

**CAAMP**  
**ACCHA**



# **Rapport annuel sur l'état du marché hypothécaire résidentiel au Canada**

*Préparé pour :*

**Association canadienne des  
conseillers hypothécaires accrédités**

*Par :*

**Will Dunning**

**Économiste en chef de l'ACCHA**

*Novembre 2008*

## **Table des matières**

	<u>Page</u>
<b>1.0 Introduction et sommaire</b>	<b>3</b>
Attentes des consommateurs vis-à-vis le marché de l'habitation	3
Impact des changements aux règles d'assurance	5
Choix et satisfaction des consommateurs	6
Dimensions du marché hypothécaire résidentiel	8
Prévision du crédit hypothécaire résidentiel	9
L'ACCHA	10
L'auteur	11
Maritz	11
Avertissement	11
<b>2.0 Attentes des consommateurs envers le marché de l'habitation</b>	<b>12</b>
« La période actuelle est-elle propice ou non à l'achat d'une nouvelle résidence dans votre localité? »	12
« À quel point pensez-vous que les prix des habitations dans votre localité vont augmenter ou baisser dans la prochaine année? »	14
Attentes envers l'achat de propriétés	15
<b>3.0 Impact des changements aux règles d'assurance hypothécaire</b>	<b>17</b>
<b>4.0 Choix et satisfaction des consommateurs</b>	<b>19</b>
Satisfaction envers les prêts hypothécaires	19
Activité hypothécaire des 12 derniers mois	20
Mobilité hypothécaire	20
Avoir net	20
Retrait de capital	23
Durée des prêts hypothécaires	24
Taux fixe contre taux variable	25
Période d'amortissement financier	26
Taux d'intérêt	27
Réductions de taux d'intérêt	28
Comportement de recherche et d'achat	28
Importants facteurs de sélection du prêteur	30
<b>5.0 Dimensions du marché hypothécaire résidentiel</b>	<b>33</b>
Solde des prêts en cours	33
Montant annuel d'approbations	34
Facteurs de croissance de l'activité hypothécaire	35
Le crédit hypothécaire par catégories de prêteurs	36
Prêts hypothécaires approuvés par province	37
Versements hypothécaires en retard	38
<b>6.0 Prévision pour le crédit hypothécaire résidentiel</b>	<b>41</b>
Marchés de l'habitation	41
Prévision de l'activité hypothécaire	43

<b>Liste des tableaux</b>		
<b>Tableau</b>	<b>Contenu</b>	<b>Page</b>
Tableau 1-1	Réponse moyenne des consommateurs, par région, à la question « La période actuelle est-elle propice ou non à l'achat d'une nouvelle résidence dans votre localité? »	4
Tableau 1-2	Réponse moyenne des consommateurs, pas de région, à la question « À quel point pensez-vous que les prix des habitations dans votre localité vont augmenter ou baisser dans la prochaine année? »	5
Tableau 2-1	Réponse des consommateurs à la question « La période actuelle est-elle propice ou non à l'achat d'une nouvelle résidence dans votre localité? »	13
Tableau 2-2	Réponses des consommateurs, par région, à la question « La période actuelle est-elle propice ou non à l'achat d'une nouvelle résidence dans votre localité? »	14
Tableau 2-3	Réponses des consommateurs à la question « À quel point pensez-vous que les prix des habitations dans votre localité vont augmenter ou baisser dans la prochaine année? »	14
Tableau 2-4	Réponses des consommateurs, par région, à la question « À quel point pensez-vous que les prix des habitations dans votre localité vont augmenter ou baisser dans la prochaine année? »	15
Tableau 2-5	Évaluation par les consommateurs de la probabilité qu'ils achètent une propriété durant la prochaine année	16
Tableau 3-1	Appui des consommateurs aux changements de l'assurance hypothécaire	17
Tableau 3-2	Attentes des consommateurs concernant les effets sur eux-mêmes des changements de l'assurance hypothécaire	18
Tableau 3-3	Attentes des consommateurs concernant les effets globaux des changements de l'assurance hypothécaire	18
Tableau 4-1	Taux de satisfaction moyen à l'égard des prêts hypothécaires, par sexe et par groupe d'âge	19
Tableau 4-2	Calcul de l'avoir net des ménages au Canada en octobre 2008	21
Tableau 4-3	Avoir net des détenteurs de prêts hypothécaires	22
Tableau 4-4	Degrés de confort des consommateurs par rapport à leur avoir net	22
Tableau 4-5	Pourcentage des prêts hypothécaires par durée et par groupe d'âge	24
Tableau 4-6	Pourcentage des prêts hypothécaires par durée, selon l'activité des 12 derniers mois	25
Tableau 4-7	Pourcentage des prêts hypothécaires par type et par groupe d'âge	25
Tableau 4-8	Pourcentage des prêts hypothécaires par type, selon l'activité des 12 derniers mois	26
Tableau 4-9	Pourcentage des prêts hypothécaires par durée, selon l'activité des 12 derniers mois	27
Tableau 4-10	Types d'experts hypothécaires consultés pour obtenir le prêt actuel	29
Tableau 4-11	Types d'experts hypothécaires par le truchement desquels le prêt actuel a été contracté, par type d'activité hypothécaire des 12 derniers mois	29
Tableau 4-12	Nombre de propositions reçues en vue d'obtenir un prêt hypothécaire	30
Tableau 4-13	Nombre moyen de propositions reçues dans la recherche d'un prêt hypothécaire, par type d'activité hypothécaire des 12 derniers mois	30
Tableau 4-14	Pourcentage des foyers attribuant de l'importance à divers attributs	32
Tableau 5-1	Crédit hypothécaire résidentiel, par catégorie de prêteur, août 2007 et 2008	37
Tableau 5-2	Montant de prêts hypothécaires approuvés, par province, en 2006	38
Tableau 6-1	Sommaire des prévisions - Canada	44

## **1.0 Introduction et sommaire**

Ceci est le quatrième Rapport annuel sur l'état du marché hypothécaire résidentiel au Canada. Il a été préparé pour l'Association canadienne des courtiers hypothécaires accrédités (« ACCHA ») par Will Dunning, économiste en chef de l'ACCHA. On y trouve une vue d'ensemble de l'évolution du marché hypothécaire résidentiel au Canada. Les grandes sections du rapport sont les suivantes :

- Introduction et sommaire;
- Attentes des consommateurs face au marché de l'habitation;
- Impact des changements aux règles d'assurance;
- Choix et satisfaction des consommateurs;
- Dimensions du marché hypothécaire résidentiel;
- Prévision du crédit hypothécaire résidentiel.

Les données utilisées dans ce rapport viennent de diverses sources, dont un sondage en ligne auprès de 2176 Canadiens. Environ la moitié des répondants (1000 Canadiens) étaient des propriétaires de maison avec des prêts hypothécaires, et les autres étaient des locataires, des propriétaires de maison sans hypothèque et d'autres qui vivaient avec leur famille et n'étaient pas responsables du loyer ou des versements d'hypothèque. L'étude a été menée par Maritz (une maison de sondage nationale) pour le compte de l'ACCHA au milieu d'octobre.

### ***Attentes des consommateurs vis-à-vis le marché de l'habitation***

On a posé plusieurs questions concernant les attitudes et attentes des consommateurs envers leur marché local de l'habitation. On leur a demandé de répondre sur une échelle de 1 à 10 points où 1 est une réponse très négative et 10, une réponse très positive.

### ***État du marché local de l'habitation***

À la question « La période actuelle est-elle propice ou non à l'achat d'une nouvelle résidence dans votre localité? », les réponses sont neutres dans l'ensemble, mais très différentes d'un bout à l'autre du pays. La réponse moyenne donnée cet automne était de 5,58. Comme on peut le voir dans le tableau de la page suivante, c'est très près des réponses données aux deux sondages précédents et plus qu'à l'automne 2006 et au printemps 2007. Le sondage de cet automne a eu lieu du 17 au 23 octobre 2008 : les attitudes des consommateurs sont stables malgré l'agitation des marchés financiers qui a commencé au Canada vers le premier septembre.

Dans cette étude, les réponses indiquent une baisse de l'optimisme à l'Est et un renforcement à l'Ouest.

- La note moyenne a fortement rebondi en Saskatchewan après un niveau assez faible dans l'étude du printemps, mais elle reste au-dessous de la moyenne nationale. Les résidents de la Saskatchewan s'inquiètent encore de l'accessibilité de la propriété domiciliaire.

- Les réponses des consommateurs de l'Alberta continuent d'afficher une forte croissance.
- La note moyenne en Colombie-Britannique a rattrapé la moyenne nationale après avoir été en dessous de celle-ci dans les études précédentes.
- La note moyenne au Manitoba reste au-dessous de la moyenne nationale, comme dans quatre des cinq études menées jusqu'ici.
- Dans la région de l'Atlantique, la note est retombée à la moyenne nationale après avoir été bien au-dessus dans les études précédentes.
- Au Québec, la note moyenne a chuté et elle est maintenant au-dessous de la moyenne nationale.
- En Ontario, enfin, la note moyenne a légèrement baissé, mais demeure au-dessus de la moyenne nationale.

<b>Tableau 1-1</b>								
<b>Réponse moyenne par région à la question « La période actuelle est-elle propice ou non à l'achat d'une nouvelle résidence dans votre localité? »</b>								
<i>Date du sondage</i>	<i>Maritimes</i>	<i>Québec</i>	<i>Ontario</i>	<i>Manitoba</i>	<i>Saskatchewan</i>	<i>Alberta</i>	<i>Colombie-Britannique</i>	<i>Canada</i>
Automne 2008	5,59	5,31	5,84	5,25	5,04	5,66	5,55	5,58
Printemps 2008	6,25	5,64	5,90	4,97	3,93	4,75	4,91	5,52
Automne 2007	6,19	5,91	6,02	5,39	5,47	4,31	4,86	5,62
Printemps 2007	5,85	3,95	5,85	5,29	6,25	4,05	5,09	5,10
Automne 2006	5,98	5,63	5,92	4,81	6,10	3,20	4,59	5,36
Source : Étude Pollara pour l'ICCPH, Automne 2006; étude Maritz pour l'ACCHA, 2007 et 2008.								

#### Attentes concernant le prix des habitations

D'un autre côté, les attentes envers les prix des maisons se sont nettement détériorées. Quand on demande « À quel point pensez-vous que les prix des habitations dans votre localité vont augmenter ou baisser dans la prochaine année? », 35 % des répondants expriment une opinion négative (notes de 1 à 4 sur 10). Cette part a plus que doublé par rapport aux 15 % du printemps dernier. Près de la moitié (46 %) ont donné des réponses neutres (5 ou 6), la même chose qu'au printemps. La part des répondants qui prévoient une hausse des prix (7 à 10) est tombée à 20 % alors qu'elle était de 40 % le printemps dernier. La note moyenne (5,21 sur une échelle de 1 à 10) suggère que l'on s'attend à une légère baisse.

Comme le montre le tableau ci-dessous, les attentes envers le prix des maisons ont diminué dans toutes les régions. Les attentes les plus faibles se constatent en Colombie-Britannique, en Alberta et en Ontario. En Saskatchewan, où les prix ont plus que doublé en cinq ans, on assiste à une chute abrupte des attentes de hausse des prix. Il semble que la Saskatchewan suit une tendance déjà observée en Alberta, où les consommateurs avaient correctement prévu la montée soudaine des prix, puis leur baisse. Les attentes ont aussi baissé très nettement en Colombie-Britannique et au Manitoba.

<i>Date du sondage</i>	<i>Maritimes</i>	<i>Québec</i>	<i>Ontario</i>	<i>Manitoba</i>	<i>Saskatchewan</i>	<i>Alberta</i>	<i>Colombie-Britannique</i>	<i>Canada</i>
Automne 2008	5,63	5,56	5,11	5,33	5,35	5,00	4,77	5,21
Printemps 2008	6,26	6,22	5,96	6,64	6,98	5,47	6,35	6,10
Automne 2007	5,85	5,80	6,12	6,11	6,17	5,47	6,26	5,97
Printemps 2007	5,96	6,28	6,22	5,86	6,61	6,70	6,42	6,29
Automne 2006	6,04	6,08	6,00	6,45	6,54	6,65	5,85	6,10

Source : Étude Pollara pour l'ICCPH, Automne 2006; étude Maritz pour l'ACCHA, printemps et automne 2007.

### ***Impact des changements aux règles d'assurance***

Depuis octobre 2008, le fédéral n'assure plus les prêts hypothécaires des types suivants :

- Prêts hypothécaires amortis sur 40 ans;
- Prêts avec mises de fonds de moins de 5 %;
- Prêts accordés à des emprunteurs avec une mauvaise cote de crédit.

L'étude a trouvé que la majorité des Canadiens ignorent ces changements. Seulement le tiers (36 %) sont au courant des deux premiers changements et 17 % du troisième.

Les Canadiens sont d'accord avec les changements, et 60 % les appuient fortement (19 %) ou jusqu'à un certain point (41 %). Le degré d'appui est nettement plus élevé parmi ceux qui sont au courant des changements (28 % les appuient fortement) que parmi ceux qui les ignorent (11 %).

Plus des trois-quarts des Canadiens pensent qu'ils ne seront pas touchés. Treize pour cent anticipent un impact négatif, et 9 %, un impact positif.

## **Choix et satisfaction des consommateurs**

Les Canadiens se montrent très satisfaits des modalités de leurs prêts hypothécaires :

- Vingt-six pour cent se disent hautement satisfaits (réponse de 10) tandis que 58 % se déclarent satisfaits (entre 7 et 9). En combinant ces résultats, cela fait 81 % d'emprunteurs satisfaits à divers degrés.
- Douze pour cent indiquent un taux de satisfaction neutre (5 ou 6).
- À peine 5 % sont insatisfaits à des degrés divers (1 à 4).
- Le taux de satisfaction moyen est de 8,1 sur 10. Cette note est similaire à celle de 8,0 trouvée dans l'étude de l'automne 2007.
- Le plus haut taux de satisfaction (moyenne de 8,2) est rapporté par les emprunteurs hypothécaires qui ont renouvelé leur prêt durant la dernière année. C'est sans doute relié aux taux d'intérêt. L'étude constate qu'en moyenne, ceux qui ont renouvelé leur prêt hypothécaire ont vu leur taux d'intérêt baisser de 0,4 point.
- Le niveau de satisfaction est le plus faible (7,7 sur 10) parmi les emprunteurs qui ont pris un nouveau prêt hypothécaire durant la dernière année. Même parmi ce petit groupe, la plupart sont satisfaits de leur prêt hypothécaire.
- Ceux qui n'ont eu aucune activité hypothécaire dans les années précédentes ont rapporté un niveau de satisfaction moyen identique à la moyenne globale de 8,1.
- Les adultes plus âgés (dans les groupes de 35 à 54 ans et de 55 ans et plus) sont plus satisfaits de leur prêt hypothécaire que les jeunes adultes.

Environ trois propriétaires de maison hypothéquée sur dix (29 %) ont eu une forme quelconque d'activité hypothécaire durant les 12 derniers mois : ils ont contracté un nouveau prêt hypothécaire (7 %) ou renouvelé ou refinancé un prêt hypothécaire existant (22 %). Les autres (71 %) n'ont pas eu d'activité hypothécaire durant l'année.

Parmi ceux qui ont renouvelé ou refinancé un prêt hypothécaire existant, 14 % ont changé de prêteur et 86 % ont gardé le même prêteur.

Cette édition de l'étude posait des questions qui ont produit des estimations de l'avoir net des propriétaires.

- Parmi les propriétaires qui avaient des prêts hypothécaires, le montant moyen d'avoir net était de 136 000 \$, ce qui représentait 51,7 % de la valeur moyenne de leur maison (263 000 \$).
- Parmi les propriétaires sans prêt hypothécaire, l'avoir net était égal à la valeur moyenne de la maison, qui était de 280 000 \$.
- La valeur totale des habitations occupées par leurs propriétaires au Canada est estimée à 2390 G\$. Les prêts hypothécaires sur ces habitations font un total de 664 G\$, ce qui laisse 1730 G\$ en avoir net. Cet avoir net correspond à 72,3 % de la valeur totale des habitations.

Environ un emprunteur hypothécaire sur cinq (22 %) a retiré du capital de sa maison durant la dernière année, en hausse par rapport aux 17 % d'il y a un an. Le montant moyen de ce retrait est estimé à 41 000 \$ (en hausse par rapport aux 35 400 \$ de 2007). Ces résultats impliquent que le montant total de retrait de capital de la dernière

année a été de 46 G\$, ce qui représente une forte hausse par rapport aux 30 G\$ de l'étude de l'automne 2007. Les fonds retirés servent habituellement à consolider des dettes et à les rembourser. Cela représente environ 40 % du retrait total, ou environ 18,5 G\$. Cette partie du retrait total de capital entraînerait des réductions correspondantes des autres formes d'endettement des consommateurs.

On a aussi posé des questions aux emprunteurs hypothécaires à propos de la durée de leur prêt (la durée après laquelle leur prêt doit être renégocié ou renouvelé) : 61 % des emprunteurs hypothécaires ont déclaré avoir des prêts de quatre ou cinq ans. À peine 10 % ont des prêts de plus de cinq ans, et les autres (29 %) ont des prêts de moins de cinq ans. Parmi ceux qui ont financé ou renouvelé leur prêt hypothécaire durant la dernière année, on observe un glissement vers des durées de prêt plus courtes.

On observe aussi un mouvement prononcé vers les hypothèques à taux variable (40 % des prêts hypothécaires négociés durant la dernière année, contre 21 % des prêts négociés précédemment).

Ces deux mouvements – vers des prêts plus courts et à taux variable – donnent à penser que les consommateurs s'attendent à des réductions de taux d'intérêt.

Durant les deux dernières années, des prêts hypothécaires avec de plus longues périodes d'amortissement sont devenus disponibles. Il y a un an, l'étude a trouvé que 9 % des prêts hypothécaires au Canada avaient des périodes d'amortissement de plus de 25 ans.<sup>1</sup> Cette part atteint maintenant 16 %. La part est assez élevée (50 %) parmi les propriétaires d'habitations qui, dans la dernière année, ont pris une nouvelle hypothèque sur une maison ou sur un condo nouvellement achetés.

En ce qui concerne les taux d'intérêt, les données ACCHA/Maritz indiquent ce qui suit :

- Le taux d'intérêt hypothécaire moyen pour les propriétaires d'habitation est de 5,41 %, ce qui marque une augmentation par rapport aux 5,56 % de l'année précédente.
- Parmi les emprunteurs qui ont renouvelé ou refinancé dans la dernière année, le taux d'intérêt moyen est maintenant plus faible (de 0,4 point de pourcentage) que le taux d'avant le renouvellement. Parmi les emprunteurs qui ont renouvelé, 31 % ont vu leur taux d'intérêt augmenter, 50 % l'ont vu baisser, et 19 % n'ont vu aucun changement. Même si beaucoup d'emprunteurs ont vu leur taux d'intérêt augmenter au moment du renouvellement, les augmentations étaient mineures pour la plupart d'entre eux. On estime qu'environ 100 000 de ces emprunteurs ont vu leur taux augmenter de plus d'un point de pourcentage. C'est moins de 2 % des 5,25 millions de propriétaires d'habitations canadiens qui ont des prêts hypothécaires.
- L'étude donne aussi une image des réductions sur les taux hypothécaires au Canada. Les emprunteurs qui ont contracté des prêts de cinq ans à taux fixe dans la dernière année ont un taux hypothécaire moyen de 5,59 %. Or, les taux annoncés typiques étaient en moyenne de 7,18 % au cours de la même période. Les emprunteurs ont donc négocié des réductions moyennes de 1,59 % par rapport au taux officiels.

---

<sup>1</sup> On a demandé aux répondants de déclarer la durée de leur période d'amortissement à la date où ils ont contracté leur prêt hypothécaire.

Les emprunteurs hypothécaires déclarent qu'ils ont reçu, en moyenne, 1,96 proposition avant d'obtenir leur prêt actuel. Seulement 4 % des emprunteurs ont obtenu quatre propositions ou plus.

Parmi les emprunteurs qui ont contracté un nouveau prêt au cours de la dernière année, 47 % ont consulté une grande banque, 35 % ont consulté un courtier hypothécaire, 11 % une coopérative de crédit et 6 % une autre source.

### ***Dimensions du marché hypothécaire résidentiel***

Le marché hypothécaire résidentiel forme une part importante et en pleine croissance du système financier canadien.

- En août 2007, le solde des prêts résidentiels au Canada était de 880 G\$. Cela représente le tiers du crédit total des ménages et des entreprises.
- Au cours des 15 dernières années, le crédit hypothécaire résidentiel s'est développé au taux annuel moyen de 7,2 %, ce qui est légèrement plus rapide que le taux de croissance du crédit total des ménages et des entreprises (6,9 %).
- La croissance du crédit hypothécaire résidentiel s'est accélérée au cours des dernières années, alors que les faibles taux d'intérêt et la forte croissance de l'emploi stimulaient l'achat d'habitations neuves et existantes. Cela a entraîné une hausse de la demande de crédit hypothécaire. Au cours des deux dernières années, le solde des prêts hypothécaires a augmenté en moyenne de 82 G\$ par année, ou 11,5 %.
- On peut aussi constater la croissance du marché hypothécaire dans le volume de nouveaux prêts approuvés, qui inclut non seulement les nouveaux prêts hypothécaires, mais aussi les transferts entre prêteurs et les refinancements. Durant la deuxième moitié des années quatre-vingt-dix, le volume annuel d'approbations était relativement stable. Plus récemment, toutefois, les faibles taux d'intérêt et la vigueur du marché de l'habitation ont entraîné une croissance rapide. En 2007, le volume de prêts approuvés (218 G\$) était prêt de deux fois et demie celui de 1997 à 2000 (75 G\$ par an).
- Toutes les provinces et tous les territoires ont vu une croissance à deux chiffres du nombre d'approbations en 2007. Les réponses les plus fortes venaient de la Saskatchewan (52 %), des TNO (35 %) et du Québec (21 %).

Les banques à charte accordent plus de la moitié (55 %) du crédit hypothécaire résidentiel. Parmi les autres catégories de prêteurs, on compte les titres hypothécaires garantis par la LNH (21 %), les institutions coopératives (13 %) et cinq autres catégories qui représentent ensemble 11 % (les sociétés de fiducie et de prêt hypothécaire, les compagnies d'assurances, les fonds de retraite, les intermédiaires de crédit n'acceptant pas de dépôts et les autres institutions financières de même que les sociétés de titrisation). Durant la dernière année, la crise du crédit a entraîné un déplacement des parts de marché : la part des titres hypothécaires est passée de 17 à 21 %, alors que celle des autres catégories est restée stable ou a chuté.

Le taux de prêts hypothécaires en souffrance demeure très faible au Canada. Il s'élevait à 0,28 % en août 2008, ce qui était à peine plus haut que les 0,25 % des deux dernières années. La hausse du taux de prêts hypothécaires en souffrance se concentrait surtout en Alberta (où l'on est passé d'un taux moyen de 0,15 % il y a un an à 0,30 % en ce moment, ce qui demeure près de la moyenne nationale).

Les données sur les taux d'intérêt actuels des détenteurs de prêt hypothécaire, combinées avec les taux présentement offerts sur le marché, indiquent que, durant les années à venir, les hypothèques qui devront être renouvelées le seront à des taux d'intérêt similaires aux taux actuels.

Dans cette perspective, il est extrêmement improbable que le Canada connaisse des problèmes similaires à ceux des États-Unis sur le marché hypothécaire. L'un des principaux facteurs qui ont précipité les difficultés aux États-Unis était le rajustement des taux d'intérêt. Très peu d'emprunteurs canadiens verront des augmentations à leur prochain renouvellement.

L'autre différence clé entre le Canada et les États-Unis tient au « motif de spéculation » – c'est-à-dire l'achat d'habitation dans le but de les revendre à des prix plus élevés – ce qui a créé une bulle immobilière aux États-Unis. En 2006, la revente d'habitations aux États-Unis était d'environ 20 % plus élevée qu'elle n'aurait dû l'être compte tenu des circonstances économiques; quant à l'activité actuelle, est de 40 % inférieure à ce qu'elle devrait être. Au Canada, on voit très peu d'achats spéculatifs. C'est pourquoi les marchés de l'habitation canadiens ne sont pas sujets au plongeon exagéré que l'on a observé aux États-Unis. Toutefois, on a vu un certain nombre d'achats spéculatifs en Colombie-Britannique, et celle-ci risque de vivre un ralentissement du marché plus accentué que dans le reste du Canada.

Troisième différence clé : une vaste part des emprunteurs hypothécaires américains était incapable de remplir ses obligations même au moment où les prêts hypothécaires ont été approuvés, et encore moins en période de difficulté. On a fait très peu de prêts à risque au Canada, et la grande majorité des emprunteurs canadiens sont capables de remplir leurs obligations.

### ***Prévision du crédit hypothécaire résidentiel***

Jusqu'à maintenant, la croissance rapide des marchés de l'habitation et des prêts hypothécaires au Canada a été basée sur une forte création d'emplois. La croissance de l'emploi a atteint une moyenne de 2,1 % par année durant la dernière décennie, ce qui est bien au-dessus de la croissance de la population (adulte), qui fait 1,3 % par année.

Il semble toutefois que l'économie canadienne arrive à un tournant en raison de plusieurs facteurs :

- Un dollar canadien beaucoup plus vigoureux, qui fait du tort aux fabricants de produits finis;
- Le cours élevé des produits de base (y compris l'énergie, les minéraux et le bois) qui a bénéficié à certaines régions, mais qui en a lésé d'autres et qui, dans l'ensemble, semble être un facteur négatif pour l'économie canadienne;

- Les conditions de financement plus serrées, qui compliquent les investissements des entreprises.

Jusqu'à maintenant, ces facteurs négatifs ont été plus ou moins compensés par « l'effet de richesse » résultant de la montée du prix des maisons et de la santé du marché boursier. Plus récemment, la chute marquée du cours des actions pourrait être le facteur qui précipite un ralentissement de l'économie au Canada.

L'activité des marchés de la revente et des nouvelles maisons a déjà ralenti au pays.

Conséquemment, le solde des prêts hypothécaires résidentiels devrait continuer d'augmenter, mais à un rythme plus lent : de 10 % en 2008, et d'environ 8 % en 2009 et 2010.

À un moment donné, en 2010, le solde des prêts hypothécaires résidentiels au Canada passera au-delà des 1000 G\$, et le total à la fin de 2010 sera de 1060 G\$.

Une autre mesure de la demande de crédit hypothécaire (les approbations, ce qui inclut non seulement les nouveaux prêts, mais aussi les transferts entre prêteurs et les refinancements) a atteint un total de 218 G\$ en 2006. On prévoit que ces approbations atteindront les 193 G\$ en 2008, 174 G\$ en 2009 et 171 G\$ en 2010.

## **L'ACCHA**

L'ACCHA est l'organisme national qui représente le secteur hypothécaire canadien. Son effectif comprend plus de 12 000 experts hypothécaires représentant plus de 1400 entreprises dans toutes les provinces et tous les créneaux du secteur. Cet effectif diversifié permet à l'ACCHA de réunir les principaux joueurs dans l'amélioration du professionnalisme.

En 2004, l'ACCHA a créé la désignation de conseiller hypothécaire accrédité (CHA) pour relever la barre de la formation et de la déontologie parmi les experts hypothécaires canadiens.

Depuis sa fondation, en 1994, l'ACCHA a assumé un rôle de leader dans le secteur du crédit hypothécaire canadien, et il a fixé la norme des pratiques recommandées dans son domaine.

L'autre rôle essentiel de l'ACCHA est de défendre les intérêts des consommateurs. C'est pourquoi il cherche constamment à éduquer et à informer le public à propos du crédit hypothécaire. Grâce à son vaste répertoire de membres, l'ACCHA aide les consommateurs à trouver les professionnels les plus respectés et les plus honnêtes d'un bout à l'autre du pays.

### ***L'auteur***

Will Dunning est un économiste (B.A., M.A.) qui se spécialise depuis 27 ans dans l'analyse et la prévision des marchés de l'habitation. En plus d'agir comme économiste en chef de l'ACCHA, il dirige la maison d'experts-conseils en analyse économique Will Dunning inc.

### ***Maritz***

Maritz Research est une filiale à part entière de Maritz Inc., la plus grande société d'amélioration du rendement au monde, dont le siège social se trouve à Saint-Louis (Missouri). Depuis plus de 20 ans, Maritz est le plus grand fournisseur d'études sur la satisfaction de la clientèle aux États-Unis et un fournisseur majeur de recherches sur l'héritage de marque. Au Canada, Maritz Research développe des solutions de recherche marketing sous le nom de marque Maritz-Thompson Lightstone depuis 1977, et elle est devenue une des plus grandes maisons de recherche marketing au pays.

### ***Avertissement***

Ce rapport a été compilé en s'appuyant sur des données et des sources que l'on considère fiables. Ni l'ACCHA, ni Maritz, 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 l'ACCHA.

## **2.0 Attentes des consommateurs vis-à-vis le marché de l'habitation**

Les données utilisées dans cette section ont été obtenues au moyen d'une étude en ligne menée à l'automne 2008 par Maritz (une maison de sondages nationale) pour le compte de l'ACCHA. C'est ce que l'on appellera ci-dessous « l'étude ACCHA/Maritz ». <sup>2</sup> Deux mille cent soixante-seize Canadiens ont répondu à cette étude. Mille répondants étaient des propriétaires de maisons avec des prêts hypothécaires, et 1176 étaient des locataires ou des propriétaires de maison sans hypothèque.

Depuis l'automne 2006, l'étude inclut un ensemble de questions sur les opinions et les attentes des consommateurs face au marché de l'habitation et à l'évolution des taux d'intérêt.

Dans la présente étude, on a posé de nouvelles questions pour voir à quel point les consommateurs étaient conscients des changements apportés à l'assurance hypothécaire au Canada et quels effets ces changements pouvaient avoir sur eux.

On demandait aux consommateurs de répondre sur une échelle à 10 degrés, dans laquelle une note de 1 serait très négative, une note de 10, très positive, et des notes de 5 ou de 6, neutres.

### **« La période actuelle est-elle propice ou non à l'achat d'une nouvelle résidence dans votre localité? »**

Pour l'ensemble du Canada, environ le tiers des répondants ont donné des réponses neutres (5 ou 6) à cette question. La part des répondants qui ont donné des réponses positives (de 7 à 10) était de 38 %, ce qui est supérieur à la part des réponses négatives (1 à 4), qui font 32 %. La réponse moyenne était de 5,58, ce qui indique que l'attitude moyenne envers l'état des marchés locaux de l'habitation est neutre. Ces résultats étaient virtuellement identiques à ceux des années précédentes, dans lesquels la réponse moyenne était de 5,62. L'étude 2008 a été menée à la mi-octobre, bien après le début des troubles actuels au sein des marchés financiers, lesquels ont été très prononcés depuis le premier septembre. La stabilité des opinions exprimées par les consommateurs est remarquable, compte tenu des nouvelles économiques de plus en plus négatives auxquelles ils ont été exposés avant et pendant la période du sondage. On peut expliquer cela par le fait que les consommateurs répondent à cette question en fonction de leur perception des événements dans leur localité et de leurs circonstances personnelles. La situation de l'emploi demeure très positive au Canada. Le pourcentage des adultes canadiens qui travaillent est proche d'un record historique. Pour la plupart des Canadiens, les circonstances personnelles demeurent très positives et leurs communautés restent vigoureuses sur le plan économique.

---

<sup>2</sup> Pour les résultats CAAMP/Maritz, les calculs des pourcentages excluent les réponses « ne sait pas » et les refus de répondre à moins d'une indication contraire.

<b>Tableau 2-1</b>		
<b>Réponse des consommateurs à la question « La période actuelle est-elle propice ou non à l'achat d'une nouvelle résidence dans votre localité? »</b>		
<i>Réponse</i>	<i>% des répondants</i>	
	<i>Automne 2008</i>	<i>Automne 2007</i>
1 (très peu propice)	8 %	8 %
2	3 %	4 %
3	9 %	8 %
4	11 %	12 %
5	15 %	16 %
6	15 %	15 %
7	14 %	14 %
8	13 %	13 %
9	5 %	5 %
10 (très propice)	6 %	6 %
Total	100 %	100 %
Source : Étude Maritz pour l'ACCHA, automne 2007 et 2008.		

Lorsqu'on examine les diverses régions du pays, on trouve des attitudes assez uniformes. Comme on le voit dans le tableau suivant :

- Les attitudes sont plus proches de la moyenne nationale dans les provinces de l'Atlantique, en Alberta et en Colombie-Britannique.
- Les consommateurs de l'Ontario accordent une note légèrement supérieure à la moyenne.
- Les réponses les plus faibles ont été données au Québec, au Manitoba et en Saskatchewan.
- C'est en Saskatchewan que l'on a reçu le plus grand nombre de réponses négatives, étant donné que les consommateurs ont réagi à l'augmentation très rapide du prix des maisons qui s'est produite récemment. Les réponses données en Saskatchewan étaient encore plus faibles au printemps 2008 (moyenne de 3,93), et le rebond donne à penser que les consommateurs de cette province ont fini par s'habituer aux prix plus élevés. On a observé une réaction négative similaire en Alberta il y a deux ans, et les attitudes des consommateurs de l'Alberta envers leur marché de l'habitation se sont substantiellement rétablies.

**Tableau 2-2**  
**Réponse des consommateurs par région à la question « La période actuelle est-elle propice ou non à l'achat d'une nouvelle résidence dans votre localité? »**

Réponse	Maritimes	Québec	Ontario	Manitoba	Saskatchewan	Alberta	Colombie-Britannique	Canada
Négative (Réponse 1 à 4)	29 %	33 %	29 %	39 %	44 %	32 %	33 %	32 %
Neutre (Réponse 5 ou 6)	31 %	33 %	30 %	30 %	27 %	27 %	32 %	31 %
Positive (Réponse 7 à 10)	40 %	34 %	41 %	32 %	29 %	41 %	35 %	38 %
Total	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %
Réponse moyenne	5,59	5,31	5,84	5,25	5,04	5,66	5,55	5,58

Source : Étude Maritz pour l'ACCHA, automne 2008

**« À quel point pensez-vous que les prix des habitations dans votre localité vont augmenter ou baisser dans la prochaine année? »**

Les Canadiens ont réduit leurs attentes de hausse des prix des habitations dans leur localité. Dans l'étude de l'automne 2008, on trouve plus de consommateurs qui s'attendent à ce que les prix baissent (35 %) qu'à ce que les prix montent (20 %). La note moyenne sur 10 était de 5,21. C'est une chute marquée par rapport aux quatre études précédentes, dans lesquels les notes moyennes étaient proches ou au-dessus de 6,0.

**Tableau 2-3**  
**Réponses des consommateurs à la question « À quel point pensez-vous que les prix des habitations dans votre localité vont augmenter ou baisser dans la prochaine année? »**

Réponse	% des répondants
1 (baisse spectaculaire)	3 %
2	1 %
3	10 %
4	21 %
5	19 %
6	26 %
7	13 %
8	5 %
9	1 %
10 (hausse spectaculaire)	1 %
Total	100 %

Source : Étude Maritz pour l'ACCHA, automne 2008

Là encore, on observe des variations importantes d'une région à l'autre. Comme on le voit dans le tableau suivant :

- Les attitudes envers le prix des maisons sont plus optimistes dans les Maritimes (5,63) et au Québec (5,56). Ce sont là des notes neutres. La région des Maritimes est

la seule où le nombre de consommateurs s'attendant à des augmentations de prix soit supérieur à celui des consommateurs qui s'attendent à des baisses.

- Les notes sont légèrement plus faibles en Saskatchewan (5,35) et au Manitoba (5,33).
- En Ontario (note moyenne de 5,11), on trouve deux fois plus de consommateurs qui s'attendent à des baisses (37 %) qu'à des hausses (19 %).
- Les attentes sont encore plus négatives en Alberta (note moyenne de 5,00 et 40 % qui s'attendent à des baisses) et en Colombie-Britannique (note de 4,77, avec 48 % qui s'attendent à des baisses, ce qui est près de quatre fois plus élevé que la part de 14 % qui s'attend à des hausses).

Réponse	Maritimes	Québec	Ontario	Manitoba	Saskatchewan	Alberta	Colombie-Britannique	Canada
Négative (1 à 4)	18 %	30 %	37 %	26 %	31 %	40 %	48 %	35 %
Neutre (5 ou 6)	58 %	43 %	45 %	56 %	42 %	47 %	38 %	45 %
Positive (7 à 10)	23 %	27 %	19 %	18 %	27 %	13 %	14 %	20 %
Total	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %
Réponse moyenne	5,63	5,56	5,11	5,33	5,35	5,00	4,77	5,21

Source : Étude Maritz pour l'ACCHA, automne 2008

### **Attentes envers l'achat de propriétés**

Une nouvelle question, ajoutée au sondage de l'automne 2008, demandait aux Canadiens quelle était la probabilité qu'ils achètent une nouvelle propriété au cours de l'année à venir. Cela pouvait inclure une résidence principale, une résidence secondaire ou un immeuble de placement.

Comme le montre le tableau suivant, peu de Canadiens s'attendaient à acheter une nouvelle propriété dans un proche avenir. Seulement 3 % sont certains d'acheter (note de 10 sur 10), et un faible nombre donne des réponses de 8 (4 %) ou de 9 (2 %). Un très fort pourcentage de Canadiens (55 %) déclarent qu'ils ne feront définitivement aucun achat (réponse de 1). Sur une échelle de 10 points, la note moyenne était de 2,76. Toutefois, ces résultats n'ont rien de surprenant. Les données du marché de l'habitation montrent qu'au maximum, entre 5 et 6 % des ménages canadiens achètent une maison dans le cours d'une année.<sup>3</sup> Au fil du temps, à mesure que l'on acquerra plus de données, les résultats du sondage pourront fournir des indications sur les tendances futures du marché.

<sup>3</sup> En ce moment, environ 700 000 maisons sont achetées chaque année par les 13 millions de ménages canadiens.

<b>Tableau 2-5</b>	
<b>Évaluation par les consommateurs de la probabilité qu'ils achètent une propriété durant la prochaine année</b>	
<i>Réponse</i>	<i>% des répondants</i>
1 (N'achèteront définitivement pas)	55 %
2	9 %
3	8 %
4	5 %
5	6 %
6	5 %
7	4 %
8	4 %
9	2 %
10 (Vont définitivement à acheter)	3 %
Total	100 %
Source : Étude Maritz pour l'ACCHA, automne 2008	

Pour ceux qui ont donné une réponse de 6 ou plus (17 % des répondants) on posait une question additionnelle pour savoir s'ils allaient avoir besoin d'un prêt hypothécaire. Quatre-vingt-sept pour cent ont indiqué qu'ils auraient besoin d'un prêt hypothécaire, et 13 % qu'ils n'en auraient pas besoin.

### **3.0 Impact des changements aux règles d'assurance**

Depuis octobre 2008, des changements ont été apportés à la façon dont on assure les prêts hypothécaires au Canada. Le fédéral n'assure plus les prêts hypothécaires des types suivants :

- Prêts hypothécaires amortis sur 40 ans;
- Prêts avec mises de fonds de moins de 5 %;
- Prêts accordés à des emprunteurs avec une mauvaise cote de crédit.

On a demandé aux consommateurs s'ils étaient au courant de ces changements. Les réponses ont indiqué ce qui suit :

- Trente-six pour cent savaient que l'on avait éliminé les prêts hypothécaires avec des amortissements de 40 ans;
- Trente-six pour cent savaient que l'on imposait une mise de fonds minimum de 5 %;
- Dix-sept pour cent étaient au courant de la cote de crédit minimum requise;
- Cinquante et un pour cent ont indiqué qu'ils n'étaient pas au courant des changements.

Les propriétaires d'habitations ont tendance à être plus conscients de ces changements que les locataires et les personnes qui ne sont ni locataires ni propriétaires (par exemple, celles qui vivent avec leurs parents).

On a ensuite demandé aux consommateurs à quel point ils appuyaient ces changements ou à quel point ils s'y opposaient. Le tableau suivant résume les résultats. Dans l'ensemble, les consommateurs appuient les changements par une marge de deux contre un.

	Élimination de l'amortissement de 40 ans	Mise de fonds minimum de 5 %	Cote de crédit minimum	Dans l'ensemble
Appuie fortement	28 %	30 %	29 %	19 %
Appuie plus ou moins	25 %	31 %	33 %	41 %
S'oppose plus ou moins	19 %	16 %	16 %	17 %
S'oppose fortement	12 %	13 %	10 %	8 %
Ne sait pas	16 %	10 %	13 %	15 %

Source : Étude Maritz pour l'ACCHA, automne 2008

Lorsqu'on examine séparément les propriétaires et les locataires, on découvre que les locataires sont à peu près aussi enclins que les propriétaires à s'opposer aux mesures (dans les deux cas des minorités s'y opposent), mais les locataires sont plus enclins à répondre qu'ils ne savent pas s'ils s'opposent aux mesures ou s'ils les appuient, et les locataires sont moins enclins que les propriétaires à se déclarer d'accord avec les mesures.

L'appui aux mesures est le plus fort parmi les consommateurs qui se sont dits au courant des changements : parmi ces consommateurs, 28 % des répondants ont indiqué un fort appui aux changements. Seulement 11 % de ceux qui ont indiqué qu'ils ignoraient tout des changements les ont appuyés fortement.

Enfin, on a demandé aux consommateurs quel impact les changements auraient sur eux au cours des cinq prochaines années. Environ les deux tiers des consommateurs s'attendaient à des impacts neutres, tandis que les autres se répartissaient à parts égales entre les effets positifs et négatifs.

	Élimination de l'amortissement de 40 ans	Mise de fonds minimum de 5 %	Cote de crédit minimum
Effet positif	13 %	17 %	17 %
Aucun effet	72 %	67 %	68 %
Effet négatif	15 %	16 %	15 %

Source : Étude Maritz pour l'ACCHA, automne 2008

La dernière question a demandé aux consommateurs d'évaluer l'effet global des changements dans leur propre vie. Les consommateurs répondaient sur une échelle à 10 points ou 1 représente un effet très négatif, et 10 un effet très positif. La plupart des réponses étaient neutres (78 % ont donné des réponses de 5 et de 6, et la réponse moyenne de 5,43 se trouve au milieu de l'échelle) et l'on trouve très peu de réponses aux deux extrêmes de l'échelle : parmi ceux qui s'attendaient à être affectés, les impacts prévus n'étaient pas très prononcés.

Lorsque l'on examine le type d'habitation des consommateurs, les locataires s'attendent à des impacts plus négatifs que les propriétaires et les autres : 23 % des locataires ont donné des réponses négatives de 1 à 4, contre 9 % des propriétaires.

Réponse	% des répondants			
	Propriétaires	Locataires	Autres	Total
1 (très négatif)	1 %	6 %	3 %	3 %
2	1 %	2 %	0 %	1 %
3	2 %	6 %	4 %	3 %
4	5 %	9 %	11 %	6 %
5	34 %	36 %	39 %	35 %
6	50 %	30 %	25 %	43 %
7	4 %	6 %	11 %	5 %
8	2 %	3 %	5 %	2 %
9	1 %	2 %	1 %	1 %
10 (très positif)	1 %	1 %	1 %	1 %
Total	100 %	100 %	100 %	100 %
Réponse moyenne	5,55	5,13	5,41	5,43

Source : Étude Maritz pour l'ACCHA, automne 2008

## 4.0 Choix et satisfaction des consommateurs

Cette section met l'accent sur les choix des consommateurs dans le marché hypothécaire, y compris la sélection des durées de prêt, le renouvellement, le refinancement, la recherche et les comportements d'achat. Elle fournit aussi des données sur les avoirs nets, sur les taux d'intérêt hypothécaires réels de même que sur la satisfaction des consommateurs à l'égard de leurs prêts hypothécaires. Dans cette section, on donne les résultats d'un sous-ensemble de répondants (1000 ménages) qui possèdent une maison ou un condominium et qui ont un prêt hypothécaire.

### Satisfaction envers les prêts hypothécaires

L'étude ACCHA/Maritz montre un haut niveau de satisfaction à l'égard des modalités d'emprunt hypothécaire. On demandait aux répondants d'indiquer leur niveau de satisfaction sur une échelle de 10 points dans laquelle le 1 représentait une insatisfaction complète et le 10 une satisfaction complète. Voici les résultats :

- Quatre-vingt-quatre pour cent des répondants se disent complètement satisfaits ou satisfaits (réponses de 7 à 10).
- Cela inclut 26 % des répondants qui ont indiqué qu'ils étaient complètement satisfaits (réponse de 10) de leurs modalités d'emprunt hypothécaire.
- Cinquante-huit pour cent se sont dits satisfaits (réponse de 7, 8 ou 9).
- Douze pour cent ont donné des réponses neutres (5 ou 6)
- À peine 5 % se sont dits plus ou moins insatisfaits (réponse de 2, 3 ou 4).
- Seulement 1 % se sont déclarés complètement insatisfaits (réponse de 1).

Le taux de satisfaction moyen est de 8,1 sur 10. C'est un résultat similaire à la note de 8,0 accordée dans l'étude de l'automne 2007.

Les adultes plus âgés sont plus satisfaits de leur prêt hypothécaire que les jeunes adultes :

- Parmi ceux de 55 ans et plus, le taux moyen de satisfaction est de 8,4 contre 8,0 chez ceux de 18 à 34 ans et de 7,9 chez ceux de 35 à 54 ans.
- Hommes et femmes indiquent à peu près les mêmes taux de satisfaction.

<i>Groupe d'âge</i>	<i>Femmes</i>	<i>Hommes</i>	<i>Les deux sexes</i>
18-24	8,0	8,0	8,0
35-54	8,1	7,7	7,9
55 et plus	8,3	8,6	8,4
Tous les âges	8,1	8,0	8,1

Source : Étude Maritz pour l'ACCHA, automne 2008

La légère augmentation du taux de satisfaction comparativement à l'an dernier (de l'ordre de 0,1 point) peut-être reliée aux taux d'intérêt. Les données du sondage indiquent ce qui suit :

- Parmi les personnes qui ont renouvelé leur hypothèque durant la dernière année, la note moyenne accordée (8,2 sur 10) était légèrement supérieure à la moyenne globale. Parmi ces emprunteurs hypothécaires, les renouvellements de la dernière année ont entraîné des réductions de taux d'intérêt : 50 % de ceux qui ont renouvelé ont vu leur taux diminuer alors qu'une part plus faible (31 %) l'ont vu augmenter. Les taux ont baissé de 0,40 point de pourcentage en moyenne chez ceux qui ont renouvelé.
- Parmi ceux qui ont contracté de nouveaux prêts hypothécaires, la satisfaction était inférieure à la moyenne, avec une note de 7,7.
- Enfin, les personnes qui n'ont eu aucune activité hypothécaire dans la dernière année ont donné une note de satisfaction moyenne de 8,1.

Si l'on examine les données sous un autre angle, les personnes qui ont des taux d'intérêt variables (25 % des emprunteurs) ou des taux combinés (7 %) ont donné des taux de satisfaction légèrement supérieurs (moyennes de 8,1 et 8,2 respectivement) comparativement à celles qui ont des taux fixe (réponse de 8,0). Là encore, ce taux de satisfaction plus élevé peut être relié en partie aux taux d'intérêt, puisque les taux variables sont actuellement plus faibles que les taux fixes.

### ***Activité hypothécaire des 12 derniers mois***

Dans l'étude ACCHA/Maritz, 29 % des propriétaires d'habitations qui avaient des prêts hypothécaires ont fait des transactions hypothécaires au cours des 12 derniers mois :

- Nouveau prêt hypothécaire sur une habitation nouvellement achetée (6 %);
- Nouveau prêt hypothécaire sur une habitation que l'on possédait déjà (1 %);
- Renouvellement du prêt hypothécaire actuel parce qu'il arrivait à échéance (15 %);
- Renouvellement du prêt hypothécaire avant son échéance (6 %).

### ***Mobilité hypothécaire***

Ceux qui ont renouvelé ou refinancé leurs prêts hypothécaires durant les 12 mois précédents ont été invités à indiquer s'ils avaient gardé le même prêteur ou s'ils en avaient changé. Une très vaste majorité des emprunteurs a conservé le même prêteur (86 %), et 14 % seulement ont changé.

### ***Avoir net***

Pour la première fois dans cette série de sondages, on a posé des questions destinées à estimer le montant total d'avoir net des propriétaires au Canada. Le tableau suivant résume les résultats. En se basant sur les réponses des consommateurs, le montant moyen d'avoir net des propriétaires d'habitations hypothéquées est d'environ 127 000 \$.

Or, la valeur moyenne des habitations hypothéquées est d'environ 263 000 \$ selon les estimations des propriétaires. C'est pourquoi les propriétaires d'habitations hypothéquées ont un avoir net moyen de 136 600 \$, qui représente environ 51,7 % de la valeur de leur habitation. On compte environ 5,25 millions de propriétaires d'habitations hypothéquées au Canada.

Quant aux habitations non hypothéquées, leur valeur moyenne est d'environ 280 000 \$. On compte environ 3,65 millions de propriétaires d'habitations non hypothéquées au Canada.

Parmi les quelque 8,9 millions de propriétaires d'habitations, on estime à 2390 G\$ la valeur totale des habitations occupées par leur propriétaire au Canada. Le solde des prêts hypothécaires sur ces habitations est estimé à 664 G\$.<sup>4</sup> Cela signifie que les propriétaires d'habitations canadiens ont environ 1730 G\$ d'avoir net, ce qui représente 72,3 % de la valeur totale de leurs habitations.<sup>5</sup>

<b>Tableau 4-2</b>			
<b>Calcul de l'avoir net des ménages au Canada en octobre 2008</b>			
	<i>Moyenne par ménage</i>	<i>Total Milliards \$</i>	<i>Nombre de ménages</i>
Solde des prêts hypothécaires	127 000 \$	664	
Valeur de l'habitation des			
Emprunteurs hypothécaires	263 000 \$	1 375	5,25 millions
Propriétaires sans hypothèque	280 000 \$	1 019	3,65 millions
Tous les propriétaires	270 000 \$	2 393	8,9 millions
Avoir net des emprunteurs hypothécaires	136 000 \$	711	
Avoir net de tous les propriétaires	195 000 \$	1 729	
% d'avoir net des emprunteurs hypothécaires	51,7 %		
% d'avoir net de tous les propriétaires	72,3 %		
Source : Étude Maritz pour l'ACCHA, automne 2008			
Remarque : Il se peut que les montants ne s'additionnent pas du fait qu'ils ont été arrondis.			

La plupart des propriétaires d'habitations hypothéquées ont un avoir net considérable. Le tableau suivant montre que seulement 7 % d'entre eux ont un avoir net de moins de 10 %. De plus, 15 % ont un avoir net de 10 % à 24,9 %. Plus des trois quarts (78 %) ont 25 % d'avoir net ou plus.

<sup>4</sup> Ce total de 664 G\$ fait moins que le montant total du solde des prêts hypothécaires (qui s'établissait à environ 881 G\$ en août 2008 selon la Banque du Canada) étant donné que les estimations développées ici n'incluent pas les habitations louées, les propriétés d'investissement ou les unités vacantes.

<sup>5</sup> Cette estimation est similaire à celle de Statistique Canada, qui indique les taux d'avoir net de 74,1 % en 2005 et 272,6 % en 1999. La valeur totale estimée ici pour les habitations occupées par leurs propriétaires (2390 G\$) est supérieure de 24 % aux 1880 G\$ estimés par Statistique Canada pour 2005. L'augmentation est due à l'effet combiné de la croissance de la valeur moyenne des habitations et de l'augmentation du nombre d'habitations occupées par leurs propriétaires.

<i>Avoir net en pourcentage de la valeur de l'habitation</i>	<i>% des détenteurs de prêt hypothécaire</i>
< 10 %	7 %
10 %-24,9 %	15 %
25 %-49,9 %	29 %
50 %-74,9 %	31 %
75 % et plus	18 %
Total	100 %
Source : Étude Maritz pour l'ACCHA, automne 2008	

L'étude a demandé aux emprunteurs hypothécaires quel était leur niveau de confort à l'égard de leur avoir net. Les réponses des consommateurs montrent qu'une très petite minorité (seulement 4 %) se considère « très mal à l'aise » de son avoir net et qu'une autre petite minorité (10 %) se déclare « plus ou moins mal à l'aise ». Une très nette majorité de plus de 80 % se déclare soit « plus ou moins à l'aise » (43 %) ou « très à l'aise » (38 %). On trouve le plus haut niveau de confort en Saskatchewan et le plus faible en Ontario et dans les maritimes.

<i>Degré de confort</i>	<i>Maritimes</i>	<i>Québec</i>	<i>Ontario</i>	<i>Manitoba</i>	<i>Saskatchewan</i>	<i>Alberta</i>	<i>Colombie-Britannique</i>	<i>Canada</i>
Très mal à l'aise	6 %	1 %	5 %	4 %	0 %	5 %	4 %	4 %
Plus ou moins mal à l'aise	13 %	7 %	15 %	6 %	8 %	6 %	9 %	10 %
Plus ou moins à l'aise	47 %	49 %	41 %	50 %	32 %	35 %	42 %	43 %
Très à l'aise	33 %	35 %	35 %	36 %	58 %	49 %	42 %	38 %
Ne sait pas ou refuse de répondre	1 %	8 %	4 %	4 %	2 %	4 %	4 %	5 %
Source : Étude Maritz pour l'ACCHA, automne 2008								

Une analyse plus détaillée montre que ceux qui ont contracté leur prêt hypothécaire récemment (il y a moins de trois ans) sont légèrement moins à l'aise que ceux qui ont obtenu leur prêt hypothécaire il y a trois ans ou plus : soixante-seize pour cent des emprunteurs récents indiquent qu'ils se sentent plus ou moins ou très à l'aise qu'entre 84 % chez ceux dont le prêt hypothécaire remonte à trois ans ou plus.

## ***Retrait de capital***

L'étude indique que 22 % des détenteurs de prêts hypothécaires ont retiré du capital de leur habitation ou ont augmenté le montant du principal de leur prêt hypothécaire au cours des 12 derniers mois. Le montant moyen de ce retrait de capital est estimé à 41 000 \$.

On peut combiner les diverses conclusions de l'étude pour produire une estimation du montant de capital qui a été retiré par les propriétaires d'habitations canadiens :

- On compte en ce moment 8,9 millions d'habitations occupées par leurs propriétaires au Canada.
- Ensuite, on doit estimer le nombre de propriétaires d'habitations qui ont des prêts hypothécaires. Le recensement de 2006 nous indique que 57,9 % des propriétaires d'habitations avaient des prêts hypothécaires. Cela représente une augmentation par rapport aux 55,2 % du recensement de 2001. Par projection, on peut estimer qu'environ 59 % des propriétaires d'habitations canadiens, ou 5,25 millions, ont des prêts hypothécaires.
- Vingt-deux pour cent des propriétaires qui ont des prêts hypothécaires ont retiré du capital dans la dernière année.
- Le montant moyen de ce retrait est d'environ 41 000 \$.
- Lorsque l'on combine ces facteurs, le retrait de capital a été de 46 G\$ dans l'ensemble du pays. Pour 2007, l'estimation est d'environ 30 G\$.<sup>6</sup>

On observe de légères variations d'une province à l'autre. La proportion est d'environ 26 % dans les trois provinces des Prairies, mais de 20 ou 21 % dans les autres provinces.

Les retraits moyens varient d'un bout à l'autre du pays, de 30 000 \$ dans les Maritimes, au Québec et en Saskatchewan à 40 000 \$ en Ontario et au Manitoba, à 47 000 \$ en Alberta et 57 000 \$ en Colombie-Britannique.

On a demandé à ceux qui ont retiré du capital d'indiquer l'usage qu'ils en faisaient. Certaines personnes ont cité plus d'un usage. C'est pourquoi les réponses suivantes font plus de 100 % lorsqu'on les additionne. Les gens ont cité, en moyenne, 1,27 usage des fonds retirés :

- Cinquante-six pour cent ont indiqué que l'argent servirait à consolider ou à rembourser leurs dettes;
- Trente-neuf pour cent ont cité des réparations ou des rénovations;
- Quatorze pour cent ont cité des achats;
- Sept pour cent ont cité des placements;
- Onze pour cent ont mentionné « d'autres » usages.

---

<sup>6</sup> Dans le rapport de l'automne 2007, le retrait de capital était estimé à un montant légèrement plus bas de 29 G\$. L'estimation de 2007 a pu être recalculée avec la publication des données du recensement sur le coût de l'habitation, en mai 2008, qui a fourni de nouvelles données sur le nombre de propriétaires d'habitations canadien avec des prêts hypothécaires.

À partir de toutes ces réponses, on estime que 40 % du capital retiré (environ 18,5 G\$) a servi à consolider et rembourser des dettes. C'est pourquoi, même si le solde des prêts hypothécaires avait augmenté de ce montant, le total des autres types de dettes aurait subi une réduction correspondante.

### ***Durée des prêts hypothécaires***

L'étude ACCHA/Maritz a examiné la durée des prêts hypothécaires. Il s'agit ici de la durée du prêt hypothécaire au moment de la signature du contrat - la durée restante sera plus courte selon le moment où l'on a contracté l'emprunt. En tout, 71 % des prêts hypothécaires ont une durée de quatre ans et plus. La durée la plus commune est de cinq ans (61 % des prêts hypothécaires). Dix pour cent des prêts hypothécaires ont des durées dépassant cinq ans. En revanche, 29 % des prêts hypothécaires ont des durées plus courtes, ce qui inclut 9 % avec des durées d'un an ou moins, et 20 % avec des durées de un à quatre ans.

Lorsqu'on examine de plus près, le choix de durée varie selon les groupes d'âge, puisque les adultes plus âgés ont moins tendance à choisir des durées de 4 ans et plus (81 %) comparativement à un peu moins de 70 % chez les 35-54 ans et les 55 ans et plus. Le tableau suivant montre les choix de durée pour chacun des groupes d'âge.

<i>Durée du prêt hypothécaire</i>	<i>Groupe d'âge</i>			
	<i>18-34</i>	<i>35-54</i>	<i>55 +</i>	<i>Tous les âges</i>
1 an ou moins	6 %	10 %	9 %	9 %
1 ou 2 ans	2 %	5 %	6 %	5 %
2 ou 3 ans	5 %	11 %	9 %	10 %
3 ou 4 ans	5 %	5 %	6 %	5 %
4 ou 5 ans	72 %	58 %	57 %	61 %
5 à 10 ans	6 %	7 %	8 %	7 %
Plus de 10 ans	3 %	3 %	4 %	3 %
Total	100 %	100 %	100 %	100 %

Source : Étude Maritz pour l'ACCHA, automne 2008

Le prochain tableau compare les durées d'emprunt choisies par les Canadiens qui ont financé ou refinancé leurs prêts hypothécaires dans les 12 mois précédents avec les choix posés par ceux qui n'ont pas modifié leur financement dans la dernière année (autrement dit : ceux qui ont fait leurs choix il y a plus d'un an). Dans l'étude de 2008, les consommateurs qui ont été actifs dans la dernière année étaient considérablement moins enclins à choisir un prêt de courte durée. Cela ne semble pas avoir été influencé par les niveaux des taux d'intérêt puisque, durant la dernière année, l'écart entre les taux d'intérêt donnant les de cinq ans a été assez faible, restant dans une moyenne d'environ 20 points de base. Le mouvement vers des durées plus courtes donne à penser que les consommateurs s'attendent à une baisse des taux d'intérêt.

<i>Durée du prêt hypothécaire</i>	<i>Financé ou refinancé dans les 12 mois précédents</i>	<i>Ni financé ni refinancé dans les 12 mois précédents</i>	<i>Total</i>
1 an ou moins	19 %	5 %	9 %
1 ou 2 ans	9 %	3 %	5 %
2 ou 3 ans	12 %	9 %	10 %
3 ou 4 ans	6 %	5 %	5 %
4 ou 5 ans	47 %	66 %	61 %
5 à 10 ans	4 %	8 %	7 %
Plus de 10 ans	3 %	4 %	3 %
Total	100 %	100 %	100 %

Source : Étude Maritz pour l'ACCHA, automne 2008

### **Taux fixe contre taux variable**

L'étude ACCHA/Maritz a montré que 66 % des emprunteurs ont un taux fixe, 27 % un taux variable et 7 % un taux combiné, dans lequel le versement est basé pour une part sur un taux fixe et pour l'autre part, sur un taux variable.

Les prêts hypothécaires à taux fixe sont les plus communs parmi les plus jeunes. Les emprunteurs plus âgés ont plus tendance à choisir les taux variables. De petites minorités au sein de chaque groupe choisissent les taux combinés.

<i>Hypothèque</i>	<i>18-34</i>	<i>35-54</i>	<i>55 +</i>	<i>Total</i>
Taux fixe	73 %	65 %	63 %	66 %
Variable	19 %	30 %	27 %	27 %
Combiné	8 %	6 %	10 %	7 %
Tous les types	100 %	100 %	100 %	100 %

Source : Étude Maritz pour l'ACCHA, automne 2008

Lorsqu'on examine les types de prêt hypothécaire choisis par ceux qui ont financé ou renouvelé leur hypothèque au cours des 12 derniers mois, comparativement à l'ensemble des détenteurs de prêts hypothécaires, on observe un mouvement important vers les taux variables et ajustables. La part des taux variables et ajustables a essentiellement doublé, pour atteindre 40 % comparativement à 21 % chez ceux qui ont négocié leur prêt hypothécaire il y a un an ou plus. Ce résultat donne à penser encore une fois que les consommateurs s'attendent à une baisse des taux d'intérêt.

<b>Tableau 4-8</b>			
<b>Pourcentage des prêts hypothécaires par type, par type d'activité hypothécaire des 12 derniers mois</b>			
<i>Hypothèque</i>	<i>Financé ou refinancé dans les 12 mois précédents</i>	<i>Ni financé ni refinancé dans les 12 mois précédents</i>	<i>Total</i>
Taux fixe	52 %	72 %	66 %
Taux variable	40 %	21 %	27 %
Combiné	8 %	7 %	7 %
Tous les types	100 %	100 %	100 %
Source : Étude Maritz pour l'ACCHA, automne 2008			

### ***Période d'amortissement financier***

On a demandé aux détenteurs de prêt hypothécaire « Quelle était la période d'amortissement de votre prêt hypothécaire au moment où vous l'avez contracté ? » Cette question a un intérêt considérable, étant donné que les périodes d'amortissement plus longues (supérieures à 25 ans) sont un nouveau phénomène au Canada, où elles sont devenues disponibles il y a deux ans.

Une minorité faible (mais croissante) d'emprunteurs hypothécaires (16 %) a des périodes d'amortissement de plus de 25 ans alors que dans les études précédentes cette part était de 9 %. La plupart des prêts hypothécaires (84 %) ont des périodes d'amortissement de 25 ans ou moins.

Le tableau ci-dessous montre les périodes d'amortissement pour diverses catégories d'activité hypothécaire. Parmi ceux qui ont pris un prêt hypothécaire sur une maison qu'ils venaient tout juste d'acheter, la moitié a opté pour une période d'amortissement supérieure 25 ans, et un tiers (32 %) ont pris un prêt hypothécaire amorti sur 40 ans. En ce moment, 6 % des détenteurs de prêts hypothécaires ont une période d'amortissement de 40 ans.

Avec les changements récents apportés aux garanties d'assurance hypothécaire du gouvernement, lesquelles n'acceptent plus les périodes d'amortissement de plus de 35 ans, il est possible que le nombre d'acheteurs d'habitations qualifiés soit réduit, ce qui réduira l'activité domiciliaire et la demande hypothécaire.

<i>Période d'amortissement</i>	<i>Nouvelle hypothèque sur un nouvel achat</i>	<i>Nouvelle hypothèque sur une habitation que l'on possède déjà</i>	<i>Renouvellement</i>	<i>Inactif</i>	<i>Total</i>
Jusqu'à 25 ans	50 %	55 %	89 %	86 %	84 %
Plus de 25 ans	50 %	45 %	11 %	14 %	16 %
Incluant...					
30 ans	5 %	9 %	4 %	5 %	5 %
35 ans	13 %	27 %	4 %	3 %	4 %
40 ans	32 %	9 %	3 %	5 %	6 %
Total	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

Source : Étude Maritz pour l'ACCHA, automne 2008

### **Taux d'intérêt**

L'étude ACCHA/Maritz a recueilli des données sur les taux d'intérêt des prêts hypothécaires actuels. Le taux d'intérêt moyen sur les prêts hypothécaires en cours est de 5,41 % en date d'octobre 2008, ce qui marque une hausse substantielle par rapport à la moyenne de 5,56 % d'il y a un an.

Parmi ceux qui ont financé ou renouvelé un prêt hypothécaire dans la dernière année, le taux moyen est de 5,59 %.

Le sondage a aussi demandé à ceux qui avaient renouvelé leur prêt hypothécaire durant les 12 derniers mois quel avait été leur taux d'intérêt avant le renouvellement, et ces taux ont été comparés aux taux actuels. Cette analyse a montré que les taux d'intérêt ont augmenté pour 31 % de ces emprunteurs, mais qu'ils sont restés les mêmes pour 19 % d'entre eux et qu'ils ont même diminué dans 50 % des cas. En moyenne, parmi les emprunteurs qui ont renouvelé leur prêt hypothécaire, le taux d'intérêt a diminué de 0,40 point de pourcentage. De plus, parmi ceux qui ont renouvelé des prêts hypothécaires, à peine 9 % ont vu leur taux d'intérêt augmenter de plus d'un point de pourcentage.

En combinant les diverses estimations formulées dans cette étude :

- Parmi 5,25 millions de propriétaires d'habitation qui ont des prêts hypothécaires,
- environ 1 125 000 ont renouvelé leur prêt durant les 12 derniers mois;
- 550 000 ont vu leurs taux hypothécaires diminués et entre 200 000 et 225 000 n'ont eu aucune variation de taux hypothécaires;
- 350 000 ont vu leur taux augmenter;

- 100 000 de ces foyers ont eu des augmentations d'un point de pourcentage ou plus. Pour un bon nombre de ces ménages, l'augmentation du versement mensuel peut être significative, mais dans l'ensemble du marché canadien de l'habitation, où l'on compte 8,9 millions de ménages propriétaires, c'est un changement insignifiant.

Les données de cette étude indiquent que peu d'emprunteurs hypothécaires ont été affectés négativement par l'augmentation récente des taux d'intérêt.

### ***Réductions de taux d'intérêt***

Le taux d'intérêt hypothécaire moyen rapporté ici (5,41 % pour l'ensemble des hypothèques actuelles) est bien au-dessus des taux publiés typiques qui ont été disponibles durant la dernière année, ce qui confirme un important niveau d'escompte dans le marché hypothécaire. Durant la dernière année, les taux affichés pour les prêts d'un an ont eu une moyenne de 6,97 %, et les taux à cinq ans ont atteint une moyenne de 5,18 %. Les taux d'intérêt réels nettement plus faibles confirment que l'on accorde beaucoup de réductions de taux sur le marché hypothécaire.

Cette section utilise les données de l'étude pour produire une estimation de l'ampleur des escomptes accordés.

Le groupe de répondants comprend une vaste diversité de prêts hypothécaires, y compris une gamme complète de durées restantes, de taux fixes et de taux variables. Les prêts ont été contractés à divers moments sur une longue période. Cela produit une vaste gamme de taux d'intérêt hypothécaires. Pour produire un sommaire significatif des taux d'intérêt, on a sélectionné un sous-ensemble de répondants et on les a soumis à une analyse plus poussée :

- ceux dont les prêts hypothécaires ont été contractés, renouvelés ou refinancés dans les 12 derniers mois;
- qui avaient des taux fixes plutôt des taux variables;
- et qui avaient un terme de cinq ans.

Parmi ce groupe d'emprunteurs, le taux d'intérêt moyen était de 5,59 %. En revanche, dans les 12 mois précédents, le taux hypothécaire officiel de 5 ans était en moyenne de 7,18 %.<sup>7</sup> Selon ces données, il apparaît que les Canadiens négocient des réductions de taux qui atteignent en moyenne 1,59 point de pourcentage (pour des prêts de cinq ans).

### ***Comportement de recherche et d'achat***

On a demandé aux propriétaires d'habitation qui avaient des prêts hypothécaires « Quel expert hypothécaire avez-vous consulté lorsque vous avez contracté votre prêt hypothécaire actuel? » Les répondants ont pu nommer plusieurs types d'experts, ce qui

---

<sup>7</sup> Source : Banque du Canada . La moyenne est calculée en utilisant le rapport « Taux d'intérêt administrés par les banques à charte : hypothèque conventionnelle -- 5 ans (en date de mercredi) » pour les 53 semaines s'étendant du 24 octobre 2007 au 22 octobre 2008.

fait que la somme des résultats arrive au-dessus de 100 %. Les répondants ont cité en moyenne 1,49 raison. Le tableau ci-dessous montre le pourcentage des emprunteurs qui ont consulté chacune des grandes catégories d'experts hypothécaires.

<i>Type d'organisation</i>	<i>Total</i>
Représentant d'une grande banque canadienne	72 %
Courtier hypothécaire	40 %
Représentant d'une institution coopérative	21 %
Représentant d'une société de crédit hypothécaire ou de placement	8 %
Autres	8 %

Source : Étude Maritz pour l'ACCHA, automne 2008

En plus, on a demandé aux consommateurs quel type de professionnel leur avait fait obtenir leur prêt hypothécaire au bout du compte. Le tableau ci-dessous montre les résultats pour l'ensemble des emprunteurs (colonne de droite), et pour trois sous-groupes : ceux qui ont pris de nouvelles hypothèques, ceux qui ont renouvelé et ceux qui n'ont fait aucune transaction hypothécaire durant les 12 derniers mois. Parmi l'ensemble des détenteurs de prêts hypothécaires, près de 57 % ont obtenu leur prêt d'une grande banque canadienne. Toutefois, la part est inférieure à la moitié parmi ceux qui ont contracté de nouveaux prêts hypothécaires. Les courtiers hypothécaires sont la deuxième source en importance, puisqu'ils sont crédités pour un quart de tous les prêts hypothécaires. Dans le cas des nouveaux prêts hypothécaires, la part des courtiers était supérieure à 35 %. Moins de 20 % des prêts hypothécaires ont été obtenus par le truchement d'autres types d'organisation (notamment les coopératives de crédit et les sociétés d'assurance-vie).

<i>Type d'organisation</i>	<i>Nouveau prêt hypothécaire</i>	<i>Renouvellement</i>	<i>Aucune activité</i>	<i>Total</i>
Représentant d'une grande banque canadienne	47 %	60 %	57 %	57 %
Courtier hypothécaire	35 %	20 %	25 %	25 %
Représentant d'une institution coopérative	11 %	13 %	10 %	11 %
Représentant d'une compagnie d'assurance-vie	1 %	0 %	2 %	2 %
Autres	5 %	7 %	5 %	6 %
Total	100 %	100 %	100 %	100 %

Source : Étude Maritz pour l'ACCHA, automne 2008

Alors qu'il cherchait un prêt hypothécaire, le Canadien moyen a obtenu en moyenne 1,96 proposition. Comme on peut le voir dans le tableau, la plupart des emprunteurs

n'ont reçu que quelques propositions. Quatre pour cent seulement ont reçu plus de quatre propositions.

<b>Tableau 4-12</b>	
<b>Nombre d'estimations reçues en vue d'obtenir un prêt hypothécaire</b>	
<i>Nombre d'estimations reçues</i>	<i>% qui ont reçu ce nombre</i>
0	3 %
1	40 %
2	30 %
3	20 %
4	4 %
Plus de 4	4 %
Total	100 %
Source : Étude Maritz pour l'ACCHA, automne 2008	

Les emprunteurs qui ont obtenu un nouveau prêt hypothécaire au cours des 12 derniers mois ont reçu un peu plus d'estimations (moyenne de 1,99) comparativement aux emprunteurs qui ont renouvelé leur prêt hypothécaire (lesquels ont reçu en moyenne 1,85 estimation).

<b>Tableau 4-13</b>	
<b>Nombre moyen de propositions reçues dans la recherche d'un prêt hypothécaire, par type d'activité hypothécaire des 12 derniers mois</b>	
<i>Activité</i>	<i>Nombre moyen de propositions reçues</i>
Nouveau prêt hypothécaire	1,99
Renouvellement	1,85
Inactif	2,00
Total	1,96
Source : Étude Maritz pour l'ACCHA, automne 2008	

### ***Importants facteurs de sélection du prêteur***

On a demandé à l'ensemble des ménages (y compris les emprunteurs hypothécaires, les locataires et les propriétaires sans hypothèque) : « Parmi les attributs suivants, indiquez-en trois qui sont pour vous les plus importants au moment de choisir un prêteur hypothécaire ». On donnait le choix entre huit attributs. Si aucun attribut n'était sélectionné, la réponse était « ne sait pas ».

Le tableau suivant résume les résultats. En plus de montrer les résultats pour l'ensemble des ménages (dans la colonne au bout à droite), on donne des sommes partielles pour les diverses catégories.

- Dans l'ensemble, l'attribut le plus important était le taux d'intérêt, qui a été mentionné par 83 % des ménages. Dans le cas des propriétaires d'habitations qui avaient déjà

un prêt hypothécaire, 92 % ont mentionné le taux comme un attribut important. Bien que 71 % des locataires citent le taux d'intérêt comme le plus important facteur, ils le mentionnent moins souvent que les propriétaires d'habitations. Autrement dit : ceux qui ont le plus d'expérience et d'implication dans le marché hypothécaire sont plus enclins à considérer les taux d'intérêt comme un facteur critique de sélection des prêteurs.

- La flexibilité des calendriers de remboursement a été mentionnée par environ la moitié des ménages. Cet attribut est considéré comme plus important par les propriétaires, spécialement les propriétaires avec des prêts hypothécaires.
- La crédibilité du prêteur est aussi considérée comme un facteur important. L'importance de ce facteur ne varie pas entre les groupes.
- La possibilité de faire des versements forfaitaires (citée par 36 % des consommateurs) est considérée comme moins importante que la flexibilité des calendriers de remboursement (48 %).
- La durée du prêt hypothécaire est considérée comme un facteur n'important par le tiers des consommateurs.
- Les facteurs « relationnels » (l'existence d'une relation antérieure avec un prêteur ou les recommandations de la famille et des amis) n'ont qu'une faible importance, tout comme l'offre de produits additionnels. Les propriétaires d'habitations sont plus enclins à les sélectionner une relation antérieure avec le prêteur comme un facteur important.
- Le nombre de consommateurs dont la réponse est « ne sait pas » est plutôt faible, spécialement parmi les propriétaires d'habitations qui ont des prêts hypothécaires.
- On en déduit que, dans le marché très concurrentiel du crédit hypothécaire, les prêteurs ont la possibilité de se différencier dans l'esprit des consommateurs en offrant des caractéristiques différentes et en établissant des relations.
- Dans l'ensemble, toutefois ces consommateurs envoient un puissant message selon lequel le facteur clé est celui du prix : le taux d'intérêt hypothécaire.

**Tableau 4-14**  
**Pourcentage des foyers attribuant de l'importance à divers attributs**

<i>Attribut</i>	<i>Propriétaires d'habitations avec un prêt hypothécaire</i>	<i>Propriétaires sans prêt hypothécaire</i>	<i>Locataires</i>	<i>Autres</i>	<i>Ensemble des ménages</i>
Taux d'intérêt	92 %	81 %	71 %	83 %	83 %
Flexibilité du calendrier de remboursement (p. ex, remboursement accéléré, à la quinzaine, etc.)	52 %	47 %	43 %	41 %	48 %
Crédibilité du prêteur	43 %	43 %	39 %	42 %	42 %
Flexibilité permettant de faire des versements forfaitaires additionnels	32 %	42 %	36 %	36 %	36 %
Durée du prêt hypothécaire	33 %	29 %	34 %	36 %	33 %
Relation antérieure avec le prêteur	22 %	20 %	8 %	8 %	17 %
Recommandation du prêteur par un ami ou par un proche parent	6 %	5 %	7 %	9 %	6 %
Inclusion de produits additionnels dans l'offre, comme de meilleur taux sur d'autres prêts, des rabais à l'épicerie, etc.	6 %	7 %	6 %	7 %	6 %
Ne sait pas	2 %	5 %	16 %	9 %	7 %

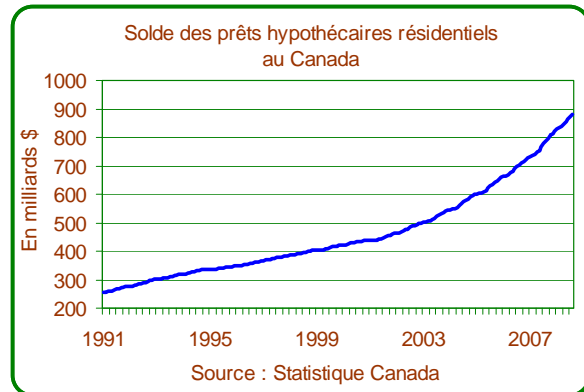
Source : Étude Maritz pour l'ACCHA, automne 2008

## 5.0 Dimensions du marché hypothécaire résidentiel

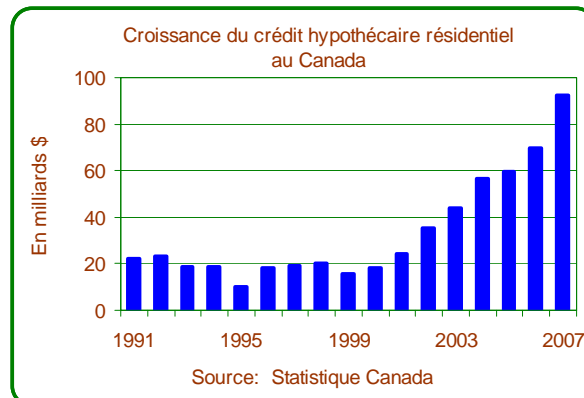
Cette section fournit diverses données sur les prêts hypothécaires et d'autres formes de crédit. Ces données brossent un tableau du marché hypothécaire au Canada, de sa taille et de sa croissance.

### Solde des prêts en cours

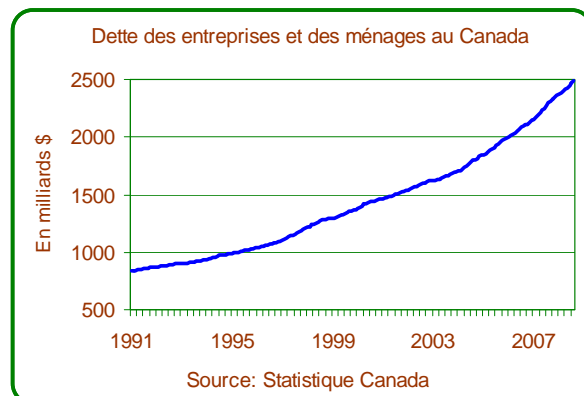
Le crédit hypothécaire résidentiel est l'un des plus grands champs d'activité du système financier canadien. En août 2008, le solde des prêts résidentiels au Canada était de 880 G\$. Ce solde a augmenté de 182 % en 15 ans, ce qui fait un taux de croissance moyen de 7,2 % par année. La croissance s'est accélérée plus récemment : durant la dernière année, le taux de croissance a été de 11,9 % (94 G\$). Durant l'année précédente aussi, le taux de croissance a été de 11,9 % (84 G\$).



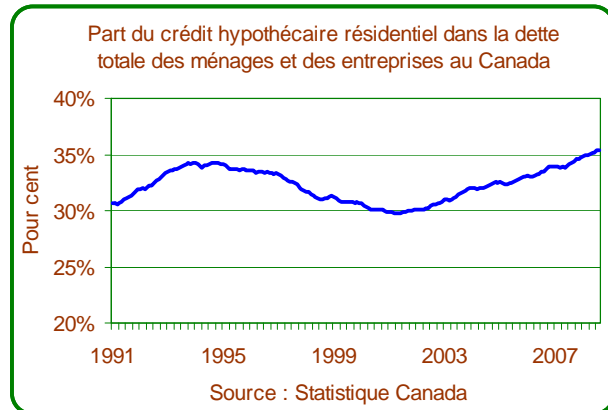
Entre 1991 et 2000, le solde des prêts hypothécaires résidentiels canadiens a augmenté en moyenne de 18 G\$ par année. L'accroissement du solde des prêts s'est accéléré à partir de 2001. En 2004, le montant de la croissance (environ 57 G\$) avait triplé par rapport à la période de 1991 à 2000. La croissance a accéléré d'année en année. Comme on le mentionne dans un chapitre subséquent, cette accélération s'explique par l'activité accrue du marché de l'habitation et par la hausse du prix des maisons.



Le graphique de droite montre le solde total des emprunts des ménages et des entreprises. Au cours des 15 dernières années, la dette des ménages et des entreprises a augmenté en moyenne de 6,9 % par année, ce qui est inférieur à l'augmentation de 7,2 % des prêts hypothécaires résidentiels. Cette tendance s'est maintenue au cours des trois dernières années : la dette des ménages et des entreprises a augmenté de 8,6 % par année, tandis que le solde des prêts hypothécaires résidentiels augmentait chaque année de 11,5 %.

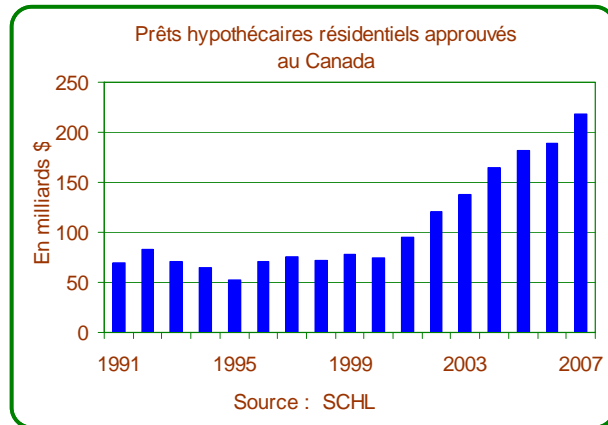


Les prêts hypothécaires résidentiels représentent environ le tiers des emprunts des ménages et des entreprises. Cette part varie dans le temps, comme le montre le tableau ci-contre. Au début des années quatre-vingt-dix, les prêts hypothécaires résidentiels représentaient une part croissante des emprunts. Cela peut être attribué à la faiblesse de l'économie, à l'époque, qui avait entraîné une baisse des investissements et des emprunts par les entreprises. Durant la deuxième moitié des années quatre-vingt-dix, la vigueur de l'économie a entraîné une hausse des investissements, si bien que la part des entreprises a augmenté et que celle des prêts résidentiels a diminué. Depuis le début de 2001, le crédit hypothécaire résidentiel occupe une part croissante des emprunts étant donné que le secteur de l'habitation est l'un des plus performants de l'économie canadienne. En effet, la hausse de l'achat d'habitation entraîne un plus grand besoin de crédit hypothécaire.



### Montant annuel d'approbations

Une autre perspective sur le marché hypothécaire nous vient du volume des nouvelles approbations. Cette catégorie inclut les nouveaux prêts hypothécaires, mais aussi les prêts qui sont transférés d'un prêteur à l'autre et ceux qui sont refinancés. C'est pourquoi le montant annuel des approbations est plus fort que l'accroissement de la dette hypothécaire totale dont on a traité plus tôt. Par exemple, les données montrent qu'on a approuvé pour

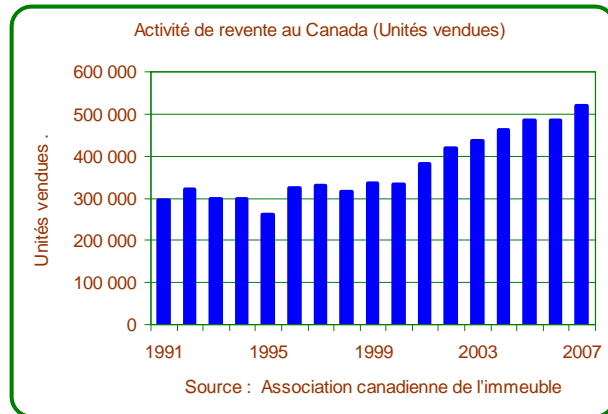


218 G\$ de prêts hypothécaires en 2007 alors que la dette hypothécaire globale n'a augmenté que de 94 G\$. Ce graphique montre que l'activité hypothécaire était relativement stable durant la deuxième moitié des années 1990, mais qu'elle a nettement augmenté dans les dernières années. En 2007, le montant de prêts approuvés (218 G\$) était près du triple de celui observé entre 1997 et 2000 (75 G\$).

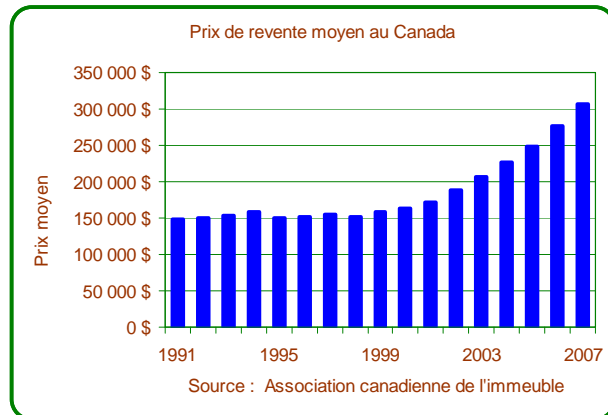
## Facteurs de croissance de l'activité hypothécaire

On a vu que l'activité hypothécaire avait augmenté très rapidement au cours des dernières années. On peut faire un lien avec l'activité toujours plus forte du marché de l'habitation.

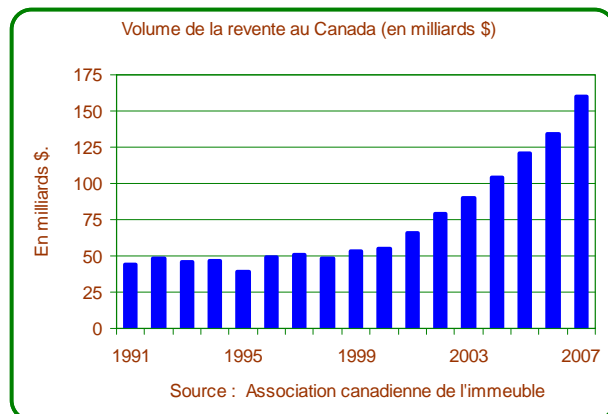
La revente d'habitations était relativement stable entre 1996 et 2000, avec une moyenne un peu en deçà de 330 000 unités par année. L'activité a connu un regain en 2001. En 2005 et 2006, les ventes ont atteint un record historique d'environ 484 000 unités, soit 48 % de plus que la moyenne de 1996 à 2000, et 2007 a marqué un autre record avec environ 521 000 unités.



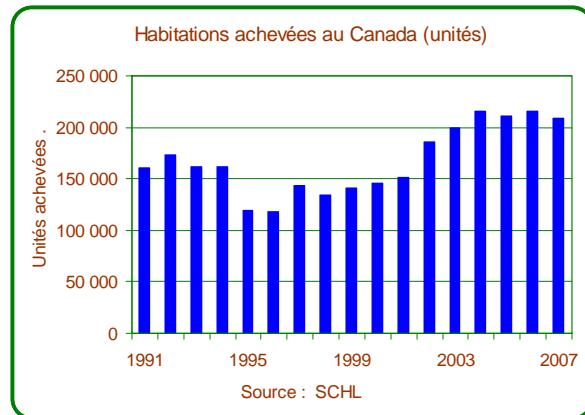
Parallèlement, le prix de revente moyen des maisons était relativement stable dans les années quatre-vingt dix, mais il a commencé à augmenter vers la fin de la décennie. En 2007, le prix moyen d'environ 307 000 \$ était supérieur de 87 % à celui de 2000, ce qui représente une augmentation annuelle moyenne de 9,4 % par année durant les sept ans.



Lorsque l'on combine les données sur les ventes à celles sur les prix, on constate que la valeur totale des ventes était stable jusqu'en 2001, après quoi elle a commencé à augmenter très rapidement. Le volume de ventes a presque doublé (hausse de 292 %) dans les quatre années entre 2000 et 2007, ce qui fait un taux de croissance annuel de 16,5 %. La hausse des ventes a entraîné celle du financement hypothécaire. Durant la même période, le solde des prêts hypothécaires résidentiels a augmenté au taux de 9,4 % par année.



La construction résidentielle entraînait elle aussi une demande de crédit hypothécaire. Les données de la SCHL montrent que le nombre d'habitations achevées a augmenté graduellement de 1996 à 2001, puis très fortement de 2002 à 2004. Même si le nombre d'habitations achevées a ralenti sa croissance en 2007, il est resté très élevé, soit plus de 200 000 unités.



Un autre facteur qui influence le volume de crédit hypothécaire est celui du refinancement (augmentation du montant de prêts hypothécaires pour profiter de l'avoir net). Les calculs qui figurent plus haut dans ce rapport indiquent que la prise de capital a été de 46 G\$ dans la dernière année. Cette prise de capital représente environ la moitié de l'accroissement de la dette hypothécaire résidentielle (94 G\$) dans la dernière année (en date du mois d'août).

### **Crédit hypothécaire par catégorie de prêteurs**

Les prêts hypothécaires résidentiels sont fournis par une vaste gamme d'institutions prêteuses allant des banques à charte aux caisses populaires en passant par les compagnies d'assurances, les fonds de retraite et certains prêteurs qui regroupent les prêts hypothécaires et les revendent sous forme de titres à des investisseurs. Comme on le voit dans le tableau suivant, les banques à charte représentent plus de la moitié (55 %) du solde des prêts hypothécaires résidentiels. Les institutions coopératives et les titres adossés à des créances hypothécaires représentent plus de 10 %, et les catégories restantes (ensemble) représentent environ 11 %.

Le tableau montre les données les plus récentes (pour août 2008) de même que les données du même mois un an plus tôt. Les données montrent qu'il y a eu un mouvement considérable durant la dernière année. En réponse à la crise du crédit, la majeure partie de la croissance s'est produite dans la catégorie des titres hypothécaires (53 G\$ sur une croissance totale de 94 G\$). Cette catégorie a connu une expansion de 39 % durant la dernière année, en plus des 24 % de l'année précédente, et sa part de marché a augmenté de 16 % il y a deux ans à la part actuelle de 21 %. Seulement une autre catégorie a vu une augmentation dans la dernière année, celle des sociétés de fiducie et de crédit hypothécaire, qui a connu une légère augmentation. Les six autres catégories ont perdu des parts de marché. Tandis que les banques à charte ont enregistré une croissance de 33 G\$ de leurs prêts hypothécaires résidentiels, leur part de marché a chuté de 58 % à 55 %. Une seule catégorie, celle des sociétés de titrisation, a vu diminuer son volume d'actifs hypothécaires, par une marge de 10 %.

**Tableau 5-1  
Crédit hypothécaire résidentiel, par catégorie de prêteur, août 2007 et 2008**

Type de prêteur	Août 2007		Août 2008		Croissance %	Variation de la part de marché
	Milliards \$	Part de marché %	Milliards \$	Part de marché %		
Banques à charte	454,6	57,8 %	487,5	55,3 %	7,2 %	-2,4 %
Sociétés de fiducie et de crédit hypothécaire	8,7	1,1 %	9,9	1,1 %	13,4 %	0,0 %
Coopératives de crédit et caisses populaires	103,8	13,2 %	110,9	12,6 %	6,8 %	-0,6 %
Sociétés d'assurance-vie	14,6	1,9 %	15,5	1,8 %	6,1 %	-0,1 %
Fonds de retraite	13,3	1,7 %	14,7	1,7 %	10,3 %	-0,0 %
Intermédiaires de crédit n'acceptant pas de dépôts et autre institutions financières	30,7	3,9 %	30,8	3,5 %	0,2 %	-0,4 %
Titres adossés à des créances hypothécaires garanties par la LNH	135,3	17,2 %	188,1	21,4 %	39,0 %	4,2 %
Sociétés de titrisation	25,8	3,3 %	23,1	2,6 %	-10,2 %	-0,6 %
Total	787,1	100,0 %	880,8	100,0 %	11,9 %	

Source : Banque du Canada, Statistiques financières hebdomadaires, 20 octobre 2006

### ***Prêts hypothécaires approuvés par province***

La Société canadienne d'hypothèque et de logement recueille des données sur les approbations hypothécaires par province. Le tableau ci-dessous résume les données sur les approbations de 2007, de même que la part de chaque province (et territoire) de même que les taux de croissance de 2006 à 2007.

Les données montrent que les approbations de prêts hypothécaires ont augmenté de 15,3 % en 2007, pour atteindre les 218 G\$ dans l'ensemble du Canada. Les approbations de prêt hypothécaire ont connu des taux d'augmentation à deux chiffres pendant six des sept dernières années. Durant ces sept années, les approbations ont presque triplé (augmentant de 192 %).

En 2007, on a observé des taux de croissance à deux chiffres dans toutes les provinces et territoires. La croissance a dépassé 20 % en Saskatchewan, dans les Territoires du Nord-Ouest et au Québec.

La SCHL nous avertit que les données du Québec pourraient être sous-estimées.

<i>Province</i>	<i>Nouvelles habitations</i>	<i>Habitations existantes</i>	<i>Total</i>	<i>% du Canada</i>	<i>Croissance 2006-2007</i>
Terre-Neuve et Labrador	273	1 938	2 211	1,0 %	17,9 %
Île du Prince-Édouard	59	454	513	0,2 %	14,0 %
Nouvelle-Écosse	732	4 485	5 217	2,4 %	16,5 %
Nouveau-Brunswick	343	2 700	3 044	1,4 %	17,3 %
Québec (2)	4 129	27 072	31 201	14,3 %	20,5 %
Ontario	9 579	79 636	89 216	40,9 %	13,2 %
Manitoba	448	4 492	4 940	2,3 %	15,6 %
Saskatchewan	575	4 266	4 841	2,2 %	51,7 %
Alberta	5 821	31 948	37 769	17,3 %	10,8 %
Colombie-Britannique	4 198	34 463	38 661	17,7 %	16,4 %
Yukon et Territoires du Nord-Ouest	45	592	637	0,3 %	34,7 %
<b>Total</b>	<b>26 202</b>	<b>192 047</b>	<b>218 249</b>	<b>100,0 %</b>	<b>15,3 %</b>

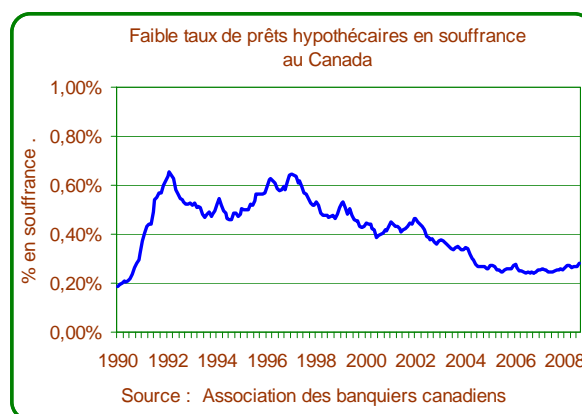
Source : Société canadienne d'hypothèque et de logement, Statistiques canadiennes de l'habitation, 2006 et 2007

Remarque : (1) Les données d'approbation de prêts hypothécaires sont des données brutes qui ne reflètent pas nécessairement les activités des coopératives de crédit, des caisses populaires et d'autres petites institutions ni celles des prêteurs privés dans certaines régions.

(2) Les données du Québec sont sous-évaluées en raison du faible taux de réponse au questionnaire dans cette province.

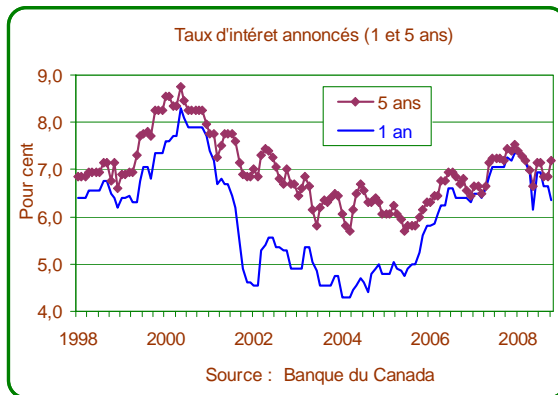
### **Versements hypothécaires en retard**

L'Association des banquiers canadiens fournit des données sur les versements hypothécaires en retard, qui lui viennent de sept grands prêteurs hypothécaires (BMO, CIBC, Banque HSBC, Banque Nationale, RBC, Banque Scotia et TD Canada Trust). Ces données comptent seulement les prêts avec des versements en retard de trois mois et plus. Les données indiquent que dans les années quatre-vingt-dix, en moyenne, 0,5 % des prêts hypothécaires étaient en souffrance. Le taux a chuté durant cette décennie. Durant les deux dernières années, le taux de prêts en souffrance s'est stabilisé autour de 0,25 %. Au cours des mois récents, on a vu une très légère augmentation du taux de prêts en souffrance, qui est passé à 0,28 % en août 2008.



Cette petite augmentation du taux de prêts hypothécaires en souffrance se concentre en Alberta, où le taux est passé de 0,15 % il y a un an (bien au-dessous de la moyenne nationale) à 0,30 % maintenant (ce qui est un peu au-dessus de la moyenne du pays). Une légère augmentation s'est produite en Colombie-Britannique (de 0,14 % à 0,18 %, ce qui demeure au-dessous de la moyenne nationale). En revanche, le taux de prêts en souffrance a chuté en Saskatchewan, passant de 0,35 % il y a un an à 0,21 % maintenant. Les taux de prêts en souffrance sont essentiellement stables dans les autres régions.

Le graphique de droite montre les taux hypothécaires au Canada tels qu'ils sont typiquement annoncés (c'est-à-dire avant les réductions accordées par le prêteur). Ces taux d'intérêt hypothécaires annoncés au Canada ont été plus élevés en 2007 et en 2008 que dans la période de 2003 à 2006. Malgré cela, le taux de prêts en souffrance n'a augmenté que marginalement et demeure très faible.



Sur la base de ces données, pour les emprunteurs qui ont récemment complété un terme de cinq ans et qui ont renouvelé au taux actuel, les taux hypothécaires n'auront pas augmenté beaucoup, puisque les taux pour les prêts de cinq ans ne sont pas très différents de ce qu'ils étaient il y a un quinquennat. En outre, la plupart de ces emprunteurs ont vu leurs revenus augmenter d'au moins 10 % durant les cinq ans et sont maintenant capables d'assumer la hausse des versements mensuels.

En revanche, pour ceux qui ont des prêts de plus courte durée et qui ont renouvelé au cours des deux dernières années, les taux d'intérêt et les versements mensuels peuvent avoir augmenté de façon plus considérable et causé plus de difficultés. Toutefois, comme on l'a vu, il n'y a eu que peu de changements dans les taux de prêts en souffrance – la plupart des emprunteurs touchés ont réussi à s'adapter aux taux d'intérêt plus élevés. Pour l'avenir, l'impact des renouvellements d'hypothèque devrait demeurer négligeable :

- Relativement peu d'hypothèques sont pour des courtes durées -- l'étude a trouvé que seulement 9 % des durées de prêts étaient d'un an ou moins.
- En outre, la plupart de ces emprunteurs avec des prêts hypothécaires de courte durée sont dans leur habitation actuelle depuis de nombreuses années. Depuis qu'ils ont obtenu leur premier prêt hypothécaire, leur revenu a suffisamment augmenté pour leur permettre de tolérer les augmentations récentes des versements.
  - Les données de l'étude indiquent qu'il y a relativement peu d'emprunteurs hypothécaires (à peine 1 %) au Canada qui ont obtenu leur hypothèque au cours de la dernière année et qui ont une durée de prêt d'un an ou moins. Le taux d'intérêt moyen de ce groupe est de 5,0 %. On peut encore obtenir un tel taux sur le marché (après la réduction de taux typique du prêteur pour un prêt d'un an) ce qui fait que ce groupe ne devrait pas voir d'augmentation de son versement au prochain renouvellement.

- À peine 3 % des emprunteurs ont obtenu des prêts de deux ans et moins au cours des deux dernières années. Ces emprunteurs ont un taux d'intérêt moyen de 6,1 %, et la plupart d'entre eux devraient voir leur paiement diminuer au prochain renouvellement.
- 13 % des emprunteurs ont des prêts de trois ans et moins obtenus au cours des trois dernières années. Parmi ces emprunteurs, le taux d'intérêt moyen est de 5,6 %, et ils devraient voir très peu de variations au moment du renouvellement.

Plusieurs problèmes causent l'agitation actuelle dans le marché américain de l'habitation et du crédit hypothécaire. On peut soutenir que l'un des problèmes les plus significatifs est celui du rajustement des taux d'intérêt (hausse de taux). Les données de l'étude parmi les consommateurs canadiens indiquent que la hausse des taux d'intérêt n'est pas et ne devrait pas devenir un problème significatif au Canada. Ces données, et le faible taux de prêt hypothécaire en souffrance confirment que les emprunteurs hypothécaires canadiens sont très capables de remplir leurs obligations.

De grands facteurs pourraient causer des retards de paiement : une augmentation du versement ou une réduction du revenu (habituellement causé par la perte d'emploi ou par une réduction du nombre d'heures de travail).

Le présent rapport soutient que le premier facteur (hausse des versements) a très peu de chances d'entrer en jeu.

Pour ce qui est du second facteur (perte de revenus), il pourrait devenir plus significatif au cours des deux prochaines années. L'activité manufacturière est en cours de ralentissement, mais les pertes d'emplois dans ce secteur n'ont pas encore affecté de façon importante le taux de prêts en souffrance : dans la province manufacturière d'Ontario, le taux de prêts en souffrance était de 0,31 % en août 2008, le même qu'un an plus tôt, mais plus fort que les 0,26 % observés il y a deux ans. On observe un phénomène similaire au Québec, où le taux actuel de prêt en souffrance de 0,24 % n'est que légèrement supérieur à celui d'il y a un an (0,21 %) et deux ans (0,19 %).

Même si les changements économiques peuvent déjà causer des difficultés à certains emprunteurs hypothécaires canadiens, les conditions du marché de l'habitation leur permettent de résoudre ces difficultés, si nécessaire, en vendant leur maison.

La section suivante jette un regard sur l'avenir et conclut que l'activité domiciliaire, qui a ralenti en 2008, ralentira encore plus en 2009. Toutefois, cette activité demeure suffisamment vigoureuse pour que toute personne qui choisit de vendre une maison qui est forcée à le faire soit accueillie par un marché réceptif.

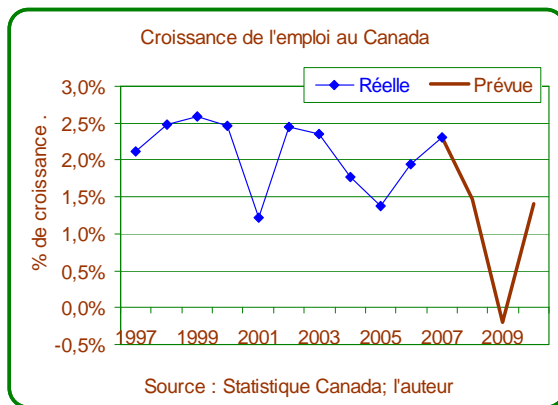
## 6.0 Prédiction du crédit hypothécaire résidentiel

### Marchés de l'habitation

Comme on l'a vu dans la section précédente, la croissance rapide du marché hypothécaire canadien a été entraînée par un marché de l'habitation très vigoureux. La demande d'habitations à elle-même bénéficié de la combinaison des faibles taux d'intérêt et de la forte croissance de l'emploi.

Comme on l'a montré dans un tableau précédent, les taux d'intérêt hypothécaires ont atteint un creux historique en 2005, puis ils ont augmenté. Le taux de cinq ans est le plus important pour le marché de l'habitation. Le taux annoncé a augmenté de plus d'un point de pourcentage comparativement à la moyenne de 6,0 % en 2005. Après les réductions, le taux typique actuel est de 5,75 %, ce qui fait aussi un point de pourcentage au-dessus de la moyenne de 4,7 % de 2005. Avec la hausse des taux d'intérêt et la montée rapide du prix des habitations, l'accessibilité à la propriété s'est nettement détériorée.

Toutefois, même si l'accessibilité est un facteur important, ce n'est pas le principal facteur qui mène le marché de l'habitation. La création d'emplois est plus déterminante, spécialement le nombre d'emplois qui ont été créés au cours des trois ou quatre dernières années. Comme on peut le voir dans le graphique de droite, le Canada a connu une forte croissance de l'emploi durant la dernière décennie, avec une moyenne d'environ 2,1 % par année. Le taux de croissance de l'emploi a été considérablement plus rapide que celui de la population adulte du Canada (environ 1,3 % par année au cours de la dernière décennie). Il en découle que le pourcentage des adultes qui occupent un emploi a atteint un record historique, ce qui représente un indicateur économique extrêmement positif. Cette force économique a propulsé le marché canadien de l'habitation et du crédit hypothécaire.



La création d'emplois a ralenti au Canada en 2008, et il est très probable qu'elle ralentira encore en 2009. Il est tout à fait possible que le niveau d'emploi diminue dans les faits :

- La vigueur du huard nuit aux régions du pays qui vendent beaucoup de produits finis et de services aux États-Unis. Même si le dollar a faibli récemment, il faudra un certain temps pour que cela ait un effet positif sur l'emploi.
- Le ralentissement économique qui se dessine aux États-Unis est un autre facteur négatif pour les exportateurs.
- Le resserrement du marché du crédit complique la création de nouveaux emplois pour les entreprises, et le manque de fonds de roulement rend très difficile le maintien des emplois actuels.

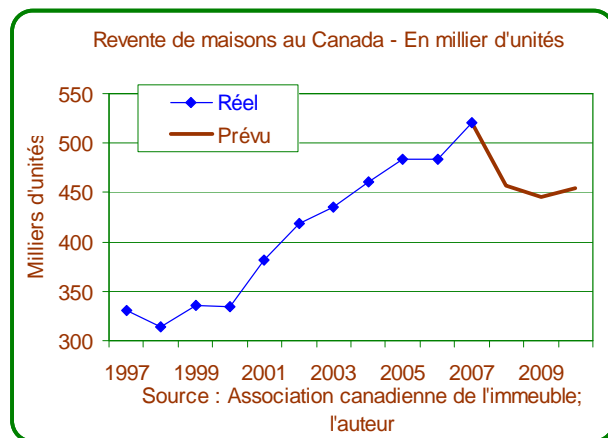
- La hausse du prix des matières premières profite à certaines régions (surtout l'Ouest) mais nuit à la croissance dans l'Est. Dans l'ensemble, au Canada, le coût élevé des matières premières a eu un effet négatif en termes directs (bien qu'il ait aussi un effet de richesse compensatoire en faisant monter le cours des actions). Comme dans le cas de la force du dollar, il faudra un certain temps pour que l'est du Canada commence à profiter de la baisse récente du prix des matières premières. Entre-temps, dans les régions productrices de matières premières, les incertitudes accrues réduiront la croissance.
- Jusqu'à maintenant, les effets négatifs du dollar et du cours des matières premières ont été palliés par « l'effet de richesse » créé par la hausse de prix des maisons et la montée boursière de 2003 à 2007. La chute récente du marché boursier canadien, si elle se maintient, pourrait effacer une bonne partie de cet effet. Dans le même ordre d'idées, le ralentissement récent de la croissance du prix des habitations réduira le taux potentiel de création d'emplois.

La création d'emplois a ralenti au Canada, mais le taux annuel de 1,6 % enregistré en septembre (toujours au-dessus du taux de croissance de la population, qui est de 1,4 %) demeure un taux très vigoureux.

Il semble toutefois que l'économie canadienne arrive à un tournant en raison de plusieurs facteurs :

- Les effets de la vigueur du dollar et du coût élevé des matières premières ont eu des effets cumulatifs. Cela devrait suffire à produire un ralentissement plus tard dans l'année et en 2009.
- Avec la chute boursière, il semble qu'on verra très peu de créations d'emplois au Canada en 2009, et même peut être des pertes d'emplois.
- En 2010, toutefois, le faible cours du dollar canadien devrait être un facteur positif, entraînant une meilleure création d'emplois.

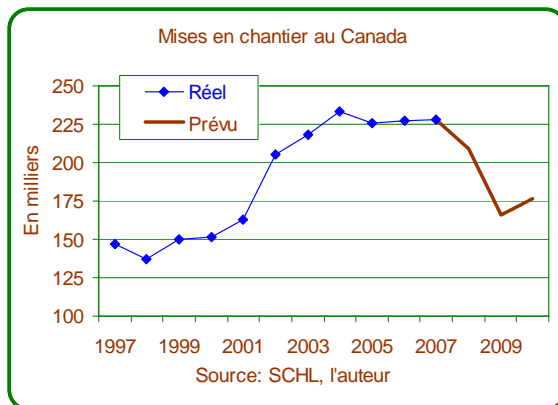
Avec l'accessibilité réduite de l'habitation et l'incertitude, le marché de la revente a ralenti nettement en 2008, après avoir établi des records en 2007. Dans la majeure partie du pays (sauf en Alberta et en Colombie-Britannique) les réductions ont été modestes et ont ramené les activités au niveau de 2005 et de 2006 (ou mieux). Les marchés de la revente sont généralement très sains. Toutefois, on peut s'attendre à ce que le ralentissement se poursuive en 2009. Pour 2010, même si la création d'emplois devrait s'améliorer, cela ne se traduira pas nécessairement par une plus forte demande d'habitations, en raison du délai entre la création d'emploi et l'activité domiciliaire qui en résulte.



Un autre facteur qui pourrait affecter le marché de l'habitation est celui du « motif de spéculation ». Cela inclut l'achat de maisons comme placement, mais aussi l'achat de maisons par des propriétaires occupants qui visent un gain de capital plutôt que la simple satisfaction de leurs besoins de logement. Les estimations de l'auteur de la présente étude donnent à penser que ce motif de spéculation a été très puissant aux États-Unis. Au sommet de l'activité domiciliaire américaine, en 2006, c'est peut-être 20 % des ventes qui étaient motivées par la spéculation. Cela a créé une bulle immobilière. Quand cette bulle a éclaté, on a assisté inévitablement au remplacement du motif de spéculation par un « motif de panique » qui fait que les achats étaient découragés par la crainte de pertes futures. Les auteurs estiment qu'en ce moment, aux États-Unis, les ventes sont inférieures de 40 % à ce qu'elles devraient être compte tenu du marché de l'emploi et de l'accessibilité.

Au Canada, il semble que les motifs de spéculation étaient en grande partie absents. Dans la plupart des provinces, la demande d'habitations est entraînée par la création d'emplois et l'accessibilité, et les mouvements des prix des maisons ont peu d'effet sur les activités. La Colombie-Britannique fait toutefois exception à cette règle. Par conséquent, il est probable que la contraction du marché de l'habitation en Colombie-Britannique sera exagérée. Les données du marché donnent aussi à penser que le motif de spéculation est peu présent en Alberta. Comme l'effet a été faible, l'ensemble du marché de l'Alberta profitera du ralentissement actuel de la hausse des prix -- l'accessibilité étant améliorée en Alberta, ce qui créera les conditions pour une future reprise du marché de l'habitation.

En ce qui concerne les nouvelles habitations, les mises en chantier ont atteint un sommet en 2004, et ont ensuite décliné légèrement. L'activité a ralenti en 2008 et l'on prévoit que les mises en chantier seront de 8 % inférieures à celle de 2007. Une nette réduction (environ 20 %) est prévue pour 2009. Pour 2010, il est possible que l'on assiste à une certaine reprise, tout dépendant des tendances de l'emploi.



Les perspectives de reprise sont les plus fortes en Alberta. Les mises en chantier y sont présentement moins fortes que ne le devrait être avec la création d'emplois. Les consommateurs de l'Alberta ont été découragés par la détérioration de l'accessibilité. Les prévisions donnent à penser qu'éventuellement la création d'emplois s'affirmera comme principal facteur dans le marché de l'habitation de l'Alberta. Le sondage, qui montre que les Albertains sont devenus plus optimistes quant à leur marché de l'habitation, soutient cette conclusion.

### **Prévision de l'activité hypothécaire**

L'attente d'un niveau d'activité toujours élevé dans la revente de nouvelles maisons suggère que le crédit hypothécaire résidentiel continuera de se développer rapidement

en 2009 et 2010. On s'attend toutefois à ce que le marché continue de prendre de l'expansion.

Partant de ces prévisions, on peut prédire que le solde des prêts hypothécaires résidentiels augmentera de 10,2 % en 2008 (pour atteindre environ 900 G\$ à la fin de l'année) et qu'il croîtra encore de 8,1 % en 2009 (pour atteindre les 978 G\$), puis de 8,2 % en 2010 (pour atteindre 1060 G\$).

Cela représenterait un ralentissement par rapport à la croissance très rapide des années récentes : en effet le crédit hypothécaire résidentiel s'est développé au taux moyen de 11,5 % par année durant les trois dernières années (se terminant en août 2008).

On a aussi prévu le montant de nouveaux prêts hypothécaires approuvés.

- En 2007, on a approuvé pour 218 G\$ de prêts hypothécaires pour des habitations neuves ou existantes (ce qui inclut non seulement les nouveaux prêts hypothécaires, mais aussi les transferts entre prêteurs et les refinancements).
- On prévoit que les approbations de 2008 atteindront les 193 G\$ (11,8 % de moins qu'en 2007).
- Pour 2009, les approbations devraient s'élever à 174 G\$ (9,9 % de moins qu'en 2008), et pour 2009, elles devraient atteindre les 171 G\$ (réduction de 1,6 %). Même si l'on prévoit que le volume des approbations diminuera, ses niveaux d'activité prévue sont supérieurs à ceux de n'importe quelle année d'avant 2005, ce qui indique que les prêteurs hypothécaires demeureront très occupés en 2009 et en 2010.

Le tableau suivant résume les faits saillants des prévisions.

<i>Année</i>	<i>Croissance de l'emploi (%)</i>	<i>Revente (en milliers d'unités)</i>	<i>Volume de revente (G\$)</i>	<i>Mises en chantier (en milliers d'unités)</i>	<i>Solde des prêts hypothécaires (G\$)</i>	<i>Prêts hypothécaires approuvés (G\$)</i>
1998	2,5 %	315	48	137	403	72
1999	2,6 %	335	53	150	419	78
2000	2,5 %	334	55	152	437	75
2001	1,2 %	381	66	163	461	95
2002	2,4 %	419	79	205	497	120
2003	2,4 %	435	90	218	541	138
2004	1,8 %	461	104	233	598	164
2005	1,4 %	484	121	225	657	182
2006	2,0 %	484	134	227	728	189
2007	2,3 %	521	160	228	821	218
2008 (F)	1,5 %	457	140	209	905	193
2009 (F)	-0,2 %	445	133	166	978	174
2010 (F)	1,4 %	454	136	176	1,059	171

Sources : Statistique Canada, Association canadienne de l'immeuble, SCHL; tous les pronostics sont de l'auteur.