

Transcription de l'épisode 3 : L'immobilier

ROB :

Vous avez des problèmes d'argent. Ou peut-être avez-vous plutôt des aspirations financières. Quels que soient vos projets, la COVID19 n'a pas aidé. Il vous faut donc un nouveau plan. C'est pour cela que nous sommes là.

Bienvenue à Test de résistance, la série de baladodiffusions du Globe and Mail dans laquelle nous nous penchons sur la façon dont la pandémie a transformé les règles des finances personnelles pour les membres de la génération Z et pour les milléniaux. Je m'appelle Rob Carrick, je suis chroniqueur financier au Globe and Mail.

ROMA :

Et je suis Roma Luciw, rédactrice en chef de la rubrique des finances personnelles du Globe and Mail.

ROB :

Nous en sommes à la semaine 7 000 de la pandémie. Comment cela se passe-t-il de votre côté, Roma?

ROMA :

Le temps a changé. Du coup, je suis sous ma couverture et je transpire.

ROB :

Oui, après notre heure de printemps habituelle dans le centre du Canada, il fait maintenant plus de 30 degrés et nous sommes sous nos couvertures pour enregistrer cet épisode de Test de résistance. Aujourd'hui, nous nous penchons sur le sujet du logement, la dépense la plus importante pour toutes les familles, si elles ont la chance de posséder leur maison. C'est en raison de son importance que nous allons nous y intéresser aujourd'hui. Est-il possible d'être propriétaire de sa maison et de s'occuper de tous les autres aspects financiers qui sont importants dans la vie?

ROMA :

Tout le monde s'entend pour dire que le logement est l'un des aspects fondamentaux de la plupart des enjeux actuels dans le domaine des finances personnelles. Et tout le monde sait pourquoi. Les gens achètent une maison ou un logement trop cher par rapport à leurs moyens. En fait, ils achètent d'abord la maison, puis ils essaient d'y adapter leurs finances. Et cela ne fonctionne pas. L'une des principales raisons pour lesquelles nous avons choisi Test de résistance comme titre de notre série de baladodiffusions, c'est que c'est un concept qui existe vraiment. C'est donc un très bon moyen d'aborder ce sujet. Comment s'assurer que l'on n'achète pas une maison qui dépasse ses moyens?

ROB :

Je crois qu'il est important de parler d'immobilier pendant la pandémie, car le comportement du secteur une fois que l'économie reviendra à la normale est totalement imprévisible. Va-t-il repartir en force? Les prix vont-ils commencer à augmenter? Vont-ils baisser? Je pense que les gens attendent de voir, mais il y a encore beaucoup d'intérêt pour l'accession à la propriété au Canada. Cela ne changera pas de sitôt.

ROMA :

Nous constatons que les jeunes Canadiens accordent autant d'importance à l'accession à la propriété que les autres générations qui les ont précédés. L'immense majorité aspire à devenir propriétaire. Et en cela, ils ne sont pas différents de la plupart des Canadiens. Il existe une véritable fixation sur l'idée d'être propriétaire de sa maison. En fait, tant que vous êtes locataire, vous ne pourrez pas être considéré comme quelqu'un qui a réussi financièrement, même dans les cas où il est plus logique d'être locataire. Cette façon de voir les choses n'a pas disparu. Et c'est un élément intéressant du casse-tête que représente l'accession à la propriété.

ROB :

L'immobilier reste un sujet brûlant, même en période de pandémie. Vous savez qu'à chaque épisode de Test de résistance, nous parlons à de vraies personnes et à des experts pour voir de quelle façon les règles de base des finances personnelles ont été mises à l'épreuve par la COVID-19. Aujourd'hui, nous nous concentrons sur l'immobilier. Comment aborder le marché immobilier si vous êtes jeune, surtout en période de pandémie?

Nous y venons tout de suite après.

Pause publicitaire :

Cette baladodiffusion vous est présentée par Investissements RPC. Vous pouvez être rassuré, le Régime de pensions du Canada est là pour vous. Nous investissons pour garantir que le RPC demeurera solide, durable et sûr, à long terme, pour des millions de Canadiens. Pour en savoir plus, consultez le site Investissementsrpc.com.

ROMA :

Chaque personne a son histoire. Pourquoi avoir fait le saut et acheté une première maison? En avril dernier, durant le confinement, nous avons téléphoné à Jackie.

JACKIE :

Je m'appelle Jackie Nguyen. J'habite à Brampton, en Ontario.

ROMA :

Jackie travaille est agente de développement dans le domaine des arts. Autrement dit, son travail consiste à solliciter des dons et à obtenir des subventions. Donc, en gros...

JACKIE :

Oui, c'est cela, mon travail consiste à trouver de l'argent.

ROMA :

Jackie aime son travail et fait même actuellement une maîtrise pour améliorer ses perspectives de carrière. Toute sa vie s'est déroulée dans la même ville, sa ville natale : son travail, ses études et sa vie sociale.

JACKIE :

J'ai grandi à Toronto. Mes deux parents sont des immigrants originaires du Vietnam. Ils ont travaillé au salaire minimum toute leur vie, ici au Canada.

ROMA :

À 18 ans, Jackie travaillait pour se payer ses études, elle a même aidé ses parents quand ils ont perdu leur emploi.

JACKIE :

Je n'avais acquies aucune connaissance en matière de finances. J'avais environ 18 ans et j'ai compris qu'il y avait des choses qui me dépassaient. Les gens agissent de façon très avisée. Ils ne se contentent pas leur revenu, ils doivent aussi exploiter leurs connaissances financières pour aller de l'avant. Vous savez, mon plus grand rêve était d'être un jour propriétaire de ma maison. Je n'ai jamais eu d'endroit vraiment confortable. Je n'ai jamais eu de salon. La maison de mes parents était minuscule. Mon père dormait par terre, sur un simple matelas.

ROMA :

Jackie a réalisé son rêve et a acheté son propre appartement en février 2020. Elle a conclu l'achat juste au moment où le coronavirus commençait à changer notre façon de vivre.

JACKIE :

J'ai fait tout cela toute seule. Et tout était totalement nouveau pour moi. Vous savez, certains acheteurs bénéficient de l'aide de leurs parents pour la mise de fonds, pour les démarches, pour les personnes importantes comme le courtier ou le notaire. Pour tout, en fait. Pour ma part, j'ai dû recruter moi-même toute mon équipe. En fait, au départ, je ne savais même pas ce qu'était une hypothèque!

ROMA :

Mais alors, pourquoi avoir choisi ce moment vraiment stressant pour acheter un condo? Tout a été déclenché très récemment, par un problème de colocation à Toronto.

JACKIE :

J'ai emménagé avec un colocataire vraiment adorable, un peu plus âgé que moi. Nous nous sommes rencontrés sur Kijiji et nous avons tout de suite sympathisé. Il était vraiment très gentil. Pendant quatre ans, notre système a fonctionné sans aucun problème.

ROMA :

Mais tout a une fin.

JACKIE :

En fait, j'ai reçu un message texte.

ROMA :

De son propriétaire.

JACKIE :

Merci beaucoup d'être une bonne locataire. Malheureusement, je dois vous évincer, et vous allez devoir partir à la fin du mois de novembre. Je me suis dit, ça alors, que j'étais heureuse de connaître mes droits. Je n'ai pas à partir après avoir été avisée par message texte. Il faut qu'il y ait une lettre officielle.

ROMA :

Mais le nom de Jackie ne figurait pas sur son bail. Et le propriétaire affirmait vouloir rénover. Jackie a donc été victime de rénoviction.

JACKIE :

J'ai vraiment paniqué à la pensée que j'allais me faire évincer. Mon nom ne figurait pas sur le bail. Je n'avais aucune protection. Et j'ai commencé à me disputer avec mon colocataire, ce qui ne m'était pas arrivé en quatre ans. Il n'avait aucun désir de devenir propriétaire. Il avait l'intention de rester locataire toute sa vie. Et à cause du marché complètement fou de Toronto, il lui était indispensable d'avoir de bonnes références de ses propriétaires. Il ne voulait donc pas essayer de faire reculer les propriétaires, il ne voulait pas se battre avec eux. Il était prêt à se plier à leurs conditions.

ROMA :

Jackie était résolue. Elle était déterminée à acheter sa maison. Mais le moment était mal choisi. Elle venait de se marier. Elle commençait un nouveau travail. Elle s'était déchiré le ligament croisé antérieur et avait dû être opérée. Et elle était en train de négocier son expulsion. Cela faisait déjà beaucoup! Alors, que pense-t-elle du moment choisi pour acheter son appartement?

JACKIE :

C'était précipité. Vraiment précipité. Je ne voulais pas acheter cette année.

ROMA :

Mais elle ne voulait pas payer les loyers de Toronto, surtout en sachant qu'elle et son épouse pouvaient plutôt commencer à rembourser une hypothèque. Mais les prix l'ont chassée de Toronto. Elle s'est donc dirigée vers la banlieue.

JACKIE :

Je viens d'emménager dans le centre de Brampton. Tous les services sont accessibles et c'était dans mes prix. Mais j'ai vraiment fait une offre très agressive pour gagner. J'ai acheté le condo pendant le mois le plus fou de l'histoire. Quand j'ai acheté en février 2020, le marché n'était pas chaud, il était en ébullition. J'ai donc proposé 42 000 \$ de plus que le prix demandé.

ROMA :

Jackie a offert 471 900 \$ et elle a remporté la mise. Juste à temps.

JACKIE :

J'ai dit à mon courtier que ma principale préoccupation était mon éviction. Il me fallait un logement dans les 30 jours.

ROMA :

Jackie a conclu avec une mise de fonds de 20 %, qui était auparavant investie dans un REER. Lorsqu'elle a retiré la somme nécessaire en mars, elle a eu une mauvaise surprise, gracieuseté de la bourse.

JACKIE :

La valeur de ses investissements était passée de 35 000 à 26 000 \$. Donc automatiquement, j'ai perdu 9 000 \$.

ROMA :

Ça a fait mal. Malgré la pression financière, Jackie affirme avoir toujours un fonds d'urgence de six mois. Et maintenant, elle est très heureuse de vivre dans sa première maison, même si elle a vécu des montagnes russes émotionnelles pour y arriver. Mais elle se pose encore des questions.

JACKIE :

La valeur de ma propriété a-t-elle augmenté depuis? Parce que j'ai acheté pendant la période la plus folle de l'histoire du marché de Toronto. La valeur de ma propriété a-t-elle diminué à cause de la COVID-19? Devrais-je avoir des remords d'avoir acheté? Aurais-je dû attendre?

ROB :

Je suis très impressionné par Jackie. Elle n'a que 25 ans, mais elle a vraiment pris les choses en main. Elle a peut-être certains regrets, car elle a acheté au plus haut du marché. Je ne pense pas que ce soit un problème, à condition qu'elle soit prête à rester là où elle est pendant cinq à dix ans. Elle doit s'enraciner et augmenter la valeur nette de son condo, sans se soucier de ce qui pourrait se passer entre-temps. Elle est dans le marché, elle aura la possibilité de continuer à progresser plus tard. Elle a fait un gros travail financier pour y parvenir. Je suis impressionné. Maintenant, elle doit persévérer.

ROMA :

Jackie semble avoir pris plusieurs décisions très intelligentes. Elle a mis de l'argent de côté pour avoir une mise de fonds. Elle a de l'argent dans un fonds d'urgence, ce qui lui donne une bonne longueur d'avance sur bien des gens. Et elle a l'intention de ne pas déménager avant un certain temps. Sa vie est là. Je pense que si elle avait essayé d'acheter quelque chose dans le centre, elle aurait dépensé beaucoup plus et, en fin de compte, le stress des paiements plus élevés n'en aurait peut-être pas valu la peine. Elle a plutôt acheté quelque chose qu'elle a les moyens de rembourser, elle peut encore se permettre le mode de vie qu'elle désire, et elle peut encore mettre de l'argent de côté pour d'autres objectifs. Et vous savez, à mesure que sa vie changera et que Jackie évoluera, à condition qu'elle reste là un certain temps, comme l'a dit Rob, je pense que ce sera une bonne décision pour elle.

ROB :

Une chose me frappe dans la situation de Jackie : elle s'est achetée une maison, un lieu de vie, un endroit à elle, un endroit où elle n'a pas à s'inquiéter de tomber sur de mauvais propriétaires. Mais est-ce un investissement? Je ne suis pas si sûr. Je ne suis pas convaincu qu'il y aura, à l'avenir, un rendement comparable aux gains que nous avons connus ces dix dernières années. Elle doit donc comprendre qu'elle a acheté une maison, pas un investissement.

Qu'est-ce qui nous fait penser que le logement est forcément un placement? Comment en sommes-nous arrivés là?

C'est dû en grande partie aux faibles taux d'intérêt qui ont rendu les prêts hypothécaires accessibles, et à la peur de passer à côté de quelque chose, à l'idée qu'il y a une fête, que tous les propriétaires sont là, que je suis locataire, que je n'ai pas été invité et qu'il faut que je participe.

ROMA :

Je crois que cela est en partie dû au désir de ne pas être locataire pour toujours. Et la location est devenue très chère dans les grandes villes. Il est de plus en plus difficile de trouver des

logements à louer. Et il est plus difficile de trouver des propriétés à louer qui permettent d'y élever une famille. La COVID-19 pourrait jouer un rôle à cet égard, car, pendant cette période, la location a été plus délicate que jamais. Cela pourrait donc être un autre facteur, qui stimulera les milléniaux qui étaient déjà motivés à prendre une décision d'achat pour laquelle il est à espérer qu'ils sont prêts.

ROB :

Ce qui rend le marché du logement d'aujourd'hui si différent de ce qu'il était quand les parents baby-boomers ont commencé à se lancer, c'est que la valeur du logement en tant que marchandise a explosé. À l'époque, les taux d'intérêt étant très bas, les hypothèques étaient vraiment abordables. Il y a eu une forte immigration, et donc beaucoup de nouveaux arrivants qui voulaient se trouver un logement. Dans de nombreuses villes, la construction résidentielle a été limitée, notamment pour des raisons de zonage. Et nous avons assisté à l'émergence de ce culte de l'accession à la propriété, alors que télévision, magazines et réseaux sociaux s'unissaient pour en chanter les louanges. Et cela a été une véritable ruée. Qui a fait grimper les prix très rapidement. Et très, très fortement. Les maisons sont donc beaucoup moins abordables pour les jeunes couples aujourd'hui qu'il y a trente ans, par exemple.

ROMA :

Souvent, des gens viennent me voir pour me dire qu'ils ont du mal à rembourser leurs dettes de carte de crédit. À cause de leur marge de crédit hypothécaire, ils ne parviennent pas à économiser pour leur retraite. Ils sont frustrés par tous ces éléments qui les empêchent d'avancer. Et si vous vous penchez sérieusement sur ce qui se passe dans leur vie, vous constatez souvent qu'ils ont le problème commun. Ils ont acheté une maison trop chère. Le remboursement de leur prêt hypothécaire est trop exigeant et ils n'ont pas la possibilité de mettre de l'argent de côté pour rembourser leurs dettes et vivre leur vie. Ainsi, les problèmes financiers de beaucoup de gens commencent par l'achat d'une maison trop chère.

ROB :

Nous allons donc demander l'avis d'un expert de cette question, un courtier immobilier pour qui l'analyse des données est très importante. Nous y venons tout de suite après.

Pause publicitaire :

Cette baladodiffusion vous est présentée par Investissements RPC. Chez Investissements RPC, nous ne perdons jamais le long terme de vue. Nous investissons pour assurer la sécurité financière de chaque génération de Canadiens. Nous diversifions nos investissements entre les régions et les catégories d'actifs, de façon à tirer parti des meilleures occasions et à générer des rendements durables à long terme. Le fonds dépasse aujourd'hui les 400 milliards de dollars. Pour en savoir plus sur le rendement de nos investissements pour les Canadiens, consultez le site Investissementsrpc.com.

ROB :

John Pasalis travaille pour la société immobilière Realosophy à Toronto. L'interview que vous allez écouter a été réalisée à la mi-mai de l'année 2020.

[MUSIQUE]

Maintenant, je sais que beaucoup de jeunes se demandent si ce sera leur chance d'entrer sur le marché si les prix baissent. J'ai la chance d'avoir encore un emploi. Est-ce mon moment? Qu'en pensez-vous?

JOHN :

C'est une excellente question. Je veux dire, nous ne constatons pas encore cette dynamique. Le marché a été assez stable. En fait, depuis quatre semaines, le marché commence à s'échauffer, ce qui est vraiment intéressant. Personne ne s'y attendait. Cela s'explique tout simplement par le fait que les acheteurs reviennent sur le marché plus rapidement que les vendeurs. Mais le moment est-il venu? Je pense que la plupart des gens espèrent que les prix vont baisser, ce qui est intéressant parce que sur le plan économique, ce n'est évidemment pas une bonne chose. Mais si vous achetez votre première maison, vous ne serez évidemment pas fâché de bénéficier d'un rabais. Mais je pense que nous constaterons que ce ne sera pas le cas, pour au moins six à douze mois. Car, selon moi, c'est à ce moment-là que nous allons commencer à ressentir les effets d'une éventuelle récession. Autrement dit, une fois que les reports de versements hypothécaires auront ralenti et que nous saurons combien de personnes auront effectivement un emploi dans six mois.

ROB :

Je suis vraiment étonné de voir à quel point le milieu de l'immobilier, je veux dire les gens comme vous, mais aussi ceux qui travaillent plus dans la vente, et les gens qui s'occupent des hypothèques, regardent ce qui se passe, regardent le carnage économique, et pensent que l'immobilier ne sera pas touché. J'ai envie de dire : « Comment cela pourrait-il être possible? »

JOHN :

Oui, je réfléchis beaucoup à cette question. Et nous sommes encore au début de cette période. Je veux dire, nous ne sommes qu'au milieu du mois de mai. Jusqu'à présent, le marché a été stable. Je crois bien sûr que cela est en grande partie dû au soutien financier du gouvernement. Mais vous avez raison, il est très possible que nous puissions observer certaines pressions à la baisse. Pour moi, le meilleur scénario possible est que les prix restent stables. Si on remonte au mois de février, le marché était vraiment en déséquilibre. Les prix augmentaient de 15 à 17 % par an. Ainsi, même si vous retirez la moitié des acheteurs du marché, cela ne provoquera pas l'effondrement des prix, mais cela suffira probablement à en assurer la stabilité. Pour que les prix baissent, il faut donc des effets secondaires de la récession, il faut que des gens ne puissent plus garder leur maison parce qu'ils ont perdu leur emploi, et doivent donc la vendre. Nous ne savons pas dans quelle mesure nous allons assister à une telle situation. D'après moi, cela va avoir un impact sur le prix des maisons dans les six à douze prochains mois.

ROB :

J'aimerais revenir un peu en arrière et parler de la façon dont nous sommes arrivés là où nous en sommes aujourd'hui. Je veux parler de la frénésie d'achat de maison que ressentait, selon moi, les milléniaux et même les jeunes de la Génération Z qui commencent tout juste à avoir accès au marché, qui les a poussés à entrer sur le marché immobilier, et des conséquences sur leurs finances personnelles. Pouvez-vous m'expliquer de façon rapide et concise la façon dont les banques et les autres prêteurs décident du montant que les gens peuvent se permettre de payer?

JOHN :

La formule de base est la suivante : en gros, la banque ne veut pas que vous consacriez plus du tiers de votre revenu avant impôt à vos dépenses de logement, et plus précisément à votre prêt hypothécaire, aux impôts fonciers et à 50 % de vos frais de chauffage. C'est donc la base. On appelle cela le ratio d'endettement brut. C'est le principal élément que nous surveillons. L'autre aspect, bien sûr, est que vous devez avoir une mise de fonds d'au moins 5 % ou, si la maison que vous achetez vaut plus d'un million, d'au moins 20 %. Mais la principale contrainte concerne généralement les liquidités, l'argent que vous consacrez à votre logement.

ROB :

Vous savez, ce qui me frappe toujours à propos des outils adoptés par les banques et les autres prêteurs, c'est qu'ils ne font que mesurer ce que vous pouvez vous permettre de payer avant l'achat. Ils ne tiennent jamais compte d'éléments comme la garde d'un ou deux enfants ou le remboursement du prêt-auto, ni de toutes les autres obligations que vous avez en tant que propriétaire. Lorsque vous examinez les mesures de l'accessibilité au logement et que vous y ajoutez les coûts de la vie réelle, à quel point le fardeau de la propriété s'alourdit-il?

JOHN :

Oh, c'est loin d'être négligeable. En fait, je pense qu'il est normal que les banques n'en tiennent pas compte, parce que tout le monde n'a pas d'enfants et tout le monde n'a pas de voiture. En revanche, pour les acheteurs qui en ont ou prévoient en avoir, l'impact est énorme. Bien souvent, lorsque nous rencontrons des acheteurs à notre bureau, nous ne nous contentons pas de calculer ce qu'ils ont les moyens de payer. En fait, nous analysons les flux de trésorerie pour déterminer les coûts de possession de la maison, parce que beaucoup de gens viennent nous voir et nous disent qu'ils peuvent se permettre un prêt hypothécaire de 2 800 dollars par mois parce que c'est ce qu'ils paient comme loyer. Et puis, nous passons en revue les impôts fonciers, ce que devrait être le budget d'entretien, tous ces autres frais qui s'ajoutent, disons 1 200 à 1 500 dollars par mois, et ils ont un choc. Ils pensaient pouvoir se permettre un certain prix pour leur maison, en fonction du versement hypothécaire. Mais une fois qu'ils tiennent compte de tous ces autres frais, ils comprennent qu'ils doivent limiter leurs ambitions. Et cela ne tient bien sûr même pas compte de tous ces frais dont vous avez parlé. Beaucoup de gens sont confrontés à ce problème lorsqu'ils achètent une maison et ne pensent pas à tous les frais supplémentaires éventuels, comme la garderie.

ROB :

Qu'en est-il de cette peur de passer à côté de quelque chose? Comme vous venez de le dire, les prix augmentent de 10 %. Si nous ne passons pas à l'acte dès aujourd'hui, risquons-nous de ne jamais pouvoir le faire?

JOHN :

Oui, c'est un facteur énorme. Et la période pendant laquelle je l'ai vu le plus, c'est en fait au moment où les gens auraient dû être plus prudents. C'était en 2017. Les prix augmentaient de 20 à 30 % par an, ce qui était inquiétant. Dans de tels cas, il faut absolument prendre du recul et se demander où va le marché. Mais à ce moment, l'état d'esprit des acheteurs était que si les prix des maisons augmentaient de 20 % par an, cela voulait dire qu'en attendant six mois, la même maison coûterait 10 % de plus. Et cet état d'esprit engendre chez les acheteurs une grande peur de passer à côté de quelque chose, de manquer le bateau, et un très grand désir d'entrer sur le marché.

ROB :

Je voudrais parler un peu des acheteurs que vous rencontrez. D'où vient leur mise de fonds?

JOHN :

Beaucoup d'entre eux ont leurs propres économies. Mais nous voyons bien sûr beaucoup d'acheteurs qui reçoivent l'aide de leur famille. J'ai remarqué une chose intéressante. Quand j'ai commencé dans ce métier, il y a une quinzaine d'années, il était très courant que les acheteurs soient aidés par leur famille. Mais il y a eu un grand changement. À l'époque, les acheteurs de maison recevaient 10 000, 20 000 ou 30 000 dollars. Des chèques à cinq chiffres. Les sommes ont augmenté au fil des ans, de sorte que les chèques ont maintenant six chiffres. On parle donc de 100 000 ou 150 000 dollars. Tout cela s'explique par deux grands facteurs. Premièrement, les jeunes acheteurs d'aujourd'hui ont besoin d'une mise de fonds plus importante pour acheter leur première propriété. En outre, la valeur de la maison de leurs parents a probablement doublé pendant les dix dernières années. Vrai? Ils ont donc une valeur nette plus élevée. Et j'ai l'impression que, dans de nombreux cas, les parents ne font que puiser une partie de la valeur nette de leur résidence principale pour aider leurs enfants.

ROB :

Que pensez-vous de l'idée selon laquelle louer, c'est gaspiller son argent?

JOHN :

C'est idiot. Je dirai même que c'est complètement idiot. Et je suis quelqu'un qui vient du milieu de l'immobilier et qui est partisan de la propriété, puisqu'il faut de toute manière payer pour se loger. Ce n'est pas vraiment différent de ce que je dis au sujet des intérêts que je paie sur mon hypothèque, ou des impôts fonciers. Une maison, ce n'est pas du gaspillage. Bien sûr, j'ai l'avantage de rembourser une partie du capital, mais le fait d'être propriétaire de ma maison me coûte probablement un peu plus cher que si j'en étais locataire. Donc, ce n'est évidemment pas du gaspillage. Et pour certains, c'est aussi la meilleure stratégie. Je n'aurais donc certainement pas cette attitude.

ROB :

Vous y avez fait allusion tout à l'heure, mais je me demande si vous pourriez nous donner une ventilation précise et compréhensible de la comparaison entre le coût de la location et celui de la propriété.

JOHN :

Alors, cela est particulièrement éclairant dans le cas des maisons unifamiliales. Il coûte beaucoup plus cher d'être propriétaire. Maintenant, n'oubliez pas qu'une partie de votre versement hypothécaire va au remboursement de votre capital. C'est comme si cet argent allait dans un compte d'épargne forcée. Mais il sort plus d'argent de vos poches que si vous louez. Je le sais parce que vous vous dites : « Bon, je vais mettre une mise de fonds de 30 % pour cette maison. Je vais recevoir X dollars de loyer chaque mois, est-ce que cela va couvrir mon versement hypothécaire, mes impôts fonciers, l'assurance et toutes les autres dépenses? La plupart du temps, ce n'est pas le cas. Le coût de la vie est beaucoup plus élevé, chaque mois, que si vous étiez locataire.

ROB :

Je ne sais pas si vous vous en souvenez, mais il y a environ 18 mois, nous avons discuté pour un article sur le stress financier sur lequel je travaillais. J'ai remarqué que beaucoup de gens disaient aux enquêteurs qu'ils vivaient un niveau de stress étonnamment élevé. Et je faisais la distinction entre les niveaux élevés de stress dans ces sondages et le fait que tout le reste allait

à peu près comme sur des roulettes dans l'économie. Dans les cas, très nombreux, où les gens vivaient beaucoup de stress, quel rôle, selon vous, leur maison jouait-elle dans ce stress?

JOHN :

Je crois que c'est la maison qui joue le rôle le plus important. Je suis convaincu que le stress financier que subissent beaucoup de ménages est en grande partie dû à de mauvaises décisions immobilières. En effet, dans le budget de la plupart des ménages, les frais de logement représentent généralement la dépense la plus importante. Et c'est un coût fixe. Autrement dit, on ne peut pas le réduire. Ce n'est pas comme les voyages, pour lesquels vous pouvez choisir de voyager moins ou opter pour des vacances plus économiques. Il s'agit d'une dépense fixe. Je crois qu'il est essentiel de bien réfléchir à son budget et à ses décisions avant de se lancer, car cela a un effet à long terme sur votre mode de vie, votre budget et, en fait, sur votre bonheur futur.

ROB :

John, nous devons aborder le sujet de la maison en tant qu'investissement, car au fond, chacun se dit que sa maison doit être un endroit où il fait bon vivre. Et qu'il peut l'aménager selon ses goûts. Mais il pense, en réalité, que c'est un investissement. C'est la meilleure chose que je puisse faire dans ma vie, sur le plan financier. Que pensez-vous de ce raisonnement?

JOHN :

Dans une certaine mesure, si j'avais la possibilité d'acheter ou de louer la même maison pendant 20 ans, l'achat serait-il plus avantageux financièrement? J'aurais tendance à penser que oui. Vous aurez un actif que vous aurez payé sur une longue période. Comme un compte d'épargne forcée. Et lorsque vous prendrez votre retraite, soit vous aurez une valeur nette très élevée, soit vos frais de logement seront relativement bas. Je pense donc qu'il y a beaucoup de vrai dans tout cela. Mais pour revenir à cette comparaison de la location et de l'achat, je ne pense pas qu'elle se limite à cela. Je ne crois pas que l'achat de sa maison soit uniquement une question financière. Et je pense que c'est peut-être l'un des défis auxquels certains acheteurs sont confrontés, autrement dit le fait qu'ils se concentrent uniquement sur cette idée de calculer le prix de l'achat par rapport à la location. Car cela ramène tout aux mathématiques. Et selon moi, il n'y a évidemment pas que les chiffres. Et je pense qu'il est important de prendre tous ces éléments en considération pour décider si l'achat est la bonne solution pour vous. Il n'y a pas que les chiffres. Il y a aussi, selon moi, un autre facteur important dans cette décision, et c'est le type de vie que vous voulez mener.

Je pense qu'il est important que les acheteurs se demandent s'ils achèteraient quand même la maison s'ils ne gagnaient pas d'argent au cours des dix prochaines années. Vrai? Et si la réponse est oui, on peut dire que vous achetez pour les bonnes raisons. Si la réponse est non, autrement dit si la seule raison pour laquelle vous achetez est que vous espérez en tirer un gros profit, alors je ne sais pas si c'est la meilleure décision, surtout si vous faites des compromis importants pour d'autres aspects de votre vie. Par exemple, encore une fois, je n'aime pas vraiment penser de cette façon à ma maison, à ma résidence principale. Je pense que vous devriez acheter votre maison parce que vous voulez une maison et que vous serez heureux, entre autres, de l'entretenir et de vous en occuper. Vous espérez naturellement gagner de l'argent au fil des ans, mais ce n'est pas votre critère principal.

ROB :

Ce que vous venez de dire correspond parfaitement à Jackie, notre vraie personne, qui a acheté un condo à Brampton au plus haut du marché. Que dites-vous à quelqu'un qui se demande si elle a commis une grave erreur? J'ai acheté près du sommet du marché. Et maintenant, j'ai peur que les prix baissent. Ai-je commis une erreur?

JOHN :

Non, je ne crois pas. Mais je pense que c'est une très bonne question. J'ai souvent entendu des acheteurs se poser la question suivante : « Devrais-je acheter maintenant? » Et je pense que le problème de cette mentalité, c'est que les acheteurs essaient de réduire les risques en essayant de prévoir l'imprévisible. Je veux dire par là qu'ils tentent de prédire l'évolution des prix de l'immobilier au cours des six, douze, ou dix-huit prochains mois. Or, je crois qu'un acheteur devrait se poser des questions plus importantes, sur des aspects qu'il peut contrôler et des risques qu'il peut atténuer. Je veux dire que les premières sont bien évidemment d'ordre financier et qu'il faut s'assurer que l'acheteur respecte le budget qui leur convient, en veillant à ce que, au cas où il perdrait ses revenus pendant deux, trois ou six mois, il serait en mesure de faire face aux coûts et ne se retrouverait donc pas en difficulté financière ou contraint de vendre. Il dispose donc d'un fonds d'urgence et prévoit acheter pour au moins cinq ans, voire dix. Tous ces aspects, nous sommes en mesure de les contrôler. Personnellement, je ne m'inquiète pas vraiment si les prix baissent à court terme, car votre horizon est à long terme. Autrement dit, il s'agit d'un pari sur dix ans, et non sur deux mois.

ROB :

Je suis surpris du nombre de jeunes que j'ai entendus, ces deux dernières années, dire qu'ils ont vraiment envie de faire l'acquisition d'un bien immobilier en tant qu'investisseur. Ils veulent l'acheter, le louer, l'améliorer et le revendre. Mais nous vivons une situation de pandémie et les perspectives sont très incertaines. Est-il sage de considérer l'immobilier comme un placement plutôt que comme un lieu de vie?

JOHN :

C'est curieux que vous abordiez cette question. J'avais rencontré une jeune acheteuse. Elle n'envisageait pas d'emménager dans la propriété qu'elle voulait acheter, elle voulait uniquement une propriété locative. Je réponds à cela qu'il est actuellement difficile, en ce moment, d'acheter un bien immobilier comme placement dans la région du Grand Toronto, et que cela ait du sens sur le plan financier. Et quand je dis cela, je parle de l'aspect le plus important pour l'investisseur, que la propriété s'autofinance. Je veux dire par là que si vous versez une mise de fonds de 30 %, disons, le loyer devrait couvrir l'ensemble des dépenses. Le flux de trésorerie ne doit pas être négatif. Vous savez, j'ai fait une analyse des investisseurs qui achetaient une maison unifamiliale dans la région de York en 2016 et 2017. Ils dépensaient environ 1,3 million de dollars pour une maison qui ne générait qu'un loyer mensuel d'environ 2 600 dollars. Cela signifie qu'ils perdaient environ 1 300 dollars par mois. Mais leur raisonnement était le suivant : « Même si je perds 1 300 dollars par mois, la valeur de la maison augmente de 10 % par an. Donc, en fait, je gagne 100 000 dollars par an. » Le problème, c'est que ce raisonnement ne tient que lorsque les prix augmentent. En période de pandémie, vous ne perdez pas seulement 1 300 dollars par mois parce que votre locataire ne peut pas vous payer. En fait, la maison vous coûtera plus de 4 000 dollars par mois. Et je crois que les ménages qui se sont lancés dans une telle entreprise sont un peu en difficulté actuellement.

ROB :

Quand vous parlez à de jeunes adultes, John, avez-vous l'impression qu'ils éprouvent un certain ressentiment à propos du succès de leurs parents sur le marché immobilier et de la hausse des prix que cela a provoqué, au point qu'il leur est difficile d'y accéder?

JOHN :

Ils ne pensent pas à ce qu'ont vécu leurs parents, parce que la hausse de la valeur de la maison de leurs parents peut en quelque sorte leur être utile, ils pensent plutôt dans le contexte de la génération qui les précède directement. Vous savez, c'est en fait ma génération qui est entrée sur le marché il y a 10 ou 15 ans, et qui a bénéficié de cette situation. J'ai déjà parlé, à ce sujet, d'une sorte de loterie en fonction de l'année de naissance. Vous savez, la génération qui a 10 ou 15 ans de moins que moi, je ne pense pas qu'elle pourra bénéficier d'une telle hausse ininterrompue ou presque sur plus de 15 ans. Et de plus, cette génération n'est pas en mesure, actuellement, d'acheter ce que j'ai pu acheter. Parce que pour acheter le même type de maison dans la même gamme de prix, elle doit maintenant beaucoup s'éloigner de la ville.

ROB :

Je voudrais conclure en posant une question très générale. Aux États-Unis, il y avait un immense engouement pour le marché immobilier, mais en 2008-2009, ce marché s'est écroulé. Avant la pandémie, plusieurs marchés immobiliers étaient en effervescence, mais ce n'était pas la folie. Au Canada, l'immobilier est une religion. Il n'y a pas eu de crise en 2008-2009. Et nous sommes obnubilés par l'accession à la propriété, nettement plus que les Américains. Pourquoi?

JOHN :

Je ne sais pas pourquoi nous sommes si fascinés par l'accession à la propriété ici. Je pense que l'une des principales raisons, bien sûr, est que nous avons eu un boom immobilier qui a duré plus de 20 ans, sans interruption. Quand vous considérez ce marché en tant que jeune acheteur, vous concluez qu'il n'existe pas de moyen plus facile de gagner de l'argent. J'achète une maison. Et je serai millionnaire dans dix ans. Je crois que si cette hausse ralentit, si les prix cessent d'augmenter de 10 % par an, peut-être cette façon de voir les choses va-t-elle s'estomper.

ROB :

John nous a fait part de beaucoup d'idées très stimulantes.

Je vais maintenant énumérer mes trois points à retenir, les trois aspects dont vous devez vous souvenir si vous pensez immobilier.

Un : le battage publicitaire autour de l'accession à la propriété conduit les gens à acheter une maison qu'ils n'ont pas les moyens de se payer : ils ne peuvent pas mettre d'argent de côté pour l'avenir, investir, payer la garderie et faire les choses amusantes que la vie a à proposer.

Deux : l'acheteur avisé achète une maison moins chère qui correspond à ses moyens et a l'intention d'y passer au moins cinq ans. Ainsi, il sera en mesure de faire face à toutes les perturbations du marché que pourrait causer la pandémie.

Trois : Demandez-vous pourquoi vous achetez une maison. Si c'est pour investir, vous risquez d'être déçu. Vous pourriez même perdre de la valeur à court terme.

ROMA :

En conclusion, j'aimerais souligner que le Globe and Mail propose un certain nombre d'outils en ligne, notamment pour calculer le prix de la maison que vous pouvez vous permettre. Rob, pouvez-vous nous expliquer comment cet outil est né?

ROB :

Vous savez, il y a quelques années, je regardais les calculatrices en ligne de l'accessibilité au logement proposées par les prêteurs hypothécaires, la façon qu'ils ont de faire en sorte que les maisons semblent plus abordables qu'elles ne le sont en réalité parce qu'ils ne tiennent pas compte de certains coûts de base comme la garderie, les remboursements de prêt-auto et l'épargne pour la retraite. J'ai imaginé que je pouvais créer une meilleure calculatrice. Et c'est ce qu'est notre calculatrice du ratio de la vie réelle. C'est une calculatrice pour la vie réelle qui place la maison dans le contexte de toutes les autres dépenses de la vie réelle et vous indique si vous avez les moyens de l'acheter. La calculatrice est conçue pour vous montrer combien d'argent il vous restera après avoir payé vos principales dépenses. S'il n'en reste que très peu, vous n'avez pas les moyens d'acheter cette maison.

ROMA :

C'est un outil très utile pour tous ceux qui veulent acheter une maison sans qu'elle les empêche de vivre.

ROB :

Oui, et j'aime à penser que les gens qui sont déjà propriétaires d'une maison peuvent l'utiliser eux aussi, pour trouver des dépenses qu'ils pourraient réduire, afin d'augmenter leur marge de manœuvre financière.

ROMA :

Vous trouverez notre calculatrice à l'adresse TGAM.ca/realliferatio.

ROB :

Vous pouvez aussi chercher « real life ratio calculator » sur Google.

ROMA :

Merci d'avoir écouté cet épisode de Test de résistance. Cette émission a été produite par Hannah Sung. TK était responsable du montage et du mixage. Notre productrice exécutive est Kiran Rana. Un grand merci à John Pasalis de Realosophy et à Jackie, notre acheteuse de Brampton.

ROB :

Si vous avez aimé ce que vous avez entendu, parlez-en à tout le monde. Laissez-nous une évaluation et un commentaire sur Apple Podcasts. Et si vous connaissez quelqu'un qui est obsédé par l'immobilier, ou qui a tout simplement besoin de connaître la vérité sur les finances personnelles, envoyez-lui cette émission. Dites-lui de s'abonner à Stress Test (en anglais) sur Apple Podcasts, Google Play, Spotify ou son application de baladodiffusion préférée.

ROMA :

Nous aimons entendre ce que pensent nos auditeurs. C'est pourquoi nous voulons savoir si vous avez des questions à nous poser. Envoyez-nous un mémo vocal et nous vous ferons peut-être intervenir dans un épisode à venir. Les sujets des prochains épisodes : Le coût de vivre en ville, Le coût d'avoir des enfants ou Les économies que vous pouvez faire en retournant vivre

chez vos parents. Posez-nous des questions sur n'importe lequel de ces sujets. Voici comment procéder. Il suffit d'enregistrer votre voix avec l'application d'enregistrement vocal de votre téléphone et de poser votre question. Ensuite, envoyez le mémo vocal par courriel à moi-même, Roma Luciw, à l'adresse rluciw@globeandmail.com.