

Accessibilité et taux d'intérêt

Chronique du 6 octobre 2022

La semaine dernière, le *Bureau du directeur parlementaire du budget* (BDPB) a publié une mise à jour portant sur l'**Évaluation du prix des propriétés au Canada**. Les nouvelles sont mauvaises, ai-je besoin de le dire ?

- Les taux hypothécaires fixes de 5 ans était de 3,4 % l'automne dernier (2021) :
 - Certaines institutions financières offraient encore à ce moment des taux d'appels variables à peine supérieurs à 2 %;
- Présentement, les taux 5 ans sont à 5,5 %;
- La SCHL s'attend à ce qu'ils atteignent 6,25 % d'ici la fin de l'année¹.

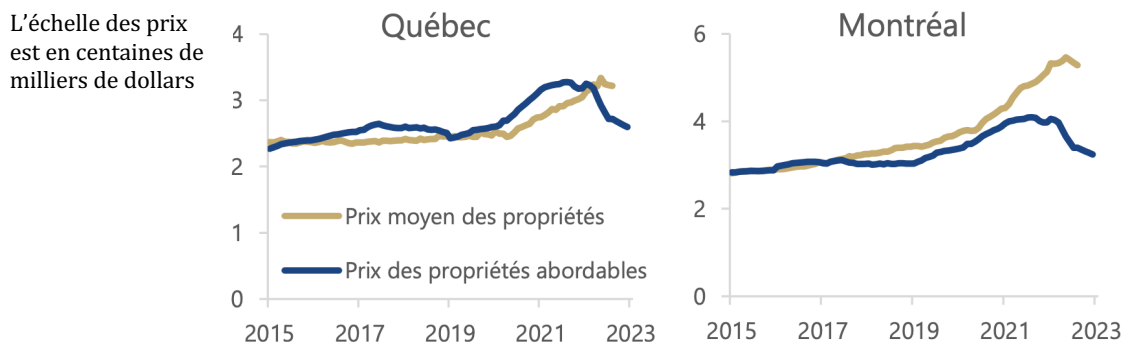
Cette chronique tentera d'évaluer les conséquences qui s'ensuivent pour les ménages :

- Désirant présentement accéder à la propriété ?
- Ayant récemment accédé à la propriété ?

Désir actuel d'accès à la propriété

Commençons par une image (en fait un graphe), puisqu'elles valent 1 000 mots.

Figure 3-2 Prix des propriétés et capacité d'emprunt des ménages



Cette figure illustre l'explosion des prix d'une propriété² provoquée par la crise COVID dans les RMR Québec et Montréal. *Grosso modo*, entre 2019 et aujourd'hui :

- Les prix ont progressé de 100 000 \$ à Québec, ou 45 %;
- Et de 235 000 \$ à Montréal, ou 75 %.

¹ Source : Figure 3-1 du rapport du BDPB.

² Le BDPB ne précise pas s'il s'agit de résidences unifamiliales ou de condos, ou des deux à la fois. Les rapports mensuels de l'APCIQ font cette distinction, en plus de partager les RMR en sous-régions. Il n'est toutefois pas utile d'aller à ce niveau de détail pour le sujet qui nous importe aujourd'hui.

Chacun comprend spontanément que de telles hausses des prix suffisent à réduire drastiquement la capacité d'accéder à la propriété. Les récentes hausses des taux hypothécaires aggravent encore la situation puisque qu'elles augmentent d'une seconde manière les versements mensuels exigés par les institutions financières.

Prenant en compte les revenus des ménages et les taux d'intérêt hypothécaires, la ligne bleue des graphes indique quels sont les prix pouvant être considérés *abordables* :

- On voit qu'en 2019, les prix correspondaient exactement au niveau d'abordabilité à Québec et étaient légèrement supérieurs à ce niveau à Montréal. Bref, les jeunes ménages bénéficiaient alors d'un contexte favorisant l'accès à la propriété;
- Présentement, les prix d'accès à la propriété sont *grosso modo*³ 75 000 \$ trop élevés à Québec, 175 000 \$ trop élevés à Montréal;
- Et les choses ne sont pas prêt de s'améliorer puisque si les prix vont baisser d'ici la fin 2023, les nouvelles hausses des taux hypothécaires vont encore accroître de plusieurs dizaines de milliers de dollars cet écart.

Et encore, l'étude du BDPD ne prend-elle pas en considération la dévaluation monétaire (des revenus) provoquée par l'actuelle poussée de l'inflation.

Conclusion 1

La fenêtre d'accès à la propriété est présentement fermée pour des dizaines de milliers de ménages québécois, et demeurera fermée au moins encore une année.

Accès récent à la propriété

Dans un marché très haussier, c'est toujours le dernier arrivé tout juste avant une correction à la baisse qui casque. Cela est vrai pour la bourse, ce l'est aussi pour l'immobilier. Je procèderai ici à l'aide d'un exemple fictif.

Il y a tout juste une année, au plus fort de la bulle immobilière, Jean et Marie, un couple dans la jeune trentaine qui compte avoir son premier enfant d'ici deux ans, ont décidé de profiter des faibles taux d'intérêt pour acheter leur première propriété.

Jean et Marie sont des urbains : pas question qu'ils aillent vivre à 30 ou 40 km du centre-ville. Sur l'île de Montréal, les unifamiliales sont hors de prix. De toute façon, ils sont depuis plusieurs années locataires dans un quartier central et n'ont aucune réticence à vivre dans un multi-logement : c'est donc un condo qu'ils recherchent.

Leur revenu combiné est de 120 000 \$. Ils ont tâté le marché du neuf pour se rendre rapidement compte que les prix y étaient vraiment excessifs. En regardant du côté des immeubles construits il y a une vingtaine d'années, modernes mais pas tout à fait à la

³ J'utilise pour la seconde fois cette expression puisque je me contente dans la présente chronique d'une estimation à partir des courbes apparaissant aux deux graphes.

dernière mode, ils ont trouvé celui qui leur convenait, dans Maisonneuve, tout juste au sud du stade Olympique, à 3 minutes à pied d'une station de métro.

Deux appartements étaient disponibles : un deux chambres à coucher de 850 p² et un trois chambres de 1 150 pi², le premier à 400 000 \$, le second à 525 000 \$. Puisqu'ils ont besoin d'un bureau à la maison et que la venue prochaine d'un enfant nécessitera une troisième chambre, c'est bien sûr l'appartement à 525 000 \$ qu'ils lorgnent avec appétit.

Ils font leurs calculs :

Prix de l'appartement :	525 000 \$
Mise de fond minimale - 5 % :	26 500 \$
Assurance hypothécaire de la SCHL - 4 % :	21 000 \$
Emprunt hypothécaire :	519 500 \$
Taux d'intérêt hypothécaire, variable :	2 %
Remboursement hypothécaire, mensuel :	2 200 \$
Impôts foncier et scolaire, mensuel :	370 \$
Chauffage, mensuel :	100 \$
Frais de condo, mensuel :	250 \$
Total des coûts, mensuel :	2 920 \$
Total des coûts, annuel :	35 040 \$
Revenu requis (total des coûts = 30 %) :	116 800 \$

« **Eureka** ! Nous en avons les moyens » s'écrient Jean et Marie. De fait, ils passent à la banque et deviennent les heureux propriétaires du condo de leurs rêves.

Une année plus tard, c'est-à-dire aujourd'hui, Jean et Marie se retrouvent pris au piège. Leurs amis qui avaient acheté les années précédentes les avaient assurés que les taux variables étaient le meilleur choix. En cherchant bien, ils ont déniché une institution financière prête à leur accorder un taux d'appel de 2 %. Le problème, c'est qu'ils font désormais face à un taux de 5 %, ce qui fait passer leur remboursement hypothécaire mensuel à 3 025 \$... soit **825 \$ de plus qu'il y a un an**.

Un problème ne venant jamais seul, ils apprennent que le repli du marché a fait diminuer la valeur de leur logement de 7 %, soit - **36 750 \$** :

- Comme ils n'ont remboursé que 16 200 \$ de capital la première année, vendraient-ils leur condo à sa nouvelle valeur de marché qu'il leur manquerait encore **20 550 \$** pour liquider leur dette auprès de la banque.

Le pire du pire, ils constatent que depuis un an, l'inflation a grugé leurs revenus de 7 %.

Bref, Jean et Marie sont dans la panade, jusqu'au cou, effet du double impact d'une hausse des taux d'intérêts de « **300 points de base** » et du repli du marché immobilier après deux années de pure folie.

En passant, auraient-ils opté l'an dernier pour le 2 chambres à coucher à 400 000 \$ qu'ils seraient aujourd'hui tout à fait en mesure de faire face à leurs obligations.

Conclusion 2

Je crains que beaucoup de ménages ne se retrouvent dans la situation de Jean et Marie au cours des 12 prochains mois, à savoir :

- **Remettre les clés de leur propriété à leur institution financière;**
- **Tout en conservant une dette de plusieurs dizaines de milliers de dollars vis-à-vis de celle-ci.**