SAGEN[MD]

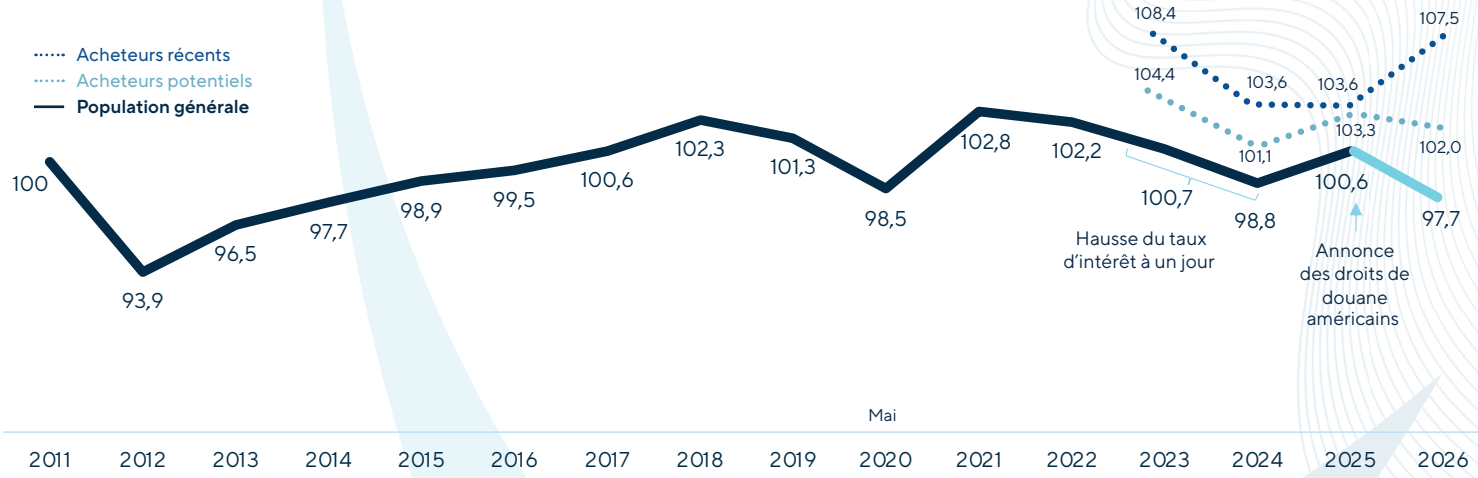
ÉTUDE SUR LES TENDANCES DES PROPRIÉTAIRES IMMOBILIERS ET LEUR SANTÉ FINANCIÈRE 2026



© Sagen[MD], 2026.
Sagen[MD] est une marque de commerce détenue par Sagen MI Canada Inc.

Santé financière

Malgré une détérioration globale de la santé financière jusqu'aux niveaux de 2014, la santé financière des acheteurs potentiels n'a baissé que légèrement, et celle des acheteurs récents s'est en fait améliorée.



67 % 74 %

ont un **plan de retraite à long terme**

68 % 72 %

ont confiance en leur **santé financière à long terme**

51 % 39 %

sont susceptibles de **payer toutes leurs factures et de mettre de l'argent de côté**

24 % 36 %

diraient que leur **situation financière s'est améliorée au cours de la dernière année**

26 % 43 %

diraient que leur **situation financière s'améliorera au cours de la prochaine année**

68 % 49 %

sont susceptibles de **payer le solde de leurs cartes de crédit chaque mois**

Methodology

Au total, 2 048 entrevues en ligne ont été réalisées par Environics Research auprès de Canadiens âgés de 18 ans ou plus. Les entrevues ont eu lieu entre le 1er et le 28 mai 2026. Les données sont pondérées par âge, sexe et région, puis selon le statut d'accession à la propriété et la situation hypothécaire déclarés par Statistique Canada. L'étude 2026 visait la population générale de 18 ans et plus ; l'étude de 2025 visait les accédants à la propriété âgés entre 25 et 45 ans. La dernière étude auprès de la population générale réalisée en 2024 est utilisée aux fins de comparaison.

Étude menée par Environics Research au nom de Sagen et en collaboration avec l'Association canadienne pour l'autonomie financière.

Acheteurs récents : Personnes ayant acheté une maison au cours des 24 derniers mois.

Acheteurs potentiels : Personnes planifiant l'achat d'une maison au cours des 24 prochains mois.

Acheteurs récents — Acheteurs potentiels

Acheteurs potentiels



95 % des acheteurs potentiels examinent les options de financement hypothécaire.

Bien que l'IA soit maintenant l'une des 5 principales ressources, les sites Web de banques et de courtiers hypothécaires demeurent les sources les plus consultées.

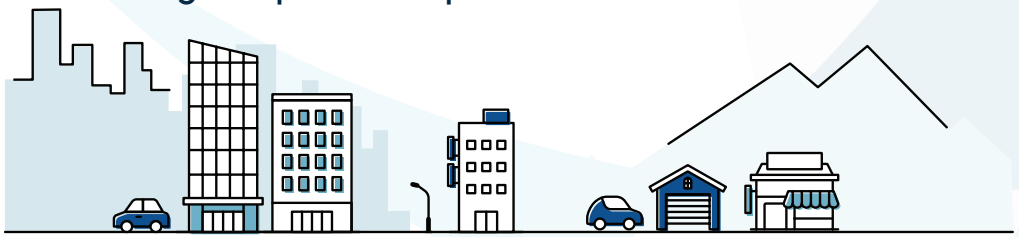
Près de **5 personnes sur 10 pourraient retarder l'achat de leur maison** en raison de la conjoncture économique actuelle.

2026	2024	
48 %	43 %	Possibilité que le prix des maisons baisse à l'avenir
39 %	49 %	Possibilité que les taux d'intérêt baissent à l'avenir
2026	2025	
45 %	49 %	Possibilité que les droits de douane américains perturbent l'économie

La confiance des acheteurs est élevée ; les acheteurs potentiels croient que c'est un bon moment pour acheter.

	2026	2024
Bon moment	46 %	37 %
Mauvais moment pour acheter	14 %	18 %
Moment ni bon ni mauvais	36 %	38 %

Régions préférées pour l'achat d'une maison



Région urbaine		Banlieue		Petite ville / hors centre		Région rurale	
2026	2024	2026	2024	2026	2024	2026	2024
48 %	43 %	38 %	36 %	6 %	9 %	5 %	8 %

49 % des acheteurs potentiels préfèrent habiter près de leur travail, même si la maison est plus petite ou plus chère.

But des achats futurs



Résidence principale	74 %
Immeuble de placement	15 %
Résidence de vacances	10 %



Près de **50 %** des acheteurs potentiels prévoient verser une mise de fonds de moins de **20 %**.

Tendances et comportements

Les économies et le produit de la vente d'une propriété comptent parmi les principales sources de mise de fonds.



	2026	2024
Économies / placements non enregistrés personnels ou du partenaire	**35 %**	43 %
Produit de la vente d'une propriété par le co-acheteur	**34 %**	36 %
Retrait d'un CELI	**32 %**	22 %
Retrait d'un CELIAPP	**21 %**	12 %
Retrait d'un REER	**16 %**	12 %
Don d'un membre de la famille	**14 %**	16 %
Prêt privé	**12 %**	12 %
Prêt d'un membre de la famille	**6 %**	7 %
Héritage	**7 %**	7 %

L'utilisation de placements comme source de mise de fonds a augmenté depuis 2024.



Parmi les emprunteurs qui devront renouveler dans 3 ans ou plus, **63 %** prévoient opter pour une durée de 5 ans.

50 %
des emprunteurs prévoient choisir une durée de 5 ans au renouvellement de leur prêt hypothécaire.

57 %
des emprunteurs prévoient choisir un prêt hypothécaire à taux fixe au renouvellement en 2026.

19 %
prévoient choisir un prêt hypothécaire à taux variable.

6 emprunteurs sur 10 prévoient renouveler auprès de leur fournisseur actuel, alors que **2 sur 3** pensent faire affaire avec leur institution financière principale.

Fournisseur de prêts hypothécaires

61 %
Fournisseur actuel

21 %
Fournisseur différent

Institution financière

65 %
Institution financière principale

32 %
Institution financière différente



Le temps passé à magasiner les maisons diminue ; 49 % des acheteurs récents ont acheté en moins de 6 mois.

	Acheteurs récents	Acheteur potentiels
Moins de 6 mois	**49 %**	18 %
6 à 12 mois	**32 %**	43 %
1 à 2 ans	**6 %**	26 %

Profil des répondants

SEXE



Hommes **49 %**

Femmes **50 %**

ÉTAT MATRIMONIAL



32 % Célibataires

57 % Mariés / union de fait

11 % Séparés / divorcés / veufs

REVENU DU MÉNAGE



47 %	< 75 k$
14 %	75-99 k$
17 %	100-149 k$
15 %	150 k$ et plus

NIVEAU DE SCOLARITÉ



9 % Études universitaires supérieures

21 % Université

28 % Collège / formation professionnelle / CEGEP

42 % Études secondaires ou moins

EMPLOI



Temps plein	**50 %**
Temps partiel	**11 %**
Sans emploi / retraités	**32 %**
À la maison	**4 %**
Étudiants	**4 %**

TAILLE DU MÉNAGE



1	**25 %**
2	**38 %**
3	**16 %**
4	**16 %**
5 et plus	**5 %**

LIEU DE NAISSANCE



Canada **77 %**



Autre pays **23 %**

GÉNÉRATION



2 % Personnes âgées

32 % Baby-boomers

20 % Génération X

29 % Génération Y

17 % Génération Z



© Sagen[MD], 2026.
Sagen[MD] est une marque de commerce détenue par Sagen MI Canada Inc.

CAFE
CANADIAN ASSOCIATION FOR FINANCIAL EMPOWERMENT

ENVIRONICS RESEARCH

SAGEN[MD]