

Une maison à soi ou un coussin pour la retraite?

Pour préparer sa retraite, il faut planifier soigneusement et épargner aujourd'hui pour demain. Comme la situation financière et les objectifs de retraite varient d'une personne à l'autre, il en ira de même de la stratégie d'épargne idéale. Un bon point de départ pour mesurer le succès de sa stratégie d'épargne consiste à établir sa valeur nette – l'une des nombreuses composantes clés d'un plan financier.

Une analyse de la valeur nette est un paramètre financier de tout premier plan qui prend en compte deux facteurs clés pour déterminer le succès en matière d'épargne : l'épargne (ou actif accumulé) et l'endettement. Elle brosse un portrait du bien-être financier actuel en indiquant le montant des capitaux disponibles pour maintenir son mode de vie actuel, si tous les actifs étaient liquidés et les dettes remboursées. Le but est d'obtenir une valeur nette positive élevée et de revoir cette dernière régulièrement, afin de la maintenir sur la bonne voie pour financer ses projets de retraite.

En général, les baby boomers canadiens ont constitué leur coussin pour la retraite en accumulant leur épargne dans des comptes enregistrés et non enregistrés, et en répartissant leurs placements entre les actions, les obligations et les liquidités. Au cours des quatre dernières décennies, les Canadiens ont également inclus d'autres catégories d'actif dans leur portefeuille de retraite, comme les biens immobiliers. En réalité, les habitudes de consommation des baby-boomers ont fait grimper la demande et les prix du logement, leur donnant ainsi un sentiment accru de sécurité financière. Au fur et à mesure que les prix de l'immobilier augmentent, chez les baby-boomers, la valeur de la maison représente une partie plus importante de la valeur nette¹. Le vieil adage qui recommande de « ne pas mettre tous ses œufs dans le même panier » est toujours judicieux; la diversification du portefeuille de retraite devrait peut-être inclure tous les éléments d'actif, y compris la maison. Cependant les analyses de la valeur nette ainsi gonflées risquent d'en inciter plusieurs à se fier sur la valeur de leur maison pour financer leur retraite, négligeant de se pencher sur leurs lacunes en matière d'épargne, leurs intentions à l'égard de la maison et leur endettement personnel.

Le Centre Info-retraite BMO a été créé en 2008 pour présenter des points de vue novateurs et des stratégies financières aux personnes sur le point de prendre leur retraite ou déjà retraitées.

Chris Buttigieg, CFP, FMA
Directeur principal,
Institut Info-retraite BMO

Communiquez avec le Centre à
bmo.retirementinstitute@bmo.com

32 % des Canadiens ont convenu que le fait de vivre confortablement à la retraite était le plus important accomplissement financier au cours d'une vie.

40 % des Canadiens doutent de leur capacité à épargner pour mener le mode de vie rêvé à la retraite.

Les fondements d'un bon régime de retraite

Lors d'un récent sondage de l'Institut Info-retraite BMO, 32 % des Canadiens ont convenu que le fait de vivre confortablement à la retraite était le plus important accomplissement financier à au cours d'une vie². Bien que la définition de ce qu'est « vivre confortablement à la retraite » puisse varier selon la personne, elle traduit généralement la volonté d'atteindre ses objectifs de mode de vie à la retraite, qu'ils soient modestes ou extravagants, et de payer ses factures sans craindre de manquer d'argent avant la fin de sa vie ou de celle de son conjoint.

L'étude a également révélé que les Canadiens estimaient que le régime de l'État, leurs régimes enregistrés d'épargne-retraite (REER), leurs Fonds enregistrés de revenu de retraite (FERR) et leurs régimes de retraite de l'employeur seraient leurs principales sources de revenus à la retraite. Comme la rente de retraite maximale payable par le régime d'État est d'environ 18 830 \$ par année, l'épargne accumulée dans un REER et le régime de retraite de l'employeur (le cas échéant) devraient de toute évidence constituer les pièces maîtresses d'un plan de retraite judicieux, à plus forte raison si plus du tiers des Canadiens estiment qu'une vie confortable à la retraite est prioritaire. Malheureusement, cet objectif pourrait ne pas se matérialiser puisque 40 % des Canadiens doutent de leur capacité à épargner pour mener le mode de vie rêvé à la retraite, et 29 % des Canadiens prévoient devoir reporter leur retraite et travailler à temps partiel pendant leur retraite en raison d'une épargne insuffisante.

Ces résultats ne sont pas surprenants étant donné que le taux d'épargne des ménages, publié par Statistique Canada, affiche une tendance à la baisse depuis le début des années 1980, passant d'un sommet de 20,2 % en 1982 à un niveau plancher de 2,1 % en 2005. Si un portefeuille équilibré générant des rendements annuels de 8 % nécessite un taux d'épargne d'environ 6 %³, le taux d'épargne déclaré de seulement 3,6 % en 2011 semble largement insuffisant (malgré une légère augmentation depuis 2005) pour procurer une retraite confortable dans un contexte où les taux de rendement sont plus modestes⁴.

Inversement, la propriété peut présenter des risques pour la sécurité financière de nombreux représentants de la génération des baby-boomers.

En conséquence, en raison d'une épargne insuffisante à la retraite, les Canadiens devront peut-être opter pour le plan B – utiliser leur maison comme source de revenu de retraite. Il est intéressant de noter que 41 % des Canadiens estiment qu'accroître la valeur nette de leur maison est une façon d'épargner pour la retraite. L'idée de recourir à la valeur nette de la maison pour financer la retraite n'est pas surprenante, étant donné que 47 % des Canadiens ont dit que leur maison ou leur résidence principale était leur actif financier le plus important et représentait en moyenne 51 % du total de leur valeur nette.

Les défis de la propriété à la retraite

Depuis qu'ils ont commencé à acheter des maisons en 1970, les baby-boomers ont fait grimper la demande et les prix de l'immobilier⁵. Qu'arrivera-t-il lorsqu'ils commenceront à vendre leurs maisons à prix élevés aux générations relativement moins avantagées? Il y a fort à parier qu'ils influenceront largement l'offre et la demande sur le marché immobilier canadien. Inversement, la propriété peut présenter des risques pour la sécurité financière de nombreux représentants la génération des baby-boomers. Certains facteurs comme le marché de l'habitation, les attitudes et les comportements à l'égard de la propriété, les critères de crédit existants et le remboursement d'un prêt hypothécaire à la retraite peuvent présenter des défis pour les baby-boomers lorsque viendra le temps de décider de rester dans leur maison ou de déménager.

Le marché de l'habitation

Dans une étude mondiale portant sur l'incidence du vieillissement sur le prix des maisons, l'analyse a laissé entendre que comme l'achat de maisons par les baby-boomers avait fait grimper les prix dans le passé, leur vente les feront baisser⁶. Lorsque les baby-boomers sont arrivés sur le marché du travail et ont commencé à acheter des maisons, ils ont fait monter les prix de l'immobilier. Selon certaines estimations, au cours des 40 dernières années, la génération du baby-boom au Canada a vu le prix réel des maisons augmenter d'environ 20 % (0,5 % par année). Cependant, en vieillissant, les baby-boomers pourraient envisager de vendre leurs maisons, ce qui risquerait de faire baisser les prix. Selon les conclusions de cette

De plus en plus de Canadiens sont partagés entre l'idée que leur maison est leur château et la possibilité de l'utiliser comme actif de retraite.

même étude, ces facteurs démographiques pourraient réduire la valeur des maisons au cours des 40 prochaines années d'environ 40 %, soit 1,0 % par année. Bien que ces résultats ne signifient pas des reculs du prix réel en valeur absolue, ils suggèrent que les prix des maisons au cours des 40 prochaines années feront face à un contexte plus difficile qu'au cours des 40 dernières années⁷.

De toute évidence, la population canadienne vieillit, c'est-à-dire que le nombre de ceux qui font l'acquisition d'actifs (les jeunes) diminue par rapport au nombre de vendeurs (les vieux), ce qui peut entraîner un recul du prix des maisons. En fait, en 2011, les données du recensement de Statistique Canada ont montré pour la première fois que les personnes âgées de 55 à 64 ans, soit celles près de la retraite, étaient plus nombreuses que les personnes âgées de 15 à 24 ans, soit celles sur le point d'intégrer le marché du travail⁸.

De plus, pour chaque personne âgée de 55 à 64 ans, il y avait 1,4 personne âgée de 15 à 24 ans en 2001, mais ce ratio était légèrement inférieur à 1 (0,99) en 2011. Ces données indiquent que la population canadienne vieillit rapidement et il faut peut-être admettre que les facteurs démographiques influenceront le prix des maisons⁹.

Attitudes et comportements à l'égard de la propriété

Les Canadiens ont toujours eu une propension à devenir propriétaires. Traditionnellement, la maison était perçue comme un refuge, mais de plus en plus de Canadiens sont partagés entre l'idée que leur maison est leur château et la possibilité de l'utiliser comme actif de retraite.

Conserver sa maison

Notre étude révèle que 45 % des propriétaires de maison n'ont pas l'intention de vendre et que 34 % ne savent pas s'ils vendront leur maison avant ou pendant leur retraite. Ces derniers n'ont peut-être pas pris le temps d'y penser et attendent l'approche de la retraite pour prendre une décision.

Même les personnes qui songent à conserver leur maison pendant la retraite pourraient être forcées de revoir leur décision en fonction de leur situation financière.

Principales raisons pour vendre sa maison à la retraite¹⁰

1. Besoin d'une maison plus petite
2. Besoin du produit de la vente pour augmenter le revenu
3. Maison qui n'est pas idéale pour la vie à la retraite

Vendre sa maison**Besoin d'une maison plus petite**

Les mentalités ont changé; « plus c'est gros, mieux c'est » ne s'applique plus. Les gens cherchent davantage une maison qui convient à leurs besoins. Au cours des cinquante dernières années, la taille moyenne des ménages est passée de 3,9 à 2,9 personnes et, en 2011, il y avait trois fois plus de ménages à une personne (27,6 %) que de ménages de cinq personnes ou plus (8,4 %) ¹¹. L'étude suggère que les baby-boomers pourraient continuer d'influer sur la demande de maisons plus petites, puisque trois ménages sur cinq songent à vendre leur maison ou l'ont vendu parce qu'une maison plus petite est plus appropriée.

Besoin du produit de la vente pour augmenter le revenu

L'étude a révélé qu'une préparation inadéquate à la retraite (épargne insuffisante) a incité près d'un Canadien sur trois à vendre sa maison et à utiliser le produit de la vente pour bonifier son revenu à la retraite. Les baby-boomers achètent peut-être des maisons plus petites parce qu'ils n'ont plus besoin de plusieurs chambres et d'une grande cour.

Maison qui n'est pas idéale pour la vie à la retraite

Les baby-boomers recherchent des maisons qui sont plus appropriées au mode de vie envisagé à la retraite. Dans un précédent rapport publié par l'Institut Info-retraite BMO, les principales raisons invoquées par les baby-boomers pour déménager à la retraite incluaient : les conditions climatiques, les finances, la proximité de la famille et des amis, et un meilleur accès aux soins de santé et aux services de soutien ¹².

Critères de crédit existants

Au cours de la dernière décennie, l'augmentation du prix des maisons a été influencée par l'évolution des taux d'intérêt et des critères de crédit. En raison des taux d'intérêt historiquement bas au cours de la

Une préparation inadéquate à la retraite a incité près d'un Canadien sur trois à vendre sa maison.

période, les baby-boomers pouvaient acheter des maisons plus chères, ce qui a fait grimper les prix de l'immobilier. Ces données sont éloquentes : 86 % des baby-boomers ont dit avoir vu le prix de leur maison s'apprécier et, pour deux sur cinq parmi eux, la hausse a été de 50 % ou plus.

Récemment, le gouvernement a instauré de nouvelles règles sur les prêts hypothécaires afin de resserrer le crédit au Canada et de ralentir la flambée du marché de l'habitation. Par exemple, la période d'amortissement pour les prêts hypothécaires assurés a été ramenée de 30 à 25 ans. Ces nouveaux critères devraient vraisemblablement réduire le nombre d'acheteurs de maison admissibles. Si les critères de prêt dictent le montant que peuvent emprunter les acheteurs d'une première maison, ces derniers rechercheront des maisons en fonction du montant qu'ils peuvent déboursier. Ils peuvent également acheter des maisons moins chères et plus petites, parce que la vente de leur maison existante n'a pas dégagé de valeur nette.

Remboursement d'un prêt hypothécaire à la retraite

L'utilisation du crédit pour acheter des biens peut être un excellent outil, pourvu qu'il soit utilisé de façon prudente et responsable. Utilisé judicieusement, le crédit peut aider au processus de constitution d'une valeur nette. D'un autre côté, l'accumulation de dettes peut poser des risques et devenir problématique, causer du stress et même entraîner une valeur nette négative. « Alors que la valeur des actifs peut augmenter ou diminuer, les dettes subsistent¹³. » De plus en plus de Canadiens approchent de l'âge de la retraite en ayant encore des dettes; même si un nombre croissant d'entre eux ne sont pas à l'aise à l'idée d'être endettés à la retraite. Dans l'étude sur les tendances en matière de retraite de BMO en 2005, nous avons appris que plus du tiers (36 %) des préretraités n'étaient pas à l'aise à l'idée d'avoir des dettes à la retraite. Aujourd'hui, ce nombre a grimpé, et 80 % des préretraités ne sont pas à l'aise à l'idée d'être endettés à la retraite.

Au cours des années et plus particulièrement de la dernière décennie, les Canadiens ont accumulé des dettes deux fois plus vite par rapport à la croissance de leurs revenus¹⁴. La Banque du Canada a répété ses mises en garde aux Canadiens et les a enjoint à surveiller l'ensemble

80 % des préretraités ne sont pas à l'aise à l'idée d'être endettés à la retraite.

L'augmentation du prix des maisons concourt à l'accumulation de dettes et peut être une source de stress à la retraite.

Toute augmentation d'un point de pourcentage des taux hypothécaires fait augmenter le paiement hypothécaire de 7 %.

des dettes du ménage et à prendre les mesures nécessaires pour les réduire le plus tôt possible.

L'endettement hypothécaire a augmenté avec le prix des maisons. Le prix moyen d'une maison est passé de 71 800 \$ en 1982 à 303 500 \$ en 2008, et le prêt hypothécaire moyen par maison de 41 200 \$ à 176 200 \$¹⁵. L'augmentation du prix des maisons concourt à l'accumulation de dettes et peut être une source de stress à la retraite. Puisque les baby-boomers estiment que l'acquisition d'une maison est la troisième réalisation financière en importance, il n'est pas étonnant que leur demande explosive de logement ait été à la source du surendettement. Les prêts hypothécaires sont le principal facteur de la hausse de l'endettement des ménages; 43 % des préretraités ont toujours un prêt hypothécaire et près d'une personne sur cinq prévoit traîner son prêt hypothécaire à la retraite.

Principales réalisations financières au cours d'une vie¹⁶

1. Mener une vie confortable à la retraite
2. Ne plus avoir de dettes à la retraite
3. Posséder une maison
4. Rembourser ses dettes avant la retraite

L'endettement croissant des baby-boomers en raison de la flambée de la demande de logement peut rendre les ménages plus vulnérables à une hausse des taux d'intérêt. Si les taux d'intérêt augmentent, 29 % des baby-boomers (ayant un prêt hypothécaire ordinaire) disent qu'ils devront modifier leurs habitudes de dépenses ou qu'ils ne pourront pas effectuer de versements hypothécaires plus élevés. Il est intéressant de souligner ici que plus de la moitié des personnes ayant un prêt hypothécaire ordinaire disent qu'elles ne pourraient pas s'acquitter de leurs versements advenant une augmentation du taux d'intérêt de 3 à 10 %.

Pour donner un ordre de grandeur, toute augmentation d'un point de pourcentage des taux hypothécaires fait augmenter le paiement hypothécaire de 7 % (voir le tableau ci-dessous). Ainsi, si le taux passait de 4 à 8 %, le paiement hypothécaire augmenterait d'environ 28 %. Cela signifie que le revenu disponible du retraité baisserait de 28 % jusqu'à ce que le prêt ait été remboursé. L'étude a également

56 % des baby-boomers préretraités estiment que leur niveau d'endettement est un obstacle à l'atteinte de leurs objectifs de retraite.

révélé qu'un débiteur hypothécaire sur dix (ayant un prêt hypothécaire ordinaire) ignorait le pourcentage d'augmentation maximum de taux d'intérêt qu'il pouvait encaisser. Il serait prudent de le calculer ou de demander à un spécialiste en prêts hypothécaires de calculer quelle serait l'incidence d'une hausse de taux sur le paiement hypothécaire; seulement 21 % des personnes interrogées l'avaient fait, ce qui laisse supposer que les autres sont à risque.

Effet de l'augmentation des taux d'intérêt sur les paiements hypothécaires¹⁷

Taux d'intérêt	4 %	5 %	6 %	7 %	8 %
Montant des versements mensuels	1 257 \$	1 344 \$	1 434 \$	1 528 \$	1 624 \$
Augmentation des versements	—	7 %	14 %	21 %	28 %

Le calcul utilise les conditions d'un prêt hypothécaire (ouvert) à taux variable de 3 ans et suppose qu'en moyenne la période d'amortissement restante pour les des propriétaires de maison ou de condo est de 15 ans¹⁸ et que le capital du prêt hypothécaire à rembourser est de 170 000 \$¹⁹.

Le risque d'augmentation des taux d'intérêt n'est pas la seule préoccupation. Le chômage peut également poser problème. Les baby-boomers qui veulent reporter leur départ à la retraite ou travailler à temps partiel pourraient voir leur sécurité financière à la retraite gravement compromise si des problèmes de santé les empêchaient de travailler ou s'ils étaient obligés de prendre leur retraite à la suite d'une restructuration de l'entreprise.

Au moment où l'on s'attend à ce que les personnes aient constitué un capital suffisant pour leur retraite, l'augmentation des taux de faillite de la population vieillissante au Canada est préoccupante²⁰. Étant donné que 56 % des baby-boomers préretraités estiment que leur niveau d'endettement est un obstacle à l'atteinte de leurs objectifs de retraite, il y a vraiment lieu de s'inquiéter. L'augmentation de l'insolvabilité témoigne d'une stabilité financière déficiente des ménages des baby-boomers. Un nombre croissant de personnes âgées sont acculées à la faillite. Les cinq principales causes de faillite sont : la surutilisation du crédit, des raisons médicales, un revenu insuffisant, la perte du revenu d'emploi et une mauvaise gestion des fonds²¹.

Les baby-boomers doivent tenir compte de leurs circonstances particulières au moment de déterminer le niveau de dettes qu'ils peuvent assumer.

Les baby-boomers doivent tenir compte de leurs circonstances particulières au moment de déterminer le niveau de dettes qu'ils peuvent assumer, car c'est leur retraite qui paiera le prix de ces décisions financières.

Conclusion

Si les Canadiens ont profité d'un marché immobilier stable et d'une augmentation de la valeur de leur maison, ils ne doivent pas pour autant négliger le rôle de l'épargne personnelle pour préparer leur retraite. Lorsque viendra le temps de vendre leur maison pour répondre à leurs besoins à la retraite, s'il y a lieu, la valeur de la maison sera peut-être moins élevée que prévu. Si la valeur des maisons diminue au cours des vingt prochaines années pour des raisons démographiques ou économiques, il en ira de même de la valeur nette de la maison et de l'épargne-retraite de nombreux baby-boomers. Étant donné que les réalisations financières les plus importantes pour les Canadiens consistent à mener une vie confortable à la retraite, à posséder une maison et à ne plus avoir de dettes, ils devraient examiner financièrement et sous l'aspect de la valeur sentimentale où s'inscrit leur maison dans leurs plans de retraite. Ils doivent également reconnaître que traîner une dette ou augmenter leur dette peut compromettre leur sécurité financière à la retraite.

BMO Groupe financier publie ce document à titre indicatif seulement. Pour obtenir des conseils se rapportant à votre situation, nous vous recommandons de consulter un représentant de BMO.

Rédigé à titre informatif, ce rapport n'est pas conçu, et ne doit pas être considéré, comme une source de conseils professionnels. Adressez-vous à votre représentant de BMO Groupe financier pour obtenir des conseils professionnels concernant votre situation personnelle ou votre position financière. Le contenu de ce rapport provient de sources que nous croyons fiables, mais BMO Groupe financier ne peut toutefois pas garantir son exactitude ou son exhaustivité. BMO Groupe financier ne s'engage pas à vous prévenir des changements apportés à l'information fournie. Tous droits réservés. La reproduction de ce rapport sous quelque forme que ce soit ou son utilisation à titre de référence dans une autre publication est interdite sans l'autorisation écrite expresse de BMO Groupe financier.
^{MD} Marque de commerce déposée de la Banque de Montréal, utilisée sous licence.

- ¹ « L'évolution du patrimoine au cours du cycle de vie », par Amélie LaFrance et Sébastien LaRoche-Côté, Statistique Canada, 22 juin 2012.
- ² Sondage de l'Institut Info-retraite BMO au 4^e trim. 2012, Harris Decima, « Retirement and Homeownership ».
- ³ En supposant un taux de retrait initial de 5 % et une croissance annuelle indexée des revenus de 3,5 % pendant 40 ans.
- ⁴ BMO Marchés des capitaux, Recherche économique, *Focus*, 11 février 2011, pages 6-7.
- ⁵ « Aging Baby Boomers and the Generational Housing Bubble », par Dowell Myers et Sung-Ho Ryu, *Journal of the American Planning Association*, 31 décembre 2007.
- ^{6,7} « Ageing and Asset Prices », par Elod Takats, Banque des règlements internationaux, août 2010.
- ^{8,9} « Cinquante ans de familles au Canada, 1961 à 2011 », Familles, ménages et état matrimonial, Recensement de la population de 2011, Statistique Canada.
- ¹⁰ Sondage de l'Institut Info-retraite BMO au 4^e trim. 2012, Harris Decima, « Retirement and Homeownership ».
- ¹¹ « Cinquante ans de familles au Canada, 1961 à 2011 » Familles, ménages et état matrimonial, Recensement de la population de 2011, Statistique Canada.
- ¹² « Où les Canadiens envisagent-ils de vivre à leur retraite et pourquoi? », Institut Info-retraite BMO, Rapport spécial, octobre 2011.
- ¹³ « Carney sharpens warning on household debt levels », par Jeremy Torbin, Tavia Grant, *The Globe and Mail*, 30 septembre 2010.
- ¹⁴ « All I want for Christmas is a brighter 2012 outlook », par Sal Guatieri, *Focus*, 9 décembre 2011.
- ¹⁵ « La répartition de la dette hypothécaire au Canada », par Raj K. Chawla, Statistique Canada, été 2011.
- ¹⁶ Sondage de l'Institut Info-retraite BMO au 4^e trim. 2012, Harris Decima, « Retirement and Homeownership ».
- ¹⁷ Calculateur hypothécaire BMO – <http://www.bmo.com/calculators/mortgagecalculator/index.jsp?lang=fr>
- ¹⁸ Rapport sur les propriétaires de maisons et de condo, BMO Groupe financier, Léger Marketing, mars 2012.
- ¹⁹ « Confiance envers le marché hypothécaire canadien », Association canadienne des conseillers hypothécaires accrédités, par Will Dunning, mai 2012.
- ²⁰ Au Canada, le nombre de faillites de consommateurs au cours des 30 dernières années est passé de 6 271 en 1973 à 84 638 en 2005. Parmi les 7 797 faillis âgés de plus de 55 ans, 63 % avaient entre 55 et 65 ans, 28 % avaient entre 65 et 74 ans, et 8 % avaient 75 ans ou plus. En 1993, 6,9 % de tous les faillis au Canada avaient plus de 55 ans. En 2003, ce chiffre a plus que doublé pour atteindre 15,3 %.
- ²¹ « Bien vieillir : une analyse du nombre grandissant de Canadiens en faillite âgés de 55 ans ou plus », recherche financée par le Bureau du surintendant des faillites, 31 mars 2006.