GUIDE PRATIQUE — FINANCEMENT IMMOBILIER

L’hypothèque au Québec, de A à Z

Première maison, renouvellement, immeuble à revenus — salarié ou travailleur autonome

Édition octobre 2026 — Contenu adapté aux résidents du Québec

Audrey Samson
Gestion financière, filiale de Conseils Fortune

Avertissement

Le guide est offert à titre informatif et éducatif seulement. Il ne constitue pas un conseil financier, juridique, fiscal, hypothécaire ou d’assurance personnalisé.

Je détiens un certificat de représentante en assurance de personnes. Je ne détiens pas de permis de courtage hypothécaire ni immobilier, et je n’offre aucun conseil ni service dans ces domaines. Le contenu portant sur le crédit et le financement hypothécaire a été préparé en collaboration avec Sophie Desmarais, courtière hypothécaire chez Hypotheca. Pour toute question ou démarche liée à votre financement hypothécaire, veuillez-vous adresser directement à elle ou à un autre professionnel dûment autorisé.

Les montants, taux, seuils et règles cités reflètent l’information publique disponible au moment de la rédaction (octobre 2026) et peuvent changer. Vérifiez toujours les paramètres en vigueur auprès des organismes officiels (AMF, SCHL, Revenu Québec, ARC, RAMQ, OACIQ, OPC, ACFC) ou auprès d’un professionnel autorisé avant de prendre une décision.

Table des matières

Introduction : la plus grosse décision financière de votre vie 4

1. Les règles du jeu : mise de fonds, assurance et qualification 5

1.1 La mise de fonds minimale 5
1.2 D'où peut venir la mise de fonds? 5
1.3 L'assurance prêt hypothécaire (SCHL, Sagen, Canada Guaranty) 6
1.4 L'amortissement : 25 ou 30 ans? 6
1.5 Le test de résistance 6
1.6 Les ratios d'endettement : ABD et ATD 7
1.7 Ce que le prêteur regarde aussi 7

2. Acheter sa première maison 8

2.1 Le vrai budget : au-delà de « combien la banque me prête » 8
2.2 Les frais de clôture et cachés (3 à 5 % du prix) 8
2.3 Les programmes d'aide aux premiers acheteurs (2026) 9
2.4 Les étapes, dans le bon ordre 9

3. Choisir son hypothèque : taux, terme et options 11

3.1 Fixe ou variable? 11
3.2 Le terme : 1, 2, 3 ou 5 ans? 11
3.3 Ouverte ou fermée? 11
3.4 Les privilèges qui comptent plus que 0,05 % de taux 12
3.5 Courtier hypothécaire ou banque? 12

4. Le renouvellement : le moment où l'on perd (ou gagne) le plus 14

4.1 Le calendrier 14
4.2 Transférer chez un autre prêteur 14
4.3 Gérer le choc de paiement 14
4.4 Refinancer : quand ça vaut la peine 15
4.5 La marge hypothécaire (« marge de crédit garantie par l'avoir propre ») 15

5. Acheter un immeuble à revenus 16

5.1 Propriétaire-occupant : la voie royale 16
5.2 Comment le prêteur traite les loyers 16
5.3 Investisseur non occupant 16
5.4 L'analyse de rentabilité en 5 chiffres 17

6. Salarié ou travailleur autonome : deux parcours différents 18

6.1 Le salarié : simple, mais quelques pièges 18
6.2 Le travailleur autonome : prouver un revenu que le fisc voit petit 18
6.3 Les documents de l'autonome 19
6.4 L'entrepreneur incorporé : salaire, dividendes ou bénéfices non répartis? 19
6.5 Sept stratégies pour l'autonome 20

7. Protéger son hypothèque et sa maison 21

7.1 Assurance vie et invalidité hypothécaire : celle de la banque ou la vôtre? 21
7.2 Assurance habitation 22
7.3 Le fonds d'urgence du propriétaire 22

8. Mythes et réalités 23

9. Aide-mémoire et ressources 24

9.1 Liste de vérification avant de signer 24
9.2 Ressources 24

À propos 25

Avertissement 25
Sources et références 25

Introduction : la plus grosse décision financière de votre vie

> *Une hypothèque, c'est souvent 300 000 $, 500 000 $ ou davantage remboursés sur 25 ans. Un quart de point de pourcentage, un mauvais choix de terme ou une pénalité mal comprise se chiffrent en milliers de dollars. La bonne nouvelle : les règles sont connues, et les décisions gagnantes sont à la portée de tous.*

Ce guide couvre le parcours complet, dans le contexte québécois de 2026 : les règles de mise de fonds et d'assurance prêt (SCHL, Sagen, Canada Guaranty), le test de résistance, les ratios d'endettement, les programmes d'aide aux premiers acheteurs (CELIAPP, RAP, crédits d'impôt, remboursement de la taxe de bienvenue), le choix du taux et du terme, le renouvellement, le refinancement et les pénalités, l'achat d'un immeuble à revenus, et les particularités des travailleurs autonomes et entrepreneurs incorporés.1. Les règles du jeu : mise de fonds, assurance et qualification

1.1 La mise de fonds minimale

Prix d'achat	Mise de fonds minimale	Exemple
Jusqu'à 500 000 $	5 %	400 000 $ → 20 000 $
500 000 $ à 1 499 999 $	5 % sur les premiers 500 000 $ + 10 % sur l'excédent	700 000 $ → 25 000 $ + 20 000 $ = 45 000 $
1 500 000 $ et plus	20 % (prêt non assurable)	1 600 000 $ → 320 000 $
Immeuble locatif non occupé par le propriétaire	20 %	Peu importe le prix
Duplex occupé par le propriétaire	5 % (jusqu'à 500 000 $), 10 % sur l'excédent	Comme une unifamiliale
Triplex ou quadruplex occupé par le propriétaire	10 %	750 000 $ → 75 000 $

Le plafond des prêts assurés est passé de 1 M$ à **1,5 M$** le 15 décembre 2024, ce qui permet d'acheter avec moins de 20 % dans les marchés chers.

1.2 D'où peut venir la mise de fonds?

- **Épargne personnelle** : le prêteur exige un historique de **90 jours** de relevés pour prouver que l'argent est bien à vous (lutte contre le blanchiment).
- **CELIAPP** (compte d'épargne libre d'impôt pour l'achat d'une première propriété) : cotisations déductibles jusqu'à 8 000 $ par année, 40 000 $ à vie; retrait **non imposable et non remboursable** pour une première maison. L'outil le plus puissant depuis 2023.

- **RAP** (régime d'accession à la propriété) : retrait du REER jusqu'à **60 000 $** par personne (120 000 $ en couple) sans impôt, remboursable sur 15 ans (le remboursement commence la 5e année pour les retraits faits entre 2022 et 2025, sinon la 2e). Cumulable avec le CELIAPP.
- **Don d'un proche** (parent, grand-parent, frère, sœur) : accepté avec une **lettre de don** confirmant qu'il n'y a pas de remboursement attendu.
- **Mise de fonds empruntée** (marge, prêt personnel) : acceptée par certains prêteurs seulement, avec la prime d'assurance la plus élevée et le paiement du prêt inclus dans vos ratios. À éviter si possible.
- **Vente d'une propriété actuelle** : le produit net est accepté sur présentation du contrat de vente.

> **TRUC — CELIAPP + RAP + le temps**
>
> Un couple qui cotise chacun 8 000 $ par année au CELIAPP pendant 5 ans accumule 80 000 $ (plus les rendements) **et** obtient environ 30 000 $ de remboursements d'impôt en chemin. Ajoutez un RAP sur les REER existants : la mise de fonds de 20 % sur une propriété de 500 000 $ devient réaliste, sans prime d'assurance.

1.3 L'assurance prêt hypothécaire (SCHL, Sagen, Canada Guaranty)

Sous 20 % de mise de fonds, le prêt doit être assuré contre votre défaut. La prime est calculée sur le montant du prêt et **ajoutée au prêt** (sauf la taxe de 9 % du Québec sur la prime, payable comptant chez le notaire).

Mise de fonds	Prime (revenus vérifiés)	Prime (revenus autodéclarés — travailleur autonome)
5 % à 9,99 %	4,00 %	Non offert
10 % à 14,99 %	3,10 %	5,85 %
15 % à 19,99 %	2,80 %	3,75 %
20 % et plus	Aucune	Aucune (mais critères du prêteur plus stricts)

> **EXEMPLE — Le coût réel de 5 % de mise de fonds**
>
> Maison à 450 000 $, mise de fonds de 22 500 $ (5 %). Prêt de 427 500 $ × 4,00 % = **17 100 $** de prime, ajoutée au prêt (total emprunté : 444 600 $), plus 1 539 $ de taxe à payer comptant. À 4,24 % sur 25 ans, la prime coûte environ 92 $ par mois, soit près de 10 500 $ d'intérêts additionnels sur 25 ans. Avec 10 % de mise de fonds, la prime tombe à 12 555 $; avec 15 %, à 10 710 $.

En contrepartie, les prêts assurés obtiennent souvent un **taux plus bas** que les prêts non assurés (le prêteur n'a aucun risque), ce qui compense partiellement la prime. Un courtier peut chiffrer les deux scénarios.

1.4 L'amortissement : 25 ou 30 ans?

Depuis le 15 décembre 2024, les **premiers acheteurs** et les acheteurs d'une **construction neuve** peuvent amortir un prêt assuré sur **30 ans** (25 ans autrement). L'amortissement de 30 ans réduit le paiement d'environ 10 à 12 %, mais coûte une surprime d'assurance de 0,20 % et beaucoup plus d'intérêts sur la durée. Pour un prêt non assuré (20 % et plus), 30 ans est disponible chez la plupart des prêteurs, parfois 35 ans chez les prêteurs alternatifs.

1.5 Le test de résistance *– sujet aux variations*

Tous les prêteurs fédéraux (banques) et la plupart des caisses appliquent le **taux de qualification** : le plus élevé entre le taux de votre contrat + 2 % et 5,25 %. Vous devez « passer » vos ratios à ce taux, même si vous payez réellement moins. En octobre 2026, avec un taux de 4,34 %, vous êtes qualifié à 6,34 % — ce qui réduit la capacité d'emprunt d'environ 20 % par rapport au taux réel.

1.6 Les ratios d'endettement : ABD et ATD

Ratio	Formule	Maximum (prêts assurés)
ABD (amortissement brut de la dette)	(Paiement hypothécaire au taux de qualification + taxes municipales et scolaires + chauffage + 50 % des frais de condo) ÷ revenu brut	39 %
ATD (amortissement total de la dette)	ABD + tous les autres paiements de dettes (auto, cartes à 3 % du solde, prêts étudiants, marges, pensions alimentaires)	44 %

> **EXEMPLE — Combien puis-je emprunter?**
>
> Couple, revenus bruts combinés de 120 000 $ (10 000 $/mois). Prêt auto 450 $/mois, cartes : solde 4 000 $ (120 $/mois comptés).
>
> ABD max : 3 900 $/mois. Taxes estimées 350 $ + chauffage 150 $ = 500 $. Reste 3 400 $ pour le paiement hypothécaire au taux de qualification de 6,24 %. → Prêt maximal ≈ **517 000 $** (25 ans).
>
> ATD max : 4 400 $. 3 400 + 500 + 450 + 120 = 4 470 $ > 4 400 $. C'est l'ATD qui limite : paiement max ≈ 3 330 $, prêt ≈ **506 000 $**. Avec 5 % de mise de fonds, prix d'achat maximal ≈ 520 000 $ — mais le budget réel devrait être plus bas (voir chapitre 2).

1.7 Ce que le prêteur regarde aussi

- **Cote de crédit** : 680 et plus pour un prêt assuré chez les grandes banques; 600 à 680 possible chez certains prêteurs; sous 600, prêteurs alternatifs.
- **Stabilité d'emploi** : période de probation terminée; 2 ans d'historique pour les revenus variables (commissions, heures supplémentaires, primes, pourboires).
- **La propriété elle-même** : évaluation, état, zonage, certificat de localisation. Un prêteur peut refuser une propriété (vices, coopérative, zone inondable, etc.).

- **Réserves** : certains assureurs et prêteurs aiment voir 1,5 % du prix en liquidités après la transaction pour les frais de clôture.

2. Acheter sa première maison

2.1 Le vrai budget : au-delà de « combien la banque me prête »

La banque calcule ce que vous **pouvez** emprunter, pas ce que vous **devriez**. Un ménage qui consacre 39 % de son revenu brut au logement se retrouve avec très peu de marge une fois l'impôt, les REER, la garderie et la voiture payés. Règle prudente : visez un paiement hypothécaire total (capital, intérêts, taxes) sous **30 % du revenu brut**, ou faites l'exercice inverse : construisez votre budget mensuel réel, et voyez ce qui reste pour le logement.

2.2 Les frais de clôture et cachés (3 à 5 % du prix)

Frais	Montant typique	Quand
Taxe de bienvenue (droits de mutation)	0,5 % à 3 % par tranche (ex. : ≈ 4 900 $ sur 450 000 $; plus à Montréal sur les tranches supérieures)	Facture municipale 1 à 3 mois après la signature
Notaire (acte de vente et hypothèque)	1 200 $ à 2 500 $	À la signature
Inspection préachat	500 $ à 900 $	Avant la levée des conditions
Taxe de 9 % sur la prime d'assurance prêt	≈ 1 000 $ à 1 700 $	Chez le notaire
Évaluation (si exigée)	300 $ à 500 $	Souvent payée par le prêteur
Certificat de localisation (si périmé)	1 200 $ à 2 000 $	Généralement à la charge du vendeur
Ajustements (taxes payées d'avance, mazout, frais de condo)	Variable, souvent 500 $ à 3 000 $	Chez le notaire
TPS/TVQ sur une maison neuve	14,975 % (remboursement partiel sous 450 000 $ fédéral / 450 000 $ Québec)	Inclus au prix ou payé à part
Déménagement, rideaux, électroménagers, réparations immédiates	2 000 $ à 10 000 $	Premiers mois

2.3 Les programmes d'aide aux premiers acheteurs (2026)

Programme	Avantage	Conditions clés
CELIAPP	Déduction des cotisations (8 000 $/an, 40 000 $ à vie) et retrait libre d'impôt	Ne pas avoir été propriétaire-occupant dans l'année en cours ni les 4 années précédentes; 18 ans et plus
RAP	Retrait REER jusqu'à 60 000 $ sans impôt	Premier acheteur (règle des 4 ans); remboursement sur 15 ans
Crédit d'impôt fédéral pour l'achat d'une première habitation (CIAPH)	10 000 $ × 15 % = 1 500 $ de crédit	Premier acheteur; réclamé dans l'année de l'achat
Crédit d'impôt du Québec pour achat d'une habitation	1 500 $ (crédit non remboursable de 10 000 $ × 15 %)	Premier acheteur ou personne handicapée
Nouveau — Crédit d'impôt remboursable du Québec pour accès à la propriété (taxe de bienvenue)	Remboursement de 100 % des premiers 5 000 $ de droits de mutation + 25 % des 3 500 $ suivants = jusqu'à 5 875 $	Achats à compter du 1er janvier 2026; premier acheteur (règle des 4 ans); réduit à partir de 750 000 $ et nul à 1 M$; versement anticipé possible si > 1 000 $
Programme d'aide de la Ville de Montréal (PAAR)	5 000 $ à 15 000 $ (neuf) ou remboursement de la taxe de bienvenue jusqu'à 7 000 $ (existant, familles)	Plafonds de prix; formulaire dans les 6 mois
Remboursement TPS/TVQ habitation neuve	Jusqu'à 36 % de la TPS (max 6 300 $) et 50 % de la TVQ (max 9 975 $)	Habitation neuve sous les seuils de prix
Programmes municipaux (Québec, Laval, Longueuil, Sherbrooke, etc.)	Remboursements de droits de mutation, subventions	Vérifier auprès de la municipalité

2.4 Les étapes, dans le bon ordre

1. **Vérifier et préparer son crédit** 6 à 12 mois avant (consulter les deux dossiers, corriger, réduire l'utilisation des cartes).
2. **Constituer la mise de fonds et les frais de clôture** : CELIAPP, RAP, épargne; laisser les fonds « reposer » 90 jours au même endroit. Consulter son conseiller en sécurité financière pour regarder les stratégies possibles dans votre situation.
3. **Obtenir une préapprobation écrite** auprès d'un courtier ou d'une institution : elle fixe votre budget et **garantit un taux pendant 90 à 130 jours** (si les taux baissent, vous aurez le plus bas).
4. **Magasiner la propriété** avec un courtier immobilier (gratuit pour l'acheteur).
5. **Promesse d'achat conditionnelle** au financement (10 à 15 jours) et à l'inspection (7 à 10 jours).
6. **Approbation finale** : le prêteur évalue la propriété et exige les documents finaux; ne changez rien à votre situation (emploi, dettes, crédit) jusqu'au notaire.

7. **Assurance habitation** : obligatoire avant le déboursement; prenez les soumissions dès l’acceptation.
8. **Signature chez le notaire** : acte d’hypothèque puis acte de vente; remise des fonds et des clés.

> **ATTENTION — Une préapprobation n’est pas une garantie**
>
> La préapprobation évalue **vous**, pas la propriété. L’approbation finale dépend de l’évaluation de l’immeuble, de la vérification de vos documents et de votre situation le jour du déboursement. Un nouveau prêt auto, un changement d’emploi ou une carte ouverte entre les deux peut tout faire dérailler. Et une préapprobation ne vous protège pas contre une surenchère.

3. Choisir son hypothèque : taux, terme et options

3.1 Fixe ou variable?

	Taux fixe	Taux variable
Suit	Le rendement des obligations du Canada 5 ans	Le taux préférentiel (donc la Banque du Canada)
Paiement	Identique pendant tout le terme	Change avec le taux (ou reste fixe avec plus/moins de capital remboursé, selon le prêteur)
Pénalité en cas de bris	Le plus élevé entre 3 mois d'intérêt et le différentiel de taux — peut atteindre des dizaines de milliers de dollars	3 mois d'intérêt seulement
Historiquement	Coûte plus cher en moyenne, mais protège contre les hausses	Moins cher en moyenne, mais expose aux hausses (2022-2023 : +4,75 % en 16 mois)
Pour qui?	Budget serré, aversion au risque, terme long	Marge de manœuvre, probabilité de vendre ou refinancer avant la fin du terme, anticipations de baisse

En 2026, avec un taux directeur stabilisé à 2,25 % et des variables autour de 3,5 à 4 %, plusieurs emprunteurs choisissent le variable pour sa flexibilité (pénalité limitée) tout en fixant leurs paiements au niveau d'un taux fixe pour rembourser plus de capital. D'autres préfèrent la certitude du fixe 3 ans, un compromis populaire. Il n'y a pas de bonne réponse universelle : la question est **combien de risque votre budget peut absorber**.

3.2 Le terme : 1, 2, 3 ou 5 ans?

Le terme est la durée pendant laquelle votre taux et vos conditions sont fixés (à ne pas confondre avec l'amortissement). Le 5 ans fixe est le plus courant, mais un terme plus court coûte parfois moins cher et permet de renégocier plus tôt — au prix d'une incertitude plus fréquente. Pensez à votre horizon : vente prévue dans 3 ans? Ne prenez pas un 5 ans fixe.

3.3 Ouverte ou fermée?

Une hypothèque **ouverte** se rembourse en tout temps sans pénalité, mais son taux est nettement plus élevé. Elle ne vaut la peine que pour quelques mois (vente imminente, héritage attendu). La **fermée** est la norme; ses privilèges de remboursement anticipé suffisent à la plupart des gens.

3.4 Les privilèges qui comptent plus que 0,05 % de taux

- **Remboursement anticipé** : 10 à 20 % du capital initial par année, sans pénalité, plus la possibilité d'augmenter le paiement de 10 à 20 %. Utilisez-les : un paiement supplémentaire de 200 $ par mois sur un prêt de 400 000 $ à 4,24 % fait économiser environ 45 000 $ d'intérêts et raccourcit le prêt de plus de 4 ans.
- **Paiement accéléré aux deux semaines** : équivaut à un paiement mensuel de plus par année; sur 25 ans, le prêt est remboursé en 22 ans environ.
- **Transférabilité (portabilité)** : transférer l'hypothèque sur une nouvelle propriété sans pénalité.
- **Calcul de la pénalité** : les grandes banques calculent le différentiel de taux sur leur taux **affiché** (plus élevé), ce qui gonfle la pénalité; les prêteurs « monoline » (accessibles par courtier) utilisent leur taux réel. Sur un bris d'hypothèque, la différence dépasse souvent 5 000 $ à 10 000 $.
- **Hypothèque garantie (« collatérale ») vs conventionnelle** : la garantie collatérale (souvent inscrite pour 100 à 125 % de la valeur) facilite les réemprunts futurs mais rend le transfert vers un autre prêteur plus coûteux au renouvellement (frais de notaire). Demandez laquelle on vous propose.

3.5 Courtier hypothécaire ou banque?

Le courtier hypothécaire est encadré par l'AMF depuis 2020. Il compare des dizaines de prêteurs, y compris ceux qui n'ont pas de succursale. Il est rémunéré par le prêteur, ce qui rend ses services gratuits pour l'emprunteur dans un dossier standard.

Les avantages du courtier

- **Un seul interlocuteur, plusieurs offres :** il magasine pour vous et vous fait gagner du temps. Vous n'avez pas à faire le tour des institutions.
- **Une seule vérification de crédit :** vous évitez les demandes multiples à chaque prêteur et les impacts répétés sur votre dossier de crédit.
- **Un pouvoir de négociation :** grâce au volume de dossiers qu'il soumet, il obtient souvent des taux et des conditions avantageux.
- **Une analyse au-delà du taux :** il compare aussi les pénalités de remboursement anticipé, les privilèges de paiement, la portabilité et le type d'hypothèque, des détails qui peuvent valoir des milliers de dollars.
- **Des solutions pour les dossiers atypiques :** travailleurs autonomes, crédit imparfait, revenus variables, immeubles à revenus, nouveaux arrivants. Il a accès à des prêteurs spécialisés.
- **Un suivi à long terme :** il peut vous accompagner au renouvellement et vous rappeler de magasiner avant de signer.
- **De la flexibilité :** Propose des rencontres flexibles.

Les points à surveiller avec votre institution

- **Une offre limitée à ses propres produits :** votre conseiller ne peut vous proposer que ce que sa banque offre, même si un autre prêteur fait mieux.
- **Des offres de renouvellement pas toujours compétitives :** la lettre de renouvellement reçue par la poste affiche souvent un taux supérieur à ce qui se négocie. Beaucoup d'emprunteurs la signent sans comparer.

- **Des pénalités souvent plus élevées :** plusieurs grandes banques calculent le différentiel de taux d’intérêt (DTI) à partir de leurs taux affichés. La pénalité pour rompre un prêt peut alors être nettement plus élevée qu’ailleurs. Une hypothèque à charge globale (aussi appelée « parapluie ») peut aussi rendre un changement de prêteur plus coûteux.

Les avantages de votre institution : la simplicité d’avoir tous vos produits au même endroit, et parfois des rabais « relation ».

> **TRUC — Le taux n’est pas tout**
>
> Comparez toujours : taux, calcul de la pénalité, privilèges de remboursement, portabilité, type de garantie et frais de transfert. Une hypothèque à 4,19 % avec une pénalité calculée sur le taux affiché peut coûter plus cher qu’une à 4,29 % chez un prêteur monoline si vous vendez dans 3 ans.

4. Le renouvellement : le moment où l'on perd (ou gagne) le plus

Environ 60 % des hypothèques canadiennes se renouvellent en 2025-2026, dont beaucoup contractées à 1,5-2,5 % en 2020-2021. Le « choc de paiement » est réel — et la majorité des emprunteurs signent l'offre de renouvellement de leur banque sans négocier. C'est l'erreur la plus coûteuse en finances personnelles.

4.1 Le calendrier

1. **6 mois avant** : demandez votre solde, votre date d'échéance et vos conditions. Vérifiez votre dossier de crédit.
2. **120 jours avant** : la plupart des prêteurs peuvent garantir un taux; commencez à magasiner (courtier + votre banque + une ou deux autres institutions).
3. **21 jours avant** (obligation fédérale) : votre prêteur doit vous envoyer son offre de renouvellement. Elle est rarement son meilleur taux.
4. **Avant l'échéance** : négociez ou transférez. Signer tard = renouvellement automatique, parfois en terme ouvert à taux très élevé.

4.2 Transférer chez un autre prêteur

- Un **transfert à l'échéance** (même solde, même amortissement) coûte peu : le nouveau prêteur paie souvent l'évaluation et les frais juridiques; il reste parfois des frais de quittance (200 $ à 400 $).
- Depuis novembre 2024, les emprunteurs qui transfèrent une hypothèque **non assurée** sans augmenter le montant n'ont plus à repasser le test de résistance (c'était déjà le cas pour les hypothèques assurées). Le prêteur vérifie tout de même vos revenus et votre crédit.
- Une hypothèque **collatérale** exige un nouvel acte notarié pour transférer (800 $ à 1 500 $) — le nouveau prêteur l'absorbe parfois.
- Votre banque actuelle peut égaler une offre concurrente : demandez-le, par écrit.

4.3 Gérer le choc de paiement

> **EXEMPLE — Le cas de Renée et Marc**
>
> Hypothèque de 300 000 $ contractée en 2021 à 3,5 % (paiement 1 498 $/mois). Solde au renouvellement : 259 000 $. Offre de la banque : 5,49 % → 1 770 $/mois (+272 $). Après magasinage avec un courtier : 4,19 % → 1 590 $/mois. Économie : 180 $/mois, 10 800 $ sur 5 ans, pour deux heures de démarches.

Si le nouveau paiement est trop lourd : (1) négociez d'abord le taux; (2) utilisez les liquidités disponibles pour un remboursement forfaitaire avant le renouvellement; (3) allongez l'amortissement **temporairement** (autorisé au renouvellement chez la plupart des prêteurs) tout en augmentant les paiements dès que possible; (4) envisagez un terme plus court si vous anticipez des baisses. Évitez de consolider des dettes de consommation dans l'hypothèque sans plan de remboursement : c'est étaler une dette de 4 ans sur 25.

4.4 Refinancer : quand ça vaut la peine

Refinancer, c'est rompre le contrat en cours (pénalité) pour en signer un nouveau — pour obtenir un meilleur taux, retirer de l'équité (jusqu'à 80 % de la valeur) ou consolider. Le calcul : **économie d'intérêts sur le reste du terme − pénalité − frais > 0**. Demandez la pénalité exacte par écrit à votre prêteur (elle change chaque jour) et faites faire le calcul par un courtier.

Formule de pénalité	Calcul	Exemple (400 000 $ à 4,5 %, 3 ans restants, taux courant 3,69 %)
3 mois d'intérêt	Solde × taux × 3 ÷ 12	400 000 × 4,5 % × 0,25 = 4 500 $
Différentiel de taux (DTI)	Solde × (taux contractuel − taux courant du prêteur pour la durée restante) × mois restants ÷ 12	400 000 × (4,5 % − 3,69 %) × 36 ÷ 12 = 9 720 $ (davantage si le prêteur utilise son taux affiché)
Ce que vous payez	Le plus élevé des deux (fixe) — 3 mois seulement (variable)	9 720 $

4.5 La marge hypothécaire (« marge de crédit garantie par l'avoir propre »)

Une marge adossée à la maison, souvent jumelée à l'hypothèque (produits « tout-en-un »), permet d'emprunter jusqu'à 65 % de la valeur à un taux proche du préférentiel + 0,5 %. Utile pour des rénovations, un investissement (intérêts potentiellement déductibles) ou une réserve d'urgence. Danger : le paiement minimal ne couvre que les intérêts; sans discipline, la dette ne diminue jamais. Notez que le montant de la marge disponible compte dans vos ratios si vous demandez un autre prêt.

5. Acheter un immeuble à revenus

5.1 Propriétaire-occupant : la voie royale

Acheter un duplex, un triplex ou un quadruplex et y habiter est la stratégie la plus accessible au Québec : mise de fonds de **5 %** (duplex) ou **10 %** (triplex, quadruplex), prêt assurable, et les loyers aident à la qualification. Un premier acheteur de 30 ans qui achète un triplex à 750 000 $ avec 75 000 $ de mise de fonds et 2 loyers de 1 400 $ paie, net, souvent moins qu'un locataire pour un logement équivalent — tout en accumulant de l'équité.

5.2 Comment le prêteur traite les loyers

- **Méthode de l'ajout au revenu** : 50 % (parfois 80 %) des loyers bruts s'ajoutent à vos revenus dans le calcul de l'ABD/ATD.
- **Méthode de compensation (« offset »)** : 50 à 80 % des loyers sont soustraits du paiement hypothécaire avant de calculer les ratios. Plus favorable; offerte par certains prêteurs et courtiers.
- Les loyers doivent être prouvés : baux en vigueur, relevé des loyers (formulaire du vendeur), historique des dépôts. Pour un logement vacant, le prêteur peut utiliser une estimation de l'évaluateur.
- Pour 5 logements et plus, on entre dans le financement **commercial** (SCHL multilogement, ratios de couverture de la dette, mise de fonds de 15 à 25 %).

5.3 Investisseur non occupant

Mise de fonds de **20 %** minimum, taux généralement plus élevé (0,10 à 0,30 %), amortissement de 25 à 30 ans, et qualification sur vos revenus personnels plus une portion des loyers. Le prêteur considérera aussi vos autres immeubles : au-delà de 4 ou 5 portes, plusieurs banques plafonnent; les courtiers spécialisés et les caisses prennent le relais.

5.4 L’analyse de rentabilité en 5 chiffres

Indicateur	Comment	Repère 2026
Revenus bruts	Total des loyers annuels (+ stationnement, buanderie)	—
Dépenses d’exploitation	Taxes municipales et scolaires, assurance, entretien (1 à 2 % de la valeur), gestion, vacance (3 à 5 %), déneigement, énergie des espaces communs	Souvent 35 à 45 % des revenus bruts
Revenu net d’exploitation (RNE)	Revenus − dépenses (avant hypothèque)	—
Taux de capitalisation	RNE ÷ prix	4 à 6 % selon la région
Multiplicateur du revenu brut (MRB)	Prix ÷ revenus bruts	12 à 18 dans les grands centres; les acheteurs occupants acceptent des MRB plus élevés
Ratio de couverture de la dette	RNE ÷ paiements hypothécaires annuels	Les prêteurs commerciaux exigent 1,10 à 1,25

6. Salarié ou travailleur autonome : deux parcours différents

6.1 Le salarié : simple, mais quelques pièges

Documents demandés	Points d'attention
Lettre d'emploi récente (poste, salaire, date d'embauche, statut)	Probation terminée; emploi permanent; si contractuel, historique de renouvellements
2 ou 3 talons de paie	Heures supplémentaires, primes et commissions : moyenne sur 2 ans (T4 / relevé 1) — les hausses récentes ne comptent pas toutes
T4 et avis de cotisation des 2 dernières années	Aucun solde d'impôt impayé (le prêteur exige la preuve de paiement)
Relevés de 90 jours pour la mise de fonds	Tout dépôt inhabituel devra être expliqué

Pièges fréquents : changer d'emploi entre la préapprobation et le notaire (même pour un meilleur salaire, la probation recommence), un revenu à temps partiel ou saisonnier sans 2 ans d'historique, ou l'assurance-emploi (non considérée).

6.2 Le travailleur autonome : prouver un revenu que le fisc voit petit

Le paradoxe de l'autonome : il déduit ses dépenses pour payer moins d'impôt, puis découvre que le prêteur ne compte que le **revenu net** (ligne 15000 / ligne 199 de la déclaration), souvent bien inférieur à ce qu'il gagne réellement. Voici comment les prêteurs travaillent.

Approche	Comment ça marche	Pour qui
Revenus vérifiés (prêteur « A »)	Moyenne du revenu net des 2 dernières années (avis de cotisation, T1 générale, états financiers). Si le revenu baisse, l'année la plus basse est utilisée. Certains prêteurs et assureurs ajoutent une majoration de 15 % pour tenir compte des dépenses non monétaires (amortissement) ou des dépenses ajoutées (« add-backs »).	Autonome établi depuis 2 ans et plus, revenus stables ou croissants
Revenus autodéclarés (programmes Sagen « Avantage autonome » ou Canada Guaranty)	Le revenu déclaré doit être « raisonnable » pour le secteur et l'ancienneté (2 ans minimum en affaires). Mise de fonds minimale de 10 %; prime d'assurance de 5,85 % (10-14,99 %) ou 3,75 % (15-19,99 %); excellent crédit exigé. La SCHL n'offre plus ce programme.	Autonome qui déduit beaucoup, mais avec un dossier de crédit impeccable
Prêteur alternatif (« B »)	Revenus établis à partir des relevés bancaires (6 à 12 mois de dépôts d'affaires), avec 20 % de mise de fonds et plus; taux supérieur de 1 à 2 %, frais de 1 % environ; terme de 1 ou 2 ans pour « réparer » le dossier et revenir chez un prêteur A.	Nouvel autonome (moins de 2 ans), revenus irréguliers, crédit imparfait
Prêteur privé	Basé sur la propriété (valeur, équité) plus que sur l'emprunteur; 25 à 35 % de mise de fonds; taux de 8 à 12 %; terme court.	Solution de dernier recours et temporaire

6.3 Les documents de l'autonome

- ☐ Déclarations de revenus T1 et TP-1 des 2 dernières années, complètes.
- ☐ Avis de cotisation fédéral et provincial des 2 dernières années — **sans solde impayé**.
- ☐ États financiers (ou état des résultats) des 2 dernières années, préparés par un comptable idéalement.
- ☐ Preuve d'enregistrement de l'entreprise (REQ), numéros de TPS/TVQ et preuve que les taxes sont à jour.
- ☐ Relevés bancaires d'affaires et personnels des 3 à 12 derniers mois.
- ☐ Contrats en cours ou lettre décrivant la nature et la stabilité des mandats.
- ☐ Pour les incorporés : T2, états financiers de la société, avis de cotisation de la société.

6.4 L'entrepreneur incorporé : salaire, dividendes ou bénéfices non répartis?

Le prêteur regarde ce qui sort de la société vers vous : **salaire (T4)** et **dividendes (T5)**, en moyenne sur 2 ans. Les bénéfices laissés dans la société ne comptent généralement pas — sauf chez certains prêteurs qui acceptent d'ajouter une part des bénéfices nets après impôt si vous détenez 100 % des actions (états financiers exigés). Planifiez avec votre comptable **deux ans avant l'achat** : verser un peu plus de salaire ou de dividendes pendant 2 ans peut coûter un peu d'impôt, mais débloquer 100 000 $ de capacité d'emprunt.

6.5 Sept stratégies pour l'autonome

1. **Planifiez 2 ans à l'avance** : déduire moins, déclarer plus, régulièrement.
2. **Payez vos impôts et taxes à temps** : un solde dû à l'ARC ou à Revenu Québec est un refus quasi automatique.
3. **Gardez une cote de crédit supérieure à 700** : c'est le levier qui ouvre les programmes autodéclarés.
4. **Augmentez la mise de fonds** : à 20 %, l'assureur n'est plus dans l'équation; à 30-35 %, plusieurs prêteurs assouplissent la vérification des revenus.
5. **Séparez les comptes** : des relevés d'affaires propres, avec des dépôts réguliers, racontent une histoire claire.
6. **Passez par un courtier hypothécaire** qui connaît les programmes autonomes et les prêteurs B — le choix du prêteur fait toute la différence.
7. **Achetez avec un conjoint salarié** : ses revenus stabilisent le dossier; un coemprunteur ou une caution est aussi possible (le cosignataire devient responsable à 100 %).

> **EXEMPLE — Julie, graphiste autonome**
>
> Revenus bruts : 95 000 $; revenu net déclaré : 58 000 $ (2024) et 64 000 $ (2025). Prêteur A : moyenne 61 000 $, majorée de 15 % chez l'assureur = 70 150 $ → capacité d'environ 300 000 $. Programme autodéclaré (Sagen) avec 15 % de mise de fonds : revenu raisonnable établi à 85 000 $ → capacité d'environ 370 000 $, prime de 3,75 %. Prêteur B sur relevés bancaires (20 % de mise de fonds) : capacité de 400 000 $, mais taux de 5,9 % pour 2 ans. Le bon choix dépend de la propriété visée et de l'horizon; un courtier chiffre les trois.

7. Protéger son hypothèque et sa maison

7.1 Assurance vie et invalidité hypothécaire : celle de la banque ou la vôtre?

La banque proposera systématiquement son assurance prêt (vie, invalidité, maladies graves). Elle est pratique et sans examen médical au départ, mais elle a plusieurs limites :

- la prime ne baisse pas, alors que le capital assuré diminue avec le solde;
- la banque est le bénéficiaire;
- l'assurabilité est souvent vérifiée au moment de la réclamation (« post-tarification »), ce qui peut mener à un refus;
- elle n'est pas transférable à un autre prêteur.

Une assurance vie temporaire individuelle (20 ou 25 ans, montant fixe, bénéficiaire de votre choix) coûte souvent moins cher pour une protection supérieure.

Les avantages d'une assurance individuelle avec votre conseiller en sécurité financière

- **Une protection confirmée dès le départ :** votre état de santé est évalué à la souscription. Une fois la police émise, vous savez que vous êtes couvert, sans mauvaise surprise au moment de la réclamation.
- **Un montant qui ne diminue pas :** le capital reste fixe pendant toute la durée du contrat, même si votre solde hypothécaire baisse.
- **Votre famille décide :** le capital est versé à vos bénéficiaires. Ils peuvent rembourser l'hypothèque, garder le prêt à faible taux et utiliser l'argent autrement, ou couvrir d'autres besoins (dettes, études des enfants, remplacement de revenu).
- **Une protection qui vous suit :** elle reste en vigueur si vous changez de prêteur, renouvelez ailleurs, vendez ou achetez une nouvelle propriété. Vous n'avez pas à vous requalifier, même si votre santé change.
- **Une prime garantie :** elle est fixée à la souscription et ne peut pas augmenter pendant le terme choisi.
- **Une solution adaptée à vos besoins :** votre conseiller analyse votre situation globale (hypothèque, revenus, dettes, famille) au lieu de simplement couvrir un solde de prêt.
- **Une comparaison entre plusieurs assureurs :** votre conseiller peut vous présenter différentes options pour trouver le bon rapport protection-prix.
- **Des options pour l'avenir :** plusieurs contrats temporaires peuvent être convertis en assurance permanente sans nouvelle preuve de santé, et des protections invalidité ou maladies graves individuelles peuvent compléter votre couverture.
- **Un accompagnement continu :** révision de vos besoins au fil des étapes de votre vie, et soutien pour vous et vos proches au moment d'une réclamation.

Vous avez le droit de refuser l'assurance du prêteur; cela ne peut pas affecter votre taux.

Important : si vous avez déjà une assurance prêt, ne l'annulez jamais avant que votre nouvelle assurance individuelle soit acceptée et en vigueur. Vous éviterez ainsi d'être sans protection.

7.2 Assurance habitation

Exigée par le prêteur avant le déboursement. Vérifiez : valeur de reconstruction (pas la valeur marchande), refoulement d’égout et infiltration d’eau (avenants souvent nécessaires), franchise, et pour un plex, la responsabilité civile locative. Comparez au moins 3 soumissions; la cote de crédit peut influencer la prime au Québec.

7.3 Le fonds d’urgence du propriétaire

Une toiture, une thermopompe, un drain français : 5 000 $ à 25 000 $ sans préavis. Visez 1 % de la valeur de la maison par année en entretien, et un coussin de 3 mois de dépenses. La marge hypothécaire peut servir de filet, mais un fonds réel évite d’ajouter de la dette au mauvais moment. À discuter avec votre conseiller financier.

8. Mythes et réalités

Mythe	Réalité
« Il faut 20 % de mise de fonds. »	5 % jusqu’à 500 000 $, 10 % sur l’excédent jusqu’à 1,5 M$. L’assurance prêt a un coût, mais attendre a aussi le sien (loyer, hausse des prix).
« Mieux vaut attendre un meilleur salaire. »	La qualification dépend des ratios et du test de résistance, pas du salaire absolu. Un budget avec marge de manœuvre compte plus qu’un gros chiffre.
« Investir bat toujours le remboursement de l’hypothèque. »	Rembourser à 4,25 % est un rendement garanti, après impôt, sans risque. Les placements doivent faire mieux, après impôt et frais. Souvent, la réponse est un mélange : REER/CELI pour les remboursements d’impôt, remboursements anticipés avec le reste.
« Une préapprobation garantit la maison. »	Elle évalue l’emprunteur, pas la propriété, et tout changement de situation peut l’annuler.
« Je gagne bien ma vie, donc je peux me permettre cette maison. »	Le revenu n’est qu’une variable : dettes, crédit, test de résistance à +2 %, taxes, entretien et imprévus comptent autant.
« Le taux le plus bas est la meilleure hypothèque. »	Pénalités, privilèges, portabilité et type de garantie peuvent coûter plus cher que 0,10 % de taux.
« La banque me donne son meilleur taux au renouvellement. »	Rarement. L’offre initiale suppose que vous ne magasinerez pas. Négociez ou transférez.
« Un travailleur autonome ne peut pas avoir d’hypothèque. »	Faux. Avec 2 ans d’historique, des impôts à jour et un bon crédit, les options sont nombreuses — surtout via un courtier.

9. Aide-mémoire et ressources

9.1 Liste de vérification avant de signer

- ☐ Mes deux dossiers de crédit sont vérifiés et propres; le gel de sécurité est levé.
- ☐ Ma mise de fonds est en place depuis 90 jours; le CELIAPP et le RAP sont planifiés.
- ☐ J'ai budgété 3 à 5 % du prix pour les frais de clôture, incluant la taxe de bienvenue.
- ☐ J'ai une préapprobation écrite avec taux garanti.
- ☐ J'ai comparé au moins 3 offres : taux, pénalité, privilèges, portabilité, type de garantie.
- ☐ Je connais mon paiement au taux réel ET au taux de qualification, et mon budget tient à +2 %.
- ☐ Mon assurance habitation est confirmée; j'ai comparé l'assurance prêt de la banque à une temporaire individuelle.
- ☐ J'ai réclamé tous les programmes : CELIAPP, RAP, CIAPH, crédit du Québec, crédit remboursable pour la taxe de bienvenue, programmes municipaux.
- ☐ Je ne change rien (emploi, dettes, crédit) avant la signature chez le notaire.

9.2 Ressources

Organisme	Utilité	Site
SCHL	Règles des prêts assurés, calculateurs, outils pour acheteurs	cmhc-schl.gc.ca
Sagen et Canada Guaranty	Assureurs privés; programmes pour travailleurs autonomes	sagen.ca / canadaguaranty.ca
ACFC	Calculatrice hypothécaire, outil de choix, droits des emprunteurs	canada.ca/fr/agence-consommation-matiere-financiere
AMF	Registre des courtiers hypothécaires; plaintes	lautorite.qc.ca
Revenu Québec	Crédit d'impôt pour achat d'une habitation; crédit remboursable pour accès à la propriété	revenuquebec.ca
Agence du revenu du Canada	CELIAPP, RAP, CIAPH	canada.ca/arc
Tribunal administratif du logement	Baux, hausses de loyer, reprise de logement	tal.gouv.qc.ca
APCIQ	Statistiques du marché résidentiel québécois	apciq.ca
Banque du Canada	Taux directeur et dates d'annonce	banqueducanada.ca

À propos

Je suis conseillère en sécurité financière. J'accompagne les particuliers et les entrepreneurs du Québec dans la gestion de leurs finances : assurance vie, maladie grave, invalidité, assurance corporative et investissement.

Cet e-book a été préparé en collaboration avec Sophie Desmarais, courtière hypothécaire chez Hypotheca, pour vous aider à mieux comprendre et à améliorer votre crédit, que ce soit en vue d'un premier achat, d'un renouvellement hypothécaire ou de vos projets futurs.

Une approche humaine, sans jargon, pour vous permettre de prendre des décisions éclairées.

> **À SAVOIR — Envie d'aller plus loin?**
>
> Chaque situation est unique.
>
> audreyds@conseilsfortune.com
>
> 514 316-9368 | 514 819-9959 (SMS seulement)
>
> Pour une analyse personnalisée de votre dossier, communiquez avec Sophie — Courtière hypothécaire
>
> **Sophie Desmarais -** Courtière hypothécaire
>
> sdesmarais@hypotheca.ca | 450 230-3959

Avertissement

Ce guide est offert à titre informatif et éducatif seulement. Il ne constitue pas un conseil financier, juridique, fiscal ou d'assurance personnalisé. Les montants, taux, seuils et règles cités reflètent l'information publique disponible au moment de la rédaction (octobre 2026) et peuvent changer sans préavis. Vérifiez toujours les paramètres en vigueur auprès des organismes officiels (AMF, SCHL, Revenu Québec, ARC, RAMQ, OACIQ, OPC, ACFC) ou auprès d'un professionnel autorisé avant de prendre une décision.

Sources et références

- Société canadienne d'hypothèques et de logement — Assurance prêt hypothécaire : primes, plafond de 1,5 M$ et amortissement de 30 ans (décembre 2024)
- Ministère des Finances du Canada — Réformes hypothécaires de 2024; BSIF — Ligne directrice B-20 et transfert sans nouveau test de résistance (novembre 2024)
- Banque du Canada — Annonce du taux directeur du 2 septembre 2026 (2,25 %)
- Revenu Québec — Instauration d'un crédit d'impôt remboursable pour accès à la propriété (21 avril 2026); Crédit d'impôt pour achat d'une habitation
- Agence du revenu du Canada — CELIAPP; Régime d'accession à la propriété (RAP); Crédit d'impôt pour l'achat d'une première habitation

- La Presse — « Quatre questions pour la saison des renouvellements », 22 mars 2026
- Les Affaires — « Immobilier au Québec : ventes au ralenti mais prix encore à la hausse en 2026 » (prévisions APCIQ)
- APCIQ — Statistiques résidentielles, RMR de Québec, août 2026 (communiqué du 4 septembre 2026)
- Ratehub.ca et nesto.ca — Hypothèques pour travailleurs autonomes : documents, programmes Sagen/Canada Guaranty, prêteurs alternatifs
- CalculHypothèque.ca — Guide de renouvellement hypothécaire au Québec en 2026; CourtiConnect — Pénalité de remboursement 2026
- Hypothek.ca — Acheter un duplex ou triplex au Québec, guide 2026; Alexandre Lapointe — Premier achat Québec 2026
- Ville de Montréal — Programme d’aide à l’accession à la propriété (PAAR); Tribunal administratif du logement — Reprise de logement et éviction