



ACI

L'ASSOCIATION  
CANADIENNE  
DE L'IMMOBILIER



# Profil de l'immobilier international au Canada – 2021

Framework™

---

Nous tenons à remercier le groupe de recherche de la National Association of REALTORS® pour son soutien et pour avoir permis à L'Association canadienne de l'immobilier (ACI) d'adapter son sondage sur l'immobilier international en vue de sa diffusion au Canada.

Les données dans le présent rapport sont fortement influencées par la pandémie mondiale de la COVID-19 qui se poursuit. Bien que les répercussions financières et économiques de la pandémie sur l'immobilier international aient fluctué au cours de 2021, les résultats du sondage sont un résumé de l'année complète.

L'information obtenue de sources externes est jugée fiable, mais n'est pas garantie. L'ACI ne fait aucune déclaration et n'offre aucune garantie de quelque nature que ce soit quant à la pertinence et à l'exactitude de l'information contenue dans cette publication.

Pour toute question à propos de ce rapport ou du sondage, veuillez communiquer avec l'équipe d'ACI – International à [global@crea.ca](mailto:global@crea.ca).

---

# TABLE DES MATIÈRES

<b>1. À PROPOS DU SONDAGE</b> .....	<b>2</b>
1.1. Survol.....	2
<b>2. RÉSUMÉ</b> .....	<b>3</b>
2.1 Sommaire .....	3
2.2 Résumé du sondage.....	5
Propriétés résidentielles achetées par des acheteurs étrangers.....	5
Propriétés résidentielles vendues par des clients étrangers .....	6
Clients canadiens cherchant une propriété à l'étranger.....	6
Interaction des courtiers et agents immobiliers avec les clients étrangers.....	6
2.3 Contexte économique en 2020.....	7
Croissance du prix des propriétés.....	7
Perspectives économiques.....	9
<b>3. CLIENTS ÉTRANGERS AYANT ACHETÉ UNE PROPRIÉTÉ RÉSIDENTIELLE AU CANADA</b> .....	<b>10</b>
3.1 Volume d'acheteurs étrangers ayant acheté une propriété résidentielle au Canada .....	10
3.2 Provenance des acheteurs étrangers.....	10
3.3 Destination des acheteurs étrangers .....	12
3.4 Prix et financement.....	19
3.5 Utilisation prévue de la propriété .....	23
3.6 Secteur où se situe la propriété.....	25
3.7 Type de propriété résidentielle .....	28
3.8 Facteurs influant sur la décision d'acheter une propriété au Canada .....	30
<b>4. CLIENTS ÉTRANGERS AYANT VENDU UNE PROPRIÉTÉ RÉSIDENTIELLE AU CANADA.....</b>	<b>31</b>
<b>5. TRANSACTIONS DE LOCATION</b> .....	<b>32</b>
<b>6. INTERACTIONS AVEC LES CLIENTS ÉTRANGERS.....</b>	<b>34</b>
6.1 Transactions avec les clients étrangers .....	34
6.2 Sources de clients potentiels et de recommandations.....	36
<b>7. CLIENTS CANADIENS CHERCHANT UNE PROPRIÉTÉ À L'ÉTRANGER</b> .....	<b>38</b>
7.1 Destinations des Canadiens achetant des propriétés à l'étranger.....	38
<b>8. RECOMMANDATIONS À L'ÉTRANGER</b> .....	<b>41</b>
<b>9. CLIENTS ÉTRANGERS AYANT ACHETÉ UNE PROPRIÉTÉ COMMERCIALE AU CANADA.....</b>	<b>42</b>
9.1 Origine des acheteurs étrangers de propriétés commerciales .....	42
9.2 Types d'acheteurs étrangers de propriétés commerciales .....	42
9.3 Types de propriétés commerciales .....	43
<b>10. PROFIL DES RÉPONDANTS</b> .....	<b>44</b>

# 1. À PROPOS DU SONDAGE

## 1.1 Survol

L'ACI a retenu les services de Framework Analytics pour élaborer et réaliser un sondage auprès de ses membres et en analyser les résultats afin de brosser un portrait de l'immobilier international sur le marché immobilier canadien.

Le sondage de 2021 de l'ACI sur l'immobilier international a été créé pour mieux comprendre la nature des achats et des ventes de propriétés canadiennes effectués par des consommateurs internationaux.

Le sondage a été envoyé à des membres de l'ACI sélectionnés au hasard. Il a été mené en ligne, de janvier à février 2022. Les réponses des participants portaient sur la période de 12 mois comprise entre janvier 2021 et décembre 2021. Le taux de réponse au sondage était élevé, soit de 6 %; 9 170 membres ont répondu, ce qui entraîne une marge d'erreur globale de plus ou moins 1 %, 19 fois sur 20<sup>1</sup>.

Le terme « étranger » est utilisé dans le présent rapport. Il fait référence à deux types de clients :

- ▶ **Acheteurs non-résidents (type A) :** Personne ne détenant pas la citoyenneté canadienne, dont la résidence permanente n'est pas au Canada, et ne résidant pas au Canada toute l'année. (Il s'agit généralement de clients achetant une propriété dans une optique de placement ou pour y habiter lors de vacances ou de séjours de moins de six mois au Canada avec un visa de non-immigrant.)
- ▶ **Acheteurs résidents (type B) :** Personne ne détenant pas la citoyenneté canadienne et ayant récemment immigré au Canada (au pays depuis moins de deux ans au moment de la transaction) ou détenant un visa temporaire et résidant au pays depuis plus de six mois au moment de la transaction (au Canada pour des raisons professionnelles, pour les études ou pour d'autres raisons).

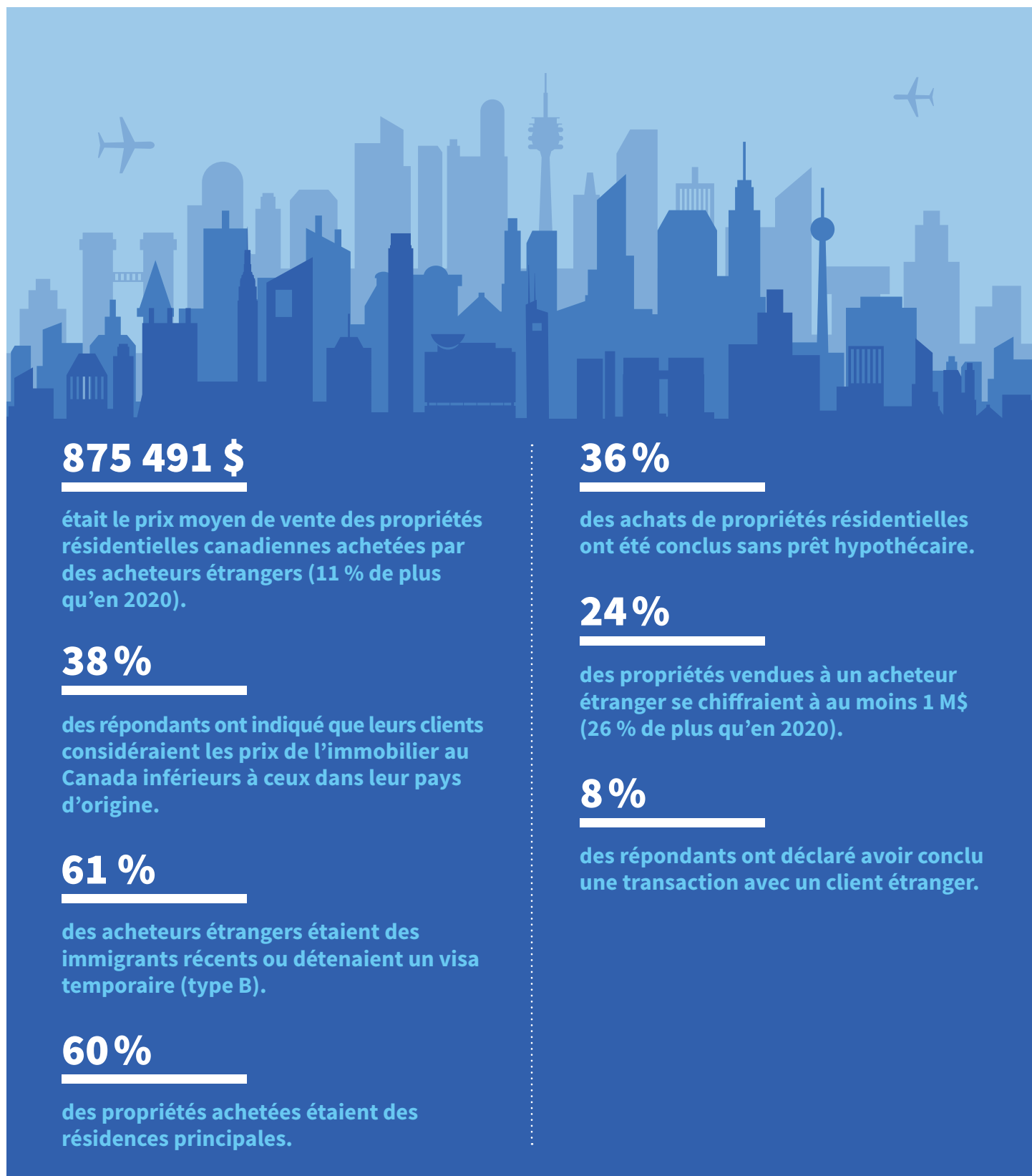
---

<sup>1</sup>La marge d'erreur et les taux de réponse changent d'une question à l'autre en raison des non-réponses ou des réponses non pertinentes.

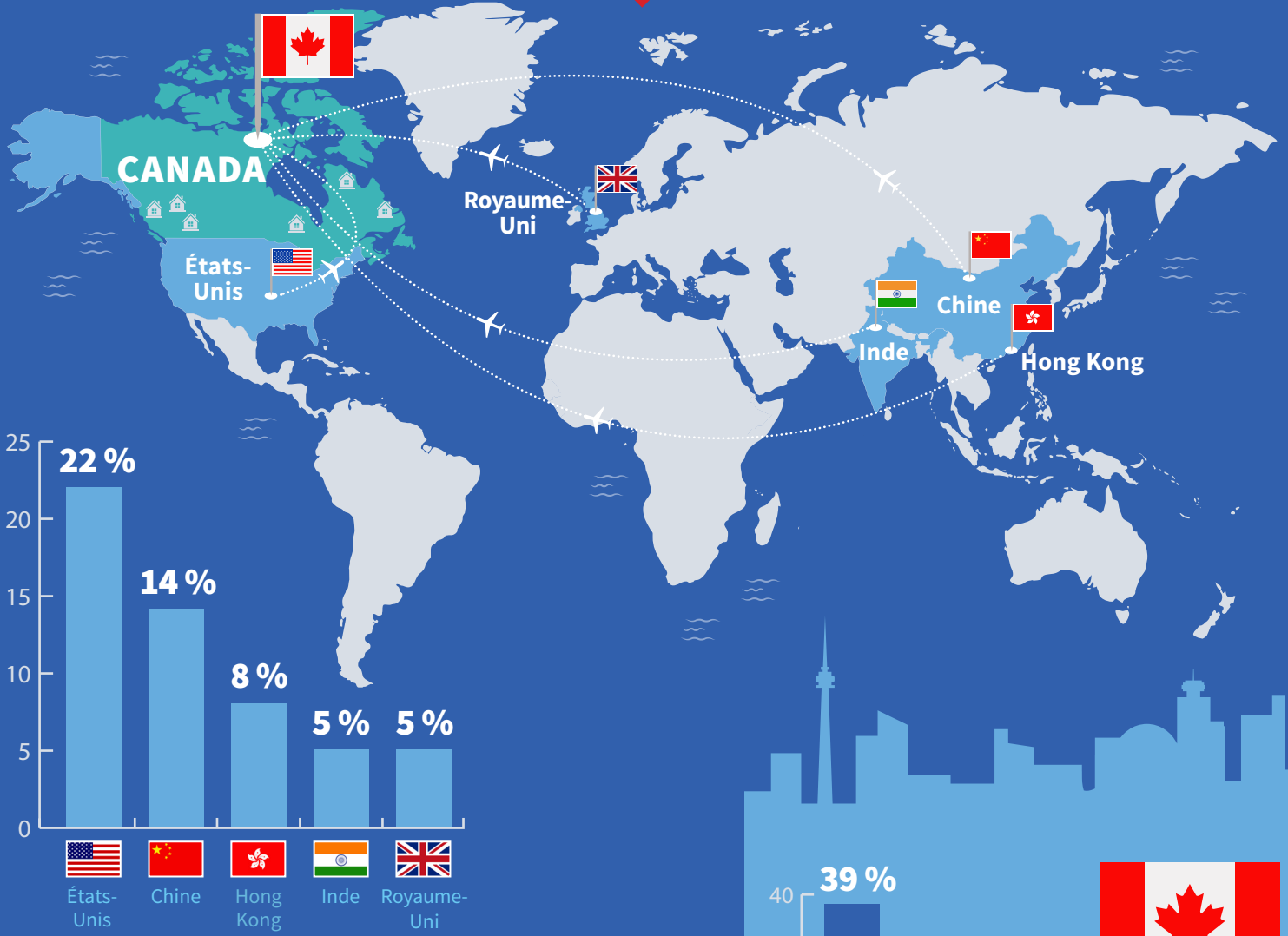


## 2. RÉSUMÉ

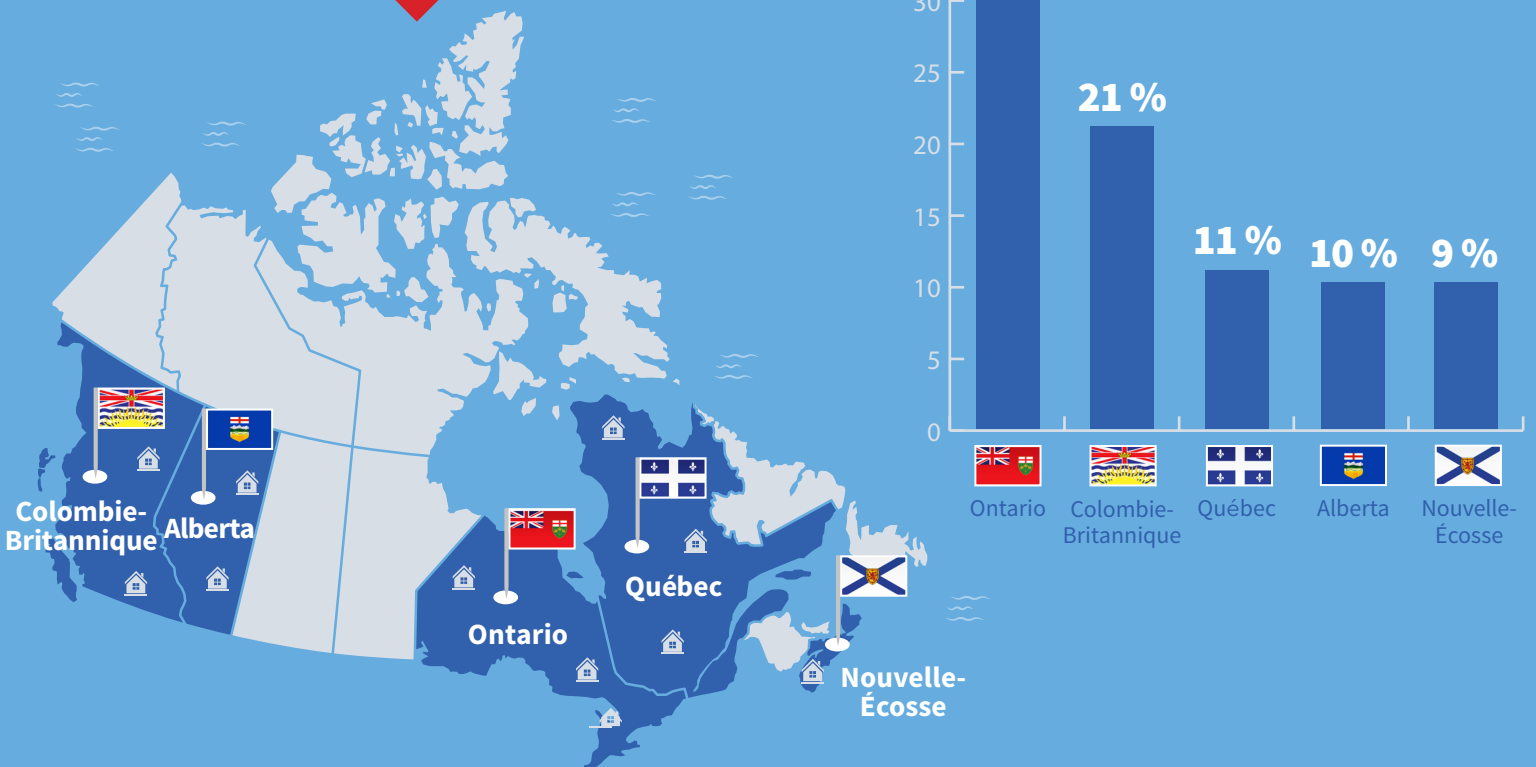
### 2.1 Sommaire



# PRINCIPAUX PAYS D'ORIGINE DES ACHETEURS ÉTRANGERS



# DESTINATIONS CANADIENNES PRINCIPALES



## 2.2 Résumé du sondage

Durant la période de 12 mois visée par le sondage, soit de janvier 2021 à décembre 2021, la conjoncture économique a apporté son lot d'occasions et de défis qui ont influé sur les activités internationales sur le marché immobilier résidentiel canadien. Le prix global des maisons a augmenté de 21 %<sup>2</sup> au Canada, mais cette hausse diffère grandement d'une ville à l'autre, les villes les plus importantes ayant généralement connu des augmentations plus marquées. Le prix réel des logements a connu une augmentation au Canada.

Parmi les répondants, 13 % ont indiqué qu'au moins un de leurs clients étrangers avait décidé de ne pas acheter au cours des 12 derniers mois, ce qui représente une baisse comparativement au résultat de 19 % enregistré à la même période en 2020.

### Propriétés résidentielles achetées par des acheteurs étrangers

- ▶ Les acheteurs étrangers qui étaient des immigrants récents ou qui possédaient un visa pour travailler, étudier ou autre (type B : acheteurs résidents) représentaient 61 % des acheteurs étrangers. Les autres, soit 39 %, résidaient principalement à l'extérieur du Canada (type A : acheteurs non-résidents).
- ▶ Le prix moyen des propriétés acquises par des acheteurs étrangers était de 875 491 \$, soit 7 % de plus que le prix moyen des propriétés canadiennes vendues par l'entremise des systèmes MLS® (Multiple Listing Service®), qui était de 816 720 \$<sup>3</sup> pour la même période.
- ▶ Le prix moyen des propriétés acquises par les acheteurs étrangers a augmenté de 31 % par rapport à 788 110 \$ enregistré en 2020. Le prix médian des propriétés acquises par des acheteurs internationaux en 2021 était de 665 000 \$. Le prix moyen des propriétés est supérieur au prix médian en raison d'un petit nombre de propriétés résidentielles achetées à un prix nettement supérieur au prix médian.
- ▶ Les acheteurs de type A (non-résidents) de propriétés résidentielles ont payé en moyenne 939 663 \$, tandis que les acheteurs de type B (résidents) ont payé en moyenne 834 816 \$.
- ▶ Parmi les courtiers et agents immobiliers ayant répondu au sondage, 38 % ont indiqué que leurs clients considéraient les prix de l'immobilier au Canada inférieurs à ceux en vigueur dans leur pays d'origine.
- ▶ Les États-Unis étaient le pays d'origine ayant la plus grande proportion d'acheteurs étrangers (22 %), suivi de la Chine (14 %). Hong Kong, qui était au quatrième rang des pays d'origine des acheteurs étrangers en 2020, avec 5 %, est passé au troisième rang avec 8 %. Les pays se classant aux quatrième et cinquième rangs respectivement sont l'Inde (5 %, baisse par rapport à 11 % en 2020) et le Royaume-Uni (5 %, hausse par rapport à 2 % en 2020).
- ▶ La plupart des acheteurs de la Chine, de la France, du Royaume-Uni et de l'Inde étaient des acheteurs résidents, tandis que les acheteurs des États-Unis, de Hong Kong et de l'Allemagne étaient principalement des acheteurs non-résidents.
- ▶ Les acheteurs étrangers ont acquis des propriétés dans tout le pays, mais 60 % des achats ont été effectués dans deux provinces : l'Ontario et la Colombie-Britannique. Il s'agit d'une baisse comparativement au résultat de 68 % enregistré en 2020. En 2021, le pourcentage d'acheteurs internationaux en Colombie-Britannique a augmenté à 21 %, tandis que celui de l'Ontario a diminué à 39 %. D'autres marchés canadiens importants ont également connu des changements; le Québec a enregistré une baisse à 11 %, tandis que l'Alberta et la Nouvelle-Écosse ont connu des augmentations à 10 % et à 9 % respectivement.
- ▶ Plus de la moitié (60 %) des propriétés canadiennes achetées par des étrangers étaient destinées à être utilisées comme résidence principale. Un peu plus d'un tiers (36 %) étaient destinées à être utilisées comme résidence secondaire pour la famille et les amis, comme propriété résidentielle à louer (investissement), ou les deux.
- ▶ Un pourcentage considérable des acheteurs de type A (non-résidents), soit 54 %, ont effectué un achat sans hypothèque, comparativement à 37 % en 2020. Les acheteurs de type B (résidents) étaient également moins susceptibles de contracter un prêt hypothécaire en 2021. Parmi ces derniers, 31 % n'ont pas contracté de prêt hypothécaire, comparativement à 16 % en 2020.
- ▶ Parmi les acheteurs de type A (non-résidents) qui ont contracté un prêt hypothécaire, 83 % ont opté pour un prêt canadien, comparativement à 94 % en 2020. Parmi les acheteurs de type B (résidents) qui ont contracté un prêt hypothécaire, 95 % ont opté pour un prêt canadien, ce qui est similaire au pourcentage de 2020.
- ▶ Parmi les acheteurs de type B (résidents), 9 % ont acheté une maison unifamiliale, 23 % un logement en copropriété ou en coopérative ou une maison en rangée en copropriété, 13 % une maison en rangée ou un duplex en propriété franche, alors que le reste ont acheté un terrain ou ont indiqué « autre » comme type de propriété. Cette répartition des types de propriétés est similaire à celle de 2020.

<sup>2</sup> StatACI. (2022). Statistiques nationales [en ligne] Repéré à <https://creastats.crea.ca/en-CA/> [Consulté le 19 mai 2022]

<sup>3</sup> Statistiques de l'ACI



### **Propriétés résidentielles vendues par des clients étrangers**

- ▶ Parmi les répondants ayant vendu des propriétés résidentielles pour un client, 5 % ont déclaré avoir des clients étrangers.
- ▶ La plupart des clients étrangers qui ont vendu leur propriété résidentielle au Canada provenaient des États-Unis (30 %), de la Chine (16 %), et de l'Inde (8 %).
- ▶ Les acheteurs originaires Hong Kong occupent une place de plus en plus importante parmi les acheteurs étrangers de propriétés résidentielles au Canada. Ce segment a presque doublé depuis le lancement du sondage.
- ▶ Le prix moyen des propriétés vendues par des clients étrangers était de 950 000 \$, soit une hausse de 20 % comparativement à 2020, tandis que le prix médian était de 655 500 \$.

### **Clients canadiens cherchant une propriété à l'étranger**

- ▶ Parmi les répondants, 2 % ont indiqué avoir des clients canadiens qui souhaitent acheter une propriété à l'étranger. Les États-Unis étaient de loin le pays le plus convoité des clients canadiens cherchant des propriétés à l'étranger.
- ▶ La majorité (94 %) des Canadiens qui cherchaient une propriété à l'étranger s'intéressaient à une propriété résidentielle et avaient l'intention d'utiliser cette propriété comme résidence secondaire, immeuble locatif (investissement), ou les deux.
- ▶ Environ 21 % des clients canadiens qui souhaitent acheter une propriété à l'étranger cherchaient une résidence principale.

### **Interaction des courtiers et agents immobiliers avec les clients étrangers**

- ▶ Parmi les répondants dont les clients ont acheté des propriétés résidentielles, 60 % ont déclaré que le pourcentage de transactions avec des clients étrangers n'avait pas changé au cours des 12 derniers mois; 21 % ont déclaré une augmentation et 19 % une diminution.
- ▶ Parmi ces mêmes répondants, 56 % ont déclaré estimer que le nombre de transactions avec des acheteurs étrangers de propriétés résidentielles resterait inchangé au cours des 12 prochains mois, 32 % étaient d'avis qu'il augmenterait et 12 % qu'il diminuerait.



## 2.3 Contexte économique en 2021

La pandémie de la COVID-19 a touché l'économie mondiale d'une manière sans précédent. Au Canada, l'économie a d'abord connu un ralentissement important, marqué par de fortes baisses du produit intérieur brut (PIB) et de l'emploi. À un certain moment, près de trois millions de Canadiens se sont retrouvés sans emploi et le taux de chômage s'élevait à plus de 13 %.

Malgré les effets persistants de la pandémie, qui se sont prolongés jusqu'en 2021, l'économie a rapidement rebondi, même si elle n'a pas tout à fait atteint les niveaux d'avant la pandémie. Cette reprise était largement attribuable au soutien inégalé offert sous la forme de taux d'intérêt bas et de divers programmes d'aide au revenu. Compte tenu des facteurs susmentionnés, le PIB réel a augmenté pendant plusieurs mois consécutifs en 2021, et de nombreuses industries ont connu une croissance. Le marché du travail a également rebondi, et bon nombre des emplois perdus ont été récupérés au milieu de 2021; à ce moment-là, le taux de chômage est revenu sous la barre des 10 %. Dans l'ensemble, l'économie canadienne a connu une croissance de 4,8 % en 2021, après une baisse de 5,2 % l'année précédente.

### Croissance du prix des propriétés

De nombreux grands centres métropolitains à travers le monde ont connu une croissance économique considérable, et plusieurs facteurs possibles y ont contribué : un grand nombre de personnes ont dépensé moins en moyenne antérieure pour les coûts associés aux sorties sociales; les gens ont souhaité davantage devenir propriétaires de leur habitation en raison du temps considérable qu'ils y ont passé; et la hausse continue des prix a peut-être incité les acheteurs à déménager plus rapidement qu'ils ne l'avaient prévu.

Les restrictions aux frontières ont peut-être compliqué l'accès au marché immobilier résidentiel canadien pour les acheteurs étrangers de sorte que les achats ont dû être effectués par des moyens non conventionnels, en ligne ou autrement. Comparativement à 2020, le Canada avait assoupli les mesures liées aux voyages internationaux à la fin de 2021, et il reste à déterminer si ces mesures ont déjà eu, ou si elles auront, des répercussions sur le marché.

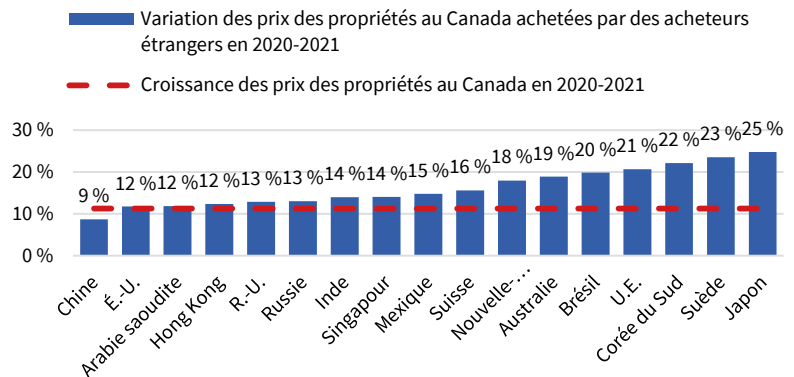
La valeur du dollar canadien a accru par rapport aux devises de certains des pays d'où proviennent les principaux acheteurs étrangers de propriétés résidentielles canadiennes. Ainsi, en termes relatifs, et sans tenir compte de l'augmentation réelle des prix des propriétés canadiennes, une propriété au Canada est donc plus coûteuse pour ces acheteurs en 2021 qu'en 2020.



La croissance réelle des prix des propriétés de 11 %<sup>4</sup> au Canada cadre avec la hausse nominale d'une année à l'autre de 21 %<sup>5</sup> du prix des propriétés en 2020-2021. Cette tendance explique également la diminution du nombre de répondants au sondage, en 2021, qui ont déclaré que leurs clients percevaient les prix des propriétés au Canada comme moins chers que les prix dans leur pays d'origine, comparativement à 2020.

Le graphique ci-dessous illustre l'augmentation du prix des propriétés au Canada en comparaison avec plusieurs autres pays. Les clients étrangers de pays comme la Corée du Sud, la Suède et le Japon paient relativement plus que les acheteurs de la Chine ou des États-Unis.

### Croissance des prix des propriétés par rapport au \$ CAN en 2020-2021 (11,2 %)



<sup>4</sup> data.oecd.org/fr/. (2021). Prix du logement – OCDE Données. [en ligne]

Repéré à <https://data.oecd.org/price/housing-prices.htm> [Consulté le 27 avril 2021].

<sup>5</sup> StatACI. (2022). Statistiques nationales [en ligne] Repéré à <https://creastats.crea.ca/fr-CA/> [Consulté le 19 mai 2022]

## Prix moyen d'une maison au Canada et aux États-Unis, en dollars canadiens<sup>6, 7, 8</sup>

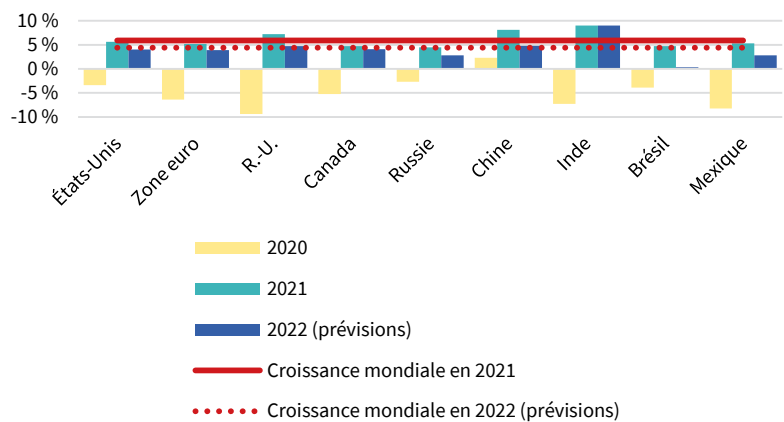
	T4 2020	T4 2021	Δ		T4 2020	T4 2021	Δ
<b>Canada</b>	<b>604 643 \$</b>	<b>716 138 \$</b>	<b>+18 %</b>	<b>États-Unis</b>	<b>401 949 \$</b>	<b>458 563 \$</b>	<b>+14 %</b>
Grand Toronto	954 281 \$	927 700 \$	+21 %	New York (région)	639 783 \$	718 589 \$	+12 %
Montréal (RMR)	510 648 \$	592 582 \$	+16 %	Los Angeles (région)	876 853 \$	1,011,578 \$	+15 %
Grand Vancouver	1 090 425 \$	1 234 889 \$	+13 %	Chicago (région)	371 902 \$	403 287 \$	+8 %
Calgary	464 627 \$	495 425 \$	+7 %	Dallas (région)	378 013 \$	443 730 \$	+17 %
Ottawa	545 704 \$	639 829 \$	+17 %	Washington (région)	615 974 \$	681 316 \$	+11 %

## Perspectives économiques

Lorsque le pays d'origine d'un acheteur étranger connaît une croissance économique, il devient plus facile pour ce dernier d'acheter une propriété.

Les clients des pays qui connaissent une croissance rapide supérieure aux taux mondiaux, comme la Chine, auront davantage de facilité à acheter des propriétés résidentielles dans les pays où la croissance est moindre<sup>9</sup>. L'économie mondiale, et celle de chaque grand pays, ont connu un déclin en raison de la pandémie de la COVID-19. Mais, heureusement, les économies du monde ont rebondi presque aussi rapidement qu'elles ont faibli et devraient atteindre leur niveau d'avant la pandémie au milieu de 2022.

### Croissance des économies mondiales 2020-2022



<sup>6</sup> Cartes du prix de la NAR et de l'ACI et taux de change annuels de la Banque du Canada.

<sup>7</sup> ACI. (Février 2022). Statistiques nationales. Repéré à <https://creastats.crea.ca/fr-CA/> [Consulté le 28 février 2022].

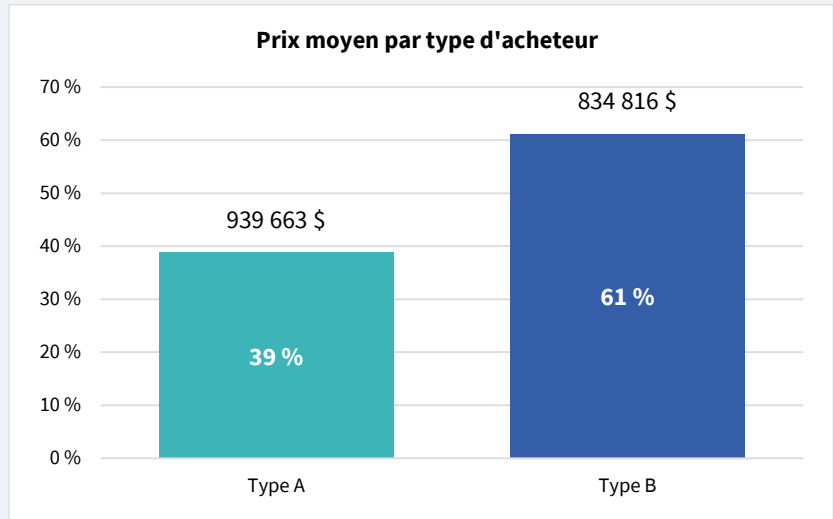
<sup>8</sup> IMF. (2022). *Perspectives de l'économie mondiale : La guerre entrave la reprise de l'économie mondiale*, avril 2022. Repéré à <https://www.imf.org/fr/Publications/WEO/Issues/2022/04/19/world-economic-outlook-april-2022>. [Consulté le 18 avril 2022].

<sup>9</sup> ACI. (2022). Statistiques nationales. Repéré à <https://creastats.crea.ca/fr-CA/> [Consulté le 19 mai 2022]

# 3. CLIENTS ÉTRANGERS AYANT ACHETÉ UNE PROPRIÉTÉ RÉSIDENTIELLE AU CANADA

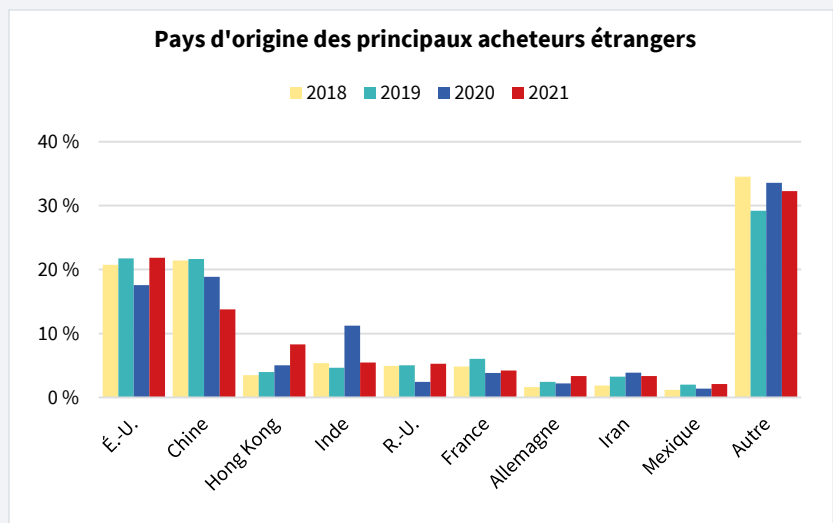
## 3.1 Volume d'acheteurs étrangers ayant acheté une propriété résidentielle au Canada

Sur l'ensemble des propriétés résidentielles au Canada vendues à des acheteurs étrangers, 39 % ont été achetées par des acheteurs de type A (non-résidents), et 61 % par des acheteurs de type B (résidents).



## 3.2 Provenance des acheteurs étrangers

En 2021, les clients américains ont été le groupe d'acheteurs étrangers de propriétés résidentielles le plus important, passant de 18 % en 2020 à 22 % en 2021. Ils sont suivis par les Chinois dont le taux d'achat a fléchi de 19 % en 2020 à 14 % en 2021. Les acheteurs de Hong Kong se sont classés au troisième rang, passant de 5 % en 2020 à 8 % en 2021, mais ils représentent le segment qui a enregistré la croissance la plus rapide.

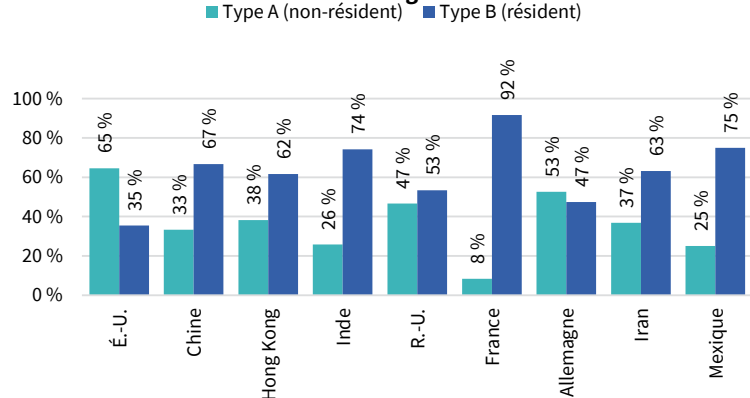


## Pays d'origine des principaux acheteurs étrangers

	États-Unis	Chine	Hong Kong	Inde	Royaume-Uni	France	Allemagne	Iran	Mexique	Autre
<b>2018</b>	20,7 %	21,4 %	3,5 %	5,4 %	5 %	4,8 %	1,6 %	1,9 %	1,2 %	34,5 %
<b>2019</b>	21,8 %	21,7 %	4 %	4,7 %	5 %	6,1 %	2,4 %	3,3 %	2 %	29,2 %
<b>2020</b>	17,6 %	18,9 %	5 %	11,2 %	2,4 %	3,8 %	2,2 %	3,9 %	1,4 %	33,6 %
<b>2021</b>	21,9 %	13,8 %	8,3 %	5,5 %	5,3 %	4,2 %	3,4 %	3,4 %	2,1 %	32,3 %

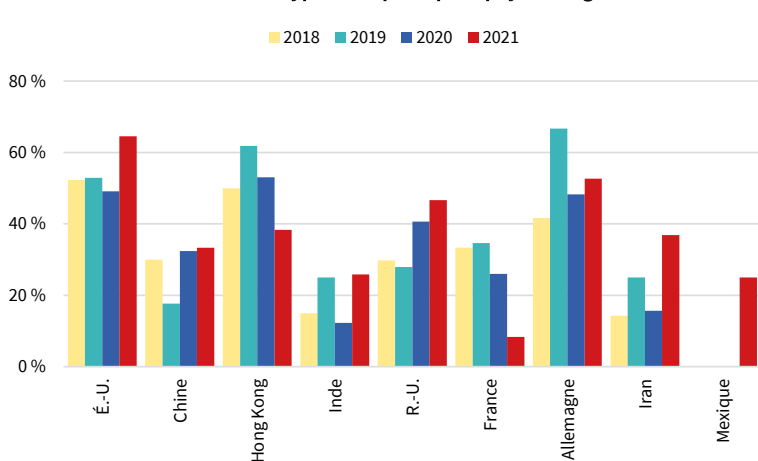
Les pourcentages des acheteurs non-résidents variaient selon les pays, et la plupart des acheteurs des principaux pays résidaient au Canada au moment de l'achat. Toutefois, les acheteurs des États-Unis étaient moins susceptibles de résider au Canada au moment de l'achat. Les acheteurs de l'Inde, de la Chine, de la France et du Mexique étaient plus susceptibles d'être des acheteurs de type B (résidents).

**Répartition des acheteurs de non-résidents (type A) et de résidents (type B) parmi les principaux acheteurs étrangers**



En 2021, le rapport entre le nombre d'acheteurs de type A et de type B a changé pour de nombreux pays. Ce changement peut être en partie attribuable aux restrictions liées à la COVID-19 et à l'impossibilité pour les non-résidents d'entrer au Canada pendant une grande partie de 2021.

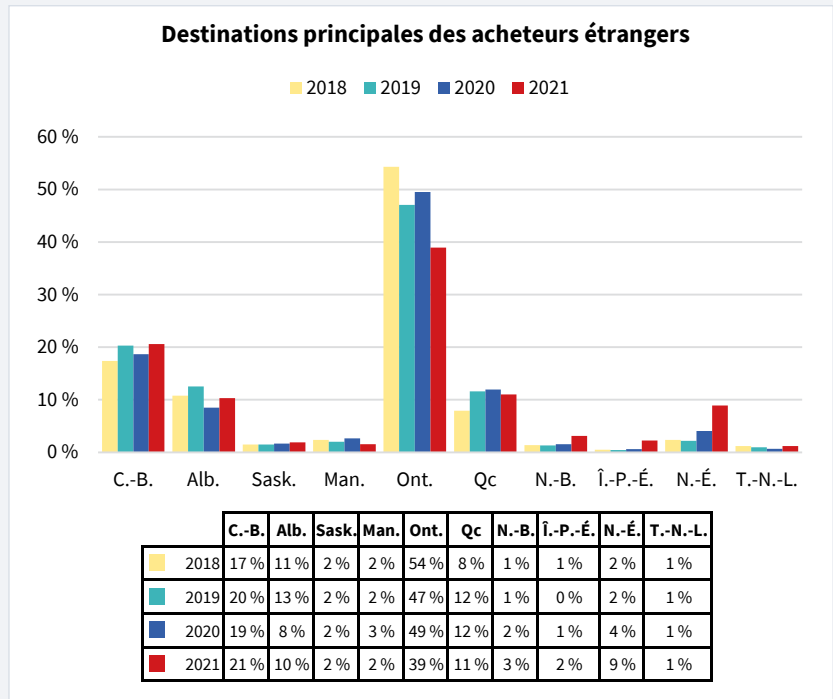
**Acheteurs de type A des principaux pays étrangers**



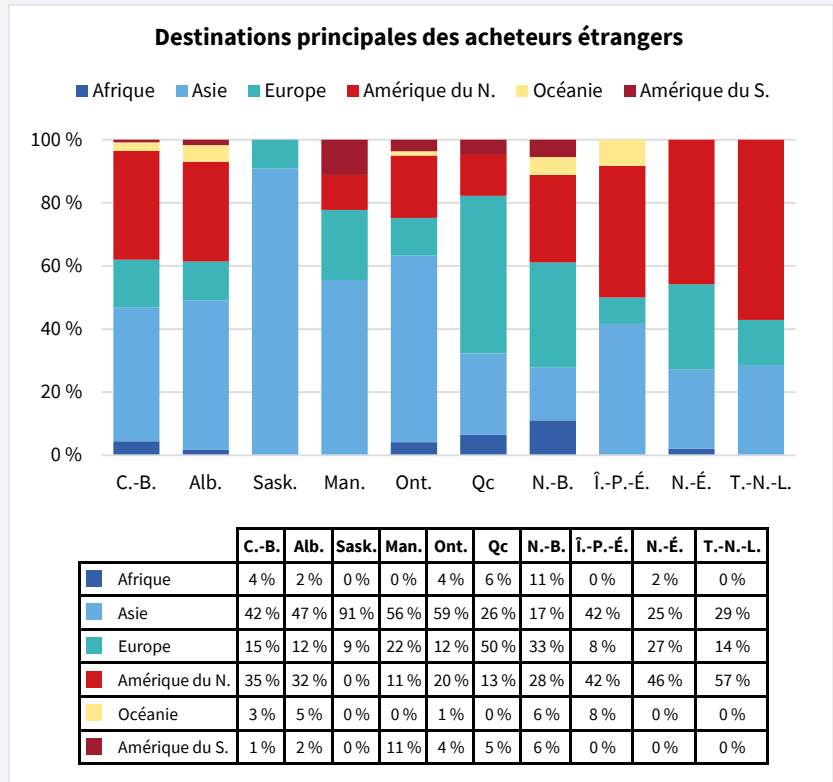
	É.-U.	Chine	Hong Kong	Inde	R.-U.	France	Allemagne	Iran	Mexique
2018	52 %	30 %	50 %	15 %	30 %	33 %	42 %	14 %	0 %
2019	53 %	18 %	62 %	25 %	28 %	35 %	67 %	25 %	0 %
2020	49 %	32 %	53 %	12 %	41 %	26 %	48 %	16 %	0 %
2021	65 %	33 %	38 %	26 %	47 %	8 %	53 %	37 %	25 %

### 3.3 Destination des acheteurs étrangers

Si les clients internationaux représentent un petit segment de l'ensemble du marché immobilier résidentiel canadien, ils constituent un segment important surtout pour les provinces qui attirent de nombreux investissements internationaux. Les principales destinations des acheteurs étrangers sont l'Ontario (39 %), la Colombie-Britannique (21 %), le Québec (11 %) et l'Alberta (10 %). La Nouvelle-Écosse a connu une forte croissance, passant de 4 % en 2020 à 9 % en 2021.

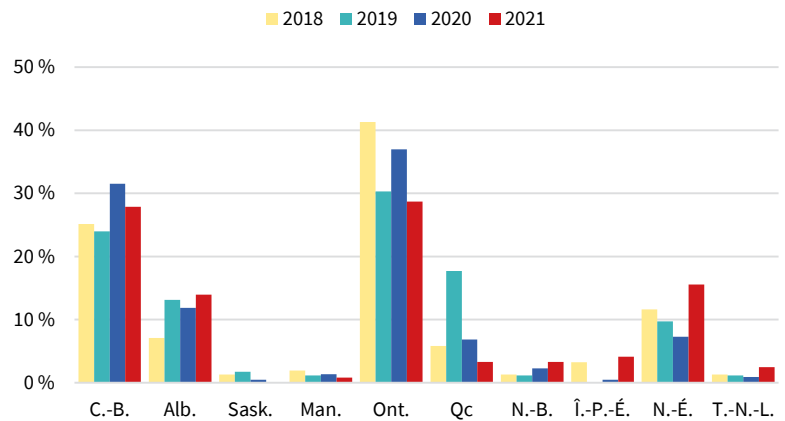


La similarité culturelle, la population, la proximité du pays d'origine et les perspectives d'emploi sont des facteurs qui semblent influencer sur la décision des acheteurs internationaux de propriétés résidentielles au Canada. Les acheteurs asiatiques préfèrent largement les régions où les communautés culturelles sont bien établies, comme la Colombie-Britannique et l'Ontario. Dans le cas de la Colombie-Britannique, il s'agit également de la région du Canada la plus proche de la Chine. Les acheteurs américains ont tendance à préférer les régions connues pour leurs propriétés de vacances et leurs possibilités de travail. Les acheteurs français, quant à eux, préfèrent de loin acheter une propriété au Québec, probablement en raison de la langue et des ressemblances culturelles. Les acheteurs indiens et iraniens préfèrent nettement les villes à forte population, en particulier Toronto. La Nouvelle-Écosse est populaire auprès des acheteurs de l'Allemagne.



Les Américains comptent pour la plus grande proportion d'acheteurs de type A (non-résidents). Ils ont acheté un nombre relativement plus élevé de propriétés résidentielles canadiennes dans des régions connues pour leurs résidences secondaires, comme la Colombie-Britannique. Les Américains sont également d'importants acheteurs de propriétés dans la région de l'Atlantique, notamment en Nouvelle-Écosse. Le pourcentage d'Américains ayant acheté en Nouvelle-Écosse est passé de 7 % en 2020 à 16 % en 2021.

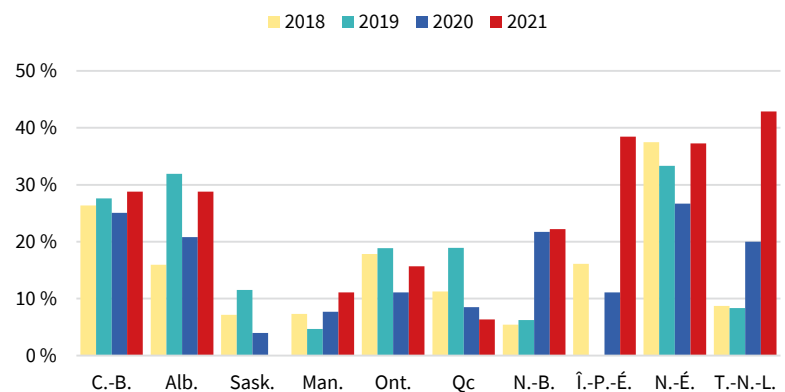
### Destinations principales des acheteurs des É.-U.



	C.-B.	Alb.	Sask.	Man.	Ont.	Qc.	N.-B.	Î.-P.-É.	N.-É.	T.-N.-L.
2018	25%	7%	1%	2%	41%	6%	1%	3%	12%	1%
2019	24%	13%	2%	1%	30%	18%	1%	0%	10%	1%
2020	32%	12%	0%	1%	37%	7%	2%	0%	7%	1%
2021	28%	14%	0%	1%	29%	3%	3%	4%	16%	2%

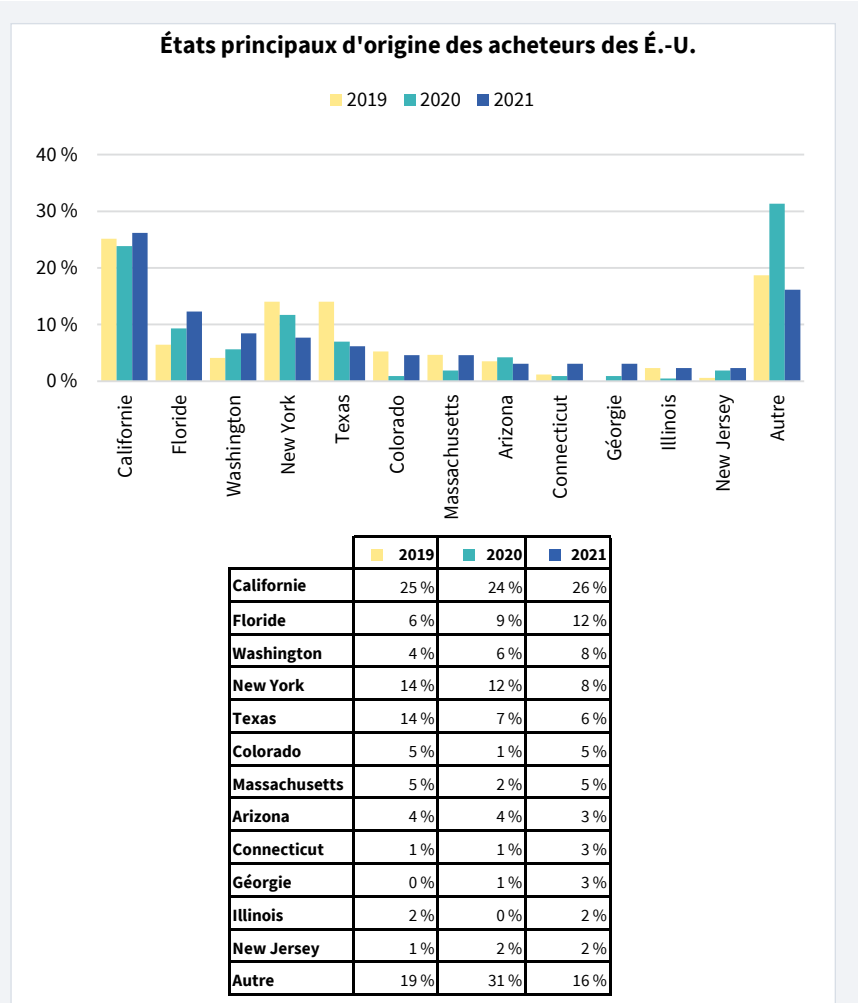
Les acheteurs américains représentent 37 % de l'ensemble des acheteurs étrangers en Nouvelle-Écosse, 38 % à l'Île-du-Prince-Édouard et 43 % à Terre-Neuve-et-Labrador.

### Répartition des acheteurs étrangers des É.-U. par province

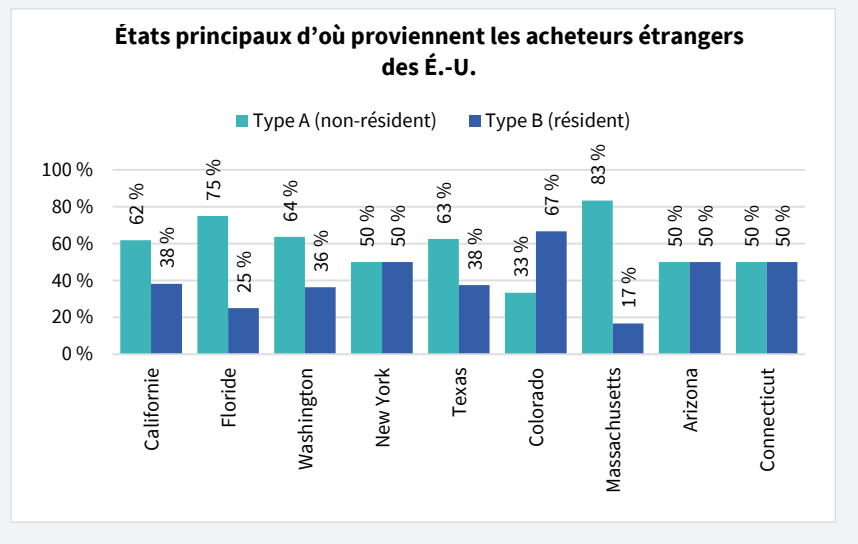


	C.-B.	Alb.	Sask.	Man.	Ont.	Qc.	N.-B.	Î.-P.-É.	N.-É.	T.-N.-L.
2018	26%	16%	7%	7%	18%	11%	5%	16%	38%	9%
2019	28%	32%	12%	5%	19%	19%	6%	0%	33%	8%
2020	25%	21%	4%	8%	11%	9%	22%	11%	27%	20%
2021	29%	29%	0%	11%	16%	6%	22%	38%	37%	43%

À l'exception des augmentations enregistrées pour la Californie et la Floride, la répartition des acheteurs américains a été plus large que les années précédentes. Toutefois, on constate une baisse notable des acheteurs américains des États de New York et du Texas, et une augmentation du nombre d'acheteurs des États de Washington, du Colorado, du Massachusetts et du Connecticut.



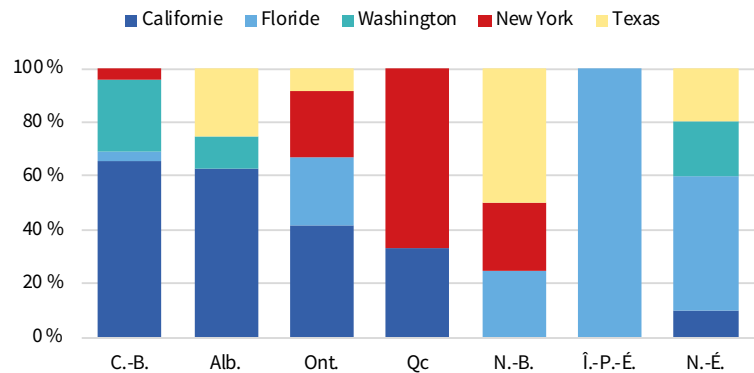
Les acheteurs internationaux des États les plus riches (Californie, Floride, Washington, Texas et Massachusetts), à l'exception de l'état de New York, étaient plus susceptibles d'être de type A, tandis que les autres acheteurs américains étaient répartis de manière plus équilibrée.





Les acheteurs de la Californie étaient plus susceptibles d'acheter dans l'Ouest canadien, soit en Colombie-Britannique et en Alberta. Les acheteurs de l'état de New York semblent préférer le Québec, tandis que ceux du Texas représentent une part importante des acheteurs de propriétés au Nouveau-Brunswick, en Alberta et en Nouvelle-Écosse.

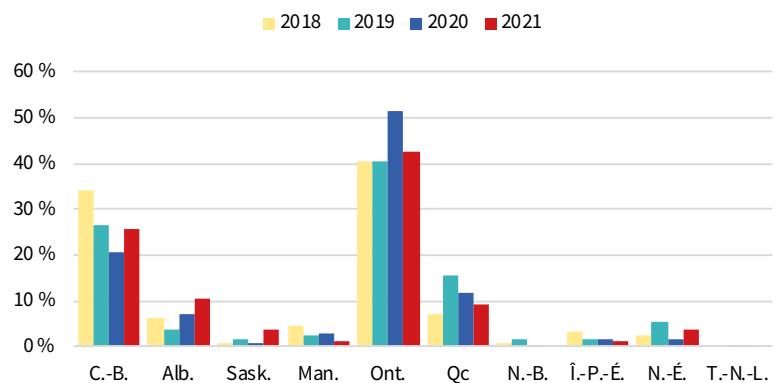
**Destinations principales des acheteurs des cinq États principaux des É.-U.**



	C.-B.	Alb.	Sask.	Man.	Ont.	Qc.	N.-B.	Î.-P.-É.	N.-É.	T.-N.-L.
Californie	47 %	31 %	0 %	0 %	27 %	33 %	0 %	0 %	5 %	0 %
Floride	3 %	0 %	0 %	0 %	16 %	0 %	25 %	20 %	25 %	0 %
Washington	19 %	6 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	10 %	0 %
New York	3 %	0 %	0 %	0 %	16 %	67 %	25 %	0 %	0 %	0 %
Texas	0 %	13 %	0 %	0 %	5 %	0 %	50 %	0 %	10 %	0 %

La tendance des acheteurs chinois à se tourner vers le centre du Canada en 2020 semble diminuer. En 2021, ces acheteurs sont revenus dans les régions occidentales du Canada. Cependant, la principale destination des acheteurs chinois reste Toronto. En effet, les acheteurs chinois ont eu tendance à acquérir des propriétés résidentielles dans des régions où la valeur moyenne des propriétés est plus élevée, comme Vancouver et Toronto. Les Chinois qui achètent des propriétés canadiennes semblent également préférer les régions où les communautés chinoises sont déjà établies.

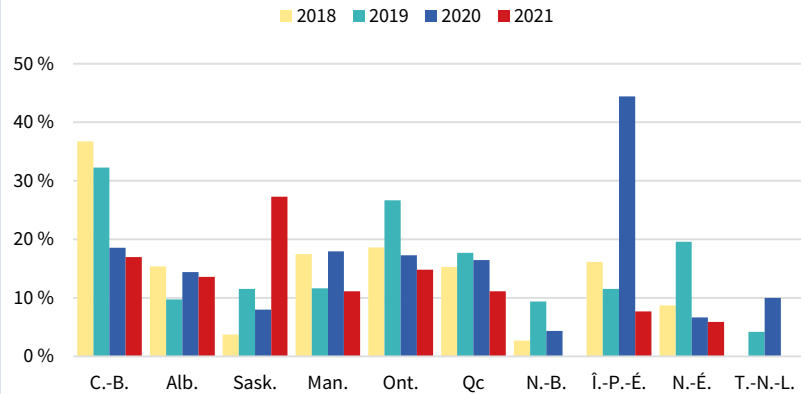
**Destinations principales des acheteurs étrangers de la Chine**



	C.-B.	Alb.	Sask.	Man.	Ont.	Qc.	N.-B.	Î.-P.-É.	N.-É.	T.-N.-L.
2018	34 %	6 %	1 %	4 %	41 %	7 %	1 %	3 %	3 %	0 %
2019	26 %	4 %	2 %	3 %	41 %	16 %	2 %	2 %	5 %	1 %
2020	21 %	7 %	1 %	3 %	52 %	12 %	0 %	2 %	2 %	0 %
2021	26 %	10 %	4 %	1 %	43 %	9 %	0 %	1 %	4 %	0 %

Bien que les acheteurs de la Chine continuent de représenter un pourcentage important de tous les acheteurs internationaux de propriétés résidentielles canadiennes, ce segment a diminué en 2021. Ils ont également représenté une plus petite portion du marché international dans toutes les provinces, à l'exception de la Saskatchewan.

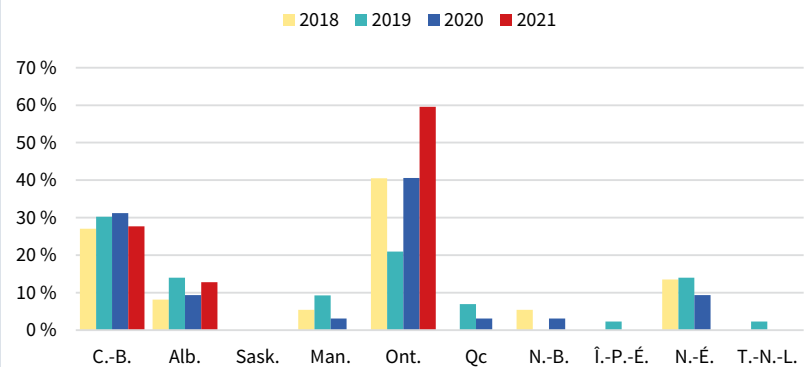
**Répartition des acheteurs étrangers de la Chine par province**



	C.-B.	Alb.	Sask.	Man.	Ont.	Qc	N.-B.	Î.-P.-É.	N.-É.	T.-N.-L.
2018	37 %	15 %	4 %	18 %	19 %	15 %	3 %	16 %	9 %	0 %
2019	32 %	10 %	12 %	12 %	27 %	18 %	9 %	12 %	20 %	4 %
2020	19 %	14 %	8 %	18 %	17 %	16 %	4 %	44 %	7 %	10 %
2021	17 %	14 %	27 %	11 %	15 %	11 %	0 %	8 %	6 %	0 %

Les acheteurs de Hong Kong ont constitué le segment de marché qui a connu la croissance la plus rapide en 2021. Ce segment a enregistré une croissance constante d'une année à l'autre depuis que l'ACI a commencé à le mesurer. En effet, il est passé de 3 % en 2018 à 8 % en 2021. Les tendances d'achat de ces acheteurs sont similaires à celles des acheteurs de la Chine, à savoir qu'ils privilégient les grands centres municipaux et les zones où les communautés culturelles sont bien établies.

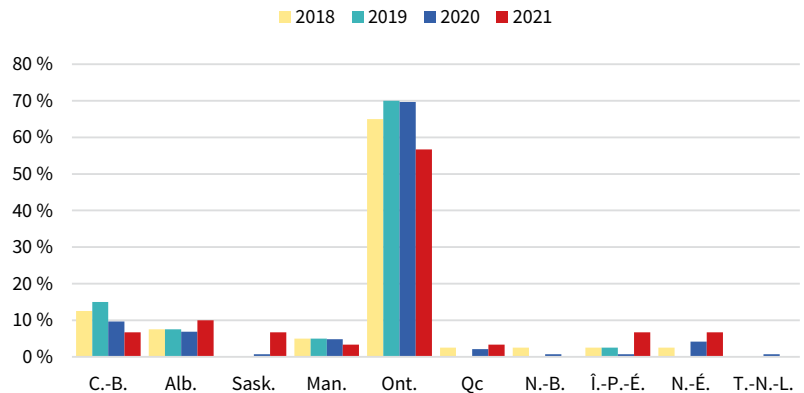
**Destinations principales des acheteurs étrangers de Hong Kong**



	C.-B.	Alb.	Sask.	Man.	Ont.	Qc	N.-B.	Î.-P.-É.	N.-É.	T.-N.-L.
2018	27 %	8 %	0 %	5 %	41 %	0 %	5 %	0 %	14 %	0 %
2019	30 %	14 %	0 %	9 %	21 %	7 %	0 %	2 %	14 %	2 %
2020	31 %	9 %	0 %	3 %	41 %	3 %	3 %	0 %	9 %	0 %
2021	28 %	13 %	0 %	0 %	60 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %

Les acheteurs de l'Inde ont toujours préféré l'Ontario aux autres régions du Canada, possiblement en raison de la présence d'une importante communauté indienne dans la région du Grand Toronto et la région métropolitaine de Waterloo.

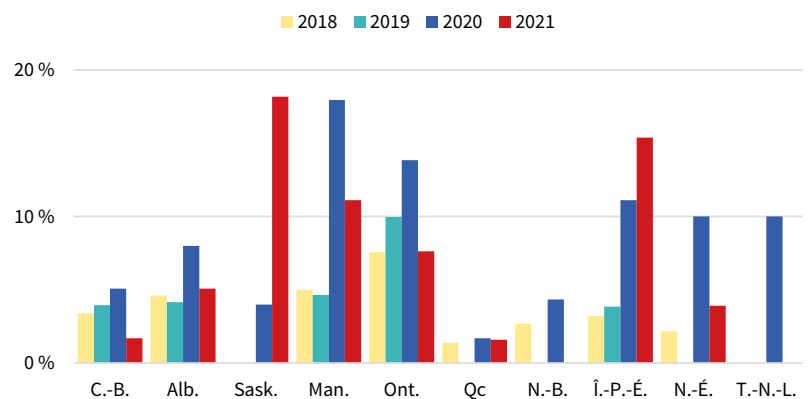
**Destinations principales des acheteurs étrangers de l'Inde**



		C.-B.	Alb.	Sask.	Man.	Ont.	Qc.	N.-B.	Î.-P.-É.	N.-É.	T.-N.-L.
■	2018	13 %	8 %	0 %	5 %	65 %	3 %	3 %	3 %	3 %	0 %
■	2019	15 %	8 %	0 %	5 %	70 %	0 %	0 %	3 %	0 %	0 %
■	2020	10 %	7 %	1 %	5 %	70 %	2 %	1 %	1 %	4 %	1 %
■	2021	7 %	10 %	7 %	3 %	57 %	3 %	0 %	7 %	7 %	0 %

En 2021, ils représentaient une part plus importante d'acheteurs internationaux en Saskatchewan, à l'Île-du-Prince-Édouard, mais une part moins importante d'acheteurs en Colombie-Britannique, en Alberta et en Ontario, comparativement à 2020.

**Répartition des acheteurs étrangers de l'Inde par province**

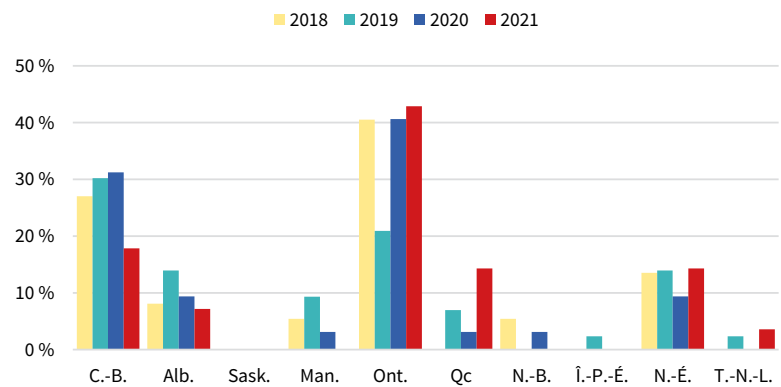


		C.-B.	Alb.	Sask.	Man.	Ont.	Qc.	N.-B.	Î.-P.-É.	N.-É.	T.-N.-L.
■	2018	3 %	5 %	0 %	5 %	8 %	1 %	3 %	3 %	2 %	0 %
■	2019	4 %	4 %	0 %	5 %	10 %	0 %	0 %	4 %	0 %	0 %
■	2020	5 %	8 %	4 %	18 %	14 %	2 %	4 %	11 %	10 %	10 %
■	2021	2 %	5 %	18 %	11 %	8 %	2 %	0 %	15 %	4 %	0 %



Les acheteurs internationaux du Royaume-Uni ont préféré l'Ontario, la Colombie-Britannique et le Québec aux autres régions du Canada. Moins d'acheteurs du Royaume-Uni ont acheté dans la région ouest du Canada (Colombie-Britannique et Alberta) comparativement aux années précédentes.

**Destinations principales des acheteurs étrangers du R.-U.**



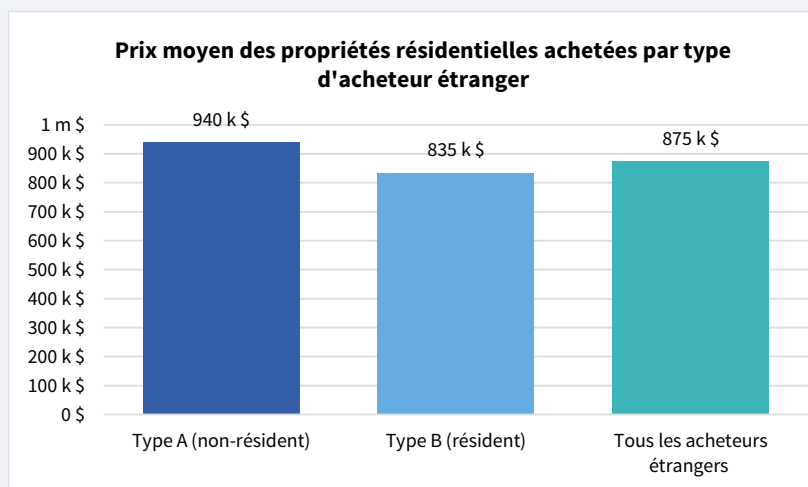
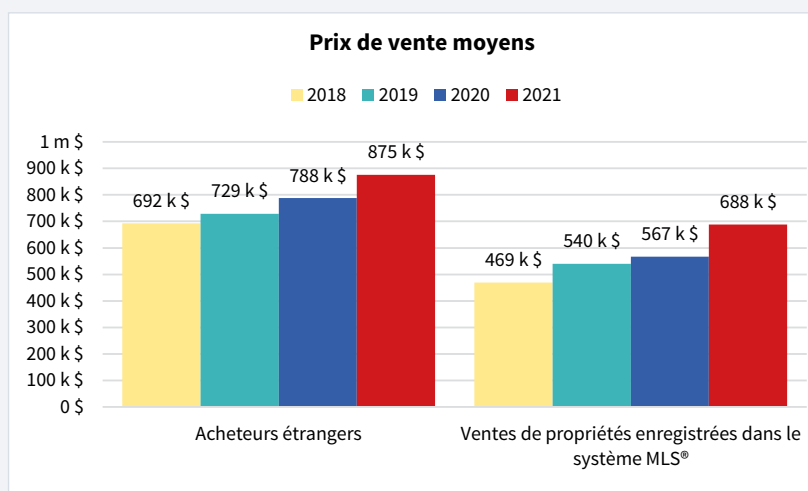
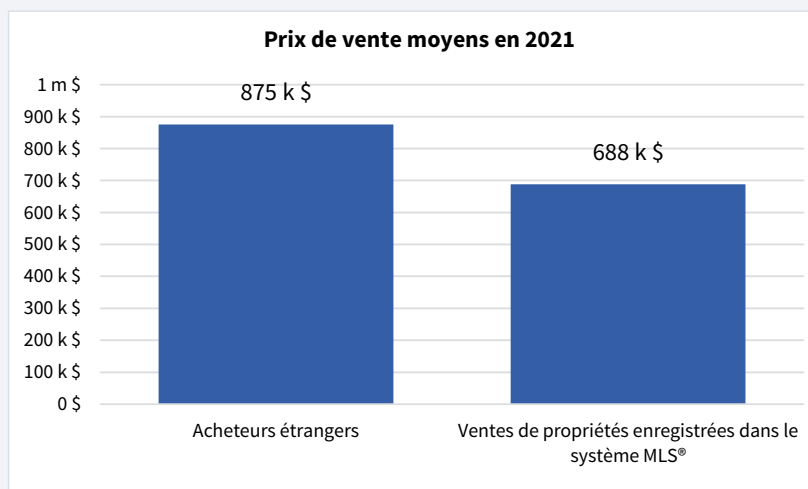
	C.-B.	Alb.	Sask.	Man.	Ont.	Qc.	N.-B.	Î.-P.-É.	N.-É.	T.-N.-L.
2018	27%	8%	0%	5%	41%	0%	5%	0%	14%	0%
2019	30%	14%	0%	9%	21%	7%	0%	2%	14%	2%
2020	31%	9%	0%	3%	41%	3%	3%	0%	9%	0%
2021	18%	7%	0%	0%	43%	14%	0%	0%	14%	4%

## 3.4 Prix et financement

Les acheteurs étrangers ont acheté des propriétés résidentielles dans l'ensemble des régions géographiques et pour diverses raisons, et le prix des propriétés achetées variait grandement. Ils ont déboursé en moyenne 875 491 \$ pour une propriété, soit 27 % de plus que le prix moyen de 688 113 \$<sup>10</sup> pour l'ensemble des propriétés résidentielles au Canada. Le prix médian des propriétés achetées par les acheteurs étrangers était de 665 000 \$.

Le prix moyen des propriétés résidentielles canadiennes vendues à des acheteurs étrangers a augmenté de 11 %, pour passer de 788 110 \$ en 2020 à 875 491 \$ en 2021. Il s'agit d'une augmentation plus faible que l'augmentation moyenne de 21 % enregistrée pour toutes les propriétés canadiennes actuelles vendues par l'entremise du système MLS® au cours de la même période<sup>11</sup>.

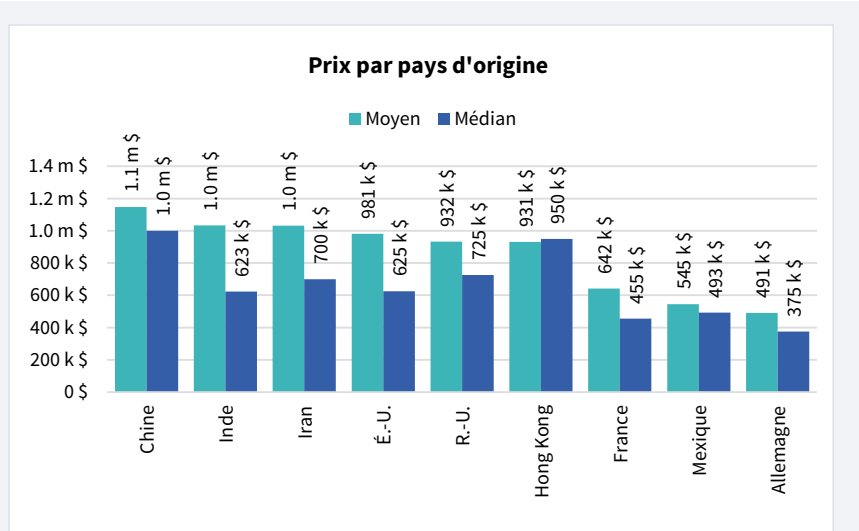
Le prix moyen payé par les acheteurs de type A (non-résidents) était plus élevé que celui payé par les acheteurs de type B (résidents). Les acheteurs de type A paient en moyenne 939 663 \$, tandis que les acheteurs de type B paient 834 816 \$.



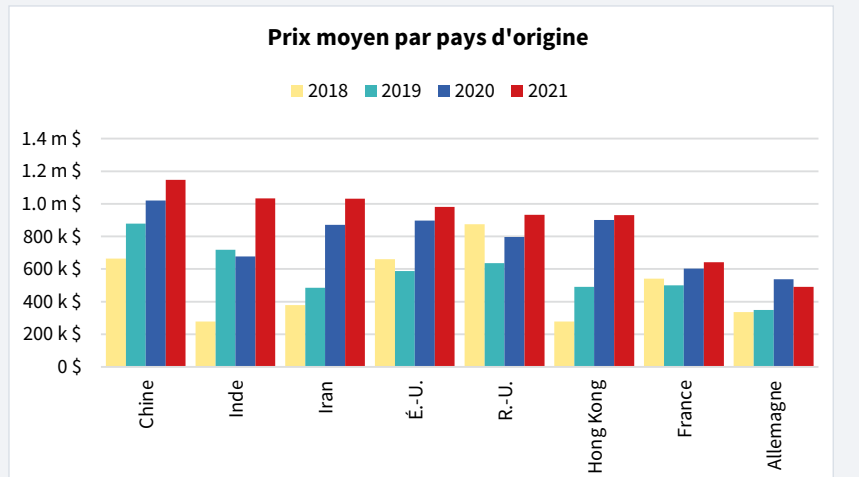
<sup>10</sup> ACI. (2022). *Statistiques nationales*. Repéré à <https://creastats.crea.ca/fr-CA/> [Consulté le 19 mai 2022]

<sup>11</sup> Statistiques de l'ACI

Les prix médian et moyen variaient en fonction du pays d'origine de l'acheteur. Les acheteurs de la Chine ont payé le prix d'achat moyen le plus élevé parmi les principaux acheteurs étrangers de propriétés résidentielles au Canada. Des autres grands pays, les acheteurs de l'Allemagne ont payé le prix d'achat moyen le plus bas. Naturellement, les acheteurs étrangers qui privilégient les grands centres métropolitains canadiens, comme les acheteurs chinois, indiens, iraniens et américains, ont payé un prix d'achat moyen plus élevé que les acheteurs étrangers ayant acheté dans toutes les autres régions du Canada.



Puisque le prix moyen des propriétés a augmenté, le prix d'achat moyen que chaque groupe de principaux acheteurs internationaux a payé a lui aussi augmenté. Le prix d'achat moyen payé par les acheteurs indiens a augmenté de 53 % pour passer de 677 000 \$ en 2020 à un million en 2021. Cette augmentation peut être attribuée à la diminution de l'inventaire et à l'augmentation des prix en Ontario, plus particulièrement dans la région du Grand Toronto – la région où de nombreux acheteurs internationaux de l'Inde choisissent d'acheter une propriété.

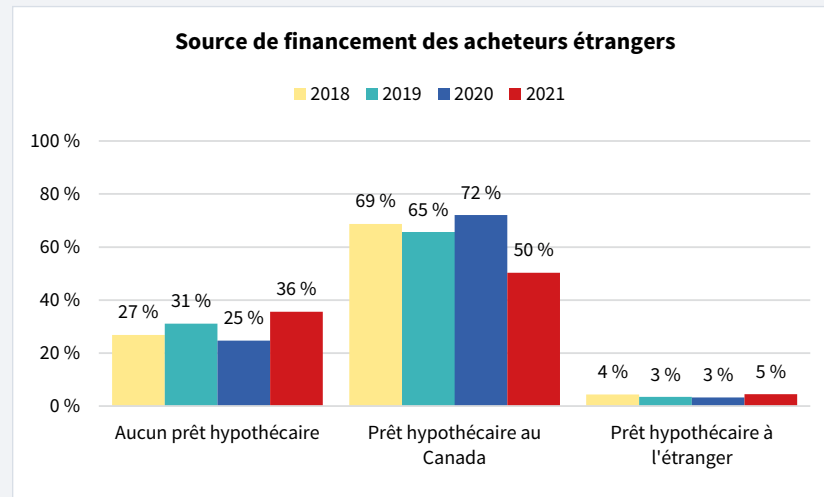


	2018	2019	2020	2021
Chine	663 k \$	879 k \$	1.0 m \$	1.1 m \$
Inde	278 k \$	719 k \$	677 k \$	1.0 m \$
Iran	379 k \$	485 k \$	871 k \$	1.0 m \$
É.-U.	660 k \$	588 k \$	896 k \$	981 k \$
R.-U.	875 k \$	636 k \$	797 k \$	932 k \$
Hong Kong	278 k \$	490 k \$	901 k \$	931 k \$
France	541 k \$	500 k \$	603 k \$	642 k \$
Allemagne	337 k \$	350 k \$	537 k \$	491 k \$

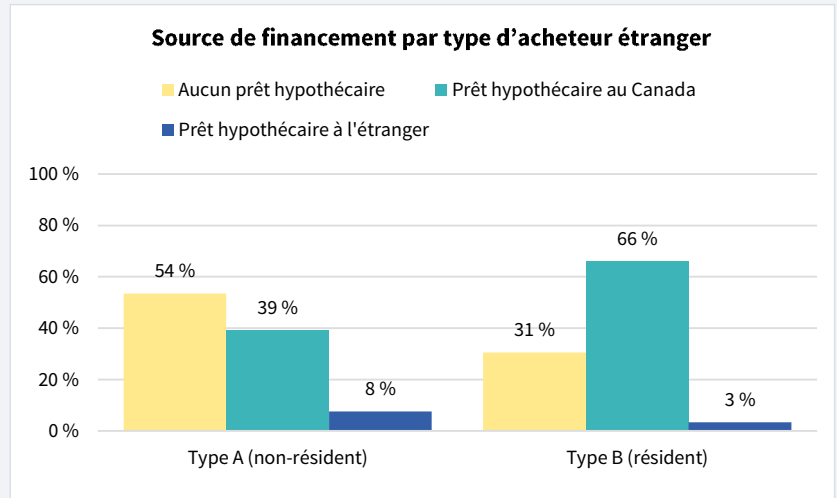
### Source de financement des acheteurs étrangers

	Aucun prêt hypothécaire	Prêt hypothécaire au Canada	Prêt hypothécaire à l'étranger
<b>2018</b>	27 %	69 %	4 %
<b>2019</b>	31 %	65 %	3 %
<b>2020</b>	25 %	72 %	3 %
<b>2021</b>	36 %	50 %	5 %

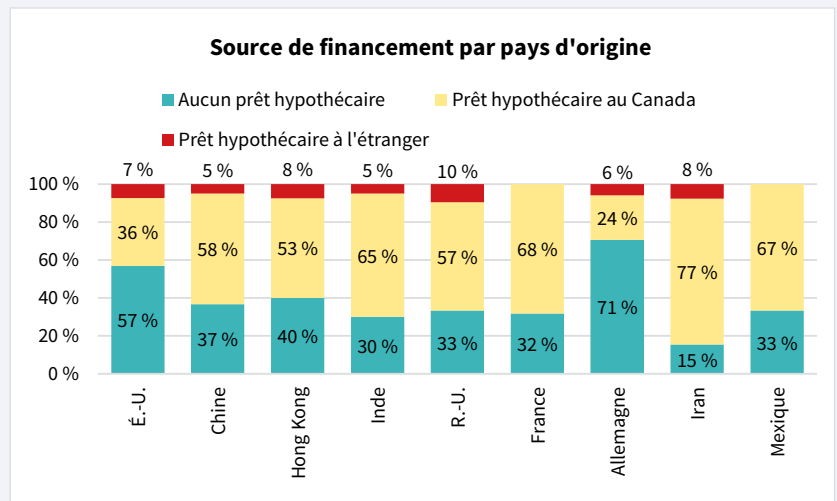
Sur l'ensemble des achats de propriétés résidentielles, 55 % seulement ont été financées par un prêt hypothécaire, soit le pourcentage le plus bas jamais enregistré dans le cadre du présent sondage. Les achats « en espèces », ou sans prêt hypothécaire, ont représenté 36 % de tous les achats effectués par des étrangers, comparativement à 25 % en 2020.



De plus, le nombre d'acheteurs qui contractent un prêt hypothécaire varie en fonction du type d'acheteur. Ainsi, seulement 47 % des acheteurs de type A (non-résidents) ont eu recours à un prêt hypothécaire, comparativement à 69 % des acheteurs de type B (résidents).



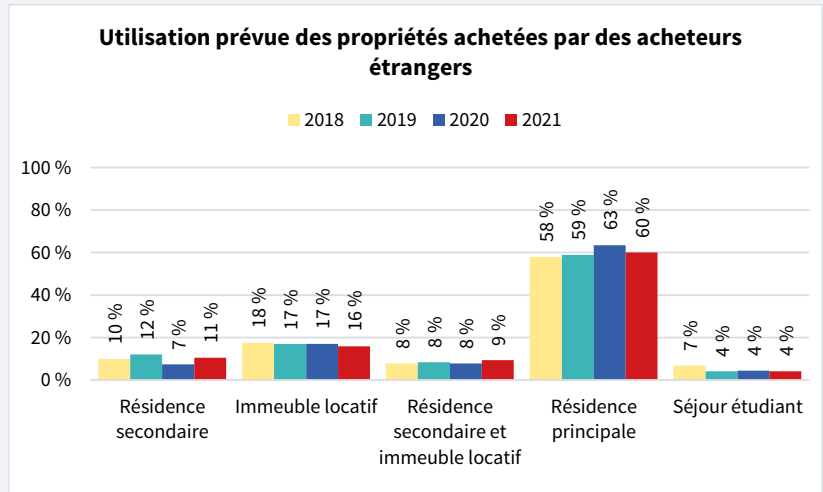
Comme c'est le cas depuis quelques années, les acheteurs de l'Allemagne sont beaucoup plus susceptibles d'effectuer un achat sans prêt hypothécaire que les acheteurs d'autres pays. Les acheteurs des États-Unis sont également plus susceptibles d'acheter sans emprunter. Cependant, les acheteurs du Royaume-Uni sont les plus susceptibles de contracter un prêt hypothécaire non canadien.



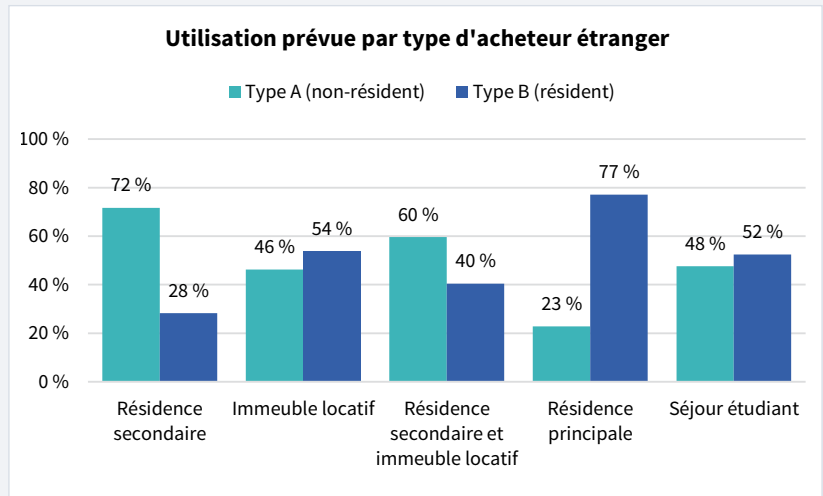


### 3.5 Utilisation prévue de la propriété

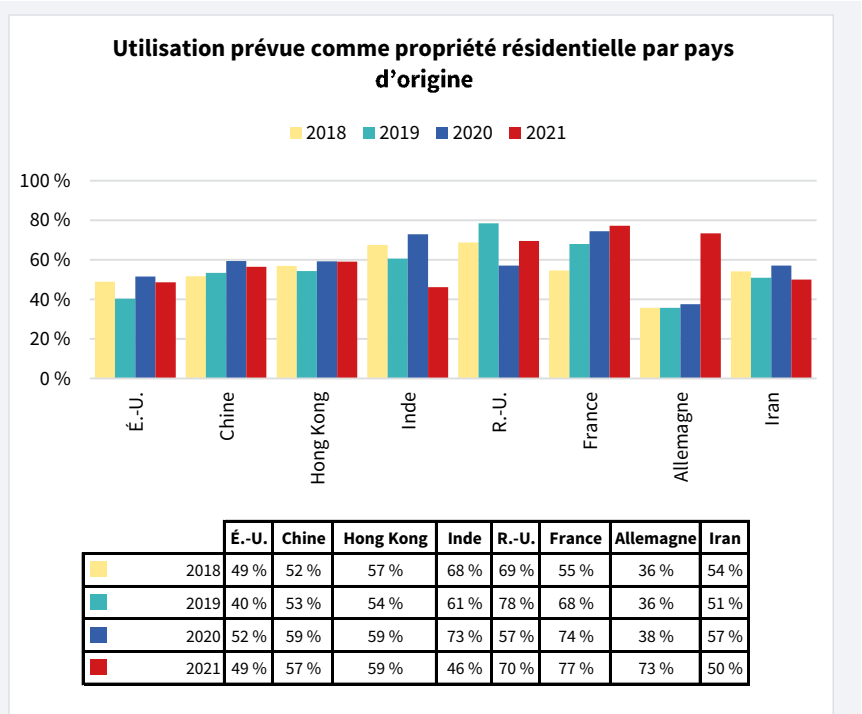
Les clients étrangers ont acheté des propriétés au Canada à des fins résidentielles, de placement ou pour y passer leurs vacances, mais la plupart d'entre eux (60 %) ont acheté une propriété en vue d'en faire leur résidence principale. Il y a peu de changement concernant l'utilisation prévue des propriétés canadiennes achetées par des étrangers depuis le début du sondage en 2018.



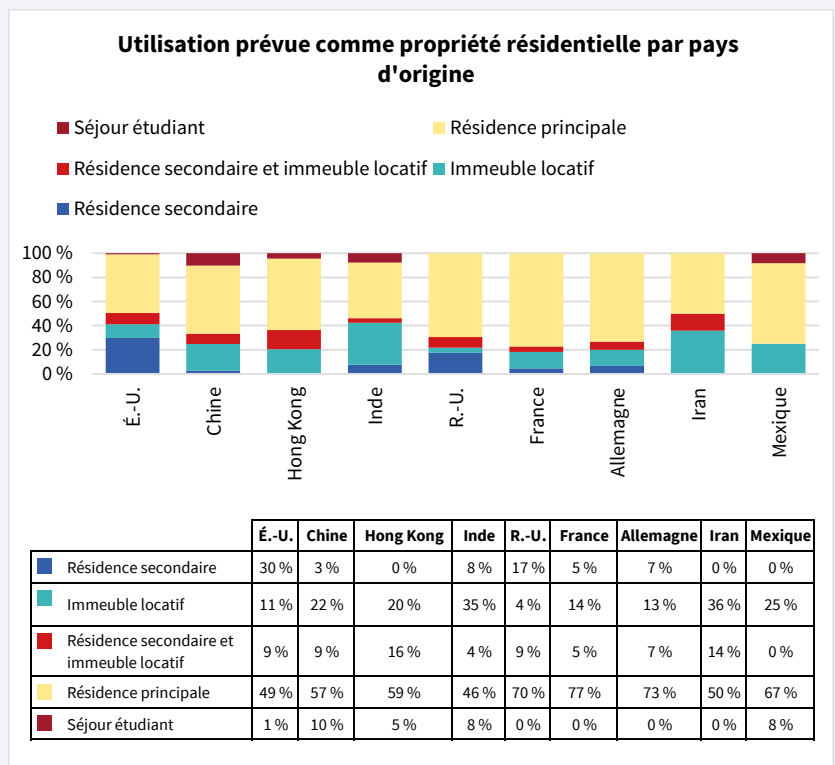
Naturellement, la majorité des résidences secondaires ont été achetées par des acheteurs de type A (non-résidents) et la majorité des résidences principales, par des acheteurs de type B (résidents).



À deux exceptions près, les acheteurs étrangers de tous les principaux pays d'origine ont acheté des résidences pour des raisons qui cadrent avec les résultats de 2020. Les deux grandes exceptions sont les suivantes : les acheteurs originaires de l'Inde ont eu tendance à acheter moins souvent des propriétés pour en faire leur résidence principale, tandis que les acheteurs originaires de l'Allemagne ont été plus susceptibles d'acheter des propriétés pour cette même raison.



L'utilisation prévue cadre généralement avec l'origine des acheteurs, à l'exception de quelques petites variations, comme les acheteurs des États-Unis et du Royaume-Uni qui représentent un pourcentage relativement plus élevé d'acheteurs de propriétés secondaires.

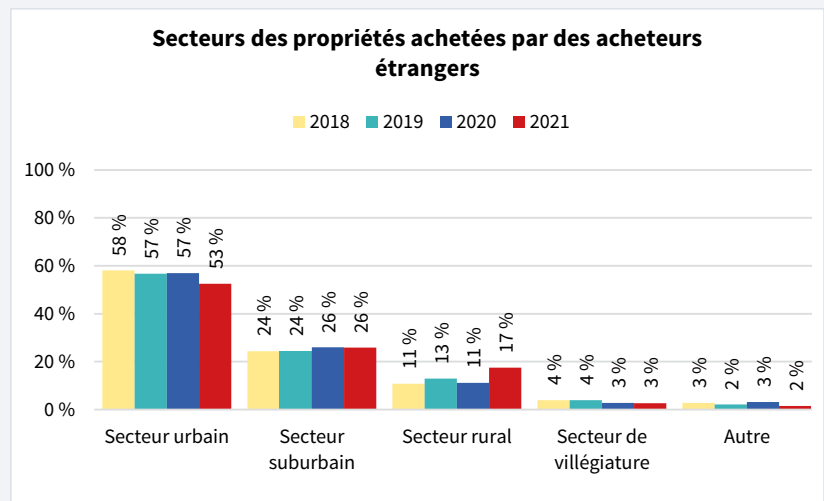


### Utilisation prévue comme propriété résidentielle par pays d'origine

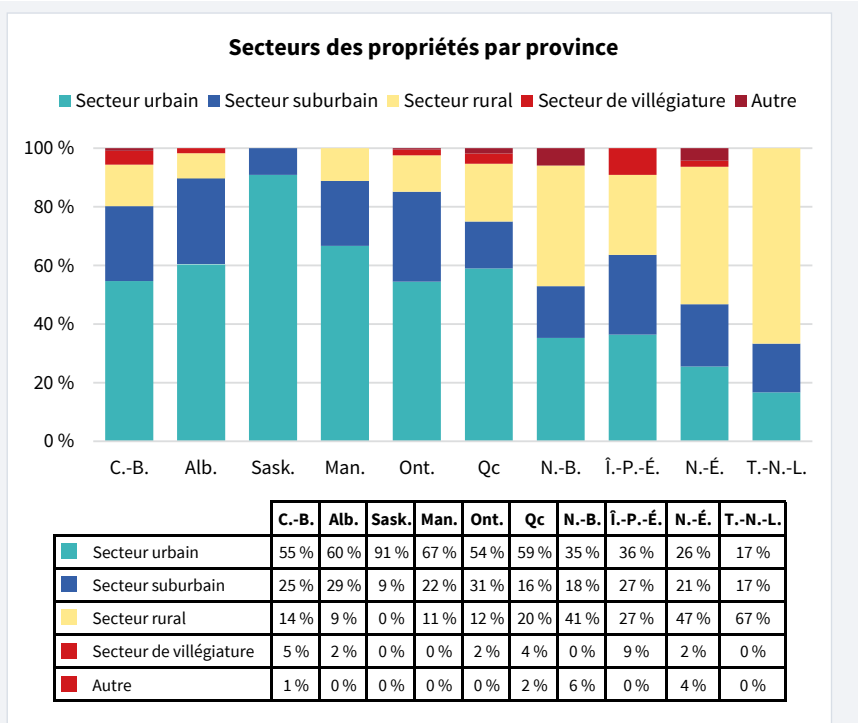
	États-Unis	Chine	Hong Kong	Inde	Royaume-Uni	France	Allemagne	Iran	Mexique
Résidence secondaire	30 %	3 %	0 %	8 %	17 %	5 %	7 %	0 %	0 %
Immeuble locatif résidentiel	11 %	22 %	20 %	35 %	4 %	14 %	13 %	36 %	25 %
Résidence secondaire et immeuble locatif résidentiel	9 %	9 %	16 %	4 %	9 %	5 %	7 %	14 %	0 %
Résidence principale	49 %	57 %	59 %	46 %	70 %	77 %	73 %	50 %	67 %
Étudiants faisant des études à l'étranger	1 %	10 %	5 %	8 %	0 %	0 %	0 %	0 %	8 %

## 3.6 Secteur où se situe la propriété

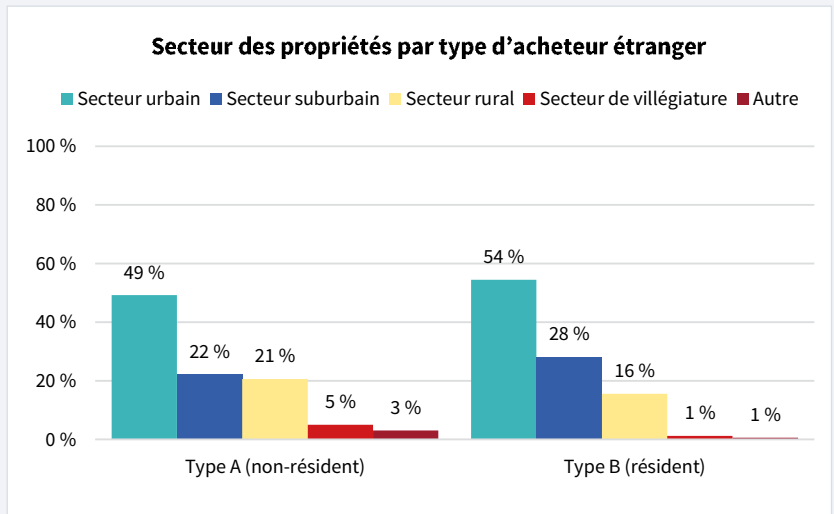
Parmi les acheteurs étrangers, 78 % ont acheté une propriété dans une zone urbaine ou suburbaine, 17 % ont acheté une propriété dans une zone rurale (une augmentation de 57 % comparativement à 2020), tandis que seulement 3 % des acheteurs étrangers ont acheté une propriété dans une zone de villégiature. Peu de changement a été observé dans la répartition des emplacements des propriétés, à l'exception de l'augmentation notée des achats en zone rurale.



Les zones dans lesquelles les acheteurs étrangers ont acheté une propriété varient selon la région. Les étrangers ayant acheté une propriété dans les provinces de l'Atlantique étaient plus susceptibles d'acheter dans une zone rurale que les acheteurs étrangers du reste du pays.



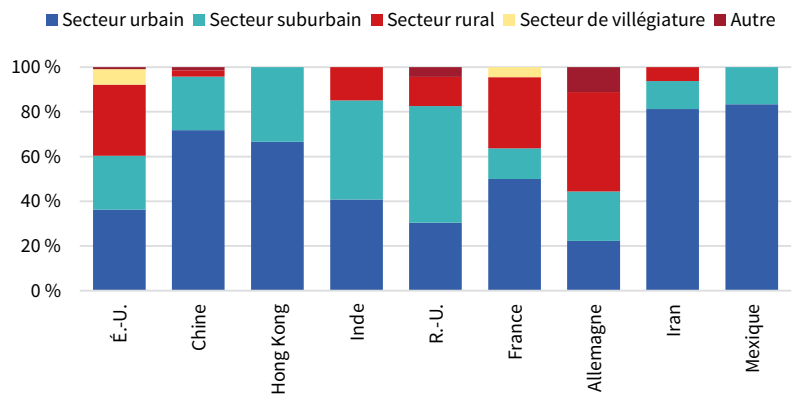
Les acheteurs de type A (non-résidents) étaient beaucoup plus susceptibles d'acheter des propriétés résidentielles dans les zones rurales et les centres de villégiature que les acheteurs de type B (résidents), qui ont surtout acheté dans les banlieues ou les centres urbains.





Le type de zone variait selon le pays d'origine de l'acheteur. Les acheteurs les plus susceptibles d'acheter dans une zone suburbaine ou urbaine étaient originaires de la Chine (96 %), de Hong Kong (100 %), de l'Iran (94 %) et du Mexique (100 %). Les acheteurs des États-Unis (39 %), de la France (36 %) et de l'Allemagne (44 %) étaient les plus susceptibles d'acheter dans une zone rurale ou de villégiature.

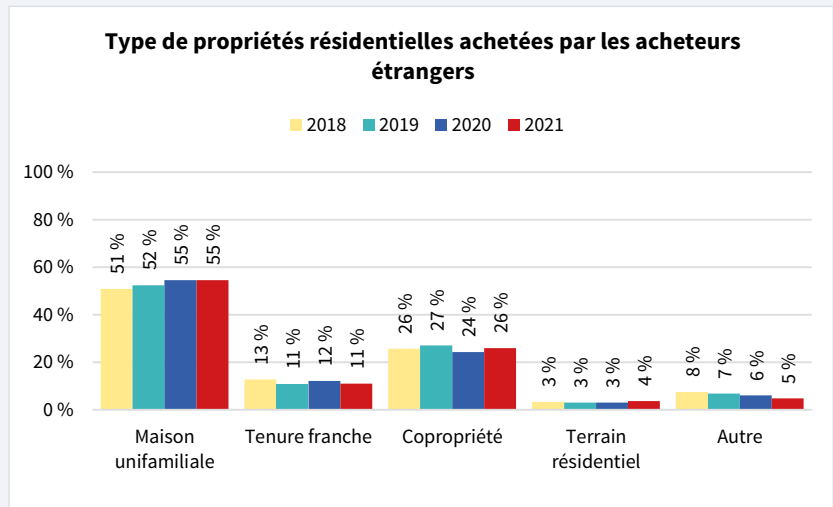
**Secteur des propriétés par pays d'origine**



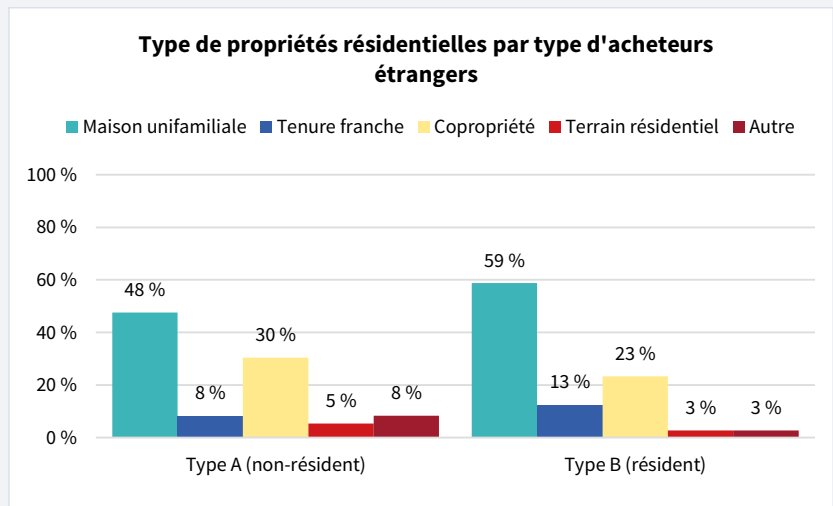
	É.-U.	Chine	Hong Kong	Inde	R.-U.	France	Allemagne	Iran	Mexique
Secteur urbain	36 %	72 %	67 %	41 %	30 %	50 %	22 %	81 %	83 %
Secteur suburbain	24 %	24 %	33 %	44 %	52 %	14 %	22 %	13 %	17 %
Secteur rural	32 %	3 %	0 %	15 %	13 %	32 %	44 %	6 %	0 %
Secteur de villégiature	7 %	0 %	0 %	0 %	0 %	5 %	0 %	0 %	0 %
Autre	1 %	1 %	0 %	0 %	4 %	0 %	11 %	0 %	0 %

### 3.7 Type de propriété résidentielle

Parmi toutes les propriétés résidentielles achetées par des étrangers au Canada, 55 % étaient des maisons unifamiliales. Aucun changement notable n’a été enregistré dans cette répartition depuis quatre ans, soit depuis que l’ACI mène ce sondage.



Les types de propriétés variaient grandement parmi les types d’acheteurs. Les acheteurs de type A (non-résidents) étaient plus susceptibles d’acheter une copropriété, un terrain résidentiel ou un autre type de propriété, alors que les acheteurs de type B (résidents) étaient plus nombreux à se tourner vers les maisons unifamiliales et les propriétés franches.

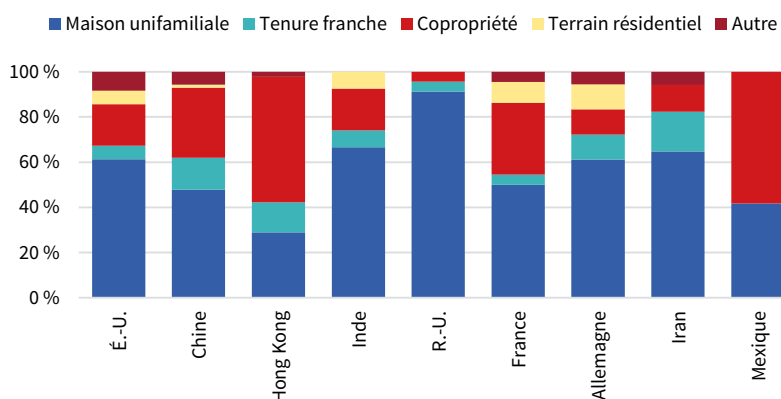


## Utilisation prévue par pays d'origine

	États-Unis	Chine	Hong Kong	Inde	Royaume-Uni	France	Allemagne	Iran	Mexique
Maison unifamiliale	61 %	48 %	29 %	67 %	91 %	50 %	61 %	65 %	42 %
Tenure franche	6 %	14 %	13 %	7 %	4 %	5 %	11 %	18 %	0 %
Copropriété	18 %	31 %	56 %	19 %	4 %	32 %	11 %	12 %	58 %
Terrain résidentiel	6 %	1 %	0 %	7 %	0 %	9 %	11 %	0 %	0 %
Autre	8 %	6 %	2 %	0 %	0 %	5 %	6 %	6 %	0 %

Le type de propriété achetée variait également selon le pays d'origine de l'acheteur. Les acheteurs de la plupart des pays étaient plus susceptibles d'acheter une maison unifamiliale, sauf pour les acheteurs provenant de Hong Kong (56 %) et du Mexique (58 %), qui étaient plus susceptibles d'acheter un logement en copropriété.

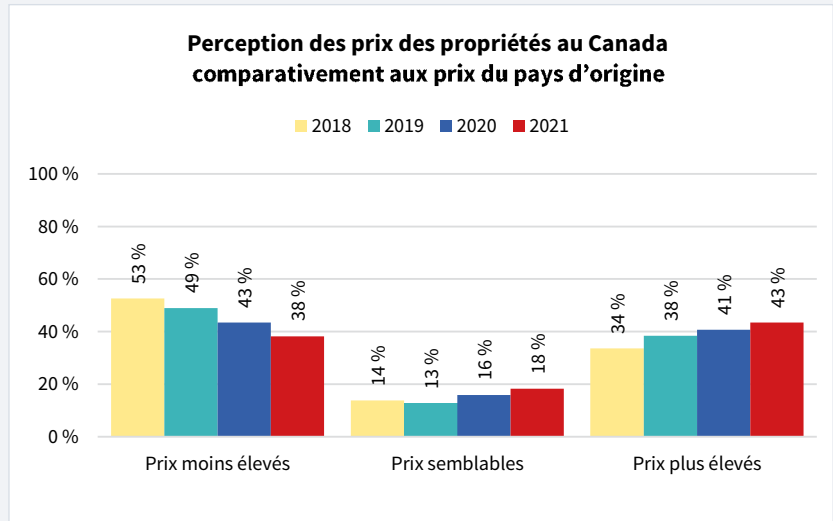
### Type de propriétés résidentielles achetées par pays d'origine



	É.-U.	Chine	Hong Kong	Inde	R.-U.	France	Allemagne	Iran	Mexique
Maison unifamiliale	61 %	48 %	29 %	67 %	91 %	50 %	61 %	65 %	42 %
Tenure franche	6 %	14 %	13 %	7 %	4 %	5 %	11 %	18 %	0 %
Copropriété	18 %	31 %	56 %	19 %	4 %	32 %	11 %	12 %	58 %
Terrain résidentiel	6 %	1 %	0 %	7 %	0 %	9 %	11 %	0 %	0 %
Autre	8 %	6 %	2 %	0 %	0 %	5 %	6 %	6 %	0 %

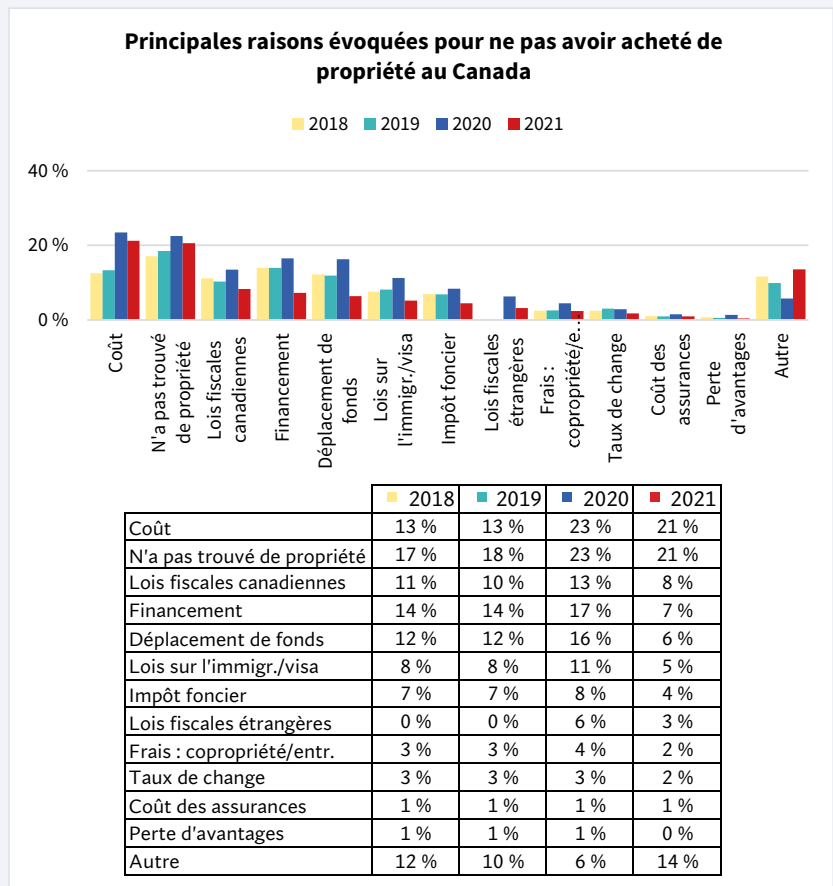
### 3.8. Facteurs influant sur la décision d'acheter une propriété au Canada

Comme c'est le cas pour toute transaction financière importante, le prix est un facteur déterminant. Dans cette optique, les prix des propriétés canadiennes ont traditionnellement été avantageux en comparaison avec le marché international, entre autres en raison des taux de change favorables. Cette situation semble changer avec le temps, car les marchés immobiliers canadiens continuent de connaître une croissance importante. En effet, pour la première fois, un plus grand nombre de répondants ont indiqué que leurs clients étrangers percevaient le prix des propriétés au Canada plus élevé (43 %) que dans leur pays d'origine, alors que 38 % ont indiqué qu'il était moins élevé, ou presque identique (18 %).



À l'instar des acheteurs éventuels canadiens, ce ne sont pas tous les clients étrangers qui vont de l'avant avec l'achat. Parmi les répondants, 13 % ont indiqué qu'au cours des 12 derniers mois, ils avaient au moins un client étranger qui avait décidé de ne pas acheter.

Les raisons les plus fréquemment invoquées sont les suivantes : coût (21 %), impossibilité de trouver une propriété à acheter (21 %), lois fiscales canadiennes (8 %) et difficultés de financement (7 %). Ces résultats sont similaires à ceux des années précédentes.



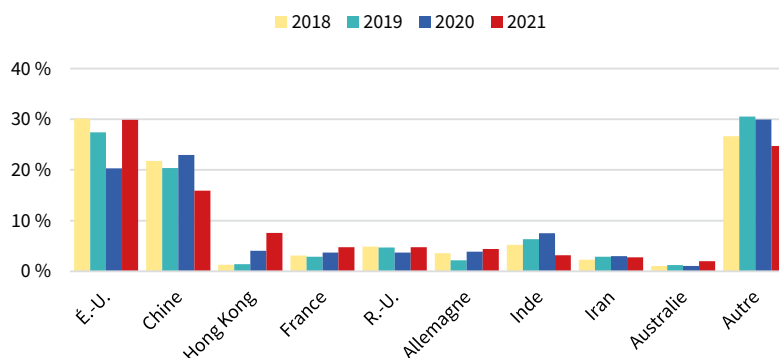


## 4. CLIENTS ÉTRANGERS AYANT VENDU UNE PROPRIÉTÉ RÉSIDENIELLE AU CANADA

Les pays d'origine de la plupart des propriétaires-vendeurs étrangers de propriétés résidentielles canadiennes étaient les États-Unis, la Chine et Hong Kong, soit les mêmes pays que ceux en tête de liste des acheteurs étrangers de propriétés résidentielles.

Les propriétaires-vendeurs des États-Unis représentaient à la fois la plus grande part des acheteurs et des propriétaires-vendeurs de propriétés résidentielles canadiennes. Ils ont effectué 30 % de toutes les ventes résidentielles par des étrangers, une augmentation du résultat de 20 %, enregistré en 2020. En comparaison, le nombre de propriétaires-vendeurs originaires de la Chine est passé de 23 % en 2020 à 16 % en 2021.

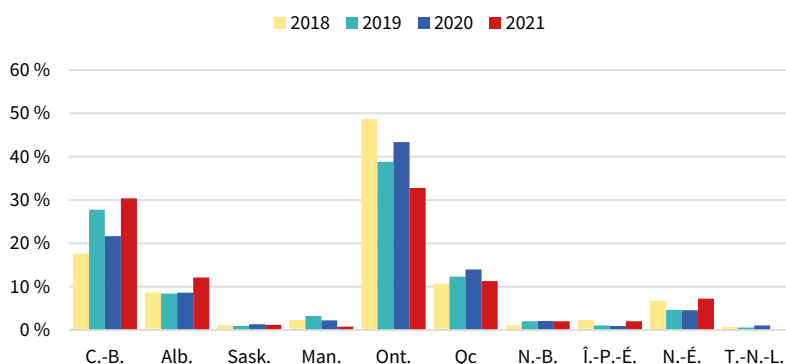
Pays d'origine des principaux propriétaires-vendeurs étrangers



	É.-U.	Chine	Hong Kong	France	R.-U.	Allemagne	Inde	Iran	Australie	Autre
2018	30%	22%	1%	3%	5%	4%	5%	2%	1%	27%
2019	27%	20%	1%	3%	5%	2%	6%	3%	1%	31%
2020	20%	23%	4%	4%	4%	4%	8%	3%	1%	30%
2021	30%	16%	8%	5%	5%	4%	3%	3%	2%	25%

Bien que l'Ontario soit la province où le plus grand nombre de clients étrangers ont vendu leur propriété résidentielle canadienne, soit 33 %, il s'agit d'une diminution comparativement à 2020. En Colombie-Britannique, 30 % des propriétés résidentielles canadiennes ont été vendues par des clients étrangers, soit 40 % de plus qu'en 2020. En Alberta et en Nouvelle-Écosse, le nombre de clients étrangers qui ont vendu leur propriété a également augmenté, tandis qu'au Manitoba et au Québec, il a diminué.

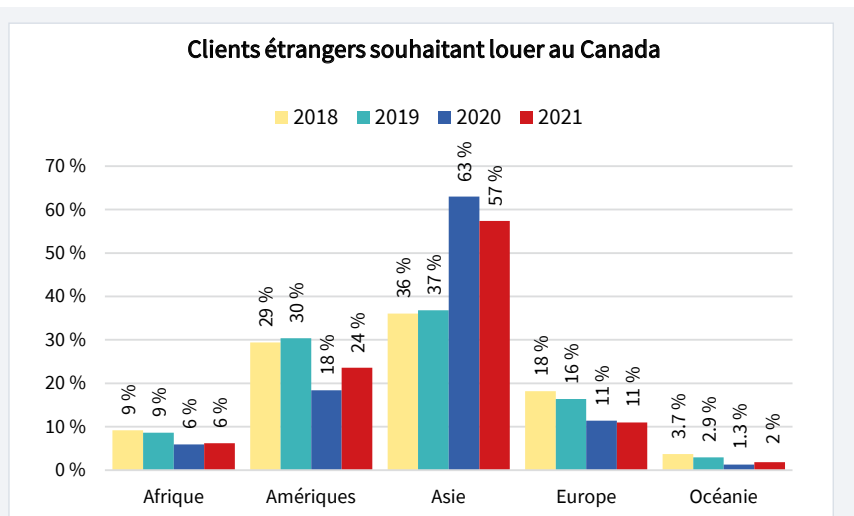
Lieu des propriétés vendues par les propriétaires-vendeurs étrangers



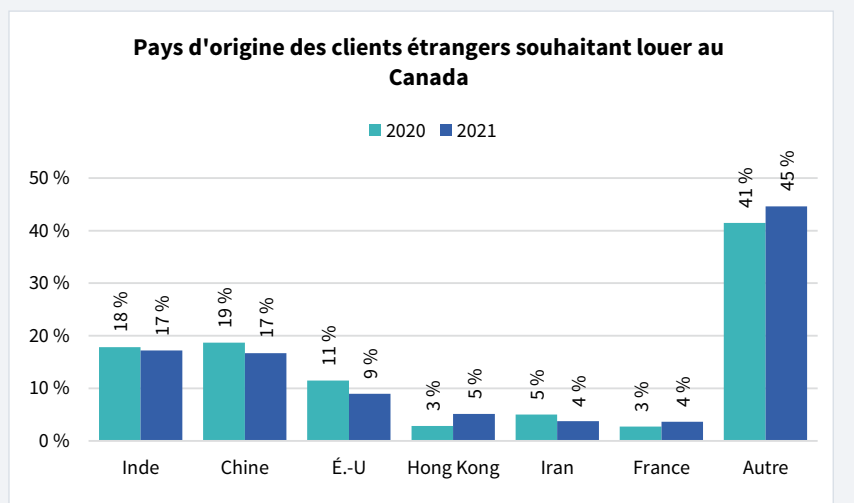
	C.-B.	Alb.	Sask.	Man.	Ont.	Qc.	N.-B.	Î.-P.-É.	N.-É.	T.-N.-L.
2018	18%	9%	1%	2%	49%	11%	1%	2%	7%	1%
2019	28%	8%	1%	3%	39%	12%	2%	1%	5%	1%
2020	22%	9%	1%	2%	43%	14%	2%	1%	5%	1%
2021	30%	12%	1%	1%	33%	11%	2%	2%	7%	0%

## 5. TRANSACTIONS DE LOCATION

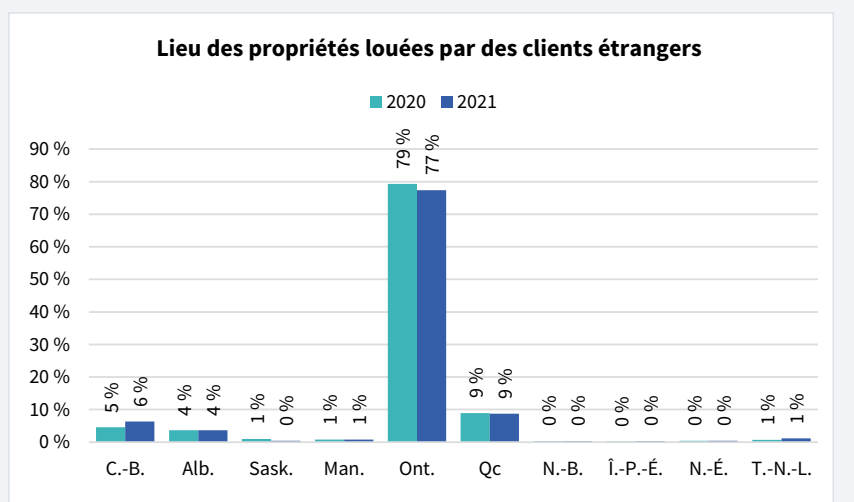
Les courtiers et agents immobiliers canadiens ont également déclaré avoir des clients étrangers qui souhaitent louer une propriété au Canada. En ce qui concerne les locations de propriétés par des étrangers, la tendance demeure sensiblement la même qu'en 2020, avec une baisse marquée des clients du marché asiatique et une légère augmentation des clients des Amériques.



Les principaux pays d'origine de ces clients cadrent avec les résultats de 2020, soit l'Inde et la Chine (17 %) et les États-Unis (9 %).



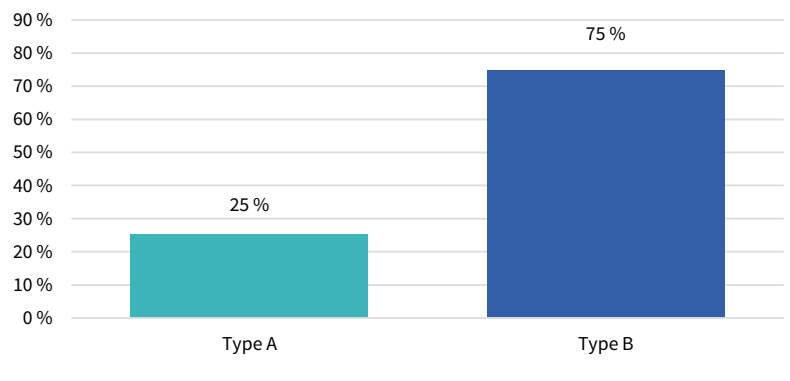
La plupart des clients étrangers qui cherchaient à louer une propriété au Canada l'ont fait en Ontario. Cette tendance est similaire à celle observée pour la plupart des achats résidentiels effectués par des étrangers.





La majorité des locataires étrangers (75 %) étaient de type B (résidents). Peu de clients de type A (non-résidents) obtiennent un bail pour une propriété secondaire.

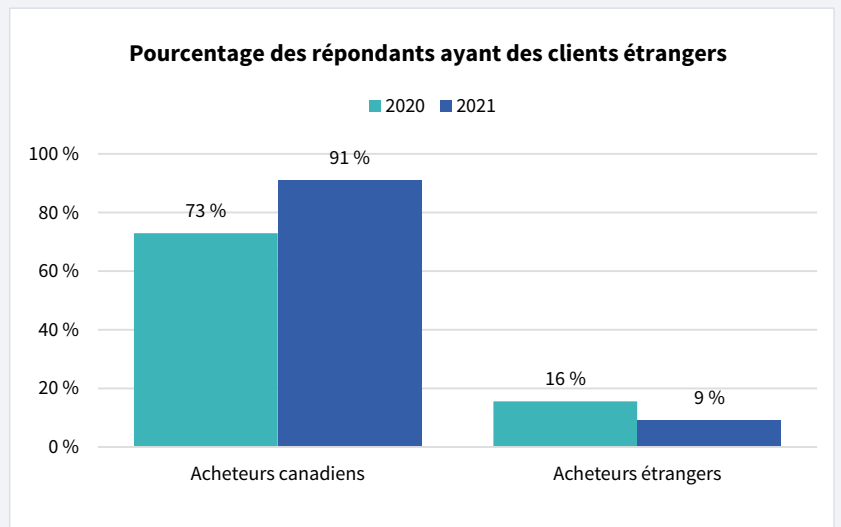
**Répartition des locataires parmi les clients de type A (non-résidents) et de type B (résidents)**



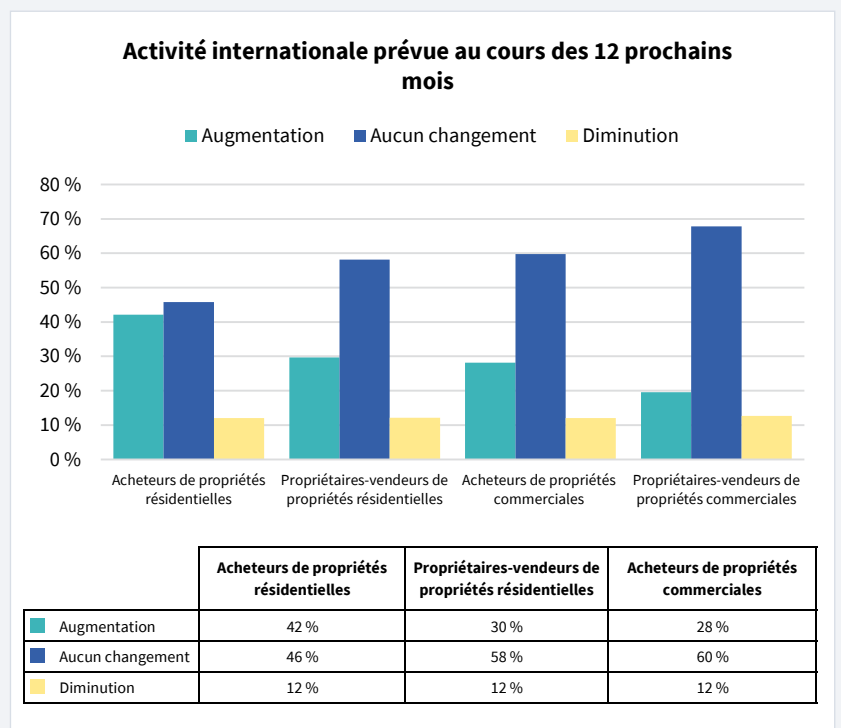
## 6. INTERACTIONS AVEC LES CLIENTS ÉTRANGERS

### 6.1 Transactions avec les clients étrangers

Parmi les répondants, 9 % ont indiqué avoir un client étranger en 2021. Il s'agit d'une baisse comparativement à 2020.



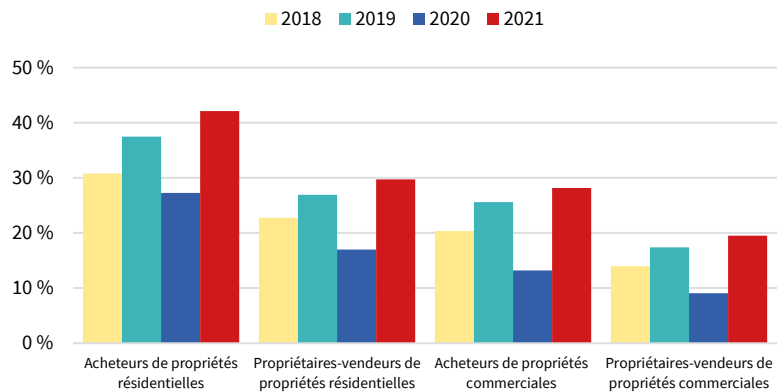
Quant aux perspectives concernant les achats de clients étrangers au cours des 12 prochains mois, la majorité des répondants pensait que le niveau resterait le même, alors que certains estimaient qu'on enregistrerait une hausse. Peu de répondants, 12 % au total, ont indiqué estimer une baisse d'activité de ce segment au cours des 12 prochains mois.





Dans l'ensemble, les répondants ont été plus optimistes quant aux transactions avec les clients étrangers en 2021.

### Prévisions optimistes des transactions effectuées par des clients étrangers au cours de 12 prochains mois

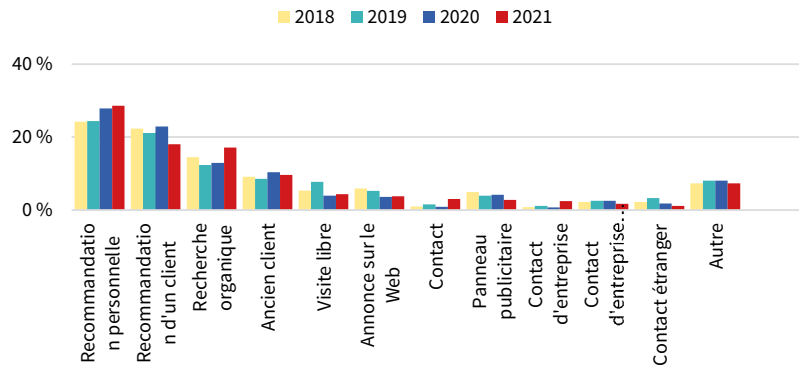


	Acheteurs de propriétés résidentielles	Propriétaires-vendeurs de propriétés résidentielles	Acheteurs de propriétés commerciales	Propriétaires-vendeurs de propriétés commerciales
2018	31 %	23 %	20 %	14 %
2019	37 %	27 %	26 %	17 %
2020	27 %	17 %	13 %	9 %
2021	42 %	30 %	28 %	20 %

## 6.2 Sources de clients potentiels et de recommandations

Les répondants ont mentionné plusieurs sources pour trouver des clients étrangers, mais la recommandation personnelle demeure le moyen le plus courant chez les membres de l'ACI. Une diminution des recommandations de clients et une augmentation des recherches Internet organiques placent les deux méthodes presque à égalité comme deuxième et troisième moyens les plus courants de trouver des clients internationaux. Aucun changement notable n'a été observé en ce qui concerne les autres méthodes au cours des quatre dernières années.

**Sources de recommandations ou de clients potentiels des acheteurs étrangers**

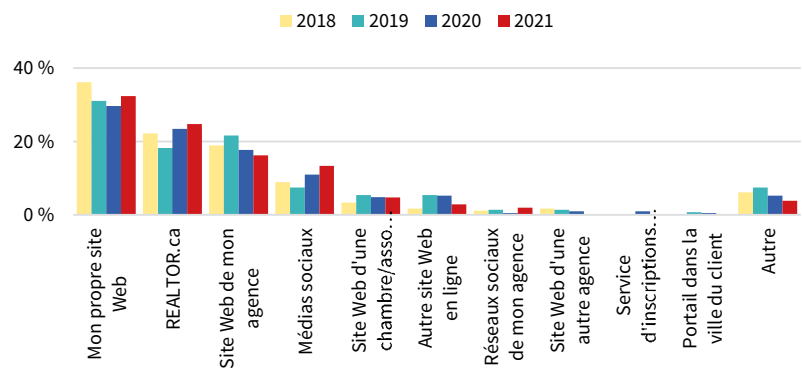


	2018	2019	2020	2021
Recommandation personnelle	24 %	24 %	28 %	29 %
Recommandation d'un client	22 %	21 %	23 %	18 %
Recherche organique	15 %	12 %	13 %	17 %
Ancien client	9 %	9 %	10 %	10 %
Visite libre	5 %	8 %	4 %	4 %
Annonce sur le Web	6 %	5 %	4 %	4 %
Contact	1 %	2 %	1 %	3 %
Panneau publicitaire	5 %	4 %	4 %	3 %
Contact d'entreprise	1 %	1 %	1 %	2 %
Contact d'entreprise étrangère	2 %	3 %	3 %	2 %
Contact étranger	2 %	3 %	2 %	1 %
Autre	7 %	8 %	8 %	7 %



En ce qui concerne les clients potentiels provenant de sites Web, REALTOR.ca, la plateforme immobilière la plus populaire au Canada, demeure une source croissante de clients potentiels, à 25 %, soit une augmentation de 6 % comparativement à 2020. La tendance des sites Web personnels et des médias sociaux à attirer des clients potentiels se maintient et augmente, tandis que les méthodes de type sites Web des entreprises ou autres sites Web semblent être en déclin.

**Sources de clients potentiels étrangers en ligne ou de sites Web**



	2018	2019	2020	2021
Mon propre site Web	36 %	31 %	30 %	32 %
REALTOR.ca	22 %	18 %	23 %	25 %
Site Web de mon agence	19 %	22 %	18 %	16 %
Médias sociaux	9 %	7 %	11 %	13 %
Site Web d'une chambre/association	3 %	5 %	5 %	5 %
Autre site Web en ligne	2 %	5 %	5 %	3 %
Réseaux sociaux de mon agence	1 %	1 %	0 %	2 %
Site Web d'une autre agence	2 %	1 %	1 %	0 %
Service d'inscriptions commerciales	0 %	0 %	1 %	0 %
Portail dans la ville du client	0 %	1 %	0 %	0 %
Autre	6 %	7 %	5 %	4 %

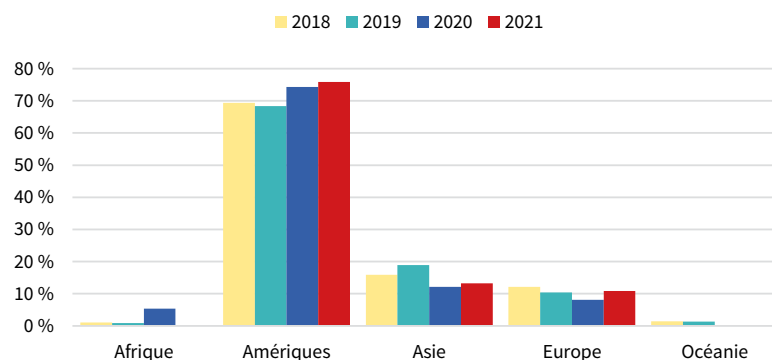
# 7. CLIENTS CANADIENS CHERCHANT UNE PROPRIÉTÉ À L'ÉTRANGER

L'immobilier international comprend également les Canadiens à la recherche d'une propriété à l'étranger. Cependant, un nombre plus faible de répondants, soit 2 %, ont déclaré avoir un client canadien qui souhaitait chercher une propriété internationale en 2021.

## 7.1 Destinations principales des Canadiens achetant des propriétés à l'étranger

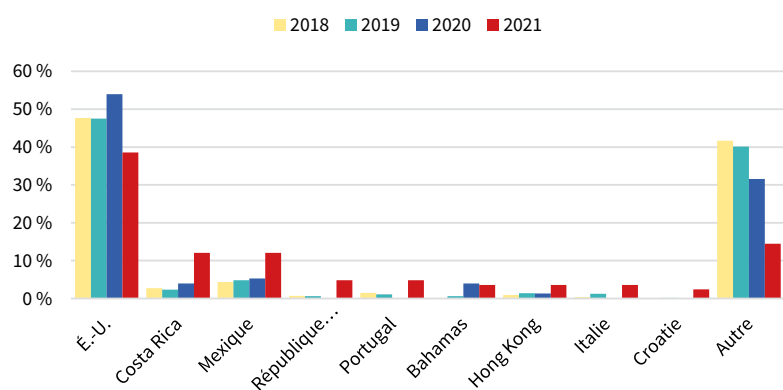
Parmi les Canadiens qui ont acheté une propriété à l'extérieur du Canada, 39 % en ont acheté une aux États-Unis, comparativement à 48 % en 2020. Le Costa Rica et le Mexique ont affiché une croissance importante et sont à égalité au deuxième rang, avec 12 % respectivement. Les achats canadiens à l'étranger étaient moins diversifiés en 2021 qu'en 2020, mais des augmentations ont été enregistrées en République dominicaine, au Portugal, aux Bahamas et à Hong Kong.

Principales régions où les Canadiens souhaitant acheter à l'étranger ont fait des recherches de propriétés



	Afrique	Amériques	Asie	Europe	Océanie
2018	1%	69%	16%	12%	1%
2019	1%	68%	19%	10%	1%
2020	5%	74%	12%	8%	0%
2021	0%	76%	13%	11%	0%

Principaux pays où les Canadiens ont acheté des propriétés

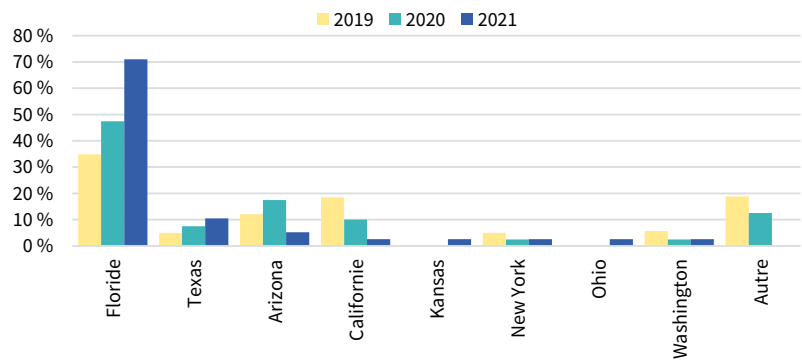


	É.-U.	Costa Rica	Mexique	République dominicaine	Portugal	Bahamas	Hong Kong	Italie	Croatie	Autre
2018	48%	3%	4%	1%	1%	0%	1%	0%	0%	42%
2019	48%	2%	5%	1%	1%	1%	1%	1%	0%	40%
2020	54%	4%	5%	0%	0%	4%	1%	0%	0%	32%
2021	39%	12%	12%	5%	5%	4%	4%	4%	2%	14%



Parmi les achats de propriétés que les Canadiens ont effectués aux États-Unis, la majorité demeure en Floride, soit 71 %. Le Texas a enregistré une augmentation des achats immobiliers effectués par des Canadiens, pour atteindre 11 %. Quant aux achats dans les États précédemment populaires, soit l'Arizona et la Californie, ils ont enregistré un déclin.

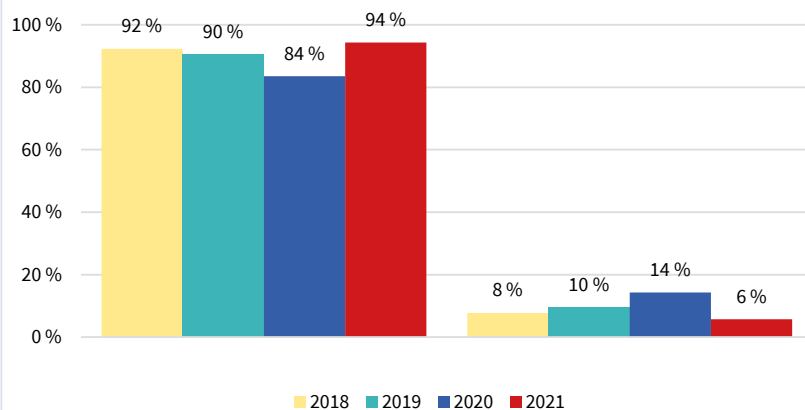
**Destinations des Canadiens ayant acheté des propriétés aux États-Unis**



	Floride	Texas	Arizona	Californie	Kansas	New York	Ohio	Washington	Autre
2019	35 %	5 %	12 %	19 %	0 %	5 %	0 %	6 %	19 %
2020	48 %	8 %	18 %	10 %	0 %	3 %	0 %	3 %	13 %
2021	71 %	11 %	5 %	3 %	3 %	3 %	3 %	3 %	0 %

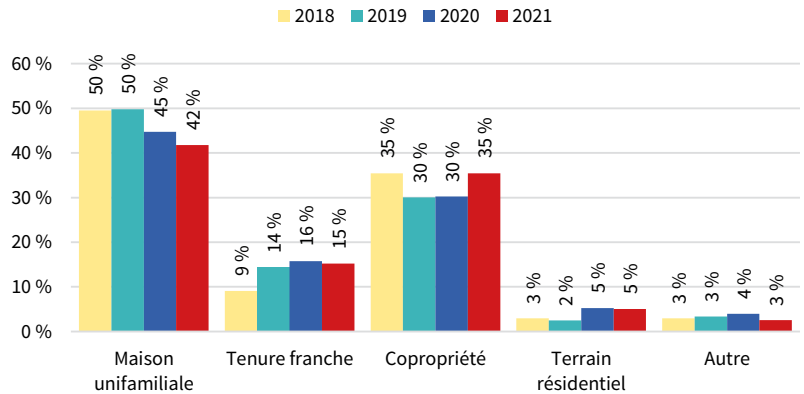
Parmi les clients canadiens qui cherchaient une propriété à l'étranger, 94 % souhaitaient trouver une propriété résidentielle, et parmi eux, 45 % cherchaient une maison unifamiliale.

**Type de propriété recherchée par les Canadiens à l'étranger**



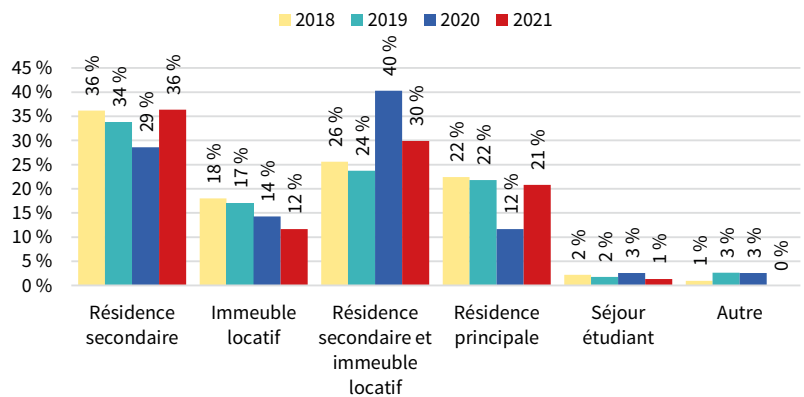
En 2021, moins de Canadiens ont acheté une maison unifamiliale qu'en 2020, tandis que la part de Canadiens qui ont acheté une copropriété a augmenté. Les Canadiens sont 30 % moins susceptibles d'acheter une maison unifamiliale à l'étranger que les clients internationaux qui cherchent le même type d'habitation au Canada.

**Type de propriété recherchée par les Canadiens à l'étranger**



La plupart des Canadiens (78 %) souhaitent utiliser la propriété à la fois comme résidence secondaire et comme logement d'investissement ou de location. Parmi les Canadiens, 21 % cherchaient une résidence principale à l'étranger, ce qui représente un retour aux niveaux antérieurs après le creux enregistré en 2020 en raison du début de la pandémie de la COVID-19. Moins de Canadiens sont à la recherche d'une résidence étudiante ou d'un autre type de propriété à l'étranger.

**Utilisation prévue de la propriété résidentielle à l'étranger**

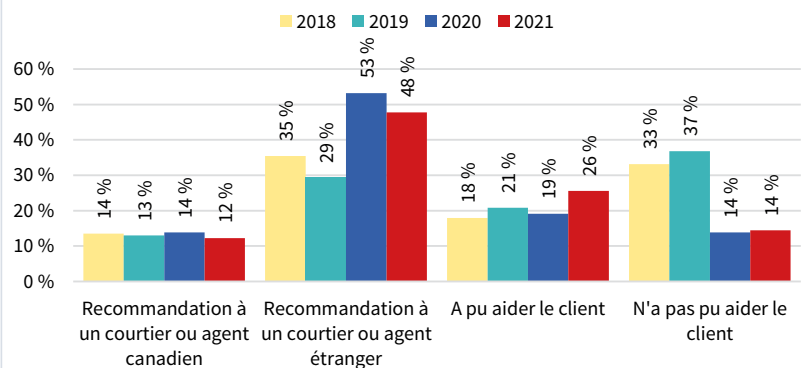


## 8. RECOMMANDATIONS À L'ÉTRANGER



Parmi les répondants qui ont déclaré avoir un acheteur canadien qui cherchait une propriété à l'étranger, seulement 12 % ont renvoyé le client à un autre courtier ou agent immobilier canadien, tandis que 48 % l'ont renvoyé à un professionnel de l'immobilier non canadien. En 2021, 26 % des répondants ont déclaré avoir été en mesure d'aider eux-mêmes le client, soit une augmentation de 33 % comparativement à 2020. Enfin, 14 % ont déclaré qu'ils n'ont pas été en mesure de renvoyer le client à une autre personne, ce qui correspond au résultat de 2020.

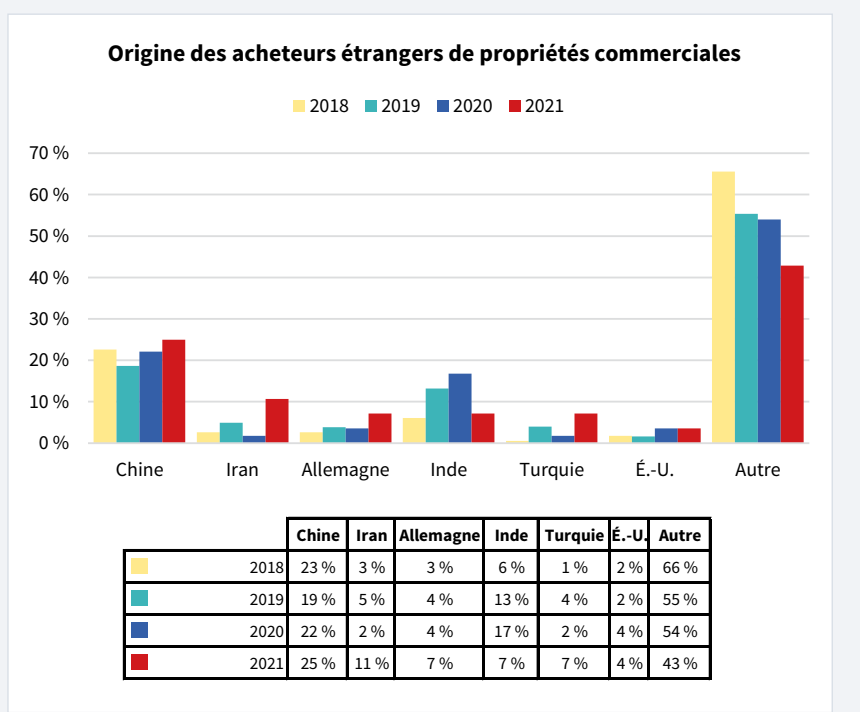
**Recommandations à de clients canadiens qui cherchent une propriété à l'étranger**



# 9. CLIENTS ÉTRANGERS AYANT ACHETÉ UNE PROPRIÉTÉ COMMERCIALE AU CANADA

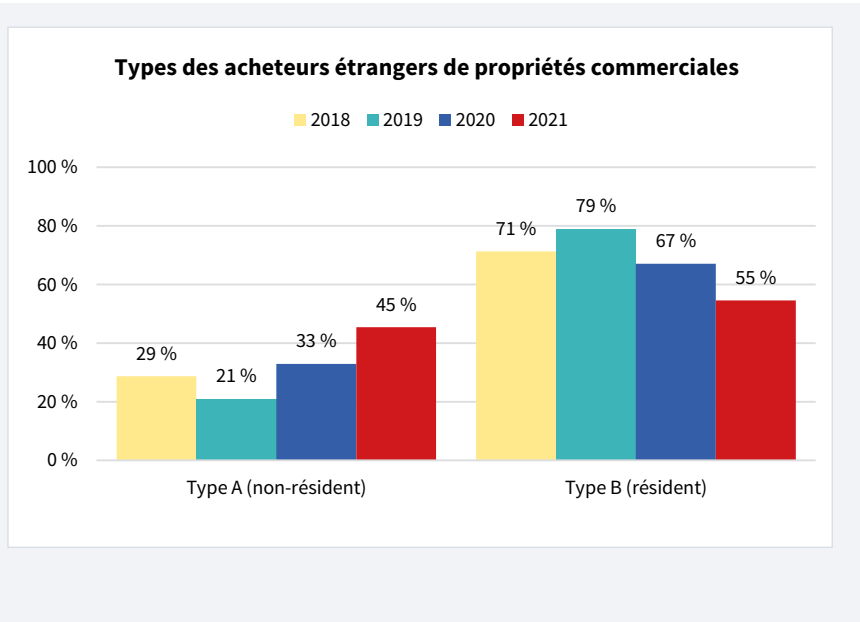
## 9.1 Origine des acheteurs étrangers de propriétés commerciales

En 2021, les Chinois ont été les plus importants acheteurs de propriétés commerciales, achetant 25 % de toutes les propriétés commerciales acquises par des acheteurs étrangers. Il s'agit d'une augmentation de 13 % comparativement à 2020. Ils sont suivis des acheteurs iraniens, avec 11 % du total des achats de propriétés commerciales par des étrangers, soit une augmentation considérable, passant de 2 % en 2020. Le pourcentage d'acheteurs allemands et turcs sur le marché commercial a également augmenté, tandis que le nombre d'acheteurs indiens a considérablement diminué en 2021.



## 9.2 Types d'acheteurs étrangers de propriétés commerciales

La majorité, soit 55 %, des acheteurs internationaux de propriétés commerciales canadiennes étaient de type B (résidents), bien que la taille de ce segment ait diminué depuis 2019. Une partie de ce déclin peut être attribuable à la pandémie de la COVID-19. En raison de cette tendance continue, les acheteurs commerciaux internationaux sont plus susceptibles d'être de type A (non-résident) que les acheteurs résidentiels internationaux.

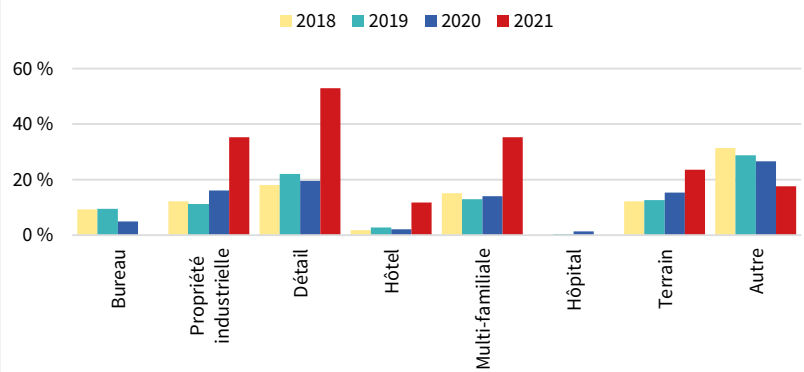




### 9.3 Type de propriétés commerciales

Parmi toutes les propriétés commerciales achetées par des étrangers, un peu plus de la moitié étaient des commerces de détail. L'augmentation de la taille du segment du commerce de détail a coïncidé avec des augmentations similaires dans les segments industriel, multifamilial et foncier.

**Type de propriété commerciale acheté par les acheteurs étrangers**

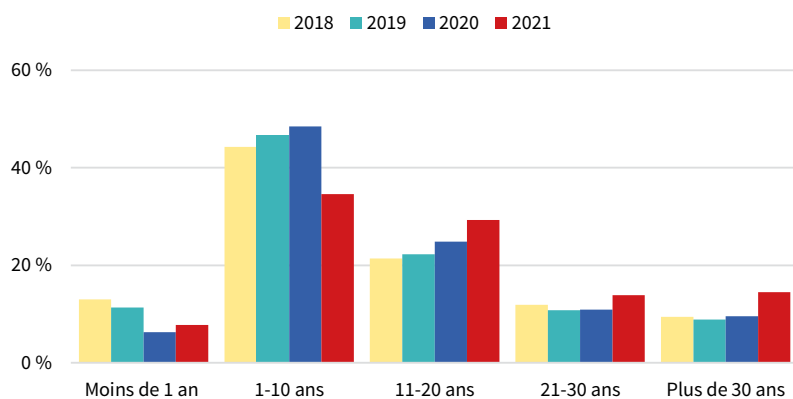


	Bureau	Propriété indust	Détail	Hôtel	Multi-familiale	Hôpital	Terrair	Autre
2018	9 %	12 %	18 %	2 %	15 %	0 %	12 %	31 %
2019	9 %	11 %	22 %	3 %	13 %	0 %	13 %	29 %
2020	5 %	16 %	20 %	2 %	14 %	1 %	15 %	27 %
2021	0 %	35 %	53 %	12 %	35 %	0 %	24 %	18 %

## 10. PROFIL DES RÉPONDANTS

Les répondants au sondage de 2021 ont plus d'expérience que ceux du sondage de 2020. Cette différence peut s'expliquer par la nature concurrentielle du marché immobilier international actuel. Une baisse dans le segment des 1 à 10 ans d'expérience est compensée par une augmentation de la taille du segment des 11 ans d'expérience et plus.

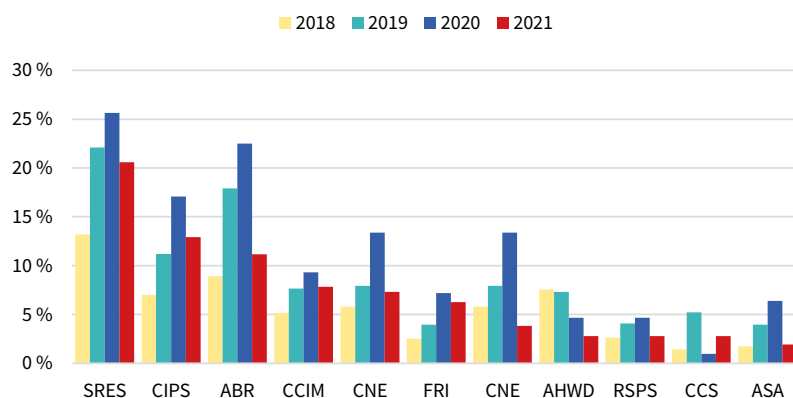
Nombre d'années à titre de courtier ou d'agent immobilier



	Moins de 1 an	1-10 ans	11-20 ans	21-30 ans	Plus de 30 ans
2018	13 %	44 %	21 %	12 %	9 %
2019	11 %	47 %	22 %	11 %	9 %
2020	6 %	48 %	25 %	11 %	10 %
2021	8 %	35 %	29 %	14 %	14 %

Parmi les courtiers et agents immobiliers ayant déclaré avoir un titre, 21 % ont déclaré avoir le titre Senior Real Estate Specialist (SRES), 13 % le titre Certified International Property Specialist (CIPS) et 11 % le titre Accredited Buyer's Representative® (ABR®).

Titres détenus par les répondants



	SRES	CIPS	ABR	CCIM	CNE	FRI	CNE	AHWD	RSPS	CCS	ASA
2018	13 %	7 %	9 %	5 %	6 %	3 %	6 %	8 %	3 %	1 %	2 %
2019	22 %	11 %	18 %	8 %	8 %	4 %	8 %	7 %	4 %	5 %	4 %
2020	26 %	17 %	23 %	9 %	13 %	7 %	13 %	5 %	5 %	1 %	6 %
2021	21 %	13 %	11 %	8 %	7 %	6 %	4 %	3 %	3 %	3 %	2 %

Pour en savoir davantage sur les autres produits de l'ACI, visitez le **[www.crea.ca](http://www.crea.ca)**.

Pour obtenir plus de renseignements sur l'affiliation à L'Association canadienne de l'immobilier, les professionnels internationaux de l'immobilier peuvent visiter le **[www.creaglobal.ca](http://www.creaglobal.ca)**.



L'Association canadienne de l'immobilier  
200, rue Catherine, 6<sup>e</sup> étage  
Ottawa (Ontario) K2P 2K9  
Tél. : 613-237-7111  
[www.crea.ca](http://www.crea.ca)