

Stéphane Bruyère

Conseiller en financement hypothécaire
Chroniqueur hypothécaire
Agent immobilier affilié

MA Les Architectes
hypothécaires^{MC}

Courtier immobilier agréé

www.stephanebruyere.com

» ÉTÉ TRANQUILLE ? MON ŒIL !

Depuis les six derniers mois, les nouvelles frappant le marché hypothécaire canadien se multiplient. Je vous dresse donc un bref retour sur les événements passés en plus de cibler les besoins exprimés par les consommateurs.

» LA LOI C-37

Le projet de loi C-37⁽¹⁾ a réduit de 25% à 20% le montant de la mise de fonds à laquelle une assurance hypothécaire (ex. SCHL) est obligatoire. Certes, l'arrivée de cette loi semble favorable aux consommateurs. Cependant, les prêteurs hypothécaires canadiens se sont retrouvés avec le risque d'une hypothèque non assurée plus élevé. Un prêteur (sous le couvert de l'anonymat) m'a mentionné que le coût de cette décision pour eux se calculait en millions de dollars de perte de revenus.

» LE DOLLAR CANADIEN ET LE MARCHÉ DES OBLIGATIONS

Après avoir vu les hypothèques à taux variable augmenter de 2% depuis septembre 2005, les taux hypothécaires fixes canadiens ont subi la plus forte hausse depuis 1994, soit d'environ 0,75% en 45 jours. La performance du dollar canadien a naturellement fait réagir les obligations, balancier de l'hypothèque. Certes, malgré ces hausses, le loyer de l'argent est encore très abordable. Il faut comprendre que juin 2004 et mars 2005 nous ont apporté les plus bas taux historiques du Canada depuis 40 ans⁽²⁾.

Quelques notes importantes :

- Certains clients ont en main des hypothèques à taux fixe 5 ans de 4,30%, à taux fixe 9 ans de 4,94% et d'autres de 25 ans fixe à 5,47%! L'idée d'avoir contracté une hypothèque à contresens des produits vedettes des prêteurs est extrêmement rentable pour le consommateur actuellement.
- Depuis au moins trois ans, une hypothèque à taux fixe longue durée permet de capitaliser encore plus qu'une hypothèque à taux variable ou renouvelable à chaque année.
- Plus de 60% des hypothèques au Canada ont été négociées depuis les trois dernières années.

» L'EFFET AMÉRICAIN AU CANADA

Jusqu'à il y a un mois, il n'y avait aucun nuage noir dans le ciel hypothécaire canadien. Les nouvelles provenant de la surenchère immobilière, principalement des côtes Est et Ouest américaines, ont eu leurs impacts sur la bourse, l'emploi et l'habitation aux États-Unis.

Les problèmes de Coventree⁽³⁾ ont fait pointer la crise de liquidités mondiale qui secoue la planète. La titrisation⁽⁴⁾ est maintenant le sujet de l'heure. Les premiers visés par cette crise pour le moment sont les prêteurs alternatifs. Le prêt non-conforme non assuré a presque disparu de l'échiquier du marché hypothécaire canadien. Maintenant, presque toutes les hypothèques doivent être assurées par un assureur hypothécaire ou un consommateur doit avoir 20% d'équité ou de mise de fonds pour s'en sortir.

» QUI SONT LES PREMIERS VISÉS ?

Dites-moi maintenant qui vous êtes et je vous dirai quel taux hypothécaire vous obtiendrez ! Ceci était mes écrits du printemps dernier et ce n'est plus vrai aujourd'hui.

Pour le travailleur autonome, le salarié avec moins de revenus déclarés, le couple ayant des difficultés de crédit, la mère monoparentale dont l'ex-conjoint l'a quittée, le prêteur alternatif répondait à un besoin à un taux correspondant au risque. Le choix d'un prêteur alternatif est une solution temporaire à une situation. Cependant, plusieurs options sont actuellement disparues du marché.

La beauté de ma profession est de marier le consommateur au meilleur produit disponible, et ce, au meilleur taux possible.

Cet énoncé est encore vrai mais les avenues entre 80% de financement et 100% se sont réduites. Je vous réfère à l'excellent article de madame Stéphanie Grammond de La Presse⁽⁵⁾ pour comprendre la situation actuelle vulgarisée du marché. Je laisse à César ce qui appartient à César. Je tiens tout de même à souligner que le pourcentage de reprises de finance est de 6,78% aux États-Unis contre 2,09% au Canada pour le marché alternatif (SUBPRIME). Pour le marché hypothécaire traditionnel, les reprises représentent 0,79% aux États-Unis et 0,24% au Canada. (PRIME). Le marché alternatif représente 20% aux États-Unis et seulement 5% au Canada.

Personnellement, moins de 15% de mon volume d'affaires se transigeait en alternatif et la majorité de mes clients ont été aptes à revenir sur le marché traditionnel avec de bons bureaux de crédit. Il y a également un travail d'éducation et d'information par rapport à la gestion du crédit que je chapeaute en tant que planificateur hypothécaire. Cependant, plusieurs bouées de secours sont aujourd'hui disparues.

En résumé : moins de possibilités d'acquérir une propriété, moins de refinancements possibles. J'ose espérer que ce ne seront pas les syndicats de faillite qui se réjouiront. Malheureusement, des familles souffriront.

» ARRIVÉE DE NOUVEAUX ASSUREURS HYPOTHÉCAIRES

Depuis plusieurs années, la SCHL et Genworth (anciennement GE Capital) se partageaient le marché de l'assurance hypothécaire. Maintenant, AIG est un autre joueur actif avec un peu plus de souplesse que les compétiteurs et MGIC, le plus gros assureur hypothécaire américain détenant 40% du marché des États-Unis, débarquera au Canada. Encore deux autres nouveaux assureurs s'ajouteront d'ici la fin 2007. Ceci aura pour effet qu'un prêt sera majoritairement assuré à 80% ou plus de financement.

» LE PETIT JEU DES GRANDES BANQUES

Visitez n'importe quel site Internet de n'importe quel prêteur canadien et vous verrez que l'objectif principal qui transpire est assez simple : la rentabilité. Pourquoi offrir un taux fixe 5 ans à 7,19% ou 7,24% à un client ? Pourquoi un consommateur renouvelant son hypothèque doit jouer au yoyo-négos ? C'est l'intérêt du prêteur qui prime. C'est bien normal de faire de l'argent.

Saviez-vous que 89% des gens renouvellent leur hypothèque avec leur propre prêteur – et votre prêteur le sait – et que 65% signent l'engagement hypothécaire qu'ils ont reçu par la poste et la retournent tout simplement sans poser de question – et votre prêteur le sait encore une fois. Petite précision, le meilleur taux⁽⁶⁾ actuellement offert est de 5,74%. Pour une hypothèque de 150 000 \$, c'est 12 150 \$ d'économie après 5 ans pour vous.

Et la dernière mode ? Les marges de crédit. La hausse des taux des dernières années fait en sorte que plusieurs personnes ont de la difficulté à rembourser le capital de ce type de produit. Les actes de prêts hypothécaires non transférables se multiplient dans le marché actuellement. Il y a plusieurs écarts et plusieurs différences entre les produits. Demandez conseil à un planificateur averti avant de vous jeter à bras ouverts vers votre créancier. Il est également à noter que le prêt rénovations fait aussi des malheurs.

» À QUI FAIRE CONFIANCE ?

Outre à un planificateur hypothécaire, à qui devez-vous faire confiance pour négocier votre hypothèque ? Un prêteur étranger !

Faites l'exercice ! Visitez les sites Internet de la Financière Macquarie⁽⁷⁾ et d'ING Direct⁽⁸⁾. Les prêteurs étrangers possèdent la belle façon de faire pour servir le consommateur canadien. La financière Macquarie est un leader australien. Récemment, ils ont financé l'autoroute 25 en partenariat avec les gouvernements fédéral et provincial à Montréal. Ils ont fait la même chose à Toronto et financé eux-mêmes l'une des autoroutes les plus fréquentées de Vancouver.

Quant à ING, loin d'avoir besoin de présentation. ING Direct est un leader mondial oeuvrant dans le secteur financier et de l'assurance.

Un taux affiché ? *Connaît pas. Nous, c'est notre meilleur taux.* Et qu'advient-il du renouvellement ? ING Direct et Macquarie vous offriront presque le meilleur taux hypothécaire disponible dans le marché. Alors, fini le jeu du yoyo. Un renouvellement, un seul taux. Ils méritent sincèrement leurs lettres de noblesse. Certes, les traditionnels se replieront sur le service. À 12 150 \$ d'économie sur 5 ans, c'est un gros luxe à s'offrir, même si votre prêteur se vante de ristourner certains profits à ses membres.

» RÉNOVATIONS, REFINANCEMENT & RENOUVELLEMENT

Avec près de 11 milliards de dollars injectés dans la rénovation au Québec cette année, le refinancement devient commun. Plusieurs individus font le choix de rénover plutôt que de vendre. Je ne peux quantifier le nombre de personnes qui me rencontrent pour l'ajout d'un garage avec une pièce additionnelle au-dessus. Présentement, plus de 50% des gens refinancent au renouvellement. Plusieurs désirent abattre la marge de crédit ou le prêt rénovations et se refinancer à meilleur taux. C'est un choix extrêmement logique et moins rentable pour le prêteur.

» ET ENSUITE ...

Les marchés le plus agressifs seront les résidences secondaires et les immeubles locatifs. Avec l'un des taux de vacances les plus bas au pays, Québec est visé par l'investisseur. Il est évident que 2007 sera une année marquante en termes de rebondissements. La valse trimestrielle des profits records se poursuit pour les prêteurs et le propriétaire actuel ou futur doit veiller à ses intérêts. En attendant, Walmart cherche à se lancer dans l'aventure hypothécaire américaine pendant que Canadien Tire⁽⁹⁾ offre maintenant le tout-en-un; une hypothèque combinée avec des comptes bancaires. Avec la multitude de produits dans le marché, même certains courtiers hypothécaires en perdent leur jargon !

(1) www.cba.ca/fr/content/reports/070215-OpeningStatementonBillC-37%20FR-simk.pdf

(2) www.bank-banque-canada.ca/pdf/annual_page48.pdf

(3) www.lesaffaires.com/article/0/grande-entreprise/2007-08-14/462369/coventree-lutte-pour-sa-survie.fr.html

(4) *La titrisation est, grossièrement, une technique financière qui transforme des actifs illiquides en titres liquides (obligations ou autres). [1] Elle peut prendre de multiples formes et être utilisée pour satisfaire des besoins divers. Mode de financement développé aux États-Unis à la fin des années 1980, la titrisation a évolué pour devenir à la fois un instrument de gestion du bilan, de gestion des risques et de création de valeurs.*

(5) www.montoit.cyberpresse.ca/habitation/immobilier/articles/5874-En-avons-nous-vraiment-les-moyens.html

(6) En date du 14 septembre 2007

(7) www.macquarie.com/ca/fr/mf/borrowers/mortgage_rates.htm

(8) www.ingdirect.ca/fr/mortgages/index.html

(9) www.myctfs.com