



Le nesto-mètre

Octobre 2020

14 octobre 2020

C'est un de ces matins gris et pluvieux, typique du mois d'octobre. Les rues sont pratiquement désertes, mais la mauvaise température n'est pas le seul facteur en cause: Tel qu'on nous le prédisait au printemps dernier, la deuxième vague de contagion à la COVID-19 a frappé, et plusieurs de nos utilisateurs se retrouvent, une fois de plus, en mode confinement.

En septembre 2020, pour un 4e mois consécutif, on enregistrait une nouvelle baisse des taux, atteignant un niveau record. L'industrie du prêt hypothécaire, tel qu'attendu, tente de stimuler la ferveur du marché immobilier avec des taux encore et toujours plus bas. Et ça fonctionne! Malgré l'incertitude générale, le volume de nouveaux achats augmente à un rythme constant chez nos utilisateurs depuis les deux derniers mois, contrairement à la demande de renouvellements, qui elle, demeure stable depuis juin 2020.

Dans cette édition d'octobre, vous retrouverez la mise à jour de notre analyse des 5 éléments clés suivants: Le degré de volatilité et de variance des taux, le "timing" d'achat, les tendances en matières d'achat, de renouvellement et de refinancement, l'évolution du prix cible et de la mise de fonds ainsi que l'intention d'achat.

Dans la seconde partie de ce rapport, nous discuterons de deux sujets d'actualité: Les consommateurs digitaux préfèrent-ils réellement la maison au condo dans le contexte actuel? Et, qu'en est-il vraiment des délais de financement au Québec par rapport au reste du Canada?

FAITS SAILLANTS

Globalement, avec seulement 4 changements de taux par mois pour août et septembre 2020, les prêteurs ont trouvé le juste milieu entre les coûts de financement et leur marge de profit.

En septembre 2020, pour un 4^e mois consécutif, les taux de financement hypothécaire sont à la baisse, atteignant des niveaux record.

L'écart entre la valeur des taux fixes et variables de la même catégorie (assurés et assurables) diminue un peu plus chaque mois, avec une différence de seulement 0,04% aujourd'hui.

En septembre 2020, nos utilisateurs ont un intérêt plus marqué pour l'achat que le renouvellement.

En septembre 2020, les utilisateurs nesto délaissent les condos au profit des maisons.

Le contexte actuel a un impact majeur sur les délais de financement hypothécaire au Canada, spécialement au Québec.

#1

TAUX



A. Volatilité

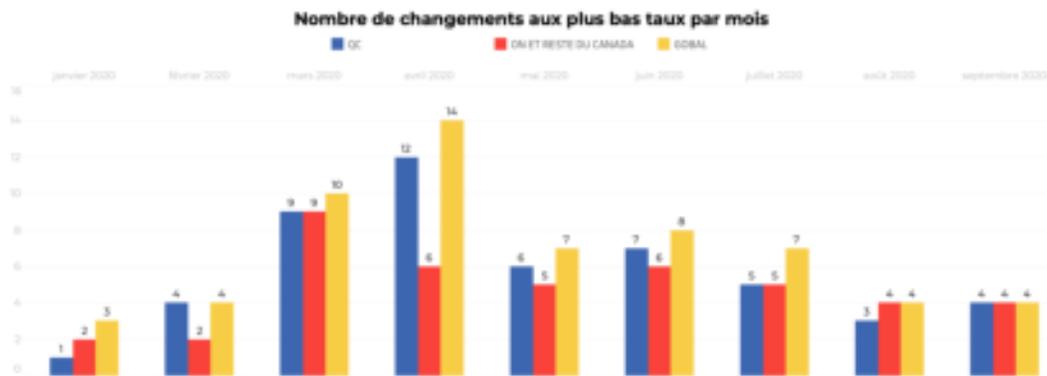


Fig. 1: Nombre de fois que le taux le plus bas offert par nesto a changé, par mois, d'une province à l'autre, entre Janvier et septembre 2020. Les plus bas taux considérés étaient les taux fixes et variables assurés (5-19,99% de mise de fonds) ainsi que fixes et variables assurables (20%+ de mise de fonds) et correspondent aux plus bas taux que nesto pouvait offrir à ses clients à ce moment donné.

En vue de mesurer adéquatement l'évolution de nos données en les comparant dans le temps, nous regardons, une fois de plus, l'ensemble de nos taux les plus bas pour les prêts hypothécaires assurés (5 à 19,99%) et assurables (20% et plus) avec terme de cinq ans, à la fois fixes et variables, de janvier à septembre 2020.

Au total, depuis janvier, ces taux ont changé 61 fois, une moyenne de 6,78 fois par mois. Après avoir enregistré 14 changements de taux en l'espace d'un seul mois en avril dernier, une démonstration évidente de l'incertitude du moment, le marché semble s'être stabilisé dans les deux derniers mois. avec 4 changements de taux par mois pour août et septembre 2020. Une tendance qui s'explique potentiellement par le fait que les prêteurs, ayant trouvé un juste milieu confortable entre les coûts de financement et leur marge de profit, sont prêts à offrir des taux très bas pour demeurer compétitifs dans le marché actuel. Par ailleurs, alors que leurs coûts d'opérations auraient augmenté en raison de la pandémie, nous nous demandons à quoi ressemble réellement les marges de profit actuelles des prêteurs.

Volatilité - par type de taux

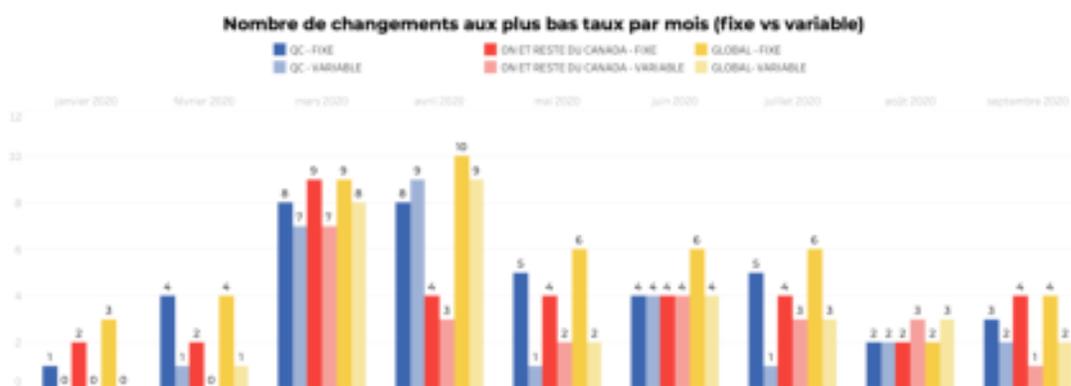


Fig. 2 : Nombre de fois que le taux le plus bas offert par nesto a changé, par mois, d'une province à l'autre, entre Janvier et septembre 2020 en comparant fixe vs variable. Les plus bas taux considérés étaient les taux fixes et variables assurés (5-19,99% de mise de fonds) ainsi que fixes et variables assurables (20%+ de mise de fonds).

En comparant maintenant le nombre de changements de nos taux les plus bas fixes et variables, contrairement aux résultats d'août 2020, nos données de septembre 2020 démontrent que les taux fixes ont changé plus souvent dans les 4 dernières semaines que les taux variables. Le mois d'août devient donc l'exception à la règle en 2020. Les changements de taux variables, quant à eux, étaient directement liés aux fluctuations du rabais sur le taux directeur accordé par les prêteurs.

En comparant les données du Québec à celles de l'Ontario et du reste du Canada, une fois de plus, on réalise que le Québec est la province où les taux fixes changent le moins souvent. Les fluctuations de taux moins fréquentes au Québec qu'en Ontario sont principalement dues au fait que l'Ontario à un bassin beaucoup plus larges de prêteurs sur le marché des taux de premier ordre.

Volatilité: fluctuations

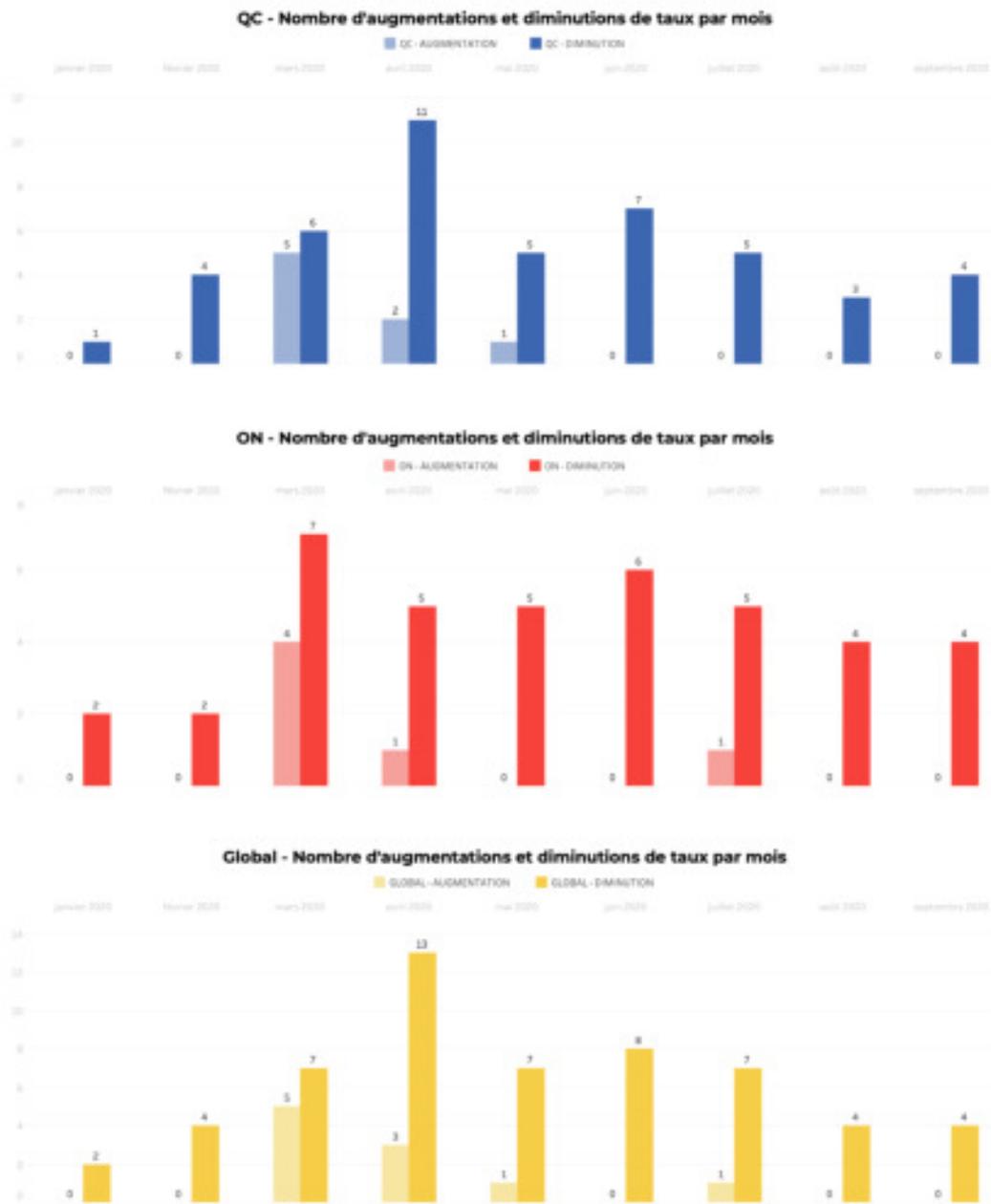


Fig. 3 : Nombre de fois que le taux le plus bas offert par nesto a augmenté ou diminué, par mois, d'une province à l'autre, entre Janvier et Septembre 2020 en comparant fixe vs variable. Les plus bas taux considérés étaient les taux fixes et variables assurés (5-19,99% de mise de fonds) ainsi que fixes et variables assurables (20%+ de mise de fonds).

À moins que vous n'ayez aucunement porté attention aux taux hypothécaires des derniers mois (ce qui nous surprendrait énormément si vous consultez ce rapport), vous êtes probablement au fait de leur diminution considérable. Une fois de plus, en septembre 2020, les taux sont à la baisse, pour le 4e mois consécutif, atteignant des niveaux records. Comme vous pouvez le constater dans le graphique ci-haut, l'Ontario ainsi que les autres provinces canadiennes, à l'exception d'une mince augmentation de taux en juillet 2020, suivent aussi la même courbe descendante.

B. Variation

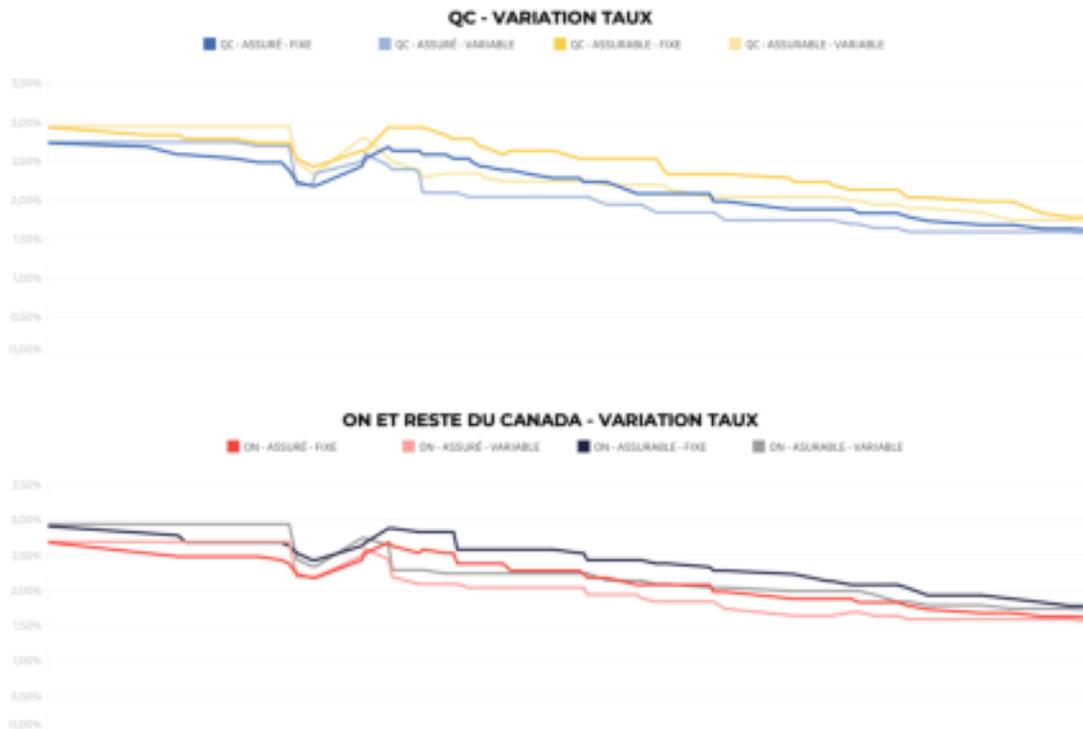


Fig. 4: Variation des taux fixes et variables les plus bas de nesto pour les hypothèques assurées et assurables par province entre janvier et septembre 2020.

Donc, de combien ces taux hypothécaires ont-ils diminués, exactement? Selon nos données, depuis janvier, les taux ont baissé de 1,05% à 1,20% (le taux variable assuré le plus élevé était de 2,95% et le plus bas, 1,75%, un écart de 1,20%.)

Ce qui retient notre attention ici, c'est surtout qu'au cours des derniers mois, les valeurs des taux fixes et variables se sont beaucoup rapprochées. Pour la même catégorie, soit assurés ou assurables, les valeurs de taux se rapprochent, mois après mois, pour atteindre un écart de seulement 0,04% en septembre 2020. Avec les taux fixes qui diminuent presque toutes les semaines, et les taux variables qui demeurent stables, les deux types de taux ont pratiquement atteint le même niveau.

Lorsque cela se produit, le principal avantage d'opter pour un taux variable plutôt qu'un taux fixe concerne les pénalités. Un taux variable offre une pénalité moindre, soit 3 mois d'intérêts, tandis que la pénalité d'un taux fixe est calculée selon le différentiel de taux d'intérêt OU 3 mois d'intérêts (la plus forte pénalité s'applique).



Différences plus haut et plus bas taux 2020

Propriété de 350 000\$
Mise de fonds de 10%
Amortissement sur 25 ans
Terme de 5 ans

	Plus bas taux	Plus haut taux	Différence
Taux	1,75%	2,95%	-1,20%
Paielements mensuels	\$1 336,00	\$1 529,00	-\$193,00
Paielements totaux	\$80 182,00	\$91 717,00	-\$11 535,00
Intérêt payé	\$25 027,00	\$44 276,00	-\$18 249,00
Capital payé	\$54 155,00	\$47 441,00	\$6 714,00
Argent économisé	\$11,535,00		
Balance restante	\$270 610,00	\$277 324,00	-\$6 714,00



Table 1 : Variation des taux fixes et variables les plus bas de nesto pour les hypothèques assurées et assurables par province entre Janvier et Septembre 2020.

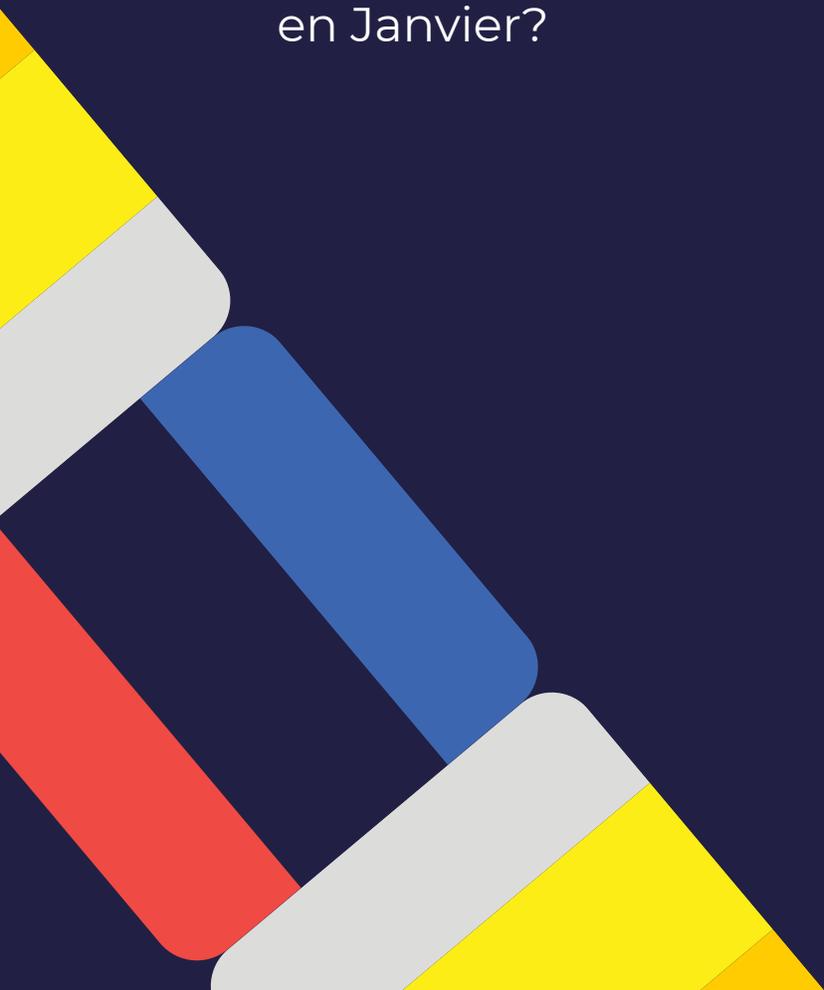
Le tableau ci-dessus démontre l'effet d'un écart de taux de 1,20% sur une hypothèque de 350 000\$, avec une mise de fonds de 10% et un amortissement de 25 ans, après un terme de 5 ans.

Il est toujours intéressant d'évaluer combien d'argent vous avez économisé, ou auriez pu économiser, selon la situation, si vous aviez su tirer avantage du taux le plus bas. Présentement, ce taux est à 1,75%, et si vous aviez décidé de prendre votre hypothèque dans les dernières semaines, votre paiement mensuel serait de près de 200\$ de moins qu'avec le taux variable assurable le plus élevé. Vous auriez également économisé 11 535\$, une somme considérable!!

#2

LE “TIMING”

Auriez-vous mieux fait
de prendre une hypothèque
en Janvier?



A. Taux fixes : janvier versus septembre 2020

Taux fixes janvier vs septembre		Janvier-septembre, 2020			
	Québec		ON et reste du Canada		
	Fixe		Fixe		
	Assuré	Assurable	Assuré	Assurable	
1er janvier	2,74%	2,94%	2,69%	2,92%	
24 septembre	1,64%	1,79%	1,64%	1,79%	
Différence	-1,10%	-1,15%	-1,05%	-1,13%	

Concentrons-nous davantage sur l'effet du "timing", en comparant, une fois de plus, les taux fixes les plus bas de janvier 2020 aux taux fixes actuels. Selon les données détaillées plus haut, si vous aviez pris un taux fixe en janvier dernier, ce taux serait toujours de 1,05% à 1,15% plus élevé que le meilleur taux de septembre.

Table 2: Taux fixes en Janvier vs Septembre à travers les provinces. Les taux les plus bas de nesto ont baissé de -1,05% à -1,15%

Si vous aviez pris un taux en janvier		Propriété de 350 000\$ Mise de fonds de 10% Amortissement sur 25 ans Terme de 5 ans		
Fixe				
	Plus bas taux	Plus haut taux	Différence	
Taux (QC assurable)	1,79%	2,94%	-0,40%	
Paiements mensuels	\$1 343,00	\$1 527,00	-\$184,00	
Paiements totaux	\$80 552,00	\$91 617,00	-\$11 065,00	
Intérêt payé	\$26 630,00	\$44 123,00	-\$17 493,00	
Capital payé	\$53 922,00	\$47 494,00	\$6 428,00	
Argent économisé	\$11 065,00			
Balance restante	\$270 843,00	\$277 271,00	-\$6 428,00	

Ce deuxième tableau présente de façon détaillée l'effet de cet écart de taux de 1,15 % pour un achat de 350 000 \$ avec une mise de fonds de 10 % et un amortissement de 25 ans, après un terme de 5 ans. Avec le meilleur taux fixe de septembre, comparé à janvier 2020, en 5 ans, vous aurez remboursé près de 6 500\$ de plus sur votre capital et économisé un total de 11 065\$!

Table 3: Effet d'un écart de taux de 1,15 % dans le temps (5 ans) pour un achat de 350 000 \$ avec une mise de fonds de 10 % et un amortissement de 25 ans.

B. Taux variables : janvier versus septembre 2020

Taux variables janvier vs septembre		Janvier-septembre, 2020		
	Québec		ON et reste du Canada	
	Variable		Variable	
	Assuré	Assurable	Assuré	Assurable
Offre au 1er janvier	2,75% <small>préférentiel -1,20%</small>	2,95% <small>préférentiel -1,00%</small>	2,70% <small>préférentiel -1,25%</small>	2,95% <small>préférentiel -1,00%</small>
Taux jan. en septembre	1,25%	1,45%	1,20%	1,45%
Offre au 24 septembre	1,60% <small>préférentiel -0,85%</small>	1,75% <small>préférentiel -0,70%</small>	1,60% <small>préférentiel -0,85%</small>	1,75% <small>préférentiel -0,70%</small>
Différence	0,35%	0,30%	0,40%	0,30%

Table 4: Comparaison des taux variables en Janvier vs septembre entre les provinces.

Maintenant, disons que vous avez choisi un taux variable en janvier 2020? Où en seriez-vous aujourd'hui?

Basés sur la fluctuation du taux directeur, et du rabais accordé par le prêteur en fonction de ce taux, nous savons déjà que les taux variables se comportent différemment. C'est probablement pour cette raison que nous obtenons un résultat opposé. Tel que mentionné dans nos rapports précédents, le taux directeur a subi d'importantes baisses en 2020. Opter pour un taux variable en janvier 2020 aurait été un excellent choix, puisque votre taux serait toujours de 0,30% à 0,40% plus bas que le meilleur taux actuel.

Si vous aviez pris un taux en janvier		Propriété de 350 000\$ Mise de fonds de 10% Amortissement sur 25 ans Terme de 5 ans	
	Variable		
	Plus bas taux	Plus haut taux	Différence
Taux (assurable)	1,20%	1,60%	-0,40%
Paiements mensuels	\$1 253,00	\$1 313,00	-\$60,00
Paiements totaux	\$75 188,00	\$78 801,00	-\$3 613,00
Intérêt payé	\$17 765,00	\$23 767,00	-\$6 002,00
Capital payé	\$57 423,00	\$55 034,00	\$2 389,00
Argent économisé	\$3 613,00		
Balance restante	\$267 342,00	\$269 731,00	-\$2 389,00

Table 5: Différence sur les paiements, intérêts, capital et montant restant d'une hypothèque sur 5 ans pour un taux de 1,20% vs 1,60%, un écart de -0,40%

En signant votre hypothèque au taux de 1,20%, soit le taux variable le plus bas de janvier 2020, vous auriez économisé 3 613\$ sur un terme de 5 ans.



#3

TENDANCES ACHATS VERSUS RENOUVELLEMENTS

Achats vs Renouvellements

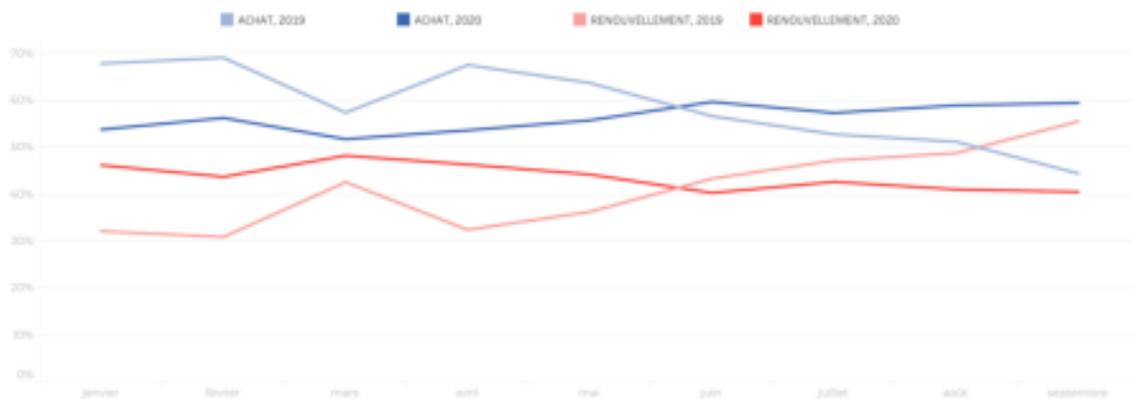


Fig.5: Tendances pour la proportion d'achats (nouvelles hypothèques) vs renouvellements de Janvier à Septembre en 2020 et 2019. Le total mensuel est de 100%.

Dans notre analyse du mois dernier, nous avons noté un pourcentage beaucoup plus élevé d'utilisateurs désirant acheter une propriété que d'utilisateurs souhaitant renouveler leur hypothèque existante.

La tendance se poursuit en septembre 2020, avec un écart encore plus marqué entre les deux options, soit l'achat et le renouvellement. Alors qu'en 2019, les renouvellements représentaient la majorité des transactions de nos utilisateurs, en 2020, la tendance est plutôt à l'achat de propriété. Un constat intéressant et plutôt logique dans cette ère de COVID-19, considérant le nombre de propriétaires prêts à quitter les grandes villes pour se relocaliser en banlieue ou à la campagne, loin des foules et des zones rouges.

Achats versus renouvellements versus refinancements

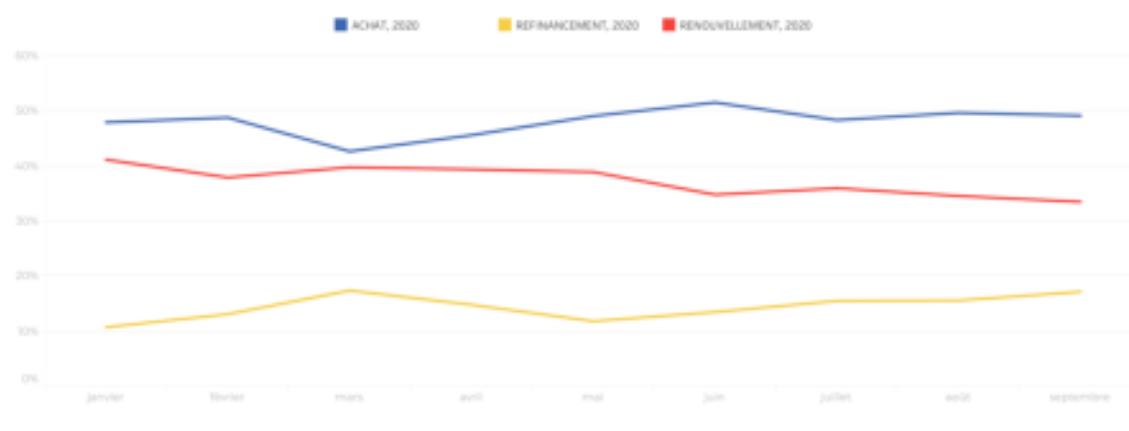
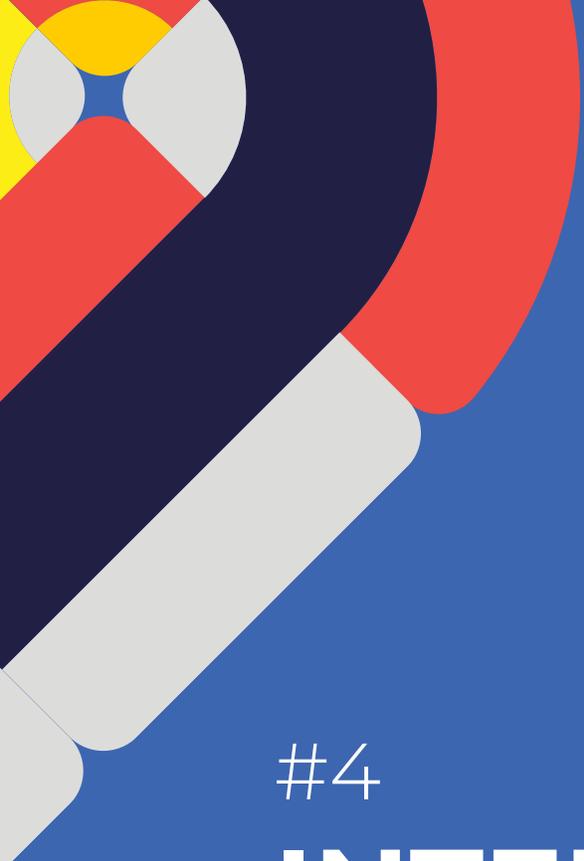


Fig. 6: Tendances pour la proportion d'achats (nouvelles hypothèques) vs renouvellements vs refinancements de Janvier à Septembre 2020. Le total mensuel est de 100%.

En comparant les tendances d'achats, de renouvellements et de refinancement de l'année 2020, on remarque, en septembre, un regain d'intérêt pour les refinancements, qui représentent maintenant 17% des intentions de nos utilisateurs. Des chiffres qui nous ramènent aux niveaux d'avant COVID, en mars 2020.



#4

INTENTION RELATIVE AU MOMENT DE L'ACHAT

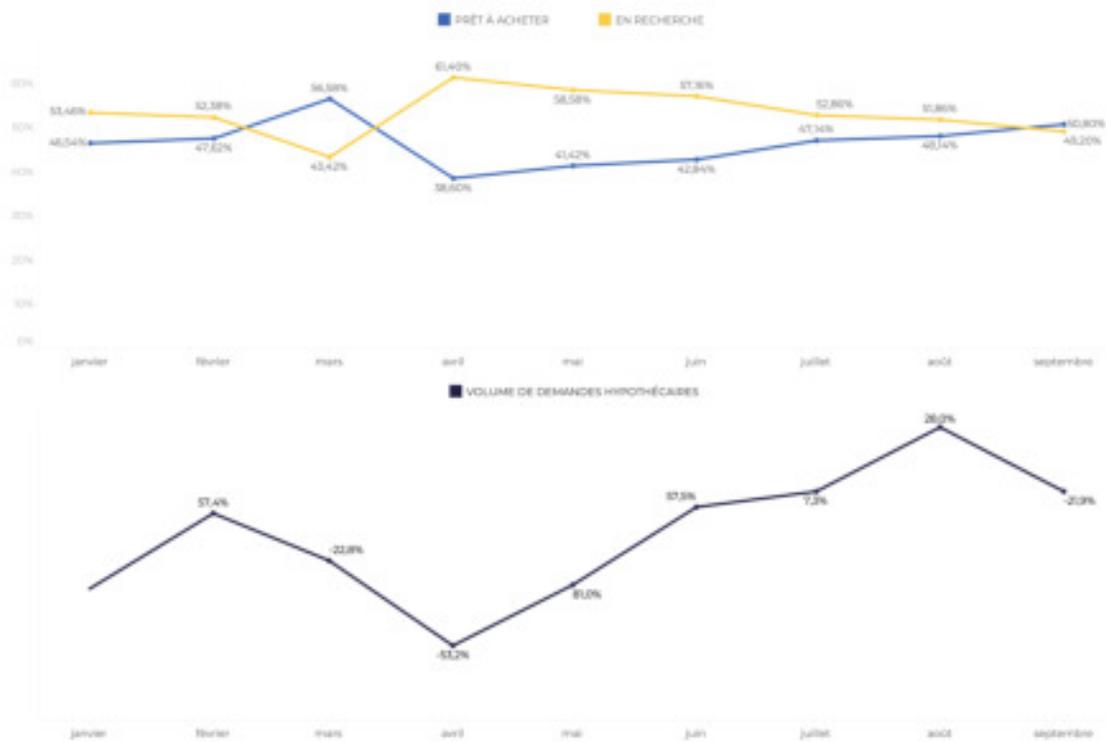


Fig. 7: Intention d'achat: proportion d'utilisateurs « prêts à acheter » vs « en recherche » dans le processus hypothécaire de nesto, mois par mois, de janvier à août 2020.

En août 2020, nous avons enregistré une importante augmentation du nombre d'utilisateurs nesto prêts à acheter en comparaison avec ceux qui étaient simplement en processus ou toujours à la recherche. En septembre, pour la première fois depuis mars 2020 et le début du confinement, le pourcentage d'utilisateurs prêts à acheter leur propriété a dépassé le pourcentage d'utilisateurs à la recherche, d'un petit mais significatif 1%. La tendance était à la hausse depuis avril dernier, passant de 38% à 50% de nos usagers en seulement 6 mois. Il nous apparaît évident que nos utilisateurs sont plus enclins à acheter maintenant qu'ils ne l'étaient plus tôt cette année et que plusieurs d'entre-eux cherchent à accélérer le processus.

D'un autre côté, le volume général de la demande semble finalement ralentir sa course. Rien de très surprenant pour cette période de l'année, qui représente, depuis toujours, la fin de la saison immobilière. Nous nous attendions tout de même à des résultats différents, compte-tenu de la forte demande causée par le retour massif d'après confinement.

Par province

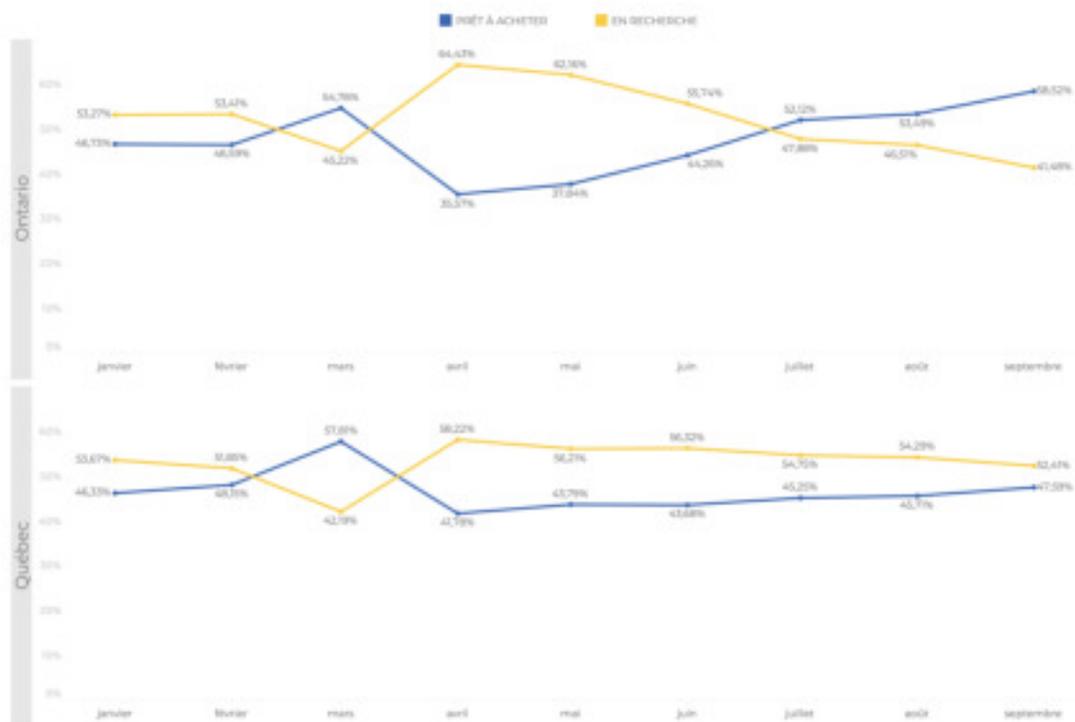


Fig. 8: Intention d'achat: proportion d'utilisateurs « prêts à acheter » vs « en recherche » dans le processus hypothécaire de nesto, de janvier à septembre 2020, en Ontario et au Québec. La période de confinement est mise en relief, de fin mars à juin 2020.

Si on divise les intentions relatives au moment de l'achat par province, on note que l'Ontario et le Québec suivent essentiellement la même tendance. Au Québec, il y a plus d'utilisateurs "toujours à la recherche" que d'utilisateurs ayant trouvé une propriété, quoique l'écart entre les deux ne soit pas tellement significatif (52% contre 47%) alors qu'en Ontario, près de 60% des demandes nous viennent d'utilisateurs prêts à l'achat contre 40% "à la recherche"! La tendance générale: En septembre, plus d'utilisateurs nesto ont trouvé leur future demeure et sont prêts à l'acheter!

Prix d'achat et mise de fonds : avant, pendant et après le confinement

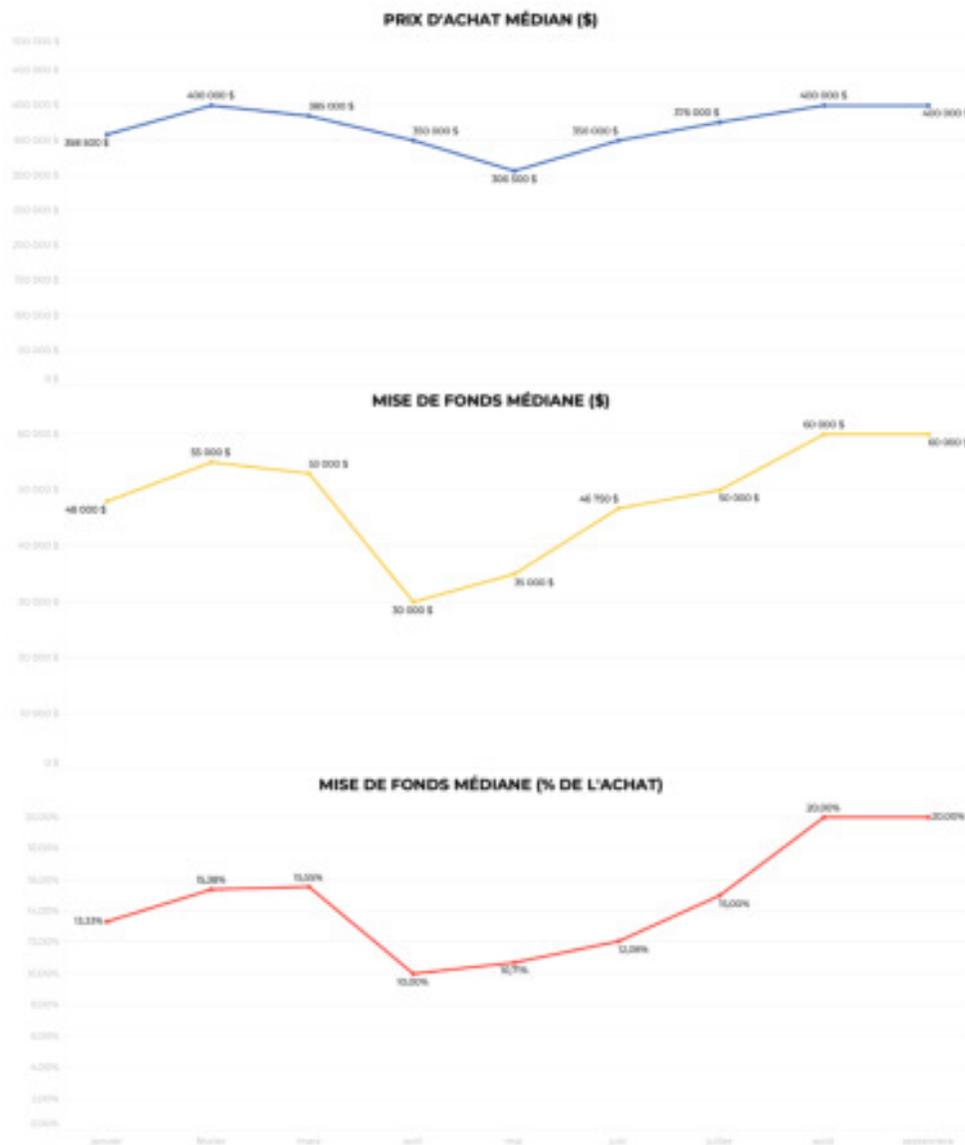
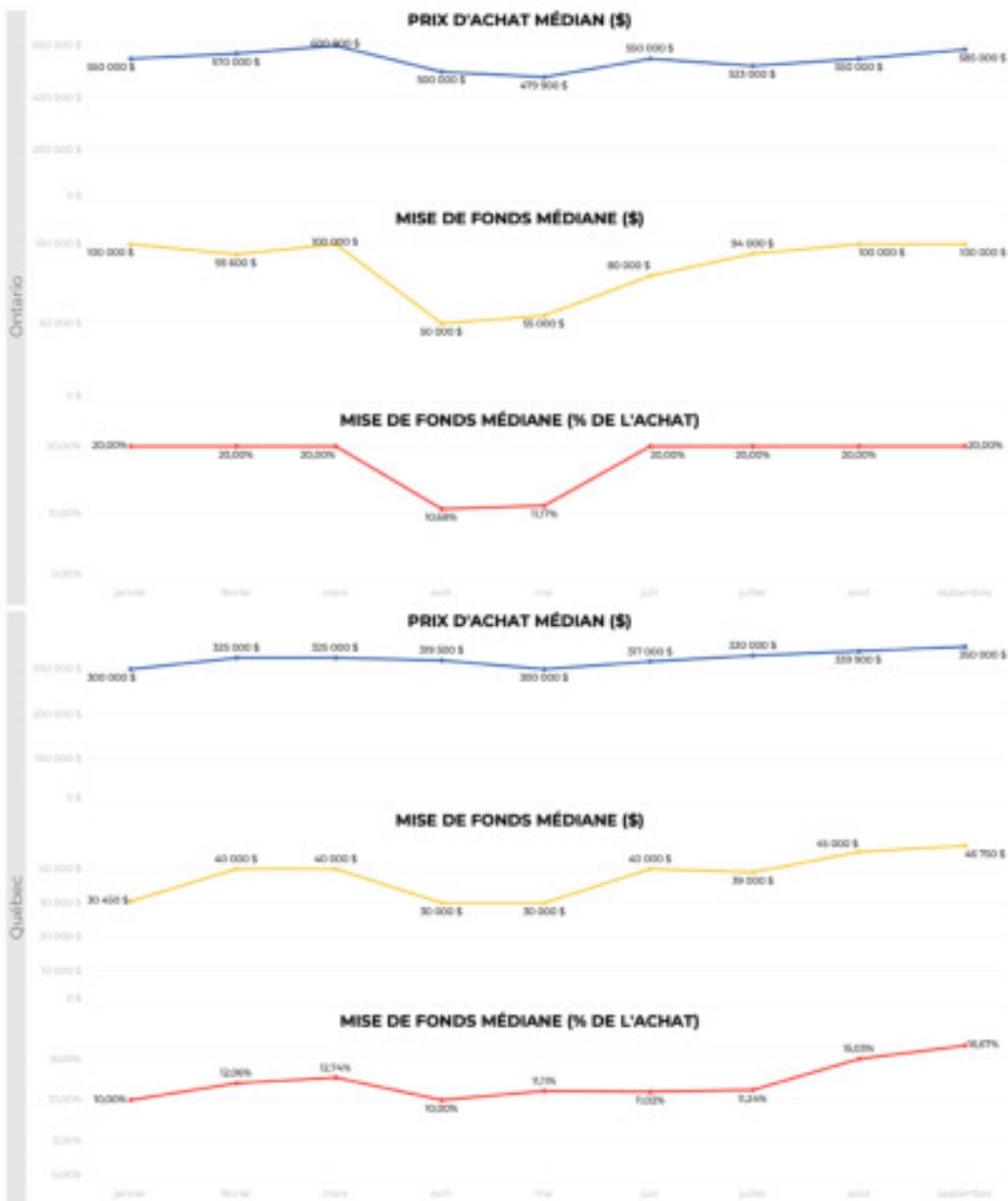


Fig. 9: Montant d'achat vs mise de fonds prévus de janvier à septembre 2020. La période de confinement est mise en relief, de fin mars à juin 2020.

Étonnamment, pour les mois d'août et septembre 2020, la valeur médiane du prix d'achat, du montant et du pourcentage de la mise de fonds demeurent exactement les mêmes (juré, nous avons refaits nos calculs)!! Ce que ça signifie, essentiellement, c'est qu'à nouveau ce mois-ci, nos utilisateurs recherchent un prix d'achat médian de 400 000\$ et une mise de fonds médiane de 60 000\$, soit 20% de la valeur total de leur achat. Nous maintenant donc, pour le 2e mois consécutif, les chiffres pré-COVID.

Le fait que nous obtenions exactement les mêmes résultats deux mois de suite signifie que la courbe s'aplatit et que le marché, d'une certaine façon, se stabilise.

Par province



Cette fois, en comparant les données du Québec à celles de l'Ontario, on note quelques différences. En Ontario, on enregistre uniquement une augmentation du prix d'achat médian en 2020, alors qu'au Québec, ce sont les 3 valeurs médianes qui ont augmenté en septembre par rapport à janvier 2020. Le montant de mise de fonds médian au Québec atteint maintenant près de 47 000\$, soit 17% de la valeur total de la propriété.

Fig. 10: Montant d'achat vs mise de fonds prévus de janvier à septembre 2020 e Ontario et au Québec. La période de confinement est mise en relief, de fin mars à juin 2020.

LA CIBLE DU MOIS



Types de propriété & délais d'approbation

Contexte

Septembre 2020: Malgré le deuxième confinement, les taux d'intérêt sont toujours historiquement bas, et la demande pour l'achat de propriétés continue d'augmenter. Mais quel genre de propriétés nos utilisateurs recherchent-ils exactement?

C'est vrai ce qu'on entend à propos des propriétaires qui fuient les grandes villes en zone rouge au profit des banlieues? Le travail à distance devenu la nouvelle norme, les consommateurs choisissent-ils vraiment de quitter leur pied-à-terre en ville pour un environnement sans COVID et une résidence moins dispendieuse, hors des grandes centres urbains?

Et qu'en est-il de l'augmentation soudaine et massive du nombre de nos utilisateurs voulant procéder à l'achat de leur maison maintenant? Les prêteurs, toujours en adaptation face à leur nouvelle réalité "à distance", sont-ils prêts à répondre à la forte demande? Comment cela affecte-t-il les délais d'approbation actuels, au Québec et ailleurs au Canada?

Hypothèse 1

Les utilisateurs nesto cherchent davantage à investir dans une maison que dans un condo.

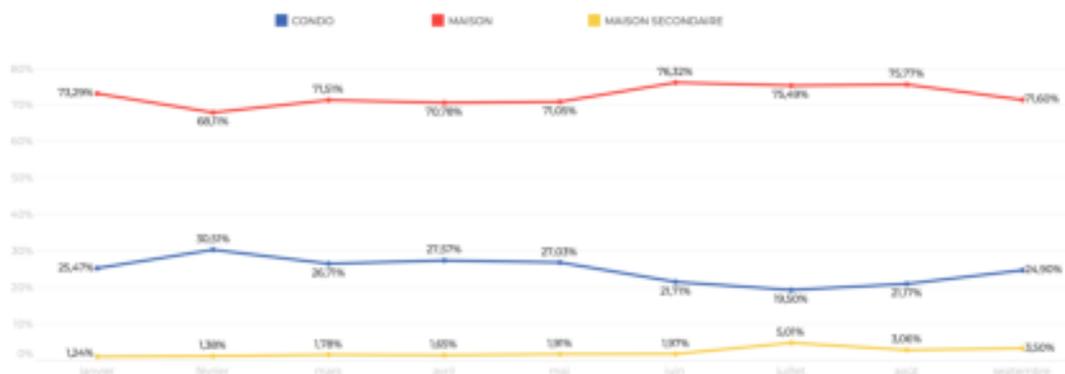


Fig. 11: La proportion générale d'intentions d'achats de condos versus maisons (résidence principale) versus résidences secondaires, de janvier à septembre 2020.

Alors, quel genre de propriété les utilisateurs nesto recherchent-ils?

Selon nos données, en mai 2020, au moment où le marché reprenait tranquillement du mieux, le nombre de nos usagers intéressés à acheter une maison augmentait, alors que l'achat de condos, lui, reculait de près de 10%.

On remarque aussi une forte hausse d'intérêt pour l'achat de maisons secondaires (chalet) en juillet 2020, possiblement lié au fait que nos utilisateurs cherchaient un moyen de passer moins de temps en ville tout en tirant profit des taux d'intérêt à la baisse pour investir.

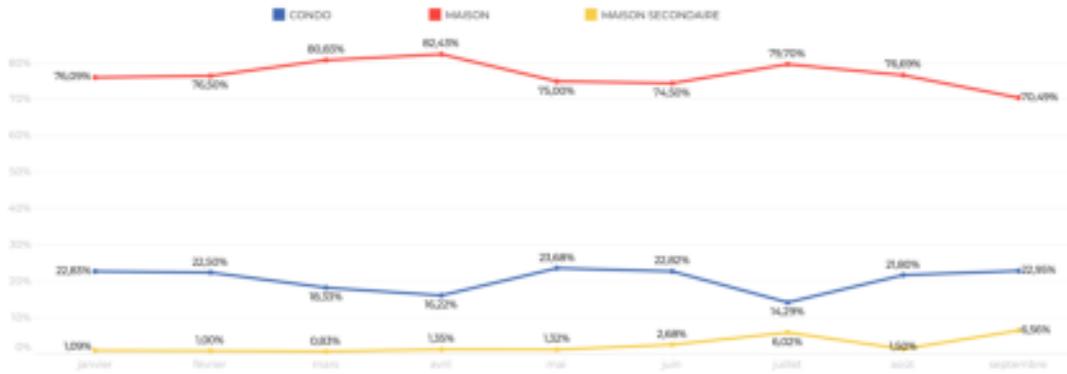


Fig.12 La proportion générale d'intentions d'achats de condos versus maisons (résidence principale) versus résidences secondaires, en Ontario, de janvier à septembre 2020.

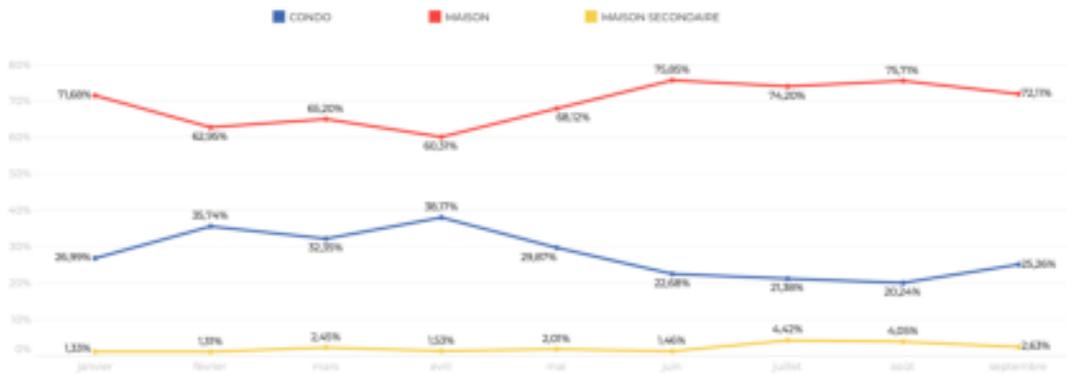


Fig. 13: La proportion générale d'intentions d'achats de condos versus maisons (résidence principale) versus résidences secondaires, au Québec, de janvier à septembre 2020.

En comparant maintenant la tendance d'une province à l'autre, on remarque que la courbe de l'Ontario ne suit pas exactement la même trajectoire, avec un intérêt marqué pour les condos en mai et juin 2020, suivi d'une préférence pour les maisons en juillet 2020. La première observation pourrait être liée au fait que, malgré les taux d'intérêt à la baisse, plusieurs utilisateurs préféraient éviter de faire un trop gros investissement en temps de crise. Le condo, un investissement immobilier moins dispendieux, aurait pu être considéré comme une meilleure option.

Au Québec toutefois, la tendance est clairement en faveur de l'achat de maisons. On note aussi une recrudescence de l'intérêt pour les habitations secondaires (chalets) en septembre 2020.

Tel que mentionné dans divers médias, un nombre important de condos inonde depuis peu les marchés immobiliers des grands centres urbains de Toronto et de Montréal. Il s'agit ici du résultat d'un amalgame de facteurs dont la possibilité de travailler à distance (aucune nécessité de demeurer en ville), la chute des locations touristiques de type AirBNB, le retour à la maison des étudiants étrangers et l'incapacité des propriétaires actuels à s'imaginer passer une saison de plus confinés dans un petit espace.

Il est important de noter ici que ce phénomène ne touche pas tous les types de condos. Les condos mis en vente massivement sont généralement ceux dont la valeur totale inclut l'accès à des aires communes. Ce sont les condos avec accès à un gym, une terrasse sur le toit ou une piscine qui retournent présentement sur le marché, les aspects "fun" et "partagé" se retrouvant en pause forcée.

Hypothèse 2

Le travail à distance, l'incertitude économique et le retour massif des acheteurs sur le marché immobilier impactent les délais de financement hypothécaire au Québec

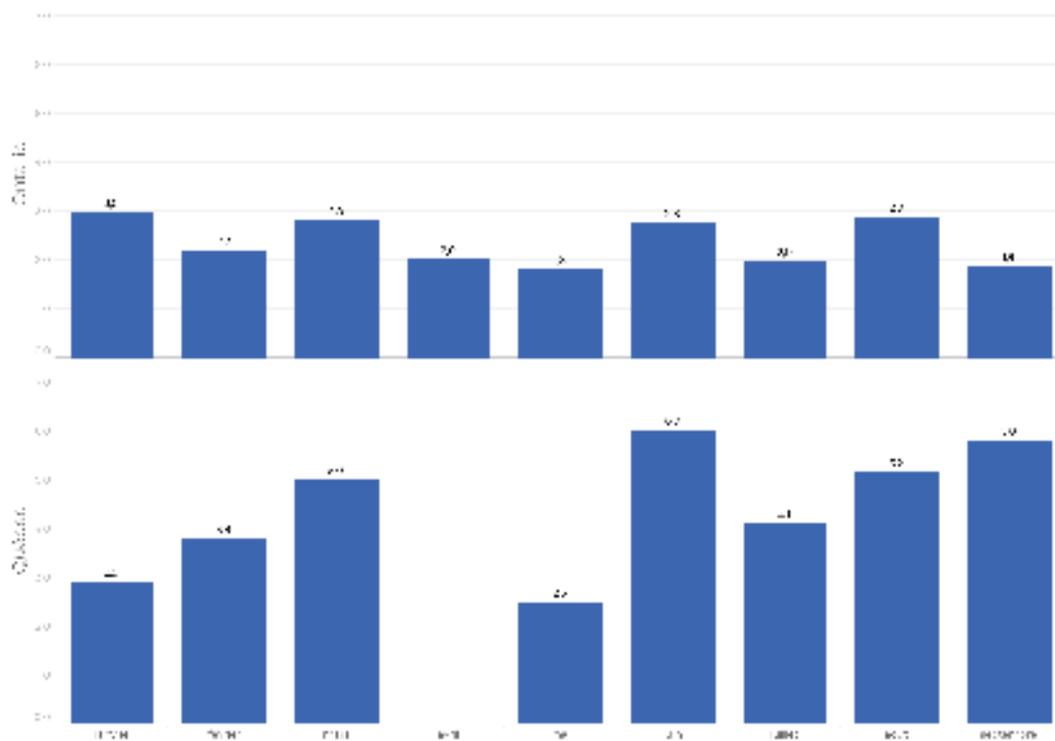


Fig. 14: Le nombre médian de jours pour l'approbation d'un prêt hypothécaire par un prêteur en Ontario versus au Québec, de janvier à septembre 2020.

Les délais d'approbation sont-ils plus longs au Québec?

Selon le graphique ci-haut, la réponse est sans équivoque: oui! En comparant le nombre médian de jours entre la remise d'un nouveau dossier hypothécaire à un prêteur et l'approbation de celui-ci en Ontario versus au Québec, on voit clairement un délai d'approbation plus long au Québec (une médiane de 6 jours) et une variation du délai en fonction des mois, alors qu'en Ontario, le délai médian est moindre, et demeure plutôt stable tout au long de l'année (une moyenne d'environ 2,5 jours)

D'abord, on remarque une augmentation des délais d'approbation en début d'année 2020. Rien de surprenant, puisque c'est généralement le moment où la saison hypothécaire se prépare. Puis, à la mi-mars, c'est le début de la période de confinement. En avril et mai, alors que très peu de dossiers sont soumis aux prêteurs en raison de l'incertitude économique, les approbations se font très rapidement, voir sans délais. Avec la reprise du marché en juin 2020, les prêteurs sont confrontés à deux nouvelles réalités: leurs conditions de travail à distance et une augmentation massive de la demande en provenances des acheteurs, une combinaison qui résulte certainement en une augmentation des délais administratifs de toutes sortes et donc, des délais d'approbation. Les prêteurs semblent reprendre le dessus en juillet, avec un nombre de jours d'approbation médian qui passe de 6 à 4. Puis, en août, une nouvelle vague massive de demandes en provenance des acheteurs repoussent les délais d'approbation aux niveaux de juin 2020.

Au-delà des nouvelles conditions de travail auxquelles les prêteurs doivent s'adapter, une autre explication potentielle à la longueur des délais au Québec est d'ordre légal. Les lois québécoises entourant l'approbation hypothécaire sont strictes, et demandent la présentation d'un dossier complet avant l'approbation, alors que dans d'autres provinces, le processus est beaucoup plus souple et donc, plus rapide. Au Québec, le contrat de vente n'est jamais officiel tant que l'acheteur n'a pas obtenu sa "lettre d'approbation finale", un document qui prouve l'existence des fonds suffisants pour compléter la transaction. Ce document est généralement demandé dans les 10 jours suivant l'acceptation de l'offre d'achat. À l'inverse, en Ontario, l'achat d'une maison peut être complété à l'aide d'une simple signature.

Le problème, avec la lettre d'approbation finale, et surtout, le délai maximum de 10 jours, c'est qu'il augmente le risque pour les clients de perdre leur propriété. Alors que la plupart des acheteurs mettent entre 3 à 4 jours avant de choisir leur prêteur, il reste un maximum de 6 jours au prêteur pour compléter son évaluation et obtenir tous les documents requis pour l'approbation finale du client. Alors que la plupart des industries ont su s'adapter à la nouvelle réalité COVID, on offre toujours un maximum de 10 jours aux acheteurs pour obtenir une approbation, malgré la période de confinement. Dans le contexte actuel, nous pensons que le délai maximum alloué devrait passer de 10 à 15 jours pour accommoder l'acheteur, le prêteur mais aussi tous les autres professionnels impliqués qui doivent jongler avec de nouveaux éléments hors de leur contrôle. D'un autre côté, grâce à ce processus d'approbation plus rigide, les emprunteurs québécois feront face à moins de risque que leurs homonymes ontariens une fois la propriété signée. En Ontario, il n'est pas rare qu'un acheteur signe un contrat d'achat sans avoir a priori confirmé l'existence des fonds avec un prêteur, entre autre, dans le but d'obtenir rapidement une propriété très populaire sur le marché, sans conditions. Un risque pour l'acheteur et le prêteur.

CONCLUSION

Les données du mois de septembre 2020 re-confirment plusieurs de nos hypothèses sur les effets jamais vus d'une période de confinement. Encouragés par la possibilité de travailler à distance, à long terme, nos utilisateurs délaissent la vie de condo pour s'établir dans une maison, plus spacieuse et loin des foules.

Les emprunteurs augmentent également le montant de leur mise de fonds au-dessus du minimum requis, pour maximiser leur pouvoir d'achat. Chez nos prêteurs, on observe beaucoup moins de changements de taux, alors qu'ils semblent avoir trouvé le juste milieu entre les coûts de financement, leur marge de profit et la gestion de la demande, à distance. Finalement, nous ressentons les effets opposés des conditions financières allégées en Ontario versus les délais d'approbation au Québec. L'objectif principal, au Québec, demeure la protection du consommateur alors qu'en Ontario, les mesures actuelles facilitent l'achat de propriétés souvent surpayées dans un contexte extrêmement compétitif.

MÉTHODOLOGIE

Les données utilisées dans le cadre de la présente étude proviennent du formulaire d'application en ligne nesto et se basent uniquement sur l'expérience des utilisateurs de nesto.ca, et non sur l'ensemble du marché canadien.

Les données sont recueillies auprès de milliers d'utilisateurs qui expriment, chaque mois, leur intention ou qui remplissent des demandes en ligne, partout au Canada. Les données sont anonymisées et regroupées aux fins d'analyse.

Les données présentées dans le cadre de nos segments "volatilité" et "variance" des taux se réfèrent au meilleur taux nesto en vigueur au moment de l'écriture du rapport. Les meilleurs taux nesto proviennent de l'un des nombreux partenaires prêteurs de nesto.

Auteur: Chase Belair, Co-Fondateur
et Courtier Principal nesto

**Pour des demandes médias ou reliées
à nos analyses, écrivez-nous à media@nesto.ca**