

Le point sur le marché de hiver 2025—Financement immobilier commercial :

Solidité et stabilité dans le secteur des prêts hypothécaires pour immeuble commercial



Les incertitudes actuelles liées au commerce international amènent de nombreux Canadiens à réfléchir à ce que signifie être Canadiens et, pour ceux qui participent aux marchés financiers, aux caractéristiques uniques du fondement économique du Canada. L'un des domaines où ces distinctions sont particulièrement évidentes est le rendement des prêts hypothécaires pour immeuble commercial au Canada, qui ont toujours affiché des taux de défaut extrêmement bas et un solide rendement en matière de crédit.

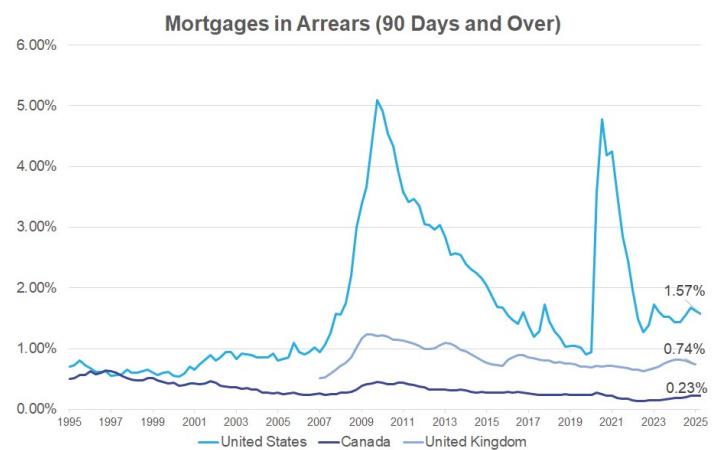
Le marché des prêts hypothécaires pour immeuble commercial au Canada : un modèle de stabilité

Si vous lisez ceci, vous avez probablement vu *Le casse du siècle* et avez, à l'occasion, remarqué des manchettes préoccupantes au sujet d'emprunteurs de renom qui ont manqué à leurs obligations sur d'importants prêts hypothécaires pour immeuble commercial et ont restitué leurs propriétés à leurs prêteurs. Dans les années 1990, ce phénomène en est venu à être appelé le « jingle mail », un terme humoristique désignant le fait pour des emprunteurs d'envoyer par la poste les clés d'une propriété hypothéquée à leur prêteur.

Toutefois, *Le casse du siècle* portait sur l'octroi effréné de prêts hypothécaires à l'habitation à haut risque aux États-Unis, un marché qui a peu en commun avec son cousin, les prêts hypothécaires pour immeuble commercial, beaucoup plus rigoureux. Et les défauts de paiement hypothécaire sont en fait assez rares au Canada.

Du côté des prêts hypothécaires à l'habitation du marché hypothécaire, le Canada a toujours déclaré un faible taux des prêts hypothécaires en souffrance par rapport aux États-Unis et au Royaume-Uni. Selon les données de [l'Association des banquiers canadiens](#), jusqu'en août 2025, [le taux national des prêts hypothécaires en souffrance était de 0,24 %](#), comparativement à 0,74 % au Royaume-Uni et à 1,57 % aux États-Unis.

Prêts hypothécaires à l'habitation en souffrance (en date d'août 2025)



Les prêts hypothécaires à l'habitation au Canada ont également démontré une certaine stabilité pendant les périodes de crise. Bien que le taux des prêts hypothécaires en souffrance aux États-Unis se soit maintenu autour de 5 % pendant la crise financière mondiale de 2007 à 2009 et la pandémie de COVID-19, le taux au Canada est demeuré bien en dessous de 1 %.

À l'instar de son homologue à l'habitation, le marché canadien des prêts hypothécaires pour immeuble commercial affiche lui aussi constamment de faibles taux de défaut, ce qui reflète sa résilience structurelle et ses pratiques prudentes en matière de crédit. Il est difficile de prouver cette affirmation en raison du caractère privée du marché canadien des prêts hypothécaires pour immeuble commercial et des données publiques limitées. Toutefois, les renseignements disponibles sur les titres adossés à des créances hypothécaires commerciales au Canada donnent un aperçu de la stabilité du marché canadien des prêts hypothécaires pour immeuble commercial.

Aux États-Unis, les structures de prêt de titres adossés à des créances hypothécaires commerciales sont en grande partie façonnées par l'appétit pour le risque des investisseurs, ce qui en fait un mauvais reflet des prêts bancaires traditionnels. Au Canada, la plupart des prêts de titres adossés à des créances hypothécaires commerciales sont établis par de grandes banques et demeurent habituellement dans leur bilan avant toute titrisation potentielle. Pour cette raison, ils sont structurés de manière à s'harmoniser de façon importante avec l'appétit pour le risque des banques d'origine pour les prêts inscrits au bilan, ce qui fait des titres adossés à des créances hypothécaires commerciales au Canada un indicateur plus fiable du rendement de l'ensemble des portefeuilles de prêts hypothécaires pour immeuble commercial de ces institutions.

Selon KBRA, une agence de notation financière, le taux de pertes sur les prêts de titres adossés à des créances hypothécaires commerciales au Canada est très faible, avec une [perte cumulative totale de 0,2 %](#) (20 points de base) entre 1998 et 2022, comparativement à [5,5 % pour les prêts de titres adossés à des créances hypothécaires commerciales à l'échelle mondiale](#). Et comme les prêts de titres adossés à des créances hypothécaires commerciales constituent généralement un segment plus risqué du marché, souvent caractérisé par des mesures de crédit plus poussées, comme la période d'amortissement, la quotité de financement et les recours, le rendement des prêts hypothécaires pour immeuble commercial que les banques canadiennes conservent dans leurs livres est presque certainement encore plus élevé que cela.

Le taux de prêts de titres adossés à des créances hypothécaires commerciales en souffrance au Canada est également très faible, soit [0,9 %, selon le plus récent rapport mensuel de Morningstar DBRS](#), un chiffre qui souligne davantage la vigueur du secteur canadien des prêts hypothécaires pour immeuble commercial. Ces données ne représentent qu'une petite partie du marché des prêts hypothécaires pour immeuble commercial au Canada. En raison de leur illiquidité et de leurs émissions peu fréquentes au Canada, [les titres adossés à des créances hypothécaires commerciales ne représentent qu'environ 1 % de la dette actuelle des prêts hypothécaires pour immeuble commercial au Canada](#), comparativement à un pourcentage un peu plus élevé de [10 % à 15 % aux États-Unis](#). Les grandes banques canadiennes indiquent que cela reflète raisonnablement le rendement de leurs portefeuilles de prêts hypothécaires pour immeuble commercial.

Pourquoi le marché canadien est si stable

Plusieurs facteurs clés contribuent aux faibles taux de prêts en souffrance, aux faibles taux de pertes sur créances et à la stabilité du marché des prêts hypothécaires pour immeuble commercial au Canada.

Financement avec recours

Le recours est une caractéristique distinctive du modèle canadien en matière de prêts hypothécaires pour immeuble commercial. C'est sans doute l'élément structurel le plus influent pour façonner le comportement des emprunteurs et soutenir la vigueur du marché. La plupart des prêts canadiens nécessitent un recours, ce qui signifie que les prêteurs ont accès à une garantie au-delà de la propriété financée. Souvent, il s'agit d'une garantie personnelle ou d'entreprise, ou d'une garantie sur les actifs immobiliers supplémentaires de l'emprunteur. Ce recours offre aux prêteurs une source supplémentaire de remboursement du prêt, incite les emprunteurs à éviter le défaut de paiement et, lorsque les prêts présentent des signes de tension, encourage les emprunteurs à communiquer tôt avec leur prêteur pour trouver des façons de restructurer les prêts en difficulté pour éviter le défaut de paiement.

Cadre juridique

Le système juridique au Canada fournit aux prêteurs des outils puissants et efficaces pour gérer les prêts en difficulté. En Ontario, par exemple, un prêteur peut amorcer un processus de pouvoir de vente et vendre une propriété commerciale hypothéquée dans les 50 jours suivant le défaut de paiement du prêt hypothécaire, évitant souvent les procédures de saisie hypothécaire longues et coûteuses courantes dans de nombreux autres marchés. Ce cadre favorable aux prêteurs offre aux emprunteurs un incitatif supplémentaire à éviter le défaut de paiement.

Amortissement

Les prêts hypothécaires pour immeuble commercial peuvent être soit amortissables, nécessitant des paiements mensuels combinant capital et intérêts, avec tout capital impayé remboursé à la fin de la durée du prêt, soit à intérêts seulement, où seuls les intérêts sont payés mensuellement pendant la durée du prêt et où l'intégralité du capital est remboursée sous forme de paiement forfaitaire et final à la fin de la durée du prêt.

Les prêts à intérêts seulement sont souvent attrayants pour les emprunteurs, car ils offrent des liquidités supplémentaires pour améliorer leur rendement sur l'investissement immobilier ou réaliser des travaux d'amélioration de la propriété. Toutefois, ils peuvent entraîner un risque de remboursement accru pour le prêteur à la fin de la durée du prêt dans des cas comme une baisse de la valeur de la propriété, des taux d'intérêt plus élevés, un déficit de capital d'emprunt (comme nous l'avons vu pour les prêts arrivant à échéance pendant la crise financière et la pandémie de COVID-19) ou si la catégorie d'actif perd de sa popularité, comme c'est le cas actuellement pour les prêts arrivant à échéance sur les immeubles de bureaux.

La grande majorité des prêts hypothécaires pour immeuble commercial au Canada sont amortis, avec un paiement mensuel combinant capital et intérêts. Cela fait en sorte que les prêts hypothécaires canadiens sont remboursés au fil du temps, ce qui atténue le risque de défaut en réduisant le risque du prêteur tout au long de la durée du prêt au cas où quelque chose tournerait mal, comme une baisse imprévue du revenu ou de la valeur de la propriété. L'amortissement offre également une marge de sécurité liée à la valeur nette qui augmente graduellement pour atténuer le risque de renouvellement à l'échéance du prêt.

Cette prévalence de l'amortissement des prêts hypothécaires pour immeuble commercial au Canada apporte une stabilité supplémentaire à ce marché hypothécaire.

Prêteurs institutionnels

Le contexte du crédit aux grandes entreprises au Canada est dominé par un petit nombre de grandes institutions sophistiquées et très disciplinées—banques, caisses de retraite et compagnies d'assurance. Comme il y a moins d'acteurs sur le marché que dans les pays où les systèmes bancaires sont moins centralisés, les prêteurs canadiens—and les prêteurs spécialisés en financement immobilier commercial—se connaissent généralement tous, ont souvent travaillé ensemble par le passé et selon les mêmes règles prudentes en matière de tarification. Avec moins de concurrence, il y a également moins de pression pour forcer les prêteurs canadiens à sortir de leur zone de confort ou à faire bouger le marché pour conclure des transactions. Ils sont tous surveillés de près par des organismes de réglementation comme le Bureau du surintendant des institutions financières (BSIF), dont les vérificateurs sont eux-mêmes souvent d'anciens conseillers bancaires; ils savent donc quelles questions poser et où regarder pour repérer les lacunes dans les processus.

Le faible nombre de prêteurs au Canada constitue également un incitatif supplémentaire pour les emprunteurs canadiens à maintenir de bonnes relations avec leurs prêteurs, à rembourser leurs dettes et à bien se comporter.

Propriété institutionnelle

La structure de propriété du stock lié au financement immobilier commercial au Canada offre une stabilité supplémentaire au marché canadien des prêts hypothécaires pour immeuble commercial. Une grande partie de ce stock appartient à des institutions financières bien nanties. Ces institutions ont habituellement des horizons de placement à long terme et ont à la fois le capital et la patience nécessaires pour composer avec les cycles, améliorer graduellement les registres des loyers et réaménager ou convertir des propriétés au fil du temps selon l'évolution des marchés, plutôt que de vendre des actifs à perte lorsque les marchés se retournent contre elles.

L'incidence stabilisatrice positive de la propriété institutionnelle est particulièrement évidente dans les secteurs des immeubles de bureaux et du commerce de détail au Canada, qui ont montré moins de tensions que ceux des pays où la propriété est plus fragmentée. Les plus grandes caisses de retraite du Canada détiennent ou gèrent collectivement plus de mille milliards de dollars d'actifs immobiliers commerciaux, y compris la majorité des principaux immeubles de bureaux et centres commerciaux régionaux du Canada, ce qui a soutenu ces secteurs alors qu'ils se remettaient des répercussions négatives de la pandémie COVID-19.

Cette structure de propriété patiente et stable aide à ancrer le marché canadien de l'immobilier commercial et contribue à sa résilience, en particulier en période de ralentissement.

Approche axée sur la relation

On peut soutenir que la plus grande incidence est l'approche axée sur la relation des prêteurs canadiens. Contrairement aux prêteurs transactionnels qui se concentrent principalement sur le volume des prêts, la plupart des prêteurs canadiens—and BMO en particulier—ont tendance à prioriser les prêts fondés sur les relations, préférant faire plus d'affaires avec moins de clients qu'ils connaissent bien et avec lesquels ils sont à l'aise.

La mise en œuvre de la réglementation relative aux services bancaires de l'Accord de Bâle III a forcé les banques canadiennes à adopter une approche encore plus rigoureuse en matière de répartition du capital, ce qui renforce l'accent qu'elles mettent sur les prêts fondés sur les relations. Une approche axée sur la relation semblable commence maintenant à émerger parmi les banques américaines à mesure que l'Accord de Bâle III s'installe au sud de la frontière. Cette stratégie axée sur la relation donne aux prêteurs canadiens une meilleure vue d'ensemble de la situation financière de leurs clients et favorise un processus de redressement plus ouvert, moins conflictuel et, au bout du compte, plus réussi lorsque les prêts font face à des difficultés, ce qui contribue davantage à la stabilité du marché.

Une base pour faire face aux défis futurs

Le marché des prêts hypothécaires pour immeuble commercial au Canada se démarque en tant que modèle de résilience et de discipline dans un monde de plus en plus volatil. Avec des taux de prêts en souffrance et de pertes exceptionnellement bas, le secteur profite d'une combinaison unique de mesures de protection structurelles au Canada : les prêts avec recours, l'amortissement, un cadre juridique favorable aux prêteurs et un réseau concentré de prêteurs institutionnels. Ces caractéristiques permettent non seulement d'atténuer les risques, mais aussi de favoriser des relations de crédit collaboratives à long terme et un comportement d'emprunteur responsable.

Bien que les marchés mondiaux soient aux prises avec la hausse des défauts de paiement et l'évolution de la dynamique des catégories d'actif, le marché canadien des prêts hypothécaires pour immeuble commercial demeure ancré dans l'engagement commun des prêteurs et des emprunteurs à l'égard de la stabilité et de la prudence. À mesure que le marché évolue, cette base positionne le Canada pour relever les défis futurs avec confiance et maintenir sa réputation en tant qu'un des environnements de prêts hypothécaires pour immeuble commercial les plus sûrs et les mieux gérés au monde.

Auteur



Jim Eplett

Chef, Crédit privé, Immobilier
BMO Gestion mondiale d'actifs



Les opinions, estimations et projections, s'il y a lieu, contenues dans ce document sont celles de BMO à la date indiquée et peuvent changer sans préavis. BMO déploie tous les efforts pour s'assurer que le contenu du présent document est tiré de sources considérées comme fiables et que les données et les opinions sont exactes et complètes. BMO ne fait aucune déclaration et ne donne aucune garantie, expresse ou implicite, à cet égard et ne peut être tenue responsable des erreurs et omissions éventuelles ni des pertes (directes ou indirectes) découlant de l'utilisation de ce document ou de son contenu. Il se peut que BMO ou ses sociétés affiliées détiennent des renseignements qui n'ont pas été pris en compte dans le présent document. Le présent rapport est fourni à titre informatif seulement.

Au Canada, les produits et services bancaires sont fournis par la Banque de Montréal, membre de la SADC.