

# Profil de l'immobilier international au Canada – 2024



---

L'information obtenue de sources externes est jugée fiable, mais n'est pas garantie. L'Association canadienne de l'immobilier (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>À PROPOS DU SONDAGE</b>	<b>3</b>
Définitions .....	3
<b>A. RÉSUMÉ</b>	<b>4</b>
A1. Faits saillants .....	4
A2. Sommaire .....	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
A3. Contexte économique en 2023.....	7
Croissance du prix des propriétés.....	7
Perspectives économiques .....	9
<b>B. CLIENTS ÉTRANGERS AYANT ACHETÉ UNE PROPRIÉTÉ RÉSIDEN­TIELLE AU CANADA</b>	<b>10</b>
B1. Volume d'acheteurs étrangers ayant acheté une propriété résidentielle au Canada .....	10
B2. Origine des acheteurs étrangers .....	11
B3. Destination des acheteurs étrangers.....	12
B8. Prix et financement .....	18
B9. Prix de vente par pays d'origine.....	20
B11. Utilisation prévue de la propriété.....	22
B12. Secteurs des propriétés .....	24
B13. Type de propriété résidentielle.....	27
B14. Facteurs influant sur la décision d'acheter une propriété au Canada .....	29
<b>C. CLIENTS ÉTRANGERS AYANT VENDU UNE PROPRIÉTÉ RÉSIDEN­TIELLE AU CANADA</b>	<b>31</b>
<b>D. TRANSACTIONS DE LOCATION</b>	<b>34</b>
<b>E. INTERACTIONS AVEC LES CLIENTS ÉTRANGERS</b>	<b>36</b>
E1. Transactions avec les clients étrangers.....	36
<b>F. SOURCE DE CLIENTS POTENTIELS ET DE RECOMMANDATIONS</b>	<b>38</b>
F1. Sources de clients potentiels et de recommandations.....	38
<b>G. CLIENTS CANADIENS CHERCHANT UNE PROPRIÉTÉ À L'ÉTRANGER</b>	<b>40</b>
G1. Destinations des Canadiens achetant des propriétés à l'étranger .....	40
<b>H. RECOMMANDATIONS D'UN COURTIER OU AGENT IMMOBILIER À L'ÉTRANGER</b>	<b>43</b>
<b>I. CLIENTS ÉTRANGERS AYANT ACHETÉ UNE PROPRIÉTÉ COMMERCIALE AU CANADA</b>	<b>44</b>
I1. Origine des acheteurs étrangers de propriétés commerciales.....	44
I2. Types d'acheteurs étrangers de propriétés commerciales .....	44
I3. Types de propriétés commerciales.....	45
<b>J. PROFIL DES RÉPONDANTS</b>	<b>45</b>



## À PROPOS DU SONDAGE

### Survol

L'Association canadienne de l'immobilier (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 l'ACI sur l'immobilier international a été créé pour mieux comprendre la nature des transactions internationales de vente et d'achat de propriétés canadiennes au cours de la période de 12 mois allant du 1<sup>er</sup> janvier au 31 décembre 2023.

Le sondage a été envoyé à des membres de l'ACI sélectionnés au hasard et a été réalisé du 16 janvier 2024 au 23 février 2024. Plus de 10 000 membres y ont répondu, ce qui donne une marge d'erreur de plus ou moins 0,9 %, 19 fois sur 20<sup>1</sup>.

Le taux de réponse au sondage est élevé : 6,5 %

Veuillez noter que les calculs et les valeurs numériques dans ce document peuvent avoir été arrondis et ne totalisent pas nécessairement 100 %.

### Définitions

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

**Étranger non-résident (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 à des fins d'investissement ou pour y habiter lors de vacances ou de séjours de moins de six mois au Canada avec un visa de non-immigrant.)

**Étranger résident (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 activités 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.

Le 6<sup>e</sup> sondage annuel de L'Association canadienne de l'immobilier auprès de ses membres qui ont des clients étrangers. Un sondage en ligne auprès de 10 564 courtiers et agents immobiliers a été réalisé du 16 janvier 2024 au 23 février 2024, au moyen d'un outil en ligne de Framework Analytics. La marge d'erreur globale du sondage est de plus ou moins 0,9 %, 19 fois sur 20, mais puisqu'une méthode non probabiliste a été utilisée, une marge d'erreur définitive ne peut être exprimée. Les données n'ont pas été pondérées et reflètent le profil des membres de l'ACI.

## A. RÉSUMÉ

### A1. Faits saillants

**891 054 \$**

Prix moyen payé par les acheteurs étrangers.

**19 %**

Clients étrangers ayant indiqué que leurs clients considéraient les prix de l'immobilier au Canada inférieurs à ceux en vigueur dans leur pays d'origine.

**65 %**

Clients étrangers de type B, acheteurs résidents ayant récemment immigré ou détenant un visa temporaire.

**63 %**

Propriétés résidentielles achetées comme résidence principale.

**37 %**

Achats de propriétés résidentielles ayant été conclus sans prêt hypothécaire.

**24 %**

Achats faits par des étrangers d'une valeur d'un million de dollars ou plus.

**7 %**

Courtiers ou agents au Canada ayant indiqué avoir conclu une transaction avec un client étranger (baisse de 8 % par rapport à 2022).

### **Principaux acheteurs étrangers**

Les cinq principaux lieux d'origine des acheteurs étrangers sont les États-Unis (22 %), la Chine (15 %), l'Inde (12 %), le Hong Kong (5 %) et la France (4 %).

### **Principales destinations**

Les cinq principales destinations des acheteurs étrangers sont l'Ontario (31 %), la Colombie-Britannique (22 %), l'Alberta (13 %), le Québec (12 %), et la Nouvelle-Écosse (9 %).

## A2. Sommaire

Durant la période de 12 mois visée par le sondage, soit de janvier à décembre 2023, la conjoncture économique a apporté son lot d'occasions et de défis qui ont influé sur les activités internationales menées sur le marché immobilier résidentiel canadien. Au niveau national, les prix de l'immobilier ont connu une augmentation modeste (0,8 %), qui varie toutefois considérablement d'une ville à l'autre. Calgary a connu la hausse la plus marquée de l'Indice des prix des propriétés (IPP MLS®)<sup>2</sup>, soit de 10 % d'une année à l'autre et deux fois plus élevée que toute autre ville. La région du Grand Toronto a peu changé par rapport à 2022, enregistrant une modeste augmentation de l'IPP MLS® de 0,4 %. Quant à Montréal, Vancouver et Ottawa, ces villes ont connu des hausses de l'IPP MLS® de 3,4 %, de 4,7 % et de 1,9 % respectivement.

### Propriétés résidentielles achetées par des acheteurs étrangers

Les acheteurs étrangers dont la résidence principale n'est pas au Canada (type A : acheteurs non-résidents) comptaient pour 35 % de tous les acheteurs étrangers, alors que les immigrants récents et les acheteurs étrangers qui détiennent un visa pour travailler ou étudier au Canada ou tout autre visa (type B : acheteurs résidents) représentaient les 65 % restants.

Le prix moyen des propriétés achetées par des acheteurs étrangers s'établissait à 891 054 \$, soit 31 % de plus que le prix moyen de 678 313 \$<sup>3</sup> de l'ensemble des ventes de propriétés au Canada enregistrées dans les systèmes Multiple Listing Service® (MLS®). Bien que la préférence des acheteurs étrangers pour des propriétés de valeur élevée persiste, le coût moyen des propriétés résidentielles achetées par les clients étrangers en 2023 a connu une baisse de 8 %, par rapport à 2022.

Les acheteurs de type A (non-résidents) ont payé en moyenne 1 140 230 \$, tandis que les acheteurs de type B (résidents) ont payé 749 604 \$.

Parmi les répondants, 44 % ont indiqué que leurs clients considéraient les prix de l'immobilier au Canada supérieurs à ceux en vigueur dans leur pays d'origine.

Les États-Unis (22 %) et la Chine (15 %) sont les principaux lieux d'origine des acheteurs étrangers. L'Inde (12 %) se classe au troisième rang, suivi de Hong Kong (5 %) et de la France (4 %).

La plupart des acheteurs de la Chine, de l'Inde, de la France et de Hong Kong étaient de type B (résidents). La majorité des acheteurs originaires des États-Unis et de l'Allemagne étaient de type A (non-résidents).

Les acheteurs étrangers ont acquis des propriétés dans tout le pays, mais 53 % des achats ont été effectués dans deux provinces : l'Ontario et la Colombie-Britannique. Au nombre des autres marchés importants en 2023, on comptait l'Alberta (13 %, semblable à 2022) et la Nouvelle-Écosse (9 %, une hausse par rapport à 7 % enregistré en 2022). La part du marché du Québec a beaucoup changé, passant de 22 % en 2022 à 12 % en 2023.

Parmi les propriétés achetées par des étrangers au Canada, 63 % étaient des résidences principales, tandis qu'un tiers (33 %) étaient des résidences secondaires pour la famille et les amis, des propriétés résidentielles à louer (investissement), ou les deux.

Près de la moitié (42 %) des acheteurs de type A (non-résidents) ont acheté sans prêt hypothécaire, contre 44 % en 2022. Les acheteurs de type B (résidents) étaient également moins susceptibles de contracter un prêt

---

<sup>2</sup>L'IPP MLS® puise dans des données que les systèmes MLS® enregistrent depuis plus de 15 ans et dans des modèles statistiques sophistiqués pour définir une propriété « typique » en fonction des caractéristiques des propriétés qui ont été achetées ou vendues. Ces propriétés de référence sont comparées en fonction de quartiers précis et de différents types de propriétés au Canada.

<sup>3</sup>ACI, creastats.crea.ca/fr-CA/

hypothécaire en 2023. Parmi ces derniers, 29 % n'ont pas contracté de prêt hypothécaire, comparativement à 26 % en 2022.

Parmi les acheteurs de type B (résidents), plus de la moitié (61 %) ont acheté une maison unifamiliale isolée, 17 % un logement en copropriété ou en coopérative ou une maison en rangée en copropriété, 11 % une maison en rangée ou un duplex en propriété franche, alors que les autres ont acheté un terrain ou ont indiqué « autre » comme type de propriété. L'achat d'une copropriété par les acheteurs de type A (non-résident) a baissé significativement, passant de 37 % en 2022 à 22 % pour la même période en 2023.

### **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, contre 4 % en 2022.

La plupart des clients étrangers qui ont vendu leur propriété résidentielle au Canada provenaient des États-Unis (27 %), de la Chine (17 %), et de l'Allemagne (9 %).

Les États-Unis occupent une place de plus en plus dominante au sein de l'immobilier au Canada. Chaque année, les acheteurs des États-Unis représentent une part de plus en plus importante des marchés des acheteurs et des propriétaires-vendeurs.

Le prix moyen des propriétés vendues par des clients étrangers était de 810 265 \$, soit une hausse par rapport au prix moyen de 799 758 \$ en 2022.

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

Seulement 2 % des répondants avaient des clients canadiens qui souhaitaient 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 (93 %) 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. Parmi les Canadiens qui souhaitaient acheter une propriété à l'étranger, 35 % cherchaient une résidence principale.

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

Plus de la moitié (64 %) des répondants ayant déclaré avoir des clients cherchant une propriété résidentielle ont indiqué aucune augmentation ou diminution du pourcentage de transactions par des clients étrangers au cours des 12 derniers mois. Des répondants, 26 % ont indiqué une augmentation et les 10 % restants ont indiqué une diminution.

Parmi ces mêmes répondants, 46 % ont déclaré estimer que le nombre de transactions avec des acheteurs étrangers resterait inchangé au cours des 12 prochains mois, tandis que 30 % étaient d'avis qu'il augmenterait et 24 % qu'il diminuerait.

### A3. Contexte économique en 2023

En 2023, au Canada comme dans le reste du monde, l'inflation, les taux d'intérêt élevés et les perturbations de la chaîne d'approvisionnement ont dominé le paysage économique, posant d'importants défis. Le Canada a connu une croissance économique lente en raison de la persistance de taux d'intérêt élevés, ce qui a eu un impact sur les Canadiens dans tout le pays. Les consommateurs du monde entier ont consacré une part croissante de leurs dépenses aux biens de consommation courante, expliquant possiblement la baisse de la demande immobilière.

#### Nouvelle loi

L'introduction de la *Loi sur l'interdiction d'achat d'immeubles résidentiels par des non-Canadiens* (l'interdiction des achats immobiliers par des étrangers) en 2023 a marqué un changement dans la manière dont les affaires immobilières internationales sont menées au Canada. Comme il est précisé plus loin dans ce rapport, une diminution du volume des transactions internationales est associée à la mise en œuvre de cette nouvelle *Loi*.

#### Croissance du prix des propriétés

En 2023, les prix des propriétés au Canada ont légèrement augmenté. Bien que cette augmentation ait rendu l'immobilier canadien un peu moins abordable pour les acheteurs, elle est restée inférieure au taux d'inflation. Au Canada, une crise d'abordabilité sévit dans le secteur de l'habitation étant donné que les acheteurs potentiels font face à une pression financière. En ce qui concerne leurs revenus, ils sont freinés par une économie canadienne stagnante (augmentation modeste du produit intérieur brut par rapport aux autres pays du G7), tout en étant affectés par l'inflation et les taux d'intérêt élevés.

Les propriétés au Canada étaient moins abordables pour certaines personnes originaires d'autres grandes économies, mais pas toutes. Les trois principaux pays d'origine des acheteurs de propriétés au Canada (les États-Unis, la Chine et l'Inde) ont tous connu des augmentations du prix des propriétés bien plus importantes que celles enregistrées sur le marché immobilier canadien (entre 14 % et 20 % à partir de 2022).

Bien que l'économie canadienne ait connu une croissance modeste en 2023, elle n'a pas enregistré une croissance aussi importante que certains des pays d'origine des acheteurs de propriétés résidentielles. En tenant compte d'une augmentation du prix réel des propriétés de 2,56 %<sup>4</sup> au Canada, cette augmentation correspond à une hausse de 1 %<sup>5</sup> d'une année à l'autre de l'IPH MLS® au Canada. Cette tendance correspond également à l'augmentation dans la proportion de répondants qui ont indiqué que leurs clients jugeaient les prix de l'immobilier au Canada supérieurs à ceux en vigueur dans leur pays d'origine en 2023 par rapport à 2022.

---

<sup>4</sup> OCDE (2024). *Prix du logement*. Repéré à <https://www.oecd.org/fr/data/indicators/housing-prices.html> [Consulté le 8 mars 2024].

<sup>5</sup> ACI, [creastats.crea.ca/fr-CA/](https://creastats.crea.ca/fr-CA/)

Les prix des propriétés au Canada ont augmenté plus lentement que ceux d'autres pays comparables (voir la figure 1). De nombreux acheteurs de propriétés au Canada sont originaires de pays (États-Unis, Chine, Inde) où l'augmentation des prix de l'immobilier a largement dépassé celle de l'IPP MLS® du Canada. À noter que la figure 2 présente les données sur les prix de l'IPP MLS® et les prix médians des propriétés et qu'il faut comparer ces données avec prudence.

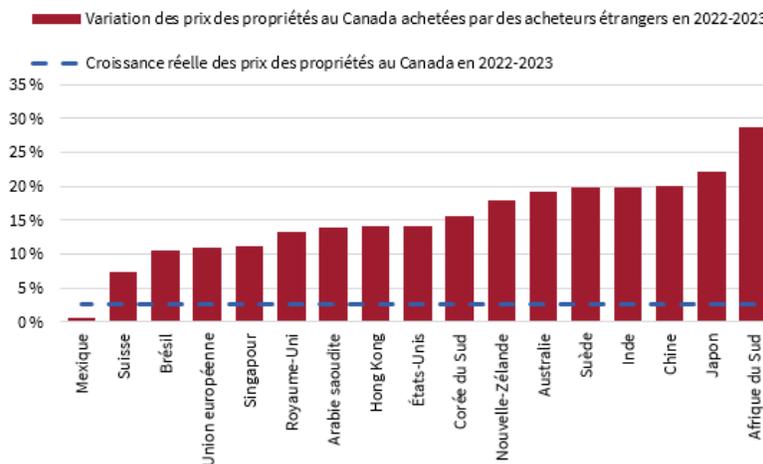


Figure 1. Croissance relative des prix<sup>6</sup>

Prix au Canada en dollars canadiens selon l'IPP MLS® <sup>7</sup>			
	T4 2022	T4 2023	Δ
<b>Canada</b>	<b>716 100 \$</b>	<b>721 500 \$</b>	<b>+1 %</b>
Grand Toronto	1 081 800 \$	1 085 900 \$	+0 %
Montréal (RMR)	496 400 \$	513 300 \$	+3 %
Grand Vancouver	1 132 400 \$	1 185 400 \$	+5 %
Calgary	505 400 \$	555 800 \$	+10 %
Ottawa	619 800 \$	631 300 \$	+2 %

Prix médian aux États-Unis en dollars canadiens <sup>8</sup>			
	T4 2022	T4 2023	Δ
<b>États-Unis</b>	<b>474 324 \$</b>	<b>528 677 \$</b>	<b>+11 %</b>
Région de New York	744 955 \$	889 857 \$	+19 %
Région de Los Angeles	1 039 277 \$	1 193 675 \$	+15 %
Région de Chicago	405 131 \$	463 352 \$	+14 %
Région de Dallas	470 063 \$	507 757 \$	+8 %
Région de Washington	689 550 \$	798 617 \$	+16 %

Figure 2. Prix d'une propriété au Canada et aux États-Unis en dollars canadiens

<sup>6</sup> OCDE (2024). *Prix du logement*. Repéré à <https://www.oecd.org/fr/data/indicators/housing-prices.html> [Consulté le 8 mars 2024].

<sup>7</sup> ACI. [creastats.crea.ca/fr-CA/](https://creastats.crea.ca/fr-CA/) [Consulté le 17 avril 2024].

<sup>8</sup> Données fournies par l'équipe de recherche de la National Association of REALTORS® (NAR) [4 avril 2024].

## Perspectives économiques

La croissance économique dans le pays d'origine de l'acheteur étranger aide ce dernier à acheter une propriété. Les clients des pays qui connaissent une croissance rapide supérieure aux taux mondiaux, comme l'Inde, auront davantage de facilité à acheter des propriétés résidentielles dans les pays où la croissance est moindre. En 2023, l'économie mondiale a connu un léger ralentissement de la croissance par rapport à 2022, passant de 3,5 % à 3,1 %<sup>9</sup>. La croissance économique du Canada est restée modeste par rapport aux principaux acteurs mondiaux tels que la Chine, le Mexique et les États-Unis pour la même période.

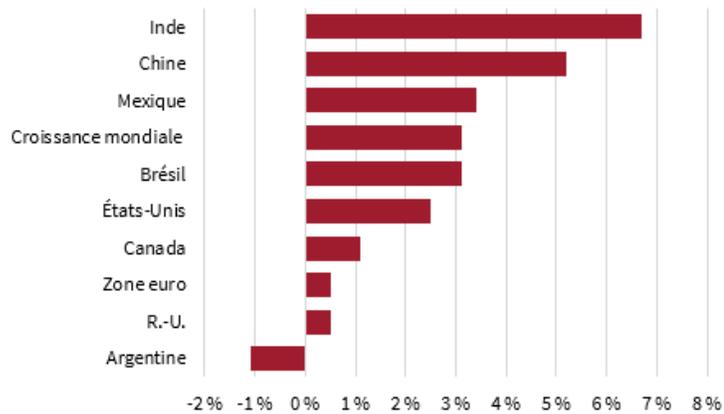


Figure 3. Croissance économique, 2023

---

<sup>9</sup> FMI. (2024). *Perspectives de l'économie mondiale : Les risques qui pèsent sur la croissance mondiale sont globalement équilibrés, et un atterrissage en douceur est possible*. Repéré à <https://www.imf.org/fr/Publications/WEO/Issues/2024/01/30/world-economic-outlook-update-january-2024> [Consulté le 8 mars 2024].

## B. CLIENTS ÉTRANGERS AYANT ACHETÉ UNE PROPRIÉTÉ RÉSIDENIELLE AU CANADA

### B1. Volume d'acheteurs étrangers ayant acheté une propriété résidentielle au Canada

Sur l'ensemble des propriétés résidentielles au Canada vendues à des acheteurs étrangers, 35 % ont été achetées par des clients de type A (non-résidents), et 65 % par des clients de type B (résidents).

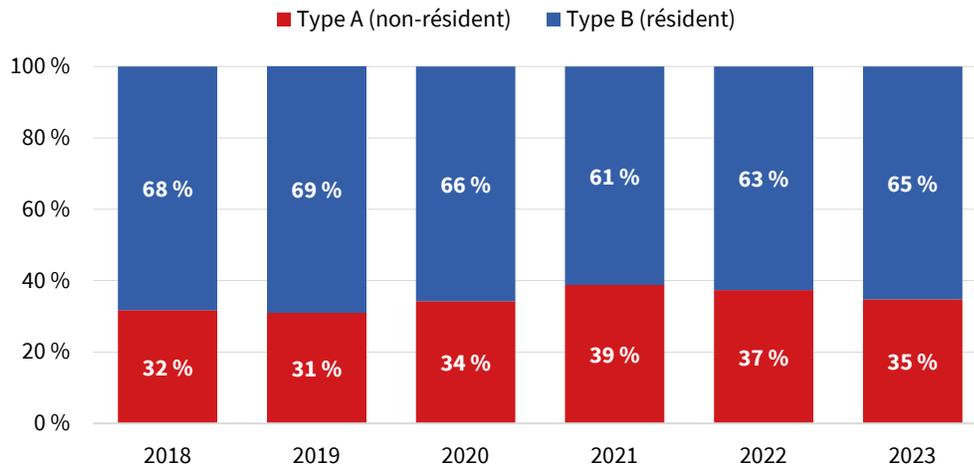


Figure 4. Type d'acheteur

## B2. Origine des acheteurs étrangers

Les clients américains ont été le groupe d'acheteurs de propriétés résidentielles le plus important, achetant 22 % de toutes les propriétés résidentielles achetées par des clients étrangers en 2023, une baisse, comparativement à 24 % enregistré en 2022. Ils sont suivis par les clients chinois, qui ont acheté 15 % des propriétés résidentielles vendues à des étrangers (14 % en 2022). Les acheteurs de l'Inde se sont classés au troisième rang, achetant 12 % de toutes les propriétés résidentielles vendues à des clients étrangers. Le Hong Kong et la France ont acheté respectivement 5 % et 4 %. Il convient de noter que les acheteurs des Philippines ont augmenté de 2 % par rapport à 2022.

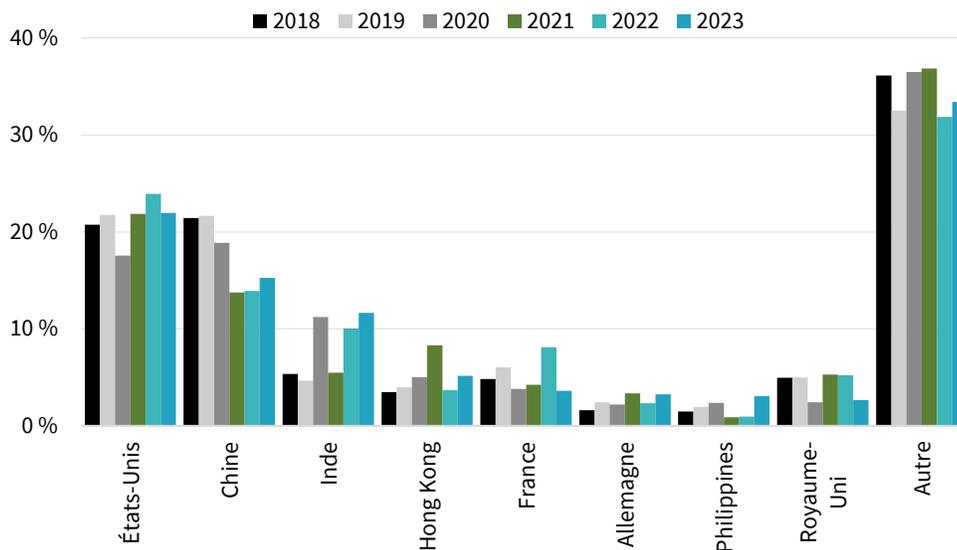


Figure 5. Origine des principaux acheteurs étrangers

Pays d'origine des principaux acheteurs étrangers						
	2018	2019	2020	2021	2022	2023
États-Unis	19 %	21 %	18 %	22 %	24 %	22 %
Chine	19 %	21 %	19 %	14 %	14 %	15 %
Inde	5 %	5 %	11 %	5 %	10 %	12 %
Hong Kong	3 %	4 %	5 %	8 %	4 %	5 %
France	4 %	6 %	4 %	4 %	8 %	4 %
Allemagne	1 %	2 %	2 %	3 %	2 %	3 %
Philippines	1 %	2 %	2 %	1 %	1 %	3 %
Royaume-Uni	5 %	5 %	2 %	5 %	5 %	3 %
Australie	1 %	1 %	1 %	2 %	2 %	2 %
Ukraine	0 %	0 %	0 %	1 %	1 %	2 %
Corée du Sud	1 %	2 %	2 %	2 %	1 %	2 %
Iran	2 %	3 %	4 %	3 %	1 %	2 %
Bésil	1 %	1 %	1 %	1 %	1 %	1 %
Nigéria	1 %	1 %	2 %	1 %	1 %	1 %
Afrique du Sud	-	-	-	-	-	1 %
Türkiye	0 %	0 %	1 %	1 %	2 %	1 %
Pakistan	0 %	0 %	1 %	1 %	1 %	1 %
Autre	34 %	25 %	26 %	26 %	22 %	19 %

Figure 6. Tableau de l'origine des principaux acheteurs étrangers

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 du pays dont le volume des achats est le plus élevé (États-Unis) étaient plus susceptibles à être des acheteurs de type A (non-résidents) que les acheteurs des autres pays. Les acheteurs de la Chine, de l'Inde, de Hong Kong et de la France étaient plus susceptibles d'être des acheteurs de type B (résidents).

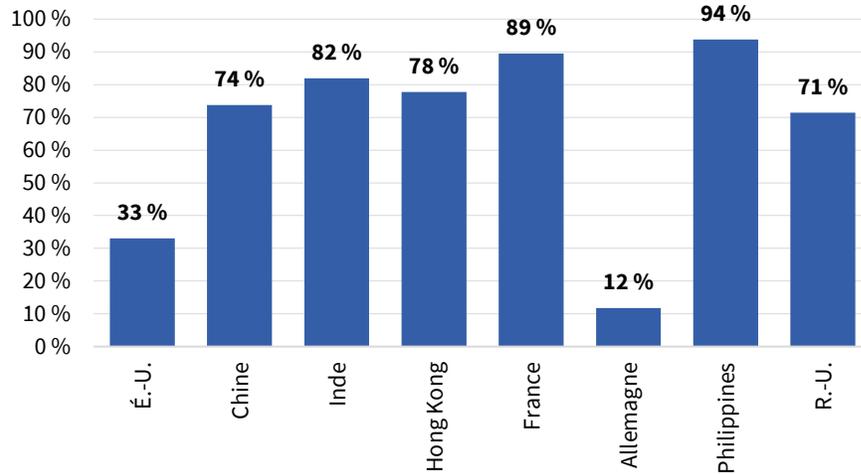


Figure 7. Acheteurs étrangers de type B (résidents) des principaux pays

### B3. 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 (31 %), la Colombie-Britannique (22 %) et l'Alberta (13 %). Le Québec a vu sa part de marché diminuer, passant de 22 % en 2022 à 12 % en 2023. La Colombie-Britannique a connu une augmentation de sa part de marché, avec une hausse de 4 % par rapport à 2022.

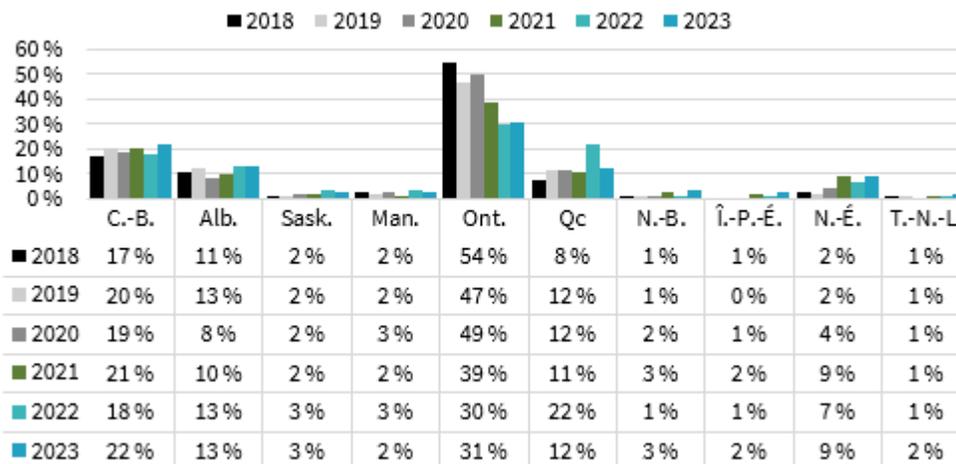


Figure 8. Destinations principales des acheteurs étrangers

	Afrique	Asie	Europe	Amérique du N.	Océanie	Amérique du S.
C.-B.	12 %	19 %	15 %	31 %	85 %	0 %
Alb.	9 %	15 %	13 %	10 %	15 %	23 %
Sask.	3 %	3 %	1 %	1 %	0 %	8 %
Man.	3 %	3 %	1 %	3 %	0 %	0 %
Ont.	33 %	39 %	22 %	21 %	0 %	46 %
Qc	27 %	6 %	29 %	10 %	0 %	23 %
N.-B.	9 %	2 %	1 %	7 %	0 %	0 %
Î.-P.-É.	0 %	3 %	2 %	2 %	0 %	0 %
N.-É.	3 %	7 %	15 %	13 %	0 %	0 %
T.-N.-L.	0 %	3 %	1 %	2 %	0 %	0 %

Figure 9. Destinations des acheteurs étrangers par continent

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 étrangers de propriétés résidentielles au Canada. Comme le montre la figure 9 ci-dessus, les acheteurs asiatiques préfèrent les régions où les communautés culturelles sont bien établies, comme la Colombie-Britannique et l'Ontario. De plus, la Colombie-Britannique est géographiquement la région canadienne la plus près de la Chine. Les acheteurs de l'Amérique du Nord ont tendance à préférer les régions où l'on retrouve des résidences secondaires et des perspectives d'emploi. Les acheteurs français, quant à eux, préfèrent de loin acheter une propriété au Québec, probablement en raison de la langue et des ressemblances culturelles.

#### B4. Acheteurs américains

Les acheteurs américains comptent pour une grande proportion d'acheteurs de type A (non-résidents). Ils ont acheté davantage dans des régions connues pour leurs résidences secondaires, comme la Colombie-Britannique et l'Ontario. Ils demeurent aussi d'importants acheteurs de propriétés dans l'Atlantique, surtout en Nouvelle-Écosse.

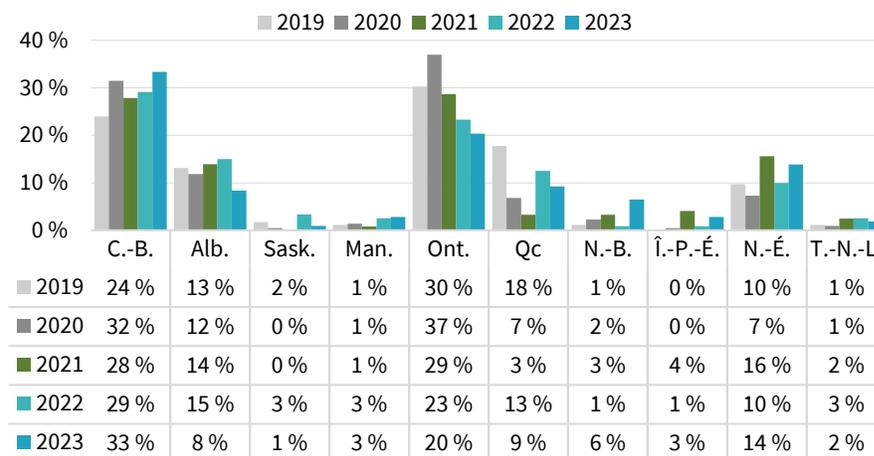


Figure 10. Destinations principales des acheteurs des États-Unis

Les acheteurs américains représentent une portion importante du marché international au Canada, achetant 22 % de toutes les propriétés résidentielles vendues à des acheteurs étrangers. Les acheteurs américains sont également d'importants acheteurs de propriétés dans la région de l'Atlantique, représentant 33 % du marché international en Nouvelle-Écosse, 23 % à l'Île-du-Prince-Édouard et 41 % au Nouveau-Brunswick.

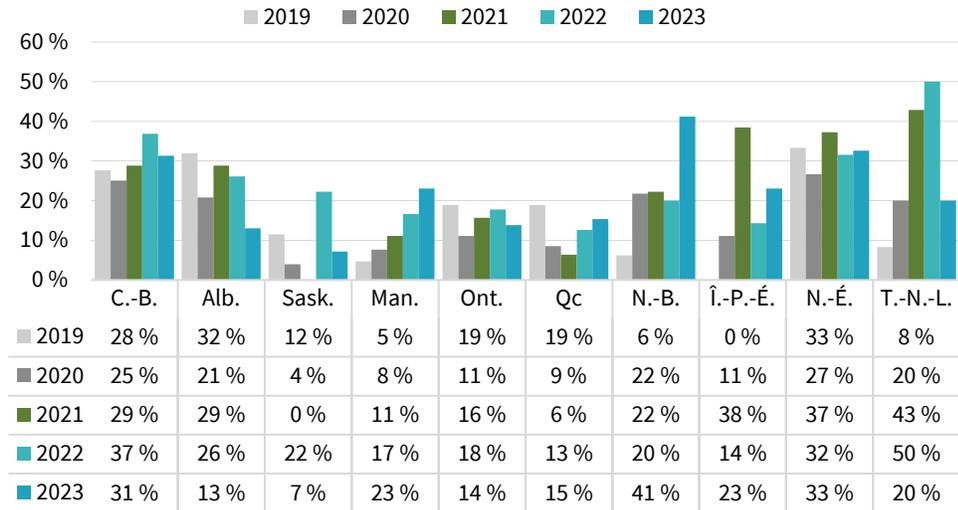


Figure 11. Répartition des acheteurs étrangers des États-Unis par province

Les acheteurs viennent de partout aux États-Unis; aucun État ne domine le marché. Le nombre d'Américains de la Californie et du New York a toutefois connu une baisse notable, tandis que les acheteurs du Washington, de la Floride et du Colorado ont augmenté leur part de marché.

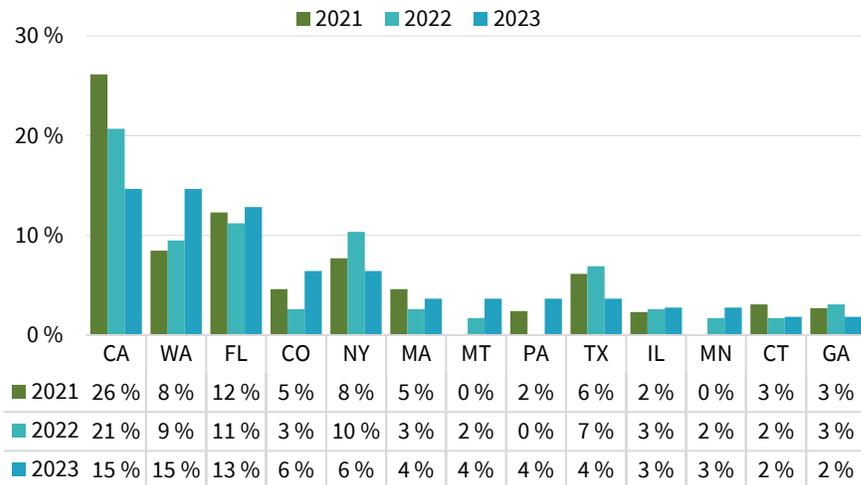


Figure 12. États principaux d'origine des acheteurs des É.-U.

La majorité des acheteurs originaires des États-Unis étaient de type A (non-résidents). L'exception notable concerne les acheteurs du Colorado, qui sont plus susceptibles d'être des acheteurs de type B (résidents).

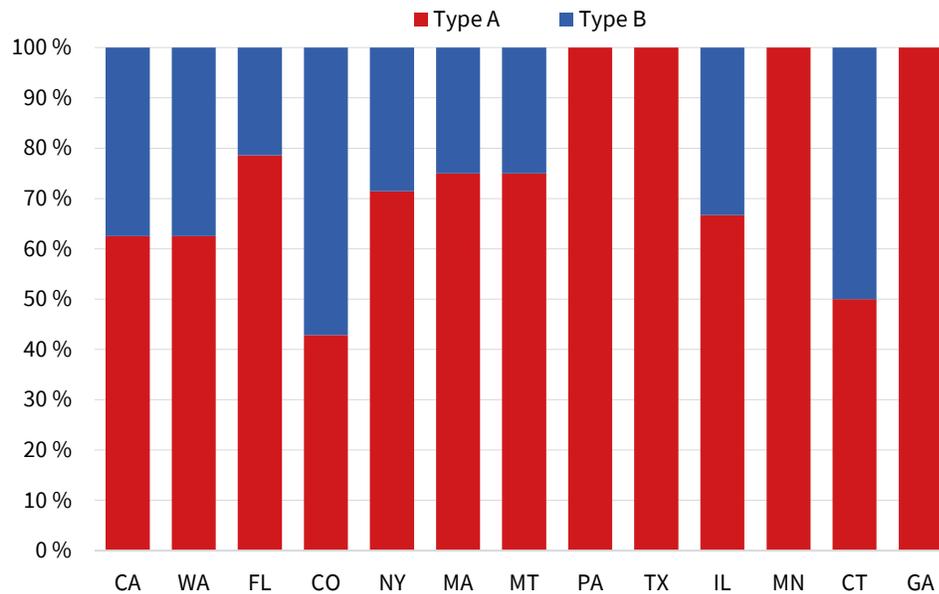


Figure 13. Types d'acheteurs des principaux États des É.-U.

Bien que les acheteurs américains aient acheté dans tout le Canada, il est possible d'observer certaines tendances quant au lieu d'achat : les acheteurs du Washington ont préféré acheter dans des provinces plus proches de l'État de Washington, tandis que les acheteurs de la Floride ont préféré les provinces près de la côte Est, comme l'Ontario, le Québec et la Nouvelle-Écosse.

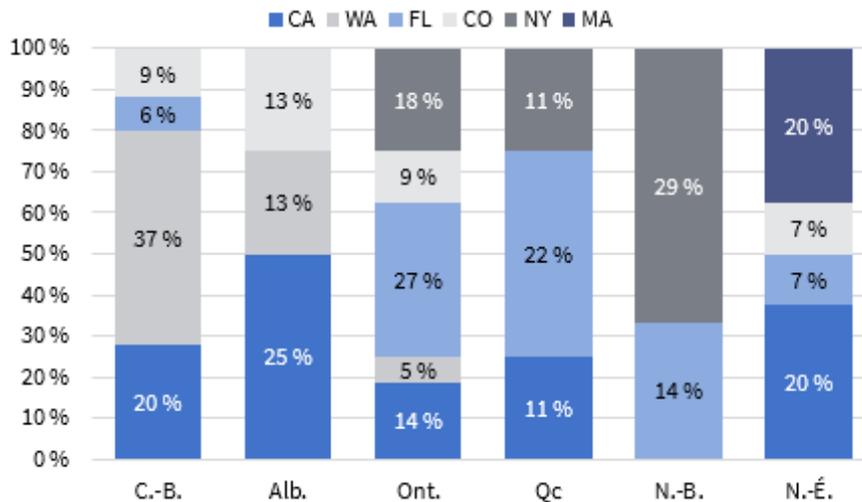


Figure 14. Destinations principales des acheteurs des principaux États des États-Unis

## B5. Acheteurs de la Chine

Les acheteurs de la Chine sont les deuxièmes acheteurs étrangers en importance de propriétés résidentielles au Canada, représentant 15 % des achats. Ils achètent typiquement en Colombie-Britannique et en Ontario. Il y a eu un déclin des acheteurs se dirigeant vers la Saskatchewan, de 6 % en 2022 à 0 %. Les nombres d'acheteurs de la Chine ont également diminué au Québec, à des niveaux d'avant 2022.

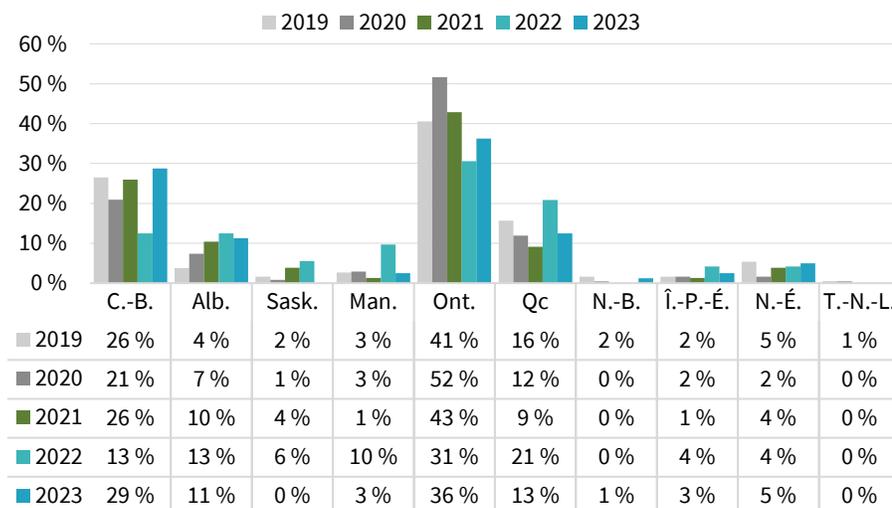


Figure 15. Destinations principales des acheteurs étrangers de la Chine

Les acheteurs de la Chine demeurent d'importants acheteurs de propriétés résidentielles au Canada, représentant une part de marché de 1 % de plus qu'en 2022. Les acheteurs de la Chine représentent maintenant un plus petit segment du marché en Saskatchewan (0 %) et au Manitoba (15 %) par rapport aux années précédentes. Parallèlement, ils représentent de nouveau une plus importante part du marché en Colombie-Britannique.

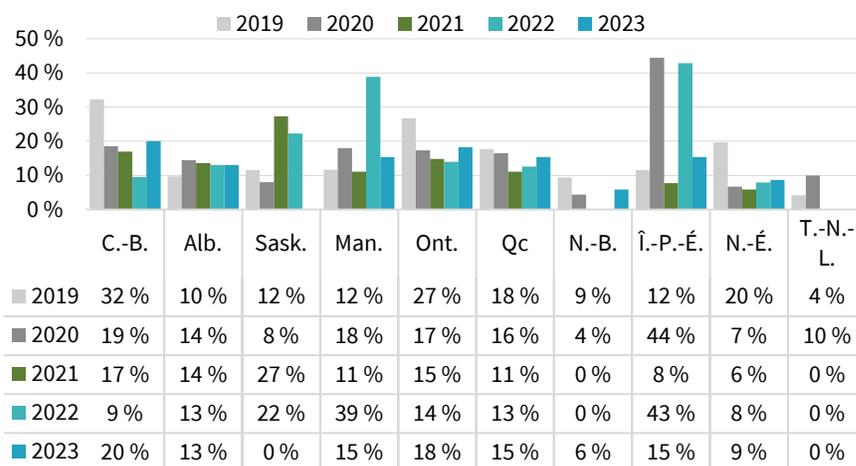


Figure 16. Pourcentage des acheteurs étrangers de la Chine par province

## B6. Acheteurs de l'Inde

Les acheteurs de l'Inde ont continuellement démontré une préférence pour l'Ontario par rapport aux autres régions du Canada et, bien que leurs chiffres aient diminué, cette tendance est toujours évidente en 2023. De plus, leur préférence pour le Canada Atlantique a augmenté cette année.

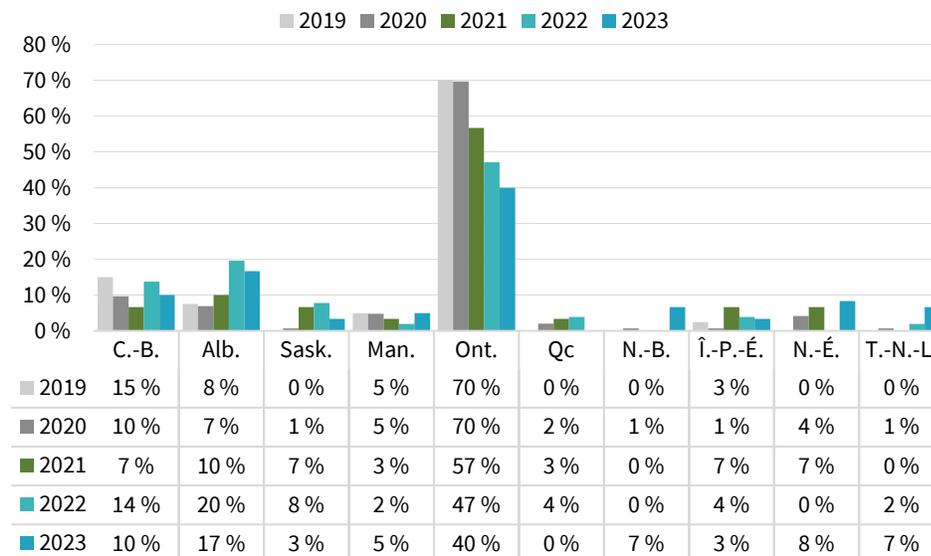


Figure 17. Destinations principales des acheteurs étrangers de l'Inde

En 2023, ils occupaient une part plus importante du marché au Nouveau-Brunswick et à Terre-Neuve-et-Labrador. Comme par les années passées, les acheteurs de l'Inde n'ont pas acheté en Colombie-Britannique autant que les acheteurs d'autres pays.

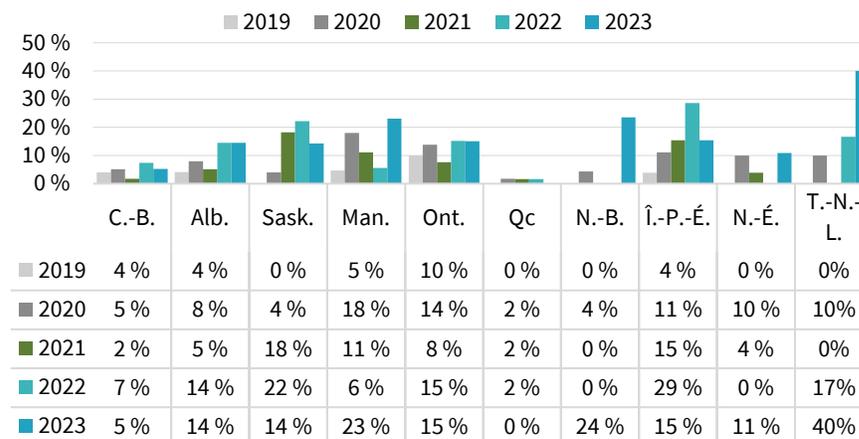


Figure 18. Pourcentage des acheteurs étrangers de l'Inde de la province

## B7. Acheteurs de Hong Kong

Les clients de Hong Kong ont acheté 5 % de toutes les propriétés résidentielles vendues à des étrangers en 2023 (4 % en 2022). Ils ont des habitudes similaires à celles des acheteurs de la Chine, privilégiant les grands centres urbains et les zones où les communautés culturelles sont bien établies. Au fil des ans, les acheteurs de Hong Kong ont progressivement acheté plus de propriétés en Alberta.

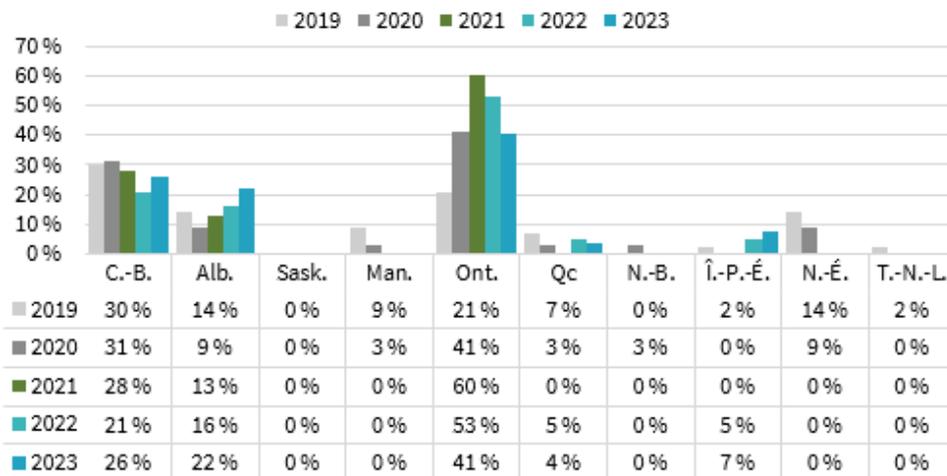


Figure 19. Destinations principales des acheteurs étrangers de Hong Kong

## B8. Prix et financement

Les acheteurs étrangers ont acheté des propriétés résidentielles dans diverses régions géographiques et pour différentes raisons, et le prix des propriétés achetées variait grandement. Ils ont déboursé en moyenne 891 054 \$ pour une propriété, soit 31 % de plus que le prix moyen de 678 313 \$<sup>10</sup> pour l'ensemble des propriétés résidentielles au Canada vendues par l'entremise des systèmes MLS® en 2023. Le prix médian des propriétés achetées par les acheteurs étrangers était de 560 000 \$.

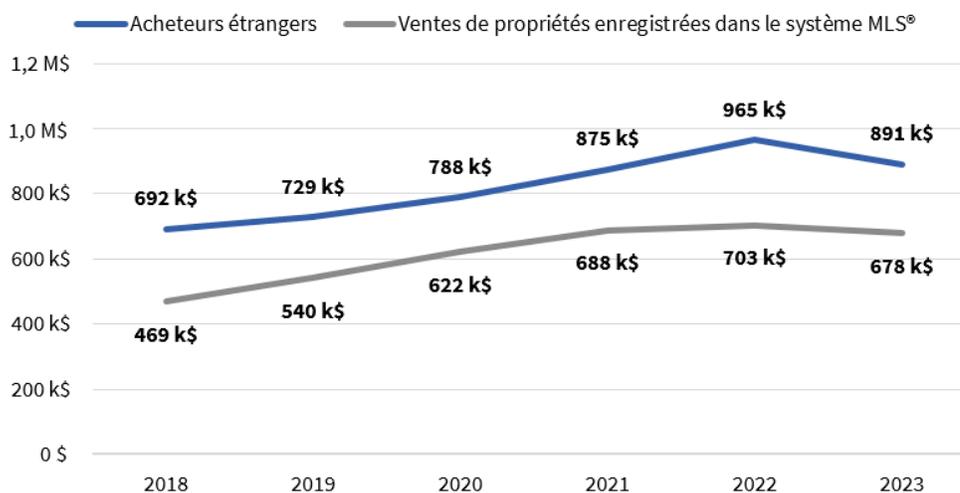


Figure 20. Prix de vente moyens

<sup>10</sup>ACI. [creastats.crea.ca/fr-CA/](https://creastats.crea.ca/fr-CA/)

Le prix moyen des propriétés résidentielles canadiennes vendues à des acheteurs étrangers a diminué de 8 %, passant de 964 541 \$ en 2022 à 891 054 \$ en 2023. Il s'agit de la première année depuis la production de ce rapport qu'il y a eu une diminution du prix payé par l'acheteur étranger et du prix moyen des propriétés vendues par l'entremise des systèmes MLS® au Canada.

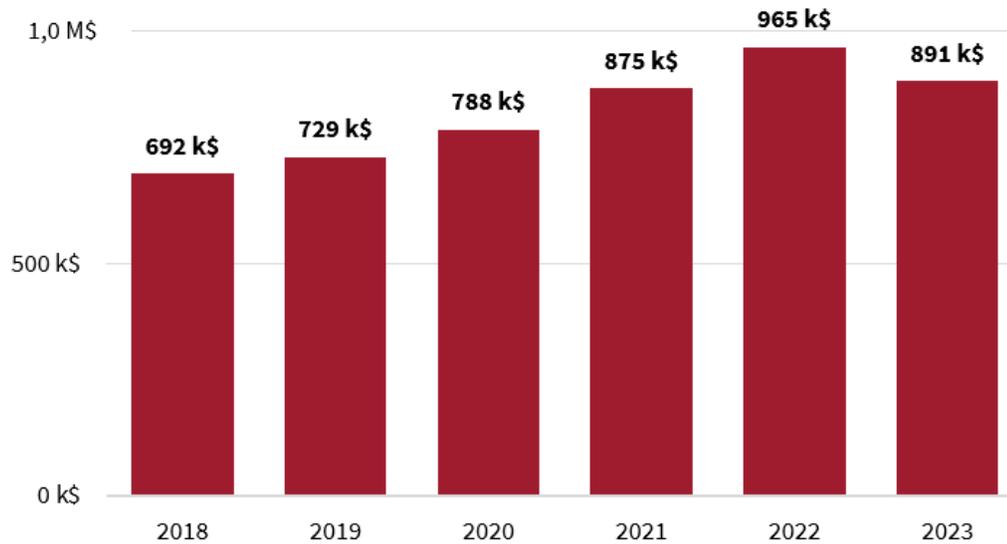


Figure 21. Prix de vente moyen des propriétés résidentielles achetées par des acheteurs étrangers

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 (non-résidents) paient en moyenne 1 140 230 \$, tandis que les acheteurs de type B (résidents) paient 749 604 \$.

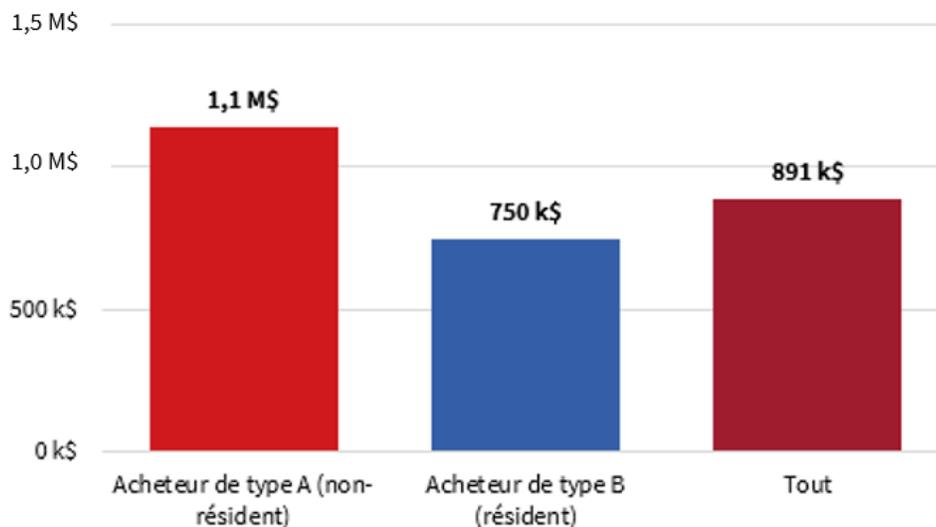


Figure 22. Prix de vente moyen des propriétés résidentielles achetées par type d'acheteur étranger

## B9. Prix de vente par pays d'origine

Le prix moyen variait selon le pays d'origine de l'acheteur. Les acheteurs de la Chine ont payé le prix moyen le plus élevé parmi les principaux acheteurs étrangers de propriétés résidentielles au Canada. Les acheteurs des Philippines ont payé le prix moyen le moins élevé parmi les autres principaux pays. Naturellement, les acheteurs étrangers qui privilégient les grands centres métropolitains canadiens, comme les acheteurs de la Chine, des États-Unis, et de Hong Kong, ont payé un prix d'achat moyen plus élevé que les acheteurs étrangers ayant acheté dans d'autres régions du Canada. Le prix moyen des propriétés acquises par des acheteurs étrangers a baissé, ce qui correspond à la baisse générale de la valeur des propriétés résidentielles au Canada.

Prix moyen par pays d'origine						
	2018	2019	2020	2021	2022	2023
États-Unis	-	604 k\$	896 k\$	981 k\$	1,1 M\$	879 k\$
Chine	663 k\$	904 k\$	1,0 M\$	1,1 M\$	1,2 M\$	1,0 M\$
Inde	278 k\$	739 k\$	677 k\$	1,0 M\$	650 k\$	529 k\$
Hong Kong	-	1,0 M\$	901 k\$	931 k\$	857 k\$	988 k\$
France	541 k\$	535 k\$	603 k\$	642 k\$	613 k\$	508 k\$
Allemagne	-	645 k\$	537 k\$	491 k\$	657 k\$	740 k\$
Philippines	-	-	-	-	816 k\$	367 k\$
Royaume-Uni	-	680 k\$	797 k\$	932 k\$	836 k\$	746 k\$

Figure 23. Prix moyen par pays d'origine

## B10. Financement

Sur l'ensemble des achats de propriétés résidentielles déclarés, 59 % seulement ont été financées par un prêt hypothécaire, contre 57 % en 2022. Les achats effectués « en espèces » ou sans prêt hypothécaire ont représenté 37 % de tous les achats effectués par des étrangers, une augmentation continue par rapport au résultat de 25 % enregistré en 2020.

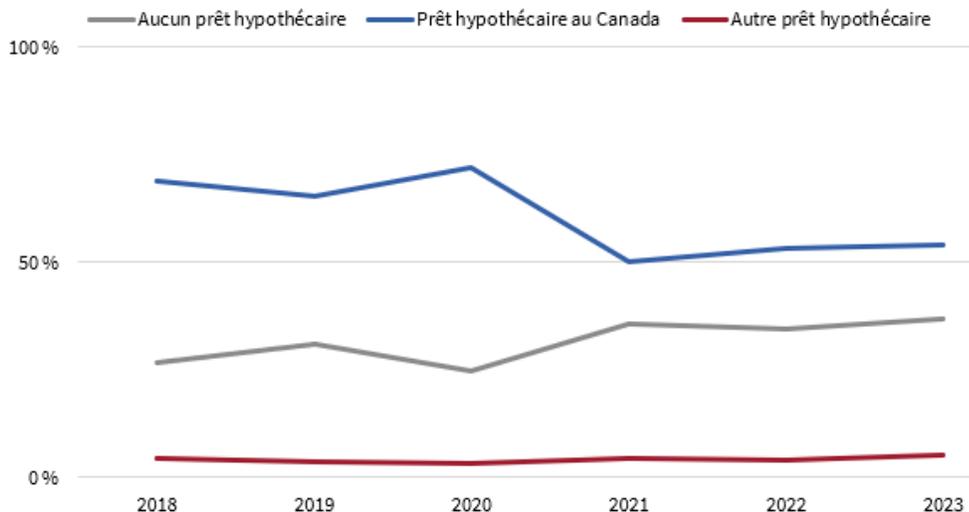


Figure 24. Source de financement des acheteurs étrangers

Source de financement						
	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Aucun prêt hypothécaire	27 %	31 %	25 %	36 %	34 %	37 %
Prêt hypothécaire au Canada	69 %	65 %	72 %	50 %	53 %	54 %
Autre prêt hypothécaire	4 %	3 %	3 %	5 %	4 %	5 %
Autre	0 %	0 %	0 %	10 %	8 %	4 %

Figure 25. Tableau des sources de financement des acheteurs étrangers

Ce montant varie selon le type d'acheteur : 42 % des acheteurs de type A (non-résidents) ont contracté un prêt hypothécaire comparativement à 71 % des acheteurs de type B (résidents).

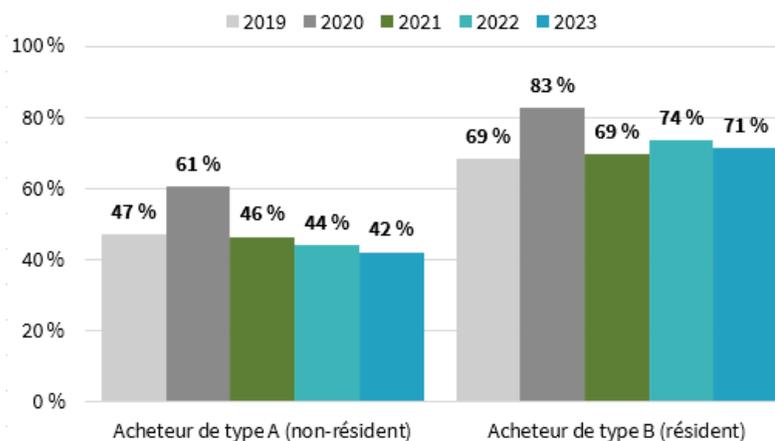


Figure 26. Prêt hypothécaire par type d'acheteur

Les acheteurs des États-Unis et de l'Allemagne sont plus susceptibles d'effectuer un achat sans prêt hypothécaire que les acheteurs d'autres pays, probablement en raison de leur taux élevé d'acheteurs de type A (non-résidents). Les acheteurs de la Chine, de l'Inde, de la France, des Philippines et du Royaume-Uni ont le plus souvent contracté un prêt hypothécaire pour acheter une propriété.

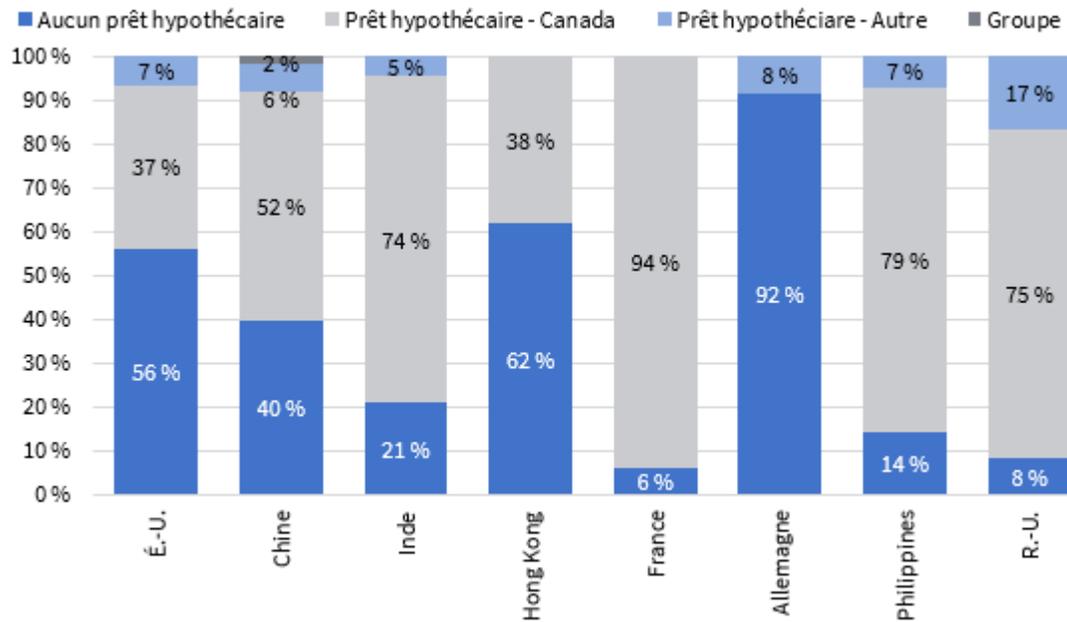


Figure 27. Prêts hypothécaires par principaux pays

### B11. Utilisation prévue de la propriété

Les clients étrangers ont acheté des propriétés au Canada à des fins résidentielles, d'investissement ou pour y passer leurs vacances, mais la plupart d'entre eux (63 %) ont acheté une propriété en vue d'en faire leur résidence principale. Il y a eu notamment une baisse significative d'achats de propriétés à être utilisé par des étudiants poursuivant leurs études au Canada, ce qui pourrait être dû à l'adoption de la loi sur l'interdiction d'achats immobiliers par des étrangers (qui comprend des exemptions pour certains étudiants internationaux, mais pas tous). Il y a peu de changement concernant l'utilisation prévue des propriétés canadiennes achetées par des étrangers depuis le début du sondage en 2018.

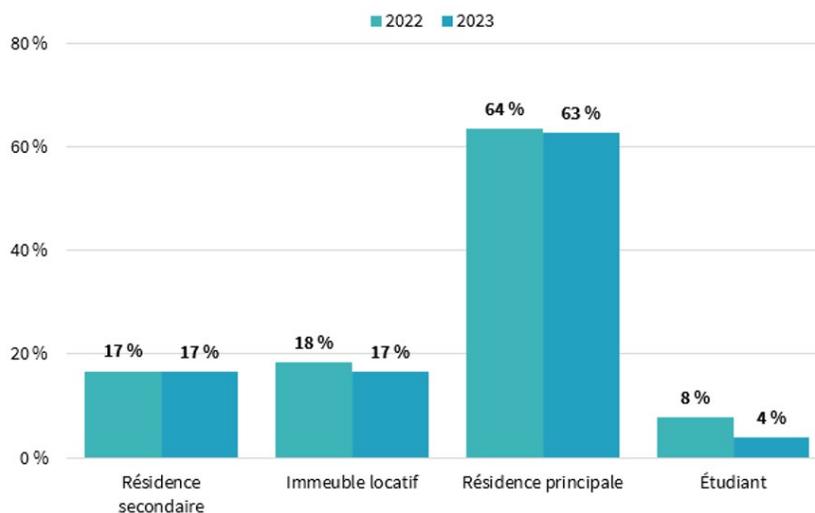


Figure 28. Utilisation prévue des propriétés achetées par des acheteurs étrangers

Il n'est pas surprenant que les acheteurs de type A (non-résidents) étaient beaucoup plus susceptibles d'acheter des résidences secondaires ou des propriétés à des fins d'investissement que les acheteurs de type B (résident).

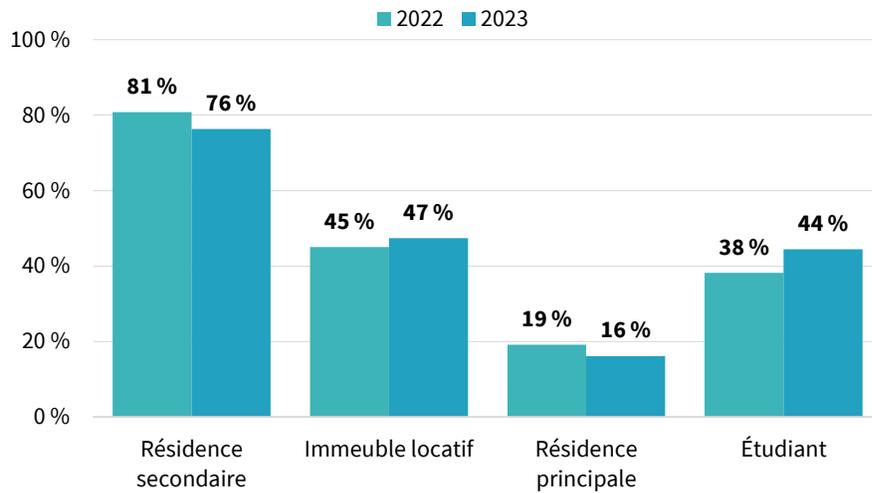


Figure 29. Utilisation prévue d'une propriété résidentielle par acheteurs de type A (non-résidents)

Les acheteurs étrangers de la plupart des pays principaux d'origine ont acheté des propriétés en vue de s'en servir comme résidence principale. Il y a eu une augmentation générale de l'achat de résidences principales par des acheteurs étrangers. Les acheteurs les plus susceptibles d'acheter une propriété pour d'autres raisons venaient des États-Unis, de Hong Kong et de l'Allemagne.

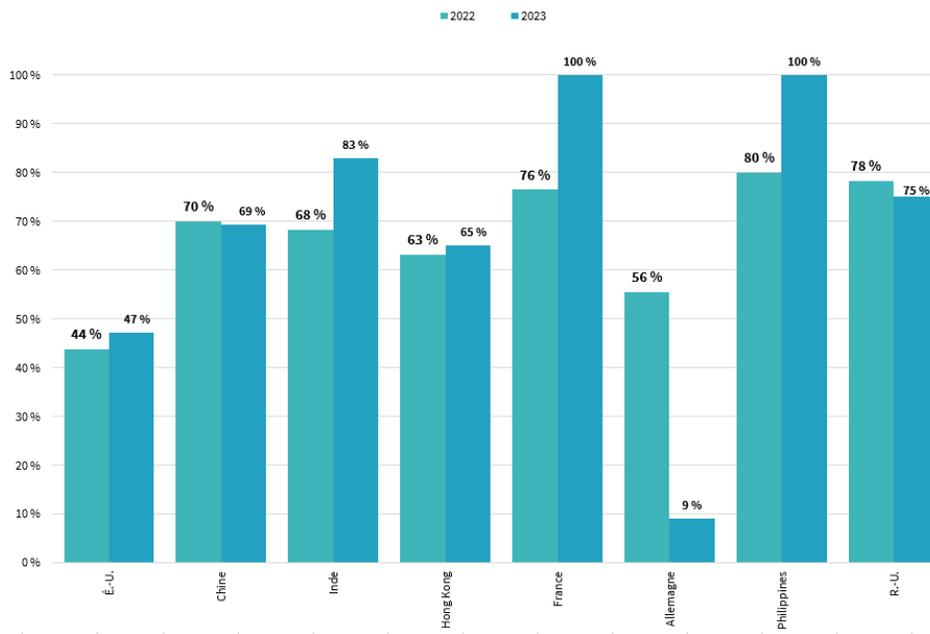


Figure 30. Propriétés achetées comme résidence principale par principaux pays d'origine

## B12. Secteurs des propriétés

Parmi les acheteurs étrangers, la plupart (75 %) ont acheté une propriété dans une zone urbaine ou suburbaine, 16 % dans une zone rurale et 7 % dans une zone de villégiature. Ces taux ont peu changé depuis les cinq dernières années.

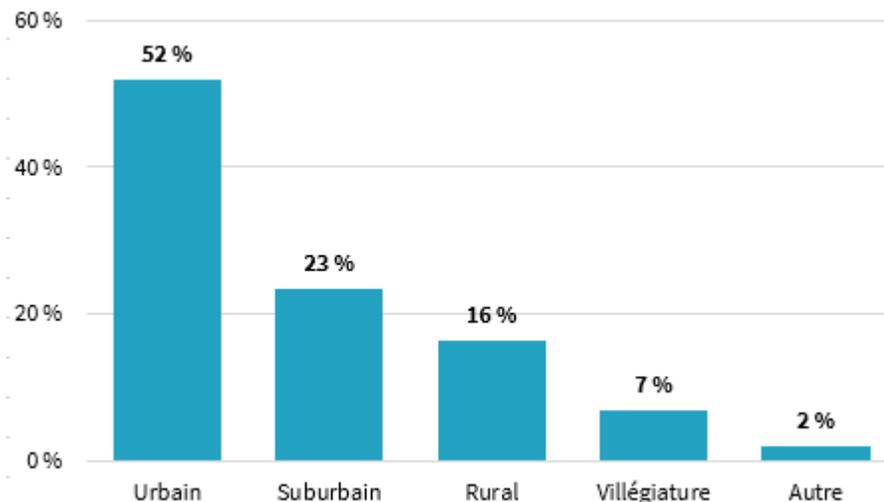


Figure 31. Secteurs où sont situées les propriétés achetées par des acheteurs étrangers

Secteurs où sont situées les propriétés achetées par des acheteurs étrangers						
	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Urbain	58 %	57 %	57 %	53 %	53 %	52 %
Suburbain	24 %	24 %	26 %	26 %	22 %	23 %
Rural	11 %	13 %	11 %	17 %	14 %	16 %
Villégiature	4 %	4 %	3 %	3 %	6 %	7 %
Autre	3 %	2 %	3 %	2 %	4 %	2 %

Figure 32. Tableau des secteurs où sont situées les propriétés achetées par des acheteurs étrangers

Les zones dans lesquelles les acheteurs étrangers ont acheté une propriété variaient selon la région. Les étrangers ayant acheté une propriété en Colombie-Britannique, en Alberta et en Nouvelle-Écosse étaient moins susceptibles d'acquérir une propriété dans une zone urbaine que les autres acheteurs étrangers.

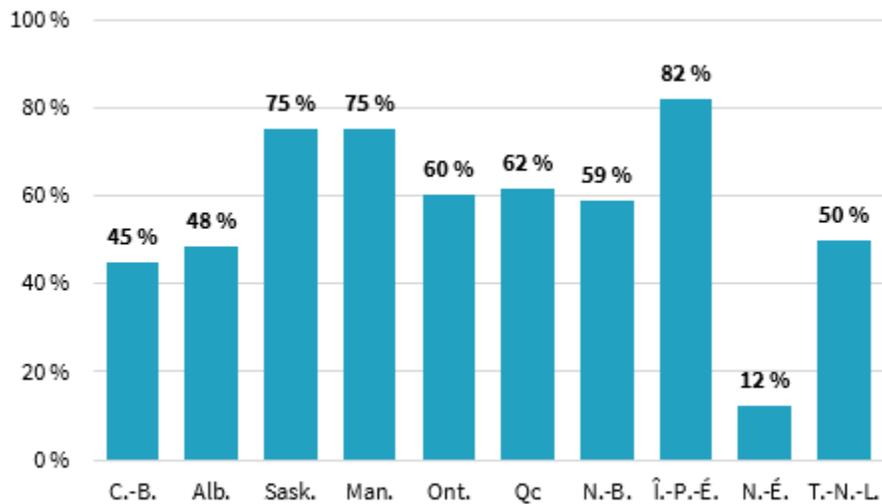


Figure 33. Taux d'acheteurs étrangers dans des régions urbaines par province

Les acheteurs de type A (non-résidents) étaient beaucoup plus enclins à acheter une propriété résidentielle dans un secteur non urbain que les acheteurs de type B (résidents), qui privilégient les régions suburbaines et urbaines. Les acheteurs de type B (résidents) qui ont acheté dans des zones urbaines ont considérablement augmenté en 2023, soit 75 %, contre 58 % en 2022.

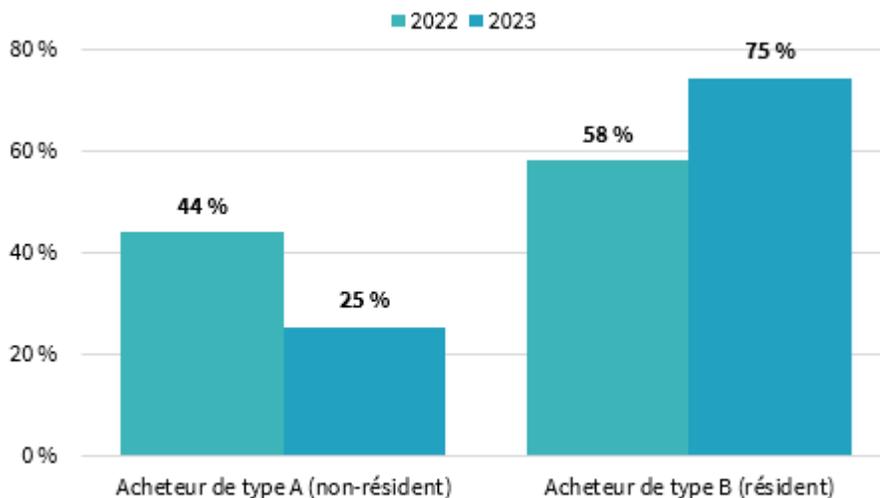


Figure 34. Type d'acheteurs étrangers dans des régions urbaines

Le type de secteur variait selon le pays d'origine de l'acheteur. Les acheteurs de la Chine (92 %), de l'Inde (88 %), de Hong Kong (95 %), de la France (82 %) et des Philippines (100 %) étaient plus susceptibles d'acquérir une propriété dans une région suburbaine ou urbaine. Les acheteurs des États-Unis (53 %) et de l'Allemagne (62 %) étaient plus susceptibles d'effectuer un achat dans d'autres secteurs.

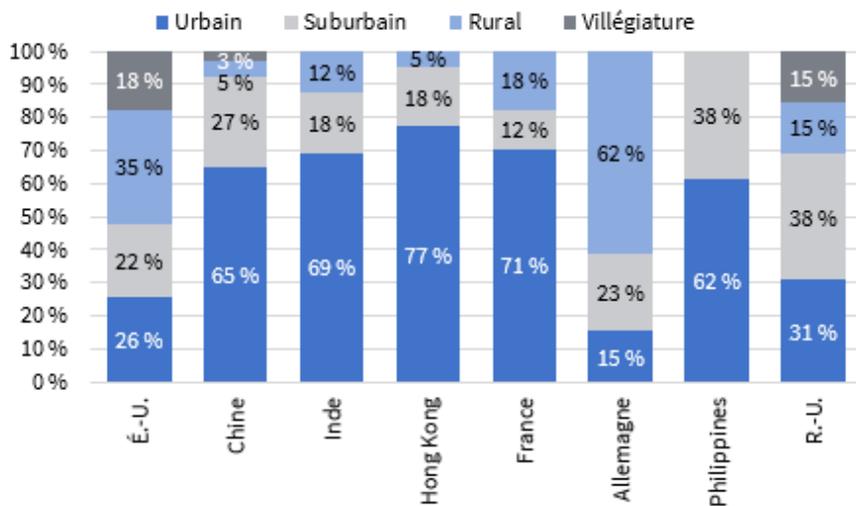


Figure 35. Région par origine de l'acheteur

### B13. Type de propriété résidentielle

Parmi toutes les propriétés résidentielles canadiennes achetées par des étrangers, 54 % étaient des maisons unifamiliales isolées. Le nombre d'achats de copropriétés a considérablement diminué en 2023, passant de 29 % en 2022 à 18 % en 2023.

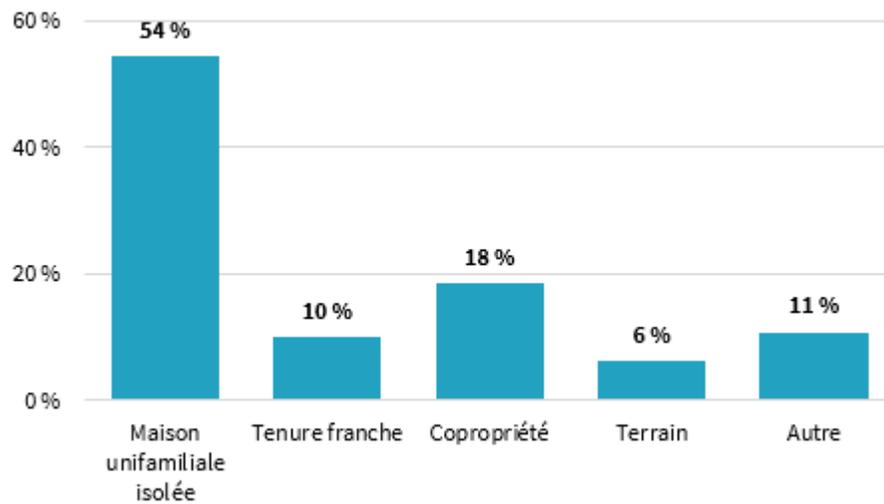


Figure 36. Type de propriétés résidentielles achetées par des acheteurs étrangers

Types de propriétés						
	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Maison unifamiliale isolée	51 %	52 %	55 %	55 %	54 %	54 %
Tenure franche	13 %	11 %	12 %	11 %	12 %	10 %
Copropriété	26 %	27 %	24 %	26 %	29 %	18 %
Terrain	3 %	3 %	3 %	4 %	5 %	6 %
Autre	8 %	7 %	6 %	5 %	9 %	11 %

Figure 37. Tableau des types de propriétés résidentielles achetées par des acheteurs étrangers

Le choix de propriété différait selon le type d'acheteur étranger. Les acheteurs de type A (non-résidents) ont davantage de préférence pour les copropriétés, les terrains ou un autre type. En revanche, les acheteurs de type B (résidents) sont plus enclins à acheter des maisons unifamiliales isolées ou des propriétés franches.

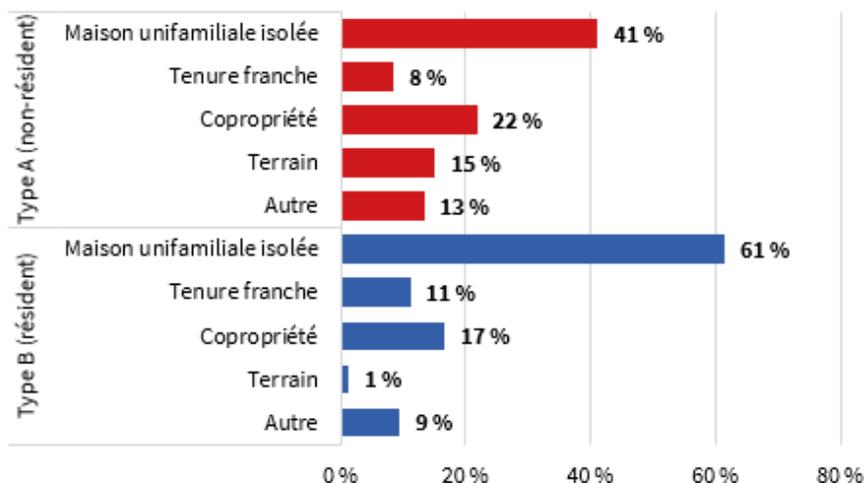


Figure 38. Types de propriétés résidentielles par types d'acheteurs étrangers

Le type de propriété achetée variait selon le pays d'origine de l'acheteur. Les acheteurs des États-Unis, de la Chine, de l'Inde, de la France, des Philippines et du Royaume-Uni étaient plus susceptibles d'acheter une maison unifamiliale isolée. En revanche, les autres acheteurs d'autres pays étaient plus enclins à acheter un autre type de propriété.

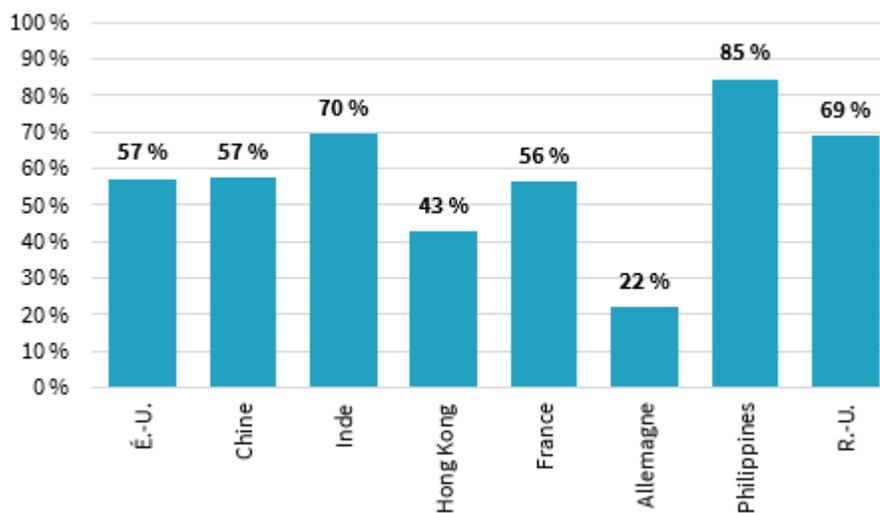


Figure 39. Maison unifamiliale isolée par pays d'origine

## B14. 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 de l'immobilier au Canada ont traditionnellement offert une bonne valeur par rapport au marché international et des taux de change souvent favorables. Cela semble avoir changé au fil des années, car plus de répondants ont indiqué que leurs clients étrangers considéraient les prix des propriétés au Canada comme étant plus chers (44 %), tandis que 37 % ont indiqué qu'ils étaient les mêmes et 19 % ont indiqué qu'ils étaient inférieurs. Ces taux sont intéressants, surtout si l'on considère que les prix généraux des propriétés au Canada ont diminué en 2023, 702 568 \$ en 2022 par rapport à 678 313 \$ en 2023<sup>11</sup>.

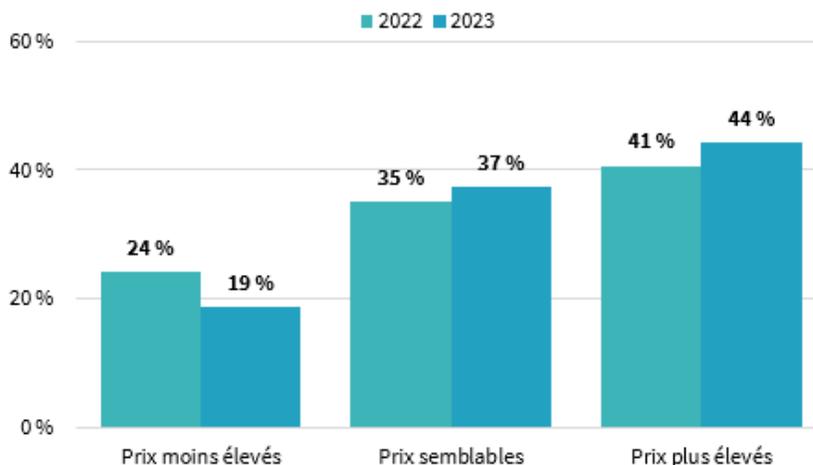


Figure 40. Perception des prix des propriétés au Canada par rapport au pays d'origine

À l'instar des acheteurs potentiels canadiens, ce ne sont pas tous les clients étrangers qui vont de l'avant avec l'achat. Parmi les répondants, 16 % ont indiqué qu'au moins un de leurs clients étrangers avait décidé de ne pas acheter au cours des 12 derniers mois.

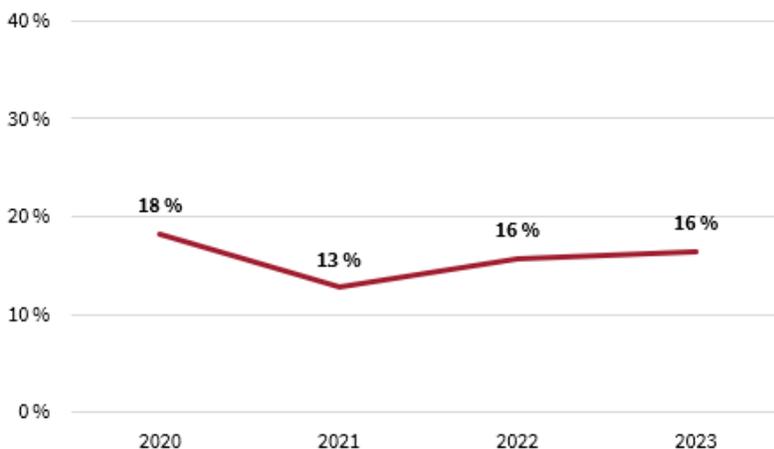


Figure 41. Avait des clients étrangers qui n'ont pas acheté

<sup>11</sup>ACI. [creastats.crea.ca/fr-CA/](https://creastats.crea.ca/fr-CA/)

Les principales raisons évoquées sont le coût (28 %), les lois fiscales canadiennes (24 %) et ne pas avoir trouvé de propriétés (21 %). Il convient de noter que le taux des répondants ayant indiqué ne pas avoir trouvé de propriété a diminué, passant de 30 % en 2022 à 21 % en 2023.

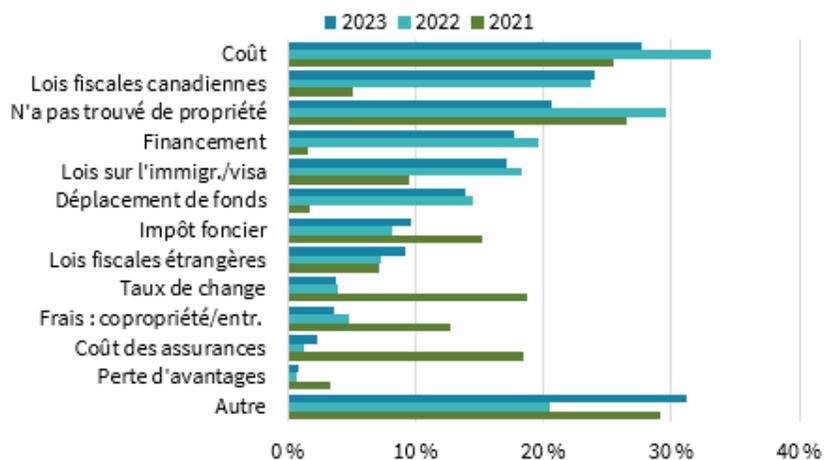


Figure 42. Principales raisons évoquées pour ne pas avoir acheté de propriété au Canada

Principales raisons évoquées pour ne pas avoir acheté de propriété au Canada			
	2021	2022	2023
Coût	25%	33%	28%
Lois fiscales canadiennes	5%	24%	24%
Aucune propriété	26%	30%	21%
Financement	2%	20%	18%
Immigration	9%	18%	17%
Déplacement de fonds	2%	14%	14%
Impôts	15%	8%	10%
Lois fiscales étrangères	7%	7%	9%
Taux de change	19%	4%	4%
Frais	13%	5%	4%
Assurance	18%	1%	2%
Avantages	3%	1%	1%
Autres	29%	21%	31%

Figure 43. Tableau des principales raisons évoquées pour ne pas avoir acheté de propriété au Canada

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

### C1. Origine

Les clients étrangers qui ont vendu leur propriété résidentielle au Canada sont originaires principalement des États-Unis, de la Chine, de l'Allemagne et de l'Inde, soit les mêmes pays figurant en tête de liste des plus importants acheteurs étrangers de propriétés résidentielles.

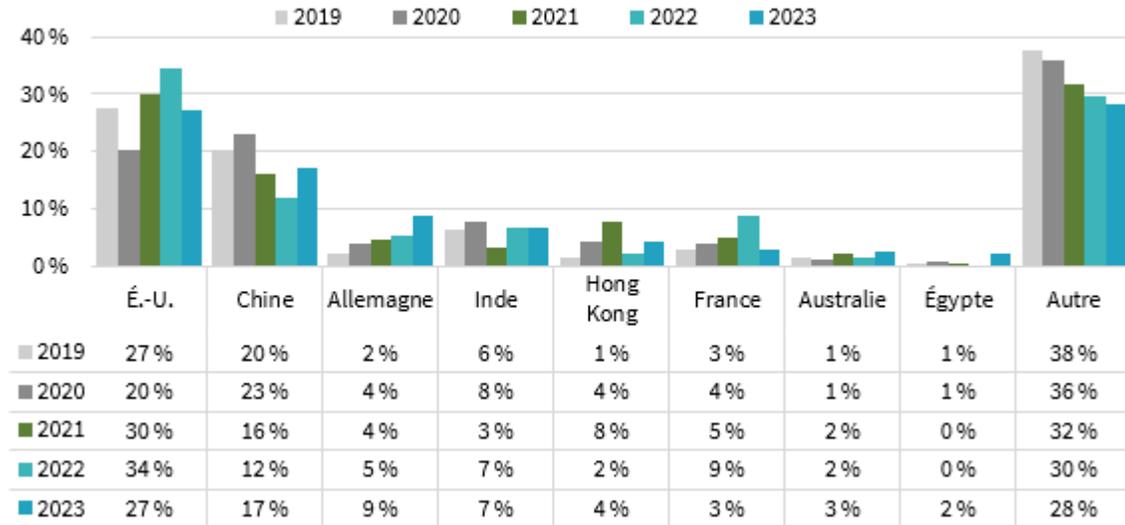


Figure 44. Pays d'origine des principaux propriétaires-vendeurs étrangers

Les propriétaires-vendeurs des États-Unis, les principaux acheteurs de propriétés résidentielles au Canada, sont également les plus importants vendeurs et ont effectué 27 % de toutes les ventes résidentielles internationales. Il s'agit d'une diminution par rapport à 34 % enregistré en 2022. Parallèlement, les propriétaires-vendeurs de la Chine ont effectué 17 % des ventes, soit une augmentation par rapport à 12 % enregistré en 2022.

## C2. Lieu des propriétés vendues

C'est en Ontario que l'on trouve le plus grand nombre de clients étrangers ayant vendu leur propriété résidentielle au Canada, soit 32 %, contre 26 % en 2022. En Colombie-Britannique, 26 % des propriétaires-vendeurs étrangers ont vendu leur propriété résidentielle au Canada, contre 22 % en 2022. Le Québec a connu la baisse la plus importante du nombre de propriétés résidentielles au Canada vendues par des clients étrangers, passant de 19 % en 2022 à 13 % en 2023.

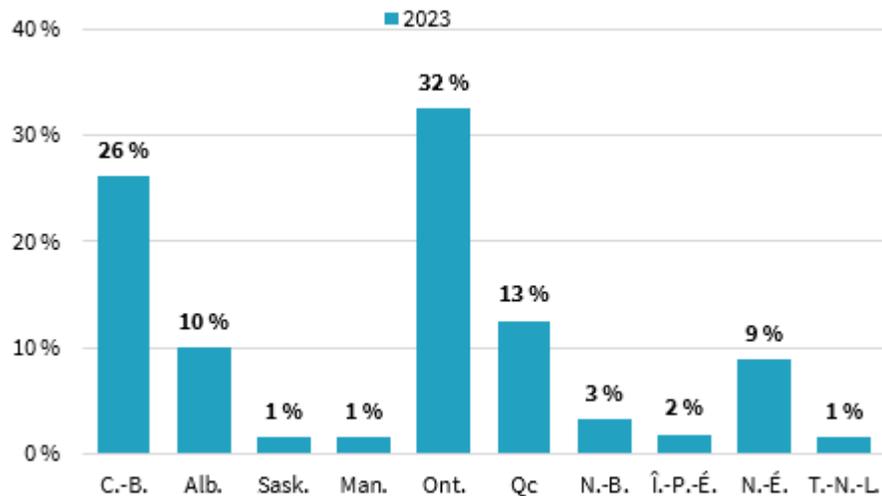


Figure 45. Lieu des propriétés vendues par les propriétaires-vendeurs étrangers

Lieu des propriétés vendues par les propriétaires-vendeurs étrangers				
	2020	2021	2022	2023
C.-B.	22 %	30 %	22 %	26 %
Alb.	9 %	12 %	13 %	10 %
Sask.	1 %	1 %	4 %	1 %
Man.	2 %	1 %	3 %	1 %
Ont.	43 %	33 %	26 %	32 %
Qc	14 %	11 %	19 %	13 %
N.-B.	2 %	2 %	1 %	3 %
Î.-P.-É.	1 %	2 %	2 %	2 %
N.-É.	5 %	7 %	10 %	9 %
T.-N.-L.	1 %	0 %	1 %	1 %

Figure 46. Lieu des propriétés vendues par les propriétaires-vendeurs étrangers

### C3. Achats et ventes

Dans l'ensemble, les clients étrangers vendent plus de propriétés résidentielles au Canada qu'ils n'en achètent. Les clients étrangers achètent plus qu'ils ne vendent en Alberta, en Saskatchewan, au Manitoba, à l'Île-du-Prince-Édouard et à Terre-Neuve-et-Labrador. Cette tendance s'est inversée par rapport à 2022, année où les clients étrangers ont acheté plus de propriétés qu'ils n'en ont vendues.

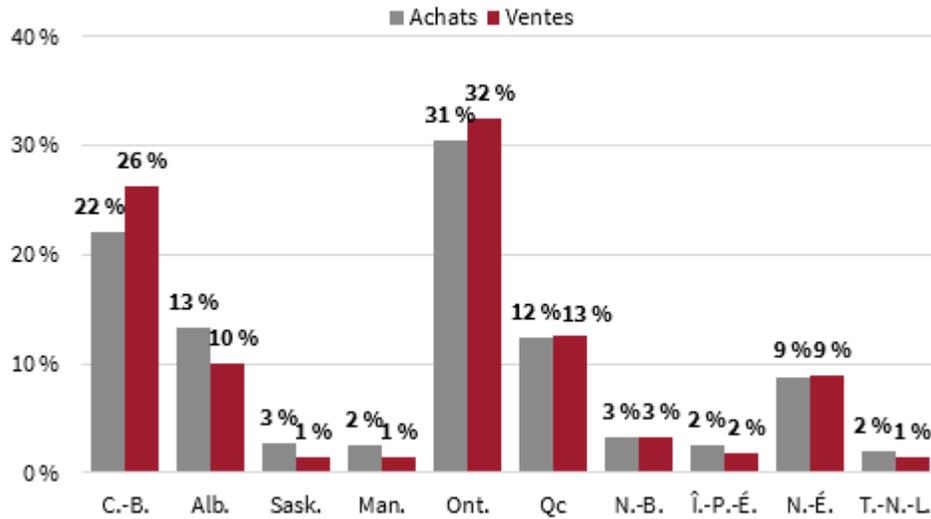


Figure 47. Achats et ventes de propriétés résidentielles par des clients étrangers

## D. TRANSACTIONS DE LOCATION

### D1. Origine des principaux locataires

Les courtiers et agents immobiliers canadiens ont également déclaré avoir travaillé avec des clients étrangers qui souhaitent louer une propriété au Canada. La tendance pour les baux conclus avec des clients étrangers est la même qu'en 2022, le marché de la location étant dominé par les principaux pays asiatiques, notamment l'Inde et la Chine.

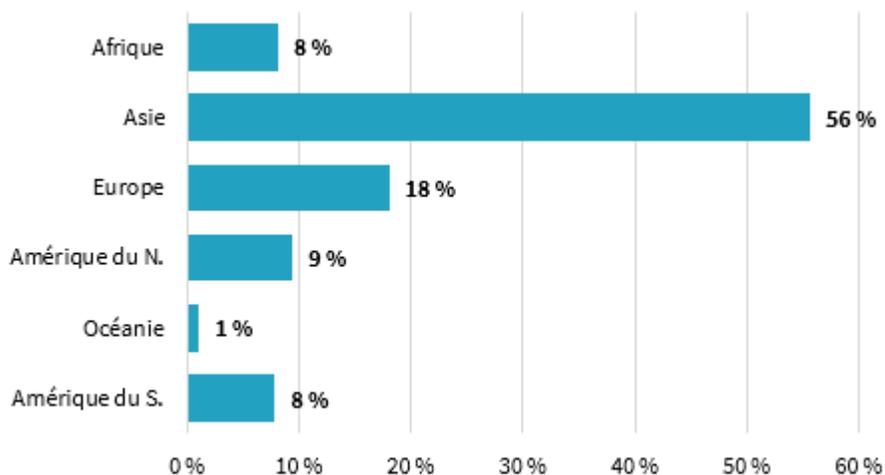


Figure 48. Clients étrangers souhaitant louer au Canada

Bien que le taux de clients étrangers ayant loué ait diminué de manière significative, les principaux pays d'origine de ces clients sont la Chine (16 %), suivi de l'Inde (14 %). Le nombre de clients de l'Iran souhaitant louer a augmenté à 5 %, contre 3 % en 2022. En revanche, le nombre de clients des États-Unis souhaitant louer a diminué à 5 %, contre 12 % en 2022.

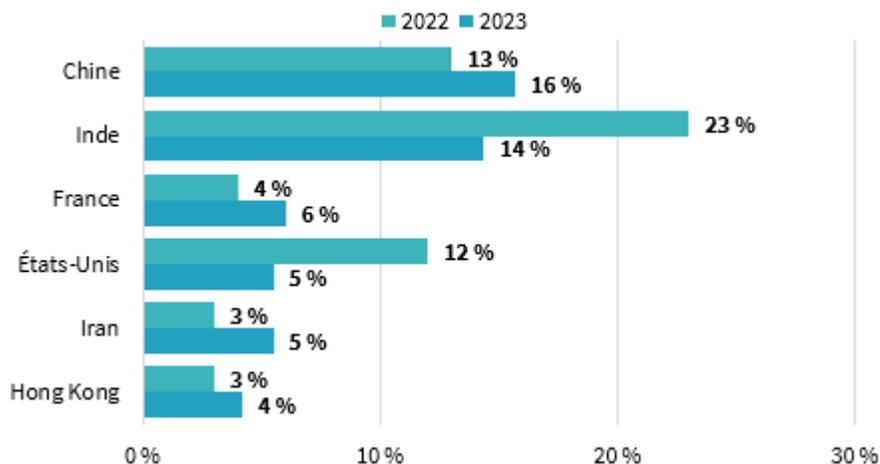


Figure 49. Pays d'origine des clients étrangers souhaitant louer au Canada

La plupart des clients étrangers souhaitant louer une propriété au Canada ont loué en Ontario et au Québec, mais le nombre souhaitant louer en Ontario a doublé par rapport à l'année dernière.

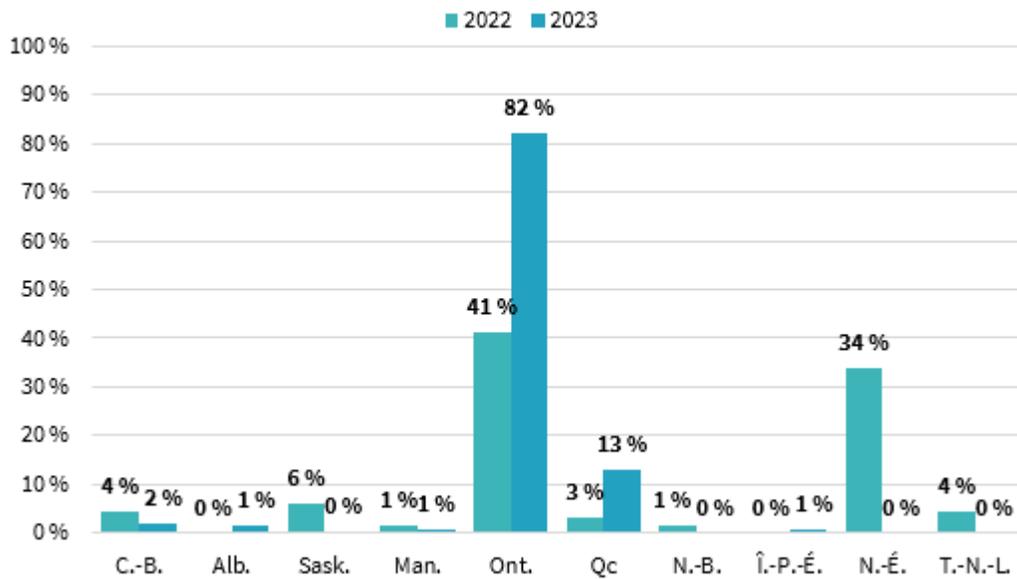


Figure 50. Lieu des propriétés louées par des clients étrangers

La majorité des locataires étrangers (82 %) étaient de type B (résidents), contre 58 % en 2022. Moins de clients de type A (non-résidents) souhaitent louer une propriété en 2023 par rapport à 2022.

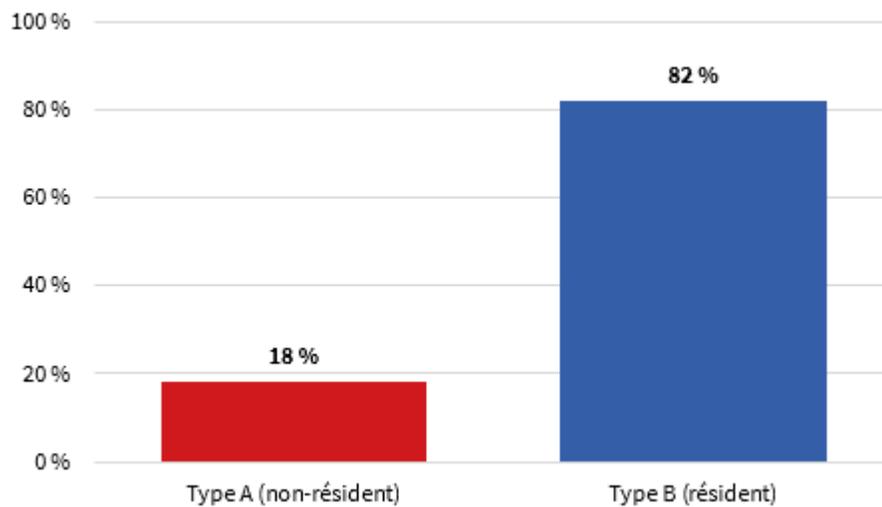


Figure 51. Locataires de type A (non-résident) par rapport à type B (résident)

## E. INTERACTIONS AVEC LES CLIENTS ÉTRANGERS

### E1. Transactions avec les clients étrangers

Parmi les répondants, 7 % ont déclaré avoir travaillé avec un client étranger en 2023, contre 9 % en 2022. La *Loi sur l'interdiction d'achat d'immeubles résidentiels par des non-Canadiens*, adoptée en 2023, pourrait être un facteur contribuant à cette diminution.

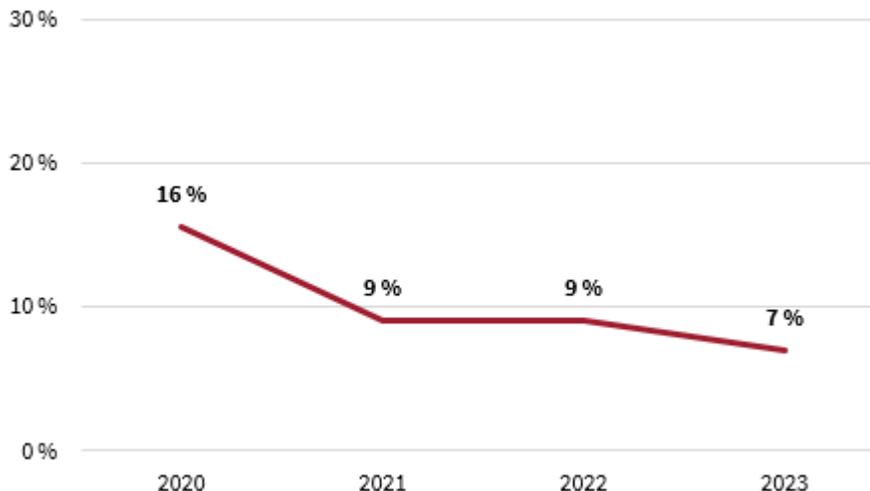


Figure 52. Avoit des clients étrangers

La moyenne des répondants a déclaré travailler avec en moyenne 18 clients canadiens et quatre clients étrangers en 2023. Ces chiffres ressemblent à ceux de 2022 (moyenne de quatre), mais la moyenne de clients canadiens a augmenté à 18 contre 11 en 2022.

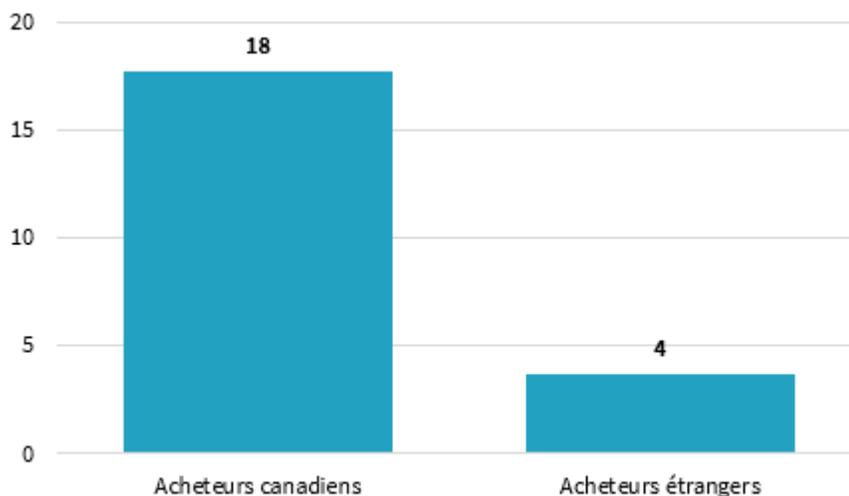


Figure 53. Nombre de clients

Quant aux perspectives concernant les achats effectués par des clients étrangers au cours des 12 prochains mois, la majorité des répondants (de 67 % à 81 %) pensait que le niveau resterait le même, certains estimant même qu'ils verraient une augmentation de l'activité. Peu de répondants, 14 % au total, ont indiqué estimer une hausse d'activité au cours des 12 prochains mois.

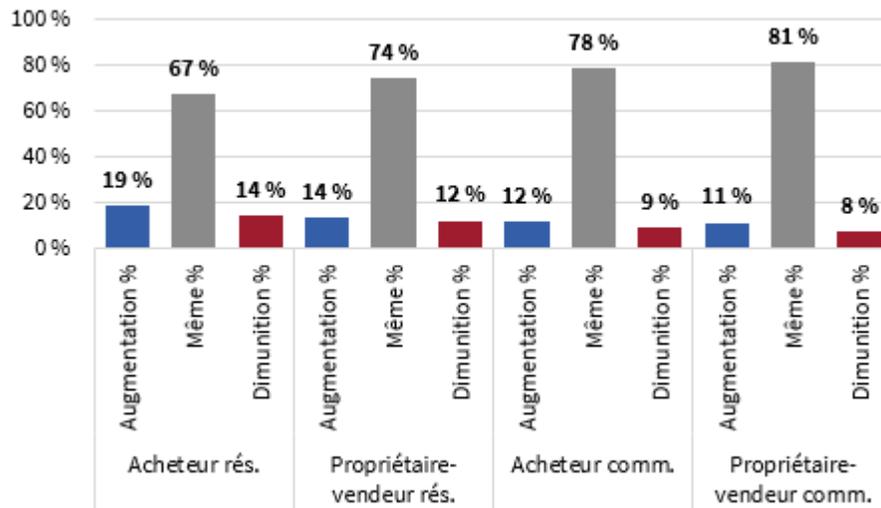


Figure 54. *Activité internationale prévue au cours des 12 prochains mois*

Dans l'ensemble, les répondants ont été moins optimistes quant aux transactions avec les clients étrangers au cours des 12 prochains mois qu'à tout moment depuis le début du sondage. Toutefois, le nombre de répondants envisageant une baisse a diminué de manière significative depuis 2022.

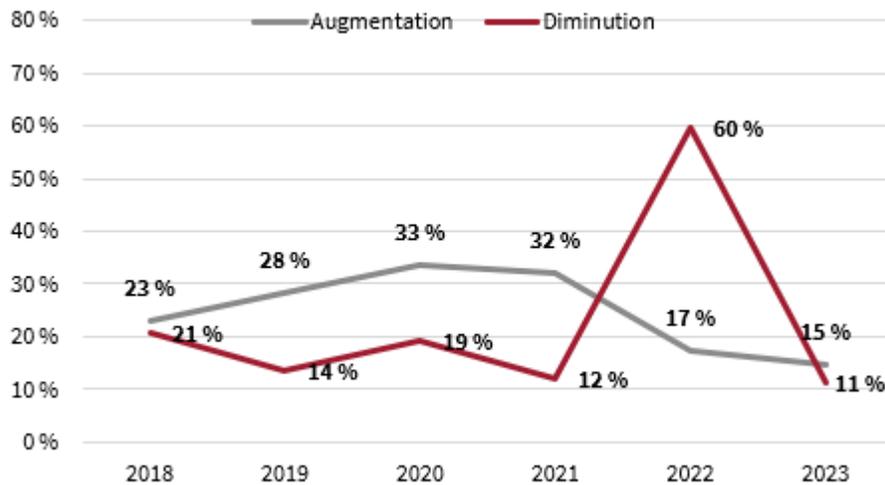


Figure 55. *Activité internationale prévue au cours des 12 prochains mois*

## F. SOURCE DE CLIENTS POTENTIELS ET DE RECOMMANDATIONS

### F1. Sources de clients potentiels et de recommandations

Les répondants ont mentionné plusieurs sources desquelles ils ont obtenu des clients étrangers potentiels, mais la recommandation personnelle demeure le moyen le plus courant chez les courtiers et agents immobiliers au Canada. Les recherches organiques sur le Web ont diminué, mais se classent tout de même au troisième rang parmi les moyens utilisés pour obtenir des clients étrangers. Les autres moyens n'ont pas changé de façon significative au cours des cinq dernières années.

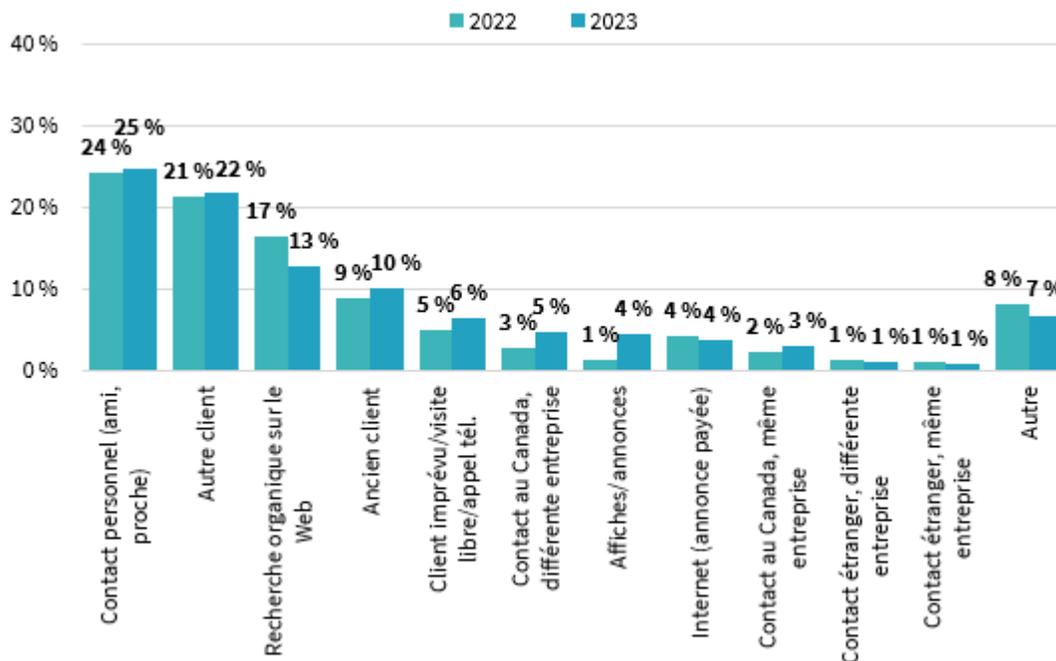


Figure 56. Sources de recommandations ou de pistes de clients potentiels parmi les acheteurs étrangers

En ce qui concerne les pistes de clients potentiels obtenues par l'entremise du Web, les sites Web personnels et REALTOR.ca figurent toujours parmi les deux sources principales. Les pistes provenant des médias sociaux continuent de croître, tandis que celles provenant de sites Web d'agences ou de franchises semblent diminuer.

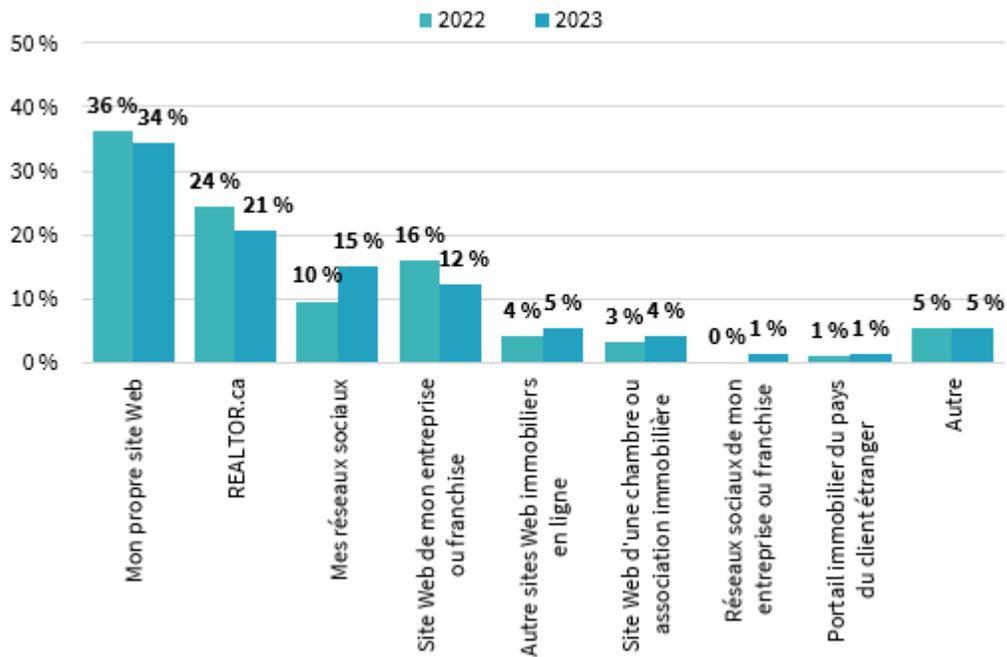


Figure 57. Sources de clients potentiels étrangers (en ligne et Web)

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

L'immobilier international comprend également les Canadiens à la recherche d'une propriété à l'étranger. Le taux de répondant qui a déclaré avoir un client canadien souhaitant acheter une propriété à l'étranger en 2023 est demeuré sensiblement le même qu'aux années précédentes, soit d'environ 2 %.

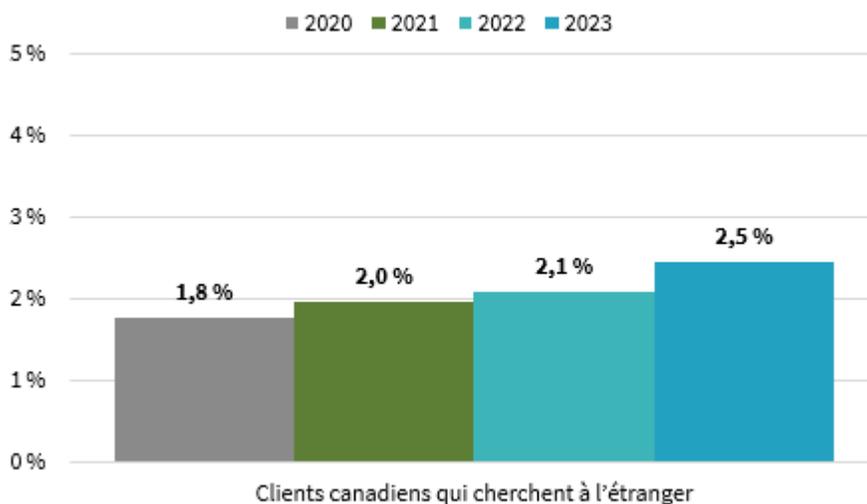


Figure 58. Clients canadiens qui cherchent à l'étranger

### G1. Destinations des Canadiens achetant des propriétés à l'étranger

Parmi les Canadiens ayant acheté une propriété à l'extérieur du Canada, 37 % ont acheté aux États-Unis, comparativement à 47 % en 2022. Le Mexique, le Portugal, le Costa Rica et la République dominicaine demeurent des destinations importantes pour les Canadiens. Des augmentations ont aussi été enregistrées en Inde et en Chine.

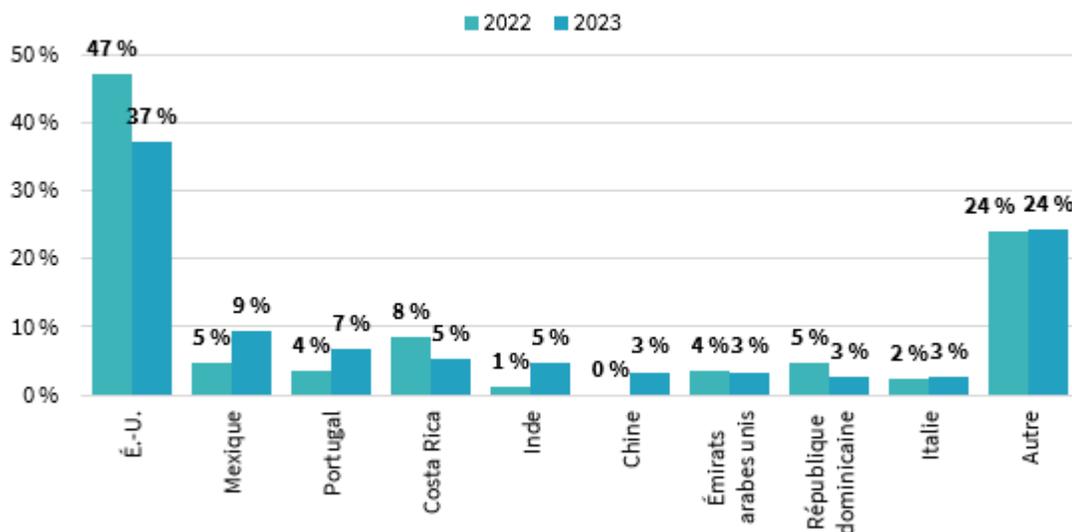


Figure 59. Principaux pays où les Canadiens ont acheté des propriétés

Parmi les achats de propriétés que les Canadiens ont effectués aux États-Unis, la majorité était en Floride (51 %), suivi du Texas (13 %) et de l'Arizona (7 %). Les achats dans l'État de Californie, auparavant très prisé, sont tombés à 7 %, contre 16 % en 2022.

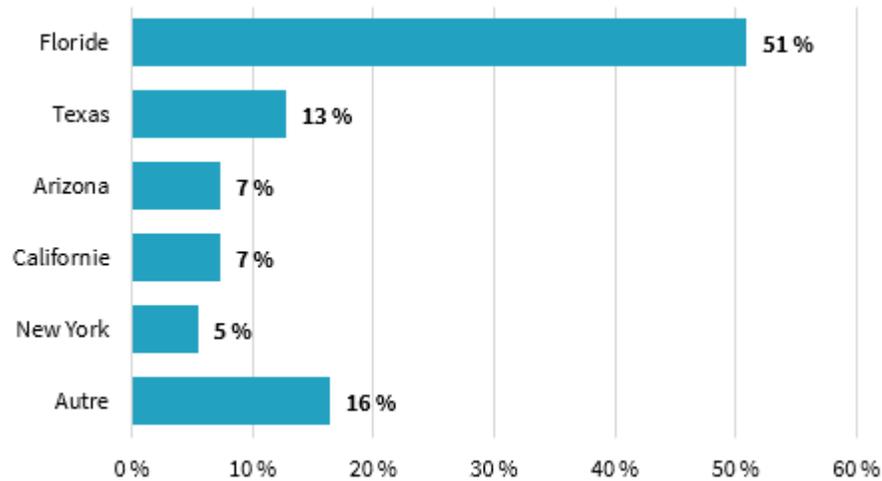


Figure 60. Destination aux États-Unis

Parmi les Canadiens qui cherchaient une propriété à l'étranger, 93 % souhaitaient trouver une propriété résidentielle, contre 90 % en 2022.

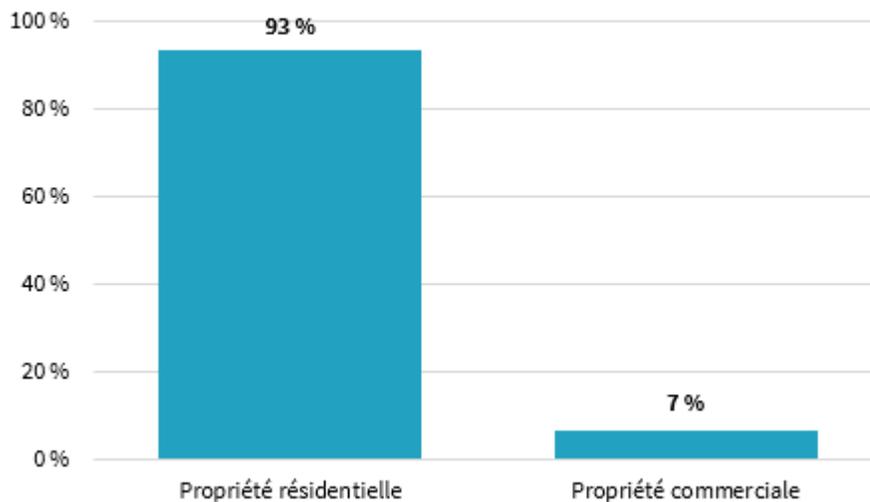


Figure 61. Type de propriété recherchée par les Canadiens à l'étranger

Plus de Canadiens étaient susceptibles d'acheter des maisons isolées, des propriétés en tenure franche et un terrain en 2022. Les copropriétés ont connu le changement le plus important depuis 2022, passant de 41 % en 2022 à 36 % en 2023.

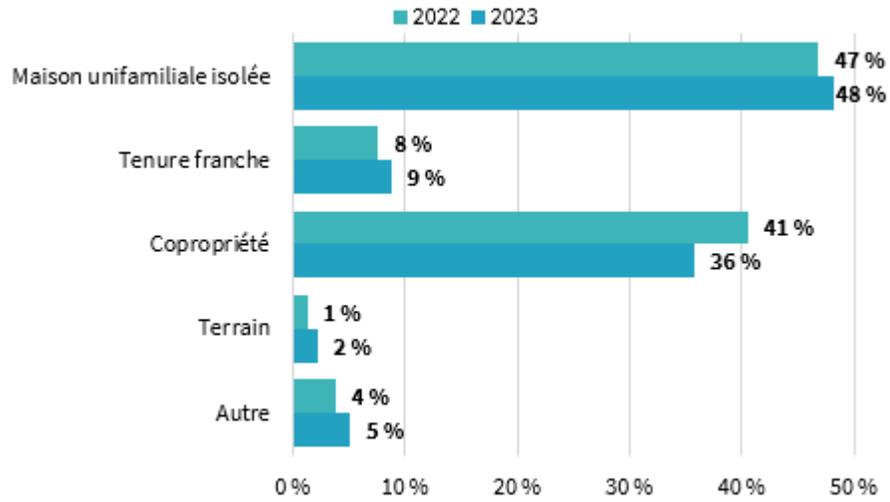


Figure 62. Type de propriété recherchée par les Canadiens à l'étranger

La plupart des Canadiens (58 %) prévoient utiliser la propriété comme résidence secondaire; 40 % ont acheté un logement locatif à des fins d'investissement. Le nombre de Canadiens souhaitant acheter une résidence principale à l'étranger a augmenté significativement en 2022, passant de 20 % à 35 %.

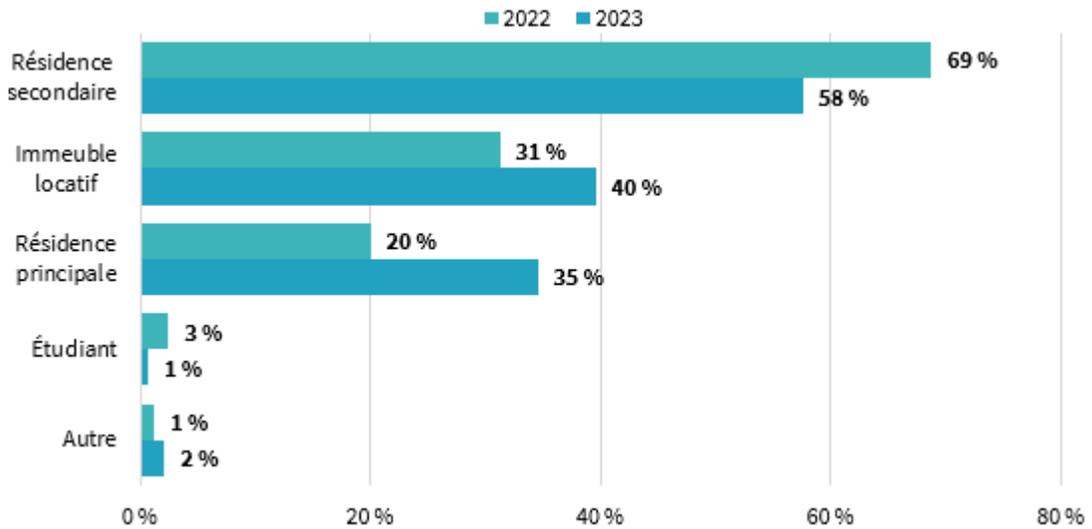


Figure 63. Utilisation prévue des propriétés achetées à l'étranger

## H. RECOMMANDATIONS D'UN COURTIER OU AGENT IMMOBILIER À L'ÉTRANGER

Parmi ceux qui ont déclaré avoir un client canadien cherchant une propriété à l'étranger, 47 % ont pu diriger le client vers un agent immobilier d'un autre pays, 16 % l'ont dirigé vers un courtier ou agent du Canada et 25 % ont pu eux-mêmes aider le client. Les autres (11 %) n'ont pas été en mesure d'aider leurs clients directement ni de leur recommander un agent immobilier à l'étranger convenable.

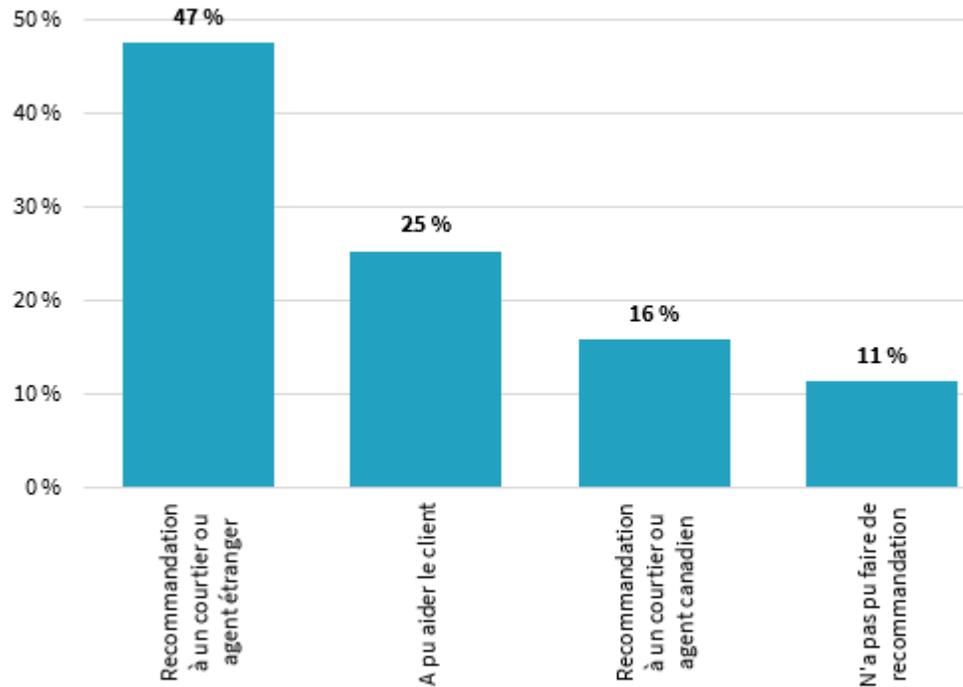


Figure 64. Recommandations faites à des clients canadiens qui cherchent à l'étranger

Recommandation à des clients canadiens qui cherchent à l'étranger					
	2019	2020	2021	2022	2023
Recommandation à un professionnel immobilier étranger	29 %	53 %	48 %	51 %	47 %
A pu aider le client	21 %	19 %	26 %	24 %	25 %
Recommandation à un courtier ou agent canadien	37 %	14 %	14 %	14 %	16 %
N'a pas pu faire de recommandation	13 %	14 %	12 %	11 %	11 %

Figure 65. Tableau des recommandations faites à des clients canadiens qui cherchent à l'étranger

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

## I1. Origine des acheteurs étrangers de propriétés commerciales

En 2023, les Chinois ont remplacé de nouveau les Américains en tant que principaux acheteurs, ayant acquis 28 % de toutes les propriétés commerciales achetées par des acheteurs étrangers. Ils sont suivis par les Américains qui ont acheté 15 % des propriétés commerciales, contre 40 % en 2022.

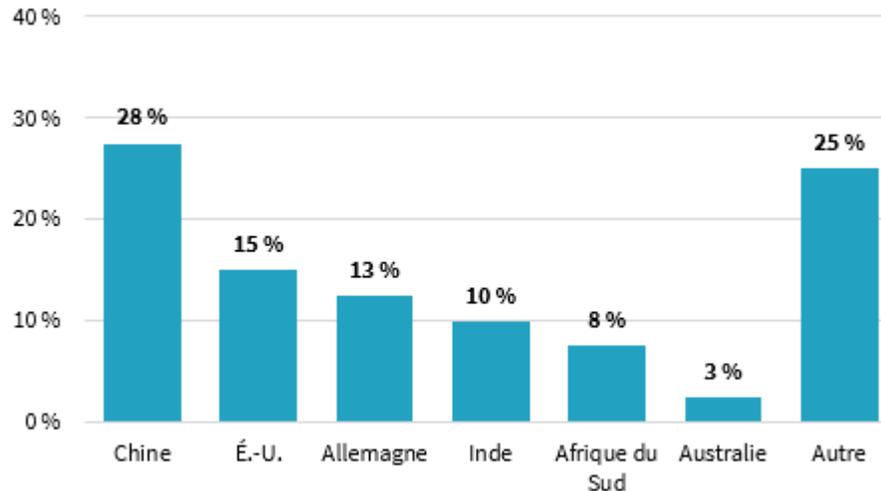


Figure 66. Origine des acheteurs étrangers de propriétés commerciales

## I2. Types d'acheteurs étrangers de propriétés commerciales

La majorité (62 %) des acheteurs étrangers de propriétés commerciales au Canada étaient de type B (résidents), soit une augmentation significative par rapport à 2022 alors que les acheteurs de type B (résidents) comptaient pour 55 % des acheteurs étrangers de propriétés commerciales. Le nombre d'acheteurs de type B (résidents) de propriétés commerciales a diminué au cours des dernières années, mais a augmenté en 2023 pour la première fois depuis 2019.

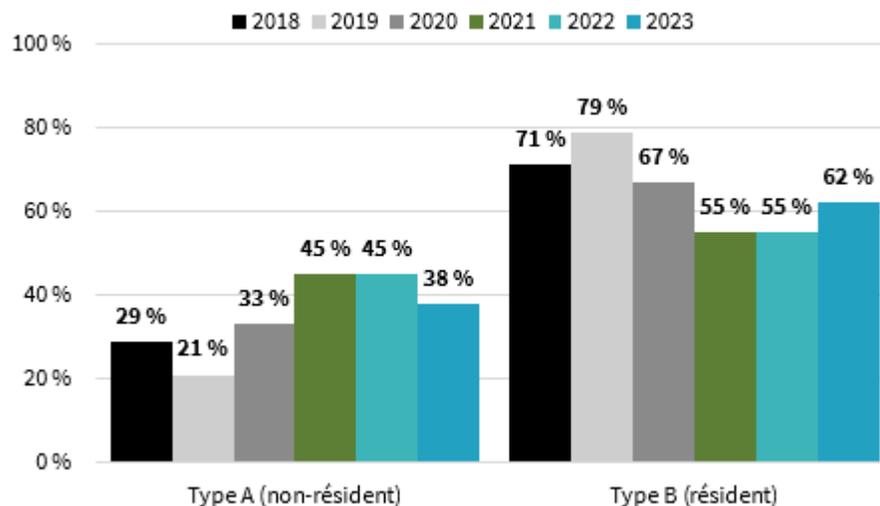


Figure 67. Types des acheteurs étrangers de propriétés commerciales

### I3. Types de propriétés commerciales

Parmi toutes les propriétés commerciales canadiennes achetées par des étrangers, 25 % étaient des espaces pour des commerces de détail, ce qui représente une hausse par rapport à 6 % enregistré en 2022. L'achat de terrains industriels est tombé de 24 % en 2022 à 10 % en 2023.

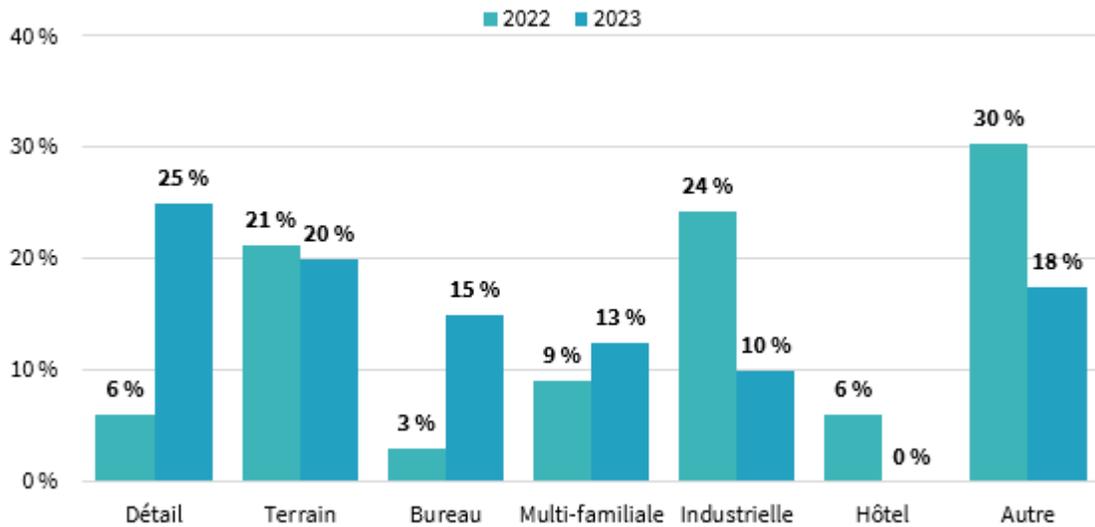


Figure 68. Type de propriétés commerciales achetées par les acheteurs étrangers

### J. PROFIL DES RÉPONDANTS

Les répondants au sondage comptent moins d'années d'expérience en 2023 qu'en 2022. Il s'agit de la première année depuis la production de ce rapport en 2018 qu'il y a eu une diminution. Cette baisse pourrait s'expliquer par le nombre de courtiers et agents immobiliers qui ont quitté la profession en raison de leur âge ou pour la retraite. La baisse du segment comptant 11 années d'expérience ou plus est contrebalancée par l'augmentation du nombre de nouveaux courtiers et agents et de ceux comptant 10 ans ou moins d'années d'expérience.

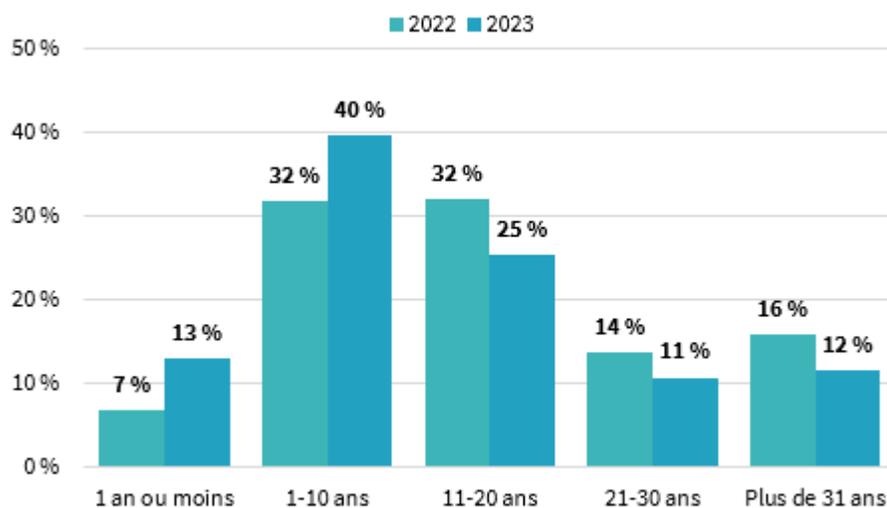


Figure 69. Nombre d'années à titre de courtier ou d'agent immobilier

La moyenne d'âge des répondants était de 54 ans. La répartition par âge des répondants est restée sensiblement la même qu'en 2022, avec de légères diminutions dans la catégorie des « plus de 65 ans » compensées par de légères augmentations dans la catégorie des « 30-39 ans ».

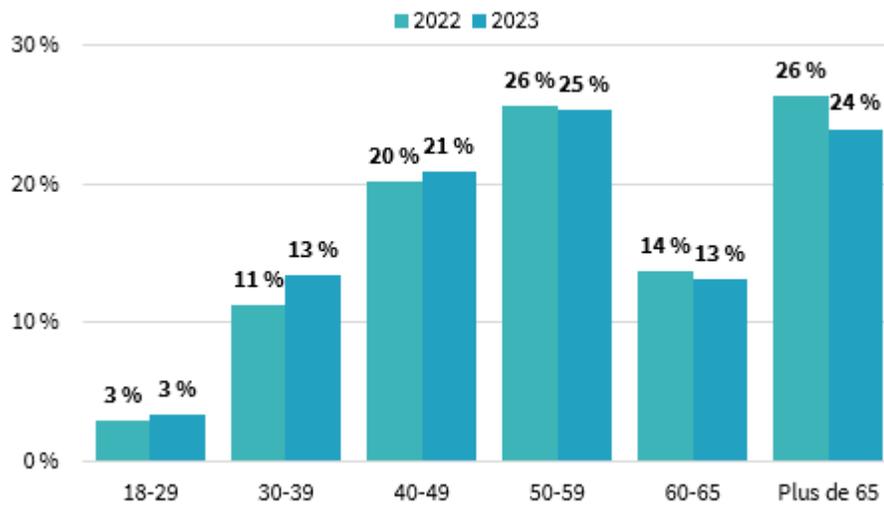


Figure 70. Âge des répondants

Les répondants qui avaient plus de 30 ans étaient plus susceptibles d’avoir des clients étrangers que ceux âgés de moins de 30 ans. Ce taux n’a pas changé de manière significative depuis 2022.

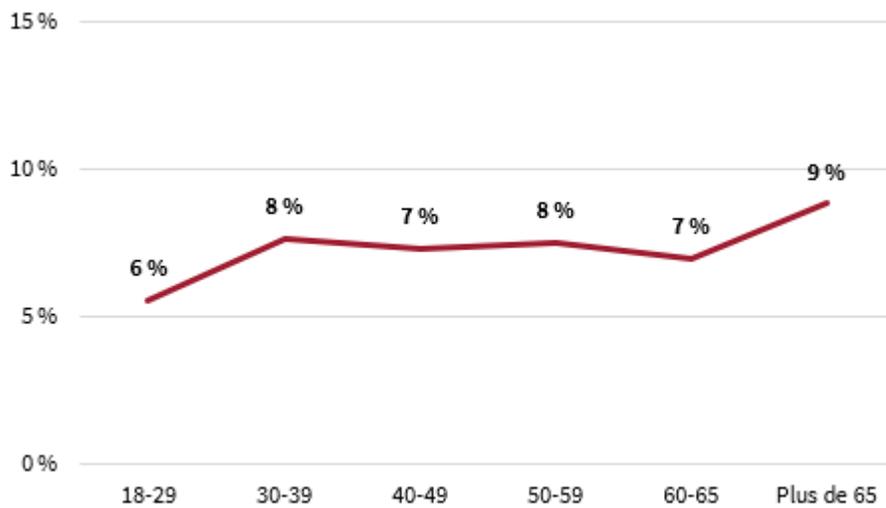


Figure 71. Répondants ayant des clients étrangers

Parmi les courtiers et agents immobiliers ayant déclaré avoir un titre, 16 % ont déclaré avoir le titre Certified International Property Specialist (CIPS), 9 % le titre Certified Commercial Investment Member (CCIM), 8 % le titre Resort and Second Home Property Specialist (RSPS) et 5 % le titre At Home with Diversity (AHWD).

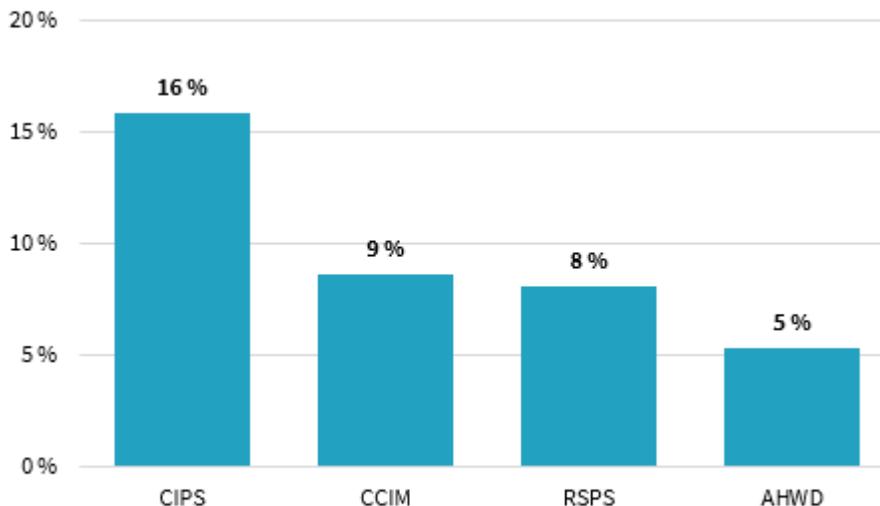


Figure 72. Principaux titres détenus par les répondants

Principaux titres détenus par les répondants					
	2019	2020	2021	2022	2023
Autre	50 %	80 %	75 %	63 %	73 %
CIPS	19 %	10 %	12 %	16 %	16 %
CCIM	13 %	5 %	7 %	13 %	9 %
RSPS	7 %	3 %	3 %	6 %	8 %
AHWD	12 %	3 %	3 %	3 %	5 %

Figure 73. Tableaux des principaux titres détenus par les répondants

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

Les professionnels internationaux de l'immobilier intéressés à devenir affiliés d'ACI – International et les courtiers et agents immobiliers canadiens qui souhaitent obtenir plus de renseignements sur les produits et les services d'ACI – International peuvent visiter le site [www.CREA.ca/global](http://www.CREA.ca/global).



200, rue Catherine, 6<sup>e</sup> étage  
Ottawa (Ontario) K2P 2K9  
Tél. : 613-237-7111  
[www.CREA.ca](http://www.CREA.ca)