont échappé aux pénalités lors du renouvellement, mais le coût moyen d'un refinancement anticipé a presque doublé en un an.

## Pénalités en cas de rupture d'un prêt récent



**6 732 \$**

Pénalité moyenne  
+ 3 221 \$ c. l'an dernier

**35 %**

sont très à l'aise avec le ratio prêt-valeur de la résidence principale.  
+10 pts c. l'an dernier



MORTGAGE  
PROFESSIONALS  
CANADA

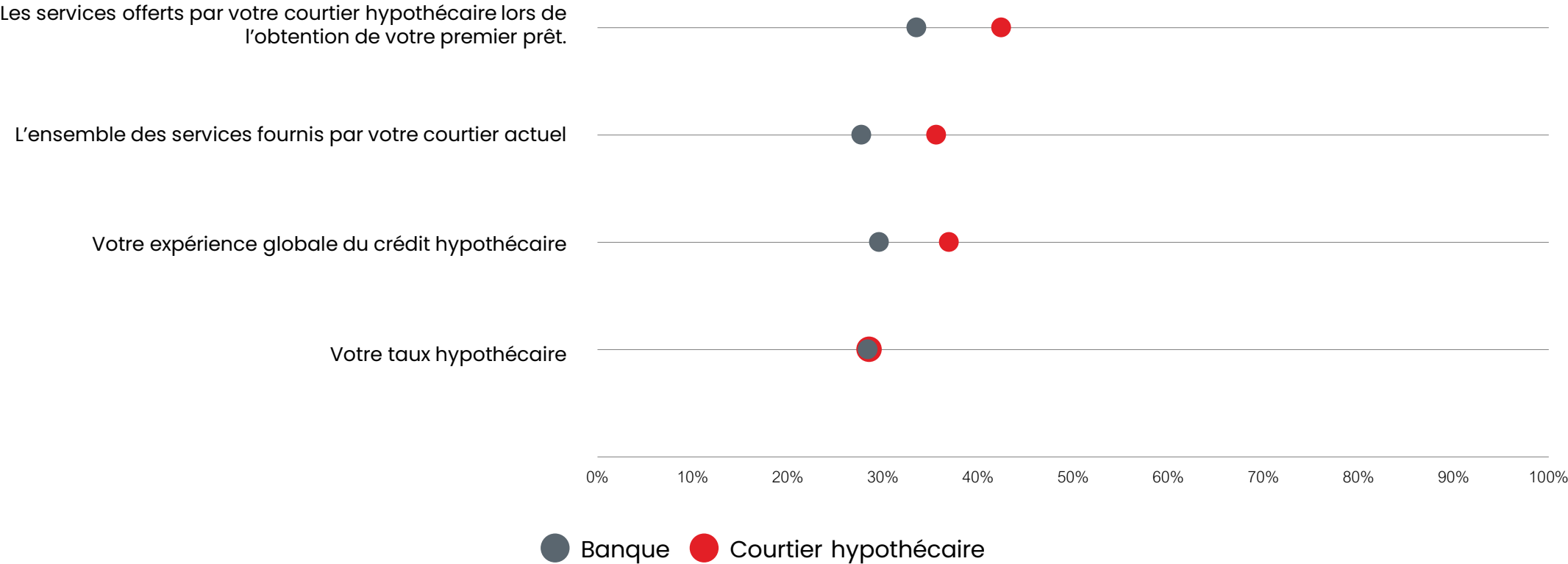
# Professionnels hypothécaires et prêteurs





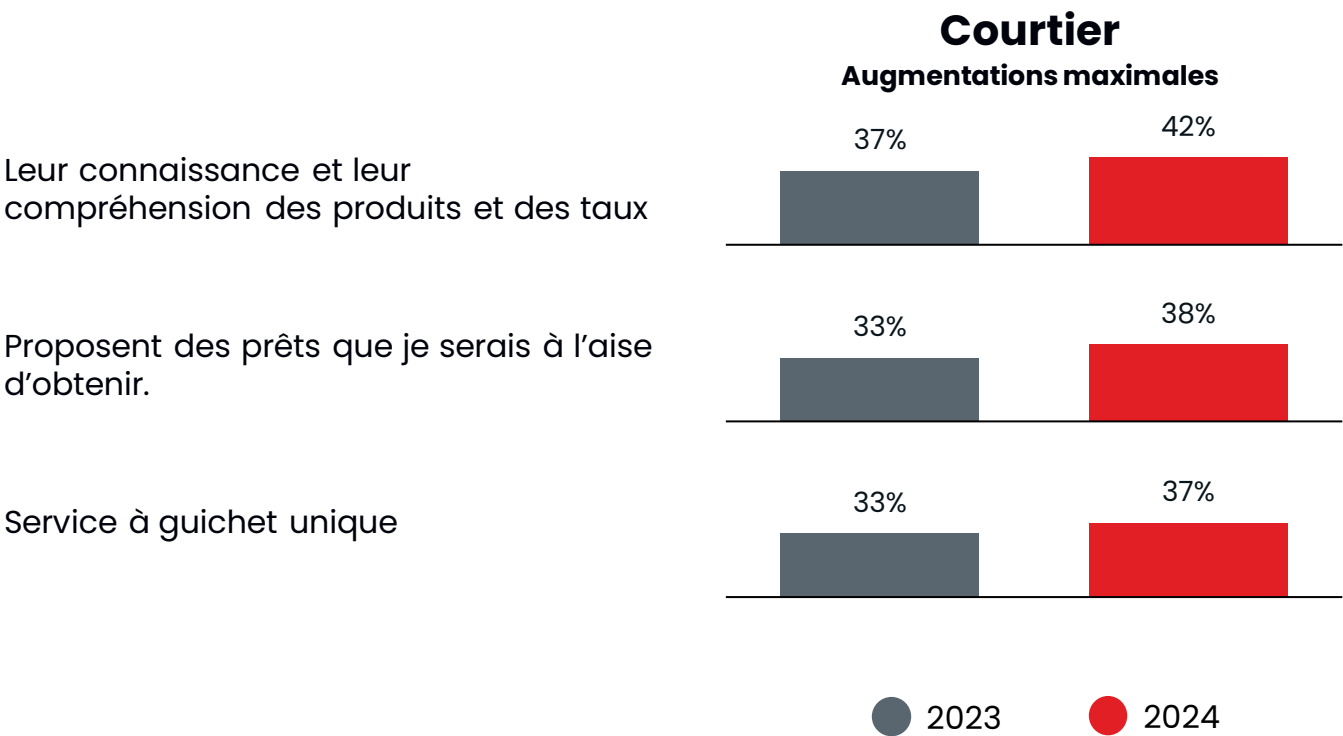
# Les courtiers reprennent l'avantage sur les banques sur les quatre indicateurs de service.

## Personnes satisfaites de leur courtier (note de 9 à 10/10)





# Le moral des courtiers, en baisse l'an dernier, montre des signes de reprise avec une hausse moyenne de deux points.



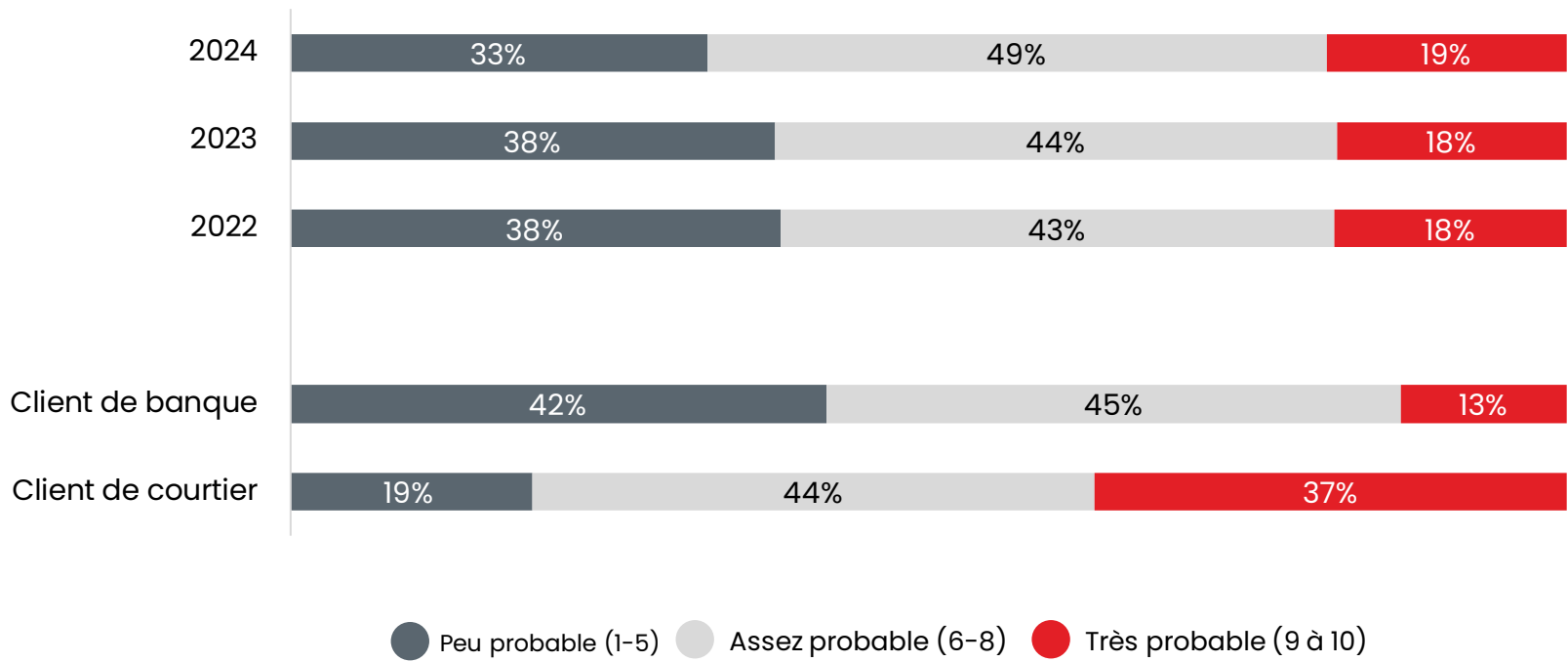




# Deux Canadiens sur trois envisagent désormais de faire appel à un courtier.

La fidélité aux courtiers est forte : 81 % de leurs clients envisagent de les recontacter, contre seulement 58 % pour les banques.

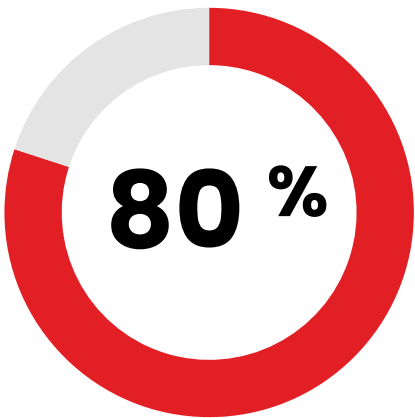
## Probabilité de faire appel à un courtier pour le prochain prêt



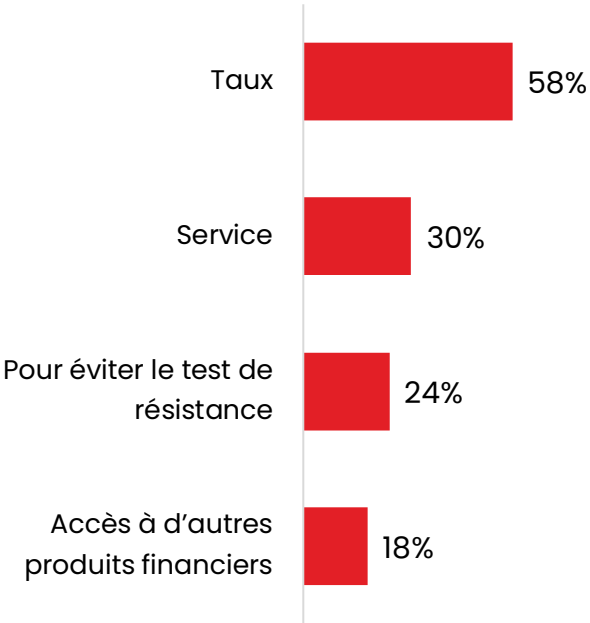


# Les Canadiens restent généralement fidèles à leur prêteur, mais peuvent en changer pour obtenir un meilleur taux.

Renouvelé avec le même prêteur que pour le terme précédent



Raisons de changer ou de renouveler avec le même prêteur

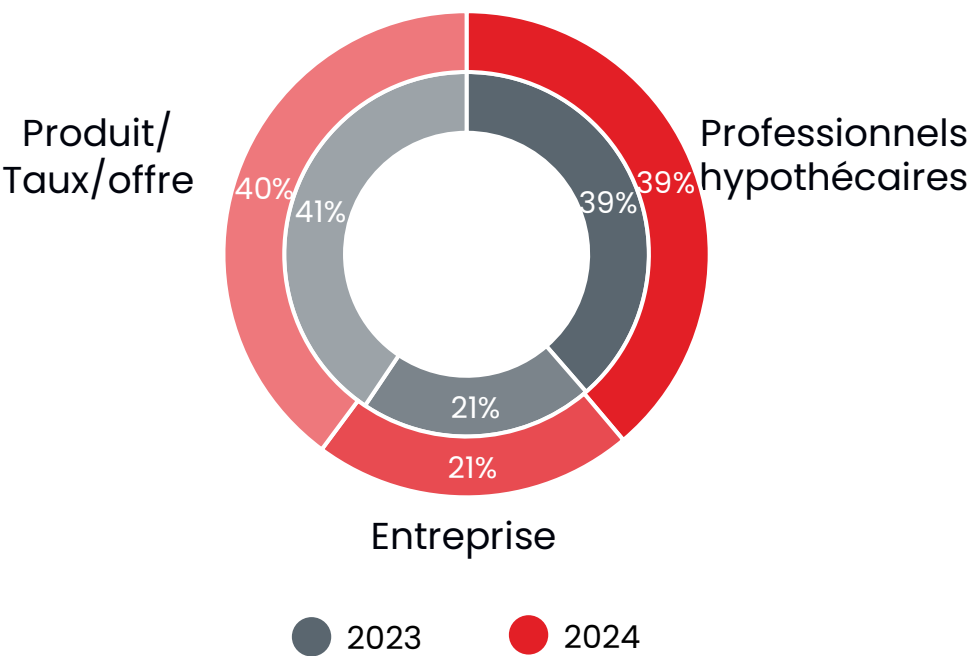




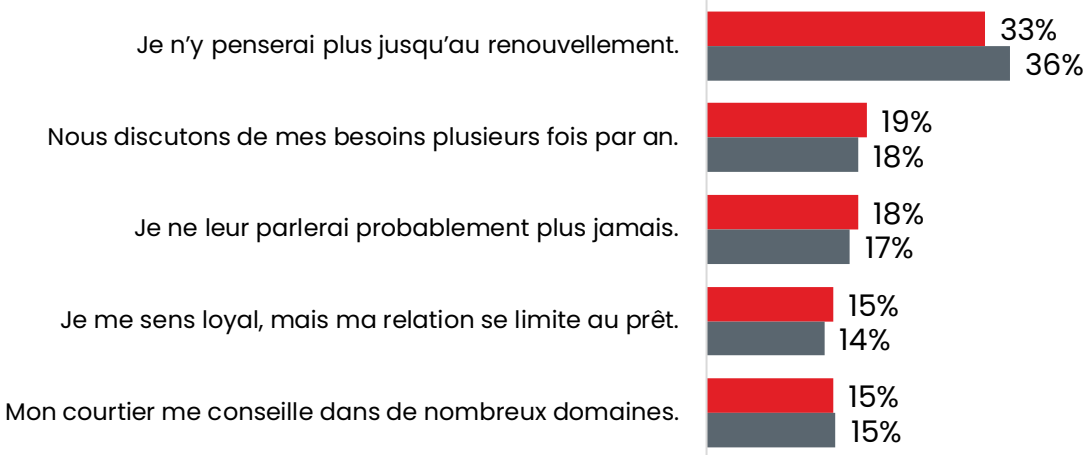
# Le courtier est aussi important que le produit ou le taux lorsque les clients choisissent avec qui travailler.

Un tiers des emprunteurs hypothécaires ne contactent leur courtier qu’au moment du renouvellement, une tendance qui se maintient depuis l’an dernier.

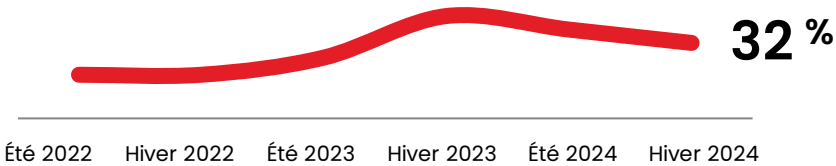
Principale raison de travailler avec un courtier et une agence



Relation avec le courtier



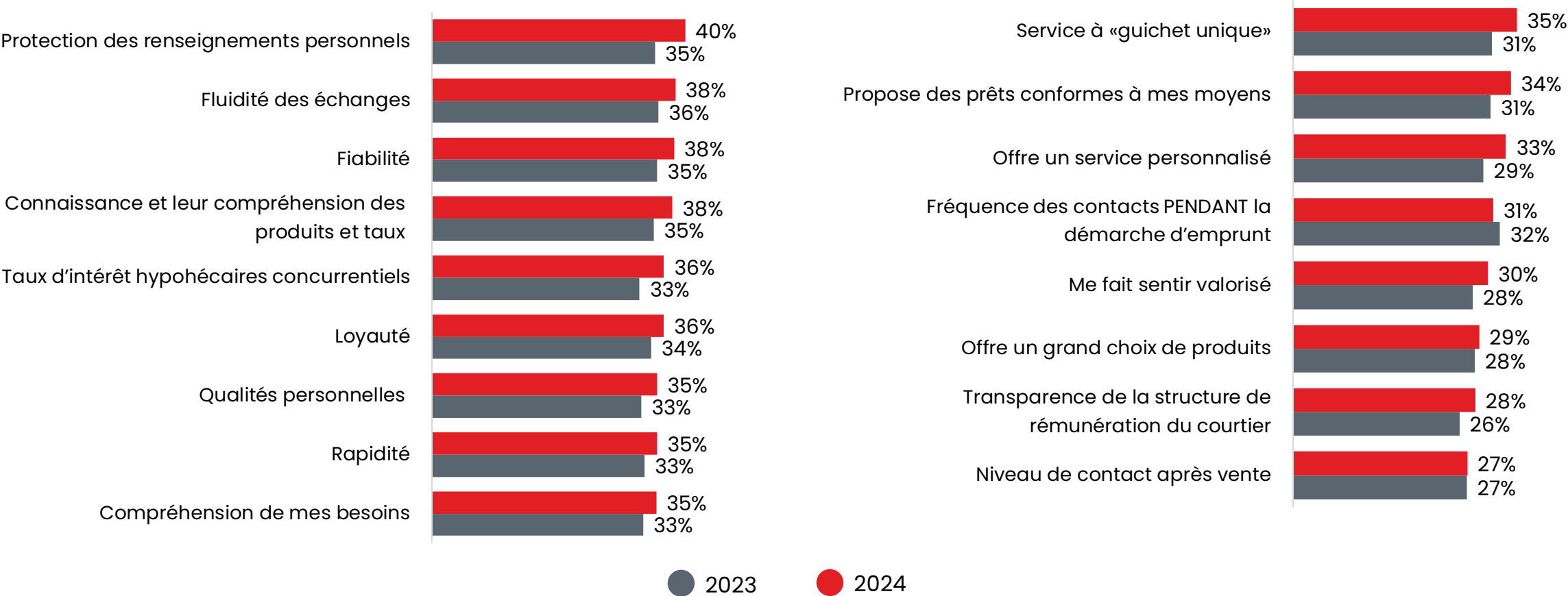
Part des courtiers





# La satisfaction à l'égard de presque tous les aspects des services de courtage est en hausse.

La satisfaction est en hausse envers presque tous les services des courtiers (notées 9-10/10)

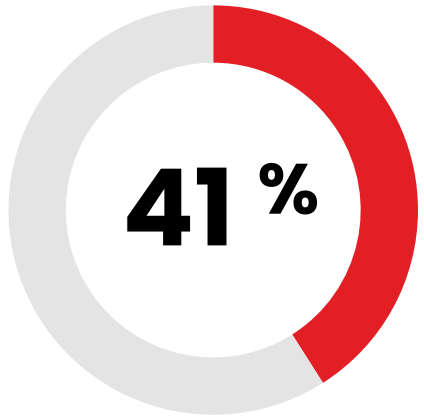




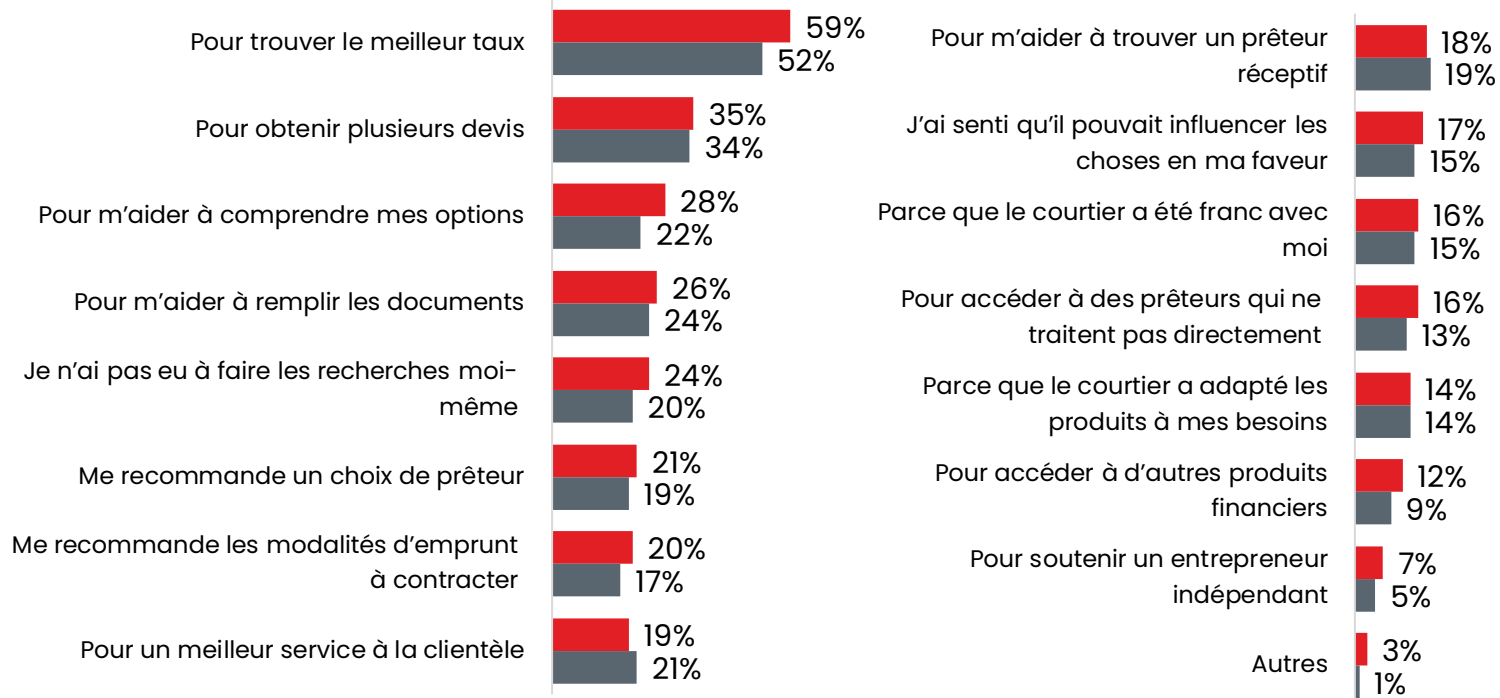
# Deux propriétaires sur cinq qui restaient fidèles à leur prêteur à cause du test de résistance envisagent maintenant d'en changer depuis son abolition.

L'obtention du meilleur taux reste la principale raison de choisir un courtier, en hausse cette année.

Plus de propriétaires sont prêts à changer de prêteur depuis l'élimination des tests de résistance.



## Les raisons du choix de renouveler avec le même ou un nouveau prêteur







# Lors du renouvellement hypothécaire, un client sur cinq envisage désormais de passer par un courtier, soit deux fois plus qu'auparavant.

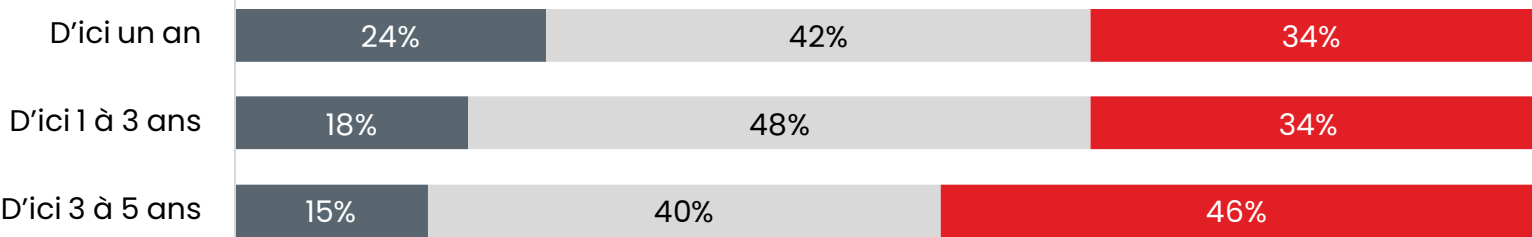
Un tiers des clients dont le contrat arrive à échéance l'an prochain comptent très probablement renouveler avec leur courtier.

## Probabilité de faire appel à un courtier pour le prochain prêt

### Client de banque



### Client de courtier



● Peu probable (1-5)    ● Assez probable (6-8)    ● Très probable (9 à 10)



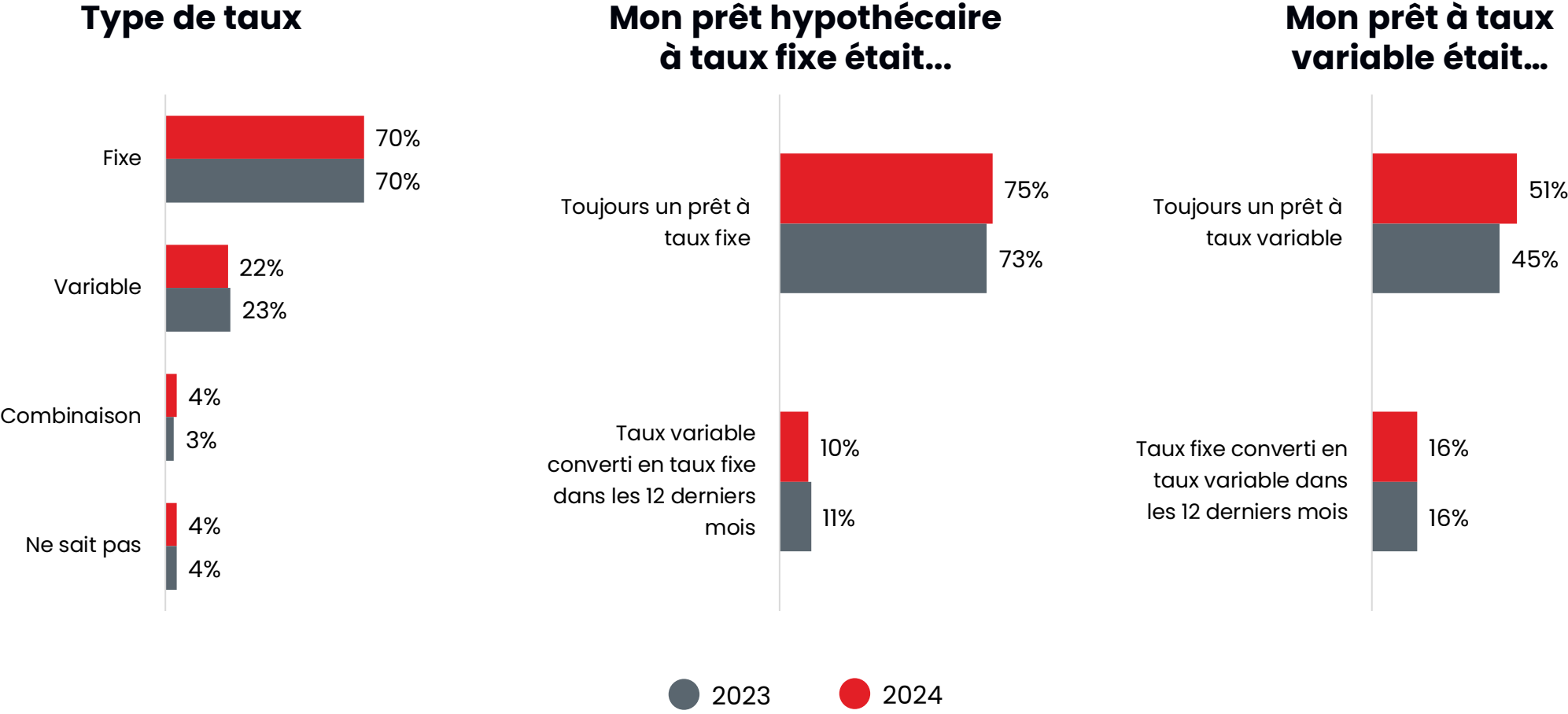
MORTGAGE  
PROFESSIONALS  
CANADA

# Produits et prêts hypothécaires





# La répartition entre les prêts à taux fixe et variable est pratiquement inchangée par rapport à l'année dernière.

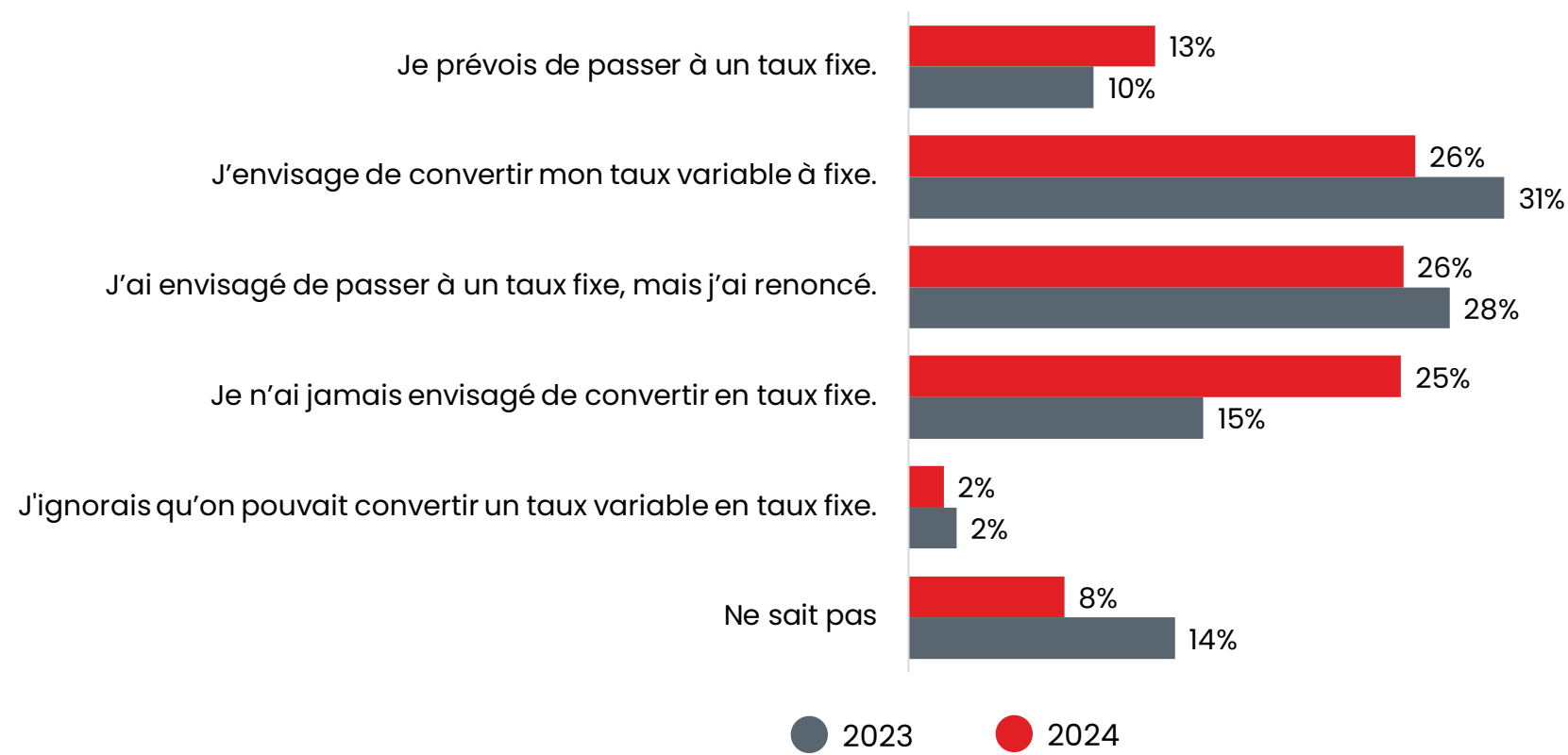




# Les Canadiens hésitent moins à opter pour des taux fixes. La prise de décision augmente, tandis que l'indécision diminue par rapport aux années précédentes.



## De variable à fixe : Moins d'indécis, plus de déterminés

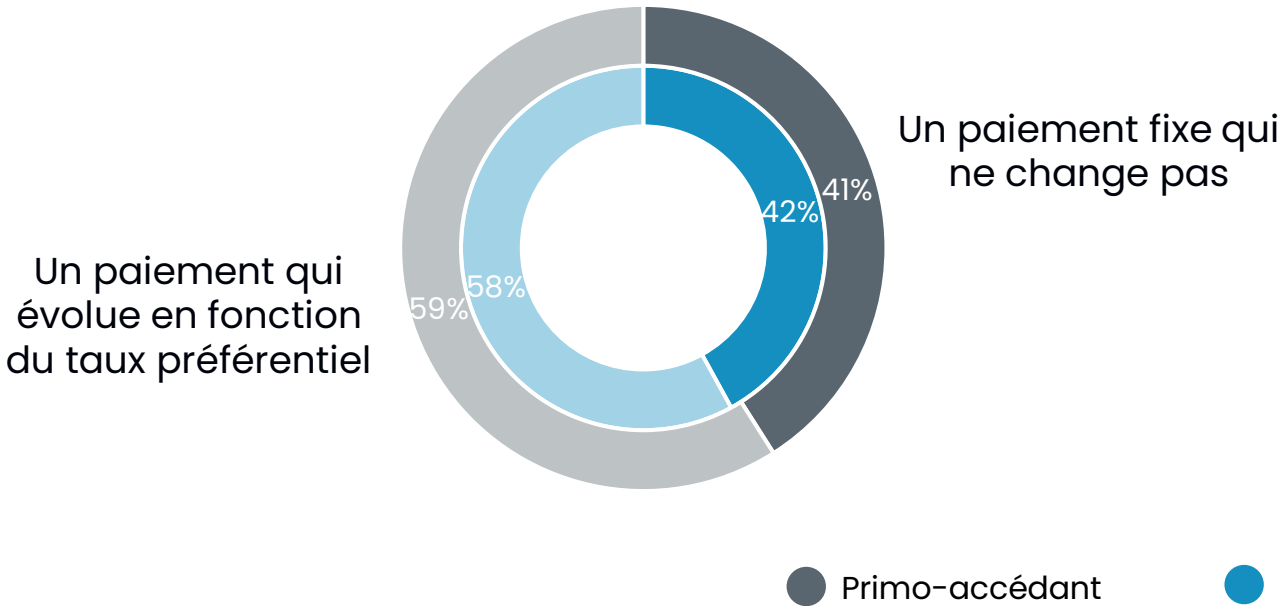




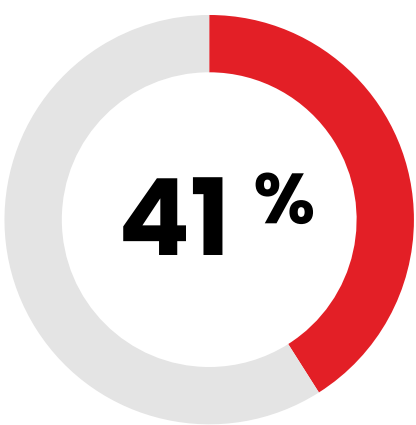
# Les primo-accédants avec un prêt à taux variable sont aussi susceptibles de choisir des versements fixes que les propriétaires.

La majorité des emprunteurs à taux variable et versements fixes n'ont pas atteint leur taux de déclenchement, bien que 4 sur 10 disent l'avoir atteint.

Type de prêt à taux variable choisi (depuis cinq ans)



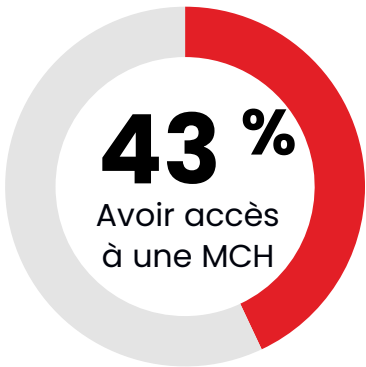
Part des emprunteurs à taux variable qui ont atteint leur seuil



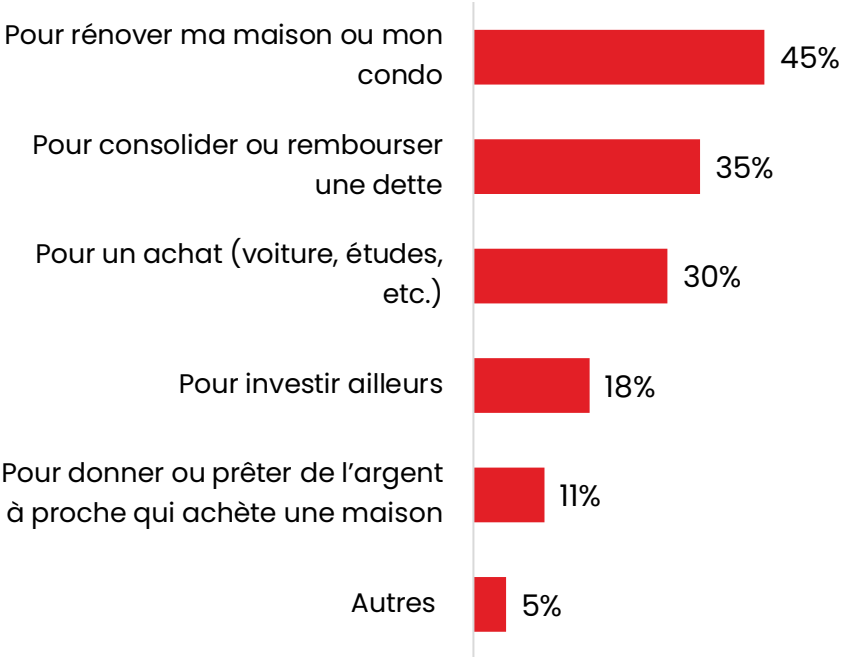


# La plupart des Canadiens n'ont pas de MCH, et 1 sur 10 ne connaît même pas le mot.

Les primo-accédants sont moins susceptibles d'avoir une MCH — ou même de savoir ce que c'est. Parmi ceux qui y ont accès, la limite moyenne est de près de 128 000 \$, mais la plupart n'ont pas emprunté un centime.



## Principales utilisations d'une MCH





MORTGAGE  
PROFESSIONALS  
CANADA

# Fraude hypothécaire

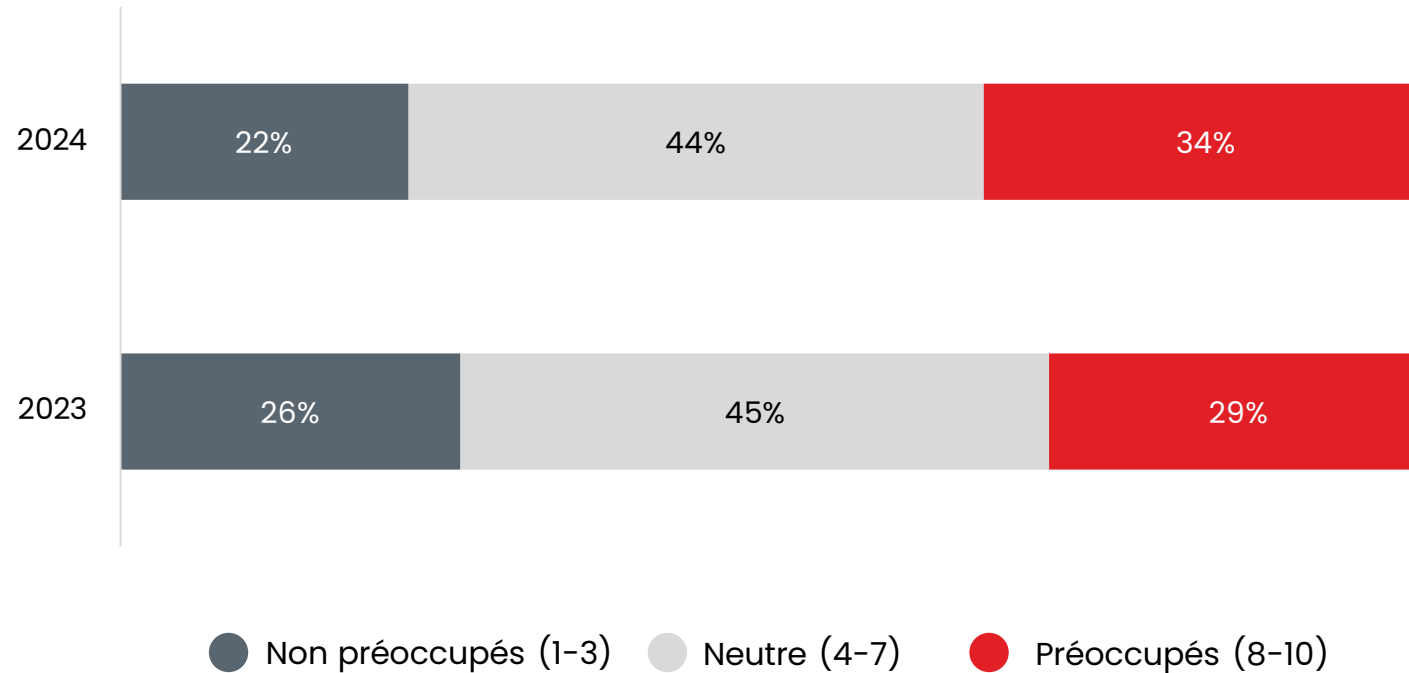




# Les Canadiens sont de plus en plus inquiets de la fraude.

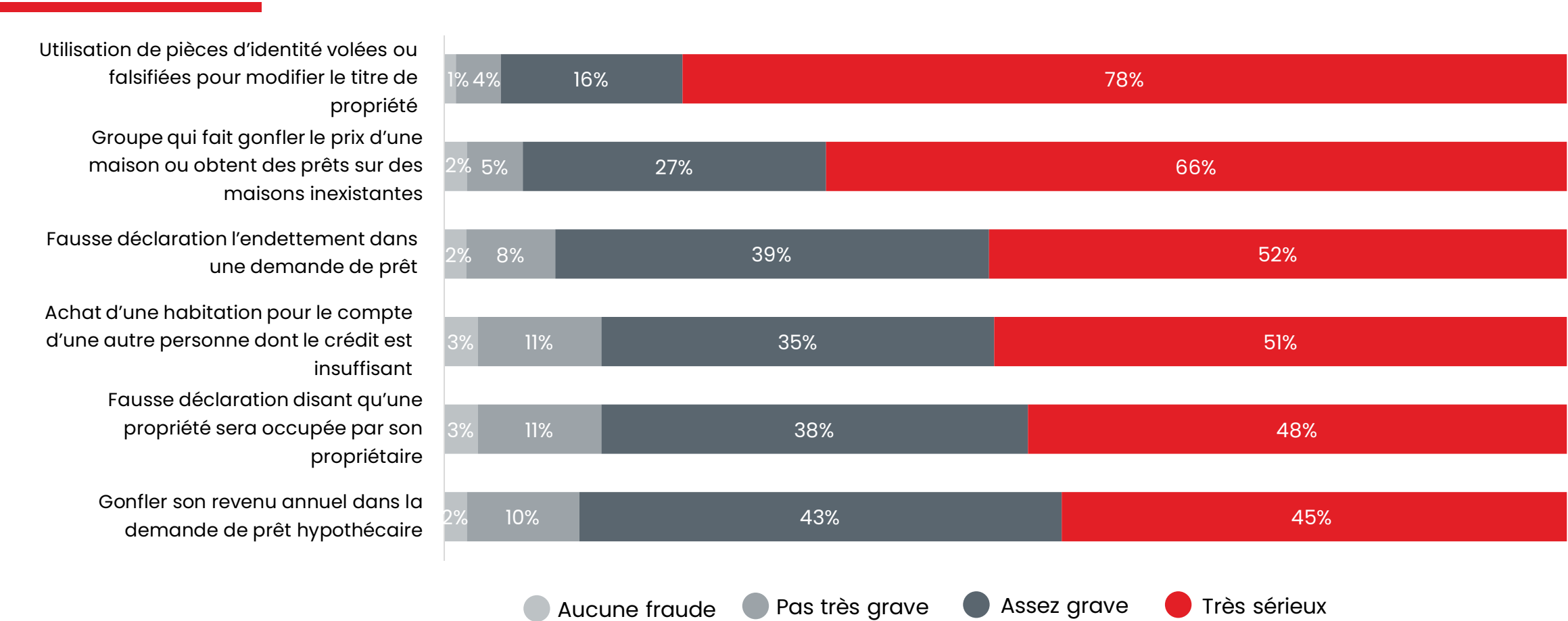


## Inquiétude concernant la fraude hypothécaire





# Une majorité considère la fraude hypothécaire comme très grave, certains cas étant jugés particulièrement répréhensibles.

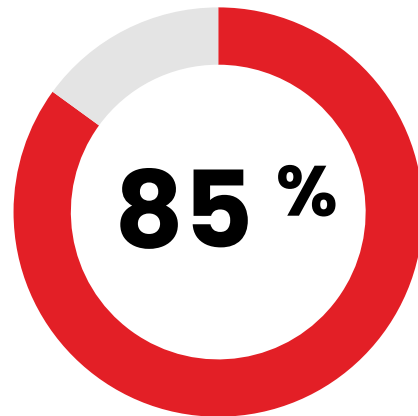




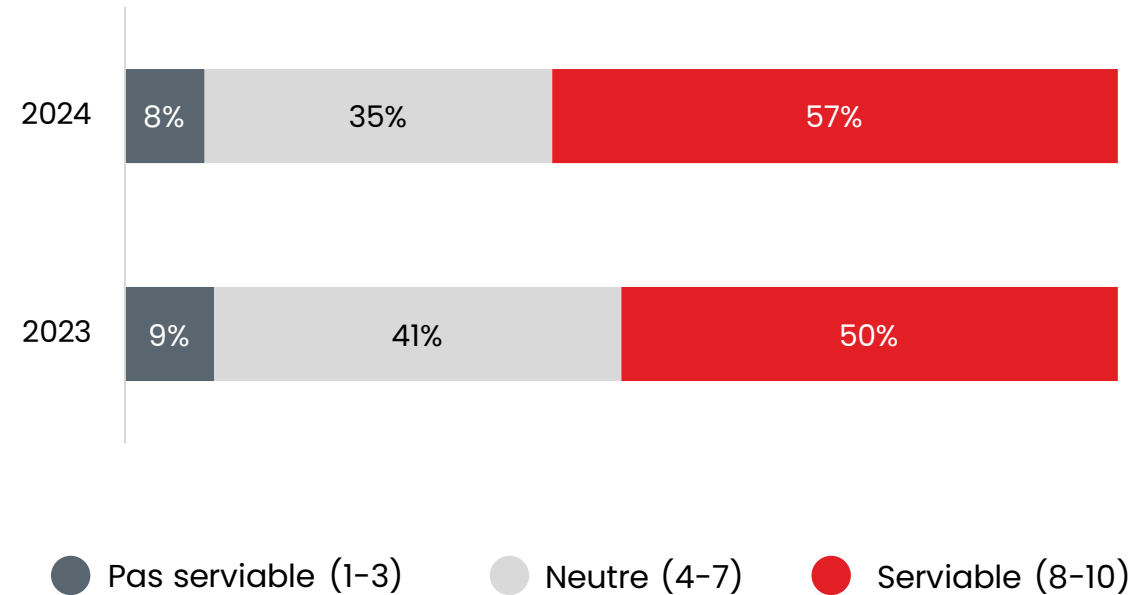
# Plus de 80 % estiment que la fraude hypothécaire est suffisamment grave pour justifier un resserrement.

Le soutien à la vérification des revenus par l'ARC pour les prêts hypothécaires a nettement progressé depuis l'an dernier.

**Estiment que la fraude hypothécaire est suffisamment grave pour justifier un durcissement.**



**Soutien à l'idée de laisser les courtiers vérifier les revenus via l'ARC.**





MORTGAGE  
PROFESSIONALS  
CANADA

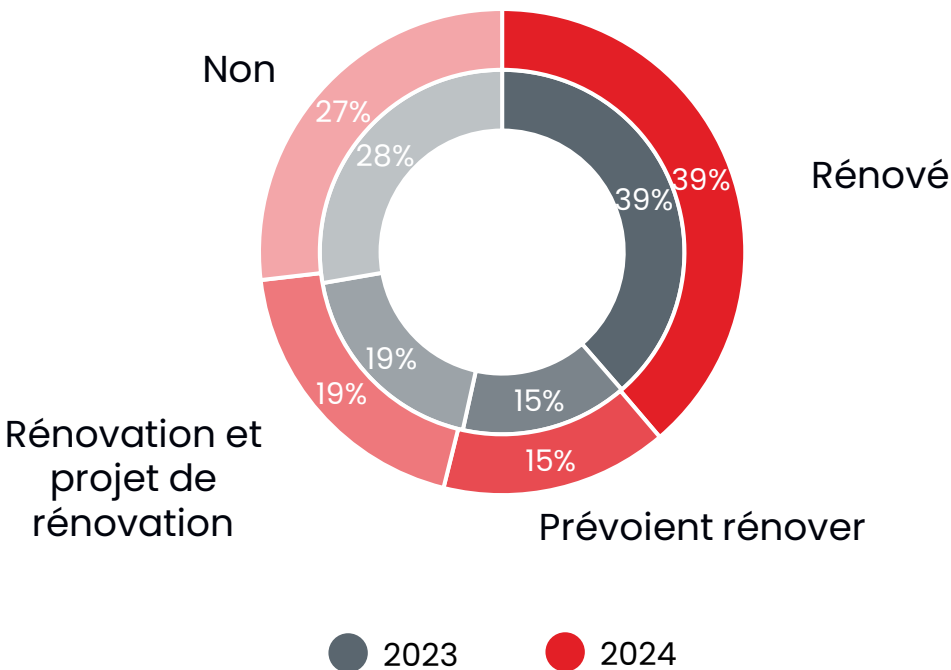
# Rénovations et location



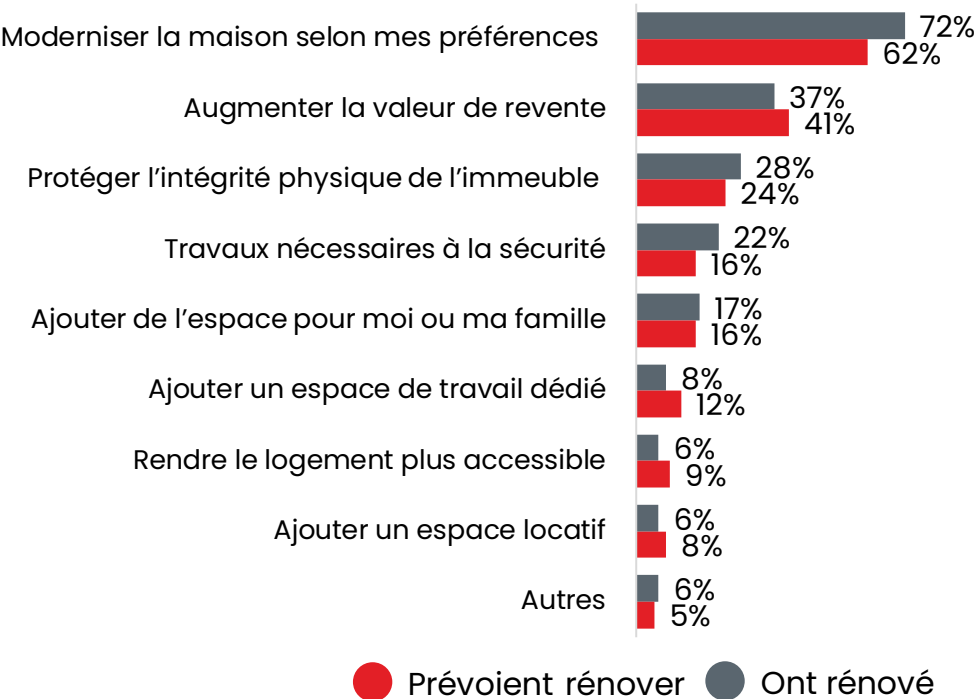


# Plus de 70 % des propriétaires canadiens ont rénové leur habitation ou comptent le faire, principalement pour améliorer leur confort ou accroître la valeur de revente.

Rénovation ou projet de rénovation



Types de rénovations

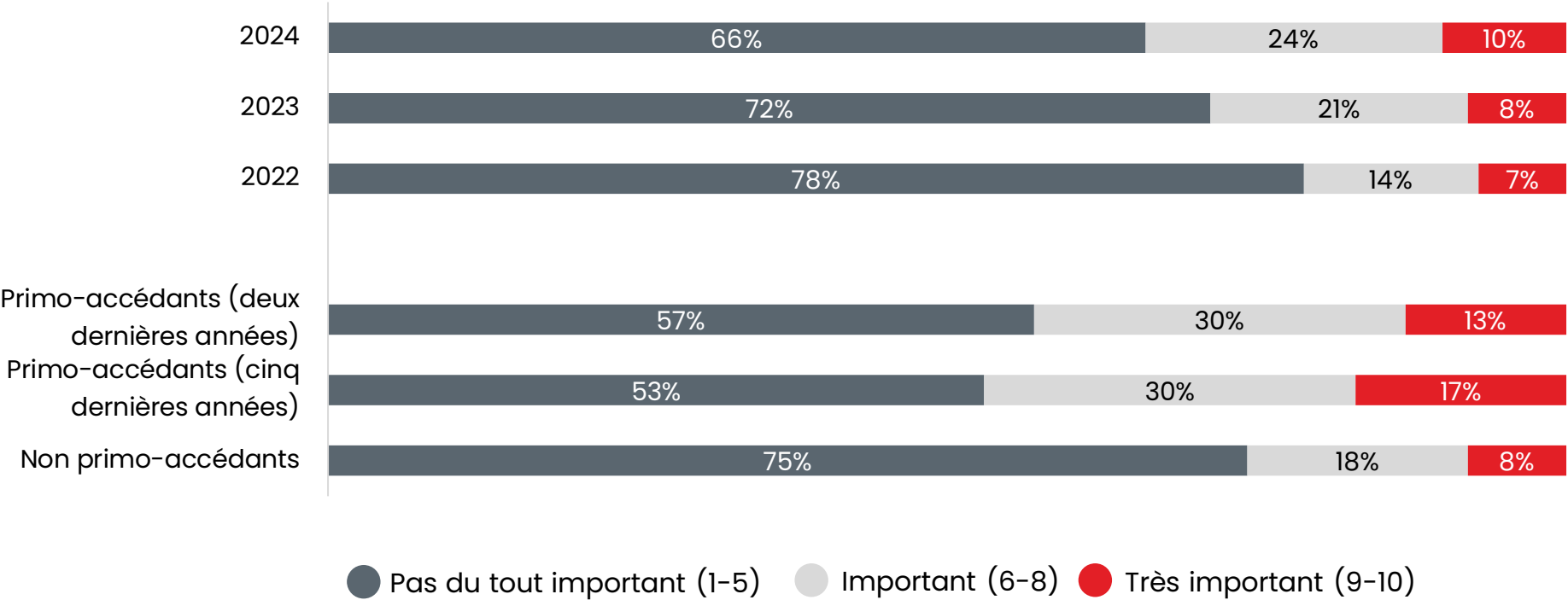




# L'importance de la génération de revenus continue d'augmenter dans les décisions d'achat.

Les primo-accédants sont plus susceptibles que les autres propriétaires de considérer la génération d'un revenu comme faisant partie de l'achat de leur habitation.

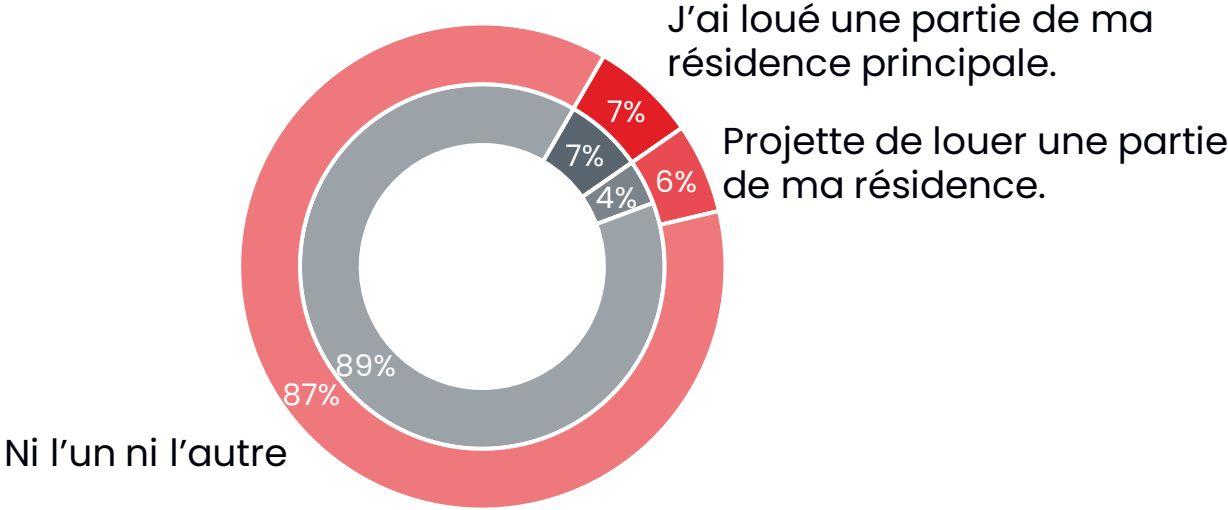
## Importance de générer des revenus de location



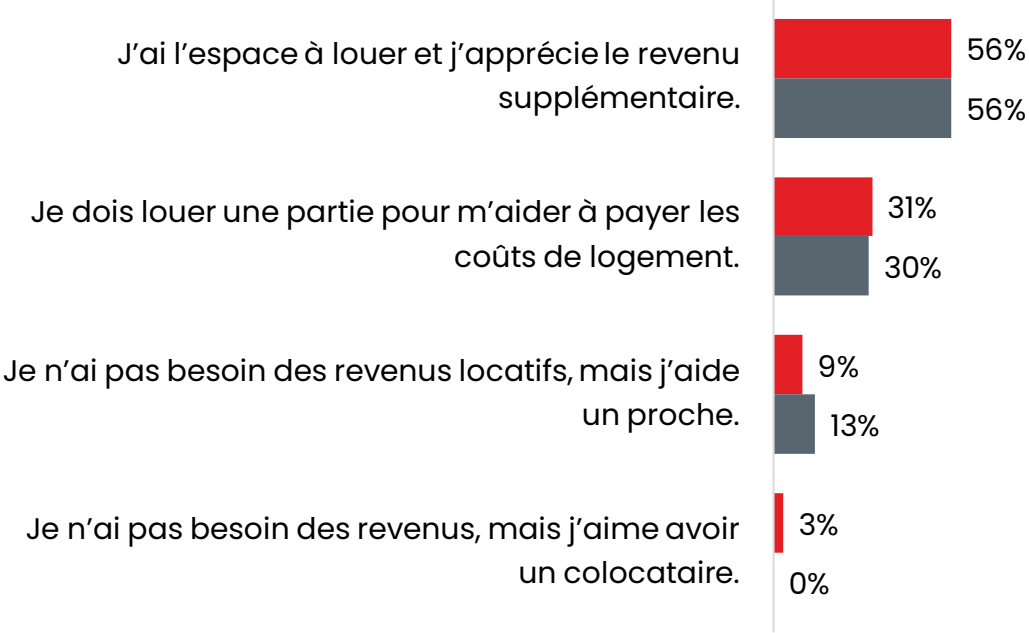


**Parmi les 13 % de propriétaires qui louent ou envisagent de louer, plus de la moitié le fait pour un revenu, tandis qu'un tiers le fait pour couvrir les coûts de logement.**

**Louent ou prévoient de louer**



**Motifs de la location**



● 2023    ● 2024