

Rob : Lorsque nous avons commencé cette série de balados, l'accession à la propriété était marquée par des taux d'intérêt bas, des prix en hausse et des guerres d'enchères. Pendant cette période, le sentiment général était que l'accession à la propriété à un prix abordable n'était plus qu'un vœu pieux pour les jeunes générations.

Roma : Pourtant, le marché de l'immobilier a changé radicalement au cours du second semestre de cette année. Aujourd'hui, il est marqué par des taux d'intérêt en hausse, la baisse des prix, la diminution du nombre d'offres et le ralentissement des ventes.

Rob : Bienvenue à Test de résistance, une baladodiffusion sur les finances personnelles pour les milléniaux et les membres de la génération Z. Je m'appelle Rob Carrick, je suis chroniqueur financier au Globe and Mail.

Roma : Et je suis Roma Luciw, rédactrice en chef de la section des finances personnelles du Globe and Mail. Aujourd'hui, c'est le dernier épisode de la saison, et nous prenons le pouls de nouveaux propriétaires et d'aspirants propriétaires pour voir comment ils se sentent dans ce marché changeant. Nous avons donc demandé à nos auditeurs de donner leur avis. Certains sont optimistes et pensent que c'est leur chance de faire une affaire. D'autres se sentent lésés par les hypothèques à taux variable. Rob, il est déjà arrivé quelque chose de similaire au marché de l'immobilier. Rappelez-nous ce que nous avons observé dans les précédents ralentissements de l'immobilier.

Rob : Pour une chronique récente, j'ai examiné les prix de l'immobilier sur le long terme, et j'ai constaté un manque surprenant de grands ralentissements du marché. Vraiment? Vous savez, le logement a vraiment augmenté d'année en année depuis les années 80. Évidemment, il y a eu un gros krach à Toronto au début des années 90. Un choc vraiment brutal. Ma femme et moi étions à la recherche de notre première maison à Toronto à cette époque, et nous nous demandions pourquoi toutes les maisons à vendre coûtaient 50 000 \$ de moins qu'au moment de la vente précédente, 18 mois plus tôt. Beaucoup de gens quittaient leur maison parce qu'ils n'en voulaient plus. Ils ne pouvaient plus se les payer. Donc le prix des maisons a baissé. Ce que nous voyons maintenant, je pense, une baisse assez sérieuse des prix des maisons. Je pense qu'il y a beaucoup de gens, sur le marché immobilier, qui n'ont jamais vu ça.

Roma : Avance rapide jusqu'à la fin de 2022. Il y a la banque centrale qui augmente les taux d'intérêt. Elle le fait pour combattre l'inflation. Les prix des maisons sont en baisse, par rapport à leur sommet. Les ventes sont en baisse. Les gens sont dans l'attente. Bien sûr, cette combinaison a des conséquences différentes selon les gens, selon le moment où ils se trouvent dans le cycle. Mais à cause de la diminution du nombre d'offres et de l'incertitude quant à la hausse des taux, certains peuvent avoir une chance d'entrer sur le marché, dans certaines situations particulières.

Rob : Vous savez, ce qui me frappe vraiment, c'est que les prix baissent, mais les taux d'intérêt sont élevés. Et cela empêche toute amélioration notable de l'accessibilité. Mais les prix bas sont une bonne base, et si les taux d'intérêt hypothécaires pouvaient

commencer à baisser un peu, cela pourrait être bon pour les gens qui ont attendu, attendu et attendu une occasion d'entrer sur le marché immobilier.

Roma : Tout d'abord, nous allons parler avec un Torontois qui a acheté au sommet du marché immobilier. Et il souffre de l'augmentation de ses versements hypothécaires mensuels.

Ottavio : Je m'appelle Ottavio. J'ai 29 ans. Je vis dans le centre-ville de Toronto et je travaille pour une société de courtage en assurance.

Roma : Ottavio et son partenaire ont été locataires pendant quelques années après avoir vécu chez les parents de son partenaire.

Ottavio : Nous voulions nous lancer dans l'immobilier avant que ça devienne encore plus cher. Et nous parcourions le Web à la recherche d'offres, de visites et de présentations, entre autres, pendant des mois, des mois et des mois. Et puis, nous avons trouvé le bon appartement au bon moment, au bon endroit et au bon prix. Nous avons choisi de nous lancer, juste pour mettre un pied dans l'immobilier.

Roma : En février, ils ont payé 518 000 dollars pour un appartement d'une chambre de 700 pieds carrés dans le quartier des spectacles de Toronto. Ils pensaient que c'était une bonne affaire, et cela correspondait à leur budget. Ils ont pris le risque de contracter un prêt hypothécaire à taux variable.

Ottavio : Tout d'abord, notre appartement est situé dans un immeuble qui ressemble à un hôtel avec des condos. Nous n'avions pas beaucoup de choix pour la banque. C'est pourquoi notre courtier en prêts hypothécaires nous a dit que nous avons essentiellement deux possibilités. Il nous a donc proposé un budget avec un taux fixe, qui était d'environ 3 % à l'époque, et un avec un taux variable, qui était d'environ 1,35 % à l'époque. Nous savions donc que le taux variable allait augmenter. Personnellement, je suis plutôt prudent. Je penchais pour un taux fixe. Mais nous avons parlé à mes parents, aux parents de mon partenaire, et au courtier lui-même. Et ils nous ont dit, écoutez, les gens y gagnent habituellement, et c'est votre choix, mais les chiffres sont là. Et finalement, nous avons décidé d'opter pour un taux variable parce que je pense que c'était logique à l'époque. Et le premier versement était d'un peu moins de 1 000 dollars par quinzaine.

Roma : Les versements peu élevés ne dureront qu'un mois, avant que la Banque du Canada ne commence à augmenter les taux d'intérêt. Le taux d'Ottavio est maintenant de 4,85 %. Le coût de son hypothèque a augmenté d'environ 800 \$ par mois.

Ottavio : Eh bien, actuellement, je paie environ 1 400 \$ par semaine. Au départ, tout se passait bien, nous avons un compte bancaire distinct sur lequel nous versions de l'argent uniquement pour l'hypothèque. Et nous avons commencé à verser un peu plus sur ce compte en prévision d'un changement éventuel. Cela ne nous a pas vraiment affectés les deux premiers mois, mais depuis la fin de l'été, je dirais que nous avons dû

mettre de plus en plus d'argent vers ce compte pour combler le manque à gagner. Nous avons commencé à moins aller au restaurant. Nous avons commencé à aller moins au théâtre et au cinéma. Nous avons commencé à annuler des voyages, et notamment un voyage que nous devions faire en décembre, pour essayer de contrôler les dépenses, et nous n'envisageons pas vraiment de partir avant le printemps ou l'été prochain. Nous avons donc dû opter pour l'épicerie et nous avons mangé plus souvent à la maison. Nous avons réduit toutes les dépenses discrétionnaires, surtout en été et au printemps.

Roma : Pour compenser pour les coûts supplémentaires. Ottavio et son partenaire travaillent dur et envisagent de prendre un second emploi.

Ottavio : Oui, nous avons discuté, mon partenaire et moi, de la possibilité de trouver un deuxième emploi, même si ce n'est qu'un emploi saisonnier pour les vacances. Vous savez, il est tuteur en anglais langue seconde en ligne, il l'avait déjà fait dans le passé. Il pourrait toujours recommencer, au besoin. Moi, j'ai essayé de vraiment me concentrer sur mon travail, j'aimerais trouver une façon d'augmenter mes revenus. Par exemple, une promotion, ou un peu de travail supplémentaire pendant la période de Noël? Mais je n'en ai aucune envie. Mais si on en arrive là, je suppose que ce sera quelque chose à considérer.

Roma : Ça a eu des conséquences sur sa santé mentale.

Ottavio : Nous essayons de garder une vision positive de la situation. Mais c'est difficile. Je lis toutes les chroniques sur les affaires et les conseils financiers. J'écoute plein d'émissions, de balados, Bloomberg News et tout ça, ce que je ne faisais pas avant. Je ne suis pas vraiment un homme de chiffres, mais je dois essayer de me tenir au courant de ce qui se passe. Je pense que cela a affecté ma santé mentale dans le sens où je sais quand les prochaines décisions sur les taux vont être prises. Et je me prépare un peu, je fais ce genre de travail interne de préparation. C'est encore vrai. Cela m'empêche de dormir la nuit.

Roma : Ottavio et son partenaire n'ont pas l'intention de bloquer un taux maintenant, parce que le fait de passer à un taux fixe signifierait un taux de 7,5 %. Il espère que les taux vont baisser au cours des cinq prochaines années, mais à l'avenir, il ne prendra plus d'hypothèque à taux variable.

Ottavio : Oui, j'opterai plutôt pour la stabilité, le caractère prévisible, et je tenterai de tenir compte du coût pour ma santé mentale. En gros, elle vaut 1 à 3 %! Donc, je tiendrai compte de ce facteur dans ma décision. Que vaut ma santé mentale pour moi, et pour nous en tant que couple?

Roma : Maintenant, nous allons discuter avec un invité qui a fait la paix avec son hypothèque à taux variable.

Nick : Je m'appelle Nick. J'ai 34 ans et je vis à Waterloo, en Ontario.

Rob : Nick a commencé à chercher une maison en janvier 2021, alors que les taux d'intérêt étaient à leur plus bas. En avril, il a payé 630 000 \$ pour une maison qui était évaluée à un peu moins de 500 000 \$.

Nick : Quand j'ai trouvé cette maison, j'avais déjà fait des offres sur deux autres maisons, et j'avais été battu par des offres plus élevées. La plupart des gens qui faisaient des offres sur les autres propriétés étaient des familles. Donc, avec deux revenus. Dans le cas de cette maison, j'avais négligé cette annonce parce que les photos n'étaient pas de bonne qualité. La description était plutôt minimaliste par rapport aux autres propriétés que j'avais regardées, et il n'était nulle part fait mention du sous-sol, sauf dans la phrase « Il y a une entrée sur le côté pour le sous-sol ». Et il n'y avait pas de photo du sous-sol. C'est quand je suis allé voir la maison, en éprouvant un sentiment de défaite après deux guerres d'enchères perdues, je suis allé la visiter avec mon oncle et l'agent immobilier, nous avons fait le tour des lieux et je suis descendu directement au sous-sol en suivant mon oncle, il voulait vérifier l'intégrité de la structure et les fuites éventuelles. Dès que je suis arrivé en bas des escaliers et que je suis entré dans la moitié aménagée du sous-sol et dans la salle familiale, j'ai été vraiment impressionné. « Ça y est, j'ai trouvé mon espace pour faire de la musique. » C'était ce qu'il me fallait. J'ai dû faire une offre sans conditions parce que c'était ce que l'on faisait à l'époque. Beaucoup de gens, pour pouvoir acheter une maison, faisaient des offres sans aucune condition, pour ne pas être désavantagés dans le processus d'examen des offres. J'ai entendu dire qu'il y avait, je pense, entre 15 et 20 autres candidats pour acheter cette maison. Je pense que ce qui m'a le plus effrayé, c'est de faire une offre sans conditions, la peur de vivre la même histoire d'horreur que ceux qui achètent une propriété et qui doivent ensuite faire des dizaines de milliers de dollars de réparations importantes et remettre certaines réparations à plus tard.

Rob : La mère et le beau-père de Nick ont signé le prêt hypothécaire avec lui, à titre de garants, pour qu'il puisse être approuvé. Il a fait appel à une courtière en prêts hypothécaires pour trouver le meilleur taux.

Nick : En effet, je suis passé par une courtière. Elle m'a proposé différents taux et m'a parlé des différentes options, et j'ai fini par choisir une banque, qui offrait un taux variable vraiment attrayant à l'époque. Ma courtière en prêts hypothécaires m'a donné beaucoup d'information sur les raisons pour lesquelles les gens optent pour un taux variable plutôt que pour un taux fixe, et pour lesquelles cela peut être un risque calculé d'opter pour un taux variable, même en sachant que les taux d'intérêt peuvent augmenter. Elle-même a un prêt hypothécaire à taux variable en ce moment. Je me suis donc fié à son opinion : oui, les taux vont fluctuer, ils vont augmenter et diminuer, mais cela pourrait être plus avantageux qu'un taux bloqué sur trois ans si le taux variable finit par baisser. En comparant le taux fixe et le taux variable, je me souviens que le taux variable était de 0,99 %, ce qui semblait très intéressant, et que le taux fixe était d'environ 1,5 %. Rétrospectivement, on peut en rire. J'aurais sans doute dû bloquer le taux, mais qui sait ce que l'avenir nous réserve comme fluctuations de taux d'intérêt.

Rob : De nos jours, trouver un taux fixe de 1,5 % serait comme gagner le gros lot. Nick sait bien que la conjoncture a bien changé.

Nick : Malheureusement, j'ai une très bonne idée de la façon dont les taux ont évolué depuis que j'ai acheté ma maison. Une chose que j'ai remarquée, c'est que le taux variable de 0,99 % avec lequel j'ai commencé est passé à 3,99 %, et je suis l'un des rares chanceux dont les versements mensuels n'ont pas changé, d'après mes collègues et amis. Je paie encore la même somme. J'ai pu établir un budget réaliste, et je suis vraiment heureux que mes versements n'aient pas augmenté. Et quand je regarde les relevés bancaires et les paiements qui sortent, 25 % de mes paiements vont au capital. Le reste, ce sont des intérêts. Quand j'y pense, je trouve ça assez déprimant. J'ai choisi un amortissement sur 25 ans et je sais que les documents stipulent que si le taux variable augmentait considérablement, la banque compenserait en prolongeant la période d'amortissement. Je m'attendrais à recevoir une lettre d'information si cela se produisait, et je crois que la banque doit me donner un préavis avant d'augmenter les versements. Je veux essayer de mettre de l'argent supplémentaire dans la mesure du possible pour compenser ces augmentations.

Rob : Avec le recul, Nick comprend pourquoi il a choisi le taux variable, même s'il ferait sans doute les choses différemment la prochaine fois.

Ottavio : Le tout premier conseil que j'aurais peut-être dû suivre tout de suite m'avait été donné par mon ancien patron. Il a vendu, acheté et revendu de nombreuses propriétés. Donc, il connaît bien le marché immobilier. Quand je lui ai dit quel était le taux variable et quel était le taux fixe, au moment où je voulais demander un prêt hypothécaire, il m'a dit : « Mon ami, tu ferais mieux de bloquer le taux immédiatement. » Je lui ai répondu que ma courtière en prêts hypothécaires m'avait suggéré d'attendre, parce que je ne savais pas bien ce qui allait se passer. Il m'a donné quelques conseils de prudence à ce moment-là. Et d'une certaine manière, j'aurais aimé bloquer le taux, mais je pense que cela aurait augmenté les versements mensuels au départ. Alors, j'ai pesé les conséquences des deux options, et j'ai fait des calculs à long terme. J'adore mes feuilles de calcul pour ça. Il m'a semblé logique de prendre le risque de choisir le taux variable et de continuer à économiser autant que possible au cas où les versements augmenteraient. Si je pouvais remonter le temps, je me dirais que je devrais verrouiller le taux, comme l'a fait mon ancien patron. En voyant la façon dont les marchés ont changé et en observant la hausse des taux, en parlant à d'autres amis à la recherche d'une propriété, l'accessibilité financière est de plus en plus difficile, sauf pour les deux membres du couple ont des revenus à six chiffres. Donc je me donnerais certainement une claque sur la tête et je me dirais que je devrais probablement bloquer le taux. Même si cela ne semble pas être une bonne idée maintenant, pense à ce qui peut arriver plus tard. Pense à l'évolution de la pandémie et de l'économie. Ce n'est que récemment que j'ai commencé à m'intéresser aux placements autres que mon REER et à mettre de l'argent de côté dans des CELI. Je pense que cela m'a amené à remettre en question la décision que j'ai prise au sujet de l'hypothèque et à me dire que j'aurais peut-être dû agir différemment.

Rob : Pour l'instant, Nick est satisfait de surfer sur la vague.

Nick : Je suis dans la vente, donc je sais tout sur la volatilité et tout ce qui va avec. Ça marche, ça ne marche pas. On gagne un peu, on perd un peu. Malgré tout ce qui s'est passé, j'ai parlé à deux bons amis qui sont en train de chercher une maison en ce moment, et ils ont fait une offre et ça s'annonce bien pour eux. Ils ont eu de la chance parce qu'ils ont pu mettre des conditions à leur offre, je crois que cela aurait été impossible pour moi. Mais maintenant, comme je l'ai dit, je suis vraiment ravi d'être ici. Le reste m'est égal. Je ne bouge plus. Et ce n'est pas pour investir que j'ai acheté cette maison. Je veux y vivre, pas essayer d'en tirer de l'argent. Mon beau-père n'arrêtait pas de me dire ça quand je faisais mon magasinage. Il disait simplement : « Assure-toi de choisir la maison parce que tu veux y vivre. » Pourtant, il y a des gens qui me disent que j'ai gagné de l'argent avec ma maison. C'est bien pour toi. Je n'ai pas gagné d'argent puisque je n'ai jamais été aussi endetté de ma vie. Cette dette, je la ressens en quelque sorte comme un rite de passage. On pourrait donc dire que je suis heureux d'avoir contracté cette énorme dette, parce que je contrôle l'endroit où je vis. Et si je veux chanter à tue-tête ou monter le son de l'amplificateur de ma guitare, je peux. Je pense que si je faisais ma recherche maintenant, je ne pense pas que je serais en mesure de le faire. Ce serait très difficile, parce que je ne compte que sur mon seul revenu. Mais j'aimerais vraiment voir la correction se poursuivre, car je pense à d'autres personnes de mon âge, qui sont dans la même situation, qui ont épargné, et qui sont peut-être prêtes à déménager et à s'installer. J'aime à penser que les gens seront en mesure de le faire et de commencer à s'installer, à planter leurs racines dans une région où ils peuvent se permettre de vivre, sans à avoir à aller trop loin de la ville, de leurs amis et de leur famille, loin des divertissements, loin des arts et de ce qu'ils aiment faire. Donc, j'espère que cette correction se produira plus rapidement pour le bien des autres membres de notre génération, et je pense que ce sera une bonne chose. J'aimerais entendre plus d'histoires de gens qui ont réussi à trouver une propriété qu'ils aiment et ont eu la possibilité de s'installer avant qu'il ne soit trop tard.

Rob : Nick a récemment contacté l'équipe de Test de résistance pour nous dire qu'il avait reçu une lettre de sa banque l'avisant qu'il approchait de son taux seuil. Il s'attend à ce que ses paiements augmentent bientôt.

Roma : Après la pause, nous allons écouter l'histoire d'un couple qui a finalement pu acheter une maison pendant cette récente période de baisse des prix de l'immobilier et de hausse des taux d'intérêt.

Rohit : Je m'appelle Rohit. J'ai 33 ans et je vis dans le centre-ville de Toronto.

Roma : Rohit et sa femme étaient à la recherche d'une maison dans la région du Grand Toronto, déjà avant la pandémie.

Rohit : Oui, nous avons fait de nombreuses offres. Nous avons dû faire, nous n'avons jamais compté, mais je dirais probablement 30 offres au cours de ces trois années. Et vous savez, évidemment, nous n'en avons gagné aucune, jusqu'à ce que cela

fonctionne vraiment. Donc cela nous rend un peu uniques, je pense, dans la mesure où nous avons vu presque un cycle complet, vous savez, en 2020, en 2021, alors que le marché allait prendre son envol, nous avons simplement essayé d'être prudents dans notre approche, et c'est l'une des raisons pour lesquelles nous n'avons pas acheté parce que nous étions sans doute en retard sur le marché.

Roma : Malgré les conditions frustrantes, ils n'ont jamais envisagé de se contenter de quelque chose qu'ils n'aimaient pas, juste pour percer sur le marché.

Rohit : Notre philosophie, tout au long du processus, a plutôt été de rester calmes, de constituer patiemment notre épargne et d'acheter une maison quand nous nous sentirions à l'aise. Mais une fois que nous nous sommes sentis à l'aise pour l'acheter, compte tenu des conditions extérieures et de notre situation dans la vie, comme en 2020 et 2021, je dirais que nous avons vraiment peur de manquer le bateau. C'était vraiment la seule façon de décrire notre état. Nous avons de la chance, ma femme et moi, car nous sommes assez raisonnables sur le plan de nos habitudes financières. Et nous avons toujours su que la crainte de manquer quelque chose, pas seulement du point de vue de notre couple, mais pour tous les aspects de la vie financière, n'est généralement pas une bonne conseillère. Et aussi frustrant que cela puisse être, parce que nous étions constamment en retard sur le marché, nous étions totalement inflexibles sur notre volonté de ne pas acheter quelque chose juste pour acheter. Vous savez, nous nous disions que nous allions continuer à essayer et nous espérions que le marché finirait par nous donner l'occasion d'acheter la bonne maison. Mais nous ne voulions certainement ni nous contenter de moins que ce que nous voulions au départ, ni aller au-delà des ressources que nous avons définies.

Roma : Même si les prix des maisons continuaient à grimper. Tous deux étaient convaincus que les prix finiraient par baisser. Tout ce qu'ils devaient faire, c'était de rester patients.

Rohit : Nous étions convaincus que le marché allait changer et qu'il y aurait une forte correction à un moment donné. En fait, ma femme et moi travaillons tous deux dans le secteur bancaire et dans le domaine des investissements. Et nous avons le sentiment que les prix des maisons au Canada étaient purement et simplement insoutenables sur la base de paramètres élémentaires, les prix des maisons par rapport aux loyers par exemple, ou les prix des maisons par rapport au revenu disponible. Chaque fois que quelque chose augmente de façon exponentielle, et cela dure depuis des années, il y a inévitablement un retour à la normale. Ce que nous ne savions pas, c'était le moment auquel cela allait se produire. Cela pouvait être dans cinq ans, ou dans dix ans. Nous n'avions aucune idée du moment où cela se produirait. Donc, nous nous étions dit que nous allions louer aussi longtemps que nous le pourrions. Et avec un peu de chance, à un moment donné, le marché nous donnera la possibilité de nous lancer et d'acheter une maison à un prix correct.

Roma : Comme les taux d'intérêt n'ont cessé de grimper au cours de l'année dernière, Rohit a remarqué un grand changement dans son expérience de recherche d'une maison.

Rohit : Sur le plan du processus? Oui, cela a été pratiquement une différence comme entre le jour et la nuit, par la façon dont le marché se comporte aujourd'hui. Et si je devais comparer avec la situation d'il y a un ou deux ans, en 2020 ou 2021, quand nous allions voir des maisons, il y avait de nombreux acheteurs. Il n'était pas question de faire une offre avec une clause de financement ou clause d'inspection, parce que tout le monde savait qu'elle ne serait pas prise au sérieux. En revanche, depuis quelques mois, nous allions visiter des maisons et il y avait un sentiment palpable de manque d'intérêt de la part des acheteurs. La concurrence d'autres acheteurs avait nettement diminué. Cela nous a permis d'être très prudents dans la façon dont nous allions voir les maisons et dont nous faisons nos offres.

Roma : Après presque trois ans de recherche, Rohit et sa femme ont acheté leur première maison en septembre. Ils en ont pris possession à la fin du mois de novembre.

Rohit : Le prix demandé de la maison était de 1,278 million de dollars, et nous l'avons payée 1,2 million. En fait, nous avons fait des offres sur des maisons, mais des offres très prudentes, et les maisons se vendaient 300 000 ou 400 000 dollars de plus que le prix demandé. Pendant cette période, nous pensions que le marché était complètement fou. Nous avons fait une offre nettement inférieure au prix demandé, nous avons commencé avec une offre inférieure d'environ 10 % au prix demandé. Et puis, évidemment, nous avons négocié avec le vendeur. Le vendeur voulait plus, nous voulions respecter notre budget. Nous nous sommes finalement entendus sur un prix qui satisfaisait tout le monde.

Roma : Bien sûr, la contrepartie de la baisse du prix des maisons a pris la forme d'une hausse des taux d'intérêt. Mais cela ne dérange pas Rohit. Lorsqu'il a fallu choisir un prêt hypothécaire, il a opté pour un taux fixe plus prudent.

Rohit : Nous avons donc opté pour un taux fixe de 4,69 % pour trois ans. C'était plus une question de tranquillité d'esprit, nous préférions savoir exactement quel allait être notre taux au cours des trois prochaines années. Je travaille dans le domaine des placements, mais je peux vous dire que nous ne sommes pas des experts et que nous ne savons pas la direction que les taux d'intérêt pourraient prendre. Et donc les taux pourraient augmenter. Il est possible qu'ils baissent au cours de ces trois ans. Nous étions conscients du fait qu'il était possible qu'à un moment au cours de cette période de trois ans, nous finirions par payer un peu plus avec un taux fixe que si nous avions opté pour un taux variable. Mais je pense que cela en vaut la peine, car cela nous permet de bien dormir la nuit, et cela nous donne la tranquillité d'esprit de savoir que nous n'avons pas à nous soucier de l'inflation ni des décisions de la Banque du Canada au cours des trois prochaines années. C'était donc davantage une décision basée sur le comportement qu'une décision fondée sur un savant calcul mathématique.

Roma : Outre le prix plus bas de la maison, Rohit dit qu'attendre a eu d'autres avantages.

Rohit : Le fait d'avoir attendu pour acheter nous a permis de nous offrir le luxe d'acheter quelque chose de beaucoup plus grand. Et c'est une chance pour nous, car il est évident qu'au cours des deux ou trois dernières années, nous avons eu la possibilité d'amasser une mise de fonds plus importante. Nous avons progressé dans nos carrières et le marché, étant donné qu'il est actuellement un peu plus faible, nous a donné l'occasion d'acheter une maison un peu plus grande. C'est important pour nous, parce que cela signifie que nous ne serons pas obligés de déménager, dans trois ou cinq ans, parce que nous aurons besoin d'une plus grande maison. Cela permettra d'éviter les coûts de transaction, les coûts de transfert et un certain nombre d'autres coûts intermédiaires, tout simplement parce que nous avons maintenant la possibilité d'acheter une maison que nous pourrions garder très longtemps, je l'espère, sans devoir déménager pour une maison plus grande.

Roma : On dirait que Rohit et sa femme ont fait un choix intelligent. Ils ont acheté une maison dans laquelle leur famille peut grandir, qu'ils peuvent garder pendant plusieurs années. Ils seront vraiment bien chez eux. Rob, après avoir entendu ces histoires, que reprenez-vous?

Rob : 1) Le prix des maisons baisse dans toutes les villes du pays. Les taux hypothécaires sont élevés, mais il est possible d'entrer sur le marché à des prix bien inférieurs à leurs sommets récents. 2) Arrêtez de vous culpabiliser pour les décisions que vous avez prises dans le passé en matière de logement. Les prêts hypothécaires à taux variable seront plus faciles à gérer lorsque les taux d'intérêt baisseront et que le prix des maisons remontera, à un moment donné. Cela ne fait aucun doute. 3) Les difficultés causées par la hausse des taux hypothécaires ne dureront pas. Certains signes indiquent déjà que nous sommes proches du sommet pour les taux, dans la dernière ligne droite de 2022.

Roma : Merci d'avoir écouté Test de résistance, et un grand merci à Ottavio, Nick et Rohit de s'être joints à nous pour notre tout dernier épisode de la saison. Cette balado a été produite par Kyle Fulton, Emily Jackson et Zahra Kozhema. Notre productrice exécutive est Kiran Rana.

Rob : Vous trouverez Test de résistance en anglais (Stress Test) partout où vous écoutez des balados. Si vous avez aimé cet épisode, donnez-nous une note de cinq étoiles sur Apple Podcasts et parlez-en à vos amis.

Roma : Voilà, Rob, nous terminons une nouvelle saison, mais ne vous inquiétez pas, nous serons de retour pour parler d'argent l'année prochaine.

Rob : En attendant, retrouvez-nous sur le site du Globe and Mail. Merci à tous de nous avoir écoutés.