

ÉTAT ANNUEL DU MARCHÉ HYPOTHÉCAIRE RÉSIDENTIEL AU CANADA

FIN D'ANNÉE 2020

Publié en mars 2021

Préparé par : Will Dunning, *économiste en chef*



PROFESSIONNELS
HYPOTHÉCAIRES
DU CANADA

Table des matières

1,0	Introduction et résumé	3
	<i>Quelle année!</i>	3
	<i>Aperçu du présent rapport</i>	5
	<i>Choix hypothécaires</i>	5
	<i>Paramètres financiers</i>	6
	<i>Confiance des consommateurs</i>	7
	<i>Perspectives du marché hypothécaire</i>	8
	<i>Tendances du marché de l'habitation</i>	8
	<i>Professionnels hypothécaires du Canada</i>	9
	<i>L'auteur</i>	10
	<i>Bond Brand Loyalty</i>	10
	<i>Dénégation de responsabilité</i>	10
2,0	Choix hypothécaires.....	11
	<i>Dimensions du marché hypothécaire</i>	11
	<i>Taux fixe contre taux variable</i>	11
	<i>Périodes d'amortissement</i>	12
	<i>Actions qui accélèrent le remboursement</i>	13
	<i>Le fardeau de la dette</i>	15
	<i>Arriérés hypothécaires</i>	18
	<i>Types de conseillers hypothécaires consultés</i>	20
3,0	Paramètres financiers.....	21
	<i>Taux d'intérêt</i>	21
	<i>Réductions de taux hypothécaires</i>	22
	<i>Renouvellements futurs</i>	23
	<i>Valeur nette</i>	26
	<i>Utilisation des marges de crédit hypothécaire</i>	29
	<i>Emprunt sur la valeur nette</i>	29
	<i>Rénovations domiciliaires</i>	33
	<i>Mises de fonds des primo-accédants</i>	36
	<i>Sources de mise de fonds des primo-accédants</i>	37
	<i>Hausse du coût des mises de fonds</i>	40
	<i>L'accession à la propriété comme « épargne forcée »</i>	41
	<i>La baisse du taux d'accession à la propriété au Canada</i>	45
4,0	Confiance des consommateurs.....	49
	<i>Attitudes face aux questions d'actualité</i>	49
	<i>Attentes</i>	54
	<i>Satisfaction d'avoir acheté une maison</i>	59
	<i>Effets de la COVID-19</i>	60
5,0	Perspectives du marché hypothécaire.....	64
	<i>Évolution des tendances de la croissance hypothécaire</i>	64
	<i>L'incertitude reste très élevée</i>	64
	<i>Facteurs normaux et anormaux</i>	66
	<i>Les tests de résistance</i>	70

6,0	Tendances du marché de l'habitation	74
	<i>Tendances du marché de la revente.....</i>	<i>74</i>
	<i>Marchés de la location.....</i>	<i>80</i>
	<i>Mises en chantier.....</i>	<i>80</i>
	<i>Variations à travers le Canada.....</i>	<i>82</i>

1,0 Introduction et résumé

Professionnels hypothécaires du Canada publie depuis l'automne 2005 des rapports annuels sur l'état du marché hypothécaire résidentiel au Canada. Ces rapports ont pour objet de partager des données sur l'activité hypothécaire et les attitudes des consommateurs. Ils offrent des interprétations stimulantes des tendances des marchés de l'habitation et du crédit hypothécaire, de même que des politiques gouvernementales liées au logement. Ils sont basés en grande partie sur des sondages auprès des consommateurs.

En plus de discuter des choix, des attitudes et des attentes des consommateurs dans le marché hypothécaire, ces rapports examinent le contexte économique dans lequel les consommateurs font leurs choix.

Quelle année!

Tant de surprises!

Avec le recul, toutefois, on voit que la plus grande surprise est de constater que beaucoup de choses n'ont pas changé de façon importante.

Au milieu de l'année, Professionnels hypothécaires du Canada a décidé de créer une série de rapports qui étudieraient les effets de la pandémie de la COVID-19 sur les attitudes et les attentes des consommateurs à l'égard de l'habitation et des prêts hypothécaires. Les cinq rapports qui en ont résulté se trouvent sur cette page :

<https://mortgageproscan.ca/fr/adhesion/ressources-et-publications/covid-19-%C3%A9tudes-sur-les-consommateurs>

Dans ces rapports, l'histoire la plus importante est qu'il y a eu une énorme augmentation de l'intérêt pour les changements d'habitation (en particulier l'achat d'une première maison). Comme on l'explique tout au long de ce rapport, et spécialement dans le dernier chapitre, ce désir de changer de cadre de vie, combiné à des taux d'intérêt extrêmement bas, a provoqué une flambée dans les marchés de l'habitation à travers le Canada (vous le savez déjà). À part cela, les attitudes et les attentes envers l'habitation et les prêts hypothécaires n'ont pas beaucoup changé.

Un autre changement majeur (que je n'ai pas essayé de mesurer, mais que je ressens intensément) est que nous vivons beaucoup plus d'incertitude au sujet de notre avenir, de notre entourage, et de la société en général. J'en parle dans une perspective étroite – l'impossibilité de faire des prévisions – dans le cinquième chapitre.

Dans les éditions précédentes de ce rapport, j'ai écrit sur l'accession à la propriété par rapport à la location, et les fondements économiques et financiers de notre désir d'accession à la propriété. Je ne répète pas cette discussion cette fois-ci, mais quiconque s'intéresse à la question pourrait

consulter « Propriété ou location d'un logement au Canada », publié en septembre 2018¹. Un rapport subséquent (publié en août 2019) a examiné si les gens qui choisissent la propriété sont suffisamment réfléchis, et s'ils prennent de bonnes décisions². On y trouve ces deux réflexions :

- Ce n'est pas parce qu'être propriétaire d'une maison est stressant que cela signifie nécessairement que c'est une mauvaise décision. Pour bon nombre d'entre nous, il est difficile de trouver des solutions à nos besoins en matière de logement. Une question importante est donc la suivante : compte tenu des options difficiles qui s'offrent à nous, faisons-nous des choix raisonnables? Dans le rapport de 2019 sur l'achat d'habitations au Canada, le Tableau 3-1 résume les réponses des consommateurs sur l'importance qu'ils accordent à divers facteurs. La réponse courte est qu'ils accordent beaucoup d'importance à de nombreux facteurs.
- Les gens qui prennent des décisions d'achat de maison qui leur causent du stress peuvent en fait agir dans leur meilleur intérêt à long terme. Je crois que la plupart des gens sont capables de prendre des décisions raisonnablement bonnes sur ce qui leur convient le mieux.

Plus loin dans le présent rapport (la dernière section du Chapitre 5), on trouve une dissertation sur les tests de résistance hypothécaire qui sont exigés par le gouvernement fédéral, et trois recommandations sont proposées (deux pour une action politique immédiate et le troisième pour lancer une discussion) :

- C'est le taux d'intérêt hypothécaire réel maximum rapporté par la Banque du Canada pour les nouveaux achats de 2013 à l'heure actuelle (3,76 %) qui devrait être utilisé comme taux de référence minimal.
- Les calculs des tests de résistance des ratios de l'amortissement brut de la dette (ABD) et de l'amortissement total de la dette (ATD) doivent être basés sur le principal prévu au moment des renouvellements futurs.
- On devrait commencer à discuter de la façon de prendre en compte la croissance du revenu.

Des rapports antérieurs ont traité des tests de résistance de façon beaucoup plus détaillée. L'édition de l'année dernière peut être consultée ici :

[https://mortgageproscan.ca/docs/default-source/consumer-reports/housing-market-report---year-end-2019-\(french\).pdf](https://mortgageproscan.ca/docs/default-source/consumer-reports/housing-market-report---year-end-2019-(french).pdf)

¹ On trouve le rapport ici : <https://mortgageproscan.ca/docs/default-source/government-relations/owning-vs-renting-2018.pdf>

² Le rapport peut être consulté ici : https://mortgageproscan.ca/docs/default-source/consumer-reports/home-buying-in-2019_mid-year-report_french.pdf

Dans quelques-unes des éditions précédentes, ces rapports traitaient du programme « Incitatif à l'achat d'une première propriété » du gouvernement fédéral, dans le cadre duquel le gouvernement assumerait une partie de la propriété des maisons. L'IAPP a eu des effets négligeables sur le marché de l'habitation.

Aperçu du présent rapport

Ce rapport a été préparé pour Professionnels hypothécaires du Canada par Will Dunning, économiste en chef de cette association. On y trouve une vue d'ensemble de l'évolution du marché hypothécaire résidentiel au Canada. Les grandes sections sont les suivantes :

- La présente introduction et le présent résumé;
- Choix hypothécaires;
- Paramètres financiers;
- Confiance des consommateurs;
- Perspectives du marché hypothécaire;
- Tendances du marché de l'habitation.

Les données citées dans ce rapport proviennent de diverses sources, dont un sondage en ligne auprès de 1 957 Canadiens. Un peu moins de la moitié (45 %) étaient des propriétaires avec des prêts hypothécaires. Les autres étaient des propriétaires sans hypothèque (29 %), des locataires (20 %) ou d'autres qui louaient ou vivaient avec leur famille et n'étaient pas responsables des paiements hypothécaires ou du loyer (5 %). Le sondage a été mené par Bond Brand Loyalty pour Professionnels hypothécaires du Canada du 19 janvier au 9 février.

Choix hypothécaires

Les constatations de cette section comprennent les suivantes :

- On estime à 10,01 millions le nombre d'habitations occupées par leurs propriétaires au Canada. Environ 6,08 millions de ces habitations sont visées par des prêts hypothécaires.
- Pour les maisons achetées en 2020, 77 % des prêts hypothécaires sont à taux fixe, 18 % sont à taux variable ou ajustable, et 5 % ont une combinaison des deux types.
- Les périodes d'amortissement (telles qu'elles avaient été contractées au moment de l'achat) se sont progressivement allongées au fil du temps. Pour les achats effectués entre 2018 et 2021, la moyenne est de 21,5 ans, contre 20,6 pour toutes les périodes d'achat. Les périodes d'amortissement contractées dépassent 25 ans pour 10 % des titulaires de prêts hypothécaires.
- Chaque année, environ un tiers des titulaires de prêts hypothécaires font de nouveaux efforts pour raccourcir leur période d'amortissement réelle (en augmentant leur versement

au-delà du minimum exigé, en faisant un paiement forfaitaire ou en resserrant la fréquence des paiements).

- En 2020, les augmentations des paiements volontaires se sont chiffrées à environ 5,2 milliards de dollars (en dollars annualisés), les paiements forfaitaires se chiffrant à environ 28 milliards. Sept milliards supplémentaires ont été versés par des personnes qui ont fait un paiement forfaitaire pour rembourser entièrement leur prêt hypothécaire.
- Parmi les nouveaux emprunteurs hypothécaires de 2020, 54 % ont fait appel à un représentant d'une grande banque et 40 % à un courtier en hypothèques.
- Le taux d'arriérés hypothécaires demeure très faible, soit 0,22 % (en novembre). La cause la plus importante (et difficile) des arriérés hypothécaires est une réduction du revenu (le plus souvent due à la perte d'emploi, mais comme nous le comprenons maintenant, cela peut inclure la pandémie). Les arriérés causés par des hausses de taux d'intérêt sont beaucoup plus faciles à régler (par exemple, en rééchelonnant l'amortissement de manière à réduire le versement). À l'heure actuelle, il est trop tôt pour tirer des conclusions fermes sur l'impact de la fin des reports de paiements de prêt hypothécaire, mais il n'y a pas encore de preuve de détérioration grave des arriérés de prêt hypothécaire.

Paramètres financiers

Les constatations de cette section comprennent les suivantes :

- En 2020, le taux d'intérêt moyen des nouveaux prêts hypothécaires était de 2,32 %. Pour les renouvellements de l'année, la moyenne était de 2,29 %.
- Pour les acheteurs de 2020 qui ont contracté un prêt hypothécaire, le montant moyen du principal était de 435 000 \$. Pour les prêts hypothécaires renouvelés au cours de l'année, le solde moyen était de 245 000 \$.
- Le rabais de taux hypothécaire moyen pour 2020 est calculé à 2,70 points sous les « taux affichés ». C'est de loin la plus forte réduction des 16 années pour lesquelles le calcul a été fait.
- La valeur nette des habitations au Canada est égale à 72,7 %.
- Parmi les propriétaires qui ont une marge de crédit hypothécaire (MCH), la plupart n'ont eu accès qu'en partie (ou pas du tout) au crédit disponible. L'enquête de cette année estime qu'en moyenne 28 % du crédit disponible a été utilisé.
- On estime que 7,7 % des propriétaires (environ 770 000 sur 10,01 millions) ont emprunté sur la valeur nette de leur habitation durant l'année écoulée. Le montant moyen est estimé à 96 800 \$, avec un montant total combiné de 74,5 G\$ (46,4 G\$ sous forme de prêts hypothécaires et 28,1 G\$ sous forme de MCH).
- L'utilisation la plus courante des fonds empruntés sur la valeur nette est la rénovation ou la réparation domiciliaire (18,4 G\$), suivie de près par « l'investissement » (18,1 G\$). L'emprunt sur la valeur nette pour aider un membre de la famille à acheter une maison représente un petit montant, à peine 2,8 G\$.

- Parmi les primo-accédants récents (achats effectués entre 2018 et 2021), la mise de fonds moyenne était de 21 % du prix d'achat. De nombreux primo-accédants augmentent leur mise de fonds à 20 % ou plus, pour éviter le coût de l'assurance hypothécaire.
- Les primo-accédants obtiennent habituellement leur mise de fonds de plusieurs sources.
- Les données de l'enquête suggèrent que 55 % des acheteurs récents étaient des primo-accédants (environ 400 000 par an). De ce nombre, environ le tiers ont reçu l'aide de leur famille. Une petite minorité (environ 5 %) des primo-accédants reçoivent la totalité de leur mise de fonds de la famille. Une part beaucoup plus importante (39 % des acheteurs récents) obtient 100 % des mises de fonds de leur propre épargne, et 89 % obtiennent certains fonds de leur propre épargne.
- En ce qui concerne la mise de fonds totale, la source la plus importante demeure leurs propres économies (62 % du total pour les acheteurs récents). L'aide de la famille demeure une source minoritaire de fonds; parmi les acheteurs récents, 10 % de la mise de fonds provenait d'un cadeau et 4 % en prêt de leur parenté. Deux autres sources importantes pour les primo-accédants sont les prêts d'une institution financière (14 %) et les fonds d'un REER (8 % – ce qui comprend les fonds retirés par l'entremise du Régime d'accession à la propriété).
- Le taux d'accession à la propriété a augmenté pendant une génération, mais a commencé à diminuer après 2011, en raison de l'augmentation des montants requis pour la mise de fonds, des montants très importants de remboursement du capital requis découlant des calendriers d'amortissement maximum de 25 ans et de la modification des règlements hypothécaires fédéraux qui a réduit l'accès au financement. Le taux de propriété a probablement encore baissé au cours des dernières années, bien que les mouvements au cours de la pandémie (hors des logements locatifs et vers la propriété) aient partiellement renversé cette tendance.

Confiance des consommateurs

Les constatations de cette section comprennent les suivantes :

- Les répondants s'entendent généralement (réponse moyenne de 6,68 sur 10) pour dire que « les faibles taux d'intérêt ont donné accès à la propriété à de nombreux Canadiens qui n'auraient pas dû devenir propriétaires ».
- Toutefois, les réponses aux questions sur leur propre situation indiquent que nous avons en fait été prudents : les consommateurs s'évaluent bien quant à leur capacité de résister à une éventuelle baisse des prix des maisons (note moyenne de 6,93) ou des taux d'intérêt plus élevés (moyenne de 6,44) et ils ont de faibles niveaux de « regret » au sujet de leurs propres choix hypothécaires (une faible moyenne de 3,62 sur une échelle de 10 points).
- On est fortement convaincu que « l'immobilier au Canada est un bon investissement à long terme » (note moyenne de 7,29 sur 10) et certain que les hypothèques sont de « bonnes dettes » (moyenne de 6,98).
- Les Canadiens sont neutres quant à savoir si c'est un bon moment pour acheter une maison ou un condo (réponse moyenne de 5,53, pratiquement égale à la réponse neutre

de 5,5). Ils se disent plus enclins à acheter une maison dans l'année à venir. Une discussion dans le présent rapport révèle que cette question a déjà fait un bon travail de prévision des ventes pour l'année à venir, mais conclut qu'il est incertain que les données seront aussi fiables cette année.

- ***Les attentes concernant l'augmentation des prix de l'immobilier se sont renforcées, atteignant le niveau le plus élevé de l'histoire de l'enquête.***
- Par une très grande marge, les propriétaires d'habitations canadiens sont satisfaits de leur achat (90 % sont « satisfaits »). Dans la mesure où certains regrettent la décision d'acheter, les regrets portent sur le choix de la maison (7 %) plutôt que sur la propriété domiciliaire en général (moins de 4 %). Cette tendance s'applique aux acheteurs récents. Mais, un examen plus approfondi constate que les niveaux de satisfaction sont plus faibles dans les provinces qui ont été lésées par la baisse des prix du pétrole, et sont beaucoup plus faibles pour les débiteurs hypothécaires qui s'attendent à des difficultés avec leurs paiements hypothécaires en raison de la COVID-19.

Perspectives du marché hypothécaire

Le crédit hypothécaire résidentiel connaît actuellement une expansion rapide (hausse de 7,1 % par rapport au quatrième trimestre). Cette section du rapport se termine normalement par une prévision de croissance pour l'année à venir. Cette fois-ci, la discussion porte sur les difficultés de prévision (qui ont fait en sorte que cet économiste a évité de faire des prévisions pour l'année écoulée et peut-être pour un certain temps encore). La discussion décrit les principaux facteurs (certains normaux et d'autres très anormaux) qui influenceront sur la demande de logements et la demande de prêts hypothécaires au cours des prochains mois.

Tendances du marché de l'habitation

La vigueur exceptionnelle de l'achat d'habitations résulte de la combinaison des faibles taux d'intérêt et du désir de changer les modalités de logement. L'offre (par le biais des nouvelles inscriptions) a augmenté, mais elle reste inférieure à la demande, ce qui fait grimper les prix.

Les faibles taux d'intérêt ont amélioré l'abordabilité, mais la forte demande fait monter les prix pour combler le « vide » créé par les faibles taux d'intérêt. C'est le résultat de la sous-production de logements au Canada au cours de la dernière décennie.

Les marchés de l'habitation les plus vigoureux au Canada se trouvent dans les villes de taille moyenne où les gens souhaitent déménager (désertant les grandes villes). Il est possible que la croissance des prix dans ces villes encourage une plus grande construction de logements. Cela pourrait réduire les pressions sur les prix.

Les marchés locatifs voient également les effets de l'évolution des attentes en matière de logement : les taux d'inoccupation ont augmenté pour les appartements (et spécialement dans les grandes villes), mais ont diminué pour les maisons en rangée (qui permettent plus facilement la distanciation sociale).

Nous ne sommes pas prêts à faire des prévisions pour le marché de l'habitation – il y a trop d'incertitude pour trop de facteurs critiques. Cela dit :

- Plus ces conditions perdurent, plus les risques sont grands pour la stabilité, non seulement pour le marché de l'habitation, mais pour l'économie en général.
- L'existence de ces conditions pendant une période relativement courte n'est pas très préoccupante, parce que le nombre de personnes qui achètent une maison chaque année est relativement faible. (Bien que ce ne soit pas important dans un sens macroéconomique, c'est très important pour les personnes concernées.)
- Les personnes qui prennent ces décisions d'achat ont réfléchi à leur situation actuelle (et future). Je ne suis pas convaincu que nous pouvons deviner précisément ces décisions ou prédire comment elles se concrétiseront pour ces personnes.
- Les hausses récentes des taux d'intérêt suscitent beaucoup de discussions. En date d'aujourd'hui (j'ai écrit ceci le 5 mars), les augmentations qui se sont produites auront très peu de conséquences : les taux d'intérêt pour les prêts hypothécaires à taux fixe sont revenus aux niveaux observés en septembre et en octobre (qui étaient des creux historiques à l'époque) et sont encore considérablement inférieurs à ce qu'ils étaient il y a un an. Comme le montrent les calculs du dernier chapitre, il y a de la place pour que les taux d'intérêt augmentent encore et que l'abordabilité demeure un facteur très positif.

Professionnels hypothécaires du Canada

Professionnels hypothécaires du Canada est l'association nationale de l'industrie du crédit hypothécaire. Elle représente 13 000 personnes et 1 000 entreprises, dont des agences hypothécaires, des prêteurs, des assureurs et des fournisseurs de services. Ses membres constituent le réseau de professionnels hypothécaires le plus vaste et le plus respecté au Canada. PHC représente les intérêts de ses membres auprès des gouvernements, des organismes de réglementation, des médias et des consommateurs. L'association et ses membres tiennent à maintenir un haut niveau d'éthique professionnelle, de protection des consommateurs et de meilleures pratiques.

L'association assure l'efficacité du marché hypothécaire par les moyens suivants :

- Elle sensibilise les consommateurs aux avantages de traiter avec les courtiers hypothécaires.
- Elle défend les intérêts des membres dans les dossiers législatifs et réglementaires.
- Elle développe, contrôle et promeut les normes et la déontologie de son secteur.

- Elle livre des renseignements opportuns et pertinents à ses membres et aux emprunteurs hypothécaires.

L'auteur

Will Dunning est un économiste qui se spécialise depuis 1982 dans l'analyse et la prévision des marchés de l'habitation. En plus d'agir comme économiste en chef de Professionnels hypothécaires du Canada, il dirige la maison d'experts-conseils en analyse économique Will Dunning Inc.

Bond Brand Loyalty

Bond Brand Loyalty est une agence d'expérience client et d'engagement mondiale appartenant à des intérêts canadiens. Elle se spécialise dans la fidélisation de la marque pour les marques les plus influentes et les plus précieuses au monde. Elle établit des relations mesurables, authentiques et durables grâce à une combinaison de services qui comprennent la recherche marketing, des solutions de fidélisation, la mesure de l'expérience client, le marketing et la gestion, l'analyse de la clientèle, les expériences de marque en direct et des plateformes technologiques exclusives.

Dénégation de responsabilité

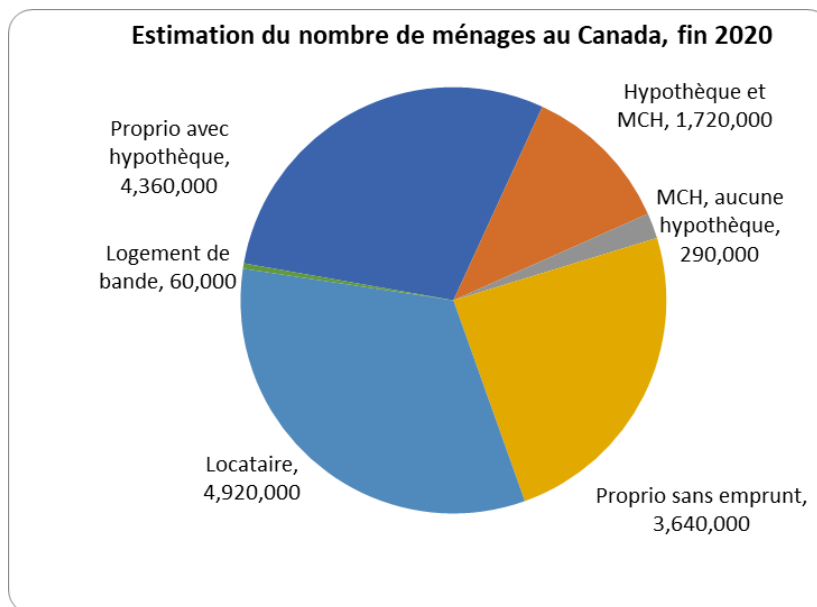
Le présent rapport a été compilé en s'appuyant sur des données et des sources que l'on considère comme fiables. Ni Professionnels hypothécaires du Canada, ni Bond Brand Loyalty, ni Will Dunning, ni Will Dunning Inc. n'acceptent de responsabilité pour les données ou les conclusions que contient cette étude. Les opinions et les conclusions qui figurent dans ce rapport sont celles de l'auteur et ne reflètent pas forcément celles de Professionnels hypothécaires du Canada ni celles de Bond Brand Loyalty.

2.0 Choix hypothécaires

La présente section utilise les données de l'enquête pour mettre en évidence les choix des consommateurs dans le marché hypothécaire.

Dimensions du marché hypothécaire

Les données officielles sur le nombre de ménages au Canada sont tirées du recensement canadien le plus récent, c'est-à-dire le recensement de 2016. Les estimations ont été actualisées pour les fins de cette étude. On compte au Canada approximativement 14,99 millions de ménages³ répartis comme suit :



- 10,01 millions de propriétaires, dont 6,08 millions ont des prêts hypothécaires. De ce nombre, 1,72 million a aussi une marge de crédit hypothécaire (MCH) et 4,36 millions ont un prêt hypothécaire sans marge.
- 3,93 millions de propriétaires qui n'ont pas d'hypothèque. De ce nombre, 290 000 ont une MCH et 3,64 millions n'ont ni hypothèque ni MCH.
- En combinant les données sur deux groupes de titulaires de MCH (avec et sans autres prêts hypothécaires), environ 2,01 millions de propriétaires ont une MCH.
- On compte environ 4,92 millions de locataires.
- 60 000 ménages vivent dans un logement de bande.

Taux fixe contre taux variable

Comme le montre le tableau de la page suivante, l'étude a révélé que 72 % des titulaires de prêts hypothécaires (ce qui équivaldrait à 4,45 millions sur 6,08 millions) ont des prêts à taux fixe, 22 % (environ 1,34 million) ont des prêts à taux variable et 5 % (environ 290 000) ont des prêts

³L'estimation actualisée du nombre total de ménages utilise les données sur les logements achevés de la Société canadienne d'hypothèques et de logement. Les estimations des types de financement sont tirées de notre enquête auprès des consommateurs, complétée par les données de la Banque du Canada sur la croissance de l'endettement hypothécaire et les données de l'Association des banquiers canadiens sur le nombre d'hypothèques détenues par les membres.

« combinés », dans lesquels une partie du paiement est fondée sur un taux fixe et une autre sur un taux variable.

Comme le montre la première colonne du tableau, parmi les prêts hypothécaires visant les maisons achetées en 2020, les prêts à taux fixe ont été choisis par 77 %. Pour les prêts hypothécaires qui ont été renouvelés en 2020, la part à taux fixe est semblable, à 79 %. En 2020, les taux ont diminué pour les prêts hypothécaires à taux fixe et à taux variable. Les réductions étaient plus importantes pour les taux variables, ce qui a fait augmenter la part des taux variables par rapport à 2019 (en 2019, seulement 12 % des nouveaux prêts hypothécaires étaient à taux variable). Au début de la pandémie, la Banque du Canada a établi que les taux d'intérêt à court terme resteraient extrêmement bas pendant un certain temps, ce qui rendait les taux variables moins risqués. Pourtant, une grande majorité des emprunteurs actifs ont choisi la sécurité d'un taux fixe aux taux d'intérêt extrêmement bas qui étaient disponibles au cours de l'année.

Tableau 2-1
Pourcentage des prêts hypothécaires par type,
pour les nouveaux prêts hypothécaires et les renouvellements récents

<i>Type</i>	<i>Achat en 2020</i>	<i>Renouvellement ou refinancement en 2020</i>	<i>N'a pas acheté, renouvelé ou refinancé en 2020</i>	<i>Tous les prêts hypothécaires</i>
Taux fixe	77 %	79 %	72 %	73 %
Taux variable	18 %	17 %	23 %	22 %
Combiné	5 %	4 %	5 %	5 %
Tous les types	100 %	100 %	100 %	100 %

Source : Sondage de Professionnels hypothécaires du Canada, fin de 2020; analyse de l'auteur.

Note : Les totaux peuvent ne pas correspondre à 100 % en raison des arrondis.

Périodes d'amortissement

Une majorité importante des prêts hypothécaires au Canada ont une période d'amortissement négociée de 25 ans ou moins. La dernière colonne du tableau suivant indique que 90 % des prêts hypothécaires ont une période d'amortissement initiale de 25 ans ou moins et que 10 % ont une période d'amortissement de plus de 25 ans.

Pour les maisons qui ont été achetées récemment (en 2018 ou après), la proportion avec des périodes d'amortissement de plus de 25 ans (à 14 %) est légèrement plus élevée que pour toutes les périodes d'achat.

Les données indiquent que les périodes d'amortissement contractuelles moyennes ont été légèrement prolongées au fil du temps : la moyenne pour les acheteurs les plus récents (de 2018

à aujourd'hui) est de 21,5 ans, ce qui est un peu plus long que la moyenne de 20,6 ans pour l'ensemble des détenteurs de prêts hypothécaires.

Tableau 2-2
Pourcentage des prêts hypothécaires par période d'amortissement initiale,
selon la période d'achat

<i>Période d'amortissement</i>	<i>Avant 1990</i>	<i>1990-1999</i>	<i>2000-2004</i>	<i>2005-2009</i>	<i>2010-2013</i>	<i>2014-2017</i>	<i>2018-2021</i>	<i>Toutes les périodes d'achat</i>
Jusqu'à 24 ans	49 %	46 %	38 %	45 %	39 %	34 %	30 %	39 %
25 ans	50 %	52 %	60 %	42 %	48 %	50 %	57 %	50 %
26-30 ans	1 %	1 %	2 %	8 %	11 %	14 %	13 %	9 %
Plus de 30 ans	0 %	1 %	0 %	6 %	2 %	1 %	0 %	1 %
Total	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %
Période moyenne	19,6	19,8	20,1	21,0	20,8	20,9	21,5	20,6
% de plus de 25 ans	1 %	2 %	2 %	13 %	13 %	15 %	14 %	10 %

Source : Sondage de Professionnels hypothécaires du Canada, fin de 2020; analyse de l'auteur.

Note : Les totaux peuvent ne pas correspondre à 100 % en raison des arrondis.

Actions qui accélèrent le remboursement

On a interrogé les emprunteurs sur les mesures qui changent la durée de remboursement d'un prêt hypothécaire. Trois actions différentes ont été répertoriées. Le tableau suivant résume les réponses. Un tiers (33 %) des titulaires de prêts hypothécaires (2 millions sur 6,08 millions) ont pris une ou plusieurs de ces trois mesures au cours de l'année écoulée. Comme le montre le tableau, les données de l'enquête indiquent que les acheteurs les plus récents (2018 à 2021) sont presque aussi susceptibles de prendre une ou plusieurs de ces mesures pour accélérer le remboursement.

Les deuxième et troisième rangées de données de ce tableau comparent les résultats de 2019 et 2020. Compte tenu de la tourmente de l'année, y compris l'incertitude au sujet de la situation de l'emploi et des revenus, on aurait pu s'attendre à ce que les consommateurs décident d'être moins agressifs dans le remboursement de leurs prêts hypothécaires, afin de conserver leurs coussins financiers. Les données montrent que les résultats étaient très similaires pour les deux années.

<i>Tableau 2-3 Mesures prises dans l'année écoulée pour abréger la période d'amortissement, selon la période d'achat</i>					
<i>Période d'achat</i>	<i>Hausse du versement</i>	<i>Versement forfaitaire</i>	<i>Augmentation de la fréquence des paiements</i>	<i>Une ou plusieurs de ces mesures</i>	<i>Aucune de ces mesures</i>
Avant 2000	14 %	8 %	2 %	27 %	73 %
2000-2004	19 %	12 %	2 %	25 %	75 %
2005-2009	20 %	17 %	3 %	32 %	68 %
2010-2013	22 %	26 %	7 %	47 %	53 %
2014-2017	15 %	16 %	8 %	33 %	67 %
2018-2021	13 %	18 %	6 %	31 %	69 %
Toutes les périodes d'achat					
Part en 2020	15 %	17 %	6 %	33 %	67 %
Part en 2019	17 %	15 %	6 %	32 %	68 %
Nombre qui a pris des mesures en 2020	925 000	1 050 000	375 000	2 000 000	4 075 000
Source : Sondage de Professionnels hypothécaires du Canada, fin de 2020; analyse de l'auteur.					

Ces données ne montrent que les mesures prises au cours de la dernière année. Notre enquête n'a pas encore demandé aux emprunteurs hypothécaires s'ils ont déjà pris ces mesures, qui montreraient qu'un pourcentage plus élevé d'emprunteurs ont pris des mesures pour raccourcir leur période d'amortissement.

On a également recueilli des données sur le montant de l'augmentation des versements et celui des paiements forfaitaires. On peut combiner les diverses données de l'étude pour produire une estimation des montants totaux.

- Environ 925 000 titulaires de prêts hypothécaires ont volontairement augmenté leurs paiements réguliers au cours de l'année écoulée. L'augmentation moyenne était d'environ 470 \$ par mois, pour un total d'environ 5,2 G\$ par année. C'est l'effet des augmentations qui ont été effectuées au cours de l'année écoulée. En outre, les augmentations volontaires qui ont été faites au cours des années antérieures continuer de contribuer à un remboursement anticipé des prêts hypothécaires. Parmi les acheteurs les plus récents (2018 à 2021), l'augmentation volontaire moyenne des paiements était de 450 \$ par mois, un peu moins que le montant moyen de 470 \$.
- Environ 1 050 000 propriétaires ont fait des paiements forfaitaires au cours de la dernière année. Le montant moyen était d'environ 26 700 \$, pour un remboursement combiné de

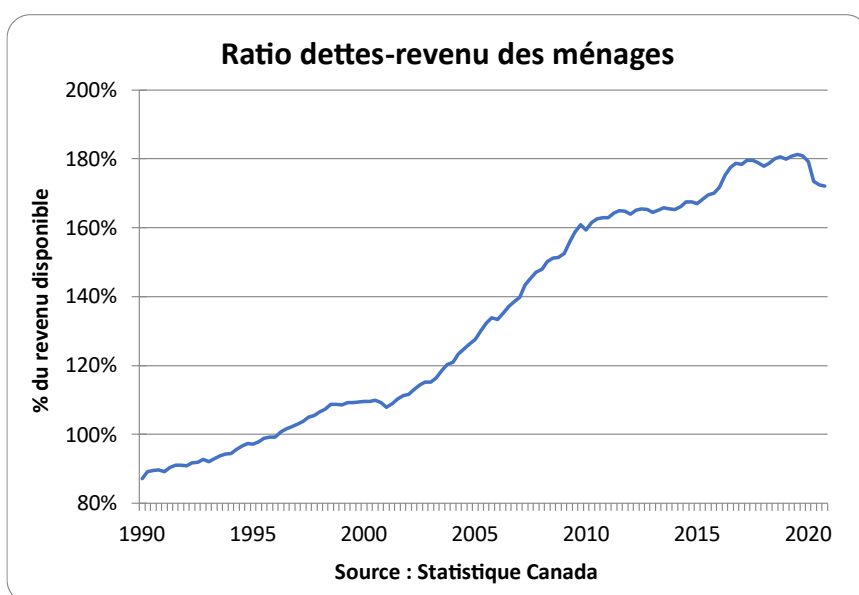
28 G\$. Parmi les acheteurs récents (2018 à 2021), le montant forfaitaire moyen (15 600 \$) était inférieur à la moyenne globale.

- Comme le montre le tableau ci-dessus, 6 % des titulaires de prêts hypothécaires (environ 350 000) ont accru la fréquence de leurs versements.

En outre, l'enquête a examiné les paiements forfaitaires effectués au moment où les prêts hypothécaires sont entièrement remboursés. Les données de l'enquête de cette année indiquent qu'environ 175 000 prêts hypothécaires ont été remboursés en 2020. Environ 65 % des remboursements d'hypothèque impliquent un paiement forfaitaire d'environ 60 000 \$. En combinant ces facteurs, le montant total de ces paiements serait d'environ 7 G\$ par année.

Le fardeau de la dette

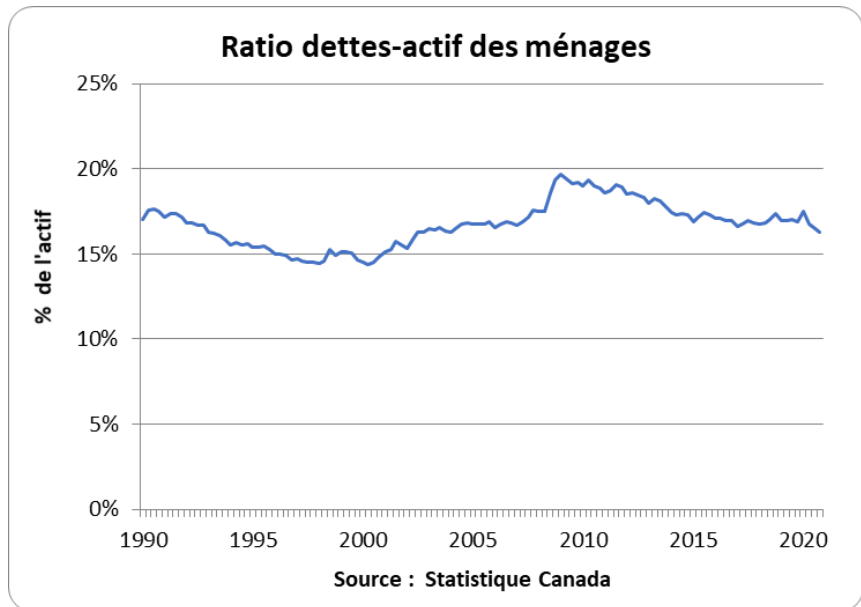
Les Canadiens sont devenus beaucoup plus endettés⁴. Le ratio de la dette des ménages au revenu disponible a fortement augmenté de 2001 à 2009. Le ratio a ensuite augmenté graduellement pendant environ cinq ans, puis très fortement en 2016, et encore légèrement depuis. Le ratio a diminué d'un montant important au cours du deuxième trimestre de 2020, et de plus petits montants au cours des



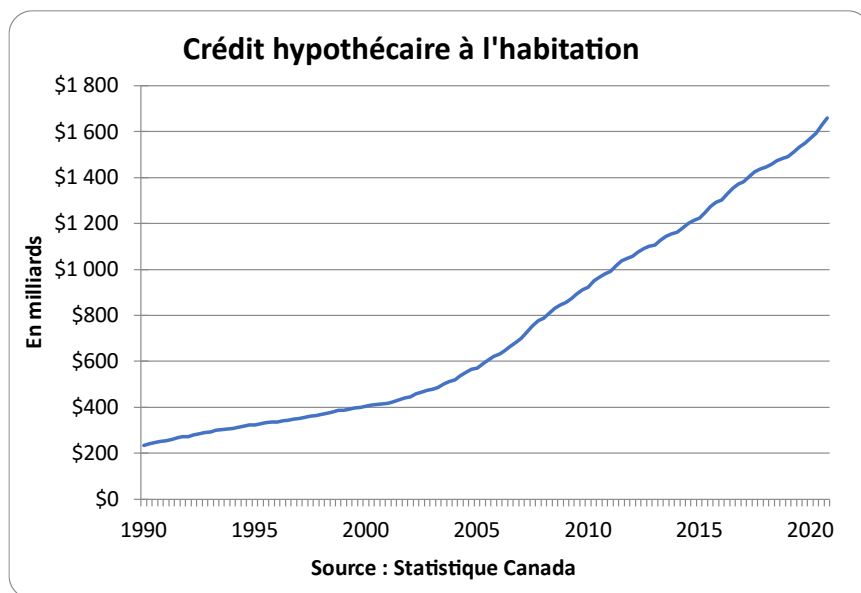
troisième et quatrième trimestres, en raison d'une hausse des revenus résultant des mesures de soutien du revenu. Entre le premier trimestre de 1990 et le quatrième trimestre de 2020, la dette des ménages a augmenté de 356 G\$ à 2450 G\$, soit un taux de croissance annualisé de 6,5 %.

⁴Cette section comprend les données de Statistique Canada jusqu'au quatrième trimestre, qui ont été publiées le 12 mars.

Toutefois, l'expansion de l'endettement a été compensée par la croissance de l'actif : le plus récent ratio de la dette des ménages par rapport à l'actif (16,3 %) est pratiquement égal à la moyenne à long terme (16,7 % pour la période indiquée dans ce graphique). Au cours de la dernière décennie, le ratio s'est légèrement amélioré (il a diminué).

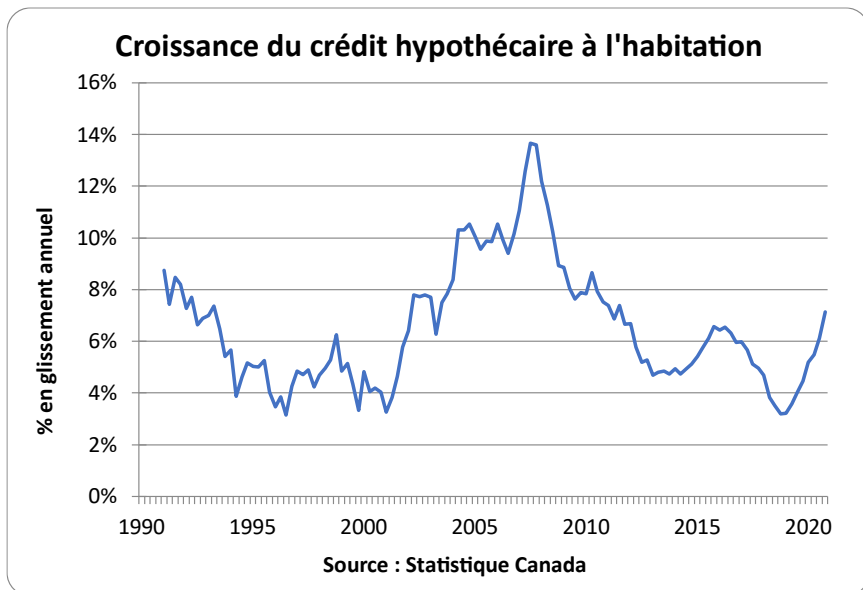


Le crédit hypothécaire est la composante la plus importante de la dette des ménages (67,7 %) et à long terme a représenté une part correspondante de la croissance. Le crédit hypothécaire total des ménages est passé de 234 G\$ au début de la période à 1660 G\$ au quatrième trimestre de 2020 (taux moyen de 6,6 % par an).⁵



⁵Ces données sont estimées par Statistique Canada (tableau 38-10-0234-01) et diffèrent des données sur le crédit hypothécaire résidentiel total publiées par la Banque du Canada (BdC, via le tableau StatsCan 10-10-0129-01). La Banque du Canada inclut la dette hypothécaire résidentielle due par des non-ménages. De plus, il se peut que ces données ne tiennent pas compte de la dette hypothécaire due à d'autres prêteurs qui ne sont pas inclus dans les enquêtes de Statistique Canada et de la Banque du Canada. Les estimations de l'endettement hypothécaire qui sont générées à partir de nos enquêtes auprès des consommateurs diffèrent en ce sens qu'elles couvrent seulement la dette hypothécaire liée aux résidences principales occupées par le propriétaire et excluent donc les immeubles de placement et les propriétés secondaires; d'autre part, nos estimations peuvent inclure les hypothèques dues à des prêteurs alternatifs. Pour l'année 2020, notre

Les taux de croissance du crédit hypothécaire ont considérablement varié au fil du temps. Pour les cinq années précédant le troisième trimestre de 2008, le crédit hypothécaire a augmenté en moyenne de 11 % par année. Au cours des cinq dernières années (jusqu'au quatrième trimestre de 2020), le taux de croissance a été de 5,1 %. Pour l'année écoulée, le taux de croissance a été de 7,1 %.



La section 5.0 du présent rapport contient d'autres commentaires sur la croissance du crédit hypothécaire, y compris les facteurs qui la stimulent.

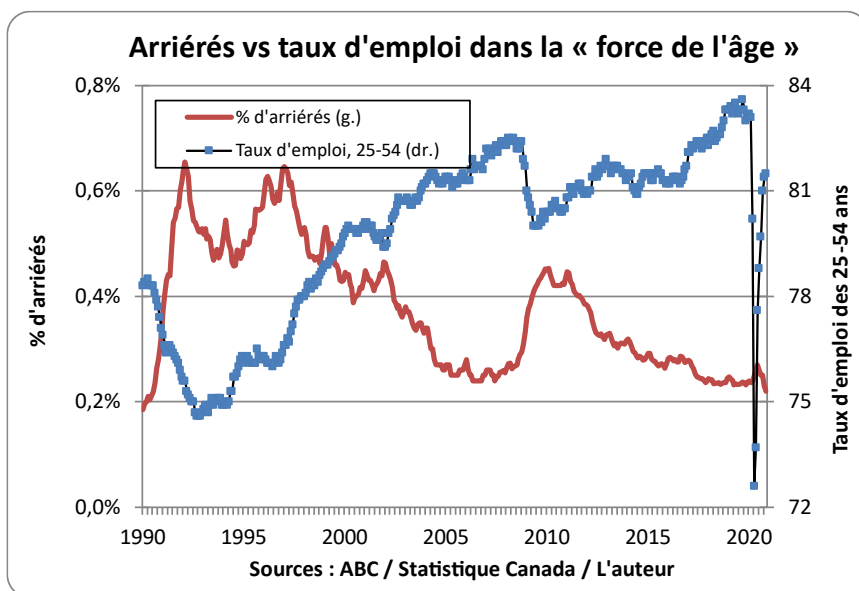
La dette non hypothécaire a eu tendance à croître à des taux similaires sur de longues périodes. Toutefois, au cours de l'année écoulée (jusqu'au quatrième trimestre de 2020), ces dettes non hypothécaires se sont réellement contractées (de 1,5 %) tandis que la dette hypothécaire augmentait de 7,1 %. L'interprétation de ce changement comprend au moins trois événements majeurs :

- L'achat d'habitations est l'un des éléments les plus vigoureux de l'économie, ce qui entraîne une hausse des prêts hypothécaires.
- Les aides au revenu du gouvernement ont aidé les consommateurs à réduire leurs dettes.
- Certains consommateurs restructurent leurs dettes (comme on le verra dans la dernière section sur l'emprunt sur la valeur nette), empruntant sur leurs maisons pour remplacer d'autres dettes qui ont des taux d'intérêt plus élevés.

enquête donne une estimation selon laquelle le solde des prêts hypothécaires résidentiels pour les résidences principales occupées par le propriétaire s'élève à 1590 G\$ (y compris les MCH).

Arriérés hypothécaires

Selon les données sur les arriérés hypothécaires de l'Association des banquiers canadiens, qui couvrent dix grandes banques, un très petit pourcentage d'emprunteurs canadiens accusent un retard sur leurs versements (on entend ici par retard trois mois ou plus en souffrance). En novembre 2020, le taux de prêts en souffrance de 0,22 % (1 emprunteur sur 427) était très faible en termes historiques (des taux plus faibles n'ont été observés qu'au début de l'ensemble de données).



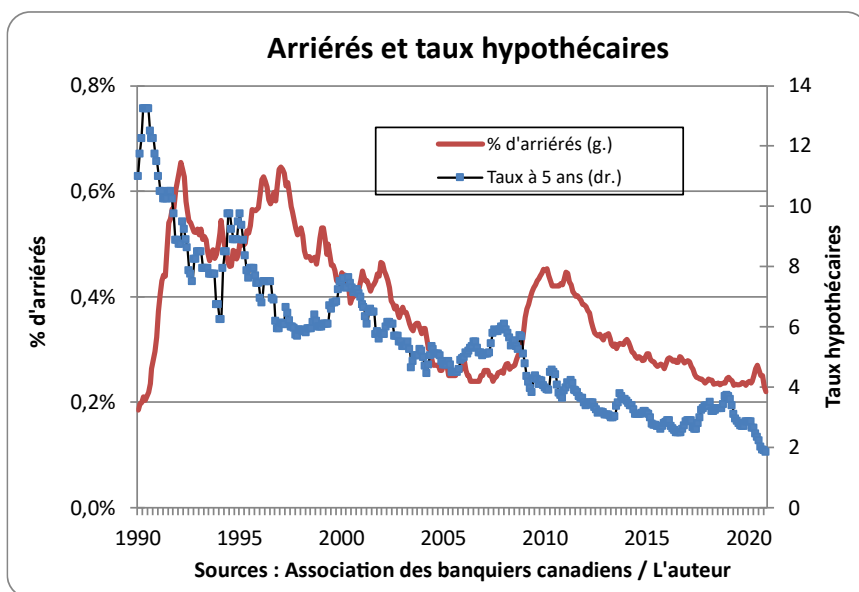
Au Canada, la plupart des défauts de paiement sont attribuables à la capacité réduite de payer, notamment la perte d'emploi, mais aussi des réductions de revenu attribuables à un horaire réduit ou à une baisse du taux de rémunération horaire. La rupture conjugale peut aussi réduire la capacité de payer. Le graphique ci-dessus montre l'importance des changements dans la situation de l'emploi. Il établit un contraste entre les taux d'arriérés et le « taux d'emploi » canadien (le pourcentage d'adultes dans la « force de l'âge » de 25 à 54 ans qui ont un emploi).⁶ Ces données ont montré très clairement que les changements – à la hausse ou à la baisse – du taux d'emploi sont suivis quelques mois plus tard par des changements dans le taux d'arriérés (dans le sens opposé). Cette relation a été perturbée le printemps dernier : nous aurions pu nous attendre à ce que la chute très marquée du taux d'emploi causée par la COVID-19 ait été suivie quelques mois plus tard d'une hausse tout aussi marquée du taux d'arriérés. Il n'y a eu qu'une légère augmentation du taux de versements en retard, en raison des politiques d'urgence, y compris les mesures de soutien du revenu offertes par le gouvernement fédéral ainsi que les reports de paiement qui ont été acceptés par les prêteurs, avec le consentement des organismes de réglementation financière. Les données les plus récentes de ce graphique datent de novembre 2020. Il pourrait y avoir d'autres surprises dans les données sur les arriérés cette année, parce que les reports ont pratiquement tous pris fin et pendant ce temps l'emploi n'a pas

⁶ La conception de ce graphique a été modifiée par rapport aux éditions antérieures : auparavant, le taux d'emploi « tous âges » était indiqué. Cependant, le taux d'emploi de tous les âges a diminué parce que plus de gens ont atteint l'âge de la retraite, et les données ont donc montré une image déformée de l'évolution de la situation des gens qui veulent travailler. Ces données montrent qu'au cours des dernières années, une situation d'emploi exceptionnellement forte a entraîné un taux d'arriérés exceptionnellement bas.

complètement récupéré. Une autre considération est que les pertes d'emploi ont été très concentrées dans les professions à faible revenu : les propriétaires d'habitations ont tendance à avoir des revenus plus élevés et leur situation d'emploi a souvent été moins affectée par la COVID-19. De plus, avec des taux d'intérêt exceptionnellement bas et des marchés de l'habitation très vigoureux à travers le Canada, les titulaires de prêts hypothécaires qui ont des difficultés avec leurs paiements seront souvent en mesure de résoudre leurs problèmes en vendant (une solution qui est loin d'être idéale, mais qui est certainement préférable à la perte d'une maison en raison d'un défaut de paiement hypothécaire). Ces questions ont été explorées plus en détail dans la série de cinq enquêtes spéciales qui ont été menées par Professionnels hypothécaires du Canada de juillet à janvier. Le rapport se trouve ici :

<https://mortgageproscan.ca/fr/adhesion/ressources-et-publications/covid-19-études-sur-les-consommateurs>

Les défauts de paiement peuvent aussi être causés par des hausses inabordable des coûts hypothécaires. La comparaison entre le taux d'arriérés et les taux d'intérêt hypothécaires laisse apercevoir un lien : au cours de la période présentée dans ce graphique, les taux d'intérêt ont tendance à baisser, tout comme le taux d'arriérés. Dans ce tableau, toutefois, on dénote plusieurs



épisodes où la relation est « mauvaise », y compris à la fin des années 1990, lorsque les taux d'intérêt diminuaient et que le taux d'arriérés augmentait. Une hausse des taux d'intérêt qui a commencé en juillet 2017 n'a pas été suivie d'un changement important dans le taux d'arriérés (en fait, le taux d'arriérés a diminué légèrement). Plus récemment, la forte baisse des taux d'intérêt en 2020 n'a pas eu d'effet important sur les arriérés. Ces données confirment que les changements dans la situation de l'emploi et les revenus (la capacité de faire des paiements) sont beaucoup plus importants que les mouvements des taux d'intérêt (les montants des paiements).

L'analyse statistique (qui examine les effets combinés des taux d'intérêt et de la situation de l'emploi) a montré à maintes reprises que la situation de l'emploi est beaucoup plus importante que les taux d'intérêt hypothécaires. Cela s'explique par le fait qu'un problème lié à l'augmentation des coûts hypothécaires peut généralement être résolu si l'emprunteur a un revenu stable (il peut, par exemple, ré-étaler les paiements en prolongeant la période d'amortissement), alors que les problèmes causés par la perte d'un emploi sont beaucoup plus difficiles à régler.

Types de conseillers hypothécaires consultés

On a demandé aux détenteurs de prêts hypothécaires auprès de quel type de représentant ils avaient obtenu leur prêt hypothécaire actuel sur leur résidence principale. Pour tous les prêts hypothécaires actuels, 55 % ont été obtenus d'une banque (dans la dernière colonne de données du tableau suivant). Les courtiers hypothécaires avaient une part de 31 %, les coopératives de crédit étant la source de 9 % de ces prêts hypothécaires, suivies par 4 % des sociétés d'assurance-vie ou de fiducie et seulement 1 % d'une « autre » source. Cinquante-quatre pour cent des acheteurs récents (première colonne du tableau) ont obtenu leur prêt hypothécaire d'une banque, 40 % d'un courtier hypothécaire, 3 % d'une coopérative de crédit, 3 % à peine d'une société d'assurance-vie ou de fiducie, et aucun d'une « autre » source. Pour les renouvellements et les refinancements, les données nous surprennent avec une forte augmentation de la part des coopératives de crédit (à 14 %, contre 7 % en 2019). Cela pourrait-il être en partie attribuable aux tests de résistance hypothécaire exigés par le gouvernement fédéral (les coopératives de crédit sous réglementation provinciale ne sont pas assujetties à la ligne directrice fédérale qui exige des tests de résistance pour les prêts hypothécaires non assurés)? La moitié des renouvellements ont été effectués par les banques (51 %) et le tiers par les courtiers en hypothèques. Les sociétés d'assurance-vie et de fiducie et les « autres » sources de renouvellement étaient négligeables (2 % seulement).

La part des banques dans la valeur totale du principal des prêts hypothécaires obtenus en 2020 est de 55 % et celle des courtiers est de 40 %. Les autres catégories de professionnels du crédit hypothécaire représentent 5 %.

<i>Type de représentant hypothécaire</i>	<i>Achat en 2020</i>	<i>Renouvellement ou refinancement en 2020</i>	<i>Inactif en 2020</i>	<i>Tous les titulaires de prêt</i>
Représentant hypothécaire d'une banque canadienne	54 %	51 %	55 %	55 %
Courtier hypothécaire	40 %	34 %	30 %	31 %
Représentant hypothécaire d'une coopérative de crédit	3 %	14 %	9 %	9 %
Représentant hypothécaire d'une compagnie d'assurance-vie ou de fiducie	3 %	1 %	4 %	4 %
Autre	0 %	1 %	2 %	1 %
Total	100 %	100 %	100 %	100 %

Source : Sondage de Professionnels hypothécaires du Canada, fin de 2020; analyse de l'auteur.
Note : Les totaux peuvent ne pas correspondre à 100 % en raison des arrondis.

3,0 Paramètres financiers

Taux d'intérêt

Nous avons recueilli des données sur les taux d'intérêt des titulaires de prêts hypothécaires actuels. À la fin de 2020, le taux hypothécaire moyen pour l'ensemble des emprunteurs était de 2,6 %, ce qui représente une baisse substantielle par rapport aux 3,14 % de la fin de 2019.

Très peu de prêts hypothécaires au Canada ont des taux d'intérêt élevés. Dans cette enquête, seulement 2 % des prêts hypothécaires existants ont des taux d'intérêt qui dépassent celui de 4,79 % qui a été utilisé depuis août 2020 comme référence dans les tests de résistance. Pour toute l'année, la moyenne du taux de référence était de 4,95 %.

Le tableau suivant examine la moyenne des taux d'intérêt hypothécaires par type de prêt, pour tous les prêts hypothécaires et pour trois sous-ensembles : les prêts visant les maisons achetées en 2020, les renouvellements de cette même année et les prêts en cours. Cette enquête montre que pour les prêts hypothécaires qui ont été contractés ou renouvelés en 2020, les taux d'intérêt sont encore plus faibles que la moyenne (à 2,32 % pour les achats au cours de l'année et 2,29 % pour les renouvellements).

L'estimation de l'auteur est que pour l'ensemble de 2020, le taux moyen annoncé pour les prêts hypothécaires à taux fixe de cinq ans était de 2,28 % et pour les prêts hypothécaires à taux variable ou ajustable, la moyenne était de 2,18 %. À la fin de l'année, les estimations étaient de 1,65 % pour les taux fixes et de 1,35 % pour les taux variables. Au 5 mars, les estimations étaient de 1,9 % et 1,3 %.

Activité en 2020	Type			Tous les types
	Taux fixe	Taux variable	Taux combiné	
Achat en 2020	2,37 %	1,93 %	2,86 %	2,32 %
Renouvellements en 2020	2,36 %	1,92 %	2,25 %	2,29 %
Pas de transaction en 2020	2,77 %	2,44 %	3,06 %	2,71 %
Tous les prêts hypothécaires	2,66 %	2,33 %	2,88 %	2,60 %

Source : Sondage de Professionnels hypothécaires du Canada, fin de 2020; analyse de l'auteur.

Parmi les acheteurs de 2020, 5 % n'ont pas contracté de prêt hypothécaire. Pour les acheteurs qui ont pris un prêt hypothécaire, le montant moyen du principal était de 435 000 \$. Pour les renouvellements au cours de l'année, le capital restant moyen était de 245 000 \$.

On a aussi demandé à ceux qui avaient renouvelé leur prêt hypothécaire quel avait été leur taux d'intérêt avant le renouvellement, et ces taux ont été comparés à ceux des détenteurs actuels de prêt hypothécaire. Les résultats sont résumés dans le tableau suivant. Il montre que, parmi les emprunteurs qui ont renouvelé un prêt hypothécaire en 2020, la plupart ont connu des réductions de leur taux d'intérêt (84 %), et de petites minorités n'ont eu soit aucun changement de leur taux (7 %) ou ont eu une augmentation (9 %). En moyenne, le renouvellement a entraîné une réduction de 0,67 point des taux d'intérêt hypothécaires. En combinant diverses données de l'enquête, les personnes qui ont renouvelé au cours de l'année ont vu leurs coûts d'intérêt annuels diminuer en moyenne de 1500 \$ (ce calcul comprend tous les emprunteurs qui ont renouvelé, qu'ils aient vu leur taux d'intérêt augmenter ou baisser). Les changements dans les paiements hypothécaires réels dépendront des choix faits (certains auront décidé d'utiliser une partie des économies d'intérêts pour augmenter les montants de principal qu'ils remboursent). Parmi les emprunteurs hypothécaires qui ont renouvelé en 2020, 33 % déclarent qu'ils paient plus que nécessaire.

<i>Variation de taux d'intérêt</i>	<i>Taux fixe</i>	<i>Taux variable</i>	<i>Total</i>
% avec diminution du taux	85 %	76 %	84 %
% à un taux inchangé	6 %	12 %	7 %
% à un taux accru	9 %	12 %	9 %
Total	100 %	100 %	100 %
Variation moyenne des taux d'intérêt (points de pourcentage)	-0,69	-0,58	-0,67
Source : Sondage de Professionnels hypothécaires du Canada, fin de 2020; analyse de l'auteur.			

Réductions de taux hypothécaires

Comme on l'a dit plus tôt, pour les nouvelles maisons achetées en 2020, le taux hypothécaire moyen était de 2,32 %. En 2020, le « taux affiché » pour les périodes de cinq ans était en moyenne de 4,95 %.⁷ Les taux effectifs beaucoup plus faibles observés dans l'enquête confirment qu'il existe une quantité substantielle de réductions de taux dans le marché hypothécaire.

La présente section utilise les données de l'enquête pour produire une estimation de ces rabais de taux.

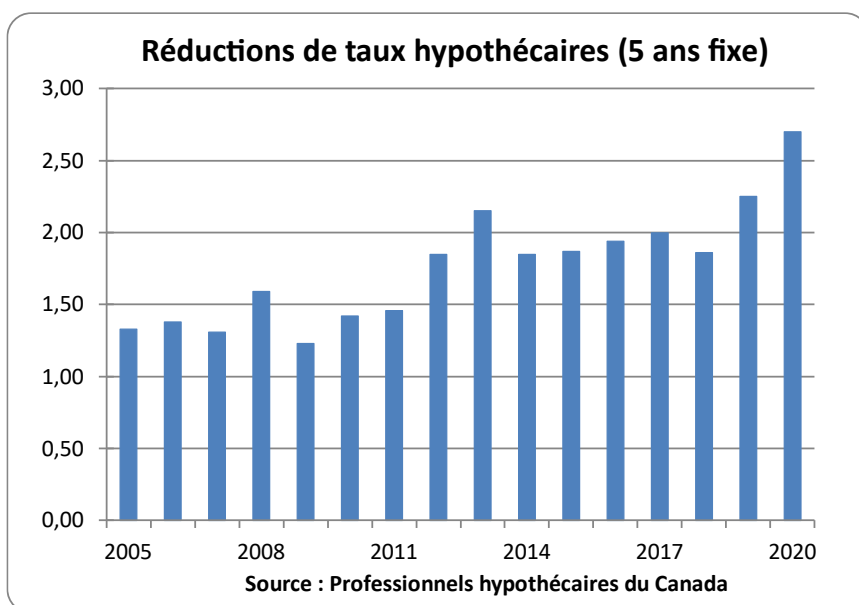
⁷ Source : Les données sur les taux affichés sont obtenues à partir des taux « hypothécaires conventionnels » de la Banque du Canada (estimés chaque mercredi), calculés par l'auteur.

Le groupe d'étude comprend une vaste gamme de prêts hypothécaires, y compris une gamme complète de termes, à taux fixe ou à taux variable, et les prêts hypothécaires ont été contractés sur une période prolongée. Il en résulte un large éventail de taux hypothécaires. On a aussi formé un sous-échantillon pour mener une analyse plus approfondie parmi les groupes suivants :

- Prêts hypothécaires qui ont été contractés, renouvelés ou refinancés en 2020.
- Avec un taux fixe, plutôt qu'un taux variable.
- Avec des durées de cinq ans.

Pour ce groupe d'emprunteurs hypothécaires :

- Le taux hypothécaire moyen est de 2,25 %. En revanche, la moyenne des taux hypothécaires de cinq ans affichés était de 4,95 %. Sur la base de ces données, il semble que les Canadiens ont négocié des réductions de taux hypothécaire moyennes de 2,70 points de pourcentage (pour



pour cinq ans). Il s'agit du rabais moyen le plus élevé de l'histoire de cette enquête. Il confirme que, de plus en plus, les taux affichés par les banques ne sont pas établis en fonction du marché réel.

- Dans ce sous-ensemble de la base de données, le taux d'intérêt le plus élevé rapporté était de 3 %.

Renouvellements futurs

Chaque année, environ un cinquième des prêts hypothécaires résidentiels sont renouvelés (un total prévu de près de 1,2 million cette année)⁸. La présente section examine les taux d'intérêt

⁸Ce ne sont pas tous les prêts hypothécaires existants qui seront renouvelés, car ils seront entièrement remboursés d'ici la fin de la période hypothécaire actuelle; les données de l'enquête indiquent que 8 % des titulaires de prêts hypothécaires (environ 470 000) s'attendent à ne pas renouveler leur prêt hypothécaire. En 2020, environ 150 000

actuels pour les prêts hypothécaires, segmentés par les périodes de renouvellement prévues, afin de tirer des conclusions provisoires sur les changements futurs des taux d'intérêt hypothécaires lorsqu'ils sont renouvelés. Les données sont résumées dans le tableau suivant.

Pour les prêts hypothécaires qui devraient être renouvelés cette année, le taux d'intérêt hypothécaire actuel est en moyenne de 2,74 %. Au moment de la rédaction, les taux d'intérêt changent rapidement. À l'heure actuelle, les taux « d'offre spéciale » typiques des grands prêteurs sont encore de l'ordre de 1,9 % pour les prêts hypothécaires à taux fixe de cinq ans. Pour les prêts hypothécaires à taux variable de cinq ans, le taux typique d'une « offre spéciale » est de 1,3 % (ou même moins).

En ce qui concerne la répartition des taux hypothécaires pour les emprunteurs qui s'attendent à renouveler dans l'année à venir, plus de la moitié (55 %) ont un taux d'intérêt actuel de 2,5 % ou plus, et donc selon les taux actuellement disponibles, ils peuvent s'attendre à une réduction notable de leurs frais d'intérêt au moment du renouvellement. Parmi ceux qui prévoient renouveler dans l'année à venir, moins d'un cinquième (18 %) ont des taux d'intérêt actuels inférieurs à 2 % et, par conséquent, leur renouvellement pourrait entraîner une augmentation des coûts d'intérêt. Entre 200 000 et 225 000 emprunteurs hypothécaires sont dans cette situation.

Tableau 3-3
Taux d'intérêt hypothécaires actuels, par période de renouvellement prévue, à la fin de 2020

Taux d'intérêt courant	Au cours des six prochains mois	D'ici sept mois à un an	D'ici un ou deux ans	D'ici deux ou trois ans	D'ici trois à cinq ans	Je ne m'attends pas à renouveler ce prêt hypothécaire
Moins de 1,5 %	1 %	4 %	3 %	3 %	7 %	10 %
1,5-1,74 %	8 %	7 %	5 %	4 %	11 %	6 %
1,75-2 %	5 %	10 %	3 %	6 %	21 %	10 %
2-2,24 %	8 %	16 %	5 %	11 %	10 %	17 %
2,25-2,49 %	18 %	12 %	9 %	11 %	10 %	7 %
2,5-2,74 %	20 %	14 %	26 %	13 %	14 %	20 %
2,75-2,99 %	10 %	13 %	17 %	12 %	10 %	15 %
3-3,24 %	7 %	5 %	9 %	12 %	9 %	4 %
3,25-3,49 %	6 %	2 %	7 %	14 %	3 %	0 %
3,5-3,74 %	3 %	6 %	6 %	8 %	4 %	2 %
3,75-3,99 %	5 %	2 %	3 %	4 %	0 %	0 %
4 % et plus	9 %	9 %	5 %	3 %	1 %	9 %
Total	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %
Taux moyen	2,73 %	2,74 %	2,78 %	2,83 %	2,34 %	2,50 %

Source : Sondage de Professionnels hypothécaires du Canada, fin de 2020; analyse de l'auteur.
Note : Les totaux peuvent ne pas correspondre à 100 % en raison des arrondis.

prêts hypothécaires ont été entièrement remboursés. Quelque 150 000 prêts seront remboursés durant chacune des 5 prochaines années.

Pour ceux qui connaissent une hausse de taux, les impacts dépendront, bien sûr, des circonstances. En combinant les données sur les renouvellements en attente avec d'autres réponses à l'enquête (et en se concentrant sur un sous-ensemble d'emprunteurs qui prévoient renouveler au cours des 12 prochains mois) :

- Trente pour cent indiquent qu'ils paient actuellement plus que nécessaire. Par conséquent, ils ont une certaine capacité de réduire leurs paiements futurs en cas de hausse des taux. Parmi ceux dont les taux d'intérêt actuels sont les plus faibles (moins de 2,5 %), 28 % paient actuellement plus que ce minimum.
- Près des trois quarts (72 %) des emprunteurs qui prévoient renouveler leur prêt au cours de la prochaine année ont actuellement une durée de cinq ans ou plus. Le passage du temps aurait dû donner à la plupart de ces personnes une plus grande capacité de gérer des taux d'intérêt hypothécaires plus élevés pour les raisons suivantes :
 - Des réductions importantes du principal de leurs prêts hypothécaires par leurs paiements réguliers ainsi que par les efforts supplémentaires qu'ils ont déployés (paiements forfaitaires et/ou augmentations volontaires des paiements mensuels), ce qui signifie que le taux d'intérêt futur sera appliqué à un plus petit montant de capital.
 - Croissance du revenu. Au cours des 23 dernières années, le salaire hebdomadaire moyen au Canada (pour les employés à temps plein) a augmenté de 2,7 % par année, ou 14,4 % par période de cinq ans.
- Il y a une petite minorité d'emprunteurs hypothécaires qui renouvelleront leur prêt au cours de l'année à venir, dont la durée actuelle est de moins de cinq ans (et qui ont donc peut-être connu une croissance limitée de leur revenu) et qui ont actuellement de faibles taux d'intérêt (moins de 2 %) et sont donc susceptibles de voir leurs coûts hypothécaires augmenter considérablement. En combinant diverses données de cette enquête, ce groupe représente moins de 5 % des titulaires de prêts hypothécaires qui renouvelleront leur prêt au cours de l'année en cours. Ce groupe à risque représente moins de 1 % de tous les détenteurs de prêts hypothécaires (environ 60 000 emprunteurs sur 6,08 millions).
- Certaines personnes qui connaîtront des taux plus élevés à l'avenir ont déjà renouvelé leur prêt hypothécaire au moins une fois, et certaines de ces personnes étaient auparavant en mesure de payer des taux d'intérêt plus élevés que ce à quoi elles pourraient faire face lors de leur prochain renouvellement. Les données de l'enquête suggèrent que parmi les personnes qui renouvelleront leur prêt hypothécaire en 2021, un quart se trouveront dans cette situation.

Des taux d'intérêt plus élevés causeront un certain stress supplémentaire à certains emprunteurs qui devront renouveler cette année. Selon les données de l'enquête, il semble qu'environ un cinquième des emprunteurs ayant renouvelé (200 000 à 225 000) verront leur taux d'intérêt augmenter. Toutefois, sur la base d'autres données d'enquête, une grande majorité d'entre eux seront en mesure de faire des ajustements et de continuer à respecter pleinement leurs obligations hypothécaires.

Pour les emprunteurs qui ne sont pas en mesure de payer leurs coûts hypothécaires plus élevés au moment du renouvellement (ce qui, selon les données, pourrait être une très petite minorité), certains pourraient être en mesure de renégocier (prolonger) leur calendrier de remboursement, afin de réduire leurs paiements requis à des niveaux qu'ils peuvent se permettre. Il s'agirait d'un résultat qui ne leur plairait pas, mais il serait certainement préférable au fait de ne pas rembourser leur prêt hypothécaire (d'être obligés de vendre leur maison ou de la faire reprendre par leur prêteur). La possibilité d'obtenir les meilleurs résultats dans les circonstances dépendra de plusieurs facteurs, y compris la situation des emprunteurs, les attitudes des prêteurs et les règlements hypothécaires établis par les gouvernements fédéral et provinciaux.

Les données présentées plus tôt sur les arriérés de prêts hypothécaires indiquent très clairement que les emprunteurs hypothécaires qui ont fait face à une augmentation des coûts hypothécaires au cours des dernières années ont réussi à s'adapter. Le taux de prêts en souffrance demeure exceptionnellement faible, à seulement 0,22 %. Il est à noter que ces données de l'Association des banquiers canadiens regroupent celles de principaux prêteurs hypothécaires. Elles excluent les données d'autres prêteurs, dont certains peuvent avoir des risques et des taux d'arriérés plus élevés.

Valeur nette

L'enquête auprès des consommateurs fournit des données qui peuvent être utilisées pour produire des estimations de la valeur nette des maisons au Canada : les montants de valeur nette sont calculés en comparant la valeur actuelle des habitations occupées par le propriétaire (et estimées par ces derniers) aux prêts et marges de crédit hypothécaires.

Le tableau suivant présente les estimations des pourcentages de valeur nette pour les quatre groupes de propriétaires. Dans l'enquête actuelle, la valeur nette globale est estimée à 72,7 % (et le ratio prêt-valeur moyen n'est que de 27,3 %). En d'autres termes, pour chaque tranche de 1000 \$ de la valeur des maisons au Canada, on compte environ 273 \$ de dette (hypothèque ou MCH) et 727 \$ d'avoir net. Les données pour l'année 2020 indiquent que sur les 10,01 millions de propriétaires au Canada, environ 9,1 millions (91 %) ont 25 % de valeur nette ou plus. D'autre part, environ 200 000 (2 % des propriétaires) ont moins de 10 % de valeur nette.

Deux grandes constatations ont été faites dans le cadre de ces enquêtes annuelles :

- Des enquêtes antérieures ont toujours révélé qu'au moins 85 % des propriétaires ont un ratio d'avoir net de 25 % ou plus (ce qui comprend les propriétaires qui ont une dette liée au logement et ceux qui n'en ont pas). Cette année, le chiffre est de 91 %.
- Même parmi les 6,08 millions de propriétaires qui ont des hypothèques (avec ou sans MCH), 86 % ont des ratios de valeur nette de 25 % ou plus.

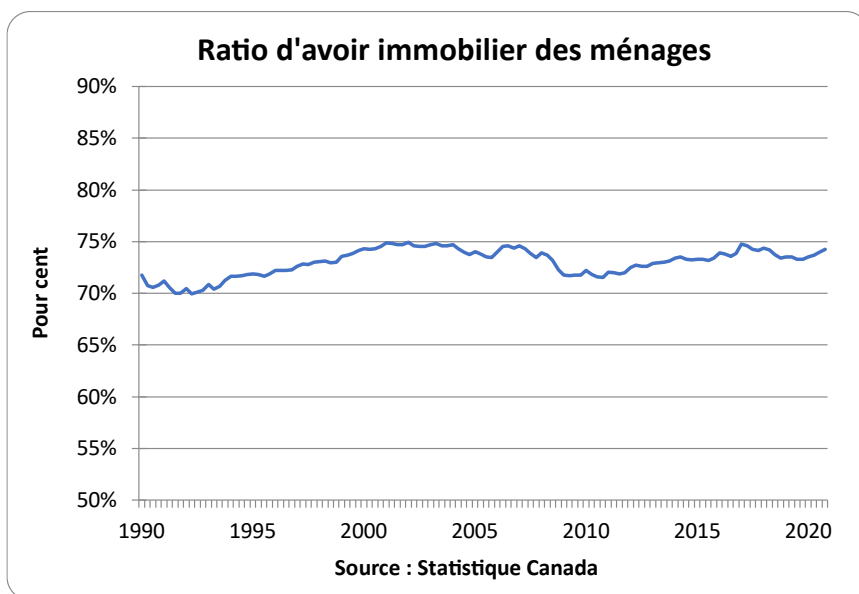
En combinant les données de l'enquête, la valeur totale des résidences principales occupées par leur propriétaire au Canada est estimée à 5810 G\$. Le financement associé (hypothèques et MCH) à ces logements est estimé à 1590 G\$. Par conséquent, à la fin de 2020, l'avoir net total des propriétaires au Canada est estimé à 4220 G\$.

Tableau 3-4
Parts de valeur nette pour les propriétaires canadiens, à la fin de 2020

<i>Valeur nette en pourcentage de la valeur de l'habitation</i>	<i>MCH seulement</i>	<i>Prêt hypothécaire seulement</i>	<i>Prêt et MCH</i>	<i>Ni prêt ni MCH</i>	<i>Tous les propriétaires</i>
Valeur nette négative	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %
0-4,99 %	0 %	1 %	3 %	0 %	1 %
5-9,99 %	0 %	1 %	2 %	0 %	1 %
10-14,99 %	0 %	2 %	0 %	0 %	1 %
15-24,99 %	0 %	11 %	6 %	0 %	6 %
25-49,99 %	0 %	34 %	31 %	0 %	20 %
50-74,99 %	4 %	29 %	32 %	0 %	18 %
75-99,9 %	92 %	21 %	27 %	0 %	16 %
100 %	4 %	0 %	0 %	100 %	36 %
Total	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %
Nombre de ménages	290 000	4 360 000	1 720 000	3 640 000	10 010 000
25 % ou plus	100 %	84 %	89 %	100 %	91 %
Part de valeur nette moyenne	92 %	56 %	58 %	100 %	72,7 %

Source : Sondage de Professionnels hypothécaires du Canada, fin de 2020; analyse de l'auteur. Note : Les totaux peuvent ne pas correspondre à 100 % en raison des arrondis.

Les estimations de la valeur nette des maisons qui ont été générées par ces enquêtes sont assez semblables aux estimations publiées par Statistique Canada. Comme le montre le graphique de droite, Statistique Canada estime un ratio de valeur nette de 74,2 % au quatrième trimestre de 2020. Les estimations de Statistique Canada n'ont pas montré beaucoup de variation au fil du temps (comme c'est le



cas pour nos estimations). Ces estimations de Statistique Canada comprennent tous les biens immobiliers résidentiels et non résidentiels, et peuvent inclure des immeubles de vacances et de placement, tandis que les estimations élaborées dans le présent rapport sont pour les résidences principales occupées par le propriétaire seulement.

Une autre vue de nos données d'enquête porte sur la façon dont les ratios d'avoir net varient selon la période d'achat de l'habitation. Comme le montre le tableau ci-dessous, pour les maisons achetées dans les années 1990 ou avant, les ratios de valeur nette moyens sont près de 100 %. Pour les achats les plus récents (2018 à 2021⁹), le ratio moyen est de 49 %. Même à l'intérieur de ce groupe, 78 % ont 25 % ou plus de valeur nette. Pour toutes les maisons achetées avant 2010, presque toutes ont 25 % ou plus de valeur nette, et 67 % ont 100 %.

Tableau 3-5
Ratios d'avoir net pour les propriétaires canadiens,
par période d'achat, à la fin de 2020

<i>Valeur nette en pourcentage de la valeur de l'habitation</i>	<i>Avant 1990</i>	<i>Années 1990</i>	<i>2000-2004</i>	<i>2005-2009</i>	<i>2010-2013</i>	<i>2014-2017</i>	<i>2018-2021</i>	<i>Toutes les périodes</i>
Valeur nette négative	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %
0-4,99 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	2 %	2 %	1 %
5-9,99 %	0 %	0 %	0 %	1 %	0 %	1 %	2 %	1 %
10-14,99 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	1 %	2 %	1 %
15-24,99 %	0 %	0 %	1 %	3 %	2 %	5 %	16 %	6 %
25-49,99 %	0 %	0 %	2 %	8 %	11 %	26 %	40 %	20 %
50-74,99 %	2 %	3 %	15 %	18 %	25 %	20 %	15 %	18 %
75-99,9 %	23 %	14 %	14 %	20 %	25 %	12 %	7 %	16 %
100 %	75 %	83 %	67 %	50 %	37 %	33 %	17 %	36 %
Total	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %
25 % ou plus	100 %	100 %	99 %	97 %	98 %	91 %	78 %	91 %
Part de valeur nette moyenne	96 %	98 %	89 %	83 %	79 %	66 %	49 %	72,7 %

Source : Sondage de Professionnels hypothécaires du Canada, fin de 2020; analyse de l'auteur.
Note : Les totaux peuvent être arrondis.

⁹ Lors de l'enquête, un petit nombre de consommateurs ont indiqué qu'ils avaient acheté leur maison en 2021.

Utilisation des marges de crédit hypothécaire

Les propriétaires qui ont une marge de crédit hypothécaire (MCH) n'ont pas utilisé tous les fonds disponibles. Les données du sondage indiquent que la MCH moyenne est de 166 000 \$, mais que le montant réellement dû se situe autour de 47 000 \$. Sur la base de ces montants moyens, appliqués à environ 2,01 millions de ménages canadiens qui ont une MCH, on estime que le montant total approuvé est de 333 G\$, tandis que le montant total dû est de 94 G\$. Ainsi, les détenteurs de MCH ont, en moyenne, utilisé 28 % du crédit disponible. L'enquête a révélé que 27 % des titulaires de marge de crédit ne doivent aucun montant sur cette marge. D'autre part, 6 % ont utilisé la totalité du crédit offert par leur MCH.

<i>Tableau 3-6 Pourcentage des MCH avancés à la fin de 2020</i>	
<i>% avancé</i>	<i>% des titulaires de MCH</i>
0 %	27 %
0,1 % à 10 %	12 %
10,1 % à 25 %	10 %
25,1 % à 50 %	17 %
50,1 % à 75 %	16 %
75,1 % à 90 %	7 %
90,1 % à 99,9 %	5 %
100 %	6 %
Total	100 %
Source : Sondage de Professionnels hypothécaires du Canada, fin de 2020; analyse de l'auteur.	

Emprunt sur la valeur nette

Les données de l'enquête indiquent que 7,7 % des propriétaires (770 000 sur 10,01 millions) ont emprunté sur la valeur nette de leur habitation au cours des 12 derniers mois, en augmentant le montant du principal ou de l'emprunt hypothécaire au moyen d'une MCH. C'est un peu moins que les années précédentes : l'estimation de 2019 était de 8,6 %.

Le montant moyen retiré cette année est estimé à 96 800 \$, ce qui indique que le montant total retiré était de 74,5 G\$. Bien qu'il y ait eu une réduction du nombre (et de la part) de consommateurs qui ont retiré du capital cette année, il y a eu une forte augmentation du montant moyen (par rapport aux 72 000 \$ de l'an dernier). Par conséquent, en dollars, l'emprunt sur la valeur nette de cette année est en forte augmentation par rapport aux 62 G\$ de l'année précédente.

Ces 74,5 G\$ représentent 46,4 G\$ en ajouts au principal et 28,1 G\$ tirés sur les MCH.

On a demandé à ceux qui ont emprunté sur la valeur nette d'indiquer l'usage qu'ils avaient fait de leur emprunt. À compter de l'enquête de 2019, une nouvelle catégorie de fins a été étudiée : « Donner ou prêter de l'argent à un membre de la famille pour acheter une maison ».

Certains ont cité plus d'un usage. Selon les réponses, on estime que :

- Quelque 18,4 G\$ (25 %) ont servi à consolider ou à rembourser des dettes (contre 14,1 G\$ il y a un an).
- Quelque 17,1 G\$ (23 %) ont servi à des rénovations ou à des réparations (contre 23,8 G\$).
- Quelque 14,1 G\$ (19 %) ont servi à des achats, y compris des dépenses pour l'éducation (contre 7,3 G\$).
- Quelque 18,1 G\$ (24 %) ont servi à faire des placements (contre 11,4 G\$).
- Ces réponses indiquent qu'une quantité étonnamment faible d'emprunts sur la valeur nette (seulement 2,8 G\$, ou 4 %) consiste à donner ou à prêter de l'argent à un membre de la famille pour acheter une maison (contre 1,4 G\$ un an plus tôt). Les réponses au sondage indiquent que le nombre de personnes retirant des capitaux propres à cette fin était faible (de l'ordre de 35 000). Les estimations pour 2019 et 2020 sont toutes deux basées sur des échantillons assez petits et sont sujettes à des marges d'erreur. Par conséquent, le changement qui est indiqué pour 2020 par rapport à 2019 pourrait ne pas être statistiquement fiable. La conclusion intéressante dans ces données est l'ordre de grandeur des estimations, qui indique que cette activité n'est pas très grande. Les données de l'enquête indiquent qu'il y a eu environ 400 000 achats d'une première maison en 2020, mais environ 35 000 cas où les parents ont retiré du capital pour faciliter les achats. Toutefois, une discussion ultérieure sur les sources de mise de fonds semble plus large et révèle qu'une plus grande proportion des primo-accédants a reçu de l'aide d'autres membres de la famille (de l'ordre de 125 000 à 150 000, qui provient de la valeur nette de la maison des parents ou d'autres ressources).
- Quelque 4,0 G\$ (6 %) ont servi à « d'autres fins » (contre 3,6 G\$).

Une analyse plus poussée a révélé que le retrait était le plus fréquent parmi les propriétaires qui ont acheté il y a une décennie (de 2010 à 2013), et le moins fréquent chez ceux qui ont acheté avant 2000.

<i>Tableau 3-7</i> <i>Pourcentage de propriétaires ayant emprunté sur la valeur nette dans la dernière année, selon la période d'achat de la maison</i>	
<i>Période d'achat</i>	<i>% qui ont emprunté sur la valeur nette</i>
Avant 1990	5 %
Années 90	4 %
2000-2004	8 %
2005-2009	9 %
2010-2013	12 %
2014-2017	9 %
2018-2021	8 %
Toutes les périodes	7,7 %
Source : Sondage de Professionnels hypothécaires du Canada, fin de 2020; analyse de l'auteur.	

Le tableau suivant examine les emprunts sur la valeur nette en fonction des positions actuelles (c'est-à-dire la position qu'ils ont après le retrait). La première colonne de données montre que, parmi les propriétaires ayant de faibles ratios de valeur nette, quelques-uns ont retiré du capital au cours de l'année écoulée. Mais, la deuxième colonne montre que, puisque la plupart des propriétaires ont de grandes quantités de valeur nette, la plupart des personnes qui ont retiré du capital ont encore de grandes parts de valeur nette : 17 % des propriétaires qui ont retiré du capital ont des parts de valeur nette inférieures à 25 %, environ le quart (27 %) ont des positions de l'ordre de 25-49,9 %, et 56 % ont 50 % ou plus de valeur nette. Sur 770 000 qui ont emprunté sur la valeur nette, environ 130 000 ont un ratio de valeur nette inférieur à 25 % et 640 000 ont 25 % ou plus de valeur nette.

<i>Tableau 3-8 Emprunt sur la valeur nette au cours de la dernière année, par valeur nette</i>		
<i>Valeur nette en % de la valeur totale</i>	<i>% retiré</i>	<i>% de ceux qui ont emprunté sur la valeur nette</i>
Moins de 10 %	6,9 %	1 %
10-14,99 %	0,0 %	0 %
15-24,99 %	25,5 %	15 %
25-49,99 %	13,7 %	27 %
50-74,99 %	14,0 %	26 %
75-100 %	4,3 %	30 %
Total	7,7 %	100 %
Source : Sondage de Professionnels hypothécaires du Canada, fin de 2020; analyse de l'auteur. Note : Le total peut ne pas être égal à 100 % en raison des arrondis.		

Dettes actuelles et prix d'achat d'origine

Une conversation récente a soulevé une question intéressante : combien d'entre nous, à mesure que la valeur de leurs maisons augmentait, ont retiré du capital de façon très agressive, au point où nous devons plus que le prix d'achat initial? Eh bien, il s'avère que c'est assez rare. Le tableau suivant fournit les estimations. Comme on le voit, moins de 3 % des propriétaires d'habitations canadiens (environ 275 000) ont actuellement un financement qui dépasse le prix d'achat initial de leur habitation. Pour le petit nombre de propriétaires dont le financement actuel dépasse le prix d'achat initial, tous ont un avoir net positif : parmi ce groupe, le ratio d'avoir net moyen est de 40 %, ce qui signifie que le montant qu'ils doivent est, en moyenne, 60 % de la valeur actuelle de la propriété.

La plupart des propriétaires de ce groupe (165 000 sur 275 000) ont acheté leur maison entre 2000 et 2009. Parmi cette cohorte d'acheteurs, 7 % ont refinancé agressivement et doivent plus que les prix d'achat initiaux. Malgré cela, la plupart d'entre eux (les trois quarts) ont un financement actuel inférieur à la moitié du prix d'achat initial. Parmi les propriétaires qui ont acheté en 2010 ou plus tard, moins de 2 % doivent plus que le prix d'achat initial. Pour ceux qui ont acheté avant 2000, la part est inférieure à 1 %.

Tableau 3-9
Ratios du financement actuel des maisons par rapport au prix d'achat initial,
par période d'achat, à la fin de 2020

<i>Ratio</i>	<i>Avant 1990</i>	<i>Années 1990</i>	<i>2000-2004</i>	<i>2005-2009</i>	<i>2010-2013</i>	<i>2014-2017</i>	<i>2018-2021</i>	<i>Toutes les périodes</i>
0 %	75 %	83 %	67 %	50 %	37 %	33 %	17 %	45 %
0,1-49,9 %	13 %	9 %	10 %	25 %	30 %	15 %	12 %	17 %
50-74,9 %	10 %	4 %	8 %	11 %	22 %	26 %	33 %	19 %
75-99,9 %	0 %	4 %	8 %	9 %	11 %	22 %	39 %	17 %
100 % ou plus	2 %	0 %	7 %	6 %	0 %	4 %	1 %	3 %
Total	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %
Ratio moyen	11 %	6 %	25 %	27 %	30 %	43 %	58 %	34 %

Source : Sondage de Professionnels hypothécaires du Canada, fin de 2020; analyse de l'auteur.

Note : Les totaux peuvent être arrondis.

Rénovations domiciliaires

Des éditions récentes de l'enquête ont porté sur les activités de rénovation des propriétaires de maison. Le premier tableau ci-dessous indique que 49 % des propriétaires ont rénové leur habitation actuelle (environ 4,9 millions sur 10,01 millions de propriétaires). Comme on pouvait s'y attendre, la proportion est la plus élevée chez les gens qui ont habité au même endroit pendant de longues périodes.

Tableau 3-10
Pourcentage des propriétaires qui ont rénové
leur maison, selon la période d'achat

<i>Période d'achat</i>	<i>Pourcentage des propriétaires d'habitations qui ont rénové</i>
Avant 1990	84 %
1990-1999	71 %
2000-2004	64 %
2005-2009	55 %
2010-2013	50 %
2014-2017	38 %
2018-2021	32 %
Total	49 %

Source : Sondage de Professionnels hypothécaires du Canada, fin de 2020; analyse de l'auteur.

Les données détaillées indiquent que 20 % des propriétaires (soit environ 2 millions sur 10,01 millions) ont rénové leur maison entre 2018 et 2021. Parmi les propriétaires qui ont acheté leur maison entre 2018 et 2021, 32 % ont rénové les maisons.

Les données de l'enquête indiquent que les propriétaires qui ont rénové récemment ont dépensé en moyenne 37 000 \$. Pour les 2 millions de rénovateurs, les dépenses totales au cours de la période de trois ans ont atteint environ 72 G\$¹⁰, soit 24 G\$ par an.

<i>Période d'achat</i>	<i>Dépenses moyennes</i>
Avant 1990	50 000 \$
1990-1999	42 000 \$
2000-2004	40 000 \$
2005-2009	38 000 \$
2010-2013	28 000 \$
2014-2017	32 000 \$
2018-2021	40 000 \$
Total	37 000 \$
Source : Sondage de Professionnels hypothécaires du Canada, fin de 2020; analyse de l'auteur.	

On a demandé aux propriétaires d'habitation quels types de rénovations avaient été effectuées (ils pouvaient choisir autant d'articles que ce qui s'appliquait, à partir d'une liste de six). La plupart des consommateurs ont indiqué qu'ils avaient effectué plus d'un type de rénovation.

¹⁰ Statistique Canada rapporte des valeurs beaucoup plus importantes pour la rénovation résidentielle (56 G\$ par an en moyenne), mais ces chiffres couvrent une plus vaste gamme d'activités, y compris les rénovations sur des propriétés appartenant à des entrepreneurs ou à des investisseurs, des logements locatifs et des propriétés de vacances.

Tableau 3-12 Types de rénovations domiciliaires, effectuées entre 2018 et 2021		
<i>Type de rénovation</i>	<i>% ayant fait mention</i>	
	<i>Toutes les périodes d'achat</i>	<i>Achat entre 2018 et 2021</i>
Entretien et réparation (p. ex., remplacement de fenêtres ou de portes, aménagement paysager, remplacement de toiture, réparation de fondations, plomberie ou réparations électriques, etc.)	63 %	55 %
Expansion (p. ex., sous-sol ou grenier fini, ajout de pièces ou de niveaux, etc.)	26 %	22 %
Efficacité énergétique (p. ex., éclairage ou isolation écoénergétique, ajout de panneaux solaires, etc.)	36 %	24 %
Changements cosmétiques (p. ex., peinture, finition, etc.)	75 %	62 %
Mises à niveau (p. ex., cuisine, salle de bain, aménagement paysager, revêtement de sol, etc.)	68 %	60 %
Autre	3 %	3 %
Source : Sondage de Professionnels hypothécaires du Canada, fin de 2020; analyse de l'auteur.		

On leur a aussi demandé les raisons des rénovations (encore une fois, les choix ont été faits à partir d'une liste et plus d'une raison a pu être choisie). La raison la plus courante était de loin la « préférence personnelle ». Une minorité importante a mentionné l'augmentation de la valeur de la maison. Plus du cinquième des rénovateurs ont mentionné la sécurité et la protection de l'intégrité physique de la maison. Seule une petite minorité a indiqué que le but était de créer un espace qui pourrait être loué.

Tableau 3-13 Raisons des rénovations domiciliaires de 2018 à 2021		
<i>Raison des rénovations</i>	<i>% ayant fait mention</i>	
	<i>Toutes les périodes d'achat</i>	<i>Achat entre 2018 et 2021</i>
Augmenter la valeur de revente	39 %	47 %
Ajouter de l'espace pour moi/ma famille	20 %	20 %
Ajouter de l'espace pour louer une partie de la maison	2 %	2 %
Moderniser la maison selon mes préférences personnelles	78 %	76 %
Travaux nécessaires à la sécurité	14 %	10 %
Protéger l'intégrité physique de l'immeuble	20 %	15 %
Autre	4 %	2 %
Source : Sondage de Professionnels hypothécaires du Canada, fin de 2020; analyse de l'auteur.		

Mises de fonds des primo-accédants

Selon nos données d'enquête, environ 710 000 maisons ont été achetées en 2020. Cela comprend la revente et la construction d'habitations¹¹. De ce nombre, 55 % ont été achetés par des primo-accédants, soit 400 000.

Depuis le rapport de l'automne 2014, cette enquête s'est intéressée aux mises de fonds des primo-accédants. Dans chaque rapport, nous avons calculé le pourcentage de mise de fonds, segmenté par les périodes d'achat. Les réponses indiquent que le montant moyen de la mise de fonds a été relativement stable au fil du temps, à environ 20 % du prix d'achat, comme le montre la première colonne de données. La deuxième colonne montre que parmi les plus récents primo-accédants, moins de gens font des mises de fonds de moins de 20 % (et donc plus de gens font des mises de fonds de 20 % ou plus). Cela peut être lié à deux événements qui ont rendu les prêts hypothécaires assurés moins attrayants et qui ont encouragé les acheteurs à augmenter leur mise de fonds à plus de 20 % pour éviter l'assurance hypothécaire. Premièrement, depuis 2012, l'assurance hypothécaire n'est plus permise pour les périodes d'amortissement de plus de 25 ans, ce qui a entraîné une baisse de la part avec des mises de fonds faibles pour la période 2010-2013. Deuxièmement, le test de résistance s'applique à tous les prêts hypothécaires assurés depuis l'automne 2016, mais le test pour les prêts hypothécaires non assurés n'a commencé qu'au début de 2018. Troisièmement, d'importantes augmentations du coût de l'assurance hypothécaire sont entrées en vigueur au début de 2017¹². Les données de l'enquête indiquent également qu'une petite minorité (4 %) des primo-accédants ont fait des mises de fonds équivalant à 100 % du prix d'achat.

¹¹ Les données sur les reventes de l'ACI et les nouvelles constructions de la SCHL suggèrent un nombre légèrement inférieur de ventes totales en 2020 (de l'ordre de 675 000 à 700 000). Les ventes par d'autres voies (revente effectuée sans l'aide d'un agent et transferts de biens entre membres de la famille) pourraient expliquer la différence.

¹²En date du 17 mars 2017, les taux de prime d'assurance ont augmenté comme suit : pour les prêts hypothécaires dont le ratio prêt-valeur (RPV) se situe entre 80,1 % et 85 %, la prime est passée de 1,8 % à 2,8 %; pour les RPV de 85,1 % à 90 %, la prime est passée de 2,4 % à 3,1 %; pour les RPV de 90,1 % à 95 %, la prime est passée de 3,6 % à 4,0 %. Les taux de prime ont également augmenté pour les RPV de 80 % ou moins.

<i>Période d'achat</i>	<i>Moyenne du % de mise de fonds</i>	<i>% avec mise de fonds de moins de 20 %</i>
Avant 1990	20 %	62 %
1990-1999	24 %	63 %
2000-2004	22 %	58 %
2005-2009	19 %	61 %
2010-2013	23 %	53 %
2014-2017	23 %	53 %
2018-2021	21 %	52 %
Total	21 %	58 %
Source : Sondage de Professionnels hypothécaires du Canada, fin de 2020; analyse de l'auteur.		

Sources de mise de fonds des primo-accédants

L'enquête a également porté sur les sources des fonds que les primo-accédants ont utilisés pour faire des mises de fonds. L'enquête énumérait explicitement six sources, plus une catégorie « autre ». La plupart des primo-accédants utilisent plus d'une source de financement : moins de la moitié (46 %) des primo-accédants ont utilisé une seule source. Trente-cinq pour cent ont utilisé deux sources, et 19 % ont utilisé trois sources ou plus. En moyenne, 1,9 source a été utilisée. Pour les primo-accédants les plus récents (2018 à 2021), un nombre légèrement plus élevé de sources (2,0) a été utilisé. Les deux tableaux suivants résument les données sur les sources de mise de fonds.

Le premier tableau indique si chaque source a été utilisée. La première colonne de données indique qu'au fil du temps, une grande majorité d'acheteurs ont compté dans une certaine mesure sur leurs propres épargnes, et qu'il y a donc eu peu de primo-accédants qui n'ont apporté aucune de leurs propres économies : pour toutes les périodes de premier achat, 84 % des acheteurs ont apporté leurs propres économies (donc, seulement 16 % n'en ont apporté aucune). Les données de l'enquête indiquent que la part est encore plus élevée pour les acheteurs les plus récents (2018 et après) : dans ce groupe, 89 % ont apporté une partie de leurs propres économies.

Un examen plus approfondi révèle que, pour toutes les périodes de premier achat, 34 % des acheteurs ont tiré la totalité de leur mise de fonds de leurs propres économies. Pour les acheteurs les plus récents, la part n'est que légèrement inférieure, à 39 %.

Dans la colonne suivante, 25 % ont utilisé un cadeau de membres de la famille (encore une fois, pour une partie ou la totalité de la mise de fonds) et 14 % ont utilisé un prêt d'un membre de la famille. Ces parts ont eu tendance à augmenter au fil du temps (toutefois, comme nous le verrons

bientôt, les données de l'enquête indiquent que cette tendance a été inversée pour les primo-accédants les plus récents). La principale raison de s'attendre à une tendance à la hausse du soutien de la famille est l'escalade du prix des maisons, qui se traduit par des mises de fonds plus importantes, et en même temps, les parents pourraient être plus en mesure de fournir de l'aide en raison de la croissance considérable de la valeur de la maison parentale. De plus, comme le temps nécessaire pour épargner une mise de fonds a augmenté (comme nous le verrons dans la section suivante), les parents pourraient être plus désireux d'aider leurs enfants. La Banque-à-Papa-Maman joue certainement un rôle plus important, mais ce rôle n'est peut-être pas aussi grand qu'on le suppose.

- Cela dit, les données de ce tableau montrent que pour les acheteurs les plus récents, la part qui a reçu des dons (28 %) est inférieure à celle de la période d'achat précédente (39 % pour les achats de 2014 à 2017). On observe aussi une légère réduction de la part des emprunteurs qui ont reçu des prêts de la famille (de 15 % à 14 % pour la période d'achat précédente).
- Certains de ces primo-accédants ont reçu un prêt et un don de la famille. Les données de l'enquête indiquent que 33 % des primo-accédants récents (soit entre 125 000 et 150 000 sur 400 000 acheteurs par an) ont reçu de l'aide de leur famille. On a estimé plus tôt qu'en 2020, environ 35 000 personnes ont emprunté sur la valeur nette de leur habitation pour fournir une aide à la mise de fonds. Cela signifie qu'environ 100 000 parents (ou d'autres membres de la famille) ont versé la mise de fonds à même leurs autres ressources financières.
- Une petite minorité d'accédants à la propriété obtient 100 % de leur mise de fonds de la famille. Pour les premiers achats effectués entre 2018 et 2021, la part est estimée à 5 %, soit environ 20 000 à 25 000 par an.
- Seulement 11 % des primo-accédants récents (moins de 50 000 par an) ont reçu 50 % ou plus de leur mise de fonds de la famille.
- Les premiers acheteurs les plus récents (67 %, ou 250 000 à 275 000 sur 400 000 par an) n'ont reçu aucune aide à la mise de fonds de la famille.
- Plus du quart des primo-accédants reçoivent une partie de leur mise de fonds par l'entremise d'un prêt d'une institution financière, et des actions similaires prennent de l'argent dans des REER.

Tableau 3-15
Sources de la mise de fonds des primo-accédants,
par période d'achat

<i>Période d'achat</i>	<i>Économies de l'acheteur ou du co-acheteur</i>	<i>Don de parents ou d'autres membres de la famille</i>	<i>Prêt des parents ou d'autres membres de la famille</i>	<i>Prêt d'une institution financière</i>	<i>Prêt de l'employeur</i>	<i>Retrait d'un REER (y compris le RAP)</i>	<i>Autre</i>
Avant 1990	87 %	15 %	17 %	32 %	1 %	9 %	5 %
Années 90	79 %	20 %	11 %	31 %	1 %	27 %	7 %
2000-04	78 %	21 %	10 %	32 %	3 %	34 %	2 %
2005-09	81 %	29 %	10 %	32 %	1 %	44 %	6 %
2010-13	87 %	35 %	18 %	28 %	9 %	38 %	3 %
2014-17	83 %	39 %	15 %	27 %	7 %	32 %	4 %
2018-21	89 %	28 %	14 %	27 %	5 %	30 %	4 %
Total	84 %	25 %	14 %	30 %	3 %	26 %	5 %

Source : Sondage de Professionnels hypothécaires du Canada, fin de 2020; analyse de l'auteur.

Le tableau suivant fait un calcul différent : les pourcentages des montants en dollars qui proviennent de chacune des sources. Ces données montrent que le soutien de la famille représente 14 % de la mise de fonds totale pour les acheteurs les plus récents (ce qui comprend 10 % sous forme de dons et 4 % sous forme de prêts). La part de 14 % est inférieure à celle de la période d'achat précédente et est similaire à la moyenne à long terme de 15 %. Quoi qu'il en soit, l'aide de la famille a toujours fourni une minorité relativement petite de fonds pour les mises de fonds.

Les prêts des institutions financières ont toujours été une source importante, bien que leur part ait été plus faible au cours de la dernière décennie qu'auparavant. Pour les acheteurs les plus récents, la part des institutions financières est de 14 %.

La part des mises de fonds fournies par les retraits des REER a atteint un sommet il y a plus d'une décennie et a diminué pour les primo-accédants récents. C'est parce que les montants maximums permis en vertu du « Régime d'accession à la propriété » (qui permet l'accès en franchise d'impôt aux fonds des REER, à compter de 1992) n'ont pas suivi la hausse des prix. Dans le budget fédéral de 2019, la limite de retrait a été portée de 25 000 \$ à 35 000 \$ par personne.

Tableau 3-16
Part des mises de fonds pour les acheteurs d'une première habitation,
par source et par période d'achat

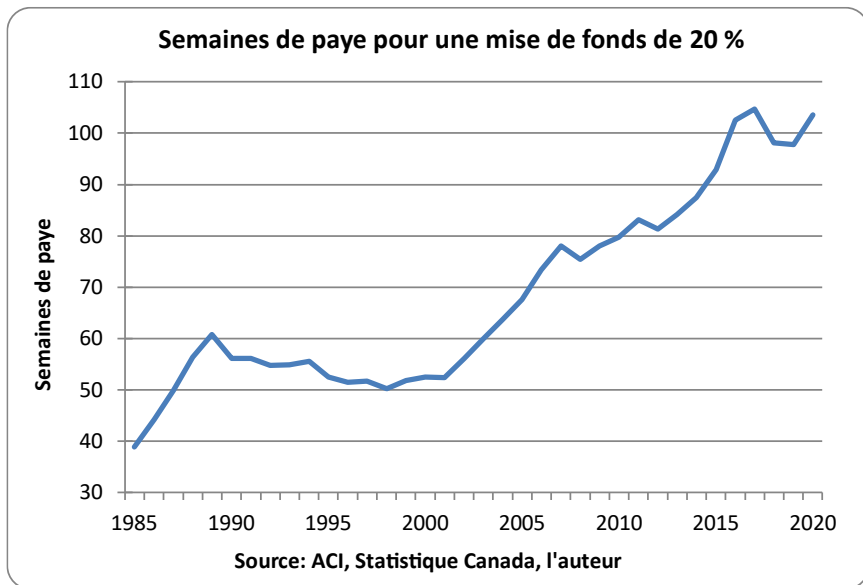
<i>Période d'achat</i>	<i>Économies de l'acheteur ou du co-acheteur</i>	<i>Don de parents ou d'autres membres de la famille</i>	<i>Prêt des parents ou d'autres membres de la famille</i>	<i>Prêt d'une institution financière</i>	<i>Prêt de l'employeur</i>	<i>Retrait d'un REER (y compris le RAP)</i>	<i>Autre</i>	<i>Total</i>
Avant 1990	59 %	6 %	7 %	22 %	0 %	2 %	3 %	100 %
Années 90	50 %	8 %	4 %	22 %	0 %	12 %	5 %	100 %
2000-04	49 %	9 %	3 %	20 %	1 %	16 %	2 %	100 %
2005-09	46 %	11 %	1 %	21 %	0 %	17 %	4 %	100 %
2010-13	55 %	13 %	5 %	14 %	1 %	11 %	2 %	100 %
2014-17	52 %	16 %	3 %	14 %	1 %	11 %	2 %	100 %
2018-21	62 %	10 %	4 %	14 %	1 %	8 %	2 %	100 %
Total	54 %	10 %	5 %	19 %	1 %	9 %	3 %	100 %

Source : Sondage de Professionnels hypothécaires du Canada, fin de 2019; analyse de l'auteur.
Les chiffres sont arrondis et ne font peut-être pas un total de 100 %.

Hausse du coût des mises de fonds

Les éditions précédentes de ce rapport ont traité du fait que des réductions importantes des taux d'intérêt ont créé un « espace » dans lequel les prix des maisons, tout en demeurant abordables, pourraient augmenter plus rapidement que les revenus. Cette discussion est mise à jour dans la dernière section du présent rapport.

Autre problème : au cours des deux dernières décennies, la hausse rapide du prix des maisons a rendu de plus en plus difficile l'épargne. Le graphique explore cette relation. Il résulte de la comparaison des montants en dollars pour les mises de fonds de 20 % (fondées sur le prix de vente moyen des maisons, déclaré par l'Association canadienne de l'immeuble) par rapport à la rémunération



hebdomadaire moyenne (estimée par l'Enquête sur l'emploi, la rémunération et les heures de travail de Statistique Canada). Il faut deux fois plus de temps qu'il y a vingt ans pour accumuler la mise de fonds.

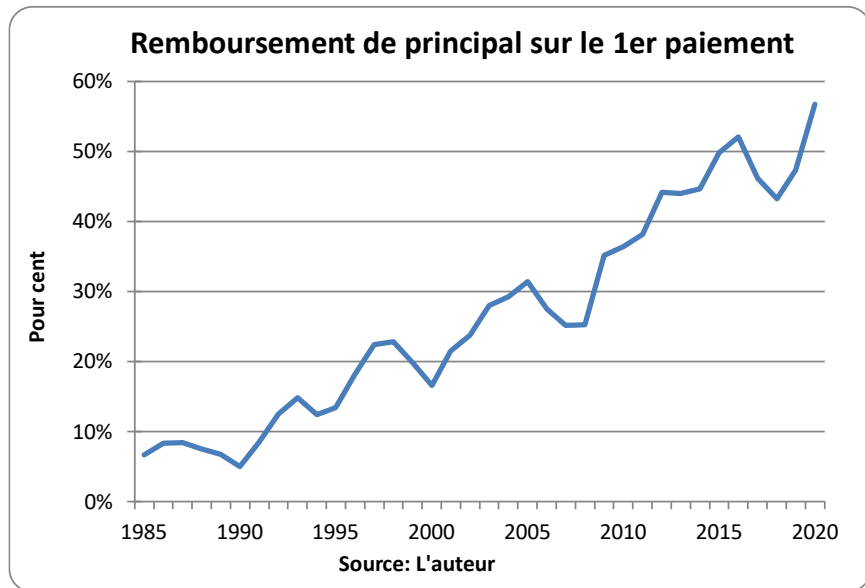
Il s'agit d'une présentation simpliste, car les acheteurs potentiels d'une première maison n'épargnent pas tous leurs revenus (évidemment). De plus, la plupart d'entre eux n'ont pas de revenu moyen ou n'achètent pas de maison au prix moyen. Par conséquent, le temps réel nécessaire pour accumuler la mise de fonds variera. Pour de nombreux primo-accédants, le temps requis sera plus long que les périodes indiquées, selon les circonstances individuelles.

La création d'emplois est l'un des deux principaux moteurs de l'achat d'habitations (l'autre étant l'abordabilité). L'histoire montre qu'il faut du temps pour que les emplois débouchent sur des achats, en raison du délai nécessaire pour épargner une mise de fonds. La hausse des prix des maisons fait en sorte que ces retards sont encore plus longs.

L'accession à la propriété comme « épargne forcée »

Un versement hypothécaire consiste en une portion d'intérêts et une portion de principal remboursé. Au début d'un prêt hypothécaire, la proportion intérêt-principal dépend du taux d'intérêt (et, évidemment, de la période d'amortissement). À des taux d'intérêt plus faibles, les paiements mensuels comprennent un montant plus élevé de remboursement du principal, en pourcentage du paiement mensuel.

Au cours des trois dernières décennies, les taux d'intérêt hypothécaires ont connu une tendance à la baisse, ce qui a entraîné un changement de composition. Au taux d'intérêt moyen de 2,28 % en 2020, le remboursement du principal représente 57 % du premier paiement¹³.



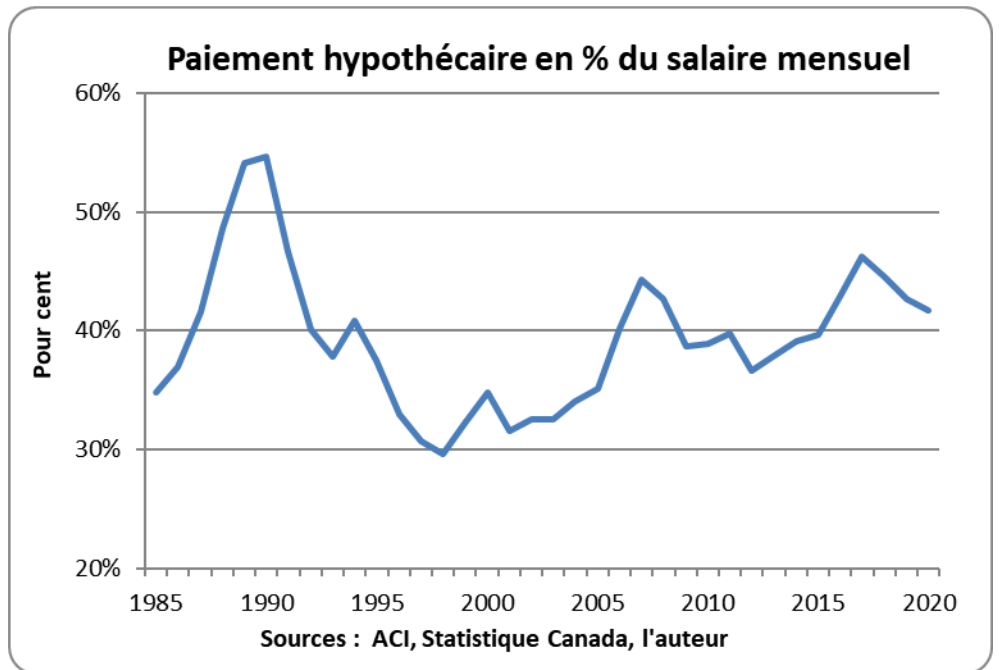
Une série de tableaux ci-dessous donne un aperçu théorique de la façon dont les coûts hypothécaires ont évolué au fil du temps, et de la répartition de ces coûts entre le remboursement des intérêts et du principal – au tout premier versement hypothécaire. Dans ces tableaux :

- On suppose que le montant du prêt hypothécaire est de 80 % du prix de revente moyen de l'habitation.
- Les taux d'intérêt hypothécaires sont les estimations/opinion de l'auteur des taux typiques « d'offre spéciale » annoncés par les grands prêteurs.
- La période d'amortissement est de 25 ans.
- Le revenu mensuel est calculé à partir des salaires hebdomadaires moyens mesurés par l'Enquête sur l'emploi, la rémunération et les heures de travail de Statistique Canada.

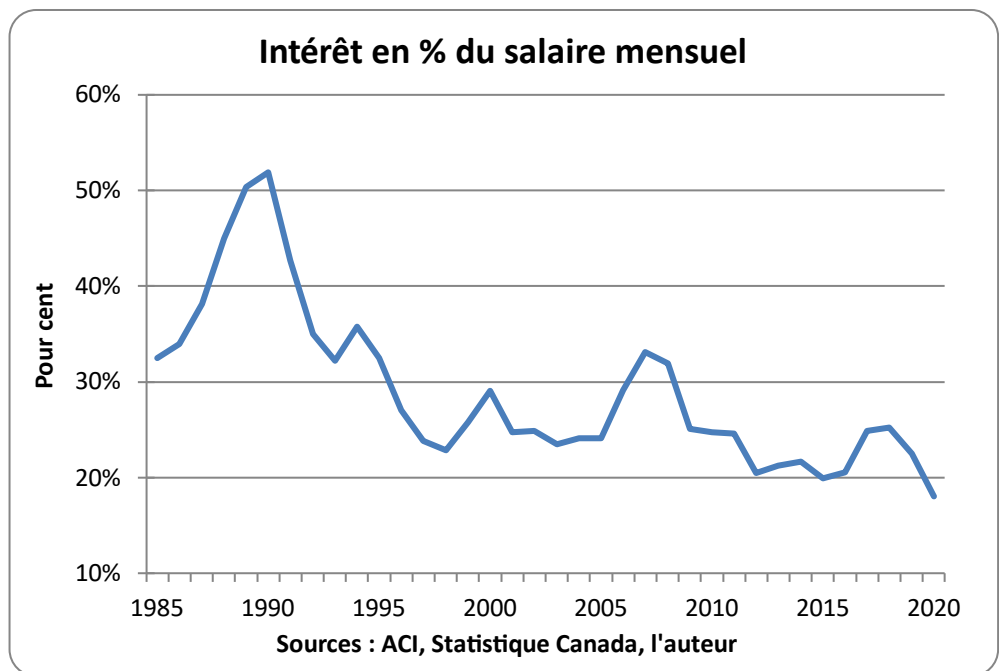
Ces calculs donnent lieu à des ratios coûts-revenus relativement élevés, en grande partie parce qu'ils supposent un seul revenu, alors qu'une grande partie des ménages qui achètent une maison ont deux soutiens économiques (ou plus). Le lecteur devrait examiner la façon dont les données ont changé au fil du temps, plutôt qu'au niveau des estimations.

¹³Dans ce graphique, on suppose que la période d'amortissement est de 25 ans et que les taux d'intérêt sont l'opinion/estimations de l'auteur des taux « d'offre spéciale » des principaux prêteurs pour les prêts hypothécaires à taux fixe de cinq ans.

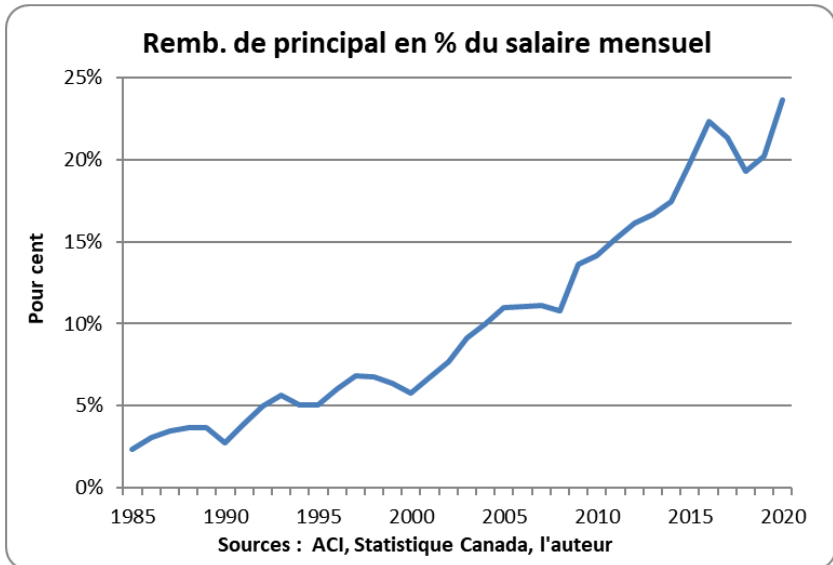
Le premier graphique présente le paiement hypothécaire total par rapport au revenu présumé. En 2020, le ratio du coût hypothécaire au revenu était de 41,7 %, ce qui est supérieur à la moyenne de 39,3 % pour toute la période indiquée. Sur cette base, le coût de possession mensuel est actuellement légèrement supérieur à la moyenne à long terme, mais il se situe dans la gamme qui a été observée par le passé.



Rappelant que les paiements hypothécaires sont un mélange d'intérêts et de capital, de nombreux acheteurs de maison en tiendront sûrement compte : combien paieront réellement les intérêts par rapport au montant qu'ils paieront pour le principal. Le graphique de droite montre que le fardeau des intérêts (par rapport aux salaires du premier mois) était bien inférieur à la moyenne à long terme pendant la dernière décennie. Pour 2020, le ratio était de 18 %, ce qui est bien inférieur à la moyenne à long terme de 29 %. Sur cette base d'intérêt seulement, pour l'ensemble du Canada, l'abordabilité du logement est très favorable.



La partie du paiement qui va au capital devrait être considérée différemment de la partie qui porte sur les intérêts. C'est une forme d'épargne (bien qu'elle soit « involontaire » ou « forcée »). La composante d'épargne forcée des versements hypothécaires a fortement augmenté par rapport aux revenus. En 2020, l'épargne forcée par les versements hypothécaires représentait 23,6 % des revenus mensuels, ce qui est bien au-dessus de la moyenne à long terme de 10,4 %).



Pour conclure cette discussion :

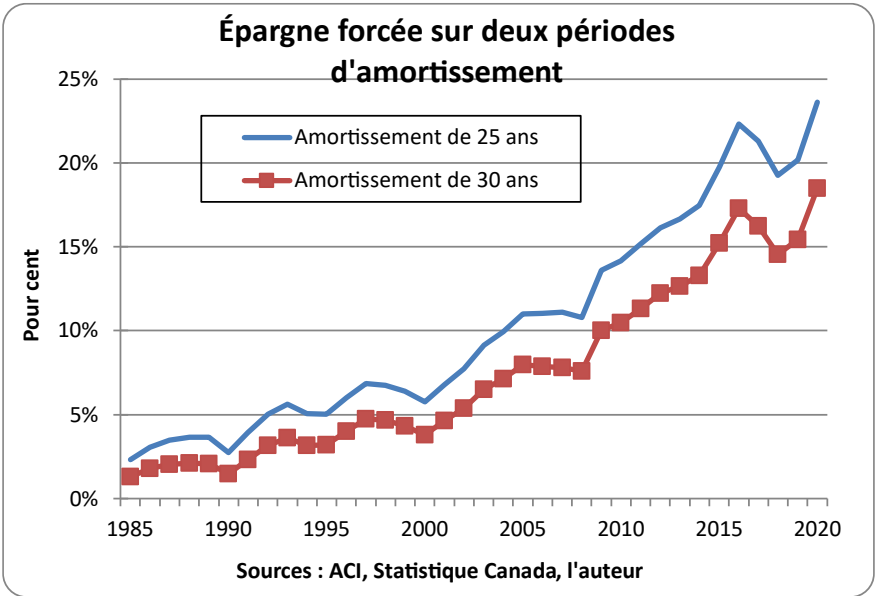
- L'abordabilité de l'accession à la propriété est habituellement calculée sur une base « brute » (en tenant compte du paiement hypothécaire mixte total du principal plus les intérêts). Sur cette base, l'abordabilité de la propriété était à un niveau moyen de 2009 à 2016, mais elle a été légèrement pire que la moyenne depuis.
- Toutefois, il faut aussi envisager l'abordabilité sur une base « nette » (coût des intérêts), puisque, si le remboursement du principal est un coût, il améliore quand même le bilan du propriétaire en diminuant sa dette hypothécaire. Sur cette base nette, l'accession à la propriété a été, au cours de la dernière décennie, très abordable.

L'accession à la propriété est un programme très dynamique d'épargne forcée. Par conséquent (et même avant que nous ne tenions compte de l'incidence de la croissance des prix), la valeur nette des logements est établie très rapidement.

Cette excellente « abordabilité nette » explique en grande partie pourquoi l'achat d'une maison est demeuré vigoureux au Canada et pourquoi une grande majorité de Canadiens considèrent l'accession à la propriété comme étant financièrement plus avantageuse que la location, malgré la rapide hausse des prix des maisons et l'augmentation du fardeau des paiements hypothécaires (principal plus intérêts).

Cependant, les sommes importantes d'épargne forcée qui découlent de l'accession à la propriété sont effectivement un fardeau en termes de flux de trésorerie des consommateurs, ce qui a nui à l'activité d'achat.

Dans les conditions actuelles, les périodes d'amortissement de 25 ans se traduisent par un taux très élevé d'« épargne forcée » pour les acheteurs d'habitations, ce qui empêche bon nombre d'entre nous de profiter de cette « abordabilité nette » très favorable. L'amortissement sur 30 ans se traduirait par un taux d'épargne forcée de 18,5 % des revenus des emprunteurs pour 2020, comparativement à 23,6 % pour l'amortissement sur 25 ans. Cela entraînerait quand même une croissance rapide de la valeur nette des habitations.



La baisse du taux d'accession à la propriété au Canada

Tous les cinq ans, le recensement du Canada produit des informations très détaillées sur les conditions sociales et économiques. Les données fournissent des portraits des conditions et des coûts de logement, y compris les types d'habitations que nous occupons et les tenures (propriété ou location). Les données les plus récentes proviennent toujours du recensement de 2016. La collecte des données pour le recensement de 2021 devrait commencer bientôt (avec une date d'entrée en vigueur en mai). Normalement, les données sur le logement seraient publiées vers la fin de l'année suivante, mais ce ne sont pas des temps normaux, alors il faudra voir ce qui se passe. Pour l'instant, nous nous appuyons sur les données de 2016 et nous utilisons les données d'autres sources pour faire des conjectures éclairées sur ce qui pourrait arriver aux conditions socio-économiques et démographiques à l'échelle du pays.

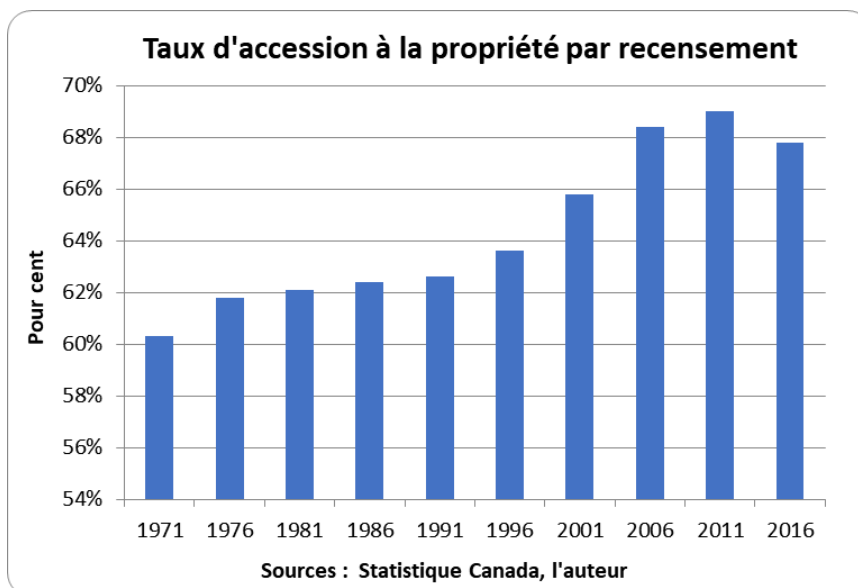
Comme on l'a vu dans les éditions précédentes de ces rapports, le taux d'accèsion à la propriété au Canada a augmenté pendant une génération, de 1971 à 2001, puis a renversé la vapeur en 2016.

L'augmentation graduelle du taux de propriété de 1976 à 1991 peut être attribuée au progrès économique : une part croissante de la population occupait un emploi et,

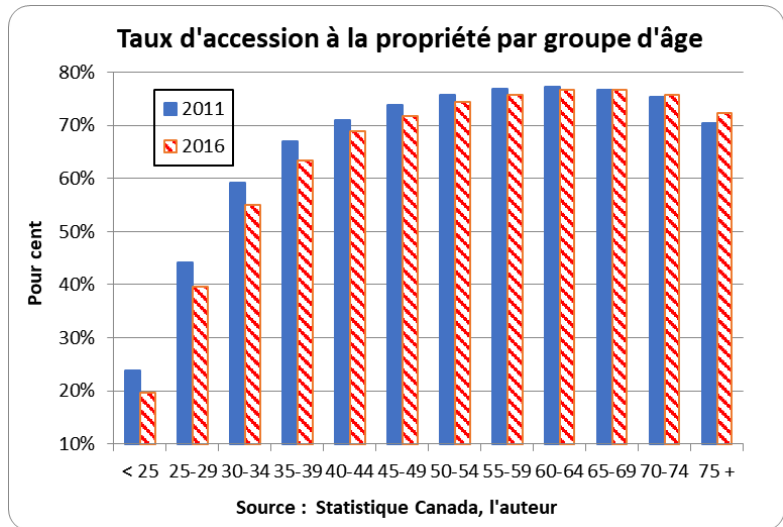
parmi eux, un plus grand nombre avaient fait des études supérieures et gagnaient un revenu qui soutenait l'accèsion à la propriété. En outre, les familles à deux revenus sont devenues plus communes. Puis, la hausse rapide de 1996 à 2011 a été soutenue par des réductions continues des taux d'intérêt qui ont commencé au début des années 1990, ainsi que l'expansion et l'acceptation de formes de logement moins coûteux qui ont rendu la propriété possible pour plus de Canadiens (y compris les appartements en copropriété, ainsi que les habitations de faible densité, comme les maisons en rangée).

La reprise du taux de propriété de 2011 à 2016 peut être vue comme le résultat des deux facteurs exposés ci-dessus :

- La prolongation des périodes nécessaires pour épargner une mise de fonds.
- Augmentation de « l'épargne forcée », ce qui signifie que, même si les frais d'intérêt demeurent très abordables, des parts nettement accrues du revenu doivent être consacrées au remboursement du principal.
- De plus, cinq changements ont été apportés à l'assurance hypothécaire entre juillet 2008 et février 2016, ce qui a rendu le financement moins disponible et entravé l'achat d'habitations.



Ces événements et politiques ont contribué à une forte réduction du taux de propriété parmi les jeunes Canadiens et à de petites baisses dans les groupes d'âge plus âgés, comme on peut le voir dans ce graphique. Le taux de 67,8 % en 2016 était de 1,2 point inférieur à celui de 69,0 % en 2011. Les taux d'accèsion à la propriété ont chuté de façon marquée chez les jeunes (primo-accédants). Pour les trois groupes d'âge les plus jeunes, les baisses ont été les suivantes :



4,1 points, 4,6 points et 4,2 points. Les taux de propriété ont également diminué pour les groupes d'âge de 35 à 69 ans, mais ont augmenté pour les Canadiens de 70 ans et plus.

Depuis le recensement de 2016, les politiques supplémentaires du gouvernement fédéral (le test de résistance pour l'assurance hypothécaire qui est entré en vigueur à la fin de 2016 et l'exigence du Bureau du surintendant des institutions financières pour les tests de résistance, qui est entré en vigueur le 1^{er} janvier 2018) ajoutent aux difficultés auxquelles font face les acheteurs d'habitations.

Les données sur la construction de logements suggèrent que le taux de propriété a probablement encore diminué depuis 2016. Les données de la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) montrent qu'une part accrue des nouvelles habitations est offerte sous forme de location. Officiellement, environ les trois quarts des logements neufs sont « destinés » à l'occupation par le propriétaire, mais une grande partie des nouveaux logements en copropriété ont été achetés par des investisseurs et sont réellement en location. Par conséquent, il est probable que, depuis 2016, environ 40 % des nouveaux logements ont été loués. De plus, le taux d'inoccupation au Canada était de 3,7 % en 2016, mais il est tombé à 2,2 % en 2019 (bien qu'il ait augmenté à 3,2 % en 2020). Cette combinaison de données indique la probabilité d'une nouvelle réduction du taux de propriété pour 2021.

Plus récemment, la COVID-19 a encouragé le délaissement des appartements « à haute densité » au profit d'options à faible densité. En plus de ce changement de préférences, les taux d'intérêt extrêmement bas rendent la propriété plus réalisable. Une hausse de l'achat d'habitations au cours du deuxième semestre de 2020 pourrait avoir partiellement renversé la baisse du taux de propriété qui aurait fort probablement eu lieu depuis 2016.

Tout compte fait, je m'attends à ce que les données du recensement de 2021 (dès qu'elles deviendront disponibles) montrent une baisse du taux d'accèsion à la propriété au Canada.

Pour l'avenir, les tendances du taux de propriété seront le résultat de multiples facteurs, notamment :

- Conditions de financement (y compris les règlements hypothécaires).
- Calculs d'abordabilité qui résultent de la combinaison des prix, des taux d'intérêt et des revenus.
- Croissance de l'emploi et des revenus, et confiance des consommateurs dans leurs perspectives économiques à long terme.
- Offre de logements, dans les logements existants et les logements qui seront créés par les nouvelles constructions.
- Évolution des préférences des consommateurs, y compris les conséquences à long terme de la COVID-19 pour les modalités de travail (et par conséquent, dans quelle mesure la demande de logements se déplace vers des endroits où l'accession à la propriété est plus viable financièrement).

Attitudes face aux questions d'actualité

Depuis l'automne 2010, les enquêtes sur les consommateurs ont étudié les attitudes sur des questions d'actualité liées aux marchés du logement et du crédit hypothécaire. Les répondants se sont vus proposer divers énoncés et devaient indiquer, sur une échelle de 10 points, dans quelle mesure ils étaient d'accord ou en désaccord avec ces énoncés. Une réponse de 10 indiquait un accord total et une réponse de 1, un total désaccord. Une réponse moyenne de 5,5 sur 10 traduisait la neutralité.

Le tableau suivant résume les réponses et présente l'historique des notes moyennes. Les réponses ont relativement peu varié au fil du temps.

- On s'entend modérément pour dire que « les faibles taux d'intérêt ont fait que beaucoup de Canadiens sont devenus propriétaires au cours des dernières années, alors qu'ils ne devraient probablement pas l'être ». Au cours des trois dernières années, les scores moyens ont été inférieurs à la moyenne observée au cours des 11 années d'existence de cette question (qui est de 6,93 sur 10). Pour 2020, la note moyenne (6,68) est la plus basse enregistrée à ce jour. Les notes variaient peu d'une province à l'autre; on pourrait s'attendre à ce que les provinces où les coûts sont les plus élevés s'inquiètent davantage de cette situation, mais ce n'est pas le cas.
- D'un autre côté, les consommateurs sont satisfaits de leurs choix hypothécaires, c'est-à-dire qu'ils éprouvent peu de regret (cette question n'est posée qu'aux titulaires de prêts hypothécaires). La note moyenne cette année (3,62) est inférieure à la moyenne de 3,75 pour l'ensemble de la période (et c'est la troisième note moyenne la plus basse pour la période de 11 ans). Étant donné que les prix des maisons ont augmenté rapidement et qu'il y a eu une croissance aussi rapide des montants hypothécaires moyens, nous pouvons nous attendre à ce que les acheteurs récents aient plus de regrets. Toutefois, dans l'enquête de cette année, pour les acheteurs qui ont acheté en 2018-2021, le score moyen de 3,60 est essentiellement égal à la moyenne globale de 3,62. Une très petite minorité a indiqué des niveaux élevés de regret à propos de ses prêts hypothécaires (4 % ont donné des réponses de 9 ou 10). D'autre part, 42 % ont indiqué des niveaux très faibles de regret (1 ou 2 sur 10).
- Comme nous l'avons fait remarquer au cours des années précédentes, la combinaison de ces deux questions présente un paradoxe : les consommateurs croient que leurs choix individuels ont été responsables, mais que les choix des autres sont irresponsables. Cette incohérence suggère que ces croyances au sujet « d'autres personnes » sont influencées par les médias et les propos d'experts plus que par des comportements réellement observés.
- Les niveaux de regret au sujet des prêts hypothécaires montrent des variations mineures entre les provinces : dans les provinces où les prix sont les plus élevés (Colombie-Britannique, avec un score moyen de 3,56, et Ontario à 3,78), les scores sont proches de la

moyenne nationale de 3,62. Les niveaux de regret les plus élevés ont été observés en Saskatchewan (3,92) et en Alberta (3,91). Le plus faible niveau se trouve au Québec (3,27) et dans les provinces de l'Atlantique (3,44).

- Les Canadiens demeurent en grande partie confiants quant à leur capacité à résister à une baisse du prix des maisons. La note moyenne pour cette année (6,93) est légèrement supérieure à la moyenne à long terme (6,87). Les variations à travers le pays indiquent que la plus forte confiance se trouve au Québec (7,25) suivi de la Saskatchewan (7,11). C'est l'Alberta (6,27) qui inspire le moins confiance. Soixante-douze pour cent des Canadiens sont optimistes (réponse de 6 à 10 sur une échelle de 10 points) tandis que 13 % ont donné des réponses négatives (1 à 4).
- Les Canadiens se sont dits nettement d'accord avec la proposition que l'immobilier est un bon investissement à long terme. La note moyenne cette année (7,29) est pratiquement égale à la moyenne historique de 7,27. On observe des variations mineures d'un bout à l'autre du pays. Les notes les plus faibles se trouvent en Alberta (6,84), à Terre-Neuve-et-Labrador (6,95) et en Saskatchewan (6,84), qui ont connu une certaine érosion des prix à la suite de la baisse des prix du pétrole (mais même dans ces provinces, les notes moyennes sont bien au-dessus du niveau neutre). La note la plus élevée a été accordée au Québec (7,45), qui a connu une forte croissance des prix au cours des quatre dernières années.
- Comme on pouvait s'y attendre, le niveau de confiance envers l'économie a fortement baissé cette année, à une moyenne de 5,67 contre la moyenne à long terme de 6,10. Malgré tout, la note moyenne de cette année est légèrement supérieure au niveau neutre de 5,5. À l'échelle du pays, la confiance est légèrement inférieure au niveau neutre en Alberta (5,37) et au Manitoba (5,46). Les notes les plus élevées se trouvent au Nouveau-Brunswick (6,03), en Nouvelle-Écosse (5,88) et au Québec (5,78).
- On s'entend pour dire que les hypothèques sont de « bonnes dettes ». Le chiffre pour cette année (6,98) est tout juste inférieur à la moyenne précédente de 7,04. Les opinions varient très peu d'une région à l'autre du pays.
- En 2019, nous avons ajouté une proposition qui est une légère variation d'une proposition existante : « Ma famille serait bien placée pour faire face à une éventuelle augmentation des taux d'intérêt hypothécaires ». Cette année, la réponse moyenne était au-dessus de la neutralité, à 6,44 (et une légère augmentation par rapport aux 6,36 en 2019. Ce score est toutefois nettement inférieur à celui des réflexions sur l'effet de la baisse du prix des maisons (note moyenne de 6,93 cette année). Les réponses les plus positives viennent du Québec (6,97). Les réponses les moins positives ont été obtenues en Alberta (5,79) et dans les provinces de l'Atlantique (5,78, avec les scores les plus faibles à Terre-Neuve-et-Labrador).
- Cette année, nous avons ajouté une question d'actualité : « En raison de la COVID-19, je suis inquiet de la situation financière de ma famille au cours des prochains mois. » En moyenne, il y a un niveau de préoccupation modéré (5,14 sur l'échelle de 10 points, seulement légèrement inférieur au niveau neutre de 5,5). Les niveaux d'anxiété les plus élevés se trouvent en Alberta (5,92), en Ontario (5,34), en Colombie-Britannique (5,19) et en Saskatchewan (5,11). L'anxiété est plus faible au Manitoba (4,65), au Québec (4,70) et

dans les provinces de l'Atlantique (4,76). Des niveaux très élevés d'anxiété au sujet des effets économiques de la COVID-19 (9 ou 10) ont été signalés par 13 % des Canadiens, tandis que 23 % ont signalé des niveaux très faibles (1 ou 2).

Tableau 4-1
Résumé des réponses des consommateurs aux questions d'actualité, selon la date de l'enquête
(Valeurs moyennes sur une échelle de 1 à 10)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Les faibles taux d'intérêt ont donné accès à la propriété à de nombreux Canadiens qui n'auraient pas dû devenir propriétaires.	6,88	7,11	7,01	7,04	6,98	6,80	7,03	7,15	6,76	6,76	6,68
Je regrette d'avoir contracté un prêt hypothécaire aussi gros.	3,86	4,04	3,88	3,82	3,89	3,67	3,60	3,67	3,37	3,81	3,62
Ma famille et moi serions bien placés pour résister à une baisse éventuelle du prix des maisons.	6,54	6,72	6,67	6,93	6,95	6,92	7,02	7,09	7,02	6,81	6,93
L'immobilier canadien est un bon investissement à long terme.	7,13	7,27	7,26	7,44	7,35	7,37	7,17	7,15	7,22	7,34	7,29
Je suis optimiste quant aux performances de l'économie au cours des 12 prochains mois.	S/O	6,02	6,13	6,36	6,25	6,23	5,99	6,26	6,01	6,05	5,67
Je qualifierais les prêts hypothécaires de « bonnes dettes ».	S/O	7,07	7,05	7,20	7,15	7,06	7,02	6,94	6,87	7,09	6,98
Ma famille et moi serions bien placés pour faire face à une éventuelle augmentation des taux d'intérêt hypothécaires.	S/O	S/O	S/O	S/O	S/O	S/O	S/O	S/O	S/O	6,36	6,44
À la suite de COVID-19, je suis inquiet de la situation financière de ma famille au cours des prochains mois.	S/O	S/O	S/O	S/O	S/O	S/O	S/O	S/O	S/O	S/O	5,14
Source : Sondage de Professionnels hypothécaires du Canada, de l'automne 2010 à l'année 2020; estimations de l'auteur.											

Le tableau suivant présente les résultats de l'enquête de 2020 en termes de périodes d'achat :

- Le degré d'accord avec l'énoncé « les faibles taux d'intérêt ont fait en sorte que beaucoup de Canadiens sont devenus propriétaires au cours des dernières années, alors qu'ils ne

devraient probablement pas l'être » est le plus fort chez ceux qui ont acheté il y a de nombreuses années. Les acheteurs récents sont également d'accord avec l'énoncé, mais moins vigoureusement. Cette année, les « non-propriétaires » (personnes qui louent ou vivent avec leurs parents) sont moins d'accord avec cet énoncé que les propriétaires.

- Les niveaux de regret au sujet des prêts hypothécaires varient selon le moment où les maisons ont été achetées. Le regret est plus élevé chez les acheteurs les plus récents (2014 ou plus tard), mais il est aussi légèrement élevé chez les acheteurs plus anciens (achetés avant 1990 – cependant, il s'agit d'un très petit groupe de personnes, qui ont acheté leur maison il y a plus de 30 ans et qui ont toujours un prêt hypothécaire¹⁴. Des éditions antérieures de ce rapport ont indiqué que nous pourrions nous attendre à ce que ce regret s'érode graduellement au fil du temps. Au cours des premières années de remboursement :
 - Les niveaux d'endettement des emprunteurs (par rapport à leurs revenus) sont les plus élevés qu'ils verront dans leur vie.
 - Faire des versements hypothécaires réguliers (et à un pourcentage élevé de leurs revenus) est une nouvelle expérience pour beaucoup d'entre eux (les primo-accédants).
 - Ils peuvent prévoir de très longues périodes de paiements hypothécaires, et beaucoup d'entre eux auront des niveaux élevés d'incertitude (et même de peur) au sujet de ce qui arrivera pendant cette période (à leurs revenus, à leurs taux d'intérêt, à leurs autres coûts de la vie, etc.).
 - Ces conditions s'amélioreront graduellement au fil du temps, ce qui pourrait faire en sorte que les acheteurs les plus récents auront moins de regrets à l'avenir. À titre d'exemple, dans le rapport de 2014, nous avons constaté que les acheteurs les plus récents (2010-2014) avaient un regret moyen de 4,06 comparativement à la moyenne globale de 3,89 à l'époque. Cette cohorte (maintenant regroupée en 2010-2013) a maintenant un regret moyen de 3,21 (une baisse de 0,85 point par rapport à six ans plus tôt). Pour ceux qui ont acheté entre 2005 et 2009, la note moyenne était de 3,98 en 2014 et est maintenant tombée à 3,27. Compte tenu de cette histoire, nous ne devrions pas trop interpréter les niveaux élevés de regret des acheteurs récents. Notamment, pour le groupe d'aujourd'hui (2018-2021) les acheteurs les plus récents, le regret moyen (3,60) est inférieur à celui observé pour les nouveaux acheteurs en 2014 (4,06).
- Les opinions quant à savoir si les prêts hypothécaires sont de « bonnes dettes » ne montrent que des variations mineures entre les différentes générations de propriétaires d'habitations. Les propriétaires qui ont acheté leur maison avant 2005 ont une attitude plus positive à l'égard de cette question que les acheteurs plus récents. Les non-propriétaires ont des opinions beaucoup plus faibles à ce sujet (bien que la note moyenne de 6,58 qu'ils ont donnée soit toujours supérieure à la note neutre de 5,5).

¹⁴ Des lecteurs attentifs peuvent remarquer que le niveau moyen de regret semble plus élevé que ce qui est implicite dans les données détaillées (par période d'achat). Cela se produit parce que les acheteurs qui ne déclarent pas ou ne peuvent pas se rappeler quand ils ont acheté leur maison ont des niveaux de regret plus élevés (moyenne de 4,93).

- Pour l'énoncé concernant l'immobilier en tant qu'investissement à long terme, les réponses les plus positives viennent des propriétaires qui ont acheté avant l'an 2000. Les opinions des non-propriétaires sont moins positives que celles des propriétaires.
- L'optimisme à l'égard de l'économie est le plus élevé chez les acheteurs qui ont acheté avant 2005, mais aussi chez les acheteurs les plus récents (ce qui est logique, car une décision de faire cet achat important exige un optimisme à l'égard de ses propres perspectives). Les locataires et les autres sont considérablement moins optimistes que les propriétaires.
- Les opinions sur la résilience (capacité de résister à une baisse des prix des logements et à une hausse des taux d'intérêt) sont plus faibles chez les acheteurs récents que chez tous les propriétaires (d'environ un tiers de point). Mais même parmi les acheteurs récents, la confiance – à 7,03 sur les prix des maisons et 6,65 sur les taux d'intérêt – est supérieure au niveau neutre.
- Comme dans la discussion sur les regrets, nous ne devrions pas être surpris que les acheteurs récents se sentent les plus vulnérables aux événements indésirables sur le marché du logement (et ils sont sans doute vraiment plus vulnérables). Mais nous devrions nous attendre à ce que leur sentiment de vulnérabilité s'améliore au fil du temps. Et, comme dans la discussion sur les regrets, l'évolution des données du sondage au fil du temps montre que cela se produit. Dans l'enquête de 2014, la confiance moyenne était de 6,81 pour les acheteurs les plus récents contre 7,38 pour l'ensemble des propriétaires. Pour cette cohorte, la note moyenne (7,13) est maintenant beaucoup plus proche de la moyenne pour l'ensemble des propriétaires (7,21).

Tableau 4-2
Résumé des réponses des consommateurs aux questions d'actualité,
à l'automne 2019, par période d'achat des maisons
(Valeurs moyennes sur une échelle de 1 à 10)

	<i>Avant 1990</i>	<i>Années 1990</i>	<i>2000- 2004</i>	<i>2005- 2009</i>	<i>2010- 2013</i>	<i>2014- 2017</i>	<i>2018- 2021</i>	<i>Tous les propriétaires</i>	<i>Non- propriétaires</i>	<i>Toutes les réponses</i>
Les faibles taux d'intérêt ont donné accès à la propriété à de nombreux Canadiens qui n'auraient pas dû devenir propriétaires.	7,30	6,98	6,70	6,66	6,88	6,73	6,77	6,80	6,43	6,68
Je regrette d'avoir contracté un prêt hypothécaire aussi gros.	3,55	2,89	2,97	3,27	3,21	3,75	3,60	3,62	S/O	S/O
Ma famille et moi serions bien placés pour résister à une baisse éventuelle du prix des maisons.	7,89	7,70	7,53	7,25	7,13	7,10	7,03	7,21	6,29	6,93
L'immobilier canadien est un bon investissement à long terme.	7,90	7,88	7,52	7,54	7,31	7,31	7,47	7,46	6,92	7,29
Je suis optimiste quant aux performances de l'économie au cours des 12 prochains mois.	6,06	5,88	5,87	5,50	5,56	5,74	5,99	5,80	5,40	5,67
Je qualifierais les prêts hypothécaires de « bonnes dettes ».	7,45	7,34	7,41	7,17	7,21	7,12	7,11	7,15	6,58	6,98
Ma famille et moi serions bien placés pour faire face à une éventuelle augmentation des taux d'intérêt hypothécaires.	7,35	7,54	7,22	6,83	6,73	6,53	6,65	7,54	6,81	6,44
À la suite de COVID-19, je suis inquiet de la situation financière de ma famille au cours des prochains mois.	4,32	4,21	4,00	4,76	4,84	5,13	5,08	4,86	5,77	5,14

Source : Sondage de Professionnels hypothécaires du Canada, fin de 2020; estimations de l'auteur.

Attentes

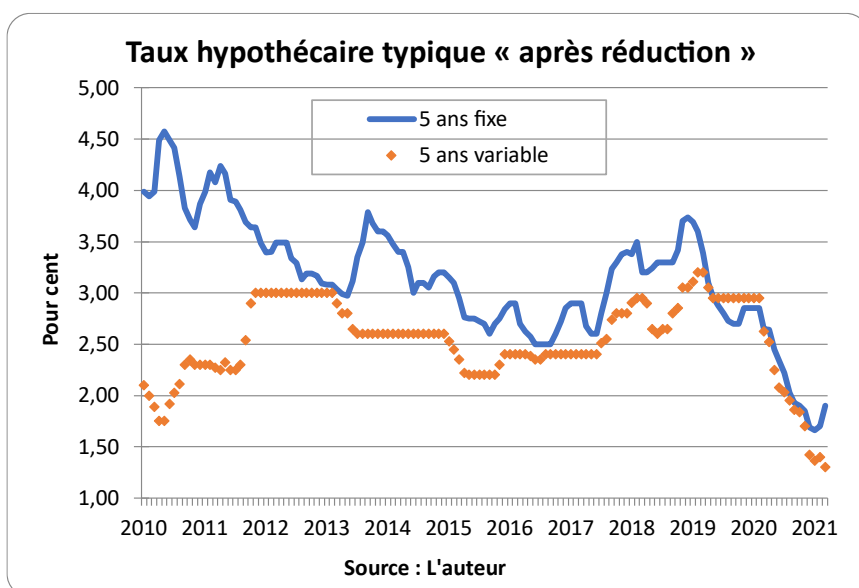
De même, depuis 2010, des questions sont posées au sujet des attentes. Encore une fois, les réponses sont données sur une échelle de 10 points. L'historique des résultats du sondage est présenté dans le tableau suivant.

- Pour ce qui est de savoir si c'est un bon moment pour acheter une maison ou un condominium dans leur propre communauté, les réponses semblaient stables jusqu'en 2015, au-dessus du niveau neutre de 5,5, indiquant des attitudes modérément positives.

Les scores moyens ont été inférieurs depuis, à peu près au niveau neutre. La note moyenne cette année était de 5,53 (comme l'année précédente).

- Les attitudes sont actuellement moins positives au Québec (moyenne de 5,18) et en Ontario (5,39), mais au-dessus du niveau neutre de 5,5 ailleurs. La réponse la plus positive a été observée en Alberta (moyenne de 6,14) et en Saskatchewan (5,91). Les attitudes sont également supérieures à la neutralité au Canada atlantique (5,83), en Colombie-Britannique (5,82) et au Manitoba (5,73).
- En ce qui concerne la croissance du prix des maisons pour l'année à venir, les réponses montrent les attentes les plus élevées des 11 dernières années, avec une moyenne de 6,94, en hausse par rapport au record de 6,73 établi en 2019, et bien au-dessus de la moyenne à long terme (6,44). Les notes moyennes étaient bien au-dessus du niveau neutre dans toutes les régions, à 6,57 dans le Canada atlantique, 7,28 au Québec, 7,09 en Ontario, 6,52 au Manitoba, 6,07 en Saskatchewan, 5,78 en Alberta et 7,25 en Colombie-Britannique.

- Tout au long de l'histoire de cette série de questions, les Canadiens se sont attendus à une certaine hausse des taux d'intérêt hypothécaires, puisque les scores moyens ont toujours été supérieurs au niveau neutre de 5,50 (même si les taux d'intérêt ont eu tendance à baisser



au cours de cette période). Les attentes ont été réduites cette année, pour atteindre le plus bas niveau enregistré dans l'histoire de cette enquête (une moyenne de 5,92, ce qui est bien inférieur à la moyenne à long terme de 6,43), mais toujours au-dessus du niveau neutre de 5,5. Dans les éditions précédentes du présent rapport, on a fait remarquer que les attentes à l'égard des taux d'intérêt (et d'autres questions économiques) peuvent être « adaptatives » (influencées par les événements récents, et non par une analyse économique approfondie). Au moment où l'enquête a été menée (de la fin de janvier au début de février), les taux fixes étaient les plus bas jamais enregistrés, et n'avaient pas encore commencé les hausses qui se sont survenues en février. La baisse des attentes au sujet des taux d'intérêt cette année reflète ce qui s'est passé récemment (et n'a pas prévu ce qui allait se produire).

- Pour ce qui est des attentes concernant l'achat de maisons, les scores moyens sont faibles et tendent à montrer seulement des variations mineures d'une année à l'autre. Mais cela a un certain sens, parce que seul un petit pourcentage de la population achète une maison

au cours d'une année donnée. Pour 2020, il y a eu une forte augmentation de la note moyenne, à un nouveau record de 3,3, ce qui est nettement supérieur à la moyenne à long terme de 3,01. Les attentes ont augmenté dans la plupart des régions, à 2,95 dans le Canada atlantique (contre 2,66 il y a un an), 3,15 au Québec (contre 2,78), 3,39 en Ontario (3,20), 3,29 au Manitoba (2,76), 2,58 en Saskatchewan (essentiellement aucun changement par rapport à 2,55), 3,63 en Alberta (3,33) et 3,45 en Colombie-Britannique (3,32).

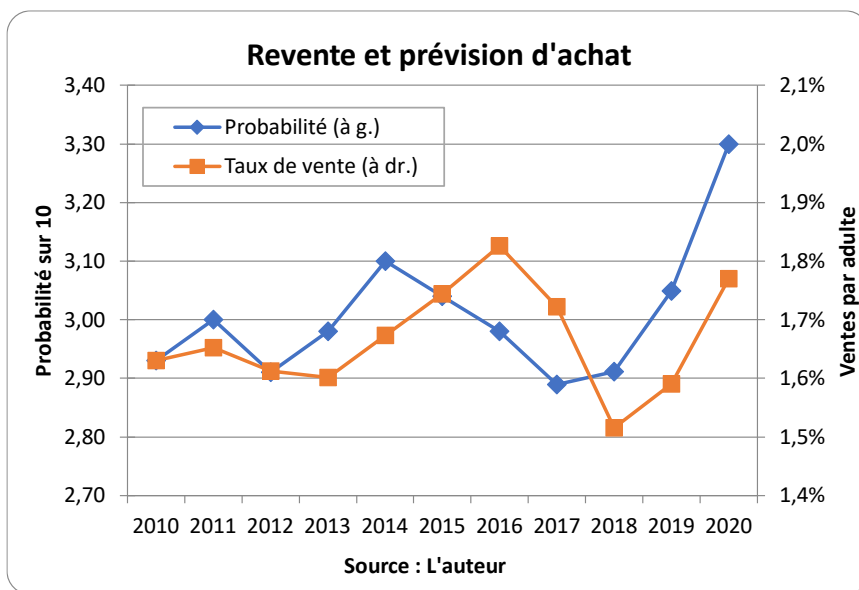
Tableau 4-3
Résumé des réponses des consommateurs à propos de leurs attentes, selon la date de l'enquête
(Valeurs moyennes sur une échelle de 1 à 10)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Le moment est bien ou mal choisi pour acheter une maison/copropriété dans ma communauté	6,08	6,21	6,10	6,00	6,05	6,03	5,60	5,40	5,50	5,53	5,53
Attentes à l'égard du prix des logements dans ma collectivité (l'année prochaine)	6,18	6,64	6,34	6,22	6,31	6,35	6,43	6,36	6,38	6,73	6,94
Attentes pour les taux d'intérêt hypothécaires (l'année prochaine)	6,54	6,56	6,51	6,21	6,21	6,16	6,24	6,93	7,15	6,30	5,92
Quelles sont les chances que vous achetiez une nouvelle propriété dans la prochaine année (cela pourrait être une résidence principale, une résidence secondaire ou un immeuble de placement)?	2,93	3,00	2,91	2,98	3,10	3,04	2,98	2,89	2,91	3,05	3,30
Taux de vente (revente par adulte)	1,62 %	1,64 %	1,60 %	1,59 %	1,66 %	1,73 %	1,82 %	1,72 %	1,52 %	1,59 %	1,77 %
Croissance des prix (selon l'IPP de l'ACI)	2,5 %	4,9 %	2,9 %	4,3 %	5,3 %	6,4 %	14,0 %	8,6 %	1,9 %	3,2 %	13,2 %

Source : Sondage de Professionnels hypothécaires du Canada, de l'automne 2010 à l'année 2020; estimations de l'auteur.

Pour mettre à jour le commentaire de l'an dernier, il semble que les données sur les attentes d'achat ont une certaine valeur prédictive.

- Ce graphique montre que les attentes (au sujet de l'achat d'habitations) laissent parfois présager ce qui arrivera aux ventes de l'année suivante. (Veuillez accepter mes excuses pour la complexité de ce tableau – je le trouve très intéressant¹⁵.)



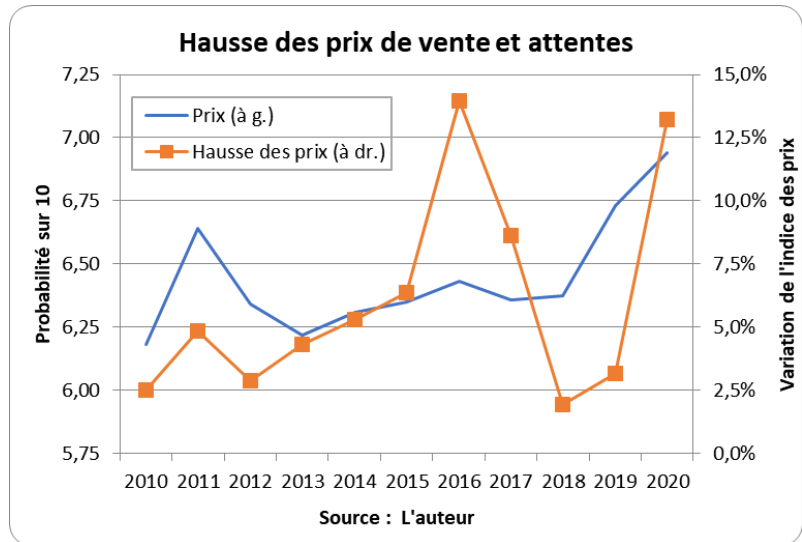
Dans ce graphique,

il n'y a pas de relation importante au cours des trois premières années. Mais ensuite, une augmentation de la probabilité en 2013 a été suivie d'une augmentation des ventes en 2014. Une plus forte probabilité en 2014 a été suivie d'une augmentation des ventes en 2015. La relation n'a pas fonctionné pour 2015 : la probabilité a diminué, mais les ventes ont de nouveau augmenté en 2016. Puis, les données ont encore fait ce qu'elles étaient censées faire. Une baisse de la probabilité en 2016 a été suivie d'une baisse des ventes en 2017, et il y a eu une répétition l'année suivante. Selon les données de 2018, les ventes devraient s'améliorer (légèrement) en 2019, et c'est ce qui s'est produit! De même, une forte augmentation de la probabilité pour 2019 a été suivie d'une forte augmentation des ventes en 2020. Ce résultat final, cependant, doit être reconnu comme un accident.

- Dans l'enquête 2020, il y avait une autre très forte hausse des attentes concernant l'achat d'habitations pour 2021. À l'heure actuelle, les conditions sont très favorables au maintien de ventes très fortes cette année : la combinaison des faibles taux d'intérêt et du désir de bon nombre d'entre nous d'ajuster notre situation du logement est très puissante. Mais il reste à voir ce qui arrivera aux conditions fondamentales (qu'arrivera-t-il aux taux d'intérêt et à l'abordabilité, la situation de l'emploi sera-t-elle favorable?) et aux facteurs psychologiques. Ce n'est pas parce que les données de cette enquête ont raisonnablement bien prédit l'avenir au cours des dernières années qu'elles le feront.

¹⁵ Ce graphique illustre l'activité de vente avec une statistique inhabituelle – ventes par adulte. La dernière section du présent rapport traite davantage de ces données.

- Une analyse similaire examine la relation entre les attentes de croissance des prix et les variations réelles des prix de l'année suivante : il n'y a pas de relation. Par exemple, sur la base des scores moyens fixes dans la partie centrale de ce graphique (disons 2015 à 2018), nous nous attendons à un taux stable de croissance des prix, mais cela ne s'est clairement pas produit.
- Ces résultats sont sensés, car les gens ont beaucoup d'influence sur les achats qu'ils feront et, par conséquent, leurs attentes individuelles peuvent influencer le résultat collectif – ce qui arrive au total des ventes. Mais il n'existe pas de mécanisme direct qui leur permettrait d'influer sur la croissance réelle.



L'habitation en tant que placement

Ces enquêtes ont parfois porté sur la mesure dans laquelle les gens voient leur logement comme un endroit où vivre plutôt que comme un placement. Les répondants donnent deux chiffres (le pourcentage d'« endroit où vivre » et le pourcentage d'« investissement », et les deux chiffres doivent correspondre à 100). À différents moments, cette question a été posée à divers sous-ensembles des échantillons de l'enquête (parfois tous les propriétaires, parfois seulement les détenteurs de prêts hypothécaires). Cette fois, nous avons questionné l'échantillon au complet.

Dans le sondage de 2020, nous avons constaté que les Canadiens considèrent leur logement comme un endroit où vivre à 76 % et comme un investissement à 24 %. La part du « lieu de résidence » a augmenté très graduellement au fil du temps. La première fois que nous avons posé cette question, la réponse moyenne était de 70 %.

L'analyse a examiné les variations entre les différents groupes de la population. Au fil du temps, les données ont constamment montré que la répartition est assez stable entre les différents sous-groupes de la population, c'est-à-dire dans les provinces à coût élevé et à faible coût, parmi les groupes d'âge de la population, pour les propriétaires par rapport aux locataires, pour les périodes où les maisons ont été achetées, pour la valeur des maisons et pour différents niveaux de revenu des ménages. Ces données laissent entendre, mais ne prouvent certainement pas, que les décisions d'achat (prises par les personnes qui occuperont les logements eux-mêmes) ne sont pas excessivement motivées par un « motif d'investissement ».

Satisfaction d'avoir acheté une maison

Depuis le printemps 2014, on demande aux propriétaires s'ils sont satisfaits de leur décision d'acheter leur maison. Cette question a trouvé un très haut degré de satisfaction envers l'accession à la propriété. Trois réponses étaient proposées :

- De loin, les propriétaires indiquent qu'ils sont satisfaits de la décision d'acheter leur maison (90 %).
- Une petite minorité (4 %) a indiqué que « Je regrette ma décision – j'aurais mieux fait de ne pas acheter de maison ».
- En outre, 7 % ont indiqué « Je regrette ma décision – j'aurais mieux fait d'acheter une autre maison ou habitation ».
- Pour les acheteurs les plus récents, 91 % sont « satisfaits de... ». Toutefois, le degré de satisfaction est plus faible chez les acheteurs qui ont acheté entre 2014 et 2017 (87 %).
- Dans l'ensemble du pays, les réponses sont les plus positives au Canada atlantique, au Québec et en Colombie-Britannique (chacune à 92 %). Les réponses les moins favorables se trouvent en Saskatchewan et en Alberta (les deux à 82 %). Dans ces deux provinces, on se préoccupe davantage de l'achat d'une maison que de l'accession à la propriété en général. En Ontario et au Manitoba, les réponses positives sont égales à la moyenne nationale.
- Pour la première fois, on a demandé aux répondants qui étaient insatisfaits de leur maison pour quelles raisons. Parmi les personnes qui auraient mieux fait d'acheter une maison, les raisons citées concernent en grande partie les coûts ou leurs revenus. Pour ceux qui auraient aimé acheter une maison différente, on a mentionné une très vaste gamme de raisons, y compris le désir d'une maison plus grande, une meilleure maison ou un meilleur emplacement.

Tableau 4-4
Satisfaction envers la décision d'acheter une maison, par période d'achat

	<i>Avant 1990</i>	<i>Années 1990</i>	<i>2000- 2004</i>	<i>2005- 2009</i>	<i>2010- 2013</i>	<i>2014- 2017</i>	<i>2018- 2021</i>	<i>Toutes les périodes</i>
Je suis content de ma décision	95 %	95 %	93 %	90 %	90 %	87 %	91 %	90 %
Je regrette ma décision – J’aurais mieux fait de ne pas acheter de maison	0 %	1 %	1 %	3 %	3 %	5 %	3 %	4 %
Je regrette ma décision – J’aurais mieux fait d’acheter une autre maison ou propriété	5 %	4 %	6 %	7 %	7 %	8 %	6 %	7 %
Total	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

Source : Sondage de Professionnels hypothécaires du Canada, fin de 2020; analyse de l’auteur.

Note : Les totaux peuvent ne pas correspondre à 100 % en raison des arrondis.

Effets de la COVID-19

Dès juillet dernier, Professionnels hypothécaires du Canada a mené une série d’enquêtes sur les impacts de la COVID-19 sur les attitudes et les attentes liées à l’achat d’habitations et aux prêts hypothécaires. Le sondage a été rempli cinq fois (le dernier s’est produit au cours de la deuxième moitié de janvier). Le rapport se trouve ici :

<https://mortgageproscan.ca/fr/adhesion/ressources-et-publications/covid-19-études-sur-les-consommateurs>

Pour ce rapport sur l’état du marché hypothécaire résidentiel, nous avons inclus cette question de l’enquête :

En pensant uniquement à l’impact de la COVID-19, quel niveau de difficulté vous attendez-vous à avoir dans vos paiements hypothécaires réguliers au cours des prochains mois?

(Bien sûr, cette question a été posée seulement pour les personnes qui ont des prêts hypothécaires.)

Dans cette section, les résultats du sondage pour les questions d’actualité sont examinés par rapport aux réponses à la question COVID.

Tout d'abord, toutefois, le tableau suivant résume les réponses sur les difficultés prévues avec les paiements hypothécaires. Une grande majorité (69 %) s'attend à n'avoir « aucun problème ». Cela représente environ 4,2 millions de titulaires de prêts hypothécaires sur 6,08 millions. Plus du cinquième (environ 1,4 million) pensent qu'il pourrait y avoir « une certaine difficulté ». Cela laisse une minorité qui s'attend à plus qu'une « certaine difficulté ». Au total, moins d'un demi-million s'attendent à plus qu'une « certaine difficulté », y compris 340 000 qui s'attendent à « beaucoup de difficulté », 70 000 qui « ne pourront faire que des paiements partiels ou occasionnels » et 60 000 qui « ne pourront faire aucun paiement »¹⁶.

Les données montrent que les acheteurs les plus récents ne s'attendent pas à plus de difficulté que les périodes d'achat antérieures.

Tableau 4-5
Difficulté prévue à effectuer les paiements hypothécaires
Dû à la COVID-19, par période d'achat

	<i>Avant 1990</i>	<i>Années 1990</i>	<i>2000- 2004</i>	<i>2005- 2009</i>	<i>2010- 2013</i>	<i>2014- 2017</i>	<i>2018- 2021</i>	<i>Toutes les périodes</i>
Je n'aurai (nous n'aurons) aucun problème à faire nos paiements réguliers.	84 %	79 %	79 %	65 %	74 %	71 %	72 %	69 %
Je ferai/nous ferons nos paiements réguliers, mais il pourrait y avoir une certaine difficulté.	16 %	17 %	12 %	30 %	19 %	23 %	22 %	23 %
J'effectuerai/nous ferons nos paiements réguliers, avec beaucoup de difficulté.	0 %	0 %	8 %	3 %	5 %	5 %	4 %	6 %
Je peux/nous pouvons faire des paiements partiels ou occasionnels seulement.	0 %	0 %	0 %	2 %	2 %	1 %	1 %	1 %
Je ne serai/nous ne serons pas en mesure d'effectuer des paiements.	0 %	4 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	1 %
Total	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %
Total partiel – Plus que « Quelques »	0 %	4 %	8 %	5 %	7 %	6 %	5 %	8 %

Source : Sondage de Professionnels hypothécaires du Canada, fin de 2020; analyse de l'auteur.
Note : Les totaux peuvent ne pas correspondre à 100 % en raison des arrondis.

¹⁶ Les lecteurs peuvent remarquer que les totaux pour toutes les périodes sont légèrement incohérents avec les résultats par période d'achat. Cela se produit parce que beaucoup de gens qui ne se souviennent pas ou ne diraient pas quand ils ont acheté leur maison sont beaucoup plus pessimistes que les autres (ce pessimisme a également été observé pour d'autres questions). Dans ce groupe, moins de la moitié s'attendent à « aucun problème » et un quart s'attendent à plus qu'une « certaine difficulté ». Ces réponses sont incluses dans les totaux.

Dans les données de l'enquête, peu de personnes signalaient plus que « une certaine difficulté », ce qui entraîne des données volatiles pour les catégories individuelles de difficulté. Par conséquent, dans le tableau ci-dessous, les réponses ont été combinées. Les données du tableau suivant montrent une relation claire entre les difficultés attendues avec les paiements hypothécaires et les attitudes sur les questions d'actualité : les gens qui s'attendent à « aucun problème » sont plus optimistes que ceux qui s'attendent à « un peu de difficulté » et les gens qui s'attendent à plus que « un peu de difficulté ».

Tableau 4-6				
Résumé des réponses des titulaires à des questions d'actualité, par difficulté prévue des paiements, (notes moyennes sur une échelle de 1 à 10)				
	<i>Je n'aurai (nous n'aurons) aucun problème à faire nos paiements réguliers.</i>	<i>Je ferai/nous ferons nos paiements réguliers, mais il pourrait y avoir une certaine difficulté</i>	<i>Total partiel – Prévoir plus que « quelques difficultés »</i>	<i>Total</i>
Les faibles taux d'intérêt ont donné accès à la propriété à de nombreux Canadiens qui n'auraient pas dû devenir propriétaires.	6,71	6,68	6,32	6,68
Je regrette d'avoir contracté un prêt hypothécaire aussi gros.	3,07	4,65	5,33	3,61
Ma famille et moi serions bien placés pour résister à une baisse éventuelle du prix des maisons.	7,29	6,04	5,88	6,89
L'immobilier canadien est un bon investissement à long terme.	7,45	7,15	6,55	7,31
Je suis optimiste quant aux performances de l'économie au cours des 12 prochains mois.	6,01	5,88	5,52	5,87
Je qualifierais les prêts hypothécaires de « bonnes dettes ».	7,51	6,88	6,22	7,26
Ma famille et moi serions bien placés pour faire face à une éventuelle augmentation des taux d'intérêt hypothécaires.	6,86	5,29	5,21	6,37
À la suite de COVID-19, je suis inquiet de la situation financière de ma famille au cours des prochains mois.	4,32	6,67	6,74	5,05
Source : Sondage de Professionnels hypothécaires du Canada, fin de 2020; estimations de l'auteur.				

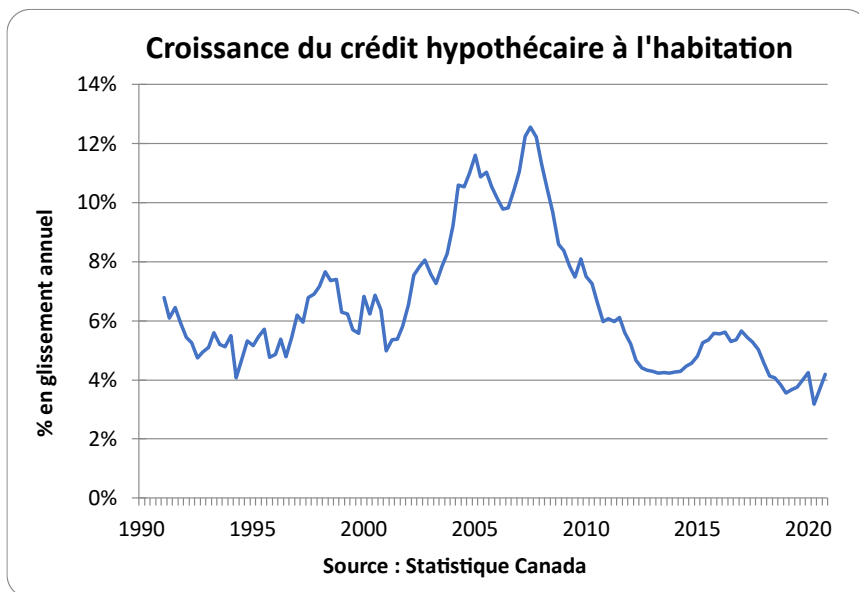
Le tableau suivant montre que les personnes qui s'attendent à avoir des difficultés avec les paiements hypothécaires sont considérablement plus susceptibles de regretter l'achat de leur maison.

Tableau 4-7				
<i>Satisfaction envers la décision d'acheter une maison, selon la difficulté prévue des paiements hypothécaires</i>				
	<i>Je n'aurai (nous n'aurons) aucun problème à faire nos paiements réguliers.</i>	<i>Je ferai/nous ferons nos paiements réguliers, mais il pourrait y avoir une certaine difficulté</i>	<i>Total partiel – Prévoir plus que « quelques difficultés »</i>	<i>Total</i>
Je suis content de ma décision	95 %	74 %	62 %	88 %
Je regrette ma décision – J'aurais mieux fait de ne pas acheter de maison	1 %	12 %	25 %	5 %
Je regrette ma décision – J'aurais mieux fait d'acheter une autre maison ou propriété	4 %	14 %	13 %	7 %
Total	100 %	100 %	100 %	100 %
Source : Sondage de Professionnels hypothécaires du Canada, fin de 2020; estimations de l'auteur.				

5.0 Perspectives du marché hypothécaire

Évolution des tendances de la croissance hypothécaire

Pour reprendre un graphique qui a été montré plus tôt, les données de Statistique Canada indiquent que le crédit hypothécaire s'est accéléré récemment. Au quatrième trimestre de 2020, la croissance annuelle était estimée à 7,1 %. C'est un peu plus que la moyenne à long terme pour la période couverte dans ce graphique (6,6 % par an). Compte tenu des montants extraordinairement élevés d'achat d'habitations et de la croissance rapide des prix partout au pays, le taux de croissance pourrait encore augmenter.



L'incertitude reste très élevée

À la fin de mars dernier, j'ai décidé qu'il était impossible de faire des prévisions économiques au milieu d'une pandémie mondiale du siècle, et j'ai supprimé les sections de prévisions de mes rapports.

Cela dit, j'ai réalisé à la fin de l'année que j'avais effectivement publié une prévision, dans le titre que j'ai inscrit dans les rapports sur les impacts de la COVID-19 : « Évolution rapide des attentes dans le marché du logement ». Il s'avère que cette prévision était erronée, puisque les attentes n'ont pas vraiment changé (à part l'énorme hausse de l'intérêt sur l'achat d'habitations). Autrement dit, j'ai évité de tirer des conclusions prospectives, à une exception près : la première édition (parue en août) précisait : « On suggère une hausse des achats et une baisse des inscriptions. Si cela se produisait, il en résulterait un resserrement de "l'équilibre" global du marché, ce qui accentuerait les pressions pour que les prix augmentent. »

Je vois deux approches de base de la prévision économique :

- Deviner.
- Formuler une prévision structurée¹⁷.

Dans la prévision structurée, l'analyste :

- A une opinion sur les facteurs qui pourraient être importants en ce qui concerne les prévisions. Par exemple, je m'attends à ce que les facteurs « explicatifs » les plus importants soient la création d'emplois, les taux d'intérêt, l'abordabilité et les variations de prix antérieures.
- Ensuite, l'analyse statistique est utilisée pour mesurer les relations (en demandant par exemple : dans le passé, dans quelle mesure les ventes de maisons ont-elles réagi à ces facteurs et sur quelles périodes?).
- L'analyste suppose que ces relations statistiques du passé peuvent être utilisées pour prédire l'avenir.
- Pour faire des prévisions, nous avons besoin d'opinions (ou d'hypothèses) sur ce qui arrivera à ces facteurs explicatifs : combien d'emplois seront créés? Qu'arrivera-t-il aux taux d'intérêt? etc.).

Dans un contexte de crise qui ne se produit qu'une fois par siècle, l'urgence devient le facteur le plus important, et nous n'avons aucun historique que nous puissions utiliser pour estimer ou prédire les effets statistiques de l'urgence. De plus, même si nous connaissions les relations statistiques, nous devrions savoir comment l'urgence pourrait évoluer. Et il y en a plus : nous devons savoir quels autres événements pourraient se produire qui pourraient aggraver ou atténuer les effets (comme les nouvelles politiques et les nouveaux programmes gouvernementaux tels que les mesures de soutien du revenu ou les reports de paiement hypothécaire). Il faudrait savoir à quel point ces politiques seraient efficaces et comment elles changeraient au fil du temps.

Par conséquent, chaque fois que j'ai vu une prévision au cours de la dernière année, j'ai eu une réaction compliquée (un mélange de respect, de pitié, d'incrédulité...).

Nous, les économistes, sommes probablement mieux connus sous le nom de prévisionnistes. Mais la vérité, c'est que la prévision n'est pas ce que nous faisons de mieux, et ce n'est pas le travail le plus important que nous faisons. Nous sommes plus utiles lorsque nous donnons des conseils sur des questions qui ont un contenu économique. Au cours de cette période, ma principale réponse publique aux prévisions a été qu'il serait plus utile de parler de la gamme des hypothèses que l'on pourrait formuler et des implications de ces diverses hypothèses. De cette façon, la discussion

¹⁷ Certains pourraient soutenir qu'il existe une troisième approche (« faire une analyse technique ») selon laquelle les prévisions pour l'avenir sont fondées sur les mouvements antérieurs des données. Pour être ennuyeux, je considère ça comme une forme fantaisiste de devinette.

peut être déplacée de la discussion à un dialogue sain sur la façon dont les politiques devraient répondre aux conditions à mesure qu'elles évoluent. Les discussions peuvent également identifier de nouveaux besoins en données. (Statistique Canada a fait de l'excellent travail à ce sujet; Professionnels hypothécaires du Canada a beaucoup investi dans les enquêtes et les rapports.)

Je ne suis toujours pas prêt à produire des prévisions, parce que :

- Nous ne savons toujours pas quelles hypothèses précises sont « plus probables » pour les principaux facteurs, y compris les facteurs normaux et anormaux.
- Nous ne devrions pas nous fier au fait que l'analyse statistique du passé sera fiable pour l'avenir, en nous disant comment les facteurs clés influenceront sur les activités économiques. (Dans des conditions normales, les relations statistiques changent de façon imprévisible, ce qui mène à des prévisions erronées, et ce sera encore pire en temps anormal.)
- À ce sujet, je m'attends à ce que, pendant plusieurs années, l'analyse statistique qui est au centre de la prévision structurée soit encore plus peu fiable et douteuse.

Pour un certain temps, les prévisions économiques vont dépendre beaucoup plus des attentes (et des conjectures) des analystes que de la « science ». Même dans le meilleur des cas, les prévisions économiques nous en ont dit plus sur les personnes qui font les prévisions que sur l'avenir.

Facteurs normaux et anormaux

Cela dit, voici quelques facteurs qui, selon moi, seront importants pour le reste de cette année (et au-delà).

La situation de l'emploi

L'emploi n'a pas complètement récupéré les pertes du printemps dernier. En théorie, cela réduit le nombre de personnes qui pourraient être en mesure d'acheter des maisons à l'avenir. Il faut relativement longtemps pour que les changements dans l'emploi affectent les ventes de maisons, parce qu'il faut du temps pour se préparer à acheter. Les gens qui achètent maintenant ont surtout été dans des situations d'emploi stables pendant de longues périodes.

En janvier 2021, l'emploi au Canada était encore inférieur de 4,5 % à celui de février 2020. Toutefois, les pertes d'emplois se sont concentrées parmi la population plus jeune (baisse de 14,5 % pour les personnes de 15 à 24 ans, qui achètent rarement une maison). Pour les personnes de 25 ans et plus (qui sont les acheteurs de maisons), la réduction est moindre, à 2,9 %. En outre, les pertes d'emplois ont été fortement concentrées dans les industries de services à faible salaire. Pour les niveaux de revenu plus élevés, l'emploi a été moins affecté. Au cours de la dernière année, les données sur l'emploi ont été un flot de surprises constantes, et il y a encore des surprises à venir.

Taux d'intérêt et accessibilité financière

Les tendances récentes de l'abordabilité sont examinées dans le prochain chapitre. En bref : même si les prix des habitations augmentent très rapidement, des baisses très marquées des taux d'intérêt ont entraîné une grande amélioration de l'abordabilité, ce qui est fortement encourageant pour l'achat d'habitations.

Au moment où j'écris cet article, au début de mars, les taux d'intérêt sont en hausse. Mais ils ne sont revenus qu'aux niveaux observés en septembre et en octobre (qui étaient des creux historiques à l'époque) et les taux d'intérêt sont encore considérablement inférieurs à ce qu'ils étaient il y a un an. Mes estimations actuelles des taux typiques d'« offre spéciale » sont les suivantes : pour les prêts hypothécaires à taux fixe de cinq ans – 1,9 %, en hausse par rapport à 1,7 % à la fin de l'année, mais le taux il y a un an était de 2,85 %; pour les prêts hypothécaires à taux variable de cinq ans – l'estimation actuelle est de 1,3 %, en légère baisse par rapport à 1,4 % à la fin de l'année, et nettement moins que les 2,95 % d'il y a un an. Les augmentations de taux d'intérêt observées au cours des dernières semaines changeront les détails des calculs que font les gens, mais dans l'ensemble, ce n'est pas un gros problème. Bien sûr, s'il y a des hausses importantes à l'avenir, l'achat de maisons subira des impacts négatifs.

Croissance des prix

Sur une base statistique, les variations de prix ont une incidence sur les ventes de maisons. La hausse des prix rend les gens plus intéressés à acheter (et les vendeurs deviennent plus hésitants). L'analyse indique que la force de ces effets varie d'un endroit à l'autre et change au fil du temps. Mais dans la plupart des communautés, les impacts sont assez faibles, ce qui m'a amené à maintes reprises à conclure que le « motif d'investissement » dans l'achat d'habitations est insignifiant dans la plupart des endroits. (Par « motif d'investissement », je ne parle pas des achats des investisseurs, je veux dire dans quelle mesure les changements de prix affectent les décisions prises par les personnes qui occuperont les logements elles-mêmes).

À l'heure actuelle, il semble très probable que le motif d'investissement (ou pourrait être considéré autrement comme la « peur de manquer une aubaine ») soit devenu plus important à de nombreux endroits au Canada. Mais, en même temps, l'urgence d'acheter est amplifiée par la très bonne abordabilité qui résulte des faibles taux d'intérêt, et par le désir fortement ressenti de changer les conditions de vie. Je ne peux pas le prouver, mais je crois que l'urgence qui existe actuellement a peut-être plus à voir avec les taux d'intérêt exceptionnellement bas et l'abordabilité très bonne de l'accession à la propriété qu'avec des réflexions sur la croissance future des prix.

L'élan qui résulte de la croissance des prix est un facteur psychologique, et ses effets pourraient changer de façon imprévisible (pour le meilleur ou pour le pire) au cours des prochains mois.

L'impact des modalités de travail sur les choix de logement

C'est un facteur anormal. Il semble très puissant à l'heure actuelle, et je le considère comme l'un des facteurs les plus importants pour l'avenir à court terme des marchés de l'habitation au Canada.

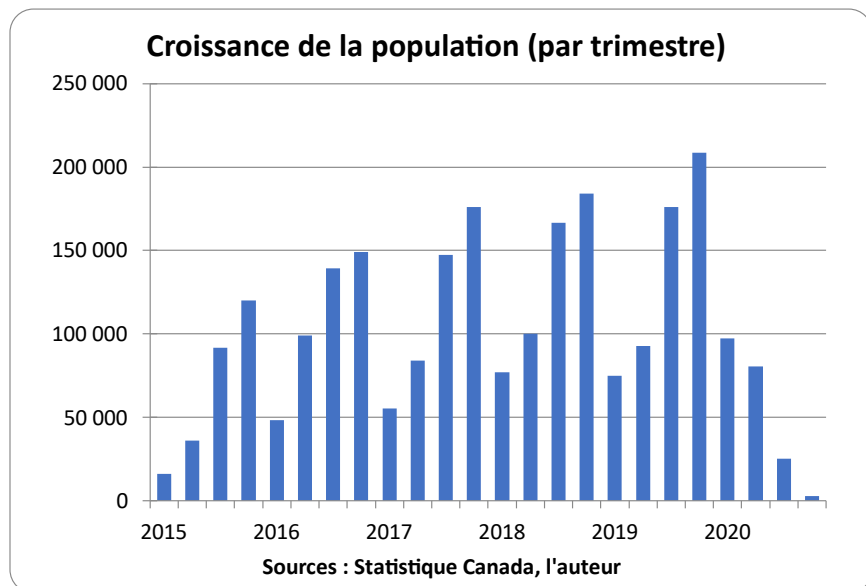
L'évolution des données sur le marché de l'habitation montre des conséquences très importantes des nouvelles modalités d'emploi :

- La demande s'éloigne des zones les plus congestionnées et des types de logements pour se diriger vers des situations où la distanciation sociale est plus facile et moins stressante.
- Le fait de travailler à domicile motive fortement les gens à changer de logement.
- Comme nous le verrons dans le prochain chapitre, les marchés de l'habitation les plus vigoureux au Canada sont maintenant ceux où les gens quittent les grandes villes. Même de très petits mouvements vers les grandes villes (en pourcentage) peuvent avoir de très grands impacts sur les petites villes.
- Même dans le secteur locatif, la demande s'est déplacée d'une haute densité à une faible densité.

Je n'ai aucune idée du pourcentage des gens qui retourneront dans leurs bureaux (et de la mesure dans laquelle les employeurs déménageront leur lieu de travail), pour quel pourcentage de leur temps de travail : ces modalités influenceront fortement les choix futurs en matière de logement. (Je vois beaucoup de commentaires voulant que les gens qui achètent dans ces petites villes le regretteront plus tard lorsqu'ils devront retourner au bureau. Je pense que ces commentaires sont prématurés, car nous n'avons pas de bonnes données sur qui sont les déménageurs, ou sur leur situation.)

Immigration et croissance démographique

Pendant la pandémie, les flux de population au Canada se sont effondrés, ce qui a fait chuter le taux de croissance de la population. Dans ce graphique, les deux derniers points de données montrent la croissance démographique pour les périodes trimestrielles qui se sont terminées le 1^{er} juillet et le 1^{er} octobre. Pour 2020, Statistique Canada estime que la population du Canada a



augmenté de 2 767 personnes seulement au cours de la dernière période (1^{er} octobre) et de 25 834 dans l'avant-dernière période (1^{er} juillet), pour un total de 28 151. En revanche, pour la même période en 2019, le montant combiné était de 384 888 et en 2018, il était de 350 750. Les données de 2020 sont des estimations préliminaires et elles pourraient très bien être révisées à la hausse ou à la baisse par de grands montants. Mais, pour l'instant, les données indiquent que la croissance démographique crée beaucoup moins de pression sur les marchés canadiens de l'habitation.

Le gouvernement fédéral a annoncé des cibles d'immigration accrues, y compris 401 000 nouveaux « résidents permanents » en 2021. Un taux de croissance plus élevé de la population se traduirait évidemment par une plus forte demande de logements, tant dans les secteurs de la propriété que de la location.

Bien qu'il s'agisse d'un facteur important pour les perspectives du marché de l'habitation, il y a de l'incertitude quant à ce que ces cibles accrues signifieront réellement. Les nouveaux « résidents permanents » peuvent comprendre les personnes qui emménagent au Canada au cours de l'année, mais cela peut aussi entraîner des changements de statut pour les personnes qui sont déjà ici (en raison d'un permis de travail et d'études ou du statut de réfugié). Par conséquent, même si les cibles sont atteintes, on ne sait pas comment cela influera sur le taux de croissance de la population ou de la demande de logements.

Préférences en matière de logement

Nous sommes nombreux à penser (plus que d'habitude) à nos conditions de logement, et pas seulement à cause des changements dans l'emploi.

Défauts de paiement

On craignait que les interruptions d'emploi entraînent un grand nombre de défauts de paiement, ce qui ajouterait une perturbation grave à l'économie et à la vie d'un très grand nombre de Canadiens. En réponse, les prêteurs, avec le consentement des organismes de réglementation, ont permis de reporter les paiements hypothécaires jusqu'à six mois (cela s'ajoute aux généreuses aides au revenu qui ont été fournies par divers programmes du gouvernement fédéral).

Le printemps et l'été derniers, on s'est inquiété de ce qui pourrait arriver à la fin des périodes de report.

Jusqu'à maintenant, les données disponibles montrent que les reports de prêt hypothécaire ont presque complètement pris fin et qu'il n'y a aucune preuve publique d'augmentation importante des défauts de paiement. Comme on le verra plus en détail dans le cinquième rapport COVID-19 (en particulier les pages 39 à 41), il est encore tôt.

La peur se transforme en excitation

Nous espérons tous que le second semestre de cette année sera nettement meilleur. Tout va changer, dans une certaine mesure, à un moment donné.

Les tests de résistance

Encore une fois, je me sens obligé de faire remarquer que les tests de résistance aux hausses de taux hypothécaires prescrits par le gouvernement fédéral entravent indûment l'achat de maisons par des milliers de Canadiens, qui sont de très bons candidats à l'accession à la propriété responsable et réussie. Les tests de résistance compromettent leur bien-être financier à long terme.

Je me rends compte que dans l'environnement actuel du marché de l'habitation, il n'y aura pas beaucoup de sympathie pour ce que je dis. Pourtant, à long terme, le gouvernement fédéral doit s'en occuper.

La principale plainte au sujet des tests de résistance est qu'ils utilisent un taux d'intérêt inapproprié (il y a au moins deux autres questions qui reçoivent moins d'attention).

Le taux de référence utilisé (le « taux affiché » des grandes banques à charte, pour les prêts hypothécaires à taux fixe de cinq ans) est établi par les banques à leurs propres fins administratives. Les taux sont fixés arbitrairement (c'est-à-dire qu'ils ne sont pas basés sur des taux d'intérêt qui sont déterminés sur le marché). Rien ne prétend que ces taux affichés donnent des indications sur ce qui pourrait arriver aux taux d'intérêt à l'avenir ni qu'ils découlent d'une analyse pertinente à l'objectif de gestion des risques des tests de résistance.

En 2020, le taux affiché (et donc le taux de rendement minimal pour les tests de résistance) était de 4,95 % en moyenne. À l'heure actuelle, le taux est de 4,79 %. Comme on l'a mentionné plus tôt, notre sondage indique que pour les prêts hypothécaires à taux fixe de cinq ans qui ont été contractés, renouvelés ou refinancés en 2020, le taux d'intérêt moyen était de 2,25 %.

Les données de la Banque du Canada sur les taux d'intérêt réellement contractés pour 2020, pour les prêts hypothécaires à taux fixe d'une durée de cinq ans ou plus, étaient en moyenne de 2,4 % pour les prêts hypothécaires assurés et de 2,47 % pour les prêts hypothécaires non assurés¹⁸.

¹⁸ Les données se trouvent ici: <https://www.banqueducanada.ca/taux/statistiques-bancaires-et-financieres/taux-dinteret-sur-les-prets-nouveaux-et-existants-consentis/>

La préoccupation en matière de gestion des risques, bien sûr, concerne les taux d'intérêt qui pourraient être appliqués lorsque les prêts hypothécaires seront renouvelés à l'avenir :

- Aucun analyste sérieux ne prédit que les taux d'intérêt hypothécaires (dans les canaux de crédit traditionnels) seront très proches du taux affiché (4,79 %) dans un avenir prévisible.
- La Banque du Canada prévoit que les taux resteront faibles pendant une longue période.
- De plus, les données de la Banque du Canada sur les taux réellement contractés (qui commencent en 2013) montrent un taux maximum de 3,69 % pour les prêts hypothécaires assurés fixes de 5 ans et de 3,76 % pour les prêts hypothécaires non assurés.

Tout compte fait, le taux maximum observé depuis 2013 (3,76 %) semble être un taux de rendement minimal raisonnable à utiliser dans le processus de gestion des risques.

Les deux problèmes supplémentaires avec les tests de résistance ont trait aux effets du temps (remboursement du principal et croissance du revenu). Les tests de résistance se préoccupent de ce qui pourrait arriver lorsque les prêts hypothécaires seront renouvelés à l'avenir (ce qui se fera habituellement dans cinq ans). Mais les calculs sont faits sur la base des conditions qui existent aujourd'hui, bien qu'il soit prévisible qu'il y ait des événements majeurs qui affecteront, premièrement, les montants des paiements futurs (ils sont surestimés) et deuxièmement, les revenus qui seront disponibles pour effectuer les paiements. Un tableau ci-dessous fournit des calculs qui illustrent les conséquences de ces deux questions.

Remboursement de principal

Les tests de résistance contiennent implicitement une hypothèse sur le montant du principal du prêt hypothécaire qui restera au moment du renouvellement. Le tableau ci-dessous fournit les calculs pour un cas typique (en utilisant le taux d'intérêt moyen pour 2020, de 2,25 %, ainsi qu'un montant de prêt hypothécaire qui est égal aux 4,25 fois le revenu de l'emprunteur, et en supposant une période d'amortissement de 25 ans. En supposant un revenu de 100 000 \$, ces calculs sont basés sur un montant hypothécaire initial de 425 000 \$).

Dans le premier bloc du tableau, le ratio d'amortissement brut de la dette (ABD) de l'emprunteur est de 28,2 %. Le test de résistance calcule l'ABD à 35,1 %.

Le deuxième bloc du tableau montre que dans cinq ans, 15,8 % du prêt hypothécaire sera remboursé (en fonction des paiements requis et sans tenir compte de l'effet des efforts supplémentaires). Toutefois, le taux d'intérêt de 4,79 % utilisé dans le test de résistance suppose implicitement qu'un plus petit montant de principal sera remboursé (11,8 %). La conséquence est que le test de résistance surestime le paiement futur si l'hypothèque est renouvelée à un taux de 4,79 % dans cinq ans. Comme on le voit dans la deuxième rangée du tableau, dans cet exemple, le test de résistance estime un paiement de 2 421 \$ par mois, mais dans la dernière rangée du tableau, la première colonne montre que le paiement réel serait de 2 311 \$, soit 4,5 % de moins que le montant présumé.

Croissance des revenus

L'Enquête de Statistique Canada sur la population active recueille des données sur les salaires au Canada depuis 1997. Pour les employés à temps plein, le salaire hebdomadaire moyen au Canada a augmenté chaque année, par des montants allant de 1,1 % à 5,7 %, et une moyenne de 2,7 %. Pour une période de cinq ans, cette croissance annuelle de 2,7 % se traduirait par une hausse de 14,4 %.

Le tableau ci-dessous intègre la croissance du revenu dans le calcul des ratios d'ABD lorsque les prêts hypothécaires sont renouvelés dans cinq ans, en supposant prudemment qu'il y aura une croissance de 10 % au cours de la période (contre 14,4 % d'augmentation qui est implicite par 23 ans d'histoire). De même, on suppose que les impôts fonciers et les coûts des services publics augmenteront de 10 %.

La moitié inférieure du tableau montre les calculs des paiements futurs et des ratios d'ABD pour cinq taux d'intérêt différents. La dernière rangée du tableau montre que si le renouvellement a lieu au taux de rendement minimal du test de résistance de 4,79 %, et avec une croissance de 10 % du revenu, le ratio d'ABD dans cinq ans serait de 31,2 %. C'est considérablement inférieur aux 35,1 % calculés par le test de résistance au moment où le prêt hypothécaire a été contracté (indiqué dans la deuxième rangée du tableau). Les ratios d'ABD sont calculés pour d'autres taux d'intérêt, à partir du taux typique (1,7 %) qui était disponible à la fin de 2020.¹⁹ Bien que ce calcul ne soit pas indiqué dans le tableau, le ratio d'ABD de cinq ans serait le même que le taux initial (28,2 %) si le renouvellement était de 3,3 %.

Ces calculs indiquent que les tests de résistance surestiment les ratios d'ABD futurs par des montants considérables. Les conclusions de cette analyse sont les suivantes :

- L'utilisation des taux affichés par les banques dans les tests de résistance est inappropriée et très punitive pour les Canadiens qui sont de bons candidats à l'accession à la propriété, ce qui force bon nombre d'entre eux à faire des choix de logement inférieurs à ce qu'ils croient être dans leur meilleur intérêt ou même de les empêcher d'acheter. Il contient trois recommandations.
 - Tout d'abord, le taux d'intérêt réel maximum rapporté par la Banque du Canada pour 2013 à aujourd'hui (3,76 %) devrait être utilisé comme taux de rendement minimal, plutôt que le taux affiché par les banques.

¹⁹ Il y a une paire de chiffres dans ce tableau qui me rappelle quelque chose que nous appelions, il y a 35 ans, « l'effet de basculement » : lorsque les paiements hypothécaires sont stables, mais que les revenus augmentent, les paiements deviennent graduellement un pourcentage plus faible du revenu. Ou, plus généralement, lorsque les paiements sont stables, mais qu'il y a inflation des prix globaux, le paiement hypothécaire tombe en termes corrigés de l'inflation (« réels »). Dans cet exemple, avec un taux d'intérêt de 2,25 % et une hypothèse modérée sur la croissance des revenus, le « basculement » fait passer le ratio d'ABD de 28,2 % à 26,2 % cinq ans plus tard.

- Deuxièmement, les calculs des tests de résistance des ratios d'ABD (et d'ATD) doivent être basés sur le principal réel prévu au moment du renouvellement (bien sûr, à la période d'amortissement restante prévue).
- Ces deux améliorations peuvent raisonnablement être mises en œuvre dans un proche avenir.
- En outre, bien que la question de la non-prise en compte de la croissance des revenus ait été soulevée à plusieurs reprises, le gouvernement ne s'est pas engagé publiquement dans une discussion sur les implications politiques. Et donc,
 - troisièmement, une telle discussion devrait être entamée.

Tableau 5-1						
Scénarios de renouvellement de prêt hypothécaire dans cinq ans						
<i>Supposons un prêt hypothécaire de 425 000 \$; Revenu de 100 000 \$</i>	<i>Paiement mensuel</i>	<i>Revenu annuel</i>	<i>Versement hypothécaire en % du revenu</i>	<i>Taxes et chauffage</i>	<i>Coût mensuel</i>	<i>Ratio d'ABD</i>
Position de départ						
Réel à 2,25 %	1 851 \$	100 000 \$	22,2 %	500 \$	2 351 \$	28,2 %
Test de résistance à 4,79 %	2 421 \$	100 000 \$	29,1 %	500 \$	2 921 \$	35,1 %
Principal hypothécaire dans cinq ans	Principal restant			% Remboursé en cinq ans		
Basé sur le taux d'intérêt réel	357 884 \$			15,8 %		
Hypothèse implicite du test de résistance	374 904 \$			11,8 %		
Paiements en 5 ans Calculé au taux d'intérêt de...						
1,70 %	1 759 \$	110 000 \$	19,2 %	550 \$	2 309 \$	25,2 %
2,25 %	1 851 \$	110 000 \$	20,2 %	550 \$	2 401 \$	26,2 %
2,79 %	1 945 \$	110 000 \$	21,2 %	550 \$	2 495 \$	27,2 %
3,79 %	2 124 \$	110 000 \$	23,2 %	550 \$	2 674 \$	29,2 %
4,79 %	2 311 \$	110 000 \$	25,2 %	550 \$	2 861 \$	31,2 %
Source : Analyse de l'auteur.						

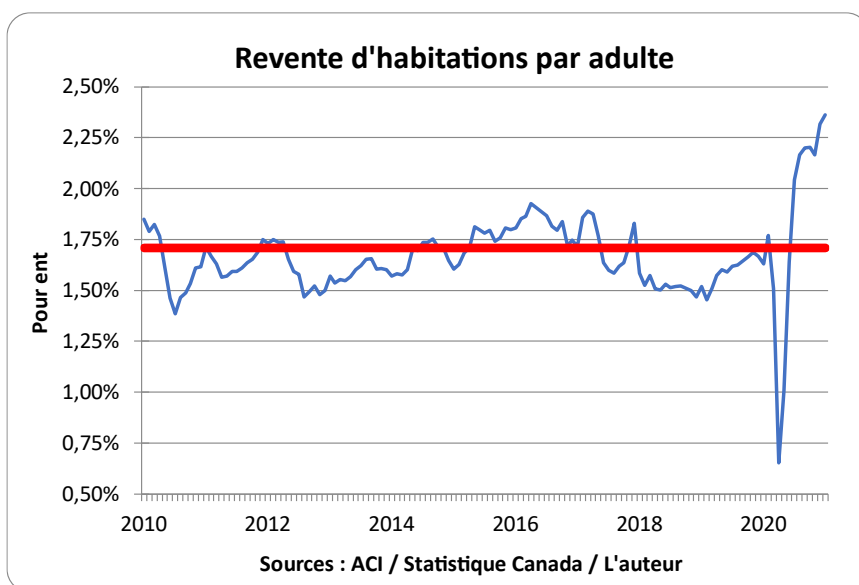
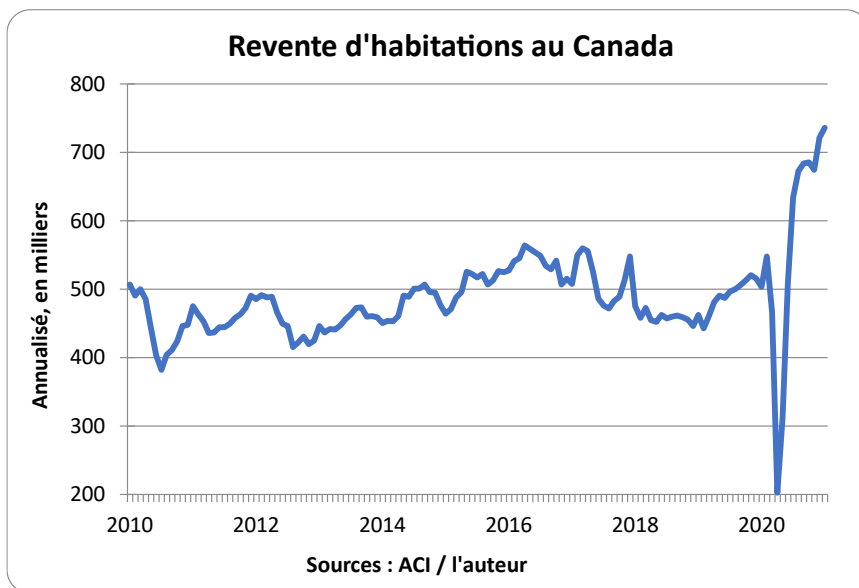
6.0 Tendances du marché de l'habitation

Tendances du marché de la revente

La revente d'habitations a été remarquablement forte au cours du second semestre de 2020. En conséquence, un nouveau record annuel a été établi : les ventes totales pour l'année (551 382 unités d'habitation, telles que rapportées par l'Association canadienne de l'immeuble, [ACI]) étaient supérieures de 12,6 % à celles de 2019, et légèrement supérieures (2,3 %) au record établi au cours d'une année

exubérante 2016²⁰. La demande d'achat d'habitations est extrêmement forte au Canada en raison d'une puissante combinaison de motivation et d'opportunités.

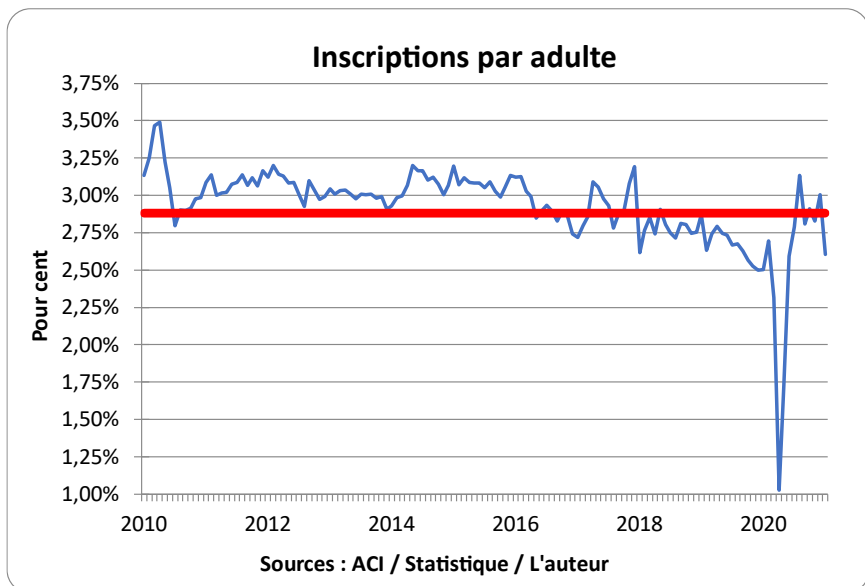
La revente devrait augmenter au fil du temps, car plus la population augmente, plus il y a d'acheteurs potentiels. De plus, la construction de nouvelles maisons signifie qu'il y a plus de propriétés pouvant être vendues. Par conséquent, il est utile d'examiner l'activité du marché de la revente par rapport à la taille de la population. Le graphique de droite fait cette comparaison (en utilisant le



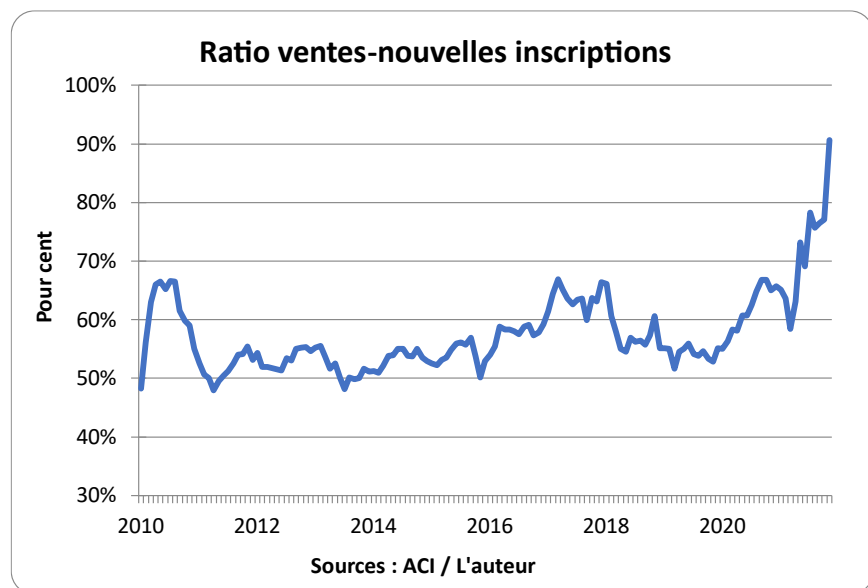
²⁰Les graphiques présentés dans cet examen comprennent des données pour janvier 2021.

population active). La moyenne est calculée pour la période de 2001 à aujourd'hui, qui est illustrée par la ligne rouge plate. Au début de 2020, le taux de vente ajusté en fonction de la population était proche de la moyenne à long terme. Au cours des premiers stades de la pandémie, le taux est tombé bien en dessous de la moyenne. Au cours de la deuxième moitié de l'année, le taux de vente était bien au-dessus de la moyenne. Pour toute l'année, le taux de vente était supérieur de 3,9 % à la moyenne à long terme. Mais 2020 n'a pas établi un nouveau record par cette mesure. Les taux de vente ajustés en fonction de la population étaient en fait plus élevés pour chaque année de 2004 à 2007 et en 2016. La discussion ultérieure des conditions du marché de l'habitation dans les provinces et les grandes villes montre un large éventail de performances sur cette mesure des taux de vente par adulte.

Les nouvelles inscriptions sur le marché de la revente de logements se sont améliorées au cours du deuxième semestre de 2020, comparativement aux trois années précédentes. En combinant les faibles inscriptions pour le premier semestre et une deuxième moitié améliorée, pour l'ensemble de 2020, le taux d'inscription ajusté en fonction de la population était de 12,5 % inférieur à la moyenne à long terme.



Les nouvelles inscriptions sur les marchés de l'habitation se sont améliorées au cours de la deuxième moitié de l'année, mais n'ont pas suivi le rythme des ventes. Par conséquent, le ratio ventes-nouvelles inscriptions (RVNI) a fortement augmenté au cours de l'année, pour atteindre 77 % en décembre (et encore plus, pour atteindre un record historique de 91 % en janvier). Pour l'ensemble de

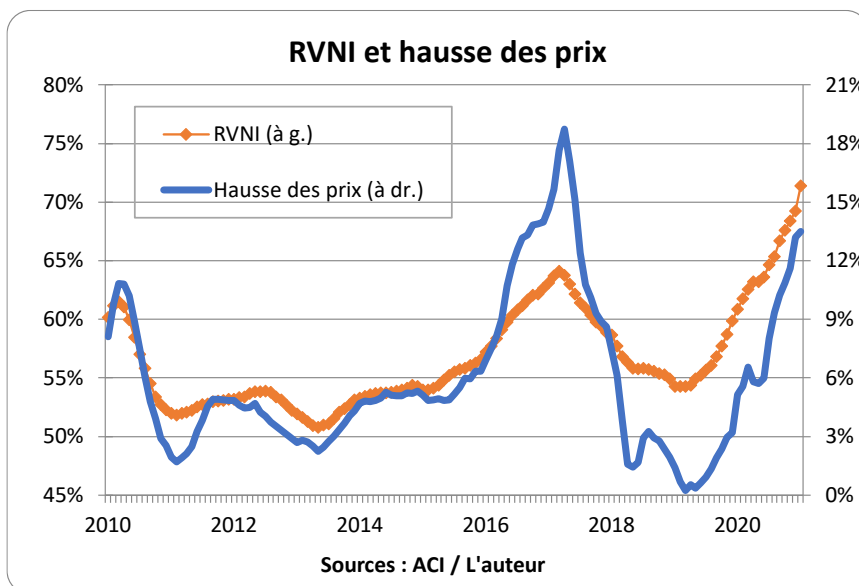


2020, le RVNI national moyen était de 70 %. En revanche, j'estime le seuil pour un « marché équilibré » à environ 52 % – il s'agit du RVNI auquel nous devrions nous attendre à ce que les prix augmentent de 2 % par année. Les pénuries d'offres ont entraîné une croissance extrêmement rapide des prix. À la fin de l'année, l'indice composite des prix des maisons au Canada, tel qu'estimé par l'ACI, était supérieur de 13,2 % à celui de l'année précédente.

Au cours des cinq dernières années, les marchés de l'habitation au Canada ont été en situation de pénurie la plupart du temps (le RVNI a une moyenne de 61 % au cours de cette période). Par conséquent, la croissance des prix a été rapide la plupart du temps. Au cours des cinq dernières années, l'indice composite des prix a augmenté au taux moyen de 8,1 % par année.

Historiquement, il y a eu une forte relation entre le RVNI et les taux de croissance des prix des maisons au Canada. Le graphique de droite illustre cette relation²¹.

Le graphique indique également que la relation peut changer au fil du temps. Par exemple, en 2018 et 2019, les prix ont été adaptés aux changements dans le RVNI, mais les réponses ont été



plus faibles qu'auparavant. En 2016 et 2017, les réponses ont été plus robustes. Au cours des derniers mois de données, la relation mathématique entre le RVNI et la croissance des prix s'est renforcée et ressemble davantage à ce qui a été observé de 2010 à 2015. Le point de cette discussion est que l'incertitude au sujet de la relation rend difficile de prédire ce qui pourrait arriver aux prix. Mais il y a certainement un message selon lequel tant qu'il n'y aura pas une certaine amélioration de l'équilibre entre l'offre et la demande, nous sommes susceptibles de voir une pression sur les prix.

Entre juillet et janvier derniers, Professionnels hypothécaires du Canada a mené une série de cinq enquêtes sur les effets de la COVID-19 sur les attitudes et les attentes²². L'une des conclusions les

²¹Dans ce graphique, le RVNI est présenté sous forme de moyennes mobiles sur 12 mois, pour refléter que la croissance des prix pendant chaque période d'une année à l'autre devrait être le résultat des RVNI qui existaient pendant la même période.

²² Les rapports se trouvent ici : <https://mortgageproscan.ca/fr/adhesion/ressources-et-publications/covid-19-etudes-sur-les-consommateurs>

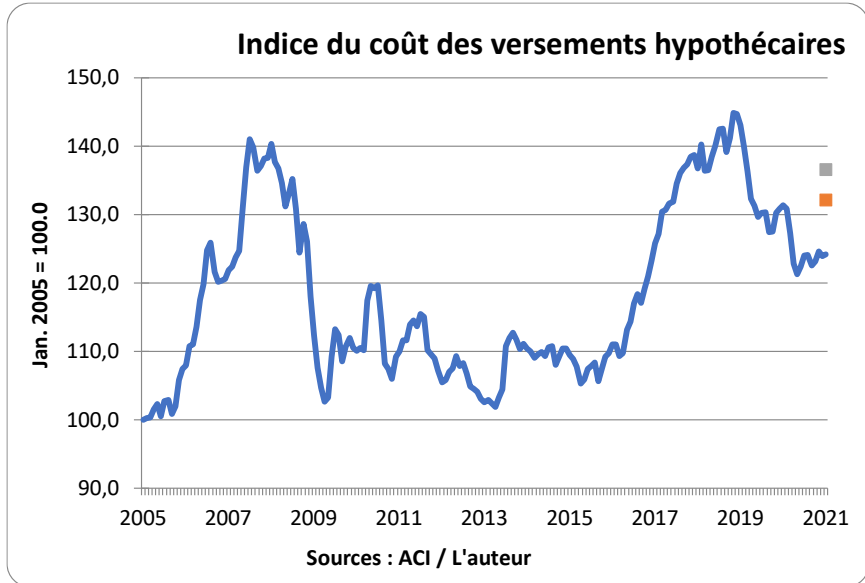
plus remarquables est que, parmi les non-propriétaires (personnes qui louent ou vivent avec leurs parents), la part de ceux qui s'attendent à acheter une maison dans l'année à venir a fortement augmenté. Cela ne signifie pas qu'ils pourront tous acheter. L'enquête a également révélé une plus faible hausse des attentes d'achat parmi les personnes qui possèdent déjà une maison et qui veulent en acheter une autre. Par conséquent, il y a eu une légère augmentation du nombre de personnes qui veulent vendre des maisons (augmentation du nombre de nouvelles inscriptions), mais cette offre est bien en deçà du nombre requis, ce qui entraîne une forte croissance des prix.

Une autre discussion dans la cinquième édition (aux pages 23 et 24 de ce rapport) fait les calculs des coûts hypothécaires pour les maisons typiques au Canada. Cette analyse conclut que les réductions de taux d'intérêt ont plus que compensé l'effet de la hausse des prix, avec le résultat que l'abordabilité du logement au Canada était meilleure à la fin de 2020 qu'elle ne l'avait été de 2017 à 2019. En fait, si l'abordabilité est calculée sur la base des coûts d'intérêt seulement (c'est-à-dire en tenant compte du fait qu'une partie du paiement hypothécaire – le remboursement du principal – est en fait une forme d'épargne, et que le coût du financement est la partie intérêts du paiement), alors à la fin de 2020, l'abordabilité était la meilleure observée au cours des 15 années pour lesquelles les calculs ont été faits.

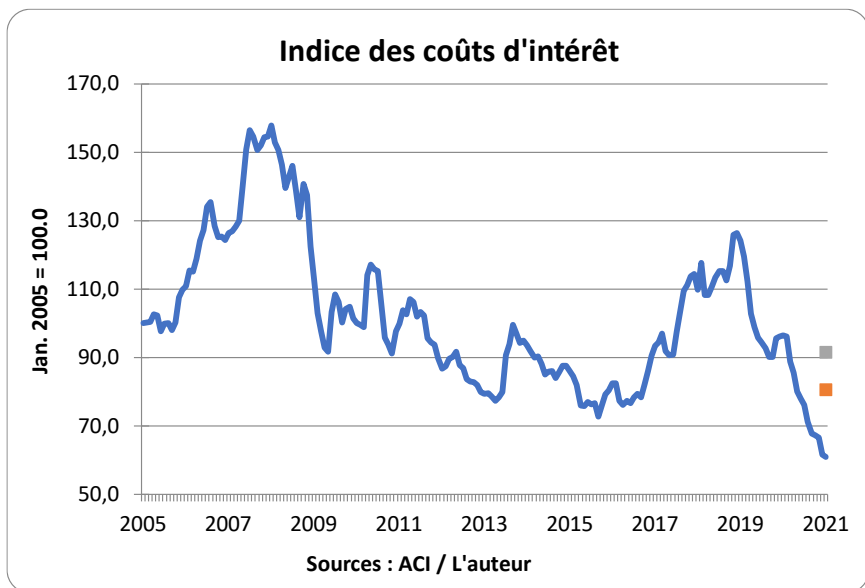
Une autre façon d'exprimer cela est que des taux d'intérêt plus bas créent un « espace » dans lequel les prix des maisons peuvent augmenter tout en étant abordables. Cela ne signifie pas que les prix devraient augmenter. Ils ont augmenté parce qu'il n'y a pas assez de logements dans de nombreuses collectivités au pays. Le fait que les indicateurs d'abordabilité sont encore très positifs indique que les augmentations de prix n'ont pas comblé entièrement la « place » créée par les faibles taux d'intérêt, et par conséquent l'intérêt des consommateurs demeure très fort.

Les deux graphiques sont mis à jour ici, y compris les données de janvier. À l'époque, les taux typiques d'« offre spéciale » annoncés par les grands prêteurs (pour les prêts hypothécaires à taux fixe de cinq ans) étaient à leur plus bas niveau jamais atteint (une moyenne de 1,66 % pour le mois). Depuis, les rendements obligataires ont fortement augmenté et il est probable que les taux hypothécaires suivront dans une certaine mesure. Par conséquent, dans ces graphiques, deux calculs de rechange sont présentés pour les points de données définitifs, basés sur des taux d'intérêt de 2,2 % et 2,5 %.

Le premier graphique montre qu'en termes de paiements hypothécaires totaux (en supposant des périodes d'amortissement de 25 ans), l'utilisation de l'abordabilité réelle de 1,66 % s'est considérablement améliorée par rapport à 2017 et 2019, mais qu'elle était légèrement pire que les paiements à long terme. Moyenne à terme : pour toute la période indiquée dans ce graphique, l'indice moyen était de 118,4. Le chiffre réel pour janvier (124,2) était pire que la moyenne. Des taux d'intérêt plus élevés annuleraient substantiellement l'amélioration observée récemment, et l'abordabilité serait assez mauvaise – à un taux d'intérêt de 2,2 %, l'indice pour janvier serait de 12 % au-dessus de la moyenne à long terme et à un taux de 2,5 %, il serait de 15 % au-dessus de la moyenne. (Dans ces graphiques, les effets estimés de taux d'intérêt plus élevés sont indiqués par les petits carrés de couleur.)



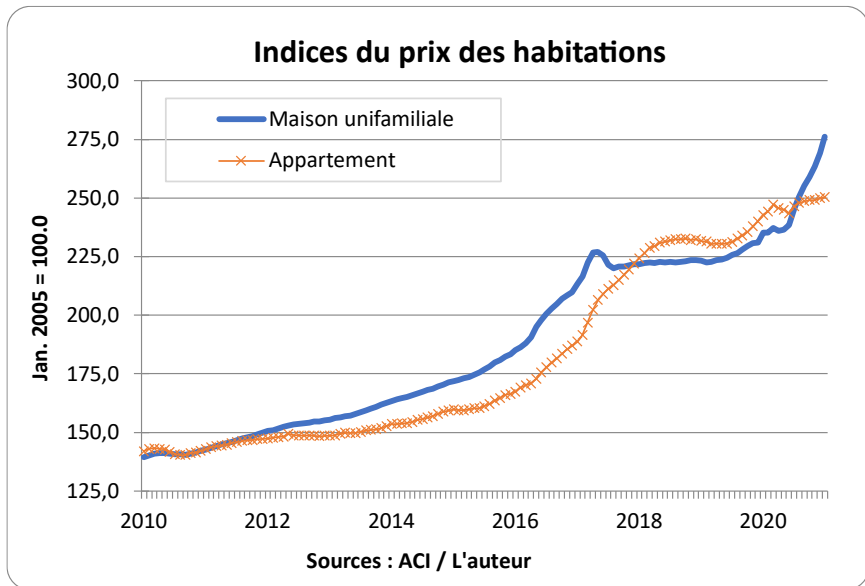
En ce qui concerne l'abordabilité en termes de coût de financement (la partie intérêt du paiement), l'abordabilité a été extrêmement bonne à la fin de 2020 et au début de 2021. L'indice moyen pour l'ensemble de la période était de 101,7. L'indice réel pour janvier était beaucoup plus faible, à 60,9. Même avec des taux d'intérêt plus élevés, l'accessibilité aux taux d'intérêt seulement serait encore bien meilleure



que la moyenne : à un taux d'intérêt de 2,2 %, l'indice pour janvier serait de 21 % inférieur à la moyenne et à un taux de 2,5 %, il serait inférieur de 10 % à la moyenne.

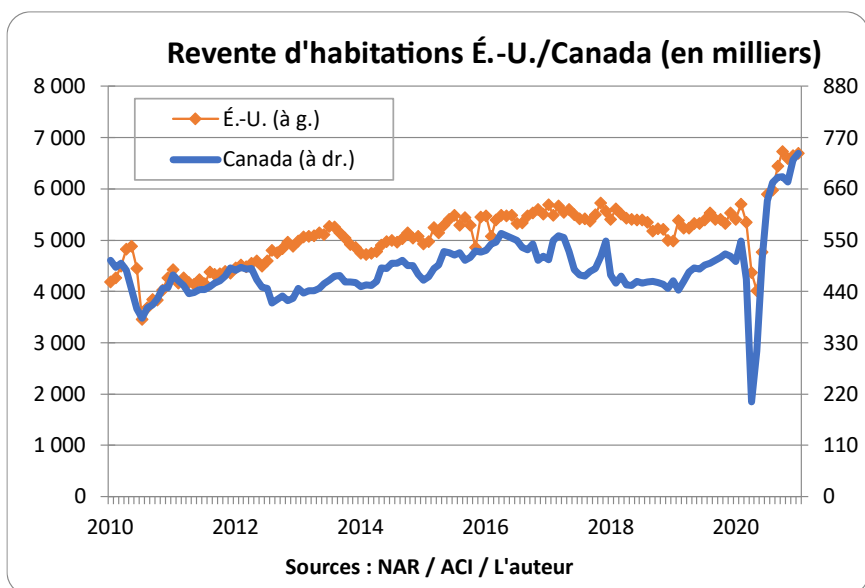
Les décisions d'achat et d'hypothèque des consommateurs tiennent compte à la fois du paiement hypothécaire total et des intérêts. Sur la base des résultats très mixtes pour les deux séries de calculs, il est très incertain comment les acheteurs potentiels réagiraient à des taux d'intérêt plus élevés et quelles pourraient être les conséquences sur les prix des maisons à travers le Canada.

Les enquêtes auprès des consommateurs de la COVID-19 ont révélé que de nombreux Canadiens veulent apporter des changements dans leur situation de logement, afin de faciliter le maintien de leur distanciation sociale ou parce que leurs besoins en matière de logement ont changé. Les données du marché de l'habitation montrent que l'intérêt des consommateurs s'éloigne des appartements pour se



tourner vers le logement de base, tant dans le secteur de la propriété que dans celui de la location. Comme on peut le voir dans ce graphique, les indices des prix des maisons de l'ACI montrent que la croissance des prix est maintenant beaucoup plus rapide pour les habitations de faible hauteur (hausse de 16,5 % de décembre 2019 à décembre 2020) que pour les appartements (hausse de 4,1 %).

Le Canada n'est pas le seul pays à voir une hausse de l'achat d'habitations. Les données pour les États-Unis montrent également des chiffres de ventes extrêmement élevés pour le second semestre de 2020. La population du Canada équivaut à environ 11 % de celle des États-Unis. Par conséquent, dans ce graphique, le Canada est évalué (à droite) à 11 % des chiffres américains. Dans ce graphique, depuis le milieu



de 2012, les ventes au Canada ont été relativement faibles par rapport aux États-Unis. Les éditions antérieures de ce rapport ont commenté que cela fournit certaines preuves que le resserrement de la réglementation sur les prêts hypothécaires a réduit l'achat d'habitations au Canada. Par exemple, pour 2019, les ventes au Canada n'étaient que de 9,2 % du chiffre pour les États-Unis. L'écart s'est rétréci récemment, et dans la deuxième moitié de 2020, les ventes au Canada étaient de 10,6 % du chiffre américain. Comme au Canada, les États-Unis connaissent aussi une croissance rapide des prix. L'indice composite américain S&P/Case-Shiller des prix des maisons de 20 villes a augmenté de 8,2 % au cours des six derniers mois (jusqu'en décembre), ce qui fait un taux annualisé de 17 %. Sur la même base, l'indice des prix de l'ACI pour le Canada a augmenté de 9,6 % au cours des six mois (taux annualisé de 20 %).

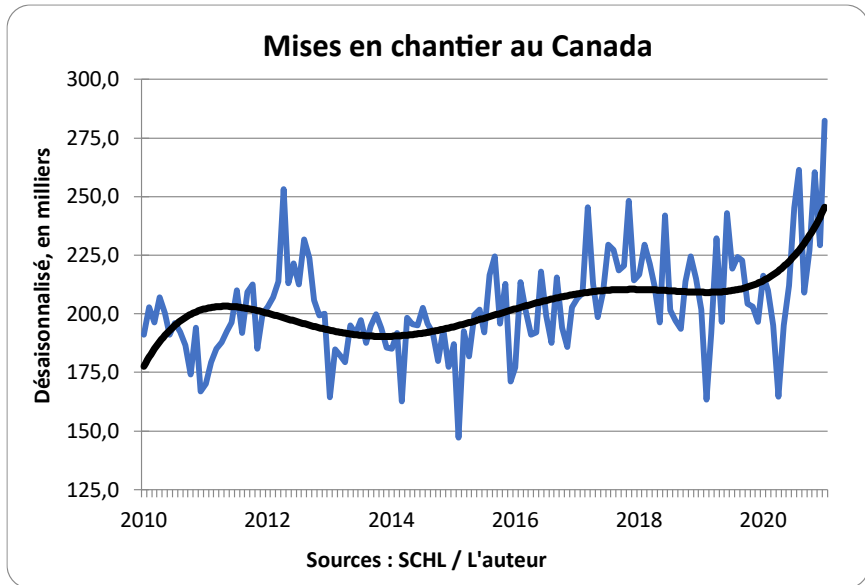
Reste à voir si la normalisation du ratio des ventes au Canada par rapport aux États-Unis est un changement permanent. Cela pourrait signifier que l'impact des politiques hypothécaires canadiennes s'est finalement estompé. Mais il y a au moins trois autres facteurs significatifs qui aident à expliquer la récente reprise des ventes au Canada par rapport aux États-Unis : la pandémie de COVID-19 a été beaucoup plus grave aux États-Unis qu'au Canada, ce qui pourrait limiter les ventes aux États-Unis. (Le nombre total de cas confirmés, sur une base par million, en 2020 était quatre fois plus élevé que le taux canadien.) Deuxièmement, les pertes d'emplois ont été pires aux États-Unis qu'au Canada. En janvier, l'emploi aux États-Unis était inférieur de 6,5 % à celui de février, tandis qu'au Canada, la réduction est de 4,5 %. Troisièmement, les taux d'intérêt ont diminué davantage au Canada qu'aux États-Unis. Aux États-Unis, le taux hypothécaire moyen à la fin de l'année était inférieur de 0,78 point à celui de l'année précédente. Au Canada, la réduction était de 1,15 point. L'amélioration de l'abordabilité apporte plus de soutien au Canada qu'aux États-Unis.

Marchés de la location

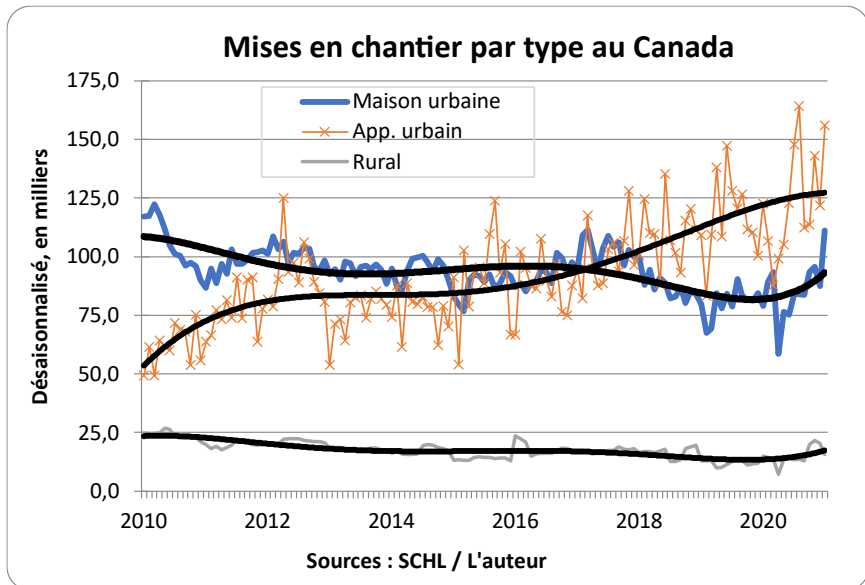
Dans le secteur locatif, l'enquête annuelle menée par la Société canadienne d'hypothèques et de logement (en octobre de chaque année) a révélé que le taux d'inoccupation des appartements a augmenté d'un point de pourcentage (de 2,2 % en 2019 à 3,2 % en 2020). Toutefois, pour les maisons en rangée, le taux d'inoccupation a diminué (de 3 % en 2019 à 2,7 % en 2020). Les données détaillées montrent également que pour les appartements, les taux d'inoccupation ont augmenté le plus dans les plus grandes villes, où la taille moyenne des immeubles est plus grande et donc la distanciation sociale est plus difficile (indiqué dans la dernière colonne du tableau de la dernière page).

Mises en chantier

Les mises en chantier d'habitations au Canada ont été peu affectées par la COVID-19. Le total des mises en chantier pour l'année était de 6,5 % supérieur à la moyenne sur 20 ans et de 4,4 % supérieur à celui d'il y a un an. Dans les données, il n'y a qu'un petit indice de perturbation, dans une baisse qui a été observée en avril (en raison d'un arrêt complet de la construction au Québec). Les mises en chantier ont été plus fortes dans la deuxième moitié de l'année que dans la première moitié.



En regardant de plus près, l'activité des appartements demeure très forte, malgré le déplacement de l'intérêt des consommateurs pour les appartements vers les habitations de faible hauteur. Les processus de préconstruction des appartements prennent un certain temps, et les mises en chantier continuent de refléter les décisions qui ont été prises plus tôt par les investisseurs et les consommateurs. Les mises



en chantier d'appartements pourraient commencer à ralentir plus tard cette année, ce qui reflète une réduction des ventes d'appartements avant la construction en 2020. Pour les habitations de faible hauteur, par contre, les processus avant construction se déroulent plus rapidement. La croissance rapide des prix pour les habitations de faible hauteur se traduit maintenant par une augmentation des ventes de maisons neuves et il y a de bonnes perspectives de croissance des ventes au cours de 2021 (pourvu que les constructeurs soient en mesure d'offrir suffisamment de stocks). Les données les plus récentes laissent entendre que les mises en chantier de maisons réagissent maintenant à l'augmentation des ventes.

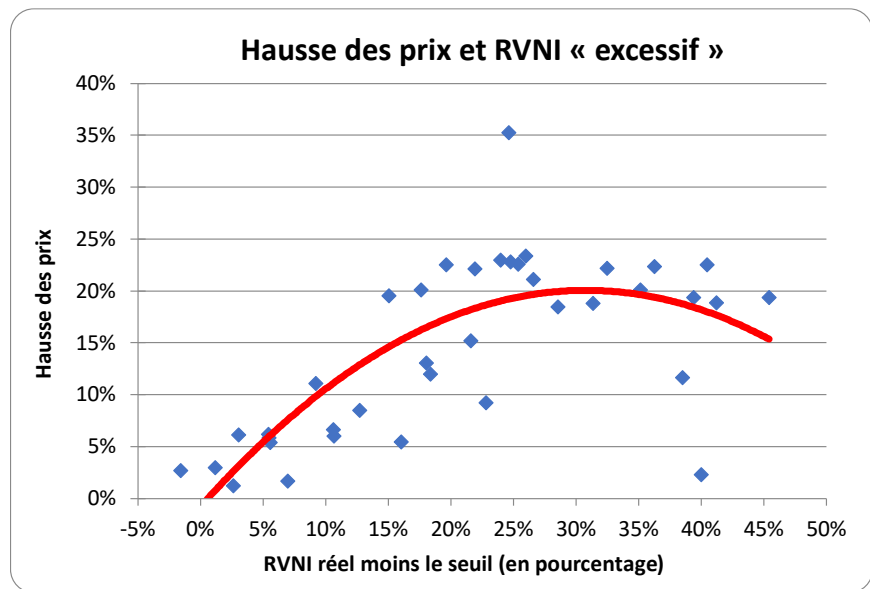
Variations à travers le Canada

À travers le Canada, il y a de grandes similitudes pour l'activité de revente, mais il y a bien sûr des variations qui dépendent des circonstances locales. Le tableau de la deuxième page ci-dessous présente plusieurs mesures pour les provinces et les grands centres. Pour le Québec, les données sont fournies uniquement pour la province et non pour les centres urbains individuels, en raison de la disponibilité des données.

- Les données sur l'emploi calculent la variation pour le quatrième trimestre de 2020 par rapport à la même période en 2019. Ces estimations de Statistique Canada indiquent que l'emploi a diminué dans la plupart des régions, à des degrés divers. Comme ces données sont fondées sur des enquêtes par sondage, certaines des estimations pourraient ne pas être fiables. Les estimations indiquent que les plus fortes pertes d'emplois ont été enregistrées en Alberta, en Saskatchewan et en Ontario. Les situations les plus fortes se trouvent dans les provinces de l'Atlantique et au Québec.
- La deuxième colonne de données compare l'activité de revente pour 2020 aux moyennes à long terme (en utilisant les taux de vente ajustés en fonction de la population). Pour l'ensemble du Canada, le taux de vente était supérieur de 4 % à la moyenne à long terme. Les performances les plus faibles ont été observées en Alberta, où la combinaison de la faiblesse économique prolongée et des ventes limitées de COVID-19. Les ventes les plus fortes ont été observées au Québec, où plusieurs années de forte création d'emplois ont eu une influence très positive sur l'achat d'habitations. Dans les provinces, les performances des ventes en 2020 ont été plus faibles pour les grandes villes que pour les provinces respectives, notamment Vancouver, Calgary, Regina, Saskatoon, Winnipeg, Toronto (plus Guelph et Peterborough), Saint John et Halifax. Les régions où nous pourrions envisager de « déménager » ou de « revenir » ont connu les plus fortes ventes (y compris Terre-Neuve-et-Labrador, l'Île-du-Prince-Édouard et de nombreuses villes de taille moyenne en Ontario). En outre, les données laissent entendre que pour les petites villes non représentées dans ce tableau, l'activité a été très forte en 2020.
- La troisième colonne du tableau examine l'état d'équilibre des marchés de la revente, en utilisant les ratios ventes-nouvelles inscriptions. Ensuite, la quatrième colonne fournit des estimations des « seuils de marché équilibré » (les RVNI auxquels, sur une base statistique, les prix devraient augmenter de 2 % par année). En comparant les troisième et quatrième colonnes de données, les RVNI réels ont dépassé les seuils dans presque tous ces secteurs (la seule exception étant Edmonton) et, dans la plupart des cas, les excès étaient très importants (pour le Canada, le RVNI réel pour 2020, à 70 %, était de 18 points de pourcentage au-dessus du seuil de marché équilibré de 52 %).
- Par conséquent, la plupart des régions ont connu une croissance très rapide des prix en 2020. La cinquième colonne de données montre la variation en pourcentage des prix au cours de l'année (les calculs de la croissance des prix utilisent les indices de prix de l'ACI lorsqu'ils sont disponibles; autrement, les calculs sont basés sur les prix moyens). Selon ces ensembles de données, les prix ont augmenté dans toutes ces régions en 2020. Pour le Canada, l'augmentation était de 13 %. Les variations variaient de 1,2 % (Calgary) à 35 %

(Windsor). La croissance des prix a dépassé les 10 % dans plus de la moitié de ces domaines.

- Ce graphique montre les relations entre la croissance des prix et les états d'équilibre (le montant par lequel les RVNI réels pour 2020 ont dépassé les seuils estimés du marché équilibré, en points de pourcentage). Ces données montrent des relations raisonnablement étroites. Dans les



données, il y a des intrusions. Notamment, dans la partie inférieure droite de ce graphique, les données pour Saint John montrent un important excès de RVNI, mais seulement une croissance modérée du prix moyen. (Les données pour l'ensemble du Nouveau-Brunswick sont aussi un facteur externe.) En outre, dans le haut du graphique, une hausse de 35 % du prix moyen pour Windsor, en Ontario, est beaucoup plus forte que ce à quoi on aurait pu s'attendre. Ces trois points de données font pivoter la ligne de tendance vers le bas. Autrement, pour les régions où le RVNI « excédentaire » est de 30 points ou plus, la ligne de tendance serait stable avec une croissance des prix d'environ 20 %.

- Les deux dernières colonnes du tableau examinent les taux d'inoccupation des appartements pour octobre 2020, puis montrent les changements par rapport à l'année précédente (tel que rapporté par la Société canadienne d'hypothèques et de logement). Pour l'ensemble du Canada, le taux d'inoccupation en octobre 2020 (3,2 %) était de 1 point supérieur à celui de l'année précédente. Les taux d'inoccupation ont augmenté dans toutes les provinces sauf la Saskatchewan. Dans chaque province, la plus forte hausse du taux d'inoccupation a été observée dans la plus grande ville. Environ le tiers des villes ont vu leur taux d'inoccupation diminuer. La plupart des villes où le taux d'inoccupation est faible sont des emplacements de taille moyenne qui pourraient vivre une migration interne à partir des grandes villes.
- Il est à noter que les données sur les taux d'inoccupation sont pour octobre, soit sept mois après le début de la pandémie. Il est tout à fait possible qu'il y ait eu d'autres changements significatifs dans les conditions du marché locatif depuis. Il serait utile pour la SCHL de mener cette enquête plus fréquemment (peut-être chaque trimestre).

Des discussions continues sur les conditions du marché sont fournies par le Résumé du marché de l'habitation. Une édition nationale est publiée mensuellement, et les éditions régionales sont trimestrielles. Les résumés du marché de l'habitation se trouvent ici :

<https://mortgageproscan.ca/fr/adhesion/ressources-et-publications/resumes-du-marche-du-logement>

Tableau 6-1 Indicateurs du marché de l'habitation

Région	Var. de l'emploi entre T4-2019 et T4-2020	Ventes/ Adulte 2020 vs moyenne sur 20 ans	RVNI moyen en 2020	Estimation du RVNI équilibré	Var. de prix en déc. 2020 par rapport à 2019	Taux d'inoccupation des appartements en 2020	Variation du taux d'inoccupation
Canada	-2,9 %	4 %	70 %	52 %	13,1 %	3,2 %	1,0
Col.-Britannique	-2,2 %	7 %	65 %	46 %	12,0 %	2,4 %	0,9
Vallée du Fraser	-3,1 %	-3 %	65 %	52 %	8,5 %	0,6 %	-0,5
Okanagan	2,9 %	5 %	68 %	45 %	9,2 %	2,1 %	-0,6
Vancouver	-3,5 %	-21 %	57 %	51 %	5,4 %	2,6 %	1,5
Victoria	-3,5 %	0 %	69 %	53 %	5,4 %	2,2 %	1,2
Alberta	-5,4 %	-24 %	56 %	55 %	2,9 %	7,2 %	1,9
Calgary	-1,5 %	-34 %	59 %	56 %	1,2 %	6,6 %	2,7
Edmonton	-6,4 %	-20 %	54 %	56 %	2,7 %	7,2 %	2,3
Saskatchewan	-3,8 %	8 %	55 %	48 %	1,7 %	7,1 %	-1,3
Regina	-1,2 %	-4 %	60 %	57 %	6,1 %	7,5 %	-0,3
Saskatoon	-2,8 %	-2 %	56 %	50 %	5,8 %	5,9 %	0,2
Manitoba	-2,6 %	13 %	69 %	58 %	6,6 %	3,8 %	0,7
Winnipeg	-3,6 %	6 %	69 %	59 %	6,0 %	3,8 %	0,7
Ontario	-3,2 %	0 %	71 %	54 %	20,1 %	3,2 %	1,2
Barrie	-9,0 %	2 %	76 %	51 %	22,8 %	2,1 %	-1,1
Brantford	-3,4 %	9 %	86 %	61 %	22,6 %	2,2 %	-0,1
Guelph	0,7 %	-6 %	83 %	68 %	19,5 %	2,2 %	0,2
Hamilton	-6,3 %	2 %	80 %	53 %	21,1 %	3,5 %	-0,4
Kingston	0,1 %	2 %	73 %	42 %	18,8 %	3,2 %	1,3
Kitchener	-6,6 %	1 %	79 %	60 %	22,5 %	2,1 %	0,0
London	0,0 %	5 %	82 %	56 %	23,4 %	3,4 %	1,6
Niagara	-7,2 %	14 %	76 %	52 %	23,0 %	2,7 %	0,4
Oshawa	3,2 %	4 %	77 %	55 %	22,1 %	2,3 %	-0,1
Ottawa	-9,1 %	10 %	83 %	50 %	22,2 %	3,9 %	2,1
Peterborough	-7,7 %	-5 %	81 %	53 %	18,4 %	2,6 %	0,5
Sudbury	-6,5 %	11 %	85 %	50 %	20,1 %	2,5 %	0,4
Thunder Bay	-6,0 %	6 %	85 %	64 %	15,2 %	4,1 %	0,5
Toronto	-2,2 %	-10 %	61 %	52 %	11,1 %	3,4 %	1,9
Windsor	-10,3 %	13 %	76 %	51 %	35,2 %	3,6 %	0,7
Québec	-1,9 %	34 %	86 %	45 %	18,8 %	2,5 %	0,7
Nouv.-Brunswick	0,0 %	42 %	84 %	45 %	11,6 %	3,1 %	0,5
Moncton	1,4 %	40 %	91 %	45 %	19,4 %	2,8 %	0,6
Saint John	-5,0 %	33 %	82 %	42 %	2,3 %	3,1 %	-0,2
Nouvelle-Écosse	-1,0 %	24 %	84 %	48 %	22,3 %	2,1 %	0,7
Halifax	1,6 %	7 %	89 %	49 %	19,4 %	1,9 %	0,9
Î.-P.-É.	-3,3 %	13 %	75 %	35 %	22,5 %	2,6 %	1,4
TN-et-Labrador	-0,7 %	17 %	49 %	44 %	6,2 %	7,2 %	0,2

Source : Analyse de l'auteur à l'aide des données de Statistique Canada, de l'Association canadienne de l'immeuble et de la Société canadienne d'hypothèques et de logement.