



LE NESTO-MÈTRE

Décembre 2020

14 décembre 2020

Novembre n'est généralement pas un mois très chargé dans le monde du financement hypothécaire et pourtant, le Toronto Real Estate Board ([TREB](#)) rapporte que le nombre de propriétés vendues à Toronto a fait un bond de 24,3% en novembre 2020, par rapport à la même période l'an dernier! Après un été occupé et un automne encore plus chargé, autant pour les courtiers hypothécaires que les prêteurs, il semble que la COVID-19 ait complètement chamboulé les habitudes de consommation de nos utilisateurs, du moins, pour 2020.

Parmi les points clés du mois, mentionnons la volatilité qui demeure plutôt faible ainsi que les taux hypothécaires toujours à la baisse, le taux fixe atteignant un niveau plus bas que le taux variable, une première depuis la création de nesto! D'un autre côté, le prix des propriétés canadiennes n'a jamais été aussi élevé et on observe un changement de comportement majeur chez nos utilisateurs, qui passent du mode "actif" au mode "passif".

Dans cette édition de décembre, vous retrouverez la mise à jour de notre analyse de 4 éléments clés: Le degrés de volatilité et de variance des taux, 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.

Alors que cette année pour le moins particulière tire à sa fin, nous avons choisi de creuser davantage l'effet de cette augmentation drastique du prix des maisons sur le calcul des taxes foncières et la pré-approbation des futurs acheteurs. Nous faisons également le suivi de 2 sujets chauds : les délais d'approbation au Québec et les comportements d'achat de nos utilisateurs.

FAITS SAILLANTS

Avec seulement 2 changements de taux en novembre, il semble que les taux hypothécaires gagnent en stabilité.

Pour la toute première fois depuis la création de nesto, notre meilleur taux fixe est plus bas que notre meilleur taux variable, par 0,01%

En novembre, le nombre de demandes de refinancement est toujours à la hausse.

Après être demeuré plutôt stable pendant des mois, autant la prix d'achat visé que le montant prévu de la mise de fonds ont chuté de manière significative en novembre.

Au Québec, une plus grand proportion de nos utilisateurs sont maintenant "passif" ou "en recherche" plutôt que "prêts à acheter"

Les acheteurs canadiens sont pré-approuvés pour un montant largement inférieur à celui qu'ils pourraient obtenir en raison de la surévaluation des taxes foncières, calculées à 1,3% de la valeur de la propriété.

#1

TAUX



A. Volatilité

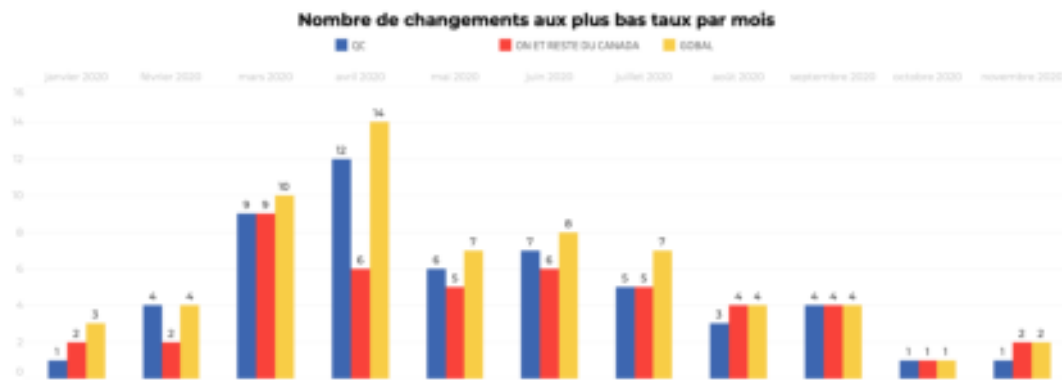


Fig. 1: Nombre de fois que le taux le plus bas offert par nesto a changé, par mois, d'une province à l'autre, entre le 1er janvier et le 1er décembre 2020. Les plus bas taux considérés étaient les taux fixes et variables assurés (5-19,99% de mise de fonds) ainsi que fixes et variables assurables (20%+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

En regardant 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 pour la période du 1er janvier au 1er décembre 2020, on compte un total de 64 changements de taux, soit une moyenne de 5,82 changements de taux par mois.

Alors que le mois d'octobre enregistrait la plus faible volatilité depuis janvier 2020, novembre poursuit dans la même direction, avec seulement 2 changements de taux en un mois. Comparativement aux mois de mars et avril 2020, alors que les taux hypothécaires sont toujours très bas, le marché semble aujourd'hui se stabiliser.

Volatilité - par type de taux

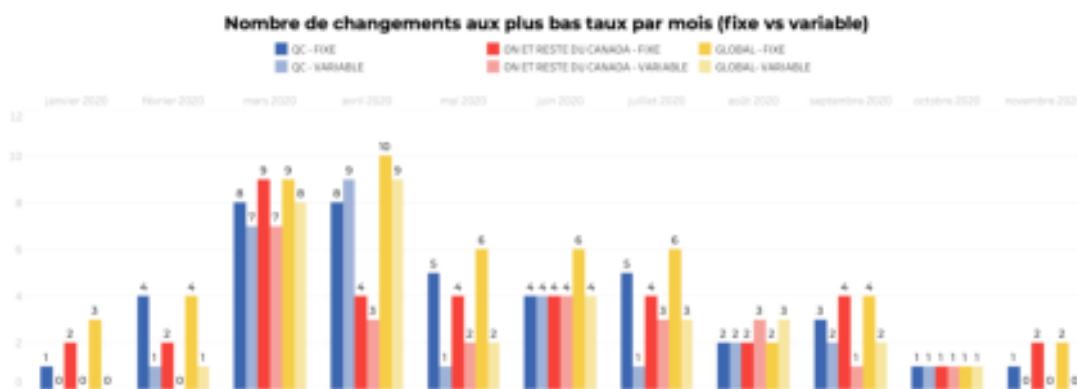


Fig. 2: Nombre de fois que le taux le plus bas offert par nesto a changé, par mois, d'une province à l'autre, entre le 1er janvier et le 1er décembre 2020 en comparant fixe vs variable. Les plus bas taux considérés étaient les taux fixes et variables assurés (5-19,99% de mise de fonds) ainsi que fixes et variables assurables (20%+ de mise de fonds)

En analysant le facteur “volatilité” par type de taux, on remarque que notre meilleur taux fixe est à nouveau celui qui fluctue ce mois-ci. Alors que les autres provinces canadiennes ont eu droit à 2 changements de taux en novembre, le Québec, lui, n’en a vu qu’un seul. Le nombre moins élevé de prêteurs au Québec et la faible compétition expliquent ce phénomène.

À la même période en 2018 et 2019, on avait eu droit à plusieurs offres spéciales de fin d’année de la part de nos différents prêteurs. Toutefois, avec l’année “particulière” que nous venons de vivre, et le niveau historiquement bas des taux hypothécaires actuels, nos partenaires prêteurs ne semblent pas avoir la même latitude pour 2020. HSBC, d’un autre côté, faisait récemment les manchettes pour leur offre spéciale de financement à moins de 1%, soit 0,99% pour 5 ans fixe. Outre les nombreuses heures passées au téléphone à tenter de joindre un représentant pour savoir si vous êtes éligible ou non à cette offre, elle ne nous apparaît pas, a priori, comme une mauvaise option.

B. Variation

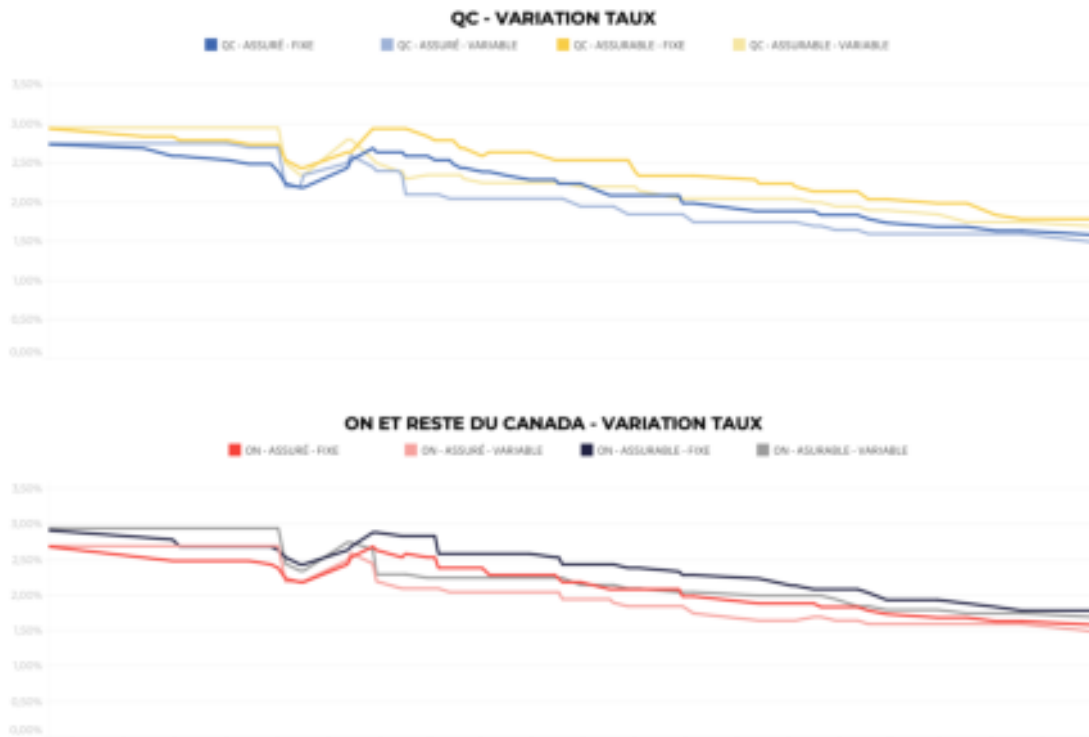


Fig. 3: Variation des taux fixes et variables les plus bas de nesto pour les hypothèques assurées et assurables par province entre le 1er janvier et le 1er décembre 2020.

Nos taux hypothécaires ont changé 64 fois depuis janvier 2020, mais, de combien exactement?

Selon le graphique ci-haut, le taux variable assurable le plus élevé des derniers mois a été de 2,75% alors que notre taux plus bas se situe à 1,50%, un écart de 1,25%. On remarque également que les taux fixes et variables de la même catégorie (assurés ou assurables) ont à nouveau des valeurs des similaires en novembre, avec un écart de seulement 0,04 à 0,09%.

Ce qui est intéressant à propos de cet écart, c'est que bien souvent, l'emprunteur choisira d'abord un taux variable pour la "liberté hypothécaire" qu'il lui procure, c'est-à-dire, entre autre, la pénalité de bris de contrat moins élevée que celle d'un taux fixe, en plus du fait que les taux variables sont historiquement plus bas.

Maintenant que les deux types de taux sont pratiquement au même niveau, l'argument disant que le taux variable permet une économie d'intérêt immédiate ne tient plus. La majorité de nos emprunteurs qui choisissent un taux variable aujourd'hui le feront donc davantage pour sa flexibilité, en sachant qu'ils devront probablement briser leur contrat hypothécaire dans les 5 prochaines années pour une raison ou une autre.



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	1,50%	2,75%	-1,25%
Paielements mensuels	\$1 298,00	\$1 469,00	-\$171,00
Paielements totaux	\$77 888,00	\$89 735,00	-\$11 847,00
Intérêt payé	\$22 263,00	\$41 215,00	-\$18 952,00
Capital payé	\$55 626,00	\$48 519,00	\$7 107,00
Argent économisé	\$11 847,00		
Balance restante	\$270 610,00	\$277 324,00	-\$7 107,00

nesto
Fournisseur de services
hypothécaires

Table 1: Ce tableau représente l'effet d'un écart de 1,25% 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.

Ce tableau montre l'effet d'un écart de taux de 1,25% 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. Disons par exemple que vous ayez décidé de signer votre hypothèque à un taux de 2,75%, le taux le plus élevé de l'année. Au bout de 5 ans, ce petit écart de taux de 1,25%, en considérant le montant de vos paiements ainsi que les frais d'intérêt, vous aura finalement coûté pas moins de 18 952\$! C'est énorme!



#2

TENDANCES

Achats versus Renouvellements

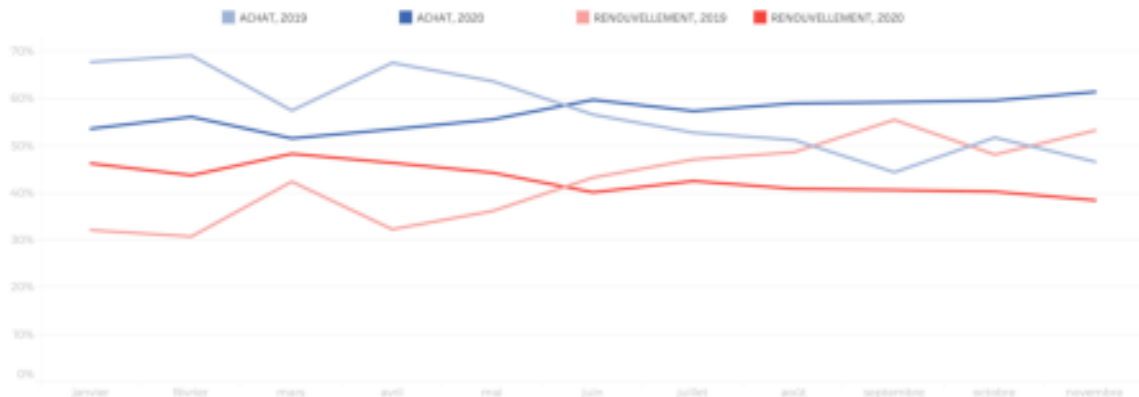


Fig.4 Tendances pour la proportion d'achats (nouvelles hypothèques) vs renouvellements du 1er janvier au 1er décembre 2020 et 2019. Le total mensuel est de 100%.

En comparant les demandes d'achats et de renouvellement d'une année à l'autre, on constate 2 tendances très différentes. Entre août et novembre 2019, nos utilisateurs ont changé plusieurs fois de comportement, entre l'achat et le renouvellement, presque tous les mois et avec un intérêt toujours plutôt égal (50-50) pour chacune des deux options. Pour la même période cette année, la tendance est plutôt évidente, et constante. Depuis juillet 2020, les nouveaux achats sont à la hausse, et les demandes de renouvellement, à la baisse.

Il est difficile pour l'instant de déterminer si ces données sur la baisse des demandes de renouvellement illustrent bel et bien le manque de temps de nos utilisateurs ou encore le manque d'intérêt de ceux-ci à magasiner les taux pour trouver une meilleure offre hypothécaire ailleurs. Peut-être aussi en sont-ils moins "capables" financièrement, due aux impacts économiques de la pandémie sur leur portefeuille. Ce que nous savons par contre, c'est que le marché actuel n'a définitivement pas encore réussi à satisfaire tous les potentiels acheteurs. La demande est grande, et le marché immobilier canadien est donc toujours un marché de vendeurs.

Achats versus renouvellements versus refinancements

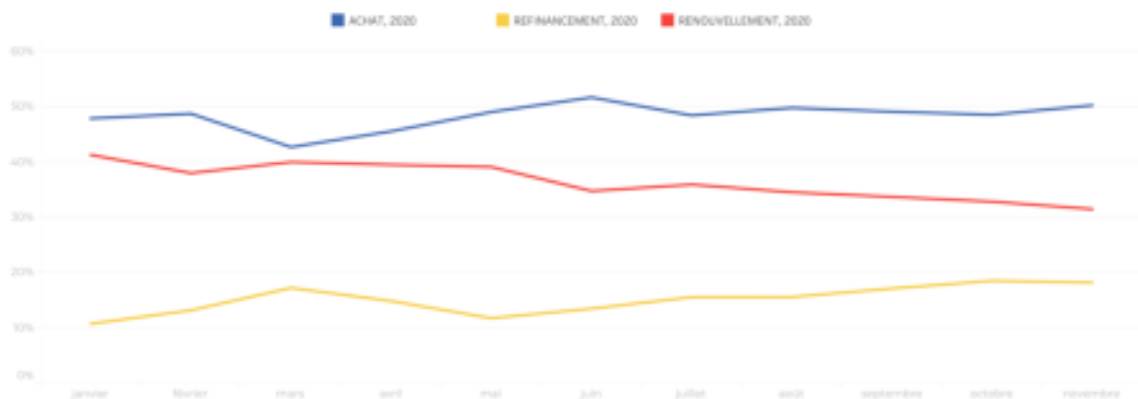


Fig. 5: Tendances pour la proportion d'achats (nouvelles hypothèques) vs renouvellements vs refinancements du 1er janvier au 1er décembre 2020. Le total mensuel est de 100%

En regardant la proportion de nouvelles hypothèques, versus les renouvellements et les refinancements, on constate que la tendance observée le mois dernier est toujours d'actualité en novembre: les demandes de refinancement des utilisateurs nesto sont en constante augmentation.

Plusieurs facteurs expliquent ce besoin de refinancement, notamment, le besoin de rénover un espace et un environnement dans lequel nos utilisateurs passent plus de temps que jamais, ou encore, pour consolider des dettes à taux d'intérêt élevé. L'autre option potentielle est celle du retrait de la plus-value d'une propriété pour l'investir dans un nouveau projet ou encore, prolonger sa période d'amortissement pour augmenter ses liquidités. Dans le cas où l'emprunteur chercherait simplement à tirer avantage des taux d'intérêts actuels sans prolonger sa période d'amortissement ou retirer d'équité, il pourrait tout simplement procéder à un renouvellement hâtif en changeant de prêteur et en payant la pénalité requise à son prêteur actuel. Un renouvellement anticipé permettra à l'emprunteur d'accéder aux taux les plus bas actuellement disponibles, qui sont souvent inadmissibles aux demandes de refinancement.



#3

INTENTION RELATIVE AU MOMENT DE L'ACHAT

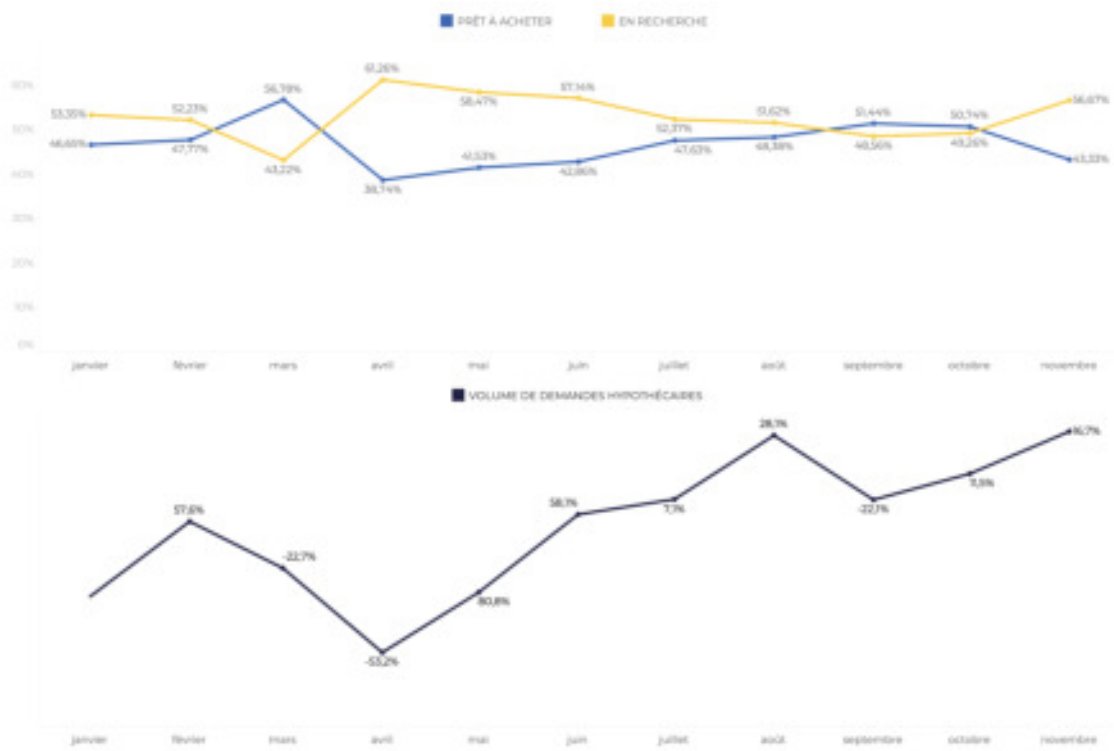


Fig. 6: Intention d'achat: proportion d'utilisateurs « prêts à acheter » vs « en recherche » dans le processus hypothécaire de nesto, mois par mois, du 1er janvier au 1er décembre 2020

Alors que les données du mois dernier montraient une proportion quasi égale de nos utilisateurs "prêts à acheter" et "toujours à la recherche", en novembre, ceux qui se disent "actifs" sur le marché sont beaucoup moins nombreux. Plusieurs diront qu'il fallait s'y attendre et qu'il s'agit simplement d'un effet de saisonnalité, mais puisque l'année 2020 est exceptionnellement différente des précédentes, il est difficile de se reposer uniquement sur des concepts de ce genre.

Fait intéressant: Alors qu'on assiste à une diminution du nombre de transactions actives en novembre, on remarque tout de même une augmentation de 18% du nombre d'applications en ligne depuis octobre, ce qui confirme la curiosité et l'intérêt des futurs acheteurs pour les taux actuels.

Par province

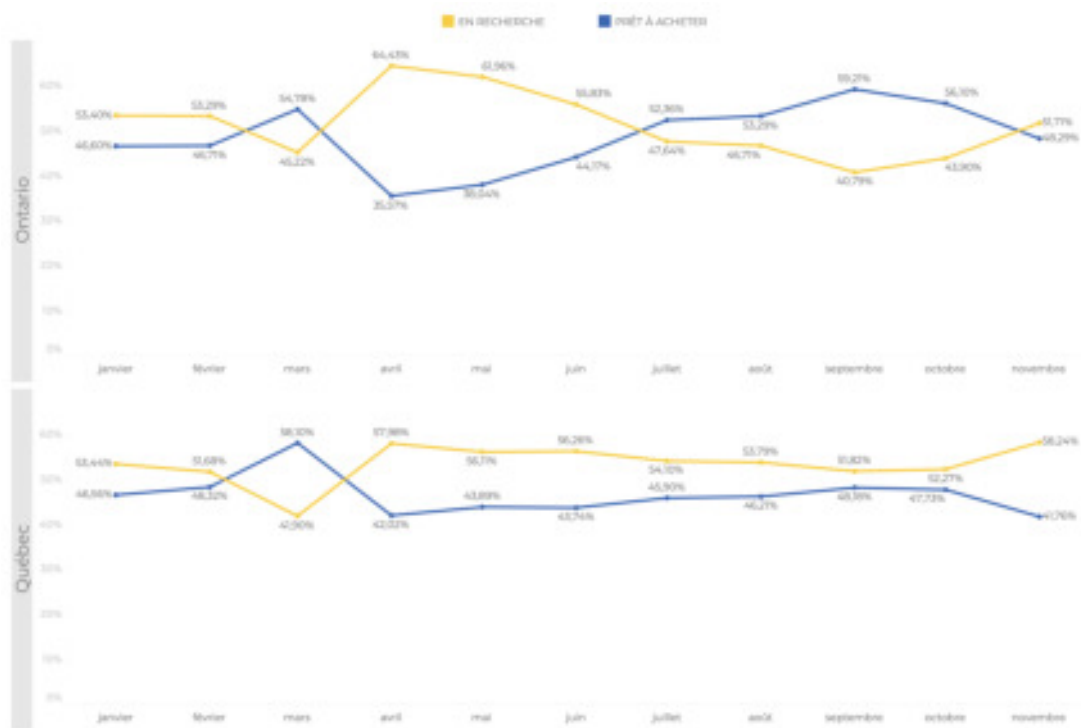


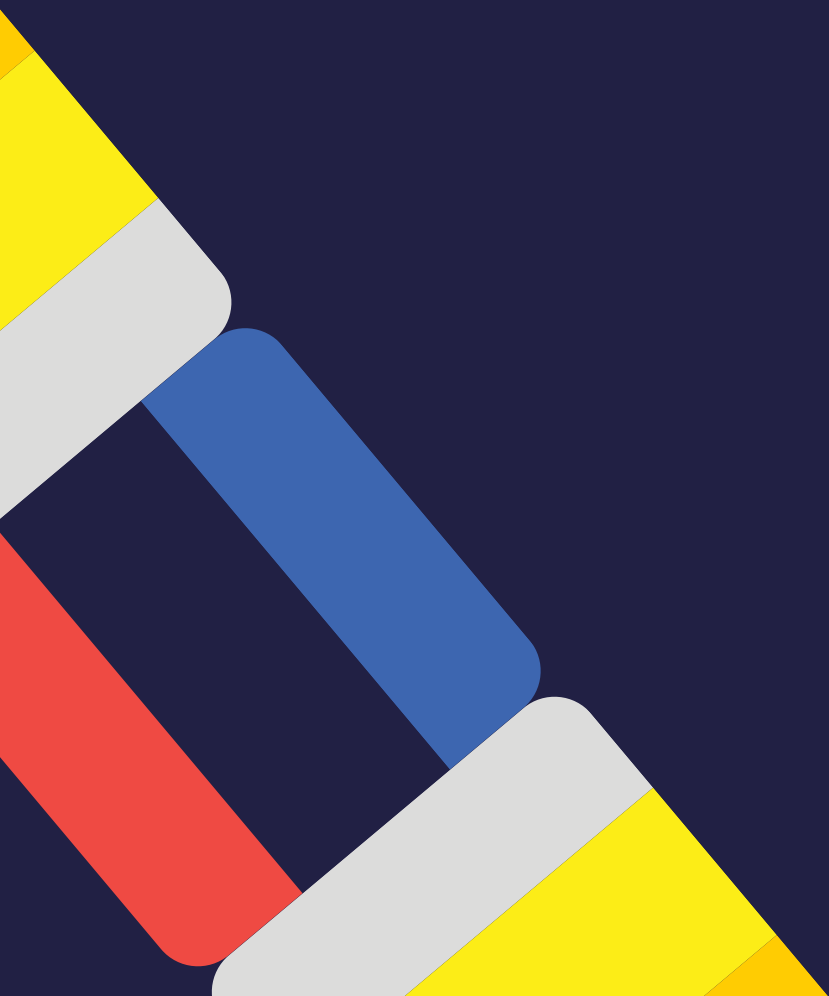
Fig. 7: Intention d'achat: proportion d'utilisateurs « prêts à acheter » vs « en recherche » dans le processus hypothécaire de nesto, du 1er janvier au 1er décembre 2020, en Ontario et au Québec. La période de confinement est mise en relief, de fin mars à juin 2020.

En divisant nos données par province, on remarque que l'Ontario suit sensiblement la même courbe que celle de nos données canadiennes de novembre : Plus d'utilisateurs "à la recherche", moins d'utilisateurs "prêts à acheter". L'écart entre les deux demeure toutefois assez faible, soit de 3%.

Au Québec par contre, la même tendance est beaucoup plus marquée, avec 42% de nos utilisateurs "prêts à acheter" contre 58% simplement "à la recherche". Une baisse importante de 6% de la proportion de nos utilisateurs "prêts à acheter" depuis octobre.

#4

Prix d'achat et mise de fonds



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

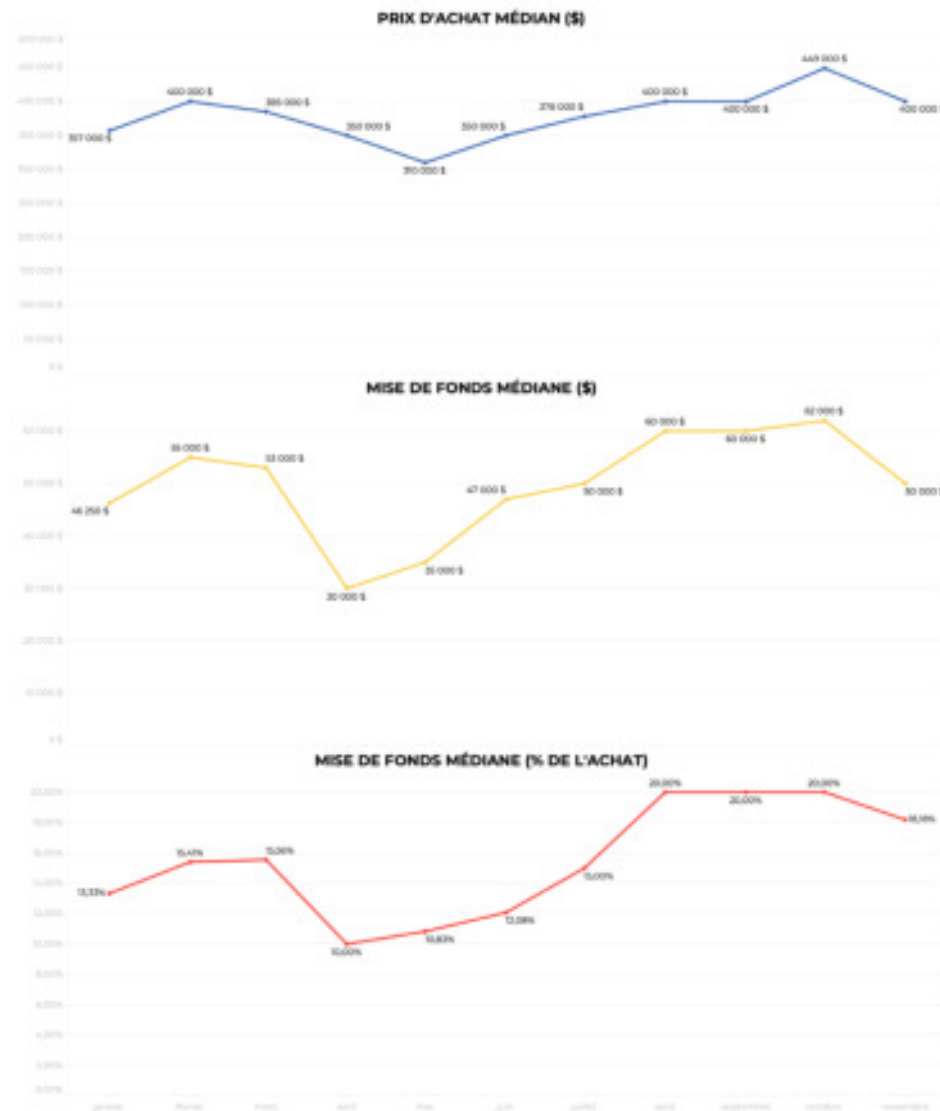


Fig. 8: Montant d'achat vs mise de fonds prévus du 1er janvier au 1er décembre 2020. La période de confinement est mise en relief, de fin mars à juin 2020.

Après être demeurés en tous points identique pour 2 mois consécutifs, en août et septembre dernier, les montants médians, tant pour le prix d'achat visé que la mise de fonds prévue, ont connu une hausse en octobre. Plus récemment, en novembre, l'inverse s'est produit, et les deux valeurs médianes sont redescendues, le prix d'achat visé passant de 449 000\$ à 400 000\$ et le montant de la mise de fonds prévue, de 62 000\$ à 50 000\$. Suivant la même pente descendante, la médiane du pourcentage de mise de fonds prévue est passé de 20% à 18% de la valeur de la propriété.

Par province

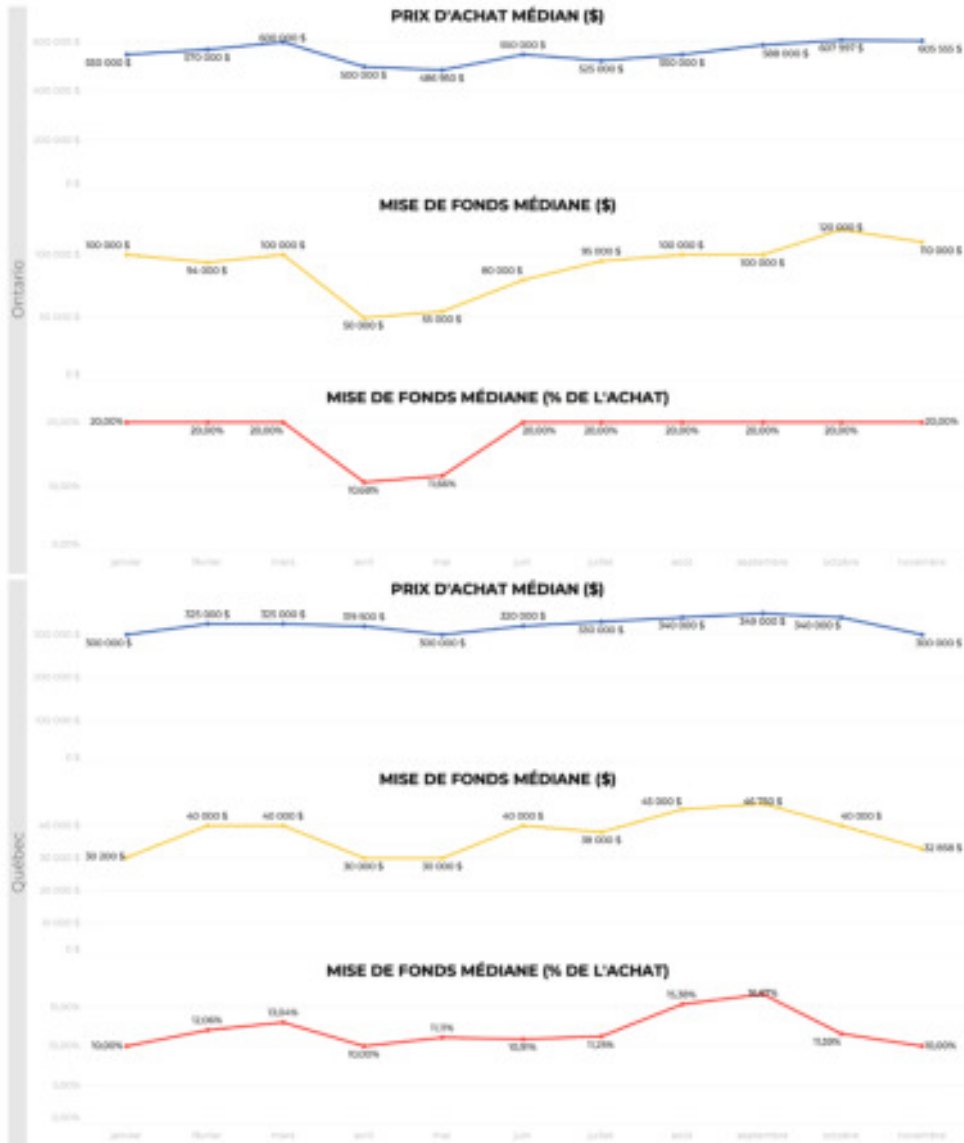


Fig. 9: Montant d'achat vs mise de fonds prévus du 1er janvier au 1er décembre 2020 en Ontario et au Québec.

En analysant les mêmes données, classées par province, on réalise rapidement que les changements de novembre ont eu un impact beaucoup plus significatif au Québec qu'en Ontario.

Alors que les montants ont légèrement diminué en Ontario, le pourcentage médian de la mise de fonds, à 20%, est demeuré le même depuis les 6 derniers mois. Au Québec, en revanche, les 3 valeurs médianes ont chuté en novembre, le montant médian de la mise de fonds passant de 12% à un mince 10%.

Une chose est sûre: le prix des maisons, lui, n'a pas chuté dans les derniers mois, loin de là! Le fait que nos utilisateurs québécois aient revu à la baisse le prix d'achat de leur propriété visée serait-il directement lié à la baisse du nombre de nos utilisateurs "prêt à acheter"? L'augmentation substantielle du prix des maisons, bien au-delà du prix visé par nos utilisateurs, les amènent-ils à revoir leurs plans et à repousser l'achat de leur propriété à plus tard?

LES CIBLES DU MOIS



1. L'augmentation du prix des maisons et le calcul des taxes foncières

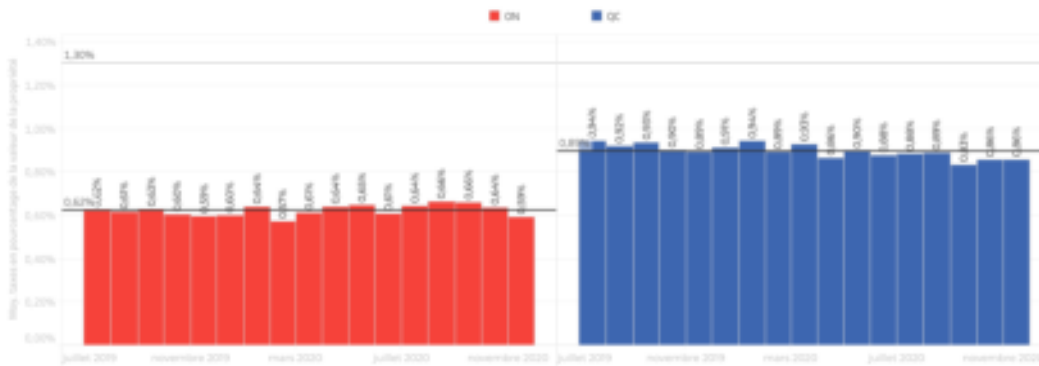


Fig 10: Ce graphique montre l'évolution du pourcentage des taxes foncières par rapport à la valeur de la propriété, en Ontario et au Québec, entre juillet 2019 et novembre 2020.

Hypothèse 1

Les acheteurs potentiels sont pré-approuvés pour un montant largement inférieur à celui qu'ils pourraient obtenir en raison de la surévaluation des taxes foncières, calculées entre 1% et 1,3% de la valeur de la propriété.

Constats

En analysant ce graphique, on note que la moyenne des taxes foncières depuis juillet 2019 en Ontario représente 0,62% de la valeur de la propriété alors qu'au Québec, cette proportion augmente à 0,89%. Alors qu'il n'est pas nécessairement juste de comparer les provinces en fonction du montant de leurs taxes foncières, il est intéressant d'évaluer l'impact de cette surévaluation de taxes sur le processus de préapprobation du futur acheteur.

Sachant qu'un écart existe, pourquoi les prêteurs calculent-ils les taxes foncières à un pourcentage beaucoup plus élevé que la moyenne actuelle pour déterminer le montant d'achat auquel un futur acheteur sera approuvé? Ça peut sembler ainsi, mais l'intention n'est certainement pas de faire subir au consommateur un second "stress test". Cette technique de préapprobation était en effet appropriée avant que le Canada ne connaisse le boom immobilier de la dernière décennie. Il y a 10 ans, en utilisant ce calcul, il arrivait même qu'on sous-estime le montant réel des taxes foncières d'une propriété lors de la préapprobation d'un client. Une situation plutôt difficile à croire aujourd'hui!

Alors que la valeur des propriétés a grandement augmenté et que les municipalités ont du mal à suivre la cadence et à ajuster les taxes foncières en conséquence, cette façon de calculer le pourcentage de la taxe foncière pour les futurs acheteurs n'est plus adéquate et porte très souvent à confusion.

Il n'est donc pas rare pour les futurs acheteurs canadiens de recevoir des documents bancaires leur confirmant leur préapprobation pour un achat de 360 000\$, avec une note leur indiquant qu'ils se qualifieraient en fait pour un montant de 368 000\$, du moment que leurs taxes foncières n'excèdent pas un certain montant.

Nous ne croyons pas nécessairement que le fait de changer la formule de calcul des taxes foncières puisse régler ce problème d'écart entre la surévaluation et la réalité, mais qu'un compromis entre les deux serait définitivement possible et souhaitable.

2. Les délais d'approbation au Québec

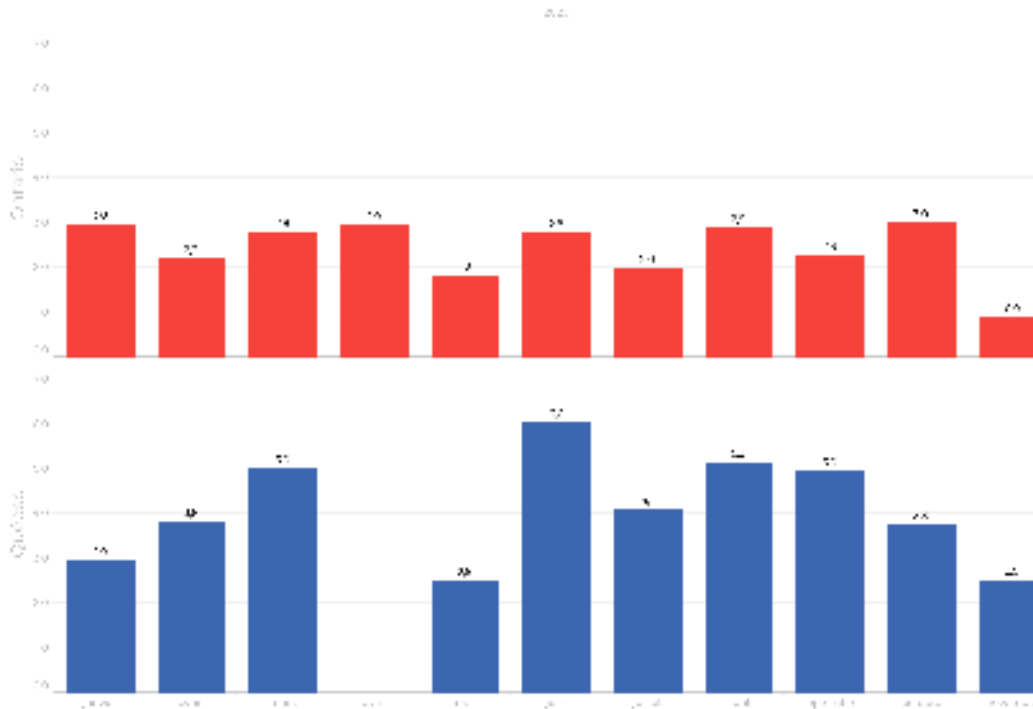


Fig 11: Ce graphique compare le nombre médian de jours entre la soumission d'un dossier et son approbation par un prêteur en Ontario et au Québec. Ces données représentent uniquement les achats (nouvelles hypothèques)

Hypothèse 2

La saisonnalité et l'acclimatation des prêteurs à la "nouvelle normale" ont pour effet d'améliorer les délais d'approbation.

Constats

On abordait le sujet pour la première fois en septembre 2020. À ce moment-là, le travail à distance, l'incertitude économique et les effets de la forte demande des mois précédents avaient eu un impact majeur sur les délais d'approbation au Québec et en Ontario, mais principalement au Québec! À quoi ressemble la situation en novembre, maintenant que les choses se sont légèrement stabilisées et que les prêteurs se sont habitués à cette nouvelle façon "digitale" de faire les choses?

Le graphique plus haut montre clairement que les délais d'approbation au Québec sont toujours beaucoup plus longs que ceux de l'Ontario, quoiqu'il ne soit pas tout à fait juste de comparer les deux provinces sur les mêmes bases. En Ontario, une approbation peut très bien être donnée à un dossier incomplet, et révoquée si les conditions ne sont finalement pas rencontrées, alors qu'au Québec, une approbation finale n'est jamais émise avant que toutes les conditions requises ne soient satisfaites.

En comparant le nombre médian de jours entre le moment où un dossier est soumis à un prêteur et l'approbation de ce même prêteur, au Québec, on constate une bonne amélioration dans les 4 derniers mois. De 5,2 jours de délais en août à 2,5 jours en novembre, les futurs acheteurs québécois bénéficient définitivement de délai plus courts et subissent donc moins de stress quant à l'obtention de leur approbation avant la date limite.

À nouveau, certains éléments tels que la saisonnalité et l'acclimatation des prêteurs et des employés à cette "nouvelle normale" ont certainement une incidence sur l'amélioration des délais d'approbation.

3. Les comportements d'achat

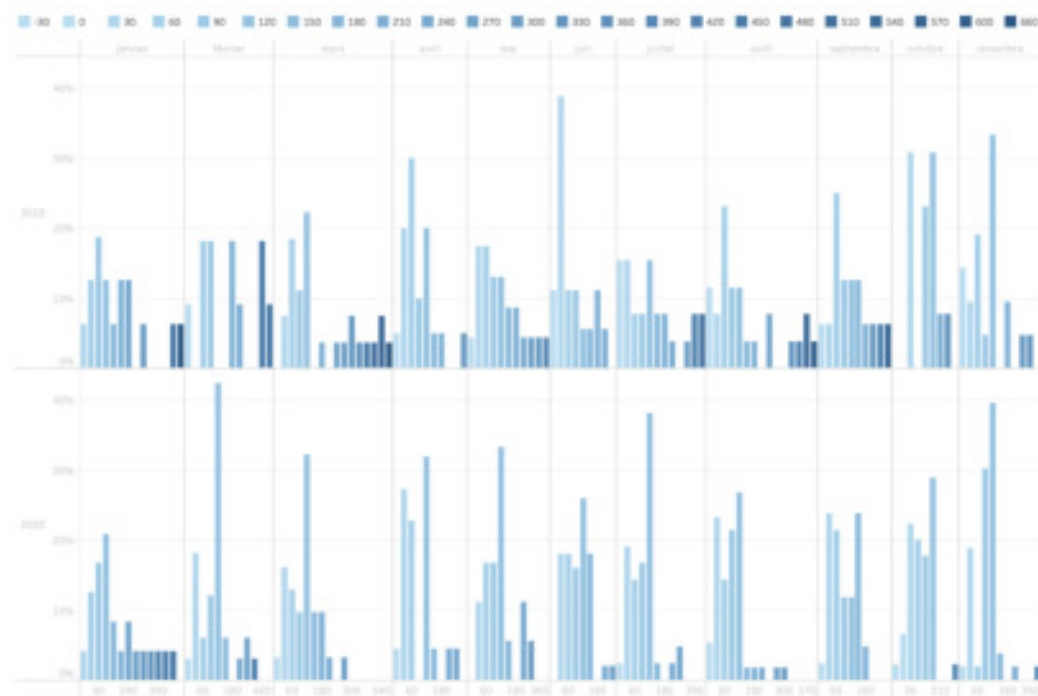


Fig. 12 : Ce graphique illustre, mois après mois, la fluctuation du nombre de jours entre le moment où l'application nesto est remplie et le moment de l'achat, du 1er janvier au 1er décembre 2019 et 2020.

Hypothèse 3

En novembre, le contexte économique et social pousse les futurs acheteurs à planifier leurs achats à plus court terme.

Constats

Cette question a d'abord été abordée en août dernier, alors qu'on remarquait un écart important dans les comportements d'achat de nos utilisateurs pour la même période entre 2019 et 2020.

Avant la pandémie, beaucoup plus d'achats de propriété étaient planifiés sur plus de 600 jours, soit un peu moins de 2 ans à l'avance. Depuis février 2020, on observe un nombre beaucoup moins élevé d'achats prévus sur le long terme, un indice que nos utilisateurs optent davantage pour la revente que pour la nouvelle construction. On en déduit également que ceux et celles qui planifient acheter une maison souhaitent y déménager rapidement, et non dans 2 ans.

On observe la même tendance en novembre, avec un très faible pourcentage de nos utilisateurs cherchant à planifier leur achat à long terme. La plupart des demandes focussent sur les achats à court terme, avec une moyenne de 60 à 90 jours entre le moment où l'application est remplie et le moment où ils emménagent dans leur nouvelle demeure.

CONCLUSION

Novembre, à l'image de l'année 2020, s'est comporté plutôt différemment de tout ce qu'on aurait pu prédire un an plus tôt. Un léger effet de saisonnalité a entraîné une diminution du nombre de transactions actives, améliorant de façon significative les délais d'approbation, spécialement au Québec.

Alors que la grande majorité des Canadiens s'apprêtent à vivre un premier Noël en mode "confinement", le nombre de nouvelles applications nesto a tout de même bondit de 18% en novembre. Serait-ce l'effet de la baisse des taux? Fort probablement! Pour le 6e mois consécutif, de nombreux médias nous rappellent que les taux hypothécaires n'ont jamais été aussi bas, atteignant 1,44% pour 5 ans fixe à l'aube de décembre 2020.

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