

ROMA :

Nous sommes de retour pour une troisième saison, et nous attaquons avec le sujet dont tout le monde parle.

ROB : Exactement. L'épisode d'aujourd'hui est consacré au logement. Aujourd'hui, nous allons vous écouter, vous qui êtes dans les tranchées du marché immobilier canadien. Que se passe-t-il vraiment dans ce marché? Pourquoi les Canadiens sont-ils si agités quand il est question de logement en ce moment?

[THÈME MUSICAL]

ROMA : Je m'appelle Roma Luciw, je suis rédactrice en chef de la rubrique des finances personnelles du Globe and Mail.

ROB : Et je m'appelle Rob Carrick, je suis chroniqueur en finances personnelles au Globe and Mail.

ROMA : C'est reparti, Rob!

ROB : Oui, 12 mois après le début de la pandémie, nous avons bouclé la boucle pour revenir à l'enregistrement en confinement. En fait, nous n'avons jamais enregistré ce balado d'une autre manière. C'est bien cela?

ROMA : Oui, nous ne l'avons jamais enregistré autrement. La cuisson du pain vous semble-t-elle être un lointain souvenir?

ROB : En fait, je n'ai jamais fait de pain moi-même. J'ai mangé beaucoup de pain pendant la pandémie, mais je n'en ai jamais fait.

ROMA : Le grand changement dans notre maison, c'est que je suis maintenant complètement convertie à l'épicerie en ligne. Je ne sais pas pourquoi je ne l'ai pas été plus tôt. Cela fait gagner beaucoup de temps. Je fais une seule commande. Je la fais toujours pour mes parents. Je passe tout ramasser pour nous. Et ensuite, je prends juste tout ce dont j'ai besoin. Et vous, Rob, vous êtes encore farouchement contre?

ROB : Vous savez quoi? Ma femme a fait livrer l'épicerie au bord du trottoir et l'épicerie nous a donné une belle miche de pain au levain en prime. Je suis donc tout à fait pour maintenant. Un grand merci à la livraison au bord du trottoir!

ROMA : Et l'autre grande nouvelle, c'est que la série Test de résistance est de retour!

ROB : Oui, nous avons été mis en nomination dans la catégorie du meilleur balado sur le monde des affaires. Souhaitez-nous bonne chance!

ROMA : Oui, je suis très fière de notre balado, malgré le fait que nous enregistrons depuis chez nous et que nous nous sommes heurtés à toutes sortes d'obstacles. Vous

savez, nous avons des fans et nous aimons beaucoup avoir de leurs nouvelles. Et je suis enthousiaste en pensant à la saison 3.

ROB : Oui, moi aussi. Vous savez, nous mettons les bouchés doubles pour parler des choses qui, nous le savons, intéressent et préoccupent nos auditeurs, surtout tout ce qui est lié à la pandémie. Dire que cette pandémie est un moment unique est un euphémisme. Cependant, les principes des finances personnelles restent les mêmes. La série Test de résistance a pour but de vous aider à garder le contrôle de vos finances malgré la pandémie.

ROMA : Il y a les mariages, par exemple. Tant de gens ont vu leurs projets de mariage perturbés. C'est un sujet que nous allons explorer cette saison.

ROB : Nous nous pencherons également sur la possibilité de quitter la grande ville pour pouvoir acheter un logement plus abordable et sur la négociation pour améliorer ses conditions salariales. Et je parie que trouver une compagne ou un compagnon pendant la pandémie est vraiment très difficile. Alors, comment organiser ses finances quand on est célibataire, peut-être à long terme?

ROMA : Mais venons-en au sujet d'aujourd'hui : le marché immobilier canadien en pleine effervescence, et la difficulté d'acheter son propre logement. Nous y venons tout de suite après la pause.

PUBLICITÉ PRÉLIMINAIRE : 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, visitez le site investissementsrpc.com.

ROMA : Il y a un an, lors de la première saison, nous avons parlé avec Jackie. Dans la vingtaine, elle venait de conclure l'achat d'un appartement en février. Oui, juste avant la pandémie. Elle observait le marché et craignait que son nouvel appartement ne perde de la valeur.

ROB : Cela ne s'est pas produit. La plus grande surprise financière de la pandémie est, de loin, la hausse incroyable du marché immobilier. Les prix de l'immobilier ont pris de plus en plus de vigueur. Et maintenant, au printemps 2021, nous constatons des augmentations de prix de 20 à 30 % sur une base annuelle. Ce qui arrive dans le secteur de l'habitation est tout simplement incroyable.

ROMA : Alors Rob, vous vous souvenez, il y a un an, au premier confinement? Il y a eu une période où le marché du logement était au point mort et où nous avons le sentiment que « tout était en attente », et personne ne voulait bouger. Les constructions de maisons neuves et les reventes ont chuté. Il y avait, beaucoup d'incertitude et d'anxiété quant aux conséquences de la pandémie et tout le monde retenait son souffle. Et le marché de la copropriété a stagné. Vous êtes d'accord?

ROB : Oui, vous savez, quand on pense à ce qui est arrivé au marché du logement en mars 2020, je pense que le marché a coulé pendant, je pense, 10 à 15 minutes!

ROMA : [rires]

ROB : Et puis, il a repris. Comme si de rien n'était. Les gens n'ont jamais cessé de vendre et de chercher des maisons. J'ai écrit une chronique, la fin février 2020 je pense. La pandémie était déjà là, les gens savaient, et le marché boursier était déjà en baisse. J'avais parlé avec un agent immobilier, et on se demandait si l'immobilier était devenu le nouvel or. Et un an plus tard, je pense presque que oui. Les gens en ont fait une forteresse imprenable, estimant qu'on ne se trompe jamais en achetant un bien immobilier. Bien sûr, lors de la pandémie, d'autres facteurs ont joué en faveur de l'immobilier. Pourquoi ne pas en évoquer quelques-uns?

ROMA : Eh bien, il y a eu un mélange parfait de taux d'intérêt plus bas que jamais, de demande de maisons individuelles très forte, de gens enfermés chez eux de façon totalement inattendue, et cela a déclenché une véritable folie. Les gens voulaient vraiment de l'espace supplémentaire, ils voulaient un jardin et, au début, nous avons vu un véritable raz-de-marée de demandes pour des maisons en banlieue. Tout est parti de là.

ROB : Et comme ce sujet est sur toutes les lèvres, nous avons voulu vous donner l'occasion de raconter vos histoires. Comment cela s'est-il passé pour vous? Comment cela s'est-il passé quand vous avez essayé d'acheter une maison, là où vous vivez?

ROMA : Nous avons lancé un appel dans la chronique de Rob, *Carrick on Money*, et sur les médias sociaux, et nous avons reçu de très nombreuses réponses. Nous avons donc décidé de vous consacrer cet épisode. Vous pouvez nous faire part de vos commentaires et nous dire comment vous avez vécu l'achat de votre maison.

Aujourd'hui, nous allons écouter trois personnes, toutes dans la vingtaine. Nous commençons notre épisode en Colombie-Britannique.

JESSICA : Je m'appelle Jessica. J'ai presque 28 ans. J'habite à Abbotsford, en Colombie-Britannique, à environ une heure de Vancouver, une heure et demie quand il y a du trafic. Je travaille au service des admissions dans un établissement d'enseignement postsecondaire. Je suis mariée. Mon mari a le même âge que moi et il est enseignant.

ROMA : En matière d'immobilier, il y a l'aspect financier, l'apprentissage des tenants et aboutissants de l'achat d'une propriété. Et puis... il y a les sentiments...

JESSICA : Je ne pourrai jamais assez souligner le sentiment d'impuissance que nous avons éprouvé face à l'explosion des prix, en sachant que nous ne pouvions absolument rien faire.

ROMA : Ils vivaient à Vancouver, mais ils sont revenus à Abbotsford, la ville natale de Jessica, pour des raisons familiales. Et dans le but d'acheter une maison.

Nous avons tous entendu les histoires sur le marché immobilier de Vancouver. Mais la situation ne semble pas meilleure pour les acheteurs à Abbotsford.

Ensemble, Jessica et son mari gagnent environ 115 000 \$ par an. Jessica a terminé l'université sans aucune dette et son mari n'a plus que quelques milliers de dollars à rembourser. Ils ont aussi un prêt-auto, qu'ils devraient avoir fini de rembourser l'année prochaine. On peut dire qu'ils ne jettent pas leur argent par les fenêtres.

JESSICA : La seule autre dépense importante que nous avons eue récemment, ça a été notre mariage. Et nous avons essayé de faire très, très attention et de limiter nos dépenses. Parce que nous savions que nous allions nous heurter à un marché immobilier très compétitif. Et c'est vraiment le moins que l'on puisse dire, compte tenu de la situation dans laquelle nous nous retrouvons par rapport à il y a quelques années.

ROMA : Jessica suit leurs dépenses de façon très méticuleuse sur des feuilles de calcul.

JESSICA : Dès que nous avons payé le mariage, tout l'argent disponible a été affecté à la maison.

ROMA : Pour accumuler une mise de fonds. Et ils ont fait de l'épargne une science.

JESSICA : Je passe mon temps sur mes feuilles de calcul, à faire calculer. Même si j'annulais mon abonnement à Netflix, même si je ne commandais jamais de pizza, même si je trouvais des aubaines pour tout ce que j'achète, même si j'usais tous mes vêtements jusqu'à la corde, la différence ne serait vraiment pas énorme.

ROMA : Ils ont réussi à économiser environ 70 000 \$ pour leur mise de fonds.

Mais avec chaque mois qui passe, acheter même à Abbotsford devient de moins en moins accessible.

JESSICA : La grande majorité des maisons que j'aurais envisagées se vendent au moins 100 000 \$ de plus que l'année dernière.

ROMA : Quand les médias disent que « les prix montent en flèche », c'est la réalité.

JESSICA : Nous avons été si prudents, si diligents, nous avons économisé, nous étions préparés, nous savions dans quoi nous nous engageons. Et puis, tout à coup, on a l'impression qu'on nous a coupé l'herbe sous le pied parce que nous risquons de payer, peut-être 130 000 \$ de plus que prévu... pour la même chose.

ROMA : Et qu'en est-il de l'aide de papa et maman pour essayer de mettre le pied à l'étrier?

JESSICA : En fait, mon père m'en a parlé. Je ne dirais pas qu'il est riche. Nous ne sommes pas une famille qui se transmet un patrimoine entre les générations.

ROMA : Mais quand même, Jessica a dit à son père combien il est difficile d'essayer d'acheter une maison. Et ils ont eu une conversation franche.

JESSICA : Une semaine et demie après cette conversation, il m'a rappelée pour me dire : « J'ai réfléchi, et j'ai un peu d'argent. Il est investi en ce moment, mais je serais heureux de vous le donner, un peu comme une avance sur votre héritage, pour vous aider. »

ROMA : Il avait 25 000 \$ dollars à donner à sa fille.

JESSICA : Malheureusement, la triste réalité est que, vous savez, 25 000 \$ c'est beaucoup d'argent dans n'importe quel autre contexte, mais dans celui-ci, ça ne fait pas vraiment une grande différence.

ROMA : Pour cette génération, c'est vraiment une question de timing. Et d'objectifs de vie. Vous vous souvenez que nous avons dit que Jessica et son partenaire sont revenus à Abbotsford pour la famille? Jessica a beaucoup réfléchi au moment où ils vont fonder leur famille.

JESSICA : Depuis un an environ, j'ai réalisé que je voulais vraiment être mère.

ROMA : C'est de là que vient toute la pression, quand il s'agit d'acheter une maison. Jessica a réalisé que oui, elle voulait vraiment des enfants.

JESSICA : Le fait que cela se produise juste au moment où je vois la stabilité du marché immobilier m'échapper est vraiment, vraiment difficile, parce que dans mon esprit, cela retarde le moment où mon mari et moi pourrions devenir parents. Et c'est vraiment important pour nous deux. Et c'est aussi ce que me disent les amies de mon âge. Vous savez, nous voulons des enfants, mais nous avons besoin de stabilité pour pouvoir en avoir. On ne peut pas avoir un bébé dans un studio.

[MUSIQUE]

PUBLICITÉ : Cette baladodiffusion vous est présentée par Investissements RPC. nous ne perdons jamais le long terme de vue. Nous investissons pour assurer la sécurité financière de toutes les générations 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 détient aujourd'hui plus de 400 milliards de dollars. Pour en savoir plus sur le rendement de nos investissements pour les Canadiens, consultez le site Investissementsrpc.com.

ROMA : Merci beaucoup, Jessica, d'avoir partagé votre histoire si ouvertement avec nous.

Maintenant, nous allons nous diriger vers un autre marché en ébullition : TORONTO.

CARMEN : Je m'appelle Carmen, j'ai 28 ans, je vis à Toronto et je travaille dans le conseil aux entreprises. Cela fait quelques mois que nous cherchons. Et c'est absolument fou. Il semble pratiquement impossible pour un acheteur d'une première maison dans notre situation de pouvoir même embarquer dans le marché.

ROMA : Carmen et son fiancé ont 28 ans et gagnent, ensemble, 300 000 \$. Cela les place presque dans la tranche supérieure de 1 % des revenus des ménages au Canada.

De plus, ils ont mis de côté entre 80 et 90 000 \$ pour leur mise de fonds.

Alors, avec tout cela, comment se passe la recherche d'une maison pour eux?

CARMEN : Je pense que les gens qui ne sont pas sur le marché en ce moment ne réalisent pas la brutalité de la situation. Et vous savez, ça a été vraiment très difficile, parce que nous avons bien sûr une idée de ce que nous voulions. Et nous avons dû réduire nos exigences et nos envies. Et puis, nous avons dû de nouveau les réduire. Et une nouvelle fois. Et encore. Et à un moment donné, nous sommes arrivés au fond du baril.

ROMA : En entendant cela, on ne peut pas s'empêcher de se demander pourquoi l'accession à la propriété *est si importante*, et pourquoi continuer à y aspirer si cela semble impossible.

CARMEN : Actuellement, je suis locataire, cela fait quelques années. Je peux vous dire que ça a été vraiment difficile pour deux personnes de travailler à la maison pendant une année entière, dans un appartement de 700 pieds carrés. Cela a provoqué une forme de sentiment d'urgence. Nous nous sommes dit que nous devions déménager, quitter notre appartement, pour notre santé mentale.

ROMA : Quand Carmen et son conjoint ont commencé à chercher une propriété, ils pensaient à une maison jumelée. Mais il y avait toujours des offres plus élevées que la leur. Ils ont donc cherché un peu plus loin de la ville, en banlieue, et à regarder les maisons en rangée en copropriété. Mais ils ont continué à être victimes d'offres plus élevées que les leurs.

CARMEN : Notre budget était d'environ 800 000 à 1 million de dollars et toutes les inscriptions dans cette gamme de prix passaient en fait la barre du million. Il nous est

arrivé d'offrir 100 000 \$ de plus que le prix demandé et d'être battus par une offre plus élevée.

Nous avons donc été expulsés du marché, un quartier après l'autre, à cause des prix. Ce boom immobilier de la pandémie a quelque chose d'étrange. Le vieux conseil qui dit « roulez jusqu'à ce que ce soit abordable » ne s'applique presque plus, parce que le marché immobilier est partout en plein essor, en banlieue, en banlieue éloignée, et même dans les zones rurales, au point où nous nous sommes sentis cernés de tous les côtés. Car nous ne pouvons pas nous permettre d'acheter à Toronto ou près de Toronto, mais si nous continuons à nous éloigner, les marchés sont eux aussi en pleine effervescence. Nous n'avons donc plus vraiment de solutions.

ROMA : C'est vraiment terrible de se retrouver à court d'options. Surtout quand vous avez fait ce qu'il fallait, depuis le début.

CARMEN : Nous avons passé des années à travailler pour être en mesure d'acheter notre première maison, nous avons mis de l'argent de côté, nous avons travaillé dur, nous avons été financièrement responsables, vous savez, nous avons d'excellentes cotes de crédit, nous avons des revenus élevés, mon fiancé et moi. Et il semble que cela ne compte pas, parce qu'il nous manque un élément clé que tous ceux que nous connaissons qui ont acheté récemment ou qui sont sur le marché possèdent...

ROMA : Ce dont Carmen parle, c'est de l'argent de la « banque papa et maman ». Le patrimoine transmis de génération en génération. Un grand nombre d'acheteurs de maison peuvent compter dessus. Ce n'est malheureusement pas le cas de Carmen et de son partenaire.

CARMEN : Je viens d'une famille à revenu modeste. Et donc il n'y avait pas d'argent à me donner. Or, je constate que la plupart des gens que je connais qui arrivent à acheter dans ce marché ont été aidés par leur famille. Et ce n'est pas seulement l'argent pour la mise de fonds. Si vous avez passé des années de votre vie d'adulte à vivre chez vos parents, sans payer de loyer, et que vos parents payaient vos factures, c'est une aide financière. Si vos parents ont payé pour vos études, vous n'avez pas de prêts d'études, c'est comme si vos parents avaient aidé à financer votre vie d'adulte. Ça n'a malheureusement pas été notre cas.

Mais je ne devrais pas avoir besoin de cela, vous ne trouvez pas? Une professionnelle qui réussit et qui est financièrement responsable ne devrait pas avoir à demander l'aide de la « banque papa et maman » pour pouvoir se payer une maison.

ROMA : Nous en avons parlé dans un épisode précédent sur les parents qui aident leurs enfants adultes pour leurs finances, phénomène que la pandémie a rendu de plus en plus courant.

Et lorsque nous avons fait notre propre enquête il y a moins d'un an et demandé aux parents de quelle façon ils aidaient financièrement leurs enfants adultes, plus de 2 000

parents ont répondu et 95 % d'entre eux ont déclaré qu'ils aidaient financièrement leurs enfants adultes.

Pour confirmer les dires de Carmen, nous avons découvert que les parents aident leurs enfants de toutes sortes de façons, que ce soit, par exemple, pour les frais de scolarité, le loyer ou l'épicerie. Mais ce qui nous intéresse aujourd'hui, c'est l'aide pour l'achat d'une maison.

ROB : Près d'un tiers des répondants à notre sondage ont affirmé avoir donné de l'argent à leurs enfants pour la mise de fonds pour l'achat d'une maison. Le fait que des parents aident leurs enfants à acheter une maison n'est pas nouveau, mais le montant de cette aide ne cesse d'augmenter.

ROMA : Il semble que pour les milléniaux, un cadeau de papa et maman soit le seul moyen de pouvoir envisager de se lancer sur le marché immobilier, en tout cas dans une grande ville.

WALEED : En outre, à moins que vos parents ne vous donnent, disons, 100 000 ou 200 000 \$ de plus pour votre mise de fonds, cela ne fera pas une différence suffisante.

ROB : Voici Waleed. C'est notre prochain invité.

WALEED : Je m'appelle Waleed. J'ai 25 ans. Je vis à Courtice, en Ontario.

ROB : Courtice est situé à une heure à l'est de Toronto.

Waleed a obtenu son diplôme récemment. Il travaille dans le marketing et gagne environ 70 000 \$ par an. C'est moins que le revenu faramineux de Carmen et son conjoint, mais 70 000 \$ pour un jeune de 25 ans, c'est un très bon revenu! Et il a travaillé dur pour y arriver. Il a économisé et est resté concentré sur son objectif : acheter une maison.

WALEED : Même très jeune, j'ai toujours su que je ne voulais pas rester locataire trop longtemps. Je ne voulais pas dépenser beaucoup d'argent pour mon loyer. Il faut dire que je fais attention à mes finances. Je savais donc que je devais mettre de l'argent de côté pour pouvoir acheter un appartement. J'ai toujours eu pour objectif, en 2021, peut-être d'ici l'été, de verser ma mise de fonds, d'obtenir un prêt hypothécaire et de faire mon premier achat, pas forcément une maison individuelle ou quelque chose avec un grand jardin, mais je voulais être propriétaire.

ROB : Waleed travaille à Toronto, c'est donc là qu'il a commencé à chercher. Il s'est vite rendu compte que le marché immobilier de Toronto était bien au-delà de son budget.

WALEED : Quand j'ai commencé à chercher, je cherchais à Toronto. Je travaille à Toronto, et je ne veux pas avoir un trop grand trajet à faire matin et soir. Mais lorsque la

pandémie a frappé, tout le monde a commencé à quitter la ville et à s'éloigner de plus en plus. Et les prix à Toronto étaient déjà très élevés. J'ai donc commencé à chercher en dehors de Toronto, peut-être Scarborough, Pickering. Ajax Whitby... J'ai continué à m'éloigner de plus en plus.

ROB : C'est comme s'il lisait une carte routière. Il est en train de nous nommer toutes les banlieues, de plus en plus éloignées, à l'est du centre de Toronto.

Waleed a économisé 60 000 \$ pour sa mise de fonds. Il connaît maintenant avec précision le montant du prêt hypothécaire qu'il pourra obtenir.

WALEED : Au départ, j'espérais avoir une mise de fonds de 20 %.

Mais en fait, comme je n'ai qu'un seul revenu, et avec les scénarios de simulation que les banques sont obligées de faire, je ne pouvais pas me faire approuver pour plus de 350 000 \$. Et j'ai un bon crédit et un salaire correct. Mais j'ai parlé avec des courtiers, et il semble que la plupart se sentaient à l'aise de consentir un prêt maximum d'environ 350 000 \$.

ROB : Au départ, son rêve était d'acheter une maison en rangée. Il cherchait à l'extérieur de Toronto, dans une banlieue à l'est, comme il nous l'a dit.

WALEED : J'ai réalisé que ces maisons en rangée commencent à 700 000 ou 800 000 \$. Cela commence à être vraiment inaccessible.

ROB : Les possibilités suivantes, sur sa liste, étaient les copropriétés dans ces banlieues.

WALEED : Alors j'ai commencé à regarder les maisons en rangée en copropriété ou les petites maisons en rangée d'un seul étage. Ces logements s'approchaient de ma gamme de prix, vers 450 000 ou un peu plus près de 400 000. Mais il y a eu de la surenchère. Et le problème dans ce cas, ce sont les frais de copropriété. Des frais de copropriété qui peuvent facilement atteindre 300, 400, ou 500 \$ par mois. Et les courtiers me disaient qu'à cause de ces frais de copropriété, le montant du prêt hypothécaire pour lequel je pouvais être approuvé serait moins élevé.

ROB : C'est vrai. Plus les frais de copropriété sont élevés, plus le montant du prêt hypothécaire que vous pouvez obtenir diminue. Donc, ces frais ont une très grande importance.

Comme nous l'avons vu, beaucoup de milléniaux peuvent compter sur l'aide financière de leurs parents. Mais, comme pour Carmen, ce n'était pas une possibilité pour Waleed.

WALEED : Mes parents m'ont toujours beaucoup aidé. Mais en arrivant ici, comme immigrants, ils ont dû repartir de zéro, ils n'ont jamais vraiment eu beaucoup

d'économies, ils n'ont pas pu commencer à mettre de l'argent de côté pour moi quand j'étais enfant. Nous sommes quatre enfants, et j'ai toujours su que je devrais me débrouiller seul, m'en sortir seul financièrement. Alors j'ai toujours travaillé à temps partiel, j'ai travaillé sur le campus et j'ai fait des stages d'été. Pour ce qui est de mon objectif, acheter un appartement, nous en avons discuté, ils peuvent m'aider, mais un peu seulement, et ce ne sera pas suffisant pour changer la donne.

ROMA : Donc, les maisons en ville sont hors de prix, les maisons en dehors de la ville sont hors de prix. Quelles sont les solutions qui restent?

WALEED : Je ne sais pas, je regarde les prix à Toronto, les prix à une heure de Toronto, les prix à deux heures de Toronto. Est-ce vraiment une bonne idée d'essayer de rester près de Toronto? Est-ce vraiment si pratique? Et est-ce que je veux être à deux heures de là où je veux être? Alors je me suis dit : « Est-ce que je devrais élargir ma recherche? La situation à Ottawa semble identique à celle de la région du Grand Toronto, ça ne vaut pas la peine d'aller dans cette direction. Kingston a commencé à suivre cette tendance, et Belleville semble aussi s'y inscrire. Alors quoi, dois-je chercher à Calgary? Ou dois-je me diriger vers l'ouest où la bulle immobilière n'est peut-être pas aussi terrible? Dois-je regarder au sud de la frontière, complètement ailleurs, par exemple au Texas, à El Paso ou à Austin, où une maison de trois chambres avec une piscine coûte dans les 300 000 \$? Comment justifier de payer 600 000 \$ pour une copropriété ici, alors que je pourrais m'offrir tellement mieux au sud de la frontière?

ROB : Il est clair que les milléniaux pensent que le seul moyen d'accéder à la propriété est de faire ces énormes sacrifices, de quitter la ville et de déménager loin de ses amis et de sa famille. Qu'est-ce que ça vous fait?

WALEED : C'est un peu démoralisant.

ROB : Démoralisant, c'est un mot qui, je pense, décrit bien les réactions de nos lecteurs à propos de leur expérience sur le marché immobilier. Ils sont déprimés, ils abandonnent, ils perdent espoir.

ROMA : Je suis vraiment frappée par l'intensité de la volonté que j'observe en ce moment chez les jeunes d'acheter une maison et d'être propriétaires. Je n'ai jamais vu une telle intensité dans ce domaine. Cela a sans doute été amplifié par la pandémie. Les jeunes se sentent trahis. Ils ont l'impression qu'on leur ment. Ils ont fait tout ce qu'il fallait. Ils ont fait des études, ils ont un diplôme, ils ont mis de l'argent de côté. La prochaine étape du parcours qui leur avait été indiqué, c'est l'accession à la propriété. Et c'est là que ça bloque. Alors bien sûr, ils sont contrariés. Rob, à votre avis, qu'est-ce qui motive ce besoin si intense d'entrer sur le marché immobilier maintenant?

ROB : Vous savez, je pense que la pandémie a provoqué cette vague de désir d'emménager dans une maison. Cette vague se nourrit d'elle-même. Et elle s'amplifie. Elle fait boule de neige. Elle engendre presque une frénésie. Pour être honnête, je dois dire que je trouve que cela ressemble à une frénésie. Cela n'a plus aucun rapport avec

la réalité. Cette envie d'acheter une maison pousse les jeunes à entrer sur le marché immobilier alors que ce n'est pas forcément la bonne chose à faire pour eux, à ce moment de leur vie, ou qu'ils n'ont peut-être pas besoin de posséder une maison. Ont-ils l'impression que s'ils ne le font pas tout de suite, la partie sera terminée pour eux, pour toujours? La peur de manquer quelque chose y est pour beaucoup. La peur de manquer l'expérience de l'accession à la propriété.

ROMA : N'oublions pas non plus que c'est une question qui divise, n'est-ce pas? Parce que ceux qui possèdent une maison ont accumulé une valeur très intéressante, et ceux qui ne peuvent pas acheter voudraient leur part. La peur de manquer le bateau joue un rôle ici. Ce que je trouve alarmant, c'est que des gens se croient forcés de faire une offre pour une maison qui n'est pas raisonnable pour eux, pour une maison qu'ils ne peuvent pas se permettre d'acheter.

ROB : Je pense qu'il est utile de préciser que ce qui se passe en ce moment en immobilier n'est pas quelque chose de positif. C'est très stressant pour les gens, qui se retrouvent dans des situations où ils ont l'impression que l'accession à la propriété est un objectif qui compte beaucoup pour eux, que ce serait la meilleure solution pour eux, mais que c'est un rêve inaccessible. La situation actuelle n'est pas saine, mais nous n'avons pas le choix, nous devons vivre dans le monde dans lequel nous sommes, nous devons admettre que c'est ce que les gens veulent. Ils voient que ça marche pour d'autres, et c'est super important pour eux.

Laissons le dernier mot à nos trois invités. Commençons par Carmen.

CARMEN : Je suis vraiment déçue et frustrée que le gouvernement fédéral ne reconnaisse même pas l'existence de ce problème. Vous savez, il y a beaucoup de discussions sur les politiques à mettre en œuvre pour calmer le marché, ou même pour aider les premiers acheteurs.

Mais avant même de chercher des solutions politiques, nous devons nous mettre d'accord sur le fait que cette situation n'est pas acceptable.

Nous devons nous poser des questions capitales sur le degré d'inégalité que nous sommes prêts à accepter dans notre société. Nous devons nous demander dans quelle mesure nous sommes à l'aise de dire aux jeunes que, pour devenir propriétaires et ne pas rester locataires toute leur vie, ils doivent compter sur la chance et la loterie de la naissance?

ROB : Et d'après Waleed, qu'est-ce qui doit changer?

WALEED : Je ne sais pas si quelqu'un sait vraiment ce qui pourrait être fait pour résoudre efficacement ces problèmes. Mais pour ma part, je pense que je me sentirais beaucoup plus à l'aise s'il y avait plus de transparence, notamment de la part des agents immobiliers, des vendeurs et même des constructeurs. Ce milieu me semble adopter des pratiques plutôt prédatrices.

ROMA : Quels changements Jessica aimerait-elle voir?

JESSICA : Tout d'abord, je voudrais changer les opinions et les perceptions des personnes qui sont déjà propriétaires d'un bien immobilier, parce que je pense que c'est un enjeu important auquel se heurtent tous ceux qui tentent de résoudre le problème de l'accessibilité financière.

Ils se battent contre l'instinct d'un grand nombre de ces propriétaires qui ont l'impression d'avoir mérité, d'avoir gagné cette valeur qu'ils détiennent dans leur maison. Pourtant, ce n'est évidemment pas le cas du tout. En réalité, ils ont juste profité d'un bon timing.

ROB : Vous savez, je suis un peu triste d'entendre ces commentaires, parce que je sais que ces jeunes ont une grande foi dans le marché immobilier. Ils ont vu beaucoup de gens y connaître du succès. Mais je crois que certains jeunes Canadiens vont devoir se rendre à l'évidence : soit ils ne seront jamais propriétaires d'une maison, soit cela va prendre un peu plus de temps que prévu, soit ils vont devoir vivre ailleurs que là où ils l'avaient prévu, parce que je ne sais pas si nous pourrions renverser la situation et revenir aux niveaux d'accessibilité d'antan. Qu'en pensez-vous, Roma?

ROMA : Oui, je suis vraiment d'accord. Je pense que les jeunes se heurtent à un changement énorme, à cette idée que l'accession à la propriété pour tous est peut-être chose du passé, du moins dans les grandes villes du Canada. Vous savez, Toronto et Vancouver rejoignent les autres villes internationales qui sont si chères que la plupart des gens ne peuvent y être propriétaires et restent locataires. Et les habitants de ces villes ne se rendent pas compte de ce qui est en train de se passer, de ce changement inéluctable.

ROB : Nous avons couvert beaucoup de matière dans cet épisode. Roma, quels sont les éléments que vous retenir?

ROMA : Alors... Premièrement, le marché immobilier n'a jamais été aussi frustrant, mais les prix ne pourront pas continuer éternellement à monter à ce rythme. Personne ne peut dire avec certitude ce qui va se passer, mais ne vous laissez pas pousser à acheter un bien immobilier qui ne correspond pas à vos moyens.

Deuxièmement, en attendant, continuez à épargner, amassez votre mise de fonds et soyez prêt à bouger lorsque le marché se calmera enfin.

Troisièmement, profitez de ce que la pandémie a rendu possible, c'est-à-dire le travail à distance, trouvez quelque chose de moins cher, plus loin, et faites votre vie là-bas.

ROB : Merci d'avoir écouté cet épisode de Test de résistance.

Cette émission a été produite par Hannah Sung et Latifa Abdin.

La postproduction audio a été confiée à Kyle Fulton et Carlay Reem-Neal.

Notre productrice exécutive est Kiran Rana.

Merci beaucoup à Carmen à Toronto, à Waleed à Courtice, en Ontario et à Jessica, à Abbotsford en Colombie-Britannique.

ROMA : Si vous avez aimé ce que vous avez entendu, parlez-en au monde entier! Laissez-nous une évaluation et un commentaire sur Apple Podcasts.

Et si vous connaissez quelqu'un qui veut savoir comment bien gérer ses finances, envoyez-lui cette émission.

Notre prochain épisode portera encore sur le thème de l'immobilier, mais cette fois nous ferons quelque chose de différent, nous irons à Saint-Jean, au Nouveau-Brunswick, pour être précis, pour nous pencher sur la tendance à quitter la ville pour pouvoir s'acheter une maison. Ne manquez pas ça!

ROB : Vous trouverez Test de résistance en anglais (Stress Test) sur Apple Podcasts, Google Play, Spotify ou votre application de baladodiffusion préférée.

Vous nous trouverez à l'adresse globeandmail.com, où nous abordons toutes les facettes des finances personnelles.

Merci à tous de votre attention.