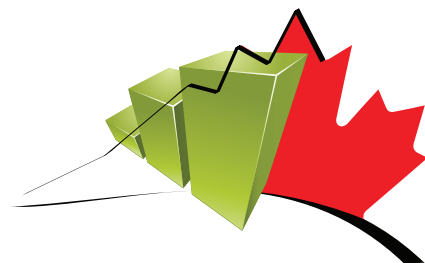


Soutien familial dans l'entrée sur le marché canadien du logement



par Carter McCormack et Timothy Sheridan

Date de diffusion : le 26 mars 2025



Statistique
Canada

Statistics
Canada

Canada

Comment obtenir d'autres renseignements

Pour toute demande de renseignements au sujet de ce produit ou sur l'ensemble des données et des services de Statistique Canada, visiter notre site Web à www.statcan.gc.ca.

Vous pouvez également communiquer avec nous par :

Courriel à infostats@statcan.gc.ca

Téléphone entre 8 h 30 et 16 h 30 du lundi au vendredi aux numéros suivants :

- | | |
|---|----------------|
| • Service de renseignements statistiques | 1-800-263-1136 |
| • Service national d'appareils de télécommunications pour les malentendants | 1-800-363-7629 |
| • Télécopieur | 1-514-283-9350 |

Normes de service à la clientèle

Statistique Canada s'engage à fournir à ses clients des services rapides, fiables et courtois. À cet égard, notre organisme s'est doté de normes de service à la clientèle que les employés observent. Pour obtenir une copie de ces normes de service, veuillez communiquer avec Statistique Canada au numéro sans frais 1-800-263-1136. Les normes de service sont aussi publiées sur le site www.statcan.gc.ca sous « Contactez-nous » > « [Normes de service à la clientèle](#) ».

Note de reconnaissance

Le succès du système statistique du Canada repose sur un partenariat bien établi entre Statistique Canada et la population du Canada, les entreprises, les administrations et les autres organismes. Sans cette collaboration et cette bonne volonté, il serait impossible de produire des statistiques exactes et actuelles.

Publication autorisée par le ministre responsable de Statistique Canada

© Sa Majesté le Roi du chef du Canada, représenté par le ministre de l'Industrie, 2025

L'utilisation de la présente publication est assujettie aux modalités de l'[entente de licence ouverte](#) de Statistique Canada.

Une [version HTML](#) est aussi disponible.

This publication is also available in English.

Soutien familial dans l'entrée sur le marché canadien du logement

par Carter McCormack et Timothy Sheridan

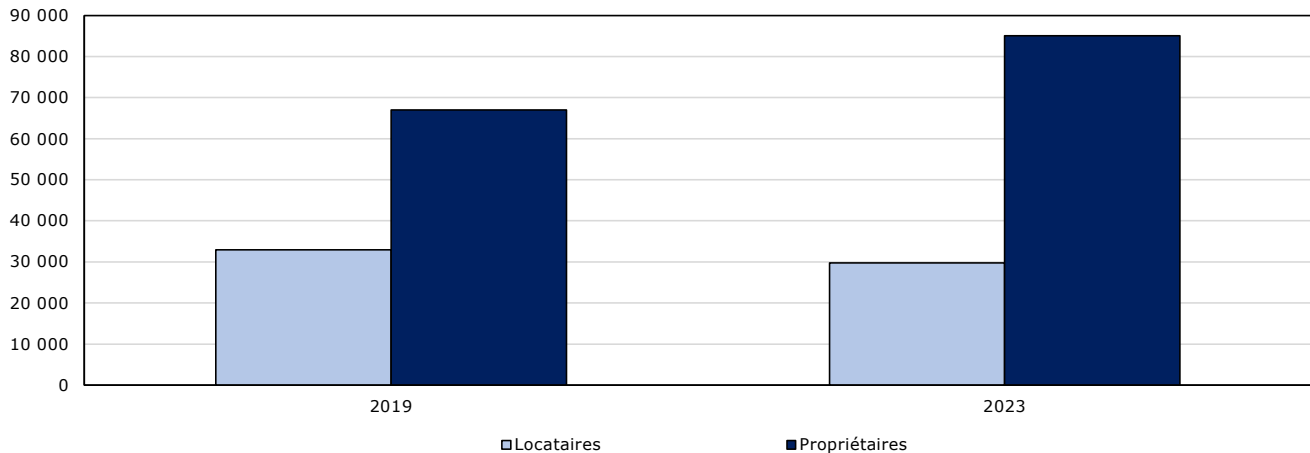
DOI : <https://doi.org/10.25318/36280001202500300001-fra>

Le présent article met en lumière les récents résultats concernant les héritages, fondés sur les données de l'Enquête sur la sécurité financière de 2023. On y souligne le niveau de soutien familial que de nombreux jeunes propriétaires ont reçu au moment d'intégrer le marché du logement.

Être propriétaire d'un logement demeure une source essentielle d'accumulation de richesse pour de nombreuses familles canadiennes, la valeur de l'avoir immobilier ayant représenté 42 % de la richesse globale des ménages en 2023. Le lien entre la propriété immobilière et la création de richesse est encore plus marqué en ce qui concerne les jeunes familles, car les actifs immobiliers représentent près de la moitié de la richesse totale. Puisque l'abordabilité du logement s'est détériorée, les obstacles à l'accession à la propriété sont devenus de plus en plus excessifs, en particulier pour ceux qui n'ont pas le soutien familial. En 2019, 3 propriétaires sur 10 ont déclaré avoir reçu un héritage d'une valeur médiane de 67 000 \$, tandis que 2 locataires sur 10 ont reçu une valeur médiane de 33 000 \$. Comme la valeur des logements a fortement augmenté pendant la période de la pandémie de COVID-19, les héritages des propriétaires ont suivi la même tendance. En 2023, l'héritage médian reçu par les propriétaires canadiens avait augmenté pour se situer à 85 100 \$ (graphique 1).

Graphique 1 Héritages totaux médians reçus par année

dollars de 2023



Source : Statistique Canada, Enquête sur la sécurité financière, 2023.

Une vague imminente de transferts de richesse interfamiliale est sur le point de se produire à mesure que les baby-boomers vieillissent, ce qui place les personnes qui ont des ressources familiales dans une situation financière plus saine que ceux qui n'en ont pas. Un transfert de richesse sous forme d'héritage, que ce soit d'un parent vivant ou décédé, est l'une des façons dont de nombreux propriétaires ont bénéficié d'un soutien familial au moment d'intégrer le marché du logement. D'autres formes d'aide, comme recevoir des dons partiels ou complets pour la mise de fonds, emprunter de l'argent à des membres de la famille plutôt qu'à la banque, ou recevoir des transferts de propriété intergénérationnels sont également des formes potentiellement importantes de soutien familial et sont déclarées dans l'Enquête sur la sécurité financière de Statistique Canada.

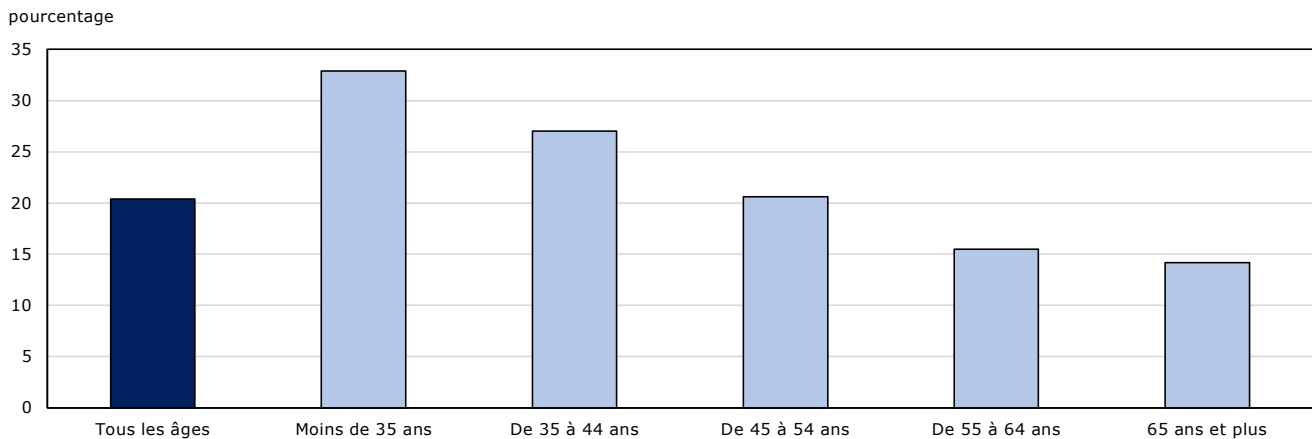
Parmi tous les groupes d'âge, 5 % des familles habitaient un logement acquis en partie ou en totalité par un don ou un héritage, et 9 % ont déclaré qu'au moins une partie de la mise de fonds pour leur maison provenait d'un don ou d'un héritage. Lorsqu'on combine ceux qui ont emprunté de l'argent à leur famille et à leurs amis plutôt qu'à une institution financière pour acheter leur maison, la proportion globale des propriétaires qui ont bénéficié d'un héritage ou d'autres types de soutien familial pour intégrer le marché du logement a augmenté pour passer à 4 sur 10.

Le soutien familial est plus fréquent chez les jeunes propriétaires

Le soutien familial était encore plus prononcé au sein des jeunes familles dont le principal soutien économique était âgé de moins de 35 ans. Selon Mirdamadi et Khalid (2023), les personnes nées dans les années 1990 dont les parents étaient propriétaires étaient deux fois plus susceptibles d'être elles-mêmes propriétaires en 2021 que les enfants adultes de parents non propriétaires. De plus, les enfants de propriétaires de multiples propriétés étaient près de trois fois plus susceptibles d'être propriétaires d'un logement (Mirdamadi et Khalid, 2023). Même si moins de jeunes familles avaient reçu un héritage général (18 %) que les familles plus âgées, les propriétaires de moins de 35 ans étaient deux fois plus susceptibles de déclarer qu'au moins une partie de leur mise de fonds était un don (18 %), et 6 % habitaient un logement acquis en partie ou en totalité grâce à un don. Bien qu'étant légèrement plus élevée que la cohorte formée de tous les groupes d'âge, la proportion des jeunes familles habitant dans un logement qui leur a été offert sous forme de don était deux fois plus élevée que celle des personnes âgées de 35 à 44 ans (3 %). À l'exception des héritages généraux reçus sans la nette l'intention d'être utilisés pour l'achat d'un logement, un tiers des propriétaires de moins de 35 ans ont reçu un soutien

familial pour intégrer le marché du logement, ce qui représente la proportion la plus élevée de tous les groupes d'âge (graphique 2).

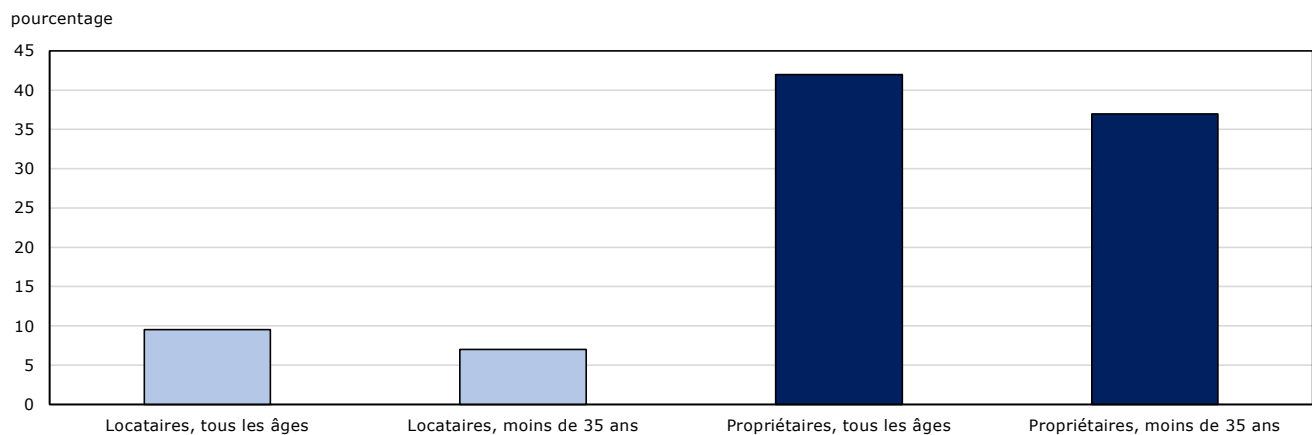
Graphique 2
Part des propriétaires qui ont reçu un soutien familial en vue d'acheter une maison, par âge, 2023



Note : Le soutien familial concerne les unités familiales qui ont déclaré que leur maison faisait partie d'un don ou d'un héritage, ou qu'elles ont reçu une partie de leur mise de fonds sous forme de don, d'héritage ou de prêt de la part de leur famille et de leurs amis.
Source : Statistique Canada, Enquête sur la sécurité financière, 2023.

Lorsque l'on combine les héritages généraux avec l'ensemble du soutien intrafamilial disponible pour l'accession à la propriété, on constate que les différences de systèmes de soutien entre les locataires et les propriétaires étaient considérables (graphique 3).

Graphique 3
Proportion des familles ayant reçu un héritage ou un soutien familial en vue d'acheter une maison, 2023



Note : Le soutien familial concerne les unités familiales qui ont déclaré que leur maison faisait partie d'un don ou d'un héritage, ou qu'elles ont reçu une partie de leur mise de fonds sous forme de don ou d'héritage, ou de prêt de la part de leur famille et de leurs amis.
Source : Statistique Canada, Enquête sur la sécurité financière, 2023.

Les économies médianes des locataires se situent bien en deçà du seuil de mise de fonds

En 2023, les locataires représentaient plus d'un tiers (35 %) des familles canadiennes et plus de la moitié (56 %) de celles âgées de moins de 35 ans. Même si le fait de choisir la location peut constituer une préférence personnelle pour de nombreuses personnes, les taux de location varient d'une province à l'autre et selon les régions urbaines et rurales. Cela s'observe en particulier dans les centres-villes où le

taux de location (69,5 %) est plus de deux fois supérieur à celui à l'extérieur du centre-ville (31,6 %). Les locataires étaient plus de deux fois plus susceptibles que les propriétaires de vivre dans des logements inabordables¹(Statistique Canada, 2023). Les pressions inflationnistes depuis le début de 2021, combinées aux frais de logement inabordables pour une part importante des familles de locataires, rendent l'épargne pour une mise de fonds particulièrement difficile pour les jeunes familles.

En 2023, la famille locataire médiane âgée de moins de 35 ans possédait 12 000 \$ d'actifs liquides². En revanche, le propriétaire médian de moins de 35 ans a déclaré posséder une résidence principale d'une valeur marchande médiane de 460 000 \$, en plus de 37 000 \$ d'actifs liquides. Même dans un scénario théorique où une jeune famille locataire liquiderait tous ses actifs financiers disponibles pour acheter un logement, le montant resterait encore inférieure de 80 000 \$ (valeur médiane) en deçà du seuil de mise de fonds de 20 %. L'héritage médian des jeunes propriétaires était supérieur de près de 45 000 \$ à celui des locataires du même groupe d'âge, conférant un avantage considérable à leur pouvoir d'achat. De même, les familles locataires du groupe d'âge de 35 à 44 ans ont fait face à un manque à gagner médian de 97 000 \$ sous le seuil de mise de fonds de 20 %. Ces différences soulignent les obstacles importants auxquels de nombreuses familles de locataires se heurtent lorsqu'elles tentent d'intégrer le marché du logement sans le soutien familial.

Le filet de sécurité financière s'améliore pour les locataires

Bien que la majorité des ménages locataires n'ont pas reçu d'héritage, certains reçoivent de l'aide financière pour assumer les frais de subsistance engagés par des membres de leur famille. Même si ce n'est pas suffisant pour intégrer le marché du logement, ces soutiens offrent un filet de sécurité financière supplémentaire pour faire face au coût élevé de la vie à la suite de la pandémie. Près de 2 ménages âgés de moins de 35 ans sur 10 ont reçu une aide familiale pour les frais de subsistance en 2022.

Malgré les obstacles financiers à l'accession à la propriété, les indicateurs de résilience économique se sont améliorés pour la plupart des locataires. En 2023, pour être jugée résiliente sur le plan des actifs, une personne vivant seule aurait besoin d'environ 6 900 \$ d'actifs liquides. Un ménage de quatre personnes aurait besoin de 13 500 \$ ou de 3 500 \$ par personne pour atteindre le seuil minimal de la mesure de faible revenu après impôt pendant trois mois. La résilience des actifs est une mesure du filet de sécurité financière mis en place par les familles pour pallier les difficultés économiques soudaines. La proportion de locataires disposant d'actifs liquides suffisants pour absorber une perte de revenu pendant trois mois est passée de 4 sur 10 en 2019 à 5 sur 10 en 2023. En revanche, les propriétaires étaient beaucoup plus susceptibles d'être résilients sur le plan des actifs, 4 de ces ménages sur 5 ayant suffisamment d'actifs pour couvrir leurs dépenses (Statistique Canada, 2025).

Bien que les frais de logement varient de manière importante d'une ville à l'autre et d'une province à l'autre, les obstacles croissants à l'accession à la propriété sont ressentis à l'échelle nationale. Selon la Banque canadienne impériale de commerce (CIBC), la part des personnes qui accèdent à la propriété ayant reçu un don pour la mise de fonds et le montant du don lui-même étaient plus élevés dans les marchés immobiliers « surchauffés » de la Colombie-Britannique et de l'Ontario par rapport à la moyenne nationale (Tal et Judge, 2024). On sait depuis longtemps qu'être propriétaire d'un logement est essentiel pour l'accumulation de richesse, en particulier au sein des ménages plus jeunes et des familles de la classe moyenne. Une intégration tardive ou l'inabordabilité du marché du logement pour ceux qui n'ont

-
1. Le logement inabordable concerne les situations où plus de 30 % du revenu du ménage avant impôt est consacré aux frais de logement.
 2. Les actifs liquides comprennent les comptes bancaires, les dépôts à terme, les bons du Trésor, les comptes d'épargne libres d'impôt, les actions et les obligations (dans des fonds communs de placement ou non) et les régimes enregistrés d'épargne-retraite.

pas de soutien familial pourrait contribuer à accroître les inégalités à mesure que la richesse est transférée par des générations plus âgées au cours des années à venir. À mesure que la probabilité d'accès à la propriété dépend de plus en plus des transferts intrafamiliaux, cette situation pourrait entraver la mobilité socioéconomique, en particulier pour les personnes appartenant à des groupes de population vulnérables.

Auteurs

Carter McCormack travaille à la Division de l'analyse stratégique, des publications et de la formation de la Direction des études analytiques et de la modélisation à Statistique Canada. Timothy Sheridan travaille au Centre de la statistique du revenu et du bien-être socioéconomique de la Direction du marché du travail, de l'éducation et du bien-être socioéconomique à Statistique Canada.