



LE NESTO-MÈTRE

Février 2021

2 Février 2021,

Et juste comme ça, janvier 2021 est déjà derrière nous ! Alors qu'on espérait voir la nouvelle année s'ouvrir sur un tout nouveau chapitre, il apparaît maintenant évident que les choses ne retourneront pas soudainement et magiquement à la normale, du moins, pour l'instant.

En janvier 2021, l'intérêt de nos utilisateurs pour les nouveaux achats affiche un niveau beaucoup plus élevé qu'à la même période l'an dernier, nous portant à croire que la COVID-19 a toujours un effet important sur les habitudes générales des consommateurs canadiens ainsi que sur la saisonnalité globale du marché en ce qui concerne l'achat de propriété. Les taux hypothécaires sont toujours à la baisse, atteignant des niveaux records, ce qui influence aussi certainement le comportement de nos utilisateurs.

Dans cette édition de février 2021, qui couvre l'ensemble des données de janvier 2020 à aujourd'hui, vous retrouverez la mise à jour de nos 4 indicateurs clés: Le degré 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.

Dans un 2e temps, notre équipe revient sur 2020 en comparant les préférences de nos utilisateurs en termes de pourcentage de mise de fonds et de prêteurs, des grandes banques et coopératives aux sociétés de financement hypothécaire.

FAITS SAILLANTS

En janvier 2021, ce sont les taux fixes qui ont fluctué à nouveau, comme ça a été le cas pour une majeure partie de 2020

Alors que notre meilleur taux variable assurable en janvier 2020 était de 2,95 %, il est maintenant à 1,30 %, soit une différence de 1,65 %!

60 % des utilisateurs nesto cherchaient à acheter une nouvelle propriété en janvier 2021, comparativement à 48 % il y a un an, en janvier 2020.

Au Québec et en Ontario, 65 à 70% de nos demandes pour une nouvelle propriété proviennent d'utilisateurs ayant tout juste débuté leurs recherches.

En Ontario, le prix d'achat médian était de 540 000 \$ en janvier 2021, une baisse de 50 000 \$ depuis novembre 2020.

Les Canadiens qui renouvellaient leur prêt hypothécaire en 2020 ont majoritairement choisi de tourner le dos aux grandes banques, au profit des sociétés de financement hypothécaire.

La plupart des emprunteurs canadiens, soit près de 58 %, ont décidé d'opter pour une mise de fonds de 5 % en 2020.

#1

TAUX



A. Volatilité

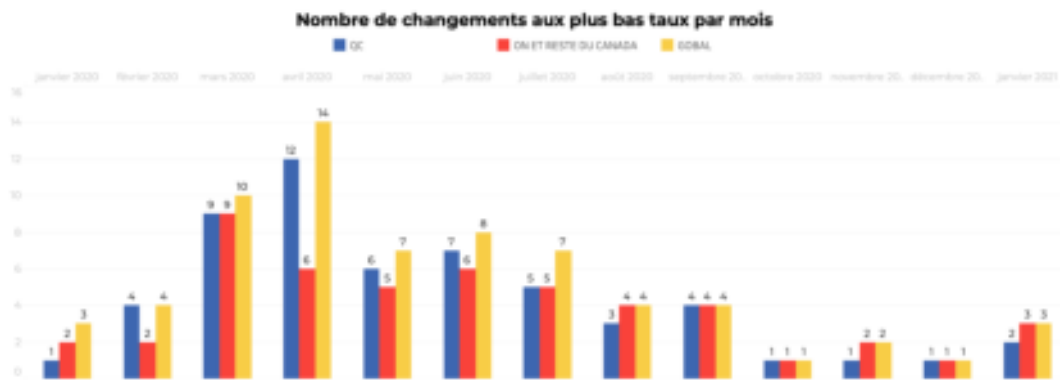


Fig.1: Nombre de fois que le taux le plus bas offert par nesto a changé, par mois, d'une province à l'autre, entre le 1er janvier 2020 et le 25 janvier 2021. Les taux les plus bas considérés étaient les taux fixes et variables assurés (5-19,99% de mise de fonds) ainsi que fixes et variables assurables (20%+ de mise de fonds) et correspondent aux plus bas taux que nesto pouvait offrir à ses clients à ce moment donné

En ce qui concerne les taux hypothécaires, entre autres choses, 2020 a été une année assez imprévisible! Si l'on regarde nos taux les plus bas pour les prêts hypothécaires assurés (mise de fonds de 5 à 19,99 %) et les prêts hypothécaires assurables (mise de fonds de 20 %+), à taux fixe et variable de 5 ans, depuis janvier 2020, ces taux ont changé 68 fois, pour une moyenne de 5,23 fois par mois et un record de 14 changements en 30 jours, pour le mois d'avril 2020 seulement!

En comparant janvier 2021 aux derniers mois de 2020, on observe une augmentation du nombre de changements de taux au Québec et en Ontario dans le dernier mois, ce qui s'explique généralement par une volonté des prêteurs de gagner des parts de marché en début de saison. Cette année, il est toutefois difficile de mettre le doigt sur les raisons exactes qui poussent la fluctuation actuelle des taux, le marché étant encore particulièrement instable et le phénomène de saisonnalité, quasi inexistant.

Volatilité - par type de taux

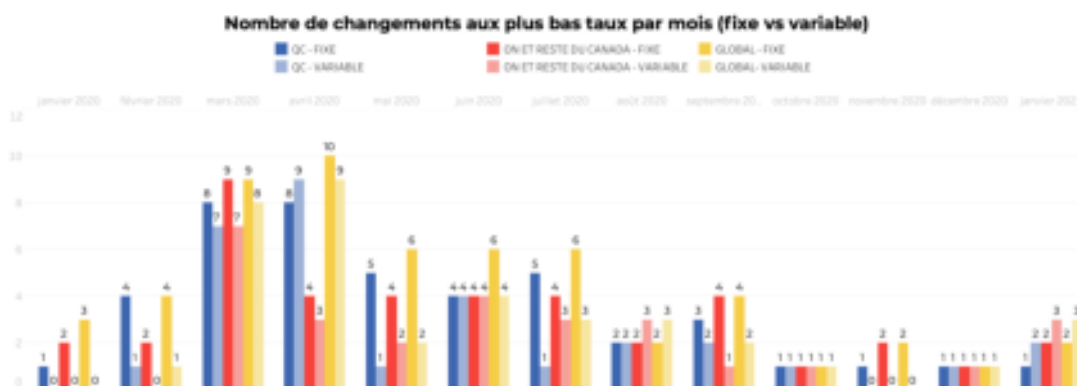


Fig. 2 : Nombre de fois que le taux le plus bas offert par nesto a changé, par mois, d'une province à l'autre, entre le 1er janvier 2020 et le 25 janvier 2021 en comparant fixe vs variable. Les taux les plus bas considérés étaient les taux fixes et variables assurés (5-19,99% de mise de fonds) ainsi que fixes et variables assurables (20%+ de mise de fonds)

Parmi les changements constatés en janvier 2021, ce sont les taux fixes qui ont bougé le plus fréquemment, tout comme c'était le cas pour la majeure partie de 2020. Alors que les taux du Québec n'ont changé qu'une seule fois au cours du dernier mois, les autres provinces canadiennes ont connu deux changements de taux. Bien que ces fluctuations récentes semblent principalement motivées par la concurrence, il est important de mentionner le niveau historiquement bas des taux hypothécaires actuels, qui continuent de baisser en janvier 2021.

B. Variation : les taux les plus bas

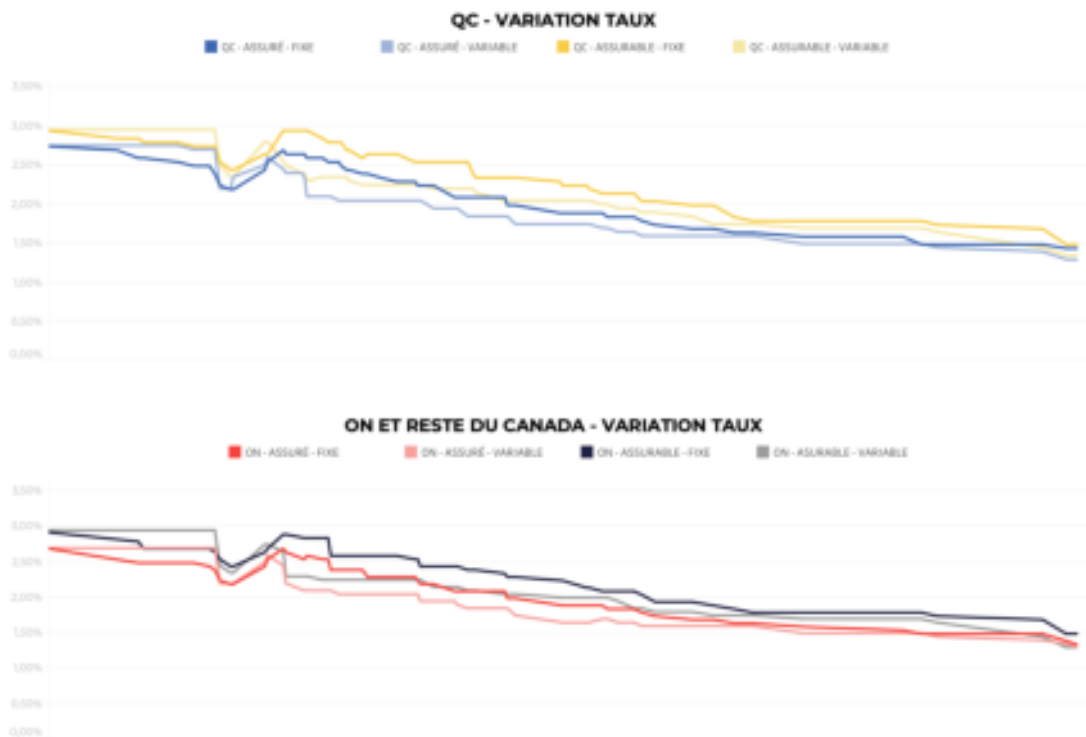


Fig. 3 : Variation des taux fixes et variables les plus bas de nesto pour les hypothèques assurées et assurables par province entre le 1er janvier et le 25 janvier 2021

Nos meilleurs taux ont changé 68 fois au cours des 12 derniers mois, mais de combien ?

Selon ce graphique, depuis janvier 2020, le taux variable assurable le plus élevé a atteint 2,95 %, alors que le taux le plus bas était de 1,30 %, soit une différence de 1,65 %. Nos données indiquent également que la tendance observée à la fin de 2020 est toujours en vigueur pour le début de 2021 : les taux fixes et variables pour la même catégorie (assurés ou assurables) restent très près les uns des autres, notamment les taux assurés, avec seulement 0,04-0,1 % d'écart entre eux par rapport au 1,00% d'écart des années précédentes. Dans un contexte normal, les prêteurs pourraient et augmenteraient fort probablement l'escompte offerte avec leurs taux variables afin d'accroître l'attrait du produit et d'équilibrer leurs ratios de vente fixes versus variables. Aujourd'hui, le rabais accordé sur le taux préférentiel ne semble pas suffisant pour influencer le choix des consommateurs vers un taux variable plutôt qu'un taux fixe.



Si vous aviez pris
un taux en janvier:
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 (assurable)	1,30%	2,95%	-1,65%
Paiements mensuels	\$1 268,00	\$1 529,00	-\$261,00
Paiements totaux	\$76 082,00	\$91 717,00	-\$15 635,00
Intérêt payé	\$19 262,00	\$44 276,00	-\$25 014,00
Capital payé	\$56 820,00	\$47 441,00	\$9 379,00
Argent économisé	\$15 635,00		
Balance restante	\$267 945,00	\$277 324,00	-\$9 379,00



L'expert en courtage
hypothécaire

Tableau 1 : Ce tableau représente l'effet d'un écart de 1,65% 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 représente l'effet d'un écart de taux de 1,65 % sur une propriété de 350 000 \$, avec une mise de fonds de 10 % et un amortissement de 25 ans après un terme de 5 ans. Un écart de 1,65% vous semble encore petit ? Voyez ce qui suit!

Scénario 1 : Vous avez signé un prêt hypothécaire à 2,95 %, notre taux variable assurable le plus élevé des 12 derniers mois. Sachez que cette différence de taux de 1,65% vous ferait payer 25 000\$ de plus en intérêts sur une période de seulement 5 ans!

Scénario 2 : Vous avez signé un prêt hypothécaire à 1,30 %, notre taux variable assurable le plus bas cette année (et depuis de nombreuses années!). Dans cette situation, vous finirez par économiser plus de 15 000 \$ en versements hypothécaires mensuels sur une période de 5 ans!



#2

TENDANCES

Achats versus renouvellements versus refinancements

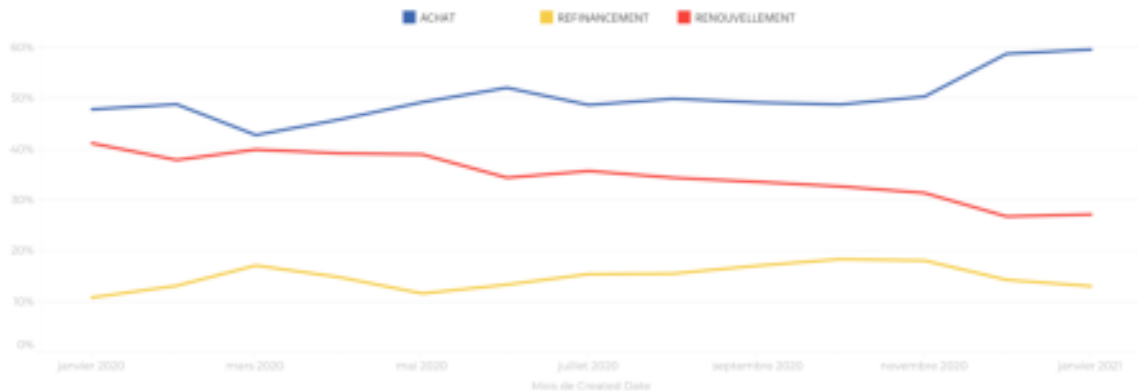


Fig. 4 : Tendances de la proportion des achats (nouveaux prêts hypothécaires) par rapport aux renouvellements et aux refinancements du 1er janvier 2020 au 25 janvier 2021. La somme est de 100% pour chaque mois.

Dans le monde hypothécaire, comme dans la plupart des industries, chaque année suit un « modèle » semblable qui amène le concept de saisonnalité : la saison des achats, la saison des renouvellements, la saison du refinancement et ainsi de suite. En 2020, la pandémie ayant perturbé tous les aspects de ce que nous considérons comme normal, la saisonnalité n'a pas joué son rôle habituel, ou du moins, elle n'a pas influencé le marché hypothécaire comme nous nous attendions à ce qu'elle le fasse.

Maintenant, qu'en est-il de 2021? Commençons-nous à voir apparaître certaines des tendances?

À l'approche de la nouvelle année, de novembre 2020 à janvier 2021, on constate que les nouveaux achats sont particulièrement populaires auprès des utilisateurs nesto. En fait, 60 % d'entre-eux cherchent à acquérir une propriété en janvier 2021, comparativement à 48 % l'année précédente, en janvier 2020.

Alors que l'intérêt pour les nouveaux achats augmente, les refinancements connaissent une baisse d'environ 5 % par rapport à novembre 2020, tandis que les renouvellements demeurent stables. Comme chaque année, la première semaine de janvier a été remplie de demandes de refinancement découlant de la révision du budget de nombreux Canadiens. Nous nous attendions donc à ce que le volume de refinancement augmente tout au long du mois, mais, à notre grande surprise, celui-ci a été éclipsé par les nouvelles demandes d'achat.



#3

INTENTION RELATIVE AU MOMENT DE L'ACHAT

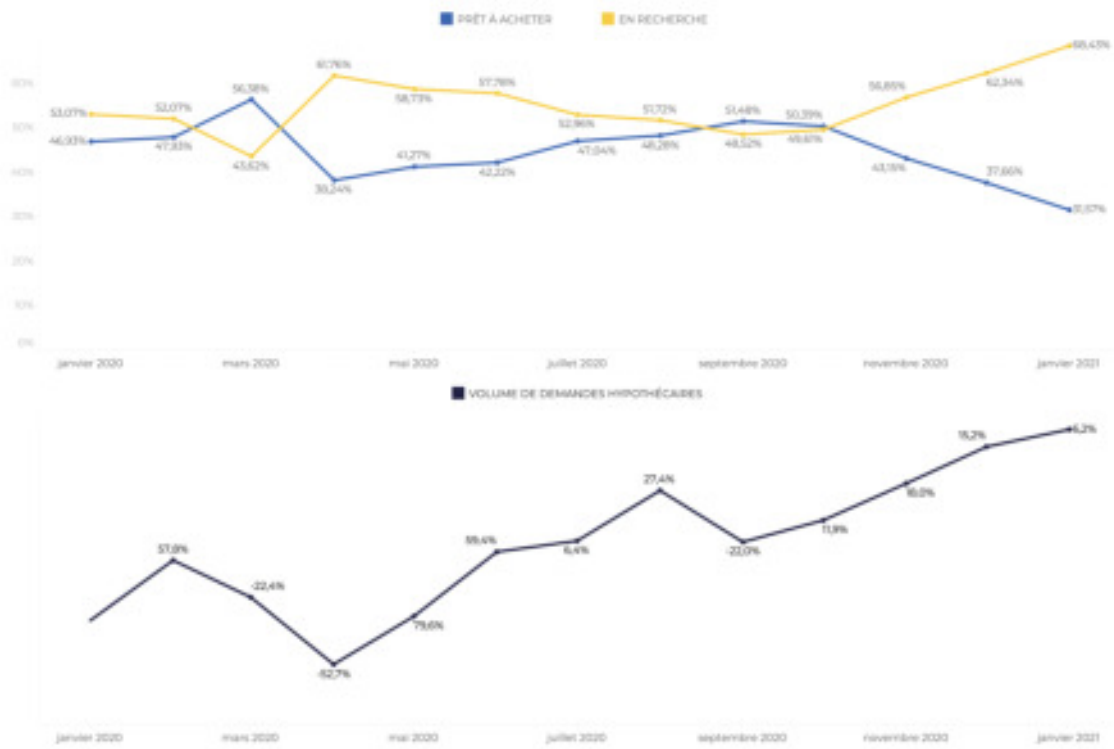


Fig. 5 : Intention d'achat: proportion d'utilisateurs « prêts à acheter » vs « en recherche » dans le processus hypothécaire de nesto, mois par mois, du 1er janvier 2020 au 25 janvier 2021

Comme nous le mentionnions plus tôt, près de 60 % de nos utilisateurs avaient l'intention d'acheter une nouvelle propriété en janvier 2021, mais étaient-ils véritablement prêts à acheter ou simplement à la recherche?

Dans le graphique ci-haut, on remarque que les utilisateurs ayant déclaré être simplement « à la recherche » ont gagné du terrain depuis novembre, une tendance qui s'est poursuivie en début d'année, représentant plus de 68 % des intentions de nos utilisateurs en janvier 2021.

En ce qui concerne la demande globale, on constate une forte augmentation du volume d'applications nesto au cours du 4e quart de 2020, une tendance qui se poursuit en janvier 2021. Une forte demande qui amène nesto à revoir ses besoins en termes d'embauches afin de préparer ce que nous prévoyons être une autre année très active et occupée au sein de l'industrie immobilière et hypothécaire canadienne.

Par province

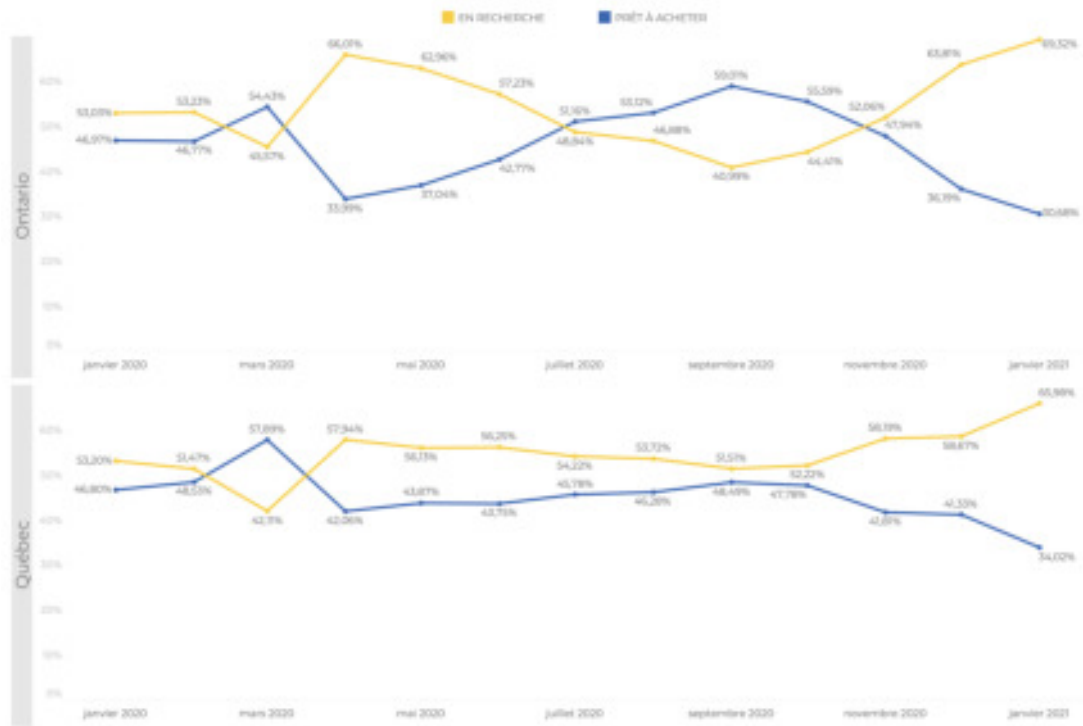


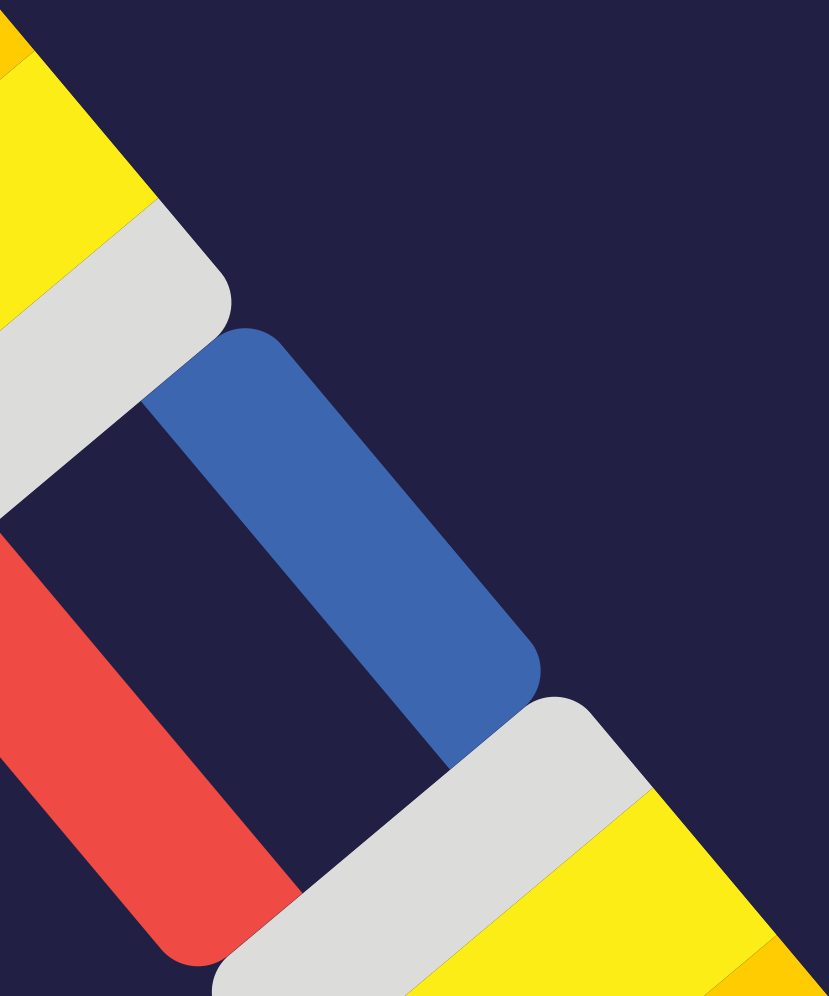
Fig. 6 : Intention d'achat: proportion d'utilisateurs « prêts à acheter » vs « en recherche » dans le processus hypothécaire de nesto, du 1er janvier 2020 au 25 janvier 2021, en Ontario et au Québec.

En comparant les intentions d'achats d'une province à l'autre, on constate que la même tendance se reflète à la fois au Québec et en Ontario, puisque de 65 à 70 % de nos demandes pour une nouvelle propriété proviennent d'utilisateurs venant tout juste de débiter leurs recherches.

En se basant sur la courbe de 2020, on peut certainement s'attendre à ce que plusieurs de ces individus « à la recherche » se transforment en individus « prêts à acheter » aux cours des prochaines semaines.

#4

Prix d'achat et mise de fonds



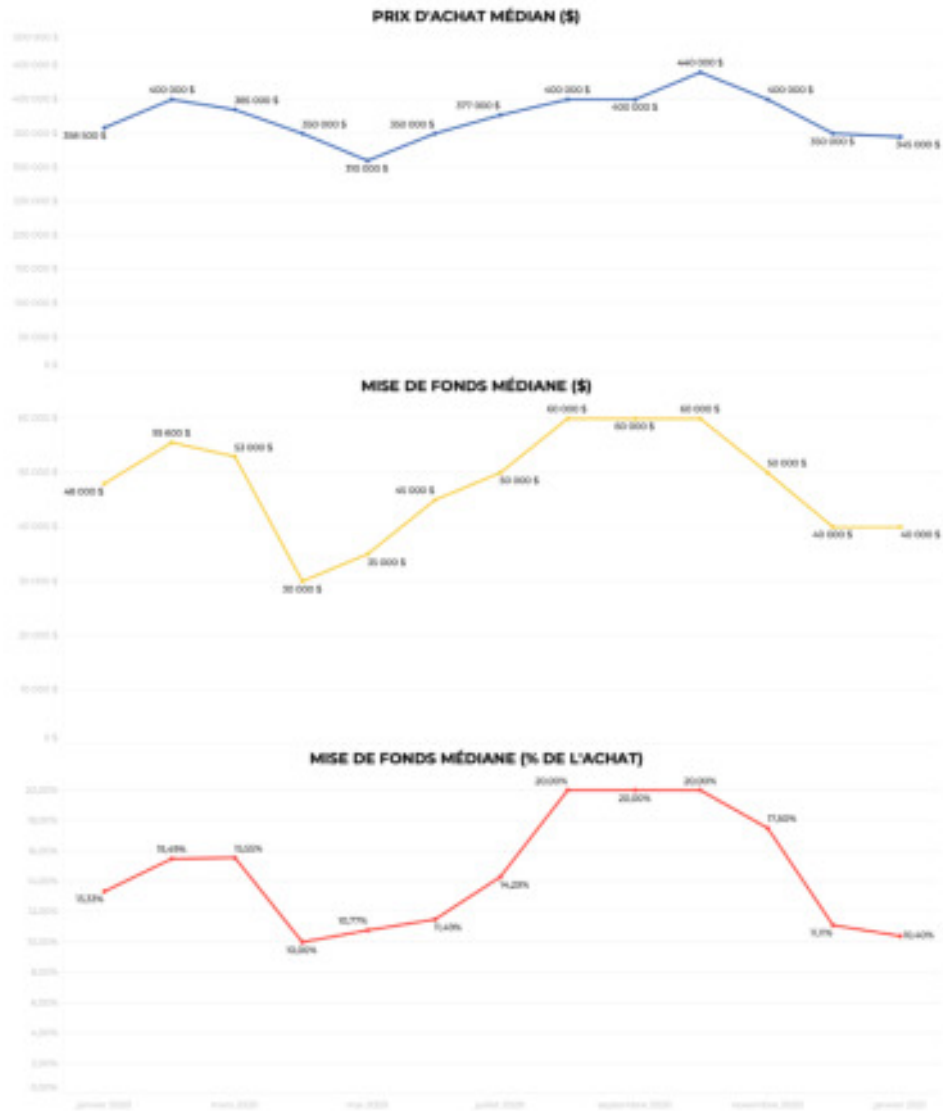


Fig. 7 : Graphique du prix d'achat prévu par rapport à la mise de fonds (en dollars et en pourcentage) du 1er janvier 2020 au 25 janvier 2021.

Après une augmentation des montants médians pour la valeur projetée de la propriété et la mise de fonds en octobre 2020, en novembre, les mêmes montants ont encore diminué, le prix d'achat médian passant de 449 000 \$ à 400 000 \$ et la mise de fonds médiane, de 62 000 \$ à 50 000 \$. De décembre 2020 à janvier 2021, le prix médian et la mise de fonds ont poursuivi leur descente, le pourcentage de mise de fonds médian atteignant près de 10 %, soit un niveau beaucoup plus bas qu'en janvier 2020, à 13 %.

Par province

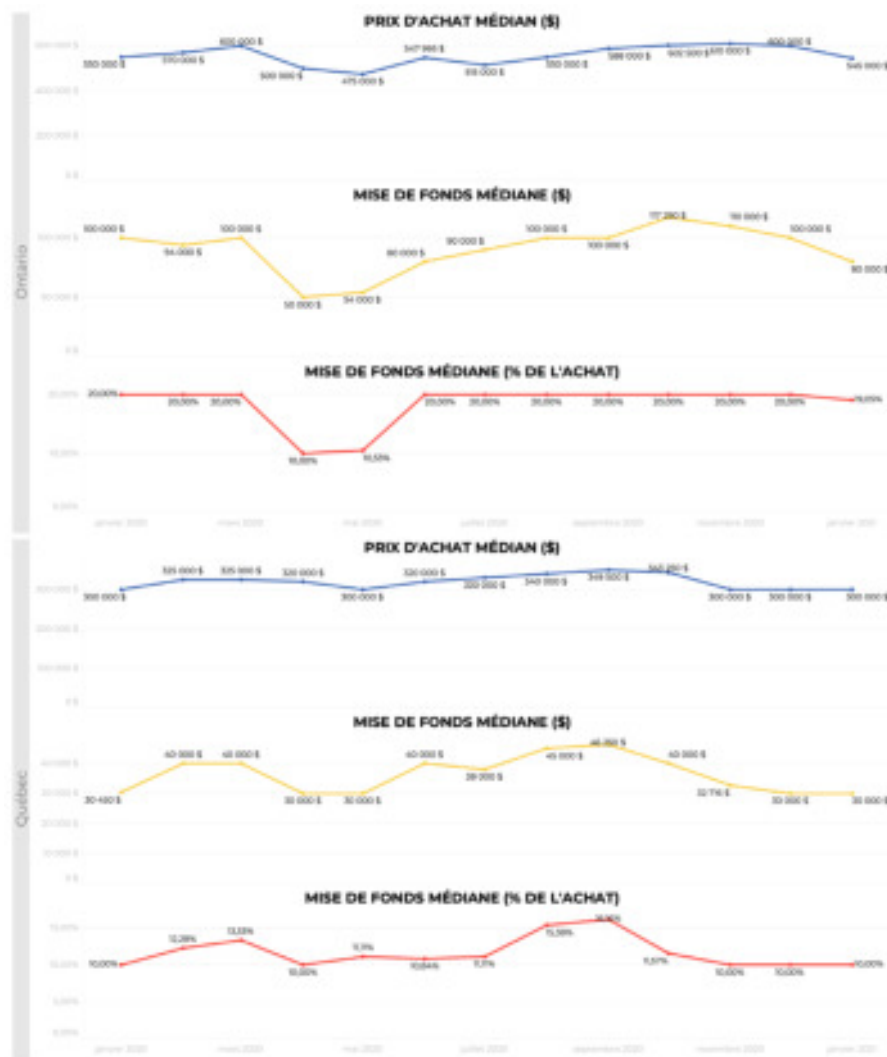


Fig. 8 : Montant d'achat vs mise de fonds prévus du 1er janvier 2020 au 25 janvier 2021 en Ontario et au Québec.

La comparaison des données par province permet de mettre en évidence les changements à plus grande échelle et de comprendre que le Québec et l'Ontario sont deux marchés hypothécaires très différents!

En Ontario, bon nombre de nos indicateurs ont chuté depuis novembre 2020. Le prix d'achat médian était de 540 000 \$ en janvier 2021, soit une baisse de 50 000 \$ en seulement deux mois. Alors que la mise de fonds médiane a également chuté de 30 000 \$ depuis novembre dernier, le pourcentage de mise de fonds médiane demeure très proche de 20 %, avec une légère baisse en janvier 2021.

Au Québec, le pourcentage de mise de fonds demeure stable depuis novembre, soit à 10 % de la valeur de la propriété. En comparant les chiffres d'une année à l'autre, on note des résultats très semblables en janvier 2020.

Une tendance observée chez nos utilisateurs, plus particulièrement du côté de l'Ontario, est celle de la mise de fonds "en cadeau". En effet, plusieurs premiers acheteurs se voient offrir un montant substantiel, sous la forme d'un don, qui leur servira à la mise de fonds de leur première maison. Une tendance à la hausse que nous examinerons de plus près dans un prochain rapport.

LES CIBLES DU MOIS

Rétrospective 2020



1. D'où proviennent les utilisateurs qui renouvellent avec nesto en 2020?

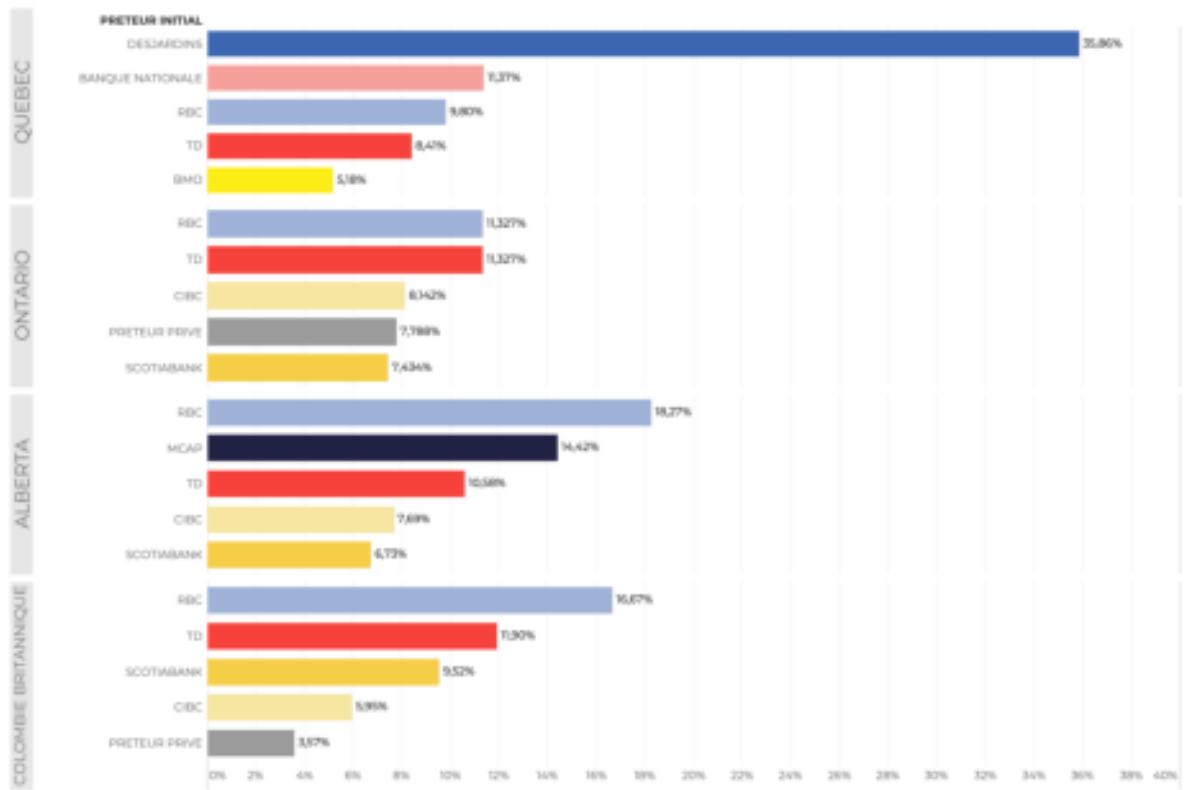


Fig 9 : Revue des cinq principaux prêteurs d'où proviennent les utilisateurs qui renouvellent avec nesto en 2020, par province.

Lorsque vient le temps de renouveler leur hypothèque, les clients canadiens magasinent souvent pour obtenir un meilleur taux ou de meilleures conditions, surtout s'ils n'ont pas eu l'opportunité de le faire en contractant leur prêt à la base. Puisque 2020 a été une année particulière à bien des égards, nous nous sommes questionnés à savoir de quels prêteurs les utilisateurs qui choisissent de renouveler avec nesto provenaient le plus souvent, et ce par province. Petite précision: les prêteurs qui figurent dans le graphique ci-dessus sont les prêteurs existants qui détiennent l'hypothèque des utilisateurs lorsque ceux-ci engagent nesto pour obtenir un meilleur taux et une meilleure offre de produits hypothécaires.

Parmi nos renouvellements au Québec, la grande majorité était auparavant chez Desjardins (34 %), suivi de la Banque Nationale, de RBC et d'autres grandes banques. Puisque Desjardins détient la part la plus importante du marché des courtiers hypothécaires au Québec, il n'est pas surprenant qu'ils apparaissent en premier. Nous croyons toutefois que ce ratio est également influencé par la mauvaise presse à laquelle le prêteur québécois a dû faire face au cours des 24 derniers mois.

En Ontario et en Colombie-Britannique, ceux qui ont choisi de renouveler leur prêt hypothécaire avec nesto venaient aussi principalement des grandes banques. Un résultat sans surprise, qui met toutefois en évidence l'écart majeur entre ce que les emprunteurs attendent de leur banque en échange de leurs années de fidélité, par rapport à ce qu'ils se voient offrir comme conditions de renouvellement. Il n'est pas non plus surprenant que nous ne voyions pas beaucoup d'utilisateurs chercher une meilleure entente lorsque leur prêteur actuel est une « société de financement hypothécaire », comme MCAP, First National, etc., dont le seul domaine d'activité demeure le secteur hypothécaire.

En Alberta, les utilisateurs qui renouvellent avec nesto sont eux aussi nombreux à quitter les grandes banques, mais, fait intéressant, MCAP, une société de financement hypothécaire généralement connue pour offrir les meilleurs taux et le meilleur service à la clientèle, est le prêteur que les utilisateurs albertains choisissent de quitter dans environ 15 % des cas. Une anomalie potentiellement liée à la position de MCAP face aux difficultés économiques que connaît présentement la province, qui se traduit par une offre de renouvellement moins concurrentielle visant à inciter les emprunteurs à changer de prêteurs plutôt qu'à renouveler.

Dans l'ensemble, ce que nos données de 2020 nous disent au sujet des renouvellements, c'est que la majorité des Canadiens qui ont de solides antécédents de crédit et de remboursement prennent le temps de chercher de meilleurs taux et de meilleures conditions pour leur prochain prêt hypothécaire. Ceux-ci tournent souvent le dos aux grandes banques qui leur ont donné leur premier compte d'épargne. Les emprunteurs qui restent un peu trop nerveux pour quitter la banque continueront de faire leurs devoirs et de tirer parti des offres reçues des courtiers hypothécaires indépendants pour négocier avec le spécialiste en hypothèques de leur banque, ce qui pourrait leur donner droit à un taux légèrement plus bas s'ils y parviennent. La plupart de nos utilisateurs croient que le jeu n'en vaut pas la chandelle et préfèrent se tourner vers les sociétés de financement hypothécaires qui leur offrent le meilleur taux dès le départ plutôt que d'avoir à négocier avec leur banque.

2. Mise de fonds: Quel est le pourcentage le plus populaire?

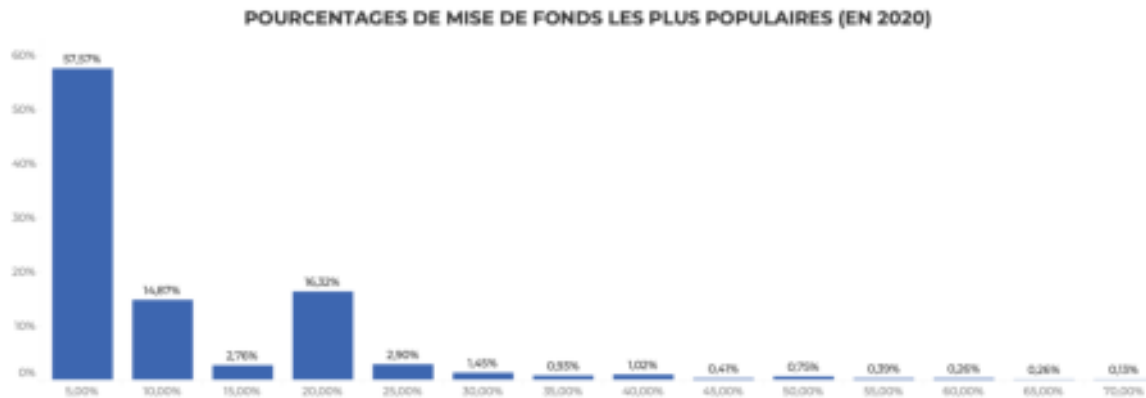


Fig 10: Pourcentage de mise de fonds moyen choisi par les utilisateurs nesto en 2020.

Au Canada, la mise de fonds minimale requise pour devenir propriétaire est de 5%, et c'est le pourcentage pour lequel la plupart de nos utilisateurs ont décidé d'opter en 2020, représentant près de 58% du total des demandes nesto. Cela aurait-il quelque chose à voir avec le fait que leurs plans ont été modifiés en raison de la COVID-19? La hausse importante du prix des propriétés est-elle responsable de cette mise de fonds minimale?

Les réponses de nos utilisateurs varient grandement, mais dans la majorité des cas, il s'agit d'une stratégie d'investissement. En d'autres mots, plusieurs de nos emprunteurs qui ne sont pas en mesure de mettre 20% de mise de fonds sur leur nouvelle propriété choisiront de mettre le minimum de 5% afin de conserver le plus de liquidité disponible pour leurs autres placements.

En 2e position vient la mise de fonds de 20 %, qui représente également le montant minimum requis pour éviter de payer la prime d'assurance SCHL. Enfin, en 3e position vient la mise de fonds de 10 %, qui représente un bon équilibre entre la volonté de diminuer le montant du prêt hypothécaire et celle de conserver suffisamment de liquidités pour couvrir toutes les autres dépenses liées au fait de devenir propriétaire.

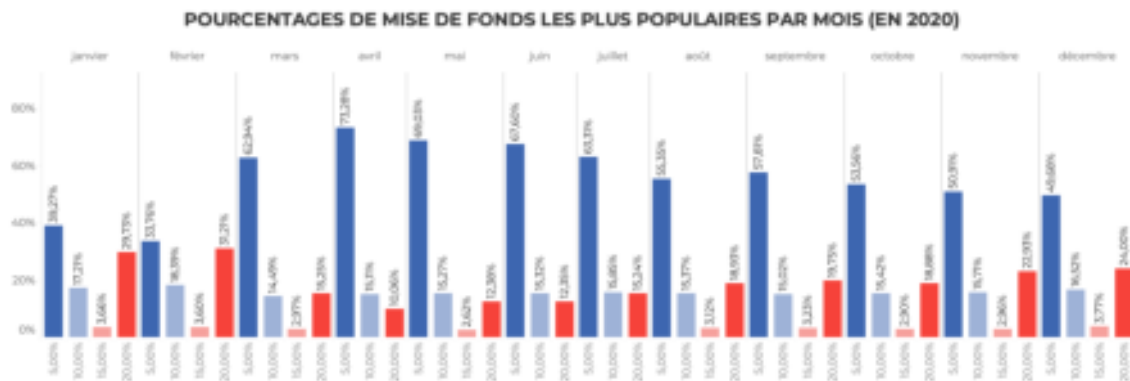


Fig 11: Pourcentage de mise de fonds moyen choisi par les utilisateurs nesto, en 2020, en fonction du mois de l'année.

En analysant les mêmes données sur une base mensuelle, il apparaît clairement que la pandémie semble avoir poussé les emprunteurs à choisir la mise de fonds minimale, tel qu'observé à l'automne dernier. De mars à juillet 2020, les utilisateurs de nesto préféreraient mettre 10 % plutôt que 20 % de mise de fonds sur une maison, alors que la mise de fonds de 20 % était toujours beaucoup plus populaire dans les mois précédant le premier confinement.

À l'automne 2020, les mises de fonds de 20 % ont à nouveau gagné en popularité, surpassant les mises de fonds de 10 % tous les mois jusqu'en 2021.

3. Banque ou société de financement hypothécaire : Quel est le choix de nos utilisateurs?

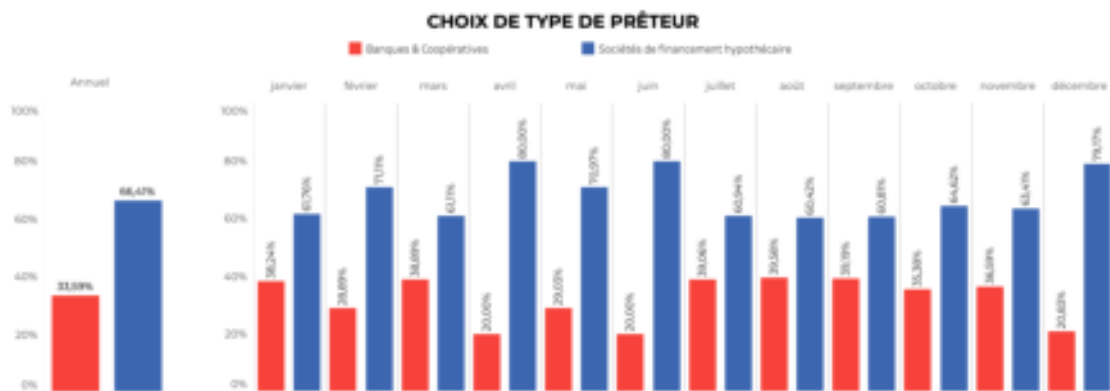


Fig 12: Pourcentage des utilisateurs nesto ayant choisi les grandes banques et coopératives versus les sociétés de financement hypothécaire en 2020.

Pour quel type de prêteurs nos utilisateurs nesto ont-ils opté en 2020 : grandes banques, coopératives ou sociétés de financement hypothécaire? Selon le premier graphique, qui présente nos données globales pour l'ensemble du pays, les Canadiens ont choisi les sociétés hypothécaires plutôt que les banques et coopératives dans 66 % des cas en 2020, soit deux fois sur trois! Alors que les banques et coopératives ont gagné du terrain à l'automne, elles n'ont finalement obtenu qu'un faible 21% de la demande globale en fin d'année.

Tous les prêteurs supportés par nesto possèdent leurs avantages. Que nos utilisateurs choisissent finalement de prendre leur hypothèque auprès d'une société de financement hypothécaire, d'une coopérative ou d'une grande banque, nous sommes fiers de pouvoir dire que notre plateforme leur aura offert un accompagnement neutre et transparent ainsi que l'opportunité de trouver le meilleur produit hypothécaire en fonction de leurs besoins.

CONCLUSION

De la fin 2020 au début 2021, nous avons constaté une augmentation importante de l'intérêt pour les nouveaux achats : 60 % de nos utilisateurs cherchaient à acquérir une nouvelle propriété en janvier 2021, contre 48 % il y a un an, à la même période. Bien que ces intentions ne se traduisent pas nécessairement en des achats immédiats (68 % de nos utilisateurs admettent être seulement « à la recherche »), il s'agit tout de même d'une tendance inhabituelle pour cette période de l'année.

Les taux toujours historiquement bas influencent-ils ce comportement? Très certainement ! Alors que notre meilleur taux variable assurable en janvier 2020 était de 2,95 %, il est maintenant de 1,30 %, soit un écart de 1,65 %! Et rien n'indique qu'une augmentation de taux pourrait survenir prochainement.

Il est intéressant de noter qu'en 2020, la grande majorité des Canadiens préfèrent les sociétés de financement hypothécaire aux grandes banques lorsqu'il s'agit de contracter une hypothèque. Bien que la plupart de nos utilisateurs aient opté pour la mise de fonds minimale de 5 % cette année, la pandémie ne semble pas avoir ralenti leur intérêt à acheter une nouvelle propriété.

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