



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent des finances

FINA • NUMÉRO 068 • 1^{re} SESSION • 42^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mercredi 1^{er} février 2017

Président

L'honorable Wayne Easter

Comité permanent des finances

Le mercredi 1^{er} février 2017

•(1535)

[Traduction]

Le président (L'hon. Wayne Easter (Malpeque, Lib.)): Pouvons-nous commencer? La sonnerie se fait entendre. Nous devrions pouvoir entendre les déclarations avant d'aller voter, puis nous reviendrons et passerons aux questions.

Je sais que vous avez demandé de régler une question d'abord.

M. Dan Albas (Central Okanagan—Similkameen—Nicola, PCC): Merci, monsieur le président.

De toute évidence, nous sommes très heureux d'apprendre que ce sujet suscite autant d'intérêt. Il est important pour nous, en tant que parlementaires, de débattre de certaines politiques du gouvernement, alors nous comptons ajouter... Il nous reste combien de temps à consacrer à cette étude, monsieur le président?

Le président: Deux.

M. Dan Albas: Deux réunions?

Le président: Une réunion.

M. Dan Albas: Est-ce une réunion de quatre heures?

Le président: Nous envisageons trois heures.

M. Dan Albas: D'accord. Est-ce que ce serait suffisant? J'ai parlé à mes collègues aujourd'hui et nous pensions également qu'en raison des nombreuses préoccupations qui ont été soulevées et du fait qu'un si grand nombre de représentants de différents organismes gouvernementaux n'ont pas été mesure de se prononcer de façon globale sur l'importance des questions, nous pourrions peut-être convoquer le ministre des Finances et ses fonctionnaires à comparaître pour qu'ils puissent répondre à bon nombre des questions de nombreux parlementaires — de bien des partis, je pense — au sujet des modifications proposées au régime hypothécaire. Je pense que cela clarifierait bien des choses pour les Canadiens.

Le président: C'est votre suggestion pour l'instant.

M. Dan Albas: C'était votre suggestion, alors je propose, comme vous, que si nous décidons de faire...

Le président: Ce n'est pas ce que j'ai suggéré.

M. Dan Albas: Vous en avez fait la suggestion l'autre jour. Si nous avons une autre réunion, pourrions-nous ajouter le ministre des Finances à la liste des témoins? Je pense que ce serait utile.

Le président: Je pense que la seule façon de régler cette question, c'est de proposer une motion en ce sens. Si vous voulez déposer un préavis de motion, nous pourrions le recevoir.

M. Dan Albas: Est-il question d'ajouter un témoin à la liste? Est-ce que ce serait intégré à la motion?

Le président: Oui.

M. Dan Albas: D'accord, alors il n'est pas nécessaire de présenter une motion.

Le président: Il faudrait tenir une réunion supplémentaire. Une séance de trois heures est prévue, au cours de laquelle nous entendrons des témoins.

M. Dan Albas: D'accord.

Le président: Si vous voulez proposer un préavis de motion pour prévoir une réunion additionnelle...

M. Dan Albas: Ai-je besoin d'un préavis de motion, monsieur le président, puisque nous discutons déjà du sujet?

Le président: C'est la même étude.

M. Dan Albas: Je ne pense pas que j'en aurais besoin. C'est parfait.

Je présente la motion pour que nous invitions le ministre des Finances à venir avec ses fonctionnaires pour discuter d'un grand nombre de problèmes liés au logement, et plus particulièrement des politiques hypothécaires et peut-être de certaines autres politiques sur lesquelles il tient des consultations actuellement.

Le président: Bien, la motion a été présentée. Elle peut faire l'objet de discussions.

Y a-t-il des commentaires?

M. Nicholas Hamblin (président, chapitre de l'Atlantique, Association des courtiers hypothécaires du Canada): Je ne vois rien de mal à ce que le ministre soit présent.

Le président: Nous convoquerons les témoins plus tard. C'est une question dont est saisi le Comité en ce moment. C'est une séance publique et c'est très bien.

Monsieur Albas, vous avez le droit de présenter la motion.

Monsieur Sorbara.

M. Francesco Sorbara (Vaughan—Woodbridge, Lib.): Merci, monsieur le président.

Merci à mon collègue de l'autre côté.

Lorsque nous avons reçu des représentants de la SCHL, du BSIF et du ministère des Finances, nous avons entendu les témoignages de participants au marché qui savent ce qui se passe dans le marché immobilier. Il n'est pas nécessaire de recevoir le ministre. Il a témoigné devant le Comité à quelques reprises et a utilisé son temps avec nous judicieusement.

Mais nous avons entendu le témoignage de la SCHL, qui supervise la partie de l'assurance dans le marché immobilier, et c'est amplement suffisant.

Le président: Quelqu'un d'autre veut-il intervenir?

Monsieur Liepert.

M. Ron Liepert (Calgary Signal Hill, PCC): Je respecte les députés ministériels d'essayer de protéger leur ministre, mais en toute déférence, nous n'avons reçu aucune réponse des fonctionnaires à la première réunion sur la façon dont cette politique a été élaborée. Nous avons ensuite convoqué une série de témoins qui nous ont dit qu'aucune consultation n'a eu lieu. Je pense que si nous avons l'intention d'étudier de façon exhaustive cette décision, il incombe au ministre... Si le ministre ne peut pas comparaître, alors nous allons devoir accepter la situation, mais je trouve déplorable que les députés ministériels refusent d'accepter d'inviter le ministre.

Je pense que nos collègues au Comité devraient accepter d'inviter le ministre. J'espère qu'il sera disponible. Ses fonctionnaires pourront certainement comparaître. Je pense qu'il est important de mieux comprendre comment cette politique a été élaborée, car le premier groupe de témoins n'a de toute évidence pas réussi à nous l'expliquer. Par ailleurs, monsieur le président, si nous invitons des témoins, je crois que nous avons convenu l'autre jour que nous devrions inviter à nouveau le PDG de la Société canadienne d'hypothèques et de logement. Il n'a pas pu être présent à l'autre réunion, et nous comprenons pourquoi.

Je crois vraiment qu'il est important d'inviter le ministre et qu'il prenne cette décision lui-même, plutôt que de laisser ses collègues qui siègent au Comité le faire à sa place.

Le président: À ce sujet, nous avons invité le PDG de la Société canadienne d'hypothèques et de logement. Il n'était pas disponible le jour où la réunion a eu lieu, soit le huit.

Nous allons entendre une dernière intervention d'un membre de ce côté-ci, puis nous passerons aux questions.

Mme Jennifer O'Connell (Pickering—Uxbridge, Lib.): Merci, monsieur le président.

Personne ne refuse d'inviter le ministre. En fait, je suis très heureuse d'appuyer l'idée de l'inviter. Clarifions certaines choses cependant. On n'a jamais laissé entendre que personne n'a été consulté. En fait, des témoins ont dit qu'il y a eu des consultations. On nous a également parlé des risques pour le système et des mesures qui ont été prises en ce sens. Il est toujours dans l'intérêt du gouvernement d'intervenir pour s'ajuster aux conditions du marché.

Je suis impatiente d'appuyer cette motion et d'entendre le témoignage du ministre et des fonctionnaires sur la façon dont cette politique a été élaborée et comment elle aidera les Canadiens.

Le président: Nous allons mettre la question aux voix.

(La motion est adoptée.)

Le président: Nous inviterons le ministre.

Passons maintenant aux témoins; nous sommes ici pour...

M. Ron Liepert: Excusez-moi, monsieur le président. Puis-je soulever un autre point?

Je veux simplement clarifier que le secrétaire parlementaire n'a pas le droit de voter au Comité.

Le président: Oui. Désolé. Son vote n'a pas été pris en considération, monsieur Liepert.

M. Dan Albas: Vous pouvez peut-être clarifier un point très brièvement, monsieur le président. Vous avez dit que nous tiendrons une autre réunion, et je pense que c'est très bien. Vous avez également dit que bien des gens aimeraient comparaître. Nous invitons à nouveau le président de la Société canadienne d'hypothèques et de logement et le ministre.

Je trouve injuste pour les autres témoins de convoquer ces deux personnes à notre réunion de trois heures. Nous devrions peut-être prolonger cette réunion ou peut-être faire preuve de flexibilité et prévoir une autre réunion pour entendre le ministre et le président.

Le président: Je serais très surpris que le ministre puisse se libérer à si court préavis, mais nous pouvons lancer l'invitation et voir ce que nous pouvons faire. Si nous devons organiser une autre réunion pour recevoir le ministre, alors nous pouvons le faire.

● (1540)

M. Dan Albas: Ce serait raisonnable.

Le président: Pour revenir à notre étude du marché immobilier canadien et de l'accession à la propriété, je remercie les témoins d'être venus. Notre temps est un peu limité. Nous ne serons peut-être pas en mesure de tous entendre vos déclarations avant le vote, mais nous serons de retour après le vote.

Nous allons commencer avec l'Association des courtiers hypothécaires du Canada. M. Soni est le président national.

On vous écoute.

M. Ajay Soni (président, nationale, Association des courtiers hypothécaires du Canada): Merci, monsieur le président, et merci au Comité d'avoir invité l'Association des courtiers hypothécaires du Canada à venir discuter de la situation actuelle de l'industrie du logement et du financement hypothécaire au Canada.

En tant que courtiers hypothécaires, nos membres sont particulièrement bien placés pour parler de ce qui se passe dans l'industrie. Les retombées du travail des courtiers hypothécaires au Canada sont très importantes. À titre d'exemple, nous finançons plus de 70 milliards de dollars en hypothèques. C'est énorme.

C'est tous les types d'hypothèque, y compris les prêts hypothécaires résidentiels et commerciaux, ceux pour des projets d'aménagement et de construction, le refinancement, la consolidation de dettes, ainsi que les prêts hypothécaires pour les immeubles d'habitation et immeubles locatifs. C'est très vaste. En fait, plus de 55 % des acheteurs d'une première habitation font appel à un courtier hypothécaire. Imaginez une industrie des prêts hypothécaires sans courtiers.

Nous distribuons également des fonds pour des sources de rechange telles que des sociétés de placement hypothécaire et des assureurs privés.

Nous nous ferons un plaisir de vous faire part de nos connaissances. Nous comprenons les défis uniques auxquels sont confrontés les Canadiens en ce qui a trait à l'accession à la propriété. Nos membres vivent ces défis avec ces propriétaires et les propriétaires éventuels, et ce, partout au pays.

Nous nous plaisons à dire que les courtiers hypothécaires sont le fer de lance en ce qui a trait à l'accession à la propriété car nous réalisons le rêve de bien des gens qui souhaitent devenir propriétaires. Pour ce qui est des coûts, ce rôle de fer de lance est l'aboutissement lorsque nous faisons une offre d'achat sur une maison.

Il y a de nombreux facteurs qui entrent en ligne de compte pour déterminer le prix d'une propriété, et bien des gens semblent s'inquiéter du prix élevé de l'accession à la propriété, et il en va de même pour le coût élevé des loyers, car quelqu'un doit être le propriétaire de ces habitations. Au final, ces frais doivent être payés, et c'est pourquoi nous sommes là.

La majorité des Canadiens paient ces coûts par l'entremise d'une hypothèque. C'est aussi simple que cela. À mesure que les coûts augmentent, votre hypothèque augmentera également.

Comme je l'ai dit, de nombreux observateurs et Canadiens s'inquiètent des coûts élevés qu'ils devront assumer ou de l'hypothèque élevée qu'ils devront rembourser pour posséder une maison. Il est très important de comprendre ces coûts, et nous avons envoyé une lettre au Comité. Il y a de nombreux facteurs associés à ces coûts.

Nous savons qu'il y a le coût du terrain, mais dans les cas de projets d'aménagement, des changements sont apportés au Code du bâtiment chaque année. Cela fait augmenter les coûts. Nous ne construisons pas le même type de maison que nous bâtissions il y a 20, 30 ou 40 ans. Nous construisons toujours un meilleur produit. Cela coûte de l'argent. Cela peut faire augmenter l'hypothèque.

Il y a aussi les taxes municipales. En tant que courtiers hypothécaires, nous nous occupons également du financement de projets d'aménagement. Nous voyons bien des coûts différents à payer dans différentes municipalités. Ces coûts sont des frais d'aménagement, des taxes scolaires, des frais d'acquisition de terrains et des frais d'affectation de terrains. Tout cela fait augmenter les coûts.

Les règlements municipaux font également augmenter les coûts. Comme je l'ai dit, il y a une exigence à respecter pour l'affectation des terrains.

Nous sommes à la recherche de concepts de communauté où il fait bon vivre. Les professionnels en urbanisme bâtissent de meilleures collectivités. Tout cela coûte de l'argent et est pris en compte dans le prix final des maisons.

Il y a également un processus d'aménagement lent et frustrant pour nos clients promoteurs. Ils doivent payer pour ce processus. Ils doivent contracter des prêts hypothécaires. Les frais d'intérêt s'accumulent et ils doivent refiler la facture à l'acheteur.

Nous comprenons comment ces coûts sont imposés, et nous sommes à la fin du processus pour financer les Canadiens.

Nous aimons dire qu'il n'y a pas de coûts de financement. Des changements ont récemment été apportés aux primes d'assurance de la SCHL. Dans notre lettre, nous avons mentionné quelques exemples, et nous pourrions y revenir à la période des questions, mais dans certains cas à l'heure actuelle, la prime d'assurance est aussi élevée que la mise de fonds qu'un propriétaire doit verser.

Une mise de fonds minimale de 5 % est exigée. Par exemple, sur un achat de 500 000 \$, la mise de fonds minimale sera de 25 000 \$. Dans un cas extrême, on paierait environ 22 000 \$ de frais d'assurance. C'est très élevé.

•(1545)

L'Association des courtiers hypothécaires du Canada aimerait offrir ses services de consultation et vous faire savoir que nous sommes des experts. Avant que des modifications soient apportées à la politique sur les prêts hypothécaires, nous aimerions être consultés et vous faire part de notre avis en tant que professionnels.

Merci.

Le président: Merci beaucoup, messieurs Soni et Hamblin, et merci, madame McKenney, d'être venus.

De l'Association des professionnels de la construction et de l'habitation du Québec, nous accueillons MM. Vincent et Lambert.

[Français]

M. François Vincent (directeur des politiques, Association des professionnels de la construction et de l'habitation du Québec): Bonjour et merci beaucoup.

Je m'appelle François Vincent et je suis directeur des politiques à l'Association des professionnels de la construction et de l'habitation du Québec. Je suis accompagné de Georges Lambert, notre économiste principal.

L'APCHQ, qui a été fondée en 1961, regroupe maintenant 17 000 petites et moyennes entreprises oeuvrant dans la construction et la rénovation résidentielle au Québec. Le fait de comparaître devant le Comité permanent des finances aujourd'hui nous permet de faire valoir leur opinion. Nous vous remercions beaucoup de nous en donner l'occasion.

Selon l'APCHQ, il faut miser sur le marché immobilier et l'accession à la propriété.

J'invite mon collègue à vous donner un aperçu de la situation, qui est illustrée en détail dans le mémoire que nous vous avons soumis.

M. Georges Lambert (économiste principal, Association des professionnels de la construction et de l'habitation du Québec): En effet, le secteur de l'habitation, qui inclut notamment la construction neuve, la rénovation résidentielle, la réparation et l'entretien, est un secteur important. En 2015, la valeur économique de ce secteur au Canada dépassait les 133 milliards de dollars, soit près de 7 % du produit intérieur brut. Au Québec, il s'agit de 26 milliards de dollars, c'est-à-dire près de 8 % du produit intérieur brut.

Notre secteur crée de nombreux emplois de qualité. Par exemple, en 2013, la rénovation et la construction neuve ont contribué à créer plus de 172 000 emplois à temps plein au Québec.

Le gouvernement fédéral profite en outre de retombées fiscales. Une maison de 270 000 \$ vendue au Québec, par exemple, rapporte 16 300 \$ en revenus de taxes et de parafiscalité prélevés pendant la construction et au moment de la vente. Un contrat de rénovation de 35 000 \$ rapporte au gouvernement fédéral presque 2 900 \$ en retombées fiscales.

Pour ce qui est du marché immobilier, malgré une relative stabilité depuis quelques années, la construction neuve fait face à un déclin.

Au Québec, l'année 2016 s'est terminée avec presque 39 000 mises en chantier, une augmentation de 2,7 % par rapport à l'année 2015. Depuis quatre ans au Québec, le nombre de mises en chantier s'est stabilisé autour de 38 000.

Même si ces chiffres sont encourageants, sur une plus longue période, par contre, on note une baisse de 33 % par rapport à l'année 2004, où il y a eu un sommet. Le total des mises en chantier est passé de près de 58 500 en 2004 à près de 39 000 en 2016. Bon an mal an, il se construit environ 1 800 logements de moins au Québec. Ce ralentissement s'explique en bonne partie par la diminution du nombre de ménages au Québec. Il y a toutefois d'autres facteurs, que nous allons aborder.

Ce qu'il est important de comprendre et que nous voulons faire valoir ici, ce sont les bienfaits associés au fait de devenir propriétaire et d'acquérir sa propre demeure. La propriété permet aux ménages de se constituer un patrimoine financier personnel. Les ménages propriétaires bénéficient d'une valeur nette plus élevée que celle des locataires. En outre, une fois à la retraite, les ménages qui possèdent une habitation jouissent d'avantages qui représentent entre 10 % et 15 % du revenu.

Par contre, le Québec compte une plus faible proportion de propriétaires. En effet, 61 % des ménages y sont propriétaires, alors que ce pourcentage est de 69 % pour l'ensemble du Canada.

La question que nous posons aujourd'hui est la suivante: comment peut-on aider les familles à accéder à la propriété? Il faut réduire la principale barrière à l'accès à la mise de fonds. C'est un obstacle pour 7 jeunes sur 10, selon un sondage que nous avons effectué.

Ce même sondage indique aussi que les jeunes ont besoin d'environ huit ans pour économiser la mise de fonds nécessaire à l'achat d'une première habitation. Il y a quelques années, le gouvernement du Canada a décidé de protéger le marché financier, les contribuables et les ménages en resserrant les critères d'accès à l'assurance hypothécaire. En effet, comme vous le savez, il y a eu depuis 2008 neuf annonces de restrictions aux prêteurs et assureurs hypothécaires afin de resserrer l'accès à l'assurance hypothécaire.

La plus récente mesure, annoncée le 3 octobre dernier, aura des répercussions majeures sur le marché immobilier au Québec: l'accès sera plus difficile pour 74 000 ménages, le nombre de mises en chantier pourrait diminuer de presque 6 900 en 2017 et les ventes d'habitation pourraient décroître de 7 %.

Ces décisions ont eu un effet considérable au Québec, qui accuse déjà du retard en matière d'accès à la propriété.

J'aimerais maintenant céder la parole à mon collègue François Vincent.

• (1550)

M. François Vincent: Nous désirons maintenant porter à votre attention les quatre propositions que nous formulons dans notre mémoire. Ces quatre propositions pourraient permettre au gouvernement d'atteindre ses objectifs, soit préserver l'intégrité du marché financier, protéger les ménages contre le surendettement et contenir la surchauffe immobilière, tout en offrant la clé manquante aux gens pour qu'ils puissent acquérir leur première propriété.

Nous espérons que ces propositions inciteront le Comité à en faire des recommandations formelles et que les députés du parti gouvernemental en feront part de façon convaincante au ministre des Finances pour le prochain budget.

Premièrement, nous proposons l'instauration d'un RAP intergénérationnel, afin que les parents puissent utiliser les fonds de leur REER pour aider leur enfant à faire une mise de fonds pour sa première propriété. Ce retrait serait remboursé selon les conditions en vigueur applicables dans le cadre du RAP.

Actuellement, plusieurs parents aimeraient aider leur enfant à faire une mise de fonds pour une propriété, mais ils n'ont pas nécessairement des dizaines de milliers de dollars dans leur compte chèques. En retirant des sommes de leur REER, ils pourraient aider leur enfant à acquérir une propriété.

Qui plus est, ces sommes supplémentaires pourraient diminuer les sommes empruntées et réduire le risque des prêteurs. Il y aurait beaucoup plus de mises de fonds qui correspondraient à 20 % de la valeur de la propriété, de sorte que l'emprunteur n'aurait pas besoin d'une assurance hypothécaire.

Avec une telle mesure, qui ne coûte rien au gouvernement du Canada, on permettrait aux marchés immobiliers régionaux non touchés par la surchauffe, c'est-à-dire à l'extérieur de Vancouver et de Toronto, de ne pas subir les effets des récents resserments hypothécaires, et on éviterait que les chiffres très alarmants que mon collègue M. Lambert a évoqués tout à l'heure ne deviennent réalité.

Deuxièmement, nous aimerions recommander...

[Traduction]

Le président: Monsieur Vincent, pourriez-vous simplement énumérer les trois autres points sans ajouter les explications?

Nous devons aller voter dans environ une minute et demie. Nous avons votre mémoire.

M. François Vincent: D'accord.

[Français]

Deuxièmement, afin de favoriser l'accès à la mise de fonds, nous proposons l'instauration d'une mesure d'aide à la mise de fonds pour les premiers acheteurs.

Troisièmement, nous proposons la bonification du remboursement de la TPS pour une habitation neuve pour les premiers acheteurs.

Quatrièmement, nous recommandons la bonification du crédit d'impôt pour les premiers acheteurs d'une habitation.

Nous serons heureux de répondre à vos questions et de donner plus de détails sur toutes ces excellentes recommandations.

Merci.

[Traduction]

Le président: Merci beaucoup.

J'aimerais également vous remercier, car vous — et un autre groupe, je crois — avez dû abréger vos mémoires écrits pour respecter le compte de mots permis. Nous vous en remercions.

Nous devons suspendre la séance. Nous entendrons les deux autres témoins dès notre retour du vote.

• (1550)

_____ (Pause) _____

• (1620)

Le président: La séance reprend.

J'aimerais seulement expliquer la situation aux membres du Comité. Il y aura un autre vote à 17 h 45. Nous réduirons le temps imparti pour poser des questions aux témoins présents et nous tenterons de terminer à 17 h 30. Cela donnera aux membres du Comité le temps de prendre une collation sur les lieux, d'aller voter et de revenir pour entendre le deuxième groupe de témoins. C'est la façon dont nous procéderons.

Nous entendrons maintenant M. Lloyd, de DLC Canadian Mortgage Experts.

M. Michael Lloyd (expert en produits hypothécaires, chef d'équipe, DLC Canadian Mortgage Experts): Merci, monsieur le président et mesdames et messieurs les membres du Comité.

J'aimerais également remercier les autres témoins.

Je suis courtier en hypothèques dans la région de Vancouver depuis 1999. Mes antécédents dans le domaine des prêts remontent à 1988. Notre société exerce ses activités en Colombie-Britannique et en Alberta. Notre équipe compte 130 courtiers en hypothèques et l'an dernier, nous avons conclu 3 800 prêts hypothécaires, ce qui représente 1,36 milliard de dollars au total.

Parmi les changements mis en oeuvre le 3 octobre par le ministre des Finances, celui qui a eu les répercussions les plus importantes sur les Canadiens assurait la cohérence des règles régissant l'assurance hypothécaire en uniformisant les critères d'admissibilité aux prêts assurés à ratio prêt-valeur élevé et à ratio prêt-valeur faible, y compris l'application d'une simulation de crise des taux d'intérêt hypothécaires.

À la page 36 de son programme électoral, le Parti libéral du Canada énonce ce qui suit: « Le gouvernement devrait fonder ses politiques sur les faits, et non inventer des faits qui justifient une politique souhaitée. Le bon sens, les bonnes politiques et les preuves de ce qui fonctionne devraient guider le gouvernement dans ses prises de décisions. »

Le gouvernement n'a rien fait pour s'informer auprès des intervenants de l'industrie des effets à long terme de ces changements. Ces changements apportés par le gouvernement ont eu des répercussions sur un grand nombre de Canadiens — non seulement les acheteurs d'une première maison, mais également ceux qui sont déjà propriétaires. En précipitant la mise en oeuvre de ces changements sans effectuer de recherches sur leurs répercussions possibles, le gouvernement a nui à la nature concurrentielle de l'industrie et a fait en sorte qu'elle favorise maintenant un groupe au détriment des autres. Cela fera augmenter les coûts liés aux prêts pour tous les Canadiens.

Prenons l'exemple d'une famille qui vit à Vancouver-Nord et dont l'hypothèque de 250 000 \$ doit être renouvelée. Étant donné que son domicile est maintenant évalué à plus d'un million de dollars, le prêt hypothécaire de cette famille est maintenant considéré comme étant non assurable et elle doit payer un taux plus élevé, quelle que soit la durée du prêt.

On peut aussi prendre l'exemple de M. A, un homme séparé de sa conjointe qui tente de conclure une entente de séparation depuis le printemps dernier. Il avait prévu d'acheter la part du domicile matrimonial appartenant à sa conjointe — un domicile situé dans la région Kootenay —, mais il n'est plus admissible, et le domicile doit être vendu.

Manifestement, plusieurs acheteurs d'une première maison ont tenté d'accumuler la mise de fonds nécessaire pour entrer sur le marché et acheter leur premier domicile. Un grand nombre d'entre eux ont renoncé à acheter une maison et ont plutôt décidé de se contenter d'une maison en rangée ou d'un condominium. Et puisque les paiements doivent être répartis sur plus de 25 ans, leur pouvoir d'achat a diminué davantage.

Au Canada, l'industrie du logement est solide. Nous avons survécu à l'effondrement de 2007. Nous avons engendré des répercussions positives sur l'économie. La SCHL est profitable pour le gouvernement et elle est plus sécuritaire que jamais. Ces changements n'étaient pas nécessaires et ils ne feront que nuire à la majorité des Canadiens.

Je recommande que les changements suivants soient apportés aux critères visant les prêts hypothécaires assurés et non assurés: il faut permettre d'avoir une période d'amortissement de 30 ans, cesser de tenter de restreindre les investissements dans les biens locatifs et éliminer la limite sur les prêts hypothécaires assurables, qui s'élève actuellement à un million de dollars.

Je serai heureux de répondre à vos questions. Merci.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Lloyd.

La parole est maintenant à Paul Taylor, de Professionnels hypothécaires du Canada.

● (1625)

M. Paul Taylor (président et directeur général, Professionnels hypothécaires du Canada): Merci beaucoup, monsieur le président. Je tiens également à vous remercier de me donner l'occasion de livrer un exposé devant le Comité aujourd'hui.

Je m'appelle Paul Taylor. Je suis président et directeur général de Professionnels hypothécaires du Canada, une association de l'industrie hypothécaire du Canada qui représente 11 500 personnes et plus de 1 000 entreprises, y compris des courtiers en hypothèques, des prêteurs hypothécaires, des assureurs hypothécaires et des fournisseurs de services à l'industrie.

La filière du courtage hypothécaire que nous représentons crée 33 % des prêts hypothécaires au Canada et plus de 50 % des prêts hypothécaires pour les accédants à la propriété, ce qui représente environ 80 milliards de dollars en activité économique annuelle. Les Canadiens choisissent de plus en plus de consulter un courtier pour obtenir un prêt hypothécaire. Selon nos données les plus récentes, la filière du courtage hypothécaire enregistre une hausse annuelle de volume de 9,6 %.

Toutefois, il est important de comprendre que ce ne sont pas tous les produits des banques traditionnelles qui sont disponibles par le truchement des courtiers hypothécaires. Les changements récents ont eu un impact négatif cumulatif sur le marché hypothécaire et au bout du compte, sur les consommateurs canadiens. Dans ce contexte, nous vous demandons d'apporter de légères modifications à l'assurance de portefeuille; j'aborderai ce point sous peu.

Comme les membres du Comité le savent probablement très bien, en date du 30 novembre, tous les prêts hypothécaires assurés en bloc sont désormais soumis aux mêmes simulations de crise que les prêts hypothécaires à ratio élevé assurés, et de nombreuses catégories importantes ne sont plus admissibles. Ces changements ont un impact disproportionné sur les prêteurs non bancaires qui comptent sur le mécanisme d'assurance de portefeuille pour leurs liquidités et la facilité d'accès aux capitaux.

À titre d'exemple de l'impact de ces changements, Genworth Canada estime qu'environ un tiers de son portefeuille total d'assurances souscrites en octobre 2016 ne serait plus admissible à l'assurance hypothécaire aujourd'hui.

Les banques peuvent prendre des prêts sur leur bilan, mais les petits prêteurs ne disposent pas du capital nécessaire pour leur faire concurrence efficacement. Il en résulte que tous les produits hypothécaires non admissibles à l'assurance de portefeuille financés par les petits prêteurs doivent passer par d'autres mécanismes privés qui rendent leurs produits plus dispendieux, donc non concurrentiels.

D'un point de vue stratégique, si l'intention de la simulation de crise est de protéger contre eux-mêmes les acheteurs surendettés, tous les consommateurs devraient être soumis à la même simulation de crise pour assurer un marché équitable. Le BSIF pourrait s'en assurer en modifiant les lignes directrices sur la sélection des risques.

De plus, le fait de fixer la simulation de crise au taux courant de cinq ans de la Banque du Canada donne à penser que l'État veut favoriser les grandes banques aux dépens des petits prêteurs. Ce taux est fixé au mode des taux affichés des cinq grandes banques. Les banques contrôlent donc le taux qui leur procure un avantage concurrentiel.

Dans ce contexte, il est important de noter que même si de nombreux prêteurs non traditionnels ne relèvent pas du BSIF, il serait inexact de dire qu'ils ne sont pas réglementés. En effet, chaque province a ses propres règlements sur le crédit hypothécaire et les prêteurs non traditionnels obtiennent statistiquement des taux de défaut de paiement équivalents ou légèrement meilleurs que ceux des grandes banques. Pour les emprunteurs hypothécaires canadiens, les prêteurs non bancaires jouent un rôle inestimable et nécessaire dans un marché concurrentiel.

Les changements apportés ont un impact négatif important sur les prix. En effet, en date du 1^{er} janvier, le coût d'un prêt hypothécaire conventionnel a augmenté de 25 points de base ou, en dollars réels, de 2 300 \$ sur une durée de cinq ans. Cela représente environ 10 400 \$ sur toute la durée de l'amortissement du prêt.

En plus de ces coûts supplémentaires, les assureurs hypothécaires accroissent pour la troisième fois en trois ans les primes d'assurance sur les prêts hypothécaires non conventionnels. Cette situation est attribuable aux lignes directrices sur le niveau de suffisance du capital récemment publiées par le BSIF et au fait que dans certaines catégories de rapport prêt-valeur, ces primes font augmenter de plus d'un point de pourcentage le montant de l'hypothèque. Au bout du compte, ces coûts seront manifestement refileés au consommateur.

La simulation de crise démontre également la réduction du pouvoir d'achat d'un grand nombre de Canadiens — d'autres témoins ont d'ailleurs abordé cette question. Des problèmes régionaux ont également été créés. Un grand nombre d'entre eux seront les acheteurs d'une première maison.

Notre économiste en chef, Will Dunning, nous indique que la simulation de crise aura pour effet d'accroître de 5 à 7,5 points de pourcentage le ratio d'amortissement total de la dette des acheteurs de maison, ce qui aura des répercussions concrètes sur leur pouvoir d'achat sans réellement modifier les détails de leur situation. Les impacts dérivés d'une réduction du pouvoir d'achat de la classe moyenne pourraient avoir pour conséquence involontaire de concrétiser le scénario que ces politiques visent justement à éviter, à savoir une crise nationale de la dette provoquée par un déclin économique important.

Les nouvelles exigences en matière de capital du BSIF obligent également les assureurs à tenir compte de deux nouvelles caractéristiques d'un prêt avant de déterminer le montant de capital qu'ils doivent conserver en réserve pour l'assurer en bloc: la cote de crédit et l'emplacement géographique.

• (1630)

Nous craignons que ces changements créent des disparités de prix et d'accès au niveau régional qui auront un impact disproportionné sur les Canadiens de la classe moyenne qui vivent dans les collectivités jugées à risque élevé. La proposition visant à introduire le partage des risques sur le marché entraînerait aussi des disparités importantes de prix et d'accès. Bien que le Canada profite de taux de défaut de paiement historiquement faibles, à savoir un peu moins d'un tiers d'un pour cent — je pense que ce taux était 0,28 % lundi dernier —, les données ont toujours démontré que les pertes d'emploi étaient le premier déclencheur de défauts de paiement.

Dans le cadre d'une structure de partage des risques, alors que les économies régionales souffrent de ralentissement, les coûts hypothécaires locaux vont vraisemblablement augmenter en proportion. Nous pensons que c'est tout le contraire de ce que le gouvernement recherche, et contraire aussi au mécanisme social que la SCHL et le programme de titrisation sont destinés à créer.

En conclusion, les changements annoncés nuisent à la filière du courtage hypothécaire dans son ensemble, et les consommateurs canadiens se sont montrés de plus en plus enclins à utiliser les services d'un courtier hypothécaire pour avoir accès à plus de choix et de soutien et pour recevoir de l'aide pour se conformer aux exigences techniques d'admissibilité au crédit hypothécaire. L'imposition de désavantages concurrentiels aux prêteurs non traditionnels nuira à ce segment du marché hypothécaire canadien que les consommateurs ont clairement plébiscité par leurs habitudes d'achat.

Nous aimerions formuler cinq recommandations au Comité, car elles pourraient aider à atténuer les effets de ces changements.

Tout d'abord, nous recommandons de suspendre toutes les mesures réglementaires qui n'ont pas encore été mises en oeuvre.

Deuxièmement, nous recommandons d'ajuster le changement apporté le 30 novembre pour permettre d'inclure les refinancements dans l'assurance de portefeuille. Si un ratio prêt-valeur de 80 % est inacceptable, on devrait envisager de réduire le seuil à 75 % plutôt que de supprimer entièrement l'admissibilité de ces produits.

Troisièmement, nous demandons au gouvernement de reconsidérer les exigences de réserves de capital accrues mises en oeuvre en janvier sur les prêts hypothécaires assurés.

Quatrièmement, nous recommandons de mener une étude sur l'impact à long terme des prix régionalisés sur l'économie canadienne dans son ensemble, et sur les effets nocifs supplémentaires qui pourraient toucher les économies régionales déjà en difficulté.

Enfin, nous recommandons de dissocier le taux de la simulation de crise des taux affichés des cinq grandes banques. Il faudrait utiliser un mécanisme indépendant pour déterminer le taux et exiger son utilisation pour vérifier l'admissibilité de tous les prêts hypothécaires, qu'ils soient assurés ou non.

Merci beaucoup.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Taylor. J'aimerais également remercier tous les témoins. Nous passons maintenant aux questions. Je crois que nous aurons le temps d'entendre tout le monde.

Quelqu'un a-t-il une motion à présenter?

M. Francesco Sorbara: Oui

Monsieur le président, je propose que Jennifer O'Connell remplace Steven MacKinnon à titre de membre du Sous-comité du programme et de la procédure du Comité des finances.

Le président: D'accord. La motion est proposée.

Comme tout le monde le sait, M. MacKinnon est devenu secrétaire parlementaire et son poste est donc vacant. La motion propose que Jennifer O'Connell remplace Steven MacKinnon.

(La motion est adoptée.)

Le président: Nous allons entamer la première série de questions. Monsieur Sorbara, vous avez sept minutes.

M. Francesco Sorbara: Merci, monsieur le président.

Bienvenue à tous. Veuillez nous excuser du retard causé par le vote. Cela semble se produire en début de session, mais je vous remercie d'être venus ici.

J'ai passé beaucoup de temps à lire tous les documents liés au marché de l'habitation au Canada. C'est un sujet qui préoccupe constamment les électeurs de ma circonscription. Nous recevons des courriels au sujet de... Le dernier courriel que j'ai reçu venait d'une personne qui souhaitait acheter une maison à Waterloo pour sa fille. Le prix courant de la maison était 379 000 \$, mais la maison a été vendue au prix de 500 000 \$.

Plus près de chez nous, lorsque je vois que des maisons sont vendues au prix de 1,4 million ou 1,5 million de dollars, je me pose des questions, car en 2007, le prix courant de ces maisons était d'environ 480 000 \$. Il y a quelque chose qui se passe du côté de l'offre et de la demande, et nous devons examiner la situation.

Lorsque j'examine tous les changements qui se sont produits sur le marché de l'habitation au Canada — les augmentations de prix, l'incidence démographique et les mouvements d'immigrants, de nouveaux arrivants et de citoyens canadiens qui déménagent dans la région du Grand Toronto, par exemple, dans la région où j'habite —, je constate qu'ils entraînent de nombreux résultats naturels. L'un de ces résultats a été l'accroissement substantiel de l'endettement des particuliers. Il incombe à tout gouvernement, y compris à mes collègues de l'autre côté lorsqu'ils étaient au pouvoir, de veiller à ce que des changements soient apportés pour empêcher que le marché parte à la dérive et crée une situation comme celle qui s'est produite aux États-Unis.

Au Canada, nous avons un système unique dans lequel le gouvernement soutient une grande partie du marché, c'est-à-dire la partie à ratio élevé ou ce qu'on appelle une mise de fonds de moins de 20 %. Si on examine tous les changements qui ont été apportés, on constate que certains d'entre eux sont très prudents. Le marché de l'habitation contient une structure sur la création de prêts hypothécaires, et ce sont les changements qui ont été apportés, et je ferais valoir qu'un grand nombre des changements sont très prudents et que nous devons également intégrer les différences régionales.

Ma question provient du rapport sur la situation financière publié par la Banque du Canada en décembre. En ce qui concerne l'augmentation des niveaux d'endettement, à la page 5 du rapport, on dit que la proportion d'emprunteurs avec un taux d'endettement hypothécaire élevé est à la hausse dans de nombreuses villes.

Si on tient compte des tendances, étant donné que la SCHL est protégée par les contribuables du Canada, n'est-il pas prudent que tout gouvernement mette en oeuvre des mesures conçues pour améliorer la qualité de l'endettement des emprunteurs?

Je pose la question, car je crois qu'il est prudent, pour tout gouvernement, qu'il s'agisse des libéraux ou des conservateurs, d'agir de cette façon. Pourriez-vous prendre chacun 30 secondes pour répondre à la question?

•(1635)

M. Nicholas Hamblin: J'aimerais répondre en premier.

J'entends constamment parler de ce ratio dette-revenu. À mon avis, c'est une fausse piste.

Dans notre pays, il y a deux types de dettes: les bonnes dettes et les mauvaises dettes. Tout d'abord, qui sait comment ce ratio est calculé? La semaine dernière, j'ai participé à une réunion avec la directrice générale de la SCHL pour la région atlantique. Je lui ai posé cette question. Honnêtement, elle n'a pas pu y répondre. Son économiste a tenté d'y répondre. Nous ne sommes toujours pas sûrs de la façon dont on calcule ce ratio au Canada atlantique.

Il est important de reconnaître qu'il y a deux types de dettes, à savoir les bonnes et les mauvaises dettes. Un paiement hypothécaire est une bonne dette, car il s'agit d'une dette liée à un bien qui non seulement prend de la valeur, mais qui crée également des capitaux propres tangibles à mesure que la dette diminue. Cette dette fournit un abri et produit une valeur nette lorsque son principal ou son solde diminue.

Lorsqu'on accorde un prêt hypothécaire, il faut tenir compte de plusieurs facteurs, notamment le ratio d'endettement, le revenu, les actifs, le ratio revenu-actifs, le ratio dette-actifs, l'historique de remboursement des prêts, l'utilisation des prêts, la stabilité du revenu, la source du revenu, la mise de fonds, l'emplacement géographique, le type de logement et d'autres critères d'admissibilité, par exemple la règle de 3 % sur le crédit renouvelable. C'est une bonne dette. Elle est soumise à de nombreux freins et contrepoids pour veiller à ce qu'elle soit bien gérée et qu'elle vise un bien qui prend de la valeur.

M. Francesco Sorbara: Merci. Pouvons-nous entendre un autre témoin? J'aimerais entendre le point de vue de chacun.

M. Nicholas Hamblin: Eh bien, vous avez posé une question sur l'endettement, et j'aimerais y répondre.

Sans manquer de respect, il y a de mauvaises dettes. Je tiens à en parler. C'est un fait important que vous ne voyez pas.

M. Francesco Sorbara: J'aimerais maintenant entendre M. Lambert et M. Vincent.

M. François Vincent: Très bien. Il est bon pour un gouvernement de protéger les citoyens endettés, mais, d'après nous, la décision qu'il a prise n'a pas été la meilleure pour les aider à acquérir le meilleur bien possible, un logement.

Vous dites que, chez vous, des maisons se vendent 1,4 million de dollars, mais ça se voit rarement à Trois-Rivières, à Saguenay, à Laval. Même à Montréal, Westmount ou Outremont sont des marchés où il s'en vend dans cette fourchette, mais, normalement, au Québec, le prix de vente, et je pense que mon collègue le connaît, en est vraiment loin.

Je pense que le gouvernement pourrait agir pour le bien des citoyens endettés, mais pas au moyen d'une politique qui empêche absolument 74 000 ménages d'acquérir leur première maison.

•(1640)

M. Francesco Sorbara: Monsieur Vincent, excusez-moi, je tiens à faire une précision.

Je suis sensible aux écarts régionaux du marché de l'habitation. J'en suis très conscient et je suis d'accord: on ne tombe pas dans l'exagération pour traiter un problème qui a besoin de...

M. François Vincent: Je n'ai pas dit que vous...

M. Francesco Sorbara: Non, mais je voulais ajouter cette précision.

Le président: Que le compte rendu cite chacun des témoins sur cette question, parce que votre temps est écoulé.

Au tour maintenant de M. Lloyd, après quoi ce sera M. Taylor.

M. Michael Lloyd: Merci.

Bien sûr, l'endettement est un facteur important et nous devons en examiner la nature, mais une forte proportion de ce ratio n'est pas due à la dette hypothécaire. C'est la carte de crédit et le prêt-automobile, lesquels nous n'étudierons probablement pas ici.

Actuellement, les exigences pour l'approbation de nos clients sont rigoureuses. Nous devons vérifier beaucoup de renseignements à leur sujet. Les prêts-automobiles sont différents, tout comme les cartes de crédit et, malheureusement, c'est ce qui cause des problèmes à la plupart des Canadiens.

À mon avis, il y a de bonnes et de mauvaises dettes. Une maison, même si elle ne prend pas de la valeur, finit lentement par se payer. La probabilité est mince qu'elle se déprécie, tandis que ces autres biens n'ajoutent rien au bilan.

Le président: Monsieur Taylor.

M. Paul Taylor: C'est à peu près ce que j'aurais dit.

Lundi, je pense, la SCHL a dit que dans le ratio de la dette au revenu de 165 %, la dette hypothécaire représentait 73 %. Le reste est peut-être de la monnaie, liée à des biens de peu de valeur.

Si c'est le cas, la dette hypothécaire est presque un régime d'économies forcées pour un bon nombre de Canadiens. En entravant le début de l'accès à la propriété, on nuit donc à toute l'économie canadienne.

Je tiens aussi à souligner très rapidement autre chose, si je peux, parce que vous avez dit que le filet de sécurité canadien pour l'hypothèque devrait être un programme d'assurance: notre système financier est peut-être le mieux réglementé dans le monde. Nous surveillons les prêteurs et les assureurs de ces prêteurs. Des faillites doivent survenir longtemps avant que le contribuable canadien ne soit vraiment alors exposé à une responsabilité.

Nous devons tenir compte de ces enjeux fortement imbriqués.

Le président: Merci à tous.

Monsieur Liepert.

M. Ron Liepert: Je vous remercie tous d'être ici.

Je ferai quelques observations, puis je demanderai à chacun, parce que vous êtes quatre, une réponse générale.

Je suis de Calgary. Comme vous le savez bien, l'économie de l'Alberta ne va pas bien depuis deux ou trois ans, et son état s'aggrave probablement. Je discutais récemment avec un constructeur de logements qui m'a dit que, jusqu'à la baisse du prix du pétrole, la construction et la vente de logements allaient encore bon train et que les décisions prises l'automne dernier avaient stoppé les mises en chantier à Calgary. Qu'en pensez-vous?

Ensuite, je voudrais que vous en disiez un peu plus sur la solution uniforme pour tous. Encore une fois, vous avez parlé du Québec. Je suis de l'Alberta. Il semble que les Canadiens de partout au pays sont pénalisés à cause de deux marchés fébriles, Vancouver et Toronto. Je voudrais connaître vos observations à ce sujet.

Enfin, nous avons accueilli l'autre jour un groupe de témoins. À une question, ils ont juré n'avoir pas eu de contacts avec des fonctionnaires fédéraux qui les auraient consultés sur la bonne marche à suivre. Je voudrais savoir si ça pouvait s'appliquer à chacun de vous.

À vous maintenant de répondre.

Le président: Monsieur Taylor, d'abord.

M. Paul Taylor: Professionnels Hypothécaires du Canada n'a pas été consulté avant la mise en oeuvre de ces modifications particulières.

En ce qui concerne la question des différences régionales et la cessation des mises en chantier à Calgary, il me parvient des comptes rendus très semblables de prêteurs de notre milieu sur le nombre de demandes de nouveaux prêts hypothèques en janvier par rapport au

mois de janvier de l'année dernière alors que les baisses ont été surprenantes. Les acheteurs d'une première maison sont particulièrement pénalisés par ces modifications. Faute de demande d'accession à la propriété, le besoin de construire des maisons est moindre, et on constatera certainement ces effets d'abord dans les régions qui éprouvent actuellement des difficultés économiques.

Le président: Monsieur Lloyd.

M. Michael Lloyd: C'est ma position aussi. Personne de mes connaissances n'a été consulté sur ces modifications.

Quant aux différences régionales, elles sont énormes. Nous essayons de résoudre la situation de Vancouver et de Toronto par ces modifications, qui ne sont pas efficaces. Elles ne le sont même pas là-bas. Tout le monde écope, et ça ne résout rien. C'est ce que je trouve difficile. Je sais que la politique de la SCHL s'est toujours voulue nationale, jamais régionale, mais je pense que c'est chose du passé, qu'il faut être plus sensible à la localisation dans la recherche de solutions adaptées aux différentes situations dans lesquelles nous vivons tous.

● (1645)

M. Georges Lambert: De même, comme nos deux collègues ici, nous n'avons pas été consultés, mais nous avons signalé ces problèmes, début novembre, au personnel du cabinet du ministre des Finances.

Je vais répondre à votre question sur les effets. Au Québec, 40 % des acheteurs de maisons neuves ou de vieilles maisons sont de premiers acheteurs. Le problème est... Effectivement, il y a un effet sur les mises en chantier, mais aussi sur le marché de la revente et celui des rénovations. Tout s'enchaîne, parce que les acheteurs qui veulent vendre leur maison pour emménager dans un condo ou dans une maison pour leur retraite doivent vendre leur maison, qui sera achetée par un propriétaire d'expérience ou un nouveau propriétaire. C'est une chaîne, et tous les maillons se tiennent. L'effet s'exerce dans toutes les directions.

Un effet pervers de la nouvelle politique est que les candidats prêts à s'acheter une maison, qui avaient économisé juste assez pour l'acompte, ne répondent plus aux critères. Ils devront retarder l'achat, s'acheter une maison moins chère ou emménager ailleurs. Ils demanderont de l'argent à la parenté, père, tante, oncle, ou ils resteront locataires et garderont les 10 000 à 20 000 \$ économisés, ils se procureront une camionnette, un bateau, autre chose et ils contracteront ce que nous avons qualifié de « mauvaises dettes ».

On se retrouve dans une situation où les emprunteurs s'adresseront à la banque non pour un emprunt hypothécaire, mais pour consommer plus: voyage dans le Sud, croisière, peu importe. C'est de l'endettement relié à la consommation, qui n'est adossé sur aucun bien qui prend de la valeur et sur lequel on verse un acompte, comme une maison. Voilà l'effet pervers, pour reprendre ce que disait M. Sorbara.

Le président: Monsieur Soni.

M. Ajay Soni: L'Association des courtiers hypothécaires du Canada n'a pas été consultée au sujet des changements. Comme je l'ai mentionné au début, nous aimerions être consultés.

En ce qui concerne les politiques régionales... Je vais vous donner une idée de mon âge en vous disant que j'ai commencé à travailler comme courtier hypothécaire en 1988. À cette époque, il y avait deux politiques. Il y avait la règle des 125 000 \$ et la règle des 175 000 \$. Si vous habitiez en région, vous pouviez verser une mise de fonds qui pouvait aller jusqu'à 125 000 \$, et, dans une grande ville, vous pouviez aller jusqu'à 175 000 \$. Cette politique fonctionnait bien dans le passé.

Lorsque certains de ces changements ont été annoncés, notre association a fait parvenir une lettre au bureau du ministre des Finances comportant quelques recommandations. Ces recommandations se trouvent dans notre mémoire. Il faut se demander quel est le seuil maximal? À partir de quelle somme sommes-nous très endettés? Nous disons toujours que les gens sont très endettés. Nous proposons par exemple qu'en dessous de 500 000 \$, les hypothèques soient admissibles à un taux réduit, car aujourd'hui il faut appliquer le taux de référence.

Les changements ont eu des répercussions dans les régions. Nous établissons des politiques pour régler des problèmes qui concernent les principaux centres comme Toronto et Vancouver, et nous les appliquons à l'ensemble du pays. Ce n'est pas vraiment équitable. Les politiques régionales fonctionnent bien, comme on a pu le constater dans le passé.

Le président: Je vous remercie.

La parole est maintenant à M. Caron.

[Français]

M. Guy Caron (Rimouski-Neigette—Témiscouata—Les Basques, NPD): Merci beaucoup, monsieur le président.

Je remercie les témoins.

Lors de la dernière réunion, à la suite d'une question semblable à celle que M. Liepert vient de poser, j'ai demandé aux témoins s'ils étaient généralement consultés avant que le gouvernement fédéral apporte des changements aux règles hypothécaires. Il y a eu une dizaine de changements depuis 2006. La norme est-elle de vous consulter ou de ne pas vous consulter?

Monsieur Taylor, vous pouvez répondre brièvement.

[Traduction]

M. Paul Taylor: Je suis en poste à l'association depuis seulement environ un an, mais je sais qu'on a consulté mon prédécesseur au sujet de l'augmentation de la mise de fonds pour les habitations dont le prix se situe entre 500 000 \$ et 1 million de dollars ainsi qu'au sujet de l'augmentation graduelle. Alors oui, il y a parfois consultation.

M. Michael Lloyd: Personnellement, je n'ai pas été consulté, mais je crois que MPC, notre ancien groupe, et l'ACCHA ont été consultés.

[Français]

M. Guy Caron: Merci.

M. Georges Lambert: Pour notre part, nous ne sommes pas consultés de façon systématique.

M. Guy Caron: Est-ce que cela arrive, cependant?

M. Georges Lambert: Non.

M. Guy Caron: Qu'en est-il de vous?

[Traduction]

Mme Kim McKenney (secrétaire et membre du conseil, chapitre de l'Ontario, Association des courtiers hypothécaires du Canada): Non, l'ACHC n'a jamais été consultée.

• (1650)

[Français]

M. Guy Caron: Quelques-uns d'entre vous sont consultés de temps en temps, mais il n'y a pas de consultation systématique. Selon ce que je comprends, cela peut arriver, mais il n'y a pas de règle particulière.

Je m'adresse maintenant aux représentants de l'APCHQ.

Je suis sympathique à vos recommandations, particulièrement en ce qui a trait à l'utilisation du REER et du RAP. J'ai une préoccupation à cet égard et j'aimerais que vous puissiez y répondre, car c'est quand même important. La proposition est intéressante et mériterait d'être étudiée, à la condition qu'on puisse éliminer les faiblesses que j'y vois.

Avez-vous fait une estimation du coût d'une telle mesure pour le gouvernement?

M. Georges Lambert: De façon mécanique et à première vue, il n'y a pas de coût pour le gouvernement, parce que la déduction d'impôt s'applique au moment où les fonds sont économisés et déposés dans un REER. Le fait de retirer des fonds d'un REER et de les utiliser pour le régime d'accession à la propriété ne coûterait rien au gouvernement. Au contraire, il y aurait un coût pour le contribuable si l'argent n'était pas remboursé au moment opportun en fonction du calendrier de remboursement.

Actuellement, nous proposons que les enfants puissent avoir accès aux sommes déjà disponibles que les parents ont économisées dans un REER et pour lesquelles les déductions d'impôt ont déjà été accordées aux parents, et que ces enfants remboursent l'argent dans le REER de leurs parents en fonction des normes applicables du régime d'accession à la propriété.

M. Guy Caron: Je comprends ce que vous me dites. Tout cela, c'est en théorie. En pratique, un tel transfert entre conjoints existe déjà. Une personne peut donner des sommes pour qu'elles soient investies dans le REER de son conjoint.

Il a été porté à mon attention que, dans une situation où deux personnes vivent ensemble dans un premier domicile, cette mesure est utilisée pour que le conjoint de celui à qui appartient le domicile puisse acheter son premier domicile. Dans les foyers les plus aisés, si l'on peut dire, un conjoint donne de l'argent à l'autre conjoint pour qu'il achète une première maison. Cela se fait à des fins de spéculation, et il arrive régulièrement que ces sommes ne soient pas remboursées.

Si c'est le cas, il s'agit d'une échappatoire fiscale, au bout du compte, et on ouvre la possibilité que chacun des enfants du même foyer puisse faire la même chose.

Étiez-vous au courant de cette technique ou de cette échappatoire?

M. Georges Lambert: Pas précisément. Cependant, ma connaissance limitée de la fiscalité amène deux commentaires.

Premièrement, les contributions qui ne sont pas remboursées comme elles devraient l'être sur une période de 15 ans, laquelle commence deux ans après le moment où elles ont été retirées, s'ajoutent au revenu, et de l'impôt est payable sur ce montant.

Deuxièmement, les règles fiscales concernant l'exemption des gains en capital ont été resserrées récemment. Il est très clair aussi que les contribuables devront déclarer les ventes de propriétés dans leurs déclarations de revenus. Il s'agit d'une nouvelle modalité. Les règles d'exemption des gains en capital pour les autres choses que la résidence principale s'appliquent et sont déjà en vigueur.

En ce qui concerne une personne qui possède une résidence principale et une autre qui est qualifiée de résidence secondaire, les règles déjà en vigueur limitent les possibilités de gains, et le gouvernement est en mesure d'imposer cette personne en fonction des règles actuelles.

Il est sûr qu'il y a toujours des montages financiers. Il y a des fiscalistes et des professionnels qui peuvent être très créatifs et, en tout respect de l'esprit des lois, arriver à certaines choses. Cependant, notre proposition vise à aider les enfants à accéder à des fonds qu'ont déjà accumulés leurs parents, mais qui ne sont pas disponibles dans un compte courant.

M. François Vincent: J'aimerais ajouter quelque chose. Peu importe le programme ou la mesure du gouvernement qu'on examine, je suis persuadé qu'on va trouver des exceptions ou que des gens vont trouver des façons de l'exploiter à mauvais escient.

Il ne faut pas penser nos politiques publiques en songeant à la possibilité qu'il y ait des exceptions, mais en se demandant qui va bénéficier le plus de cette mesure. Dans le cas présent, ce sont les jeunes qui n'ont pas la mise de fonds nécessaire pour acheter un domicile, ce qui représente 7 jeunes sur 10.

M. Guy Caron: D'accord. Cependant, il y a des mesures qui risquent d'entraîner un coût pour le gouvernement, par exemple le remboursement de la TPS plus généreux ou encore la mesure visant à rendre remboursable plutôt que non remboursable le crédit d'impôt fédéral pour l'achat d'une habitation.

M. Georges Lambert: Tout à fait. Cependant, il y a un effet de stimulation et des retombées fiscales pour le gouvernement au moment de l'achat d'une propriété, que ce soit une construction neuve ou une propriété existante. Il y a quand même des retombées économiques pour le gouvernement.

M. François Vincent: Actuellement, le gouvernement dépense de l'argent pour stimuler l'économie. C'est peut-être une des façons d'utiliser ces investissements et de stimuler la propriété.

• (1655)

M. Guy Caron: Merci.

J'ai une dernière question, qui est un peu large, alors je voudrais avoir des réponses rapides, si c'est possible.

M. Albas ainsi que la plupart des députés ici, je pense, sont d'accord pour dire qu'il n'y a pas seulement un marché de l'habitation au Canada, mais plusieurs marchés. On a fait référence aux différents marchés qui sont surchauffés. Semble-t-il que la réponse du gouvernement a été de dire que pour s'attaquer à ces marchés, on allait s'attaquer à tous les marchés en même temps, et chacun en vit les conséquences.

On sait que les banques et, par extension, les hypothèques sont de compétence fédérale. Outre les mesures fiscales comme celles proposées ici et qui pourraient être appliquées province par province, de quelle manière les provinces peuvent-elles s'attaquer à leurs propres problèmes de surchauffe à l'échelle locale, selon vous? Si le gouvernement fédéral a atteint la limite de ce qu'il peut faire, comment les provinces peuvent-elles intervenir à leur tour, puisque les mesures sont généralement de nature fédérale?

[Traduction]

M. Paul Taylor: Toute mesure qui pourrait contribuer à accroître l'offre dans les marchés où les prix augmentent serait très profitable pour tout le monde. Je crois qu'en grande partie la pression qui s'exerce sur les prix à Toronto et à Vancouver est très précisément liée à la question de l'offre.

Je dois avouer que le gouvernement, depuis 2009, a procédé à un certain nombre de bons changements pour resserrer les règles encadrant les hypothèques. Je dirais en fait qu'un grand nombre de ces changements constituaient des mesures prudentes à l'époque. Je crois par contre que nous sommes rendus au point où nous nous attaquons aux problèmes en apportant des solutions qui concernent la demande alors que le problème, c'est l'offre. Nous sommes en train de créer des problèmes pour les premiers acheteurs et de réserver l'accès à la propriété à l'élite. Nous devons vraiment prendre des mesures qui visent l'offre.

M. Michael Lloyd: Je suis d'accord. Le principal problème est l'offre d'habitations. Nous pouvons continuer de nuire aux premiers acheteurs, mais cela n'aura aucun effet sur l'offre.

[Français]

M. Georges Lambert: C'est sûr qu'il y a des problèmes ponctuels et localisés qui sont grandement liés à la demande. Cependant, pour notre part, compte tenu de la situation actuelle et de la réalité à laquelle fait face le Québec, la voie royale que nous privilégions pour régler la situation est d'aider les acheteurs à accumuler une mise de fonds supérieure. Cela fait en sorte qu'ils n'aient pas à recourir à un prêt assuré ultérieurement. Également, cela réduit le risque pour le prêteur hypothécaire, en plus de réduire le montant des paiements mensuels au moment de l'achat d'une habitation.

[Traduction]

M. Ajay Soni: Nous parlons de l'offre, et c'est important, mais il semble qu'il y a un léger problème au niveau des administrations municipales. Ce sont elles qui exercent le contrôle sur l'aménagement du territoire. Ce sont elles qui établissent les règlements. Elles ont un service de la planification. D'après ce que m'ont dit bien des personnes avec lesquelles je me suis entretenu un peu partout au pays, entreprendre un projet d'aménagement est très coûteux.

Je viens de Vancouver. Dans le Lower Mainland, il peut s'écouler jusqu'à sept ans entre le moment où vous trouvez un terrain que vous voulez aménager et le moment de la mise sur le marché. Pendant cette période de sept ans, les promoteurs doivent assumer les coûts, qui sont nombreux. Il y a des coûts accessoires. Il y a dès le départ des coûts à assumer. Il faut verser des sommes importantes dès le début. Les frais d'intérêt s'accumulent, et au bout du compte, comme je l'ai mentionné plus tôt, c'est l'acheteur qui assumera ces frais.

On pourrait simplifier les processus au niveau des administrations municipales, peut-être en offrant des incitatifs pour les installations de traitement des eaux ou l'acquisition des terrains. Ce sont des éléments qui retardent les projets d'aménagement.

Il y a des coûts associés à l'acquisition d'un terrain. Nous nous occupons également des hypothèques sur les terrains, en tant que courtiers hypothécaires pour les promoteurs. Les coûts s'accumulent. Il pourrait s'agir d'une façon d'améliorer l'offre. Il faut faciliter les choses, car en ce moment c'est très difficile.

Le vice-président (M. Ron Liepert): Je vous remercie.

Monsieur Grewal.

M. Raj Grewal (Brampton-Est, Lib.): Je vous remercie, monsieur le président, et je remercie les témoins de leur présence.

On avance beaucoup de théories sur la situation du marché immobilier canadien. J'ai quelques questions à vous poser qui concernent certaines données, et j'espère que vous pourrez y répondre.

Pouvez-vous me dire combien d'habitations sont achetées avec une mise de fonds de moins de 20 %?

M. Ajay Soni: Je n'ai pas ces chiffres, mais je crois qu'on pourrait les trouver. En tant que courtiers, nous rencontrons beaucoup de premiers acheteurs, alors je peux vous dire qu'il ne fait aucun doute qu'il y a un nombre excessif de personnes qui versent la mise de fonds minimale.

M. Raj Grewal: La raison de ma question est la suivante. Le nouveau test de résistance aura bien entendu une incidence sur les personnes qui achètent une habitation avec une mise de fonds de moins de 20 %, et de votre côté, vous faites valoir que cela aura des répercussions sur vos activités. Vous devriez...

M. Nicholas Hamblin: Pardonnez-moi, mais nous sommes davantage préoccupés par les consommateurs canadiens et le marché immobilier que par nos activités.

• (1700)

M. Raj Grewal: Peu importe, même si nous sommes préoccupés par cela, il faut tout de même savoir à tout le moins combien de Canadiens achètent des habitations. Vous travaillez dans le secteur des prêts hypothécaires, alors j'estime que vous devriez connaître par coeur ces chiffres. Vous devriez savoir quel pourcentage de Canadiens achètent des habitations avec une mise de fonds de moins de 20 %.

Mme Kim McKenney: Nous avons fait une analyse des acheteurs de l'an dernier. Je ne sais pas combien ont versé une mise de fonds de moins de 20 %, mais je sais que près de 20 % d'entre eux ne seraient pas admissibles à un prêt hypothécaire cette année alors qu'ils l'étaient l'an dernier. D'après une courtière qui s'occupe beaucoup de la réinstallation de militaires, près de 15 % des militaires ne seraient pas admissibles à un prêt hypothécaire dans le cadre de leur déménagement forcé, étant donné le contexte économique actuel.

M. Raj Grewal: Après la mise en oeuvre des règles, avez-vous observé d'une année à l'autre une diminution du nombre de personnes qui présentent une demande de prêt hypothécaire?

M. Nicholas Hamblin: Pas qui présentent une demande, mais qui sont admissibles. Pour revenir à votre première question, je dirais que la plupart des premiers acheteurs, du moins dans la région de l'Atlantique ou dans mon coin de pays, Halifax, versent une mise de fonds de 5 %. Le problème, c'est qu'il y a un effet d'entraînement. Si un premier acheteur n'est pas admissible avec une mise de fonds de 5 %, quelle habitation pourra-t-il acheter, qui pourrait avoir une mise de fonds de 20 % et plus?

Si une personne peut mettre une mise de fonds d'au moins 20 % de la valeur de sa résidence actuelle et qu'elle veut vendre à ce premier acheteur, comment alors peut-elle vendre si ce premier acheteur n'est pas admissible avec une mise de fonds de 5 % à la suite du test de résistance? Le test de résistance rend bien souvent inadmissible le premier acheteur.

M. Paul Taylor: Puis-je commenter très brièvement?

M. Raj Grewal: Oui, allez-y, Paul.

M. Paul Taylor: Pour répondre à votre question au sujet des données, je peux vous dire que l'Association canadienne de l'immeuble dresse la liste de toutes les habitations qui ont changé de mains durant l'année. Si vous comparez cette liste aux dossiers

des assurances hypothécaires de la SCHL et d'autres assureurs privés, vous devriez être en mesure de déterminer assez rapidement combien d'acheteurs ont versé une mise de fonds de moins de 20 %.

M. Raj Grewal: Oui. Je me demandais seulement si vous le saviez de mémoire.

M. Ajay Soni: Vous devez savoir que, dans notre industrie, nous ne pouvons pas recueillir toutes ces données. Ce sont les assureurs qui les obtiennent et qui les conservent. Nous ne sommes pas au courant de ces chiffres.

M. Raj Grewal: Vous faites toutefois partie de l'industrie, n'est-ce pas?

M. Ajay Soni: Nous faisons partie de l'industrie, mais nous devons demander l'accès à ces données.

M. Raj Grewal: Comment rémunérez-vous les conseillers mobiles en prêts hypothécaires? Si je suis un conseiller mobile en prêts hypothécaires à Brampton, par exemple, dans mon coin de pays, comment fonctionne la rémunération?

M. Nicholas Hamblin: Je tiens d'abord à souligner la grande différence qui existe entre un courtier hypothécaire et un conseiller mobile en prêts hypothécaires.

M. Raj Grewal: Je connais la différence, mais ma question...

M. Nicholas Hamblin: Sans vouloir vous manquer de respect, monsieur, je vous dirais que vous devriez poser votre question au sujet des courtiers hypothécaires, car un conseiller en prêts hypothécaires, ce n'est pas la même chose.

M. Raj Grewal: En tout respect, monsieur, vous ne vous êtes même pas donné la peine d'écouter ma question. Ma question était la suivante: Comment rémunérez-vous les conseillers mobiles en prêts hypothécaires, dont le travail consiste à trouver des clients qui achètent des habitations et à faire approuver leur hypothèque?

M. Nicholas Hamblin: Nous ne rémunérons pas les conseillers mobiles en prêts hypothécaires, car ce n'est pas ce que nous sommes et nous n'avons pas recours à leurs services. Nous sommes des courtiers hypothécaires. Il y a une différence, monsieur. Vous devez bien le comprendre.

M. Raj Grewal: D'accord, je vous remercie, monsieur Hamblin.

M. Paul Taylor: Monsieur, puis-je...?

M. Raj Grewal: Oui, allez-y.

M. Paul Taylor: Je crois qu'il faut faire la distinction entre une personne qui est à l'emploi d'une institution financière et qui recrute pour un prêteur en particulier, et un courtier qui est indépendant, qui reçoit une commission et qui représente divers prêteurs.

M. Raj Grewal: Ce qui sous-tend ma question... oui, allez-y.

M. Georges Lambert: Pour répondre à votre question en ce qui concerne la proportion des acheteurs qui versent une mise de fonds de 20 % ou moins, je peux vous dire que nous avons procédé à un sondage il y a environ un an au sein du marché québécois. Nous estimons qu'environ 68 % de tous les acheteurs ont versé une mise de fonds de 20 % ou moins. Cela ne signifie pas nécessairement que tous ces gens ont souscrit une assurance hypothécaire, car ce pourcentage a été établi en fonction des réponses que nous avons obtenues à la question « Quelle somme avez-vous versée à titre de mise de fonds? »

M. Raj Grewal: Je vous remercie beaucoup, Georges.

Je vais poser une autre question. C'est le pourcentage des acheteurs qui ont versé une mise de fonds de moins de 20 %. Ils étaient assujettis à un test de résistance avant que nos règles soient mises en oeuvre, n'est-ce pas?

M. Georges Lambert: Plus précisément, ces statistiques portent sur les cinq dernières années, alors je ne sais pas quelles règles étaient en vigueur à quel moment. Vous avez raison de dire que le test de résistance et d'autres règles existaient. Je crois savoir que l'un des prêts hypothécaires les plus populaires — et mes collègues ici me corrigeront si j'ai tort — est le prêt à échéance fixe de cinq ans. Les deux tiers des emprunteurs choisissent un prêt à échéance fixe de cinq ans, et c'est ce qui est nouveau en ce qui concerne les nouvelles règles annoncées en octobre dernier.

• (1705)

M. Paul Taylor: En effet, il y a une différence très importante entre les règles actuelles et les précédentes. Auparavant, le test de résistance s'appliquait seulement aux personnes qui choisissaient une échéance de moins de cinq ans. La logique était qu'avec un prêt à échéance fixe de cinq ans, la valeur nette augmente pendant cinq ans avant qu'on doive renouveler le prêt au taux d'intérêt en vigueur. Dans le contexte actuel des taux d'intérêt, même si on verse une mise de fonds de 5 %, on est presque à 20 % à la fin de ces cinq premières années. Les changements apportés font en sorte que le test de résistance doit être utilisé pour tout le monde en tant que critère d'admissibilité.

M. Ajay Soni: Nous devrions définir ce test de résistance. Il a toujours existé dans le secteur des hypothèques. C'est un critère d'admissibilité. On l'utilise maintenant davantage, mais il ne faut pas penser que c'est nouveau. Il y a toujours eu des critères d'admissibilité. C'est tout simplement un peu plus difficile d'obtenir une hypothèque. Ces vérifications et ces critères existent depuis longtemps.

Le vice-président (M. Ron Liepert): Raj, avez-vous une dernière petite question?

M. Raj Grewal: Oui. D'après les témoignages que nous avons entendus, le gouvernement va trop loin, il réglemente exagérément, et cela aura pour effet de ralentir le marché immobilier, ce qui aura une incidence négative sur les premiers acheteurs. Est-ce que des études sont menées à ce sujet ou est-ce qu'il est trop tôt pour étudier cela selon vous?

M. Paul Taylor: Il n'est pas trop tôt. Notre association compte parmi ses membres un très grand nombre de prêteurs et d'assureurs hypothécaires. Ils nous disent précisément qu'ils ont observé une diminution du nombre de demandes de prêts et du nombre de demandes d'assurance. Les autres témoins que vous entendrez auront probablement davantage de données personnelles à vous communiquer à ce sujet.

M. Michael Lloyd: Nos chiffres ont baissé au cours des deux derniers mois. Nous avons probablement enregistré une diminution de 30 %.

M. Raj Grewal: Trente pour cent?

M. Michael Lloyd: Oui.

M. Georges Lambert: En 2012, après que le gouvernement eut annoncé que la période d'amortissement passerait de 30 à 25 ans, il y a eu une diminution au Québec des mises en chantier de 21 % et une baisse de 8 % des reventes. Ce changement a eu pour effet d'exclure du marché 39 000 ménages au Québec. Il ne s'agissait pas nécessairement de ménages qui voulaient acheter, mais s'ils avaient voulu acheter, ils n'auraient pas pu acheter au prix moyen de

l'époque, étant donné le changement apporté au revenu exigé pour acheter une habitation au prix moyen.

Le vice-président (M. Ron Liepert): Est-ce que tout le monde a répondu à votre dernière question?

D'accord, allez-y rapidement.

M. Ajay Soni: Vous avez demandé s'il y aura un ralentissement du marché. Oui, il y aura un ralentissement, mais également... Il est un peu tôt pour le dire, mais il est certain qu'il y aura un ralentissement pour les premiers acheteurs et ceux qui sont marginalisés. Il risque aussi d'y avoir un effet cumulatif.

Les gens qui achètent une première habitation étaient fort probablement auparavant des locataires. Dans bien des centres urbains, le parc de logements locatifs est restreint. Le problème est que, si les gens demeurent locataires parce qu'ils ne peuvent pas être admissibles à une hypothèque en tant que premiers acheteurs, nous serons confrontés à un autre test de résistance, si on peut dire, ou à un problème en ce qui concerne les personnes qui veulent louer. Les loyers risquent de grimper. Par conséquent, il y aura des répercussions non seulement sur les acheteurs, mais aussi sur les personnes qui souhaitent louer. À Vancouver, le taux d'inoccupation est très bas. Si les locataires ne peuvent pas accéder à la propriété, alors nous serons confrontés à un problème dans le secteur de la location.

Le vice-président (M. Ron Liepert): D'accord. Je vais vous arrêter là, monsieur.

La parole est à M. Deltell.

M. Gérard Deltell (Louis-Saint-Laurent, PCC): Je vous remercie, monsieur le président.

Mesdames et messieurs, je vous souhaite la bienvenue à la Chambre des communes. Nous sommes ravis que vous soyez là.

Je ne peux pas dire que je suis très fier d'entendre les propos qui ont été formulés il y a quelques minutes. Il est tout à fait inacceptable et incroyable que le gouvernement ait pris une décision aussi importante sans vous consulter. Vous n'êtes pas les premiers à nous en parler. Nous avons déjà entendu d'autres témoins qui ont fait les mêmes commentaires. C'est absolument inacceptable, mais au moins, grâce au Comité, vous pouvez vous exprimer.

[Français]

Ma question s'adresse évidemment à MM. Lambert et Vincent.

Soyez les bienvenus et merci beaucoup d'être ici aujourd'hui.

Vous avez souligné des éléments qui m'ont beaucoup surpris: vous vous attendiez à des pertes de ventes de 7 % sur le marché immobilier, et 40 % de vos clients sont des premiers acheteurs. Cela exerce énormément de pression sur le gouvernement en ce qui concerne la politique qu'il a brutalement annoncée. Je dis « brutalement » dans la mesure où il n'y a pas eu de consultations antérieures.

Par contre, ce qui est bien, c'est que vous avez offert des pistes de solution.

Par exemple, vous avez parlé d'un REER intergénérationnel qui permet à des parents d'aider leurs enfants. Sans vouloir me vieillir, je suis bien fier d'avoir deux enfants d'une vingtaine d'années qui commencent dans la vie et, par un effet de levier au moyen de mon REER, de pouvoir les aider au moment de leur première acquisition. Votre proposition de REER intergénérationnel est donc une riche idée.

De plus, vous avez parlé d'offrir de l'aide aux premiers acheteurs au moyen d'une bonification du remboursement de la TPS ainsi que des crédits d'impôt.

J'ai une autre question. Toutefois, je vais devoir me rendre à un autre rendez-vous tout à l'heure et passer la parole à mon ami M. Albas. Ne vous sentez pas personnellement visés par mon départ.

J'aimerais que vous nous expliquiez vos quatre propositions de manière plus approfondie. Vous avez eu le temps d'expliquer le REER intergénérationnel, mais avez-vous chiffré le coût des trois autres mesures? À combien évaluez-vous l'aide qui pourrait être apportée aux premiers acheteurs si nous donnons suite à vos recommandations?

• (1710)

M. Georges Lambert: Nous avons trois autres possibilités. Dans le fond, la possibilité de remboursement de la TPS existe déjà dans le cas d'une habitation neuve. Ce remboursement est fonction du prix de l'habitation, dont la valeur peut atteindre 350 000 \$ avant taxes.

Ce remboursement a été introduit au moment où la TPS a été mise en oeuvre, afin de neutraliser l'effet de cette taxe sur l'achat d'une habitation — qui est quand même un achat important — et de permettre une certaine facilité d'accès. Ce sont les mêmes barèmes de prix. Nous proposons de rendre ce remboursement plus généreux pour les premiers acheteurs.

Au Québec, en ce qui a trait à des habitations neuves, le nombre de mises en chantier s'élève à environ 38 000. De ce nombre, 40 % seraient des achats effectués par des premiers acheteurs. Cela représente un montant d'une quinzaine de milliers de dollars. Ce montant pourrait être bonifié de quelques milliers de dollars, mais cela reste à quantifier. Nous n'avons pas présenté les détails ni les répercussions possibles, car nous voulons laisser au gouvernement, c'est-à-dire au ministère des Finances et aux fonctionnaires, toute latitude pour déterminer les paramètres.

Notre objectif, c'est d'ajouter une mesure incitative plus généreuse pour faciliter la mise de fonds au moment de l'achat. Voilà ce qu'il en est pour le remboursement de la TPS.

M. François Vincent: Pour ce qui est du crédit d'impôt, c'est assez simple: le montant maximal est de 750 \$. L'achat d'une maison entraîne cependant beaucoup d'autres frais, qui surviennent tous en même temps. Nous nous sommes dit que le gouvernement fédéral pourrait aider à améliorer la situation à ce moment-là en augmentant le crédit d'impôt et en le rendant un petit peu plus substantiel. Les montants que nous proposons pourraient atteindre 3 000 \$, 4 000 \$, voire 5 000 \$, ce qui aiderait vraiment les personnes dans les situations où elles en ont le plus besoin.

M. Georges Lambert: Le programme d'aide à la mise de fonds est la deuxième mesure figurant dans notre mémoire. Ce pourrait être une somme correspondant à celle déjà amassée en vue d'une mise de fonds. Par exemple, si un ménage a déjà amassé 10 000 \$, 12 000 \$ ou 15 000 \$, le gouvernement pourrait prêter cet argent, c'est-à-dire offrir une somme équivalente au montant épargné pour la mise de fonds, et le couple ou le ménage qui recevrait cette aide aurait environ sept ans pour rembourser le prêt. Cela représenterait un coût relativement minime pour le gouvernement. Nous avons donné des exemples de paramètres, mais nous n'avons pas chiffré les coûts totaux, parce que, quand de nouvelles mesures sont en place, les ménages et les acheteurs sont intéressés, et les comportements changent. Cela peut aussi orienter davantage les gens vers l'achat. À ce moment-là, il faut prendre en compte la réaction des gens, et il est très imprudent de s'avancer, de chiffrer ce que peuvent représenter les coûts de ces mesures.

M. François Vincent: J'ajouterai que certaines autorités territoriales ont mis en place des mises de fonds de même nature. Le gouvernement de la Colombie-Britannique vient d'annoncer qu'il offre une aide à la mise de fonds visant l'achat d'une première propriété pouvant aller jusqu'à 37 000 \$, soit 5 % de la valeur d'une maison qui coûte moins de 750 000 \$. À l'échelle locale, la Ville de Montréal finance l'achat d'un condo à hauteur de 5 %, ce qui est inférieur au montant accordé par la SHDM. La personne rembourse le prêt au moment du refinancement de l'hypothèque ou à la vente de la maison. La Ville de Québec a mis en place un programme similaire. Cela représente peut-être des sommes d'argent à déboursier pour le gouvernement, mais au bout du compte, celui-ci se fait rembourser. À long terme, la proposition peut être appropriée.

[Traduction]

Le vice-président (M. Ron Liepert): Je vous remercie.

Je vais donner la parole à M. Fergus, mais je tiens à dire que, dans environ deux minutes, la sonnerie retentira. Je vais devoir intervenir et demander le consentement unanime pour continuer.

Vous disposez de cinq minutes, monsieur.

M. Greg Fergus (Hull—Aylmer, Lib.): Je vous remercie, monsieur Liepert.

Je vous remercie tous d'être ici. Je suis heureux que vous ayez eu l'occasion de nous brosser un tableau complet de la situation plutôt que de nous en donner seulement un aperçu.

En ce qui concerne la dernière question, je suis content que vous ayez pu répondre à la très bonne question de M. Caron, qui voulait savoir si le niveau de consultation auquel a procédé le gouvernement est habituel.

Monsieur Taylor, j'aimerais que vous me décriviez — parce que je suis nouveau au Comité des finances — le profil des clients de vos membres. J'aimerais savoir s'ils ont des moyens financiers plus ou moins élevés. Est-ce qu'ils ont davantage de...? Pouvez-vous utiliser un ratio prêt-revenu ou un ratio d'endettement?

Pouvez-vous me décrire le client moyen — pas le meilleur ni le pire?

• (1715)

M. Paul Taylor: Je vous remercie beaucoup pour votre question.

La réponse risque d'être longue, alors je m'en excuse.

Les membres de notre association sont des prêteurs, des assureurs et des courtiers hypothécaires. Parmi les prêteurs, il y a notamment la Banque TD et la Banque Scotia. Il y a aussi First National, Street Capital, MERIX Financial et bien d'autres. C'est donc dire que parmi nos membres, nous comptons de grands prêteurs, mais nous avons aussi des prêteurs beaucoup plus petits qui constituent des sociétés de financement hypothécaire plus traditionnelles.

Les sociétés de financement hypothécaire dépendent beaucoup plus des mécanismes d'assurance qui existent actuellement pour la suffisance du capital et la liquidité. Les grands prêteurs ont accès à leurs propres fonds pour offrir des prêts.

Est-ce que cette réponse est satisfaisante? Aimerez-vous avoir d'autres...?

Le vice-président (M. Ron Liepert): Je vais vous interrompre un instant, car j'ai besoin d'obtenir le consentement unanime pour poursuivre étant donné que la sonnerie retentit.

Ai-je le consentement unanime?

Une voix: Oui.

Le président: Je vous remercie. Allez-y.

M. Greg Fergus: Je crois que M. Taylor a répondu à la question.

Puis-je...

M. Nicholas Hamblin: En tant que courtiers hypothécaires, nous voyons...

M. Greg Fergus: J'allais demander à M. Soni de me donner une idée de sa clientèle à cet égard.

Monsieur Soni.

M. Ajay Soni: Même question...?

M. Greg Fergus: Même question.

M. Ajay Soni: Notre client type est le Canadien moyen. Nous avons un vaste éventail de demandeurs d'hypothèques. Nous avons des acheteurs d'une première maison; ce groupe représente une grande partie des affaires d'un courtier hypothécaire. Nous avons un vaste éventail de demandeurs, au point où nous finançons des projets de développement de plusieurs millions de dollars — 30, 40, voire 50 millions de dollars. Nous offrons des services de consolidation de dette et finançons des projets de constructions pour de petits constructeurs et des constructeurs de taille moyenne. Le profil est celui d'un emprunteur hypothécaire. Nous les voyons tous, même ceux qui ont un avoir net élevé.

M. Greg Fergus: Comparativement aux banques, disons, votre clientèle est-elle plus endettée que le client moyen d'une banque?

M. Ajay Soni: C'est difficile à dire.

Je ne dirais pas que nos clients sont plus endettés. Selon notre position de valeur en tant que courtiers hypothécaires, nous avons des clients qui sont à plus haut risque pour lesquels nous devons utiliser d'autres sources de financement, mais nous avons beaucoup de clients. Comme Paul l'a souligné, beaucoup de nos prêteurs prennent des prêts sur leur bilan. Plusieurs de nos grands prêteurs spécialisés, comme First National ou MCAP, cherchent de bons emprunteurs.

Dans une certaine mesure, personne n'est confronté à un test de stress aussi rigoureux qu'un courtier hypothécaire en ce qui a trait aux lignes directrices sur la sélection des risques. Nos dossiers sont minutieusement examinés et vérifiés et nos clients sont de bons emprunteurs canadiens.

M. Greg Fergus: J'essaie de comprendre une chose — et, encore une fois, je vous demande votre aide. Si vous utilisez le même profil que les grandes banques pour déterminer si vos clients ont du mal à joindre les deux bouts, à la lumière des témoignages que nous avons entendus lundi, pourquoi l'approche est-elle si différente en ce qui concerne l'impact que pourraient avoir ces changements sur le système?

Monsieur Taylor.

M. Paul Taylor: Je crois pouvoir aller à la source.

Certains prêteurs ciblent des emprunteurs dont les antécédents de crédit sont moins intéressants. Ils œuvrent peut-être dans un marché où ils offrent un taux d'intérêt hypothécaire assujéti à des normes élevées en raison du risque de non-remboursement de prêt de ces clients. Aussi, de façon générale, ces prêteurs sont financés par le privé. Il s'agit d'une catégorie de prêteurs distincte, disons, au sein de nos membres.

La plupart du temps, il y a peu de différence entre les grands prêteurs qui prennent des prêts sur leur bilan et certains plus petits... appelons-les des « prêteurs spécialisés dans le domaine résidentiel ».

Tous ont recours, dans une certaine mesure, à un programme de titrisation. À l'occasion, ils doivent tous trouver d'autres sources de financement, que ce soit leur propre bilan ou d'autres mécanismes sur le marché. La grande différence entre les deux, et ce qui entraînera une baisse de la concurrence sur le marché, c'est que, puisque les petits prêteurs s'appuient davantage sur le mécanisme de titrisation, si celui-ci est retiré ou s'il y a une baisse considérable des risques admissibles, il sera pratiquement impossible pour eux de constituer des hypothèques pour leurs clients sans d'autres sources de capitaux, des sources plus dispendieuses.

En termes simples, si vous groupez des hypothèques dans un mécanisme d'investissement, une obligation, si ce mécanisme est assuré, vous courez peu de risques sur le marché. S'il n'est pas assuré, les investisseurs exigent une prime de risque plus élevée et, bien entendu, au bout du compte, c'est le titulaire hypothécaire qui paie la note par l'entremise du taux d'intérêt qui lui est facturé.

• (1720)

Le vice-président (M. Ron Liepert): Désolé, monsieur, mais je dois vous interrompre.

Nous aurons deux autres intervenants qui disposeront chacun de cinq minutes, soit M. Albas et Mme O'Connell, après quoi nous leverons la séance.

M. Dan Albas: Merci, monsieur le président.

Encore une fois, merci aux témoins d'avoir accepté notre invitation.

Je m'inquiète de plus en plus, car, évidemment, notre PIB n'est pas là où nous aimerions qu'il soit, et nous avons entendu beaucoup de prévisions à la baisse à bien des égards. Au Canada, 13 % du PIB est lié au logement. Je crois donc qu'il serait important que les Canadiens sachent que, lorsque le gouvernement adopte une nouvelle politique ou qu'il étudie la possibilité d'adopter une nouvelle politique, celle-ci pourrait avoir de sérieuses conséquences pour eux. Par exemple, à la suite de l'annonce faite en octobre et de la mise en oeuvre de la politique, certaines choses sont disparues; les Canadiens ont moins d'options.

Commençons par l'amortissement. Certains se demandent s'il ne faudrait pas limiter la période d'amortissement à 25 ans. Monsieur Lloyd, vous travaillez à Vancouver et dans la région du Grand Vancouver. Que pensez-vous des périodes d'amortissement de 25 ans et de 30 ans?

M. Michael Lloyd: Je crois que c'est une bonne idée. Les périodes d'amortissement plus longues permettent aux gens de s'acheter une maison, de faire des paiements plus petits au cours des premières années, et au fil des ans, d'accroître leurs paiements pour rembourser plus rapidement leur prêt hypothécaire. Ce n'est pas parce qu'un prêt hypothécaire est assujéti à une période d'amortissement de 30 ans que les gens mettent 30 ans à rembourser leur prêt. Dès qu'un client passe à un paiement toutes les deux semaines, il réduit automatiquement sa période d'amortissement d'environ quatre ans.

C'est un mécanisme simple qui permet aux gens de s'acheter une maison plus tôt. Il serait illogique d'éliminer ce mécanisme, car il permet aux gens d'acheter une maison d'une façon très simple et, à long terme, personne n'y perd; ils remboursent plus rapidement leur prêt. Comme je l'ai souligné, la majorité de mes clients ne mettent pas autant de temps à rembourser leur prêt hypothécaire. Nous les encourageons à chercher des façons d'accroître leurs paiements hypothécaires afin de rembourser plus rapidement leur prêt.

M. Dan Albas: Pour beaucoup de jeunes acheteurs, la période d'amortissement de 30 ans était une option intéressante, mais celle-ci n'est plus offerte.

M. Michael Lloyd: Non.

M. Dan Albas: De plus, nous vivons plus longtemps, donc, certains choisissent de travailler plus longtemps. Ils ont plus de temps pour rembourser ce genre de prêt. Il serait étrange, à mon avis, d'éliminer ce mécanisme et d'obliger certaines personnes à se tourner vers les parcs locatifs, car cela ferait augmenter le prix des logements, puisque l'offre n'est pas meilleure pour les logements que pour les nouvelles maisons.

Vous avez parlé également d'un homme qui s'est divorcé, dans les Kootenays. Le taux de divorce est à la hausse. La possibilité de refinancer sa maison est une autre option qui a disparu. Ces changements ont eu un impact sur la capacité des Canadiens à refinancer leur maison.

M. Michael Lloyd: Les Canadiens travaillent fort pour rembourser leur hypothèque et accumuler de l'équité dans leur maison. En raison de ces changements, la grande majorité de nos prêteurs ne peuvent pas refinancer des hypothèques, car, comme nous l'avons souligné, ils groupent les hypothèques et les liquident. Ils ne sont pas autorisés à assurer ou à refinancer des hypothèques. Les clients doivent donc se tourner vers les grandes banques qui leur imposeront probablement un taux d'intérêt plus élevé, car elles seront de moins en moins nombreuses à pouvoir offrir ce service.

Cela me paraît illogique. Souvent, les gens refinancent leur hypothèque pour réinvestir dans l'économie, créer une entreprise, faire de bonnes choses et acheter des biens locatifs.

M. Dan Albas: Vous soulevez un très bon point, car beaucoup de gens utilisent cette équité à un certain moment, option qu'ils n'ont plus, pour démarrer une entreprise ou développer leur entreprise, ou même construire des propriétés locatives pour leur assurer un flux de revenu supplémentaire. De nos jours, que doivent faire ceux qui souhaitent acheter une propriété locative pour accroître leurs revenus?

• (1725)

M. Michael Lloyd: Ils doivent être en mesure de faire un versement initial de 20 % et passer par une banque pour obtenir un prêt hypothécaire.

M. Dan Albas: D'accord. Quelle était la situation avant la mise en œuvre de cette politique?

M. Michael Lloyd: Auparavant, on pouvait faire affaire avec tous les prêteurs non bancaires qui avaient des politiques différentes.

M. Dan Albas: D'accord. Donc, cela nuit à l'économie. Je sais que cela nuit aux consommateurs, car mes électeurs me le disent, notamment à Vancouver. C'est fou. Les gens ont plus de difficulté à se trouver un logement locatif adéquat. Évidemment, la concurrence... et M. Taylor en a déjà parlé. Je m'inquiète. Non seulement cela mettra-t-il les prêteurs spécialisés à risque — et, soit dit en passant, cela se traduit par une baisse de la concurrence. Mais, quel sera l'impact sur le marché et les Canadiens dans 10 ans?

Nous avons entendu d'autres témoins, dont les coopératives de crédit qui se disent obligées d'ajouter des primes de risque, mais qui sont dans l'impossibilité de le faire, car elles ne peuvent pas conserver de gains. Selon moi, ce segment du marché sera réduit. Quelle sera la situation dans 10 ans en ce qui a trait à la concurrence et aux prix?

M. Michael Lloyd: Ce que je peux vous dire, c'est que j'ai commencé ma carrière en 1994 à titre de représentant des prêts dans une coopérative de crédit. À l'époque, nous pouvions offrir un rabais maximal de 0,25 % sur un taux d'intérêt de cinq ans, et seulement pour nos meilleurs clients. Depuis l'arrivée des courtiers spécialisés, les choses ont changé. Aujourd'hui, il est normal d'offrir un rabais de 2 % sur un taux d'intérêt de cinq ans. Si les banques sont les seules à pouvoir offrir des prêts hypothécaires, il est possible que nous revenions à de petits rabais.

Le vice-président (M. Ron Liepert): Je suis désolé, monsieur Albas, mais votre temps est écoulé.

Madame O'Connell, vous avez la parole.

Mme Jennifer O'Connell: Merci beaucoup, monsieur le président.

Merci aux témoins d'être venus.

J'ai écouté la discussion sur la bonne et la mauvaise dette, et je comprends tout cela. Par contre, il y a un facteur dont il faut tenir compte. Qu'il s'agisse d'une personne ayant une hypothèque qu'elle aura de la difficulté à rembourser si les taux d'intérêt augmentent ou d'une personne qui a une hypothèque et un prêt d'achat pour un bateau et qui est incapable de payer les deux, que ce soit une bonne ou une mauvaise dette, si elle est incapable de rembourser ses prêts, elle nuit à l'économie. Cette notion de bonne et de mauvaise dette est bien belle, mais si vous ne pouvez pas rembourser votre dette, elle est toujours considérée comme une bonne dette, comparativement à une personne qui n'arrive pas à rembourser son prêt d'achat pour son bateau...

Mon collègue vient de dire que cela nuit à l'économie. J'aimerais savoir ce qui nuirait le plus à l'économie et au marché immobilier: dire à une personne que, si les taux d'intérêt augmentent, elle pourra se permettre uniquement un certain type d'hypothèque ou permettre à cette personne de choisir l'hypothèque qu'elle veut, sans faire de test de stress en fonction des réalités économiques et de la situation actuelle, et risquer qu'elle ne puisse pas rembourser son prêt hypothécaire? C'est l'option que vous avez: dire aux gens qu'ils peuvent se permettre un montant moins élevé ou les laisser emprunter plus que ce qu'ils peuvent rembourser et risquer le non-remboursement du prêt. Que s'est-il passé, aux États-Unis, avec les gens qui avaient contracté des prêts hypothécaires trop élevés?

Le non-remboursement des prêts a entraîné une baisse de la valeur des maisons et toute l'équité accumulée s'est évaporée. Cela n'aurait-il pas un impact énorme sur le marché immobilier si nous n'adoptons pas des mesures pour nous protéger contre ce genre de risque?

M. Ajay Soni: Je vais répondre.

Concernant la bonne et la mauvaise dette, lorsque nous accordons un prêt hypothécaire, nous effectuons d'abord un test de stress. Autrement dit, nous nous assurons que le demandeur a la capacité de le rembourser. Il y aura toujours des gens — ils ne sont pas nombreux — qui, après avoir contracté un prêt hypothécaire, iront ensuite s'acheter un bateau, soit après que nous avons vérifié qu'ils peuvent se permettre une hypothèque. Il y a toujours ce risque, aussi petit soit-il.

Vous vous inquiétez des gens qui ont trop de dettes. Regardons plutôt toutes les histoires de réussites de Canadiens qui ont acheté leur première maison. Pensez à vos parents et à vos grands-parents. Tous ceux qui achètent leur première maison éprouvent certaines difficultés. Parfois, ils sont un peu stressés. Mais peut-on dire que le Canadien moyen est irresponsable face à sa dette? Je ne le crois pas.

Je suis courtier hypothécaire depuis 1988 et je ne connais que des exemples de réussite. Le marché a-t-il connu des ralentissements depuis? Absolument. Mais, la grande majorité des gens continuent de faire le nécessaire pour rembourser leur prêt hypothécaire. Ceux qui ont acheté une maison il y a 25 ans, disons, alors qu'ils avaient 25 ans, ont éprouvé des difficultés. Aujourd'hui, ils ont terminé de rembourser leur prêt et peuvent utiliser l'équité dans leur maison pour payer les études de leurs enfants...

● (1730)

Mme Jennifer O'Connell: Je suis désolée de vous interrompre, mais mon temps de parole est limité. Par contre, je suis heureuse que vous ayez abordé le sujet, car, comparativement à moi, mes parents ont dû composer avec des taux d'intérêt dans les deux chiffres. C'est exactement pourquoi nous faisons cela: pour protéger les consommateurs contre l'augmentation des taux d'intérêt.

J'aimerais passer rapidement à un autre sujet, car le temps file. Vous avez parlé de frais municipaux, ce qui est dans mes cordes. J'ai été conseillère municipale pendant près de 10 ans. La suggestion selon laquelle il faudrait favoriser le développement est exactement à l'opposé de ce que vous dites concernant les différences régionales. Dans ma province, en Ontario, c'est le gouvernement qui détermine en grande partie l'offre dans le domaine et les municipalités doivent d'abord respecter cette décision. Si le gouvernement fédéral adoptait une approche large en matière d'offre, les conséquences seraient très différentes à l'échelle du pays. C'est exactement le même argument auquel vous vous opposez en ce qui a trait aux différences régionales.

Ne serait-il pas préférable de parler tout simplement de dette, qu'elle soit bonne ou mauvaise, de façon à protéger les gens à risque en cas d'augmentation des taux d'intérêt?

Le vice-président (M. Ron Liepert): Je dois intervenir. Je vois plusieurs mains levées. Si vous pouviez répondre à Mme O'Connell en 20 ou 30 secondes, nous pourrions avoir suffisamment de temps pour entendre quelques réponses avant de lever la séance.

M. Paul Taylor: La première chose que j'aimerais souligner, c'est que ces changements vont un peu trop loin par leur conservatisme dans le montant en capitaux qu'il faut réserver pour assurer la survie du système financier, chose à laquelle vous avez fait allusion. Notre taux de prêts en souffrance pour les hypothèques s'élève actuellement à 0,28 %. Comme d'autres l'ont souligné lundi, ce taux a atteint un sommet au pays à 0,65 %, ce qui n'a rien de comparable avec ce qui s'est produit aux États-Unis.

En termes simples, la rigueur avec laquelle la solvabilité des acheteurs est vérifiée dépend des taux d'intérêt. On peut offrir une carte de crédit à un taux de 20 % presque sans effectuer de vérification de solvabilité, car on s'attend à ce qu'il y ait des manquements aux paiements. C'est à cela que servent les primes de risque sur le marché. Un taux d'intérêt de 2,5 % sur un prêt hypothécaire, compte tenu du volume de prêts consentis... vous pouvez me croire: les normes de vérification de solvabilité au Canada pour ces prêts sont sans pareil dans le monde.

Le vice-président (M. Ron Liepert): D'accord, nous devons nous arrêter ici. Je suis désolé, mais nous devons aller voter.

Malheureusement pour les personnes qui doivent témoigner à 17 h 30, nous avons deux votes à la Chambre à 17 h 45. Nous ne pouvons pas reprendre nos travaux avant près de 18 heures, alors je m'en excuse. Nous reprendrons nos travaux dès que nous aurons fini de voter, probablement vers 18 heures.

Je remercie les témoins qui se trouvent à la table avec nous. Nous vous reverrons tous après les votes.

● (1730)

_____ (Pause) _____

● (1810)

Le vice-président (M. Ron Liepert): Nous allons reprendre nos travaux et continuer à entendre nos témoins.

Nous sommes, évidemment, désolés de vous avoir retardés. Cependant, nous n'avons pas vraiment eu le choix. Nous devons nous rendre à la Chambre pour deux votes.

À la lumière de ce que je viens de dire, et du fait que nous avons prévu de lever la séance à 19 h 30 et qu'il nous reste quatre témoignages, je crois, je demanderais à chaque témoin d'être aussi concis que possible. Je demanderais ensuite à tous les membres du Comité d'en faire autant avec leurs questions pour que nous puissions entendre le plus de réponses possible et respecter notre horaire.

Nous entendrons M. Smith de la Financière First National.

Allez-y, je vous prie.

[Français]

M. Stephen Smith (président du conseil d'administration et chef de la direction, Financière First National): Merci, monsieur le président.

Merci de m'avoir invité à témoigner devant vous cet après-midi.

Je suis né et j'ai grandi à Ottawa, où mon père a occupé un poste de fonctionnaire. C'est toujours un plaisir d'y revenir.

[Traduction]

Financière First National est un prêteur hypothécaire de premier choix qui assure près de 23 milliards de dollars de prêts hypothécaires résidentiels et commerciaux par année. En plus d'être le plus important prêteur non bancaire du Canada avec ses 950 employés d'un bout à l'autre du pays, Financière First National est une propriété publique qui est cotée à la Bourse de Toronto.

Ce sont des courtiers hypothécaires qui distribuent nos produits et les programmes de titrisation de la SCHL nous aident à obtenir les capitaux nécessaires pour financer les hypothèques. Nous arrivons à atteindre nos objectifs grâce à une technologie de pointe, des taux d'intérêt compétitifs et un service de grande qualité. La qualité de nos prêts est indéniable. En effet, elle est comparable ou supérieure à celle des autres institutions de premier plan au Canada. Nous estimons que nous avons offert à près d'un million de Canadiens le financement dont ils avaient besoin pour réaliser leur rêve de devenir propriétaire.

Notre relation avec la Société canadienne d'hypothèques et de logement, la SCHL, est au centre de notre modèle d'affaires. La SCHL a été fondée en 1945 avec comme objectif de fournir des fonds pour le logement aux soldats qui revenaient de guerre. En 1954, elle a mis en place l'assurance prêt hypothécaire qui visait à fournir des liquidités aux Canadiens pour qu'ils puissent devenir propriétaires. Aujourd'hui, la SCHL a deux compétiteurs privés qui servent près de 50 % du marché immobilier.

La SCHL a mis sur pied le Programme des TH LHN — les titres hypothécaires émis en vertu de la Loi nationale sur l'habitation — en 1987 et le programme OHC, soit le programme d'obligations hypothécaires du Canada, en 2001. Ces programmes de titrisation ont permis aux régimes de pensions, aux fonds communs de placement, et à d'autres institutions qui n'acceptent pas de dépôts, au Canada et à l'étranger, d'offrir du financement hypothécaire aux propriétaires canadiens.

Avant 1987, seules les plus grandes institutions de dépôt pouvaient obtenir les sommes d'argent qui étaient nécessaires pour faire rouler le marché hypothécaire. Les choix des consommateurs étaient limités. C'est pourquoi nous avons changé les règles du jeu pour offrir davantage de choix aux Canadiens dans le domaine du crédit hypothécaire. C'est aussi pourquoi nous sommes soucieux de maintenir une concurrence solide entre prêteurs pour offrir aux consommateurs des taux d'intérêt plus faibles. La SCHL a été une bénédiction pour les Canadiens cherchant à devenir propriétaires, notamment en raison de ses programmes d'assurance hypothécaire et à ses programmes de titrisation.

Le ministre des Finances travaille en collaboration avec la SCHL pour contrôler et pour protéger le marché immobilier canadien. Depuis la crise du crédit de 2008, le ministère des Finances a apporté plusieurs changements aux règles régissant les prêts hypothécaires dans l'espoir d'atténuer la dette des consommateurs. Nous avons appuyé ces changements.

En octobre 2016, le ministre a annoncé qu'il apporterait davantage de changements aux règles qui allaient toucher l'industrie du prêt hypothécaire. L'un de ces changements est que le taux d'admissibilité aux hypothèques de cinq ans est aujourd'hui plus élevé, car le taux de référence est maintenant celui de la Banque du Canada plutôt que celui prévu par le contrat hypothécaire. Cela a pour effet de réduire considérablement le montant que peut emprunter une personne souhaitant obtenir une hypothèque de cinq ans ou plus. Le ministre est convaincu que cela peut nous aider à assurer que les emprunteurs aient les moyens financiers nécessaires au cas où les taux d'intérêt auraient augmenté au moment d'un renouvellement et à modérer la demande dans les marchés en état de surchauffe.

Bien que nous appuyions ce changement, il est important de souligner que ce changement ne touche que les hypothèques assurées, qui représentent moins de 30 % du marché total. Les 70 % du reste du marché qui ne sont pas assurés ne sont pas concernés par ce changement. Étant donné que les hypothèques assurées au Canada valent en moyenne 300 000 \$ et que les hypothèques de plus d'un million de dollars ne peuvent pas être assurées, ce changement aura pour effet de réduire les possibilités d'accession à la propriété des acheteurs d'une première maison dans les marchés plus faibles au pays — c'est-à-dire dans les Prairies, au Québec et au Canada atlantique — et il n'aura qu'un tout petit effet sur les marchés en état de surchauffe à Vancouver et à Toronto.

La suppression de l'accès à une assurance hypothécaire pour les emprunteurs qui souhaitent refinancer leur prêt hypothécaire est l'un des pires changements annoncés en octobre. Les Canadiens ont toujours eu l'habitude d'utiliser leur avoir propre foncier pour emprunter de l'argent de façon à investir dans la rénovation de leur maison et dans l'éducation de leurs enfants ou pour répondre à d'autres besoins. Les nouvelles règles limitent considérablement les options de ce type d'emprunteurs et nous ramènent 30 ans en arrière, en 1987, quand le seul choix qu'ils avaient était d'avoir recours aux grandes institutions financières canadiennes. Il s'agit pour nous d'un grand pas en arrière, qui est contraire à l'objectif général de politique publique actuel voulant que l'on promeuve la compétitivité et qui est

en contradiction totale avec le mandat de la SCHL, soit d'aider les Canadiens à répondre à leurs besoins en matière de logement.

● (1815)

Par la suite, le Bureau du surintendant des institutions financières a modifié les exigences en capital pour les assureurs de prêts hypothécaires. Depuis l'entrée en vigueur de ces changements, le 1^{er} janvier dernier, les assureurs de prêts hypothécaires doivent retenir beaucoup plus de capitaux, soit deux ou trois fois plus qu'avant, pour une hypothèque conventionnelle comparativement aux capitaux qu'une grande institution financière canadienne est tenue de retenir pour le même prêt hypothécaire.

Parce qu'ils évacuent en quelque sorte du marché les prêteurs qui utilisent la titrisation et l'assurance hypothécaire pour financer leurs hypothèques, ces changements auront le même effet négatif sur les propriétaires canadiens que ceux mentionnés plus tôt.

Nous demandons au ministre et au surintendant de revoir leurs décisions qui fait que le refinancement hypothécaire est inadmissible à l'assurance hypothécaire et de ne pas apporter de nouveaux changements aux règles régissant le secteur du logement tant que les changements les plus récents n'auront pas été absorbés par le marché et qu'ils n'auront pas été entièrement compris.

Je serais ravi de répondre à vos questions.

Le vice-président (M. Ron Liepert): Merci, monsieur.

Nous allons maintenant entendre le témoignage de M. Charles de la Société d'assurance hypothécaire Canada Guaranty.

● (1820)

M. Andrew Charles (président et chef de la direction, Société d'assurance hypothécaire Canada Guaranty): Merci beaucoup.

Bonjour à tous.

Je m'appelle Andy Charles. Je suis président et directeur général de la Société d'assurance hypothécaire Canada Guaranty. À titre d'introduction, nous sommes la seule société privée d'assurance prêt hypothécaire entièrement canadienne. Depuis 2010, nous avons aidé plus de 250 000 Canadiens à accéder à la propriété. Notre société assure les Canadiens, principalement les premiers acheteurs, qui versent une mise de fonds inférieure à 20 % du prix d'achat de l'habitation.

Nous sommes d'avis que le système canadien de financement de l'habitation a bien servi notre pays. C'est ce que l'on constate surtout lorsqu'on le compare à celui d'autres pays. Le Canada a évité certains des écueils auxquels se sont heurtés d'autres pays, notamment grâce aux pratiques de souscription de prêts prudentes adoptées par le secteur des prêts hypothécaires, à la surveillance réglementaire rigoureuse et à l'absence d'incitatifs fiscaux qui dissuadent les emprunteurs de réduire leur dette hypothécaire. Je crois que les autres pays dans le monde considèrent que la structure du marché de l'assurance prêt hypothécaire du Canada joue un rôle important dans la stabilité globale du système de financement de l'habitation.

Depuis 2008, la Canada Guaranty a appuyé les diverses interventions du gouvernement qui ont calmé le marché immobilier, les jugeant prudentes et bien réfléchies. Même si ces interventions ciblaient principalement les premiers acheteurs, elles ont permis de renforcer le marché immobilier canadien. Cependant, nous sommes d'avis que les plus récents changements, combinés à un nouveau cadre réglementaire, risquent d'avoir un effet néfaste sur le marché immobilier.

J'aimerais prendre un moment pour dresser, à l'intention du comité, le portrait de l'acheteur typique d'une première habitation. L'acheteur moyen d'une première habitation a entre 25 et 40 ans et il a en moyenne un revenu familial qui se situe entre 80 000 et 100 000 \$. Aujourd'hui, les premiers acheteurs représentent seulement 30 % du nombre annuel des nouvelles hypothèques, comparativement à 40 % en 2010. Ils détiennent en moyenne une hypothèque de 300 000 \$ et ils ont une note de crédit moyenne de 753, ce qui indique un très haut niveau de solvabilité.

En outre, le marché de l'assurance prêt n'assure pas les prêts hypothécaires contractés pour l'achat d'une habitation de plus d'un million de dollars. Il s'agit d'un plafond qui empêche généralement les premiers acheteurs dans les régions du Grand Toronto et du Grand Vancouver d'accéder à la propriété. L'activité immobilière intense dans les régions de Toronto ou de Vancouver, qui fait les manchettes, n'a jamais été attribuable aux premiers acheteurs.

J'aimerais vous faire part de nos observations concernant les modifications réglementaires récentes et de ce que nous envisageons pour l'avenir.

Il n'existe pas au Canada un marché immobilier national homogène. Par conséquent, les politiques nationales peuvent être problématiques lorsqu'il existe des problèmes propres à une région ou même à une ville en particulier. La valeur des propriétés a considérablement augmenté à Vancouver et à Toronto, alors que ce n'est pas du tout le cas à Calgary, à Edmonton, à Montréal et dans d'autres marchés. Il faut donc envisager des solutions locales ou régionales. Les décisions qu'a prises récemment le gouvernement de la Colombie-Britannique visant le marché immobilier constituent une solution régionale à un problème régional.

Il est important d'analyser les effets cumulatifs des modifications réglementaires des années passées sur la capacité des premiers acheteurs d'accéder à la propriété, mais nous croyons que les changements annoncés en octobre 2016 sont les plus importants qui ont été apportés jusqu'à maintenant. Pour être plus précis, l'élimination de l'admissibilité au refinancement des prêts à faible ratio prêt-valeur fera en sorte que les emprunteurs auront moins de choix, car cette mesure aura une incidence sur la compétitivité des prêteurs spécialisés canadiens. Pour leur prêt hypothécaire, un plus grand nombre d'emprunteurs pourraient s'adresser à des prêteurs privés, ce qui constitue une option plus coûteuse caractérisée par un manque de transparence sur le plan de la réglementation.

Nous estimons que les modifications annoncées par le ministère des Finances en octobre 2016, conjuguées à la mise en place peu de temps après d'un nouveau cadre réglementaire, modifieront concrètement la dynamique du marché immobilier. Avant d'envisager d'autres modifications réglementaires, nous devons prendre le temps de bien comprendre les répercussions à plus long terme.

Étant donné les effets cumulatifs potentiels de ces changements, nous encourageons le gouvernement à prendre en considération les recommandations suivantes:

Il ne faut pas aller de l'avant pour l'instant avec un modèle de partage des risques. Il faut examiner les résultats des récents changements avant d'envisager de procéder à d'autres modifications.

Nous prévoyons que la proportion des nouveaux prêts hypothécaires qui sont contractés par les premiers acheteurs diminuera encore pour atteindre seulement 20 % du marché. Je suis d'avis que les premiers acheteurs assurés sont aujourd'hui assujettis à la réglementation la plus rigoureuse. Ils ne représentent pas un problème, alors nous estimons qu'il serait contre-productif de les cibler davantage.

● (1825)

Enfin, le Canada a fait savoir qu'il prévoit accueillir 300 000 immigrants au cours de la prochaine année. C'est une décision que nous appuyons. La majorité de ces immigrants vont élire domicile dans l'un de nos principaux marchés. Nous devons loger ces nouveaux Canadiens, et nous encourageons tous les ordres de gouvernement à coordonner leurs actions pour s'assurer que l'offre de logements est suffisante.

Je vous remercie d'avoir pris le temps de m'écouter.

Le vice-président (M. Ron Liepert): Merci.

Nous allons maintenant passer à l'Association canadienne des constructeurs d'habitations.

Monsieur Finnigan, nous vous écoutons.

M. Bob Finnigan (président, Association canadienne des constructeurs d'habitations): Merci.

Je suis président de l'Association canadienne des constructeurs d'habitations et bâtisseur concepteur à Toronto. Je suis accompagné de Jason Burggraaf, membre de notre équipe d'Ottawa.

Je remercie le Comité d'avoir entrepris cette étude.

Pour dire les choses simplement, le logement est important. Il est important pour l'économie. Il l'est aussi pour notre énorme industrie des petites entreprises, qui soutient plus d'un million de travailleurs. Il importe aux Canadiens, qui reconnaissent l'accession à la propriété comme étant la pierre angulaire de la classe moyenne. Il est important que tous les Canadiens vivent en sécurité sous un toit.

Nous savons qu'il y a des façons de traiter les questions de stabilité sans nuire à notre industrie ou à l'économie. Nous nous préoccupons du fait que les mesures pour refroidir les marchés peuvent facilement hâter un déclin économique et provoquer les conditions mêmes contre lesquelles elles devaient nous protéger.

Nous craignons aussi que ces mesures éloignent la SCHL de son objectif au titre de la Loi nationale sur l'habitation — celui d'assurer à tous les Canadiens l'accès égal aux marchés hypothécaires.

Si pareilles mesures font en sorte que des acheteurs qui seraient, autrement, qualifiés ne puissent faire l'acquisition de maisons, elles peuvent faire chuter les économies locales. Nous devons faire attention, car la construction résidentielle a été une source importante de stabilité pour l'économie canadienne ces dernières années. Aujourd'hui, la construction résidentielle crée plus d'un million d'emplois, assure le paiement de 58 milliards de dollars en salaires et génère plus de 128 milliards de dollars en activité économique, y compris plus de 41 milliards de dollars en revenus gouvernementaux.

La construction et la rénovation domiciliaires sont des éléments essentiels de chaque collectivité, grande ou petite, à la grandeur du Canada, si bien qu'une politique efficace en matière de logement est primordiale pour aider les Canadiens, les entreprises et les collectivités à réaliser une croissance économique qui n'exclut personne. Pour appuyer la classe moyenne et ceux qui aspirent à en faire partie, nous devons nous assurer que les acheteurs d'une première maison et les nouveaux Canadiens ont une chance égale d'accéder à la propriété, pierre angulaire de la classe moyenne. En outre, si elle n'est pas contenue, la situation actuelle creusera l'écart entre ceux qui sont déjà propriétaires et ceux qui ne le sont pas.

Il est possible que l'accèsion à la propriété crée des inégalités sociales au sein des collectivités, dans les régions, et entre les zones rurales et les centres urbains. Afin de relever efficacement les défis en matière de logement, nous devons comprendre ce qui régit les marchés. Pourquoi tant de Canadiens ont-ils maintenant plus de mal à accéder à la propriété?

Trois facteurs déterminent l'accessibilité à la propriété immobilière: le revenu, les règles hypothécaires et le prix des maisons.

En ce qui concerne le revenu, nous remarquons que les jeunes de la génération Y ont été les plus durement touchés par le ralentissement économique et la reprise économique sans création d'emplois. La croissance de leur revenu a été modérée alors que le prix des maisons est monté en flèche. Nous devons stimuler l'activité économique et la croissance du revenu dans tous les secteurs pour que les jeunes puissent être prospères.

Parallèlement, pour se prémunir contre l'instabilité du système financier, on a renforcé les règles s'appliquant aux prêts hypothécaires, si bien qu'il est bien plus difficile qu'avant de financer une maison. Bien que nombre de ces mesures aient eu pour but de tempérer des marchés comme ceux de Toronto et de Vancouver, leur application s'est faite à l'échelle nationale, ce qui a eu des répercussions sur des marchés déjà précaires, comme celui du Canada atlantique.

À ce stade, voici notre recommandation en ce qui concerne les règles régissant les prêts hypothécaires: n'en imposez plus. Arrêtez pour l'instant. Bien des changements sont survenus récemment, et comme nous n'en connaissons pas encore toutes les conséquences, il est primordial d'attendre avant de prendre une quelconque autre mesure. Le gouvernement dispose aussi d'outils relatifs aux hypothèques qu'il peut utiliser à meilleur escient sans accroître l'instabilité des marchés ou l'effet de levier. Le fait de hausser les limites du régime d'accèsion à la propriété pour la première fois et de permettre les transferts intergénérationnels de REER dans le contexte de ce régime pourraient contribuer à l'augmentation des mises de fonds et à la réduction de la dette des propriétaires.

Peut-être que les options les plus intéressantes sont les hypothèques à participation, qu'il y aurait plutôt lieu d'appeler des « régimes de mise de fonds à valeur partagée ». Ces outils, qui ont été mis à l'essai avec succès auprès de familles à faible revenu dans certaines villes canadiennes, devraient être pris en compte pour aider les personnes à acheter leur première maison à la grandeur du pays.

Le dernier facteur qui nuit à l'accèsion à la propriété est, bien sûr, le prix des maisons. Les règles régissant les prêts hypothécaires qui limitent l'accès pourraient réduire le pouvoir d'achat des personnes qui souhaitent acheter une maison. Il faut prendre des mesures pour réduire la pression à la hausse sur le prix des maisons pour qu'un nombre accru de personnes qui achètent pour la première fois puissent emprunter. Pour gérer cette situation, nous devons comprendre ce qui fait monter les prix. Nous avons ce que nous appelons des « nouveaux éléments fondamentaux ». En tête de liste, on retrouve le manque de logements familiaux.

En termes simples, le zonage municipal et provincial et les restrictions réglementaires dans nos principaux centres urbains ont réduit de façon spectaculaire la quantité de terrains pouvant être aménagés. Dans le Grand Toronto, au cours de la dernière décennie, le nombre de nouvelles maisons unifamiliales construites pour être vendues a chuté de façon dramatique. Les prix dans le Grand Toronto ont tendance à refléter l'écart entre ce que les acheteurs veulent et ce qu'offre le marché.

Avec les taux d'immigration élevés et une hausse appréciable du taux de natalité au cours de la dernière décennie, nos plus grandes villes manquent sérieusement de maisons familiales. En se fondant sur les taux de développement actuels, l'Association canadienne des constructeurs d'habitations estime que le Canada connaîtra une pénurie de 300 000 résidences familiales au cours de la prochaine décennie. Tous les ordres de gouvernement doivent travailler ensemble à régler ce problème. Tant que la demande dépassera l'offre, les centres économiques les plus prospères continueront de voir le prix des maisons augmenter et devenir moins abordables. C'est simplement la loi de l'offre et de la demande.

● (1830)

Ce sont des questions qui doivent être abordées dans la stratégie nationale sur le logement. D'après les renseignements fournis par la SCHL, la priorité actuelle porte presque exclusivement sur le logement social. Même si le logement social est très important, ce n'est qu'une partie de l'histoire. La version définitive de la stratégie nationale doit aborder les logements au taux du marché, où 94 % d'entre nous vivent. Si nous ne réglons pas la question des prix, nous n'avons aucune chance de relever le défi du logement social.

Nous sommes à la croisée des chemins en ce qui concerne l'accèsion à la propriété, et les prix abordables constituent le noeud du problème. Cependant, il y a beaucoup de mesures que nous pouvons prendre afin de relever ce défi. Nous avons hâte de collaborer avec le gouvernement pour atteindre cet objectif dans l'intérêt de tous les Canadiens. Nous vous avons remis un rapport plus détaillé, et j'espère que vous aurez l'occasion d'y jeter un coup d'oeil.

Nous sommes à votre disposition pour toute question. Merci.

Le vice-président (M. Ron Liepert): Merci, monsieur.

Les derniers témoins représentent la Nova Scotia Home Builders' Association, et Sherry Donovan en est la chef de la direction. Sherry, chacun des trois intervenants avant vous a pris exactement 5 minutes et demie, donc...

Mme Sherry Donovan (chef de la direction, Nova Scotia Home Builders' Association): Très bien, j'en prends bonne note.

Je partagerai mon temps de parole avec Tamara Barker Watson, et nous ferons bien attention de ne pas dépasser le temps alloué.

Bonsoir, monsieur le président, distingués membres du Comité. Je m'appelle Sherry Donovan et je suis accompagnée ce soir de Tamara Barker Watson. Elle est la présidente de la Nova Scotia Home Builders' Association, en plus d'être propriétaire d'une entreprise de construction résidentielle à Halifax depuis 20 ans.

Merci de nous avoir invitées à comparaître devant vous.

La question à l'étude aujourd'hui est d'une grande importance pour nous, dans les provinces de l'Atlantique, et c'est sur cette région que porteront la plupart de nos observations ce soir. Nous parlerons de la façon dont les nouvelles règles de simulation de crise des taux d'intérêt hypothécaires se répercutent sur l'économie de l'est du Canada, sur l'accèsion à la propriété chez les jeunes et sur les personnes âgées.

Nous estimons également que l'application d'une seule série de règles dans l'ensemble du pays n'est pas la meilleure solution lorsqu'il est question de logement. Nous comprenons qu'il s'agit d'atténuer les risques à l'échelle du pays. Toutefois, par le fait même, la simulation de crise a suscité de grandes inquiétudes en raison des répercussions de ces changements sur les industries régionales de construction résidentielles, qui sont en déclin dans les provinces de l'Atlantique. Nous nous remettons encore de la faiblesse de l'économie, et ces changements s'opèrent à un moment où nous ne pouvons pas nous les permettre. Les nouvelles règles hypothécaires ne font qu'exacerber le problème en nuisant à toute l'économie.

Par exemple, du point de vue économique, à Halifax, le nombre de nouvelles maisons individuelles est passé de plus de 1 000 en 2009 à seulement 400 l'année dernière et, selon la SCHL, le nombre de mises en chantier en Nouvelle-Écosse demeure inférieur à la tendance de 900 unités depuis 10 ans. En plus de cette diminution à Halifax, on peut observer le même phénomène dans toute la région de l'Atlantique. Lorsqu'on conjugue cela aux nouvelles règles hypothécaires, l'impact devient considérable.

Un témoignage que je trouve important à présenter est celui d'un prêteur hypothécaire de Terre-Neuve. À peine une semaine après l'annonce du gouvernement fédéral, l'entreprise a fait savoir qu'il y aurait une baisse plus marquée. Selon ses prévisions, entre 25 et 30 % de ses clients des derniers mois ne seraient pas admissibles selon les nouvelles lignes directrices. De plus, un bâtisseur de Terre-Neuve, qui vendait en moyenne 50 maisons entre octobre et décembre, n'en a vendu aucune après l'entrée en vigueur des nouvelles règles. C'est énorme.

Ce n'est pas un résultat positif pour le Canada atlantique ni d'ailleurs pour l'ensemble du pays. L'obstacle semble être l'application de mêmes règles d'un bout à l'autre du pays. Nous reconnaissons que l'endettement des Canadiens constitue un grave problème, mais les conséquences imprévues des nouvelles règles ont créé des gagnants et des perdants. Le Canada atlantique est un des perdants. C'est l'une des principales raisons pour lesquelles nous estimons que l'établissement de règles régionales serait une meilleure solution pour les Canadiens.

Examinons deux groupes précis dans le dossier de l'accession à la propriété: les personnes âgées et les acheteurs d'une première maison. Les nouvelles règles hypothécaires empêchent de nombreux jeunes de commencer à accumuler des actifs, car bon nombre d'entre eux ne sont pas admissibles à un prêt hypothécaire aux termes des nouvelles règles. En plus d'exposer les acheteurs d'une première maison à un risque, ces règles ont une autre conséquence imprévue, car elles auront également une incidence sur le groupe des aînés. Devant un nombre réduit d'acheteurs éventuels, les aînés seront moins en mesure d'accéder à la valeur acquise de leur propriété, ce qui interrompra leurs projets de retraite ou de déménagement dans une plus petite maison. Voilà un aspect qui nous inquiète, puisqu'il y a un nombre plus élevé de personnes âgées au Canada atlantique que dans n'importe quelle autre région du pays.

Tamara.

Mme Tamara Barker Watson (présidente, Nova Scotia Home Builders' Association): Pour ce qui est des acheteurs d'une première maison en particulier, ce qui semble faire défaut, c'est l'avantage d'accroître la valeur nette dans un environnement à faible taux d'intérêt. Lorsque les taux d'intérêt sont à leur plus bas, la plus grande partie des paiements mensuels de la dette visent le capital du prêt hypothécaire. Ces nouvelles règles ont pour conséquence de restreindre la croissance du taux d'accession à la propriété au Canada

atlantique et de faire en sorte que les futurs acheteurs paient des taux d'intérêt beaucoup plus élevés.

En tant que propriétaire d'une entreprise de construction et agente immobilière en Nouvelle-Écosse, je sais que ces modifications ont eu une incidence énorme sur mon entreprise. Le vendredi précédant l'instauration des nouvelles règles hypothécaires, j'ai rencontré un jeune couple qui allait faire une offre sur une de mes nouvelles maisons écoénergétiques à Bedford. Ils se réjouissaient à l'idée d'acheter leur première maison. Toutefois, lorsque nous nous sommes rencontrés le lundi, ils n'étaient plus admissibles. Au final, ils ont choisi de louer leur logement pendant une autre année, et ils ont plutôt acheté une voiture neuve. Ils ne sont même pas sûrs de pouvoir, selon les nouvelles règles, acheter une maison au cours des prochaines années.

Ces changements ont touché non seulement le jeune couple, mais aussi mon entreprise. La perte de revenus de ventes influe sur l'orientation future de toute entreprise. Si cette tendance se poursuit, nous continuerons de mettre à pied des employés et nous n'aurons plus les moyens de payer nos sous-traitants. Ce n'est pas bon pour une économie qui tourne déjà au ralenti. Si vous allez imposer plus de restrictions aux jeunes qui s'endettent pour acheter une maison, pourquoi ne pas les empêcher plutôt d'acheter un bien sujet à dépréciation, comme une voiture, et créer un régime d'épargne forcée afin qu'ils puissent épargner en vue de l'achat de leur nouvelle maison?

Je voudrais également attirer l'attention sur une déclaration que nous avons faite dans le *Globe and Mail* au sujet de cette question. Si les acheteurs d'une première maison manquent à leur obligation de rembourser leur prêt hypothécaire « au même rythme que le grand public — à savoir moins de 1 % —, alors cela signifie que le gouvernement a décidé qu'il est beaucoup plus important de protéger les jeunes contre une telle éventualité que d'aider les autres 99 % de gens », qui représentent le plus grand pourcentage de l'actif des ménages au pays. Cela limitera « l'accession à la propriété de nouvelles maisons et les avantages connexes ».

Nous vous remercions de nous avoir donné l'occasion de témoigner devant vous aujourd'hui, et nous vous conseillons de donner suite à notre recommandation concernant l'établissement de règles régionales sur le logement. Nous avons perdu tellement de constructeurs et d'acheteurs éventuels ces derniers mois dans la région de l'Atlantique que c'en est ahurissant.

Merci.

• (1835)

Le vice-président (M. Ron Liepert): Merci à tous.

Nous allons entamer la période des questions. Le premier tour de table comprendra des interventions de sept minutes chacune.

Nous allons commencer par M. Sarai.

M. Randeep Sarai (Surrey-Centre, Lib.): Merci, monsieur le président.

Merci également à nos invités.

Je viens de Surrey, en Colombie-Britannique. Ma circonscription dépend énormément du secteur de la construction. Le secteur de l'immobilier est en plein essor en Colombie-Britannique, comme vous le savez tous. C'est donc un sujet très important qui me tient à coeur.

Ma question s'adresse d'abord à M. Charles. En ce qui concerne les prêts hypothécaires garantis ou assurés par la SCHL, quel pourcentage des emprunteurs sont des acheteurs d'une première maison et quel pourcentage d'entre eux sont des acheteurs déjà propriétaires, c'est-à-dire des gens qui en sont à l'achat d'une deuxième ou troisième maison, mais qui doivent quand même obtenir une assurance?

M. Andrew Charles: Merci beaucoup pour la question. Presque 90 % de nos activités s'adressent à l'acheteur d'une première maison. Nous le définissons comme une personne qui ne fait pas une mise de fonds de 20 %. C'est donc à cette catégorie d'acheteurs que nous offrons une assurance. Ils pourraient passer à la prochaine étape et vendre leur propriété, auquel cas ils n'auraient pas besoin d'une assurance prêt hypothécaire puisqu'ils seraient en mesure de faire une mise de fonds de 20 %. Quoi qu'il en soit, je dirais que nos clients sont surtout des acheteurs d'une première maison.

Ils pourraient rester avec nous. Ils pourraient continuer d'être propriétaires de la même maison. Nous offrons une couverture pendant toute la durée du prêt, mais s'ils veulent accéder à une autre propriété qui n'exige pas d'assurance prêt hypothécaire, ils n'en auraient plus besoin.

En somme, monsieur, la majorité de nos activités s'adressent surtout au marché des acheteurs d'une première maison.

M. Randeep Sarai: Malheureusement, votre définition d'« acheteur d'une première maison » ne correspond pas à celle que la plupart d'entre nous utilisent. Un acheteur d'une première maison est une personne qui achète sa toute première maison.

J'essaie d'obtenir un chiffre, mais je n'y arrive pas, même auprès d'autres sources. Parmi les acheteurs qui ont des prêts hypothécaires garantis ou sécurisés par la SCHL, quel est le pourcentage réel de gens qui en sont à l'achat de leur première maison. Il en irait de même pour ceux qui obtiennent un remboursement ou qui y ont droit. Ils ne possèdent pas de maison depuis cinq ans, et ils n'achètent pas leur deuxième maison.

M. Andrew Charles: Je ne peux pas vous donner un chiffre précis. J'estime que, dans la mesure où il est question de l'industrie des prêts hypothécaires assurés — et je ne parle que pour Canada Guaranty —, la vaste majorité des acheteurs à qui nous offrons une assurance en seraient à l'achat de leur première maison.

M. Randeep Sarai: Monsieur Finnigan, je crois que vous avez dit que le taux d'endettement hypothécaire moyen des acheteurs d'une première maison s'élève à environ 300 000 \$, et ils ont une cote de solvabilité moyenne de 753.

Est-ce bien vous qui en avez parlé?

• (1840)

M. Bob Finnigan: Non, ce n'était pas moi.

M. Randeep Sarai: Ah, c'était M. Charles.

Monsieur Charles, vous avez dit que le taux d'endettement hypothécaire moyen des acheteurs d'une première maison est de 300 000 \$, ce qui est semblable à ce qu'on m'avait dit, soit 265 000 \$; en tout cas, c'est très proche. Ils ont une cote de solvabilité élevée.

Êtes-vous préoccupé par le fardeau de la dette totale des jeunes couples, compte tenu de leurs autres dettes, comme les soldes de leurs cartes de crédit?

M. Andrew Charles: Il est certain que nous examinons le ratio de l'endettement total par rapport au revenu. C'est un paramètre dont nous tenons compte.

Toutefois, quand je dis que la cote de solvabilité moyenne est de 753, n'oublions pas qu'il y a cinq ou sept ans — donc, en 2008 et 2009 —, elle frôlait les 700. Nous avons observé entre-temps une amélioration nette de la qualité des acheteurs d'une première maison.

Voilà ce que je voulais vous dire.

M. Randeep Sarai: Merci.

Quel est le montant des mensualités moyennes pour une personne qui a, disons, une hypothèque de 300 000 \$? Seriez-vous en mesure de le dire, vite fait?

M. Andrew Charles: Au taux actuel, si la personne fait une mise de fonds de 5 %, je dirais, de mémoire, que c'est probablement aux alentours de 2 000 \$.

M. Randeep Sarai: Si la personne louait une maison, diriez-vous que cela correspondrait au montant à payer pour une propriété équivalent, ou s'agirait-il d'un montant inférieur ou supérieur?

M. Andrew Charles: Toute comparaison entre un loyer et un paiement hypothécaire dépend vraiment de la région où l'on se trouve. À bien y penser, le montant de 2 000 \$ serait peut-être élevé pour une hypothèque de 300 000 \$ aux taux actuels.

M. Randeep Sarai: Croyez-vous que les nouvelles règles hypothécaires sont avantageuses? Je sais que vous avez formulé certaines critiques à cet égard.

M. Andrew Charles: À mon avis, et selon Canada Guaranty, les mesures successives prises par le gouvernement au cours des dernières années ont eu un effet positif net. Nous appuyons le concept d'une simulation de crise. Nous estimons que c'est approprié et prudent. Nous pourrions débattre de la question de savoir quel serait le paramètre approprié quant au nombre de points de base au-dessus des taux hypothécaires actuels — 200 points, comme c'est le cas maintenant, ou 100 points —, mais je crois que c'est là un tout autre débat.

Nous sommes d'avis que la simulation de crise est une mesure prudente. Toutefois, nous tenons à rappeler au Comité qu'elle ne s'applique qu'au marché des prêts hypothécaires assurés, et non à l'ensemble du marché. C'est donc dire que ce niveau de prudence ne vaut que pour environ 30 % du marché.

M. Randeep Sarai: Pendant combien de temps croyez-vous qu'il faudrait surveiller les nouvelles politiques?

Je vais vous donner un exemple. Il y a environ six mois, la Colombie-Britannique a imposé aux acheteurs étrangers une taxe de 15 %, et voilà qu'on est déjà en train de la modifier afin d'accorder une exemption aux gens ayant des permis de travail.

Je me pose simplement la question. On semble réagir de façon très impulsive, puis on se ravise à toute vitesse, ou est-ce plutôt un indice de l'état de l'économie? Quels sont les critères ou les paramètres que nous devrions utiliser pour surveiller les règles hypothécaires actuelles, surtout en ce qui a trait à la simulation de crise?

M. Andrew Charles: Chose certaine, ces modifications ne sont pas sans conséquence. En fait, elles sont très importantes. Pour ce qui est du délai, nous aimerions voir comment la situation évoluera pendant le reste de 2017.

Je crois qu'il faut tenir compte d'un certain nombre de paramètres: nombre de transactions, incidence sur le taux d'accèsion à la propriété, effet sur le prix des maisons. Comme certains de mes collègues vous l'ont expliqué, il y a des réalités régionales distinctes. Il s'agit d'un instrument de politique de portée nationale, ce qui peut s'avérer très problématique lorsqu'on examine différents marchés. Il y a Toronto, Vancouver — qui montre déjà des signes de ralentissement — et, ensuite, le reste du pays, qui est très différent des grands centres urbains.

Bref, j'aimerais qu'on surveille la situation pendant au moins un an.

Le vice-président (M. Ron Liepert): Merci.

Nous allons maintenant entendre M. McColeman.

M. Phil McColeman (Brantford—Brant, PCC): Merci, monsieur le président.

Je tiens à remercier les témoins de leur présence.

La première question s'adresse à chacune des organisations. Avant les modifications annoncées par le ministre des Finances en octobre, a-t-on pris la peine de vous consulter?

La Nova Scotia Home Builders'...?

Une voix: Non.

M. Phil McColeman: A-t-on consulté l'Association canadienne des constructeurs d'habitations...?

M. Bob Finnigan: Non.

M. Phil McColeman: Votre entreprise, monsieur?

M. Andrew Charles: Non plus.

M. Phil McColeman: Votre entreprise?

Une voix: Non.

M. Phil McColeman: D'accord. Si vous aviez été consultés, vous auriez pu informer le gouvernement des conséquences imprévues ou des conséquences que vous avez expliquées dans vos témoignages ici ce soir. J'en vois certains qui hochent de la tête pour signifier que vous auriez peut-être fait valoir ces possibilités. Merci.

Passons à la question de l'abordabilité. Chaque fois qu'il y a de nouveaux frais concernant les maisons, le prix augmente pour les consommateurs. Combien de personnes qui achètent une première maison n'ont plus les moyens de le faire?

Messieurs Finnigan ou Burggraaf, l'Association canadienne des constructeurs d'habitation a-t-elle des statistiques à cet égard?

• (1845)

M. Jason Burggraaf (Relations gouvernementales et conseiller en politique, Association canadienne des constructeurs d'habitations): Nos données remontent à quelques années. Nous sommes en train de les mettre à jour, mais cela se chiffrait à environ 6 000 personnes par tranche de 1 000 \$.

M. Phil McColeman: Voulez-vous dire que ce sont 6 000 personnes chaque fois que le prix d'une maison augmente de 1 000 \$?

M. Jason Burggraaf: Oui.

M. Phil McColeman: Monsieur Finnigan, vous avez dit être constructeur et promoteur. Au cours de votre carrière dans la région du Grand Toronto, quel élément a le plus fait grimper le prix des maisons depuis que vous êtes dans le milieu?

M. Bob Finnigan: L'augmentation la plus importante provient des terrains.

M. Phil McColeman: Les terrains. D'accord. Est-ce causé par le manque de terrains disponibles?

M. Bob Finnigan: Oui.

M. Phil McColeman: Qu'est-ce qui l'explique, monsieur?

M. Bob Finnigan: La région du Grand Toronto accueille un grand nombre d'immigrants, ce qui fait que beaucoup de personnes s'arrachent le même terrain. Les prix ont donc explosé au cours des derniers...

M. Phil McColeman: Pourquoi n'y a-t-il pas davantage de terrains?

M. Bob Finnigan: Dans notre cas, il n'y a pas davantage de terrains en raison des politiques provinciales et locales sur l'offre de terrains.

M. Phil McColeman: L'offre de terrains pour y construire des logements a diminué.

M. Bob Finnigan: Le nombre a grandement diminué.

M. Phil McColeman: Pourquoi?

M. Bob Finnigan: Le gouvernement provincial a décidé de s'occuper beaucoup plus de l'aménagement du territoire, ce qui a eu pour effet en gros de freiner le cours normal des choses durant environ une décennie.

M. Phil McColeman: La réglementation gouvernementale, les droits à partir du moment où vous avez un terrain vague jusqu'au moment où vous remettez la clé aux propriétaires lorsque la maison est construite et qu'ils y emménagent...

M. Bob Finnigan: Oui.

M. Phil McColeman: Quel pourcentage du prix de la maison les droits gouvernementaux, la réglementation, les taxes, les cadres réglementaires, etc. représentent-ils en moyenne? J'ai entendu des moyennes différentes. Nous avons accueilli divers groupes au Comité et à d'autres au fil des ans qui nous ont dit que c'était un autre montant.

Pouvez-vous me donner une idée de ce que ce serait en moyenne?

M. Bob Finnigan: Je pourrais aborder la question d'une autre manière. Il y a cinq ans, pour un produit que je livre aujourd'hui, le terrain, les droits et tout le reste aurait probablement coûté 300 000 \$ de moins que je le vends aujourd'hui. Si nous prenons une maison de 800 000 \$, j'aurais pu livrer cette même maison pour 500 000 \$ il y a cinq ans.

M. Phil McColeman: Vous dites que la réglementation, les taxes et les droits qu'imposent les gouvernements ont entraîné une augmentation de 300 000 \$ dans le marché torontois depuis cinq ans.

M. Bob Finnigan: Oui.

M. Phil McColeman: C'est renversant, parce que les trois ordres de gouvernement, y compris le gouvernement fédéral, ne semblent pas comprendre. Ils vous voient comme un riche constructeur et promoteur qui roule sur l'or, parce que vous vendez des maisons. J'étais là. J'ai assisté à des réunions du conseil. Je l'ai vu. Je l'ai vu sur les scènes provinciale et fédérale. Les autorités pensent que le marché immobilier, en particulier les nouvelles maisons, peut être une vache à lait, parce que c'est caché. Personne, mis à part les constructeurs immobiliers dans chaque collectivité, n'en parle.

J'aimerais savoir si vous êtes d'accord ou non avec moi lorsque je dis que l'un des problèmes d'abordabilité que nous avons au pays est que les gouvernements imposent de plus en plus de coûts, de droits, en particulier des droits d'aménagement, de règles, de taxes, etc. Corrigez-moi si je me trompe, mais j'ai entendu dire que les droits d'aménagement imposés, je crois, à Markham ou dans l'une des collectivités de la région du Grand Toronto s'élèvent à 56 000 \$ par unité.

M. Bob Finnigan: Ce ne sont pas les plus élevés.

M. Phil McColeman: Quels sont les plus élevés?

M. Bob Finnigan: Dans les régions de Brampton et de Caledon, les droits d'aménagement sont actuellement de 85 000 à 90 000 \$.

M. Phil McColeman: Cela signifie de 85 000 à 90 000 \$ par porte, et nous parlons seulement ici des droits d'aménagement.

M. Bob Finnigan: Ce sont seulement les droits d'aménagement.

M. Phil McColeman: Cela vous donne seulement le droit de commencer vos travaux.

M. Bob Finnigan: C'est exact.

M. Phil McColeman: D'accord. Vous savez où je veux en venir, parce que je commence à m'emballer. Si nous voulons régler le problème d'abordabilité, nous devons nous attaquer à ce qui cause l'énorme augmentation des prix des maisons, soit en grande partie les droits qu'imposent les trois ordres de gouvernement. Nous discutons justement de l'un de ces trois ordres ici aujourd'hui.

Le gouvernement fédéral représente probablement la partie la moins importante, mais n'empêche que, chaque fois qu'augmente de 1 000 \$ le prix d'une maison, 6 000 Canadiens de plus n'ont plus les moyens de devenir propriétaires. Nous nous demandons pourquoi nous avons un problème de logement au pays et pourquoi nous avons des gens qui font la file pour obtenir des logements sociaux, parce qu'ils n'ont pas les moyens d'accéder à la propriété.

Dans votre milieu dans les Maritimes, c'est intéressant... Merci de votre présence, soit dit en passant.

• (1850)

Mme Sherry Donovan: Merci beaucoup.

M. Phil McColeman: Je suis ravi de faire votre connaissance.

Vous décriviez une situation où vous avez dû mettre à la porte des gens, parce que votre entreprise était en difficulté en raison de certains de ces changements et d'autres. Selon vous, quel est l'élément le plus important en ce qui concerne l'abordabilité?

Mme Tamara Barker Watson: Même dans le vieux Halifax, les taxes, les droits d'aménagement et les frais de service pour l'eau et les égouts représentent environ 27 % du prix des maisons. Nous sommes donc loin de ce qui prévaut à Toronto, mais les taxes et les droits sont tout de même élevés.

Je dirais qu'actuellement nous n'avons pas d'acheteurs qui prennent la relève sur le marché. À titre d'agente immobilière, j'ai comme clients des personnes qui achètent leur première maison. Toutefois, à titre de constructrice de maisons, je ne peux pas nécessairement construire une maison au prix que recherche un acheteur d'une première maison en raison du coût du terrain et de tout le reste.

Nous n'avons personne qui vient prendre la relève sur le marché pour acheter la maison de Bob et de Mary pour que Bob et Mary puissent déménager dans leur maison de rêve que Tamara leur a construite. Personne ne vient prendre la relève sur le marché. Le reste suit son cours. Nous vendons à Bob et à Mary une nouvelle

maison, puis les anciens propriétaires déménagent dans une copropriété et profitent de leur retraite. Nous n'avons personne qui vient prendre la relève sur le marché.

Le vice-président (M. Ron Liepert): Merci à tous les deux.

Je sais que chaque membre est capable de poser longtemps des questions, mais nous devons respecter les règles.

Monsieur Caron, allez-y.

M. Guy Caron: Merci beaucoup.

J'aimerais tout d'abord poser une question complémentaire à celle qu'a posée M. McColeman. Êtes-vous normalement consultés au sujet des modifications sur les règles en matière de prêts hypothécaires? Il y en a eu un grand nombre depuis une décennie. Êtes-vous personnellement consulté ou votre association l'est-elle normalement avant le fait?

M. Jason Burggraaf: Oui. Dans la majorité des cas, je dirais que nous sommes consultés à un certain degré. Si nous n'en connaissons pas les détails exacts, nous avons au moins une idée de ce que les autorités ont l'intention de faire, et nous leur disons ce que nous en pensons.

J'aimerais mentionner qu'immédiatement après l'entrée en vigueur des modifications d'octobre il y a eu des problèmes, en particulier en ce qui concerne les gens qui avaient signé des contrats et la manière dont la transition se ferait. Le ministère a ensuite travaillé avec nous et a émis de nouveau certaines règles pour corriger ces lacunes.

M. Guy Caron: Est-ce le cas pour les autres organismes?

M. Stephen Smith: Nous n'avons pas été directement consultés en ce qui concerne les modifications d'octobre. J'aimerais toutefois mentionner que nous maintenons un excellent dialogue avec le ministre des Finances; nous lui parlons régulièrement.

M. Guy Caron: À titre de précision, je ne vous demande pas si vous faites du lobbying ou si vous avez des discussions. Je me demande précisément si c'est le cas lorsque le gouvernement envisage de modifier les règles en matière de prêts hypothécaires ou d'imposer d'autres contraintes à cet égard, comme nous l'avons dernièrement vu. Il y a eu des modifications depuis 10 ans: en 2008, en 2010, en 2011, deux fois en 2012 et récemment en 2016.

J'aimerais connaître le modus operandi du ministère. Le gouvernement vous consulte-t-il avant d'en faire l'annonce?

M. Andrew Charles: Voici comment je qualifierais cela. Il n'y a pas officiellement de période de consultation. Le gouvernement ne publie pas un document nous invitant à lui formuler des commentaires. Je crois qu'il nous incombe de nous assurer de prendre l'initiative de communiquer avec les représentants du ministère des Finances pour avoir une idée de leurs plus récentes réflexions. Cependant, si je me fie à mon expérience — j'occupe ce poste depuis 2006 —, je ne me souviens pas d'avoir reçu des documents pour nous demander officiellement nos commentaires.

Je crois qu'il incombe à l'industrie de maintenir un dialogue avec le ministère des Finances, mais il n'y a eu aucune communication officielle en ce sens.

M. Guy Caron: D'accord.

J'en comprends donc que vous semblez majoritairement, à l'instar des autres groupes que nous avons précédemment accueillis au Comité, vous opposer aux dernières modifications. Très bien.

Comme je l'ai déjà mentionné, le gouvernement a déjà apporté bon nombre de modifications par le passé, y compris la réduction graduelle de la période d'amortissement de 40 à 25 ans et la réduction du plafond pour le refinancement de 95 à 80 %. Étiez-vous contre ces modifications? Pourquoi vous opposez-vous plus à ces dernières modifications qu'aux autres modifications qui ont été apportées par le passé, par exemple?

• (1855)

M. Andrew Charles: Comme je l'ai mentionné dans l'exposé, nous avons appuyé les modifications assez importantes auxquelles vous venez de faire référence et qui ont été apportées depuis 2008 pour renforcer le marché immobilier. En fait, je crois que ces modifications ont été très profitables pour le marché immobilier.

En ce qui concerne les plus récentes modifications, le problème est leur effet. Ces modifications influent sur la structure concurrentielle du marché immobilier, et je veux dire par cela le marché des prêts hypothécaires.

Lorsque je suis arrivé à mon poste, les acheteurs d'une première maison représentaient au moins 40 % des nouveaux prêts hypothécaires, et ce pourcentage pouvait même atteindre jusqu'à 50 % pour certains prêteurs. Je crois que nous devons convenir que ces modifications ont eu l'effet cumulatif de réduire le nombre d'acheteurs d'une première maison, et les plus récentes modifications ont peut-être été la goutte qui a fait déborder le vase.

M. Guy Caron: Oui. Allez-y.

M. Stephen Smith: Je considère que ces modifications ont été apportées sans nous consulter et éliminent la capacité d'assurer des prêts hypothécaires qui sont refinancés. C'est un grand pan de notre secteur. Cela influe donc sur la structure de l'industrie des prêts hypothécaires, la faisant passer d'un modèle où les Canadiens avaient le choix à un modèle où les prêts hypothécaires sont encore plus concentrés dans les banques d'importance systémique nationale; c'est un changement important et un changement structurel important.

M. Guy Caron: Nous sommes évidemment au courant de la situation dans certains marchés locaux, en particulier à Vancouver, à Toronto et à Regina. Qu'est-ce que le gouvernement fédéral aurait pu faire différemment? Quelles mesures le gouvernement fédéral aurait-il pu prendre pour prévenir ou réduire la surchauffe dans ces marchés, tout en évitant de nuire aux autres marchés et d'avoir les conséquences néfastes dont vous nous parlez?

M. Stephen Smith: Voici des options. Si les autorités s'inquiètent qu'il y ait trop de liquidités dans le marché, pourquoi ne pas augmenter le taux d'admissibilité et le 70 % du marché que représentent les prêts hypothécaires ordinaires sous la barre du 80 %? Si les autorités cherchent à réduire les liquidités dans le marché, pourquoi ne pas augmenter la mise de fonds que les gens doivent avoir pour les prêts hypothécaires ordinaires? C'était certainement le cas avant 2007 et les dernières modifications à la Loi sur les banques. Voilà une option.

Il ne fait aucun doute que d'empêcher les Canadiens d'avoir d'autres options est très anticoncurrentiel et n'aide pas les Canadiens à atteindre leur rêve d'accéder à la propriété.

Voilà des options.

M. Andrew Charles: Je suis du même avis et j'aimerais préciser que, lorsque nous parlons du taux d'admissibilité, nous parlons de la simulation de crise et de son utilisation non seulement concernant le marché des prêts hypothécaires assurés, qui connaît un recul, comme je l'ai mentionné. Le gouvernement aurait aussi pu envisager de faire

appliquer de manière uniforme la simulation de crise à l'ensemble des prêts hypothécaires.

Comme je l'ai dit, je crois que nous avons été très favorables au concept de la simulation de crise et à la réduction de la période d'amortissement. Voici comment j'aimerais essayer de l'expliquer au Comité pour vous donner un point de référence. Ces modifications touchent de façon disproportionnée les acheteurs d'une première maison qui ne sont pas à l'origine des problèmes dans le marché.

M. Stephen Smith: Les prêts hypothécaires assurés valent en moyenne 300 000 \$, mais cela ne représente pas la situation qui prévaut dans les régions du Grand Vancouver ou du Grand Toronto. C'est la situation à Calgary, à Rimouski, dans les régions rurales de l'Ontario et à Ottawa-Gatineau. Il n'est pas nécessaire d'avoir recours à la simulation de crise dans ces régions. La simulation de crise devrait être utilisée dans le cas de grandes maisons et de prêts hypothécaires de grande valeur dans les grandes régions urbaines.

Le vice-président (M. Ron Liepert): D'accord. Merci.

Madame O'Connell, allez-y.

Mme Jennifer O'Connell: Merci, monsieur le président.

Merci de votre présence.

J'aimerais tout d'abord revenir sur les points que MM. Smith et Charles viennent de faire valoir au sujet de la structure concurrentielle. Je trouve cela intéressant, et c'est un aspect dont nous n'avons pas encore parlé: le gouvernement. La différence en gros entre vos organisations et les banques, par exemple, est le soutien gouvernemental en ce qui concerne l'assurance prêt hypothécaire publique.

Si nous sommes environ à 58 % comparativement à 14 % aux États-Unis et à 0,4 % au Royaume-Uni et si nous décidions de changer le modèle et de ne plus assurer et de ne plus garantir ces prêts hypothécaires, votre modèle d'entreprise pourrait-il survivre sans cet important soutien que fournit déjà le gouvernement à votre industrie?

• (1900)

M. Andrew Charles: Me posez-vous la question?

Mme Jennifer O'Connell: Je crois que vous avez dit que vous étiez favorable aux précédentes règles, mais que vous vous inquiétiez principalement de la structure concurrentielle et de ce choix. Toutefois, le gouvernement soutient votre industrie en garantissant ces prêts hypothécaires assurés, et ce, de manière considérable comparativement à ce qui se fait ailleurs. Comme je l'ai dit, si le gouvernement ne le faisait pas à hauteur de 58 % comparativement à 14 % aux États-Unis, la structure de votre modèle d'entreprise pourrait-elle même exister et fonctionner si nous ne soutenions pas fortement votre industrie, comme nous le faisons déjà?

M. Andrew Charles: Oui. Je suis d'avis que la participation du gouvernement dans le marché immobilier a eu un effet positif net pour les Canadiens. Étant donné que la SCHL appartient entièrement au gouvernement, il s'agit d'un organisme public. Comme d'autres l'ont mentionné dans certains témoignages que j'ai entendus, cet organisme a eu des effets très positifs sur l'industrie, et j'en conviens. Toutefois, comme la SCHL lui appartient entièrement — je nous ramène probablement de 15 à 20 ans en arrière, voire plus —, le gouvernement voulait à l'époque encourager une certaine concurrence pour donner plus de choix aux Canadiens.

Mme Jennifer O'Connell: Je suis désolée, mais mon temps est limité. Mon intention n'est pas de vous interrompre et de ne pas écouter ce que vous avez à dire, mais voici ce que je cherche à savoir avec ma question. Si le gouvernement n'offrait pas son soutien en garantissant cette assurance, votre modèle d'entreprise pourrait-il fonctionner sans l'aide importante du gouvernement?

M. Andrew Charles: Ce serait considérablement plus difficile, si la SCHL continuait d'appartenir entièrement au gouvernement. Si le gouvernement souhaite se retirer de l'assurance prêt hypothécaire et arrêter le parrainage gouvernemental, nous serions en mesure de concurrencer très efficacement les autres si nous étions à armes égales.

Mme Jennifer O'Connell: Merci.

Étant donné que je n'ai pas beaucoup de temps, j'aimerais rapidement revenir sur les discussions que vous avez eues avec mon collègue, M. McColeman, en ce qui concerne la disponibilité des terrains.

Comme je suis de la région du Grand Toronto, je comprends votre point, monsieur Finnigan. J'aimerais faire une brève déclaration, puis vous poser ma question. En ce qui concerne les droits d'aménagement qui sont élevés dans ces régions, voici la question que je me pose pour la forme, et M. McColeman peut également y réfléchir. Je suis curieuse, parce que les droits d'aménagement sont versés aux municipalités pour offrir des services aux nouvelles maisons. Qu'est-ce que les municipalités ne devraient plus offrir pour réduire ces droits? Devrions-nous arrêter de construire des casernes de pompiers? Devrions-nous arrêter de construire des postes de police? Devrions-nous arrêter de déneiger les rues? Devrions-nous arrêter la cueillette des ordures? Voilà exactement les services dont nous profitons et que financent en partie ces droits d'aménagement.

Voici ma question, monsieur Finnigan; je suis curieuse. Vous avez parlé de l'offre de terrains. Je connais bien la région du Grand Toronto. Je tiens donc à vous poser la question suivante. Sans ces règles gouvernementales et le contrôle... parce qu'il n'est pas dit que vous ne pouvez plus construire de maisons. Il est dit que vous devez maintenant avoir une densité plus élevée et voir à un meilleur aménagement du territoire. Que se passera-t-il lorsque vous aurez asphalté toutes les terres agricoles, toutes les vallées, tous les ruisseaux et tous les cours d'eau et qu'il n'y a plus de terrains? Je vais vous le dire: il n'y aura plus de terres à bâtir, et vous vous tournerez vers l'eau.

Si vous avez l'intention de construire des collectivités sur l'eau, monsieur McColeman, c'est une autre histoire.

Nous recommandez-vous de tout simplement faire fi de la réglementation pour que les générations futures ne puissent plus construire de maisons et qu'il n'y ait vraiment plus de logements pour les gens? La réglementation gouvernementale ne vise-t-elle pas plutôt vraiment à voir à un meilleur aménagement du territoire et à avoir de meilleurs bâtiments et de meilleures conceptions pour également offrir plus efficacement des services?

M. Bob Finnigan: En ce qui concerne la planification et l'utilisation du territoire, l'industrie de la construction ne conteste absolument pas l'orientation que nous prenons en ce qui concerne l'aménagement du territoire, soit d'avoir des maisons beaucoup plus petites, une bien meilleure utilisation du territoire, la construction de produits plus durables, etc.

Notre problème est que nous ne pouvons pas construire sur les terrains. L'industrie n'a pas physiquement accès en temps opportun aux terrains que le gouvernement provincial a destinés à la promotion immobilière dans la région du Grand Toronto. Il ne s'agit

pas d'aménager d'autres terrains ou d'utiliser plus efficacement le territoire. Les terrains ne sont tout simplement pas disponibles. Les canalisations ne sont pas installées. Les routes ne sont pas construites. Nous n'avons pas reçu les approbations. Les terrains attendent et sont prêts, et c'est approuvé en fonction des densités dont nous avons convenu avec la province, mais c'est tout simplement une question d'accès. Les 10 années qu'il a fallu pour mettre en place ce programme ont grandement et longuement nui à l'offre. Il n'est pas possible de rattraper notre retard en continuant d'avoir un programme qui fonctionne à 30 % de sa capacité, alors que nous devrions progresser à 80 ou à 90 %.

Je répète que nous n'utilisons pas d'autres terrains et que nous ne... Ce sont des terrains qui sont déjà prévus à cet effet. Il nous est tout simplement impossible d'y avoir accès en temps opportun.

• (1905)

Mme Jennifer O'Connell: Merci.

Est-ce vraiment une question liée à la réglementation gouvernementale ou s'agit-il d'un marché contrôlé par quelques très grands promoteurs? Il y aura 70 000 nouvelles maisons construites dans ma collectivité, mais je vous laisse deviner la suite. Elles seront construites par une poignée de promoteurs. Est-ce vraiment une question liée à la réglementation gouvernementale en ce qui a trait à la disponibilité des terrains ou est-ce lié à l'accès au marché par l'entremise de certaines entreprises qui choisissent de payer un prix fort, parce qu'elles veulent tout simplement construire des maisons?

Je dirais que c'est une mentalité très conservatrice par rapport au libre marché et à l'accès. En ce qui a trait à l'endroit où les terrains sont disponibles et prêts à bâtir, je crois que le problème est que certains petits promoteurs n'y ont peut-être pas accès, parce que de très grands promoteurs achètent tous les terrains avant qu'ils soient offerts à un plus grand bassin d'acheteurs.

M. Bob Finnigan: Ce concept, à savoir qu'un très petit nombre de grands promoteurs détiennent les propriétés foncières, a cours depuis 50 ans dans la région du Grand Toronto. Au sujet de la disponibilité des terrains et le prix auquel ils sont en fait achetés sur le marché, s'il y a même des cas, je crois qu'il y en a très peu. Pour tous les promoteurs que je connais, moi y compris, la seule manière de pouvoir passer au prochain projet immobilier est de terminer celui que nous avons actuellement, et nous n'y avons pas accès.

Dans mon exemple, j'ai acheté un terrain en 2003 que j'étais censé aménager en 2006, en 2007 et en 2008. Le plan de croissance de 2006 a été repoussé jusqu'à 2016. La dernière maison de ce projet ne sera pas livrée avant 2020. Est-ce que j'ai envie d'attendre aussi longtemps? Absolument pas. Cela nuit à mon entreprise, à ma capacité d'acquérir de futurs emplacements, etc. C'est entièrement le résultat d'une politique gouvernementale qui a été mise en place en 2006.

Le vice-président (M. Ron Liepert): D'accord. Merci.

Passons à M. Albas. Vous avez cinq minutes.

M. Dan Albas: Monsieur le président, je trouve cela vraiment ironique d'entendre quelqu'un dire que les gros joueurs ne devraient pas pouvoir dominer le secteur, alors que c'est exactement ce que cette politique fait. Cela rend le marché moins concurrentiel.

Si nous avons véritablement un libre marché dans votre région, vous ne vous retrouveriez pas avec une situation... parce que vous auriez de petites entreprises. Il y aurait une forte concurrence. Cependant, en raison des taxes et de la réglementation en vigueur, seuls les gros joueurs peuvent se frayer un chemin. J'ai peur que cela survienne dans le cas présent. Nous allons en fait éliminer une grande quantité de... Ils sont peut-être considérés comme non ordinaires, mais ils ont aidé un grand nombre de Canadiens à acquérir une propriété. Je vous rappelle que 69 % des Canadiens profitent de ce droit. Nous avons entendu que les autres aimeraient aussi en profiter, mis à part peut-être le 6 % de Canadiens qui attendent des logements sociaux. Ils veulent tirer avantage de l'accession à la propriété.

C'est intéressant de voir qu'ils veulent les avantages de la concurrence, mais qu'ils ne sont pas capables de voir que cette politique réduit actuellement cette concurrence.

Passons au vif du sujet. Ma question s'adresse au représentant de la Financière First National. En ce qui concerne la concurrence, quelles conséquences ces nouvelles mesures fédérales ont-elles sur des groupes comme la Financière First National et les prêteurs hypothécaires non bancaires?

M. Stephen Smith: Je dirais qu'il y a eu deux changements. Je crois que le plus important ne faisait pas vraiment partie des changements réglementaires annoncés en octobre, mais bien des changements annoncés par le surintendant des institutions financières à la mi-novembre, soit la majoration des primes d'assurance prêt hypothécaire pour les prêts hypothécaires dont le rapport prêt-valeur est de moins de 80 %. Nous concurrençons directement les banques de l'annexe I, et nos taux d'intérêt sont concurrentiels. Le premier changement qu'a apporté le ministre a été de décider que nous ne pouvions plus offrir de refinancer... Lorsqu'un emprunteur vient nous voir pour refinancer un prêt hypothécaire, nous ne pouvons plus acheter d'assurance prêt hypothécaire.

Le double problème — cela rend presque insignifiant le premier —, c'est que le surintendant a augmenté le capital que les assureurs de prêts hypothécaires doivent détenir; il l'a fait passer de deux à trois fois ce qu'une banque doit détenir pour un même montant. Les assureurs de prêts hypothécaires ont tout simplement majoré leurs primes d'assurance prêt hypothécaire, et ils les ont augmentées à un tel point que nous n'avons plus les moyens de les payer. Par conséquent, nous ne sommes plus concurrentiels par rapport aux banques de l'annexe I. Cette mesure a probablement éliminé notre capacité à offrir un produit hypothécaire concurrentiel dans le marché des prêts hypothécaires ordinaires.

• (1910)

M. Dan Albas: Les coopératives de crédit ont dit quelque chose de très semblable.

M. Stephen Smith: Ils tiennent probablement un discours très similaire. J'ai passé en revue ce matin leurs témoignages de lundi soir, et je crois que le message est similaire.

M. Dan Albas: D'accord.

La simulation de crise semble susciter une grande consternation. Ce n'est pas le concept, mais... Selon moi, l'emprunteur est soit admissible, parce qu'il pose un faible risque, ou il ne l'est pas. C'est quelque chose que votre industrie a très bien fait. Nous avons en fait entendu des témoins nous dire que les prêteurs traditionnels et non traditionnels présentent tous les deux des taux de défaut très similaires, et cela me dit que tout le monde fait ses devoirs pour s'assurer que personne n'obtient un prêt qu'il n'a pas les moyens de rembourser.

Cela étant dit, aimeriez-vous dire quelque chose en ce qui concerne précisément ces changements ou des changements futurs?

M. Stephen Smith: D'autres personnes qui ont témoigné sont beaucoup plus préoccupées que moi par la simulation de crise. Je crois qu'il y a beaucoup à dire à cet égard. Si vous contractez un prêt hypothécaire à 2,69 %, vous devriez être en mesure d'absorber une hausse des taux d'intérêt. Je ne parle peut-être pas d'une hausse de 200 points de base, mais d'une hausse de 100 points de base, par exemple.

Je crois que c'est approprié. Ce que je n'arrive pas à comprendre, c'est pourquoi nous y avons recours principalement dans le cas des acheteurs d'une première maison. Si nous nous inquiétons de ce qui arriverait si une crise survenait, pourquoi le faisons-nous seulement pour le 30 % du marché qui est assuré? Pourquoi ne le faisons-nous pas pour l'ensemble du marché? Pourquoi le BSIF n'applique-t-il pas ces règles dans le cas des personnes qui empruntent 1 ou 1,2 million de dollars? Le même type de crise s'appliquera à ces Canadiens dans cinq ans. Or, cette mesure ne s'applique pas à ces personnes. Actuellement, nous avons encore 70 % des prêts hypothécaires qui sont admissibles au taux négocié, tandis que les acheteurs d'une première maison reçoivent maintenant le taux de la Banque du Canada. Cela me semble contradictoire.

M. Dan Albas: D'accord.

Lorsqu'il est question de faire assumer plus de risques au secteur privé par rapport à ce que disait Mme O'Connell, c'est une décision politique. Au Canada, nous avons toujours choisi de rendre cela le plus rentable possible en vue de permettre au plus grand nombre de personnes d'accéder à la propriété. Cela fait partie du rêve canadien, pour ainsi dire. Je répète que 69 % des Canadiens ont réussi avec succès à le faire et à accumuler une valeur nette importante.

À ce sujet et au sujet des changements futurs, cela me dit que, si nous décidons de le faire relativement au secteur privé, le secteur privé dira tout simplement que, si les risques sont plus élevés, il en tiendra compte dans le prix. Cela rendra-t-il en fin de compte le marché non seulement moins concurrentiel, comme nous l'avons entendu, mais aussi plus dispendieux?

Tous les témoins peuvent répondre à ma question.

M. Stephen Smith: J'aimerais faire un commentaire à ce sujet. Je crois que certains ont l'impression que le gouvernement garantit tous les prêts hypothécaires assurés, et je vais parler au nom des assureurs de prêts hypothécaires. Les deux assureurs de prêts hypothécaires privés ont des capitaux pour s'acquitter de leurs obligations à un degré de notation AA. C'est comparable au niveau de capital de la Banque Royale du Canada. C'est une protection très solide. Les actionnaires qui y investissent de l'argent et récoltent les primes sur le plan actuariel déterminent les primes qui correspondent à ces risques. Depuis cinq ans, le BSIF a en fait augmenté de 40 à 50 % les capitaux que les assureurs de prêts hypothécaires doivent avoir en main.

Ce sont des entreprises très bien capitalisées. Ce filet de sécurité gouvernemental garantit qu'il interviendra seulement si ces institutions AA déclarent faillite. Cela se compare vraiment à l'assurance qu'offre la SADC.

Le vice-président (M. Ron Liepert): Dan, je dois vous arrêter là. Votre temps de parole est largement dépassé.

Monsieur Fergus, vous avez la parole.

M. Greg Fergus: Merci beaucoup, monsieur le président.

Je remercie tous les témoins de leur présence aujourd'hui. Je suis heureux de voir que vous avez tous été en mesure de venir.

Si j'avais plus de temps, je pourrais poser des questions à tous les témoins, mais je vais essayer de me concentrer sur certains aspects. Messieurs Charles et Smith, j'aimerais que vous m'aidiez à comprendre où nous en sommes. Vous avez tous les deux indiqué qu'il était inéquitable que la simulation de crise s'applique seulement aux prêts hypothécaires assurés.

J'aimerais prendre un peu de recul. Est-ce une bonne chose pour les gens d'avoir une mise de fonds suffisante pour ainsi avoir accès à des prêts hypothécaires ordinaires? Quel est, selon vous, l'avantage d'avoir des prêts hypothécaires ordinaires?

M. Andrew Charles: L'avantage immédiat pour les emprunteurs ordinaires au Canada est qu'ils n'ont pas besoin de payer de primes pour une assurance prêt hypothécaire. Je crois que ce serait l'avantage immédiat. Voici ce que je crois que nous essayons de faire valoir. Si la simulation de crise est un outil efficace dans le cas des acheteurs d'une première maison et que ce segment représente actuellement 30 %, voire 20 %, du marché, la réglementation gouvernementale ne réussirait-elle pas plus efficacement à modérer le marché immobilier si la même simulation de crise s'appliquait à tous les prêts hypothécaires ordinaires?

• (1915)

M. Greg Fergus: Permettez-moi d'aborder la question d'un autre point de vue. Je m'excuse, monsieur Smith.

Les emprunteurs qui sont en mesure d'avoir une plus grosse mise de fonds pour l'achat d'une maison représentent-ils un moins grand risque? Leur résilience est-elle plus grande à l'égard de ce que nous appelons les facteurs économiques exogènes?

M. Andrew Charles: La valeur nette de leur maison est certainement plus grande. Je ne dirais pas nécessairement que la force d'un emprunteur est fondamentalement différente entre un débiteur hypothécaire ordinaire et un débiteur qui contracte un prêt hypothécaire à rapport prêt-valeur élevé. En cas de défaut, la valeur nette des maisons de ces emprunteurs est certainement plus élevée.

M. Greg Fergus: Pouvez-vous m'expliquer ce qui vous préoccupe concernant le recours à la simulation de crise dans le cas des emprunteurs qui n'achètent pas leur première maison?

M. Andrew Charles: Dans un contexte macroéconomique, je suis simplement d'avis que le segment des acheteurs d'une première maison a continué de diminuer et représente une plus petite partie de l'ensemble du marché immobilier. Il me semble que, si c'est prudent de le faire pour une partie du marché immobilier qui n'est pas nécessairement à l'origine des problèmes que nous connaissons actuellement dans le marché immobilier, soit la hausse des prix des maisons dans les marchés de Toronto et de Vancouver, qui ne sont pas en grande partie des marchés pour les acheteurs d'une première maison, ce serait tout aussi prudent d'envisager d'avoir recours à la simulation de crise pour tous les prêts hypothécaires au Canada.

M. Greg Fergus: Dans votre modèle d'entreprise, vous cherchez évidemment à avoir le plus faible taux de défaut possible.

M. Andrew Charles: Oui, 100 %. C'est exact.

M. Greg Fergus: Encore une fois, si vous avez un client qui tente d'obtenir un prêt hypothécaire assuré et qui a un ratio d'endettement élevé, ne craignez-vous pas que si quelque chose devait arriver — si les marchés changeaient ou si les taux d'intérêt augmentaient —, votre entreprise soit plus à risque de défaut?

M. Andrew Charles: J'aimerais parler un peu de la diligence raisonnable liée au marché des acheteurs d'une première maison, ceux ayant une assurance. Au Canada, il s'agit, essentiellement, d'une assurance double: d'abord, le prêteur assure l'acheteur d'une

première maison, puis l'assureur hypothécaire examine le dossier et le réassure.

J'ai parlé tout à l'heure d'une cote de solvabilité moyenne de 753. Il y a 7 ou 8 ans, la cote équivalente était d'environ 700. Il s'agit d'un marché strictement réglementé et assuré, qui, franchement, a enregistré de bons résultats au cours des 10 à 20 dernières années. Je suis tout à fait motivé et disposé financièrement à n'avoir aucun défaut. À mon avis, c'est un secteur qui a un bon rendement. Ce qui pourrait changer la donne, ce serait le chômage.

M. Greg Fergus: Par rapport, pardon...

M. Andrew Charles: Ce qui pourrait changer la donne, ce serait le chômage.

M. Greg Fergus: Pardon, monsieur Charles. Je ne veux certainement pas vous interrompre, mais je sais que le président va m'arrêter bientôt.

La méthode employée pour évaluer les cotes de solvabilité a-t-elle changé au cours des 7 à 10 dernières années?

M. Andrew Charles: Il y a deux fournisseurs de cotes de solvabilité au Canada. Au cours des dernières années, les deux ont apporté des changements importants aux méthodes et aux algorithmes qu'ils utilisent pour établir les cotes.

M. Greg Fergus: Malgré ces changements, comparons-nous toujours des éléments semblables lorsque nous mettons les cotes d'aujourd'hui en parallèle avec celles d'il y a 10 ans ou celles de 1995, l'année à laquelle j'ai accédé au marché?

M. Andrew Charles: Je dirais qu'aux fins de comparaison, les éléments sont toujours semblables.

Il y a des nuances, on a apporté des modifications. Il y a 15 ans, on n'avait peut-être pas autant de détails sur les habitudes de paiement pour les téléphones cellulaires, détails qui sont intégrés aujourd'hui dans le calcul de la cote. Le calcul est de plus en plus sophistiqué. Toutefois, ce serait négligent de ma part de ne pas rappeler au Comité qu'en raison des diverses interventions et du resserrement général de l'industrie, l'acheteur d'une première maison n'a jamais été aussi fort.

Le vice-président (M. Ron Liepert): Merci.

Monsieur Kelly.

M. Pat Kelly (Calgary Rocky Ridge, PCC): Merci.

Je pense que tous les témoins aujourd'hui, et certainement d'autres témoins et d'autres personnes intéressées, ont dit qu'il n'existe pas de marché de l'habitation national, ou que le marché de l'habitation national est composé d'un ensemble de marchés locaux ayant des caractéristiques et des défis particuliers. La consternation et l'inquiétude liées à l'habitation semblent tourner autour de deux marchés canadiens. Or, les derniers changements aux conditions requises pour l'obtention d'un prêt hypothécaire touchent tous les marchés. Comme la question de mon collègue l'a déjà montré, ces changements semblent avoir été apportés sans qu'on ait consulté le plus grand prêteur non bancaire au Canada et l'un des trois seuls fournisseurs d'assurance hypothécaire.

J'aimerais que vous répondiez tous à ma question, brièvement parce que j'ai une question complémentaire. N'y aurait-il pas eu moyen pour le ministère d'adopter une approche différente afin de répondre aux préoccupations particulières des marchés locaux?

• (1920)

M. Stephen Smith: C'est difficile de répondre brièvement à cette question.

Je présume que le marché pourrait être séparé en deux et qu'on pourrait assurer divers montants complémentaires et divers montants de prêts, comme c'était le cas il y a 20 ans.

M. Andrew Charles: Je pense que c'est très difficile d'élaborer une politique nationale. Je préférerais certainement qu'on adopte des solutions régionales.

M. Jason Burggraaf: L'application de règles pour les maisons valant plus de 500 000 \$ appuierait la diversification régionale et elle aiderait les acheteurs d'une première maison, dont la valeur est habituellement inférieure à ce montant.

Mme Tamara Barker Watson: Je suis d'accord avec Jason.

Il y a 34 marchés importants au Canada, et la règle a été créée pour contrer la surchauffe de 2 d'entre eux. Les 32 autres marchés en souffrent.

Mme Sherry Donovan: La mesure est disproportionnée; elle s'applique à tous.

Je trouve cela très difficile, moi aussi. Sans différences régionales, nous souffrons, et je ne parle pas seulement du Canada atlantique, mais de tous les marchés situés à l'extérieur des deux régions.

M. Pat Kelly: En effet.

Monsieur Finnigan.

M. Bob Finnigan: Je n'ai rien à ajouter. Jason a répondu.

M. Pat Kelly: Par rapport à la simulation de crise, qui suscite des réactions diverses et dont le résultat semble en inquiéter certains plus que d'autres, à une certaine époque — j'ai travaillé dans l'industrie du prêt hypothécaire pendant plus de 20 ans —, la condition relative au ratio de l'amortissement de la dette était différente pour les acheteurs d'une première maison. Pendant de nombreuses années, le seuil de la SCHL était plus élevé, car on reconnaissait que l'acheteur d'une première maison était probablement à une étape de sa vie où il était prêt à se serrer la ceinture pour accéder au marché immobilier et que son revenu allait probablement augmenter.

Est-ce qu'un ratio d'amortissement de la dette qu'on pourrait ajuster pour les acheteurs d'une première maison, afin de protéger ce groupe, ou des exigences régionales pour tenir compte des préoccupations régionales des Canadiens...

M. Andrew Charles: À mon avis, les ratios d'amortissement de la dette et les simulations de crise ont la même fonction. C'est du pareil au même. Qu'on choisisse la simulation de crise ou le ratio d'amortissement de la dette, on obtient le même résultat. Je pense que la difficulté posée par les solutions d'envergure nationale, c'est qu'elles ne fonctionnent tout simplement pas pour la moitié du pays, sinon plus. C'est très difficile.

M. Stephen Smith: Si vous optez pour la simulation de crise, si vous pensez que c'est la bonne chose à faire, j'aurais peine à déclarer qu'il ne conviendrait pas de segmenter le pays. Pour revenir à la question précédente, je pense que la limite des prêts devrait varier d'une région à l'autre puisque le prix moyen des maisons n'est pas le même dans toutes les régions du pays.

M. Pat Kelly: C'est une autre chose qui a déjà existé. Dans le passé, la SCHL avait différents plafonds pour différents marchés, et nous avons remplacé cette approche pour tenter d'adopter une approche universelle.

Mon temps de parole est-il écoulé, monsieur le président?

Le vice-président (M. Ron Liepert): Il vous reste une minute.

M. Pat Kelly: Dans ce cas, j'aimerais revenir sur la concurrence et poser une question brève à M. Smith.

Vous qui représentez le plus grand prêteur non bancaire, vous avez mentionné que vous étiez préoccupé par votre capacité de faire concurrence aux banques à charte. Si ces règles vous empêchent de faire concurrence aux banques à charte, comment un de vos concurrents du secteur des prêteurs non bancaires spécialisés réussirait-il à rivaliser contre vous ou contre les banques?

M. Stephen Smith: Je pense que ce sera très difficile. Nous avons d'autres sources de financement indépendantes auxquelles nos petits concurrents n'ont pas accès. Je pense que ce sera très difficile. Certainement...

M. Pat Kelly: Cela réduit les choix?

M. Stephen Smith: Oui, cela réduit les choix. Les modifications apportées récemment à l'assurance hypothécaire révolutionnent certainement le paysage canadien du prêt hypothécaire. Nous n'avons pas vu une chose pareille depuis 30 ans.

• (1925)

M. Pat Kelly: Ainsi, est-ce que les taux d'intérêt seront plus élevés pour les emprunteurs?

M. Stephen Smith: Absolument.

Le vice-président (M. Ron Liepert): Merci.

M. Sorbara posera les dernières questions.

M. Francesco Sorbara: Merci, monsieur le président.

Bienvenue à tous. Merci d'être venus de Toronto et de Halifax, je crois, et peut-être d'Ottawa.

Durant les huit premières heures de l'étude sur l'immobilier, je pense que quelques thèmes communs sont ressortis. D'abord, le marché immobilier canadien est formé d'un ensemble de marchés régionaux; il n'existe pas de marché national homogène. Ensuite, nombre de participants aimeraient qu'on prenne une pause et qu'on attende avant d'adopter de nouvelles mesures. Aussi, certains participants sont très préoccupés par le partage des risques. Je ne dis pas que je suis d'accord ou non. Ce sont simplement les thèmes que j'ai constatés.

En outre, le taux d'accession à la propriété au Canada, qui est de 69 % ou dans la haute soixantaine, je crois, permet de dire que la SCHL, depuis le début de son mandat jusqu'à aujourd'hui, a eu beaucoup de succès; elle permet et elle encourage l'accession à la propriété, notamment pour les acheteurs d'une première maison. Enfin, les Canadiens sont d'excellents clients, c'est-à-dire qu'ils sont solvables. Nous travaillons fort. Nous épargnons. Nous voulons économiser pour assurer l'avenir de nos enfants et de notre pays. Nous voulons investir, rembourser notre prêt hypothécaire et prendre des vacances quand nous en avons les moyens. Nous voulons aussi croire que les gardiens de l'économie et les organismes de réglementation font bien leur travail, et d'après moi, en somme, c'est bien le cas.

Je crois comme M. Charles et M. Smith que beaucoup des changements qui ont été mis en œuvre... On peut se chicaner sur le fait que le taux utilisé pour la simulation de crise devrait être de 50 ou de 100 points de base de moins, mais ce n'est pas vraiment ce qui compte. Ce qui compte réellement, c'est de faire en sorte que les Canadiens puissent acheter une maison et accéder au marché immobilier.

Ma question concerne la pause. Plus précisément, M. Smith et M. Charles, vous êtes dans le marché immobilier depuis très longtemps. Ce n'est pas un commentaire sur votre âge. Je veux simplement dire que je sais que vous êtes très respectés dans le milieu.

D'après vous, combien de temps faudra-t-il attendre avant d'avoir des données qualitatives qui nous permettront de déterminer ce qui se passe exactement?

M. Andrew Charles: Comme je l'ai déjà dit peut-être, selon moi, il faut suivre le cycle pendant au moins toute une année pour bien comprendre les répercussions. J'ai des données préliminaires, mais elles portent seulement sur deux mois. C'est un échantillon trop modeste pour évaluer les répercussions. J'encourage les membres du Comité et le gouvernement à prendre cette pause, comme vous l'avez appelée, au sérieux et à réfléchir. Il faut connaître les répercussions cumulatives des changements et non se concentrer sur un seul aspect donné.

M. Stephen Smith: Je pense qu'il faudra au moins un an ou 12 à 18 mois. Nous avons déjà les données de janvier. Il peut y avoir des effets saisonniers et un ralentissement des marchés. D'après moi, il faut se donner au moins un an, sinon plus, pour bien comprendre comment le marché réagit avant de prendre d'autres mesures.

M. Francesco Sorbara: Bien sûr.

Monsieur Finnigan, de l'Association canadienne des constructeurs d'habitations, ma circonscription est située dans la ville de Vaughan. Elle compte de nombreux grands entrepreneurs, dans les secteurs de la fabrication comme de la construction d'habitations. J'ai parlé à des constructeurs d'habitations, et la plupart ont dit qu'ils n'étaient pas préoccupés par la ceinture de verdure et les endroits où prendre de l'expansion. Ce qui les préoccupe, c'est le temps qu'il faut pour mettre le produit sur le marché. Les frais d'aménagement liés à l'infrastructure des égouts et de l'eau sont nécessaires, ils sont versés dans le fonds, et les dettes sont remboursées après quelques années.

J'aimerais poser une question sur un dossier qui cause un certain souci: l'offre de main-d'œuvre. Que vous disent vos partenaires et vos membres de la région du Grand Toronto à ce sujet? On me dit que c'est une entrave.

M. Bob Finnigan: C'est vrai que l'offre de main-d'œuvre entrave un peu la construction. Elle ralentit un peu les choses. Or, notre préoccupation à long terme, c'est que la situation va empirer avec le passage des habitations basses aux tours d'habitation. Beaucoup de métiers ont quitté le secteur des habitations basses. Pour certains métiers — dernièrement, la charpenterie, la maçonnerie et les métiers de ce genre —, cela met certainement de la pression sur les prix, mais ce n'est rien comparativement à d'autres pressions.

• (1930)

M. Francesco Sorbara: J'ai une question complémentaire...

Le vice-président (M. Ron Liepert): Soyez très bref.

M. Francesco Sorbara: ... pour Mme Donovan et Mme Barker Watson.

Quelles sont vos attentes par rapport aux mises en chantier cette année en Nouvelle-Écosse? Prévoyez-vous une certaine stabilisation? J'ai été très déçu d'apprendre qu'il y a eu des mises à pied dans l'industrie en Nouvelle-Écosse. Avez-vous des observations à faire ou des lueurs d'espoir à apporter?

Mme Tamara Barker Watson: Il y aura certainement moins de mises en chantier cette année que l'année passée. Les deux dernières années ont probablement été les pires années jamais enregistrées, et les chiffres seront inférieurs cette année.

Mme Sherry Donovan: Ce n'est pas seulement en Nouvelle-Écosse, mais aussi...

Mme Tamara Barker Watson: C'est toute la région atlantique

Mme Sherry Donovan: ... dans tout le Canada atlantique. D'un point de vue régional, en raison des arrêts, il y a moins de mises en chantier à Terre-Neuve, au Nouveau-Brunswick et en Nouvelle-Écosse. De façon générale, les perspectives d'avenir sont sombres.

M. Francesco Sorbara: Merci, monsieur le président.

Le vice-président (M. Ron Liepert): Cela met fin aux questions des membres, mais, Tamara et Sherry, vous êtes venues de loin. Avant que je lève la séance, aimeriez-vous réagir brièvement à certaines observations que d'autres témoins ont présentées aujourd'hui?

Mme Sherry Donovan: Je répèterais que la politique nationale générale ne fonctionne tout simplement pas. Lorsque vient le temps de prendre des décisions, il faut absolument songer aux conséquences involontaires et aux personnes touchées. On pourrait croire qu'il s'agit seulement de quelques emplois, mais parmi mes constructeurs, sept entreprises majeures ont fermé leurs portes cette année. L'une d'entre elles était une entreprise familiale fondée il y a 60 ans. Pensez aux répercussions de cette fermeture sur la collectivité: on parle d'au moins 50 à 60 personnes qui ont perdu leur emploi dans une très petite collectivité de la Nouvelle-Écosse. Compte tenu de toutes ces répercussions et des effets qu'elles auront, je pense qu'il faut absolument prendre en considération non seulement les plus grands marchés, mais aussi les petits, qui, ensemble, représentent un nombre très important.

Merci de m'avoir permis de prendre la parole.

Mme Tamara Barker Watson: Ce ne sont pas seulement les constructeurs. J'ai besoin d'électriciens, de plombiers, de jointoyeurs, de poseurs de bardeaux. Si je ferme mes portes... La plupart des constructeurs les font payer. Normalement, les fournisseurs sont protégés par des lignes de crédit ou des garanties personnelles. Les banques sont toutes protégées à 100 %. Ma maison, mon chalet, mon bateau leur appartiendront. Je ne pense vraiment pas qu'il puisse y avoir une seule règle pour tout le Canada. Nous sommes si différents chez nous.

Le vice-président (M. Ron Liepert): D'accord.

Merci à tous les témoins.

La séance est terminée. Le Comité se réunira à nouveau lundi prochain pour parler impôts.

Publié en conformité de l'autorité
du Président de la Chambre des communes

PERMISSION DU PRÉSIDENT

Il est permis de reproduire les délibérations de la Chambre et de ses comités, en tout ou en partie, sur n'importe quel support, pourvu que la reproduction soit exacte et qu'elle ne soit pas présentée comme version officielle. Il n'est toutefois pas permis de reproduire, de distribuer ou d'utiliser les délibérations à des fins commerciales visant la réalisation d'un profit financier. Toute reproduction ou utilisation non permise ou non formellement autorisée peut être considérée comme une violation du droit d'auteur aux termes de la *Loi sur le droit d'auteur*. Une autorisation formelle peut être obtenue sur présentation d'une demande écrite au Bureau du Président de la Chambre.

La reproduction conforme à la présente permission ne constitue pas une publication sous l'autorité de la Chambre. Le privilège absolu qui s'applique aux délibérations de la Chambre ne s'étend pas aux reproductions permises. Lorsqu'une reproduction comprend des mémoires présentés à un comité de la Chambre, il peut être nécessaire d'obtenir de leurs auteurs l'autorisation de les reproduire, conformément à la *Loi sur le droit d'auteur*.

La présente permission ne porte pas atteinte aux privilèges, pouvoirs, immunités et droits de la Chambre et de ses comités. Il est entendu que cette permission ne touche pas l'interdiction de contester ou de mettre en cause les délibérations de la Chambre devant les tribunaux ou autrement. La Chambre conserve le droit et le privilège de déclarer l'utilisateur coupable d'outrage au Parlement lorsque la reproduction ou l'utilisation n'est pas conforme à la présente permission.

Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à l'adresse suivante : <http://www.parl.gc.ca>

Published under the authority of the Speaker of
the House of Commons

SPEAKER'S PERMISSION

Reproduction of the proceedings of the House of Commons and its Committees, in whole or in part and in any medium, is hereby permitted provided that the reproduction is accurate and is not presented as official. This permission does not extend to reproduction, distribution or use for commercial purpose of financial gain. Reproduction or use outside this permission or without authorization may be treated as copyright infringement in accordance with the *Copyright Act*. Authorization may be obtained on written application to the Office of the Speaker of the House of Commons.

Reproduction in accordance with this permission does not constitute publication under the authority of the House of Commons. The absolute privilege that applies to the proceedings of the House of Commons does not extend to these permitted reproductions. Where a reproduction includes briefs to a Committee of the House of Commons, authorization for reproduction may be required from the authors in accordance with the *Copyright Act*.

Nothing in this permission abrogates or derogates from the privileges, powers, immunities and rights of the House of Commons and its Committees. For greater certainty, this permission does not affect the prohibition against impeaching or questioning the proceedings of the House of Commons in courts or otherwise. The House of Commons retains the right and privilege to find users in contempt of Parliament if a reproduction or use is not in accordance with this permission.

Also available on the Parliament of Canada Web Site at the following address: <http://www.parl.gc.ca>