



Le nesto-mètre

Septembre 2021

7 septembre, 2021

L'automne est à nos portes! Après 2 mois de ralentissement, tant au boulot que du côté des ventes de propriétés, la fête du travail marque la fin des vacances ainsi que le retour des consommateurs sur le marché hypothécaire canadien. Les choses retourneront-elles vraiment à ce qu'elles étaient avant les vacances, c'est-à-dire, à une demande disproportionnée face au faible inventaire disponible ? C'est ce que nous allons tenter de découvrir.

En août 2021, le niveau de volatilité est demeuré relativement stable. Nos meilleurs taux fixes et variables ont subi un seul changement de taux à la fin du mois de juillet, et aucun au cours des 4 dernières semaines. Les meilleurs taux actuels nesto demeurent très bas, soit à 1,69 % fixe sur 5 ans et 1,05 % variable sur 5 ans.

Concernant le type de demandes reçues, la tendance observée en juin 2021, est toujours vraie aujourd'hui : on note une augmentation continue de l'intérêt pour les nouveaux achats, alors que l'intérêt pour les refinancements est à la baisse depuis février 2021. Au cours des 4 derniers mois, nous avons également remarqué une importante diminution du pourcentage de mise de fonds médian choisi par nos utilisateurs.

Dans le cadre de notre analyse mensuelle, deux éléments clés sont mesurés : l'intérêt de nos utilisateurs pour l'achat de condos plutôt que de maisons et l'utilisation du « don » comme mise de fonds pour les acheteurs d'une première maison.

FAITS SAILLANTS

En août 2021, l'indice de volatilité des taux est 3 fois moins élevé que ce qui avait été enregistré il y a un an, en août 2020

En août 2021, on constate une hausse continue de l'intérêt pour les nouveaux achats, tandis que les refinancements affichent une tendance à la baisse depuis février 2021

Le pourcentage de nos utilisateurs « prêts à acheter » est à la baisse en août 2021, tandis qu'un grand nombre d'entre eux font désormais partie de la catégorie « en recherche ».

Depuis les 4 derniers mois, on remarque une diminution importante du pourcentage de mise de fonds médian choisi par nos utilisateurs, alors que les prix des propriétés demeurent très élevés.

Le pourcentage d'utilisateurs intéressés par l'achat d'un condo n'est toujours pas de retour aux niveaux pré-pandémiques, mais demeure assez stable depuis les 8 derniers mois.

En comparant 2020 à 2021, on constate que la proportion de nos utilisateurs ayant recours à un « don » comme mise de fonds est en augmentation constante depuis les derniers mois.

Pour la majorité de nos utilisateurs, le « don » est surtout utilisé pour atteindre une mise de fonds de 20 %, leur évitant ainsi de payer l'assurance hypothécaire.

#1
Taux



A. Volatilité



Fig. 1 : Nombre de fois où les taux les plus bas proposés par nesto à ses utilisateurs ont changé par mois dans les provinces entre le 1er juillet 2020 et le 26 août 2021. Les taux les plus bas examinés étaient les taux fixes et variables assurés (mise de fonds de 5-199%) ainsi que les taux fixes et variables assurables (mise de fonds de 20 % +) et correspondent au taux le plus bas que nesto pouvait offrir à ses clients à ce moment-là.

En examinant nos taux les plus bas pour les prêts hypothécaires assurés (mise de fonds de 5% à 19,99 %) et assurables (mise de fonds de 20 % et plus), à la fois fixes et variables sur 5 ans, on compte un total de 29 changements de taux dans la dernière année. Depuis juillet 2020, c'est en moyenne 2,4 fois par mois, un nombre qui tend à la baisse, passant d'un marché pandémique très mouvementé et instable où les taux évoluaient plusieurs fois par semaine (et jusqu'à 7 fois par mois), à la situation actuelle, plus stable.

En comparaison, juillet 2021 a connu un total d'un seul changement de taux en un mois, tandis qu'août 2021 n'en a connu aucun.

Volatilité - par type de taux



Fig. 2 : Nombre de fois où les taux les plus bas proposés par nesto à ses utilisateurs ont changé par mois dans toutes les provinces entre le 1er juillet 2020 et le 26 août 2021 et en comparant les taux fixes aux taux variables. Les taux les plus bas examinés étaient les assurés fixes et variables (mise de fonds de 5 à 19,99 %) ainsi que les taux fixes et variables assurable (20 %+ de mise de fonds) et correspond au taux le plus bas que nesto pouvait offrir à ses clients à l'époque.

En juillet 2021, notre meilleur taux fixe au Québec est passé de 1,79 % à 1,74 %, tandis que notre meilleur taux variable a également diminué, passant de 1,20 % à 1,05 %, dans l'ensemble du Canada.

Un léger mouvement, mais quand même, plus que ce que nous avons vu dans les 4 semaines suivantes, avec aucun changement de taux en août 2021. C'est un niveau de volatilité 3 fois moins élevé que celui enregistré il y a un an, en août 2020.

B. Variation : les taux les plus bas

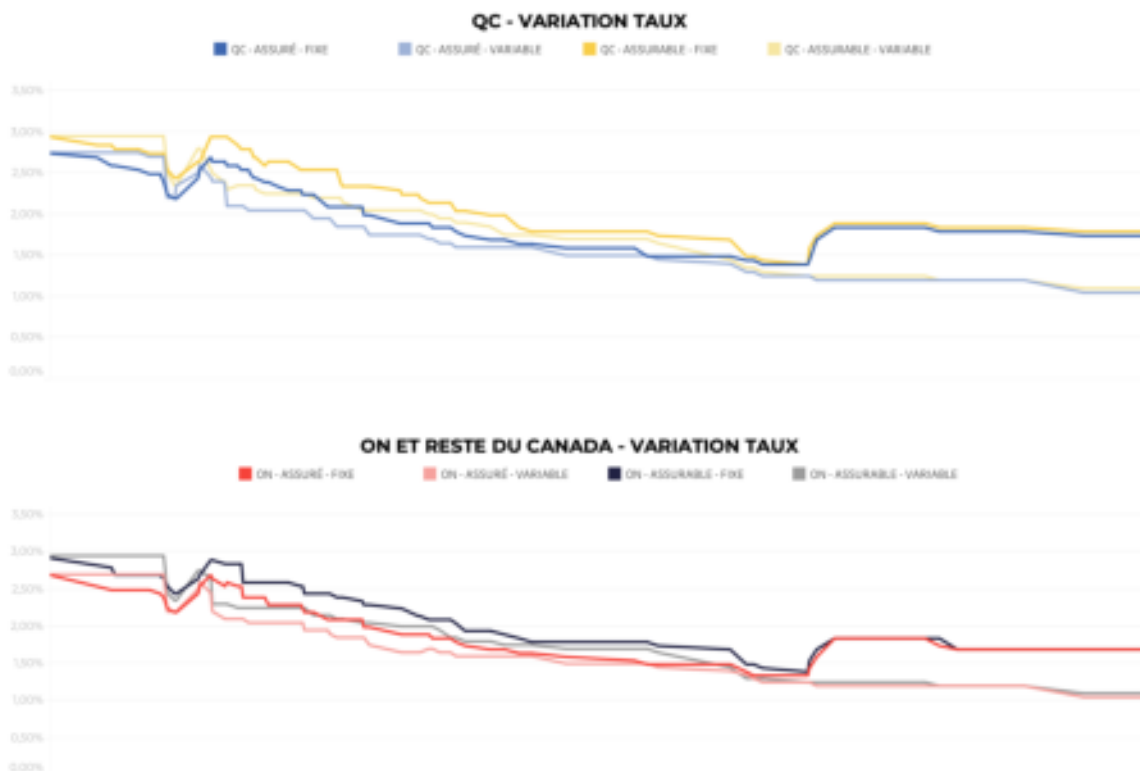


Fig. 3 : Ces graphiques montrent la variation des taux du 1er janvier 2020 au 26 août 2021 au Québec par rapport à l'Ontario et au reste du Canada.

Parlons maintenant de la variance! En un peu plus d'un an, depuis janvier 2020, les taux ont changé de 1,35 % à 1,85 %, le taux variable assurable le plus élevé étant de 2,95 %, tandis que le taux le plus bas était de 1,10 %, ce qui représente un écart de 1,85 %.

En regardant les deux graphiques ci-dessus, on observe la même tendance au Québec que dans le reste du Canada. Après avoir vu nos meilleurs taux fixes grimper légèrement en février et mars 2021, ils sont ensuite redescendus en mai pour demeurer assez stables depuis.



Si vous aviez pris
un taux en Août :
2020 vs 2021

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 (variables assurables)	1,10%	2,95%	-1,85%
Paiements mensuels	\$1 238,00	\$1 529,00	-\$291,00
Paiements totaux	\$74 300,00	\$91 717,00	-\$17 417,00
Intérêt payé	\$16 270,00	\$44 276,00	-\$28 006,00
Capital payé	\$58 030,00	\$47 441,00	\$10 589,00
Argent économisé	\$17 417,00		
Balance restante	\$266 735,00	\$277 324,00	-\$10 589,00



Tableau 1 : Ce tableau représente l'incidence d'un écart de taux de 1,85 % sur une résidence de 350k, avec une mise de fonds de 10 % et un amortissement de 25 ans après une période de 5 ans.

Le tableau ci-dessus montre l'incidence d'un écart de taux de 1,85 % sur un scénario type : une maison de 350k, avec une mise de fonds de 10 % et un amortissement de 25 ans après une durée de 5 ans. C'est 0,10 % d'écart en plus par rapport à ce que nous avons en juin 2021, et bien que cela semble peu, ce 0,10 % peut faire une grande différence sur votre épargne sur 5 ans!

Scénario 1: Vous avez signé une hypothèque à 2,95 %, notre taux variable assurable le plus élevé depuis plus d'un an et demi. Par rapport au meilleur taux variable actuel, cette différence de taux de 1,85 % vous fera payer plus de 17 000 \$ de plus en versements hypothécaires mensuels sur 5 ans!

Scénario 2: Vous avez signé une hypothèque à 1,10 %, notre taux variable assurable le plus bas des 17 derniers mois. Dans cette situation, vous finirez par économiser plus de 28 000 \$ en frais d'intérêt sur une période de seulement 5 ans! C'est beaucoup d'argent!



#2

Tendances: Types de prêts hypothécaires

Achat vs renouvellement vs refinancement

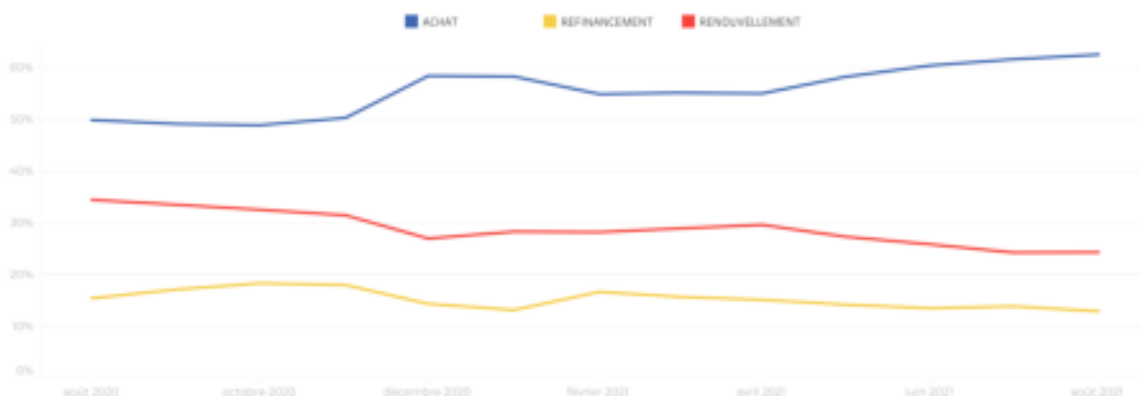


Fig. 4 : Tendances de la proportion d'achats (nouveaux prêts hypothécaires) par rapport aux renouvellements et aux refinancements du 1er août 2020 au 26 août 2021. La somme est de 100 % par mois.

Lors de notre dernier rapport, en juin 2021, nous avons constaté une augmentation continue de l'intérêt pour les nouveaux achats, malgré le début de la saison des vacances. Maintenant, un peu plus de 2 mois plus tard, la même tendance est observée, avec plus de 65 % de notre demande globale provenant d'utilisateurs intéressés par l'achat d'une nouvelle maison.

D'autre part, l'intérêt pour les refinancements est à la baisse depuis février 2021, tandis que l'intérêt pour les renouvellements parmi nos utilisateurs semble s'être stabilisé depuis juillet 2021. Bien que les transactions immobilières aient été moins nombreuses au cours des deux derniers mois qu'en mai ou en juin 2021, rien n'indique clairement que le prix des maisons baissera bientôt, surtout parce que la demande demeure très élevée.



#3

INTENTION RELATIVE AU MOMENT DE L'ACHAT

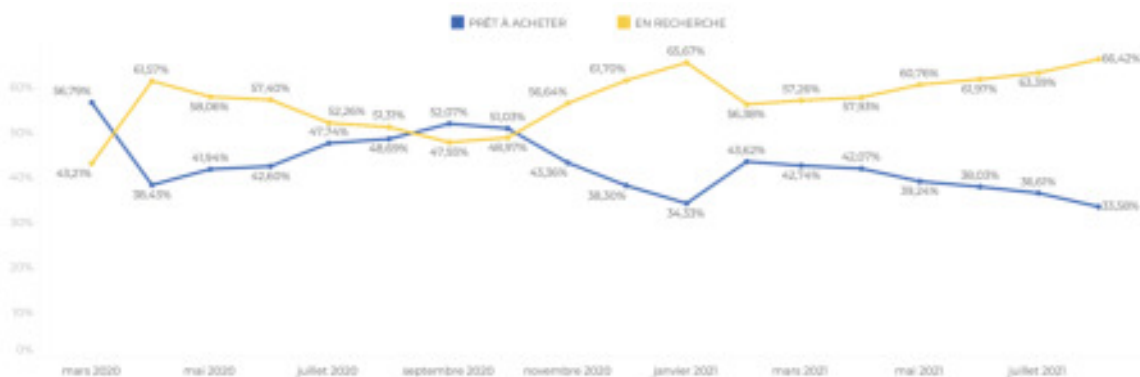


Fig. 5 : Intention d'achat : proportion d'utilisateurs « prêts à acheter » par rapport à ceux qui sont « à la recherche » dans le processus hypothécaire nesto, mesurée mois par mois du 1er mars 2020 au 26 août 2021.

En octobre 2020, la proportion d'utilisateurs « prêts à acheter » était à peu près égale à la proportion de ceux qui étaient toujours « à la recherche ». Les 2 tendances se sont éloignées l'une de l'autre au début de la nouvelle année, et à nouveau en mars, après s'être brièvement rapprochées en février 2021. Aujourd'hui, à la fin du mois d'août 2021, les intentions d'achat de nos utilisateurs n'ont jamais été aussi éloignées les unes des autres, la proportion de ceux qui se disent « à la recherche » atteignant plus de 66 % des intentions totales tandis que ceux qui sont « prêts à acheter » ne représentent que 34 % de notre demande globale. Alors que de nombreux clients avaient certainement commencé à tester le marché cet été, attendant le mois de septembre pour passer à l'action, une augmentation du nombre de ceux se disant « prêts à acheter » est à prévoir pour les mois à venir, lorsque ces mêmes utilisateurs seront officiellement de retour sur le marché.

Par province

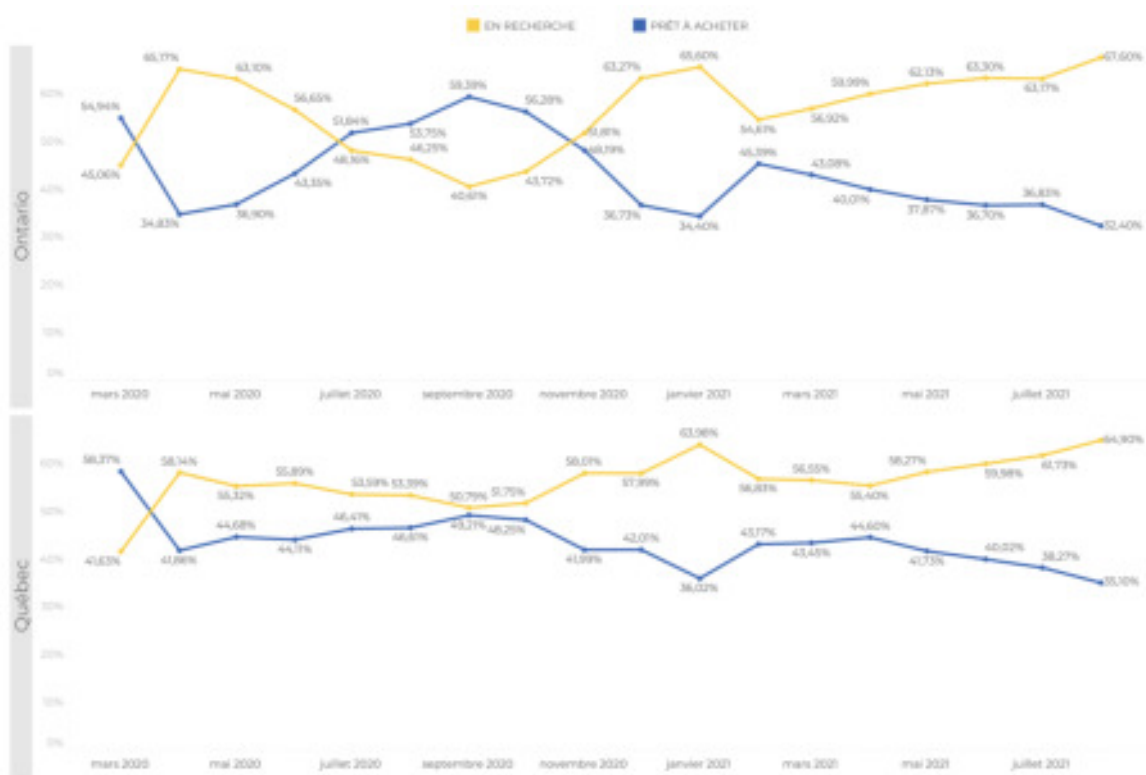


Fig. 6 : Intention d'achat : proportion d'utilisateurs « prêts à acheter » par rapport à ceux qui sont « à la recherche » dans le processus hypothécaire nesto, mesurée mois par mois du 1er mars 2020 au 26 août 2021 au Québec et en Ontario.

La tendance générale se reflète au Québec et en Ontario, ce qui signifie que le nombre de nos utilisateurs « à la recherche » est en hausse, tandis que ceux qui sont prêts à acheter une maison sont en baisse encore ce mois-ci dans les deux provinces.

Les intentions de nos deux utilisateurs n'ont jamais été aussi éloignées l'une de l'autre, surtout en Ontario, avec une différence de près de 35 % entre elles.

#4

Prix d'achat et mise de fonds



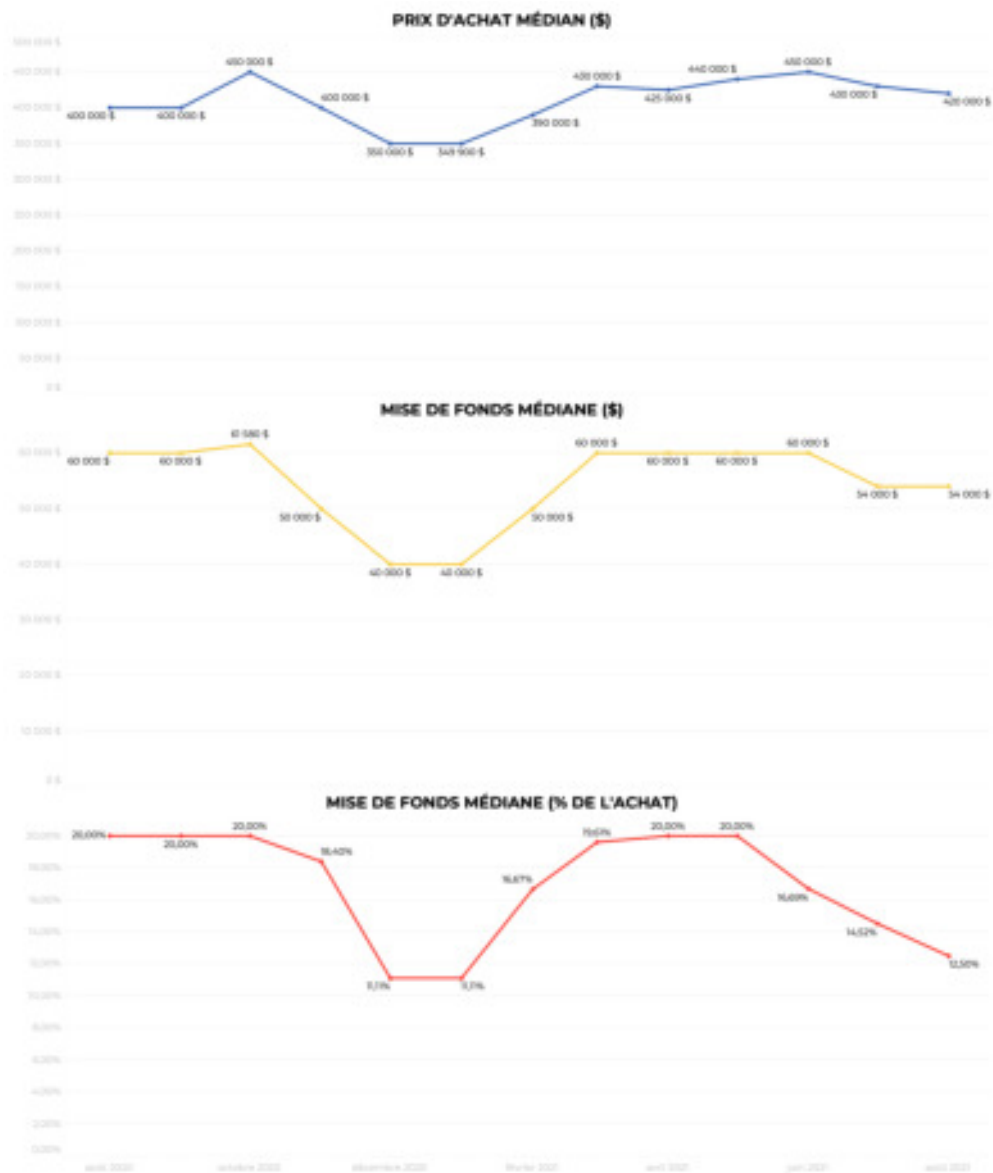


Fig. 7 : Graphique présentant le prix d'achat prévu par rapport à la mise de fonds (en dollars et en pourcentage) du 1er août 2020 au 26 août 2021.

Depuis les 4 derniers mois, on remarque une importante diminution du pourcentage de mise de fonds médian choisi par nos utilisateurs. Alors qu'il représentait 20 % du prix d'achat en mai 2021, il n'est plus que de 12,5 %, après une nouvelle baisse de 4 % de juin à août 2021. Ce qui est intéressant ici, c'est que pendant ce temps, le montant (\$) médian de la mise de fonds est demeuré stable, à 54 000 \$, au cours des 2 derniers mois. Ainsi, alors que le prix des maisons est encore beaucoup plus élevé qu'ils ne l'étaient auparavant, les consommateurs préfèrent réduire le pourcentage de leur mise de fonds plutôt que d'investir plus d'argent qu'ils ne l'avaient prévu au départ.

Par province

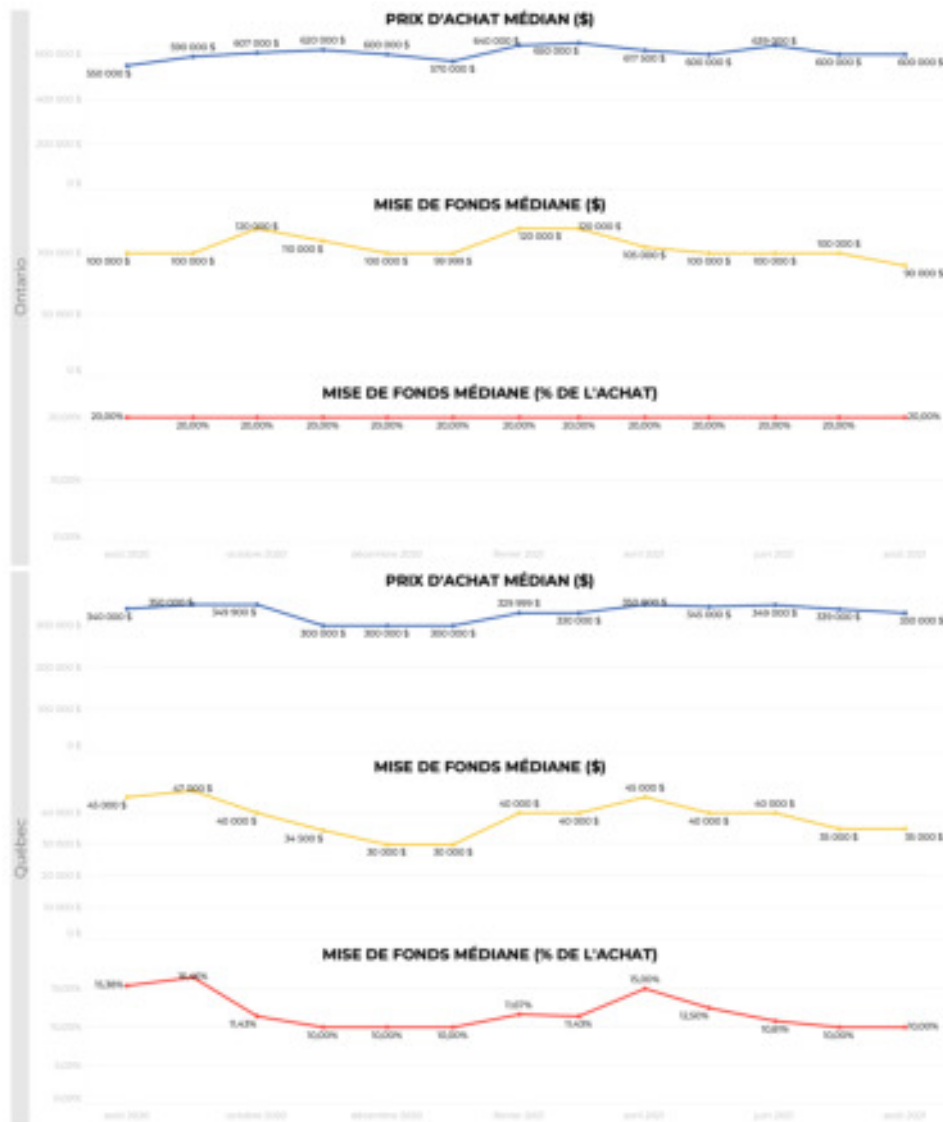


Fig. 8 : Graphique des prix d'achat prévus par rapport à la mise de fonds (en dollars et en pourcentage) du 1er août 2020 au 26 août 2021 en Ontario et au Québec.

En comparant les données de l'Ontario et du Québec au cours de la dernière année, nous remarquons certaines similitudes mais aussi quelques divergences.

Dans les deux provinces, le pourcentage médian de mise de fonds ne montre aucune baisse importante au cours des deux derniers mois par rapport à ce que nous montre notre graphique global canadien, ce qui ne peut signifier qu'une chose : les autres provinces désormais desservies par nesto influencent définitivement la baisse globale du pourcentage de mise de fonds au Canada.

Il est également intéressant de voir l'écart important entre les prix d'achat médians dans les deux provinces, de 330 000 \$ au Québec à presque le double en Ontario, soit 600 000 \$. Les prix des logements vont-ils continuer à augmenter? De juillet à août 2021, le prix d'achat médian au Québec a diminué légèrement, de 9 000 \$, tandis que celui de l'Ontario est demeuré stable.

LES CIBLES DU MOIS



1. Intérêt pour l'achat d'un condo ou d'une maison

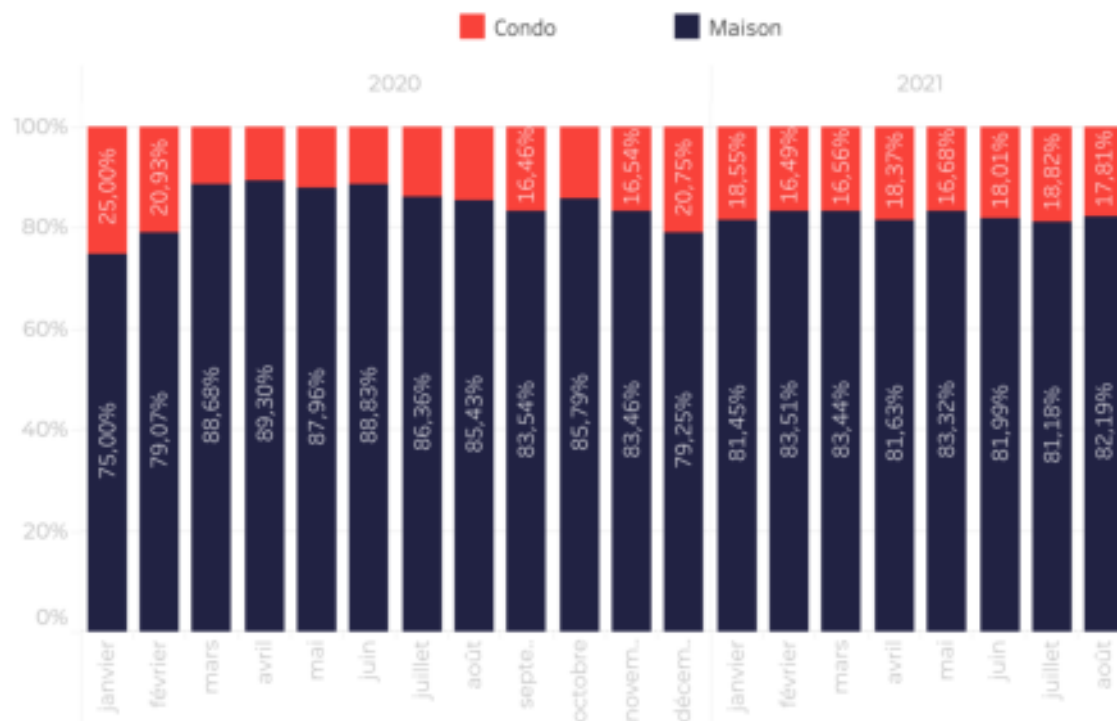


Fig 9 : Graphique montrant le pourcentage de nos utilisateurs intéressés par l'achat d'un condo par rapport à une maison par mois, du 1er janvier 2020 au 26 août 2021.

Lorsqu'on parle d'immobilier et d'hypothèques avant, pendant et après la pandémie, l'un des sujets principaux demeure: condo ou maison ? Lequel devriez-vous acheter? Alors que le premier a toujours été considéré comme un bon investissement, plus accessible pour un premier acheteur ou un éventuel locateur, ça n'était soudainement plus le cas lorsque la COVID-19 a frappé. Les étudiants faisant désormais l'école à distance et les travailleurs fuyant la ville, qui allait louer tous ces espaces vides maintenant trop coûteux?

Voici ce que montrent nos données :

Pré-pandémie, en janvier 2020, 25 % de nos utilisateurs s'intéressaient aux condos, tandis que 75 % d'entre eux visaient les maisons unifamiliales. Lorsque la COVID-19 a frappé, nous avons vu l'intérêt pour les condos chuter de manière significative, jusqu'à décembre 2020, où nos chiffres sont presque revenus à ce qu'ils étaient avant la crise. Aujourd'hui, plus d'un an et demi plus tard, le pourcentage d'utilisateurs de nesto intéressés par l'achat d'un condo en ville n'a toujours pas atteint les 20 %, mais est demeuré assez stable au cours des 8 à 9 derniers mois.

2. Acheteur d'une première maison - le « don » comme mise de fonds

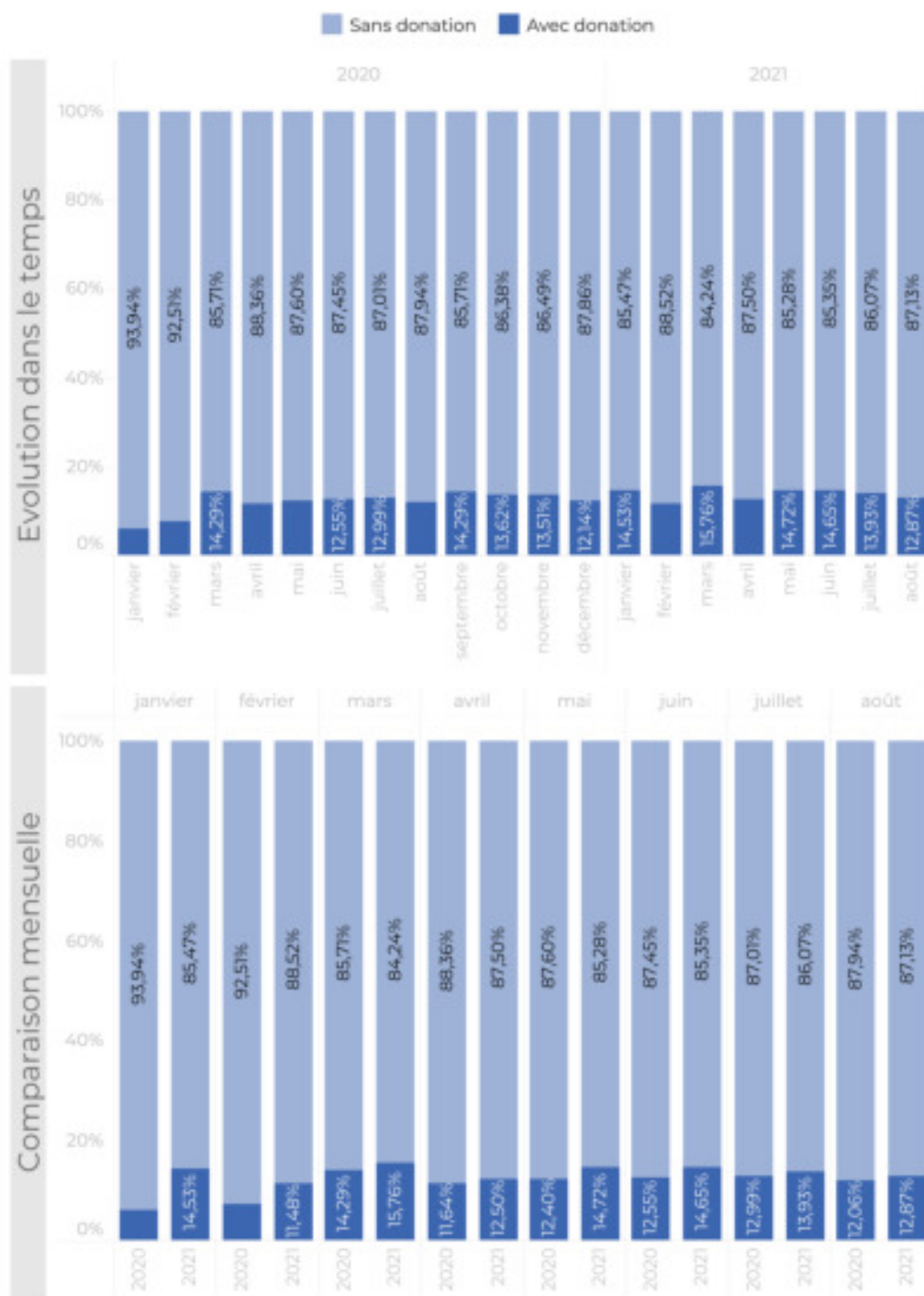


Fig 10: Graphique montrant le pourcentage de nos utilisateurs optant pour un don dans le cadre de leur mise de fonds, en comparant chaque mois, de 2020 à 2021.

Pour la deuxième partie de notre analyse mensuelle, nous avons décidé de nous concentrer sur un autre sujet très tendance ces derniers temps : l'utilisation d'un « don » comme mise de fonds. Particulièrement populaire auprès des acheteurs d'une première maison confrontés à la hausse des prix d'achat et aux guerres d'enchères, il est devenu de plus en plus courant pour les parents ou les proches d'aider leurs enfants à accéder à la propriété en s'impliquant financièrement dans la mise de fonds.

En regardant nos données, il est assez évident que cette tendance a bondi au début de la pandémie, de 5% en janvier 2020 à plus de 15% deux mois plus tard, en mars 2020. En examinant les données de cette année, le pourcentage de nos utilisateurs qui utilisent un « don » comme mise de fonds semble également augmenter lentement au fil du temps. En comparant 2020 à 2021 mois par mois, nous voyons comment la part des transactions « avec don » est en constante augmentation.

Compte tenu du ratio de la dette des ménages canadiens et de l'augmentation de la valeur des biens immobiliers, on peut affirmer sans se tromper que les jeunes Canadiens ont actuellement plus de difficulté à accéder à la propriété.

2.2 Acheteur d'une première maison - partie de la mise de fonds provenant du don

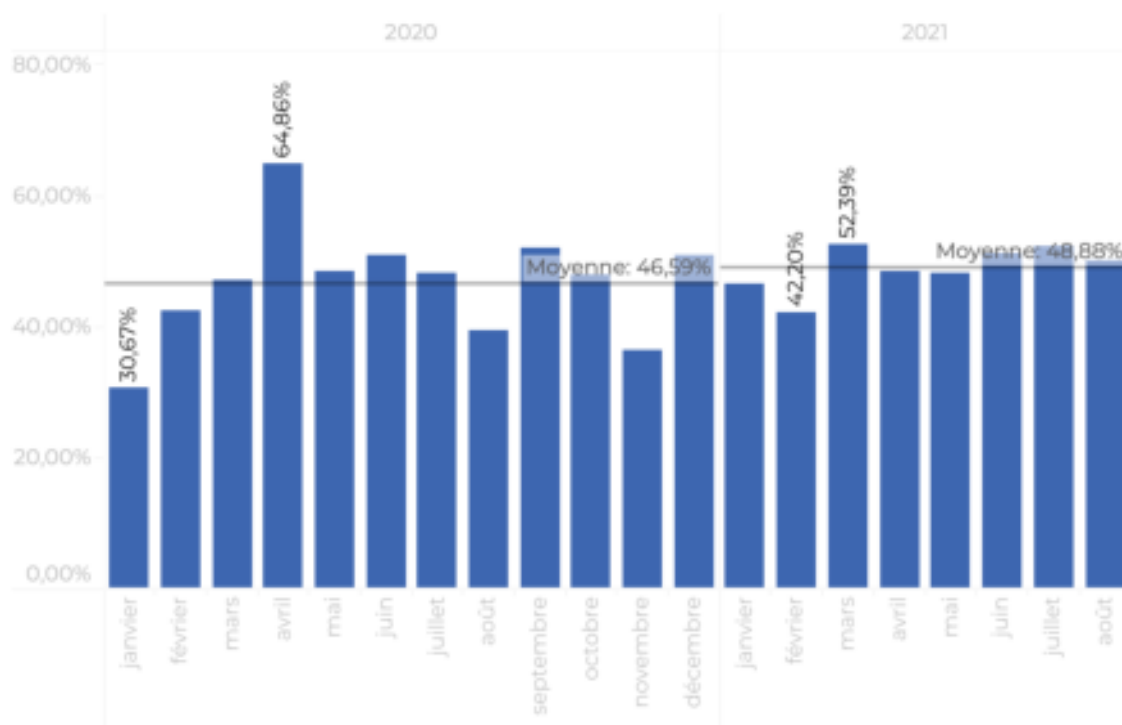


Fig 11: Graphique montrant le pourcentage de la mise de fonds couverte par le «don» de janvier 2020 à août 2021.

Une autre donnée intéressante à regarder est la proportion de mise de fonds de notre utilisateur qui provient effectivement d'un « don ».

Selon le graphique ci-dessus, non seulement un plus grand nombre d'acheteurs d'une première habitation comptent sur le « don » pour les aider dans le versement de leur mise de fonds, mais ces cadeaux représentent une proportion plus importante du montant global de la mise de fonds au fil du temps.

Là encore, on a vu cette proportion culminer à près de 65 % en avril 2020, au cœur de la pandémie, mais elle est aussi restée assez élevée au fil de l'année, et représente encore aujourd'hui près de 50 % du montant total de la mise de fonds, pour ceux qui choisissent de recourir à un « don » pour accéder à la propriété.

2.2 Achat d'une première maison - utilisation du « don »

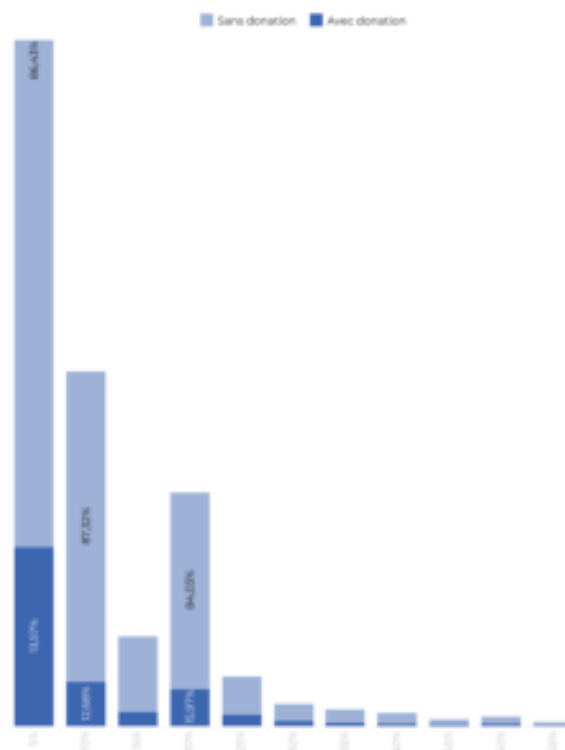


Fig 12: Graphique montrant l'utilisation la plus fréquente du « don » par nos utilisateurs, que ce soit pour atteindre une mise de fonds de 5%, 10%, 20% ou plus.

Toujours en analysant nos données sur le « don » comme mise de fonds, nous étions également curieux de connaître la raison principale pour laquelle ceux qui ont utilisé un « don » pour compléter ou bonifier leur mise de fonds sur une propriété en avaient besoin, exactement? Quelle en est l'utilisation principale?

Pour la majorité d'entre eux, le « don » sert principalement à atteindre une mise de fonds de 20 %, leur évitant ainsi d'avoir à payer l'assurance prêt hypothécaire. En fait, selon nos données, 16 % de ceux qui choisissent de mettre 20 % de mise de fonds utilisent un « don » pour le faire. La seconde utilisation la plus populaire de ce « don » sera d'atteindre la mise de fonds minimale de 5 % requise pour l'achat d'une première propriété, à une proportion de près de 14 %.

Compte tenu du coût de l'assurance hypothécaire au Canada, il est compréhensible que les acheteurs souhaitent maximiser leur mise de fonds pour éviter d'avoir à déboursier un montant supplémentaire, qui viendra généralement augmenter leurs versements mensuels déjà élevés. Il est important de se rappeler que la prime d'assurance est imposable dans la plupart des provinces, ce qui ajoute au coût d'emprunt. En fin de compte, un versement initial de 20 %, pour ceux qui peuvent se le permettre, représente des économies importantes pour les emprunteurs hypothécaires.

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 Àdu 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 à des fins d'analyse.

Les données présentées dans le cadre de nos segments "volatilité" et "variance" 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 toute demande média en lien
avec cette analyse,**
écrivez-nous à media@nesto.ca.