



Pandemic? What pandemic? Canada's Surprisingly Buoyant Real Estate Market

By Andrew Flynn

Defying expectations and perhaps logic, Canada's housing market took to the skies in 2021, hitting price records and riding a surge in sales despite the uncertainty of a year gripped by COVID-19 restrictions and anxiety.

At a time when Canadians might have been forgiven for wanting to stay home and hunker down with family, they started to move out, move in, and move up. According to The Canadian Real Estate Association (CREA), 630,634 residential

properties traded hands via Canadian MLS Systems between January and November 2021, far surpassing a record 552,423 sales for all of 2020.

Prices were an even bigger eye-opener: the average price of a house in Canada had risen to an all-time high of \$720,850 by November, a 19.6 per cent year-over-year increase. And perhaps as surprising was a Canada Mortgage and Housing Corp. (CMHC) report in October that showed a 30-year low in residential mortgage arrears.

The unexpected nature of this activity has made it very hard to predict what the future holds for the housing market – there have been few, if any, suggestions there's a pandemic bubble waiting to burst. But why in a period of such great uncertainty would more Canadians than ever want to get into the market or move to a new home?

Rebuilding Success spoke to mortgage brokers and lenders from across Canada to help answer that question, and to get a reading on what they think will happen next.

CONFIDENT BUYERS

Even in what is undeniably a seller's market "we're seeing confident buyers," says Yolanda Fequet, a broker with Sure Fit Mortgages, which primarily serves the British Columbia market.

"It's the low interest rates, it's a lot of talk about building wealth through real estate, there's really no better investment, you've got to live somewhere so why not pay your own mortgage instead of someone else's? They don't want to wait any longer for fear of getting priced out of the market further; just getting on the property ladder is a big motivation."

There are many fundamentals that would ordinarily support a hot real estate market in Canada. Interest rates remain at historical lows, so financing is no impediment to homebuying. Supply is short just about everywhere and demand is growing as the economy's recovery remains incredibly robust – GDP growth was 5.4 per cent in the third quarter on an annualized basis according to Statistics Canada, blowing past analyst expectations for a gain of 3.3 per cent and bringing economic activity to within 0.5 per cent of its pre-pandemic level.

"What's happening is people are moving north of the city, buying big lots and just want more space during COVID. And those prices went through the roof."

But with COVID-19 came nationwide lockdowns, supply shortages, labour uncertainty, small business closures, school shutdowns, and a massive shift in how Canadians work – with offices closed, the home became the office for many. Social distancing and contact tracing made viewing a property logistically far more complicated. However, instead of literally locking down in place to weather the storm, many

Canadians started looking for the next best place to live.

THE PSYCHOLOGICAL FACTOR

"If you bring it down to the baseline psychology of what the pandemic did, it's that people can't sit still," says Ryan La Haye, President and Mortgage Broker at Group RLH in Laval, Que.

"And all of a sudden, everything stopped. People found themselves with more time on their hands and they needed something to do with that." So, La Haye believes, the rising market has been driven by emotional pressure as much as financial opportunity – the security and comfort of the home.

"And the reason that's true in Canada is because the elasticity of Canadians, their willingness to sacrifice to own a home, is, in my opinion, unlike you'll see in any other country. Renting a property here is like a life failure to a Canadian."

That attitude may have added fuel to the fire that is the combination of low interest rates, shrinking supply and growing demand. Faced with the prospect of being cooped up together in a too-small home, Canadians turned to the one investment that would increase both quality of life and financial security. Recent research shows they were probably not wrong in their thinking: a Royal LePage study commissioned in the fall of 2021 found that the average monthly cost of owning a home was \$769 cheaper than renting.

"Canadians love their homes more than almost anybody in the world," says Yitz Levinson, CPA, CA, CIRP, president and founder of Hillmount Capital, a Toronto-based private lender that provides mortgages, alternative debt financing, and private investment opportunities.

"We don't yet know how COVID has hit the Canadian psyche," he says. "Anxiety is up and people are avoiding social situations. Canada did a great job overall, but mental health issues are on the rise in my opinion. A person's home has become a lifeline, and that contributes to house prices staying up."

ROUGH START, RAPID RECOVERY

Levinson points out that COVID is certainly not the first major shock the Canadian economy and markets has seen in the past few decades. The financial crisis of 2007-08 brought predictions of doom and gloom that did not materialize. In April 2017, Ontario's housing market contracted after a series of new government regulations. However, the solid fundamentals of Canada's financial system tend to blunt such crises, Levinson says.

"You expect an economic crash or an economic uncertainty to be a crash, and what happens is nothing – that is now following the formula. The government steps in with all these programs and they're changing the rules."

Stimulus programs such as the Canada Emergency Response Benefit (CERB), requirements to stress test mortgages at 5.25 per cent interest rates, limits on amortization periods for first-time buyers, these prudent steps have helped mitigate what might otherwise have been a severe shock to real estate prices and sales.

What may be more instructive in determining what the future holds would be to look at why and how the trends in

homebuying have changed.

COMMERCIAL UPS AND DOWNS

Nor is location a major driver in commercial real estate, especially office space. Where business once wanted to be close to major transit lines to give staff easier access, that's less and less the case with many workers setting up at home.

While the national vacancy rate for office space hit 15.7 percent in the third quarter of 2021 – “its highest point since 1994, surpassing the vacancy levels of the dot-com bubble and the global financial crisis,” according to CBRE, there are also signs that leasing is on the upswing. Four out of 10 Canadian markets recorded positive net absorption in Q3 for the first time since the pandemic began.

“We are concerned about office and commercial sectors, especially retail and office, because they also seem to be going up in value while vacancies are increasing, and it doesn't make sense – certainly we've gotten involved in industrial, because it makes sense, because you don't need storefront,” says Levinson.

Indeed, the industrial sector has shown real strength: according to CBRE, the third quarter showed a miniscule national availability rate of 2 per cent and record asking rent of \$10.03 per square foot. That surge in demand has been driven by the need for distribution and logistics warehouses as consumers opt for online shopping and home delivery. CBRE notes that Vancouver, London, Waterloo Region and Toronto have run out of space with industrial availability rates of 0.9% or lower. Montreal is not far behind, at 1.2 per cent availability.

The commercial numbers make sense when workers are being sent home, either on furlough or to work from their residence and begin ordering online instead of visiting the mall. But the flip side of that, says Fequet, is that home now needs to be a hybrid space where work can get done.

THE SPACE RACE

For many who were living in smaller homes and used to spending most of their time at work or school, lockdowns got uncomfortable quickly.

“When the kids were out of school early in the pandemic, that was tough for people who didn't have a lot of space,” says Fequet. “They suddenly looked to get more space so people could spread out, and whether they could get a piece of land so they could be outside.”

Levinson, who is a lender for the 10 to 20 per cent of the real estate market that are unable to secure bank financing, says he has seen a trend towards renovation over relocation – people creating space in the property they already own – as a shortage of supply and soaring land transfer taxes in the Greater Toronto Area act as barriers to moving.

“You've got low supply and people aren't moving,” he says. “So most people faced with the decision ‘Am I going to move or not?’ will say, ‘You know what? It's too expensive to move, I'd rather spend a couple hundred grand renovating my house.’”

AN EXODUS FROM THE CITY

When people do move, they are moving away from the city in

an ever-expanding wave to outlying areas.

“Location, location, location – well, that's been thrown out the window. What's happening is people are moving outside of the city core, buying bigger lots and just want more space during COVID,” says Levinson.

“How is it possible that a townhouse in Thorold (a city between St. Catharines and Niagara and a 90-minute drive from Toronto) is worth \$750,000 to \$800,000? It's a disproportionate increase in pricing. Our concern is that prices could come down disproportionately as things open up again.” In discussions with appraisers, these surrounding areas outside of the core are really up in value. I'm worried about the Thorolds, the Niagaras, the Wellands because the values have gone through the roof. What happens if/when people need to migrate back?

CRASH? BUBBLE? COOLING OFF?

Even with already high inflation (which remained at an 18-year high of 4.7% in the third quarter), the Bank of Canada has been emphatic about the need for monetary policy support, maintaining the bank rate at 0.25 per cent.

With inflation expected to abate by the second half of 2022 to nearer the 2 per cent target, housing in short supply and demand high, there appear to be few major factors that would slam the brakes on housing prices or sales.

“No one's seeing a crash, but it doesn't make sense. What's going to happen to the outlying areas if they have to come back (to the city)?”

“We've been talking about major crashes and bubbles in those areas for decades. Brokers were screaming when they came out with the stress test that this is going to kill property accessibility, and it keeps going and going and the market is still robust,” says La Haye.

“Indeed there are some data points that could point to a real estate slowdown but to think that there's going to be a crash, I don't see that.” Levinson is not particularly inclined to make a firm prediction for the near future. The environment is just too unpredictable.

“Come back to me in a year,” he says.

However, he has concerns: “One of the things we've seen a lot is that loan pricing at the financial institutions and in the private sector used to be based on risk and that has changed. And by that, I mean as follows: the banks follow their guidelines, but their pricing often seems to be based on competition and how much money they have in their account, not necessarily on risk.”

These conditions brought on by COVID (policy changes, isolation, drive-by appraisals) help create an environment conducive to fraud. This crisis has produced significant cases of that, he cautions.



Pandémie? Quelle pandémie? L'étonnante vigueur du marché immobilier canadien

Par Andrew Flynn

Le marché immobilier canadien a défié les attentes et peut-être même la logique en 2021. Marqué par des records de prix et la hausse des ventes, il a atteint des sommets malgré l'incertitude, les restrictions et l'anxiété relatives à la COVID-19.

À un moment où les Canadiennes et Canadiens auraient pu se faire pardonner de vouloir rester à la maison en famille, ils ont décidé de passer à l'action et de déménager. Selon L'Association canadienne de l'immeuble (ACI), 630 634 immeubles résidentiels ont changé de mains au moyen de services interagences canadiens entre janvier et novembre 2021, ce qui dépasse de loin le record de 552 423 ventes pour toute l'année 2020.

Les prix ont été encore plus révélateurs : en novembre, la valeur moyenne d'une maison au Canada avait atteint un record de 720 850 \$, soit une augmentation de 19,6 % sur un an. Un rapport de la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL), publié en octobre, était tout aussi surprenant : il révélait que le nombre d'arriérés de paiements hypothécaires n'avait jamais été aussi bas en 30 ans.

Étant donné le caractère imprévisible de cette activité, il est très difficile de prédire ce que l'avenir réserve au marché de l'habitation – il n'y a eu peu, voire aucune, indication que la pandémie serait sur le point de se terminer. Mais pourquoi les Canadiennes et Canadiens, dans une période de grande incertitude, souhaitent-ils plus que jamais intégrer le marché

ou emménager dans une nouvelle maison?

La revue *Rebuilding Success* s'est entretenue avec des prêteurs hypothécaires ainsi que des courtières et courtiers hypothécaires de partout au Canada pour répondre à cette question et connaître leur opinion sur l'avenir.

DES ACHETEURS CONFIANTS

Même si le marché est sans contredit à la hausse, « on constate la confiance des acheteuses et des acheteurs », affirme Yolanda Fequet, courtière de Sure Fit Mortgages, qui fait affaire principalement le marché de la Colombie-Britannique.

« Les taux d'intérêt sont bas, et on entend beaucoup parler de création de richesse par l'immobilier. Il n'y a pas de meilleur investissement : il faut bien vivre quelque part, alors pourquoi ne pas payer sa propre hypothèque plutôt que celle d'un autre? Elles et ils ne veulent pas attendre plus longtemps, de peur que les prix augmentent trop; le simple fait d'accéder à la propriété représente une grande motivation. »

Il y a de nombreux principes de base qui seraient normalement favorables au maintien du dynamisme du marché immobilier au Canada. Les taux d'intérêt sont à des creux historiques, de sorte que le financement n'est pas un obstacle à l'achat d'une maison. L'offre est réduite à peu près partout, la demande augmente et la reprise économique demeure incroyablement solide – la croissance annualisée du PIB était de 5,4 % au troisième trimestre selon Statistique Canada, dépassant les attentes des analystes (qui prévoyaient un gain de 3,3 %) et ramenant l'activité économique à 0,5 % de son niveau d'avant la pandémie.

Mais la pandémie s'est accompagnée de confinements à l'échelle nationale, de déficits d'approvisionnement, d'incertitudes dans le milieu du travail, de fermetures de petites entreprises et d'écoles, et de changements radicaux dans les façons de travailler des Canadiennes et Canadiens : les bureaux étant fermés, la maison s'est transformée en bureau pour bon nombre de personnes. La distanciation sociale et le traçage des contacts ont rendu les visites de propriété beaucoup plus compliquées sur le plan logistique. Cependant, plutôt que de littéralement s'enfermer pour affronter la tempête, de nombreux Canadiens et Canadiennes ont commencé à chercher le meilleur endroit où vivre.

LE FACTEUR PSYCHOLOGIQUE

« Si on s'attarde à l'incidence de la pandémie d'un point de vue psychologique, on constate que les gens ne peuvent pas rester les bras croisés », explique Ryan La Haye, président et courtier hypothécaire, Groupe RLH à Laval, au Québec.

« Et tout d'un coup, tout s'est arrêté. La population s'est retrouvée avec plus de temps libre, et elle avait besoin de faire quelque chose. »

Donc, selon La Haye, la croissance du marché découle autant de la sphère émotionnelle que des occasions financières – la sécurité et le confort de la maison.

« Et la raison pour laquelle c'est le cas au Canada vient du fait que la flexibilité des Canadiennes et Canadiens et leur volonté de faire des sacrifices pour posséder une maison sont, à mon avis, sans équivalents dans les autres pays. Pour eux, louer un logement est perçu comme un échec de vie. »

Avec la faiblesse des taux d'intérêt, le déclin de l'offre et la

croissance des demandes, cette attitude a peut-être jeté de l'huile sur le feu. Les Canadiennes et Canadiens, confrontés à l'idée d'être enfermés ensemble dans un logement trop petit, se sont tournés vers le seul investissement susceptible d'améliorer à la fois leur qualité de vie et leur sécurité financière. Et elles et ils n'avaient probablement pas tort : une étude de Royal LePage à l'automne 2021 révélait que les coûts mensuels liés à la possession d'une maison étaient 769 \$ moins cher que ceux liés à la location.

« Les Canadiennes et Canadiens aiment leur maison plus que quiconque dans le monde », raconte Yitz Levinson, CPA, CA, PAIR, et président et fondateur de Hillmount Capital, un prêteur privé de Toronto offrant des prêts hypothécaires, des solutions de financement par emprunt et des services de placements privés.

« Nous ne savons pas pour le moment comment la COVID-19 a touché la psyché canadienne, lance-t-il. L'anxiété est plus présente. Les gens ont tendance à éviter les rencontres sociales. Le Canada s'en est très bien sorti dans l'ensemble, mais les troubles de la santé mentale sont en augmentation, selon moi. La maison est devenue une bouée de sauvetage, et c'est qui contribue à garder son prix élevé. »

UN DÉPART DIFFICILE, UNE REPRISE RAPIDE

M. Levinson souligne que la COVID-19 n'est certainement pas le premier grand bouleversement que l'économie et les marchés canadiens ont connu au cours des dernières décennies. La crise financière de 2007-2008 avait suscité des prédictions de malheur qui ne se sont pas concrétisées. En avril 2017, le marché immobilier de l'Ontario s'est contracté après l'adoption d'une série de nouveaux règlements. Toutefois, les bases solides du système financier canadien tendent à atténuer de telles crises.

« Les gens se déplacent au nord de la ville et achètent de grands terrains. Ils veulent avoir plus d'espace en cette période de pandémie. Et les prix ont grimpé en flèche. »

« On s'attend à une crise économique ou à ce qu'une incertitude économique constitue une crise, mais rien ne se passe – c'est devenu comme une formule. Le gouvernement intervient et instaure de nombreux programmes, il change les règles. »

Les programmes de stimulation tels que la Prestation canadienne d'urgence (PCU), l'obligation d'effectuer des simulations de crise pour évaluer les hypothèques à des taux d'intérêt de 5,25 % et les limites des périodes d'amortissement pour les acheteuses et les acheteurs d'une première maison sont des mesures prudentes qui ont permis d'atténuer ce qui aurait pu autrement constituer un grave choc pour les prix et les ventes de biens immobiliers.

Pour déterminer ce que l'avenir nous réserve, il pourrait s'avérer plus utile d'examiner pourquoi et comment les tendances en matière d'achat de maison ont pu changer.

LES ALÉAS DU SECTEUR COMMERCIAL

L'emplacement n'est pas non plus un facteur important de l'immobilier commercial, en particulier les espaces de bureau. Les entreprises souhaitaient autrefois se situer à proximité des principales lignes de transport pour assurer un meilleur accès au personnel, mais c'est de moins en moins le cas en raison du télétravail.

Alors que le taux d'inoccupation des bureaux à l'échelle nationale a atteint 15,7 % au troisième trimestre de 2021 – son niveau le plus élevé depuis 1994, dépassant les taux atteints pendant la bulle Internet et la crise financière mondiale –, selon CBRE, certains signes indiquent que la location regagnerait en popularité. Quatre des dix marchés canadiens ont enregistré une absorption nette positive au troisième trimestre : une première depuis le début de la pandémie.

« Le secteur des bureaux et des locaux commerciaux, surtout ceux qui concernent le commerce de détail et les immeubles à bureaux, car ils semblent prendre de la valeur alors que le nombre d'espaces vacants est à la hausse, ce qui est difficile à expliquer. Nous nous sommes intéressés au secteur industriel, parce que c'est logique : vous n'avez pas besoin d'avoir pignon sur rue », explique M. Levinson.

En effet, le secteur industriel a fait preuve d'une grande vigueur : selon CBRE, le taux de disponibilité national a chuté à 2,0 % au troisième trimestre et le loyer demandé s'est établi à 10,03 \$ le pied carré, un record. Cette augmentation de la demande a été stimulée par le besoin d'avoir des entrepôts de distribution et de logistique en raison des achats en ligne et des livraisons à domicile. CBRE souligne que la réserve d'installations industrielles à Toronto, à Vancouver, à London en Ontario et dans la région de Waterloo est à sec; le taux de disponibilité est égal ou inférieur à 0,9 %. Montréal n'est pas loin derrière avec un taux de disponibilité de seulement 1,2 %.

Les chiffres du secteur commercial prennent tout leur sens lorsqu'on considère que les travailleuses et travailleurs sont renvoyés chez eux (en raison d'une mise à pied ou pour faire du télétravail) et préfèrent commander en ligne plutôt que de se rendre au centre commercial. Mais l'envers de la médaille, selon M^{me} Fequet, est que la maison doit désormais constituer un espace hybride où l'on peut travailler.

LA COURSE VERS L'ESPACE

Pour nombre de personnes qui vivaient dans de petites maisons et qui étaient habituées à passer la plupart de leur temps au travail ou à l'école, les périodes de confinement sont rapidement devenues inconfortables.

« Lorsque les enfants ont été retirés des écoles au début de la pandémie, c'était difficile pour les personnes qui n'avaient pas beaucoup d'espace », explique Mme Fequet.

« Elles ont soudainement cherché à obtenir plus d'espace pour que la famille puisse se disperser, en plus d'un terrain pour pouvoir passer du temps à l'extérieur. »

M. Levinson, prêteur pour les 10 à 20 % du marché immobilier qui ne sont pas en mesure d'obtenir du financement bancaire, ajoute qu'il a observé une tendance à la rénovation plutôt qu'au déménagement (créer de l'espace dans sa propriété actuelle), car la pénurie de l'offre et la hausse des droits de cession immobilière dans la région du Grand Toronto font obstacle au déménagement.

« L'offre est faible et la population ne déménage pas, déclare-t-il. La plupart des gens, lorsqu'ils songent à déménager, se disent que ça coûte trop cher et préfèrent mettre tout le paquet dans la rénovation de leur maison. »

L'EXODE URBAIN

Lorsqu'ils décident de déménager, les gens s'éloignent de plus en plus de la ville pour s'installer en région.

« L'emplacement, l'emplacement, l'emplacement – eh bien, cela a été jeté par-dessus bord. Ce qui se passe, c'est que les gens s'éloignent du centre-ville et achètent de plus grands terrains. Ils veulent avoir plus d'espace en cette période de pandémie », explique M. Levinson.

« Comment une maison de ville à Thorold (une ville située entre St Catharines et Niagara, à 90 minutes de route de Toronto) peut-elle valoir entre 750 000 et 800 000 dollars? La hausse des prix est sans commune mesure. Nous craignons une baisse des prix tout aussi rapide lorsque les mesures sanitaires s'allègeront. » Les évaluateurs ont dit constater que la valeur des propriétés dans les villes environnant les grands centres urbains grimpe. Je m'inquiète pour Thorold, Niagara et Welland, car les prix ont monté en flèche. Que se passera-t-il lorsque les gens devront revenir?

EFFONDREMENT? BULLE IMMOBILIÈRE? ACCALMIE?

Malgré une inflation déjà élevée (qui s'est maintenue à 4,7 % au troisième trimestre, le taux le plus élevé depuis 18 ans), la Banque du Canada a insisté sur l'importance du soutien de la politique monétaire, en gardant le taux d'escompte à 0,25 %.

Avec l'inflation qui devrait diminuer d'ici le second trimestre de 2022 pour se rapprocher de la cible de 2 %, la faiblesse de l'offre et la demande élevée, certains principaux facteurs semblent pointer vers une baisse des prix ou des ventes de maisons.

« Cela fait des décennies qu'on parle d'effondrements et de bulles dans ces secteurs. Les résultats des simulations de crise ont fortement alarmé les courtiers, qui croyaient que cela détruirait l'accessibilité aux biens immobiliers, mais ça continue et le marché est encore solide », précise La Haye.

« Il y a effectivement des points de données qui pourraient indiquer un ralentissement immobilier. Mais un effondrement? Je ne crois pas. »

Levinson est peu enclin à faire une prédiction ferme pour l'avenir rapproché. Le milieu est beaucoup trop imprévisible.

« Revenez me voir dans un an », lance-t-il.

Et voici ses inquiétudes :

« La tarification des prêts dans les institutions financières et le secteur privé était autrefois basée sur le risque, et cette notion a changé. Ce que je veux dire par là, c'est que les banques suivent leurs lignes directrices, mais qu'elles semblent souvent fixer les prix en fonction de la concurrence et de la quantité d'argent présente dans le compte, pas nécessairement en fonction du risque. »

Ces conditions entraînées par la pandémie (changements de politique, isolement, évaluations à la sauvette) contribuent à créer un environnement propice à la fraude. « La crise a généré bon nombre de cas », note-t-il.