

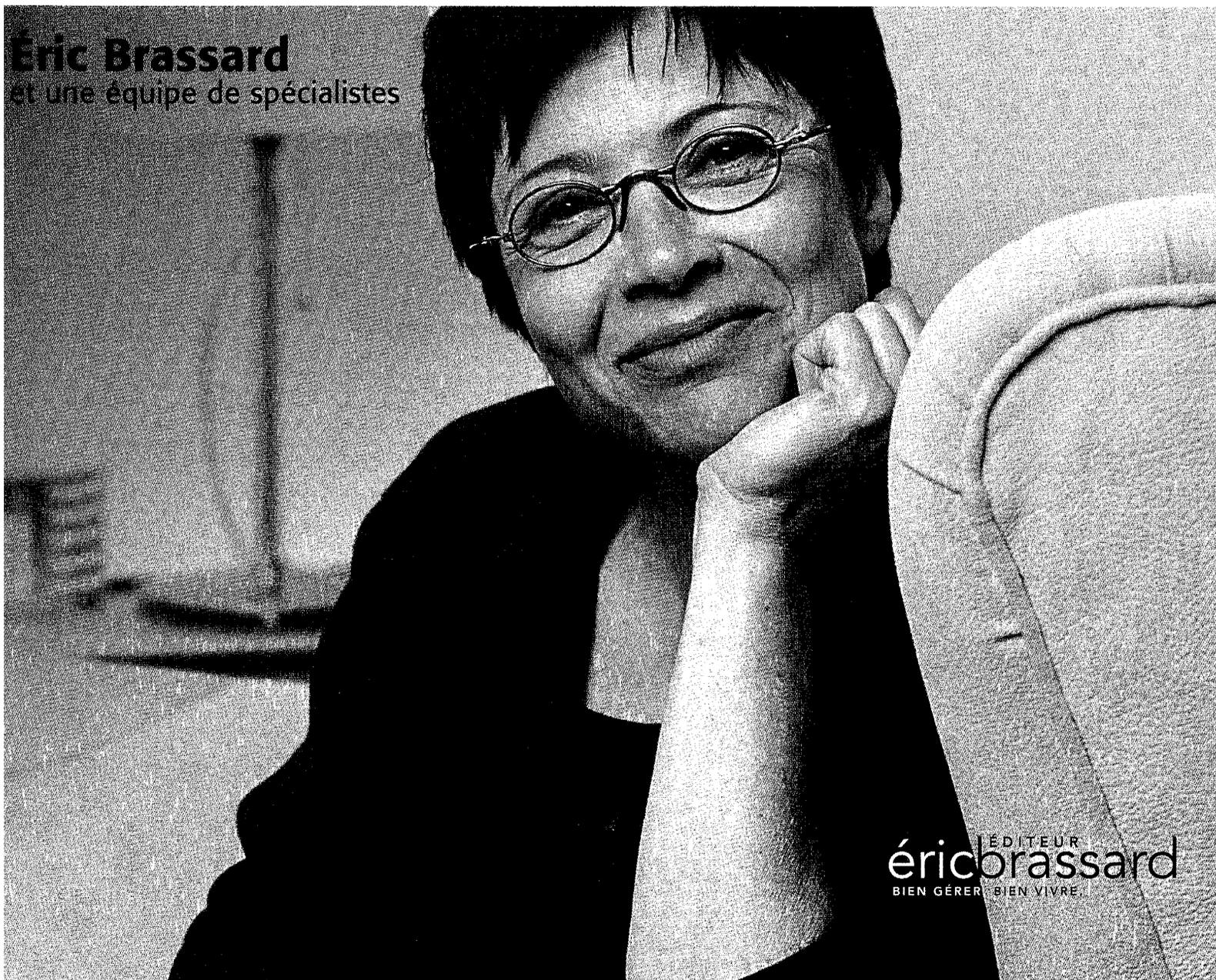


1 SÉRIE
LOUER
ACHETER
EMPRUNTER
HABITATION

Un chez-moi à mon coût

DES RÉPONSES CLAIRES. DES IDÉES NOUVELLES.

Éric Brassard
et une équipe de spécialistes



ÉDITEUR
éric brassard
BIEN GÉRER BIEN VIVRE

Un chez-moi à mon coût

DES RÉPONSES CLAIRES. DES IDÉES NOUVELLES.

Éric Brassard
et une équipe de spécialistes

**LOUER
ACHETER
EMPRUNTER** **1**
HABITATION

éricbrassard
BIEN GÉRER, BIEN VIVRE. ÉDITEUR

Données de catalogage avant publication (Canada)

Brassard, Éric, 1960-

Un chez-moi à mon coût

(Louer, acheter, emprunter; 1)

Comprend des réf. bibliogr. et un index.

ISBN 2-921500-29-9

1. Logement – Coût. 2. Logement – Québec (Province) – Coût. 3. Habitations – Achat.
4. Planification financière personnelle. I. Titre. II. Collection.

HD7287.55.B72 2000

333.33'823

C00-941081-3

Conseiller en édition: Yvon Brochu, R-D création

Révision linguistique: Christine Deschênes

Mise en page: Les Communications Science-Impact

Page couverture:

Conception: Sophie Lafortune, Klaxon

Graphisme: Monique Dufour, Méchant Boris

Photographies: Danielle Lortie

Photographies intérieures: Richard Baillargeon

Recherche iconographique: Martine Latulippe, R-D création

Illustrations: David Lemelin

Correction d'épreuves: Martine Latulippe et Geneviève Breton, R-D création

Impression: AGMV Marquis

Conception et gestion du site Web: Danielle Lajeunesse, R-D création

Relations publiques et publicité: Marie-Claire Patry, R-D création

ISBN: 2-921500-29-9

Dépôt légal – Bibliothèque nationale du Québec, 2000

Dépôt légal – Bibliothèque nationale du Canada, 2000

© ÉRIC BRASSARD ÉDITEUR

ÉRIC BRASSARD ÉDITEUR

490, RUE LEARMONTH

QUÉBEC (QC) CANADA G1S 1P6

Téléphone: (418) 682-5853

Télécopie: (418) 682-3534

Courriel: ericbrassard@ericbrassard.com

Internet: www.ericbrassard.com

DISTRIBUTION EN LIBRAIRIE AU CANADA

PROLOGUE

1650, RUE LIONEL-BERTRAND

BOISBRIAND (QC) CANADA J7H 1N7

Téléphone: (450) 434-0306 1 800 363-2864

Télécopie: (450) 434-2627 1 800 361-8088

Internet: www.prologue.ca

Tous droits réservés. Ce livre ne peut être reproduit en tout ou en partie par quelque procédé que ce soit sans l'autorisation écrite de l'éditeur.

L'utilisation de la forme grammaticale masculine a pour but d'alléger le texte et d'en faciliter la lecture.

Remerciements

Un projet d'une telle ampleur ne peut voir le jour sans l'aide de nombreuses personnes. Au nom de tous les collaborateurs du groupe, je veux souligner la contribution des personnes suivantes.

Je tiens à remercier chaleureusement les 308 personnes (50 locataires et 258 propriétaires) qui ont accepté de répondre au questionnaire sur les coûts de leur logement. Ce questionnaire exigeait environ une heure de leur temps et de nombreuses recherches. L'effort que ces personnes ont fourni nous a permis de faire des analyses importantes dont les conclusions seront très utiles aux lecteurs. Merci pour leur coup de pouce!

Merci aux 25 personnes qui ont participé aux 2 séances de remue-méninges que nous avons organisées. Leur point de vue s'est avéré très utile pour alimenter les propos du livre. Un merci spécial aux professionnels de l'immobilier qui ont accepté de consacrer un samedi matin à cette activité.

Merci à **Jean-François L'Her**, de l'école des HEC, qui a collaboré à l'établissement des portefeuilles de placement du chapitre 6. Merci à **Charles Carrier**, de l'Université Laval, et à **Benoît Desrochers**, de Placements Valorem, qui ont répondu à nos questions sur le thème de l'inflation. Merci à **Jean-Marie Gagnon**, de l'Université Laval, pour ses commentaires sur les chapitres 6 et 15. Merci à **Nicole Thibaudeau-Morin**, de l'Université Laval, pour sa contribution au chapitre 12. Merci à **Yannick Routhier** d'avoir relu certains chapitres et d'avoir répondu à plusieurs questions. Merci à **Stéphane Gauvin**, de l'Université Laval, pour ses suggestions qui ont été d'une grande utilité au début du projet. Merci à **Richard Marcoux**, de l'Université Laval, à **Evelyne Lapierre-Adamcyk** et à **Jacques Henripin**, de l'Université de Montréal, ainsi qu'à **Jean-Claude Robert**, de l'UQAM, pour leurs réponses sur le thème de la démographie. Merci à **Marcel Gaumond** pour les pistes de recherche fort utiles sur le symbolisme de la maison. Merci à **Nicole Lacombe** pour les suggestions d'ordre pédagogique. Merci à **Bernard Michaud** pour ses suggestions sur le chapitre 3. Merci à **Paul-Henri Fortin** d'avoir partagé sa passion pour les citations d'auteurs. Merci à **Pascale Guéricolas** pour le travail de rédaction du chapitre 3.

Les personnes suivantes ont répondu à plusieurs questions liées au chapitre 10 et je les remercie : **Jacques Verreault**, évaluateur agréé (Verreault et ass.); **M^e Claude Martel**, notaire; **Stéphane Roy**, évaluateur agréé

(Servitech); **Michel Caron**, ingénieur (Techsult); **Lucie Rinfret**, agente immobilière (Royal LePage); **Francine Lacroix** (Construction Rousseau); **Simon Drolet** (Ville de Québec); **Jeannine Thibault** (Assurances R. Roy); **Michel Gagnon** (Association de la construction du Québec); **Dany Cayouette** (Association professionnelle des constructeurs d'habitations du Québec).

Merci à ceux qui ont accepté de prêter leur visage pour agrémenter les questions-photos insérées dans le livre.

Un merci spécial à **Christine Deschênes** pour son excellent travail de révision linguistique. Puisqu'elle n'a pas toujours eu le dernier mot, l'éditeur assume la responsabilité des erreurs qui pourraient rester. Merci aussi à **Martine Latulippe** et à **Geneviève Breton** pour leur travail de correction des épreuves finales du livre.

Merci à **Sylvie Stockel**, restauratrice et ébéniste, femme d'affaires dynamique, qui a bien voulu poser pour la page couverture.

Je tiens à remercier chaleureusement tous les artisans qui ont contribué à la qualité de cet ouvrage. En premier lieu, **Yvon Brochu**, de R-D création, pour son excellent travail de conseiller en édition et en communications. C'est grâce à lui si nous avons pu passer du concept à la réalisation. **Jean-Marc Gagnon**, **Lise Morin** et **Gérard Beaudry**, des Communications Science-Impact, qui ont rendu disponible leur immense expérience de la mise en page. **Sophie Lafortune**, de Klaxon, et **Monique Dufour**, de Méchant Boris, pour leur excellent travail de conception et de graphisme pour la page couverture. **Richard Baillargeon** pour les photographies intérieures et **Danielle Lortie** pour les photographies de la page couverture. **David Lemelin** pour les illustrations et **Martine Latulippe** pour la recherche iconographique. **Danielle Lajeunesse**, de R-D création, pour la réalisation du site Web. **Jean-Pierre Ménard**, de AGMV Marquis, pour ses conseils en impression. **Marie-Claire Patry** pour le travail de relations publiques et de publicité.

Merci aux membres de l'Équipe financière de Québec, en particulier **Laurence Plourde** et **Jacqueline Dion**, pour leur appui à ce projet.

Un merci spécial aussi à **Diane Fournier** qui, jour après jour, a participé à toutes les étapes du projet avec compétence et disponibilité.

Un merci spécial à tous mes proches amis et membres de ma famille qui, chacun à leur manière, ont témoigné d'une marque d'appui. Leur encouragement et leur aide ont été très précieux.

Merci finalement à mes deux compagnes de tous les jours. D'abord **Hélène**, mon épouse, pour son appui et pour sa patience malgré les longs moments d'absence au cours des derniers mois de la rédaction. Et **Laurence**, notre petite fille de cinq ans, qui me demandait chaque jour «si mon chapitre était fini» et avec qui j'ai pu me détendre en jouant au hockey dans le hall d'entrée.

Éric Brassard

Présentation de l'équipe



ÉRIC BRASSARD, CA, PL. FIN.

Comptable agréé de formation, Éric Brassard a pratiqué sa profession quelques années dans un cabinet national d'experts-comptables avant d'entreprendre une carrière dans l'enseignement à l'Université Laval en 1985. Sa spécialité: les cours destinés aux étudiants qui se préparent pour l'examen des comptables agréés du Canada, en particulier ceux qui favorisent l'intégration de tous les champs de l'expertise comptable à l'aide de cas pratiques. Il a aussi enseigné dans sept autres universités du Québec à titre de chargé de cours. Il a écrit au delà de 5 000 pages de texte sous forme de volumes et d'analyses de cas. La pédagogie est une de ses préoccupations, et ses textes sont reconnus pour être aussi accessibles que dotés d'explications claires.

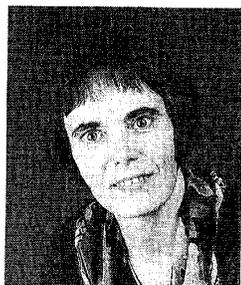
Il s'est toujours intéressé plus particulièrement à la question des finances personnelles; en 1998, il devient planificateur financier. Il pratique maintenant ce métier à temps plein et donne des cours de formation pour les planificateurs financiers auprès de l'Institut québécois de la planification financière.

Il a géré des immeubles d'appartements durant cinq ans.

Il est l'instigateur de ce livre et de cette série. Il a collaboré étroitement à tous les chapitres du livre en plus de coordonner tous les aspects du projet.

LES COLLABORATEURS DU LIVRE (par ordre alphabétique)

Plus d'information disponible sur chacun d'eux dans le site www.ericbrassard.com.



JOAN BACKUS, CMA

Québécoise d'adoption, Joan Backus est travailleuse autonome depuis une vingtaine d'années, tant dans l'entreprise privée que dans le secteur sans but lucratif.

Administratrice et analyste financière, elle travaille régulièrement sur des contrats de recherche et

nourrit son point de vue de diverses passions: anthropologie culturelle, psychologie, spiritualité.

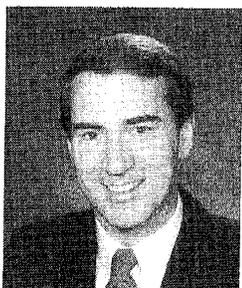
Elle participe au projet depuis les tout premiers débuts. Elle a effectué de nombreuses recherches pour la majorité des chapitres. Elle a collaboré plus étroitement aux chapitres 1, 2, 3, 8, 9, 12, 13 et 14 et a relu et commenté tous les autres. Elle collabore aussi aux autres livres de la série.

GUYLAINE BARAKATT, PH. D.

Ayant déjà donné plusieurs communications scientifiques ici et à l'étranger, Guylaine Barakatt enseigne à l'université dans le domaine du logement et de la consommation. Elle est actuellement professeure au Département d'économie agroalimentaire et des sciences de la consommation de l'Université Laval et a publié récemment une thèse de doctorat sur le comportement des Québécois à l'égard de la propriété résidentielle.

Elle a collaboré étroitement aux chapitres 3 et 15 et a relu et commenté les chapitres 1, 8, 12, 13 et 14. Le contenu de sa thèse a été très précieux pour notre projet.





GILLES BERNIER, PH. D.

Professeur de finance et d'assurance, Gilles Bernier est l'actuel titulaire de la chaire en assurance l'Industrielle-Alliance de l'Université Laval. Après avoir complété un doctorat en finance et un stage d'études postdoctorales en assurance, il a été professeur invité aux universités de

Pennsylvanie et de Calgary. Il a aussi publié plusieurs articles scientifiques et professionnels dans des revues à diffusion internationale et est membre du Comité national consultatif de l'Association des banquiers canadiens. Il est reconnu pour son expertise en assurance et en planification financière personnelle.

Il a collaboré aux chapitres nécessitant des analyses techniques (12 et 15). Il collabore aussi dans le même domaine aux autres livres de la série.



VALÉRIE BORDE

Titulaire d'un diplôme d'ingénieure en France et d'une maîtrise en communications, chargée de cours en rédaction professionnelle à l'Université Laval, Valérie Borde est journaliste spécialisée en vulgarisation scientifique depuis onze ans.

Elle écrit pour différents magazines québécois et français et œuvre comme consultante en vulgarisation et en rédaction professionnelle pour plusieurs organismes.

Elle a collaboré étroitement à la rédaction des chapitres 1, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15 et 16 et a relu et commenté le chapitre 3. Comme elle n'a pas eu le dernier mot dans la version finale des chapitres, l'éditeur prend à son compte les erreurs pédagogiques que les textes pourraient contenir. Elle collabore aussi aux autres livres de la série.

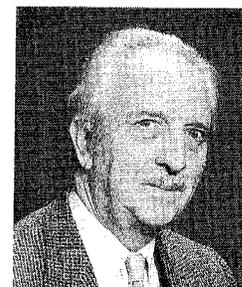
DANIÈLE BOUCHER, CGA, DESS. FISC., PL. FIN.



Auteure du livre *Réduisez vos impôts* (éd. Québécor) qui en est à sa huitième édition, Danièle Boucher compte 18 ans d'expérience en fiscalité. Depuis 1991, elle a son propre cabinet. Sa clientèle: des experts-comptables, des notaires et des avocats ayant besoin de conseils plus spécialisés, et des particuliers à la recherche d'un service personnalisé pour la préparation de leurs déclarations de revenus et pour la prise de décisions en matière de planification fiscale, successorale ou de planification de la retraite.

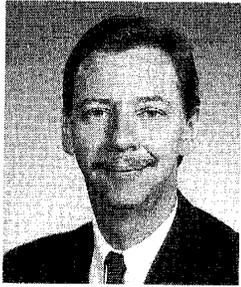
Elle a collaboré étroitement au chapitre 17. Elle collabore également aux chapitres touchant les aspects fiscaux des autres livres de la série.

JEAN CANONNE, LL. L. (FRANCE), JUR. DRs. (PAYS-BAS), PH. D. (ÉTATS-UNIS)



Professeur au Département de stratégie des affaires de l'École des sciences de la gestion de l'Université du Québec à Montréal et avocat honoraire du barreau de Lille (France), Jean Canonne est cofondateur de l'Ordre des évaluateurs agréés du Québec. Spécialiste en évaluation d'immeubles et d'œuvres d'art, il agit comme témoin-expert devant les cours et tribunaux. Ses intérêts actuels de recherche portent sur la théorie et l'histoire de la valeur et de la propriété ainsi que sur les systèmes modernes d'évaluation. Ses publications – plus de 85 – traitent aussi de fiscalité et d'éducation supérieure.

Il a collaboré étroitement aux chapitres 1, 10 et 16 et a relu et commenté les chapitres 2, 7, 11, 12, 13, 14 et 15. Il a de plus partagé son expérience et ses compétences avec générosité lors de nombreuses discussions avec l'auteur principal.



GUY CHABOT, FCA

Comptable agréé de formation, Guy Chabot est l'associé responsable du Service de fiscalité du bureau KPMG s. r. l. à Québec. Ses champs d'activité : réorganisation corporative, recherche et développement et planification fiscale. Chargé de cours à l'Université Laval pendant plus de

15 ans, il a également rédigé de nombreux articles et prononcé plusieurs conférences lors de divers événements. En 1999, il recevait le titre de *Fellow* de l'Ordre des comptables agréés du Québec.

Il a relu et commenté le chapitre 17 et il collabore aussi aux chapitres touchant les aspects fiscaux des autres livres de la série.

LOUISE COSSETTE, LL. B., D.D.N.

Notaire et conseillère juridique, Louise Cossette a obtenu un baccalauréat en droit (1991) et un diplôme de droit notarial (1992) avant de se joindre à l'étude Bisson, Tremblay & associés, maintenant devenue Tremblay, Cossette, Gaudreau et associés. Cette étude, bien implantée à Sainte-Foy, possède des champs de pratique des plus variés : droit immobilier, droit de la famille, procédures non contentieuses, droit des compagnies, règlement de successions et opinions juridiques.

Elle a collaboré étroitement au chapitre 10 et a relu et commenté les chapitres 1 et 4.



MARC H. CHOKO

Professeur titulaire à l'UQAM et professeur invité à l'Institut national de la recherche scientifique – Urbanisation, Marc H. Choko est diplômé en architecture et il possède un doctorat en urbanisme de l'Université de Paris. Reconnu internationalement pour ses recherches

et ses publications dans le domaine du développement urbain et de l'habitat, il aborde dans ses travaux récents l'évolution du secteur immobilier, la Cité du Multimédia à Montréal, l'accession à la propriété et les propriétaires du parc de logements locatifs privés au Québec.

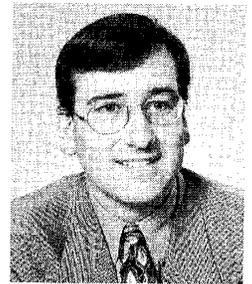
Il a collaboré étroitement aux chapitres 2 et 9 et a relu et commenté les chapitres 1, 11 et 15.



PIERRE DÉRY, CA, AVOCAT

Associé du cabinet d'avocats Ogilvy Renault, Pierre Déry est diplômé des Facultés de droit et d'administration de l'Université Laval. Ses champs d'exercice comprennent le droit commercial et le droit des sociétés, ainsi que les litiges commerciaux. Membre de l'Ordre des comptables agréés du Québec, il a été expert-comptable au sein d'un cabinet de comptables agréés d'envergure internationale avant d'exercer sa profession d'avocat. Il a également enseigné la comptabilité financière et la fiscalité des sociétés à la Faculté d'administration de l'Université Laval.

Il a relu et commenté les chapitres 1, 5, 6, 7, 8, 9, 11, 12, 13, 14 et 15.



PATRICE CORSILLI, CMA, MBA

Baccalauréat en finance et en comptabilité de l'école des HEC et maîtrise en administration des affaires, option finance, à l'Université Laval : tel est le parcours de Patrice Corsilli, membre de l'Ordre des CMA du Québec, qui occupe actuellement un poste de conseiller en financement chez Inno-centre, un incubateur d'entreprises en haute technologie (www.innocentre.com).

Il a travaillé sur ce projet à demi-temps durant près de neuf mois. Il a collaboré étroitement aux chapitres 6, 12, 13, 14 et 15. Il a aussi collaboré aux autres livres de la série.





COLETTE ESCULIER

Vente de propriétés neuves ou existantes, constructions, rénovations, spéculation, achat de terrains: Colette Esculier œuvre dans le domaine de l'immobilier depuis 22 ans et possède une longue feuille de route. Son livre *Comment acheter intelligemment... terrain,*

chalet, propriété existante, maison neuve, condominium et propriété à revenus est un best-seller qui en est à sa quatrième réédition et qui a obtenu le prix d'excellence Habitat-Innovation du Salon de l'habitation 1999. Son livre traite également des prêts hypothécaires, d'assurance-vie et invalidité ainsi que d'inspection en bâtiments.

Elle a relu et commenté les chapitres 1, 3, 5, 6, 7, 8, 10, 11, 12, 13 et 14.



SUZANNE DURETTE, B.A.A., LL. L., LL. B.

Après avoir acquis une formation en administration des affaires et en droit, Suzanne Durette occupe divers postes dans ces domaines et, en 1992, elle devient conseillère financière. Depuis maintenant huit ans, elle conseille des clients en pla-

nification financière personnelle.

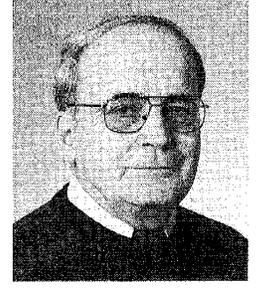
Elle a collaboré étroitement au chapitre 4 et a relu et commenté les chapitres 1, 3, 5, 6, 7, 8, 9, 11, 12, 13, 14 et 15. Elle collabore aussi au livre 4 de la série.

CLAUDE MASSON, M.A., ÉTUDES DE DOCTORAT

Après une maîtrise en économie (Université Laval, 1960) et des études (scolarité) de doctorat en économie (Harvard, 1960-1963), Claude Masson devient professeur au Département d'économie de la Faculté des sciences sociales de

l'Université Laval, où il enseigne de 1963 à 1998. On compte parmi ses publications le manuel *Éléments d'économie politique* (PUQ, 2^e édition, 1991). Spécialisé dans les cours fondamentaux de théorie économique (micro et macro) et d'économie internationale, il a aussi rempli de nombreuses tâches administratives pendant toute sa carrière à l'Université Laval.

Il a collaboré étroitement aux chapitres à teneur économique (1 et 9).



MARIE-CHRISTINE RIOUX, MBA

Comptable de formation, Marie-Christine Rioux s'occupe de gestion d'immeubles d'appartements depuis 1983. En 1999, elle a complété une maîtrise en administration des affaires, dont le mémoire porte sur la rentabilité de l'investissement dans la résidence unifamiliale.

Elle a collaboré étroitement aux chapitres 1, 2, 11 et 16. Le contenu de son mémoire a été très utile pour notre projet.



LES COLLABORATEURS DES AUTRES LIVRES DE LA SÉRIE:

En plus de plusieurs des collaborateurs mentionnés précédemment, voici les personnes et organisme qui collaborent aux autres livres de la série. Des présentations détaillées sont disponibles dans le site www.ericbrassard.com.

CAA-QUÉBEC (LIVRE 2)

GÉRARD DUROCHER, CA (LIVRE 2)

LUC SERRA, SPÉCIALISTE DE L'AUTOMOBILE (LIVRE 2)

CLÉMENCE GAGNON (LIVRES 3 ET 4)

NORMAND PINARD, A.A.C., A.C.I., EXPERT EN CRÉDIT (LIVRES 3 ET 4)

NATHALIE AUBERT, PL. FIN. (LIVRE 4)

ÉLISE CORMIER, PH. D. (LIVRE 4)

RAYMOND PAQUET, CIP, PL. FIN. (LIVRE 4)

NORMANDE PARADIS, PL. FIN. (LIVRE 4)

ANNIE BELLAVANCE (LIVRE 5)

YVON GINCHEREAU, PSYCHOLOGUE (LIVRE 5)

Table des matières

Remerciements	iii
Présentation de l'équipe	v
Présentation du livre	1
Chapitre 1 – Le mythe et la réalité	5
Qualité et coût de vie	6
Se loger ou se transporter, c'est consommer	7
Louer ou acheter?... Et si ce n'était pas ça, la question?	8
Qu'en pensent les économistes?	8
<i>L'American Dream</i> : un mythe bien ancré	10
La mauvaise circulation de l'information	12
Quelles sont nos intentions?	17
PARTIE A – NOTIONS GÉNÉRALES	21
Chapitre 2 – Le Québec, terre de locataires?	23
Le monde	23
La situation au Québec	26
Que se passe-t-il dans la ville de Montréal?	28
Conclusion	36
Chapitre 3 – Une affaire de tête ou une affaire de cœur?	37
Une préférence pour la propriété résidentielle	38
Un chez-moi à mon goût	39
Le bien-être du propriétaire	41
La réussite sociale	44
L'entretien: plaisir ou corvée?	45



La copropriété comme compromis	46
Le symbolisme de la maison	47
La sécurité	49
L'esprit communautaire	50
En conclusion: le paradoxe des arguments financiers	51
PARTIE B – NOTIONS FINANCIÈRES	53
Chapitre 4 – Maison et finances personnelles	55
La planification financière personnelle	55
L'argent et les émotions	60
L'accessibilité et la rentabilité	60
Avez-vous les moyens d'acheter un logement?	62
Chapitre 5 – Qu'est-ce qu'une dette?	65
Avez-vous contracté une dette?	65
Le fonctionnement général des dettes	66
Les dettes remboursées par versements périodiques	67
Le remboursement d'une dette n'augmente pas la richesse	69
L'épargne forcée	72
L'emprunt hypothécaire	73
Chapitre 6 – Qu'est-ce qu'un placement?	75
Créancier ou propriétaire?	75
Le taux de rendement	77
Éléments de base d'une stratégie de placement	79
Fiscalité et revenus de placement	80
Les fonds communs de placement (fonds mutuels)	83
Les régimes enregistrés d'épargne-retraite (REER)	84
Nos portefeuilles de placement	87
Références supplémentaires	90
Chapitre 7 – Qu'est-ce qu'un coût?	91
Un coût est-il nécessairement une sortie de fonds?	91
Le coût de renonciation	94
Le coût de l'argent	97
Faut-il détruire le Stade olympique?	101
PARTIE C – NOTIONS IMMOBILIÈRES	105
Chapitre 8 – La revanche des berceaux	107
Dis-moi ton âge et je te dirai où tu habites	107
Baby-boom et <i>baby-bust</i>	108
Après 2030: population en décroissance et diminution des ménages	110

Attention aux lendemains qui déchantent	111
Conclusion	114
Chapitre 9 – L’inflation, amie ou ennemie?	115
Un peu de théorie sur l’inflation	116
L’incidence de l’inflation pour le locataire et le propriétaire	118
La hausse de la valeur d’une propriété	120
Inflation et prix relatifs	123
Le remboursement d’une dette en dollars dépréciés	124
L’inflation, un facteur parmi bien d’autres	125
Que nous réserve l’avenir?	125
Conclusion	126
Chapitre 10 – Votre résidence au jour le jour	127
Les frais d’acquisition	127
Les frais d’installation	132
Les frais d’occupation quotidiens	132
Les frais de transport	135
Les frais de réfection	135
Le coût du capital	142
Le coût de renonciation lié au temps	143
Les frais exceptionnels	143
Les frais de vente	144
L’augmentation ou la diminution de la valeur de la propriété	145
Conclusion	146
Chapitre 11 – Une maison, un bon placement?	147
Un placement particulier	147
Le prix n’est pas le coût	151
L’effet de levier financier	158
Conclusion	165
Annexe 1 – À propos de l’immobilier résidentiel	166
PARTIE D – MÉTHODES D’ANALYSE	169
Chapitre 12 – La méthode simple et rapide: introduction	171
Le but de la méthode	172
L’interprétation des résultats	173
La méthode est-elle fiable?	177
L’importante distinction entre coût et sortie de fonds	178
La méthode du pifomètre	179
Conclusion	183

Chapitre 13 – La méthode simple et rapide: analyse des rubriques	185
Les rubriques simples	185
Les travaux de réfection	186
Les frais d'intérêts	189
Le coût de renonciation	189
L'augmentation ou la diminution de la valeur de la maison au cours de la prochaine année	197
Autres rubriques	198
Chapitre 14 – La méthode simple et rapide: applications particulières	201
L'achat d'un immeuble d'appartements	201
Comment calculer le montant d'un loyer?	207
Devez-vous acheter le logement dont vous êtes locataire?	208
Chapitre 15 – 31 cas vécus: une analyse rigoureuse	211
La thèse de Guylaine Barakatt	211
Résumé de la méthode et résultats	212
Le coût de la dernière année	215
Coût et valeur de la propriété	216
Les six autres cas	217
Le test de la méthode simple et rapide	217
Commentaires	218
Annexe 1 – Méthode détaillée	222
Chapitre 16 – À vendre ou à louer	227
Le propriétaire sait-il compter?	227
Le mémoire de Marie-Christine Rioux	232
La méthode fondée sur la valeur future des placements	237
Conclusion générale	241
Chapitre 17 – La résidence personnelle et l'impôt	243
Les revenus de location	243
Bureau à domicile	251
L'exemption du gain en capital sur la résidence principale	254
Régime d'accession à la propriété (RAP)	258
La conclusion... et la suite	259
Conclusion générale	259
La suite de votre projet	264
La suite de notre projet	267
Bibliographie	269
Index des sujets et des auteurs cités	273

Présentation du livre

POURQUOI CE LIVRE?

Ce livre est un outil offert à tous ceux qui veulent prendre des décisions plus éclairées en matière d'habitation. Ce sont en effet des décisions beaucoup trop importantes et beaucoup trop lourdes de conséquences pour être prises à la légère.

Nous avons constaté que les décisions liées au logement sont souvent le produit d'analyses financières sans fondement ou de demi-vérités. Tant de mythes et de faussetés sont véhiculés par la sagesse populaire qu'il est difficile pour les consommateurs de s'en tenir à des critères de décision objectifs et fondés. Ils se sentent parfois démunis, ne sachant plus qui croire ni quoi penser. Nous tenterons dans ce livre de départager le vrai du faux en matière de logement.

Nous avons remarqué par ailleurs qu'il n'existait aucune méthode reconnue pour établir le **coût réel** de la propriété. Nous avons donc fait des calculs et des analyses approfondis qui ont donné naissance à une **méthode simple et rapide** – qui n'en est pas moins rigoureuse et pertinente – dans le but de vous donner des outils concrets, faciles à utiliser par tous.

Nous savons que les facteurs qui influencent les décisions en matière de logement ne sont pas toujours d'ordre financier, loin de là. Nous avons d'ailleurs consacré un chapitre entier aux facteurs non financiers. Cependant, nous restons convaincus de l'importance de faire la distinction entre ces deux mondes. Le fait que, pour beaucoup d'entre nous, les facteurs non financiers prennent fréquemment le pas sur les facteurs financiers n'élimine pas la nécessité d'effectuer des calculs appropriés et d'appliquer les bons critères financiers avant de prendre une décision.

Nous savons que les facteurs qui influencent les décisions en matière de logement ne sont pas toujours d'ordre financier, loin de là.

UNE SÉRIE DE LIVRES

Ce livre fait partie d'une série de cinq qui aborde différents aspects de l'achat et du financement de biens durables – maison, automobile, ordinateur, meubles, motocyclette, etc. –, de la gestion des dettes personnelles et de la relation avec l'argent. Plus de détails sur la série sont présentés à la page 267 et dans le site www.ericbrassard.com.

L'esprit qui nous anime dans ce livre sera le même pour toute la série :

- Nous voulons donner aux lecteurs les outils nécessaires pour prendre des décisions éclairées en ce qui a trait à l'achat et au financement de biens importants.
- Nous voulons amener les lecteurs à reconnaître les incidences de telles transactions sur l'ensemble de leurs finances personnelles et à déterminer dans quelle mesure elles respectent leurs objectifs personnels à long terme. Bref, nous voulons les aider à prendre en main leurs finances personnelles.
- Nous attaquons de front les mythes et les théories financières douteuses qui peuvent influencer les décisions personnelles. Sur ce point, nous sommes intransigeants : que l'on soit pour ou contre un type d'achat ou de financement, que l'on soit vendeur ou acheteur, il faut se garder d'influencer les autres en invoquant des arguments artificiels ou non fondés, même si on est de bonne foi et certain d'aider.
- Nous faisons en sorte d'écrire des textes dans une langue **simple et accessible**. L'une de nos collaboratrices est d'ailleurs une spécialiste de la vulgarisation. La question des finances personnelles concerne tout le monde – trop en fait pour qu'on la réserve aux spécialistes ! Ce souci d'être compris de tous ne nous a pas empêchés d'être toujours rigoureux, dans nos méthodes de travail aussi bien que dans nos propos.

La question des finances personnelles concerne tout le monde – trop en fait pour qu'on la réserve aux spécialistes !

« *Bien gérer, bien vivre* », c'est la devise de l'éditeur et c'est aussi l'objectif que poursuivent les cinq livres de la série.

UN TRAVAIL D'ÉQUIPE

À titre d'auteur principal, une évidence m'est apparue au début du projet : pas question d'écrire seul une série qui aborde tant de sujets ! Chacun d'eux, en particulier celui qui nous préoccupe dans ce premier livre, est trop vaste et trop spécialisé pour qu'un point de vue unique permette d'en faire un traitement exhaustif et juste. Je suis donc parti à la recherche de collaborateurs. J'ai eu la chance de rencontrer les collaborateurs passionnés, compétents et généreux de leur temps sans lesquels le projet n'aurait pu survivre. Quelle bonne décision ce fut !

Bien sûr, le travail d'équipe demande plus de temps. Les textes ont dû être adaptés, modifiés et parfois réécrits, mais ce processus a abouti à des textes d'une grande richesse.

L'apport de tous les collaborateurs est inestimable. J'en profite donc pour les remercier très chaleureusement.

UN SITE WEB COMPLICE

Notre site www.ericbrassard.com est un complément au livre. Il a servi à alléger le texte et permettra de faire des mises à jour périodiques après la parution du livre :

- Nous avons présenté dans le site des renseignements très précis ou trop volumineux qui sont utiles mais qui ne concernent qu'une minorité de lecteurs.
- Entre chaque réédition, nous mettrons régulièrement à jour certains aspects du contenu afin que vous puissiez disposer de données toujours pertinentes. Il pourra arriver aussi que nous sentions le besoin d'apporter des nuances, des éclaircissements ou des corrections de notre propre chef ou parce que nous aurons reçu des commentaires. Nous nous servirons du site pour ce faire.
- Le site permettra aux lecteurs de poser directement leurs questions. Les réponses fournies pourront servir à tous les autres internautes (nous garantissons l'anonymat).

Le site vous donnera aussi les dernières nouvelles sur les autres livres de la série.

LES GRANDES LIGNES DIRECTRICES

Voici en quelques mots comment le livre a été structuré :

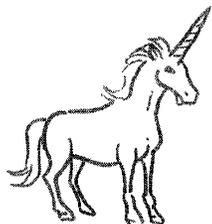
- Le chapitre 1, «Le mythe et la réalité», est très important. Il présente une approche de base très simple qui sera utile tout au long du livre et de la série, puisqu'elle s'applique aussi bien à l'habitation qu'à tous les autres types de biens de consommation. C'est dans ce chapitre que nous expliquons, entre autres, pourquoi le **mythe de la propriété à tout prix** est si bien ancré dans notre culture.
- La partie A, «Notions générales», traite de sujets connexes au thème principal du livre, sans qu'ils soient essentiels à sa compréhension générale. Le chapitre 2 aborde plus particulièrement le mythe selon lequel les Québécois seraient un peuple de locataires, alors que le chapitre 3 présente une série de facteurs non financiers qui influencent la décision de louer ou d'acheter.
- La partie B, «Notions financières», aborde les notions de base qu'il est utile de connaître pour prendre des décisions éclairées dans le domaine financier et pour comprendre la suite du livre. Il y est question de planification financière personnelle, de dettes, de placements et de coûts. Ces chapitres réservent de nombreuses surprises, même aux experts. Plus particulièrement, le chapitre 4 aborde la question de l'accessibilité à la propriété et d'autres sujets importants. Le chapitre 5 explique entre autres que le remboursement d'une dette n'augmente pas nécessairement la richesse d'un individu, contrairement à ce que nous dit l'adage *Qui paie ses dettes s'enrichit*. Le chapitre 6 explique

pourquoi un REER n'est pas un placement et tous les avantages liés à l'utilisation de cet abri fiscal, entre autres sujets. Le chapitre 7, constitué presque uniquement d'exemples concrets, présente une nouvelle façon de voir la notion de coût, que l'on nomme aux fins du livre l'*effort financier irrécupérable*.

- La partie C, «Notions immobilières», traite de notions touchant directement la décision qui nous préoccupe dans ce livre. Le moins que l'on puisse dire est que plusieurs idées préconçues se font malmenées dans cette partie! Le chapitre 8 aborde les effets de la démographie sur la valeur des propriétés et le chapitre 9 s'attaque aux fausses idées liées aux effets de l'inflation sur cette valeur. Le chapitre 10 aborde de façon très précise chacun des types de coûts liés à la propriété. Le chapitre 11 fait le point sur le lien entre maison et placement.
- La partie D, «Méthodes d'analyse», présente des méthodes utiles pour établir le coût réel lié à la propriété et fournit ainsi des outils indispensables à la prise de décision. En plus d'obtenir une explication des fondements des méthodes proposées, le lecteur y trouvera des éléments précis pour faire des calculs personnels. Les chapitres 12 à 14 présentent la **méthode simple et rapide** qui permet, en moins de 45 minutes, de connaître le coût approximatif de sa propriété. La **méthode du pifomètre** présentée au chapitre 12, encore plus rapide, fournit une approximation presque instantanée de ce coût. Les chapitres 15 et 16 présentent des méthodes plus rigoureuses qui contribuent à démontrer que nos propos reposent sur des bases solides. Ces deux chapitres vous réservent de nombreuses surprises. Le chapitre 15 notamment risque de vous faire prendre conscience d'une réalité qui pourra vous surprendre. Le chapitre 16 nous permet d'étudier le cas un peu plus rare des personnes qui ont le choix d'acheter ou de louer un même lieu. Le chapitre 17 se concentre sur des aspects fiscaux liés à la propriété.
- La dernière partie, «La conclusion... et la suite», tire des conclusions globales du livre. Ceux qui décident d'aller de l'avant avec l'achat d'une propriété y trouveront des suggestions sur les étapes qui suivent.

Bonne lecture!

Le mythe et la réalité



Rédaction et collaboration étroite

ÉRIC BRASSARD
CLAUDE MASSON
JEAN CANONNE
MARIE-CHRISTINE RIOUX
JOAN BACKUS
VALÉRIE BORDE

Relecture et commentaires

GUYLAINE BARAKATT
MARC H. CHOKO
LOUISE COSSETTE
PIERRE DÉRY
SUZANNE DURETTE
COLETTE ESCULIER

Michel a acheté une maison entourée d'un grand terrain bien ensoleillé. Il adore lire paisiblement dans son chaleureux boudoir bien isolé, pendant que sa fille de quatorze ans écoute de la musique à fond dans sa chambre.



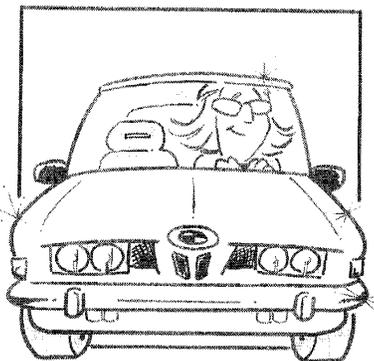
Pierre, lui, se contente d'un balcon au troisième étage pour prendre le soleil. Pour lire, il va au salon, où sa petite fille regarde la télévision. Comme tous les soirs, il entend les voisins qui se chicanent.



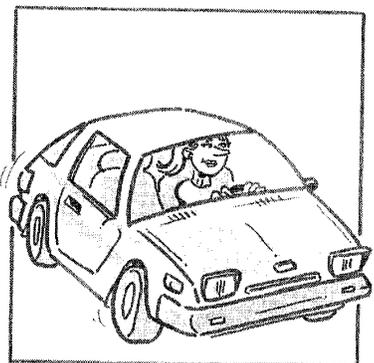
Pourtant, quand il compare sa situation à celle de Pierre, Michel est persuadé qu'il lui coûte moins cher d'habiter dans sa belle maison que ce qu'il en coûte à Pierre pour louer son appartement. Est-ce possible? D'où lui vient cette idée?

Pour défendre son point de vue, Michel utilise les mêmes arguments que la majorité des propriétaires: «En étant propriétaire, je peux récupérer quelque chose. Je ne paie pas dans le vide toute ma vie comme un locataire!» ou «Je préfère payer mon hypothèque plutôt qu'un loyer. Au moins, j'en verrai la fin un jour!» ou encore «Si je paie un loyer à un propriétaire, il fait du profit sur mon dos. Je préfère acheter une maison pour éviter de payer ce profit.»

Oublions pour le moment ces arguments (dont nous parlerons à profusion dans les autres chapitres) et posons-nous simplement la question suivante: est-il réaliste d'obtenir plus en supportant un coût moindre?



Hélène a loué une BMW. Nicole a décidé d'acheter une Honda. Quand elle compare ses versements mensuels à ceux de Nicole, Hélène est convaincue qu'elle supporte un coût plus bas, même si elle profite d'une voiture de catégorie supérieure. Encore là, est-ce vraiment sensé?



Les personnes qui louent des voitures à **répétition** devraient faire la même réflexion. Elles rêvent en couleur si elles croient pouvoir bénéficier d'un véhicule neuf tous les deux ou trois ans, ne pas avoir à se soucier des réparations et profiter des options dernier cri tout en économisant par rapport à ceux qui ont acheté une voiture et qui la gardent six ou sept ans. Encore ici, la question se pose: est-il réaliste d'obtenir plus en supportant un coût moindre?

Selon toute logique financière, est-il normal d'obtenir plus à moindre coût? Il est évident que, pour jouir de plus de confort, il faut prévoir des coûts plus élevés. Un téléviseur avec un écran 24 pouces coûte plus cher qu'un autre avec un écran 22 pouces. En avion, la classe affaires coûte plus cher que la classe économique. L'addition du restaurant cinq étoiles sera plus salée que celle du restaurant familial du coin. Personne n'oserait remettre ces réalités en question. Pourquoi en serait-il autrement pour le logement et l'automobile?

Bien sûr, on peut trouver une aubaine et payer moins cher pour une plus grande maison ou une plus grosse voiture, mais c'est l'exception! Notre monde capitaliste est impitoyable: les coûts augmentent proportionnellement aux avantages. Divers calculs, expliqués en détail plus loin dans le livre, nous permettront de vérifier cette affirmation, mais le but du présent chapitre est de réfléchir à la situation, sans s'encombrer de chiffres.



QUALITÉ ET COÛT DE VIE

Le logement et le transport constituent généralement des éléments importants de la qualité de vie d'une personne. Rolland G. Plamondon et Pierre Sauvé donnent une définition intéressante de la qualité de vie dans leur livre *La planification financière personnelle*:

La **qualité de vie** est la résultante des événements quotidiens vécus par un individu ou une famille et représente l'ensemble des satisfactions ressenties au point de vue des besoins physiologiques, sociologiques et psychologiques.

Ils définissent également le **style de vie**, qui reflète la façon dont un individu ou une famille comble ses différents besoins. Selon eux, à chaque **style de vie** correspond un **coût de vie**, qui englobe l'ensemble des dépenses engagées pour maintenir la **qualité de vie**.

En général, une personne qui cherche à améliorer sa qualité de vie devra prévoir une augmentation de son **coût de vie**. Toutefois, chacun ayant sa propre vision de la qualité de vie, les coûts varient d'une personne à l'autre. Plamondon et Sauvé précisent à cet égard :

[...] on peut améliorer sa qualité de vie en satisfaisant des besoins d'ordre psychologique (réalisation de soi), sans pour cela augmenter son coût de vie. Une promenade dans la nature, la lecture d'un bon livre, la contemplation d'une œuvre d'art, par exemple, font appel à des facteurs de satisfaction intrinsèques à l'individu, liés à sa personnalité, à ses valeurs et à sa culture. Par ailleurs, la satisfaction des besoins sociologiques et, surtout, des besoins physiologiques, passe le plus souvent par l'acquisition de biens de consommation et de services. [...] Acheter des vêtements ou des meubles, adhérer à un club de conditionnement physique ou manger dans un restaurant chic se répercutent directement sur le coût de vie.

Ainsi, le lien entre qualité et coût de vie est **étroit**, sans être **automatique**. Un style de vie qui nécessite l'achat de nombreux biens matériels ou de nombreux services occasionnera un coût de vie élevé. Habiter une grande maison, rouler dans une voiture puissante ou acheter chaque année l'ordinateur à la fine pointe peuvent occasionner un coût de vie astronomique !

SE LOGER OU SE TRANSPORTER, C'EST CONSOMMER

Le logement et le transport sont deux secteurs cruciaux du monde de la consommation. Or, qui dit consommation dit coût. Si une personne souhaite être plus à l'aise quand elle se déplace entre le point A et le point B, elle décidera d'acheter une voiture au lieu d'utiliser l'autobus. Sa consommation augmente dans le domaine du transport, et elle devra subir les coûts correspondants. Elle peut aussi décider d'acheter une BMW au lieu d'une Honda. Encore là, elle consommera davantage et ses coûts augmenteront.

Le même raisonnement s'applique au logement. Si une famille décide de quitter un lieu qui occupe une superficie de 1200 pi² pour un autre dont la superficie est de 2000 pi², elle consommera davantage dans le domaine du logement et les coûts augmenteront (si les deux lieux se trouvent dans le même secteur géographique et s'ils sont de qualité semblable).

Dans les domaines du logement et du transport, il est plus sage de parler en termes de coût qu'en termes de profit. C'est généralement admis pour le transport, mais plusieurs personnes refusent de faire ce pas pour le logement.

LOUER OU ACHETER?... ET SI CE N'ÉTAIT PAS ÇA, LA QUESTION?

Louer ou acheter n'est pas la bonne question à se poser de prime abord. Dans le cas du logement, la première étape est d'évaluer le coût de nos désirs, c'est-à-dire le coût lié à divers lieux, qu'ils soient achetés ou loués. Après avoir établi le coût pour chacun des lieux convoités, il suffit de les comparer. Suivront des considérations non financières (goûts personnels, proximité des écoles et du travail, voisinage, etc.). Une fois tous les critères évalués, on pourra prendre une décision éclairée et choisir, éventuellement, de sacrifier certains désirs (un voyage, des sorties au restaurant) au plaisir d'habiter dans le lieu de ses rêves.

Louer ou acheter n'est pas la bonne question à se poser de prime abord.

Pour connaître le coût d'un logement, il faut utiliser une méthode appropriée (voir les ch. 12 à 16). Mais pour avoir une vue d'ensemble, la calculatrice n'est pas nécessaire. Il suffit d'ouvrir les yeux et de regarder l'intérieur et l'extérieur d'une résidence pour constater les avantages matériels associés. L'endroit le plus confortable, le mieux situé, etc., sera probablement le plus coûteux, qu'il soit loué ou acheté. Ainsi, la location d'un appartement dans la ville de Westmont ou aux Immeubles Méridien à Québec est plus coûteuse que l'achat d'une maison dans un quartier plus modeste. De la même manière, une petite voiture coûte moins cher qu'une BMW, qu'elle soit louée ou achetée. C'est toujours le même principe qui s'applique: plus on en a, plus il en coûte.

QU'EN PENSENT LES ÉCONOMISTES?

Les économistes le reconnaissent: il est normal de supporter un coût plus élevé pour avoir plus, du moins en matière de biens et de services de consommation. Pour le prouver, ils utilisent leur outil préféré: la loi de l'offre et de la demande.

La demande vient des consommateurs, qui tentent de maximiser leur satisfaction (c'est-à-dire d'augmenter leur qualité de vie), compte tenu du budget dont ils disposent. Nous achetons tous des produits et des services qui, ensemble, déterminent la demande. Plus un produit donne de satisfaction, plus les consommateurs souhaitent se le procurer – et plus son prix aura tendance à grimper. Ainsi, les facteurs qui influencent le plus la demande sont le nombre de consommateurs, leurs revenus, leurs préférences, ainsi que le prix et l'accessibilité des produits concurrents ou connexes¹.

1. Cette approche économique très libérale est un peu théorique, mais l'objectif est d'expliquer un concept sans entrer dans toutes les subtilités. Il en est de même avec la discussion suivante sur l'offre.

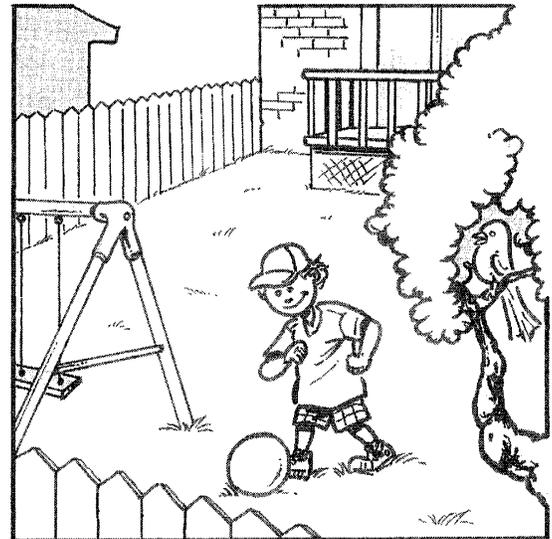
L'offre représente les produits et les services mis à la disposition des consommateurs par des entreprises. Celles-ci tentent de maximiser leurs revenus et de minimiser leurs coûts, ce qui revient à maximiser leurs profits. L'offre est influencée par le nombre d'entreprises qui proposent un type de produit ou de service donné, par les progrès technologiques, par les coûts de production et par les prix des produits concurrents ou connexes.

C'est au point de jonction entre l'offre et la demande que le prix du bien ou du service est établi.

Cette théorie peut être appliquée au domaine du logement². Prenons l'exemple de Marie et de Robert. Ils veulent demeurer dans le quartier où la plupart de leurs amis habitent. Ils ont le choix entre louer une maison individuelle de grandeur moyenne (trois chambres à coucher, sous-sol, terrain aménagé) ou un appartement de 5 pièces et demie dans un immeuble de 6 logements de catégorie moyenne. Tenons pour acquis que le loyer demandé pour la maison est représentatif des coûts mensuels qu'un locataire devrait supporter s'il était propriétaire des lieux. Le quartier étant très en demande, le propriétaire de la maison comme celui de l'immeuble peuvent facilement trouver des locataires.

Du côté de la demande, la plupart des consommateurs seront disposés à payer plus pour occuper la maison parce qu'elle leur procurera plus de satisfaction. Ainsi, si Marie et Robert louaient la maison, ils auraient un logement plus spacieux, plus calme, plus intime parce qu'ils jouiraient seuls du terrain au lieu de le partager avec cinq autres familles, etc.

Du côté de l'offre, les propriétaires des deux habitations voudront maximiser leur rendement en demandant un loyer qui leur permettra de couvrir les coûts et de faire un profit satisfaisant. Si l'on répartit le coût total de l'immeuble sur six appartements, il est certain que ce coût moyen sera inférieur à celui de la maison individuelle, en raison des économies d'échelle. Ainsi, le terrain d'un immeuble de six logements est à peine plus grand, en règle générale, que celui d'une maison; l'excavation et la construction du sous-sol ne sont pas six fois plus coûteuses que pour la maison, etc. Une maison individuelle comporte quatre murs extérieurs. À cause du mur mitoyen, le jumelé en compte seulement 7, donc chaque logement comportera 3,5 murs en moyenne au lieu de 4. Dans une tour d'habitation, le plafond d'un appartement sert de plancher à l'appartement de l'étage supérieur. Encore une économie d'échelle! Il en est de même pour tous les autres types de coûts, et le profit recherché par les deux propriétaires suivra la même



2. Il faut faire preuve de prudence lorsqu'on tente d'appliquer cette théorie au logement (le fait qu'il est lié au terrain lui confère une nature particulière). Le logement est une étrange marchandise, peu ou pas reproductible. Encore ici, le but est d'appliquer un concept général et non d'entrer dans les subtilités. Nous en reparlerons dans l'annexe 1 du chapitre 11.

tendance. Étant donné que le propriétaire d'un immeuble d'appartements engage moins de coûts, toutes proportions gardées, il peut demander un loyer moins élevé par appartement que celui qui offre une maison individuelle à la location.

Ainsi, tant du point de vue de l'offre que de celui de la demande, la logique économique veut que le loyer de la maison individuelle soit plus élevé que celui de l'appartement. Il en sera généralement ainsi dans le marché.

La théorie des économistes démontre ce que le bon sens suggère intuitivement. Pourtant, nombreux sont les locataires qui quittent leur appartement pour acquérir une résidence individuelle, avec l'idée qu'ils vont ainsi réduire leur coût de logement. Ils ne veulent plus «jeter l'argent par les fenêtres». Dans le but d'économiser, beaucoup sont prêts à troquer un loyer de 500 \$ par mois contre les coûts associés à une maison achetée au prix de 70 000 \$. Font-ils un bon calcul? Ce livre vise à faire la lumière sur cette question, en déterminant et en chiffrant les coûts associés à la propriété.

L'AMERICAN DREAM: UN MYTHE BIEN ANCRÉ

Lorsqu'il est question du logement, il existe un mythe populaire très bien enraciné: l'*American Dream*. À l'origine, l'*American Dream* était si attrayant qu'il poussa les paysans pauvres d'Irlande, de Russie ou d'Italie, de même que les ouvriers des usines anglaises ou allemandes, à traverser l'Atlantique. Tous mouraient d'envie de posséder une terre bien à eux ou d'accéder à des conditions de travail plus humaines. L'abondance des terrains et, plus tard, l'accès facile au crédit, permettaient à tous les Américains ou presque de devenir propriétaires de leur demeure – un signe d'enrichissement. L'impensable en Europe devenait réalité en Amérique.

L'assimilation de la propriété à l'enrichissement s'est perpétuée. Encore aujourd'hui, beaucoup de Nord-Américains sont persuadés que les propriétaires de maison s'enrichissent automatiquement grâce à leur investissement. C'est une perception tellement bien ancrée que certains, quand ils parlent de logement, occultent complètement la question des coûts. Pour eux, acheter une maison est une question de profit! Certes, des propriétaires ont encaissé des gains en capital substantiels en période de forte inflation. Encore aujourd'hui, il arrive souvent qu'une maison soit vendue plus cher que le prix payé à l'achat. Mais ce gain



en capital n'est pas le seul élément dont il faut tenir compte quand on calcule le coût de la propriété. À vrai dire, les éléments de coût sont très nombreux!

Le gain en capital a pour effet de réduire le coût total (il permet de récupérer une partie des coûts). Mais il y a toujours un coût lié au fait d'habiter un endroit, qu'on en soit propriétaire ou locataire. L'espace est un bien économique qui engendre des coûts. Et plus il est vaste, plus les coûts sont élevés!

Le chapitre 9 analyse la question de l'inflation, alors que les chapitres 11 et 13 abordent le fait de prendre en compte l'augmentation de la valeur de la propriété dans le calcul du coût total.

Un sondage révélateur

Nous avons commandé un sondage³ dont les résultats démontrent très clairement la ténacité de l'*American Dream* chez nous. Le sondage a été effectué auprès de 500 personnes des régions de Montréal et de Québec. On leur a demandé entre autres s'il était plus rentable financièrement d'être propriétaire ou locataire de son logement. On ne précisait pas s'il s'agissait du même lieu de résidence ou de deux lieux différents, pour éviter d'embrouiller les *répondants*. La réponse devait être un vrai « cri du cœur ». Le tableau 1.1 présente les résultats du sondage pour cette question.

TABLEAU 1.1 Résultats d'une question du sondage

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage sans les indécis
Propriétaire	358	71,6 %	82,5 %
Locataire	76	15,2 %	17,5 %
Indécis	66	13,2 %	s. o.
Total	<u>500</u>	<u>100,0 %</u>	<u>100,0 %</u>

Les résultats sont clairs : spontanément, 71,6 % des personnes interrogées pensent qu'il est plus avantageux d'être propriétaire. Si on se limite aux 434 personnes qui avaient une opinion bien arrêtée, cette proportion augmente à 82,5 %. Autrement dit, seulement 15,2 % des gens ont l'impression que, globalement, les locataires s'en sortent mieux financièrement que les propriétaires. Voilà qui démontre à quel point l'idée que la propriété est plus économique que la location est bien ancrée dans la population.

3. La méthodologie du sondage est exposée dans le site www.ericbrassard.com.

LA MAUVAISE CIRCULATION DE L'INFORMATION

Pour qu'un marché fonctionne bien, l'information doit circuler librement. Elle doit être accessible à faible coût, sans trop d'effort. En effet, la transparence est l'une des quatre conditions essentielles pour qu'un marché soit « parfait », selon l'expression qu'utilisent les économistes. Les trois autres conditions sont la présence d'un grand nombre d'agents économiques, l'homogénéité du produit, ainsi que la liberté d'entrer dans le marché et d'en sortir. L'annexe 1 du chapitre 11 présente une discussion sur ces quatre conditions. Nous nous limiterons pour l'instant à la première.

Idéalement, le marché de l'habitation devrait être aussi transparent que possible. Or, il semble que ce soit rarement le cas – on parlerait plutôt d'un marché fort opaque. Il est rare que les acheteurs potentiels de propriétés soient bien informés sur les impacts financiers. Il leur est difficile d'obtenir de l'information juste, une situation qui contribue à garder bien vivant le mythe de l'*American Dream*. Voici des éléments liés à la question de la circulation de l'information qui, selon nous, contribuent à alimenter le mythe.

La difficile comparaison des coûts

S'il était facile de démontrer que la propriété n'est pas forcément plus avantageuse, le mythe de l'*American Dream* aurait vite du plomb dans l'aile. Malheureusement, la démonstration est loin d'être chose facile : pour la plupart des profanes, il est difficile de comparer, en utilisant une méthode adéquate, le coût de la location – qui se réduit au montant du loyer – et celui de la propriété, qui englobe mille et un types de coûts, parfois cachés. En effet :



- Le locataire d'un logement fait un versement unique tous les mois (deux s'il paie le chauffage et l'électricité). Il est donc facile et rapide d'établir le coût de la location. Ce versement permet au propriétaire de l'immeuble de couvrir tous ses coûts et de faire un profit. Puisque le locataire paie tous les coûts en un versement, il peut avoir l'impression que le montant est élevé – qu'il lui en coûte plus cher s'il débourse 1 fois 100\$ plutôt que 10 fois 10\$. De plus, le loyer n'a aucune raison de diminuer avec le temps. C'est un paiement à vie.
- Le propriétaire d'un logement individuel doit, quant à lui, jongler avec une multitude de coûts, qui reviennent selon une fréquence variable (tous les mois, tous les six mois, etc.) et souvent irrégulière (les réparations majeures, par exemple). Il est facile d'oublier certains coûts et parfois difficile d'estimer le montant de certains d'entre eux.

En outre, des coûts sont cachés et le plus souvent ignorés, comme le coût de renonciation. Par ailleurs, certains coûts n'entraînent aucune sortie de fonds, tandis que des sorties de fonds ne sont pas des coûts, comme

nous l'expliquerons en détail au chapitre 7. Pas facile de s'y retrouver! Le propriétaire doit de plus considérer les frais d'acquisition de sa maison et, plus tard, les frais de vente. S'il est malchanceux, des frais occasionnés par des chicanes de voisins, des vices de construction ou un sinistre pourront s'ajouter. Sans compter les rénovations... Finalement, le propriétaire ne peut pas vraiment savoir ce que sa maison lui coûte réellement s'il ne sait pas quand il la vendra et combien il en obtiendra. Il faudrait s'appeler Nostradamus pour connaître ces données à l'avance, et encore!

Pour toutes ces raisons, il est difficile de se représenter le coût futur d'une propriété. Le propriétaire qui se limite à calculer le total des sorties de fonds mensuelles pour établir ses coûts de logement fait une analyse trop simple. Pourtant, nombreux sont ceux qui commettent cette erreur. Ils sont renforcés dans cette idée par la publicité de certaines entreprises qui ont intérêt à ce que le plus de gens possible achètent des maisons.

Mais il y a pire: la plupart des propriétaires sont convaincus que le coût baissera avec le temps. Ils ne se rendent pas compte que rien ne justifie une diminution importante des coûts. Tout comme le locataire, le propriétaire devra toute sa vie supporter un coût important de logement, même quand le prêt hypothécaire sera entièrement remboursé. Difficile à admettre? Nous en reparlerons aux chapitres 13, 15 et 16.

Pour estimer la pertinence, sur le plan financier, de l'acquisition d'une propriété, il faut utiliser une méthode complète, sans être nécessairement complexe. Les chapitres 12 à 16 proposent des méthodes de calcul.

Politically correct

Les politiciens et le monde des affaires encensent le *propriétarisme*. Par ailleurs, il est fort probable que le mythe de l'*American Dream* soit si bien enraciné que même les spécialistes (universitaires, journalistes, professionnels) sont aveuglés. À un point tel, semble-t-il, qu'il est carrément mal vu de remettre en question ce mythe. Il est surtout très suspect de vouloir vérifier la rentabilité réelle de la propriété, puisqu'elle est implicitement tenue pour acquise. La majorité des rares études dans ce domaine arrivent aux mêmes conclusions. Mis à part un faible courant de la gauche québécoise durant les années 1970-1980, les dissidences sont rares et récentes. Elles sont le fruit de la baisse sensible des valeurs immobilières résidentielles des années 1990, qui n'est pourtant qu'un facteur parmi tant d'autres dans l'analyse.

Nous n'affirmons pas que toutes ces études aboutissent à des conclusions erronées mais, à l'évidence, certaines manquent de rigueur ou négligent des considérations essentielles⁴. Compte tenu de la quasi-unanimité parmi les spécialistes, il est difficile pour le grand public, voire impossible, de mettre en doute la rentabilité de la propriété. *L'American Dream* est roi et maître.

4. Une bibliographie complète des analyses que nous avons consultées est disponible dans le site www.ericbrassard.com.

L'illusion de la rentabilité de la propriété

Économiquement, on considère qu'il existe deux types de biens : les biens productifs de revenus (immeubles d'appartements, actions de sociétés, parts de fonds communs de placement, etc.) et les biens non productifs de revenus (biens mobiliers, automobiles, chalets et maisons, etc.). Les premiers rapportent, les seconds coûtent quelque chose – et plus on en a, plus ils coûtent cher ! Sans rapporter un sou, ces biens doivent être protégés, entretenus, assurés, réparés, immatriculés, chauffés. Il faut payer des intérêts et des taxes si on veut les conserver. De plus, ils génèrent un coût de renonciation (voir ch. 7) et la plupart se déprécient.

Il faut comprendre que le propriétaire, en plus de supporter les coûts liés à la propriété, doit aussi payer le prix de la maison.

Les chefs d'entreprise le savent bien. L'objectif d'une entreprise n'est pas d'augmenter son actif le plus possible. Au contraire, elle cherchera à le réduire au minimum. Si l'entreprise peut satisfaire à la demande avec une seule usine plutôt que deux, elle vendra la seconde pour réduire les coûts. Les entreprises cherchent à maximiser leur profit et leur taux de rendement, pas leur actif. Autrement dit, elles cherchent à obtenir le plus de profit possible avec le moins d'actif possible. Elles n'existent pas pour le plaisir d'être propriétaires d'usines ou de camions.

La possession d'éléments d'actif non productifs de revenu n'est ni un signe de rentabilité ni une source d'économie. Prenons le cas d'une maison. Quel mérite y a-t-il à récupérer 100 000 \$ à la revente si on l'a payée 100 000 \$ à l'achat ? Ces 100 000 \$ ont été payés avec l'épargne et les revenus du propriétaire et ce n'est qu'un juste retour des choses. Ce n'est pas un cadeau tombé du ciel. Il est normal que le locataire ne récupère rien, puisqu'il n'a pas payé la maison ! Il faut comprendre que le propriétaire, en plus de supporter les coûts liés à la propriété, doit aussi payer le prix de la maison. Ce sont deux choses différentes que nous expliquerons en détail au chapitre 11.

« Oui, mais le propriétaire peut aussi vendre sa maison 120 000 \$ et faire un profit de 20 000 \$ », diront certains. Cet argument est tout à fait valable. Mais il faut considérer que ces 20 000 \$ ne sont qu'une composante parmi d'autres dans le calcul des coûts. Nous reparlerons de tout cela aux chapitres 12 à 16.

Somme toute, le fait d'être propriétaire ou locataire n'a rien à voir quand on calcule le coût lié à la jouissance d'un bien. Il est illusoire de croire qu'il faut posséder quelque chose pour réduire le coût associé à sa jouissance. Cet énoncé est aussi valable pour la résidence et l'automobile que pour les autres biens non productifs de revenus. Le même raisonnement s'applique d'ailleurs à la location. Le fait de louer un bien ne réduit pas nécessairement le coût d'utilisation. Décidément, louer ou acheter n'est pas la question !

Mais quelle est donc la question ? C'est ce que nous découvrirons dans ce livre.

Il est illusoire de croire qu'il faut posséder quelque chose pour réduire le coût associé à sa jouissance.

J'ai payé ma maison 80 000 \$ et, 8 ans plus tard, je l'ai revendue 95 000 \$. J'ai donc 15 000 \$ de plus dans mes poches. Comment pouvez-vous dire que ce n'est pas une bonne affaire?



PIERRE

Analyste en informatique

Vrai, il est toujours agréable de réaliser un gain. Mais du point de vue strictement financier, ce gain de 15 000 \$ ne nous dit pas nécessairement que vous avez fait une bonne affaire. Il manque trop d'éléments pour qu'on puisse tirer une telle conclusion. Durant les huit années où vous avez habité la maison, de nombreux coûts ont été engagés. C'est l'ensemble qu'il faut considérer et, dans votre cas, le gain de 15 000 \$ n'est pas nécessairement le montant déterminant. Il faudrait savoir aussi :

- Quels ont été les coûts réguliers (taxes, électricité, chauffage, assurance, maintenance, etc.) liés au fait d'habiter cette maison?
- Combien ont coûté les travaux de réfection?
- Quels ont été les frais d'acquisition et les frais de vente de la maison?
- Quel était le taux d'intérêt sur l'emprunt hypothécaire?
- Qu'auriez-vous fait avec votre argent si vous n'aviez pas acheté la maison? L'auriez-vous dépensé à gauche et à droite ou l'auriez-vous fait *travailler* en payant d'autres dettes, en cotisant à un régime enregistré d'épargne-retraite (REER) ou en lançant une entreprise?
- Quel loyer auriez-vous payé pour un logement convenable?

Dans les prochains chapitres, nous nous pencherons sur chacune de ces composantes. Nous pourrions ainsi arriver à des réponses plus concluantes.

Les pressions sur le marché

Le marché subit des pressions, qui viennent à la fois du secteur privé et du secteur public.

- **Le secteur privé:** *l'American Dream* est maintenu en grande partie par une multitude d'acteurs économiques. Qu'il s'agisse des promoteurs, entrepreneurs, rénovateurs, paysagistes, fabricants, grossistes et détaillants de produits de toutes sortes (piscines, armoires de cuisine, foyers, etc.), ou encore des banquiers, agents immobiliers et professionnels (architectes, arpenteurs, évaluateurs, inspecteurs, ingénieurs, notaires), tous tirent une partie ou la totalité de leur gagne-pain de l'activité immobilière. Ils baignent aussi dans le mythe de *l'American Dream* et certains, souvent en toute bonne foi, proclament

des opinions qu'ils croient des certitudes, sans faire les nuances nécessaires et sans s'appuyer sur des analyses approfondies. D'autres s'aventurent dans le domaine de la planification financière personnelle sans posséder toutes les compétences nécessaires. Ils proposent des options qu'un planificateur financier ne s'autoriserait pas à soumettre à un client sans connaître à fond sa situation personnelle. Cette volonté de pousser les clients à la consommation est manifeste dans les slogans publicitaires du type

« Pourquoi demeurer locataire? »; « Pourquoi payer un loyer toute votre vie? »; « Chez nous, devenez propriétaire pour aussi peu que 450 \$ par mois et enrichissez-vous! »



- **Le secteur public:** l'immobilier résidentiel représente 5,1 % du produit intérieur brut (PIB) canadien en 1999. Nos gouvernements connaissent très bien l'importance de ce secteur d'activité dans l'économie globale. Ils mettent en place des programmes pour favoriser l'accès à la propriété parce qu'ils connaissent les impacts positifs à court et à moyen termes sur l'économie. Ne dit-on pas: « Quand le bâtiment va, tout va »? Une hausse de l'activité dans ce secteur contribue à stimuler l'économie et à diminuer le taux de chômage. L'immobilier exerce une influence positive sur les finances publiques par le biais des taxes et des impôts. L'augmentation du nombre de propriétaires occupants est devenue une motivation commune dans la grande majorité des sociétés occidentales, une philosophie de base en matière de logement (voir ch. 2). Au Canada, les mesures les plus connues sont le Programme d'assurance-prêt

hypothécaire de la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL), qui permet d'obtenir un prêt hypothécaire avec une mise de fonds aussi peu élevée que 5 % du prix de la maison; le Régime d'accès à la propriété (RAP), un programme qui permet à l'acheteur d'utiliser l'argent provenant d'un REER comme mise de fonds initiale; ou l'exemption d'impôt pour le gain en capital réalisé à la vente d'une résidence principale.

Toute la société est tributaire de l'énorme activité économique générée par les achats et les ventes de maisons. La croissance économique est, en grande partie, fonction des dépenses des consommateurs. Cela nous oblige à poser les questions suivantes: si la propriété était aussi avantageuse qu'on le dit, les entreprises et les gouvernements auraient-ils vraiment intérêt à ce que nous devenions propriétaires? Pourquoi souhaiteraient-ils voir réduire notre consommation alors qu'ils veulent le contraire?

Il est clair que les gouvernements, les constructeurs de maisons et les fabricants ou vendeurs de piscines, d'armoires de cuisine, de fenêtres, de foyers, etc., ne souhaitent qu'une chose: que les propriétaires soient les plus nombreux possible.

Les pressions familiales et sociales

L'*American Dream* a été propagé en grande partie aussi par nos parents et les parents de nos amis. La plupart nous ont exhortés à devenir rapidement propriétaires et à rembourser le plus tôt possible le prêt hypothécaire. Parmi eux, beaucoup ont connu une expérience positive de la propriété. À vrai dire, durant quelques décennies, cette perception a été renforcée par des mouvements inflationnistes qui donnaient l'impression que les taux de rendement étaient faramineux à la vente des propriétés. Comment les jeunes ménages auraient-ils osé aller à l'encontre d'une telle unanimité sociale et familiale ?

Les thèmes de l'inflation et de la démographie sont abordés aux chapitres 8 et 9. Nous y verrons s'il est vrai que les années 70 et 80 ont été si rentables pour les propriétaires de maison, et nous tenterons de voir ce que nous réserve l'avenir.

Les aspects psychologique et ludique

De nombreuses personnes portent en elles le désir très profond d'être propriétaires de leur domicile. Le chapitre 3 est consacré à ce thème. La qualité de vie matérielle que procure la maison est très attrayante. Plaisir, espace, tranquillité sont des avantages généralement reconnus de la maison, sans parler de la sensation d'être maître chez soi.

Dans ce contexte, pourquoi s'acharner à détruire l'*American Dream* ? Outre les avantages matériels qu'elle apporte, tous les membres de la communauté s'entendent pour dire que la propriété est plus avantageuse sur le plan financier. Pourquoi s'en passer puisqu'elle n'a que des avantages ? Comme dit Yvon Deschamps : « Mieux vaut être riche et en santé que pauvre et malade ! »

La difficulté de faire une analyse financière complète, la réserve des spécialistes, l'illusion de la rentabilité de la propriété, les pressions du secteur privé, du secteur public et de la famille, de même que les aspects psychologique et ludique sont tous des facteurs qui contribuent au manque de transparence de l'information sur le coût réel de la possession d'une résidence personnelle. L'*American Dream* n'est pas près de sombrer !

QUELLES SONT NOS INTENTIONS ?

Nous avons souvent eu l'occasion d'aborder le thème de l'achat ou de la location d'un logement et nous savons à quel point il suscite la polémique et de fortes réactions. En lisant ce livre, peut-être aurez-vous l'impression que les auteurs sont contre l'achat d'une maison ou qu'ils croient que la location est plus avantageuse. Détrompez-vous. Nous sommes propriétaires dans la grande majorité, et nous apprécions les avantages de la propriété. Loin de nous l'idée de nous opposer à ce choix !

Nous sommes convaincus que la plupart des gens sous-estiment les coûts réels de la propriété.

L'un de nos buts est plutôt de remettre en question les idées reçues et sans fondement, ou les raisonnements financiers erronés qui visent à minimiser les coûts financiers de la

propriété. Nous sommes convaincus que la plupart des gens sous-estiment les coûts réels de la propriété. Il ne faut pas en déduire que nous disons aux propriétaires qu'ils paient trop pour ce qu'ils ont. Ce n'est pas à nous d'en juger. Nous disons simplement qu'ils supportent plus de coûts que ce qu'ils imaginent.

Oui, nous nous acharnons à réfuter toutes les fausses allégations au sujet de la propriété, mais nous sommes surtout intéressés à présenter des méthodes de calcul des coûts **réels** des différents modes de logement. Chaque situation est unique et tellement de facteurs sont en cause que nous ne pouvons pas affirmer que la location est préférable à la propriété, ou vice versa. Au bout du compte, la décision finale est toujours subjective.

Voici très précisément les intentions du livre :

- Fournir des outils pour déterminer le plus précisément possible les coûts réels liés à l'achat ou à la location et toutes les autres incidences financières. Il s'agit du côté financier de la décision.
- Soulever le plus de considérations non financières possible liées à cette décision.

Avec ces éléments en main, chacun sera en mesure de prendre une décision éclairée. Trop souvent, les aspirants propriétaires ne font pas la distinction entre les considérations financières et les considérations non financières, même si argent et émotions ne font pas bon ménage ! Ils tentent souvent de justifier leur désir de devenir propriétaires par une analyse financière boiteuse, en se disant qu'ils économiseront en achetant une maison, qu'ils ne veulent plus lancer l'argent par les fenêtres en étant locataires, qu'ils ne veulent pas payer un loyer toute leur vie, qu'il leur restera quelque chose après avoir payé le prêt hypothécaire. Tous ces arguments, nous le verrons dans le livre, ne résistent pas à une analyse poussée.

Pourquoi s'en tenir à une analyse financière si superficielle dans un domaine où l'enjeu économique est si énorme ? Le désir de posséder une maison n'a rien de discutable en soi. Il peut être très important pour plusieurs. Mais pourquoi refuser de voir quels sont les coûts liés et s'ils correspondent vraiment à ce que vous êtes prêt à consacrer à la réalisation de ce désir ?

Les considérations financières ne sont que l'un des aspects dont il faut tenir compte. Nous savons tous que les considérations non financières pèsent souvent plus lourd dans la balance. Toutefois, il vaut mieux se donner les moyens de faire la distinction entre ces deux mondes.

Somme toute, est-il préférable de louer ou d'acheter son logement? Après toutes ces pages et toutes ces analyses, vous devez bien pouvoir tirer une conclusion?

Cela peut sembler invraisemblable, mais il est impossible de répondre à cette question de manière générale, car chaque cas est particulier et mérite réflexion. Il faut d'abord calculer les coûts associés aux deux options, et le résultat de ce calcul dépend d'un trop grand nombre de facteurs pour qu'on puisse généraliser. De plus, il faut tenir compte des objectifs et des préférences de chaque personne. Pour certains, par exemple, l'entretien d'un terrain peut être vu comme une activité agréable, alors que d'autres y verront une corvée « coûteuse » en temps et en énergie. De même, un logement de grandes dimensions peut être vu comme un avantage pour un couple qui veut fonder une famille, mais devenir un inconvénient pour des personnes âgées.

La question *Louer ou acheter?* n'a aucun sens quand elle est sortie d'un contexte bien précis. Par exemple, il faut savoir avant tout si l'on compare l'achat ou la location d'un même logement, ou de deux logements différents.

Comparer deux logements différents

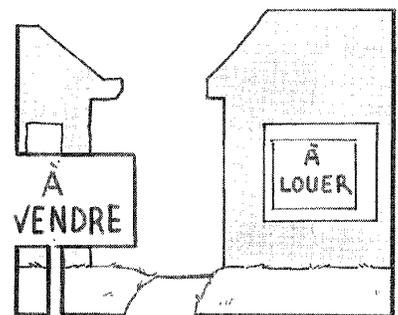
Voyons l'exemple de Louise, qui hésite entre un appartement et une maison. Pour choisir, elle doit d'abord calculer les coûts de chacun des logements, qu'il soit loué ou acheté. Louise pourra opter pour la meilleure solution compte tenu de ses objectifs personnels. Après calculs, elle constate que la maison qu'elle songe acheter coûte 1 000 \$ par mois alors qu'elle paie 1 100 \$ par mois pour son appartement. Elle économiserait donc en achetant la maison. Mais rien ne prouve que Louise choisira la maison. Même si l'appartement est plus coûteux, il présente peut-être des avantages qui pourraient inciter Louise à opter pour cette solution. Peut-être est-il situé plus près de son lieu de travail? Ou dans un quartier qui correspond mieux à son style de vie? Ou peut-être, simplement, Louise le trouve-t-elle vraiment plus agréable que la maison et la différence vaut bien 100 \$ par mois?

Comment pourrions-nous conseiller à Louise de louer ou d'acheter? La seule conclusion à tirer dans son cas est simple: la location de **cet** appartement est plus coûteuse que l'achat de **cette** maison. On ne peut aller plus loin. Si on comparait deux autres lieux, la conclusion pourrait être différente.

Dans cette approche, le hic est de calculer correctement les coûts. Dans l'exemple précédent, lorsqu'on dit que le coût lié au fait d'habiter la maison est de 1 000 \$ par mois, il ne faut pas croire qu'il s'agit d'une simple addition des sorties d'argent mensuelles. Pour savoir ce que coûte réellement la maison,



CHRISTINE
Traductrice

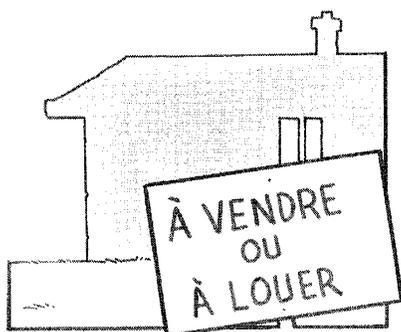


il faut utiliser une méthode plus complète, mais pas nécessairement complexe, qui sera présentée aux chapitres 12 à 14.

Louer ou acheter un même logement

Dans ce cas, puisqu'il s'agit du même lieu de résidence, la qualité de vie sera à peu près la même, peu importe qu'il soit loué ou acheté. Ainsi, selon le principe « Plus on en a, plus ça coûte cher » soulevé dans ce chapitre, on devrait s'attendre à ce que les coûts soient identiques⁵. Mais cette belle théorie comporte des failles :

- Certaines mesures fiscales favorisent les propriétaires au détriment des locataires.
- Les propriétaires qui veulent offrir leur maison à la location ne sont généralement pas en mesure de demander un loyer suffisamment élevé pour couvrir tous les coûts réels et faire un profit acceptable. Cela rebuterait trop de locataires éventuels. Ainsi, les locataires de maison peuvent parfois bénéficier de véritables aubaines.



Il est donc tout aussi impossible d'affirmer s'il est préférable de louer ou d'acheter lorsqu'il est question du même logement. Trop de facteurs entrent en ligne de compte. Ici aussi, il faudra établir le coût des deux options avec une méthode appropriée et tirer ensuite les bonnes conclusions. Ce thème sera abordé dans le détail au chapitre 16.

Assurément, après la lecture de ce livre, vous aurez tout en main pour prendre **votre** propre décision, mais nous ne pouvons tirer une conclusion qui s'appliquerait à toutes les situations.

Les outils fournis dans ce livre ne se limitent pas à la location ou à l'achat d'un logement. Les personnes qui sont déjà propriétaires et qui songent à acheter une autre maison (plus grande ou plus petite) pourront trouver des réponses sur les incidences financières d'une telle décision. Nous l'avons déjà dit, sur le plan financier, la vraie question n'est pas de louer ou d'acheter. Il faut plutôt évaluer les coûts réels à prévoir pour habiter tel ou tel lieu, peu importe qu'il soit loué ou acheté.

Si nous ne pouvons pas tirer de conclusion générale sur la question de la location ou de l'achat, nous pouvons établir la règle générale suivante : plus un lieu offre d'espace, de confort, d'intimité et de plaisir, plus les coûts sont susceptibles d'être élevés, **peu importe que vous le louiez ou que vous l'achetiez !**

- Louer une maison de 15 pièces coûte plus cher que d'acheter une maison de 8 pièces⁶.
- Acheter une maison de 8 pièces coûte plus cher que de louer un appartement de 5 pièces⁶.

Cette règle générale très utile a servi de base à notre réflexion.

5. La définition de coût englobe ici le coût de renonciation, c'est-à-dire que l'on tient pour acquis que le locataire, parce qu'il n'a pas consacré son capital à l'achat d'un logement, pourrait placer cet argent pour gagner un profit au moins égal à celui qu'il paie au propriétaire de son logement. Voir les chapitres 7 et 13 à cet égard.

6. Si les deux lieux se trouvent dans le même secteur géographique et sont de qualité semblable.

Partie **A** – Notions générales

Cette partie compte deux chapitres :

Chapitre 2 – Le Québec, terre de locataires?

Chapitre 3 – Une affaire de tête ou une affaire de cœur?

Ces chapitres traitent de sujets connexes au thème principal du livre,
sans être essentiels à sa compréhension générale.

Le Québec, terre de locataires ?



Rédaction et collaboration étroite

MARC H. CHOKO

ÉRIC BRASSARD

JOAN BACKUS

MARIE-CHRISTINE RIOUX

(section Le monde)

Selon la croyance populaire, «le peuple canadien-français est soumis et locataire». Nous avons cherché à savoir si cette croyance reposait sur des bases solides – nous avons vite constaté que le sujet était vaste, complexe et fort intéressant.

LE MONDE

Qu'en est-il du taux de propriétaires dans le monde? Chaque pays a son histoire, sa culture, sa géographie et ses valeurs propres, et l'analyse exhaustive de la situation internationale exigerait une visite guidée de tous les recoins de la planète, ce qui dépasse de loin l'intention du livre¹. Nous nous limiterons à examiner quelques faits intéressants.

Déjà, le tableau 2.1 nous réserve quelques surprises. Pourquoi les Suisses, les Allemands et les Hollandais, qui ont la réputation d'être riches, sont-ils si peu nombreux à choisir la propriété? À l'opposé, pourquoi les Grecs, les Espagnols, les Portugais et les Irlandais², qui résident dans des pays où les conditions sont plus modestes, affichent-ils un si fort taux de propriétaires?

-
1. Les lecteurs trouveront plus de détails dans le mémoire de maîtrise de Marie-Christine Rioux, accessible à partir du site www.ericbrassard.com, et dans l'étude récente de la SCHL, *Politiques et programmes relatifs au secteur locatif : étude sur l'expérience internationale*.
 2. Il faut noter toutefois que la situation économique des Irlandais s'est grandement améliorée depuis 1991.

TABLEAU 2.1

Taux de propriétaires dans différents pays

Pays	% de propriétaires (année)	PNB en \$ US par habitant en 1995 (rang)
Suisse	30,0 % (1993)*	40 630 \$ (1)
Allemagne	38,0 % (1996)**	27 510 \$ (4)
Pays-Bas	47,3 % (1996)**	24 000 \$ (7)
France	54,4 % (1996)**	24 990 \$ (6)
Suède	59,0 % (1997)**	23 750 \$ (8)
Japon	61,3 % (1993)**	39 640 \$ (2)
Canada	63,5 % (1996)*	19 380 \$ (9)
États-Unis	65,6 % (1996)**	26 980 \$ (5)
Portugal	66,0 % (1991)*	9 740 \$ (16)
Royaume-Uni	67,6 % (1996)**	18 700 \$ (12)
Australie	70,1 % (1996)**	18 720 \$ (11)
Nouvelle-Zélande	70,5 % (1996)**	14 340 \$ (14)
Grèce	75,0 % (1991)*	8 210 \$ (17)
Italie	75,6 % (1991)*	19 020 \$ (10)
Espagne	77,5 % (1991)*	13 580 \$ (15)
Norvège	78,0 % (1990)*	31 250 \$ (3)
Irlande	80,0 % (1991)*	14 710 \$ (13)

* Sources variées indiquées dans le mémoire de Marie-Christine Rioux, 1999.

** Sources variées indiquées dans le rapport de la SCHL *Politiques et programmes relatifs au secteur locatif: étude sur l'expérience internationale – Annexe: Profil détaillé des pays*, 1998.



L'exemple de la Suisse surprend parce qu'il va à l'encontre de l'idée reçue selon laquelle la propriété est l'apanage des gens prospères. Malgré un produit national brut³ par personne le plus élevé du monde occidental, seulement le tiers des ménages suisses sont des propriétaires occupants. Il en est ainsi depuis plus de 30 ans et rien n'indique un changement à court terme. Deux facteurs semblent expliquer cette situation: le coût élevé de la propriété résidentielle (en particulier des terrains) et un secteur locatif privé dominant et en bonne santé, qui a su maintenir une rentabilité satisfaisante pour les investisseurs, malgré un système de contrôle des loyers efficace.

3. Le produit national brut (PNB) mesure la valeur de tous les biens et services produits dans un pays. C'est un indicateur de sa puissance économique.

Bien qu'aucune tendance générale n'ait pu être dégagée du tableau 2.1, nous avons pu faire certaines observations sur les taux de propriétaires. Dans la plupart des pays de l'Europe du Sud, où le PNB est inférieur à celui des pays du nord, les taux de propriétaires sont élevés (l'Italie, l'Espagne, la Grèce et le Portugal). Le caractère rural⁴ important et la religion catholique ou orthodoxe sont des caractéristiques communes de ces pays. Les cultures industrielle et commerçante ainsi que la religion protestante dominent dans les pays où le taux de propriétaires est relativement moins important (Royaume-Uni, Canada, États-Unis). De plus, partout où il existe un système efficace de contrôle des loyers, son influence est négative sur les taux de propriétaires (ex.: France).

La situation de la Norvège étonne aussi, car la tendance y est contraire à celle qui a cours dans les pays voisins du nord de l'Europe. Bien que la religion protestante soit présente et que le pays se situe au troisième rang pour le PNB par habitant, la Norvège se classe au second rang pour le taux de propriétaires. Cet état de fait s'explique par une politique du logement fort généreuse, fondée sur de solides valeurs égalitaires. L'État providence, dans un contexte de stabilité économique et politique, favorise le mode d'occupation propriétaire occupant en rendant le financement disponible pour tous⁵, et en maintenant des politiques d'acquisition et de vente de terrains qui visent à contenir les prix.

L'Irlande, située au nord de l'Europe, fait aussi exception avec son taux élevé de propriétaires. Ici, c'est le taux peu élevé de population urbaine qui est en cause.

Ce rapide coup d'œil nous indique que le lien apparent entre taux de propriétaires et richesse souffre de plusieurs exceptions. Le prix et la disponibilité des terrains, les politiques gouvernementales⁶ et le caractère rural de la population peuvent avoir une grande incidence sur les statistiques. D'autres facteurs, tels que la religion, l'accessibilité du crédit, la disponibilité de logements locatifs de qualité, etc., ont aussi leur influence.

Même à l'échelle personnelle, le lien entre richesse et propriété n'est pas toujours direct, particulièrement en Europe. Par exemple, jusqu'à tout récemment, les locataires français étaient dans l'ensemble plus aisés que les propriétaires. Ces derniers habitent souvent des régions rurales, ou encore ce sont des personnes âgées qui possèdent depuis longtemps des logements urbains anciens, petits et vétustes. Les locataires, quant à eux, habitent des logements plus récents et plus confortables, dont le loyer assez élevé exige des moyens financiers plus importants. Ainsi, il faut tenir compte de la qualité des logements avant de conclure que les

Ainsi, il faut tenir compte de la qualité des logements avant de conclure que les propriétaires sont nécessairement plus riches que les locataires.

4. Les habitants de la campagne sont le plus souvent propriétaires de leur logement.

5. Sans égard à leur revenu personnel, mais sous réserve de certaines limites relatives à la taille et à la qualité de la propriété. De 1950 à 1970, les taux d'intérêt se situaient autour de 2,5 % et la période d'amortissement des prêts hypothécaires s'étalait sur 30 à 50 ans (Pugh, 1993).

6. Les politiques fiscales, qui sont une forme de politique gouvernementale, font l'objet d'une analyse plus détaillée par pays au tableau 17.1.

propriétaires sont nécessairement plus riches que les locataires. Le propriétaire d'une petite maison de piètre qualité n'est pas nécessairement plus riche que le locataire d'un grand appartement luxueux.

LA SITUATION AU QUÉBEC

Selon le tableau 2.2, le Québec compte le plus bas taux de propriétaires au Canada (56,5%). C'est loin derrière Terre-Neuve, qui arrive en tête avec un taux de 77,1%. Ces chiffres démontrent encore une fois que le lien entre richesse et taux de propriétaires est douteux, les Terre-Neuviens n'ayant pas la réputation d'être riches. Analysons de plus près la situation au Québec:

- Si on compare le taux de propriétaires au Québec au taux national *sans le Québec*, qui est de 66,1%, on constate un écart de quelque 10%.
- Si on compare les grandes régions métropolitaines, on constate un écart de 10% entre Toronto et Montréal (58,4% par rapport à 48,4%) et de 11% entre Vancouver et Montréal (59,4% par rapport à 48,4%).

Les tableaux 2.3 et 2.4 nous permettront de mieux cibler les points névralgiques.

- Le tableau 2.3 compare le Québec sans la région métropolitaine de Montréal avec le reste du Canada sans les régions métropolitaines de Toronto et de Vancouver. Ainsi, si les grands centres sont exclus, l'écart entre le Québec et le reste du Canada n'est plus que de 5% (63,7% par rapport à 68,8%), une diminution considérable par rapport au taux de 10% indiqué ci-dessus.
- Le tableau 2.4 analyse les régions métropolitaines de Montréal et de Toronto. Si on compare les villes centres seulement, l'écart est de nouveau de 10% (27,1% par rapport à 36,8%). Mais si on compare les régions métropolitaines sans les villes centres, on constate que la banlieue de Montréal fait très bonne figure par rapport à la banlieue torontoise, l'écart étant inférieur à 4% (59,9% contre 63,6%).

TABLEAU 2.2
Situation au Canada en 1996

Pays/province/ville	% de propriétaires	Valeur moyenne des propriétés	Revenu moyen par ménage	Loyer brut mensuel moyen
Canada	63,5 %	147 877 \$	48 552 \$	595 \$
Canada sans le Québec	66,1 %	—	—	—
Québec (province)	56,5 %	103 179 \$	42 229 \$	506 \$
• Montréal (RMR ⁷)	48,4 %	142 180 \$	40 847 \$	543 \$
• Québec (RMR)	54,9 %	99 848 \$	42 786 \$	510 \$
Ontario	64,3 %	177 410 \$	54 291 \$	679 \$
• Toronto	58,4 %	238 511 \$	53 869 \$	733 \$
Colombie-Britannique	65,2 %	239 745 \$	50 667 \$	704 \$
• Vancouver (RMR)	59,4 %	318 127 \$	54 055 \$	754 \$
Alberta	67,8 %	126 979 \$	51 118 \$	555 \$
Nouveau-Brunswick	73,8 %	77 937 \$	41 090 \$	469 \$
Terre-Neuve	77,1 %	70 835 \$	41 064 \$	497 \$

Source: Statistique Canada.

TABLEAU 2.3
Taux de propriétaires en 1996 sans les grands centres

	Taux de propriétaires
Le Québec sans la région métropolitaine de Montréal	63,7 %
Le reste du Canada sans les régions métropolitaines de Toronto et de Vancouver	68,8 %

Source: selon des données de Statistique Canada.

TABLEAU 2.4
Taux de propriétaires à Montréal et à Toronto en 1996

	Montréal			Toronto		
	Ville seulement	Région métro sans la ville centre	Région métro	Ville seulement	Région métro sans la ville centre	Région métro
Taux de propriétaires	27,1 %	59,9 %	48,5 %	36,8 %	63,6 %	58,4 %

Source: selon des données de Statistique Canada.

7. RMR : région métropolitaine de recensement.

L'analyse de ces données révèle que le « problème » se situe dans la région de Montréal, particulièrement dans la ville centre. Dans le reste de la province, même si l'écart subsiste, il est de moindre importance. Déjà, cette constatation nous permet de détruire une partie du mythe selon lequel les Canadiens français seraient condamnés à être des locataires. En effet, s'il fallait associer le fait d'être francophone à un faible taux de propriétaires, on devrait s'attendre à ce que ce taux soit plus élevé à Montréal que dans le reste de la province, car

En effet, s'il fallait associer le fait d'être francophone à un faible taux de propriétaires, on devrait s'attendre à ce que ce taux soit plus élevé à Montréal que dans le reste de la province.

c'est à Montréal que la proportion de francophones est la moins élevée. On note pourtant tout à fait le contraire. C'est d'ailleurs à cette conclusion que Marc H. Choko en est arrivé dans de nombreux articles qu'il a écrits sur ce thème⁸. Il affirme entre autres que, « [...] contrairement aux idées reçues prévalant à travers le Canada, les Canadiens français sont tout autant propriétaires que les autres »⁹.

Selon les recherches, le facteur le plus important serait l'éloignement du centre-ville, un facteur qui joue d'ailleurs dans la grande majorité des agglomérations importantes de ce monde. Plus on s'éloigne du centre-ville, moins les terrains coûtent cher et plus le taux de propriétaires augmente. Les francophones étant plus nombreux en banlieue, il existe un lien étroit « [...] entre les secteurs plus francophones, plus périphériques et ceux où les pourcentages de propriétaires occupants sont plus élevés »¹⁰.

On remet même en doute le lien entre les revenus et le taux de propriétaires : les ménages à plus haut revenu ne souhaitent pas nécessairement devenir propriétaires et certains secteurs centraux riches présentent des proportions élevées de locataires. Une analyse plus étroite nous force à faire les liens suivants :

- Le taux de propriétaires augmente à mesure que l'on s'éloigne des centres.
- La valeur des propriétés diminue à mesure que l'on s'éloigne des centres.
- Les familles à revenu moins élevé doivent s'expatrier en banlieue pour devenir propriétaires.

Ainsi, aussi étonnant que cela puisse paraître, le pourcentage de propriétaires occupants augmente dans certains secteurs où les revenus sont moins élevés !

QUE SE PASSE-T-IL DANS LA VILLE DE MONTRÉAL ?

On le sait maintenant, l'écart entre le taux de propriétaires au Québec et au Canada s'explique en grande partie par un très faible taux de propriétaires dans la ville de Montréal. Ce taux très faible (27,1 % en 1996), comparable à celui de New York (30 % en 1996), a

8. Voir les sept références dans la bibliographie.

9. Choko et Harris, 1992.

10. Choko et Hamel, 1999.

toujours fait figure d'exception parmi les grandes villes nord-américaines. Toutefois, ce taux n'a rien d'exceptionnel si on le compare à celui de certaines villes européennes, comme Paris (25%), Berlin (1%), Amsterdam (7%), Zurich (7%) et Genève (3,2%).

Avec son collègue Harris, de Toronto, Choko a entrepris une vaste étude sur l'évolution des modes d'occupation des logements à Montréal et à Toronto depuis le milieu du XIX^e siècle. L'écart entre Montréal et Toronto est marqué: en 1921, il était de 37% (Toronto, 52,9% et Montréal, 16,1%), et il s'est maintenu ainsi pendant 40 ans environ. Depuis 1961, l'écart s'est amenuisé, pour atteindre 10% seulement en 1996 (tableau 2.4). Nous tenterons de faire ressortir quelques facteurs qui expliquent l'écart entre Montréal et Toronto.

Ainsi, aussi étonnant que cela puisse paraître, le pourcentage de propriétaires occupants augmente dans certains secteurs où les revenus sont moins élevés!

Le coût des terrains

Une particularité du marché montréalais à la fin du XIX^e siècle et au début du XX^e siècle a pu jouer: un petit groupe de financiers avait la mainmise à **la fois** sur une bonne partie des terrains en banlieue et sur les compagnies de tramways. Les financiers ont peut-être profité de ce monopole pour augmenter leurs profits, car le prix des terrains en banlieue de Montréal était plus élevé qu'à Toronto durant cette période. Ce coût élevé a pu décourager certains locataires de s'expatrier en banlieue pour devenir propriétaires.

Réglementation

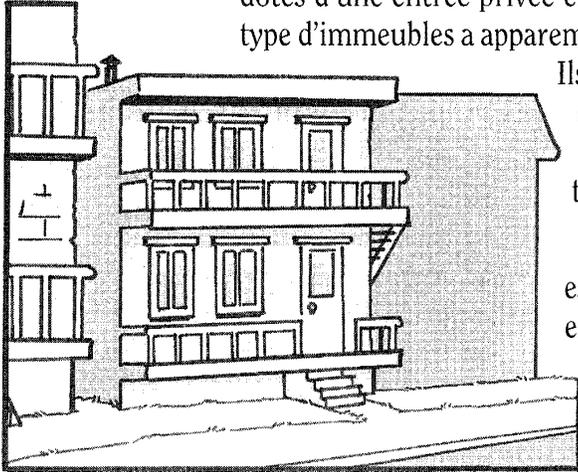
En 1852, à Montréal, un incendie majeur avait forcé la ville à établir des règlements de construction plus sévères. Il en a résulté un nombre de bâtiments en bois – moins coûteux à construire – beaucoup moins élevé qu'à Toronto: en 1891, la proportion était de 12% à Montréal contre 40% à Toronto. Les maisons autoconstruites étaient très nombreuses à Toronto au début du XX^e siècle, période où le taux de propriétaires s'est mis à grimper rapidement. Il était sans doute moins facile pour des particuliers de respecter les règlements plus stricts de Montréal. Cela peut expliquer pourquoi les Montréalais étaient moins enclins à bâtir eux-mêmes leur maison et à accumuler de la *sweat equity* (c'est-à-dire des actifs acquis à la sueur du front des propriétaires).

Montréal, plaque tournante

Jusqu'à tout récemment, Montréal était la ville la plus importante du Canada, au même titre que New York pour les États-Unis. La plupart des Européens qui immigraient au Canada arrivaient d'abord à Montréal et s'y installaient pendant quelque temps, avant de décider où ils iraient en Amérique. Cette clientèle de passants créait une demande de logements locatifs plus élevée que partout ailleurs au Canada.

La prépondérance des plex

Un *plex* est un immeuble de deux ou trois étages, comptant entre deux et six logements dotés d'une entrée privée et d'un numéro civique. On parle de *duplex*, de *triplex*, etc. Ce type d'immeubles a apparemment eu un impact important sur le pourcentage de locataires.



Ils ont contribué à la qualité du parc des logements locatifs parce que, souvent, le propriétaire habite l'immeuble et voit lui-même à son entretien et au bien-être de ses locataires. En outre, ce type de logements offre des coûts de loyer abordables.

On ne réalise pas toujours que cette formule de logement est typiquement québécoise. La plupart des *plex* ont été construits entre la fin du XIX^e siècle et la Grande Crise de 1929. Le tableau 2.5 illustre l'évolution des types de logements à Montréal et à Toronto. En 1921, 86,5 % des logements disponibles à Montréal se trouvaient dans un *plex*. Ce pourcentage est encore à 72,8 % en 1951. On remarque une nette différence avec Toronto, où les maisons individuelles sont beaucoup plus nombreuses. En 1996, les *plex* représentent 49 % du parc de logements montréalais.

TABLEAU 2.5 Évolution des types de logements à Montréal et à Toronto en 1921 et en 1951

	Montréal			Toronto		
	Maisons individuelles	<i>Plex</i>	Appartements	Maisons individuelles	<i>Plex</i>	Appartements
1921	9,0 %	86,5 %	3,6 %	86,9 %	9,4 %	3,7 %
1951	8,0 %	72,8 %	16,4 %	58,3 %	30,7 %	11,0 %

Source : Choko et Harris, 1989.

Une question se pose : pourquoi avoir construit autant de *plex* ? De prime abord, on pourrait penser qu'il y avait une **demande** de la part des locataires. Mais ce n'est pas aussi simple, et les facteurs liés à l'**offre** ont probablement eu une influence plus déterminante.

- Comme nous l'avons dit, le fait que Montréal jouait un rôle de plaque tournante a sans doute influé sur la demande de logements locatifs. Il semble aussi qu'à la fin du XIX^e siècle et au début du XX^e siècle, les cols bleus qui habitaient le centre-ville de Montréal – dont certains étaient issus de l'exode rural¹¹ – n'avaient pas les moyens de s'offrir autre chose qu'un logement locatif. Même s'il était moins coûteux d'être

11. Au sujet de l'exode rural, rien n'indique qu'il a été plus prononcé au Québec qu'ailleurs au Canada. C'est d'ailleurs un phénomène mondial. Il ne peut donc pas expliquer la différence entre le taux de propriétaires au Québec et dans le reste du Canada.

propriétaire en périphérie que locataire au centre-ville, il aurait fallu qu'ils s'éloignent de leur lieu de travail et qu'ils payent les coûts du tramway, relativement élevés à l'époque. Ils préféreraient donc demeurer locataires.

- Par ailleurs, l'inexistence du crédit hypothécaire et les revenus fluctuants pour la majorité des employés les contraignaient à demeurer locataires. Il fallait posséder un capital important, souvent issu d'un héritage, pour accéder à la propriété.

Voilà pour la demande. Voyons maintenant deux facteurs davantage liés à l'offre.

- Pour beaucoup de Canadiens français, les *plex* représentaient une stratégie d'investissement. Ils n'étaient pas présents dans les autres sphères de l'économie et le secteur de l'immobilier résidentiel était souvent leur seule avenue d'investissement. En retour de l'effort personnel déployé pour gérer les autres logements de l'immeuble, le propriétaire du *plex* bénéficiait d'un coût de logement réduit¹². L'achat du *plex* amorçait un processus d'accumulation de richesse¹³ qui aboutissait éventuellement à l'acquisition (par le propriétaire ou par ses héritiers) d'une maison individuelle située dans les périphéries en expansion.
- Les *plex* constituaient une forme d'investissement accessible. Les intervenants de l'époque, en particulier les petits entrepreneurs, pouvaient gérer de tels projets de construction. Les gros projets étaient plus généralement réservés à des sociétés importantes, soutenues par des constructeurs américains.

Tout cela n'est pas simple. La présence des *plex* a favorisé des pratiques ou une culture de la propriété résidentielle très particulières qui, même si elles sont encore mal comprises, ont probablement eu leur importance.

Il n'est donc pas exagéré de croire que l'existence de ce parc de logements locatifs de qualité a créé un effet d'inertie. Les *plex* ont contribué au maintien d'un taux de propriétaires peu élevé: il est de 50 % au maximum dans un duplex, de 33 % dans un triplex, et ainsi de suite, soit au maximum 1 logement occupé par le propriétaire par rapport au total de logements de l'immeuble. De plus, les *plex*, en général de bonne qualité, sont durables et ils définissent le paysage pendant longtemps. Par conséquent, ils ont maintenu à la hausse le taux de locataires à Montréal (mais aussi dans d'autres villes du Québec). C'est l'héritage du passé ! Ce n'est que très récemment que certains ont commencé à être transformés en copropriétés, ce qui explique une bonne partie de la hausse progressive du taux de propriétaires à Montréal.

12. Le chapitre 14 confirme cette assertion.

13. Le marché boursier n'était pas aussi accessible à cette époque qu'aujourd'hui (encore moins les fonds mutuels !).

Les immeubles d'appartements

Les immeubles d'appartements constituent également un élément important du parc résidentiel montréalais (16,4 % des logements en 1951 – voir tableau 2.5). Dans nombre de quartiers, le déclin de la propriété a coïncidé avec la construction massive d'immeubles d'appartements. Ces immeubles ayant en général une plus grande valeur (par unité) que les *plex*, ils attirent les classes moyenne à supérieure de la population. Par exemple, le taux de propriétaires a chuté de 18,2 % entre 1921 et 1941 dans le quartier Mont-Royal, qui compte parmi les plus riches à l'époque. Cela confirme, encore une fois, que la location n'est pas synonyme de pauvreté.

Les anglophones sont particulièrement attirés par les logements dans les immeubles d'appartements (tableau 2.6). La décision d'habiter dans un immeuble d'appartements constitue un choix de vie. C'est « s'affirmer comme un citoyen urbain contemporain [...], bénéficiant des derniers avantages offerts par la vie moderne »¹⁴.

TABLEAU 2.6
Lieux d'habitation de deux groupes ethniques de Montréal, en 1921 et en 1951

	Canadiens français			Canadiens anglais		
	Maison individuelle	Plex	Appartement	Maison individuelle	Plex	Appartement
1921	7,2 %	90,7 %	1,6 %	13,3 %	76,9 %	7,9 %
1951	6,7 %	81,0 %	9,0 %	12,5 %	54,3 %	31,4 %

Source: Choko, 1994.

La situation difficile du logement locatif privé

Avez-vous remarqué combien d'immeubles d'appartements ont été construits dans votre entourage ces dernières années ? Probablement très peu. Le problème est tellement grave que la SCHL a commandé une étude afin de savoir ce qui se passe dans d'autres pays¹⁵.

Les résultats indiquent que la situation n'est pas plus rose ailleurs, et que les causes sont multiples.

Ainsi, pris entre les projets de copropriétés et la construction de logements sociaux, les immeubles d'appartements n'ont plus la cote auprès des constructeurs. Apparemment, le taux de rendement est trop faible, surtout lorsqu'on le compare à celui d'autres types d'investissements. Parmi les autres causes invoquées, citons la faiblesse de la demande

14. Choko, 1994.

15. *Politiques et programmes relatifs au secteur locatif: étude sur l'expérience internationale.*

effective, l'incapacité de concurrencer les subventions versées au secteur des logements locatifs sociaux et les avantages fiscaux afférents à la propriété.

On soupçonne aussi que la réglementation, notamment les contrôles de loyer comme ceux qu'impose la Régie du logement au Québec, a aussi eu une incidence parce qu'elle influence à la baisse la rentabilité des investissements.

Les auteurs de l'étude s'interrogent sur les retombées à long terme de l'abandon de ce secteur de l'économie par la majorité des gouvernements des pays industrialisés. Au Canada plus particulièrement, les quatre millions de ménages canadiens qui sont locataires seront privés de l'accès à des logements de qualité si le taux de construction d'immeubles d'appartements reste aussi faible.

L'argument ethnique ne tient pas

Le tableau 2.7 présente le taux de propriétaires selon le groupe ethnique en 1921 et en 1951 (les Québécois d'origine non francophone représentaient environ 40 % de la population montréalaise durant cette période, et ils ont donc une influence importante sur le taux de propriétaires de la ville). On constate que, même si les anglophones sont réputés avoir exercé un certain contrôle sur l'économie du Québec et de Montréal durant cette période, ils n'en choisissaient pas la propriété pour autant¹⁶. Ce sont plutôt les Québécois qui viennent du sud de l'Europe, fidèles à la culture de leur pays, qui se démarquent.

Ces taux démontrent que francophones et anglophones sont à peu près nez à nez en ce qui a trait au taux de propriétaires. Si Montréal compte moins de propriétaires, les francophones ne sont pas seuls en cause. En 1921, c'est à Ahuntsic, un quartier à très grande majorité francophone, que le taux de propriétaires est le plus élevé à Montréal, soit 45,1 %. S'il y a une culture spéciale à Montréal en ce qui a trait à la propriété, la langue n'en est certes pas le moteur.

Le tableau 2.6 démontre toutefois que les francophones et les anglophones n'habitent pas le même type de logements. Les anglophones qui sont propriétaires optent pour la maison individuelle, alors que les francophones choisissent les *plex*. De même, les anglophones locataires se tournent davantage vers les immeubles d'appartements que les francophones.

S'il y a une culture spéciale à Montréal en ce qui a trait à la propriété, la langue n'en est certes pas le moteur.

16. Mais ça ne veut pas dire qu'ils ne sont pas plus riches.

TABLEAU 2.7
**Taux de propriétaires occupants selon le groupe ethnique
 Montréal, 1921 et 1951**

Année	Canadiens français	Canadiens anglais	Européens de l'Est (Polonais, Allemands – en majorité Juifs –, minorité de Russes et de Hongrois)	Européens du Sud (Italiens en majorité, minorité de Grecs et de Portugais)
1921	16,9 %	16,3 %	14,9 %	17,5 %
1951	20,6 %	17,7 %	24,6 %	38,6 %

Source : Choko, 1998.

Les considérations économiques

On ne peut pas non plus invoquer des arguments d'ordre économique pour justifier le taux de propriétaires plus faible de Montréal. Les francophones, bien que moins à l'aise financièrement que les anglophones, n'en ont pas moins les moyens d'être propriétaires.

- En 1931, 42 % des maisons disponibles étaient accessibles aux familles de la classe moyenne de Montréal. La proportion à Toronto était pratiquement la même.
- On ne peut pas affirmer que les Montréalais étaient moins attirés par la propriété parce que les loyers étaient moins élevés. En fait, en 1931, les familles montréalaises et torontoises consacraient en moyenne 21 % de leur revenu au loyer.
- Les revenus familiaux étaient plus bas à Montréal qu'à Toronto, mais le prix des maisons et des loyers allait dans le même sens.

Si on examine les données récentes (voir le tableau 2.2), on constate que le prix des maisons en 1996 était bien plus bas au Québec que dans le reste du Canada, et que les revenus des Québécois étaient également inférieurs. Cependant, l'écart est de 30 % (103 179 \$ par rapport à 147 877 \$) pour le prix des maisons, mais de 13 % seulement (42 229 \$ par rapport à 48 552 \$) pour les revenus¹⁷. L'écart a la même ampleur si on se limite à comparer Montréal et Toronto. Les Québécois ont donc les moyens d'accéder à la propriété.

Le loyer mensuel moyen n'est pas non plus en cause (tableau 2.2). Même s'il est plus bas au Québec, il suit la même tendance que les revenus.

Le tableau 2.8 présente des statistiques publiées par la SCHL sur l'accessibilité à la propriété pour les locataires dans certaines villes du Canada en 1995. On y constate que les résidents des villes du Québec n'ont rien à envier à ceux du reste du Canada. Ces statistiques confirment que les facteurs économiques ne sont pas déterminants lorsqu'il s'agit de comparer les taux de propriétaires au Québec et à Montréal avec ceux du reste du Canada.

17. Nous sommes bien conscients qu'il est question de revenu brut et non de revenu disponible, et que les taux d'imposition sont supérieurs au Québec, mais ce n'est pas suffisant pour expliquer la différence.

TABLEAU 2.8

**Pourcentage de locataires qui ont les moyens d'acheter
un logement – 2^e semestre de 1995**

Ville	Pourcentage
Vancouver	24,5 %
Calgary	41,6 %
Winnipeg	39,8 %
Windsor	34,3 %
Toronto	28,7 %
Ottawa	33,9 %
Hull	43,4 %
Montréal	37,4 %
Trois-Rivières	45,8 %
Chicoutimi-Jonquière	52,8 %

Source : SCHL.

Les considérations culturelles

On parle souvent de *société distincte* lorsqu'il est question du Québec. Aux dires de certains, les Québécois seraient plus dépensiers, davantage intéressés par le plaisir que par l'épargne. Ceux-là n'hésiteront pas à conclure que ces caractéristiques sont directement liées au taux moins élevé de propriétaires parmi les Québécois. C'est une opinion bien ancrée. Ainsi, un représentant de la Société d'habitation du Québec, qui préfère garder l'anonymat, nous a affirmé que les Québécois accordaient moins d'importance à la propriété, parce qu'ils veulent profiter davantage de la vie et ne sont pas intéressés à se sacrifier pendant 25 ans pour payer une maison.

Il faut cependant mettre un bémol sur ce type d'assertion :

- Il faudrait étendre ces caractéristiques aux Québécois anglophones, qui ne sont pas plus propriétaires que les francophones.
- À l'extérieur de la région de Montréal, le taux de propriétaires est inférieur de 5 % seulement au taux enregistré à l'extérieur des grands centres dans les autres provinces (voir le tableau 2.3), un écart qui n'est pas significatif. Nous sommes loin d'un phénomène de société comme on peut l'observer en Suisse, en Allemagne ou en Hollande.
- Maison n'est pas toujours synonyme de sacrifices. Pour plusieurs, profiter de la vie veut dire aussi profiter des avantages de la propriété (terrain, espace, intimité, etc.).
- Selon les témoignages que nous avons recueillis lors de séances de discussion dans Internet et de séances de remue-méninges, rien n'indique un désintérêt généralisé des Québécois envers la propriété. Au contraire, nous avons plutôt eu l'impression que nombre de Québécois y accordent beaucoup d'importance (nous en reparlons au chapitre 3).

La question culturelle ne nous apparaît donc pas convaincante. Rien ne prouve que les francophones adoptent un comportement différent de celui des autres Canadiens à l'égard de la propriété.

La tendance récente

Globalement, le tableau 2.2 indique un écart de 10% entre les taux de propriétaires au Québec et dans le reste du Canada en 1996. Le tableau 2.9 indique que l'écart diminue à 6,2% si on se limite aux logements construits depuis 1971, ce qui peut laisser supposer qu'il se résorbe lentement.

TABLEAU 2.9
Taux de propriétaires en fonction de l'âge des bâtiments

	Québec	Reste du Canada
Bâtiments construits avant 1971	50,2 %	63,3 %
Bâtiments construits après 1971	63,1 %	69,3 %

Source: selon des données de Statistique Canada.

CONCLUSION

La différence entre les taux de propriétaires au Québec et dans le reste du Canada s'explique en grande partie par un taux de propriétaires très faible dans la ville de Montréal. On remarque une différence sensible avec Toronto, la seule ville du Canada avec laquelle Montréal peut être comparée. Mais aucune étude rigoureuse n'a pu isoler un facteur qui pourrait expliquer à lui seul l'écart entre Toronto et Montréal. L'explication tient plutôt en une combinaison complexe de facteurs. Chose certaine, la question de l'ethnie n'est pas déterminante puisque le taux de propriétaires chez les Montréalais anglophones n'est pas plus élevé que chez les francophones. Il en est de même pour les facteurs économiques, puisque le prix des maisons au Québec est moins élevé que partout ailleurs au Canada, alors que le revenu des Québécois est à peine moins élevé que le revenu moyen au Canada. De fait, le taux d'accessibilité est excellent à Montréal, tout comme dans le reste du Québec.

Certes, le taux de propriétaires dans le reste du Québec (en dehors de Montréal) est plus bas au Québec que dans le reste du Canada (en dehors des grands centres), mais la différence est de 5% seulement, ce qui apparaît peu significatif. Même si on insistait pour considérer qu'il s'agit d'une différence importante, elle ne pourrait s'expliquer uniquement par des raisons d'ordre économique. Il s'agit plutôt de conséquences du passé, qui sont en voie de résorption.

Le Québec, terre de locataires ? Pas vraiment ; en tout cas, pas au point d'en faire un phénomène de société.

Une affaire de tête ou une affaire de cœur ?



Rédaction et collaboration étroite

GUYLAINE BARAKATT
ÉRIC BRASSARD
JOAN BACKUS

Relecture et commentaires

VALÉRIE BORDE
SUZANNE DURETTE
COLETTE ESCULIER

*Il y a toujours deux raisons pour faire quelque chose :
 une bonne raison et la vraie raison!*

Dale Carnegie

Les résultats d'une enquête de Guylaine Barakatt¹ démontrent, mieux que tous les discours, à quel point l'acte d'acheter une maison dépasse le seul aspect financier. Elle a posé la question suivante à 37 propriétaires qui ont possédé une copropriété ou une maison individuelle pendant 10 ans en moyenne : « Choisiriez-vous de louer ou d'acheter la résidence que vous possédez présentement ou que vous convoitez, si on vous proposait un loyer inférieur de quelques centaines de dollars aux mensualités hypothécaires ? »

Si vous avez choisi la location, vous vous retrouvez parmi les *répondants* minoritaires, et de loin. En effet, 35 des ménages ont répondu qu'ils opteraient pour la propriété, en invoquant le contrôle des coûts de location et la possibilité de plus-value financière à la revente.

La proposition d'occuper le même logement pour un coût inférieur n'a donc pas suffi à faire pencher les ménages pour la location. Faut-il en déduire qu'on devient propriétaire pour des considérations autres que financières ? Contrairement à d'autres biens de consommation, l'achat d'une résidence met en jeu le mode de vie, la famille, la qualité de vie, l'identité. Quel ménage

Faut-il en déduire qu'on devient propriétaire pour des considérations autres que financières ?

1. Thèse de doctorat intitulée *On investit et on s'investit : Analyse des ressources mobilisées dans la propriété résidentielle chez un groupe de ménages de la région de Montréal*. Ce document est disponible dans le site www.ericbrassard.com.

n'est pas soulevé d'enthousiasme lorsqu'il achète sa première maison? Une magie s'installe, c'est comme un rêve qui devient réalité... Pour beaucoup, l'acquisition d'une résidence révèle aux autres leur capacité à bien assumer leurs responsabilités financières, leur identité et leur rang social. La propriété reflète également notre attachement à la terre et notre désir de marquer notre territoire. Certains psychologues affirment même que la maison est très chargée sur le plan émotionnel et qu'elle constitue une représentation inconsciente de la mère.

Une étude² menée aux États-Unis en 1992 confirme l'importance sur le plan psychologique de l'achat d'une résidence. Pour 85 % des Américains, la possession d'une maison ou d'un appartement constitue la première condition d'une vie heureuse, contribuant à nourrir les sentiments de bonheur, de bien-être et de satisfaction dans la vie familiale et sociale. Ces valeurs se reflètent aussi chez nous et ailleurs dans les autres sociétés occidentales, où l'on retrouve aussi une majorité de ménages propriétaires.

L'objectif de ce chapitre est modeste. Nous voulons explorer divers arguments qui n'ont rien de financier mais qui jouent énormément dans la décision de louer ou d'acheter un logement. Nous savons que chaque thème soulevé aurait mérité plusieurs pages de discussion; nous n'avons pas la prétention d'avoir fait le tour de la question. Nous ne faisons qu'amorcer le débat, en le pimantant de propos tenus par des locataires et des propriétaires lors de deux séances de remue-méninges et lors de discussions sur le Web. Nous nous sommes aussi inspirés des opinions formulées par certains *répondants* de l'étude de Barakatt. Nous sommes conscients que bien d'autres idées tout aussi valables auraient pu être soulevées. Nous avons tenté de faire ressortir les deux côtés de la médaille, sans prendre parti pour l'achat ou la location. En fait, la seule chose dont nous sommes convaincus est que les décisions liées au logement ne sont pas seulement une question de finances personnelles.

UNE PRÉFÉRENCE POUR LA PROPRIÉTÉ RÉSIDENIELLE

À mesure que leurs besoins évoluent et qu'ils disposent de moyens financiers accrus, de nombreux ménages cherchent à améliorer leurs conditions de logement. Souvent, l'achat d'une propriété va de soi.

En fait, l'achat s'avère souvent la seule solution, particulièrement en région, où les logements locatifs de qualité sont plus rares. Seuls des particuliers louent leur maison, souvent pour de courtes périodes lorsqu'ils tardent à la vendre, et les entreprises immobilières ne s'intéressent pas à ce secteur. Les possibilités de louer des copropriétés sont plus nombreuses, mais elles demeurent quand même limitées. Des chercheurs anglais³ en viennent d'ailleurs à la conclusion que la popularité dont jouit la propriété résidentielle s'explique en grande partie par le faible nombre d'appartements de qualité offerts à la location.

2. Vitt, 1992.

3. Forrest, Murie et Williams, 1990.

Au début des années 80, le sociologue Kemeny affirmait que la prédominance des propriétaires occupants résulte de politiques du logement qui idéalisent la propriété. Il accuse l'État de n'avoir pas su promouvoir la location. Il fait un parallèle avec la situation dans le transport en commun : peu encouragés par l'État, les citoyens sont déçus des services et préfèrent l'automobile.

Aussi, pour plusieurs, l'achat d'une maison constitue le seul placement qui semble accessible, car ils connaissent mal les autres possibilités d'investissement ou ne s'y intéressent pas. Ils considèrent la propriété comme une forme d'épargne forcée.

► « Oui, on peut peut-être réaliser un meilleur profit en louant et en investissant l'argent dans d'autres types de placements. Mais pour beaucoup d'entre nous, il est difficile de tenir compte d'autant de variables, alors nous préférons acheter une maison et rembourser l'hypothèque le plus vite possible. C'est une façon d'économiser. »

UN CHEZ-MOI À MON GOÛT

Une constante revient quand on interroge les propriétaires, ou ceux qui désirent le devenir. Pour eux, propriété résidentielle rime avec autonomie. Sitôt la porte fermée, ils se sentent maîtres à bord.

► « Parfois, un gars a besoin de sa propre demeure, pour pouvoir échapper de l'huile sur le plancher de son garage, écouter de la musique fort ou avoir un chien ! »

► « Acheter une maison, c'est comme devenir propriétaire de son entreprise : on ne veut pas suivre les règles de quelqu'un d'autre. »

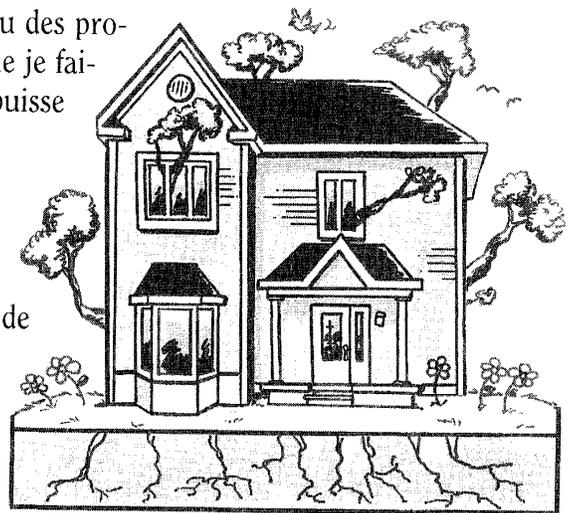
Enfin, ils ont la liberté d'aménager les lieux à leur goût, sans craindre qu'un propriétaire ne réduise à néant tous leurs efforts.

► « J'ai déjà investi énormément de temps et d'amour dans des endroits loués. Souvent, le propriétaire venait tout saccager. J'ai même vu des propriétaires si contents de la peinture et de la décoration que je faisais qu'ils m'évinçaient pour qu'un membre de leur famille puisse emménager dans mon bel appartement. »

Une maison pour s'enraciner

L'achat d'une maison est un acte qui a des ramifications beaucoup plus profondes que la liberté de décorer selon ses goûts ou de salir son garage. De nombreuses personnes ont le sentiment de s'enraciner, de marquer leur territoire.

► « C'est notre côté animal. Un terrien doit posséder ! »



- ▶ « Être propriétaire procure un sentiment d'ancrage, d'enracinement, de continuité dans la possession des biens. »

À titre d'exemple, des Portugais qui émigrent en France investissent à deux reprises : ils possèdent une maison dans leur village natal et une en France. La première sert de projet de retraite et de lieu de retrouvailles pour maintenir l'unité de la famille dispersée, tandis que l'autre favorise l'intégration dans le pays d'adoption⁴.

Rien d'étonnant si les études de crédit réalisées par les prêteurs accordent une meilleure cote aux propriétaires qu'aux locataires. À leurs yeux, les propriétaires sont plus stables et plus responsables, deux facteurs d'une grande importance. L'arrivée de nouvelles options de placement accessibles à tous (dont les fonds communs de placement) permet aussi aux locataires de démontrer leur sérieux, mais les mentalités évoluent lentement.

Dans le livre *Psychologie de la maison*, Serfaty-Garzon trace l'historique de la notion de privé et de la conception de l'intimité dans les sociétés occidentales. Elle y aborde les enjeux psychologiques et affectifs de l'appropriation du chez-soi : « Les traces par lesquelles un être balise son territoire et marque sa maison ne sont ainsi que la partie visible d'un processus de l'espace expressif de sa transformation intérieure. » Elle parle aussi de la perte vécue par ceux qui subissent un cambriolage et un déménagement. Un de nos participants affirme :

- ▶ « Plusieurs personnes âgées se sentent diminuées lorsqu'elles doivent vendre leur maison ; elles ressentent un déchirement, un deuil, un sentiment de dépossession et de détachement. »

Le contrecoup de l'enracinement est la dépendance du propriétaire par rapport à son entourage. Il a beau être maître chez lui, il lui faut quand même entretenir des relations avec ses voisins ou avec la municipalité.

- ▶ « Cinq ans de procédures ont été nécessaires pour faire valoir mes droits contre un voisin visiblement de mauvaise foi qui voulait empiéter de deux pieds sur mon terrain. »

- ▶ « La municipalité ne cesse de me harceler sous prétexte que je reçois quatre ou cinq clients par jour dans le petit salon d'esthétique aménagé dans ma maison. »

D'autres croient que rien ne nous empêche d'éprouver un fort sentiment d'appartenance envers une résidence qui ne nous appartient pas.

- ▶ « Je me sens chez moi même si je suis locataire. Le propriétaire n'a pas intérêt à m'évincer puisque je suis rentable pour lui. J'aime ce lieu et, même si je ne peux pas modifier les murs, je peux le décorer et l'aménager à mon goût. De plus, personne ne peut y venir sans mon autorisation, pas même le propriétaire. »

4. De Villanova et Leite, 1992.

La liberté du locataire

À l'enracinement du propriétaire s'oppose la liberté du locataire. Le locataire est par essence plus mobile et certains ne veulent pas s'engager à rester au même endroit longtemps. Et, bien entendu, il est plus facile de quitter un logement que de vendre une maison !

- ▶ « Mon emploi n'est pas plus stable que mon couple. Dans ces circonstances, m'engager dans l'achat d'une maison n'est pas raisonnable. »
- ▶ « Deux raisons majeures m'empêchent d'acheter une maison. J'y vois d'abord une grosse entrave à ma liberté de partir et de changer d'air. Ensuite, je n'aime pas l'idée de m'engager à rembourser un prêt hypothécaire pendant 20 ans. »



Certains locataires considèrent qu'ils ne se sentent pas prêts à faire les sacrifices financiers que suppose l'achat d'une maison, particulièrement durant les premières années après l'achat. Si la propriété est synonyme d'autonomie pour certains, pour d'autres, elle constitue un véritable esclavage. Ils ont l'impression de devoir renoncer à trop de choses.

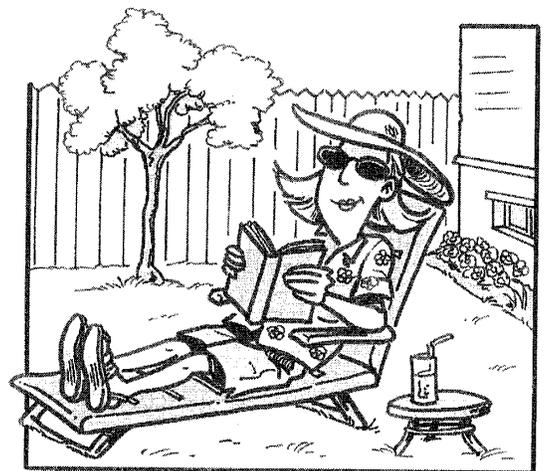
- ▶ « Les voyages, les sorties au restaurant et les beaux vêtements m'intéressent davantage qu'une belle maison. »
- ▶ « Je ne veux pas attendre 25 ans avant de pouvoir profiter des plaisirs de la vie. »

Pour acheter une maison accessible à leur budget, de nombreuses personnes doivent déménager en banlieue, ce qui les oblige à augmenter le temps de transport et à réduire leur qualité de vie dans ce domaine.

- ▶ « Il faut presque forcément acheter en banlieue pour payer un prix raisonnable. Ce qui signifie souvent deux voitures et des déplacements interminables pour tout et pour rien. Non merci ! »

LE BIEN-ÊTRE DU PROPRIÉTAIRE

Beaucoup de propriétaires ont longtemps aspiré à la tranquillité et à l'intimité que procure la maison individuelle. Enfin, ils disposent de plus d'espace pour aménager leur nid douillet. L'éloignement des voisins, les clôtures ou les haies contribuent à renforcer cet isolement, à personnaliser l'ambiance.





«Je veux une maison entre autres parce que j'en ai assez d'endurer le bruit de mon voisin», confie une participante. C'est l'un des avantages évidents d'une maison, même si elle ne met pas totalement à l'abri des voisins indésirables qui «tondent le gazon le samedi matin à 9 heures», comme en témoignent quelques propriétaires mal entourés.

Pour de nombreuses personnes, la propriété devient un élément indispensable à leur bien-être. Elles en ressentent d'autant plus la perte lorsque la vie les oblige à prendre une autre voie.

«Après mon divorce, j'ai loué un appartement. Après des années vécues dans une maison avec de l'espace pour jardiner, un garage, un sous-sol, des animaux, etc., emménager dans un 4 ½ avec des voisins qui vous marchent sur la tête à toute

heure... c'était presque aussi grave que la fin du mariage! »

Des bungalows peu écologiques

Le bien-être du propriétaire a un coût, dont une partie est à la charge de la collectivité. Par exemple, selon certains chercheurs, le phénomène des banlieues – ou de l'étalement urbain – entraîne des problèmes environnementaux. Le réseau routier ne cesse de croître et les véhicules, toujours plus nombreux, contribuent à l'aggravation de l'effet de serre.

Si l'on en croit les auteurs de *L'autre écologie*⁵, la maison individuelle est plus *énergivore*. Ils appuient leurs affirmations sur des études gouvernementales, selon lesquelles «[...] les maisons jumelées et en rangée permettent de réaliser respectivement des économies d'énergie de 15 % et 30 % par rapport aux résidences unifamiliales détachées.» Les économies seraient de l'ordre de 70 % si on les compare aux appartements aménagés dans un grand édifice de plusieurs étages.

Selon les mêmes auteurs, un *bungalow* nécessite quatre fois plus de rues, de trottoirs, d'égouts et d'aqueducs que les maisons en rangée ou jumelées, sans compter l'énergie supplémentaire requise pour l'éclairage des rues, le déneigement et l'enlèvement des ordures. On note aussi une plus grande consommation d'eau (piscine, gazon, deux ou même trois voitures à laver), de pesticides et d'herbicides. Bon point pour les propriétaires de *bungalow*, il semble qu'ils soient plus enclins à faire du compostage.

La maison et la famille

De nombreux propriétaires considèrent leur demeure comme un lieu de rassemblement, un moyen de resserrer les liens familiaux. Grâce à l'espace qu'offrent généralement les maisons individuelles, les propriétaires peuvent facilement recevoir parents et amis.

5. Lefebvre, Guérard et Drapeau, 1995.

► «Les rencontres de famille autour de la piscine sont parmi les moments les plus agréables de l'été. Notre maison est toujours pleine.»

La maison devient aussi un endroit de prédilection pour les enfants. «Notre cour est grande et les enfants peuvent y recevoir leurs amis. L'hiver, on en profite même pour y aménager une petite patinoire», explique l'un. «Le sous-sol est réservé aux enfants. Eux, ils s'amuse; nous, on a la paix en haut», ajoute l'autre.

Le poète québécois Doris Lussier voue un amour sans bornes à la maison: «La patrie la plus petite mais la plus humaine et la plus chaude que possèdent les hommes, c'est la maison. Qu'elle soit pauvre ou somptueuse, peu importe; ce qui fait sa valeur c'est qu'elle abrite la plus intime et la plus douce des relations humaines, la famille. C'est sa richesse profonde. Et c'est sa poésie⁶.»

Certains établissent un lien si serré entre propriété familiale et enfants qu'ils finissent par penser qu'une maison est un élément essentiel d'une éducation réussie.

► «Les jeunes enfants passent beaucoup de temps à la maison et elle fait autant partie de leur identité que leur famille. La stabilité, c'est essentiel quand on élève des enfants.»

D'autres ne partagent pas cet avis: «Les enfants ont besoin de parents, pas d'une maison. On peut être locataire et être stable.»

Libre choix ou influences familiales?

On l'a bien vu, beaucoup invoquent le bien-être des enfants pour justifier l'achat d'une maison. Souvent, ils ont été inspirés par leurs propres parents! C'est tellement vrai qu'on pourrait parler d'une *culture de la propriété*. Des chercheurs⁷ ont démontré que les aînés transmettent à leurs descendants une attitude, un savoir-faire et des dispositions à l'égard du logement. Au fil des générations, on verra apparaître des lignées de propriétaires ou de locataires. En France, par exemple, on a souvent constaté que les parents aident financièrement leurs enfants pour qu'ils accèdent à la propriété. Ils leur accordent des prêts, leur font des dons en argent ou leur versent un héritage anticipé⁸.

L'enquête de Barakatt auprès des Québécois corrobore ce phénomène. La moitié des propriétaires interrogés, soit 18 ménages sur 37, ont bénéficié de l'aide d'un parent ou d'un ami sous forme de prêt, de don d'argent ou d'un coup de main pour les travaux d'amélioration. Mais l'influence des proches dépasse le simple coup de pouce financier ou la tradition de la corvée. En fait, la majorité des 37 ménages ont des parents ou des amis propriétaires.

Au fil des générations, on verra apparaître des lignées de propriétaires ou de locataires.

6. Lussier, 1993.

7. Bonvalet et Gotman, 1993 ; Grafmeyer, 1993 ; Cuturello, 1992.

8. Bonvalet, 1988 ; Cuturello et Godard, 1980.

► «Tous mes amis étaient propriétaires – il était grand temps pour moi que je le devienne.»

D'autres participants ajoutent: «Comment résister quand tout le monde te pousse à devenir propriétaire et que des proches se proposent même d'avancer l'argent qui manque?» «Mes sept frères sont venus m'aider à refaire la toiture. En 3 heures, tout était terminé, avec un coût total de 850 \$ au lieu de 3 000 \$.»

LA RÉUSSITE SOCIALE

L'environnement social est un autre facteur qui influence le choix entre la propriété et la location. Il suffit pour s'en convaincre de penser à l'époque de l'industrialisation, durant laquelle la propriété symbolisait l'indépendance économique, alors que la location était synonyme de pauvreté, de dépendance économique et d'insalubrité.

Dans la société traditionnelle québécoise, le cultivateur, propriétaire par excellence, jouissait du statut social le plus élevé. Au contraire, selon Marc-Adélar Tremblay et Gérald Fortin⁹, le salarié villageois locataire était reconnu comme un individu plus dépensier, parce qu'il préférerait consommer de nouveaux produits plutôt que d'épargner. Cette différence de statut s'observe aussi en France jusqu'au début du XX^e siècle, où il suffisait d'indiquer «*propriétaire*» en guise de profession dans les actes d'état civil ou dans les recensements¹⁰.

Des vestiges de ce passé perdurent dans l'opinion publique. Un *répondant* à l'enquête de Barakatt a déclaré: «Le Québec est un peuple soumis et locataire. En devenant propriétaire, je veux changer ça.» Une autre associait étroitement le fait de posséder sa résidence au statut social: «Comme femme qui demeure présentement seule, je trouve qu'être propriétaire inspire plus le respect.»

Mais ces considérations sur le rang social varient selon les groupes sociaux ou les cultures. Pour un cadre supérieur français, le logement en location n'a pas nécessairement une connotation négative du fait qu'il a les moyens de s'offrir un bel appartement bien situé. Au contraire, pour l'ouvrier français, l'habitat collectif est synonyme d'appartement en HLM (habitation à loyer modique) mal insonorisé, mal situé et présentant des risques de nuisances¹¹.

Au Québec aussi, l'accès à la propriété permet souvent de démontrer une certaine forme de réussite professionnelle. Un de nos *répondants* illustre très bien ce fait:

► «Avec le succès vient la maison. C'est un automatisme. C'est une pulsion du cerveau reptilien!»

9. Tremblay et Fortin, 1964.

10. Maison, 1993.

11. Bonvalet, 1993.

«Ce qui compte avant tout, insiste un autre, c'est d'avoir un beau hall d'entrée pour épater le laitier.» C'est d'autant plus vrai que, grâce aux prêts hypothécaires, un ménage peut acheter une maison qui vaut 150 000 \$ en n'ayant que 7 500 \$ d'économies!

La société de consommation et l'industrie du logement unissent leurs efforts pour inciter les propriétaires à investir dans l'amélioration de leur habitation, un secteur où la mode est toute puissante. Du bricolage à la décoration en passant par l'équipement et les accessoires de maison de plus en plus variés et sophistiqués, les marchands de biens déploient tout leur savoir-faire. Ils jouent sur la fibre de l'identité, du statut et de la reconnaissance sociale.

L'achat de la maison revêt une telle importance sur le plan social que certains y voient une étape incontournable de la vie adulte. Un participant estime que l'achat d'une maison est un rite de passage. Une preuve que vous avez réussi.

Pour certains, les étapes du magasinage, de la négociation du prix et du financement, ainsi que toutes les autres étapes de l'achat d'une maison, représentent une expérience enrichissante. C'est une façon d'en apprendre un peu plus sur le monde qui les entoure. Ce moment fort est en quelque sorte une initiation.



L'ENTRETIEN: PLAISIR OU CORVÉE?

Il y a dans le sentiment qui attache l'homme à la propriété autre chose que le plaisir d'avoir, et c'est le plaisir de faire.

Émile-Chartier Alain

Un dicton populaire affirme qu'«une maison, c'est de l'entretien». L'étude de Barakatt donne raison au dicton. Entre l'achat et la vente, une grande majorité de ménages (32 sur 37) ont mis la main à la pâte et ont consacré leur temps et leur talent à l'aménagement de leur propriété. À cela s'est ajoutée l'entraide des parents et des amis.

L'entretien? Quel plaisir!

Le fait de posséder une maison permet à certains d'assouvir leur passion du bricolage. Travailler sur la maison est un moyen efficace de réaliser quelque chose de tangible.

► «Il y a quelque chose d'extrêmement satisfaisant dans le fait de regarder quelque chose en se disant: "Je l'ai fait moi-même."»



- ▶ «Lorsque j'ai acheté ma première maison, je n'étais pas habile. Avec le temps, j'ai appris et, maintenant, je me sens plus autonome. C'est aussi un plaisir de réaliser ces choses avec mon fils.»
- ▶ «Il y avait beaucoup à faire quand nous avons acheté notre maison. Ce fut une occasion de rencontre avec les amis et la famille, car ils nous ont beaucoup aidés. Malgré le travail, nous avons bien rigolé et nous avons passé des moments très agréables.»

L'entretien? Quelle corvée!

Si plusieurs propriétaires apprécient d'avoir à entretenir leur résidence, manifestement c'est un gros inconvénient pour beaucoup d'autres personnes.

- ▶ «Je loue, j'ai toujours loué, et je m'attends à louer toujours. Je remets même en cause le fait de posséder une voiture, car je déteste avoir à l'entretenir et à la réparer.»



«C'était beaucoup plus pratique avant, à l'époque bénie où, si le toit coulait ou que le système de plomberie ou d'électricité faisait défaut, je prenais le téléphone pour dire au propriétaire: "Venez donc m'arranger ça!" »

Certains locataires rencontrent cependant des propriétaires moins empressés de répondre à leurs besoins: «Lorsque mon lave-vaisselle est tombé en panne, le propriétaire a mis plus de deux mois avant de s'en occuper», précise un participant.

LA COPROPRIÉTÉ COMME COMPROMIS

Aux yeux de plusieurs, la copropriété est un compromis intéressant entre la maison individuelle et le logement locatif.

- ▶ «Mon *condo* actuel est juste parfait: assez grand pour que j'aie du fun à l'entretenir et à le décorer, mais assez petit pour que les frais soient à un niveau raisonnable. De plus, je ne suis pas obligée de m'inquiéter du toit ni de la neige à pelleter.»
- ▶ «La copropriété est mieux que la location. Je peux peindre comme je veux à l'intérieur, et j'ai du temps libre les fins de semaine, étant donné qu'il n'y a pas d'entretien à faire à l'extérieur.»

Les logements en copropriété sont souvent plus luxueux et mieux insonorisés que les logements loués, un avantage non négligeable. Ils ne mettent toutefois pas à l'abri du voisinage indésirable.

- ▶ «J'ai enduré des mauvais voisins pendant deux ans. Ils étaient tout à fait à l'aise de faire deux *partys* par semaine, juste en dessous de ma chambre.»

La question des règles de vie commune, stipulées dans une charte, constitue pour beaucoup un irritant important :

- ▶ « Ce n'est pas dans ma nature d'accepter et de suivre facilement des règlements, alors je ne me vois pas dans un *condo*. »
- ▶ « Frais communs, réunions, mésententes avec les autres, voilà la réalité des *condos* ! »

La prolifération des copropriétés et le manque de flexibilité qui les caractérise en inquiètent certains, comme en témoigne ce participant : « Il n'est pas facile de gagner une plus-value avec les *condos*. Il y en a tellement maintenant ! De plus, certaines copropriétés sont difficiles à rénover, surtout dans les grands aménagements de style béton–ascenseur. »

Finalement, pour certains, la copropriété offre toutes les joies de la propriété, sans qu'il soit nécessaire de s'expatrier en banlieue.

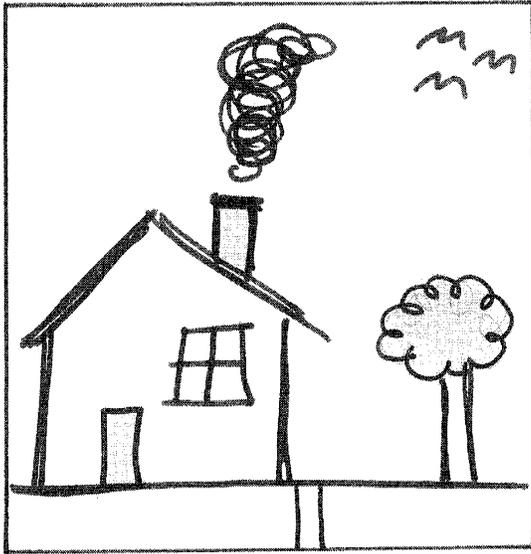
LE SYMBOLISME DE LA MAISON

Si, de l'avis de tous, des motifs d'ordres culturel, social et familial influencent fortement les décisions en matière de logement, il ne faudrait pas négliger les aspects symboliques et même psychologiques de ce désir.

Pour éviter toute confusion, il faut comprendre que, du point de vue symbolique, le concept de « maison » ne concerne pas plus le propriétaire que le locataire. D'ailleurs, une participante définit ainsi ce que représente la maison pour elle : « La maison n'est pas nécessairement la propriété résidentielle. La maison, c'est le lieu où le cocon familial trouve son bonheur. » Par conséquent, à quelques exceptions près, les propos tenus dans la prochaine section s'appliquent aussi bien aux locataires qu'aux propriétaires.

Recherche d'immortalité

Hubert Van Gijseghem, dans son livre *La quête de l'objet : Pour une psychologie du chercheur de trésor*, insiste sur l'importance de certains objets pour ceux qui souhaitent rester éternels. S'approprier une œuvre d'art peut tenir lieu d'assurance-survie parce que l'acquéreur espère unir à tout jamais son nom à une œuvre immortelle. De son côté, Jacques Attali affirme, dans son ouvrage *Au propre et au figuré : Une histoire de la propriété*, que la propriété est un moyen de lutter contre la mort, d'assurer la continuité de notre existence à travers le temps. Il cite en exemple cet homme qui a récemment inscrit dans son testament qu'il léguait sa maison et son terrain à ses enfants, mais qu'il les obligeait par la même occasion à les céder uniquement à leurs descendants.



Dessine-moi une maison

Les psychologues ont à leur disposition un test qui permet de mieux comprendre la personnalité de leur client à travers la représentation graphique d'une maison. Ce test bien connu s'appelle *Maison Arbre Chemin*, ou le MAC pour les initiés. L'examineur demande à son client de dessiner ce qu'il veut, pourvu que son dessin comporte au moins une maison, un arbre et un chemin.

Selon le créateur du test, Maurice Meunier, qui le raffine depuis plus de 40 ans, la maison symbolise la mère. Le dictionnaire des symboles relie lui aussi maison et mère. En effet, ce lieu de protection, de chaleur et de bien-être représente les aspects protecteurs et chaleureux qui peuvent être associés au sein maternel. Par conséquent, les dimensions de la maison et son emplacement fournissent de précieux renseignements sur les rela-

tions du sujet avec la mère. Par exemple, si la maison apparaît au centre de la page, on peut supposer que le patient accorde à sa mère une grande place dans sa vie.

Ce dessin pourrait donner lieu à d'autres interprétations. Par exemple, la présence ou l'absence d'une porte ou de fenêtres peut démontrer la qualité d'ouverture au monde extérieur, le fait de cacher les fenêtres par des rideaux peut laisser croire que le patient cherche à se dissimuler, alors que la présence d'une multitude de pierres ou de briques sur les murs peut être le signe d'un souci démesuré du détail. Cependant, il n'est pas du propos de ce livre de s'étendre sur ce sujet.

Au sujet de ce test, la psychologue Françoise Minkowska affirme que le fait de « demander à un enfant de dessiner la maison, c'est lui demander de révéler le rêve le plus profond où il veut abriter son bonheur »¹².

Poésie et maison

Gaston Bachelard, dans le livre *La poétique de l'espace*, met lui aussi en relief le lien entre la maison et la mère. Par exemple, il cite deux vers de Milosz :

► « Je dis ma Mère. Et c'est à vous que je pense, ô Maison !
Maison des beaux étés obscurs de mon enfance. »

Bachelard souligne les nombreux autres symboles associés à la maison, comme l'enfance, la solidité, l'avenir et le passé, le retour aux sources. Il s'attarde notamment à des demeures bien précises, celles des écrivains : « Les maisons littéraires de Georges Spyridaki et de René Gazelles sont des demeures d'immensité. Les murs ont pris des vacances. Dans de telles maisons, on soigne la claustrophobie. »

12. Cité dans Bachelard, p. 77.

► «Le merveilleux d'une maison, dit Saint-Exupéry, n'est point qu'elle vous abrite ou vous réchauffe, [...] mais bien qu'elle ait lentement déposé en nous ses provisions de douceur, qu'elle forme dans le fond du cœur ce massif obscur dont naissent, comme des eaux de source, les songes... les souvenirs¹³.»

De la même façon, le livre intitulé *La maison*, de Lydia Devos, se lit comme un véritable hymne à la gloire de la maison et à son symbolisme. Il est étonnant de constater toute la richesse du symbolisme de la maison des trois petits cochons et de la caverne d'Ali Baba. Et, dans *L'Odyssée*, Ulysse nous fait comprendre la signification profonde des départs et des retours à la maison. Mais l'auteur va plus loin :

► «La maison n'est pas seulement un espace sacré, un univers que nous devons recréer à l'image du cosmos et de la maison d'enfance. Nous avons un autre modèle, plus ancien que la maison des parents ou que le temple archaïque, c'est l'univers matriciel : le ventre dans lequel nous avons grandi et qui, puisque la nature fait bien les choses, fut parfait, un vrai paradis.»

Mère, utérus, cosmos, univers, tout s'enchaîne ! Pour Bachelard, «une immense maison cosmique est en puissance dans tout rêve de maison.»

De la cave au grenier

Pour de nombreux auteurs, la maison est une représentation de l'être intérieur. Chacun des étages, chacune des pièces, a un sens qui lui est propre. La conscience ordinaire est représentée par le rez-de-chaussée, tandis que la tête, l'esprit ou l'élévation spirituelle logent à l'étage. La cave marque le niveau de l'inconscient. Le psychanalyste Carl G. Jung, dans son livre *Ma vie*, raconte que, dans l'un de ses rêves, il put atteindre un niveau encore plus profond. À partir de la cave, il put descendre dans une grotte rocheuse et y découvrir des ossements et autres vestiges d'une civilisation primitive. Ce rêve le conduisit pour la première fois à la notion de *l'inconscient collectif* et, plus tard, à sa célèbre théorie sur les archétypes. Mais là, on s'éloigne décidément trop du propos de ce livre !

Tous ces exemples nous font prendre conscience que le thème de la maison est chargé, tant sur le plan émotif que sur le plan symbolique. Pour ceux qui veulent en savoir plus, il faut lire *Les symboles du lieu. L'habitation de l'homme*¹⁴, une brique de 450 pages qui devrait satisfaire les plus curieux.

LA SÉCURITÉ

Pour plusieurs, la propriété est associée à la sécurité.

► «Après six mois de location, j'ai acheté une maison. Je me sentais plus sûr en sachant que personne ne me demanderait de partir à un mois d'avis.»

13. Cité dans Lussier, p. 59.

14. Damian et Raynaud, 1983.

S'ajoutent à cette incertitude des irritants dans l'environnement immédiat qui parfois imposent un déménagement. On pense bien sûr à la présence d'un voisin indésirable. Compte tenu de la proximité des appartements, on peut affirmer que ces situations sont plutôt le lot des locataires. La maison individuelle, même si elle ne met pas à l'abri des voisins indésirables, les éloigne un peu.

Certains observent que les propriétaires doivent parfois aussi se résoudre à déménager en raison, par exemple, d'une expropriation ou d'une reprise de finance. Certains avancent même que les propriétaires sont plus souvent forcés de déménager contre leur gré que les locataires, car la Régie du logement protège très bien ces derniers contre les évictions. Seules des conditions très précises autorisent un propriétaire à forcer son locataire à partir.

Seules des conditions très précises autorisent un propriétaire à forcer son locataire à partir.

Certains parlent de sécurité financière. Ils font valoir que le titre de propriété d'une maison paraît plus réel – et donc plus sûr – que les actions de sociétés lointaines et anonymes.

► «Ma grand-mère n'a pas beaucoup de biens, mais elle possède au moins sa maison. Heureusement, sinon elle serait probablement dans la rue, parce que sa pension de 600 \$ par mois ne pourrait pas payer le loyer, la nourriture et tout le reste.»

Par ailleurs, des participants arguent que le logement est une forme de placement qui fluctue comme toutes les autres. Ils vont même jusqu'à affirmer que la possession d'une maison constitue un plus grand risque puisqu'il faut plusieurs mois pour la vendre et récupérer son argent, alors qu'il faut quelques jours, voire quelques heures, pour se défaire d'actions en Bourse. Toutefois, plusieurs font valoir qu'une maison payée assure un lieu de résidence garanti en cas de crise économique grave.

D'autres soulignent que la location leur assure un coût fixe, qu'elle les met à l'abri des paiements inattendus qui sont le lot des propriétaires – par exemple, quand le toit leur tombe sur la tête ou que la rivière Chaudière fait son lit dans leur sous-sol. Bien sûr, les loyers augmentent chaque année au rythme de l'inflation, mais la Régie du logement assure une protection contre les abus des propriétaires. «Être locataire, c'est s'assurer d'une stabilité des dépenses consacrées au logement.»

L'ESPRIT COMMUNAUTAIRE

Généralement, on accorde aux propriétaires un plus grand esprit communautaire parce qu'ils demeurent souvent plus longtemps dans un même lieu. Ils tiennent à améliorer la qualité de vie de leur quartier, et ils seront plus enclins à réagir contre la fermeture d'une école ou contre la construction d'une usine indésirable.

Typiquement, les locataires ne s'investissent pas dans leur quartier en partie à cause de leur mobilité, mais aussi parce qu'ils ne se préoccupent pas de maintenir la valeur de leur logement.

La propriété favoriserait l'engagement des citoyens dans les institutions politiques et communautaires. En quelque sorte, elle renforcerait le sens du civisme. « Dans les villes, le fait d'être propriétaire contribue souvent à la valorisation du caractère historique des quartiers, ce qui crée de la stabilité et un sentiment de communauté », indique un observateur.

Mais d'autres tiennent des propos contraires : « C'est la passion qui fait foi de tout. Notre voisine est locataire, mais elle passe beaucoup de temps à s'occuper du terrain. » « Des locataires passent des années dans le même quartier et s'impliquent autant que les propriétaires. »

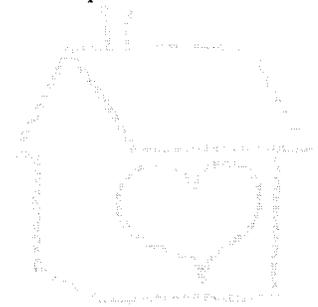
La propriété favoriserait l'engagement des citoyens dans les institutions politiques et communautaires.

EN CONCLUSION : LE PARADOXE DES ARGUMENTS FINANCIERS

Si les propriétaires aiment invoquer l'argument financier pour justifier l'achat d'une maison, leurs motivations réelles sont en fait beaucoup plus diversifiées. Elles relèvent parfois d'un besoin personnel de s'affirmer, parce que le propriétaire peut choisir librement l'aménagement des espaces où il vit ; c'est aussi un moyen de s'affranchir du statut de locataire jugé trop restrictif, voire dévalorisant. Ainsi, la propriété résidentielle devient un instrument de construction sociale pour se réaliser, souligner son appartenance à la famille ou au réseau d'amis, redorer son image sociale.

L'acte d'acheter se situe donc à la frontière entre l'investissement économique et l'investissement affectif : *On investit et on s'investit dans la propriété résidentielle* est d'ailleurs le titre de la thèse de Barakatt. Autant le premier aspect invite aux calculs, autant le second préfère les ignorer. Voilà le paradoxe de la propriété résidentielle : en façade, les ménages invoquent l'aspect profitable de l'investissement, alors qu'en dessous se camouflent des envies et des pratiques qui défont toute logique économique.

S'agit-il d'une affaire de tête ou d'une affaire de cœur ? Sans risque de se tromper, on pourrait facilement répondre : les deux. C'est sans doute ce qui rend l'univers de la propriété résidentielle aussi complexe que fascinant.



Partie **B** – Notions financières

Cette partie compte quatre chapitres:

Chapitre 4 – Maison et finances personnelles

Chapitre 5 – Qu'est-ce qu'une dette?

Chapitre 6 – Qu'est-ce qu'un placement?

Chapitre 7 – Qu'est-ce qu'un coût?

Ces chapitres traitent des notions de base qu'il est utile de connaître pour prendre des décisions éclairées dans le domaine financier. Le lecteur bien informé pourra les lire plus rapidement, mais il ne devrait surtout pas les ignorer complètement, car ils contiennent des éléments qui risquent de le surprendre et de l'aider à approfondir sa compréhension de certains aspects.

Maison et finances personnelles



Rédaction et collaboration étroite

ÉRIC BRASSARD

SUZANNE DURETTE

Relecture et commentaires

JOAN BACKUS

LOUISE COSSETTE

Il est essentiel de considérer l'achat d'une propriété comme l'un des nombreux éléments de la planification financière personnelle. Si on se concentre trop sur le logement, en omettant de tenir compte de l'ensemble des préoccupations personnelles et financières, on risque de négliger des aspects importants. Ce chapitre a donc pour objectif de sensibiliser le lecteur au thème de la planification financière personnelle. Nous aurons aussi l'occasion d'aborder une notion très importante : la question de l'accessibilité.

LA PLANIFICATION FINANCIÈRE PERSONNELLE

La figure 4.1 présente une vue d'ensemble de la planification financière personnelle (PFP). Examinons chacune des étapes du processus.

Il est important de fixer ses objectifs personnels, dont quelques-uns seront de nature financière.

Étape 1 : analyse de la situation actuelle

Il est important de fixer ses objectifs personnels, dont quelques-uns seront de nature financière. Voici quelques objectifs parmi les plus fréquents :

- diminuer (ou augmenter) les dépenses courantes ;
- constituer un fonds d'urgence ;
- économiser dans le but d'acheter un bien de consommation important (résidence, automobile, ordinateur, etc.) ou de faire un voyage ;
- rembourser des dettes (emprunt hypothécaire, dettes d'études, etc.) ;
- économiser en vue de prendre une retraite anticipée ou d'améliorer sa qualité de vie à la retraite, d'assurer son autonomie financière.



Il est important de classer les objectifs par ordre de priorité et de fixer des échéances (court, moyen ou long terme). Il est aussi préférable d'établir un montant pour chaque objectif.

Cet exercice permettra de canaliser les ressources financières disponibles vers les objectifs les plus importants. Il évite aussi d'avoir à vivre avec les regrets des rêves non accomplis.

Si les objectifs personnels permettent de savoir où on veut aller, encore faut-il connaître le point de départ! Pour cela, il faut faire le point sur sa situation financière. Un premier pas consiste à dresser l'inventaire de l'actif (biens) et du passif (dettes). C'est ce qu'on appelle le **bilan personnel**, dont voici un exemple:

Actif		Passif	
Banque (compte courant)	2 100 \$	Solde des cartes de crédit	1 800 \$
Obligations du Québec	11 000 \$	Marge de crédit utilisée	1 500 \$
REER (fonds mutuels)	15 000 \$	Emprunt automobile	2 500 \$
Maison	85 000 \$	Emprunt hypothécaire	62 500 \$
Automobile et autres biens	12 000 \$		
Total de l'actif	<u>125 100 \$</u>	Total du passif	<u>68 300 \$</u>

En soustrayant le passif de l'actif, on obtient 56 800 \$ (125 100 \$ – 68 300 \$). C'est la richesse de cette personne à une date précise – sa **valeur nette** (on dit aussi *équité*). L'une des principales stratégies de la planification financière est d'augmenter cette valeur nette. Plus sa valeur nette est élevée, plus une personne peut devenir autonome sur le plan financier, car les revenus de placement sont alors généralement plus élevés.

Le deuxième pas consiste à faire le sommaire des revenus et des dépenses annuels ou mensuels. Voici un exemple:

Revenus mensuels:	
Salaire (après les retenues)	2 300 \$
Intérêts	60 \$
Total des revenus mensuels	<u>2 360 \$</u>
Dépenses mensuelles (ou coût de la vie):	
Nourriture	750 \$
Automobile (essence, entretien, remboursement du prêt, etc.)	320 \$
Logement (loyer, électricité et chauffage)	720 \$
Loisirs	100 \$
Vêtements et autres dépenses	250 \$
Total des dépenses mensuelles	<u>2 140 \$</u>
Excédent mensuel	<u>220 \$</u>

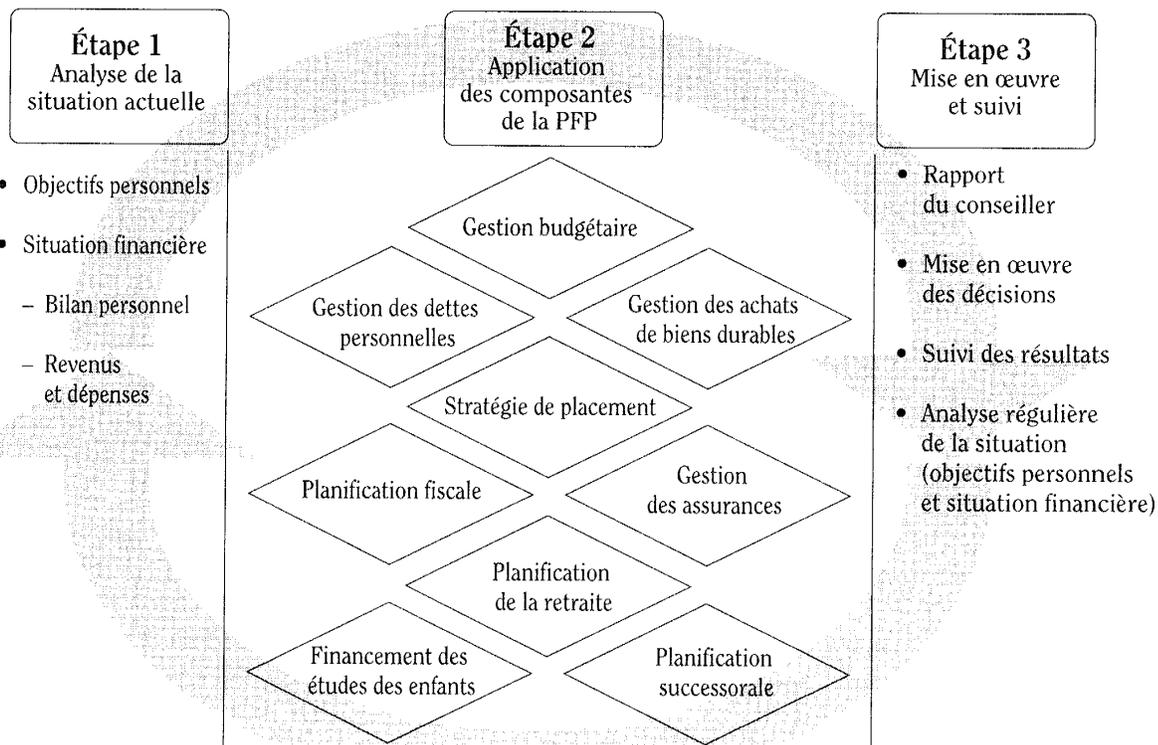
Ce dernier tableau a été simplifié. Normalement, il contient plus de rubriques, notamment dans la section des dépenses. Il permet de dégager une donnée d'une grande importance: l'excédent mensuel, que l'on appelle aussi la **capacité d'épargne**. Dans notre exemple, il s'élève à 220 \$. Ce montant indique la marge de manœuvre: plus le montant est élevé, plus les possibilités augmentent sur le plan financier. Le plan élaboré pour atteindre les objectifs financiers sera fondé en partie sur ce montant. Grâce à lui, on pourra aborder les aspects suivants:

- la capacité à engager immédiatement d'autres dépenses ou une autre dette (peut-on acheter un petit chalet sur le bord d'un lac ou une maison plus grande?);
- la capacité à économiser, par exemple en vue d'une retraite anticipée ou de l'achat d'une maison.

Le bilan personnel et le calcul de la capacité d'épargne représentent deux éléments essentiels d'une PFP. Le livre 4 de cette série aborde ces questions en détail.

FIGURE 4.1

Les étapes de la planification financière personnelle



Étape 2: application des composantes de la PFP

Prendre en main ses finances personnelles comporte de nombreux aspects (voir la fig. 4.1). Voici une brève description de chacun d'eux :

- La gestion budgétaire : vise à élaborer un budget tenant compte des revenus et des dépenses. Au début, le processus consiste souvent à contrôler les dépenses pour joindre les deux bouts. Plus tard, on met volontairement en place des contraintes budgétaires, pour mieux contrôler les dépenses et atteindre éventuellement des objectifs personnels jugés importants. Cette question est abordée en détail dans le livre 4 de cette série.
- La gestion des dettes personnelles : vise à prendre les décisions liées au financement qui soient les plus économiques possible. Quand faut-il s'endetter? Quelles sont les bonnes et les mauvaises dettes? Quels sont les critères utilisés par les créanciers pour octroyer des prêts? Ces sujets sont abordés dans le livre 4 de cette série, de même que dans les livres 2 et 3.
- La gestion des achats de biens durables : vise à prendre des mesures qui permettront de faire des choix judicieux en ce qui a trait à ces biens. On pense à la résidence principale, aux voitures, aux ordinateurs, au mobilier, etc. Les livres 1, 2 et 3 de cette série abordent ces thèmes en détail.
- La stratégie de placement : vise à choisir les types de placements qui permettront d'atteindre des objectifs personnels. Les éléments de base d'une stratégie de placement sont présentés au chapitre 6.
- La planification fiscale : vise à prendre des mesures en vue de réduire ou de retarder le paiement des impôts, en conformité avec les lois. Attention, toutefois : il ne faut pas confondre évasion fiscale et planification fiscale!
- La gestion des assurances : vise à choisir les types d'assurances et le montant des couvertures les plus indiquées dans une situation donnée.
- La planification de la retraite : vise à atteindre la capacité financière de se retirer d'un travail rémunéré tout en maintenant une bonne qualité de vie.
- Le financement des études des enfants : vise à prendre des mesures pour amasser des fonds qui aideront les enfants à faire des études postsecondaires.
- La planification successorale : vise à adopter des moyens permettant de transférer ses biens à ses héritiers tout en réduisant le plus possible les impôts afférents à ces transferts.

Étape 3: mise en œuvre et suivi

À cette étape, le conseiller en finances personnelles devrait proposer des mesures pour chacune des composantes de la PFP. Une fois les suggestions acceptées ou modifiées au besoin, il faut les mettre en œuvre et faire le suivi des résultats. Il n'est pas toujours souhaitable

d'attaquer de front toutes les composantes de la PFP. Selon l'âge, les objectifs et les besoins, on n'accordera pas la même priorité à toutes les composantes.

Au moins une fois l'an, il est important de refaire une analyse de la situation (retour à l'étape 1), de revoir le processus dans son ensemble, puis d'apporter les correctifs qui s'imposent.

Le choix du conseiller financier sera crucial dans ce cheminement. Une relation de confiance doit s'installer.

Au moins une fois l'an, il est important de refaire une analyse de la situation.

Je trouve que c'est vraiment trop emmerdant de s'occuper de tout ce que proposent les spécialistes en finances personnelles. Mes rapports d'impôt deviendront compliqués. La seule idée de la paperasse et des démarches sans fin me fait dresser les cheveux sur la tête. Je préfère ma petite simplicité actuelle.



MARIE-CLAUDE
Artiste

Certes, la planification des finances personnelles peut paraître une montagne si vous n'êtes pas familier avec le monde de la finance, mais cette attitude peut avoir un coût énorme. Le rapport entre le temps ou les tracas que vous économiserez et les avantages perdus est souvent hors de proportion. Les démarches à entreprendre n'exigent pas autant de temps que vous l'imaginez et pourraient rapporter 100 \$, 500 \$ ou même 1 000 \$ l'heure, selon les sommes en cause. C'est probablement plus que le taux horaire que vous gagnez actuellement.

Il y a autour de vous une foule de gens honnêtes qui sont prêts à s'occuper de vos *emmerdements*. Un bon comptable se fera un plaisir de mettre de l'ordre dans vos papiers. Il suffit de les placer tous dans la même boîte! Vous n'aurez qu'à signer les déclarations de revenus. De même, une rencontre avec un conseiller compétent en finances personnelles permet souvent de faire le point rapidement. Parfois, une ou deux soirées suffisent pour établir une bonne stratégie. Il suffit par la suite de rencontres périodiques pour faire le suivi des résultats et ajuster la stratégie.

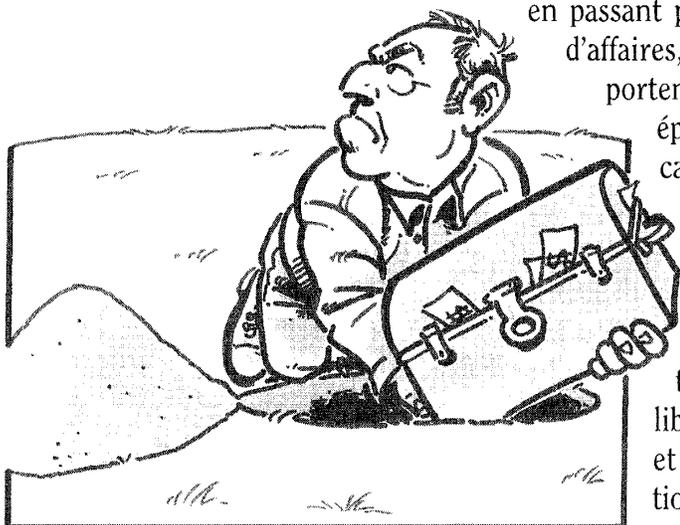
Nous avons rencontré à plusieurs reprises des gens qui se sentaient libérés après avoir fait ce petit effort. Ils savent maintenant mieux où ils s'en vont sur le plan financier. L'incertitude est un facteur de stress. Quand les cartes sont mises sur table, la réalité apparaît telle qu'elle est, et il est possible ensuite de prendre les mesures qui s'imposent. Mais chacun doit aller à son rythme dans ce processus.

L'ARGENT ET LES ÉMOTIONS¹

Parler de finances personnelles est loin d'être une simple question d'arithmétique. Il suffit d'ajouter un signe de dollar après un chiffre pour rendre le plus grand des mathématiciens mal à l'aise, angoissé à la seule idée de faire une simple soustraction. L'argent est loin d'être un sujet neutre. Il ne touche pas seulement l'intellect : le cœur est aussi concerné. Pour la grande majorité, c'est un thème hautement émotif.

Chacun a sa propre représentation de l'argent. Pour certains, l'argent est synonyme de sécurité, de plaisir, d'indépendance, d'estime de soi, de liberté. D'autres l'associent au statut social, au contrôle, à la contrainte, au partage, aux tracasseries. D'autres encore penseront aux abus, aux fraudes et à l'exploitation de l'homme par l'homme. Et la liste pourrait s'allonger.

Un examen rapide de notre entourage permet de voir qu'il y a autant de façons d'entrer en relation avec l'argent qu'il y a de personnes sur la planète. De l'avare au dépensier, en passant par l'altruiste, l'irresponsable, le craintif, le brasseur d'affaires, le *gambler* et le fraudeur, toute une panoplie de comportements sont possibles. Certaines relations sont saines et épanouissantes, d'autres névrotiques et étouffantes. Les causes sont diverses et découlent du cheminement personnel de chacun.



Améliorer notre relation à l'argent n'est pas une mince affaire. C'est le travail d'une vie. Nous ne voulons pas verser dans la simplicité et suggérer quelques trucs miracles qui vous permettront d'accéder à une liberté assurée devant l'argent, du type « Faites un budget et soyez le maître de vos finances » ; « Contrôlez vos émotions et devenez à l'aise avec l'argent en cinq leçons ». C'est pourquoi nous avons décidé d'écrire un livre complet sur

ce thème. Il s'agit du livre 5 de cette série. Ce livre se veut une humble contribution à cette question si complexe.

L'ACCESSIBILITÉ ET LA RENTABILITÉ

Voilà deux notions bien différentes qui, malheureusement, sont rarement mises en parallèle dans les ouvrages qui s'adressent au grand public. La plupart du temps, on se limite à l'accessibilité.

1. Ce texte a été rédigé avec la collaboration du psychologue de l'équipe, M. Yvon Ginchereau.

L'**accessibilité** est la capacité de joindre les deux bouts, c'est-à-dire la capacité de respecter les engagements financiers que l'on compte prendre. C'est la réponse à la question : « Est-ce que je peux me le permettre ? » Mais ce qui est accessible n'est pas nécessairement rentable, et vice versa. La **rentabilité**, pour sa part, est liée au coût réel lorsqu'il est question des biens de consommation et des services, et au taux de rendement lorsqu'il est question de placements. C'est la réponse à la question : « Est-ce que c'est une bonne affaire du point de vue financier ? » Voyons un exemple :

Pierrette doit acheter un mobilier de salon. Le vendeur lui propose de financer le prix d'achat de 1 000 \$. Pierrette devra tout simplement effectuer 48 versements mensuels de 35 \$. Elle constate avec joie qu'elle a les moyens d'acheter le mobilier, car son budget lui permet d'absorber un paiement mensuel supplémentaire de 35 \$.

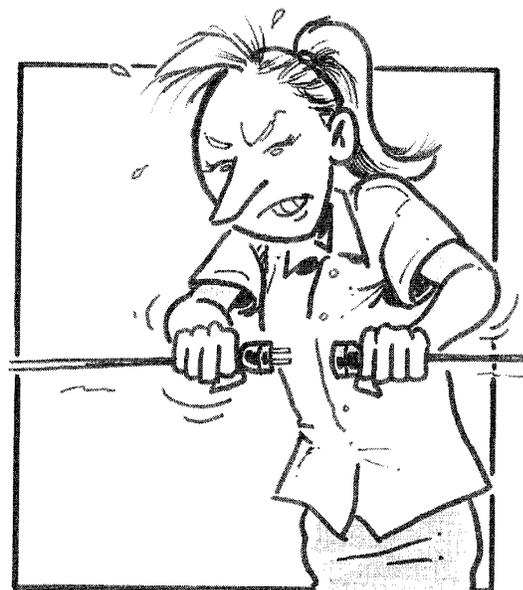
Mais Pierrette fait-elle une bonne affaire ? Est-ce le meilleur moyen de réaliser son désir ? Un calcul simple indique que le marchand impute un taux d'intérêt de 28,3 % à Pierrette. Le coût est astronomique ! Pierrette peut donc se permettre cet achat (accessibilité), mais il s'agit d'une opération très coûteuse, non rentable. Examinons un autre exemple :

À l'aide de son logiciel d'impôt, Georges s'amuse à calculer les économies qu'il réaliserait s'il faisait une cotisation de 5 000 \$ à son REER. Il s'imagine déjà quel placement il choisirait et le taux de rendement qu'il réaliserait année après année. Le hic est que Georges gagne 30 000 \$ par année et qu'il a déjà contracté plusieurs autres dettes. Il ne voit pas comment il pourrait trouver les 5 000 \$.

C'est le cas inverse. Ici, l'opération serait rentable, mais Georges n'a pas la capacité financière de réaliser son projet (accessibilité).

Ces deux notions sont aussi importantes l'une que l'autre et une bonne PFP doit en tenir compte. Malheureusement, seule l'accessibilité a la cote dans la publicité : « Louez cette voiture de luxe pour seulement 399 \$ par mois » ; « Devenez propriétaire de votre logement pour 450 \$ par mois et arrêtez de jeter l'argent par les fenêtres ! » Ces annonces publicitaires, en plus de ne pas toujours donner l'heure juste sur les sorties de fonds, sont souvent avares d'information sur les coûts réels de ces achats.

Nous nous concentrons presque exclusivement dans ce livre sur la question des coûts réels de la propriété. La question de l'accessibilité est abordée ci-après et fait l'objet de nombreuses discussions dans le livre 4 de cette série.



Malheureusement, seule l'accessibilité a la cote dans la publicité.

AVEZ-VOUS LES MOYENS D'ACHETER UN LOGEMENT?

La question de l'accessibilité est très simple sur le plan théorique : il s'agit simplement de déterminer si les rentrées de fonds sont suffisantes pour absorber les sorties de fonds envisagées, tout en maintenant un rythme de vie acceptable. Le budget sera l'outil par excellence. Mais, sur le plan pratique, ce n'est jamais si simple parce qu'il faut estimer les montants à payer dans l'avenir.

Si on a déjà fait un budget, il suffit d'éliminer les frais de logement courants pour déterminer la marge de manœuvre dont on dispose pour acheter la propriété convoitée. Si on reprend le budget présenté à la page 56, on obtient ceci :

Excédent mensuel actuel	220 \$
(+) frais de logement mensuels courants	720 \$
Somme mensuelle disponible	<u>940 \$</u>

Si l'acheteur éventuel souhaite maintenir son rythme de vie actuel dans les autres secteurs (nourriture, loisirs, etc.), il devra limiter les sorties de fonds mensuelles à 940 \$ pour le futur logement. Il devra aussi considérer qu'il ne pourra plus accumuler de *coussin* de sécurité puisque la totalité de l'excédent mensuel sera consacrée au logement, ce qui n'est pas très sage.

Si on n'a jamais fait de budget, il faut se plier à l'exercice. Idéalement, l'acheteur éventuel devrait consigner ses dépenses durant deux à trois mois pour vérifier si son budget est réaliste.

Variété des sorties de fonds et fréquence des versements

Le chapitre 10 présente une liste exhaustive des frais que doit engager le propriétaire d'un logement. Si on exclut les frais d'acquisition et la mise de fonds initiale, qui sont versés une seule fois, on se rend compte que :

- les types de sorties de fonds sont très variés – versements hypothécaires, taxes, maintenance, électricité, travaux de réfection, etc. ;
- la fréquence des paiements varie grandement – certains paiements sont effectués tous les mois, d'autres aux deux mois, d'autres aux six mois et d'autres tous les quinze ans (toiture, par exemple).

Cet état de faits complique l'évaluation de l'accessibilité, car il est difficile de ramener toutes ces sorties de fonds à une base mensuelle. Cette difficulté explique peut-être la tendance à tenir compte uniquement des sorties de fonds qui sont faciles à établir (versements hypothécaires, taxes, etc.). C'est une erreur qui risque d'amener de mauvaises surprises.

La plus grande prudence s'impose quand il s'agit d'estimer les sorties de fonds futures.

Faut-il se fier aux ratios proposés?

Dans le secteur de l'immobilier résidentiel, on utilise abondamment le ratio suivant pour estimer le montant maximum qui peut être consacré au logement chaque mois:

$$\frac{\text{Capital et intérêts + taxes + frais de chauffage}}{\text{Revenu brut mensuel}} = \text{max. 30 \% à 32 \%}$$

Tous les montants doivent être ramenés sur une base mensuelle. Les revenus bruts sont les revenus avant impôt (avant les retenues pour les employés) et comprennent tous les revenus prévus, y compris les revenus de placements (intérêts, dividendes, etc.).

Selon ce ratio, un ménage dont les revenus bruts se situent à 60 000 \$ pourrait consacrer au **maximum** 19 200 \$ par année ou 1 600 \$ par mois au logement. Pour trouver le versement hypothécaire maximal que l'on peut supporter, il faut soustraire les taxes et les frais de chauffage:

Montant mensuel disponible	1 600 \$
(-) Taxes mensuelles (hypothèse)	(250) \$
(-) Frais de chauffage mensuels (hypothèse)	(150) \$
Montant disponible pour le versement hypothécaire	<u>1 200 \$</u>

En se fondant sur ce versement mensuel de 1 200 \$, sur le taux d'intérêt et sur la durée du prêt, on peut trouver le montant maximum qui peut être emprunté. Par exemple, si on suppose un taux de 8% et une période d'amortissement de 20 ans, le résultat serait 145 000 \$. Si le ménage peut faire une mise de fonds de 25 000 \$, le prix de la maison ne devrait pas dépasser 170 000 \$ (145 000 \$ + 25 000 \$). Il faudrait soustraire les frais d'acquisition de ce montant.

La majorité des institutions bancaires fournissent dans leur site Web des calculatrices permettant d'établir ces chiffres.

Mais il faut faire attention, parce que ce ratio compte de nombreuses faiblesses:

- Il néglige plusieurs sorties de fonds relatives à la propriété (maintenance, assurances, travaux de réfection, etc.).
- Il ne tient pas compte de la situation financière globale du ménage (ses actifs et ses dettes, le nombre d'enfants ou autres personnes à charge, les dépenses spéciales dans d'autres secteurs – frais médicaux exceptionnels, frais de scolarité, etc.).
- Il met dans le même panier les ménages dont les revenus annuels sont de 20 000 \$ et ceux qui gagnent 100 000 \$. Pourtant, le ménage qui a 100 000 \$ de revenus annuels jouit souvent d'une plus grande flexibilité budgétaire. Dans son cas, se serrer la ceinture ne signifie généralement pas réduire le budget de la nourriture, mais plutôt celui des loisirs.

Ce ratio ne peut en aucun cas remplacer le budget. Il s'agit d'un guide, sans plus. Il donne toutefois une bonne idée de l'admissibilité à un prêt hypothécaire parce que les institutions financières le considèrent comme un critère important dans leur évaluation des dossiers.

Et le coût réel dans tout cela?

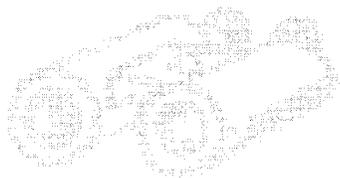
C'est une chose de savoir qu'on a les moyens d'acheter une maison de 170 000 \$, mais l'établissement du coût réel en est une autre. L'accessibilité est déterminée uniquement à partir des sorties de fonds. Quand on détermine le coût réel, c'est l'impact sur la situation financière globale du ménage qui est en jeu. Au chapitre 7, nous abordons la notion d'**effort financier irrécupérable**. Nous verrons entre autres qu'une sortie de fonds n'est pas nécessairement un coût et qu'un coût n'est pas nécessairement une sortie de fonds.

Quand on détermine le coût réel, c'est l'impact sur la situation financière globale du ménage qui est en jeu.

Nous constaterons aussi dans les chapitres 12 à 16 que le coût mensuel réel restera relativement stable au fil des années, mais que les sorties de fonds peuvent fluctuer énormément – elles sont en général plus importantes au cours des premières années de propriété et moins importantes au cours des dernières.

Lorsqu'on connaît le coût réel, on a en main de meilleurs outils pour évaluer la situation. Beaucoup d'automobilistes auraient les moyens de rouler en BMW. Pourtant, peu le font. Pourquoi? Parce qu'ils ne veulent pas se priver dans les autres domaines de consommation. Ils savent intuitivement que le coût réel est trop élevé. Le même cheminement doit être fait dans le domaine du logement. Il faut tenir compte de ses préférences et objectifs personnels, examiner la question de l'accessibilité et connaître le coût réel du logement qu'on envisage d'acheter. Ces trois aspects constituent les éléments essentiels d'une décision éclairée. L'idée est de trouver «Un chez-moi à mon coût».

Beaucoup d'automobilistes auraient les moyens de rouler en BMW. Pourtant, peu le font. Pourquoi?



Qu'est-ce qu'une dette ?



Rédaction et collaboration étroite

ÉRIC BRASSARD

VALÉRIE BORDE

Relecture et commentaires

JOAN BACKUS

PIERRE DÉRY

SUZANNE DURETTE

COLETTE ESCULIER

Pour bien comprendre les enjeux qui sous-tendent la décision de louer ou d'acheter un logement, il est important de comprendre quelques notions liées aux dettes. C'est le but de ce chapitre¹. Le livre 4 sur la gestion des dettes personnelles traite en détail des types de dettes, de leur fonctionnement et de certaines considérations légales. À la fin du présent chapitre, étant donné leur importance pour la compréhension du livre, certaines notions propres aux prêts hypothécaires sont abordées.

AVEZ-VOUS CONTRACTÉ UNE DETTE ?

Il existe plusieurs types de dettes personnelles. Parmi les plus connues se trouvent les marges de crédit, les prêts personnels, les prêts hypothécaires, les soldes de carte de crédit, etc. Du point de vue financier, une dette réunit nécessairement les trois caractéristiques suivantes :

- Une personne (l'emprunteur) s'est engagée à rembourser une somme d'argent à une autre (le créancier) à une date **ultérieure**, précise ou indéterminée.
- L'emprunteur n'a pas la possibilité de se soustraire à l'engagement.
- L'événement à l'origine de la dette s'est déjà produit.

Il n'est pas toujours facile de faire la distinction entre une dette et d'autres types d'opérations financières. Voici quelques situations qui nous permettront d'éclaircir cette distinction :

- Emmanuelle a acheté une maison d'une valeur de 120 000 \$. Elle a obtenu un prêt hypothécaire de 85 000 \$ auprès d'une banque.

1. Si vous êtes déjà à l'aise avec ces notions, vous pourrez vous limiter à la section Le remboursement d'une dette n'augmente pas la richesse personnelle.

Dans ce cas, toutes les caractéristiques de la dette sont réunies : le montant de 85 000 \$ devra être remboursé ultérieurement ; Emmanuelle n'a pas la possibilité de se soustraire à son engagement ; l'événement à l'origine de la dette, c'est-à-dire la signature du contrat de prêt hypothécaire, s'est déjà produit.

- Après négociations, la caisse populaire accorde une marge de crédit de 5 000 \$ à Laurence. Selon l'entente convenue, Laurence peut emprunter, au moment voulu, un montant inférieur à 5 000 \$ sur sa marge. Elle paiera des intérêts uniquement sur la partie réellement utilisée de la marge de crédit.

Laurence ne contracte pas une dette au moment où elle signe l'entente avec la caisse, pour les trois raisons suivantes : elle ne doit rien à la caisse tant qu'elle n'utilise pas une partie de sa marge ; elle peut annuler la marge de crédit si elle le souhaite ; rien ne s'est produit sur le plan financier tant que Laurence n'a pas commencé à utiliser sa marge. Cependant, si Laurence décidait d'emprunter 1 500 \$ sur sa marge de crédit pour partir en vacances, elle contracterait une dette envers la caisse.

- Paul loue une automobile d'une valeur de 25 000 \$ (avant taxes) pour une période de 36 mois, à 7 % d'intérêt. Paul devra payer des mensualités de 497,56 \$, y compris les taxes.

Un contrat de location de ce type a toutes les caractéristiques économiques d'une dette. En effet, Paul est l'emprunteur, et le créancier est la compagnie de financement. Paul ne peut se soustraire à cet engagement et l'événement à l'origine de la dette, soit la signature du contrat de location, s'est déjà produit. Il est peu habituel de considérer la location d'une voiture comme étant une dette, mais c'est bel et bien le cas, même si d'un point de vue légal il n'en est pas ainsi. Nous reparlons de tout cela dans le livre 2 sur l'automobile.

LE FONCTIONNEMENT GÉNÉRAL DES DETTES

Les trois aspects suivants sont importants quand on veut comprendre le fonctionnement de la dette :

- Le **capital**, qu'on appelle aussi principal : il représente la partie du montant emprunté qui n'est pas encore remboursée à une date précise.
- Les **intérêts** : ils représentent le **coût** généré par une dette. Ils sont calculés à partir du capital, selon le taux d'intérêt exigé.
- Les **modalités de remboursement** : l'ensemble des conditions précisant la façon dont le capital et les intérêts seront acquittés.

Prenons le cas de Louise, qui vient d'emprunter 1 000 \$, à un taux d'intérêt annuel de 16 %, pour s'acheter un ordinateur. Selon les modalités de remboursement établies, la totalité du capital et des intérêts est exigible dans un an. Louise devra donc verser 1 160 \$ à cette date (1 000 \$ en capital + 160 \$ en intérêts).

Le taux d'intérêt stipulé dans les contrats de prêt est généralement annuel. Si le prêt vient à échéance dans moins de 365 jours, les intérêts sont calculés en proportion. Par exemple, si Louise devait rembourser son emprunt dans un délai de 60 jours, les intérêts seraient calculés comme suit :

$$\frac{1\,000 \$ \times 16\% \times 60}{365} = 26,30 \$$$

Louise devrait donc verser 1 026,30 \$ d'ici 60 jours.

LES DETTES REMBOURSÉES PAR VERSEMENTS PÉRIODIQUES

Le règlement des prêts consentis pour l'achat d'une résidence ou d'un véhicule est généralement échelonné sur plusieurs périodes, le plus souvent mensuelles. Un exemple permettra de comprendre comment fonctionne ce type de dette.

Sophie a emprunté 10 000 \$, à un taux d'intérêt annuel de 12 % (1 % par mois – pour simplifier les calculs, on considère que chaque mois contient le même nombre de jours). Sa dette est payable en 120 versements mensuels de 143,47 \$ chacun. Le tableau 5.1 présente la répartition des 5 premiers et des 5 derniers versements de l'emprunt.

TABLEAU 5.1

Emprunt de 10 000 \$ Composition des 5 premiers et des 5 derniers versements mensuels

N° versement	Montant total du versement	Intérêts du mois	Capital remboursé durant le mois	Solde du capital à la fin du mois
0				10 000,00 \$
1	143,47 \$	100,00 \$	43,47 \$	9 956,53 \$
2	143,47 \$	99,57 \$	43,90 \$	9 912,63 \$
3	143,47 \$	99,13 \$	44,34 \$	9 868,29 \$
4	143,47 \$	98,68 \$	44,79 \$	9 823,50 \$
5	143,47 \$	98,24 \$	45,23 \$	9 778,27 \$
116	143,47 \$	6,96 \$	136,51 \$	559,81 \$
117	143,47 \$	5,60 \$	137,87 \$	421,94 \$
118	143,47 \$	4,22 \$	139,25 \$	282,69 \$
119	143,47 \$	2,83 \$	140,64 \$	142,05 \$
120	143,47 \$	1,42 \$	142,05 \$	∅

- La deuxième colonne indique le montant mensuel que doit verser Sophie pour rembourser sa dette, soit 143,47 \$. Ce montant est établi au moyen d'une formule de mathématiques financières (ou d'une calculatrice financière).
- La troisième colonne indique les intérêts que Sophie paye chaque mois. Les intérêts sont calculés à partir du solde du capital du mois précédent, au taux de 1 % dans ce cas. Ainsi, les intérêts du premier versement sont calculés comme suit : $1\% \times 10\,000 \$ = 100 \$$; ceux du deuxième versement : $1\% \times 9\,956,53 \$ = 99,57 \$$, et ainsi de suite.
- La quatrième colonne indique le montant en capital remboursé chaque mois, soit le versement mensuel total moins les intérêts. Pour le premier versement, on obtient $143,47 \$ - 100,00 \$ = 43,47 \$$. Pour le deuxième versement, le montant en capital remboursé est de $143,47 \$ - 99,57 \$ = 43,90 \$$, et ainsi de suite.
- Dans la dernière colonne figure le capital qu'il reste à rembourser. Lorsque Sophie a contracté l'emprunt, le montant initial du capital était de 10 000 \$. Il diminuera progressivement pendant 120 mois, pour atteindre un solde nul après le 120^e versement. Le solde du capital à la fin de chaque mois équivaut au solde à la fin du mois précédent moins le capital remboursé durant le mois. Après le premier versement, on obtient un solde de $10\,000 \$ - 43,47 \$$, soit 9 956,53 \$. Après le deuxième versement, le montant du capital à rembourser est de 9 912,63 \$ ($9\,956,53 \$ - 43,90 \$$), et ainsi de suite jusqu'à l'extinction de l'emprunt.
- À l'issue des 120 versements, Sophie aura payé $120 \times 143,47 \$$, soit 17 216,40 \$. De ce montant, 10 000 \$ auront servi à rembourser le capital ; le reste aura servi à payer les intérêts, soit 7 216,40 \$ ($17\,216,40 \$ - 10\,000 \$$).

On remarque que les intérêts sont très élevés durant les premiers mois et qu'ils diminuent peu à peu, jusqu'à devenir presque nuls dans les derniers mois. C'est l'inverse pour le remboursement du capital : il compte pour une petite partie des premiers versements, et pour beaucoup à la fin. En regardant ces chiffres, on peut être choqué par le fait que le capital diminue très peu au début. Cependant, étant donné que les intérêts sont calculés à partir du montant en capital à rembourser, il est normal qu'ils soient plus élevés au début. Au 117^e versement, par exemple, le solde de la dette n'est plus que de 559,87 \$. Les intérêts sont alors beaucoup plus bas que lorsque le solde était de 10 000 \$.

Ainsi, même si le montant des versements mensuels demeure constant tout au long de la durée du prêt, le coût de l'emprunt change chaque mois.

Ainsi, même si le montant des versements mensuels demeure constant tout au long de la durée du prêt, le **coût** de l'emprunt change chaque mois. En effet, seuls les intérêts représentent un coût pour l'emprunteur, et non les paiements du capital, comme nous le verrons en détail plus loin.

Or, l'intérêt est élevé au début de l'emprunt et diminue par la suite. Ainsi, c'est au début d'un emprunt que le coût est le plus élevé. On verra dans le livre 2 que cette notion est importante pour ceux qui louent des voitures à répétition ou pour ceux qui les achètent à crédit et qui les changent souvent. Puisqu'ils contractent une nouvelle dette à chaque nouveau contrat, ils sont toujours au début de leur emprunt et payent donc constamment des intérêts élevés.

LE REMBOURSEMENT D'UNE DETTE N'AUGMENTE PAS LA RICHESSE

Voilà une notion très importante en planification financière personnelle. À première vue, elle est surprenante, mais elle s'explique facilement.

Le tableau 5.2 présente le bilan personnel de Léonard au 31 juillet 2000, soit le détail de son actif (biens) et de son passif (dettes) à un moment donné.

TABLEAU 5.2
Bilan personnel de Léonard au 31 juillet 2000

Actif		Passif	
Solde en banque	6 000 \$	Marge de crédit	4 000 \$
Automobile	10 000 \$	Autres dettes	0 \$
Autres biens personnels	8 000 \$		
REER	14 000 \$		
Placements hors REER	5 000 \$		
Total de l'actif	<u>43 000 \$</u>	Total du passif	<u>4 000 \$</u>

Au 31 juillet 2000, on peut dire que la richesse de Léonard s'élève à 39 000 \$, soit le total de l'actif moins celui du passif. Au moment de consulter son conseiller financier, Léonard a deux possibilités en ce qui a trait à l'argent qu'il a en banque :

- Il peut rembourser maintenant le solde de sa marge de crédit, dont le taux d'intérêt annuel est de 8 %.
- Il peut faire un placement hors REER (il a déjà cotisé au maximum à un REER).

Bien sûr, Léonard pourrait aussi faire la tournée des magasins et s'acheter des meubles ou des vêtements, ou encore s'acheter une maison, mais ces options ne cadrent pas avec ses préférences personnelles pour le moment. En outre, peu importe le choix qu'il fera, Léonard tient à garder 2 000 \$ dans son compte en banque. Analysons les deux scénarios.

Scénario 1: Léonard rembourse sa dette. Le tableau 5.3 illustre les conséquences de ce choix.

TABLEAU 5.3

**Scénario 1 : remboursement de la dette
Bilan personnel de Léonard au 1^{er} août 2000**

Actif		Passif	
Solde en banque (6 000 \$ – 4 000 \$)	2 000 \$	Marge de crédit (4 000 \$ – 4 000 \$)	0 \$
Automobile	10 000 \$	Autres dettes	0 \$
Autres biens personnels	8 000 \$		
REER	14 000 \$		
Placements hors REER	5 000 \$		
Total de l'actif	<u>39 000 \$</u>	Total du passif	<u>0 \$</u>

Le solde en banque a diminué de 4 000 \$, soit le montant du remboursement de la marge de crédit. Le total de l'actif est de 39 000 \$, tandis que le total du passif est nul. La richesse personnelle de Léonard s'établit encore à 39 000 \$ (le total de l'actif diminué du total du passif). Elle est donc demeurée stable. Ainsi, l'extinction de la dette n'augmente pas la richesse personnelle d'un individu sur-le-champ. C'est au fil des jours que Léonard constatera les effets positifs, puisqu'il n'aura plus d'intérêts à payer. C'est l'intérêt qui est un coût et qui nuit à la richesse personnelle d'un individu. Compte tenu du taux de 8% de la marge de crédit, Léonard aura économisé 320 \$ ($8\% \times 4\,000\ \$$) d'ici 1 an s'il s'acquitte de cette dette.

- Le remboursement du capital d'une dette ne constitue jamais un coût. Seuls les intérêts payés représentent un coût.
- Le remboursement du capital d'une dette n'entraîne pas une augmentation immédiate de la richesse personnelle. C'est l'économie future en intérêts qui rend le remboursement du capital avantageux.

Mais pourquoi ne pas tenir compte de l'utilisation que fait Léonard des 4 000 \$ empruntés avant de déterminer si le remboursement de la dette est un coût ou non ? Si cet argent a servi pour un voyage, il me semble que le remboursement de la dette est un coût, alors que, si Léonard a placé l'argent, le remboursement n'est pas un coût. Non ?



DIANE
Adjointe administrative

Il faut nuancer un peu ces propos. Ce que vous mentionnez peut être vrai lorsqu'on se situe **avant** de prendre la décision de contracter une dette pour voyager ou pour faire un placement. À ce moment-là, Léonard doit bien réfléchir et se demander s'il est prêt à emprunter pour faire ce voyage ou pour effectuer ce placement. Mais **après** qu'il a pris la décision, la façon dont il a utilisé l'argent n'importe plus.

En effet, si la dette a servi à financer un voyage, elle aurait représenté alors un coût qui aurait réduit la richesse personnelle de Léonard. Si l'on revient au tableau 5.2, on constate que, **avant** de faire ce voyage à crédit, le total de l'actif de Léonard était de 43 000 \$ et que le passif était nul. Sa richesse personnelle s'élevait donc à 43 000 \$. Après le voyage, l'actif est resté stable, mais une dette de 4 000 \$ est apparue. La richesse de Léonard est réduite de 4 000 \$, même si la dette n'a pas encore été acquittée. Sa richesse est réduite parce qu'il a fait un voyage, que la dette soit remboursée ou non.

Une fois la dette contractée, son origine n'a plus vraiment d'importance.

Une fois la dette contractée, son origine n'a plus vraiment d'importance. Il faut maintenant gérer le mieux possible l'argent en banque, les dettes et les placements, en tenant compte de leurs caractéristiques (taux d'intérêt, intérêts déductibles d'impôt ou non, pénalité en cas de remboursement anticipé, etc.).

Scénario 2 : Léonard décide d'investir ses 4 000 \$ dans un placement hors REER. Le tableau 5.4 montre les conséquences de ce choix.

TABLEAU 5.4

Scénario 2 : placement hors REER
Bilan personnel de Léonard au 1^{er} août 2000

Actif		Passif	
Solde en banque (6 000 \$ – 4 000 \$)	2 000 \$	Marge de crédit	4 000 \$
Automobile	10 000 \$	Autres dettes	0 \$
Autres biens personnels	8 000 \$		
REER	14 000 \$		
Placements hors REER (5 000 \$ + 4 000 \$)	9 000 \$		
Total de l'actif	<u>43 000 \$</u>	Total du passif	<u>4 000 \$</u>

Après avoir placé ses 4 000 \$, Léonard a toujours 2 000 \$ en banque. Ses placements hors REER ont augmenté de 4 000 \$ et se situent maintenant à 9 000 \$. Le solde de la marge de crédit n'a pas bougé.

On constate que la richesse personnelle de Léonard n'a pas changé. Les placements n'augmentent pas la richesse personnelle sur-le-champ. Au lieu d'avoir 4 000 \$ en banque, Léonard a majoré son portefeuille de placements de 4 000 \$. Tout comme dans le cas du remboursement, l'avantage du placement n'est pas immédiat. C'est au fil du temps que l'effet positif se fera sentir, lorsque les placements généreront des revenus. Ces revenus s'ajouteront avec le temps à la richesse de Léonard. Ainsi, si le taux de rendement des placements est de 8 %, Léonard disposera de 320 \$ de plus d'ici 1 an.

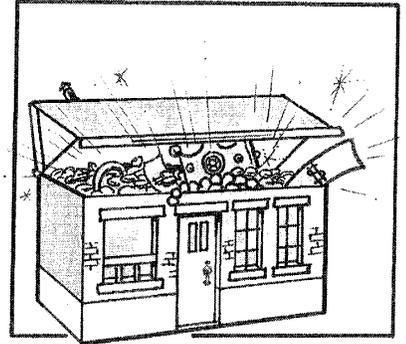
Que doit faire Léonard? Rembourser sa marge de crédit ou faire un placement? Ce n'est pas l'objet de ce livre d'y répondre – nous approfondirons ce thème dans le livre 4. L'important pour le moment est de comprendre l'impact de telles transactions sur la situation personnelle. Cela sera utile au chapitre 12 lorsque nous examinerons le coût réel d'une propriété.

L'ÉPARGNE FORCÉE

Les dettes liées à des biens **durables** constituent une forme d'épargne forcée. On pense aux prêts hypothécaires, aux prêts auto (en excluant les contrats de location) et aux emprunts personnels pour l'achat d'un chalet ou d'un bateau. Quand on est forcé de payer ses mensualités à la fin de chaque mois, on devient propriétaire au bout d'un moment d'un bien libre de dette. On pourra alors le revendre et disposer à sa guise de l'argent reçu, comme si on avait mis une partie de ce montant de côté chaque mois.

Prenons l'exemple de Théo, qui fait un emprunt de 48 000 \$ réparti sur 10 ans pour acheter un chalet.

Après dix ans, sa dette a disparu, et son chalet vaut, pour simplifier, 48 000 \$ sur le marché. On peut dire que Théo, parce qu'il s'est astreint à rembourser une dette durant 10 ans, a épargné 48 000 \$ – il pourrait vendre le chalet et empocher cette somme.



Mais une dette est une épargne forcée qui « coûte » cher ! C'est étrange à dire, mais c'est une réalité. Pour arriver à épargner 48 000 \$, Théo a dû déboursier une somme considérable en intérêts. Non pas qu'il soit grave de payer des intérêts mais, si l'objectif était vraiment d'épargner, il aurait pu le faire autrement et avec plus de succès. Pour cela, il aurait fallu qu'il économise **avant** d'acheter le chalet (du moins partiellement). Mais ça, c'est de la théorie ! De nombreuses personnes rechignent à mettre de l'argent de côté avant de se lancer dans des achats lourds. Pourtant, deux ou trois années de *sacrifices* peuvent faire toute une différence. Théo, au lieu de s'endetter, aurait pu prendre de l'avance !

L'emprunt est une forme d'épargne forcée qui coûte cher, mais il permet de consommer des biens plus rapidement. Théo trouvait plus agréable de profiter tout de suite d'un chalet que d'attendre quelques années. S'il a pris la décision en toute connaissance de cause et que l'achat d'un chalet lui permet de rester conforme à ses objectifs, pourquoi pas ? Mais il aurait tort de s'imaginer qu'une telle dette est avant tout une forme d'épargne. La dette permet simplement de consommer plus tôt.

On en revient toujours à cette vérité de La Palice, énoncée au chapitre 1 : « Plus on en a, plus il en coûte ! »

La dette comme moyen d'épargne forcée est souvent proposée pour mater les personnes indisciplinées sur le plan financier. Mais si un indiscipliné a vraiment la volonté de s'en sortir, il trouvera facilement d'autres façons de se forcer à épargner :

Mais une dette est une épargne forcée qui « coûte » cher !

- Il pourrait faire des placements au moyen de retraits préautorisés dans son compte en banque ou directement sur son salaire.
- Il pourrait cotiser à un REER collectif de l'employeur (ou augmenter sa cotisation).
- Certaines polices d'assurance-vie offrent aussi des possibilités d'épargne forcée.

Et si l'indiscipliné persiste à vouloir emprunter pour se forcer à épargner, il pourra toujours emprunter pour faire un placement ! C'est une autre forme d'épargne forcée.

L'EMPRUNT HYPOTHÉCAIRE

En règle générale, le prêt hypothécaire est consenti en vue de l'acquisition ou de la rénovation d'un bâtiment, que ce soit une maison, un chalet, un duplex, etc. Pour se protéger, l'institution prêteuse prend une hypothèque sur la propriété, c'est-à-dire que cette dernière sert de garantie au remboursement de l'emprunt.

À moins de disposer d'un comptant appréciable, le prix élevé des propriétés entraîne nécessairement des emprunts considérables. De ce fait, le remboursement du prêt est étalé sur une grande période, pouvant même atteindre 25 ans. Les modalités de remboursement des prêts hypothécaires s'apparentent à celles des dettes à versements périodiques que nous avons analysées précédemment. Seul le calcul du taux d'intérêt effectif diffère légèrement, mais cet écart n'a pas d'incidence importante aux fins de ce livre.

Normalement, le prêt hypothécaire maximal équivaut à 75 % de la valeur de la propriété. Au-delà de cette limite, une loi oblige l'institution financière à faire assurer le prêt par la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL). Un prêt équivalant à 95 % de la valeur peut ainsi être octroyé. L'emprunteur doit toutefois payer une prime pour bénéficier de ce service (voir ch. 10).

Certaines particularités distinguent les modalités de remboursement des prêts hypothécaires.

- Il faut distinguer **terme** du prêt et **période d'amortissement** du prêt. Le **terme** désigne la durée pendant laquelle les conditions demeurent en règle. De manière générale, cette période peut varier de six mois à sept ans. Le terme ne représente que la date d'échéance du prêt, c'est-à-dire la date à laquelle de nouvelles conditions seront établies² (taux d'intérêt, nouveau terme, etc.). La **période d'amortissement** correspond à la durée utilisée pour calculer les paiements périodiques. Souvent, il est question de 20 ou de 25 ans (au moment de la signature initiale du prêt). Autrement dit, le terme peut être de 5 ans et la période d'amortissement de 25 ans. Après 5 ans, un renouvellement est négocié, qui sera assorti de nouvelles conditions.
- Un prêt hypothécaire peut être ouvert ou fermé. Un prêt ouvert accorde une latitude importante à l'emprunteur, car ce dernier a la possibilité de rembourser son prêt hypothécaire en tout ou en partie, sans pénalité. Un prêt fermé gèle les conditions pour la durée du terme et des pénalités sont prévues en cas de remboursement anticipé. Le taux d'intérêt est toutefois légèrement plus élevé dans le cas d'un prêt ouvert.
- Les versements sur un emprunt hypothécaire peuvent être mensuels, bimensuels, à la quinzaine ou hebdomadaires. Plus la fréquence des remboursements est élevée, plus le capital diminue rapidement.
- Certains contrats prévoient la possibilité de remboursements partiels anticipés du capital à des moments précis (ex. : 10 % du solde du prêt une fois par année). Le débiteur peut aussi, dans certains cas, choisir d'augmenter les paiements périodiques en cours de terme (ex. : augmentation de 10 % une fois par année).

Dans ce chapitre, nous avons fait un survol de certaines notions liées à la gestion des dettes personnelles qu'il faut comprendre avant de poursuivre la lecture du livre. Le livre 4 traite ce thème plus en profondeur et aborde de nombreux autres aspects, en plus d'offrir des conseils précis sur la gestion avisée des prêts hypothécaires.

2. À noter que le prêteur n'est pas tenu de renouveler le prêt à la fin du terme. Il peut exiger le remboursement complet du prêt s'il juge cette mesure plus sûre.

Qu'est-ce qu'un placement ?



Rédaction et collaboration étroite

ÉRIC BRASSARD
PATRICE CORSILLI
VALÉRIE BORDE

Relecture et commentaires

JOAN BACKUS
PIERRE DÉRY
SUZANNE DURETTE
COLETTE ESCULIER

P our mieux comprendre la suite de cet ouvrage, le lecteur devra maîtriser quelques connaissances sur les placements¹. Comme il s'agit d'un vaste sujet qui pourrait à lui seul faire l'objet d'une multitude de livres, nous n'entrerons pas dans le détail ici.

CRÉANCIER OU PROPRIÉTAIRE ?

Avant de placer de l'argent, il faut choisir si l'on souhaite être créancier ou propriétaire.

Le statut de créancier

Le mot *créancier* désigne une personne qui prête de l'argent à un emprunteur en échange de revenus d'intérêt. C'est ce que choisissent de faire la plupart des investisseurs qui en sont à leurs premiers pas. Voici quelques exemples des placements offerts à ces personnes :

- Les **dépôts à terme** et les **certificats de placement garanti** : l'investisseur prête de l'argent à la banque, à la caisse populaire ou à une société de fiducie, en échange d'un revenu sous forme d'intérêts. Le taux d'intérêt est en général faible parce que cette forme de placement présente peu de risques. En effet, l'investisseur est à toutes fins utiles assuré de récupérer son investissement et de gagner des intérêts. C'est le type de placement le plus connu et le plus accessible : il suffit de rencontrer un agent d'une institution financière, et le tour est joué en dix minutes !

Avant de placer de l'argent, il faut choisir si l'on souhaite être créancier ou propriétaire.

1. Le lecteur aguerri pourra se limiter aux sections Les régimes enregistrés d'épargne-retraite et Nos portefeuilles de placement présentées à la fin du chapitre.

Le taux de rendement sur les actions d'une société est fonction de son bénéfice et de ses perspectives de croissance. Le marché des actions réagit aussi à d'autres facteurs que nous n'aborderons pas ici. Lorsque les taux d'intérêt sont bas, c'est souvent le signe que l'inflation est sous contrôle. Dans une telle conjoncture, le marché boursier est souvent à la hausse. La fin des années 90 a été caractérisée par de faibles taux d'intérêt, mais par des rendements très intéressants sur les actions (voir le tableau 6.1). Il est donc erroné de croire que les taux de rendement sont nécessairement à la baisse si les taux d'intérêt sont bas.

À chaque placement son rendement

Le tableau 6.1 présente le taux de rendement moyen avant impôt pour 3 types de placements, de 1989 à 1998.

TABLEAU 6.1
Taux de rendement moyen avant impôt entre 1989 et 1998

Année	Certificats de placement garanti échéance 5 ans Banques à charte	Obligations canadiennes	Actions canadiennes (Bourse de Toronto)
1989	9,7 %	10,2 %	21,4 %
1990	10,3 %	11,2 %	-14,8 %
1991	8,1 %	10,0 %	12,0 %
1992	6,6 %	9,1 %	-1,4 %
1993	5,3 %	8,2 %	32,6 %
1994	6,8 %	8,9 %	-0,2 %
1995	6,7 %	8,6 %	14,5 %
1996	5,3 %	7,7 %	28,4 %
1997	4,6 %	6,7 %	15,0 %
1998	4,3 %	5,7 %	-1,6 %
Taux sur 5 ans (1994-1998)	5,5 %	7,5 %	10,7 %
Taux sur 10 ans (1989-1998)	6,7 %	8,7 %	9,7 %
Taux sur 25 ans (1974-1998)	8,5 %	10,3 %	12,8 %

Source: diverses sources, citées dans la section Nos portefeuilles de placement de ce chapitre.

On peut tirer les conclusions suivantes de ce tableau:

- Les certificats de placement garanti sont les moins à risque, mais ils offrent aussi le rendement le plus faible. Cela est cohérent avec la relation risque – rendement.
- Le taux de rendement des actions est très volatil. Les résultats varient de -14,8 % à 32,6 %. Voilà ce qu'on entend par risque: sur une courte période, tout est possible!

- Sur une longue période (5 ans, 10 ans et 25 ans), le taux de rendement des actions est le meilleur. Normal: plus le risque est grand, plus le rendement peut grimper.

ÉLÉMENTS DE BASE D'UNE STRATÉGIE DE PLACEMENT

Dans une stratégie de placement, les facteurs suivants sont fondamentaux:

- **Étapes de la vie**: les études, le célibat, la vie de couple, avec ou sans enfants, la vie de couple avec des enfants qui en sont à leurs études postsecondaires ou qui sont autonomes, la retraite, l'âge avancé (seul ou en couple) sont autant d'étapes qui amènent des besoins différents, et souvent une stratégie de placement différente.
- **Attitude par rapport au risque**: il s'agit du risque qu'une personne est prête à prendre et qu'elle est en mesure d'assumer. Ce critère influence sensiblement le type de placement choisi.
- **Rendement espéré**: ce facteur est un peu plus pointu. Le rendement espéré d'un titre est égal à la moyenne pondérée des différents rendements possibles, fondée sur des probabilités. En règle générale, ce facteur est directement lié au précédent. Plus le rendement espéré est élevé, plus le risque à assumer est grand.
- **Horizon de placement**: il s'agit de la durée du placement. On n'investit pas de la même façon une somme d'argent dont on aura besoin dans six mois qu'une somme que l'on compte utiliser dans quinze ans.
- **Diversification**: l'objectif de la diversification est de ne pas mettre tous ses œufs dans le même panier. Plus les titres sont nombreux et de nature différente, moins le risque du portefeuille de placements est grand. On évite ainsi de mettre en péril toute la richesse d'un individu si un titre se porte mal.
- **Considérations fiscales**: le traitement fiscal des revenus de placement (voir p. 81), la capacité de cotiser à un REER, à un REEE ou à d'autres abris fiscaux, le fractionnement des revenus entre conjoints ou d'autres besoins particuliers en matière d'impôt sont tous des facteurs à considérer dans le choix d'une stratégie de placement.
- **Portefeuille de placements**: un portefeuille de placements représente l'ensemble des placements que détient un investisseur. C'est le résultat de toutes les décisions et de toutes les considérations liées à la stratégie de placement.

C'est un domaine qui peut rapidement devenir complexe. Mieux vaut consulter un conseiller compétent avant d'entreprendre des démarches.



FISCALITÉ ET REVENUS DE PLACEMENT

Taux d'imposition effectif et taux d'imposition marginal

Voilà une notion importante lorsqu'on commence à se préoccuper de ses finances personnelles. Les gouvernements ont instauré une échelle d'imposition progressive, selon laquelle les impôts augmentent proportionnellement aux revenus, de façon absolue et en pourcentage. Il faut distinguer le taux d'imposition effectif du taux d'imposition marginal :

- Le **taux effectif** correspond au taux d'imposition moyen sur l'ensemble des revenus d'un particulier. Par exemple, si France paie 5 766 \$ en impôt alors que ses revenus, toutes sources confondues, sont de 28 300 \$, son taux d'imposition effectif est de 20,4 % ($5\,766 \$ \div 28\,300 \$$).
- Le **taux marginal** est le taux d'imposition sur les revenus supplémentaires d'un individu. Comme on vient de le voir, France paie 5 766 \$ d'impôt par an si ses revenus restent à 28 300 \$. Si elle gagnait 1 000 \$ de plus, combien d'impôt supplémentaire devrait-elle payer ?

Impôt à payer – revenu total de 28 300 \$	5 766 \$
Impôt à payer – revenu total de 29 300 \$ (hypothèse)	6 169 \$
Impôt supplémentaire	<u>403 \$</u>

Ainsi, elle doit payer 403 \$ de plus en impôt alors que ses revenus n'ont augmenté que de 1 000 \$. Le taux marginal est donc de 40,3 % ($403 \$ \div 1\,000 \$$). Le taux effectif de France sur un revenu de 28 300 \$ est de 20,4 %, mais à ce point son taux marginal est de 40,3 % sur ses revenus supplémentaires.

L'utilisation du taux marginal est aussi utile dans le sens inverse, c'est-à-dire pour calculer les économies découlant des déductions d'impôt. Supposons que France gagne 29 300 \$. Elle se demande combien d'impôt elle économiserait si elle cotisait 1 000 \$ à son REER.

Impôt à payer – revenu total de 29 300 \$	6 169 \$
Impôt à payer – revenu total de 28 300 \$ (29 300 \$ moins 1 000 \$ dans un REER)	5 766 \$
Économie d'impôt	<u>403 \$</u>

France économise 403 \$ pour une cotisation de 1 000 \$. On peut en déduire que le taux marginal est de 40,3 %.

Le taux marginal peut varier d'une personne à l'autre (pour un même niveau de revenu). La situation familiale, les déductions ou les crédits admissibles, les types de revenus gagnés peuvent influencer les calculs.

En planification financière, on utilise de préférence le taux marginal dans les calculs, parce qu'il permet de connaître l'incidence directe d'une décision sur l'impôt à payer. De cette manière, on n'a pas à se préoccuper des sommes qui seront de toute façon payées en impôt. On ne mesure que l'écart, en plus ou en moins. Dans ce livre, c'est toujours le taux marginal qui servira pour les calculs.

En planification financière, on utilise de préférence le taux marginal dans les calculs.

Un taux marginal d'imposition de 99%?

Yves Chartrand, du Centre québécois de formation en fiscalité (CQFF), et Claude Laferrière, professeur à l'UQAM, ont étudié l'incidence réelle de l'augmentation de revenus sur le montant disponible après impôt. Les résultats sont étonnants. Ils ont analysé les incidences d'une augmentation de revenus sur les cotisations à l'ensemble des programmes des gouvernements (réduction du crédit de TPS et de TVQ, réduction du crédit d'impôt foncier, augmentation de la cotisation à l'assurance-médicament, à l'assurance-emploi, au Régime des rentes du Québec, etc.). Selon un article signé par Claude Chiasson paru dans l'édition du 17 avril 1999 du journal *Les affaires*, un couple avec 2 enfants qui voit son revenu passer de 31 000 \$ à 32 000 \$ (revenus partagés 60/40) ne verra pratiquement aucun effet positif sur son budget, parce que 995,60 \$ s'envoleront en impôt et en cotisations de toutes sortes. Le taux marginal d'imposition réel atteint donc 99,56%! Les récentes baisses d'impôt annoncées par les gouvernements devraient toutefois améliorer légèrement la situation.

Les deux chercheurs ont produit les courbes d'impôt Laferrière-Chartrand, qui illustrent le taux marginal d'imposition de treize contribuables québécois types. Ces tables sont présentées dans le site www.cqff.com.

À chaque placement son traitement fiscal

Le fisc ne traite pas de la même façon les diverses formes de revenus de placement :

- Les **revenus d'intérêt** sont imposables à 100 % dans l'année où ils sont gagnés. L'impôt à payer sur un revenu d'intérêt de 100 \$ est donc de 50 \$ si le taux marginal d'imposition est de 50 %.
- Les **revenus de dividende** font l'objet d'un traitement particulier. Ils sont d'abord majorés de 25 % et ajoutés au revenu. Ensuite, un crédit de 23,18 % (il varie d'une année à l'autre) du dividende majoré vient réduire l'impôt payable. Par exemple, supposons un dividende de 100 \$ et un taux marginal d'imposition de 50 % :
 - majoration du dividende: $100 \$ + 25 \%$, soit 125 \$;
 - montant d'impôt préliminaire: $125 \$ \times 50 \%$, soit 62,50 \$;
 - crédit pour dividende: $125 \$ \times 23,18 \%$, soit 28,98 \$;
 - impôt final à payer: $62,50 \$ - 28,98 \$$, soit 33,52 \$.

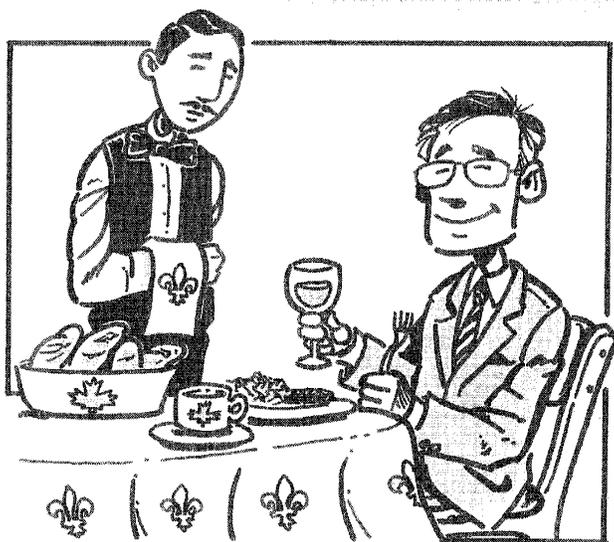
Le taux d'imposition réel des dividendes est donc de 33,52 % ($33,52 \$ \div 100 \$$) si le taux marginal d'imposition est de 50 %. Par conséquent, le coût fiscal des dividendes est inférieur à celui des revenus d'intérêt.

- Des **gains en capital** sont réalisés lorsque le prix de vente d'un bien est supérieur à son prix d'achat. Si des actions ordinaires ont été payées 200 \$ et qu'elles sont revendues 300 \$, le gain en capital est de 100 \$. Selon les lois en vigueur, il faut inclure 66⅔ % du gain en capital dans les revenus, soit 67 \$ dans ce cas-ci. En supposant un taux marginal d'imposition de 50 %, l'impôt payable serait de 33,50 \$ ($50 \% \times 67 \$$). Le taux d'imposition réel du gain en capital est de 33,50 % ($33,50 \$ \div 100 \$$) lorsque le taux marginal d'imposition est de 50 %. Le coût fiscal des gains en capital est donc plus faible que celui des revenus d'intérêt, mais il est semblable à celui des dividendes. Il faut noter toutefois que cet impôt est payable seulement au moment de la vente du bien. Le gain en capital peut ainsi s'accumuler aussi longtemps qu'on possède le bien, ce qui permet de différer le paiement des impôts.

Si on emprunte de l'argent pour faire un placement, les intérêts payés sur l'emprunt peuvent généralement être déductibles d'impôt. Ces intérêts annulent ainsi une partie des revenus de placement et, par voie de conséquence, réduisent l'impôt à payer. Cependant, ces intérêts ne sont pas déductibles si l'argent est placé dans un REER.

Les gouvernements paient-ils votre repas au restaurant?

On croit souvent que les personnes qui peuvent déduire certaines dépenses de leur revenu abusent et que leurs voyages et leurs repas au restaurant sont payés entièrement par les gouvernements! Mais attention: il ne faut pas confondre déductions fiscales et économies d'impôt.



Imaginons qu'un travailleur autonome décide de faire un voyage d'affaires dont le coût prévu est de 2 000 \$. Il peut déduire ces 2 000 \$ de ses revenus. Si son taux marginal d'imposition est de 40 %, l'impôt à payer sera réduit de 800 \$ (40 % de 2 000 \$). La déduction est donc de 2 000 \$, mais l'économie d'impôt est de 800 \$. Certes, les gouvernements ont payé indirectement 800 \$ de ses frais de voyage, mais pas 2 000 \$! Le même raisonnement s'appliquerait si les frais étaient engagés par une compagnie au lieu d'être engagés par un travailleur autonome. (Remarque: certaines limites existent en ce qui a trait aux frais de représentation.)

LES FONDS COMMUNS DE PLACEMENT (FONDS MUTUELS)

Les fonds communs de placement (FCP), communément appelés fonds mutuels, sont des entités qui accumulent l'épargne des investisseurs et s'occupent de faire des placements en leur nom. L'investisseur détient des parts de l'entité en échange de l'argent qu'il verse.

Il existe près de 3 000 FCP au Canada. Ces fonds sont très populaires et les montants qu'on leur confie augmentent sans cesse depuis le début des années 90.

- Les FCP ont accès à tous les types de placements : bons du Trésor, obligations, actions canadiennes, actions étrangères, etc. L'investisseur peut choisir le type de FCP qui convient à ses objectifs de placement (statut de créancier ou de propriétaire). Certains FCP sont constitués de plusieurs types de placements, par exemple un mélange d'obligations et d'actions. On les appelle alors des fonds équilibrés ou des fonds de répartition de l'actif.
- Le gestionnaire d'un FCP impute aux investisseurs des frais de gestion, qui correspondent souvent à un pourcentage des sommes administrées. Pour les fonds d'actions, ce pourcentage se situe aux environs de 2 %. Ainsi, si un FCP annonce un taux de rendement de 10 % au cours de la dernière année, le taux de rendement réel a été de 12 % (réduit de 2 % pour les frais de gestion).
- Aux investisseurs moyens, les FCP offrent l'avantage d'une gestion professionnelle, en plus de leur éviter les tracas liés au choix des titres et à leur surveillance régulière. Ce véhicule permet à de nombreuses personnes d'accéder aux grands marchés financiers, beaucoup plus complexes que les véhicules comme les certificats de placement garanti auxquels elles auraient été limitées.
- La valeur des parts détenues par les investisseurs fluctue en fonction des taux de rendement sur les placements du FCP. Cette valeur est répertoriée chaque jour dans les pages financières des quotidiens ou dans des sites Web.
- Les sommes investies dans un FCP peuvent servir de cotisation à un REER, pour autant que le FCP respecte certaines limites prescrites.
- Les FCP ont aussi des inconvénients. Les frais de gestion, par exemple, peuvent être très élevés. De plus, le taux de rendement peut être décevant, et il faut parfois payer des frais pour retirer son argent.
- Les FCP peuvent être gérés par une banque, une société de fiducie, une coopérative, une société d'assurance ou une firme de FCP. Parmi les firmes de FCP bien connues, citons Fidelity, AIM, Templeton, Mckenzie, Spectrum, Trimark, AGF, Stratégie Globale, Talvest, Altamira, Cote 100 et d'autres.

LES RÉGIMES ENREGISTRÉS D'ÉPARGNE-RETRAITE (REER)

Un REER n'est pas un placement

Un REER n'est pas une forme de placement. Il s'agit plutôt d'un véhicule qui permet de détenir des placements. Presque toutes les formes de placements peuvent être versées dans un REER (sous réserve de certaines limites) : les certificats de dépôt, les obligations, les actions canadiennes et étrangères, etc. Le contribuable peut aussi détenir des parts dans un FCP par l'entremise d'un REER.

Les REER présentent des avantages fiscaux considérables. Un vrai cadeau des gouvernements!

Ces placements, en raison des avantages fiscaux qu'ils procurent, des limites imposées par la loi et du fait qu'ils deviennent imposables à l'encaissement, doivent faire l'objet d'un suivi serré. C'est pourquoi le gouvernement exige qu'ils soient détenus par un fiduciaire. On dit alors que ces placements sont **enregistrés**, d'où le nom de régime enregistré d'épargne-retraite.

Les REER présentent des avantages fiscaux considérables. Un vrai cadeau des gouvernements!

- Les cotisations aux REER étant déductibles d'impôt, les économies sont immédiates. Communément, on parle du **remboursement** ou du **retour** d'impôt. Si on considère un taux marginal d'imposition de 50 %, une cotisation à un REER de 1 000 \$ entraîne une économie d'impôt de 500 \$. Le contribuable possède bel et bien un placement de 1 000 \$, mais seulement 500 \$ auront été versés.
- Tant que l'argent reste dans le REER, les revenus générés ne sont pas imposables. C'est uniquement lorsque les sommes sont retirées qu'elles deviennent imposables. À 69 ans, ou avant, les sommes doivent être retirées au complet ou progressivement.

Si une personne place de l'argent pour la première fois, elle devrait en tout premier lieu utiliser un REER. En fait, le mécanisme du REER fait en sorte d'éliminer complètement l'incidence fiscale sur le taux de rendement. C'est un abri fiscal totalement étanche!

L'exemple de Joëlle illustrera mieux les avantages des REER. Joëlle dispose de 1 000 \$ et elle songe à les investir. Son taux marginal d'imposition est de 40 %. Le placement qu'elle envisage devrait lui rapporter un taux de rendement avant impôt de 9 %. Compte tenu du taux d'imposition de 40 %, Joëlle pourrait verser 1 667 \$ dans un REER, puisqu'il lui permettrait d'économiser immédiatement 667 \$ ($40\% \times 1\,667\ \$$). Ses 1 000 \$ lui permettent donc de faire une cotisation de 1 667 \$. Pour 1 000 \$ investis, elle sera l'heureuse détentrice d'un placement de 1 667 \$ dans un REER. Si elle ne dispose pas des 667 \$ supplémentaires requis, elle pourrait faire un emprunt d'une durée de 1 mois ou 2, et utiliser le retour d'impôt pour rembourser sa dette. Après 15 ans, les 1 667 \$ auront fructifié et, si on garde comme hypothèse un taux de rendement de 9 %, Joëlle aura accumulé 6 072 \$.

Si ces 1 000 \$ sont investis dans le même véhicule de placement mais que ce dernier n'est pas versé dans un REER, Joëlle devra compter avec un taux d'impôt de 40 % sur des revenus de placement de 9 %. Après 15 ans, elle aura accumulé 2 201 \$ seulement. C'est presque trois fois moins que le montant accumulé dans un REER. Certes, des impôts devront être payés sur la somme de 6 072 \$ au moment du retrait, tandis que le montant de 2 201 \$ est déjà net d'impôt. Toutefois, Joëlle paiera cet impôt dans plusieurs années si elle conserve le placement détenu dans le REER longtemps et, durant toute la période de détention, elle continuera de profiter d'un placement à l'abri de l'impôt. De plus, même si elle retirait les 6 072 \$ après 15 ans et que son taux marginal d'imposition était alors de 50 %, elle empocherait tout de même 3 036 \$ ($50\% \times 6\,072\ \$$), soit beaucoup plus que la somme accumulée dans un placement hors REER.

Le REER est donc un outil que les gouvernements ont mis en place pour favoriser l'épargne personnelle. Il n'y a pas de piège de leur part ni de coup monté de la part des marchés financiers. C'est un peu comme si le gouvernement accordait un prêt sans intérêt durant la durée de détention du REER.

Avantageux, les abris fiscaux?

Oui, sans hésitation. Les revenus générés par un placement détenu dans un REER sont exempts d'impôt. Si le taux de rendement annuel prévu **avant** impôt est de 8 %, et si on suppose un taux marginal d'imposition constant durant toute la vie d'une personne, le taux de rendement annuel **après** impôt sera de 8 %, sans égard à la période de détention du REER.

Prenons l'exemple de Jasmin, qui vient de placer 1 000 \$ dans un REER.

- En supposant un taux marginal d'imposition de 50 % au moment de la cotisation, le REER permet à Jasmin de réaliser une économie d'impôt de 500 \$.
- En réalité, Jasmin n'a investi que 500 \$ pour posséder un REER de 1 000 \$. Si ce placement lui rapporte 8 % par année, au bout de 1 an, il aura une valeur de 1 080 \$ ($1\,000\ \$ + 8\%$ de 1 000 \$).
- Quand Jasmin décidera de retirer l'argent, la totalité de la somme retirée sera imposable. Ainsi, s'il retire la totalité du placement après 1 an, soit 1 080 \$, il paiera 540 \$ en impôt ($1\,080\ \$ \times 50\%$). Il restera 540 \$ après impôt. Il a donc investi 500 \$ et il a récupéré 540 \$ après 1 an, soit un gain **après** impôt de 40 \$, ce qui correspond à 8 % de rendement ($40\ \$ \div 500\ \$$).

Les placements dans un REER sont donc très avantageux parce que le taux de rendement **avant** et **après** impôt est identique, et ce, même en tenant compte de l'impôt qui est payé lors du retrait des sommes, comme l'illustre l'exemple de Jasmin.

Si le taux marginal d'imposition varie durant la vie de Jasmin – ce qui est fort probable car Jasmin n'aura sûrement pas toute sa vie le même revenu –, le taux de rendement

après impôt d'un placement détenu dans un REER ne sera plus nécessairement identique au taux de rendement **avant** impôt, mais il ne s'en éloignera pas beaucoup. Si le taux marginal d'imposition est plus élevé au moment de la cotisation à un REER qu'au moment de retirer les sommes et de payer l'impôt, il y aura une incidence positive sur le taux de rendement **après** impôt. C'est ce qui arrive le plus souvent, car la plupart des investisseurs retirent leur argent quand ils sont à la retraite, une période de leur vie où leurs revenus baissent. Dans le cas inverse (taux d'imposition plus élevé à la retraite que durant la vie active), le taux de rendement **après** impôt sera inférieur au taux de rendement avant impôt.

Le tableau 6.2 montre ce qu'il advient d'un placement dont le taux de rendement **avant** impôt est de 8 %.

TABLEAU 6.2
Taux de rendement après impôt d'un placement dont le taux de rendement avant impôt est de 8 %

Taux marginal d'imposition		Taux de rendement placement dans un REER	Taux de rendement placement hors REER		
Avant la retraite	Durant la retraite		Intérêts	Dividende	Gain en capital
50 %	50 %	8,0 %	4,0 %	5,2 %	5,1 %
50 %	45 %	8,5 %	4,1 %	5,3 %	5,1 %
45 %	50 %	7,5 %	4,3 %	5,4 %	5,3 %

Les deux premières colonnes indiquent le taux marginal d'imposition avant et durant la retraite. La troisième colonne donne le taux de rendement **après** impôt d'un placement détenu dans un REER. Les trois dernières colonnes représentent les taux de rendement **après** impôt de trois types de placements hors REER qui rapportent trois types de revenus : intérêts, dividende ou gain en capital.

La première ligne indique les taux de rendement **après** impôt lorsque le taux d'imposition demeure constant, comme dans l'exemple de Jasmin. La deuxième ligne donne les résultats dans le cas où le taux d'imposition a diminué quand l'argent placé dans un REER est retiré. On constate que le taux de rendement **après** impôt est plus élevé que le taux de rendement **avant** impôt ! C'est tout à fait normal parce que l'impôt économisé au moment de la cotisation au REER est plus élevé que l'impôt versé lors du retrait. Au rendement sur le placement lui-même s'ajoute un « gain » sur l'impôt. Comme le montre la dernière ligne, la situation inverse se produit dans le cas où le taux d'imposition augmente avec le temps.

Dans le cas de la première ligne du tableau, les résultats sont indépendants de la durée de détention des placements. Pour les deuxième et troisième lignes, on a supposé une durée de 25 ans, soit 15 ans avant la retraite, et des retraits progressifs durant 10 ans en cours de retraite. Une durée plus ou moins longue pourrait faire varier les résultats, mais la tendance globale ne sera pas modifiée.

Les leçons à tirer:

- Un placement dans un REER rapporte **toujours plus** que le même placement hors REER.
- L'impôt n'a pratiquement pas d'incidence sur le taux de rendement d'un placement dans un REER. Le taux de rendement **avant** et **après** impôt est à peu près identique, **même en tenant compte de l'impôt payé lors du retrait**. C'est un abri fiscal complet.
- Plus on commence tôt à cotiser à un REER, plus on pourra accumuler des sommes importantes à l'abri de l'impôt.
- Le fait de ne pas cotiser à un REER entraîne un coût de renonciation énorme (voir ch. 7) parce que les avantages financiers de ce véhicule sont très importants.

L'impôt n'a pratiquement pas d'incidence sur le taux de rendement d'un placement dans un REER.

NOS PORTEFEUILLES DE PLACEMENT

Aux fins de certains calculs présentés dans le livre, il a fallu estimer des taux de rendement sur les investissements. Ces taux de rendement n'ont pas été choisis au hasard. Le but de cette section est d'expliquer comment nous avons procédé pour les établir. Certains éléments plus techniques s'adressent aux lecteurs qui s'intéressent plus particulièrement à ce thème. Cependant, tous les lecteurs devraient s'attarder aux résultats finaux (tableaux 6.4 et 6.5). Voici les étapes suivies pour arriver à ces taux:

- Nous avons consigné des taux de rendement historiques depuis 1956 pour 3 types de placements: les certificats de placement garanti des banques à charte (à échéance de 5 ans), les obligations et les actions canadiennes. Le tableau 6.1 présente une partie des résultats.
- Actions canadiennes: nous avons pris en compte la variation de l'indice TSE-300 de la Bourse de Toronto. À l'intérieur de cette variation, la distinction a été faite entre la fraction du rendement attribuable aux dividendes et la fraction attribuable au gain en capital. L'information provient de la base de données du Canadian Financial Markets Research Centre (CFMRC).
- Obligations: nous avons pris en compte les rendements réalisés par un portefeuille d'obligations du gouvernement fédéral et de sociétés publiques dont l'échéance est supérieure à dix ans. Nous avons utilisé la base de données de Scotia McLeod.
- Pour le calcul des taux de rendement après impôt, nous avons cherché les taux d'imposition depuis 1956. Un vrai travail de moine! Nous avons pris soin de faire la distinction entre le traitement accordé aux revenus d'intérêt, aux dividendes et aux gains en capital.

- Nous avons choisi le taux marginal d'imposition d'une personne dont le revenu imposable est de 40 000 \$, en dollars constants de 1998. En 1956, cette même personne aurait eu un revenu annuel de 3 945 \$. Les temps ont bien changé! Pour tenir compte de l'inflation, nous avons considéré l'indice du taux annuel d'augmentation des salaires des industries, publié par Statistique Canada.
- Nous avons considéré cinq types de portefeuilles, qui correspondent à cinq niveaux de risque³ que différents investisseurs seraient prêts à assumer. Les portefeuilles à faible risque sont constitués surtout de certificats de placement garanti; les portefeuilles à risque élevé contiennent essentiellement des placements en actions canadiennes. Le tableau 6.3 présente ces cinq portefeuilles.
- Ainsi, un portefeuille à risque moyen (numéro 3) contient 10 % de certificats de placement garanti, 50 % d'obligations canadiennes et 40 % d'actions canadiennes.

TABLEAU 6.3

Pondération des types de placements dans les portefeuilles

	Niveau de risque	Certificats de placement garanti	Obligations canadiennes	Actions canadiennes	Total
Portefeuille 1	Très faible	100 %			100 %
Portefeuille 2	Faible	30 %	50 %	20 %	100 %
Portefeuille 3	Moyen	10 %	50 %	40 %	100 %
Portefeuille 4	Élevé	5 %	35 %	60 %	100 %
Portefeuille 5	Très élevé			100 %	100 %

En traitant toutes ces données, nous avons pu obtenir le taux de rendement de n'importe quel type de portefeuille pour n'importe quelle durée comprise entre 1956 et 1998, avant ou après impôt. Cette flexibilité était requise en particulier pour les analyses du chapitre 15. Le tableau 6.4 présente, pour les 5 types de portefeuilles, les taux de rendement avant et après impôt pour la période s'étendant de 1989 à 1998. Ce tableau sera le plus souvent utilisé (en particulier aux chapitres 12 à 14).

3. Remarque aux spécialistes : le risque devrait idéalement être établi au cas par cas pour chacun des individus, de façon, par exemple, à tenir compte de la corrélation des titres du portefeuille avec ses autres biens financiers, de sa formation, de son occupation, etc.

TABLEAU 6.4

Taux de rendement des 5 portefeuilles entre 1989 et 1998

Niveau de risque	Après impôt	Avant impôt
Portefeuille 1 Très faible	3,65 %	6,75 %
Portefeuille 2 Faible	4,81 %	8,42 %
Portefeuille 3 Moyen	5,44 %	9,08 %
Portefeuille 4 Élevé	5,88 %	9,39 %
Portefeuille 5 Très élevé	6,61 %	9,66 %

La colonne **Après impôt** s'applique aux placements hors REER. La colonne **Avant impôt** s'applique aux placements détenus dans un REER, parce que les revenus de ces placements sont exempts d'impôt. Ainsi, une personne qui détient un portefeuille à moyen risque aurait obtenu un taux de rendement de 5,44 % **après** impôt entre 1989 et 1998, et de 9,08 % **avant** impôt pour la même période.

Nous sommes allés encore plus loin. Pour effectuer les analyses du chapitre 15, il fallait connaître les taux de rendement réels, c'est-à-dire les taux de rendement après élimination de la composante inflation. Nous avons compilé les taux d'inflation depuis 1956 en utilisant l'indice des prix à la consommation. Pour les taux de rendement avant impôt, nous avons établi le taux réel à l'aide de la formule habituelle que les spécialistes en finance reconnaîtront : $\text{taux réel} = [(1 + \text{taux nominal avant impôt}) \div (1 + \text{taux d'inflation})] - 1$. Pour les taux de rendement réels après impôt, nous avons utilisé la même formule, en tenant compte dans ce cas du taux après impôt. Les résultats pour la période de 10 ans entre 1989 et 1998 sont présentés au tableau 6.5.

TABLEAU 6.5

Taux de rendement après inflation des 5 portefeuilles entre 1989 et 1998

Niveau de risque	Après impôt	Avant impôt
Portefeuille 1 Très faible	1,11 %	4,13 %
Portefeuille 2 Faible	2,25 %	5,77 %
Portefeuille 3 Moyen	2,86 %	6,41 %
Portefeuille 4 Élevé	3,29 %	6,71 %
Portefeuille 5 Très élevé	4,00 %	6,97 %

Les résultats du tableau 6.5 sont assez étonnants. Par exemple, une personne ayant investi tout son argent dans des certificats de placement garanti (portefeuille à très faible risque) aurait obtenu un rendement après impôt et après inflation de 1,11 % par année durant la période 1989-1998. Ce taux se situe à 4 % pour l'investisseur qui se limite aux actions canadiennes (risque très élevé).

Nous ferons référence à la présente section, en particulier aux tableaux 6.4 et 6.5, chaque fois que des taux de rendement seront pris en compte. Nous savons que les hypothèses qui ont servi à établir ces taux de rendement sont discutables mais, de l'avis des spécialistes consultés, elles sont tout à fait plausibles. Chose certaine, elles ne sont sûrement pas trop optimistes !

RÉFÉRENCES SUPPLÉMENTAIRES

Plusieurs livres destinés au grand public abordent plus en détail les notions discutées dans ce chapitre. En voici quelques-uns :

BOUCHER, Danièle. *Réduisez vos impôts*, Québecor, Outremont, 2000.

JOUBERT, Jean-Jacques. *Comment investir votre argent et planifier votre retraite*, Logiques, Montréal, 1997.

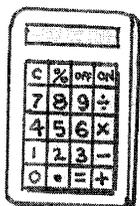
JOUBERT, Jean-Jacques. *L'enjeu REER... en 18 trous*, Logiques, Montréal, 1995.

LACOMBE, Nicole et Linda PATTERSON. *S'enrichir grâce aux fonds communs de placement*, coll. «Affaires plus», Transcontinental, Montréal, 1998.

LANGFORD, Charles K. *S'enrichir grâce à un portefeuille de valeurs mobilières*, coll. «Affaires plus», Transcontinental, Montréal, 1998.



Qu'est-ce qu'un coût ?



Rédaction et collaboration étroite

ÉRIC BRASSARD

VALÉRIE BORDE

Relecture et commentaires

JOAN BACKUS

JEAN CANONNE

PIERRE DÉRY

SUZANNE DURETTE

COLETTE ESCULIER

Le principal but de ce livre est de vous aider à établir les coûts réels de votre propriété. Or, le terme **coût** peut être entendu de diverses façons, et le sens que nous lui donnons dans le livre est différent de celui que lui prêtent généralement les comptables, les économistes et les analystes financiers. Nous avons préféré le terme **coût** aux termes dépenses, sorties de fonds, frais, charges, débours ou pertes, parce que leur définition est beaucoup trop restreinte.

Ainsi, nous donnerons au mot **coût** le sens suivant :

Le coût représente la somme des **efforts financiers irrécupérables (EFI)** liés à la jouissance d'un bien, sous la forme de sorties de fonds, de réduction ou d'augmentation de la valeur du bien ou d'un coût de renonciation.

On peut facilement établir le coût d'un repas au restaurant, d'une sortie au cinéma ou d'une séance chez l'esthéticienne. Dans ces cas, le coût correspond tout simplement au montant versé, dont aucune partie n'est récupérable. Les choses se corsent quand il faut calculer le coût lié à l'utilisation d'un bien durable, ou s'il faut tenir compte d'un coût de renonciation.

UN COÛT EST-IL NÉCESSAIREMENT UNE SORTIE DE FONDS ?

Le réflexe habituel est de considérer le coût comme étant synonyme de sortie de fonds¹. Erreur ! Toutes les sorties de fonds ne sont pas nécessairement des coûts, et vice versa. Laissons parler les exemples :

1. Les expressions suivantes sont toutes des synonymes de sortie de fonds : débours, sortie d'argent, versement, paiement ou décaissement.

Un placement n'est pas un coût

- ▶ *Paul décide de cotiser à un REER en versant 1 000 \$ dans un fonds commun de placement. Cette sortie de fonds est-elle un coût?*

Bien que Paul ait dû faire une sortie de fonds, ce n'est pas un coût. En effet, comme Paul pourra recouvrer le montant versé, son effort financier n'est pas irrécupérable. Le même raisonnement s'applique si Paul achète un terrain ou s'il investit dans une autre forme de placement.

- ▶ *À chaque période de paie, Nicole verse 100 \$ à un régime de retraite géré par son employeur. Ce dernier verse pour sa part la moitié du montant fourni par Nicole, soit 50 \$. Le versement de Nicole est-il un coût?*

On pourrait croire que le versement de 100 \$ est un coût puisque Nicole voit son chèque de paie amputé de cette somme, mais ce n'est pas le cas. Elle récupérera ce montant un jour (au moment de sa retraite ou de son départ, si elle change d'employeur). Ce n'est donc pas un coût: c'est un placement. De plus, Nicole bénéficiera éventuellement de la part versée par son employeur (50 \$). En fait, Nicole verse 100 \$ par période de paie, mais elle profitera éventuellement de 150 \$. On est loin de la définition du coût!

Le remboursement d'une dette n'est pas un coût

- ▶ *Le prêt hypothécaire sur la maison de Josée, dont le solde est de 54 000 \$, vient à échéance demain. Josée compte le renouveler pour un autre terme de cinq ans. Elle dispose de 2 000 \$ dans son compte d'épargne et la banque lui permet de rembourser immédiatement une partie du prêt hypothécaire si elle le désire. Josée compte se prévaloir de cette option. Le versement de 2 000 \$ est-il un coût?*

Non. Comme il a été expliqué au chapitre 5 sur les dettes (p. 69), le remboursement du **capital** d'une dette ne constitue pas un coût, puisque la richesse de Josée ne diminuera pas (pas plus qu'elle n'augmentera). Au lieu de 2 000 \$ en banque et d'une dette de 54 000 \$, Josée n'aura plus qu'une dette de 52 000 \$. Du point de vue financier, c'est du pareil au même. De plus, si elle vendait sa maison, Josée pourrait récupérer les 2 000 \$, puisque le solde du prêt hypothécaire serait alors moins élevé. Le versement de 2 000 \$ n'est donc pas un **coût**, même si Josée a dû faire une **sortie de fonds**.

Le coût n'est pas le prix

- ▶ *En 1997, Xavier a acheté comptant une voiture usagée qu'il a payée 7 000 \$. Après 3 années d'utilisation, il la revend 2 500 \$. Quel a été le coût de la voiture?*

Attention! La somme de 7 000 \$ correspond au **prix** d'achat de la voiture, pas à son coût! Xavier a payé 7 000 \$, mais il a récupéré 2 500 \$. Il a dû assumer un coût de 4 500 \$, soit la partie irrécupérable du prix payé. C'est au fil des ans, à mesure que la voiture est

utilisée et qu'elle perd de sa valeur, que le coût apparaît et non au moment de l'achat. Le prix payé (7 000 \$) et le coût (4 500 \$) sont donc 2 choses différentes, qui apparaissent à des moments différents. Le coût croît avec l'usage!

► *Bertrand a hérité de 250 000 \$ et décide d'acheter comptant une maison de 120 000 \$. Le versement de 120 000 \$ est-il un coût?*

Bien sûr que non! Le versement de 120 000 \$ constitue le prix d'achat, pas le coût. Au moment de l'achat de la maison, la richesse de Bertrand n'est pas réduite. Au lieu de disposer de 120 000 \$ en espèces, il possède maintenant un bien de 120 000 \$ (on pourrait dire 120 000 \$ «en maison»). L'achat d'une maison n'est pas un coût, car la valeur peut être récupérée. C'est dans les jours qui suivront que les coûts apparaîtront, car c'est le fait d'habiter la maison et d'en jouir qui engendre des coûts. Le coût croît avec l'usage! Ainsi, Bertrand devra payer les taxes, l'entretien, l'électricité, et tous les autres frais afférents à une maison.

De plus, les frais d'acquisition de la maison représentent aussi des coûts. Par exemple, si Bertrand a dû engager 2 500 \$ de frais divers (notaire, évaluation, etc.) pour entrer en possession de sa maison, il s'agit bien de coûts, car ces sommes sont irrécupérables.

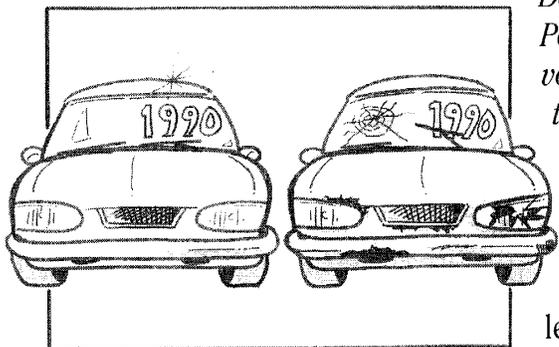
Le coût croît avec l'usage

► *La famille Bouchard aime les petits pois. Elle consomme environ deux boîtes de conserve de petits pois par semaine. Chaque boîte coûte 1 \$. Alors qu'il fait ses emplettes dans un magasin-entrepôt, M. Bouchard constate qu'il pourrait acheter 100 boîtes de petits pois pour 80 \$. Chaque boîte lui coûterait 0,80 \$, ce qui représenterait une économie de 20%. Très intéressant! Emballé, il décide d'acheter les 100 boîtes. Les 80 \$ qu'il débourse représentent-ils un coût?*

Non. C'est le prix d'achat. C'est à mesure que les petits pois seront consommés et que les stocks diminueront que le coût apparaîtra. Si la famille Bouchard poursuit sur sa lancée et consomme 2 boîtes par semaine, le coût des petits pois sera de 1,60 \$ par semaine pour les 50 prochaines semaines. M. Bouchard a fait une bonne affaire, car il a économisé 20 \$ sur 50 semaines. Il se serait trompé s'il s'était dit: «Je ne déboursrai certainement pas 80 \$ pour des petits pois. C'est trop cher. Je préfère continuer de payer 2 \$ par semaine.» On constate que, dans ce cas, le coût engendré par les 80 \$ est moindre que celui engendré par 2 \$! Cet exemple illustre très bien la différence entre sortie de fonds et coût. Ici, la sortie de fonds est de 80 \$, mais le coût immédiat n'est pas 80 \$. C'est plutôt 1,60 \$ par semaine, ce qui est intéressant par rapport à l'ancien coût de 2 \$. (Dans cette histoire, il faudrait aussi considérer un coût de renonciation parce que, après cet achat, 80 \$ dorment dans le garde-manger alors qu'ils pourraient rapporter s'ils étaient placés... Mais nous n'aborderons pas cet aspect pour le moment.)

► Voilà 3 ans, Luc et Rémi ont chacun acheté une voiture de même marque et au même prix, soit 20 000 \$. Après 3 ans, l'odomètre de la voiture de Luc indique 52 000 km. Elle a été bien entretenue et ne montre aucun signe d'usure anormale. Rémi, un représentant de commerce, a quant à lui parcouru 102 000 km pendant la même période.

De plus, il conduit rapidement et il a subi quelques petits accrochages. Pour compléter le tableau, Rémi néglige l'entretien régulier de sa voiture. Peut-on dire que les coûts liés à l'utilisation de ces deux voitures sont identiques ?



Même si Luc et Rémi ont payé tous les deux 20 000 \$ pour leur voiture, les coûts liés à l'utilisation de celle-ci sont différents. Parce que Rémi utilise plus sa voiture, tout en l'entretenant moins, il doit assumer des coûts supplémentaires. Et cela même sans compter les dépenses d'essence supplémentaires. S'ils décidaient tous les deux de se séparer de leurs autos, Luc pourrait revendre la sienne au prix

de 12 000 \$, alors que Rémi ne pourrait récupérer plus de 9 000 \$. En 3 ans, Luc aurait absorbé un coût de 8 000 \$ (20 000 \$ – 12 000 \$), tandis que le coût subi par Rémi serait de 11 000 \$. C'est à ce moment seulement qu'on peut calculer le véritable coût de la voiture, et non au moment de l'achat. La voiture a coûté 3 000 \$ de plus à Rémi qu'à Luc, même s'ils l'ont payée le même prix.

Confondre coûts et sorties de fonds peut coûter cher...

Ces exemples permettent de voir à quel point il faut être rigoureux avant de prendre une décision financière. Il ne suffit pas d'aligner les sorties de fonds et d'en conclure que le total de celles-ci correspond au coût. Confondre coûts et sorties de fonds peut coûter cher...

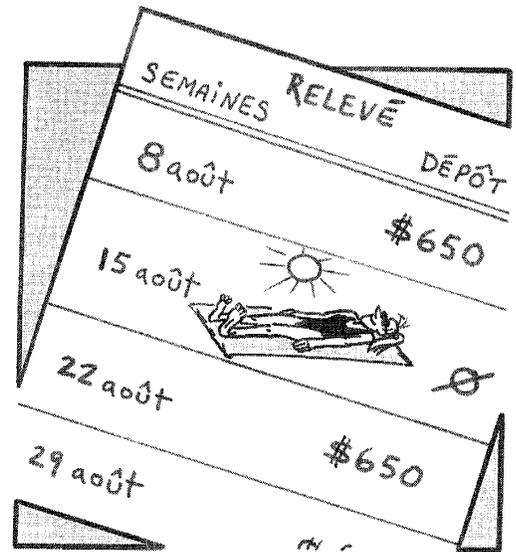
LE COÛT DE RENONCIATION²

Voilà une notion qu'il est très important de comprendre parce qu'elle est reprise abondamment dans le livre. Le coût de renonciation est trop souvent méconnu et ignoré quand vient le temps de prendre des décisions financières. Il est vrai que les spécialistes sont très discrets sur ce sujet lorsqu'ils s'adressent au grand public !

Le **coût de renonciation** est le revenu auquel il faut renoncer lorsqu'on prend une décision quelconque. Il ne correspond pas à une sortie de fonds, mais à une rentrée de fonds qui n'aura plus lieu. Sur le plan financier, signer un chèque de 1 000 \$ pour payer des taxes ou renoncer à une rentrée de fonds de 1 000 \$ représentent la même réalité. Dans les deux cas, il s'agit d'un effort financier irrécupérable de 1 000 \$, donc d'un coût. Voyons quelques exemples :

2. Pour désigner le coût de renonciation, on utilise aussi les expressions coût d'option, coût d'opportunité ou manque à gagner.

► Rachel veut participer à un voyage organisé d'une durée de trois semaines. Le prix demandé est 3 000 \$. Elle prévoit faire certaines dépenses personnelles durant le séjour, qu'elle estime à 400 \$ environ. Rachel sait que ses dépenses variables (nourriture, sorties, etc.) lorsqu'elle est à la maison s'élèvent à 200 \$ par semaine. Son salaire est de 650 \$ par semaine, et elle a droit à 2 semaines de vacances payées par année. Son employeur accepte qu'elle prenne une semaine sans solde pour faire le voyage. Comment Rachel calculera-t-elle le coût de son voyage?



Le prix du voyage et les dépenses personnelles pendant le voyage représentent un coût direct pour Rachel. Parallèlement, elle économise 3 semaines de dépenses courantes, soit 600 \$. Elle renonce à toucher son salaire pendant 1 semaine, ce qui représente 650 \$. Elle doit tenir compte de cette perte de rentrée de fonds pour calculer le coût réel de ses vacances.

Coûts directs:

- prix du voyage 3 000 \$
- dépenses personnelles durant le voyage 400 \$

Coûts économisés:

- économie des dépenses courantes sur 3 semaines (600) \$

Coût de renonciation:

- perte du salaire d'une semaine 650 \$

Coût des vacances envisagées: 3 450 \$

► Jacinthe possède une maison. Elle a aménagé un appartement au sous-sol, qu'elle loue 400 \$ par mois. Après une année, Jacinthe décide d'ouvrir un cabinet de génie-conseil et d'utiliser elle-même l'espace loué. « Je me demande pourquoi je n'y avais pas pensé avant! Je ne paie rien pour occuper cet espace, alors que j'aurais dû déboursier au moins 900 \$ par mois pour louer un espace dans un immeuble commercial », explique-t-elle.

Le raisonnement de Jacinthe est erroné, car elle n'a pas tenu compte du coût de renonciation. En effet, si elle occupe le sous-sol, elle ne pourra plus bénéficier du revenu de loyer. Certes, elle n'aura pas de loyer mensuel à payer pour occuper son bureau, mais elle devra renoncer à une rentrée de fonds mensuelle de 400 \$. Il lui en coûte donc 400 \$ par mois pour occuper son sous-sol. Elle fait quand même une bonne affaire puisqu'elle économise 500 \$ par mois... mais pas 900 \$. L'espace est rarement gratuit! La plupart du temps, plus on en occupe, plus le coût est élevé.

► Robert demande à Pierrette, sa mère, de lui prêter 10 000 \$, sans intérêt. Il compte les lui rembourser dans un an. Avec cet argent, Pierrette avait pensé acheter des obligations d'épargne du Québec, qui rapportent 5,5 % en intérêts par année. Quel serait le coût pour Pierrette si elle accepte d'aider son fils ?

Pierrette doit tenir compte du coût de renonciation. Le fait de prêter 10 000 \$ à Robert la prive de 550 \$ en intérêts. Pierrette aura 550 \$ (moins l'impôt) de plus en poche si elle ne prête pas l'argent à son fils. Elle doit en tenir compte dans sa décision.

► Jacques est l'heureux gagnant du premier prix d'un concours, une maison dont la valeur marchande est de 250 000 \$. Après quelques calculs, Jacques établit qu'il devra déboursier annuellement 7 200 \$ (taxes, assurances, entretien, électricité, etc.), soit 600 \$ par mois, pour habiter la maison. « C'est très peu pour une aussi belle maison », conclut-il. Il décide aussitôt d'emménager dans cette nouvelle demeure.

Le fait de gagner cette maison est bien sûr un événement heureux du point de vue financier. Mais cet événement s'est produit voilà une semaine, et c'est à ce moment que la richesse de Jacques a augmenté de 250 000 \$. Pourtant, cet événement n'a maintenant plus d'importance dans la décision d'habiter ou non la maison. Jacques se trompe peut-être en croyant réaliser des économies en y habitant. Voici la question qu'il devrait se poser : « Si j'avais gagné 250 000 \$ en argent liquide, est-ce que j'aurais acheté une maison de 250 000 \$? » Peut-être pas. Rien n'empêche Jacques de vendre la maison, d'empocher le magot et de faire ce que bon lui semble avec cet argent. Parce qu'il a gagné la maison et n'a donc pas eu à déboursier de l'argent directement pour se l'offrir, Jacques oublie un coût important : un montant de 250 000 \$ est immobilisé dans la maison. Sous forme de maison, ce montant lui appartient. Et s'il vendait la maison et investissait cette somme à un taux d'intérêt de 5 % après impôt, le placement lui rapporterait 12 500 \$ par année. En choisissant de conserver la maison, Jacques renonce à cette somme. Le coût de renonciation est donc dans ce cas de 12 500 \$ par an. Si on ajoute à cette somme les 7 200 \$ de frais, on obtient 19 700 \$, soit 1 641 \$ par mois³. En réalité, habiter la maison gagnée coûte à Jacques 1 641 \$ par mois. Doit-il vraiment consacrer autant d'argent à son logement ? Tout est affaire de choix personnel. Mais Jacques doit cependant fonder sa décision sur des chiffres réels et ne pas croire qu'il peut vivre dans une maison de 250 000 \$, même s'il l'a gagnée à la loterie, pour 600 \$ par mois.

Nous verrons au chapitre 13 que le même raisonnement s'applique à ceux qui ont acheté une maison et qui ont remboursé la totalité de leur emprunt hypothécaire. Tout comme Jacques, ils doivent être prudents lorsqu'ils calculent le coût réel lié au fait de l'habiter.

3. Bien sûr, il faudrait soustraire de ce montant la plus-value annuelle de la maison. Nous en reparlons aux chapitres 12 et 13. Pour le moment, cela n'a pas d'importance pour comprendre la notion de coût de renonciation.

Il existe donc plusieurs types de coûts de renonciation: salaires perdus, revenus de loyer perdus, revenus de placement perdus, etc. L'argent auquel on renonce n'est pas forcément gaspillé: dans le cas de Rachel, le voyage coûte simplement plus cher. Mais il ne faut pas oublier de le prendre en compte pour calculer l'effort financier irrécupérable que l'on veut réellement consacrer à un voyage ou à l'achat d'une maison. Dans ce dernier cas, il ne faut surtout pas oublier le coût de renonciation lié à des revenus de placement perdus parce que l'argent est immobilisé dans la maison. C'est ce qu'on appelle le **coût de l'argent**, le type de coût de renonciation le plus important dans le contexte du livre.

LE COÛT DE L'ARGENT⁴

« Si vous croyez que l'argent ne vaut rien, essayez d'en emprunter! »

Benjamin Franklin

Pourquoi l'argent a-t-il un coût? Tout comme un logement ou une automobile, l'argent peut être loué. Un loyer est chargé en compensation de la jouissance de l'argent. Ce loyer est le coût de l'argent. Souvent, il prend la forme d'un taux d'intérêt. Plus globalement, on parlera de **coût du capital** ou de **coût de renonciation du capital**.

Si vous demandez à la banque un prêt de 1 000 \$ en lui promettant de le rembourser dans 1 an, combien devrez-vous verser d'argent en tout? Plus de 1 000 \$, vous vous en doutez bien! La banque exigera des intérêts. Si le taux d'intérêt est de 8 %, par exemple, vous aurez versé 1 080 \$ à la même date l'an prochain. Le fait d'avoir pu profiter des 1 000 \$ durant 1 an vous a coûté 80 \$, ou 8 %. C'est le loyer de votre emprunt, le coût que la banque a exigé parce qu'elle a attendu un an avant de récupérer son argent. On peut représenter le coût du capital en dollars (80 \$), mais le plus souvent on utilisera un taux (8 %).

Tout comme un logement ou une automobile, l'argent peut être loué.

Un dollar reçu ou versé aujourd'hui vaut plus qu'un dollar reçu ou versé demain

Ce principe est l'un des plus importants en finance. Le temps est un facteur clé de la valeur de l'argent. Des sommes reçues à des moments différents n'ont pas la même valeur.

Pierre vend son ordinateur à un ami. Il lui laisse le choix de lui verser 1 000 \$ immédiatement, ou 200 \$ par année pendant 5 ans. On pourrait croire que ces offres reviennent au même. Dans les deux cas, 1 000 \$ seront encaissés. En réalité, les 1 000 \$ reçus

4. Pour désigner le coût de l'argent, on utilise aussi les expressions loyer de l'argent, coût du capital ou coût de renonciation du capital.

aujourd'hui valent plus que 5 versements de 200 \$ reçus pendant 5 ans. Pourquoi? Simplement parce que les 1 000 \$ reçus par Pierre aujourd'hui pourraient rapporter de l'argent à compter de maintenant. Par exemple, si Pierre place cette somme à un taux de 5 % après impôt, elle générera 50 \$ en revenus de placement dès la première année, et ainsi de suite pour les autres années. Pierre aurait donc tout intérêt à exiger le paiement complet immédiatement. Bref, il ne faut **jamais** comparer directement des montants d'argent qui surviennent à des moments différents.

Pierre aurait pu proposer à son ami de lui verser 1 000 \$ tout de suite, ou 210 \$ par an pendant 5 ans. La décision serait moins aisée parce que la somme totale encaissée n'est pas la même dans les deux cas, mais cela est plus représentatif de ce qui se passe dans la réalité. Pour pouvoir comparer ces deux options, il faudrait connaître le taux d'intérêt demandé par Pierre, pour éliminer l'effet du temps et actualiser les sommes.

L'actualisation

Si on peut obtenir un taux de rendement après impôt de 5 % sur un placement, le coût de renonciation du capital est de 5 %. Il importe peu que l'on obtienne 100 \$ tout de suite ou 105 \$ dans 1 an. Ces deux montants ont la **même** valeur. Autrement dit, une somme de 105 \$ reçue dans 1 an équivaut à 100 \$ aujourd'hui. On dit que le montant de 105 \$ a été **actualisé**.

Supposons qu'on vous propose d'encaisser 450 \$ dans 1 an. Combien ce montant vaut-il en dollars d'aujourd'hui? Grâce à des formules mathématiques, on peut calculer la valeur actuelle des dollars reçus plus tard. Les calculs montrent qu'en considérant un taux de rendement de 5 %, 450 \$ dans 1 an équivalent à 428,57 \$ aujourd'hui. Il a suffi de diviser 450 \$ par 1,05. Si la somme est encaissée dans 2 ans, la valeur actuelle devient 408,16 \$, soit 450 \$ divisés par 1,05 au carré ($1,05 \times 1,05$). Ces calculs de valeur actualisée peuvent s'avérer laborieux, mais les ordinateurs et les calculatrices s'en chargent sans maugréer. Il faut simplement retenir qu'ils permettent de rendre comparables des sorties ou des rentrées de fonds qui se produisent à des moments différents. Ici on peut dire que :

- Les 450 \$ reçus dans 1 an équivalent aujourd'hui à 428,57 \$.
- Les 450 \$ reçus dans 2 ans équivalent aujourd'hui à 408,16 \$.

Cette notion d'actualisation est importante pour l'évaluation du coût lié à la possession d'une maison selon les méthodes présentées plus loin dans le livre. Ainsi, on utilisera la valeur actualisée pour rendre comparables les sorties et les rentrées de fonds. Mais n'ayez crainte, vous n'aurez pas à faire vous-même ces calculs et on ne vous présentera pas une montagne de chiffres!

Les exemples suivants illustrent qu'un dollar reçu ou versé aujourd'hui vaut plus qu'un dollar reçu ou versé demain, et présentent la méthode à suivre pour tenir compte du coût du capital avant de prendre des décisions concrètes.

► *Il y a 20 ans, la mère de François a signé un contrat de rente avec une compagnie d'assurance. Aux termes du contrat, elle doit encaisser 400 \$ par mois pour les 25 prochaines années. Pour obtenir cette rente, elle a payé 84 350 \$. François se fait la réflexion suivante: «Après 20 ans, ma mère a déjà encaissé 96 000 \$ ($400 \$ \times 12 \times 20$). Elle a déjà fait un bon profit sur les 84 350 \$ qu'elle a versés. En plus, il reste encore 60 versements à encaisser. Elle a vraiment pris une bonne décision en signant ce contrat de rente!»*

Cette façon de raisonner est incorrecte. On ne peut pas comparer directement les versements de 84 350 \$ et de 96 000 \$, parce qu'ils ont été faits à des dates différentes. Et il est tout à fait normal que cette dame ait encaissé plus que ce qu'elle a versé! La somme de 84 350 \$ ayant été payée au début du contrat, elle a une plus grande valeur que les rentes mensuelles réparties sur 20 ans, totalisant 96 000 \$. Le plus important est de trouver le taux d'intérêt que la société d'assurance a accordé à la mère de François. Nos calculs indiquent que ce taux est de 3%. Rien d'extraordinaire! Cette dame aurait probablement pu obtenir mieux, avec le même niveau de risque, en achetant des certificats de placement garanti auprès de la caisse populaire du quartier. Même si elle a encaissé plus que ce qu'elle a versé, elle n'a pas nécessairement fait une bonne affaire.

Des sommes reçues à des moments différents n'ont pas la même valeur.

Conclusion: on ne peut comparer les montants d'argent en cause dans des transactions financières qui n'ont pas lieu au même moment. C'est le taux qu'il faut connaître! C'est lui qui indique le coût de l'argent ou, dans ce cas-ci, le taux de rendement réel du placement de la mère de François.

► *Hélène a acheté une maison voilà 20 ans, qu'elle a payée 80 000 \$. Elle a versé 10 000 \$ comptant et elle a contracté un prêt hypothécaire pour payer le solde de 70 000 \$. Les versements mensuels s'élèvent à 490 \$. Hélène constate avec dépit qu'elle a déjà versé 117 600 \$ depuis 20 ans, et qu'il lui reste encore 60 versements à effectuer. À la fin, elle aura versé 147 000 \$, soit plus du double du prêt initial de 70 000 \$. Elle aura donc payé 77 000 \$ en intérêts. Elle trouve scandaleux que les banques abusent ainsi des gens!*

Ce raisonnement témoigne d'une mauvaise logique financière. Hélène fait ses calculs à partir de montants qui ne sont pas comparables, car ils n'ont pas été payés à la même date. Il est tout à fait normal qu'elle rembourse plus de 70 000 \$ au total. Elle doit payer à la banque le coût inhérent à la jouissance de l'argent! La banque a dû verser 70 000 \$ dès le début de la transaction, alors qu'Hélène a eu la possibilité d'effectuer des versements mensuels pendant 20 ou 25 ans. Le montant de 70 000 \$ a donc une plus grande valeur. Pris isolément, le fait de payer 77 000 \$ en intérêts n'a aucune importance. On ne peut pas dire si c'est peu ou beaucoup, tant qu'on ne connaît pas le taux d'intérêt demandé. Dans le cas d'Hélène, le taux a été de 7%. On peut alors porter un jugement et déterminer si ce prêt a été avantageux ou non en considérant les taux d'intérêt qui ont eu cours durant cette période.

Conclusion : il faut se garder de comparer des montants d'argent à des moments différents. Ce sont les taux qu'il faut comparer ! C'est le taux qui indique le coût de l'argent – dans ce cas-ci, le coût réel de l'emprunt d'Hélène. Hélène doit décider si elle est disposée à payer ce coût au moment de la signature du contrat. Après, il est trop tard : les intérêts vont s'accumuler au fil des ans, elle peut en être sûre ! En fait, c'est comme si Hélène se plaignait que le loyer d'un appartement est trop élevé après l'avoir habité durant 20 ans !

► *Pierre veut acheter une voiture. Il est prêt à payer 20 000 \$, taxes incluses. Il a le choix de payer comptant ou de payer en 48 versements mensuels de 433,90 \$. Que devrait-il choisir ?*

Un calcul rapide permet de voir que les 48 versements représentent une somme totale de 20 827 \$ ($48 \times 433,90$ \$). Puisque ce montant est supérieur au versement unique de 20 000 \$, on pourrait croire que Pierre devrait payer comptant puisqu'il économise 827 \$. Mais ce raisonnement rapide s'appuie sur une logique erronée. On ne peut comparer les dollars ainsi. Les 20 000 \$ doivent être payés tout de suite, tandis que les 20 827 \$ sont répartis sur 4 ans. Ces dollars n'ont pas du tout la même valeur. Tout d'abord, calculons le taux d'intérêt de l'emprunt accordé par le concessionnaire. Ici, c'est 2 %, ce qui est bien peu. Il faut ensuite se demander ce que Pierre pourrait faire avec ses 20 000 \$ s'il les conservait et choisissait l'emprunt. S'il peut obtenir un taux de rendement après impôt supérieur à 2 % sur des placements, il devrait accepter l'offre du concessionnaire et conserver son capital.

Conclusion : mieux vaut comparer des taux plutôt que des montants d'argent déboursés à des moments différents.

Coût de l'argent : un calcul personnel

Étonnamment peut-être, le coût de l'argent peut varier d'une personne à l'autre. Qu'il s'agisse d'un placement ou d'un emprunt, les variations peuvent être importantes. Pour établir ce coût, il faut connaître la situation de la personne. Voici certains facteurs à considérer :

- Dans le cas d'un emprunt, plusieurs éléments influent sur le taux d'intérêt demandé par le prêteur. Plus le risque lui paraît élevé, plus le taux sera élevé. La cote de crédit de la personne qui veut emprunter, les garanties qu'elle peut offrir, ses revenus, etc., sont des facteurs dont les prêteurs tiennent compte. Nous aborderons ce thème en détail dans le livre 4 de cette série.
- Dans le cas des placements, le niveau de risque que la personne est prête à assumer est le facteur le plus important. Plus ce niveau est élevé, plus le rendement espéré est élevé, et plus le coût de renonciation du capital sera élevé. Si la personne songe à investir seulement dans des certificats de placement garanti d'une banque, le coût de renonciation du capital est faible. En effet, si l'argent était utilisé à d'autres fins (achat d'une maison, par exemple), elle ne renoncerait pas à des revenus de placement importants.

Certaines considérations fiscales influencent aussi le coût du capital (la possibilité de cotiser à un REER ou non, le type de revenus de placement, le taux d'imposition marginal, etc.). Le chapitre 6 aborde plusieurs de ces notions.

L'inflation et le coût de l'argent

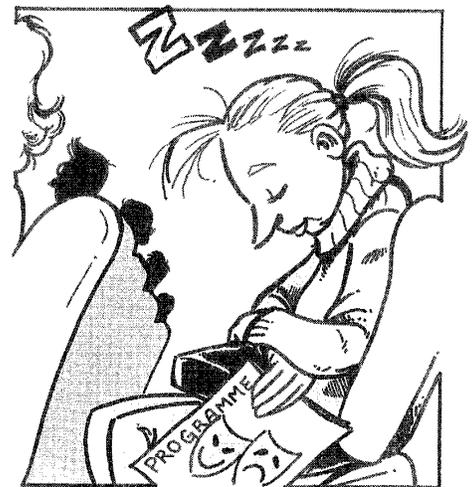
Il ne faut pas confondre l'effet du temps et l'effet de l'inflation. Le coût de l'argent tel que nous l'avons considéré jusqu'à maintenant dans ce livre n'est pas nécessairement lié à l'inflation. Même dans un monde sans inflation, l'argent a un coût. Les banques n'abolissent pas le taux d'intérêt sur les prêts quand le taux d'inflation est faible ou nul! Cela n'empêche pas que l'inflation est l'un des facteurs qui influent sur le coût de l'argent. Nous en discutons au chapitre 9.

FAUT-IL DÉTRUIRE LE STADE OLYMPIQUE?

Une autre notion entre en ligne de compte quand on veut établir les coûts d'une option: le futur. En effet, au moment de prendre une décision, seules les incidences **futures** sur la situation financière personnelle sont importantes. On ne doit plus se préoccuper du passé⁵. Le profane aura souvent maille à partir avec cette réalité. On a tous déjà entendu des propos du genre «J'espère récupérer au moins ce que j'ai payé», «Lorsqu'on m'offrira le même prix que ce que j'ai payé, je serai disposé à vendre ma maison» ou «La valeur des actions que je détiens a baissé cette année, mais ce n'est pas grave: elle est encore supérieure à ce que j'ai payé à l'achat.»

De telles affirmations découlent d'une mauvaise logique financière. En effet, **le coût subi dans le passé ne doit jamais être considéré dans une décision financière**. Voyons quelques exemples.

- ▶ Commençons par le plus extrême: il y a 1 mois, Nicole a payé un billet de théâtre 30 \$. Le soir de la pièce, elle se sent fatiguée et n'a qu'une idée: rester calmement à la maison. Après réflexion, elle ne trouve rien à rétorquer à l'argument massue qui lui tombe dessus: «J'ai payé, il faut que j'y aille.» De l'extérieur, un tel argument apparaît ridicule. Le coût du billet n'a plus de réalité quand vient le moment de s'habiller et de se rendre au théâtre. Pourquoi Nicole endurerait-elle une mauvaise soirée sous prétexte que le billet est payé? Mais l'histoire ne s'arrête pas là. Nicole appelle un ami pour lui offrir son billet. Ce dernier est prêt à payer 18 \$ pour voir la pièce. Nicole réfléchit: «Je ne peux quand même pas perdre 12 \$. Bof, même si ça ne me tente pas, je vais y aller quand même!» En plus d'être sûre de s'embêter pendant toute la soirée, Nicole vient de perdre 18 \$! En fait, Nicole avait deux choix:



5. Bien sûr, nous ne parlons pas ici de l'expérience acquise dans le passé. Celle-ci est certainement utile lorsqu'on prend une décision.

- Passer une soirée agréable à la maison et empocher 18 \$.
- Passer une soirée ennuyeuse au théâtre et ne rien empocher du tout.

La perte de 12 \$ ou le prix de 30 \$ n'ont aucune incidence sur ce choix. Financièrement, ces montants n'ont aucune réalité. Lorsqu'on se tourne vers le futur, ils n'interviennent pas dans la décision.

► *Voilà 5 ans, Laurent a acheté des actions à 10 \$ chacune. Leur valeur actuelle est de 6 \$. Les analystes financiers prévoient que la valeur des actions grimpera à 6,20 \$ dans 1 an. Que devrait faire Laurent ?*

On peut discuter longtemps à ce sujet, mais une chose reste sûre : le prix d'achat initial de 10 \$ ne doit pas peser dans la décision. C'est du passé. On n'en parle plus. L'achat de ces actions a probablement été une mauvaise décision, mais cela n'a plus rien à voir avec la décision que Laurent doit prendre aujourd'hui.

Si on en croit les prévisions, la valeur des actions augmentera de 0,20 \$ seulement d'ici 1 an, ce qui correspond à un taux de rendement de 1,2 % ($0,20 \$ \div 6 \$$). Laurent pourrait presque certainement trouver un placement plus rentable ! Tout porte à penser qu'il aurait intérêt à vendre ses actions maintenant. « Voyons donc, c'est complètement aberrant ! Je vais perdre 4 \$ par action en les vendant aujourd'hui, car je les ai payées 10 \$ », se dit Laurent. Mauvaise logique ! La perte a déjà eu lieu. Que Laurent vende ses actions ou non ne change rien à la chute de 4 \$ qu'elles ont subie depuis 5 ans. Il ne pourra pas

changer le passé. Il doit se tourner vers l'avenir et voir ce qu'il peut tirer des 6 \$. Deux possibilités se présentent à lui :

- Il peut vendre les actions s'il estime que leur potentiel de croissance est faible et qu'il peut gagner plus ailleurs.
- S'il juge que le potentiel à long terme des actions est prometteur, il pourra conserver ses actions.

Le coût initial de 10 \$ ne doit pas intervenir dans ce choix.

► On peut appliquer la même logique au Stade olympique. Même si quelques milliards de dollars ont été engloutis dans cet éléphant blanc, ce fait n'est pas pertinent dans la décision que doivent prendre les autorités sur l'avenir du Stade. Peut-être serait-il plus



profitable de le détruire et d'en reconstruire un autre exigeant moins d'entretien et mieux adapté aux besoins (parce qu'il générerait plus de revenus) ? C'est le genre de décision qu'aucun politicien ne peut prendre parce que sa carrière n'y survivrait probablement pas. Le public crierait au scandale, au gaspillage des fonds publics. Pourtant, le gaspillage **a déjà eu lieu**. La mauvaise décision a été prise à la fin des années 60. Maintenant, il faut regarder vers le futur pour examiner les coûts et les revenus de chaque option. Peut-être la meilleure décision serait-elle de remplacer le Stade par un stationnement ? !

► Si la logique tient pour le Stade, elle tient aussi pour tous les consommateurs ordinaires. Ainsi, le prix payé pour une maison ne devrait pas être pris en compte lorsque vient le temps de décider de la vendre. Si la maison a été achetée 100 000 \$, il ne sert à rien de s'acharner à récupérer 100 000 \$ si la maison vaut seulement 95 000 \$ selon les estimations actuelles. S'entêter à vouloir la vendre 100 000 \$ peut coûter cher. Quand un propriétaire retarde la vente de sa maison de plusieurs mois – le plus souvent pour finalement se résigner à accepter une offre de 95 000 \$ –, il doit ainsi supporter pendant plusieurs mois les coûts liés à la résidence. Si les coûts de la nouvelle résidence qu'il envisage d'occuper sont moins élevés, il a subi des coûts inutiles, seulement parce qu'il s'est entêté à obtenir un prix de vente qui n'avait aucune réalité économique.

► Même ceux qui connaissent bien cette règle ont tendance – à tort – à l'oublier. Voici un bref extrait d'une longue discussion entre un commerçant égyptien et un client, Éric :

- Éric : « Je vous offre 6 livres pour cette statuette. »
- Le commerçant : « Non, jamais ! 20 livres, et elle est à vous. »
- Quelques minutes plus tard, après avoir discuté de tout et de rien, Éric fait une autre tentative : « Je vous en offre 8 livres. »
- Le commerçant : « Non, il n'en est pas question. »
- Éric, à bout d'arguments, commet la pire gaffe possible : « Voyons, monsieur ! Vous avez payé 2 ou 3 livres pour cette statuette, pas plus. Vous pouvez bien me la vendre 8 livres. »
- Le commerçant : « Je l'ai peut-être trouvée par terre aussi ! »

Une vraie claque à la figure ! Éric a oublié une vérité fondamentale : le coût passé n'est pas pertinent lorsqu'on prend une décision. Le commerçant connaît très bien les règles du jeu. Il ne se préoccupe pas de ce que lui a coûté la statuette. Seul compte pour lui ce que le marché peut lui en offrir. Que la statuette ait été payée 3 livres ou qu'elle ait été trouvée par terre ne change rien au fait qu'il la vendra 20 livres s'il sait qu'il trouvera un acheteur disposé à lui verser ce montant. C'est ce que fit d'ailleurs Éric, s'avouant vaincu, sans plus de résistance.

À retenir de ce chapitre

L'objectif de ce chapitre était d'expliquer certaines notions de base liées au coût. Dans le livre, le coût est considéré comme l'ensemble des **efforts financiers irrécupérables (EFI)** découlant de la jouissance d'un bien. Pour calculer un coût, il faut tenir compte des règles suivantes:

- Un coût n'équivaut pas nécessairement à une sortie de fonds ou à un prix d'achat. Le coût apparaît plutôt au fur et à mesure de l'utilisation d'un bien.
- Le coût de renonciation est un revenu dont on se prive pour pouvoir profiter d'un bien ou d'un service. C'est une rentrée de fonds qui n'aura pas lieu. Le coût du capital est l'un des principaux types de coûts de renonciation.
- Un dollar reçu ou versé aujourd'hui vaut plus qu'un dollar reçu ou versé demain. Des sommes d'argent reçues ou payées à des moments différents ne sont pas comparables. Pour les comparer, il faut les actualiser – ou, dans certains cas pratiques, tenir compte simplement des taux.
- Pour prendre une décision financière, il faut tenir compte de l'avenir, jamais du passé. Le prix payé jadis ou les coûts déjà engagés n'ont pas à intervenir dans le processus de prise de décision.



Partie – Notions immobilières

Cette partie compte quatre chapitres :

Chapitre 8 – La revanche des berceaux

Chapitre 9 – L'inflation, amie ou ennemie ?

Chapitre 10 – Votre résidence au jour le jour

Chapitre 11 – Une maison, un bon placement ?

Ces chapitres traitent de notions précises touchant directement la décision qui nous préoccupe dans ce livre. Plusieurs idées préconçues se font malmener dans ces pages !

La revanche des berceaux



Rédaction et collaboration étroite

ÉRIC BRASSARD

JOAN BACKUS

VALÉRIE BORDE

Relecture et commentaires

GUYLAINE BARAKATT

PIERRE DÉRY

SUZANNE DURETTE

COLETTE ESCULIER

La démographie est l'un des facteurs qui influencent le plus le marché immobilier, comme l'ont constaté de nombreux experts. La répartition de la population dans différentes classes d'âge renseigne en effet sur l'évolution de l'offre et de la demande de logements. Nous avons jeté un coup d'œil sur la démographie canadienne pour avoir un aperçu de l'évolution du marché immobilier au cours des prochaines décennies.

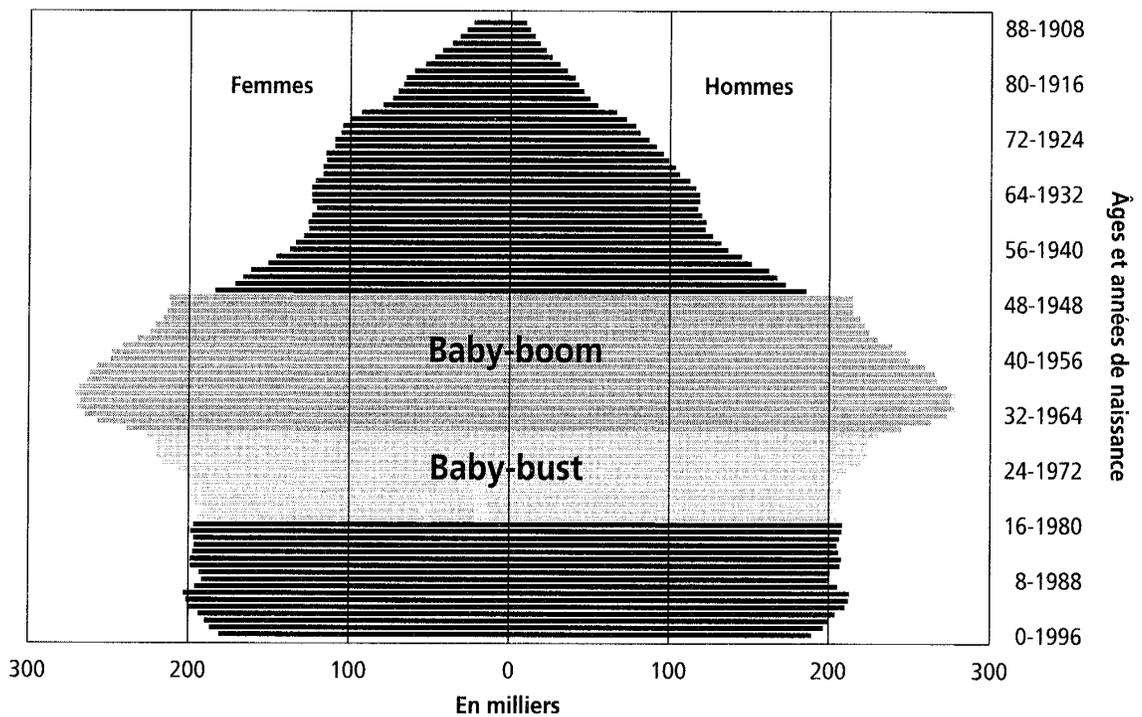
DIS-MOI TON ÂGE ET JE TE DIRAI OÙ TU HABITES

La plupart des gens quittent la maison familiale au début de la vingtaine mais, faute de moyens et par désir de liberté, la majorité d'entre eux louent un appartement. L'âge moyen pour acheter une première maison est entre 24 et 35 ans. Vers l'âge de 45 ans, on achète souvent une maison d'une gamme supérieure ou, parfois, une résidence secondaire. Puis, dans la soixantaine, nombreux sont ceux qui veulent troquer leur avoir *immobilisé* contre des revenus de retraite; c'est à ce moment qu'ils songent à vendre leur maison pour se délester de certaines responsabilités.

Le prix des logements est fortement influencé par la loi de l'offre et de la demande: plus le nombre d'acheteurs potentiels de maisons est élevé, plus les prix grimpent. Et plus le nombre de maisons à vendre augmente, plus les prix baissent. On peut ainsi prévoir que, si une forte proportion des propriétaires de maison veulent vendre au même moment, les prix des maisons baisseront. Le profil de la population canadienne donne-t-il des indices de mouvements de masse qui pourraient influencer l'offre et la demande de logements? La figure 8.1 présente la pyramide des âges de la population canadienne

en 1996. Cette pyramide met en relief, pour les hommes et les femmes, l'âge et le nombre d'individus. La forme pyramidale est évidente pour les groupes âgés de 32 ans et plus. Intuitivement, on peut s'attendre à ce que le nombre d'individus par groupe d'âge diminue à mesure que les gens vieillissent. Cette tendance n'est toutefois pas respectée pour les groupes d'âge inférieurs à 32 ans. Que s'est-il passé?

FIGURE 8.1
Pyramide des âges de la population du Canada en 1996



Source: Statistique Canada.

BABY-BOOM ET BABY-BUST

Selon l'économiste canadien David K. Foot, le Canada a connu le baby-boom le plus fort de tous les pays industrialisés. Cette génération de personnes nées entre 1947 et 1966 forme le renflement sur la pyramide (autour de 32 ans). «Aujourd'hui, au moins le tiers des Canadiens sont nés du baby-boom et, pour cette simple raison, quand ils toussent, c'est tout le Canada qui s'enrhume», explique-t-il dans son livre *Entre le boom et l'écho*.

Dans l'immobilier comme dans bien d'autres domaines, le poids des *baby-boomers* est très important. Actuellement, ce sont surtout les personnes âgées entre 30 et 65 ans, dont les *baby-boomers*, qui possèdent des maisons. Le baby-boom a donc eu et continuera d'avoir un impact majeur sur le marché de l'immobilier, comme le précise Foot: «Durant deux

décennies cruciales – de 1967 à 1986 –, environ 9 millions de Canadiens ont quitté la maison de leurs parents pour s’installer dans leur propre logement. Cela a immanquablement créé un boom phénoménal du marché de l’immobilier résidentiel. Il était tout aussi inévitable qu’une fois que les baby-boomers seraient logés, ce serait la fin du boom.»

Après le baby-boom, la natalité s’est effondrée: c’est ce qu’on appelle le *baby-bust*, qui s’est étendu de 1967 à 1979. Au Québec, la tendance a même été plus forte qu’ailleurs au pays et elle se poursuit actuellement. En fait, la dénatalité semble être le véritable phénomène démographique, et non le baby-boom. Si les couples des années 1970 et des décennies suivantes avaient continué à avoir 3 ou 4 enfants comme leurs parents, la courbe aurait une forme pyramidale normale et on parlerait beaucoup moins aujourd’hui des *baby-boomers* et du vieillissement de la population.

Entre 2000 et 2010, ce seront surtout les enfants du *baby-bust* qui auront l’âge d’acheter leur première maison. Comme ils sont bien moins nombreux que les *baby-boomers*, on estime que la demande de maisons sera la plus basse jamais enregistrée depuis les 30 dernières années. Parallèlement, les premiers *baby-boomers* qui prendront leur retraite commenceront à vouloir vendre leurs maisons. «Au contraire de leurs parents, les *baby-boomers* ne peuvent plus considérer que leur maison est un bon investissement. Il y a fort à parier qu’ils se feront une chaude lutte sur le marché de la vente quand ils prendront leur retraite en masse [*trad.*]», écrivent les experts américains William Sterling et Stephen Waite dans leur livre *Boomernomics*.

Le phénomène ne frappera pas seulement le marché des premiers acheteurs. Toute la chaîne risque d’être touchée. «Le ralentissement de la demande pour des premières maisons signifie que les baby-boomers qui veulent changer leur demeure pour une plus grande ne pourront pas obtenir de cette transaction des prix élevés. Cela va à son tour freiner les prix des maisons des zones habitées par les baby-boomers», explique Foot.

La figure 8.2 présente une pyramide des âges en 2016, selon une projection à partir du recensement de 1996. On note qu’il est de plus en plus difficile de parler de pyramide, puisqu’elle n’apparaît plus que pour les groupes d’âge supérieurs à 56 ans. On peut imaginer que, encore quelques années plus tard, la forme ressemblera davantage à un gratte-ciel aux côtés parallèles qu’à une pyramide. Les groupes d’âge de 64 ans et moins comptent pratiquement tous le même nombre d’individus. On retrouve à peu près autant de femmes de 67 ans que de fillettes de 8 ans! Tout cela en dit long sur l’état du marché immobilier à ce moment et ne fait que confirmer ce que les experts prévoient.

Le baby-boom a donc eu et continuera d’avoir un impact majeur sur le marché de l’immobilier.

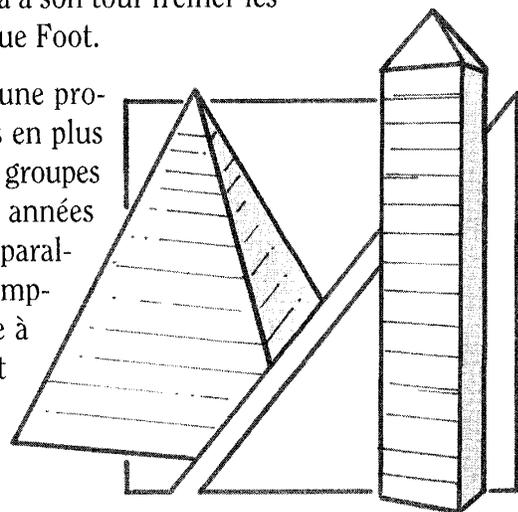
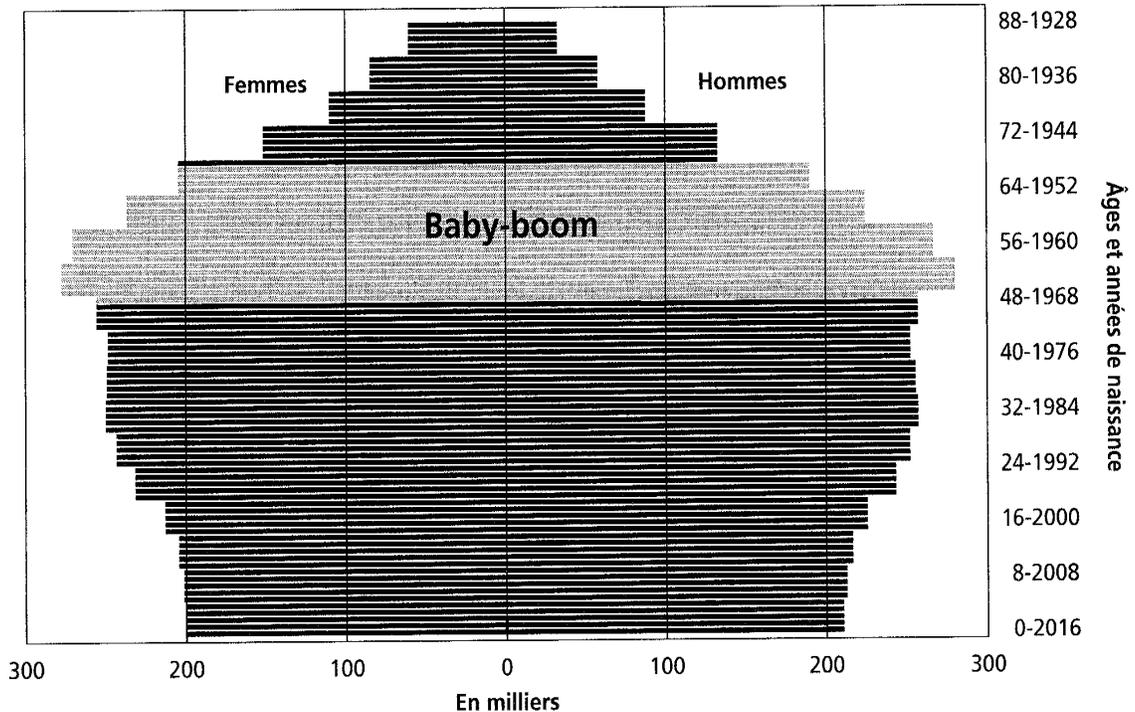


FIGURE 8.2

Pyramide des âges de la population du Canada en 2016 (projection)



Source: les chiffres proviennent de Statistique Canada. La figure est de nous.

APRÈS 2030: POPULATION EN DÉCROISSANCE ET DIMINUTION DES MÉNAGES

Les prévisions à long terme sur les tendances dans la population québécoise laissent présager un futur encore plus dramatique. Ceux parmi nous qui ont aujourd'hui entre 30 et 40 ans et qui prendront leur retraite entre 2025 et 2035 risquent fort de ne plus trouver beaucoup d'acheteurs pour leur maison! En effet, une étude publiée par la Société d'habitation du Québec (SHQ)¹ en 1994 prédit l'arrêt de la formation nette de **nouveaux** ménages au Québec après 2026 ou 2036, selon le scénario pessimiste ou optimiste étudié, en raison de la stabilisation de la population. Selon un représentant de la SHQ qui tient à l'anonymat, le recensement de 1996 donnait déjà raison au scénario le plus pessimiste. Si le nombre de ménages se stabilise, des maisons encore habitables seront mises au rancart faute de demande, puisqu'on continuera à construire de nouvelles maisons. L'incidence sur les prix sera, bien sûr, négative. Notons que cette étude, comme toute étude démographique sur les populations futures, tient compte des taux d'immigration et d'émigration.

1. Deschênes et Forest, 1994.

Une autre étude, celle-là de la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL), insiste sur un autre aspect de la démographie: chaque génération a ses valeurs, qui peuvent avoir un impact direct sur le choix du logement. L'étude, intitulée *Préférences et intentions de la génération X en matière de logement*, a été publiée en 1998; elle tire ses conclusions d'une série de rencontres avec des jeunes âgés de 25 à 34 ans, vivant à Montréal, Québec et Sherbrooke et disposant de revenus suffisants pour faire un choix entre l'achat d'une maison ou la location. Il en ressort de très nets changements des valeurs et des attitudes par rapport à la génération du baby-boom. L'étude nous révèle entre autres que « la location est un choix conscient de mode de vie, car [...] elle offre plus de liberté, plus de souplesse et plus d'argent et de temps à consacrer aux loisirs ». Les chiffres le confirment: en 1986, 46,1 % des 25-34 ans étaient propriétaires, contre 43,4 % en 1996². Typiquement, ces jeunes songent à acheter une maison lorsque vient le temps d'avoir un enfant, une décision de plus en plus tardive et de plus en plus rare! Lorsque la génération X pense à son avenir financier, elle se tourne plutôt vers les REER que vers l'achat d'une maison. Tout cela ne laisse pas présager un marché des premières maisons très vigoureux dans les prochaines années.

ATTENTION AUX LENDEMAINS QUI DÉCHANTENT

La grande leçon de la démographie semble être la suivante: le passé n'est pas garant du futur. Les personnes nées avant 1940 ont pu faire des gains intéressants sur leur maison au moment de leur retraite, surtout si elles l'ont vendue au plus fort du boom des années 1970-1980. Beaucoup d'entre nous comptent en faire autant dans 10, 20 ou 30 ans. L'ancien ministre du Revenu du Canada et expert financier Garth Turner est catégorique à cet égard dans son récent livre *2015 After the Boom*. Voici ce qu'il écrit:

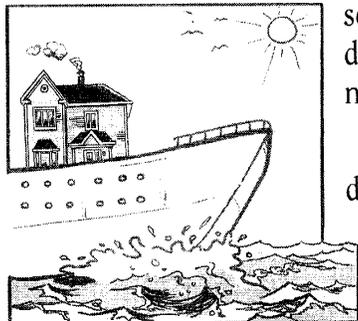
On pense que l'immobilier pourrait connaître une dépréciation entre 2000 et 2010. Après cette date, on ne parle plus de possibilité, mais de fait inéluctable. [...] Malheureusement, nombre de *baby-boomers* – et peut-être la majorité – ne comprendront pas pourquoi. Encore prisonniers d'une mentalité sortie tout droit des années 1980, [...] [ils] feront tout leur possible pour se convaincre que le capital investi dans leur maison leur procure une rente de retraite assurée. Quelle erreur! [trad.]

Sterling et Waite sont tout aussi catégoriques:

Il est totalement fantaisiste de penser que, à long terme, la société continuera de nous payer le gros prix pour vivre dans notre propre maison. On veut le beurre et l'argent du beurre, et encore plus de beurre après. Dans le courant économique actuel, la maison retrouvera son rôle traditionnel: un endroit où l'on revient pour accrocher son chapeau le soir. Et nous devons payer pour jouir de ce privilège. [trad.]

2. Norbert et al., 1996.

Foot ajoute: «Les maisons vont redevenir ce qu'elles étaient avant que les baby-boomers n'entrent sur le marché du logement, des endroits pour vivre plutôt que des investissements.» Finalement, David Cork, dans son livre *The Pig and the Python*, va dans le même



sens: «Dorénavant, on pourra comparer l'achat d'une maison à une croisière très dispendieuse: vous vous offrez une expérience très coûteuse, dont il serait étonnant que vous tiriez des profits. [trad.]»

Selon Garth Turner, environ 70 % de la richesse personnelle totale des Canadiens est investie dans le secteur immobilier résidentiel, ce qui fait de nous l'un des peuples dont le portefeuille est le moins diversifié sur la planète. Le financier ajoute: «Votre maison a une valeur nette réelle, mais cet argent est captif si vous ne pouvez pas la revendre. [trad.]»



RICHARD
Photographe

**Il me semble y avoir un peu d'exagération.
La démographie n'explique quand même pas tout! Il doit
bien y avoir d'autres facteurs qui influencent le prix et la
demande des maisons?**

Oui, bien sûr, d'autres facteurs influencent la demande de maisons.

- La santé de l'économie joue un rôle important (croissance, taux de chômage, confiance des consommateurs, etc.). Des gens qui travaillent sont plus à même d'assumer le risque d'acheter une maison. Au moment d'écrire ces lignes (au printemps 2000), un regain de l'immobilier résidentiel se faisait sentir dans plusieurs régions, probablement en raison de la croissance économique constante des dernières années.
- Les taux d'intérêt jouent un rôle crucial, parce que des taux faibles facilitent l'accès à la propriété.
- L'existence de programmes gouvernementaux peut aussi faciliter l'achat. Le programme d'assurance-prêt hypothécaire de la SCHL, par exemple, permet d'acheter une maison avec une mise de fonds de 5% seulement. Le RAP (régime d'accession à la propriété) permet également d'utiliser les sommes provenant de REER comme mises de fonds initiales.
- Le prix des maisons neuves a aussi son importance. Tout ce qui fait varier le prix des matériaux et de la main-d'œuvre influence le marché. De la même manière, une variation importante dans les frais d'occupation (taxes foncières, chauffage, etc.) décourage ou attire les acheteurs.
- La disponibilité de logements locatifs de bonne qualité et bien situés (des produits de *substitution*, comme disent les économistes) influence directement la demande de maisons. En l'absence de ce type de logement, elle devient plus forte.

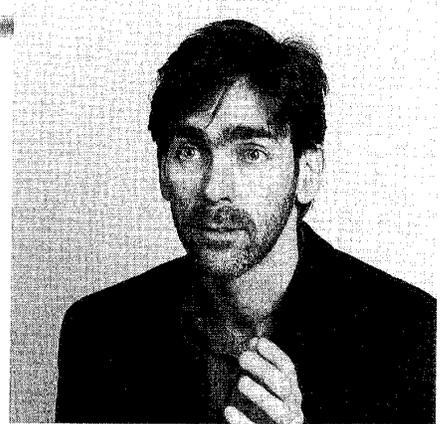
- Par ailleurs, les comportements et les mœurs de chaque classe d'âge peuvent évoluer. Par exemple, tous les facteurs qui prolongent le maintien à domicile des personnes âgées (les soins à domicile, les services de repas ou d'entretien) contribuent à l'augmentation du nombre de propriétaires.

Finalement, d'autres facteurs auxquels on ne pense pas aujourd'hui pourraient influencer le marché de l'immobilier plus tard.

Tous ces facteurs pèseront-ils plus lourd dans la balance que la démographie? Personne ne connaît la réponse à cette question. Il n'en demeure pas moins que la démographie jouera toujours un rôle fort important. Il ne faut pas oublier une vérité toute simple: tout le monde vieillit d'une année par année et les personnes du même âge ont à peu près toutes les mêmes besoins et les mêmes habitudes de consommation.

Il me semble qu'il ne faut pas généraliser ce principe à tous les types de résidences. Peut-être certains seront-ils moins touchés par le phénomène démographique.

« À partir des années 1990, seuls ceux qui feront preuve de suffisamment de savoir et de discernement pour acheter la bonne maison, au bon endroit et au bon moment, peuvent espérer faire des bénéfices », croit Foot. La maison très bien située et adaptée au goût du jour sera probablement toujours en demande. Comme on dit dans le milieu: les trois facteurs qui influencent le plus la valeur d'une maison sont le site, le site et le site!



YANNICK
Agent de recherche

Dans une étude portant sur la région montréalaise³, Marc H. Choko et Pierre J. Hamel insistent sur ce thème:

Les facteurs démographiques sont bien sûr à prendre en compte, mais à la lumière des modifications qui se dessinent quant aux choix de destination des ménages les plus solvables: or il semble bien que deux mouvements contradictoires se dessinent, tous deux défavorables à la banlieue. Le premier tire vers la ville centrale et les copropriétés, le second vers les anciennes régions de chalets, plus excentrées (Laurentides et Cantons de l'Est notamment).

Selon l'économiste Harry S. Dent, deux secteurs clés de l'immobilier connaîtront des sommets au cours de la prochaine décennie. Dans son livre *The Roaring 2000s*, on peut lire:

3. Choko et Hamel, 1999. Cette étude est disponible dans le site Web www.ericbrassard.com.

D'une part, l'achat de résidences secondaires est en hausse, puisque les *baby-boomers* vieillissants investissent dans les loisirs. L'autre secteur fort sera le marché orienté vers le haut de gamme, fréquenté par les *baby-boomers* de la classe moyenne ascendante. Les familles types de la génération du baby-boom en seront rendues à l'étape de l'achat d'une résidence haut de gamme (entre 34 et 43 ans), une tendance qui atteindra son sommet entre 2000 et 2004. Ainsi, dans la plupart des régions, la valeur des maisons de la classe moyenne supérieure pourrait connaître une faible hausse. [trad.]

Le marché de la seconde résidence, plus grande et plus luxueuse, pourrait donc s'en sortir raisonnablement. Cork aborde ce thème de la manière suivante: « Quand les *baby-boomers* à l'aise quitteront leurs grosses maisons et qu'ils voudront réduire leurs dépenses de logement, nous allons assister à une montée en flèche des prix des copropriétés de luxe bien situées. [trad.] »



NICOLAS
Agronome

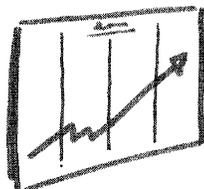
Même si le prix des maisons baisse, mieux vaut obtenir un peu moins que le prix d'achat à la revente que de ne rien obtenir du tout, comme c'est le cas pour les locataires!

Nous discutons de ce thème au chapitre 12, mais disons tout de suite que cet argument n'est pas valable. En effet, le locataire ne récupère rien... simplement parce qu'il n'a pas payé le prix d'achat de son logement! Les propriétaires récupèrent une somme à la vente de leur maison, mais ils oublient que cet argent est sorti de leurs poches: qu'y a-t-il d'extraordinaire à récupérer 100 000 \$ si on a payé 100 000 \$ pour une maison? C'est pire encore si on ne récupère que 95 000 \$... Ce n'est pas parce que les propriétaires récupèrent une somme à la vente de leur maison que leur logement leur coûte moins cher. Ce qu'il faut considérer aussi, ce sont les montants qu'ils doivent engager **entre** l'achat et la vente de leur maison. En plus de payer leur maison, les propriétaires doivent engager des coûts qui ne sont pas plus récupérables que le loyer payé par un locataire, notamment les taxes, l'assurance, l'électricité, le chauffage, l'entretien courant, les réparations majeures et les intérêts. À cela s'ajoute le coût de renonciation (voir p. 94) de l'argent immobilisé dans la maison.

CONCLUSION

On ne peut pas négliger les questions de démographie au moment de décider d'acheter ou non une maison! Si nous considérons la possession d'une maison comme un choix de vie et un bien de consommation et non comme un capital de retraite, **et si**, après avoir acheté une maison, nous préparons convenablement notre retraite d'une autre façon, nous aurons compris le message des démographes.

L'inflation, amie ou ennemie ?



Rédaction et collaboration étroite

ÉRIC BRASSARD

CLAUDE MASSON

MARC H. CHOKO

JOAN BACKUS

VALÉRIE BORDE

Relecture et commentaires

PIERRE DÉRY

SUZANNE DURETTE

Plusieurs publications¹ proclament que, à long terme, le propriétaire peut s'attendre à des coûts de logement constants, tandis que le locataire voit annuellement son loyer suivre le rythme de l'inflation. Les propriétaires vivraient-ils dans un monde à part, totalement à l'abri des effets néfastes de l'inflation? On semble oublier trop facilement le drame des propriétaires qui ont dû renouveler leur prêt entre 1981 et 1983, alors que l'inflation faisait grimper les taux hypothécaires à des sommets sans précédent (ils ont culminé à 22,25 % le 13 août 1982)!

D'autres affirment que les périodes d'inflation avantagent les propriétaires, qui peuvent tirer des gains intéressants de la vente de leur maison. Une maison serait une valeur refuge qui protégerait les propriétaires contre l'inflation. On va même jusqu'à dire que, s'il est moins intéressant d'être propriétaire de nos jours, c'est parce que l'inflation est sous contrôle.

Selon les défenseurs de ces points de vue, l'inflation serait l'amie des propriétaires. Mais n'est-ce pas un peu étrange de croire qu'un taux d'inflation élevé, qui est le reflet d'un mauvais fonctionnement de l'économie, doit faire rage pour que les propriétaires soient contents?

Notre objectif n'est sûrement pas de clore le débat sur cette épineuse question. Même les chercheurs qui s'intéressent au sujet depuis longtemps n'y sont pas parvenus. Mais tant de principes discutables circulent sur les liens entre l'inflation et l'achat ou la location d'un logement que nous vous proposons d'y voir un peu plus clair.



1. Par exemple, Clayton, 1992.

UN PEU DE THÉORIE SUR L'INFLATION

Pour mieux comprendre la suite de ce chapitre (de même que les chapitres 15 et 16), voici d'abord certains éléments de théorie sur l'inflation.

L'inflation est une situation caractérisée par une hausse généralisée des prix. Le taux d'inflation correspond au pourcentage d'augmentation des prix durant une période donnée.

La préservation du pouvoir d'achat

L'inflation a des conséquences sur le pouvoir d'achat, c'est-à-dire la quantité de biens ou de services que l'on peut acheter avec une somme donnée. S'il y a inflation, les prix augmentent, de sorte que le consommateur ne peut plus se procurer les mêmes biens et services avec la même somme d'argent. Voici un exemple simple des effets de l'inflation :

- Au début de l'année, Pierre dispose de 100 \$, avec lesquels il pourrait acheter 5 disques compacts. Qu'arrivera-t-il dans 1 an s'il laisse ces 100 \$ dans un bas de laine et que le taux d'inflation a été de 5 % durant l'année? Eh bien, pour obtenir autant de disques, Pierre devrait déboursier 105 \$ (100 \$ + 5 %). Comme il n'a pas ces 5 \$ supplémentaires, il doit constater que son pouvoir d'achat a diminué, parce qu'il lui est dorénavant impossible d'acheter les 5 disques.
- Supposons que les 100 \$ aient été investis dans un placement rapportant 5 % après impôt. Après 1 an, Pierre a 105 \$ en poche. La somme est suffisante pour acheter les cinq disques. Pierre a préservé son pouvoir d'achat, sans toutefois s'enrichir!
- Supposons par ailleurs que les 100 \$ aient été investis cette fois dans un placement rapportant 8 % après impôt. Après 1 an, Pierre aura en main 108 \$, et il lui restera 3 \$ après avoir payé les 5 disques. En plus d'avoir préservé son pouvoir d'achat, il s'est enrichi de 3 \$.

L'inflation a évidemment une grande incidence sur nos décisions, surtout sur celles qui concernent un investissement aussi important que l'achat d'un logement. On constate aussi que, pour s'enrichir en plaçant de l'argent, il faut absolument **battre l'inflation!**

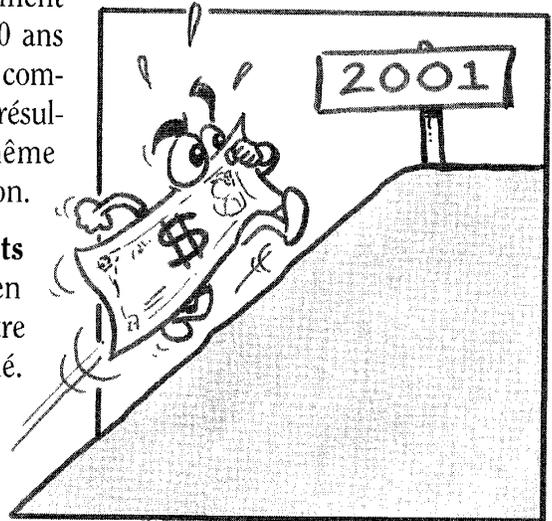
Taux de rendement nominal et taux de rendement réel

À cause de l'inflation, quand on parle de taux de rendement, on doit distinguer le taux de rendement **nominal** du taux de rendement **réel**. Le taux de rendement réel est la portion du taux de rendement nominal qui excède le taux d'inflation. Dans le dernier des 3 exemples précédents, le taux de rendement **nominal** du placement était de 8 %. Compte tenu d'une inflation de 5 %, on obtient un taux de rendement **réel** de 3 % seulement. Seul un taux de rendement réel positif permet de s'enrichir.

Dollars constants et dollars courants

À cause de l'inflation, la valeur de l'argent change d'une année à l'autre. Pour nos grands-parents, 500 \$ représentaient une vraie petite fortune. Aujourd'hui, ils permettent seulement de payer le loyer mensuel d'un appartement moyen! Comment faire alors pour comparer une somme d'argent gagnée voilà 20 ans avec une autre somme gagnée aujourd'hui? Il ne serait pas juste de comparer directement ces sommes. Pour que la comparaison donne des résultats justes, il faut considérer des dollars qui donnent le même pouvoir d'achat – c'est-à-dire dont on a éliminé l'effet de l'inflation.

Pour y voir plus clair, on utilise les notions de **dollars courants** et de **dollars constants**. Les dollars courants sont ceux qu'on a en main à une date précise. Ce sont les dollars qui se trouvent dans votre portefeuille ou dans votre compte en banque, à un moment donné. On parlera de dollars constants lorsqu'on voudra rendre comparables des dollars qui ne sont pas de la même année. Il faudra choisir une année particulière – l'année de référence – et convertir tous les dollars en fonction de celle-ci, pour éliminer l'effet de l'inflation. Examinons l'exemple suivant :



Charles a acheté une maison en 1965, au prix de 15 000 \$, et l'a vendue 105 000 \$ en 1999. Il se réjouit de constater qu'il a réalisé un gain en capital de 90 000 \$ et que la valeur de sa maison s'est multipliée par 7 depuis son acquisition. Il a l'impression d'avoir fait un bon placement.

Les montants ci-dessus correspondent à des dollars **courants** pour les années 1965 et 1999. On ne peut donc pas les comparer directement. En considérant l'indice des prix à la consommation², on calcule qu'une somme de 15 000 \$ en 1965 équivaut à 83 400 \$ en 1999. Ces 15 000 \$ représentaient un montant considérable en 1965, puisqu'ils permettaient d'acheter une maison. En dollars **constants** de 1999, Charles a payé sa maison 83 400 \$. Son véritable gain en capital est de 21 600 \$ (105 000 \$ – 83 400 \$), si on tient compte de l'inflation. Cela correspond à l'enrichissement réel de Charles, soit un taux de rendement **réel** de 0,66 % par année pendant 35 ans. C'est bien peu! Si on ne tient pas compte de l'inflation et donc de la différence entre les dollars, le taux de rendement – on parle alors du rendement **nominal** – est de 5,72 % par an.

On pourrait aussi utiliser l'année 1965 comme année de référence. Une somme de 105 000 \$ en 1999 est égale à 18 999 \$ en dollars de 1965. On parlera alors de dollars **constants** de 1965. Le résultat du calcul du taux de rendement **réel** est le même (0,66 %). En fait, on pourrait utiliser n'importe quelle année de référence. L'important est que les deux montants comparés soient établis en fonction de la même année de référence.

2. Il s'agit d'un indice qui mesure l'inflation en fonction d'un panier de provisions typique. Cet indice est celui le plus souvent utilisé pour mesurer l'inflation et fait l'objet d'une large publicité dans les quotidiens.

L'INCIDENCE DE L'INFLATION POUR LE LOCATAIRE ET LE PROPRIÉTAIRE

Contrairement à toutes les idées reçues, les propriétaires comme les locataires doivent assumer les incidences négatives de l'inflation.

Incidence pour les locataires

Il est vrai que les locataires voient généralement le montant de leur loyer augmenter au rythme de l'inflation, peut-être avec une année de retard. Il en est de même pour les frais d'électricité ou de chauffage, s'ils sont à leur charge. Toutefois, dans les rares cas où des locataires contestent la hausse demandée par leur propriétaire, il peut arriver que la Régie du logement tranche en faveur d'un taux d'augmentation inférieur à celui de l'inflation. Nous nous en tiendrons cependant à l'idée que les coûts de location suivent l'inflation.

Incidence pour les propriétaires

Tous les coûts que doit supporter un propriétaire sont influencés par l'inflation, d'une façon ou d'une autre. Durant une période de forte inflation, le niveau général des prix de tous les biens et services augmente. Le propriétaire constate alors une augmentation des coûts suivants: électricité et chauffage, assurance-habitation, taxes municipales et scolaires, maintenance et travaux de réfection (les quincailleries ne sont pas à l'abri de l'inflation!).

Les propriétaires de maison subissent les mêmes hausses de coût que les propriétaires d'immeubles d'appartements, mais ils ne peuvent transférer ce coût à un autre: ils doivent l'absorber eux-mêmes.

Nous constatons qu'une bonne part des coûts liés à la propriété est sensible à l'inflation, et nous n'avons pas encore tenu compte de ce qu'il advient des intérêts à payer sur le prêt hypothécaire. Or, l'inflation se traduit aussi par une augmentation des taux hypothécaires. En effet, les banques centrales font tout leur possible pour éliminer l'inflation. Pour cela, elles utilisent une méthode radicale: elles limitent l'accès au crédit en augmentant le taux d'intérêt de base, qui entraîne une augmentation des taux hypothécaires. Une hausse des taux se traduit par une hausse des coûts pour le propriétaire. Certes, il pourrait éviter cette hausse s'il ne renouvelle jamais son prêt quand les taux sont élevés. Or, pour éviter dans la mesure du possible ces «mauvais moments», il devra accepter de renouveler le prêt pour de longues durées (cinq, sept, dix ans même). Malheureusement, les banques ne manqueront pas d'augmenter le taux d'intérêt pour ces durées plus longues. Vraiment difficile de s'en sortir! (Voir la question-photo à la p. 119.) Tout comme les frais d'intérêt, le coût de renonciation (voir ch. 7) lié à la valeur nette de la maison (la valeur marchande de la maison moins le solde de l'emprunt hypothécaire) suivra la même tendance à la hausse durant les périodes d'inflation.

En conclusion, on déduit de ces faits que l'affirmation selon laquelle le coût que doit supporter le propriétaire demeure stable en période d'inflation repose sur des bases erronées.

Au chapitre 1, nous avons proposé une règle de base : « Plus on en a, plus il en coûte. » Par conséquent, l'effet de l'inflation sera plus important pour les personnes dont les coûts de logement sont élevés, peu importe qu'elles soient locataires ou propriétaires. Il semble un peu saugrenu d'affirmer que seuls les locataires subissent des hausses de coût. En fait, si le locataire subit une hausse, c'est parce son propriétaire a lui-même subi cette hausse et qu'il tente de lui refiler la note. Les propriétaires de maison subissent les mêmes hausses de coût que les propriétaires d'immeubles d'appartements, mais ils ne peuvent transférer ce coût à un autre : ils doivent l'absorber eux-mêmes.

Le taux d'intérêt sur mon emprunt hypothécaire de 100 000 \$ est gelé pour les 7 prochaines années. J'ai signé ce contrat parce que je savais que je serais protégée des booms inflationnistes et des hausses de taux d'intérêt. Comment pourrais-je être touchée par l'inflation ?



FRANCE
Infirmière retraitée

Le gel du taux d'intérêt pendant sept ans n'est pas gratuit. Quand elles signent de tels contrats, les institutions financières ne manquent pas de hausser le taux d'intérêt, pour compenser le risque qu'elles assument en raison de l'échéance plus lointaine. Au moment d'écrire ces lignes, le taux d'intérêt pour les prêts échéant dans 1 an était de 7,6%, tandis que celui des prêts venant à échéance dans 7 ans était de 8,6%. Ce 1% supplémentaire est en grande partie lié à l'inflation³. Pour la première année, il vous en coûtera 1 000 \$ ($1\% \times 100\,000\ \$$) de plus. Vous avez accepté de payer 1 000 \$ tout de suite pour avoir la paix pendant les 6 années à venir ! C'est le coût de la tranquillité d'esprit⁴. Pour les autres années, seul l'avenir dira si la décision a été bonne du point de vue financier.

Un taux d'intérêt gelé à long terme ne signifie donc pas que l'inflation n'a pas d'influence sur le coût financier à supporter. En choisissant cette option, le propriétaire décide de fixer lui-même le coût de l'inflation. Peut-être paye-t-il plus que celui qui signe pour un an, peut-être moins. C'est une question de gestion personnelle du risque. Signer pour sept ans est probablement plus coûteux⁵, mais le propriétaire aura la paix pendant ces sept ans. Mais il ne faut pas oublier qu'il accepte de payer plus parce qu'il a peur de l'inflation. Nous reviendrons sur ce thème dans le livre 4 sur la gestion des dettes personnelles.

3. D'autres facteurs influencent ce taux, notamment le risque de crédit supplémentaire qu'assume l'institution financière du fait que le terme est plus long, les questions de concurrence, etc.
4. Il faut savoir aussi que les échéances lointaines augmentent le risque de payer une pénalité si le prêt est remboursé par anticipation en raison de la vente de la propriété. En passant, il peut être intéressant de savoir qu'en France, le remboursement anticipé d'un prêt hypothécaire n'entraîne aucune pénalité.
5. À long terme, il est raisonnable de croire que celui qui signe pour de courtes périodes paiera moins cher au total, mais il doit accepter de vivre avec les variations annuelles que cette décision peut entraîner.

LA HAUSSE DE LA VALEUR D'UNE PROPRIÉTÉ

Durant les périodes d'inflation, le propriétaire profite d'une augmentation de la valeur de sa propriété. C'est cette augmentation qui fait dire à plusieurs qu'il est intéressant d'être propriétaire durant ces périodes : la propriété serait une barrière efficace contre l'inflation, tout comme, semble-t-il, la possession de tout bien durable.

Nous l'avons vu dans la section précédente, pour s'enrichir avec un placement, immobilier ou non, il faut battre l'inflation. Est-ce possible avec une maison ?

L'étude de Choko-Hamel⁶

Ces deux chercheurs québécois s'intéressent depuis plusieurs années à l'accès à la propriété. En mai 1999, ils ont publié une étude intitulée *Devenir propriétaire, un bon investissement?*, dont un extrait a été publié par le quotidien *La Presse* le 26 juin 1999.

L'étude compare la valeur de divers types de maisons et de copropriétés dans plusieurs villes du Québec⁷, la plupart situées en banlieue de Montréal, de 1976 à 1998. Selon les résultats, si on élimine l'effet de l'inflation, la valeur de ces propriétés est à peine plus élevée aujourd'hui qu'en 1976 et, dans la majorité des cas, elle est même plus basse. Le tableau 9.1 présente un extrait des résultats pour un *bungalow* standard (superficie de 1200 pi², avec un garage et un sous-sol non fini). Les chiffres proviennent des données trimestrielles fournies par le courtier immobilier Royal LePage à partir de transactions réelles.

Prenons un exemple. En 1976, à Beaconsfield, un *bungalow* se vendait en moyenne 38 000 \$. En 1998, le même *bungalow* valait 122 000 \$. Celui qui avait acheté en 1976 et revendait 22 ans plus tard croyait donc avoir réalisé un gain en capital de 221 %, soit une moyenne de 5,44 % par année selon un calcul financier précis. Les chercheurs ont aussi calculé l'évolution du prix des propriétés en dollars constants de 1976, éliminant ainsi le gonflement artificiel dû à l'inflation. En 1998, en dollars de 1976, le *bungalow* de Beaconsfield valait en fait 41 656 \$, soit 3 656 \$ de plus qu'il y a 22 ans. Le gain de 221 % se transforme donc en un gain de 10 %, soit une moyenne de 0,42 % par année. À cause de l'inflation, le taux de rendement **nominal** du placement s'élève à 5,44 %, mais le taux **réel** a été de 0,42 % seulement. Il s'agit de taux après impôt puisque le gain en capital sur la propriété est généralement non imposable.

L'étude montre que les résultats varient considérablement selon **le moment** de l'achat et de la vente, selon **le type de propriété** et selon **la ville** où elle est située.

Le moment de l'achat et de la vente

Les chercheurs ont constaté deux points tournants dans le marché : des valeurs au minimum en 1982 et au maximum en 1988.

6. Vous pouvez vous procurer cette étude à partir du site Web www.ericbrassard.com.

7. L'étude porte sur 17 villes pour les maisons et 26 villes pour les copropriétés. Pour ces dernières, l'analyse débute en 1988.

Pratiquement tout propriétaire ayant acheté en 1976 et vendu en 1982 avait largement perdu, écrivent les chercheurs. Au contraire, ceux ayant acheté en 1982 et vendu en 1988 avaient tous gagné, dans certains cas des sommes énormes, notamment dans les maisons les plus chères. Bien entendu, la crise des années 90 a été catastrophique pour tous ceux qui ont acheté en 1988.

Le moment de l'achat et celui de la vente sont donc primordiaux, surtout sur une courte période. Mais on ne décide pas d'acheter ou de vendre un logement comme on le fait pour les actions en Bourse. Pour ces dernières, la décision est essentiellement financière tandis que, dans le cas d'une maison, c'est plutôt la situation familiale ou professionnelle qui est déterminante. Le risque de ce type de placement est d'autant plus élevé.

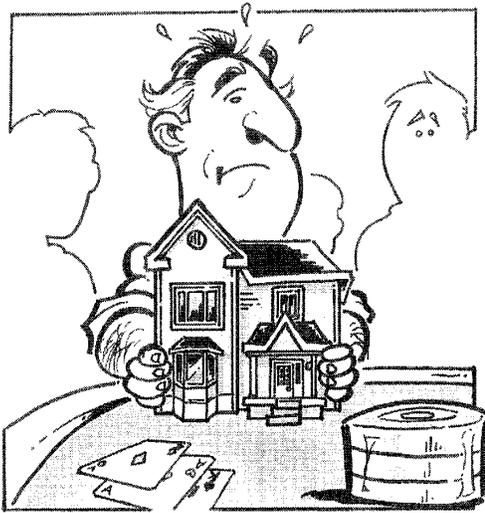
TABLEAU 9.1

Fluctuation de la valeur d'un *bungalow* standard entre 1976 et 1998

Municipalité	1976	1998 (dollars courants)	1998 (dollars constants de 1976)	Variation 1976-1998 (%) (dollars constants de 1976)
Beaconsfield	38 000 \$	122 000 \$	41 656 \$	+10 %
Belœil	33 000 \$	85 000 \$	29 022 \$	-12 %
Boucherville	37 000 \$	115 000 \$	39 266 \$	+6 %
Brossard	37 000 \$	105 000 \$	35 851 \$	-3 %
Charlesbourg	40 000 \$	74 550 \$	25 454 \$	-36 %
Châteauguay	27 080 \$	78 000 \$	26 632 \$	-2 %
Chomedey	33 000 \$	103 000 \$	35 168 \$	+7 %
Duvernay	33 000 \$	114 000 \$	38 924 \$	+18 %
Hull	40 000 \$	110 000 \$	37 558 \$	-6 %
Longueuil	39 000 \$	101 000 \$	34 485 \$	-12 %
Pointe-Claire	39 000 \$	104 000 \$	35 510 \$	-9 %
Sainte-Foy	45 000 \$	106 200 \$	36 261 \$	-19 %
Sherbrooke	32 000 \$	80 000 \$	27 315 \$	-15 %

Le type de propriété

Les prix des *bungalows*, des cottages de luxe et des copropriétés n'ont pas suivi la même courbe. Ainsi, les prix des propriétés de luxe ont connu de plus fortes fluctuations que ceux des maisons modestes. À Saint-Bruno, le prix moyen d'un **cottage** (en dollars constants) a baissé de 22 % entre 1976 et 1982, pour grimper de nouveau de 63 % entre 1982 et 1988, et rechuter de 26 % entre 1988 et 1998. En fin de compte, la propriété vaut 7 %... de moins qu'il y a 23 ans. Heureusement que les propriétaires ne se rendent pas toujours compte de cette diminution! « Pour toute autre sorte d'investissement, de telles variations annuelles mettraient les nerfs des joueurs à rude épreuve, surtout sur de telles sommes et lorsqu'on sait qu'il s'agit là de leur principal patrimoine », soulignent les chercheurs.



Pour les copropriétés, le pic des valeurs est survenu en 1987. En 1989 commençait le véritable retournement du marché et le début de baisses généralisées, qui se poursuivront tout au long des années 1990, pour arriver à une stabilisation en 1998. «Au total, la perte de valeur des copropriétés est impressionnante. Seules les copropriétés de luxe de la région de Québec échappent à cette hécatombe», affirment les chercheurs. Mais il est certain que les hausses récentes, très fortes dans certains cas, ont modifié en partie ces données.

La ville

Bien sûr, la fluctuation de la valeur des propriétés varie d'une ville à l'autre. À l'examen du tableau 9.1, on constate que, dans la plupart des villes concernées, la valeur a baissé, ce qui signifie que les propriétaires n'ont pas été en mesure de battre l'inflation. La ville de Charlesbourg, en banlieue de Québec, détient le record de baisse.

En pratique, la grande diversité des conditions locales (contexte économique, réglementation municipale, etc.) risque d'avoir des incidences très différentes sur la valeur des logements d'une région à une autre. La réalité locale peut l'emporter sur les conditions nationales du marché.

Et les autres types de placements?

L'achat d'une maison ne permet pas toujours de battre l'inflation, mais qu'en est-il des autres types de placements? Peuvent-ils faire mieux?

Pendant la période de 1976 à 1998, le taux de rendement **nominal** après impôt à la Bourse de Toronto (indice TSE-300) fut de 9,6 %, et le taux **réel** de 4,6 %. Par ailleurs, une personne qui aurait placé son argent dans des certificats de dépôt pendant cette période aurait obtenu un taux de rendement **nominal** après impôt de 4,5 % et un taux **réel** de -0,33 %. Le propriétaire de Beaconsfield aurait donc battu le taux des certificats de dépôt, mais il aurait été loin du rendement des actions à la Bourse de Toronto.

Si on examine la période de 1972 à 1982, durant laquelle le taux d'inflation annuel a varié de 7,5 % à 12,4 %, on constate que même le rendement boursier n'a pu battre l'inflation. Pendant cette période, le taux de rendement **réel** après impôt à la Bourse de Toronto fut de -1,4 %. Le taux des certificats de dépôt, même s'il atteignait des niveaux sans précédent, produisait un rendement **réel** après impôt de -3,7 %. Dans les deux cas, l'inflation n'a pu être battue! Durant cette période, les *baby-boomers* formaient leur famille et consommaient à *tour de bras*; il semblait que rien ne pouvait venir à bout de l'inflation.

La Bourse n'aime pas l'incertitude. Aussitôt que des signes inflationnistes pointent à l'horizon, les principaux indices boursiers chutent. Ce n'est pas tant l'inflation que

l'incertitude qu'elle entraîne qui répugne aux investisseurs. Deux facteurs importants, aux effets opposés, jouent durant les périodes d'inflation⁸:

- Des taux d'inflation en hausse indiquent que l'économie fonctionne à plein régime. Les consommateurs consomment et les entreprises font des profits (dans la mesure où elles réussissent à transférer leur augmentation de coût à leurs clients). C'est le côté positif de l'inflation, celui qui influence à la hausse le cours des actions.
- Cependant, les taux d'intérêt risquent d'augmenter aussi et exercent une pression à la hausse sur le coût du capital des entreprises. C'est le côté négatif de l'inflation, celui qui influence à la baisse le cours des actions.

Quel facteur a le plus d'influence? C'est très difficile à déterminer... et nombreux sont les investisseurs qui ne se mouillent pas. Ils préfèrent *empocher leur profit* et aller voir ailleurs en attendant que la situation se stabilise.

Il faut dire aussi que la hausse des taux d'intérêt rend plus attrayants certains autres types de placements moins risqués que les actions de sociétés publiques (les obligations, notamment). D'autres investisseurs se réfugient dans les titres liés aux richesses naturelles (pétrole, papier, or, etc.) qui ont plus de facilité à suivre le rythme de l'inflation.

Les liens entre inflation, placements et marché immobilier sont très complexes. Dans son livre *Investissement et financement immobiliers*, Dominique Achour, professeur à l'Université Laval, passe en revue les principales études sur la capacité du secteur immobilier à prémunir les investisseurs contre l'inflation. Sa conclusion est la suivante: «L'investissement immobilier n'a rien de miraculeux. Il ne semble pas que ses rendements, ajustés pour le risque, soient supérieurs à ceux des autres investissements. Il ne semble pas non plus garantir une immunisation générale contre l'inflation.» Cette conclusion concerne l'ensemble du secteur immobilier. Il est plus délicat de l'appliquer au secteur de la propriété individuelle, mais elle nous donne tout de même une idée générale.

INFLATION ET PRIX RELATIFS

Lorsqu'on tente d'expliquer les hausses de prix, il faut faire une distinction entre l'influence de l'inflation et celle d'un autre phénomène: le jeu des prix relatifs. Quand il y a une poussée inflationniste, à peu près tous les biens et services sont touchés. Les poussées inflationnistes sont le plus souvent le fruit d'une augmentation généralisée de la demande en produits et services. L'économie surchauffe. Mais le prix d'un bien peut augmenter même en l'absence d'inflation. Lorsqu'un bien devient plus désirable, ou sa disponibilité plus limitée, son prix augmente. On parle alors de **plus-value réelle**. Ce phénomène du jeu des prix relatifs est tout à fait normal et touche non seulement les marchandises et services courants, mais aussi les biens immobiliers.

8. Note aux spécialistes : il ne faut pas oublier que la valeur totale des actions d'une société est théoriquement égale à la valeur actualisée des profits futurs. Les profits augmentent, mais le taux d'actualisation aussi.



Ces deux phénomènes – l’inflation et le jeu des prix relatifs – peuvent survenir simultanément. Dans le contexte d’une spirale inflationniste hors de contrôle comme celle qui s’est produite de 1972 à 1982, il devient pratiquement impossible de les distinguer. C’est ce qui fait dire à certains que cette période a quand même pu être intéressante pour les propriétaires, parce que certains ont pu bénéficier d’une hausse de la valeur de leur maison supérieure à l’inflation. La demande de maisons était tellement forte – beaucoup de nombreux jeunes *baby-boomers* cherchaient à se loger – que les prix augmentaient plus que le niveau général des prix, d’où une plus-value réelle pour les propriétaires.

Ce sont des constatations et des opinions générales. Or, comme on l’a déjà mentionné, chaque région, chaque ville et chaque secteur a sa petite histoire, souvent bien différente de celle que nous suggèrent les indices nationaux. De plus, l’étude de Choko-Hamel montre que les périodes de forte inflation n’entraînent pas systématiquement des hausses (1976 étant un sommet et 1982, un creux).

Le jeu des prix relatifs doit être vu comme une bonne nouvelle par les propriétaires de logement.

Le jeu des prix relatifs doit être vu comme une bonne nouvelle par les propriétaires de logement, car il indique qu’une hausse de valeur est possible à l’extérieur des périodes d’inflation. Le choix du site, de même que la qualité et la pertinence des travaux de réfection, deviennent des facteurs déterminants pour enregistrer une plus-value réelle dans le futur. Plus une propriété cumule de caractéristiques recherchées par les acheteurs, plus sa valeur est susceptible d’être préservée ou augmentée, même en période de stagnation ou de baisse généralisée des prix.

LE REMBOURSEMENT D’UNE DETTE EN DOLLARS DÉPRÉCIÉS

L’inflation a une autre incidence positive pour les propriétaires qui ont dû emprunter pour acheter leur maison. En période d’inflation, il est avantageux d’avoir des dettes, car on pourra les rembourser plus tard en dollars dépréciés, c’est-à-dire des dollars dont le pouvoir d’achat est inférieur à celui des dollars reçus à la signature du prêt (voir la section La préservation du pouvoir d’achat, en début de chapitre). Il faut savoir toutefois que la hausse du taux d’intérêt qui découle de cette inflation peut annuler cet avantage. Certes, la dette est remboursée en dollars dépréciés mais, pendant la durée du prêt, le taux d’intérêt est plus élevé. Théoriquement, l’effet devrait s’annuler, mais pratiquement le résultat dépend de la façon dont la dette aura été gérée (durée des termes, période d’amortissement, etc.). Il est donc possible pour certains de tirer avantage de la situation.

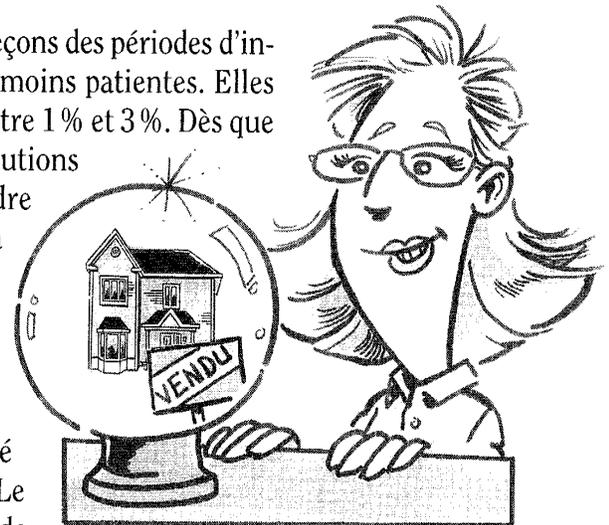
L'INFLATION, UN FACTEUR PARMIS BIEN D'AUTRES

Nous l'avons répété à plusieurs reprises dans ce livre: la variation de la valeur d'une propriété n'est qu'un facteur parmi tous ceux dont il faut tenir compte dans le calcul du coût lié à une propriété. C'est l'ensemble de tous les coûts qu'il faut établir, un thème abordé aux chapitres 15 et 16. Nous y calculerons le coût global en tenant compte de toutes les variables: dollars constants, variation de la valeur de la résidence, remboursement de la dette en dollars dépréciés, sorties de fonds pour les dépenses courantes (taxes, électricité), travaux de réfection, intérêts, etc.

QUE NOUS RÉSERVE L'AVENIR?

Ceux qui estiment que l'inflation pourrait leur être bénéfique attendent avec impatience le retour des *belles années*, où le taux d'inflation frôlera de nouveau les 10 % ou plus par année. Est-ce pour bientôt? Sans boule de cristal, c'est difficile à dire. Voici cependant quelques éléments de réflexion:

- Les banques centrales des pays industrialisés ont tiré plusieurs leçons des périodes d'inflation des années 70-80. Elles ont raffiné leurs armes et sont moins patientes. Elles ont aujourd'hui pour objectif de maintenir le taux d'inflation entre 1 % et 3 %. Dès que des signes d'une détérioration de la situation pointent, les institutions ajustent le taux de base à la hausse, ce qui a pour effet de rendre l'accès au crédit plus difficile et de réduire la consommation (la demande)... et donc les risques d'inflation. Au cours des dernières années, elles ont réussi à contenir l'inflation. Continueront-elles sur leur lancée?
- Un autre facteur important, plus difficile à saisir pour les profanes, pèse dans la balance. Les gains de productivité ont été phénoménaux ces dernières années, surtout aux États-Unis. Le progrès technologique en est la principale raison. Un surcroît de productivité permet de faire plus avec les mêmes ressources. Ces gains viennent contrebalancer l'accroissement de la demande, car les entreprises plus productives peuvent mieux y répondre. La question est de savoir si ces gains de productivité se maintiendront.
- Le facteur démographique est crucial lorsqu'il est question d'inflation. Les années 70-80 correspondent à la période où les *baby-boomers* fondaient leur famille. Ils avaient besoin de tout: logement, ameublement, automobile, etc. Cette demande a entraîné une poussée inflationniste importante. Il semble que les 40 prochaines années seront fort différentes sur le plan de la démographie. Ceux qui veulent approfondir ce thème trouveront dans le site Web www.ericbrassard.com un graphique sur la population active et l'inflation. On constate que plus le pourcentage de la population âgée entre 16 et



34 ans est élevé, plus le taux d'inflation est élevé, parce qu'on consomme énormément à cette période de la vie. Le site contient trois autres graphiques qui relient le pourcentage de la population active au prix des maisons, à la consommation et au rendement des obligations.

CONCLUSION

L'inflation est-elle une amie ou une ennemie? Il semble que, globalement, l'inflation ne soit souhaitable pour personne. Bien sûr, certains réussissent à en tirer parti, mais ils ne sont pas les plus nombreux.

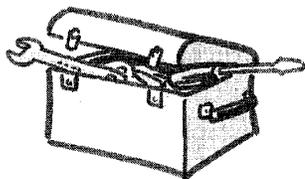
Les propriétaires ne doivent pas miser sur l'inflation pour améliorer leur sort par rapport aux locataires. L'inflation entraîne une hausse des coûts liés à la propriété, tout comme de ceux liés à la location.

Les propriétaires ne doivent pas non plus compter sur l'inflation pour gagner une plus-value **réelle** sur leur logement. Les plus-values réelles dépendent de facteurs qui sont le plus souvent indépendants de l'inflation. En soi, l'inflation dénote un mauvais fonctionnement de l'économie. Ce serait pour le moins irréaliste de croire que l'économie doit connaître des ratés pour que le secteur de l'immobilier devienne intéressant!

De toute façon, la variation de la valeur d'une propriété n'est qu'un aspect parmi d'autres à considérer dans l'analyse financière. Aux chapitres 12 à 16, nous analysons globalement la situation. Nous tentons, en particulier dans les chapitres 15 et 16, d'éliminer les effets de l'inflation dans tous les aspects de l'analyse, pas seulement dans la variation de la valeur de la propriété.



Votre résidence au jour le jour



Rédaction et collaboration étroite

JEAN CANONNE
ÉRIC BRASSARD
LOUISE COSSETTE

Un célèbre général de la Grèce antique, Xénophon (427 – 355 avant notre ère), a décrit en termes familiers son expérience de propriétaire et les enseignements et préceptes de gestion qu'il en a tirés. Il a intitulé son ouvrage *L'économie* (du grec ancien *oikos*, maison, et *nomos*, règle). Le mot s'est bien implanté, jusqu'à devenir envahissant de nos jours. Pour désigner la gestion de leur logement, nos ancêtres parlaient pour leur part de *ménage*.

Dans ce chapitre, c'est cet aspect de la vie de propriétaire que nous allons tenter de décortiquer. Nous aborderons tous les différents types de coûts liés à la possession d'une maison individuelle ou d'une copropriété, depuis les frais d'acquisition et d'installation jusqu'aux frais de vente, en passant par les frais d'occupation (taxes, assurances, maintenance, etc.), les frais de réfection, les frais de transport, le coût du capital et autres coûts de renonciation, sans oublier les frais exceptionnels ainsi que la variation de la valeur de la propriété.

Toutes les méthodes d'évaluation présentées dans les prochains chapitres reprendront les types de coûts analysés ici.

LES FRAIS D'ACQUISITION

Votre décision est prise. Vous allez devenir ou redevenir propriétaire d'un logement. Aussitôt, vous voilà confronté à ce que les gens d'affaires appellent les «frais de premier établissement». Il ne faut pas sous-estimer ces frais indirects.

Pour ce chapitre, nous avons pris comme exemple l'achat d'une maison individuelle (*bungalow*) de type courant (1 200 pi² avec sous-sol pleine grandeur), de qualité moyenne, construite dans une banlieue urbaine. Pour cette résidence, le coût de construction à neuf serait de l'ordre de 100 000 \$

(terrain: 20 000 \$; bâtiment: 80 000 \$). La plupart des rubriques s'appliquent aux autres types de propriétés, dont les copropriétés.

Les frais d'acquisition seront différents selon que la propriété est neuve ou non.

Propriété achetée de seconde main

Le tableau 10.1 présente les principaux types de frais d'acquisition à prévoir et un ordre de grandeur pour le montant à payer.

TABLEAU 10.1
Frais d'acquisition – Habitation de seconde main

Types de frais	Fournisseurs de services et montants approximatifs										
Dossier de crédit hypothécaire <ul style="list-style-type: none"> Étude et acceptation de la demande de prêt hypothécaire. 	Institution financière Généralement gratuit										
Prime et droit de souscription d'assurance pour le prêt hypothécaire <ul style="list-style-type: none"> Dans le cas où le prêt dépasse 75 % du prix d'achat de la résidence, il doit être assuré contre le risque de défaut de paiement de l'emprunteur. La prime correspond à un pourcentage du prêt hypothécaire par rapport au prix total de la propriété. Un emprunt de 95 000 \$ pour un prix d'achat de 100 000 \$ entraîne une prime de 3 562,50 \$ (plus 9 % de taxe). À cela s'ajoute un droit de 75 \$ si une évaluation récente de la propriété existe. Sinon, le droit est de 235 \$. Certaines institutions financières paient ces frais. Concurrence oblige ! 	Société canadienne d'hypothèques et de logement ou GE Capital <table border="1"> <thead> <tr> <th>% emprunté</th> <th>Taux</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>95 % à 90 % :</td> <td>3,75 %</td> </tr> <tr> <td>90 % à 85 % :</td> <td>2,50 %</td> </tr> <tr> <td>85 % à 80 % :</td> <td>2,00 %</td> </tr> <tr> <td>80 % à 75 % :</td> <td>1,25 %</td> </tr> </tbody> </table> (plus taxe provinciale de 9 %) Il faut ajouter 0,50 % à ces taux si les débours du créancier sont échelonnés (ex. : construction neuve ou rénovations majeures).	% emprunté	Taux	95 % à 90 % :	3,75 %	90 % à 85 % :	2,50 %	85 % à 80 % :	2,00 %	80 % à 75 % :	1,25 %
% emprunté	Taux										
95 % à 90 % :	3,75 %										
90 % à 85 % :	2,50 %										
85 % à 80 % :	2,00 %										
80 % à 75 % :	1,25 %										
Évaluation <ul style="list-style-type: none"> Opinion motivée de la valeur du bien à acquérir devant accompagner la demande de prêt hypothécaire ou pour une utilisation personnelle (facultative, mais il est risqué de s'en dispenser). 	Évaluateur agréé Pour un prêt hypothécaire : 300 \$ (plus taxes) Pour utilisation personnelle : 450 \$ (plus taxes)										
Inspections techniques <ul style="list-style-type: none"> Opinions sur l'état matériel du bien à acquérir (facultative, mais il est risqué de s'en dispenser). 	Architecte, ingénieur, évaluateur agréé 300 \$ (plus taxes)										
Certificat de qualité et de quantité d'eau <ul style="list-style-type: none"> Si l'état des lieux le requiert, par exemple, pour un puits artésien. 	Ingénieur Qualité : 50 à 125 \$ (plus taxes) Quantité : très variable										

<p>Certificat de localisation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Document composé d'un rapport et d'un plan qui précisent l'emplacement et l'état actuel de la propriété par rapport aux titres au cadastre ainsi qu'aux lois et règlements pouvant s'appliquer. • Fourni à l'acheteur par le vendeur, à moins qu'il ne se soit déchargé de cette obligation à la signature de la promesse d'achat. 	<p>Arpenteur-géomètre Environ 450 \$ (plus taxes)</p>
<p>Contrat de prêt hypothécaire</p> <ul style="list-style-type: none"> • Constate le prêt et l'étendue de la garantie offerte par l'emprunteur au prêteur. 	<p>Notaire Environ 350 \$ (plus taxes) plus frais de publication de 73 \$</p>
<p>Contrat d'achat</p> <ul style="list-style-type: none"> • Régit le transfert des droits de propriété; il est précédé de l'examen de la <i>chaîne trentenaire de titres</i> pour vérifier si le titre est clair (c'est-à-dire sans droits concurrents exercés sur le bien) et des autres charges existantes ou servitudes (ex. : droits de passage). • Le plus souvent, le notaire s'occupe des deux contrats (prêt hypothécaire et achat) et les frais combinés sont alors inférieurs. 	<p>Notaire Environ 400 \$ (plus taxes) plus frais de publication de 73 \$ Des mécontentes concernant les servitudes peuvent entraîner des frais. Frais combinés : entre 550 \$ et 600 \$ (plus taxes) plus frais de publication de 146 \$</p>
<p>Droit de mutation (communément appelé la <i>taxe de bienvenue</i>)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Impôt sur le capital, calculé sur le prix apparaissant au contrat d'achat ou sur le montant de l'évaluation municipale (le plus élevé des deux). • Dans le cas d'une maison neuve, si le terrain est acheté avant la mise en chantier, le droit de mutation sera calculé uniquement sur le prix du terrain. 	<p>Municipalité Le calcul se fait par tranches :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Premiers 50 000 \$ 0,50 % • Entre 50 000 \$ et 250 000 \$ 1,00 % • 250 000 \$ et plus 1,50 % <p>S'élève donc à 750 \$ pour une propriété de 100 000 \$.</p>
<p>Raccordement aux services publics</p> <ul style="list-style-type: none"> • Électricité • Téléphone • Câble 	<p>Hydro-Québec 20 \$ (50 \$ dans le cas d'un nouveau client) (plus taxes)</p> <p>Bell Canada 55 \$ (plus taxes)</p> <p>Vidéotron 40 \$ (70 \$ dans le cas d'un nouveau client) (plus taxes)</p>

Dans le cas d'une maison existante, les frais d'acquisition représentent en règle générale entre 2,5 % et 7,5 % du prix d'achat. Par exemple, si on exclut les rubriques 2 (frais de la SCHL) et 5 (qualité et quantité d'eau) du tableau 10.1 et si on additionne les montants maximums de chacune des autres rubriques, les frais s'élèvent à 3 267 \$ (taxes incluses – tout est taxable, sauf le droit de mutation et les frais de publication), soit 3,3 % du prix d'achat. Si on tient compte aussi de la rubrique 2 (propriété de 100 000 \$ financée à 95 % + 75 \$ de droit + taxe de 9 %), les frais grimpent à 7 232 \$, soit 7,2 % du prix d'achat.

En plus des frais d'acquisition, le nouveau propriétaire doit rembourser la partie des taxes municipales et scolaires que l'ancien propriétaire a déjà payée pour la période suivant la date d'acquisition. Il ne s'agit pas d'un coût d'acquisition en tant que tel (ce sont des frais d'occupation courants), mais il faut quand même payer cette somme dès l'achat.

Propriété neuve

Dans le cas d'une maison neuve, les frais d'acquisition sont beaucoup plus élevés. Dans certaines villes canadiennes, ils correspondent à plus de 20 % de la valeur de la maison. Les frais indiqués au tableau 10.1 s'appliquent aussi dans le cas d'une maison neuve, à l'exception des frais d'évaluation et d'inspection, mais d'autres frais s'ajoutent à la liste. Ils sont présentés dans le tableau 10.2. Il faut distinguer deux situations avant d'estimer ces frais :

Dans le cas d'une maison neuve, les frais d'acquisition sont beaucoup plus élevés.

- La maison neuve est achetée auprès d'un promoteur ou d'un intermédiaire : dans ce cas, seuls les deux premiers éléments du tableau 10.2 s'ajoutent à ceux du tableau 10.1.
- Le futur propriétaire achète un terrain et construit la maison lui-même, ou il confie la construction à un ou des entrepreneurs : la plupart des éléments du tableau 10.2 s'ajoutent à ceux du tableau 10.1.

TABLEAU 10.2

Frais d'acquisition supplémentaires – Habitation neuve

Types de frais	Fournisseurs de services et montants approximatifs						
<p>TPS et TVQ</p> <ul style="list-style-type: none"> La TPS et la TVQ s'appliquent sur le coût de construction (terrain*, main-d'œuvre et matériaux), que le propriétaire ait acheté la maison neuve d'un promoteur, qu'il ait confié sa construction à un ou des entrepreneurs ou qu'il l'ait construite lui-même. Un crédit de 36 % est accordé sur l'ensemble des taxes payées si le prix d'achat est inférieur à 200 000 \$. (*Sauf si le terrain est acheté d'un particulier, auquel cas il n'est généralement pas taxable.) La TPS et la TVQ ne s'appliquent pas dans le cas d'une propriété de seconde main (sauf si elle a subi des rénovations majeures). 	<p>Gouvernements</p> <p>Le taux combiné des taxes est d'environ 9,5 % au lieu de 15 % si le prix d'achat est inférieur à 200 000 \$. Le crédit de TPS disparaît progressivement si le prix d'achat dépasse 350 000 \$; il est nul à partir de 450 000 \$. Même chose pour le crédit de TVQ, mais les limites sont 200 000 \$ et 225 000 \$ respectivement.</p>						
<p>Branchement au réseau électrique</p> <ul style="list-style-type: none"> Aux frais de raccordement indiqués au tableau 10.1 s'ajoutent des frais de branchement. 	<p>Hydro-Québec</p> <p>200 \$ (plus taxes)</p>						
<p>Les frais suivants s'appliquent uniquement si le propriétaire confie à des entrepreneurs le soin de construire la maison ou s'il la construit lui-même.</p>							
<p>Cadastre</p> <ul style="list-style-type: none"> Emplacement et dimensions du terrain; pose de bornes facultatives. 	<p>Arpenteur-géomètre</p> <p>600 \$ (plus taxes); 250 \$ (plus taxes) pour les bornes</p>						
<p>Permis* de démolition ou de déplacement des bâtiments érigés sur le site</p>	<p>Municipalité</p> <p>De 35 \$ à 50 \$</p>						
<p>Permis d'abattage d'arbres</p>	<p>Municipalité</p> <p>10 \$ par arbre (maximum 30 \$)</p>						
<p>Permis de construction</p>	<p>Municipalité</p> <p>150 \$ (maison individuelle)</p>						
<p>Branchement</p> <ul style="list-style-type: none"> Eaux neuves et usées – le coût varie d'une municipalité à l'autre. Gratuit dans certaines rues. 	<p>Municipalité</p> <p>Ex.: Québec: 3 500 \$ Beauport: 980 \$</p>						
<p>Charges sociales</p> <ul style="list-style-type: none"> Calculées sur le coût de la main-d'œuvre lorsque le propriétaire s'occupe lui-même d'engager les travailleurs. Représentent près de 50 % du coût de la main-d'œuvre. 	<p>Différents organismes</p> <table> <tr> <td>Contributions diverses</td> <td>36,5 %</td> </tr> <tr> <td>CSST</td> <td><u>13,0 %</u></td> </tr> <tr> <td>Total</td> <td><u>49,5 %</u></td> </tr> </table>	Contributions diverses	36,5 %	CSST	<u>13,0 %</u>	Total	<u>49,5 %</u>
Contributions diverses	36,5 %						
CSST	<u>13,0 %</u>						
Total	<u>49,5 %</u>						

Contrats d'inspection de l'avancement des travaux <ul style="list-style-type: none">• Permet le paiement de l'emprunt hypothécaire au fil de l'avancement des travaux de construction.	Évaluateur agréé ou inspecteur En règle générale, 3 inspections, à raison de 75 \$ chacune (plus taxes)
---	---

* Pour tous les permis dont il est question dans ce chapitre, les tarifs sont ceux de la ville de Québec.

LES FRAIS D'INSTALLATION

L'arrivée dans un nouveau logement entraîne des frais dont on sous-estime souvent l'ampleur. Il est à noter que les locataires doivent aussi composer avec une bonne partie de ces frais. En voici une liste :

L'arrivée dans un nouveau logement entraîne des frais dont on sous-estime souvent l'ampleur.

- déménagement : emballage, location de camion, main-d'œuvre, etc. ;
- réparations et décoration initiales : peinture, papier peint, cadres, habillage des fenêtres (tissu, pôles à rideaux, stores), couvre-plancher (tapis, préclart, bois franc) ;
- achat de meubles et d'appareils électroménagers supplémentaires ;
- matériel divers : petits outils, tondeuse à gazon, pelles, souffleuse, cabanon, garage d'hiver amovible, outils de jardinage, etc. ;
- menus objets et fournitures : tablettes, lustres, ampoules, robinets, etc. ;
- aménagement paysager minimal : asphalte, gazon, arbres et fleurs, clôture, etc.

Ces frais sont généralement moins élevés pour les acheteurs expérimentés ou pour les maisons de seconde main.

LES FRAIS D'OCCUPATION QUOTIDIENS

Le tableau 10.3 récapitule les frais d'occupation quotidiens qui incombent au propriétaire pendant la période où il habite sa résidence. Le temps qu'il consacre lui-même à des travaux, petits ou gros, à des démarches administratives, à des négociations ou à des contestations, etc., n'est pas considéré dans le tableau. Le temps à prévoir est en général important.

TABLEAU 10.3

Frais d'occupation quotidiens

Types de frais	Fournisseurs de services et montants approximatifs										
Taxes municipales et scolaires <ul style="list-style-type: none"> Calculées selon l'évaluation municipale. 	Municipalité Environ 1 % à 2 % Commission scolaire Environ 0,2 % à 0,4 %										
Assurances <ul style="list-style-type: none"> Protection en cas de sinistre (feu, vol, responsabilité civile, etc.). Elle couvre soit le coût à neuf, soit le coût déprécié. S'y ajoute la couverture du contenu de la maison (meubles et autres effets personnels). Une franchise est habituellement prévue. D'autres risques peuvent être couverts (refoulement des égouts, incendie causé par un tremblement de terre, etc.) L'installation d'un système d'alarme peut réduire la prime de 10 % à 25 %. 	Compagnie d'assurances Le coût est d'environ 2,50 \$ à 3,00 \$ par 1 000 \$ de couverture. <table style="margin-left: 20px;"> <tr> <td>Bâtisse</td> <td style="text-align: right;"><u>80 000 \$</u></td> </tr> <tr> <td>Contenu</td> <td style="text-align: right;"><u>80 000 \$</u></td> </tr> <tr> <td>Prime</td> <td style="text-align: right;">210 \$</td> </tr> <tr> <td>Autres protections</td> <td style="text-align: right;">40 \$</td> </tr> <tr> <td></td> <td style="text-align: right;"><u>250 \$</u></td> </tr> </table> (plus taxe provinciale de 9 %)	Bâtisse	<u>80 000 \$</u>	Contenu	<u>80 000 \$</u>	Prime	210 \$	Autres protections	40 \$		<u>250 \$</u>
Bâtisse	<u>80 000 \$</u>										
Contenu	<u>80 000 \$</u>										
Prime	210 \$										
Autres protections	40 \$										
	<u>250 \$</u>										
Électricité et chauffage	Hydro-Québec, Gaz Métropolitain, fournisseurs d'huile ou de bois										
Maintenance (entretien régulier) Le tableau 10.4 donne une petite idée de l'ampleur de ces travaux mais, bien sûr, tous ces frais ne touchent pas toutes les propriétés et plusieurs peuvent aussi concerner les locataires. Pour une vue d'ensemble encore plus détaillée, consultez le site www.ericbrassard.com .	Divers fournisseurs Représente environ 0,75 % du coût de reconstruction du bâtiment. Environ 600 \$ par année dans le cas à l'étude.										
Frais de copropriété <ul style="list-style-type: none"> Contribution des copropriétaires pour l'entretien des parties communes (terrain, ascenseurs, fenêtres) et autres frais liés à l'ensemble du bâtiment (assurances, frais d'administration, etc.). De plus, une réserve doit être accumulée pour les travaux de réfection. 	Syndicat de copropriétaires										
Autres frais <ul style="list-style-type: none"> Système d'alarme, frais d'administration, etc. 	Divers fournisseurs										

TABLEAU 10.4

La maintenance d'une maison

Arbres et arbustes : taille (émondoir, sécateur latéral, scie à élaguer, cisaille à haie, taille-haie électrique, sercualisés) ; entretien (engrais, pesticide, peinture arboricole, jute ou agrotexile, tuteurs, treillis en métal nylon, clôture à neige, contrat de services) **Pelouse** : tonte (tondeuse, essence, huile, rallonge, vérification et affûtage des lames, contrat de tonte de pelouse) ; arrosage (arrosoir, boyau, bec à jet, dévidoir pour boyau d'arrosage automatique incluant minuterie, etc.) ; entretien (semence, engrais, herbicide, insecticide, roérateur, rouleau en fonte, location d'aérateur et de déchaumeuse, analyse de sol, services spécialisés) ; rrateur/déchiporteur électrique (arrosoirs manuels) ; entretien (sécateur manuel ou à dos, outils herbicides, pesticides, tuteurs, etc.) ; entretien des outils (affûtage, peinture hydrofuge, pinces, etc.) **Clôtures** : entretien (pour réparer, gants, marteau, scie, aspirateur, chlore, trichloréthylène, ceinture de sécurité, filet de déneigement, sel ou sable pour revêtement noir, brosse à main) **Garage** : entretien du toit de la porte ; isolation (pour les outils (crochets, tablettes, etc.)

Plates-bandes : arrosage, binettes, pelles, râteaux, sécateurs, terre à jardin, engrais, tourbe de séchage, jute et autres protections pour l'hiver, lames, huile, WD-40) **Terrasses et balcons** : malaxeur, truelles, brosse dure, hache, clous, pinces, grattoir, laine d'acier, peinture (peinture, teinture, préservatif galvanisés, quincaillerie de remplissage, algicides, entretien de la pompe, etc.) **Portes et allées** : déneigement (pelles, soutien des surfaces (bouche-fissures pour pierres, râteaux et pelles pour peinture, ciment) ; accès (ouverture isolante pour porte de garage, isolation de rangement, bacs) **Extérieur de la maison** : sécurité (éclairage à vapeur de mercure ou halogène, détecteur de mouvement, cellules photoélectriques, minuterie d'éclairages autoprogrammable, systèmes d'alarme électrique, entretien des gouttières (peinture antirouille, protège-gouttières, rallonge de descente, gouttières de remplacement, spécialistes de l'entretien) ; entretien du toit et de l'entretoit (bardeaux d'asphalte, feutre standard en rouleau sec/humide, calfeutrant, marteau et clous, fusil à calfeutrant, échelle coulissante, services de spécialistes, câbles chauffants pour dégeler toit, pelles et masse pour enlever neige et glace) ; entretien des cheminées (briques, malaxeur, truelles, ramonage, maçonnerie) ; entretien des murs (peinture, bois, briques, mortier, malaxeur nettoyeurs pour briques et pour pierres, services de spécialistes) ; entretien des fondations (brosses, ciseaux, fissures, scellants, ciment, malaxeur, truelles, pesticides, spécialistes) ; entretien du système de drainage (râteaux, rouleau compresseur, tuyaux et pierres ou sable de remplacement) **Sécurité de la maison** : installation de matériel de sécurité (détecteur de fumée, détecteur de monoxyde de carbone, extincteur, lumière d'urgence, etc.) **Climatiseur** : entretien (tournevis, pince, scellant, aspirateur, filtres de rechange) **Électricité** : entretien (prises de courant, boîtes de plafonnier, fils électriques) ; amélioration (rhéostat, ventilateur de plafond, luminaires, lustres, etc., vérificateur de tension, électricien) **Foyer ou poêle à bois** : entretien (pot à cendre et pelle pour cheminée, ramonage, bois, allumeur) **Murs et plafonds** : entretien (remplissage cellulosique comme le truelle et couteaux, sableuse, peinture, diluant à peinture, accessoires à peinture tels les pinces, roule-



(Le tableau complet est présenté dans le site www.ericbrassard.com)

LES FRAIS DE TRANSPORT

Si la nouvelle demeure entraîne plus de déplacements pour les membres de la famille, les frais de transport peuvent augmenter (autobus, taxi, etc.). Si une seconde voiture devient nécessaire, le budget familial sera touché sensiblement. Le livre 2 de cette série aborde le calcul des frais réels liés à une voiture. Les frais de transport peuvent aussi diminuer si l'acquisition d'une nouvelle propriété réduit les déplacements.

LES FRAIS DE RÉFECTION

Pendant que vous l'occuperez, votre maison devra être réparée et restaurée. En outre, vous voudrez éventuellement faire des rénovations et des reconversions pour augmenter le confort ou pour mettre la maison au goût du jour. Avant d'entrer dans le détail de ces frais, commençons par les définir.

Restaurer consiste à remettre en bon état un composant défectueux d'un bâtiment, en le reproduisant de façon identique. Réparer, c'est simplement remettre en bon état, sans nécessairement refaire de façon identique (recouvrement d'une toiture d'ardoises par des bardeaux d'asphalte).

La reconversion vise à modifier la fonction d'un composant de la maison – par exemple, transformer une chambre en salle de bain. Rénover s'entend souvent au sens de remodeler, c'est-à-dire modifier un élément du logement en l'améliorant (par exemple, remplacer la moquette par du bois franc). La rénovation comporte souvent des ajouts, comme l'installation d'un foyer.

La restauration et la réparation corrigent des déficiences matérielles, tandis que la reconversion et la rénovation corrigent des déficiences fonctionnelles. On désigne toutes ces déficiences sous le nom générique de **dépréciation**. Le site Web www.ericbrassard.com contient un texte explicatif détaillé sur la notion de dépréciation.

Même les propriétaires qui ne sont pas très portés sur le bricolage n'ont pas le choix. Si certains travaux ne sont pas effectués à temps, c'est-à-dire avant la fin de la vie utile de l'élément défectueux, la dépréciation de l'ensemble du logement sera accélérée, car l'élément fautif aura des répercussions négatives sur d'autres éléments (qu'on pense à un toit percé ou à une cuisine démodée qui fait *vieillir* toute la maison). Ainsi, certains travaux, même de rénovation, sont pratiquement obligatoires.

Certains travaux, même de rénovation, sont pratiquement obligatoires.

La grande illusion

Examinons une idée communément véhiculée : « Avec le temps, la valeur de ma maison augmentera. Un jour, je la vendrai et j'empocherai un profit. »

Cette déclaration peut être vraie si par **maison** on entend la propriété entière (terrain et bâtiment). Mais elle est obligatoirement fausse si seul le bâtiment lui-même est visé. Le temps joue toujours contre un bâtiment. Seul le terrain peut voir sa valeur réelle augmenter.

La maison est considérée comme un bien artificiel, par opposition au terrain, qui est un bien naturel. La distinction est capitale. Aucun bien artificiel (sauf certains objets d'art ou historiques), construit ou fabriqué avec des matériaux, n'augmente de valeur avec le temps si l'évaluation est en **dollars constants**, c'est-à-dire si on élimine l'effet artificiel de l'inflation. Pourquoi ? Parce que ces biens s'usent et se déprécient. Comme tous les autres biens de ce type (voiture, ordinateur, meubles, etc.), nos maisons vieillissent et, chaque jour, leur valeur d'usage diminue. Regardez vos comptes de taxes des huit ou dix dernières années. L'évaluation municipale du **bâtiment** diminue constamment, à moins que vous n'ayez entrepris des travaux exigeant un permis de construction. Si on le compare à un bâtiment neuf semblable, et si on élimine l'inflation, un bâtiment usagé vaut toujours moins.

Et les terrains ? On les dit **biens naturels** car ils n'ont pas besoin de la main de l'homme pour exister. Sauf dans des cas très rares (liés à l'érosion lente ou à des catastrophes naturelles), un terrain ne dégénère pas avec le temps. Il ne se déprécie donc pas. Sa valeur fluctue selon la rareté et l'utilité future que le marché lui prête. Autrement dit, c'est la loi de l'offre et de la demande qui détermine sa valeur. L'augmentation de la valeur réelle d'une propriété est toujours attribuable au terrain, jamais aux bâtiments qui s'y trouvent.

Le coût déprécié de la maison, ajouté à la valeur du terrain, correspond à la valeur marchande de la propriété. Sur votre compte de taxes, vous remarquerez que, d'année en année, la valeur du bâtiment diminue inexorablement, mais que la valeur du terrain augmente, diminue ou reste stable selon les circonstances.

L'augmentation de la valeur réelle d'une propriété est toujours attribuable au terrain, jamais aux bâtiments qui s'y trouvent.

Liste des travaux de réfection

Les tableaux¹ 10.5 et 10.6 présentent les travaux qu'il faudra effectuer sur les composants les plus sujets à la dépréciation, avec leur vie utile et le coût approximatif. Le tableau 10.5 traite plus particulièrement des réparations et des restaurations, tandis que le tableau 10.6 aborde les reconversions et les rénovations. Les frais comprennent le démanchement de l'ancien composant et l'enlèvement des rebuts. Des tableaux plus complets sont présentés dans le site www.ericbrassard.com; ils seront mis à jour régulièrement.

Avant de commencer les travaux, il faut aussi payer un ou des permis de rénovation octroyés par la municipalité. À Québec, ils coûtent 35 \$, plus 3,50 \$ par tranche de 1 000 \$ pour les frais de rénovation dépassant 10 000 \$ pour le bâtiment principal, et 35 \$ pour les bâtiments annexes ou secondaires (moins de 250 pi²).

TABLEAU 10.5

Réparation et restauration

Composants	Vie utile (en années) (qualité ordinaire à excellente)	Coût		
Extérieur				
• Peinture	(3 – 6)	2 500 \$	et plus	
• Portes				
– Bois	(25 – 50)	600 \$	et plus	
– Aluminium	(15 – 25)	600 \$	et plus	
• Fenêtres				
– Bois	(20 – 30)	25 \$	à	65 \$ pi ²
– Aluminium	(15 – 25)			
– CPV				
Stationnement				
• Asphalte	(7 – 15)	2,50 \$	à	4 \$ pi ²
• Ciment	(20 – 30)	6 \$	à	10 \$ pi ²
• Pavés	(15 – 30)	6 \$	à	8 \$ pi ²
Escalier d'entrée				
• Bois	(10 – 20)	200 \$	à	300 \$
• Béton	(30 – 40)	300 \$	à	500 \$
Couverture				
• Bardeaux d'asphalte	(12 – 15)	2 \$	à	3,50 \$ pi ²
• Bardeaux de cèdre	(16 – 30)	6 \$	à	9 \$ pi ²

1. Les chiffres indiqués dans ces tableaux ont été établis à partir de publications spécialisées, telles que *Marshall & Swift* et *The Home Reference Book*. Nous avons adapté les données au besoin. Nous remercions René Verreault, évaluateur agréé, qui nous a aidés à établir certains coûts.

Plomberie			
• Robinets et valves	(8 – 16)	150 \$	et plus
• Chauffe-eau électrique	(6 – 12)	600 \$	à 800 \$
Chauffage			
• Plinthes électriques	(13 – 25)	250 \$	à 350 \$
• Fournaise air pulsé	(19 – 25)	1 700 \$	à 3 000 \$
• Fournaise eau chaude	(17 – 30)	2 500 \$	à 4 000 \$
• Pompe de circulation	(10 – 25)	400 \$	à 600 \$
• Tuyauterie	(25 – 32)	1 500 \$	à 3 000 \$
• Humidificateur	(5 – 15)	200 \$	à 400 \$
• Réservoir d'huile	(25 – 30)	400 \$	et plus
Revêtement de sol			
• Tapis et sous-tapis	(4 – 10)	3 \$	à 6 \$ pi ²
• Prélart de vinyle	(12 – 24)	3 \$ pi ²	
• Bois franc	(20 – 35)	6 \$	à 12 \$ pi ²
• Céramique	(25 – 40)	15 \$ pi ²	et plus
Intérieur			
• Papier peint	(5 – 16)	2 \$ pi ²	et plus
• Gypse		3,50 \$	à 4,50 \$ pi ²
• Peinture complète	(3 – 10)	2 000 \$	et plus
• Tuiles acoustiques	(8 – 15)	1,50 \$ pi ²	
• Portes	(18 – 25)	150 \$	et plus

TABLEAU 10.6
Rénovation et reconversion

Composants	Vie utile (en années) (qualité ordinaire à excellente)	Coût	
Extérieur			
• Terrasse en bois	(10 – 20)	12 \$	à 25 \$ pi ²
• Patio en dalles de béton	(15 – 30)	2 \$	à 5 \$ pi ²
• Installer porte patio	(15 – 30)	2 000 \$	à 3 500 \$
• Garage			
– Simple		8 000 \$	et plus
– Double		12 000 \$	et plus
• Clôture			
– Bois	(10 – 15)	16 \$	à 50 \$ pi. lin.
• Gazon (tourbe)		1 \$	à 2 \$ pi ²
• Entrée de sous-sol		5 000 \$	et plus
• Gouttières	(25 – 30)	4 \$	à 5 \$ pi. lin

Plomberie		
• Bain tourbillon	(15 – 25)	3 000 \$ et plus
• Salle de bain		
– Rénovation		6 000 \$ et plus
– Nouvelle au sous-sol		4 000 \$ et plus
• Douche en plastique	(10 – 15)	600 \$ à 2 000 \$
• Broyeur à déchets	(8 – 12)	400 \$ à 600 \$
• Lave-vaisselle	(10 – 15)	600 \$ à 1 000 \$
Chauffage		
• Fournaise à haute efficacité (air pulsé)	(20 – 25)	3 000 \$ à 5 000 \$
• Chaudière à haute efficacité (eau chaude)	(20 – 25)	5 000 \$ à 9 000 \$
• Modifier une fournaise du mazout au gaz		1 000 \$ à 1 200 \$
• Thermostat		100 \$ à 300 \$
• Thermopompe	(10 – 20)	4 000 \$ à 7 000 \$
Électricité		
• Système d'alarme	(10 – 18)	1 000 \$ et plus
• Prise conventionnelle		75 \$ à 150 \$
• Luminaire extérieur	(10 – 20)	150 \$ à 250 \$
Revêtement de sol		
• Parquet	(20 – 30)	5 \$ à 7 \$ pi ²
• Moquette de laine	(7 – 10)	7 \$ pi ² et plus
Intérieur		
• Foyer		
– Maçonnerie	(35 – 55)	6 000 \$ et plus
– Métal	(20 – 35)	3 000 \$ et plus
– Portes vitrées		300 \$ et plus
• Portes vitrées	(25 – 50)	700 \$ et plus
• Portes miroirs	(10 – 25)	1 000 \$ et plus
• Cuisine		10 000 \$ et plus
• Aspirateur central	(12 – 17)	500 \$ à 2 000 \$
• Armoires cuisine		230 \$ pi. lin. et plus
• Comptoir cuisine		20 \$ pi. lin. et plus
• Pièce supplémentaire		100 \$ à 300 \$ pi ²

Quel retour espérer ?

Maintenant, la grande question: « À la vente de ma propriété, quelle partie vais-je récupérer de l'argent investi dans les travaux de réfection ? » Nombre de revues spécialisées publient régulièrement des études sur cette question.

Ainsi, la revue des évaluateurs agréés, *L'évaluateur canadien*, demande chaque année à ses 5 400 membres de faire l'exercice. Le tableau 10.7 présente les résultats pour 1999. Le magazine américain *Remodeling* publie le même type de statistiques. Les résultats, présentés au tableau 10.8, sont plus optimistes que ceux de *L'évaluateur canadien*, peut-être parce qu'ils concernent les États-Unis ou en raison de l'optique de *Remodeling*, qui tend à favoriser la rénovation. Dans le site www.ericbrassard.com, nous proposons une méthode pour établir ces taux de récupération.

TABLEAU 10.7		TABLEAU 10.8	
Taux de récupération des frais de réfection <i>L'évaluateur canadien, 1999</i>		Taux de récupération des frais de réfection <i>Remodeling, 1998</i>	
Composants	Récupération	Composants	Récupération
Peinture extérieure	75 %	Rénovation mineure de la cuisine	102 %
Peinture intérieure et décors	73 %	Ajout d'une salle de bain	92 %
Rénovation de la cuisine	72 %	Rénovation majeure de la cuisine	90 %
Rénovation de la salle de bain	68 %	Rénovation de la chambre	
Modernisation des planchers	62 %	des maîtres	87 %
Remplacement des portes et fenêtres	57 %	Ajout d'un deuxième étage	87 %
Ajout d'une salle familiale au rez-de-chaussée	51 %	Ajout d'une salle familiale	86 %
Ajout d'un foyer	50 %	Aménagement d'une mansarde	86 %
Rénovation du sous-sol	49 %	Rénovation de la salle de bain	77 %
Remplacement de l'appareil ou du système de chauffage	48 %	Ajout d'une terrasse	73 %
		Remplacement du parement	71 %
		Aménagement d'un bureau à domicile	69 %
		Remplacement des fenêtres	68 %

Au Québec, François Des Rosiers, professeur de gestion urbaine et immobilière à l'Université Laval, a mis au point des modèles statistiques dits *hédonistes*. Ils permettent d'expliquer l'incidence de divers attributs sur le prix des maisons (foyer, piscine, sous-sol fini, par exemple). Il a fait ses calculs à partir de milliers de transactions réalisées dans la région de Québec. Le tableau 10.9 est extrait d'un article signé par Gilles Drouin, paru dans la revue *Ma caisse* de janvier-février 1997. Il montre l'augmentation de valeur qu'apporte à un logement tel ou tel composant, par rapport à la valeur de base.

TABLEAU 10.9

Augmentation des valeurs moyennes selon les composants

Composants	Type d'habitation et valeur de base			
	<i>Bungalow</i> 84 000 \$	Cottage 116 000 \$	Jumelé 75 500 \$	Appartement en copropriété 83 000 \$
Pièce supplémentaire (20 m ²)	12,0 %	7,0 %	5,5 %	12,0 % à 17,5 %
Sous-sol fini	2,0 %	6,5 %	3,7 %	s. o.
Nombre de salles de bain	6,5 %	5,5 %	6,5 %	14,0 %
Cuisine fonctionnelle	6,0 %	12,0 %	6,0 %	8,5 %
Garage double attaché à la maison	7,0 %	17,0 %	9,0 %	11,0 %
Piscine creusée	8,0 %	6,5 %	n. d.	n. d.
Foyer	3,5 %	6,0 %	6,9 %	n. d.
Aspirateur central	2,0 %	n. d.	2,6 %	n. d.

On pourra établir le pourcentage des frais qui sera récupérable en comparant les chiffres du tableau avec le prix des travaux. Prenons comme exemple les propriétaires qui décident d'investir 10 000 \$ pour rendre très fonctionnelle la cuisine de leur maison individuelle (*bungalow*), d'une valeur de 84 000 \$. Selon le tableau, une cuisine fonctionnelle fait augmenter la valeur de la maison de 6 %, soit 5 040 \$ ($6\% \times 84\,000\ \$$). On peut en déduire que 50,4 % ($5\,040\ \$ \div 10\,000\ \$$) du coût de ces travaux seront récupérés.

Fait intéressant, l'étude de Des Rosiers précise qu'une mauvaise insonorisation peut faire diminuer le prix de vente d'une copropriété de plus de 20 % !

Une mauvaise insonorisation peut faire diminuer le prix de vente d'une copropriété de plus de 20 % !

Quelques conseils

Pour terminer cette section, voici quelques conseils qui vous permettront de tirer un meilleur parti des travaux que vous entreprenez :

- Si vous remplacez un composant, choisissez quelque chose de mieux, sans tomber dans l'excès. Si votre maison est de qualité moyenne, une robinetterie plaquée or ne rapportera pas plus que des robinets ordinaires de bonne qualité – sauf le plaisir de l'admirer ! Ce serait pécher contre le principe de la conformité.
- Tenez compte du quartier et de la valeur marchande des maisons voisines. Dans certains quartiers, l'ajout d'un garage triple moderne est hors norme et pourrait faire fuir les acheteurs potentiels. Il faut s'assurer aussi que les modifications envisagées satisfont aux exigences de la ville, en particulier dans les quartiers historiques.

- Pensez au temps. Plus la vente de la propriété sera rapprochée de la date des rénovations, plus le montant récupéré sera important. Il n'est pas dit que, dans quelques années, la rénovation aura toujours l'air d'une rénovation! Les modes, le raffinement des techniques de construction ou l'offre de nouveaux produits peuvent annuler la valorisation escomptée.
- Surtout, rénovez pour vous-même et non en fonction d'un futur acheteur. Il suffit d'être un peu prudent!

LE COÛT DU CAPITAL

Une maison est un actif qu'il faut financer. Le propriétaire doit donc supporter le coût du capital investi. On distingue deux types de coûts du capital: le coût des dettes et le coût des capitaux propres.

- **Coût des dettes**: comme il est expliqué au chapitre 5, à la p. 67, le remboursement périodique du prêt contracté pour acheter une maison est constitué de deux parties: le capital et les intérêts. La partie capital n'est pas un coût puisqu'il s'agit simplement du remboursement du montant emprunté. Le propriétaire pourra récupérer cet argent en totalité à la vente, s'il vend sa maison à un prix au moins égal à celui qu'il a payé. En revanche, le paiement des intérêts constitue bel et bien un coût. C'est une somme irrécupérable.

Ainsi, pour un emprunt de 100 000 \$ remboursable en 20 ans moyennant un taux d'intérêt de 7 %, les versements mensuels s'élèvent à 769,31 \$. Le **coût de la dette** (les intérêts payés) à la fin de la première année est de 6 825 \$, soit environ 7 % de 100 000 \$. Puisque les versements totaux pour l'année sont de 9 232 \$ ($12 \times 769,31$ \$), on en déduit que 2 407 \$ ($9 232$ \$ – 6 825 \$) ont servi à rembourser le capital. Le solde de l'emprunt après 1 an sera de 97 593 \$ ($100 000$ \$ – 2 407 \$). Sur une période de 20 ans, 184 634 \$ au total auront été versés. Puisque le capital à payer au début de la transaction était de 100 000 \$, on peut en conclure que le **coût total** de la dette est de 84 634 \$ ($184 634$ \$ – 100 000 \$).

- **Coût des capitaux propres** (l'investissement du propriétaire) : le propriétaire doit faire une mise de fonds au moment de l'achat de la propriété. De plus, mois après mois, il remboursera peu à peu la partie du **capital** du prêt hypothécaire, jusqu'à ce que la totalité du capital ait été remboursée. Au total, le propriétaire aura versé l'équivalent du prix d'achat de la propriété. Ces sorties de fonds ne sont pas des coûts, car elles pourront être récupérées à la revente de la propriété. Cependant, elles entraînent un coût de renonciation (voir p. 94), que l'on appelle dans ce cas le **coût des capitaux propres**. Ce coût correspond à la perte de revenu que subit le propriétaire parce que son argent est immobilisé dans une maison au lieu d'être investi dans une autre forme de placement. C'est un coût très variable, parce qu'il dépend de la situation de chacun. Ainsi,

si l'acheteur d'une maison renonce à cotiser à un REER, il subit un coût de renonciation très important, car le rendement auquel il renonce est très élevé. Un autre acheteur qui a déjà cotisé le maximum permis à ses REER et qui, par ailleurs, ne fait que des placements à faible risque (donc à faible taux de rendement) subit, quant à lui, un plus faible coût de renonciation. Le calcul du coût de renonciation est traité au chapitre 13.

LE COÛT DE RENONCIATION LIÉ AU TEMPS

Être propriétaire implique aussi une autre forme de coût de renonciation, qui peut sembler bien théorique mais qui n'en est pas moins réelle. Une propriété exige du temps, plus ou moins important selon l'habileté des propriétaires dans les domaines de l'entretien et de l'administration. Il faut se poser la question suivante : « Qu'aurais-je fait si je ne m'étais pas occupé de ma maison ? » Voici quelques réponses possibles :

- *J'aurais travaillé et gagné plus d'argent* : si, quand il s'occupe de sa maison, le propriétaire se prive d'un revenu, il s'ensuit un coût de renonciation financier. Entrent dans cette catégorie les congés sans solde pris pour travailler sur la maison ou les heures durant lesquelles un professionnel ne gagne pas d'honoraires.
- *J'aurais pratiqué d'autres loisirs* : si, quand il s'occupe de sa maison, le propriétaire se prive de loisirs (sports, visites à des parents et amis, etc.), un coût de renonciation demeure, mais il n'est pas financier. Le propriétaire renonce à des plaisirs. Il faut toutefois considérer que ces loisirs entraîneraient probablement des coûts. Le fait d'être propriétaire permet donc une forme d'économie forcée sur les coûts de loisirs. Économie ou frustration ? À chacun d'en juger.
- *Je n'aurais eu rien d'autre d'intéressant à faire* : si le propriétaire n'est tenté par aucune autre activité intéressante, alors le propriétaire ne renonce à rien. Magasiner une maison, s'occuper des projets de rénovation, jardiner sont autant d'expériences positives qui l'aident à s'épanouir et à combler un désir.

LES FRAIS EXCEPTIONNELS

Certains propriétaires malchanceux subissent des situations qui peuvent parfois prendre des proportions financières affolantes.

- *Les chicanes de voisins* : une mésentente avec les voisins peut engendrer des frais juridiques importants, sans parler de l'impact sur la qualité de vie. Pour protéger un bout de terrain ou préserver leur intimité, certaines personnes sont allées jusqu'à payer 10 000 \$ en frais juridiques... sans nécessairement obtenir gain de cause !
- *Les sinistres* : les dégâts d'eau, les incendies ou les catastrophes naturelles (inondations, verglas, tornades, tremblements de terre, glissements de terrain, foudre...) entraînent souvent des dommages dont les coûts ne sont pas couverts entièrement par les

assurances ou l'aide spéciale des gouvernements. Sans parler des tracasseries ! De plus, les autorités publiques pratiquent une autre forme de sinistre : l'expropriation, l'imposition de servitudes et les règlements de circulation, de zonage ou de construction. Les nouveaux règlements, en particulier, ne donnent pas droit à l'indemnisation.

- Défauts de construction et vices cachés : des émissions télévisées présentent régulièrement des reportages sur la situation dramatique que doivent affronter certains propriétaires de maison aux prises avec des fondations qui s'effritent ou des murs contenant des isolants dommageables pour la santé. Lorsqu'un logement comporte des défauts majeurs qui n'étaient pas apparents à l'achat, les frais juridiques pour défendre ses droits peuvent être élevés. De plus, les propriétaires n'ont pas toujours gain de cause ou ne sont pas suffisamment indemnisés. D'où l'importance d'une inspection technique approfondie avant de signer un contrat d'achat.
- Voisinage indésirable : si on construit une tour d'appartements ou un supermarché à proximité d'une propriété, le terrain subit une baisse de valeur que rien ne pourra compenser.

Toutes ces mésaventures nous rappellent qu'être propriétaire implique un risque d'affaires.

LES FRAIS DE VENTE



La maison est trop petite ou trop grande. Les enfants sont partis. Un nouvel emploi se pointe à l'horizon ou un besoin de changer d'air se fait sentir. La décision est prise : vous vendez. Vendre une propriété peut comporter des frais importants, présentés dans le tableau 10.10.

TABLEAU 10.10

Frais de vente

Types de frais	Fournisseurs de services et montants approximatifs
Courtage professionnel <ul style="list-style-type: none"> Un mandat est confié à un agent pour trouver un acheteur. Si la maison est inscrite au Service Inter-Agences (SIA), tous les agents ont accès à l'offre de vente. 	Agent immobilier Entre 6 % et 7 % du prix de vente (plus taxes). Ces taux peuvent être négociables. Possibilité de commissions fixes.
Courtage personnel <ul style="list-style-type: none"> Le propriétaire se charge lui-même de trouver un acheteur. S'il est inscrit à Proprio Direct, il a aussi accès au SIA mais, si l'acheteur est trouvé grâce à un agent indépendant qui utilise le SIA, une commission devra lui être versée (environ 3,5 %). 	Publicité Montant variable selon le média utilisé (ex.: 120 \$ par mois pour 3 lignes dans les petites annonces). Proprio Direct: 1 098 \$ (plus taxes).
Frais liés au remboursement anticipé du prêt hypothécaire <ul style="list-style-type: none"> Pénalité imposée à l'emprunteur avant l'échéance du terme. Frais évités si le prêt hypothécaire est ouvert. Ne s'applique pas si le contrat prévoit: <ul style="list-style-type: none"> le transfert du prêt sur un immeuble dont le vendeur se rendrait acquéreur; le transfert du prêt à l'acheteur. 	Institution financière Le plus souvent, trois mois d'intérêts, mais un calcul plus complexe doit être effectué pour établir la perte de revenu du créancier, le plus élevé des deux montants étant utilisé.
Quittance hypothécaire et frais accessoires <ul style="list-style-type: none"> Purge l'immeuble de ses charges hypothécaires. 	Notaire 300 \$ (plus taxes)
Préparation de l'immeuble pour la vente <ul style="list-style-type: none"> Nettoyage et réparations mineures, souvent esthétiques. 	Divers fournisseurs Montants variables

L'AUGMENTATION OU LA DIMINUTION DE LA VALEUR DE LA PROPRIÉTÉ

Pour établir les coûts réels liés à la possession d'une maison, on doit aussi tenir compte de la variation de la valeur de la propriété avec le temps². Le prix d'achat de la propriété n'est pas un coût et son prix de vente n'est pas un revenu – c'est plutôt la différence entre

2. Pour être rigoureux, il faudrait d'abord éliminer l'effet de l'inflation et utiliser des dollars constants, mais cette rigueur n'est pas nécessaire pour comprendre le principe de base. Aux chapitres 15 et 16, nous tiendrons compte de tous ces facteurs.

ces deux montants, soit le gain ou la perte, qui constitue un élément pertinent pour le calcul des coûts réels liés à la propriété.

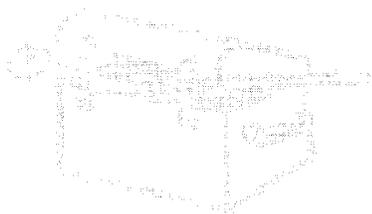
- Diminution de la valeur: intuitivement, on comprend que la réduction de la valeur est un coût qui s'ajoute aux autres frais déjà présentés dans ce chapitre. Prenons l'exemple d'une résidence payée 100 000 \$ et revendue 93 000 \$, 7 ans plus tard. Le propriétaire a enregistré une moins-value de 7 000 \$ sur sa maison. Si, durant cette période, il a engagé des coûts de 84 000 \$ (taxes, électricité, intérêts, réparations, etc.) pour habiter sa maison, soit 12 000 \$ par année ou 1 000 \$ par mois, une différence négative de 7 000 \$ entre le prix d'achat et le prix de vente s'ajoute à ces coûts. Ses 7 années d'occupation de la maison lui auront donc coûté 91 000 \$ (84 000 \$ + 7 000 \$) ou 1 083 \$ par mois en moyenne.
- Augmentation de valeur: si la valeur de la propriété augmente, le coût lié à sa possession diminue. Si la même maison que celle de l'exemple précédent avait enregistré une hausse et non une baisse de 7 000 \$, les coûts totaux seraient de 77 000 \$ (84 000 \$ - 7 000 \$) au lieu de 84 000 \$. Le coût mensuel se situe maintenant à 917 \$. L'augmentation de la valeur a eu pour effet de réduire les coûts.

Nous venons de prendre conscience d'un principe qui, s'il est évident, ne perd aucunement son importance: le fait d'habiter une résidence durant un certain laps de temps implique nécessairement un coût. Même le fait de vendre la maison plus cher que le prix d'achat ne change rien à ce fait, car la hausse de valeur permet seulement de récupérer une partie des multiples frais. Elle n'est qu'une composante parmi d'autres dans le calcul.

CONCLUSION

Notre étude des frais liés à la propriété nous oblige à reconnaître les divers efforts financiers exigés de la part des propriétaires. Certains sont uniques, d'autres reviennent périodiquement, mais à des fréquences différentes. Il est donc difficile de connaître le coût total lié à la propriété.

La diversité des frais signifie-t-elle qu'il est plus coûteux d'être propriétaire que locataire? Pas nécessairement. Pour le savoir, il faudra calculer la totalité des frais à l'aide de méthodes valables, qui nous fourniront une information utile pour faire des choix en matière de logement. Ces méthodes sont présentées aux chapitres 12 à 16.





Une maison, un bon placement ?

Rédaction et collaboration étroite

ÉRIC BRASSARD

VALÉRIE BORDE

MARIE-CHRISTINE RIOUX
(Annexe 1)

Relecture et commentaires

JOAN BACKUS

JEAN CANONNE

MARC H. CHOKO

PIERRE DÉRY

SUZANNE DURETTE

COLETTE ESCULIER

Dans les derniers chapitres, nous avons entrepris d'expliquer des faits et des notions relatifs à l'achat d'une propriété résidentielle. Il nous reste à faire le point sur ce type de placement. L'achat d'une maison est-il un bon placement, un mauvais placement, ou ni l'un ni l'autre ?

UN PLACEMENT PARTICULIER¹

L'investissement dans une habitation est très particulier parce qu'il fait intervenir deux enjeux bien différents : le désir de se protéger et d'améliorer sa qualité de vie, d'une part, et la recherche d'un profit, d'autre part.

- Tout d'abord, le logement est synonyme de protection et d'agrément. L'être humain porte en lui un besoin physiologique de se mettre à l'abri, et la possession d'une maison est un moyen de répondre à ce besoin. La maison possède de plus un caractère qu'on dit « ludique », c'est-à-dire qui n'est pas motivé par l'optimisation de l'intérêt matériel ni par la volonté de minimiser des coûts. Avoir une maison, c'est vouloir profiter d'un logement qui convient à ses goûts, à ses aspirations et à d'autres besoins d'ordre psychologique.

La propriété assure donc protection et agrément. C'est l'aspect « coûteux » de ce type de placement : on ne peut se mettre à l'abri et avoir du plaisir sans en assumer le coût.

1. L'annexe 1 de ce chapitre présente des caractéristiques plus spécialisées propres aux propriétés résidentielles.

- Le deuxième élément d'un placement dans une maison est d'ordre financier. C'est l'aspect « lucratif » du placement, parce qu'on souhaite qu'un bien immobilier génère une plus-value. Le propriétaire espère que le prix de vente sera supérieur au prix d'achat. Il accepte donc de prendre un risque d'affaires et, comme tout investisseur, il espère bénéficier d'un rendement proportionnel à ce risque.

Rares sont les investissements qui comportent ces deux volets. Comme il est impossible de les dissocier, l'analyse de ce type de placement est particulièrement compliquée. De plus, parce qu'il n'est pas strictement financier, ce placement fait intervenir des réactions émotives : quand il s'agit d'acheter une maison, cœur et raison s'entremêlent, pas toujours de façon rationnelle.

Deux natures, deux analyses

Si les deux composantes du placement dans une maison sont indissociables, elles n'en mériteraient pas moins des analyses très différentes.



- Les décisions à caractère ludique sont davantage liées aux objectifs de vie et à la réalisation de soi. Nous savons tous qu'un voyage d'agrément en Europe ou en Asie n'est pas financièrement rentable. Pourtant, plusieurs le font, tout comme ils vont au cinéma ou achètent une voiture. Par son caractère ludique, l'achat d'une maison relève de la même logique que ces autres types d'activités.
- Par ailleurs, l'achat d'un logement est aussi une forme de placement, et les décisions à cet égard doivent s'appuyer sur des analyses plus rationnelles. Le chapitre 6 aborde les principaux éléments d'une stratégie de placement. Le risque, les rendements espérés, l'impôt, etc., sont quelques-uns des facteurs à considérer.

Comment tirer profit de ces deux analyses distinctes, dont les résultats combinés serviront à la prise d'une seule et même décision ? C'est de la haute voltige, une mission presque impossible !

L'attrance pour le plaisir étant ce qu'elle est, il est tout à fait normal que cet aspect pèse lourd dans le choix d'un lieu de résidence. Bien sûr, l'aspirant propriétaire devrait choisir soigneusement son futur logement (emplacement, prix) et faire tout son possible pour en conserver la valeur, en l'entretenant et en le rénovant, mais il est presque inévitable que les questions de rentabilité aient moins de poids dans la décision.

Le taux de rendement d'un placement

La grande majorité des placements, immobiliers ou autres, suppose les sorties et les rentrées de fonds suivantes :

- le **prix d'achat**, qui comprend aussi les frais de transaction tels que les frais de notaire, d'inspection, de courtage dans le cas des actions, etc. ;
- les **coûts générés par le placement**, soit les intérêts, les frais de garde, les charges courantes dans le cas d'un bien immobilier (taxes, entretien, etc.), les coûts d'exploitation d'une entreprise personnelle, etc. ;
- les **revenus générés par le placement**, dont les intérêts, les dividendes, les revenus de loyer, les revenus d'exploitation d'une entreprise personnelle, etc. ;
- la **vente du placement**, qui donne lieu à un gain ou à une perte en capital et qui s'accompagne souvent de frais.

En tenant compte de ces rentrées et sorties de fonds, un calcul financier relativement simple permet de connaître le taux de rendement du placement pour toute la durée de détention². À partir de ce calcul, on peut déterminer la rentabilité du placement. Un placement est rentable lorsqu'il atteint le taux de rendement attendu par l'investisseur, compte tenu du risque qu'il a assumé.

Qu'en est-il du placement dans un logement ? On constate qu'un élément important manque : le logement ne génère aucun revenu, pas plus d'ailleurs que tous les autres biens personnels durables (meubles, automobile, chalet, etc.). Sans revenu, le taux de rendement devient assurément négatif puisque les sorties de fonds dépassent largement les rentrées, sauf si la vente donne lieu à un gain en capital faramineux.

Ce taux de rendement négatif est tout à fait logique : le logement est un bien de consommation, et qui dit consommation dit nécessairement... coûts ! Le taux de rendement négatif devient le coût lié au fait d'habiter la maison !

Lorsqu'il est question d'acheter un logement, il est nécessaire d'abandonner l'idée selon laquelle on va « faire un profit » – il faut plutôt raisonner en termes de coûts. L'aspirant propriétaire ne doit pas penser « Combien cette maison va-t-elle me rapporter ? », mais plutôt « Combien me coûtera-t-elle ? »

Et on se tromperait en affirmant que ce raisonnement est valable seulement si les prix des maisons sont stables. Même dans les périodes de forte inflation, comme dans les années 70 et 80, le gain en capital réalisé à la vente d'une maison n'a jamais suffi à compenser tous les coûts subis durant la période de détention. Inflation ou non, habiter un logement engendre toujours un coût.

Le taux de rendement négatif devient le coût lié au fait d'habiter la maison !

2. Pour trouver le taux de rendement après impôt, il faut tenir compte des aspects fiscaux liés aux quatre éléments ci-dessus.



COLETTE
Gestionnaire

Si j'achète une maison, je n'ai plus de loyer à payer. On peut dire que c'est une forme de revenu. L'analyse ne devrait-elle pas tenir compte de cet avantage?

Oui, il faut tenir compte du fait qu'il faut se loger de toute façon. Mais quel est le coût de chaque mode d'habitation? Une fois qu'on a établi les coûts pour chaque lieu possible, qu'il soit loué ou acheté, il suffit de les comparer pour prendre une décision éclairée. Le coût le moins élevé pourrait alors être considéré comme étant inévitable: c'est le coût minimum à supporter pour se loger. La différence entre ce coût moindre et le coût des autres possibilités constitue une charge additionnelle. C'est à cette dernière qu'il faut réfléchir quand on prend une décision.

Par exemple, si l'acheteur potentiel prévoit un coût mensuel de 950 \$ pour la maison convoitée et qu'il peut par ailleurs louer un appartement qui convient à ses besoins pour 850 \$ par mois, il doit décider s'il veut supporter un coût additionnel de 100 \$ pour se loger. Il ferait une erreur s'il se fondait uniquement sur la somme de 950 \$ pour prendre sa décision. C'est vrai qu'il devra assumer un coût de 950 \$, mais cela représente «seulement» 100 \$ de plus que ce qu'il devrait payer de toute façon.

Mais avant de comparer les coûts de chaque lieu, encore faut-il les établir correctement. Les chapitres 12 à 16 proposent des méthodes pour faire ce calcul.



DENISE
Enseignante

J'ai payé ma maison 80 000 \$ et, 11 ans plus tard, je l'ai revendue 114 000 \$. Mon comptable m'a dit que le placement avait rapporté un taux de rendement de 3,27% après impôt. Pourquoi affirmez-vous qu'il est impossible d'obtenir un taux de rendement positif?

Ce calcul ne donne pas le taux de rendement du placement, mais plutôt le taux d'augmentation de la valeur de la maison. Ce sont deux choses différentes. Le calcul du taux de rendement doit tenir compte aussi des frais d'acquisition (notaire, droit de mutation, etc.), des frais de vente (courtier, publicité, etc.) et, par-dessus tout, de tous les frais d'occupation durant les onze années de possession (taxes, entretien, etc.).

En tenant compte de tous ces éléments, le taux de rendement devient assurément négatif.

Et ce n'est pas tout. Il est fort possible que même le calcul du taux d'augmentation de la valeur soit erroné. Si des améliorations importantes ont été apportées à la maison (ajout d'un garage, aménagement du sous-sol, modernisation de la cuisine, etc.), elles ont probablement influé sur l'accroissement de la valeur de la maison. Il faudrait donc ajouter le prix de ces rénovations au prix d'achat. Le taux réel d'accroissement de la valeur de la maison sera moins élevé. Finalement, le taux de 3,27% serait plus bas si on éliminait l'effet de l'inflation!

J'ai vendu ma maison dernièrement. Bon, le prix de vente était à peine plus élevé que le prix d'achat, mais au moins je n'ai pas perdu d'argent.

C'est un argument trop limitatif. La comparaison entre le prix de vente et le prix d'achat n'est qu'un élément, pas toujours significatif, parmi beaucoup d'autres. Il vaut mieux examiner l'ensemble de la transaction. La possession de cette maison a inévitablement entraîné de nombreux types de coûts au fil des ans. Avant de savoir si vous avez fait une bonne affaire, il faudrait calculer ces coûts, en utilisant une méthode appropriée (voir ch. 12 à 16). On obtiendrait alors le coût global réel lié au fait d'avoir habité ce lieu. La question n'est pas vraiment de savoir si on a gagné ou perdu de l'argent par rapport au prix d'achat. À la limite, on peut même vendre sa maison à un prix inférieur au prix d'achat et avoir bénéficié malgré tout d'un lieu à un coût intéressant. On accorde trop d'importance à cet aspect, au détriment d'autres éléments du calcul du coût qui souvent ont une plus grande incidence.



HÉLÈNE
Artiste peintre

À la limite, on peut même vendre sa maison à un prix inférieur au prix d'achat et avoir bénéficié malgré tout d'un lieu à un coût intéressant.

LE PRIX N'EST PAS LE COÛT

Il est crucial de ne pas confondre le prix payé pour un bien et le coût inhérent à la propriété de ce bien. Pour illustrer cette distinction, prenons l'exemple d'une maison qui a été payée 100 000 \$.

- La plupart des acheteurs paient le prix d'achat de 100 000 \$ en versant une mise de fonds initiale et en contractant un prêt hypothécaire. Ils remboursent ensuite ce prêt par versements mensuels. La mise de fonds et la partie **capital** des versements mensuels ne sont pas des coûts, car elles seront récupérées à la revente de la maison. Le résultat final est neutre: les sorties de fonds totalisant 100 000 \$ sont suivies d'une rentrée de fonds de 100 000 \$ à la revente.

- Une fois la transaction d'achat conclue, les coûts commencent à s'accumuler: intérêts, taxes, entretien, assurances et autres. Une partie seulement de ces coûts sera récupérée si la maison est vendue à un prix supérieur à son prix d'achat, soit 100 000 \$. Le reste est irrécupérable. C'est cette partie irrécupérable (l'EFI dont on parle au chapitre 7) qu'il faut déterminer, parce qu'elle représente le coût réel qu'il faut assumer pour être propriétaire.

Il faut comprendre qu'un propriétaire doit supporter à la fois le prix d'achat de la maison et les coûts générés par la maison.

Il faut comprendre qu'un propriétaire doit supporter à la fois le prix d'achat de la maison **et** les coûts générés par la maison. Le locataire n'a pas à payer le prix d'achat de son logement, mais il doit supporter, par l'entremise du loyer qu'il paie, les coûts générés par le logement. Nous reviendrons sur ce point au chapitre 12.



JULIE
Enseignante

Selon le budget que j'ai établi, je peux consacrer environ 800 \$ par mois au logement. Tant qu'à payer 800 \$, j'aime autant être propriétaire et qu'il me reste quelque chose à la fin.

Avant de prendre cette décision, il faut savoir que, du point de vue strictement financier, pour des sorties de fonds mensuelles équivalentes de 800 \$, la qualité du logement sera probablement moindre s'il est acheté que s'il est loué (si on compare deux logements situés dans le même secteur).

L'achat, en plus de vous obliger à des coûts liés à la propriété (intérêts sur le prêt hypothécaire, taxes, entretien, etc.), suppose aussi de payer le prix du logement lui-même – la mise de fonds initiale et les remboursements de la partie **capital** du prêt hypothécaire. Bien sûr, la mise de fonds et la partie capital du prêt pourront être récupérées à la revente de la maison, mais il faudra entre-temps faire constamment des sorties de fonds. Si on tient pour acquis que le propriétaire dispose déjà de la mise de fonds, il lui restera donc à rembourser **tous** les mois la partie **capital** du prêt hypothécaire.

Comme locataire, on doit aussi supporter tous les coûts engagés par le propriétaire (y compris les intérêts). De plus, le montant du loyer est calculé de manière à ce que le propriétaire réalise un profit, ce qui lui permet d'obtenir un rendement sur l'investissement qu'il a fait dans ce logement. Toutefois, le locataire n'a pas à payer la mise de fonds. Il peut garder cet argent et le placer. Le rendement qu'il pourra obtenir compensera, en tout ou en partie, le profit que lui fait payer le propriétaire.

Si on achète, il faut donc prévoir dans son budget plus de sorties de fonds que si on loue. Par conséquent, si on dispose de 800 \$ par mois, il faudra certainement choisir un logement plus modeste pour être propriétaire, pour être capable de payer, en plus des coûts, le remboursement de la partie **capital** de l'hypothèque.

Il n'y a rien de nouveau dans ce que l'on vient d'énoncer. Il est largement reconnu que la propriété exige plus de sorties de fonds au début et moins à la fin, lorsque le prêt hypothécaire est éteint. C'est toute la question de l'accessibilité dont nous avons discuté au chapitre 4.

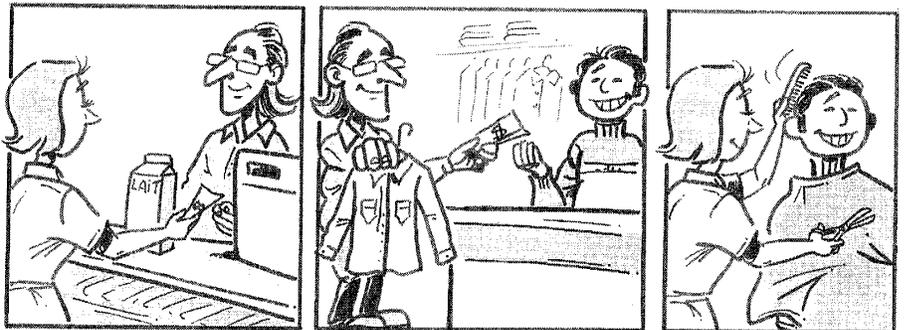
Si je paie un loyer à un propriétaire, il fait du profit «sur mon dos». Je préfère acheter une maison pour ne pas avoir à payer ce profit.

Le fait de «payer pour un profit» n'est pas dramatique. Nous le faisons tous, et à longueur de journée. Le propriétaire du dépanneur fait un profit sur le lait qu'il nous vend. Faudrait-il acheter le dépanneur pour éviter de payer ce profit? Le livre que vous avez en main a généré un profit pour l'imprimeur, l'éditeur, le libraire et, nous l'espérons, pour les auteurs aussi! Faut-il pour autant acheter une imprimerie, une maison d'édition ou une librairie? Un profit n'est qu'une compensation de l'effort fourni par celui qui nous vend le bien ou le service dont nous voulons profiter. Et chacun doit payer son pain et son beurre!



SYLVIE
Ébéniste

Les propriétaires aussi paient sans cesse pour que d'autres puissent réaliser des profits. Pensez-vous que la banque à qui ils versent des intérêts ne fait pas de profit? C'est la même chose pour la compagnie qui assure la maison, pour Hydro-Québec, la quincaillerie, le fabricant de fenêtres... Tous font des profits «sur le dos» des propriétaires!



En fait, l'occupation des maisons individuelles exigeant souvent d'acheter plus de biens et de services que l'occupation d'un appartement, il y a fort à parier que le propriétaire paiera plus de profits aux autres que le locataire.

Et finalement, la mauvaise nouvelle: le profit que vous ne paierez plus au propriétaire vous glissera entre les mains de toute façon. N'oublions pas que, pour tirer un profit de la location, le propriétaire du logement a dû investir dans le prix d'achat du terrain et de l'immeuble. C'est grâce à cet investissement qu'il peut faire un profit. Si le locataire ne veut pas «payer» ce profit et décide de devenir propriétaire, il devra investir à son tour. Et l'argent qu'il investira dans une maison ne pourra plus être investi dans une autre forme de

Le profit que vous ne paierez plus au propriétaire vous glissera entre les mains de toute façon.

placement. Le nouveau propriétaire perd donc des revenus puisqu'il renonce à des placements. Il s'agit du coût de renonciation (voir ch. 7). Dans un cas comme dans l'autre, il y a toujours un coût à supporter, qu'il s'agisse du coût de renonciation ou du profit d'un autre.

Voici un exemple, simplifié à l'extrême, pour illustrer ce principe. Philippe convoite une maison dont le prix de vente est de 100 000 \$. Il dispose de 25 000 \$ en économies. Les coûts réguliers de la maison s'élèvent à 10 000 \$ par année (y compris les intérêts sur son prêt hypothécaire de 75 000 \$).

- Philippe peut décider d'investir ses économies dans cette maison. Il lui en coûtera 10 000 \$ par année pour y habiter. Il ne pourra investir ses 25 000 \$ dans un autre placement.
- Une deuxième option s'offre à Philippe : louer la maison en question. Le loyer est de 1 000 \$ par mois, soit 12 000 \$ par année. Il en coûtera donc 2 000 \$ de plus par année pour louer la maison. Ces 2 000 \$ correspondent au profit que désire obtenir le propriétaire (en supposant un rendement de 8% sur son investissement, soit $25\,000 \$ \times 8\%$). Mais Philippe dispose toujours de ses 25 000 \$, qu'il peut placer. Si le taux de rendement est de 8%, par exemple, le profit est de 2 000 \$. À la fin de l'année, le coût net est de $12\,000 \$ - 2\,000 \$$, soit 10 000 \$. Philippe assume donc le même coût que s'il était propriétaire.

Les deux situations aboutissent au même résultat. Bien entendu, l'analyse serait plus complexe en situation réelle, mais le principe reste le même.

Une fois qu'on a compris le principe du coût de renonciation, beaucoup de choses s'éclaircissent. On ne verse pas vraiment un profit au propriétaire du dépanneur – on acquitte un coût. Le propriétaire **n'a pas le choix** d'imputer ce coût à ses clients s'il veut rester en affaires et assurer son gagne-pain. D'ailleurs, les économistes font une distinction entre ce genre de coût et ce qu'on appelle couramment *profit*.

Une fois qu'on a compris le principe du coût de renonciation, beaucoup de choses s'éclaircissent.

Le profit total est égal au revenu total moins le coût total. Le profit total, défini ainsi, s'appelle le *profit économique*, ce qui permet de distinguer cette notion de la notion de profit des comptables. Ce qui les différencie, c'est que le profit économique tient compte du coût de renonciation du capital et du travail fourni par le propriétaire de l'entreprise. Par conséquent, si une petite entreprise rapporte suffisamment (disons 35 000 \$) pour que le propriétaire encaisse un revenu normal pour son travail et l'utilisation de son capital, un économiste dira qu'elle n'enregistre **aucun** profit économique (elle ne fait que couvrir ses coûts), alors que la plupart des comptables diront qu'elle dégage un profit de 35 000 \$³ et ⁴.

3. Baumol, Blinder et Scarth, 1990, p. 173.

4. Les spécialistes de la finance parlent quant à eux de *coût du capital* (voir p. 97 et 142). Le coût du capital tient compte du coût des dettes (les intérêts) et du rendement exigé par les propriétaires pour l'argent qu'ils ont investi dans l'entreprise. Encore ici, le profit (le rendement) des propriétaires est considéré comme un coût à recouvrer lorsqu'on analyse des projets d'investissement, au même titre que tous les autres coûts d'exploitation.

En conclusion, il est tout à fait normal de payer un profit tant qu'il est raisonnable, compte tenu des risques assumés par l'investisseur. Le profit représente une rémunération que l'on verse à celui qui a pris un risque en investissant son argent et parfois son temps.

Ce serait une erreur d'invoquer le profit que votre propriétaire fait «sur votre dos» comme argument principal pour choisir de devenir propriétaire à votre tour. Mieux vaut se poser les bonnes questions: quels sont mes projets? Quelles sont mes compétences? Combien de temps voudrais-je occuper un emploi rémunéré et quel est le niveau de vie que je souhaite pour ma retraite? Où est-ce que je veux demeurer? Quel coût suis-je disposée à assumer pour me loger? Quels sont les placements qui me conviennent?

Lorsque vous aurez répondu à ces questions, vous saurez quoi faire avec votre argent et votre temps, et vous ne vous préoccuperez plus d'avoir à «payer des profits» à toutes les personnes qui vous rendront des services dans les secteurs que vous ne souhaitez pas occuper vous-même.

Si je suis locataire, je paie l'hypothèque de mon propriétaire. Je préfère devenir propriétaire et payer ma propre hypothèque.

Cette affirmation n'est pas exacte! Le locataire paie sûrement les **intérêts** sur l'emprunt hypothécaire de son propriétaire, mais pas le **capital**. Le remboursement du **capital** n'est pas un coût. Le locataire ne paie que les coûts **générés** par le logement qu'il habite et le profit que le propriétaire souhaite tirer de son investissement. Le locataire ne paie pas le logement lui-même. À preuve: en cas de litige relativement au montant du loyer, la Régie du logement ne tient pas compte de la partie capital des versements hypothécaires du propriétaire dans le calcul des coûts. Il serait illogique que le propriétaire vous fasse payer une partie de son immeuble, car il pourra récupérer la totalité de la valeur, et parfois plus, au moment de la revente.

De plus, si une telle chose se produisait, un même appartement produirait des coûts différents selon que le propriétaire a remboursé ou non son prêt hypothécaire. Voici un exemple:

- Un immeuble dont la valeur est de 100 000 \$ occasionne des coûts d'exploitation autres que les intérêts de 4 750 \$. Le solde du prêt hypothécaire s'élève à 75 000 \$. Les versements mensuels sont de 575 \$, soit 6 900 \$ par année. Pour la prochaine année, le propriétaire remboursera 1 650 \$ sur le capital et paiera des intérêts de 5 250 \$ (taux de 7%), pour un total de 6 900 \$. Le propriétaire a investi 25 000 \$ et il juge raisonnable d'en tirer un rendement de 7% (on utilise un taux équivalent au taux hypothécaire pour simplifier). Normalement, le montant du loyer devrait s'établir ainsi:



CHRISTINE
Traductrice

Coûts d'exploitation	4 750 \$
Intérêts	5 250 \$
Profit (7% × 25 000 \$)	1 750 \$
Coût total	<u>11 750 \$</u>
Loyer mensuel (coût total ÷ 12)	<u>980 \$</u>

Si on tenait compte de la partie capital des versements hypothécaires, le coût total serait de 13 400 \$, et non de 11 750 \$, pour un loyer de 1 115 \$ et non de 980 \$. Supposons maintenant que le prêt hypothécaire ait été remboursé totalement. Le calcul prendrait la forme suivante:

Coûts d'exploitation	4 750 \$
Profit du propriétaire (7% × 100 000 \$)	7 000 \$
Coût total	<u>11 750 \$</u>
Loyer mensuel (coût total ÷ 12)	<u>980 \$</u>

Le calcul montre que, même si l'immeuble est **déjà payé**, le loyer reste identique. Si le prêt hypothécaire est totalement remboursé, il n'y a bien sûr plus d'intérêts à verser. Par contre, le propriétaire exige un rendement plus élevé, parce que son investissement est plus élevé. Ça revient au même!

Si on tenait compte du **capital**, le loyer serait de 1 115 \$ dans le premier cas et de 980 \$ dans le deuxième, ce qui est incohérent. Le propriétaire verrait ses coûts diminuer lorsque le prêt est éteint. Devrait-il alors accorder une diminution de loyer à ses locataires? On sait tous que cela ne se produit jamais dans la réalité, ce qui est tout à fait juste car les coûts réels n'ont pas diminué, comme l'indiquent les calculs ci-dessus⁵.

Il ne faut donc pas se préoccuper du prêt hypothécaire de son propriétaire. Le fait d'être locataire implique de supporter les coûts liés au logement, mais le locataire n'a pas à payer l'immeuble où il habite. Le prix d'achat est payé par le propriétaire, qui pourra récupérer cette somme lors de la revente.

Au-delà de ces explications un peu techniques, il faut comprendre que l'achat d'un logement entraîne des responsabilités financières qui dépassent largement le seul remboursement du prêt hypothécaire. Les coûts connexes sont très nombreux. Se contenter de comparer un loyer à des versements mensuels sur un prêt hypothécaire est une grosse erreur! C'est beaucoup trop limitatif.

5. En fait, la Régie du logement va encore plus loin. Elle ne tient pas compte du tout du prêt hypothécaire dans le calcul des coûts du propriétaire. Elle exclut donc même les intérêts! Nous expliquons pourquoi à la page 196 du chapitre 13.

On dit souvent que le secteur immobilier est rentable, et que beaucoup y ont fait fortune. Pourquoi dites-vous que l'achat d'une maison individuelle n'est pas rentable?

Il existe plusieurs types de biens immobiliers: les centres commerciaux, les immeubles à bureaux, les immeubles à logements multiples, les centres de villégiature, etc. Les propriétaires de ces biens exploitent une entreprise, dans un tout autre contexte que le propriétaire d'une maison. Ainsi, les promoteurs immobiliers qui investissent dans des immeubles d'appartements profitent d'économies d'échelle auxquelles n'a pas accès le propriétaire d'une maison individuelle⁶. Ces économies d'échelle réduisent le coût moyen par logement, ce qui permet à ces entreprises de réaliser des profits même en demandant des loyers abordables.

Par ailleurs, comme le promoteur immobilier exploite une entreprise, toutes ses dépenses sont déductibles d'impôt, notamment les intérêts hypothécaires. Le propriétaire d'une maison n'a pas droit à ce genre de déduction parce que son but n'est pas de gagner un revenu. Le fait de ne pas pouvoir déduire les intérêts annule presque tous les avantages liés à l'utilisation de l'endettement (voir la section suivante, L'effet de levier financier).

Si la possession d'une maison individuelle était rentable, de nombreuses entreprises en achèteraient et déduiraient de leurs revenus tous les coûts inhérents. Or, à notre connaissance, il n'existe pas d'entreprises qui achètent des maisons individuelles dans le but de les louer un certain temps et de les revendre plus tard avec profit (c'est un peu plus fréquent toutefois dans le cas des copropriétés). Si peu ou pas d'entreprises s'intéressent à ce secteur, c'est que le loyer qu'elles devraient demander pour réaliser un profit raisonnable apparaîtrait beaucoup trop élevé pour intéresser les locataires potentiels. Ce n'est pas dans notre culture de payer de tels loyers. Pourtant, les propriétaires de ces mêmes maisons individuelles ne se rendent pas compte qu'en définitive, ils assument ce même coût tous les mois!

Il n'est donc pas vraiment judicieux de considérer l'achat d'une maison sous l'angle de la rentabilité. Nous l'avons déjà vu au début du chapitre: le gain en capital réalisé à la revente de la maison n'est qu'un aspect parmi bien d'autres dans le calcul des coûts. Se baigner dans sa propre piscine ou voir ses enfants jouer dans une cour fermée entraîne avant tout des coûts, et il serait illusoire de s'attendre à ce que ces avantages nous soient remboursés!



RICHARD
Photographe

À notre connaissance, il n'existe pas d'entreprises qui achètent des maisons individuelles dans le but de les louer un certain temps et de les revendre plus tard avec profit.

6. Voir la discussion de la page 9 à ce sujet.

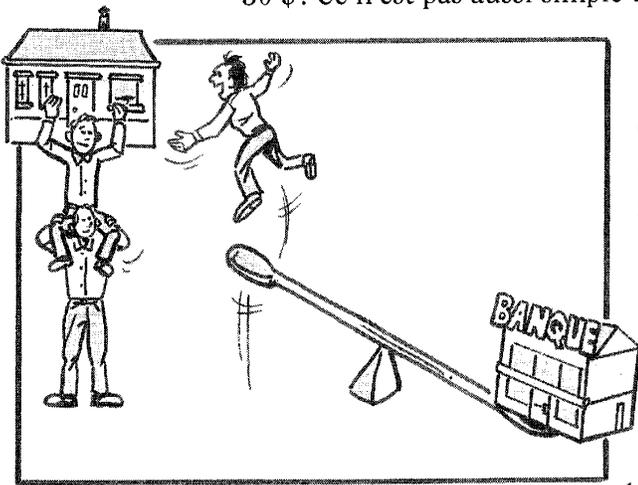
Une petite phrase de Dominique Achour, professeur en gestion urbaine et immobilière à l'Université Laval, remet les pendules à l'heure en ce qui a trait à la rentabilité du secteur immobilier: «S'il se fait quelques grandes fortunes dans l'immobilier, il se perd aussi beaucoup de petites économies⁷.» Bref, le rendement est possible, mais il ne va pas sans risques⁸!

L'EFFET DE LEVIER FINANCIER

L'effet de levier financier découle de la capacité d'utiliser l'argent des autres. Par exemple, une personne qui emprunte de l'argent à un taux d'intérêt de 7% et qui investit cette somme à un taux de 10% profite d'un effet de levier financier positif: elle obtient un rendement de 3% sur de l'argent qui ne lui appartient pas. Imaginons qu'elle a emprunté 1 000 \$ pour 1 an:

Revenu: 1 000 \$ × 10%	100 \$
Dépense (intérêts: 1 000 \$ × 7%)	<u>70 \$</u>
Profit	<u>30 \$</u>

L'emprunteur a réalisé un profit de 30 \$ en 1 an, sans avoir à sortir 1 sou de sa poche. Il a emprunté 1 000 \$ et a remboursé cette somme 1 an plus tard. Entre-temps, il a gagné 30 \$! Ce n'est pas aussi simple dans la réalité, mais c'est le principe général à retenir.



L'effet de levier peut aussi être négatif. Si le taux de rendement du placement est de 5% au lieu des 10% escomptés, l'emprunteur aura perdu 20 \$, car il devra quand même payer 70 \$ en intérêts. Utiliser l'argent des autres implique un risque.

Dans le cas de l'habitation, l'effet de levier financier est utilisé à profusion. Une majorité de propriétaires doivent contracter un prêt hypothécaire pour s'offrir la maison désirée. De nos jours, avec une mise de fonds aussi peu élevée que 5 000 \$, on peut s'offrir une propriété valant 100 000 \$, grâce à l'argent de la banque! L'emploi de l'effet de levier financier est donc évident, mais il reste à savoir si cet effet de levier est positif ou négatif. De nombreuses personnes croient qu'il est positif. Elles confondent vraisemblablement la situation des particuliers avec celle des entreprises immobilières.

7. Achour, 1996.

8. Il ne faut quand même pas croire que les gros promoteurs immobiliers sont à l'abri des pertes. La crise de l'immobilier des années 1990 fut difficile pour certains d'entre eux. On n'a qu'à penser à l'empire Campeau!

L'effet de levier et les entreprises immobilières

Les entreprises immobilières exploitent énormément l'effet de levier financier. Les propriétaires d'immeubles à bureaux, d'immeubles d'appartements, de parcs industriels ou de centres commerciaux financent leur investissement en majorité grâce à des prêts hypothécaires. Ils utilisent l'argent des établissements financiers pour diminuer leur mise de fonds.

Le tableau 11.1 compare les avantages de l'utilisation de l'endettement pour une entreprise immobilière et pour un propriétaire de maison individuelle, pour un prêt hypothécaire qui couvre 75 % du prix d'achat du bien immobilier.

Le propriétaire d'une entreprise immobilière espère que la plus-value sur l'immeuble et les revenus d'exploitation suffiront pour compenser les intérêts payés sur le prêt hypothécaire et qu'il obtiendra ainsi un profit suffisamment élevé pour que le rendement de son investissement soit intéressant. C'est ainsi qu'il tente de profiter de l'effet de levier financier. L'aventure est souvent fructueuse, mais pas toujours. Comme tous les autres types de placements « ordinaires », l'effet de levier financier peut donc être positif ou négatif.

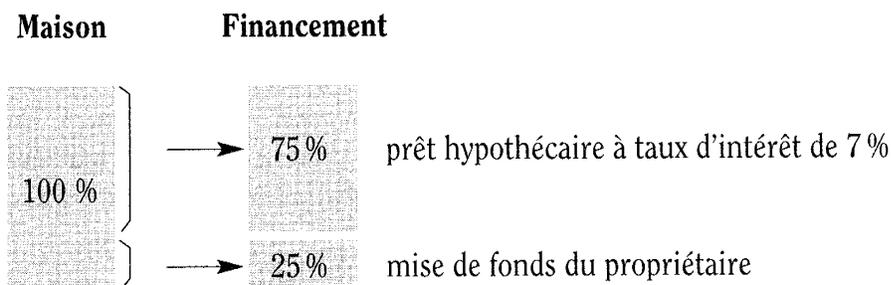
TABLEAU 11.1
Avantages de l'endettement –
prêt hypothécaire couvrant 75 % du prix d'achat

Avantages	Entreprise immobilière	Propriétaire de maison
Pour un investissement de 25 % seulement du prix d'achat, le propriétaire bénéficiera de la plus-value sur 100 % de la valeur de l'immeuble.	Oui	Oui
Pour un investissement de 25 % seulement du prix d'achat, le propriétaire bénéficiera de 100 % des revenus d'exploitation (revenus de loyer, etc.).	Oui	Non
Les intérêts hypothécaires sont déductibles d'impôt.	Oui	Non

L'effet de levier et les propriétaires de maison

De nombreuses personnes invoquent les faits expliqués ci-dessus pour affirmer que l'achat d'une maison permet de profiter d'un effet de levier financier positif. À notre avis, c'est encore une illusion directement issue de l'*American Dream* (voir ch. 1). Ce qui est vrai pour les entreprises ne peut être transposé directement pour les propriétaires de maison. Des trois avantages de l'endettement énoncés au tableau 11.1, seul le premier s'applique à eux.

Dans ce contexte, vaut-il encore la peine d'utiliser l'endettement pour un propriétaire de maison? Voyons l'exemple suivant, dans lequel une personne finance sa maison grâce à une mise de fonds de 25 % du prix d'achat et emprunte le reste, à un taux de 7 %.



Pour qu'il soit rentable de payer des intérêts de 7 % sur 75 % du prix d'achat, la plus-value annuelle sur cette portion devrait être de 7 % au moins⁹. Il faudrait donc que la valeur de la maison augmente de 7 % par année. C'est plutôt rare ! Même si l'inflation atteint des sommets et que la valeur des maisons augmente rapidement, les taux d'intérêt suivent eux aussi cette tendance à la hausse. En pratique, il est donc impossible que le taux d'inflation soit supérieur aux taux hypothécaires. La victoire sur les taux d'intérêt est cependant possible dans des cas très particuliers, dans des quartiers très en demande et pour une durée limitée. Cela ne peut être la norme.

Ainsi, mathématiquement, l'effet de levier financier est toujours négatif dans le cas des maisons individuelles.

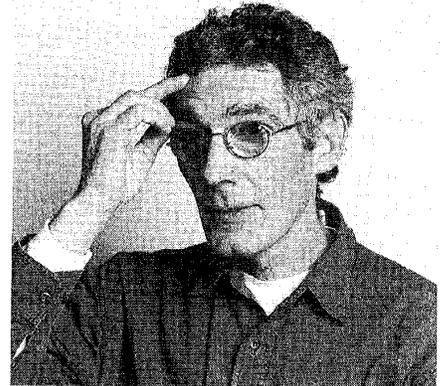
Ainsi, mathématiquement, l'effet de levier financier est toujours négatif dans le cas des maisons individuelles. C'est d'ailleurs l'une des raisons qui incitent les conseillers à recommander l'extinction rapide du prêt hypothécaire. Si l'effet de levier positif était aussi élevé qu'on le dit, pourquoi faudrait-il s'empresse de payer sa dette ? La réalité, c'est que l'endettement n'est pas intéressant dans ce cas. La meilleure stratégie consiste souvent à s'en débarrasser rapidement. Bien entendu, d'autres considérations sont importantes dans la décision de rembourser son prêt hypothécaire. Nous en reparlons dans le livre 4 de cette série.

Pour les consommateurs que nous sommes, l'endettement permet d'acheter plus rapidement les biens qui nous intéressent et non de faire de l'argent. Il est plus agréable d'acheter immédiatement une maison que d'économiser durant 20 ans avant de se l'offrir. Plutôt que de parler de l'effet de levier financier, il serait plus justifié de parler de « l'effet de levier de consommation ». Or, qui dit consommation dit rarement profit.

Plutôt que de parler de l'effet de levier financier, il serait plus justifié de parler de « l'effet de levier de consommation ».

9. Notez que le fait que l'intérêt soit non déductible et que le gain en capital sur la résidence principale soit non imposable permet de faire les comparaisons ci-dessus sans tenir compte de l'impôt.

Il me semble que l'effet de levier donne une chance merveilleuse. Pour un taux d'augmentation de la valeur d'une maison de 2,5% par année, une mise de fonds de 10 000 \$ sur une maison de 100 000 \$ produit un retour de 2 500 \$ dès la première année. Un profit de 2 500 \$ sur une mise de fonds de 10 000 \$ représente un taux de rendement de 25%.

**JACQUES**

Responsable - restauration

Vu sous cet angle, c'est en effet extraordinaire. Mais il faut regarder l'ensemble du tableau.

L'effet de levier financier implique un emprunt – dans ce cas-ci, de 90 000 \$. En supposant un taux d'intérêt de 7%, le propriétaire a dû payer 6 300 \$ ($7\% \times 90\,000$ \$) en intérêts. Le soi-disant profit de 2 500 \$ se transforme donc en perte de 3 800 \$ ($6\,300$ \$ – 2 500 \$). C'est comme emprunter à 7% pour placer à 2,5% ! Pour que l'effet de levier financier soit positif, il faudrait que le taux annuel d'appréciation de la valeur des maisons soit supérieur à 7%. Bonne chance ! Contrairement aux entreprises immobilières, pour qui l'effet de levier est souvent positif grâce aux trois avantages indiqués au tableau I.I.I, le propriétaire de maison ne peut tirer parti de cet atout. Les propriétaires de maison qui croient avoir fait beaucoup d'argent grâce à l'effet de levier financier ont été dupés par les chiffres. Sur la partie empruntée, l'opération n'est pas rentable, sauf pour de rares exceptions.

De toute façon, comme nous le répétons à maintes reprises dans ce livre, le gain à la revente de la maison n'est qu'un aspect parmi d'autres à considérer dans le calcul du coût lié à la propriété.

L'expérience le démontre : les actions deviennent de vulgaires papiers quand les marchés ou une société s'effondrent. Je préfère investir dans une maison. C'est du solide. Du tangible... Sans risque!

**JEAN-FRANÇOIS**

Restaurateur

Le thème est vaste. Il concerne un aspect très important de la stratégie de placement d'un individu.

C'est vrai, une maison est un bien tangible, qui ne peut perdre la totalité de sa valeur à moins de circonstances très exceptionnelles (quartier devenu indésirable, ville abandonnée, etc.). Mais c'est à tort que l'on considère que ce placement ne comporte aucun risque, pour plusieurs raisons.

- D'abord, la valeur d'un logement est tributaire de plusieurs facteurs qui sont hors du contrôle de son propriétaire: la démographie, la santé économique de la région, les taux d'intérêt, l'inflation, etc. Plusieurs analyses, dont celle de Marc H. Choko et de Pierre Hamel présentée au chapitre 9, démontrent que cette valeur peut fluctuer avec une ampleur et une rapidité parfois impressionnantes. Or, le risque d'un placement se mesure en fonction de la fluctuation (volatilité) de ses valeurs plus que par la possibilité de perte totale.
- La santé financière du propriétaire pèse aussi dans la balance. Si le solde du prêt hypothécaire est encore élevé et que le revenu disponible chute en raison d'un événement quelconque (divorce, mise à pied, invalidité, etc.) ou que les taux d'intérêt grimpent et entraînent une telle hausse des mensualités que le propriétaire n'arrive plus à les payer, la maison peut faire l'objet d'une reprise de finance et son propriétaire devra alors assumer une perte importante.
- Comme le dit Garth Turner (voir ch. 8), l'un des principaux éléments de risque est le manque de diversification dans les placements des propriétaires de maison. Une bonne diversification réduit le risque total d'un portefeuille de placements. Or, en décidant d'acheter une maison, plusieurs propriétaires mettent tous leurs œufs dans le même panier: environ 70% de la richesse personnelle des Canadiens est investie dans la propriété résidentielle.
- L'utilisation du levier financier joue aussi son rôle dans la question du risque. Une bonne partie des propriétaires de maison doivent emprunter des sommes importantes pour réaliser leur rêve. Comme on l'a vu auparavant, dans leur cas, l'effet de levier financier est au départ déjà négatif. Si, par surcroît, la valeur de la maison baisse, cet effet s'amplifie. Le solde du prêt hypothécaire peut alors couvrir une portion si importante de la valeur de la maison que toute la mise de fonds initiale est effacée. Dans certains cas encore plus critiques, le solde de la dette devient supérieur à la valeur de la propriété. Le propriétaire doit alors assumer la différence.
- La vente de la maison n'arrive pas toujours au moment propice. La décision est souvent fondée sur des critères autres que financiers (besoins de la famille, changement d'emploi, etc.). Si le marché est mauvais, il faudra composer avec la réalité.

D'un autre côté, il est tout à fait juste de dire que les placements dans les actions de sociétés présentent un risque important. Il ne faut toutefois pas exagérer les risques de perte totale qui peuvent nous réduire à utiliser le papier des actions pour allumer un feu de camp. Cela est arrivé, et cela arrivera encore, mais une diversification éclairée des titres d'un portefeuille de placements permet de minimiser les effets de ces pertes importantes.

De plus, le monde des placements ne se limite pas à deux formes: maison ou actions. Il en existe d'autres.

Somme toute, justifier l'achat d'une maison en invoquant le faible risque de ce placement est douteux. Si on transposait la situation de certains propriétaires de maison dans un contexte boursier, on obtiendrait ceci : une personne investit toutes ses économies pour acheter des actions d'une seule société, en empruntant pour ce faire une somme équivalant à 75% du prix d'achat des actions. De quoi donner des sueurs froides à n'importe quel investisseur, même le plus aguerri !

Une maison n'est peut-être pas un bon placement, mais c'est une forme d'épargne forcée. Sans cela, certaines personnes n'auraient rien amassé à la fin de leur vie active. C'est parfois le seul capital de retraite qu'elles possèdent.

Il est vrai que l'achat d'une maison à crédit, comme d'ailleurs toute forme d'achat de biens durables ou de placement à crédit, constitue une épargne forcée. Nous avons d'ailleurs expliqué ce phénomène à la page 72.

Si une personne souhaite épargner (et cela reste à vérifier!) et si vraiment le **seul** moyen d'atteindre ce but est d'acheter une maison, alors il faut opter pour cette stratégie. Ce sera au moins cela d'acquis à la retraite, c'est bien vrai.

Mais justifier l'achat d'une maison uniquement par l'épargne forcée qu'elle représente n'est pas valable. C'est une forme d'épargne forcée qui peut coûter très cher ! Dans le but d'épargner, le propriétaire aura parfois engagé des coûts très importants pour se loger. C'est comme si on décidait de payer 10 \$ pour en économiser 2.

Nous l'avons déjà mentionné, il ne faut pas confondre le prix et le coût. Certes, la maison sera payée lorsque le prêt hypothécaire sera remboursé, mais quel coût le propriétaire aura-t-il dû supporter pour se loger durant toutes ces années ?

Si l'objectif est de forcer l'épargne, d'autres moyens permettent de l'atteindre plus facilement et de façon plus rentable. Ainsi, on peut avoir recours aux retraits préautorisés dans le compte en banque ou directement sur le salaire, à un REER collectif, etc. Tout bon planificateur financier dira qu'il est possible de mater même le plus indiscipliné de ses clients, s'il veut s'en sortir.

L'achat d'une maison doit donc se justifier par les bonnes raisons : qualité de vie, réalisation d'un rêve, obligations familiales, etc. Il ne faut pas fonder la décision sur un seul aspect ou sur une demi-vérité.



Louis
Comptable

Un petit paradoxe sur la question de la plus-value

« La plus-value sur un bien personnel n'est d'aucune utilité. Si la maison a été achetée 100 000 \$ et qu'elle vaut 120 000 \$ maintenant, l'écart ne rapporte rien tant que le propriétaire demeure propriétaire ! Mais s'il est admis qu'une maison est un bon placement, pourquoi la vendre ? Selon cette logique, le propriétaire restera toujours un propriétaire et ainsi il ne pourra jamais profiter de la plus-value pour faire d'autres activités. »

C'est un argument assez faible, il faut en convenir. Bien sûr, un propriétaire peut décider de vendre sa maison pour en acheter une plus petite ou pour devenir locataire, et alors il pourra profiter de la plus-value. L'argument n'en reste pas moins valable si le propriétaire passait le restant de ses jours dans la même maison ou s'il changeait sans cesse de maison, en payant toujours plus cher.



MATHILDE
Étudiante

J'ai lu dans Internet l'opinion d'un participant à un groupe de discussion qui m'a semblé intéressante : « Moi, je loue ce qui se déprécie, mais j'achète ce qui s'apprécie. J'ai donc décidé de toujours louer mes voitures, mais d'être propriétaire de mon logement. » En effet, pourquoi acheter ce qui se déprécie ?

Ce raisonnement a l'avantage d'être percutant, mais il n'est pas pour autant justifié. Si cette personne veut réduire ses coûts, il est fort possible qu'elle fasse fausse route.

- Pour appliquer la même logique partout, cet internaute devrait louer tous les biens qu'il utilise, parce que tout se déprécie en ce monde, à l'exception des terrains (et encore là, c'est discutable).
- Si l'on suit ce raisonnement, la location serait un moyen magique pour éviter d'assumer la dépréciation. Or, si un bien se déprécie, il faut bien que quelqu'un en fasse les frais. Est-il bien réaliste de penser que les sociétés de location subissent des pertes financières année après année ? Que l'on soit propriétaire ou locataire, il faut assumer la dépréciation des biens que l'on consomme. Dans le livre 2 sur l'automobile, on verra que la dépréciation représente de loin la part la plus importante des mensualités des voitures louées.

- Les maisons aussi se déprécient! Tout évaluateur agréé le confirmera. Une maison qui a quelques années vaut toujours moins qu'une maison neuve (voir la p. 136 du ch. 10 à ce sujet). Même si la dépréciation est lente, elle est quand même là! Conclusion: pour être fidèle à sa logique, notre internaute devrait aussi louer sa maison. Si une maison se déprécie, pourquoi alors sa valeur augmente-t-elle avec les années? Si on élimine l'effet de l'inflation, la plus-value réelle restante est liée au terrain et non au bâtiment (voir ch. 10). On pourra toutefois argumenter que cela nous est égal puisqu'on revend le tout: la maison et le terrain. On n'est donc pas convaincu!
- Un argument intermédiaire: les moins-values sont possibles aussi dans le cas des propriétés considérées dans leur ensemble (terrain et bâtiment).
- Le véritable argument a déjà été abordé à plusieurs reprises: même si la valeur de la maison augmente dans son ensemble au fil des ans, cette option n'est pas nécessairement la moins coûteuse pour autant. L'augmentation de valeur n'est qu'un aspect parmi d'autres. Il faut considérer aussi les frais d'acquisition, les taxes, les assurances, l'entretien, les réparations majeures, les rénovations, les intérêts et le coût de renonciation. Sans compter les malchances. L'internaute croit que l'augmentation de valeur est synonyme de coût plus bas. Ce n'est pas forcément le cas.
- Au chapitre I, nous avons vu un principe économique fondamental: «Plus on consomme de biens matériels, plus les coûts augmentent.» Ce n'est pas la location ou l'achat en soi qui fera augmenter les coûts: les coûts sont proportionnels au luxe, à l'intimité, à l'espace dont nous jouissons. Il est plus coûteux de louer un château que d'acheter une petite maison, tout comme il est plus coûteux d'acheter une maison de huit pièces que de louer un appartement de quatre pièces.

La règle magique que propose cet internaute n'est pas valable. Elle ne tient pas compte des bons critères de décision.

CONCLUSION

Le placement dans le logement est différent de toutes les autres formes de placement, parce qu'il nous procure protection et agrément, des éléments qui entraînent nécessairement des coûts, pas des profits. «Une maison, un bon placement?» Ce n'est pas là la question. Ce placement ne devrait pas être considéré sous l'angle de la rentabilité. Du point de vue strictement financier, le plus important n'est pas de savoir s'il s'agit d'un bon ou d'un mauvais placement, mais de trouver comment quantifier les coûts d'un logement, pour arriver à prendre une décision éclairée. C'est ce que nous verrons dans les cinq prochains chapitres.

ANNEXE I

À PROPOS DE L'IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

Voici un texte à l'intention de ceux qui voudraient approfondir leurs connaissances générales de l'immobilier résidentiel. Les notions présentées ne sont pas essentielles pour la compréhension du livre.

Les caractéristiques physiques d'un bien immobilier

- **Immobilité:** un terrain est immobile, c'est évident. Les droits sur ce terrain aussi. La taille, la forme et l'emplacement d'un terrain déterminent sa nature légale unique. Les droits qu'un individu possède sur un terrain ne peuvent être appliqués à un autre terrain. Ces droits sont immeubles. Les bâtiments aussi sont considérés comme étant immeubles sur le plan légal. Ils le sont tout autant sur le plan de l'économie parce que, même si leur déplacement n'est pas physiquement impossible, le coût est souvent trop élevé pour qu'il constitue une opération rentable.
- **Indestructibilité:** le terrain ne peut être détruit parce que sa localisation ne peut être supprimée. En ce sens, son utilité est absolue. Même une catastrophe naturelle ne peut détruire le terrain au sens légal. La longue espérance de vie du bâtiment, prolongée par l'entretien, lui confère aussi cette caractéristique d'indestructibilité.
- **Hétérogénéité:** chaque parcelle de terrain se différencie des autres sur la base de multiples qualités: taille et forme, élévation, capacité de drainage, fertilité, etc. À la limite, même si deux terrains possédaient des caractéristiques physiques identiques, leur emplacement respectif ne pourra jamais être le même. Le raisonnement s'appliquant aux bâtiments qui y sont érigés, ils possèdent aussi cette caractéristique d'hétérogénéité.
- **Indivisibilité:** il est rare que la quantité de logement (l'espace) achetée corresponde à la quantité dont nous avons besoin. Ainsi, la plupart du temps, cette indivisibilité crée un déséquilibre entre la consommation désirée et la consommation effective. Nous n'achetons pas une quantité de logement comme nous achetons une quantité de tissu!

Les aspects économiques des placements dans l'immobilier

- **Rareté relative:** la rareté relative caractérise le bien immobilier. Dans de nombreux marchés, le sol n'existe pas en quantité suffisante pour combler les désirs de tous les consommateurs. La spéculation immobilière s'avère donc une activité lucrative.
- **Opacité:** un bien immobilier est unique, ce qui rend les comparaisons difficiles. L'acheteur éventuel doit dépenser temps et argent pour visiter chaque maison et faire appel à des experts (évaluateurs, inspecteurs) pour se faire une opinion éclairée de sa valeur. Acheteurs et vendeurs sont peu expérimentés, peu informés des conditions du marché et, par surcroît, ils sont assez souvent peu disposés à faire l'effort nécessaire pour corriger cette faiblesse. Étant donné ce manque d'information réciproque, il arrive souvent que

l'acheteur paie plus que la valeur marchande ou que le vendeur accepte un prix inférieur à cette dernière. C'est pourquoi le marché est qualifié d'opaque parce que l'information, pour toutes sortes de raisons, ne circule pas librement.

- **Dépendance envers la localisation:** victime de son immobilité, l'immeuble est exposé à de multiples éléments extérieurs qui ne peuvent être contrôlés par son propriétaire. Ils ont un effet positif ou négatif sur sa valeur (l'état des immeubles et des lieux avoisinants, changements politiques, etc.). Cette immobilité fait du secteur de l'immobilier une proie facile pour les divers paliers gouvernementaux – pensons notamment à la taxe foncière imposée par les municipalités et à la taxe scolaire des commissions scolaires. En régissant l'usage des terrains par le zonage et les règlements de construction, les municipalités modifient aussi les valeurs immobilières. Il en va de même pour les lois visant la protection (territoire agricole, immeubles historiques, etc.).
- **Prix élevé et effet de levier:** la résidence représente souvent l'investissement le plus important des ménages. Le prix élevé nécessite, dans la grande majorité des cas, le recours au financement par des tiers: c'est l'emprunt hypothécaire. Le recours à l'endettement entraîne pour le propriétaire un effet de levier financier (voir p. 158).
- **Manque de liquidité de l'investissement:** l'immobilier résidentiel est un actif peu liquide – il est difficile de le convertir rapidement en espèces, au contraire des autres placements boursiers ou financiers dont on obtient très vite le produit de la vente.
- **Protection contre l'inflation:** selon la littérature, l'investissement dans une résidence individuelle serait une barrière efficace contre l'inflation (voir ch. 9).
- **Faveur du fisc:** la plupart des gouvernements occidentaux ont pris conscience de l'effet d'entraînement du secteur de la construction résidentielle pour l'économie. « Quand le bâtiment va, tout va. » C'est pourquoi augmenter le taux de propriétaires est devenu la philosophie de base du traitement fiscal du logement (voir ch. 2 et tableau 17.1).

Le marché est qualifié d'opaque parce que l'information, pour toutes sortes de raisons, ne circule pas librement.

Marché immobilier résidentiel

Un marché fragmenté

Biens hétérogènes par excellence, les actifs immobiliers ne peuvent être réduits à un seul marché. L'immobilier résidentiel comprend le secteur locatif et le secteur de la propriété, qui doit être réparti à son tour entre propriété simple et copropriété, divise ou indivise. En outre, en regroupant des caractéristiques physiques particulières (maison à deux étages, maison à demi-niveaux, nombre de pièces, de chambres, de salles de bain, etc.) et des caractéristiques de localisation (municipalité, quartier, plan d'eau avoisinant, secteur, côté de rue, etc.), on finit par obtenir des catégories relativement standardisées d'immeubles. Elles composent des sous-marchés du grand marché de l'immobilier.

Un marché imparfait

Trouve-t-on dans le marché de l'immobilier résidentiel (incluant tous ses sous-marchés) les quatre conditions essentielles de la concurrence parfaite, au sens où l'entendent les économistes, à savoir¹⁰ :

- **L'homogénéité du produit :** nous l'avons vu ci-dessus, loin d'être homogène, l'immeuble est, par excellence, l'exemple du bien unique. Sa localisation géographique, comme l'altitude dans le cas des copropriétés, est absolument inimitable (ou inégalable). Pour cette raison, les comparaisons et les ajustements de prix qui en découlent sont difficiles à faire. Établir la valeur marchande d'un immeuble requiert l'opinion d'un expert.
- **La transparence du marché :** nous l'avons mentionné, l'immobilier est un marché fort opaque. L'information n'y circule pas librement.
- **La liberté d'entrée et de sortie :** dans le marché de l'immobilier, cette liberté n'est pas absolue puisque les entrepreneurs doivent détenir des licences pour construire des immeubles; par ailleurs, les vendeurs et les ouvriers doivent être membres d'associations et de syndicats, en plus d'être titulaires de cartes de compétence. Aussi, les coûts d'entrée et de sortie pour un investisseur sont assez élevés. Les frais d'acquisition et de vente peuvent représenter de 5 % à 20 % de la valeur de la propriété (voir ch. 10).
- **La présence d'un grand nombre d'agents économiques :** dans le secteur de l'immobilier, les acheteurs et les vendeurs sont peu nombreux si on compare avec le marché des biens courants (nourriture, vêtement, etc.). L'action d'un petit nombre d'intervenants peut changer sensiblement le prix d'équilibre. Il suffit de penser à l'arrivée dans un voisinage d'un nouvel aménagement qui fait varier la valeur des propriétés existantes.

Sa localisation géographique, comme l'altitude dans le cas des copropriétés, est absolument inimitable.

Le marché de l'immobilier résidentiel ne respecte donc pas les règles de la concurrence parfaite. D'ailleurs, il s'agit de conditions fort exigeantes, qui sont rarement réunies en pratique (le marché des actions en est un exemple – il existe des milliers d'acheteurs et de vendeurs d'actions de Bell Canada; toutes ces actions sont identiques; quiconque le souhaite peut entrer dans ce marché et les renseignements utiles sont aisément accessibles grâce aux journaux – mais il est difficile à notre connaissance d'en trouver d'autres).

Étant donné que c'est en situation de concurrence parfaite que les mécanismes du marché fonctionnent le mieux et que nous pouvons le plus aisément les étudier, il faut user d'une grande prudence lorsque vient le temps d'étudier les mécanismes du marché de l'immobilier, qui est loin de remplir les conditions. En fait, aucune des quatre conditions énoncées n'est respectée. Le marché de l'immobilier est particulier parce qu'il est lié au terrain, qui est peu ou pas reproductible. De plus, tel que mentionné, il vaut toujours mieux parler de sous-marchés de l'immobilier, et aucune règle générale ne tient.

10. Les quatre conditions proviennent de Baumol, Blinder et Scarth, 1990. La discussion est de nous.

Partie – Méthodes d'analyse

Cette partie compte six chapitres :

Chapitre 12 – La méthode simple et rapide : introduction

Chapitre 13 – La méthode simple et rapide : analyse des rubriques

Chapitre 14 – La méthode simple et rapide : applications particulières

Chapitre 15 – 31 cas vécus : une analyse rigoureuse

Chapitre 16 – À vendre ou à louer

Chapitre 17 – La résidence personnelle et l'impôt

Ces chapitres traitent des méthodes servant à établir le coût lié à la propriété et fournissent ainsi les outils indispensables à la prise de décision. En plus d'obtenir une explication des fondements des méthodes proposées, vous y trouverez des précisions qui vous aideront à faire vos propres calculs.

La méthode simple et rapide : introduction



Rédaction et collaboration étroite

ÉRIC BRASSARD

PATRICE CORSILLI

GILLES BERNIER

JOAN BACKUS

VALÉRIE BORDE

Relecture et commentaires

GUYLAINE BARAKATT

JEAN CANONNE

PIERRE DÉRY

SUZANNE DURETTE

COLETTE ESCULIER

Jacques et Aline habitaient une grande maison avec leur fils de 22 ans. Pour Jacques, les travaux exigés par la maison étaient devenus une corvée. Un ami leur a offert de louer, pour 910 \$ par mois, une copropriété qui répondait à tous leurs critères. Mais jamais ils n'auraient envisagé de gaspiller presque 1 000 \$ par mois pour payer un loyer ! Pourtant, après avoir effectué des calculs à l'aide de la méthode simple et rapide, ils ont été estomaqués de constater que leur maison leur coûtait en fait 1 350 \$ par mois.

Deux semaines plus tard, après avoir pesé le pour et le contre, ils mettaient leur maison en vente. Depuis qu'elle est vendue, ils habitent la copropriété et sont heureux de verser 910 \$ par mois à leur propriétaire. Ils ont remboursé toutes leurs dettes personnelles grâce au produit de la vente et ils bénéficient d'une marge de manœuvre appréciable – 440 \$ de moins par mois, ça fait toute une différence !

La méthode simple et rapide a fait son œuvre encore une fois. En tenant de faux raisonnements et en faisant de mauvais calculs, le couple croyait économiser. Mais une petite voix disait sans cesse à Aline que quelque chose ne tournait pas rond : « Il me semble qu'on serait riches sans cette maison. Il y a toujours quelque chose à payer ! » La petite voix disait vrai : une maison qui vaut 135 000 \$ ne peut permettre à son propriétaire de faire des économies. Elle engendre plutôt des coûts !

LE BUT DE LA MÉTHODE

La méthode simple et rapide permet d'estimer le coût pour la **PROCHAINE** année d'occupation d'une résidence. Dans le contexte d'une planification financière personnelle, il est peu utile de revenir sur le passé. C'est la prochaine décision à prendre qui compte, et elle est toujours du domaine du futur. Un exemple d'application de cette méthode est présenté au tableau 12.1 (voir aussi le tableau 14.1). Vous trouverez une page vierge à la fin du chapitre 14 pour vos propres calculs.

L'objet de la méthode simple et rapide n'est pas de calculer le coût supporté dans les dernières années, et encore moins le coût supporté depuis l'achat de la résidence. Pour connaître ce coût, il faut utiliser une méthode plus complexe (voir ch. 15).

La méthode simple et rapide fournit un résultat satisfaisant rapidement. En peu de temps, elle permet d'obtenir une bonne estimation du coût lié à un logement. En général, l'exercice est révélateur et la plupart des gens subissent un choc à la vue des résultats.

Cette méthode permet aussi d'établir en un clin d'œil, à l'aide d'une « méthode du pifomètre », le coût d'une propriété.

Qui devrait utiliser cette méthode ?

La méthode peut servir à évaluer le coût d'une résidence dans bien des cas. Elle est particulièrement utile dans les contextes suivants :

- **Jeunes couples** : ils ont intérêt à évaluer le coût lié à l'achat d'une maison afin de savoir s'ils désirent supporter une telle somme, et si cela correspond à leurs objectifs à long terme.
- **Personnes âgées** : quand elles sont encore propriétaires, elles vivent de plus en plus difficilement les obligations liées à l'entretien de lieux devenus trop vastes. Cependant, si ces personnes songent parfois à l'éventualité de louer un appartement ou d'acheter un logement plus petit, le plus souvent, elles présument qu'il est plus avantageux de demeurer dans leur maison totalement payée. Si leur attachement à la maison n'est pas trop intense, elles réaliseraient qu'elles renoncent à bien d'autres gâteries en la conservant. Il suffit que la notion de coût de renonciation leur soit bien expliquée.
- **Départ des enfants** : les enfants ont quitté la maison, devenue trop grande, et l'entretien est maintenant une corvée. L'attraction vers le centre-ville ou les voyages devient de plus en plus présente et la retraite devient une préoccupation. C'est probablement le temps d'envisager un autre lieu de résidence. Il devient alors nécessaire de calculer le coût de chacune des options, dont celle de demeurer sur place.
- **Décès d'un conjoint ou rupture d'une union** : dans de tels cas, le calcul du coût réel permet de prendre une décision éclairée sur la pertinence pour un conjoint ou l'autre de conserver la maison.

- **Famille reconstituée ou nouveau couple** : il arrive qu'une famille reconstituée ou qu'un nouveau couple dispose de deux maisons. Les nouveaux conjoints doivent alors décider laquelle sera leur résidence et quel sera le sort réservé à l'autre (vente ou location). Un calcul du coût est alors indispensable.
- **Évaluation du montant du loyer** : la méthode permet à un propriétaire d'un logement de déterminer raisonnablement le montant du loyer qu'il doit demander pour couvrir les coûts directs et générer un profit. Prenons le cas d'un entrepreneur qui cherche une façon de financer un nouveau projet. En plus de sa résidence principale, il possède une maison de campagne dont il n'ose se départir car il espère l'utiliser un jour comme chalet. Il la loue 520 \$ par mois, ce qui, selon lui, couvre les frais et engendre un léger profit. Après avoir appliqué la méthode simple et rapide, quelle ne fut pas sa surprise de constater que le coût réel de la résidence secondaire est de 940 \$ par mois ! Encore sous le choc, il n'a pas tardé à la mettre en vente. Depuis 2 ans, il perdait 420 \$ par mois en conservant cette propriété. Il avait oublié que l'argent qui y dormait lui coûtait au moins 4 600 \$ par an en revenus perdus. Il a aussi constaté que le profit sur cette valeur nette pourrait être encore plus élevé si cette somme était investie... dans ses projets d'entreprise !

À cela s'ajoute la situation classique où le manque d'espace demande qu'on étudie la possibilité d'acheter une première maison ou une maison plus grande. Il est alors essentiel de bien évaluer le coût.

L'INTERPRÉTATION DES RÉSULTATS

Le résultat obtenu correspond au **coût**, c'est-à-dire à l'**effort financier irrécupérable** qu'il faut engager chaque mois pour demeurer dans une résidence. C'est ce qu'il en coûte chaque mois pour jouir d'un espace.

Le total ne tient donc pas compte du fait qu'il faut **en plus** payer la résidence (la mise de fonds initiale et la partie **capital** des versements hypothécaires). En termes simples, dans le cas d'une résidence qui a été payée 100 000 \$, il est raisonnable d'espérer récupérer un jour ces 100 000 \$ mais, entre le moment de l'achat et celui de la vente, il faut supporter un coût pour habiter cette résidence. C'est ce coût que la méthode simple et rapide mesure. Le résultat obtenu se compare donc au loyer versé par un locataire.

Le tableau 12.1 présente le calcul du **coût** ou de l'**effort financier irrécupérable** lié à la possession d'une maison située à La Baie, au Saguenay—Lac-Saint-Jean, qui vaut actuellement 88 000 \$. Georges (nom fictif), son propriétaire, doit supporter tous les mois un coût de 1 053 \$, comme le ferait tout locataire. Toutes les rubriques de ce calcul seront expliquées au chapitre 13.

TABLEAU 12.1
Méthode simple et rapide
Coût mensuel associé à la possession d'un logement

<i>Ville: La Baie</i>	<i>Nom: Georges</i>	<i>Cas: 199</i>
Frais courants annuels		
Électricité et chauffage	2300 \$	
Taxes municipales et scolaires	2062 \$	
Assurances	475 \$	
Maintenance	900 \$	
Autres dépenses courantes	<u>0 \$</u>	5737 \$
Travaux de réfection annuels (obligatoires et facultatifs)		1450 \$
Frais d'intérêts annuels		
Solde de l'hypothèque × taux d'intérêt		
35 000 \$ × 8,50 %	=	2975 \$
Coût de renonciation annuel		
Valeur marchande	88 000 \$	
Solde du prêt hypothécaire	(35 000) \$	
Frais de vente	<u>(6 000) \$</u>	
Valeur nette	<u>47 000 \$</u>	
<u>Utilisation prévue de cet argent</u>		
1) Consommation	5 000 \$ × 0,00 % =	0 \$
2) Remboursement d'autres dettes	17 000 \$ × 8,85 % =	1 504 \$
3) Cotisation à un REER	3 000 \$ × 9,08 % =	272 \$
4) Placements hors REER	<u>22 000 \$ × 5,44 % =</u>	<u>1 197 \$</u>
		2973 \$
	<u>47 000 \$</u>	
Augmentation ou diminution de la valeur de la propriété au cours de la prochaine année		<u>(500) \$</u>
Coût annuel		<u>12 635 \$</u>
Coût mensuel		<u>1 053 \$</u>
Coût mensuel par rapport à la valeur de la propriété		<u>1,20 %</u>

Vous semblez oublier que je peux faire un profit. Si j'ai payé 100 000 \$ pour la maison, il est probable que je récupère plus de 100 000 \$ à la vente.

En effet, il est possible d'obtenir davantage que le prix initial, surtout si la maison a été achetée voilà très longtemps. La méthode tient compte de cet élément sous la rubrique Augmentation ou diminution de la valeur de la propriété au cours de la prochaine année. Si la valeur de la maison augmente, le coût diminue, bien entendu. Le profit **réduit** le coût. Mais n'oubliez pas que la valeur peut aussi diminuer ! Dans ce cas, le coût **augmente**.

Si le prix de vente d'une maison est plus élevé que son prix d'achat, il est plus exact de considérer que cette plus-value réduit le coût – au lieu de considérer qu'un profit a été réalisé (voir p. 145).



FRANCE
Infirmière retraitée

Au moins, il me reste quelque chose si je suis propriétaire. Je ne paie pas dans le vide toute ma vie comme le font les locataires.

Cet argument revient très fréquemment et nous n'avons sûrement pas fini de l'entendre ! S'il est vrai qu'une portion de ce que vous payez sera récupérée, vous devez bien admettre qu'il existe une autre portion que vous ne pourrez jamais récupérer. Pensez-vous vraiment récupérer les taxes que vous payez tous les ans ? Et les intérêts versés à la banque ? La vraie question est donc plutôt de savoir quelle portion **ne sera pas** récupérée. Cette partie irrécupérable correspond à votre coût, et vous devez estimer ce montant pour connaître les enjeux financiers du choix d'un logis.

Imaginons qu'un propriétaire reporte le résultat de ses calculs dans le tableau 12.2. Dans la colonne de gauche, il inscrit les éléments qu'il pourra récupérer un jour : le prix d'achat de la propriété et un surplus éventuel à la vente. Dans la colonne de droite, il inscrit les éléments qu'il ne pourra jamais récupérer : les taxes, les intérêts, etc.



GAÉTAN
Danseur

TABEAU 12.2
Efforts financiers récupérables et irrécupérables

Effort financier récupérable	Effort financier irrécupérable
Prix d'achat de la propriété: • Mise de fonds	Taxes, assurances, électricité, chauffage, maintenance et autres coûts
• Partie capital des versements hypothécaires	Partie intérêts des versements hypothécaires
	Travaux de réfection: une partie du coût de ces travaux est toutefois récupérable grâce à une augmentation de la valeur de la propriété qu'ils génèrent. Cela est pris en compte automatiquement puisque le prix de vente inscrit dans la colonne de gauche sera plus élevé et augmentera le surplus.
Surplus (ou déficit) à la vente. Le calcul va comme suit: prix de vente moins frais de vente moins prix d'achat.	Coût de renonciation de l'argent immobilisé dans la propriété
	(-)

La méthode simple et rapide calcule le résultat de la colonne de **droite**, c'est-à-dire la partie irrécupérable. Par contre, le surplus réalisé à la vente, qui figure au bas de la colonne de gauche, sera aussi considéré et viendra **diminuer** les coûts de la colonne de droite. C'est de cette façon que la méthode tient compte de l'augmentation de la valeur de la propriété.

En résumé, s'il est vrai qu'une partie des sorties de fonds est récupérée, ce montant a déjà été payé, en bonne partie. Le fait de payer 100 000 \$ pour une maison et de récupérer ces 100 000 \$ ne diminue pas le coût qui découle de la possession de ce logement. Seul le **surplus** obtenu à la vente peut diminuer le coût, ce dont la méthode tient compte.

Dans le cas de la location, l'effort financier est toujours irrécupérable – le locataire ne peut rien inscrire dans la colonne de gauche. À noter toutefois qu'il est normal qu'il ne récupère rien puisqu'il n'a pas eu à payer la maison. Il paie un loyer et parfois l'électricité ou le chauffage. Il ne paie pas la maison. Puisque la colonne de droite s'applique indifféremment à la propriété et à la location, le résultat de la méthode simple et rapide équivaut somme toute au loyer versé par un locataire.

Je ne vois rien de mal à payer 1 053 \$ par mois pour habiter une maison qui procure beaucoup d'avantages, comme la tranquillité et l'espace. Certaines personnes flambent des milliers de dollars en voyages ou en vêtements. Moi, je préfère avoir un lieu de résidence qui me convienne. Au moins, il me reste quelque chose après.



SYLVIE
Fleuriste

Vraiment, on tient mordicus à l'argument « Il me reste quelque chose après ». Lorsqu'un propriétaire supporte un coût de 1 053 \$ par mois pour se loger, il ne lui reste rien de plus qu'à celui qui a voyagé ou qui s'est acheté des vêtements dont il n'avait pas besoin. Cette somme correspond au coût du logement ou à l'effort financier irrécupérable. Elle ne tient pas compte du fait qu'il faut **en plus** payer la maison.

Cela dit, il est tout à fait vrai que la façon de dépenser l'argent est personnelle. Le but de la méthode n'est pas de démontrer qu'il est moins avantageux d'être propriétaire et qu'il faut à tout prix devenir locataire. Les résultats vous permettront plutôt de prendre une décision éclairée sur le choix de votre lieu de résidence. Les considérations financières ne sont que l'un des aspects dont il faut tenir compte – et nous savons tous que les considérations non financières ont souvent plus de poids dans une décision!

LA MÉTHODE EST-ELLE FIABLE ?

La méthode est simple et rapide, mais est-elle fiable ? Les points forts de la méthode, outre sa simplicité et sa rapidité, sont la rigueur théorique et le côté pratique du calcul du coût mensuel.

Par contre, elle n'est pas infaillible parce qu'elle est fondée sur certaines estimations (valeur de revente, réparations majeures, etc.) et sur des répartitions.

- Les coûts des travaux de réfection se prêtent mal aux répartitions annuelles et mensuelles – par exemple, la toiture, les fenêtres, le revêtement extérieur ou le chauffe-eau ne doivent pas être changés tous les ans. La nature et l'ampleur de ces dépenses sont variables et parfois laissées à la discrétion de chaque propriétaire.
- Il est difficile d'estimer la variation de la valeur d'une propriété d'une année à l'autre. Plusieurs facteurs peuvent contribuer à son augmentation ou à sa diminution : fluctuations de l'activité économique dans le secteur, construction de nouvelles routes ou de nouveaux bâtiments dans les environs, inflation, etc. Toute tentative de répartir la variation de la valeur d'une résidence sur une base annuelle est vouée à des erreurs d'estimation.

Le chapitre 13 aborde ces deux questions et fournit des conseils pour faire des estimations les plus justes possible. Si les montants sont établis avec précaution, le risque de fausser les résultats est minime.

Il ne fait aucun doute que, malgré ses faiblesses, la méthode simple et rapide est un outil pratique et fiable.

Lorsqu'une méthode vise à évaluer le coût **futur**, il y a toujours une part d'erreur. Par ailleurs, les méthodes qui font appel au passé comportent des risques parce que la mémoire fait souvent défaut et que les données peuvent être incomplètes. Rien n'est parfait. Pour plus de précision, il serait intéressant de faire le suivi de quelques familles depuis l'achat de leur propriété jusqu'à la revente. Avis aux chercheurs universitaires!

Nous avons testé la précision de la méthode simple et rapide en comparant ses résultats avec ceux d'une méthode plus rigoureuse. Nous en reparlerons au chapitre 15, mais disons tout de suite que l'écart entre les deux méthodes est minime et non significatif. Il ne fait aucun doute que, malgré ses faiblesses, la méthode simple et rapide est un outil pratique et fiable.

L'IMPORTANTE DISTINCTION ENTRE COÛT ET SORTIE DE FONDS

Le montant obtenu avec la méthode simple et rapide ne correspond pas nécessairement aux sorties de fonds que le propriétaire doit faire tous les mois. Le calcul du coût et la gestion courante de l'encaisse sont deux choses différentes. Voici deux éléments qui illustrent bien ce fait:

- La méthode tient compte de la partie **intérêts** des remboursements hypothécaires, mais pas de la partie **capital**, même si cette dernière est une sortie de fonds. Dans l'exemple de Georges, les versements totaux à la banque se chiffrent à 5 856 \$, dont 2 975 \$ en **intérêts** et 2 881 \$ en **capital**.
- Le coût de renonciation n'est pas une sortie de fonds. Dans l'exemple du tableau 12.1, Georges n'aura pas à payer le montant de 2 973 \$. Ce montant représente plutôt un revenu auquel il renonce et qu'il n'encaissera pas.

Le calcul du coût et la gestion courante de l'encaisse sont deux choses différentes.

Par ailleurs, le montant des réparations majeures et des rénovations est une moyenne annuelle, et il variera d'une année à l'autre. De même, le montant relatif à l'augmentation ou à la diminution de la valeur de la propriété au cours de la prochaine année n'implique pas de mouvement de fonds.

Si on tenait compte seulement des sorties de fonds, on pourrait reprendre comme suit le calcul du tableau 12.1:

Dépenses courantes	5 737 \$
Travaux de réfection (nombreuses réparations nécessaires au cours de la prochaine année et ajout d'un patio)	4 100 \$
Versements hypothécaires (capital et intérêts)	5 856 \$
Coût de renonciation	s.o.
Augmentation prévue de la valeur de la maison	s.o.
Sorties de fonds annuelles	<u>15 006 \$</u>
Sorties de fonds mensuelles moyennes	<u>1 251 \$</u>

On n'aboutit pas au même résultat que pour le calcul du coût. Ici, les sorties de fonds au cours de la prochaine année seront supérieures au coût, mais l'inverse aurait très bien pu se produire. La plupart des gens sont plus à l'aise avec cette notion de gestion budgétaire qu'avec le calcul du coût selon la méthode simple et rapide. Cette dernière est en fait utile pour établir le coût réel et pour prendre une décision éclairée sur un lieu de résidence, alors que la gestion budgétaire permet de prévoir le financement des activités, c'est-à-dire la capacité de joindre les deux bouts. Les deux calculs sont essentiels pour une bonne gestion des finances personnelles. Le chapitre 4 aborde ce thème, à la p. 60.

LA MÉTHODE DU PIFOMÈTRE

Une méthode du pifomètre permet d'aboutir rapidement à des résultats, sans calcul compliqué, en se fondant sur des résultats obtenus à l'issue d'une analyse plus complexe de nombreux cas.

En janvier 1999, 258 personnes ont répondu à un questionnaire sur le coût de la possession d'une résidence personnelle. Les propriétaires qui ont répondu étaient répartis ainsi :

Maison individuelle (<i>bungalow</i> , cottage, jumelé)	213
Copropriété	23
Immeuble d'appartements (duplex, triplex, etc.)	22
Total	<u>258</u>

Nous avons appliqué la méthode simple et rapide pour calculer le coût mensuel qu'ont engagé ces 258 propriétaires. Ce travail a permis d'établir une relation entre le coût mensuel et la valeur marchande de la propriété. Le tableau 12.3 présente les résultats de cette analyse pour les maisons individuelles et les copropriétés.

Le coût mensuel approximatif peut être obtenu rapidement grâce à ce tableau. Par exemple, pour une maison individuelle de 85 000 \$, on peut appliquer le pourcentage indiqué à la deuxième ligne de la deuxième colonne pour estimer que le coût d'occupation approximatif d'une telle résidence sera de 978 \$ ($85\,000 \$ \times 1,15\%$) par mois. Les données du tableau peuvent donc servir pour faire une estimation au pifomètre du coût. Bien sûr, il faut être



vigilant pour les cas tangents (par exemple, les propriétés valant environ 100 000 \$) et utiliser un pourcentage adapté. À l'évidence, le coût n'est pas nécessairement très différent pour 2 maisons qui valent 99 999 \$ et 100 001 \$.

Il serait plus pratique d'utiliser toujours le même pourcentage, sans égard à la valeur de la propriété. Au début, nous pensions utiliser 1 % de la valeur de la propriété. Cette règle du 1 % par mois aurait eu l'avantage de simplifier les calculs. Ainsi, dans le cas d'une maison de 125 000 \$, on obtiendrait facilement un coût de 1 250 \$ par mois. Cependant, avec l'expérience, nous avons découvert qu'il était plus juste de rajuster légèrement ce pourcentage, à la hausse pour une propriété dont la valeur est inférieure, *grosso modo*, à 100 000 \$, ou à la baisse si la valeur excède 150 000 \$.

Bien sûr, la méthode du pifomètre est pratique, mais elle ne remplace pas le calcul plus précis que nous permet la méthode simple et rapide. Cette dernière est appuyée sur des données exactes pour une propriété particulière, et elle s'avère essentielle quand il faut prendre une décision importante. La méthode du pifomètre doit être vue pour ce qu'elle est : une façon d'avoir une idée rapide du coût réel lors de discussions entre amis ou de la visite de plusieurs maisons en vue d'un achat.

TABLEAU 12.3
Coût mensuel par rapport à la valeur de la propriété

Valeur de la propriété	Maisons individuelles		Copropriétés	
	Pourcentage moyen du coût mensuel	Nombre de cas dans l'échantillon	Pourcentage moyen du coût mensuel	Nombre de cas dans l'échantillon
0 \$ à 100 000 \$	1,15 %	92	1,04 %	12
100 001 \$ à 150 000 \$	1,00 %	83	1,00 %	8
150 001 \$ à 200 000 \$	0,91 %	22	0,98 %	3
200 001 \$ et plus	0,83 %	16	s. o.	0
		<u>213</u>		<u>23</u>

Certaines personnes ont de la difficulté à évaluer l'ordre de grandeur de l'effort financier irrécupérable lié à la possession d'une résidence. Le tableau 12.4 donne des exemples de calculs effectués à partir des 258 réponses reçues.

TABLEAU 12.4

Exemples de résultats obtenus par la méthode simple et rapide

Ville	Valeur marchande de la propriété*	Coût mensuel
Montréal	65 000 \$	593 \$/mois
Chicoutimi	73 000 \$	803 \$/mois
Sherbrooke	75 000 \$	847 \$/mois
Rimouski	95 000 \$	993 \$/mois
Rouyn-Noranda	105 000 \$	1 204 \$/mois
Laval	110 000 \$	1 279 \$/mois
Québec	120 000 \$	1 124 \$/mois
Saint-Jérôme	120 000 \$	1 067 \$/mois
Saint-Hyacinthe	150 000 \$	1 488 \$/mois
Baie-Comeau	150 000 \$	1 223 \$/mois
Trois-Rivières	160 000 \$	1 511 \$/mois
Gatineau	160 000 \$	1 446 \$/mois
Montréal	175 000 \$	1 653 \$/mois
Ottawa	275 000 \$	2 366 \$/mois
Westmount	400 000 \$	3 216 \$/mois

* La valeur marchande a été établie par les *répondants*. La différence entre la valeur estimée et l'évaluation municipale est de 5 % en moyenne.

Eh oui ! Une maison valant 75 000 \$ située à Sherbrooke engendre un coût mensuel de 847 \$. Ce n'est ni une blague ni une élucubration d'un professeur perdu dans les nuages. C'est une réalité. La propriété a son prix – c'est loin d'être une économie. Si ce propriétaire de Sherbrooke voulait **vraiment** économiser, il pourrait trouver un appartement convenable pour 725 \$ par mois, et disposer de 122 \$ de plus par mois. Si son objectif principal est plutôt de profiter de la vie dans sa maison, il saura au moins ce qu'elle lui coûte vraiment. C'est une question de choix personnel.

Les limites de cette analyse

L'analyse du coût des 258 logements comporte des limites. Il faut en tenir compte quand on applique la méthode du pifomètre en utilisant les résultats du tableau 12.3.

- Les calculs tiennent compte des taux d'intérêt hypothécaires en vigueur au printemps 1999, soit 7 % en moyenne. Si les taux montent sensiblement, il faudra modifier les résultats à la hausse, et inversement si les taux baissent. Il en est de même pour le calcul du coût de renonciation, pour lequel nous avons utilisé le taux de rendement moyen de divers types de placements entre 1988 et 1998 (voir tableau 6.4). À titre d'indication, si les taux varient de 1 % (pour le prêt hypothécaire et pour le coût de renonciation), l'incidence sur les données du tableau 12.3 sera de plus ou moins 0,08 %, selon le sens de la variation.

- Pour les travaux de réfection, le montant a été estimé à 1,64 % de la valeur de la propriété, selon les résultats combinés de 2 études de Statistique Canada (voir ch. 13, p. 188).
- Étant donné qu'il était impossible d'estimer l'augmentation ou la diminution de la valeur des 258 propriétés au cours de la prochaine année, le montant a été fixé à 0 dans tous les cas. Le tableau 12.3 présente donc des résultats qui ne tiennent pas compte de la variation de la valeur de la propriété au cours de la prochaine année.
- Les résultats liés aux copropriétés exigent plus de prudence parce que l'échantillon comprenait 23 cas seulement.
- On constate que plus la valeur de la propriété augmente, plus le pourcentage du coût mensuel diminue. C'est le calcul du coût de renonciation qui explique cette différence. Les maisons dont la valeur est élevée appartiennent généralement à des gens plus fortunés. Nous avons constaté dans notre échantillon que ces personnes ont moins recours au financement hypothécaire, qu'elles ont peu de dettes personnelles et qu'elles ont cotisé au maximum permis à un REER. Ces facteurs ont tous pour effet de réduire leur coût de renonciation par rapport à celui des propriétaires qui ont un budget plus serré, qui sont plus susceptibles de payer des intérêts ou de se priver de cotiser à un REER.

Mais est-il réaliste de croire que les propriétés à valeur élevée coûtent moins cher, toutes proportions gardées, que les autres? Voici certains éléments de réflexion:

- On pourrait supposer que les gens fortunés sont plus susceptibles de faire des placements qui rapportent un taux de rendement supérieur à ceux que nous avons utilisés pour l'ensemble de l'échantillon (voir le tableau 6.4), ce qui aurait pour effet d'augmenter leur coût de renonciation et d'annuler l'écart.
- Le montant des travaux de réfection a été fixé à 1,64 % de la valeur de la propriété. Cependant, nous croyons pouvoir avancer sans nous tromper que les propriétaires de maison de grande valeur n'hésitent pas à entreprendre des travaux de réfection plus importants, toutes proportions gardées.

Difficile de tirer une conclusion! Nous suggérons aux propriétaires d'habitation de luxe d'utiliser les données du tableau 12.3 avec prudence afin de ne pas sous-estimer les coûts futurs.

- Les immeubles d'appartements ne sont pas traités dans le tableau 12.3 parce que leur diversité (4, 6, 8, 16 appartements) entraîne des variations trop importantes des résultats et nous empêche de dégager des résultats utiles. Ce sujet est abordé au chapitre 14.

Malgré tout, les données du tableau 12.3 peuvent très bien servir pour une estimation rapide, sans avoir la prétention de fournir un résultat précis.

Est-il correct d'établir un lien entre le coût et la valeur de la propriété, comme le fait la méthode du pifomètre? Les friands de statistiques trouveront dans le site www.ericbrassard.com les résultats de l'analyse de régression, qui démontre le lien étroit entre ces deux variables et comment on peut tirer profit de ces résultats pour prendre une décision. En fait, il n'est pas étonnant que ces deux variables soient interdépendantes à ce point, puisque plusieurs coûts sont calculés à partir de la valeur de la propriété (taxes foncières, assurances, intérêts, coût de renonciation). Les coûts d'électricité et de chauffage ne sont pas directement calculés à partir de la valeur de la propriété mais, généralement, plus la valeur de la maison est élevée, plus cette dernière est grande et plus elle consomme d'énergie pour l'électricité et le chauffage. Il en est de même pour les frais de maintenance et les travaux de réfection.

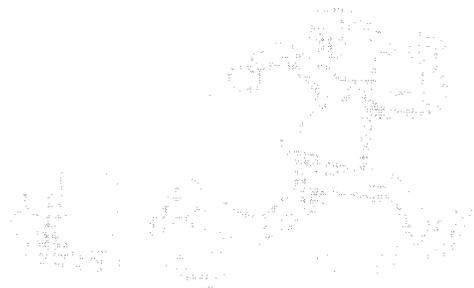
CONCLUSION

La méthode simple et rapide a une double fonction :

- Elle permet d'établir rapidement et simplement le coût mensuel futur lié à la possession d'un logement. Ce coût (appelé aussi effort financier irrécupérable) s'ajoute au prix d'achat de la propriété.
- Grâce aux nombreux calculs que nous avons effectués avec cette méthode, nous avons pu concevoir une « méthode du pifomètre » qui permet d'estimer en un clin d'œil le coût lié à une propriété en fonction de sa valeur marchande.

Cette double fonction nous permet d'estimer rapidement le coût futur d'un lieu et de trouver « Un chez-moi à mon coût ».

Les deux prochains chapitres abordent plus en profondeur des aspects particuliers de cette méthode.



La méthode simple et rapide : analyse des rubriques



Rédaction et collaboration étroite

ÉRIC BRASSARD

PATRICE CORSILLI

JOAN BACKUS

VALÉRIE BORDE

Relecture et commentaires

GUYLAINE BARAKATT

JEAN CANONNE

PIERRE DÉRY

SUZANNE DURETTE

COLETTE ESCULIER

Nous présentons dans ce chapitre une explication détaillée de la méthode simple et rapide. Vous trouverez aussi des conseils pour établir les montants à inscrire dans chacune des rubriques qui ont été décrites au chapitre 10.

Amateurs de précision s'abstenir ! La méthode simple et rapide vise simplement à donner un ordre de grandeur du coût d'un logement. Il ne faut pas hésiter à faire des estimations, quitte à considérer plusieurs scénarios (pessimistes, optimistes, etc.).

LES RUBRIQUES SIMPLES

Il est très facile d'établir le coût des taxes et des assurances pour la prochaine année. Il suffit d'examiner les factures antérieures et, si nécessaire, de prévoir une légère augmentation. Dans l'exemple du tableau 12.1, Georges a inscrit 2 062 \$ et 475 \$ respectivement pour ces deux rubriques. C'est tout aussi simple pour l'électricité et le chauffage. Une compilation des factures d'électricité, d'huile à chauffage ou de gaz de la dernière année donne une bonne indication du coût futur, sans oublier une éventuelle augmentation des prix. Au tableau 12.1, la somme de 2 300 \$ a été proposée par le propriétaire.

Pour la maintenance, vous pouvez aussi vous inspirer de la dernière année. Si vous n'avez aucune donnée pour cette dernière année, la page 134 propose une liste exhaustive des éléments de coût que la plupart des propriétaires doivent engager. Les experts estiment que les coûts de maintenance représentent généralement 0,75 % de la valeur (à neuf, idéalement) du bâtiment. Par exemple, pour un bâtiment qui vaut 100 000 \$, les coûts de maintenance seraient de 750 \$ par année.

LES TRAVAUX DE RÉFECTION

Cette rubrique est la plus difficile à chiffrer parce qu'elle fluctue beaucoup d'une année à l'autre. En effet, la toiture ne doit pas être refaite tous les ans, pas plus que la salle de bain. Le tableau 10.5 indique les types de réparations majeures inévitables, ainsi qu'une estimation de la durée de vie utile de chacun des principaux composants d'une propriété. Le tableau 10.6 fournit les mêmes données pour les travaux de rénovation.

Deux approches sont possibles pour établir ce montant, selon l'objectif personnel du propriétaire :

- S'il songe à vendre sa résidence à court terme et qu'il applique la méthode simple et rapide pour confirmer une décision presque déjà prise, il doit se limiter aux réparations majeures qu'il compte vraiment faire d'ici un an. Il ne doit pas voir plus loin. Dans ce cas, il n'y aura généralement pas de rénovations volontaires au programme.
- S'il veut mesurer le coût à plus long terme, ce qui serait indiqué pour la plupart des exemples présentés dans l'encadré de la p. 172, il doit estimer avec plus de rigueur le coût futur des travaux de réfection.

Le but est de trouver un chiffre qui se rapproche du coût annuel moyen qu'il faudra engager dans le futur. Ce montant ne sera pas fixe, au contraire du règlement des taxes ou des assurances. Certaines années, le montant pourra être très peu élevé ou même nul, pour atteindre des sommets durant une autre année. Pour la méthode simple et rapide, c'est le coût moyen qui sera utilisé.



Prenons l'exemple de la toiture : elle s'use un peu tous les ans, mais elle n'est remplacée que tous les quinze ans en moyenne. Si le coût de remplacement est de 3 000 \$, le coût annuel est égal à $3\,000 \$ \div 15 = 200 \$$. Les comptables reconnaîtront là un calcul qui se rapproche de celui de l'amortissement. Pour être vraiment rigoureux, il faudrait effectuer un calcul similaire pour chacune des réparations périodiques. Il existe d'ailleurs des publications spécialisées qui expliquent en détail les coûts de ce type de réparations (notamment les tables de dépréciation de Marshall et Swift). On aurait pu fournir des tableaux pour établir les montants, mais les variables sont si nombreuses (âge de la maison, catégorie de maison, type de matériaux, etc.) qu'elles rendent l'exercice beaucoup trop complexe. Il est plus simple et tout aussi valable

de s'en tenir aux moyennes nationales – comme celles de Statistique Canada, présentées plus loin – ou à l'expérience du passé.

Voici quelques pistes à suivre pour établir le montant des travaux de réfection :

- L'âge de la propriété est un facteur important. Les maisons récentes exigent moins de réparations majeures et souvent moins de rénovations, car elles sont au goût du jour.
- Les travaux effectués dans les dernières années peuvent aussi être une indication des coûts futurs qu'il faudra engager. Une maison bien entretenue cause moins de surprises à long terme. Si les réparations majeures ont toujours été maintenues au minimum et que la durée de vie des composants a constamment été étirée, il faut s'attendre à des coûts plus élevés dans le futur.
- On peut aussi utiliser comme montant la moyenne des frais engagés dans les dernières années. Si on les a consignés soigneusement ou si la mémoire est bonne, ces frais peuvent constituer une bonne indication des frais à venir. Il faut quand même être prudent parce que, dans ce domaine, le passé n'est pas toujours garant du futur, surtout si la durée de possession est courte.
- Les appartements en copropriété exigent moins de réparations majeures en moyenne qu'une maison individuelle. C'est le principe des économies d'échelle, expliqué à la page 9.
- Certaines rénovations sont à la discrétion du propriétaire – on les dit *facultatives*. Elles ne sont pas nécessaires pour conserver la propriété en bon état. Toutefois, à la vente, l'absence de telles rénovations risque de handicaper la valeur de revente de la maison par rapport aux autres maisons à vendre du quartier.
- Pour les rénovations, le montant engagé ne sera pas nécessairement un coût à 100 %. Souvent, une portion est récupérée sous forme d'une augmentation de la valeur de la propriété (voir p. 140). Il y a donc un lien important entre ce montant et celui établi à la rubrique Augmentation ou diminution de la valeur de la propriété au cours de la prochaine année, abordée plus loin.

Le tableau 13.1 présente un sommaire des montants qu'ont engagés les propriétaires occupants du Québec pour les réparations et les rénovations entre 1987 et 1996. La dépense annuelle moyenne durant ces 10 années a été de 1 861 \$. Au total, 20 470 ménages ont participé au sondage.

TABLEAU 13.1
**Moyenne des montants engagés en travaux de réfection
 par les propriétaires occupants du Québec**

Année	Montant engagé	Année	Montant engagé
1987	2 085 \$	1992	1 824 \$
1988	1 845 \$	1993	1 760 \$
1989	2 156 \$	1994	1 794 \$
1990	2 197 \$	1995	1 594 \$
1991	1 672 \$	1996	1 687 \$

Répartition du montant consacré aux travaux de réfection pour l'année 1996 :

• Réparations majeures	363 \$
• Remplacement de matériel	117 \$
• Ajouts	328 \$
• Rénovations et modifications	781 \$
• Nouvelles installations	98 \$

Source : Statistique Canada, juillet 1998.

Il faut noter que les propriétaires de copropriété sont des propriétaires occupants et qu'ils font donc partie des 20 470 ménages interrogés. Les données qui les concernent ont probablement eu pour effet de diminuer la moyenne des montants engagés, de sorte qu'ils sont probablement sous-évalués pour les propriétaires d'une maison individuelle, et sur-évalués pour les propriétaires d'une copropriété.

Dans l'application de la méthode simple et rapide aux 258 cas issus de notre questionnaire, nous avons utilisé un pourcentage de la valeur de la propriété comme montant des travaux de réfection (voir p. 179). Puisque la valeur moyenne des propriétés au Québec en 1996 était de 103 179 \$ (tableau 2.2) et que la moyenne des montants engagés en travaux de réfection en 1996 était de 1 687 \$, nous avons appliqué la formule suivante : $1\,687 \$ \div 103\,179 \$ = 1,64 \%$. Ainsi, dans le cas de Georges, étant donné que sa maison vaut 88 000 \$, le calcul va comme suit : $1,64 \% \times 88\,000 \$ = 1\,443 \$$ (le produit est arrondi à 1 450 \$, soit la somme estimée pour les travaux de réfection pour les prochaines années).

Mais au-delà des études et des statistiques, le propriétaire est celui qui connaît le mieux sa propriété, et il est mieux placé que quiconque pour fixer un montant raisonnable. Le futur propriétaire, ne connaissant pas le lieu, n'a toutefois pas cet avantage.

LES FRAIS D'INTÉRÊTS

Les frais d'intérêts représentent le premier des deux types de coûts financiers occasionnés par la possession d'un logement, l'autre étant le coût de renonciation.

Encore une fois, il faut établir le coût pour la **prochaine** année, ce qui est simple puisqu'il suffit de multiplier le montant du solde du prêt hypothécaire par le taux d'intérêt. Le résultat donne une très bonne estimation des **intérêts** sur le prêt hypothécaire au cours de l'année à venir. La partie **capital** des versements ne doit pas être considérée ici, car elle ne représente pas un coût (voir p. 69 ou 142).

Dans le cas de Georges, le tableau 12.1 donne un résultat de 2975 \$. Au moment du calcul, Georges devait encore 35 000 \$ à la banque. Le taux d'intérêt étant de 8,50 %, l'intérêt à payer au cours de la prochaine année sera de $35\,000 \$ \times 8,50 \% = 2\,975 \$$. Ce montant ne représente pas les versements totaux qu'il devra faire à la banque, car Georges devra aussi rembourser une partie des 35 000 \$. Les données réelles indiquent des versements mensuels de 488 \$, pour un total de 5 856 \$ par année. La différence, soit $5\,856 \$ - 2\,975 \$ = 2\,881 \$$, servira à réduire le prêt hypothécaire. Celui-ci s'établira donc à $35\,000 \$ - 2\,881 \$ = 32\,119 \$$ dans 1 an.

On a souvent du mal à croire que seul le montant de 2975 \$ est réellement un coût. Mais il ne faut pas confondre estimation du coût et budget familial. Dans le budget familial, il est vrai qu'il faut réserver 5 856 \$ par année pour les paiements hypothécaires. C'est ce montant qu'il faut payer, mais il n'est pas totalement irrécupérable. Seul le montant de 2975 \$ est une pure perte. Le restant pourra être récupéré au moment de la revente.

LE COÛT DE RENONCIATION

Le coût de renonciation représente le deuxième type de coût financier.

Pour bien comprendre cette notion essentielle, certaines explications préalables assez simples sont nécessaires. Nous suggérons ainsi de lire la théorie de base exposée à la page 94.

On s'entend généralement sur la théorie, mais beaucoup sont réticents à concevoir que le coût de renonciation, comme son nom l'indique, est bel et bien un coût. Nous entendons souvent des propos du genre « C'est théorique » ; « Dans la réalité, ça ne marche pas comme ça. » Pourtant, toutes les entreprises bien administrées tiennent compte du coût de renonciation. L'argent ne doit pas dormir ! Aux sceptiques, nous posons la question suivante : accepteriez-vous de prêter sans intérêts vos économies personnelles pour une période de cinq ans ? ! Si vous avez répondu non, vous avez bien compris la notion de coût de renonciation ! On comprend facilement que le coût de renonciation est loin d'être théorique.

Le fait d'immobiliser de l'argent dans une maison implique une perte de revenu parce qu'il aurait pu être investi dans une autre forme de placement. Ainsi, pour une maison valant 100 000 \$ qui a fait l'objet d'un prêt hypothécaire de 40 000 \$, la valeur nette est égale à

60 000 \$. Si le propriétaire vendait sa maison pour devenir locataire, il pourrait investir ces 60 000 \$ dans un véhicule de placement quelconque. Supposons par exemple un placement qui rapporte 5 % après impôt; on peut conclure que le propriétaire se prive d'un revenu de $60\,000 \$ \times 5\%$, soit 3 000 \$ par an. Ces 3 000 \$ représentent un coût financier au même titre que les intérêts payés à la banque. Sur le plan économique, le fait de signer un chèque de 3 000 \$ pour payer des intérêts ou le fait de se priver d'un revenu de 3 000 \$ ont le même résultat. Dans les deux cas, il s'agit de montants *irrécupérables*.

Comment calculer le coût de renonciation?

1. Évaluation de la valeur nette¹ de la propriété

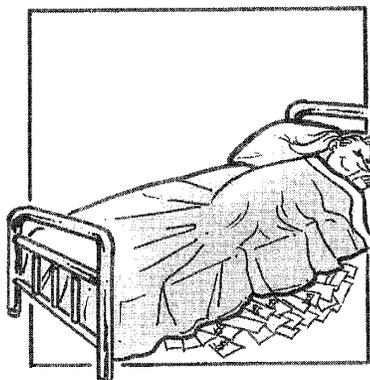
La première étape consiste à trouver le montant net qui serait obtenu si la propriété était vendue.

Prix de vente réaliste	xxx
(-) solde du prêt hypothécaire	(xxx)
(-) frais de vente	(xxx)
Valeur nette	<u>xxx</u>

Il faut d'abord établir un prix de vente **réaliste**, qui n'équivaut pas toujours au prix de vente rêvé. C'est là un exercice parfois difficile en raison du lien affectif qu'entretient le propriétaire avec sa maison. Pour obtenir cette information, on peut se fonder sur l'évaluation municipale ou communiquer avec un courtier qui a une bonne connaissance du secteur.

De ce prix de vente, il faut soustraire le solde du prêt hypothécaire (additionné des pénalités, le cas échéant) et tous les frais liés à la vente. Le résultat correspond au montant actuellement immobilisé dans la maison.

Dans l'exemple du tableau 12.1, Georges a estimé à 88 000 \$ le prix de vente de sa maison. En soustrayant 35 000 \$ (solde du prêt hypothécaire) et 6 000 \$ (frais de vente), il obtient une valeur nette de 47 000 \$.



Pour ceux qui sont actuellement locataires et qui songent à acheter une maison, le calcul est plus simple: il leur suffit de considérer la mise de fonds qu'ils entendent investir dans une éventuelle propriété (incluant les frais d'acquisition). En effet, ils ne pourront investir cet argent ailleurs.

2. Utilisation prévue de l'argent

Le propriétaire doit ensuite se demander quel usage il ferait de l'argent s'il l'avait entre les mains. Il doit établir ses priorités et faire des choix. Essentiellement, il y a quatre possibilités:

1. On dit aussi *équité* dans le langage courant.

a) Dépenses personnelles

Soyons réalistes! La plupart des personnes qui vendent leur propriété en profitent pour se faire plaisir et acheter des biens de consommation tels que des meubles, des voyages, des vêtements, etc. Georges, pour sa part, réserverait 5 000 \$ pour ce type de dépense.



b) Remboursement d'autres dettes

Le meilleur placement consiste souvent à rembourser toutes les autres dettes personnelles telles que les soldes de carte de crédit, les marges de crédit, les prêts auto, etc. Le remboursement du **capital** d'une dette n'augmente pas la richesse au moment du paiement (nous expliquons cette notion importante à la p. 69), mais il réduit du coup les **intérêts** à payer plus tard. En multipliant le taux d'intérêt par le solde de la dette, on obtient le résultat souhaité. En fait, il faut appliquer la même logique que dans le cas des intérêts sur le prêt hypothécaire (voir la section Les frais d'intérêts).

Non, le remboursement des dettes n'augmente pas immédiatement la richesse personnelle – son avantage se manifestera avec le temps, lorsqu'il n'y aura plus d'intérêts à payer. C'est l'intérêt qui représente un coût. Dans l'exemple du tableau 12.1, le remboursement de ses dettes personnelles de 17 000 \$, grevées d'un taux d'intérêt de 8,85 %, permettra à Georges d'économiser 1 504 \$ ($17\,000 \$ \times 8,85\%$) en intérêts au cours de la prochaine année. C'est ce montant qui constitue un coût de renonciation.

Si la possession d'un logement empêche le propriétaire de cotiser au maximum permis à un REER, le coût de renonciation est considérablement augmenté.

c) Les cotisations à un REER

Si la possession d'un logement empêche le propriétaire de cotiser au maximum permis à un REER, le coût de renonciation est considérablement augmenté. Compte tenu de l'économie d'impôt réalisée sur le montant de la cotisation et du fait que les revenus générés sont à l'abri de l'impôt, le taux de rendement net des placements dans un REER est beaucoup plus élevé que celui des placements hors REER (voir p. 84). Le propriétaire qui vend sa maison et qui n'a pas cotisé au maximum permis à son REER a tout avantage à le faire en priorité.

Quel taux de rendement faut-il appliquer pour établir le coût de renonciation ?

- D'abord, puisqu'on veut prévoir le coût pour la prochaine année et qu'il est impossible de connaître le taux de rendement des placements, il faudra composer avec une part d'estimation. À chacun d'estimer le taux de rendement qu'il pourrait gagner. L'important n'est pas d'être précis, mais d'être réaliste.
- Des considérations personnelles entrent en ligne de compte : chacun est disposé à assumer un niveau de risque qui lui est propre, chacun a son propre horizon de placement et les taux d'imposition personnels varient.

- Il faut simplement oser mettre un chiffre ! En fait, l'incidence sur le coût mensuel d'un écart de 1 % ou 2 % du taux de rendement sera négligeable.

Au chapitre 6, à la p. 87, nous abordons le thème des taux de rendement et de la composition des portefeuilles. Les taux de rendement appliqués pour les 258 *répondants* ont été calculés à partir du rendement moyen des différents types de placements de 1989 à 1998 (voir tableau 6.4). Nous avons présumé que ces taux sont représentatifs de ceux qui seront obtenus au cours de la **prochaine** année. Vous n'êtes pas tenu de choisir ces taux, mais ils constituent un bon point de départ.

Georges ayant choisi un niveau de risque moyen pour ses placements éventuels, nous avons appliqué un taux de 9,08 % dans les calculs (le rendement est net d'impôt parce que l'argent est placé dans un REER). Le montant des cotisations inutilisées à titre de REER s'élevant à 3 000 \$, le revenu perdu est de $3\,000 \times 9,08\%$, soit 272 \$².

d) Les placements hors REER

Après avoir épuisé les trois possibilités précédentes, le reste de l'argent disponible pourra être investi dans un véhicule hors REER. Les types de placements sont semblables, mais ils ne sont pas versés dans un REER.

Le taux de rendement des placements hors REER est moins élevé parce qu'ils ne sont pas assortis des mêmes avantages fiscaux. Encore ici, le lecteur qui n'est pas familier avec les types de placements et les notions de taux de rendement aura avantage à lire la page 84 et les suivantes.

Outre les marchés financiers, on peut aussi envisager de placer l'argent dans une entreprise personnelle, dans un immeuble d'appartements ou dans des œuvres d'art. Il est plus difficile dans ces cas d'établir le taux de rendement annuel de l'investissement. Chaque cas est particulier.

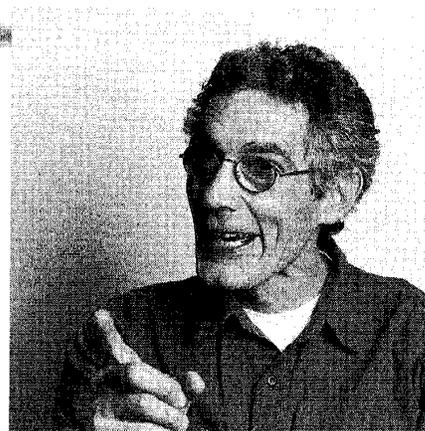
Étant donné que Georges a choisi un niveau de risque moyen pour ses placements éventuels, nous avons appliqué un taux de 5,44 % **après impôt** (voir le tableau 6.4). Puisqu'il lui restait 22 000 \$ après avoir épuisé les 3 premières possibilités, les revenus perdus se chiffrent à $22\,000 \$ \times 5,44\%$, soit 1 197 \$ pour la prochaine année.

Le coût de renonciation total équivaut à la somme des intérêts économisés sur les dettes remboursées et des revenus perdus sur les placements dans un REER ou hors REER. Dans le cas de Georges, cela représente 1 504 \$ + 272 \$ + 1 197 \$, soit 2 973 \$. Le coût

2. Si la partie inutilisée des cotisations au REER représente une somme substantielle (par exemple, si elle dépasse 30 000 \$), il est suggéré d'utiliser un taux de rendement égal à la moyenne du taux de rendement avant et après impôt pour calculer le coût de renonciation lié au REER. Si tel avait été le cas dans la situation de Georges, le taux aurait été 7,26 % (soit $[5,44\% + 9,08\%] \div 2$). L'explication technique de cet ajustement est présentée dans le site Web www.ericbrassard.com et s'adresse seulement à ceux qui veulent connaître tous les détails.

d'immobilisation des 47 000 \$ dans la maison sera donc de 2 973 \$ pour la prochaine année. Il faut savoir que, pour une même valeur nette, le coût de renonciation peut varier en fonction de la situation personnelle du propriétaire.

Vous semblez oublier deux aspects importants. D'abord, l'argent immobilisé dans la maison ne dort pas vraiment, car la valeur de la maison peut augmenter et me permettre de faire un profit. Ce profit est une forme de rendement. Deuxièmement, une maison permet de se loger. Si je vendais la maison, il faudrait que je paie un loyer. C'est une forme d'économie qu'il faudrait considérer pour la réduction des coûts.



JACQUES

Responsable - restauration

C'est vrai et nous tenons compte de ces deux aspects.

D'abord, il ne faut pas confondre le coût de renonciation avec l'augmentation de la valeur de la propriété. La méthode tient compte de cette augmentation de valeur sous la rubrique Augmentation ou diminution de la valeur de la maison au cours de la prochaine année. Si la valeur augmente, c'est une forme de rendement qui vient effectivement réduire les coûts. Cette rubrique sera abordée dans les prochaines pages. Mais cela ne change absolument rien au fait que le propriétaire renonce à d'autres avantages financiers. Il s'agit de deux notions à la fois liées et distinctes. Prenons un exemple : si le coût de renonciation est de 2 000 \$ et que le propriétaire s'attend à ce que la valeur de sa propriété augmente de 1 500 \$ d'ici 1 an, l'écart net sera de 500 \$. La méthode tiendra compte de ces 2 000 \$ et des 1 500 \$, donc de l'effet net de 500 \$.

Il ne faut pas confondre le coût de renonciation avec l'augmentation de la valeur de la propriété.

Pour ce qui est du deuxième point, il est vrai que se loger entraîne inévitablement un coût. Le but de la méthode est d'établir le coût d'un lieu de résidence particulier. Le résultat obtenu peut par la suite être comparé au coût d'autres lieux de résidence.

Il est préférable ici de ne pas comparer le coût associé à divers lieux de résidence. En obtenant le coût lié à sa résidence actuelle, soit 1 053 \$ par mois, Georges peut juger s'il souhaite supporter un tel coût et si c'est compatible avec ses objectifs personnels. Si oui, la question de trouver le coût d'un autre appartement convenable ne se posera même pas. Si le montant de 1 053 \$ lui semble trop élevé, il pourra envisager d'acheter une résidence moins chère ou de devenir locataire. C'est à ce moment seulement qu'il devra faire des calculs pour établir le coût lié à d'autres lieux, pour les comparer et prendre une décision. En fait, il arrivera au même résultat que ce que vous proposez.



GAÉTAN
Danseur

C'est simple! Entre l'âge de 25 ans et de 75 ans, il faut se loger pendant 50 ans. Si le prêt hypothécaire est remboursé en 20 ans, on peut habiter une maison pendant 30 ans à un coût ridicule, car il ne reste que les taxes, l'assurance, l'électricité et l'entretien à payer. Je ne comprends vraiment pas comment on peut recommander à des personnes de demeurer locataires alors qu'elles devront payer un loyer toute leur vie. Moi, je veux épargner 30 ans de loyer!

Ce raisonnement fréquent et spectaculaire ne résiste pas à une analyse rigoureuse. Il tient pour acquis que l'argent est gratuit et néglige complètement le coût de renonciation du capital. Que la maison soit payée ou non, le capital a toujours un coût. Si la maison est hypothéquée à 100%, seuls les frais d'intérêts s'appliquent. Si elle est payée entièrement, c'est le coût de renonciation qui frappe. Entre ces extrêmes, il existe plusieurs combinaisons qui entraînent à la fois des frais d'intérêts et un coût de renonciation.

Prenons comme exemple une maison de 112 000 \$ entièrement payée. Les coûts directs sont les suivants :

Taxes foncières	2 300 \$
Assurances	400 \$
Électricité et chauffage	2 200 \$
Entretien régulier	760 \$
Réparations majeures et rénovations	1 900 \$
	<u>7 560 \$</u>

Il en coûte déjà 7 560 \$ ÷ 12, soit 630 \$ par mois, pour vivre dans cette maison, avant même de considérer le coût lié au capital. À première vue, il est vrai que c'est une somme ridicule pour vivre dans une maison de 112 000 \$.

Que la maison soit payée ou non, le capital a toujours un coût.

Regardons l'exemple de plus près. Si le propriétaire vend la maison, et si on déduit les frais de vente (8 000 \$ environ) et qu'il décide de garder 4 000 \$ pour des dépenses personnelles, il aura à sa disposition environ 100 000 \$. Selon un scénario optimiste, cette personne n'aurait pas de dettes personnelles et elle aurait toujours cotisé au maximum à un REER. Elle devrait donc se limiter à des placements hors REER. Si on considère un taux de rendement après impôt de 5,44%, elle pourrait bénéficier de 5 440 \$ par année en revenus de placement. En conservant sa maison, elle se prive donc de 5 440 \$ par année. C'est son coût de renonciation. Si on ajoute ces 5 440 \$ aux 7 560 \$ pour les coûts directs calculés dans le tableau précédent, c'est un coût annuel de 13 000 \$, soit 1 083 \$ par mois, qui est lié à cette résidence. On est loin de 30 années de logement à un coût ridicule!

Il n'y a pas de miracle! Il est impossible d'habiter dans une maison de 112000 \$ à un coût dérisoire, même si elle est payée. Notre système capitaliste nous impose des règles implacables : plus d'espace, plus d'intimité, plus de luxe, plus de plaisir sont synonymes d'un coût plus élevé!

Si ce propriétaire louait un appartement pour 850 \$ par mois tout compris, il pourrait bénéficier de 1083 \$ – 850 \$, soit 233 \$ de plus tous les mois pour se payer des gâteries (sans compter les 4000 \$ qu'il a conservés pour ses dépenses lors de la vente). S'il ne dépense pas cet argent, il pourra le placer pour atteindre ses autres objectifs personnels. Bien sûr, rien ne l'empêche de demeurer propriétaire de sa maison, mais il faut savoir qu'il supporte beaucoup plus qu'un coût de 630 \$ par mois.

Il est impossible d'habiter dans une maison de 112 000 \$ à un coût dérisoire, même si elle est payée.

Allons encore plus loin. Même si la maison de 112000 \$ a été reçue en héritage ou gagnée à la loterie, le coût d'utilisation restera le même : 1083 \$ par mois. Au moment de la prise de possession, la richesse de l'heureux bénéficiaire augmente effectivement de 112000 \$, mais il doit prendre une décision par la suite : habiter la maison ou la vendre? Si l'héritier est à l'aise avec le fait de supporter un coût de 1083 \$ par mois, il n'y a aucun mal à y demeurer. S'il a d'autres objectifs personnels et que son lieu de résidence actuel lui convient, il pourra décider de vendre la propriété et de continuer à payer son loyer. Si celui-ci est de 750 \$ par mois, il continuera de s'enrichir d'une somme égale à 1083 \$ – 750 \$, soit 333 \$ par mois, grâce à son héritage. Pour les sceptiques, voici des calculs pour le démontrer :

Sorties de fonds s'il habite la nouvelle maison :	$630 \$ \times 12 =$	<u>7560 \$</u>
Sorties de fonds s'il conserve son appartement :	$750 \$ \times 12 =$	9000 \$
(-) Revenus de placement :	$100\,000 \$ \times 5,44\% :$	<u>(5440) \$</u>
		<u>3560 \$</u>

La différence est de 7560 \$ – 3560 \$ = 4000 \$, soit 333 \$ par mois.

Le même raisonnement s'applique à la personne dont le conjoint vient de décéder et qui, en raison de l'assurance-vie hypothécaire, voit le solde du prêt hypothécaire remboursé. La maison valant 112000 \$ est payée, mais il en coûte toujours 1083 \$ pour y demeurer et le conjoint survivant doit prendre la décision de la vendre ou de continuer d'y habiter. Il n'y a pas de bon ou de mauvais choix. Il faut seulement tenir compte des objectifs personnels et ne pas se leurrer sur le coût réel lié au fait de demeurer sur place.

Les deux types de coûts financiers – les intérêts et le coût de renonciation – sont directement liés. Si l'un diminue, l'autre augmente. Si le prêt hypothécaire baisse, les intérêts diminuent, mais la valeur nette de la propriété augmente, de même que le coût de renonciation. Une maison entièrement libre d'hypothèque entraîne donc un coût en intérêts nul, mais un coût de renonciation très élevé.

Lorsque la Régie du logement du Québec calcule les augmentations de loyer permises, elle ne tient même pas compte de l'existence ou non d'un prêt hypothécaire. Les frais d'intérêts ne sont donc pas considérés directement. Bien sûr, les calculs tiennent compte d'un coût financier (ou rendement³), sans faire de distinction toutefois entre la partie des capi-

Lorsque la Régie du logement du Québec calcule les augmentations de loyer permises, elle ne tient même pas compte de l'existence ou non d'un prêt hypothécaire.

taux qui a été empruntée et celle qui appartient au propriétaire. Dans une autre section du calcul⁴, la Régie doit tenir compte du taux de rendement pour le propriétaire. Encore là, elle ne tient pas compte des prêts en vigueur. Elle applique sans distinction un taux égal à celui des certificats de placement garanti de 5 ans des sociétés de fiducie + 1 %. Ce choix du taux est peut-être un peu discutable, mais démontre bien ce que nous tentons d'expliquer. Somme toute, le calcul du nouveau montant de loyer reste le même, que le bâtiment soit libre d'hypothèque ou non. Autrement dit, un locataire ne peut pas demander une diminution de son loyer sous prétexte que le propriétaire a fini de payer son prêt hypothécaire car,

dans les faits, le coût réel supporté par le propriétaire n'a pas diminué, même si la dette est éteinte.



JACQUES
Traducteur

C'est bien beau, mais rien ne prouve que le locataire aurait réussi à mettre de côté de l'argent et à le placer. L'argent aurait peut-être servi à toutes sortes de dépenses personnelles.

On entend souvent cet argument. Il peut avoir un sens dans le cas d'un locataire qui songe à acheter une maison et qui se demande s'il réussira à économiser en demeurant locataire (ce cas est traité dans la question-photo de la p. 240). Ce locataire, si son objectif est vraiment d'économiser, devra faire preuve de discipline personnelle et faire des épargnes forcées systématiques par retenues sur la paie, par versements mensuels préautorisés dans un fonds mutuel, un REER collectif, etc.



Toutefois, l'argument ne tient pas dans le cas des propriétaires qui ont déjà accumulé une certaine valeur nette, parce que l'épargne est déjà existante. Il suffirait de vendre la maison et de placer le fruit de la vente. Dans l'exemple du tableau 12.1, le montant de 47 000 \$ est à la portée de Georges. Ce n'est pas une somme virtuelle.

3. Dans la grille de calcul *Comment s'entendre sur un ajustement de loyer* fournie par la Régie, on parle d'ajustement du revenu net.
4. Calcul de l'ajustement de loyer résultant des travaux majeurs exécutés.

Selon le calcul du tableau 12.1, Georges doit supporter un coût de 1 053 \$ pour son logement. Vous affirmez que ce montant a la même réalité économique qu'un loyer. Pourtant, si Georges vendait sa maison et louait un logement pour une somme de 1 053 \$ par mois, il me semble qu'il paierait plus en bout de ligne, car le calcul qui aboutit à 1 053 \$ tient compte du coût de renonciation, qui n'est pas vraiment une sortie de fonds.



FRANÇOIS
Directeur financier

Oui, cette somme de 1 053 \$ est bien irrécupérable et elle correspond finalement à un coût de loyer. Si Georges vendait la maison et louait un appartement pour une somme de 1 053 \$, les frais d'occupation demeureraient les mêmes.

Loyer 1 053 \$ × 12	12 636 \$
Moins : économie en intérêts et revenus de placement supplémentaires pour les 47 000 \$ issus de la vente de la maison (le coût de renonciation)	(2 973) \$
Coût annuel	<u>9 663 \$</u>
Coût mensuel	<u>805 \$</u>

Actuellement, Georges doit supporter un coût de 12 635 \$ par année. Si on exclut le coût de renonciation (pour ne pas en tenir compte 2 fois), on obtient 9 662 \$, soit 805 \$ par mois, une somme équivalente à celle obtenue ci-dessus. On peut jouer avec les chiffres de plusieurs façons, mais une chose est certaine : le calcul est correct tant sur le plan théorique que pratique. Le résultat peut être considéré comme l'effort financier du propriétaire. Ce montant est irrécupérable, au même titre que le loyer payé par un locataire.

L'AUGMENTATION OU LA DIMINUTION DE LA VALEUR DE LA MAISON AU COURS DE LA PROCHAINE ANNÉE

Enfin, nous arrivons à cette fameuse plus-value que tout le monde souhaite tant voir apparaître dans les calculs. La variation de cette donnée peut créer un gain ou une perte, selon le cas. S'il y a gain, le coût baisse; s'il y a perte, il faudra majorer le coût (voir la p. 145 pour des explications supplémentaires).

Dans l'exemple du tableau 12.1, Georges a estimé qu'une partie des travaux de réfection qu'il prévoit entreprendre durant l'année augmentera la valeur de sa résidence de 500 \$. Selon lui, la propriété devrait donc valoir 88 500 \$ après ces rénovations. Ces 500 \$ représentent un gain qui viendra réduire les coûts de la prochaine année.

Mais cela est théorique. Qui peut vraiment connaître la valeur qu'aura une propriété dans un an? Beaucoup trop de facteurs entrent en ligne de compte (voir la p. 112). Il faut viser une estimation raisonnable, sans plus. Si l'on se reporte au chapitre 8, il semble prudent de ne considérer aucune variation dans la valeur de la propriété (ni gain ni perte). On pourrait aussi considérer que la valeur s'accroîtra au rythme de l'inflation. Si le secteur est en pleine croissance, on peut prévoir une hausse plus importante. Le choix est affaire de jugement, selon chaque situation.

La méthode simple et rapide permet de mesurer le coût pour une année seulement, de sorte que l'on s'intéresse uniquement à la variation de la valeur au cours de la prochaine année. Le prix d'achat de la propriété n'a aucune importance ici. Seule la différence entre la valeur marchande actuelle et la valeur marchande dans un an compte. Mais le montant utilisé peut être une moyenne de l'augmentation future prévue sur quelques années.

AUTRES RUBRIQUES

Les frais d'acquisition

Lorsqu'il s'agit d'une résidence dont on est **déjà** propriétaire, les frais d'acquisition de la propriété ne doivent pas être considérés. La méthode calcule le coût de la **prochaine** année d'occupation, et les frais d'acquisition ne concernent pas le futur. Ils représentent une perte sèche liée à l'acquisition d'un lieu.

Si la méthode est utilisée pour évaluer le coût lié à une résidence qui n'a pas encore été achetée, il ne faut pas non plus considérer les frais d'acquisition comme un coût pour la première année – ce ne serait pas représentatif de la réalité. Il faut plutôt les additionner à la mise de fonds initiale pour calculer le coût de renonciation.

L'économie d'impôt liée au travail à domicile

De nos jours, les bureaux ou entreprises exploités à partir du domicile sont courants. Les gouvernements permettent que certaines dépenses liées au logement soient déduites des revenus. Le chapitre 17 explique en détail quels montants peuvent être déduits. Dans la méthode simple et rapide, il faut considérer l'économie d'impôt en diminution des autres coûts. Il faut d'abord établir le montant des dépenses déductibles et tenir compte ensuite du pourcentage des coûts qui concerne l'espace utilisé pour gagner des revenus, et finalement appliquer le bon taux d'impôt. Le tableau 14.1 illustre un calcul de ce type.

Les revenus de location

Si la propriété engendre des revenus de location (chambres, appartement au sous-sol, etc.), ceux-ci réduisent le coût lié à la possession de la résidence. Il faut estimer les revenus pour la prochaine année, sans oublier de prévoir d'éventuelles périodes d'inoccupation. Il faut ensuite calculer l'impôt sur le revenu de location net. Le chapitre 17 explique en détail

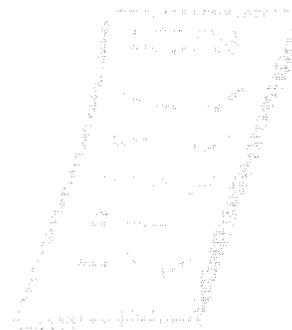
comment faire ce calcul. L'exemple du tableau 14.1 présente le calcul du coût d'un immeuble de 5 logements de la région de Montréal.

Les autres coûts

La méthode peut prendre en compte certains frais d'administration quand des revenus de location sont en cause (papeterie, baux, tenue de livres, publicité) et les frais d'un deuxième véhicule automobile si l'achat de la maison a créé cette obligation. Dans ce dernier cas, le montant peut être important. Le livre 2 de cette série explique comment calculer le coût annuel d'un véhicule automobile.

Dans le cas des copropriétés, les propriétaires peuvent appliquer à la lettre la méthode simple et rapide, sans oublier les frais communs. Dans le calcul des autres rubriques, ils doivent tenir compte de ce que ces frais communs couvrent (notamment une partie des travaux de réfection touchant les espaces communs). Le propriétaire prend à sa charge uniquement les travaux de réfection à l'intérieur de son logement.

Finalement, il peut être intéressant de quantifier le coût de renonciation lié au temps, s'il y en a un (voir p. 143 et 220).



La méthode simple et rapide : applications particulières



Rédaction et collaboration étroite

ÉRIC BRASSARD
PATRICE CORSILLI
JOAN BACKUS
VALÉRIE BORDE

Relecture et commentaires

GUYLAINE BARAKATT
JEAN CANONNE
PIERRE DÉRY
SUZANNE DURETTE
COLETTE ESCULIER

Pour continuer le travail entrepris dans les deux chapitres précédents, nous allons analyser l'applicabilité de la méthode simple et rapide à certains contextes particuliers.

L'ACHAT D'UN IMMEUBLE D'APPARTEMENTS

Beaucoup se demandent s'il est intéressant d'acheter un immeuble à revenus et d'occuper un des appartements. Le cas classique est celui d'un triplex dont le propriétaire occupe le rez-de-chaussée et loue les deux autres appartements. Cette option est intéressante, mais avec certaines réserves :

- Tout d'abord, selon les principes de base présentés au chapitre 1, il est vrai que le coût d'occupation devrait généralement être inférieur à celui d'une maison individuelle, parce que cette dernière offre plus d'avantages matériels (intimité, terrain privé, etc.).
- Les soucis de gestion sont directement proportionnels au nombre d'appartements à louer. Non seulement le propriétaire occupant doit-il s'attendre à réparer plus de lavabos bouchés et plus de portes défectueuses, mais il doit aussi composer avec tous les types de locataires imaginables, du sympathique, respectueux et discret au bruyant, malhonnête et désinvolte. Toutes ces considérations sont excessivement difficiles à quantifier. Le propriétaire occupant change de rôle : il devient un entrepreneur, et il doit être d'accord pour investir plus de temps que s'il occupait une maison individuelle.



Les soucis de gestion sont directement proportionnels au nombre d'appartements à louer.

- Les risques financiers sont plus grands. La valeur de l'immeuble étant plus élevée en général, les obligations financières le sont aussi. Les revenus doivent être constants et une période d'inoccupation plus ou moins prolongée peut avoir des effets néfastes.
- Le marché de la revente des immeubles d'appartements est différent de celui des maisons individuelles. Le site et la qualité des lieux demeurent encore et toujours des considérations essentielles dans l'établissement de la valeur de l'immeuble, mais un facteur extrêmement important s'ajoute: le niveau des revenus générés par l'immeuble. C'est un critère clé. Le propriétaire occupant doit faire preuve d'un certain sens des affaires s'il veut maintenir ou augmenter la valeur de son immeuble. Il doit s'assurer que les revenus de loyer augmentent à un rythme régulier, conforme au marché.
- Somme toute, il faut être conscient que l'investissement dans un immeuble d'appartements diffère de l'investissement dans une maison individuelle. L'objet de ce livre n'étant pas de traiter de tous les types d'investissements immobiliers, le lecteur pourra se référer à d'autres ouvrages, dont celui de Dominique Achour, *Investissement et financement immobilier*.

Comment un propriétaire peut-il évaluer le coût d'occupation de l'un des appartements de son immeuble?

Essentiellement, deux méthodes sont possibles. Une première méthode très rapide consiste à évaluer le loyer qui serait perçu si l'appartement était loué à une tierce personne. Ce montant correspond au revenu auquel le propriétaire renonce en occupant lui-même le lieu. Cela représente donc son coût. Il faudrait aussi considérer les incidences fiscales de ce nouveau revenu.

L'autre mode de calcul consiste à utiliser la méthode simple et rapide qui est expliquée dans les deux chapitres précédents. Le tableau 14.1 donne un exemple de ce calcul. Il illustre la situation de la famille Potvin (nom fictif), qui possède un immeuble de cinq appartements dans un quartier de l'île de Montréal, dont elle occupe le rez-de-chaussée et une partie du sous-sol. La famille apprécie son lieu de résidence, mais elle aimerait bien se rapprocher du centre-ville. Les soucis de gestion pesant de plus en plus lourd au quotidien, les Potvin ont mis l'immeuble en vente depuis un an déjà. Les acheteurs potentiels ne se bousculent pas aux portes.

Au moment de consulter un conseiller, la famille se demandait si elle ne devait pas réduire le prix de vente. À 196 000 \$, l'immeuble se vendrait probablement plus rapidement. Après discussion et certains calculs, le coût réel d'occupation de l'appartement, selon la méthode simple et rapide, est établi à 683 \$ par mois. Les propriétaires savent que, pour avoir l'espace dont ils ont besoin, ils devraient payer un loyer de 1 100 \$ à 1 200 \$ par mois dans un quartier plus central, comme le Plateau Mont-Royal.

TABLEAU 14.1

Méthode simple et rapide
Coût mensuel d'occupation d'un appartement dans un immeuble

Ville : Montréal	Famille Potvin	Cas : 278
Frais courants annuels		
Électricité et chauffage	3 600 \$	
Taxes municipales et scolaires	5 736 \$	
Assurances	1 397 \$	
Maintenance	2 363 \$	
Autres dépenses courantes	<u>246 \$</u>	13 342 \$
Travaux de réfection annuels (obligatoires et facultatifs)		5 900 \$
Frais d'intérêts annuels		
Solde de l'hypothèque × taux d'intérêt		
74 000 \$ × 6,85 %	=	5 069 \$
Coût de renonciation annuel		
Valeur marchande	196 000 \$	
Solde du prêt hypothécaire	(74 000) \$	
Frais de vente	<u>(13 400) \$</u>	
Valeur nette	<u>108 600 \$</u>	
<u>Utilisation prévue de cet argent</u>		
1) Consommation	4 000 \$ × 0,00 % =	0 \$
2) Placements hors REER	<u>104 600 \$</u> × 5,44 % =	<u>5 690 \$</u>
	<u>108 600 \$</u>	5 690 \$
Augmentation ou diminution de la valeur de l'immeuble au cours de la prochaine année		0 \$
Économies d'impôt liées au travail à domicile		
Dépenses déductibles	24 311 \$	
Pourcentage d'affaires	3 %	
Taux d'imposition estimatif	45 %	(328) \$
Revenus de location annuels		
Revenus de location annuels		(24 530) \$
Impôt estimatif sur les revenus de location		
Revenus de location bruts	24 530 \$	
Dépenses relatives à la location*	<u>(17 735) \$</u>	
Revenus de location nets	<u>6 795 \$</u>	
Taux d'imposition estimatif	45 %	<u>3 058 \$</u> (21 472) \$
Coût annuel		<u>8 201 \$</u>
Coût mensuel		<u>683 \$</u>

* Compte tenu des informations qui sont fournies dans cet exemple, il est impossible de calculer vous-même le montant de 17 735 \$.

À la lumière de ces constatations, la famille décide de ne plus vendre l'immeuble et de séparer les tâches de façon plus équitable. Entre autres, les parents dégagent un budget de 250 \$ par mois pour mettre une voiture d'occasion à la disposition des 2 jeunes adultes de la famille, en échange de quelques heures de travail par semaine pour entretenir le bâtiment et le terrain. Voilà un autre exemple de l'utilité de la méthode pour la prise de décisions.

Le calcul du tableau 14.1 tient compte des éléments suivants :

- Les dépenses courantes, y compris les frais afférents à tous les logements (donc aussi à ceux loués).
- L'immeuble ayant besoin de nombreuses réparations majeures, le coût annuel est relativement élevé. Ce rythme sera maintenu pendant quelques années encore.
- La famille n'a pas de dettes personnelles et les deux parents ont toujours cotisé au maximum permis à un REER. Dans le calcul du coût de renonciation, on a appliqué un taux de rendement sur un placement hors REER à moyen risque (voir tableau 6.4).
- La famille ne s'attend pas à ce que la valeur actuelle de l'immeuble, 196 000 \$, varie au cours de la prochaine année. Les revenus de location sont stagnants – la concurrence est féroce dans le voisinage et le quartier n'est pas très recherché. Nous avons donc inscrit une valeur nulle à la rubrique Augmentation ou diminution de la valeur de l'immeuble au cours de la prochaine année.
- Une petite pièce de l'appartement, qui représente 3 % de la superficie totale de l'immeuble, sert de bureau. Cette utilisation donne droit à une déduction fiscale.
- Les revenus de location de 24 530 \$ par an tiennent compte d'un taux d'inoccupation de 6 %. Aussi, puisque les frais afférents aux cinq logements ont été considérés dans le calcul des dépenses courantes au début du tableau, nous ne devons pas en tenir compte de nouveau sous la rubrique Revenus de location annuels. Il reste à considérer les revenus de location et l'impôt sur le revenu net.



JACQUES
Traducteur

Il me semble qu'un investissement dans un immeuble d'appartements devrait produire un profit annuel. Or, le calcul du tableau 14.1 aboutit encore à un coût!

L'investissement immobilier est un monde en soi, et les cas de figure sont multiples. Il n'est pas de l'objet de ce livre d'expliquer toutes les subtilités de ce secteur. Nous nous limitons à la situation du propriétaire occupant, un cas particulier.

Ainsi, dans le tableau 14.1, on calcule les coûts pour 5 appartements, mais on considère les revenus tirés de 4 appartements seulement, car le propriétaire occupant ne paie pas de loyer. Les coûts totaux sont donc supérieurs aux revenus totaux. On peut considérer ce résultat comme une perte. Mais en réalité, comme l'immeuble permet à la famille de se loger, la perte devient le coût de possession du lieu.

Les lecteurs qui ont l'habitude de manipuler des notions financières et qui veulent approfondir la question de la rentabilité d'un investissement dans un immeuble dont le propriétaire occupe un appartement peuvent faire des calculs supplémentaires en utilisant deux méthodes.

Selon la **première méthode**, un revenu fictif est calculé pour l'appartement occupé par le propriétaire, comme s'il était loué à une tierce personne. On calcule l'impôt et on ne considère pas de coût de renonciation pour le moment. Le résultat obtenu représente le profit tiré de l'immeuble. Ensuite, on peut juger ce résultat de deux façons :

- Le profit est comparé au coût de renonciation – qui correspond en fait au profit minimal acceptable. Si le profit est supérieur ou égal au coût de renonciation, le rendement est acceptable.
- Le profit obtenu est divisé par la valeur nette (soit 108 600 \$ dans l'exemple), pour déterminer le taux de rendement après impôt sur le capital investi. Il suffit ensuite de juger si le taux est satisfaisant.

La **deuxième méthode** consiste à établir le revenu net après impôt lié à la location des quatre appartements. Le résultat est égal aux revenus de location, diminués des dépenses relatives à la location des 4 appartements et de l'impôt, soit $24\,530 \$ - 17\,735 \$ - 3\,058 \$ = 3\,737 \$$. Pour obtenir le taux de rendement, il faut diviser ce résultat par le montant de l'investissement dans ces quatre appartements, que l'on peut établir de deux façons :

- par une répartition arbitraire du montant total de 196 000 \$ et de l'hypothèque de 74 000 \$;
- en considérant seulement l'investissement **marginal**. Par exemple, en tenant pour acquis que la famille devrait investir 110 000 \$ pour une maison individuelle de la même grandeur dans le même quartier, on en déduit que les 4 appartements exigent un investissement supplémentaire de 86 000 \$ (196 000 \$ – 110 000) seulement. Si on répartit l'hypothèque selon la même proportion (32 470 \$), la valeur nette devient égale à 53 530 \$, ce qui donne un taux de rendement après impôt de 7% ($3\,737 \$ \div 53\,530 \$$).

Dans le contexte d'une planification personnelle financière simple, la méthode simple et rapide convient parfaitement et il n'est pas nécessaire d'avoir recours aux autres méthodes pour prendre des décisions justes dans ce domaine.



DENISE
Enseignante

La méthode simple et rapide est originale et intéressante, mais elle ne fait pas l'unanimité dans le milieu financier. Jamais personne n'a proposé une telle façon de voir les choses. Une maison représente un investissement. Je ne suis pas vraiment d'accord avec le résultat de vos calculs.

Il n'y a rien de nouveau sur le plan théorique et les notions sur lesquelles s'appuie cette méthode sont utilisées depuis des années par les spécialistes. Les comptables calculent les charges annuelles de milliers d'entreprises selon cette logique. Ils passent leur vie à faire des répartitions et des estimations. La notion de coût de renonciation du capital apparaît dans tous les traités de finance et d'économie, et toutes les entreprises analysent leurs projets d'investissement en tenant compte de ce coût de renonciation du capital. La seule innovation ici est que nous proposons d'appliquer ces théories pour étayer une décision liée à la résidence personnelle et que nous ventilons le coût sur une base mensuelle.

La notion de coût de renonciation du capital apparaît dans tous les traités de finance et d'économie.

Il est rare toutefois que *monsieur tout le monde* ait à jongler avec la notion du coût de renonciation du capital. Peut-être les spécialistes n'ont-ils jamais osé en parler ouvertement. Il est vrai que cette notion, quoique très simple, demande une gymnastique inhabituelle pour les personnes qui ne manipulent pas les notions financières à longueur de journée. Mais pourquoi ne pas tenter de leur expliquer ce concept clé de la planification financière, pour qu'elles puissent éventuellement l'intégrer et l'accepter ?

Certes, une maison est une forme d'investissement, mais elle est avant tout un lieu de résidence et, de ce fait, elle implique un coût. Ces deux aspects ne peuvent être dissociés (voir ch. 11).

Certains croiront que la méthode a pour but de les persuader qu'ils ont fait une erreur en devenant propriétaires. Ce n'est pas l'idée. Si, après avoir considéré le coût réel, un ménage décide de devenir propriétaire, il le fera en connaissance de cause. Il n'y a aucun jugement de valeur à porter, que le coût soit 800 \$, 1 200 \$ ou 2 500 \$ par mois. C'est un choix personnel.

COMMENT CALCULER LE MONTANT D'UN LOYER?

La méthode simple et rapide permet aussi d'établir le montant du loyer quand le propriétaire d'une maison ou d'une copropriété songe à la louer. Le propriétaire appliquera les mêmes étapes, comme s'il restait sur les lieux. Si le propriétaire demande un loyer équivalant au résultat obtenu avec la méthode simple et rapide, son profit équivaudra à son coût de renonciation. Voici un exemple :

Dépenses courantes (taxes, assurances, maintenance, électricité, chauffage)	4 860 \$
Travaux de réfection annuels	1 900 \$
Frais d'intérêts	4 880 \$
Coût de renonciation	1 784 \$
Augmentation prévue de la valeur de la propriété d'ici un an (hypothèse)	0 \$
Coût annuel	<u>13 424 \$</u>
Coût mensuel	<u>1 119 \$</u>

Si le propriétaire loue sa maison 1 119 \$ par mois, il couvrira la totalité des coûts et fera un profit correspondant au coût de renonciation, soit 1 784 \$. Il encaissera 13 424 \$ en loyer et devra payer la somme de 4 860 \$ + 1 900 \$ + 4 880 \$, soit 11 640 \$ pour payer les frais. Il lui restera un profit égal à $13 424 \$ - 11 640 \$ = 1 784 \$$. Ce profit devrait correspondre au taux de rendement qu'il obtiendrait s'il vendait la propriété et qu'il optimisait le produit de la vente (en payant ses dettes, en investissant dans un REER ou à l'extérieur d'un REER).

Compte tenu du marché et du comportement actuel des consommateurs, il est très peu probable que le propriétaire puisse demander le loyer qui correspond au résultat du calcul. En effet, rares sont les locataires qui acceptent de payer un tel loyer. Trop de gens pensent encore qu'un loyer n'est qu'un gros gaspillage! Pourtant, ils ne se rendent pas compte qu'en définitive, ils supporteraient ce coût de toute façon s'ils étaient propriétaires.

Voici certaines nuances nécessaires pour bien utiliser la méthode simple et rapide dans le cas de la location d'un logement :

- Si le locataire paie les frais d'électricité et de chauffage, il faut exclure ces coûts de la rubrique Dépenses courantes.
- Le propriétaire doit payer un impôt sur le profit de 1 784 \$. Il ne s'agit donc pas d'un profit net d'impôt, comme si on établissait le coût de renonciation pour un propriétaire occupant. Il faut donc calculer le coût de renonciation **avant impôt**. Le loyer à demander au locataire devra dépasser 1 119 \$ par mois, pour obtenir un profit plus élevé que 1 784 \$; la différence servira à payer l'impôt sur le nouveau profit. Nous en reparlons au chapitre 16.

- Le taux de rendement utilisé pour calculer le coût de renonciation peut être ajusté à la hausse ou à la baisse pour tenir compte du taux de rendement que le propriétaire souhaite obtenir sur son investissement dans la propriété.

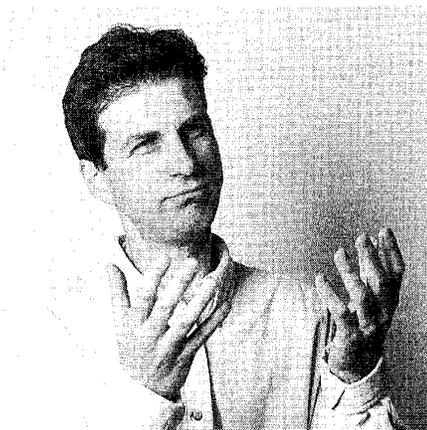
DEVEZ-VOUS ACHETER LE LOGEMENT DONT VOUS ÊTES LOCATAIRE?

Richard est locataire d'un appartement en copropriété depuis trois ans. Il paie un loyer mensuel de 750 \$. Le propriétaire propose de lui vendre la copropriété pour une somme de 75 000 \$. Richard aime bien son logement, mais il n'est pas très attiré par le fait d'avoir à s'occuper d'une propriété. Après avoir obtenu toute l'information nécessaire, il fait des calculs selon la méthode simple et rapide. S'il devenait propriétaire, le coût réel s'élèverait à 856 \$ par mois.

Beaucoup de propriétaires qui ne sont pas des gestionnaires immobiliers demandent un loyer trop bas.

C'est une situation typique : beaucoup de propriétaires qui ne sont pas des gestionnaires immobiliers demandent un loyer trop bas, surtout si le solde du prêt hypothécaire est peu élevé ou nul. Ils oublient de tenir compte du coût de renonciation dans leurs calculs. Richard a refusé l'offre de son propriétaire, même au risque de se faire déloger. C'est un choix personnel. Pour lui, ce risque vaut bien 106 \$ par mois.

Si une telle offre vous est faite, assurez-vous de bien calculer le coût avant d'acheter. Souvenez-vous de la méthode simple et rapide. Vous pouvez profiter de véritables aubaines comme, dans certains quartiers, les appartements loués dans un duplex ou un triplex dont le propriétaire de longue date occupe le rez-de-chaussée. En plus d'avoir un voisin généralement très calme, vous pourrez bénéficier d'un loyer très bas. Nous revenons sur le thème de louer ou d'acheter un même lieu de résidence au chapitre 16.



PIERRE
Analyste en informatique

Je suis propriétaire depuis 3 mois d'un appartement en copropriété, que j'ai payé 125 000 \$. J'ai versé une mise de fonds de 50 000 \$ qui provenait de la vente de ma maison précédente. J'ai obtenu un prêt hypothécaire, dont le taux est de 7,5 % par année – les mensualités sont de 600 \$, auxquelles s'ajoutent des frais de 350 \$ par mois (taxes, assurances, électricité, frais communs), pour un total de 950 \$ par mois. Puisque le promoteur n'a pu vendre toutes les unités de l'immeuble, quelques-unes ont été louées 1 025 \$ par mois. Je me demande bien pourquoi des gens agissent ainsi. Pourquoi payer 1 025 \$ quand on peut avoir la même chose pour 950 \$?

Votre analyse est trop rapide, car elle se limite à une simple comparaison des sorties de fonds. Même si vous payez 950 \$ par mois, le coût que vous supportez réellement est plus élevé.

- Vous oubliez le coût de renonciation sur les 50 000 \$ investis dans la copropriété. Si on considère un taux après impôt de 5%, c'est 2 500 \$ en revenus perdus qu'il faut ajouter aux coûts.
- Les frais communs de la copropriété ne couvrent pas tous les coûts. Vous avez à votre charge les frais de maintenance et les travaux de réfection de votre espace.

- Si on fait le total, on obtient :

Taxes, assurances, etc. : $12 \times 350 =$	4 200 \$
Intérêts : $7,5\% \times 75\,000 \$ =$	5 625 \$
Coût de renonciation	2 500 \$
Maintenance et travaux de réfection (moyenne annuelle)	1 000 \$
Total	<u>13 325 \$</u>

soit 1 110 \$ par mois. Le locataire paie donc un peu moins pour bénéficier du même espace que vous!

VOTRE CAS

Coût mensuel associé à la possession d'un logement

Méthode simple et rapide

Frais courants annuels

Électricité et chauffage	\$	
Taxes municipales et scolaires	\$	
Assurances	\$	
Maintenance	\$	
Frais de copropriété	\$	
Autres dépenses courantes	\$	\$

Travaux de réfection annuels (obligatoires et facultatifs)

\$

Frais d'intérêts annuels

Solde de l'hypothèque × taux d'intérêt

\$ × % =

\$

Coût de renonciation annuel

Valeur marchande	\$	
Solde du prêt hypothécaire	() \$	
Frais de vente	() \$	
Valeur nette	\$	
<u>Utilisation prévue de cet argent</u>		
1) Consommation	\$ × 0 % =	0 \$
2) Remboursement d'autres dettes	\$ × % =	\$
3) Cotisation à un REER	\$ × % =	\$
4) Placements hors REER	\$ × % =	\$
	\$	\$

Augmentation ou diminution de la valeur de la propriété au cours de la prochaine année

() \$

Économies d'impôt liées au travail à domicile

Dépenses déductibles	\$	
Pourcentage d'affaires	%	
Taux d'imposition estimatif	%	() \$

Revenus de location annuels

Revenus de location annuels		() \$
Impôt estimatif sur les revenus de location		
Revenus de location bruts	\$	
Dépenses relatives à la location	() \$	
Revenus de location nets	\$	
Taux d'imposition estimatif	%	\$ () \$

Coût annuel

\$

Coût mensuel

\$

31 cas vécus : une analyse rigoureuse



Rédaction et collaboration étroite

ÉRIC BRASSARD

PATRICE CORSILLI

GILLES BERNIER

GUYLAINE BARAKATT

VALÉRIE BORDE

Relecture et commentaires

JOAN BACKUS

JEAN CANONNE

MARC H. CHOKO

PIERRE DÉRY

SUZANNE DURETTE

Ce chapitre présente une méthode rigoureuse pour calculer les coûts inhérents à la propriété, à partir de cas réels étudiés dans le cadre d'une recherche universitaire. Cette épreuve de la réalité fait de ce chapitre l'un des plus importants du livre.

LA THÈSE DE GUYLAINE BARAKATT¹

Dans le cadre d'une thèse² de doctorat présentée à l'Université du Québec (INRS – Urbanisation et UQAM), Guylaine Barakatt a demandé à des ménages³ propriétaires de répondre à un questionnaire très élaboré sur toutes les sorties et les rentrées de fonds associées à l'achat d'une propriété. Ces propriétaires avaient possédé leur logement durant sept ans au moins (dix ans en moyenne). L'échantillon comprend des ménages habitant le centre-ville de Montréal (Plateau Mont-Royal et Outremont), la proche périphérie (Ahuntsic et Mercier) et la banlieue (Pointe-aux-Trembles et Repentigny) de la métropole. Certains en étaient à leur premier achat, d'autres étaient des acheteurs plus expérimentés.

En se fondant sur les données de la thèse, notre équipe a conçu un modèle permettant de calculer le **coût mensuel équivalent** occasionné par l'achat d'une propriété.

Notre équipe a conçu un modèle permettant de calculer le coût mensuel équivalent occasionné par l'achat d'une propriété.

1. *On investit et on s'investit : Analyse des ressources mobilisées dans la propriété résidentielle chez un groupe de ménages de la région de Montréal*, 1998.
2. Pour vous procurer la thèse de Barakatt, consultez le site www.ericbrassard.com. Il s'agit d'un recueil de 400 pages remplies de données, de faits et d'analyses sur l'expérience de la propriété de 37 ménages montréalais. La thèse est avant tout de nature sociologique. Notez que cette thèse ne contient pas les résultats présentés dans le présent chapitre. Le chapitre 3 présente aussi des extraits de cette thèse.
3. Nous avons retenu 31 des 37 cas pour notre travail. Six n'ont pu être retenus faute de données satisfaisantes pour nos fins. En fait, 5 des 6 cas rejetés auraient de toute façon fait partie du tableau 15.2 et n'auraient pas été considérés dans nos conclusions (copropriétés indivises, voir p. 217). L'autre cas constituait une situation particulière puisque le propriétaire avait bénéficié des largesses de son employeur (prêt sans intérêt), de sorte que les résultats n'étaient pas représentatifs.

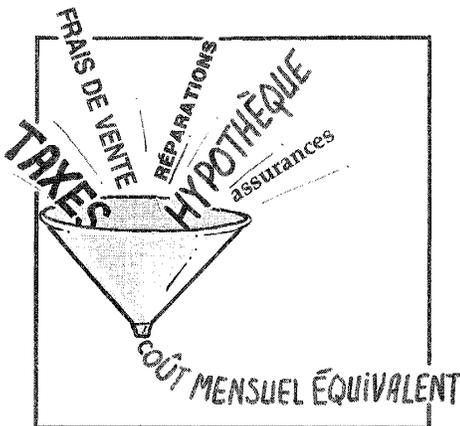
RÉSUMÉ DE LA MÉTHODE ET RÉSULTATS

La section qui suit présente la méthode et ses résultats, sans entrer dans le détail. Le lecteur trouvera des explications plus détaillées à l'annexe 1 du chapitre. La méthode de calcul est très précise. À notre avis, il aurait été difficile de tenir compte de plus de variables :

- Elle tient compte de données réelles.
- Elle utilise des calculs financiers très précis, tenant compte notamment de l'indexation et de l'actualisation.
- Elle tient compte de tous les effets de l'inflation: calcul de la valeur en dollars constants, remboursement du prêt hypothécaire en dollars dépréciés, plus-value à la vente de la propriété, etc.
- Elle tient compte de toutes les sorties et rentrées de fonds liées à l'achat d'une propriété, des frais d'acquisition jusqu'aux frais de vente.

Voici comment nous avons procédé :

- À partir des données compilées par Barakatt, nous avons enregistré toutes les sorties et les rentrées de fonds occasionnées par l'achat d'une propriété: la mise de fonds initiale, les frais d'acquisition, les versements hypothécaires, les frais courants (taxes, maintenance, électricité, etc.), les travaux de réfection, les frais de vente et, finalement, le produit de la vente de la propriété. Chaque montant a été associé à une année, ce qui nous a permis d'obtenir un montant total pour chaque année.
- Nous avons ensuite converti tous les montants en dollars constants de 1999 afin d'éliminer l'effet de l'inflation (voir la section Un peu de théorie sur l'inflation, ch. 9). Nous avons choisi 1999 comme année de référence car il s'agit de dollars dont nous connaissons bien le pouvoir d'achat. Après cette opération, nous avons en main des chiffres tout à fait comparables.
- Nous avons ensuite utilisé une formule de calcul financier pour répartir les montants sur la période de possession et établir le **coût mensuel équivalent**. Puisque l'effet de l'inflation a été éliminé, le résultat obtenu correspond au coût que le propriétaire a dû supporter chaque mois, en dollars de 1999, durant toute la période de possession.



Le tableau 15.1 présente les résultats pour 25 des 31 cas. Les six autres cas⁴ comportent des particularités et seront abordés plus loin.

La première ligne du tableau présente le cas de Xaviera. Elle a acheté sa maison en 1985, au prix de 59 900 \$, et l'a revendue 105 000 \$ en 1994. Durant toute la période de possession, elle a investi 14 300 \$ pour des

4. Il ne faut pas confondre ces six cas, traités plus loin en raison de leurs particularités, avec les six cas qui n'ont pas été retenus pour l'analyse en raison du manque de données (voir la note 3).

travaux de rénovation⁵. Nous avons calculé que la possession de cette maison a coûté 1 125 \$ par mois à Xaviera pendant 9 ans, en dollars de 1999 (avant-dernière colonne). Ce montant de 1 125 \$ correspond à l'effort financier irrécupérable qu'a dû faire Xaviera pour habiter ce lieu.

Pour l'ensemble des 25 cas, la moyenne des coûts est de 943 \$ par mois. Nous vous suggérons de lire en détail le tableau pour prendre conscience des montants en cause. Ils peuvent sembler élevés en apparence, mais ils correspondent bel et bien au coût réel lié au fait d'avoir habité chacun de ces logements.

TABLEAU 15.1
Résultats pour les 25 cas

Cas	Type de logement	Date d'achat et période de possession	Prix d'achat (dollars courants)	Rénovations (dollars courants)	Prix de vente (dollars courants)	Coût mensuel équivalent (dollars constants de 1999)	Coût mensuel dernière année (dollars constants de 1999)
Xaviera	Bungalow	1985 – 9 ans	59 900 \$	14 300 \$	105 000 \$	1 125 \$	1 242 \$
Yolande	Copropriété	1987 – 8 ans	51 500 \$	3 825 \$	57 000 \$	911 \$	871 \$
Bernard	Jumelé	1986 – 7 ans	69 500 \$	1 800 \$	98 500 \$	1 003 \$	1 064 \$
Georges	Bungalow	1986 – 8 ans	65 000 \$	29 000 \$	117 000 \$	1 242 \$	1 425 \$
Nicole	Bungalow	1977 – 17 ans	37 500 \$	14 300 \$	85 000 \$	827 \$	803 \$
Quéneau	Bungalow	1971 – 23 ans	13 500 \$	11 000 \$	84 000 \$	485 \$	590 \$
Sylvain	Bungalow	1972 – 22 ans	12 500 \$	54 600 \$	103 000 \$	626 \$	807 \$
Andrée	Bungalow	1985 – 9 ans	73 900 \$	7 000 \$	111 500 \$	909 \$	961 \$
Étienne	Bungalow	1985 – 8 ans	65 000 \$	4 500 \$	100 000 \$	836 \$	906 \$
Ian	Cottage	1987 – 7 ans	91 350 \$	13 700 \$	104 000 \$	1 182 \$	1 149 \$
Henri	Bungalow	1982 – 11 ans	52 500 \$	12 900 \$	97 000 \$	995 \$	1 120 \$
Marc	Bungalow	1987 – 7 ans	64 000 \$	8 200 \$	79 500 \$	929 \$	941 \$
Olivier	Bungalow	1985 – 9 ans	63 500 \$	900 \$	82 000 \$	923 \$	934 \$
Nathan	Bungalow	1983 – 11 ans	57 000 \$	4 600 \$	80 000 \$	1 052 \$	1 054 \$
Abel	Bungalow	1982 – 11 ans	32 000 \$	24 000 \$	126 000 \$	1 019 \$	1 408 \$
Patrick	Cottage	1983 – 11 ans	58 000 \$	0 \$	115 000 \$	790 \$	921 \$
Denise	Cottage	1964 – 30 ans	17 000 \$	0 \$	140 000 \$	567 \$	706 \$
Odile	Bungalow	1985 – 9 ans	67 000 \$	25 000 \$	131 000 \$	469 \$	542 \$
Ursule	Bungalow	1985 – 9 ans	90 000 \$	22 000 \$	135 000 \$	1 258 \$	1 340 \$
Claude	Bungalow	1982 – 11 ans	64 000 \$	16 000 \$	135 000 \$	756 \$	877 \$
Roberta	Bungalow	1986 – 7 ans	132 000 \$	0 \$	155 000 \$	1 524 \$	1 493 \$
Thérèse	Bungalow	1986 – 8 ans	87 000 \$	48 000 \$	216 000 \$	1 292 \$	1 653 \$
Maurice	Bungalow	1985 – 9 ans	123 000 \$	5 000 \$	200 000 \$	1 021 \$	1 124 \$
Monique	Copropriété	1983 – 11 ans	69 900 \$	0 \$	127 000 \$	958 \$	1 079 \$
Frédérique	Copropriété	1987 – 7 ans	88 000 \$	0 \$	123 000 \$	866 \$	930 \$

5. Cette donnée se limite aux travaux de rénovation, qui ne comprennent pas les autres travaux de réfection (réparations majeures obligatoires).

TABLEAU 15.2
Résultats pour les six autres cas

Cas	Type de logement	Date d'achat et période de possession	Prix d'achat (dollars courants)	Rénovations (dollars courants)	Prix de vente (dollars courants)	Coût mensuel équivalent (dollars constants de 1999)	Coût mensuel dernière année (dollars constants de 1999)
Joseph	Duplex	1977 – 17 ans	9 650 \$	25 000 \$	77 000 \$	401 \$	560 \$
Nancy	Duplex	1982 – 11 ans	15 000 \$	35 000 \$	82 500 \$	404 \$	596 \$
Queens	Duplex	1986 – 7 ans	43 000 \$	17 500 \$	117 500 \$	523 \$	664 \$
Diane	Duplex	1982 – 12 ans	20 000 \$	25 000 \$	90 750 \$	518 \$	712 \$
Ines	Copropriété indivise	1984 – 9 ans	46 000 \$	0 \$	103 000 \$	382 \$	471 \$
Lorraine	Triplex	1985 – 9 ans	25 000 \$	72 150 \$	112 500 \$	1 229 \$	1 818 \$



SIMON

Commis de bibliothèque

Pour Xaviera, le montant de 1 125 \$ est établi en dollars de 1999. En réalité, les sorties de fonds ont été inférieures à ce montant, donc il lui en a sûrement coûté moins cher pour posséder sa maison.

Vous avez raison: les montants déboursés par Xaviera ont été inférieurs à 1 125 \$ par mois. Mais il aurait été peu utile d'indiquer les montants réellement versés par Xaviera, car ils n'ont plus aucune réalité aujourd'hui: depuis que ces sommes ont été payées, la valeur du dollar a changé, à cause de l'inflation. Le fait de savoir qu'une bouteille de Pepsi coûtait 0,25 \$ en 1970 ne nous indique rien du tout sur le prix de la même bouteille aujourd'hui!

Toutefois, nous ne pouvons pas être d'accord avec vous quand vous dites que ses coûts réels ont été inférieurs à 1 125 \$ par mois. Supposons que la bouteille de Pepsi coûte aujourd'hui 1 \$. Doit-on en déduire qu'il était moins coûteux de boire du Pepsi en 1970 qu'en 1999? Non. En 1970, un coût de 0,25 \$ représentait une somme aussi importante que le 1 \$ d'aujourd'hui.

Nous avons délibérément choisi d'indiquer tous les montants en dollars de 1999, parce que les lecteurs s'en font une représentation réaliste et qu'ils peuvent ainsi mieux saisir l'ampleur du coût réel de la possession d'une résidence.

Le fait de savoir qu'une bouteille de Pepsi coûtait 0,25 \$ en 1970 ne nous indique rien du tout sur le prix de la même bouteille aujourd'hui!

Xaviera a payé 1 125 \$ par mois mais, au moins, elle a récupéré quelque chose à la fin. Elle n'a pas payé dans le vide, comme le font les locataires.

Il nous faut être très clair ici : le calcul tient déjà compte du montant récupéré par Xaviera à la vente de sa maison. Si on excluait le montant récupéré par Xaviera, on obtiendrait un coût de 1 638 \$ par mois. La vente de la maison a eu pour effet de réduire ses coûts, mais ils sont quand même de 1 125 \$ par mois.

Ce dernier montant se compare en tous points au coût d'une location. Vrai, le locataire ne récupère rien. Mais, d'une certaine façon, Xaviera a payé, elle aussi, un loyer de 1 125 \$ par mois, un montant dont elle n'a **rien** récupéré.

Les gens se préoccupent beaucoup trop de ce qu'ils pourraient récupérer, alors qu'ils feraient mieux de se questionner sur ce qu'ils ne peuvent pas récupérer. C'est ce dernier montant qui constitue le coût réel d'un logement.



MARIE-CLAUDE
Artiste

LE COÛT DE LA DERNIÈRE ANNÉE

Pour prendre une décision éclairée en matière de logement, il faut connaître le coût le plus susceptible d'apparaître dans le futur. C'est pourquoi nous avons calculé le coût mensuel pour la dernière année de possession, pour avoir une idée de la situation la plus récente, et donc la plus susceptible de se reproduire au cours des prochaines années. Le coût calculé précédemment (avant-dernière colonne du tableau 15.1) peut être assimilé à une moyenne pour toutes les années de possession. Même si l'effet de l'inflation a été éliminé, le coût réel n'est pas nécessairement identique chaque année, pour deux raisons principales :

- Tout d'abord, il est possible que l'augmentation de la valeur de la propriété ait été supérieure au taux d'inflation – on parle alors de plus-value réelle. Or, on a déjà vu que plus la valeur d'une maison est élevée, plus il coûte cher d'y habiter (le coût de renonciation, en particulier, est plus élevé).
- Des travaux de réfection majeurs ont pu être exécutés au cours des dernières années. Ils ont pu contribuer à l'augmentation de la valeur réelle de la propriété, et ainsi en accroître le coût.

La dernière colonne du tableau 15.1 indique le coût mensuel calculé pour la dernière année. L'annexe 1 du chapitre donne le mode de calcul de ce montant.

Pour prendre une décision éclairée en matière de logement, il faut connaître le coût le plus susceptible d'apparaître dans le futur.

Pour Xaviera, le coût mensuel au cours des 12 derniers mois a été de 1 242 \$. Ce chiffre fournit une meilleure indication du coût de possession **futur** de cette maison, qui valait 111 500 \$⁶ en dollars constants de 1999 au début de la dernière année. **La moyenne du coût mensuel au cours de la dernière année est de 1 038 \$ pour l'ensemble des 25 logements de l'échantillon.**

COÛT ET VALEUR DE LA PROPRIÉTÉ

Les coûts mensuels présentés dans le tableau 15.1 permettent de se faire une idée précise de ce que des maisons ont réellement coûté à leurs propriétaires. Cependant, il est difficile de se servir de ces données pour prendre nos propres décisions, car la valeur des logements varie. Pour tirer un meilleur parti de ces calculs, on peut diviser le montant des coûts mensuels associés à chacune des maisons par la valeur de cette dernière. Dans le cas de Xaviera, si on divise le coût mensuel au cours de la dernière année par la valeur de la maison, on obtient 1,1 % (1 242 \$ ÷ 111 500 \$). Nous avons fait ce même calcul pour chacun des 24 autres cas, et nous avons obtenu le résultat moyen suivant :

Coût mensuel par rapport à la valeur de la propriété au début de l'année	= 0,90 %
---	----------

Dans le chapitre «La méthode simple et rapide», à la page 179, nous proposons une «méthode du pifomètre» pour calculer le coût mensuel d'une résidence. Selon cette méthode, il faut évaluer ce coût à environ 1 % de la valeur de la propriété. Ce pourcentage exclut la plus-value éventuellement réalisée à la revente de la maison, qui a évidemment pour effet de réduire les coûts. Dans la méthode du présent chapitre, on tient compte de la plus-value réalisée à la vente et on obtient un taux légèrement inférieur à 1 %, soit 0,90 %. Tout se tient !

Ce taux moyen de 0,9 % par mois (ou 10,8 % par année) peut donc constituer un indicateur intéressant du coût mensuel d'un logement acheté. Par exemple, si vous songez à acheter une maison qui vaut 100 000 \$, vous pourriez vous attendre à un coût⁷ réel futur approximatif de 900 \$ par mois (0,9 % x 100 000 \$). Mais attention ! Notre échantillon ne comptant que 25 cas, il serait dangereux de considérer le résultat de 0,90 % comme une règle absolue.

6. Cette valeur n'est pas présentée dans le tableau 15.1.

7. Précisons une fois de plus que *coût* ne veut pas dire *sortie de fonds* (voir p. 91 et 178).

LES SIX AUTRES CAS

Le tableau 15.2 présente l'analyse des six cas plus particuliers dont nous n'avons pas encore parlé. Plusieurs ménages choisis par Barakatt ont en effet habité des **copropriétés indivises**⁸ au centre-ville de Montréal. Ces propriétaires ont profité de la période où il était permis de convertir leur immeuble en **copropriété divise**, et ont ainsi bénéficié d'une plus-value parfois faramineuse, d'autant plus que ces immeubles se trouvaient dans un quartier très en demande et qu'ils avaient été achetés à des prix très bas. Cette plus-value a eu pour effet de faire dégringoler le coût mensuel. Nous avons préféré traiter ces cas séparément pour ne pas fausser les interprétations.

Cependant, nous souhaitons présenter les résultats obtenus en tenant compte de ces cas. Pour ces 6 cas, le coût mensuel moyen pour la période complète de possession est de 576 \$. Si l'on tient compte uniquement de la dernière année, le coût moyen devient 804 \$. Si on avait tenu compte de ces 6 cas dans l'analyse globale, on aurait obtenu les résultats suivants pour l'ensemble des 31 cas :

- un coût moyen de 872 \$ – au lieu de 943 \$ – pour la période complète de possession ;
- un coût moyen de 992 \$ – au lieu de 1 034 \$ – pour la dernière année ;
- le pourcentage du coût par rapport à la valeur aurait été de 0,87 % au lieu de 0,90 %.

LE TEST DE LA MÉTHODE SIMPLE ET RAPIDE

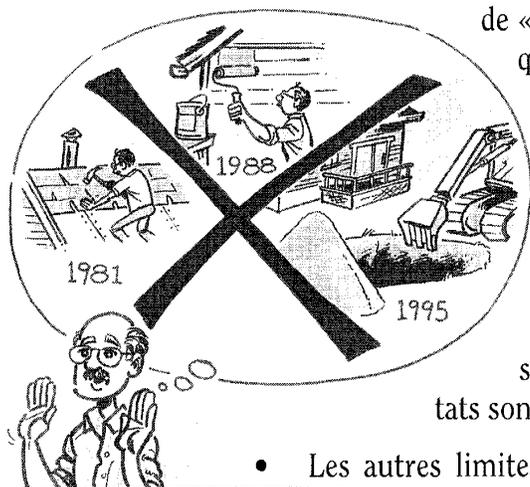
Pour chacun des 31 cas, nous avons aussi calculé le coût mensuel selon la méthode simple et rapide, pour chacune des années de possession. Nous voulions vérifier si cette méthode, année après année, arrivait à des résultats comparables à ceux de la méthode rigoureuse du présent chapitre. L'épreuve a été concluante puisque les 2 méthodes aboutissent aux mêmes résultats, à 5 % près. Rien d'étonnant, car elles sont fondées sur les mêmes principes !

8. La copropriété divise est ce que nous appelons familièrement un *condo*, c'est-à-dire un appartement se trouvant dans un immeuble à appartements multiples, qui appartiennent chacun à des personnes différentes. La copropriété indivise se trouve aussi dans un immeuble contenant plusieurs appartements, mais c'est l'ensemble de l'immeuble qui appartient à plusieurs personnes. Il est ainsi plus compliqué de se départir de ses droits de propriété dans l'immeuble.

COMMENTAIRES

Les limites de l'analyse

- La mémoire des *répondants* au questionnaire représente la seule véritable limite de l'analyse. Par exemple, nous sommes un peu sceptiques lorsque Denise affirme n'avoir fait aucune rénovation pendant 30 ans! Comme nous avons soupçonné ce genre de «trous de mémoire» à quelques reprises, nous sommes convaincus que les coûts obtenus sont des minimums.



- Par ailleurs, la petite taille de l'échantillon (25 cas, tous de la région de Montréal) nous empêche de considérer le résultat de 0,90 % comme une règle absolue.
- Comme il est expliqué à l'annexe 1 de ce chapitre, le calcul du coût pour la dernière année a nécessité certaines estimations qui, à notre avis, n'ont pas d'incidence réelle sur les résultats. Mais même sans tenir compte de la dernière colonne du tableau 15.1, les résultats sont très révélateurs!
- Les autres limites sont communes à toutes les méthodes d'analyse qui tiennent compte de l'indexation et de l'actualisation. En effet, nous avons dû choisir des taux d'actualisation et d'indexation, des incidences fiscales, etc. À la section Nos portefeuilles de placement du chapitre 6, nous expliquons les précautions que nous avons prises à cet égard et comment nous avons arrêté nos choix.

Posséder longtemps sa maison

À première vue, si on s'arrête aux cas de Quéneau, de Sylvain et de Denise, on pourrait conclure que plus on possède longtemps une maison, plus le coût est bas. Est-ce représentatif de la réalité?

- Bien sûr, plus on conserve une maison longtemps, plus les frais d'acquisition et les frais de vente sont répartis sur une longue période, et moins ils ont d'incidence sur le coût global. Pour réduire les coûts, donc, mieux vaut éviter d'acheter et de vendre trop souvent!
- Les problèmes de mémoire ont plus d'impact pour ces trois cas. Comment se souvenir de tous les coups de pinceau donnés sur les murs pendant 30 ans? Les coûts des travaux de réfection sont vraisemblablement supérieurs à ce qui est rapporté, ce qui accroît certainement le coût mensuel moyen.
- Ces trois ménages ont de plus profité des *belles années* de l'immobilier, à l'époque dorée où les *baby-boomers* ont poussé la valeur des maisons à des sommets. Des plus-values réelles importantes ont été gagnées durant ces périodes. Ce phénomène se reproduira-t-il dans un avenir prochain? Au moment d'écrire ces lignes, plusieurs sous-marchés

de l'immobilier résidentiel reprenaient vie. Mais, combien de temps cela durera et quelle sera l'ampleur de la hausse, personne ne peut le dire.

- On pourrait être tenté de croire que le coût est plus bas parce que les propriétaires ont fini de rembourser leur prêt hypothécaire. Ce n'est évidemment pas un argument valable (voir les questions-photos des p. 155 et 194). Lorsque la dette hypothécaire est éteinte, les propriétaires doivent supporter un coût de renonciation plus élevé : à ce stade, la maison leur appartient complètement, et la somme d'argent immobilisée est donc plus importante. Cette hausse du coût de renonciation peut annuler, complètement ou partiellement, l'effet positif de ne plus avoir à payer des intérêts sur le prêt. Toutefois, si le taux d'intérêt sur la dette est plus élevé que le taux appliqué dans le calcul du coût de renonciation, alors l'extinction de la dette a effectivement un impact positif sur le coût.

Est-il aussi intéressant de garder une maison très longtemps que nous le laissent croire les cas de Quéneau, de Sylvain et de Denise ? Certes, le fait de posséder longtemps la même maison a sans aucun doute un effet positif sur les coûts, mais sûrement pas au point d'expliquer les différences importantes que l'on constate dans les tableaux 15.1 et 15.2.

Certes, le fait de posséder longtemps la même maison a sans aucun doute un effet positif sur les coûts.

L'autofourniture

Nos calculs ne tiennent pas compte du temps consacré par les propriétaires aux travaux de réfection. Le questionnaire produit par Barakatt contenait des questions sur ce sujet. On y apprend par exemple qu'Odile et son conjoint ont consacré 26 heures par semaine en moyenne à de tels travaux durant les 3 premières années de leur vie de propriétaires, et 12 heures durant les 2 dernières. Pour Abel, Georges et Henri, l'autofourniture de services de rénovation a aussi été très importante. Toute l'énergie déployée pour ces travaux équivaut à un coût de main-d'œuvre non négligeable. Si on tentait d'évaluer ce coût et de l'intégrer dans les calculs, les coûts mensuels augmenteraient sensiblement. Aurait-ils pu obtenir les mêmes plus-values sans ces efforts ?

L'autofourniture : une autre variable de l'investissement des ménages⁹

L'autofourniture – ou la participation directe des ménages aux travaux sur la maison – est une dimension rarement évaluée dans les études sur les coûts de la propriété. Nous sommes les premiers à l'avoir examinée avec autant de profondeur. Pourtant, quel propriétaire n'est pas un jour confronté à ces responsabilités ? Le travail d'autofourniture peut faire la différence entre l'expérience heureuse de la propriété et l'expérience pénible qui fait regretter le bon vieux temps de la location.

Une forte majorité des ménages (32 sur 37) ont eu recours à l'autofourniture. À cela s'est ajoutée l'entraide des parents et des amis sous forme de participation aux travaux d'amélioration. L'effort et le temps d'autofourniture ne sont pas des dimensions faciles à mesurer, car il s'agit d'une notion subjective en elle-même. Par exemple, quelqu'un qui a l'âme du *castor bricoleur* aura tendance à sous-évaluer son investissement personnel dans les travaux d'amélioration. C'est l'inverse pour ceux qui détestent cette occupation.

Cela dit, les heures consacrées à l'autofourniture sur toute la durée d'occupation ont varié considérablement d'un cas à l'autre. Entre autres, onze ménages ont consacré une partie ou la période complète de leurs vacances au projet d'amélioration de leur logement. Autre fait digne de mention : 17 propriétés réclamaient des travaux importants à l'achat, et les 20 autres demandaient peu ou pas de travaux. Parmi les propriétaires de ces dernières, 17 ont quand même entrepris des travaux d'amélioration à un moment ou à un autre durant l'occupation.

L'autofourniture s'est avérée une pratique assortie de plusieurs bénéfices : un logement embelli, une réalisation personnelle, une valeur économique ajoutée. Si on avait pu attribuer une valeur en argent au travail d'autofourniture des propriétaires, le bilan d'investissement dans la propriété résidentielle aurait été d'autant plus impressionnant.

Pour en savoir plus

Vous vous posez des questions sur notre méthode d'évaluation des coûts ? N'hésitez pas à communiquer avec nous par l'entremise du site Web www.ericbrassard.com. Nous continuons de rassembler d'autres cas pour lesquels les résultats seront présentés dans le site Web. Un tableau contenant déjà quatre nouveaux cas est présenté dans le site et il sera mis à jour sur une base continue.

9. La section qui suit a été écrite par Guylaine Barakatt, à partir de sa thèse de doctorat.

Tout au long de ce livre, vous avez dit qu'il fallait faire une distinction entre coût et sortie de fonds. Par exemple, pour la méthode simple et rapide, vous nous dites que la partie capital des prêts hypothécaires n'est pas un coût et qu'il ne faut pas en tenir compte. Vous avez insisté aussi sur la notion de coût de renonciation. Il me semble que, dans le présent chapitre, seules les rentrées et les sorties de fonds ont été considérées. Est-ce normal?



PHILIPPE
Courtier en assurances

Bonne remarque! En réalité, nous tenons toujours compte des coûts et non des sorties de fonds, même si cela est moins apparent dans ce chapitre.

- Dans la méthode détaillée (celle du présent chapitre), le coût de renonciation est considéré par l'entremise de l'indexation et de l'actualisation. Il s'agit du même concept, calculé différemment.
- Dans la méthode détaillée, le coût de renonciation est calculé pour chaque montant visé. La méthode simple et rapide tient compte du coût de renonciation uniquement à partir de la valeur nette (la valeur de la maison moins le solde du prêt hypothécaire). Mais, pour établir cette valeur nette, nous devons tenir compte des mêmes éléments que ceux qui sont considérés avec la méthode détaillée. Les deux reviennent au même. Une méthode s'attarde à chaque élément, l'autre au résultat final. La partie capital des versements hypothécaires est donc considérée dans la méthode détaillée, mais pas à titre de coût. On en tient compte pour calculer le coût de renonciation, tout comme avec la méthode simple et rapide.

Notre réponse ne vous satisfait probablement pas complètement. En fait, il faudrait de nombreuses pages pour démontrer que tous les éléments de coût présentés dans ce livre ont été considérés de la même façon dans les deux méthodes.

ANNEXE I

MÉTHODE DÉTAILLÉE

Cette annexe explique en détail la méthode suivie pour obtenir les résultats présentés dans le chapitre 15. Le tableau 15.3 énonce chacune des étapes du cheminement et nous vous encourageons à l'avoir sous les yeux tout au long des explications.

Étape 1 – Établir les sorties et les rentrées de fonds annuelles

Cette étape a été la plus longue. À partir des questionnaires compilés par Barakatt, nous avons inscrit toutes les sorties et les rentrées de fonds occasionnées par la propriété. En voici la liste :

- mise de fonds initiale, frais d'acquisition (droit de mutation, frais de notaire, etc.) et certains frais d'installation particuliers (achat d'une tondeuse, etc.) ;
- versements hypothécaires (capital et intérêts) ;
- frais courants (taxes, assurances, électricité, maintenance, etc.). Pour ces frais, les *répondants* ont fourni des chiffres pour les deux ou trois dernières années. À partir de ces données, nous avons estimé les montants pour les années antérieures, selon des taux d'augmentation publiés par différents organismes ou selon nos propres estimations :
 - électricité : taux d'augmentation d'Hydro-Québec ;
 - autres frais : taux d'augmentation du coût des opérations (statistiques fournies par la Banque du Canada) ;
- travaux de réfection : à partir d'une liste préétablie de travaux qu'effectuent fréquemment des propriétaires de maison, les *répondants* ont dressé un tableau des coûts engagés dans ce domaine. Lorsqu'une subvention a été reçue pour ces travaux, elle a bien sûr été inscrite en diminution du montant engagé. Si les travaux ont été financés par un emprunt (marge de crédit, augmentation du prêt hypothécaire, etc.), nous avons plutôt tenu compte des versements en capital et en intérêts ;
- rentrées de fonds à la vente de la propriété, soit le prix de vente moins les frais de vente (commissions, etc.), moins le solde du prêt hypothécaire. Nous n'avons pas considéré de paiement d'impôt en raison de l'exemption du gain en capital sur les résidences principales.

Après avoir compilé tous les chiffres, nous avons établi le total pour chaque année.

TABLEAU 15.3

Les trois premières étapes appliquées au cas de **Xaviera****Étape 1 – Sorties et rentrées de fonds annuelles (en dollars courants)**

Date d'achat	Année 1	Année 2	Année 3	...	Année 9	Année 10	Année 11	Date de vente
(21309) \$	(17476) \$	(16282) \$	(10948) \$...	(11809) \$	(11921) \$	(11995) \$	54887 \$

Étape 2 – Conversion en dollars constants de 1999

Date d'achat	Année 1	Année 2	Année 3	...	Année 9	Année 10	Année 11	Date de vente
(31703) \$	(25279) \$	(22588) \$	(14592) \$...	(13246) \$	(13153) \$	(13120) \$	59980 \$

Étape 3a – Actualisation des montants à la date d'achat

Date d'achat	Année 1	Année 2	Année 3	...	Année 9	Année 10	Année 11	Date de vente
(112208) \$	s. o.	s.o.	s.o.	...	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.

Étape 3b – Calcul du coût mensuel équivalent

Date d'achat	Année 1	Année 2	Année 3	...	Année 9	Année 10	Année 11	Date de vente
s. o.	1 125 \$/ mois	1 125 \$/ mois	1 125 \$/ mois	...	1 125 \$/ mois	1 125 \$/ mois	1 125 \$/ mois	s. o.

Étape 2 – Conversion en dollars constants de 1999

Le total de chaque année a été converti en dollars de 1999, ce qui a permis d'éliminer l'effet de l'inflation. Pour indexer les différents montants, nous avons utilisé l'indice des prix à la consommation (IPC). Nous avons choisi 1999 comme année de référence, car il s'agissait de la plus récente (donc de la plus révélatrice) pour laquelle les données étaient disponibles.

Étape 3 – Actualisation et calcul du coût mensuel équivalent

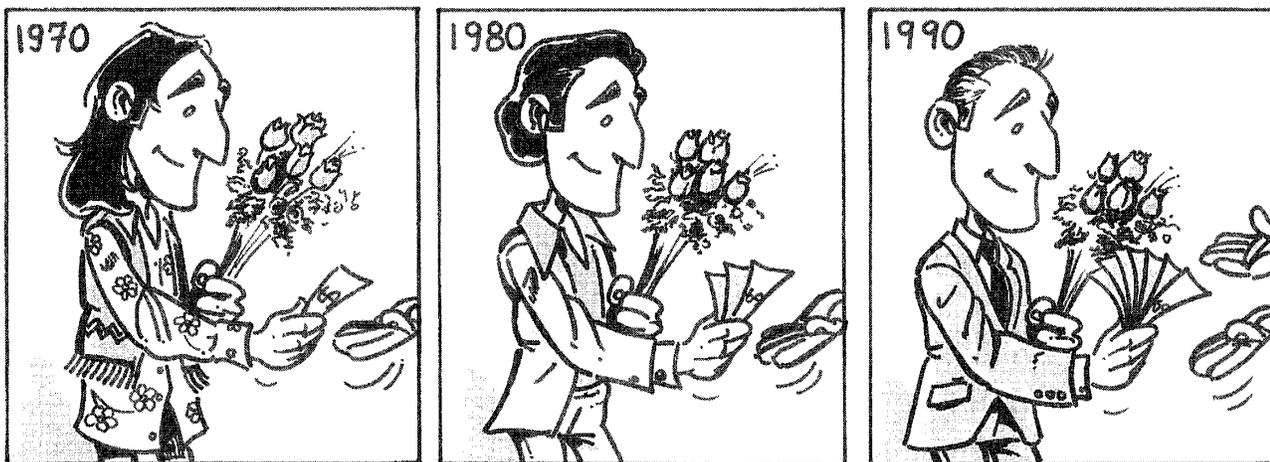
À ce stade, nous avons en main le total annuel des sorties ou rentrées de fonds en dollars constants de 1999. Cependant, les résultats ne nous permettaient pas d'estimer le coût réel d'une propriété parce que le total variait trop d'une année à l'autre. Par exemple, nous obtenions des sorties de fonds très élevées pour la première année, à cause de la mise de fonds et des frais d'acquisition et d'installation. Par ailleurs, les propriétaires font beaucoup de travaux de réfection certaines années, mais très peu à d'autres moments. Avant l'extinction de la dette hypothécaire, les sorties de fonds sont élevées, mais après elles diminuent. Et, bien sûr, une rentrée de fonds importante apparaît la dernière année, en raison de la vente de la propriété. Tout cela reflète bien la réalité: l'effort budgétaire des propriétaires varie beaucoup d'une année à l'autre. Mais cela ne signifie pas que le coût réel varie dans

la même proportion. Variations dans les rentrées ou les sorties de fonds et coût réel sont deux choses différentes. Par exemple, même si on note une rentrée importante durant l'année de la vente, cela ne signifie pas que le coût de la dernière année est nul! Toutes ces variations dans les rentrées et les sorties de fonds expliquent pourquoi il est si difficile d'évaluer le coût réel de ce mode d'habitation.

Pour compenser cette difficulté, nous avons eu recours à une méthode de calcul financier rigoureuse, qui nous a permis, en termes simples, d'arriver à une **moyenne financière annuelle** tenant compte de la valeur de l'argent dans le temps. Il ne s'agit donc pas d'une simple moyenne arithmétique. Cette méthode comporte deux sous-étapes.

3a) Actualisation des montants¹⁰

Il faut d'abord actualiser tous les montants pour tenir compte de la valeur de l'argent dans le temps, selon un taux de rendement estimé. On obtient ainsi le coût actualisé total de l'achat de la propriété. Par exemple, dans le cas de Xaviera, on arrive à un montant de 112208 \$



(étape 3a du tableau 15.3). Autrement dit, pour cette maison achetée en 1985 et vendue en 1994, le coût actualisé en **dollars de 1999** a été de 112208 \$. C'est le coût total que Xaviera a dû supporter durant les neuf années où elle a été propriétaire.

Il ne faut pas confondre l'effet de l'inflation, dont nous avons déjà tenu compte à l'étape 2, avec l'effet du temps. Les sommes ont été converties en dollars de 1999 pour éliminer l'effet de l'inflation, mais les opérations financières n'ont toutefois pas eu lieu au même moment. Même dans un monde sans inflation, un dollar versé ou reçu en 1985 n'aurait pas la même valeur financière qu'un dollar versé ou reçu en 1986, et ainsi de suite pour les autres années. L'argent a un coût, parce que les taux d'intérêt ne sont jamais nuls, même dans les périodes sans inflation!

10. Voir ch. 7, p. 98 pour des explications théoriques.

L'actualisation permet de tenir compte de cet effet du temps, à partir de montants pour lesquels l'effet de l'inflation a déjà été éliminé. Le plus difficile est de choisir un taux de rendement réaliste (taux d'actualisation), c'est-à-dire le taux que la personne aurait vraisemblablement obtenu si elle avait investi son argent dans une autre forme de placement. C'est le coût de renonciation dont nous parlons si souvent dans ce livre. Voici comment nous avons procédé pour choisir ce taux :

- Tout d'abord, comme l'effet de l'inflation a été éliminé pour les montants annuels, il faut, par souci de cohérence, utiliser un taux de rendement diminué de l'effet de l'inflation. Pour ce faire, il existe une formule un peu complexe, utilisée par les spécialistes de la finance :

$$\text{taux de rendement réel} = [(1 + \text{taux nominal}) \div (1 + \text{taux d'inflation})] - 1.$$

Il n'est pas utile d'expliquer cette formule ici. Retenez seulement qu'elle élimine l'effet de l'inflation dans les taux de rendement.

- Au chapitre 6, nous expliquons la stratégie que nous avons utilisée pour choisir le taux de rendement après inflation pour chacun des 31 cas. Le tableau 6.5 de la page 89 indique les résultats après inflation pour la période de 1989 à 1998 pour un choix de 5 portefeuilles, avant ou après impôt. Ce tableau ne présente qu'un exemple parmi d'autres. En fait, pour chacun des 31 cas, il a fallu remplir un tableau semblable, en tenant compte de la durée réelle de possession de la propriété. Dans le cas de Xaviera, pour qui nous avons choisi un portefeuille à moyen risque¹¹, le taux de rendement estimé est de 1,78 % après inflation et après impôt, pour la période de 1985 à 1994.

Grâce à l'actualisation, nous connaissons maintenant le coût actualisé total de la propriété en dollars de 1999. Dans le cas de Xaviera, le résultat est de 112 208 \$.

3b) Calcul du coût mensuel équivalent

Le montant que nous venons de calculer nous donne une idée du coût réel total de la possession d'une maison, mais il est encore difficile de visualiser ce que cela signifie sur une base mensuelle. Quel coût Xaviera a-t-elle supporté **chaque mois**, pendant les 9 années où elle a possédé sa maison, si on considère que le coût total, en dollars de 1999 actualisés, est équivalent à 112 208 \$?

Un autre calcul financier nous a permis de répartir la somme en un coût mensuel. Dans le cas de Xaviera, en considérant un taux d'actualisation de 1,78 %, on obtient 1 125 \$ par mois durant 108 mois (9 ans). Vous pouvez obtenir vous-même ce résultat à l'aide d'une calculatrice financière. En fait, le calcul est le même que si on voulait établir les

11. Nous aurions pu utiliser n'importe lequel des cinq portefeuilles, avant ou après impôt (donc dix possibilités). Nous avons choisi une option prudente. Dans le site www.ericbrassard.com, vous trouverez les résultats pour cinq autres possibilités. Vous constaterez que, si le ménage s'est privé de cotiser à un REER pour acheter une maison, le coût mensuel augmente sensiblement.

versements mensuels pour un prêt de 112208 \$. Même s'il n'est pas du tout question de prêt ici, la méthode de calcul est semblable.

Étape 4 – Calcul du coût de la dernière année

Cette étape supplémentaire concerne uniquement la section Le coût de la dernière année. Contrairement aux 3 premières étapes, dans lesquelles les montants en cause avaient été réellement observés, l'étape 4 nécessite une forme d'estimation. Pour établir le coût mensuel sur la durée complète de possession (les trois premières étapes), nous n'avons pas besoin d'estimer la valeur marchande de la propriété puisque les prix d'achat et de vente sont connus. Toutefois, pour calculer le coût pour chacune des années, en particulier pour la dernière, il faut répartir la plus-value totale pour connaître la valeur de la propriété à la fin de chaque année. Pour faire cette répartition, nous avons tenu compte de deux variables : les travaux de rénovation et le taux d'inflation.

- Nous avons d'abord estimé que 40 % du coût des travaux de rénovation d'une année étaient récupérés par l'entremise de l'augmentation de la valeur de la propriété durant la même année. Nous aurions pu utiliser un taux plus élevé, mais nous ne voulions pas accorder trop de poids à cette variable (voir aussi les tableaux 10.7 et 10.8).
- Le reste de la plus-value totale a été réparti entre les années, selon le taux d'inflation¹² de chacune des années en cause.

Bien d'autres facteurs peuvent avoir influencé la valeur des propriétés entre la date d'achat et la date de vente (voir la question-photo, p. 112), mais il nous était impossible d'en tenir compte. Toutefois, après avoir analysé les résultats au cas par cas, ceux-ci nous semblaient très réalistes.

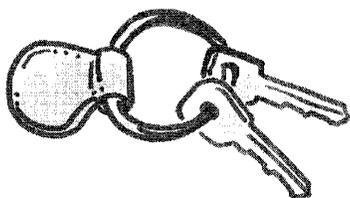
Une fois cette étape franchie, il reste simplement à faire des calculs mathématiques dont le résultat est le coût mensuel, toujours en dollars de 1999, pour la dernière année.

À l'issue de ce cheminement, on constate que le coût mensuel moyen durant la dernière année (1038 \$), pour les 25 cas, dépasse de 10 % le coût mensuel moyen pour la durée totale de la possession (943 \$). Il est clair que l'écart entre les résultats n'est pas exagéré.



12. Ce choix est discutable compte tenu que l'on utilise des montants pour lesquels l'inflation a été éliminée, mais il s'agissait de la seule autre variable objective à notre disposition pour faire la répartition.

À vendre ou à louer



Rédaction et collaboration étroite

ÉRIC BRASSARD

MARIE-CHRISTINE RIOUX
(son mémoire)

JEAN CANONNE

VALÉRIE BORDE

Relecture et commentaires

JOAN BACKUS

Devriez-vous, si vous aviez le choix, louer ou acheter le logement que vous convoitez? Disons d'abord que cette question se pose beaucoup moins fréquemment que la question relative à l'achat d'un logement ou à la location d'un autre logement. La plupart du temps, un logement est soit à vendre, soit à louer, mais pas les deux à la fois. La plupart des maisons individuelles ne sont pas disponibles pour la location et, quand elles le sont, c'est souvent pour une courte période (en attendant que le propriétaire la vende). La question peut toutefois se poser plus souvent dans le cas des copropriétés.

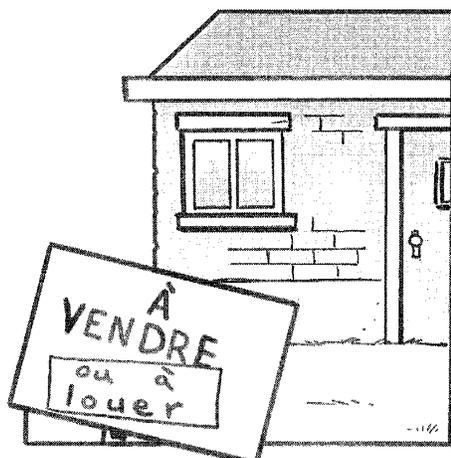
Le principe énoncé au chapitre 1 nous apprend que «plus on en a, plus il en coûte». On devrait donc s'attendre à des coûts identiques, peu importe que l'on loue ou que l'on achète, puisqu'il s'agit du même logement. Ce n'est malheureusement pas aussi simple!

LE PROPRIÉTAIRE SAIT-IL COMPTER?

Si le propriétaire d'un logement offert à la location fixe **correctement** le loyer – de sorte à couvrir les coûts et à obtenir un rendement acceptable sur son investissement –, vous auriez tout intérêt à acheter le logement, si vous avez ce choix. C'est du moins ce qui ressortirait d'une analyse financière rigoureuse. Un exemple permettra de le démontrer rapidement.

Imaginons qu'une maison, à vendre ou à louer, vaille 100 000 \$¹. Le propriétaire paie 8% d'intérêts sur son prêt hypothécaire de 60 000 \$. Il souhaite un rendement **avant** impôt de 10% sur son investissement personnel de 40 000 \$.

1. Pour simplifier, on tient pour acquis que cette valeur restera stable au cours des prochaines années. Si une augmentation était prévue, il suffirait de déduire du coût total le montant de cette augmentation. Le calcul demeurerait le même et nous tirerions les mêmes conclusions.



Son taux marginal d'imposition est de 40 %. Les frais d'occupation à la charge du propriétaire, incluant une estimation annuelle raisonnable du montant des travaux de réfection, sont de 5 000 \$. Voici le calcul du loyer **théorique** que le propriétaire devrait demander :

Frais d'occupation (taxes, travaux de réfection, etc.)	5 000 \$
Intérêts: 60 000 \$ × 8 %	4 800 \$
Sous-total	9 800 \$
Rendement avant impôt: 40 000 \$ × 10 %	4 000 \$
Coût total annuel	13 800 \$
Loyer mensuel	1 150 \$

Du point de vue du propriétaire

Si le propriétaire décide d'offrir sa maison à la location (on parlera d'un propriétaire investisseur), le loyer devrait donc être de 13 800 \$ par année, ou de 1 150 \$ par mois. Le propriétaire investisseur pourra déduire de son revenu de location des frais de 9 800 \$. Son revenu imposable sera donc de 4 000 \$, sur lequel il paiera un impôt de 1 600 \$ (40 % × 4 000 \$). Son bénéfice net sera de 4 000 \$ – 1 600 \$ = 2 400 \$.

Si le propriétaire décide plutôt d'occuper lui-même le lieu (propriétaire occupant), il devra effectuer des sorties de fonds équivalant à 9 800 \$. Il renonce aussi au bénéfice de 2 400 \$.

Du point de vue du locataire

Le locataire devra payer 13 800 \$ par année. Toutefois, il ne fait aucune mise de fonds dans son logement. Il pourra utiliser autrement son capital de 40 000 \$, en l'investissant dans un placement qui rapporterait lui aussi 10 % avant impôt. Après avoir payé 40 % d'impôt, il lui restera 4 000 \$ – 1 600 \$ = 2 400 \$. Les sorties de fonds nettes seront de 13 800 \$ – 2 400 \$ = 11 400 \$.

Sommaire² des résultats et constatations

Comparons maintenant les sorties³ et les rentrées de fonds annuelles que devront effectuer le locataire ou le propriétaire du logement.

2. Dans ce calcul, il faut s'assurer de tenir compte une seule fois du bénéfice de 2 400 \$. On ne peut à la fois soustraire ce montant du coût de la location et l'additionner au coût de la propriété. Il faut comprendre qu'il s'agit de la même personne qui doit décider d'être locataire ou propriétaire. Elle ne peut à la fois gagner et perdre la somme de 2 400 \$. Les lecteurs familiers avec ce type de calcul pourront peut-être mieux comprendre si nous disons qu'il s'agit de possibilités « mutuellement exclusives ».
3. Le propriétaire doit aussi prévoir la partie capital des versements hypothécaires mais, comme il ne s'agit pas d'un coût, nous n'en avons pas tenu compte.

	Locataire	Propriétaire occupant
Loyer	13 800 \$	
Frais d'occupation		9 800 \$
Rendement des placements 40 000 \$ × 10 % = 4 000 \$		
(-) l'impôt (1 600) \$	(2 400) \$	
Sorties de fonds nettes	<u>11 400 \$</u>	<u>9 800 \$</u>

On constate que la location entraîne des sorties de fonds supplémentaires de 11 400 \$ – 9 800 \$ = 1 600 \$. **Si** le montant du loyer est établi justement, il vaut donc mieux acheter.

Pourquoi en est-il ainsi? Non pas, comme on le croit souvent, parce qu'un loyer est une pure perte, qu'il ne force pas l'épargne, ou encore parce que le locataire se retrouve à payer le prêt hypothécaire du propriétaire! La véritable raison est tout simplement une anomalie du système fiscal. Le locataire doit payer 1 600 \$ d'impôt sur le rendement généré par ses placements, tandis que le propriétaire occupant ne paie pas d'impôt sur l'avantage personnel qu'il tire du fait de pouvoir « se loger à l'intérieur de son placement ». Tout cela peut sembler théorique, mais certains pays européens ont adopté le principe du « loyer imputé » (voir l'encadré ci-dessous) pour tenir compte de cette incohérence. Si une telle mesure était en vigueur au Canada et qu'elle était utilisée dans sa version la plus rigoureuse, le propriétaire devrait inclure 4 000 \$ dans son revenu et payer 1 600 \$ d'impôt en plus des 9 800 \$ de frais d'occupation. Les deux choix entraîneraient ainsi des coûts équivalents.

Le propriétaire occupant ne paie pas d'impôt sur l'avantage personnel qu'il tire du fait de pouvoir « se loger à l'intérieur de son placement ».

Plus d'impôt pour les propriétaires: le loyer imputé

Dans certains pays européens, le fisc demande aux propriétaires occupants d'ajouter le « loyer imputé » à leurs revenus annuels. Cette mesure vise à accorder le même traitement fiscal aux revenus générés par un investissement dans un immeuble d'appartements qu'à ceux qui proviennent d'un investissement dans une résidence individuelle. Elle contrebalance aussi l'avantage fiscal dont jouit le propriétaire par rapport au locataire. Le loyer **brut** imputé représente la valeur des services de logement que le propriétaire obtient de sa propre résidence. C'est le montant du loyer brut que l'on obtiendrait si la résidence était louée. Le propriétaire peut déduire les frais engagés pour produire ce revenu (intérêts, taxes foncières, assurances, etc.) pour calculer le loyer **net** imputé. La totalité ou un pourcentage du loyer **net** imputé doit être inscrit comme revenu et est donc imposable. Il s'agit d'un impôt sur le revenu, qui ne remplace pas la taxe foncière. Les méthodes adoptées pour établir ce revenu diffèrent d'un pays à l'autre, mais le principe de base demeure le même.

L'Angleterre a imposé le loyer net imputé jusqu'en 1963. Cette mesure fiscale est toujours en vigueur au Danemark, en Finlande, en Suisse, en Espagne, en Grèce, au Luxembourg, en Norvège et en Suède. La France, l'Irlande, l'Australie et l'Allemagne l'ont abandonnée à cause des difficultés et des coûts administratifs.

Comment savoir si un loyer est établi correctement?

Souvent, les propriétaires ne fixent pas un loyer qui leur permet de réaliser un juste profit. Au moins trois raisons expliquent ce phénomène :

Souvent, les propriétaires ne fixent pas un loyer qui leur permet de réaliser un juste profit.

- Le manque d'expérience ou de compétence leur fait oublier certains coûts, en particulier le coût de renonciation (surtout si la propriété est complètement payée).
- La réglementation de la Régie du logement limite les augmentations de loyer et les propriétaires ont de la difficulté à rattraper le retard par rapport au marché si le montant du loyer est trop bas depuis un certain temps.
- Le marché de la location des maisons est peu développé en Amérique du Nord. Dans notre culture, nous sommes réticents à payer un loyer élevé pour bénéficier des avantages d'une maison. Un loyer correctement établi risquerait donc de rebuter les éventuels locataires.

Pour savoir si le loyer est correctement établi, on peut appliquer la méthode simple et rapide expliquée au chapitre 12. Si on reprend les données précédentes, le résultat⁴ irait comme suit :

Frais d'occupation (taxes, maintenance, etc.)	5 000 \$
Intérêts	4 800 \$
Coût de renonciation après impôt du locataire	2 400 \$
	<u>Coût annuel</u>
	<u>12 200 \$</u>
	<u>Coût mensuel</u>
	<u>1 017 \$</u>

Le locataire ne devrait donc pas payer un loyer supérieur à 1 017 \$. Si le loyer demandé est supérieur à cette somme, l'achat serait un meilleur choix.

Conclusion

Bien sûr, il est facile de faire les calculs dans les cas théoriques. Mais la réalité est plus complexe ! La décision finale sera toujours affaire de jugement personnel, parce que plusieurs montants utilisés sont des estimations.

4. Il faut garder à l'esprit que, pour simplifier, nous avons précédemment tenu pour acquis qu'aucune augmentation de la valeur du logement n'est prévue dans les prochaines années. Le calcul doit de plus tenir compte de façon cohérente des frais qui sont à la charge du locataire (souvent l'électricité et le chauffage) pour que la comparaison soit juste. En outre, il faut savoir que le locataire a accès à toute l'information touchant la propriété puisque le propriétaire est disposé à la lui vendre.

Il faut quand même retenir que, lorsque vous avez le choix entre acheter ou louer un même logement, vous devrez tout d'abord comparer le loyer proposé et le coût mensuel à supporter si vous deveniez propriétaire de ce lieu. La méthode simple et rapide donne une estimation raisonnable de ce coût.

Si le propriétaire actuel « connaît bien son affaire » et établit le loyer correctement, il est préférable d'acheter plutôt que de louer.

Si le propriétaire actuel établit le loyer à un niveau plus bas que le niveau théorique parce qu'il est inexpérimenté – ou pour d'autres raisons –, il est préférable de louer. Dans certains quartiers, il est possible de dénicher de véritables aubaines! Le mémoire de Marie-Christine Rioux, présenté dans la prochaine section, démontre que, dans les situations qu'elle a étudiées, les loyers établis par le marché sont plutôt à l'avantage des locataires. Mais l'étude de Clayton Research, également présentée plus loin, arrive à des conclusions contraires. Ainsi, il vaut mieux analyser chaque situation au cas par cas.

Dans certains quartiers, il est possible de dénicher de véritables aubaines!

Un de mes amis a loué une maison pour le même prix qu'un appartement de 5 pièces et demie. La maison a été vendue et il a dû déménager douze mois plus tard, mais c'était une bonne affaire!

Effectivement, quand un propriétaire tente de vendre, il peut arriver qu'il loue sa maison en attendant de trouver un acheteur. Comme il est pressé et qu'il doit intéresser un locataire qui devra déménager rapidement, il loue à rabais. C'est un phénomène dont vous pouvez tirer avantage... si vous aimez déménager régulièrement!

Mais il est possible aussi de louer des maisons à long terme. Les courbes démographiques (voir ch. 8) nous prédisent qu'il y aura peut-être de plus en plus de maisons à louer au cours des dix à quinze prochaines années, en raison du manque d'acheteurs potentiels. Selon la Société d'habitation du Québec, environ 100 000 maisons individuelles sont actuellement offertes en location dans la province, et plusieurs le sont sur une longue période. Toutes ces maisons ne sont pas nécessairement louées en attendant d'être vendues. Une multitude d'autres raisons peut pousser un propriétaire à louer une maison (séjour à l'étranger, lien affectif avec le lieu, etc.).



YANNICK
Agent de recherche

LE MÉMOIRE DE MARIE-CHRISTINE RIOUX⁵

Dans le cadre de ses études de maîtrise, Marie-Christine Rioux a rédigé un mémoire qui tente de répondre à la question suivante: «Est-il pertinent financièrement d'acheter une propriété résidentielle individuelle, de type *bungalow* de banlieue modeste, plutôt que de la louer?» L'analyse ne tient pas compte des aspects ludiques de la propriété (qualité de vie, esthétique, etc.).

Mise en situation

Le mémoire met en situation un ménage qui a en main l'argent nécessaire pour faire une mise de fonds et payer les frais d'acquisition d'une propriété située à Longueuil. Il s'agit d'un *bungalow* qui correspond à la définition donnée dans la publication *Étude sur le prix des maisons au Canada*, de Royal LePage:

Il s'agit d'un *bungalow* individuel qui compte trois chambres à coucher, une salle de bain et demie et un garage pour une voiture. Il comprend un sous-sol pleine hauteur; par contre, il n'a ni salle de jeux, ni foyer, ni appareils électroménagers. Sa superficie totale selon les dimensions extérieures, sans compter le garage, est de 1200 pieds carrés. Il est érigé sur un terrain de 5500 pieds carrés, muni de tous les services. Selon le secteur, la finition extérieure peut être en brique, en bois, en parement à déclin ou en stuc.

Aux fins de l'analyse, les prix d'achat et de vente ont été tirés de cette publication trimestrielle (devenue semestrielle). On y mentionne que ces prix «[...] rendent compte de notre opinion de la juste valeur marchande dans chaque ville et sont basés sur les données locales fournies par les spécialistes de l'immobilier résidentiel de Royal LePage et sur leurs connaissances du marché.» Très au fait de l'influence du site sur le prix, les spécialistes de Royal LePage précisent que les *bungalows* sont situés à des distances moyennes du centre-ville, dans un quartier de catégorie moyenne et qu'ils sont représentatifs des maisons du quartier. Le **coût de la location** d'une propriété semblable est aussi fourni à partir de 1982.

Les calculs

Dans le mémoire, les calculs suivent à peu de chose près la même logique que celle qui a été utilisée au chapitre précédent:

- Tous les coûts liés à la possession de la propriété ont été déterminés et chiffrés, y compris les frais d'acquisition et de vente. Il en est de même pour la location. La plupart de ces données étant historiques, elles sont certaines.

5. *La pertinence financière du propriétaire résidentiel unifamilial : exemple à Longueuil (QC)*. Mémoire présenté comme exigence partielle de la maîtrise en administration des affaires (profil recherche), spécialisation affaires immobilières, septembre 1999. Le professeur Jean Canonne était le directeur de recherche. Il est possible de se procurer une copie du mémoire en consultant le site www.ericbrassard.com.

- L'effet de l'inflation a été éliminé grâce à l'indexation et on a eu recours à l'actualisation pour éliminer l'effet du temps (la théorie relative à ces deux notions est présentée aux pages 117 et 98).

Le but du calcul était d'établir le coût actualisé de l'achat et de la location pour différentes durées débutant à divers moments entre 1982 et 1997:

- **Période de possession de 5 ans:** octobre 1982 à octobre 1987; janvier 1987 à janvier 1992; octobre 1987 à octobre 1992; octobre 1992 à octobre 1997.
- **Période de possession de 10 ans:** octobre 1982 à octobre 1992; octobre 1987 à octobre 1997.
- **Période de possession de 15 ans:** octobre 1982 à octobre 1997.

Dans tous les cas, la mise de fonds du propriétaire correspond à 25 % du prix d'achat de la maison. Le tableau 16.1 présente certaines données de base.

TABLEAU 16.1
Données de base

	5 ans				10 ans		15 ans
	Oct. 82 à oct. 87	Janv. 87 à janv. 92	Oct. 87 à oct. 92	Oct. 92 à oct. 97	Oct. 82 à oct. 92	Oct. 87 à oct. 97	Oct. 82 à oct. 97
Prix d'achat	63 500 \$	71 000 \$	85 000 \$	102 000 \$	63 500 \$	85 000 \$	63 500 \$
Prix de vente	85 000 \$	105 000 \$	102 000 \$	100 470 \$	102 000 \$	100 470 \$	100 470 \$
Loyer mensuel au début*	600 \$	650 \$	650 \$	750 \$	600 \$	650 \$	600 \$

* Les frais d'électricité et de chauffage, qui sont à la charge du locataire, doivent être ajoutés à ces sommes.

Les résultats

Le tableau 16.2 résume les résultats des calculs. Les coûts indiqués représentent les coûts totaux sur toute la durée de possession et non les coûts mensuels. On remarque que, dans six des sept cas, il aurait été moins coûteux de louer la maison que de l'acheter.

Le seul cas où le propriétaire a été avantagé mérite qu'on s'y arrête (deuxième colonne des tableaux 16.1 et 16.2). Quel écart avec la troisième colonne, pour quelques mois seulement! Le propriétaire qui a acheté la maison en janvier 1987 au lieu d'octobre 1987 l'aurait payée 14 000 \$ de moins et l'aurait vendue 3 000 \$ de plus⁶ 5 ans plus tard. Ces écarts nous montrent clairement à quel point le marché de l'immobilier est volatil, et donc risqué.

6. Si on avait choisi une période s'étendant de janvier 1987 à janvier 1997 dans la sixième colonne (plutôt qu'octobre 1987 à octobre 1997), il est probable que le coût de la propriété aurait été plus bas.

TABLEAU 16.2
Coûts* actualisés

	5 ans				10 ans		15 ans
	Oct. 82 à oct. 87	Janv. 87 à janv. 92	Oct. 87 à oct. 92	Oct. 92 à oct. 97	Oct. 82 à oct. 92	Oct. 87 à oct. 97	Oct. 82 à oct. 97
Coûts actualisés - propriété	38 028 \$	21 710 \$	38 337 \$	57 510 \$	48 484 \$	62 253 \$	60 615 \$
Coûts actualisés - location	28 769 \$	38 864 \$	32 355 \$	40 903 \$	45 393 \$	54 280 \$	59 578 \$
Écart	<u>9 259 \$</u>	<u>(17 154) \$</u>	<u>5 982 \$</u>	<u>16 607 \$</u>	<u>3 091 \$</u>	<u>7 973 \$</u>	<u>1 037 \$</u>

* Pour chacune des durées visées, les montants sont indiqués en dollars constants de l'année du début de l'analyse (1982, 1987 ou 1992, selon le cas).

Le coût mensuel équivalent

À partir des données du mémoire, nous avons calculé le **coût mensuel équivalent**, comme nous l'avons fait au chapitre précédent. On se souvient que le calcul consiste à tenir compte de toutes les rentrées et sorties de fonds occasionnées par l'achat d'une propriété et, à l'aide de calculs financiers, à ramener le tout sur une base mensuelle. Le tableau 16.3 présente les résultats. La deuxième ligne du tableau présente les résultats en dollars constants de 1999, ce qui donne une meilleure idée du coût de la possession, en dollars d'aujourd'hui. Nous avons également converti le prix de vente de la propriété en dollars de 1999 afin de pouvoir mettre en parallèle le coût mensuel et la valeur de la maison.

Le tableau 16.3 met en évidence l'importance du coût de la propriété d'une maison individuelle valant entre 104 000 \$ et 116 000 \$ au moment de la vente (en dollars constants de 1999). Les calculs présentés à la quatrième ligne fournissent d'autres exemples de la relation entre le coût mensuel et la valeur de la propriété. Ces exemples s'ajoutent à ceux présentés au chapitre 12 (p. 180) et au chapitre 15 (p. 216), et confirment la tendance selon laquelle le coût mensuel équivaut à 1 % environ de la valeur de la propriété.

Le prix de vente «point mort»

L'auteure a calculé le prix que le propriétaire aurait dû obtenir à la vente de sa résidence pour que le coût actualisé de la propriété soit égal à celui de la location. C'est ce qu'on appelle le **point mort**. Comme on le sait, le profit réalisé à la vente de la propriété réduit les coûts. Le calcul consiste donc à trouver le prix de vente requis pour que les coûts de la propriété soient équivalents à ceux de la location. Le tableau 16.4 présente les résultats sous forme de taux annuel d'augmentation de la valeur de la maison. Bien entendu, comme ce tableau est en lien direct avec le tableau 16.2, dans six des sept cas, le taux d'augmentation **observé** (première ligne) est inférieur au taux d'augmentation **requis** (deuxième ligne) pour atteindre le point mort.

TABLEAU 16.3
Coût mensuel équivalent

	5 ans				10 ans		15 ans
	Oct. 82 à oct. 87	Janv. 87 à janv. 92*	Oct. 87 à oct. 92	Oct. 92 à oct. 97	Oct. 82 à oct. 92	Oct. 87 à oct. 97	Oct. 82 à oct. 97
Coût mensuel équivalent**	869 \$	n.d.	859 \$	1 037 \$	706 \$	805 \$	652 \$
Coût mensuel équivalent en dollars constants de 1999	1 482 \$	n.d.	1 175 \$	1 267 \$	1 204 \$	1 101 \$	1 112 \$
Prix de vente en dollars constants de 1999	116 300 \$	n.d.	113 700 \$	104 100 \$	113 700 \$	104 100 \$	104 100 \$
Coût mensuel équivalent par rapport au prix de vente	1,27 %	n.d.	1,03 %	1,22 %	1,06 %	1,06 %	1,07 %

* Les données du mémoire ne permettaient pas de faire de calculs précis pour cette période. Un calcul approximatif donne 486 \$ par mois, soit environ 665 \$ en dollars de 1999. Ce montant représente 0,6 % de la valeur de la maison, ce qui est bien peu et ce qui confirme que, pour cette période, la possession était nettement avantageuse.

** Pour chacune des durées visées, les montants sont indiqués en dollars constants de l'année du début de l'analyse (1982, 1987 ou 1992, selon le cas). Ces résultats ne peuvent être comparés au loyer inscrit au tableau 16.1, car il ne tient pas compte des frais à la charge du locataire (électricité et chauffage, par exemple), alors qu'ici on tient compte de tous les coûts supportés par le propriétaire.

TABLEAU 16.4
Taux d'augmentation de la valeur de la propriété

	5 ans				10 ans		15 ans
	Oct. 82 à oct. 87	Janv. 87 à janv. 92	Oct. 87 à oct. 92	Oct. 92 à oct. 97	Oct. 82 à oct. 92	Oct. 87 à oct. 97	Oct. 82 à oct. 97
Taux d'augmentation annuel observé de la valeur de la propriété	6,01 %	8,14 %	3,71 %	-0,30 %	4,85 %	1,69 %	3,11 %
Taux d'augmentation annuel requis pour atteindre le point mort	8,76 %	n. d.	5,18 %	3,02 %	5,34 %	2,73 %	3,22 %
Indice des prix à la consommation*	4,68 %	4,41 %	4,39 %	1,51 %	4,54 %	3,11 %	3,53 %

* Mesure du taux d'inflation la plus connue.

À partir du tableau 16.4, on peut faire les constatations suivantes :

- Le lien entre le taux d'inflation (troisième ligne) et le taux d'augmentation de la valeur des propriétés (première ligne) n'est pas toujours direct. Parfois, le taux d'augmentation annuel observé de la valeur de la propriété est plus élevé que le taux d'inflation, et vice versa. Cela confirme ce que nous avançons au chapitre 9 : l'inflation n'est qu'un facteur parmi d'autres qui influencent la valeur d'une propriété.
- Dans quatre cas sur six, le taux d'augmentation annuel requis (deuxième ligne) doit être supérieur au taux d'inflation de la période (troisième ligne) pour que le point mort soit atteint. Dans les deux autres cas, la différence est minime. C'est tout à fait conforme à la logique selon laquelle il faut surclasser l'inflation pour qu'un placement soit intéressant.
- Dans le seul cas où le propriétaire a été avantagé par rapport au locataire (deuxième colonne), le taux d'augmentation annuel réel a été supérieur de 85 % au taux d'inflation (8,14 % par rapport à 4,41 %).

La mise de fonds

Dans une autre section de l'étude, l'auteure a analysé l'influence de la mise de fonds initiale sur les coûts futurs. Elle conclut que plus la mise de fonds du propriétaire est importante, plus sa situation par rapport à celle du locataire s'améliore. En effet, aux fins de l'étude, le taux hypothécaire utilisé était supérieur au taux de rendement après impôt dont le propriétaire bénéficierait sur ses placements (qui correspond à son coût de renonciation). Il a donc avantage à utiliser son argent pour réduire le plus possible son prêt hypothécaire plutôt que de l'investir dans un placement. Cette analyse confirme notre discussion de la page 158 qui démontre que l'endettement n'est pas toujours intéressant pour les propriétaires de logement.

Plus la mise de fonds du propriétaire est importante, plus sa situation par rapport à celle du locataire s'améliore.

La durée de possession

Selon les résultats de l'étude, plus la période de possession est longue, plus les avantages de la location diminuent. Après quinze ans, la situation financière tourne à l'avantage du propriétaire. L'auteure suggère qu'il faudrait effectuer d'autres études sur des périodes plus longues pour confirmer ou infirmer cette tendance (voir aussi la p. 218, où nous abordons les causes possibles de cette tendance).

Conclusion

L'auteure conclut que, pour ce type de résidence (*bungalow* tel que décrit par Royal LePage), située dans la ville de Longueuil, et pour des durées d'étude de 5 ans, 10 ans et 15 ans comprises entre octobre 1982 et octobre 1997, un propriétaire qui aurait investi une mise de fonds équivalente à 25 % de la valeur de la propriété aurait été dans 6 cas sur 7

désavantagé financièrement par rapport au locataire de cette même propriété, qui aurait placé ce même argent dans un placement conservateur.

LA MÉTHODE FONDÉE SUR LA VALEUR FUTURE DES PLACEMENTS

Il existe une autre méthode pour comparer la situation d'un propriétaire à celle d'un locataire. Elle consiste à mettre en parallèle les avoirs, après une période donnée, d'un propriétaire et d'un locataire qui aurait investi son argent dans d'autres types de placements.

Éric Brassard a réalisé une analyse de ce type en 1995, qui a fait la une du journal *Les affaires* en octobre 1997. C'est d'ailleurs cette analyse qui a servi d'inspiration au présent livre.

Le tableau 16.5, qui présente un exemple détaillé de la méthode, permet de mieux la comprendre. Voici les hypothèses sur lesquelles l'exemple est fondé :

- La maison est achetée au prix de 100 000 \$; la mise de fonds initiale est de 25 000 \$ et un prêt hypothécaire amorti sur 20 ans couvre le solde, soit 75 000 \$. On a considéré un taux hypothécaire moyen de 8,5 %. Les mensualités s'élèvent à 643,92 \$, pour un total de 7 727 \$ par année.
- Un logement (la même maison ou tout autre logement) est loué 900 \$ par mois, tout compris.
- La valeur de la maison augmente à un rythme de 2,5 % par année. Le taux de rendement sur les placements du locataire est de 5,44 % **après** impôt (voir le tableau 6.4 – risque moyen).
- La facture annuelle des travaux de réfection a été établie à 1 500 \$. Bien entendu, ce montant n'est pas fixe et peut connaître des variations d'une année à l'autre. Nous avons choisi un montant raisonnable en nous fondant sur les éléments énoncés à la page 188.
- Toutes les sorties de fonds annuelles, incluant le loyer, augmentent au rythme de 2,5 % par année. Seules les taxes municipales et scolaires augmentent tous les trois ans.
- Les frais de vente de la maison sont estimés à 6 % de la valeur marchande de la maison, plus les taxes.

Les étapes de la méthode

Voici les étapes que nous avons suivies pour établir la comparaison :

- D'abord, il faut calculer toutes les sorties de fonds annuelles que doit effectuer le propriétaire, de même que celles du locataire. On peut ainsi constater la différence annuelle entre les sorties de fonds exigées par la propriété et celles de la location. Dans l'exemple, durant la première année, le propriétaire a effectué des sorties de fonds de 17 952 \$, soit 7 152 \$ de plus que le locataire.

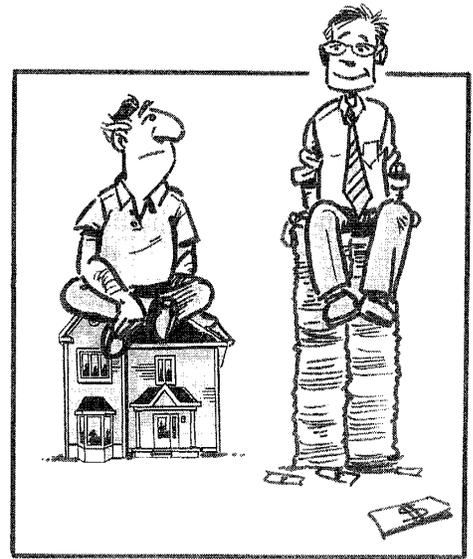
- On suppose que la valeur initiale des placements du locataire est égale à la mise de fonds investie dans la maison par le propriétaire. Année après année, on ajoute à cette somme l'argent que le locataire a économisé au cours de l'année par rapport au propriétaire (c'est-à-dire la différence entre les sorties de fonds) ainsi que les revenus de placement annuels. Dans l'exemple, le solde des placements du locataire à la fin de la première année équivaut à la mise de fonds du propriétaire (25 000 \$), plus la différence entre les sorties de fonds (7 152 \$) et le rendement annuel (1 360 \$). Le total est de 33 512 \$. Le même calcul est répété chaque année, sauf pour la mise de fonds.

TABLEAU 16.5

La méthode fondée sur la valeur future des placements

Années	1	2	3	20	21	25
Sorties de fonds annuelles du propriétaire						
Capital et intérêts (prêt hypothécaire)	7 727 \$	7 727 \$	7 727 \$	7 727 \$	0 \$	0 \$
Taxes municipales et scolaires	2 200 \$	2 200 \$	2 200 \$	3 431 \$	3 431 \$	3 979 \$
Électricité et chauffage	2 300 \$	2 358 \$	2 416 \$	3 677 \$	3 769 \$	4 160 \$
Assurances	475 \$	486 \$	500 \$	759 \$	778 \$	859 \$
Maintenance	750 \$	769 \$	788 \$	1 199 \$	1 229 \$	1 357 \$
Travaux de réfection	1 500 \$	1 538 \$	1 576 \$	2 398 \$	2 458 \$	2 713 \$
Frais d'acquisition	3 000 \$	0 \$	0 \$	0 \$	0 \$	0 \$
Sous-total	17 952 \$	15 078 \$	15 207 \$	19 191 \$	11 665 \$	13 068 \$
Sorties de fonds annuelles du locataire						
Loyer mensuel x 12	(10 800) \$	(11 070) \$	(11 347) \$	(17 265) \$	(17 697) \$	(19 534) \$
Différence annuelle	7 152 \$	4 008 \$	3 860 \$	1 926 \$	(6 032) \$	(6 466) \$
Valeur du placement du locataire						
Solde du placement au début	0 \$	33 512 \$	39 343 \$	182 525 \$	194 380 \$	213 427 \$
Mise de fonds initiale	25 000 \$	0 \$	0 \$	0 \$	0 \$	0 \$
Différence annuelle	7 152 \$	4 008 \$	3 860 \$	1 926 \$	(6 032) \$	(6 466) \$
Revenus annuels de placement	1 360 \$	1 823 \$	2 140 \$	9 929 \$	10 574 \$	11 610 \$
Solde du placement à la fin	<u>33 512 \$</u>	<u>39 343 \$</u>	<u>45 343 \$</u>	<u>194 380 \$</u>	<u>198 922 \$</u>	<u>218 571 \$</u>
Valeur nette de la maison						
Valeur de la maison	102 500 \$	105 063 \$	107 689 \$	163 862 \$	167 958 \$	185 394 \$
(-) frais de vente	(7 074) \$	(7 251) \$	(7 432) \$	(11 309) \$	(11 592) \$	(12 795) \$
(-) solde du prêt hypothécaire	(73 481) \$	(71 829) \$	(70 035) \$	0 \$	0 \$	0 \$
Valeur nette de la maison à la fin	<u>21 945 \$</u>	<u>25 983 \$</u>	<u>30 222 \$</u>	<u>152 553 \$</u>	<u>156 366 \$</u>	<u>172 599 \$</u>
Différence finale						
(placement moins valeur nette de la maison)	<u>11 567 \$</u>	<u>13 360 \$</u>	<u>15 121 \$</u>	<u>41 827 \$</u>	<u>42 556 \$</u>	<u>45 972 \$</u>

- La valeur nette de la maison est établie en soustrayant de la valeur marchande estimée le solde de l'hypothèque et les frais de vente. Dans notre exemple, à la fin de la première année, la valeur nette de la maison est de 21 945 \$.
- Pour terminer, on compare la valeur des placements du locataire et la valeur nette de la maison. On peut alors déterminer qui, du propriétaire ou du locataire, se trouve dans la meilleure situation financière. Ici, à la fin de la première année, on remarque que la valeur du placement du locataire excède de 11 567 \$ la valeur nette de la maison.



Conclusion

Selon le tableau 16.5, le locataire serait avantage. Après 20 ans, la valeur de ses placements est de 194 380 \$, alors que la valeur de la maison est de 152 553 \$. L'écart est de 41 827 \$, à l'avantage du locataire. Après 25 ans, même si le prêt hypothécaire est éteint depuis 5 ans, l'écart s'est agrandi et se chiffre maintenant à 45 972 \$. À la lumière des résultats obtenus dans **cet exemple**, du point de vue strictement financier, il vaut mieux louer qu'acheter. D'autres données pourraient aboutir à une autre conclusion.

Inconvénients de la méthode

Du point de vue conceptuel, cette méthode de calcul est tout à fait correcte. Que l'on utilise les valeurs futures ou les valeurs actualisées (comme on l'a fait au chapitre 15 ou comme l'a fait Marie-Christine Rioux dans son mémoire), les conclusions seront les mêmes si on utilise les mêmes données de base. Cependant, cette méthode n'est pas pratique :

- Étant donné qu'elle tient compte à la fois des coûts de la propriété et de ceux de la location, il devient difficile d'interpréter le résultat final. On ne connaît pas le coût **réel** supporté par le propriétaire. À partir du tableau 16.5, on peut seulement déduire que le propriétaire supporte un coût supérieur à 900 \$ par mois, mais on ne sait pas combien exactement. Quel est le coût réel? 950 \$ par mois? 1 000 \$ par mois? Il est tout à fait impossible de le savoir.
- Le calcul est fastidieux. Il faudrait avoir un crayon (ou une souris) très alerte pour le refaire chaque fois qu'on visite une nouvelle maison!
- Souvent, on ne tient pas à comparer deux lieux différents ou deux options différentes pour le même lieu. On souhaite plutôt connaître le coût d'un logement précis, pour trouver «Un chez-moi à mon coût».

Ces inconvénients expliquent pourquoi nous n'avons pas insisté sur cette méthode dans ce livre, même si elle a été notre source d'inspiration.



FRANÇOIS
Directeur financier

Le calcul du tableau 16.5 indique que le locataire disposera de 41 827 \$ de plus que le propriétaire après 20 ans, mais c'est très théorique. Rien ne prouve qu'il serait en mesure de faire de telles économies. Peut-être flambera-t-il cet argent dans des dépenses de toutes sortes. Il faut de la discipline pour réussir à économiser. Pour certains, c'est un véritable tour de force!

C'est l'argument massue le plus souvent servi pour contrer toute forme d'analyse des coûts liés à la propriété. Pourtant, il ne résiste pas à une réflexion poussée.

Tout d'abord, il faut être cohérent et éviter de comparer un propriétaire de maison discipliné avec un locataire indiscipliné! En réalité, il s'agit de la même personne! Si elle est de nature indisciplinée sur le plan financier, elle le sera même si elle est propriétaire et sera encline à administrer très piètrement les dépenses liées à la maison. Des centaines de dollars peuvent aussi être flambés au centre de rénovation ou chez le marchand de luminaires!

Même si le locataire n'investit pas un sou des économies qu'il peut réaliser, cela ne change rien au fait que l'achat de la maison demeure l'option la plus onéreuse dans **notre exemple**. Si le locataire décide de dépenser immédiatement son argent au lieu de le placer, c'est son affaire. Il en tire des avantages personnels (voyages, sorties, loisirs, etc.) dont le propriétaire doit se priver. Les objectifs personnels ne sont pas à discuter. L'analyse indique seulement que le coût de la possession de la maison, dans **notre exemple**, est supérieur à celui de la location. Si une personne décide d'acheter une maison, elle se prive soit de 41 827 \$ dans 20 ans, soit de faire diverses dépenses qui augmenteront sa qualité de vie au fil des ans. C'est une question de choix!

Il faut être cohérent et éviter de comparer un propriétaire de maison discipliné avec un locataire indiscipliné!

Tous les jours, nous devons faire un tel choix pour des achats moins importants. Si vous avez le choix entre des tomates de catégorie A, vendues 3,50 \$ le kilo, et des tomates de catégorie B, à 3 \$ le kilo, vous dites-vous: «Je préfère payer 3,50 \$ parce que, de toute façon, je vais dépenser ailleurs le 0,50 \$ de différence et mon économie sera nulle»? La vraie question est plutôt de savoir quelle catégorie de tomates vous souhaitez manger. C'est la même chose pour le logement.

Le problème n'est d'ailleurs pas tant une question de discipline que de volonté. Une personne indisciplinée qui veut vraiment se forcer à faire des économies dispose de plusieurs solutions. Elle peut par exemple faire des placements par l'entremise de retraits préautorisés sur sa paie ou dans son compte en banque. Après quelques mois, elle sera habituée à son nouveau rythme de dépenses et ne se rendra même pas compte des économies réalisées.

L'étude de Clayton Research

Une étude de Clayton Research Associates Limited, publiée en 1992 et réalisée pour le compte de l'Association des constructeurs canadiens de maisons, fait aussi appel à la méthode fondée sur la valeur future des placements. Les chercheurs ont sélectionné onze villes du Canada, dont la ville de Québec. L'étude porte sur des périodes de 20 ans et de 30 ans (1971 à 1991 et 1961 à 1991). Les propriétaires visés par l'étude avaient acheté une maison ayant une valeur égale à la valeur moyenne des autres maisons de la ville où elle se trouvait, tandis que les locataires louaient un modeste *bungalow* et payaient un loyer équivalant au « loyer moyen » pour ce type de maison. Les logements loués étaient donc de qualité inférieure aux logements achetés.

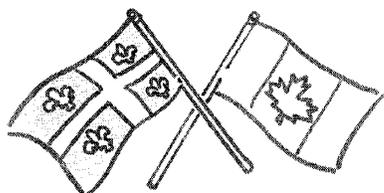
L'étude de Clayton Research conclut que, dans toutes les villes et pour les deux périodes visées, le propriétaire est systématiquement avantage par rapport au locataire, et l'écart est souvent considérable.

Les résultats sont d'autant plus surprenants que le locataire semble relégué à un lieu de moindre qualité. Certes, on peut supposer que tous les loyers considérés dans l'étude ont été établis selon les règles de l'art (comme il est expliqué en début de chapitre) et que l'anomalie fiscale qui joue en faveur des propriétaires a été à l'œuvre dans tous les cas. Mais on peut en douter. En outre, l'étude n'indique pas les chiffres qui ont servi à la comparaison entre la situation des propriétaires et celle des locataires, en particulier les frais d'occupation du propriétaire (maintenance, travaux de réfection, etc.). Notre expérience montre que ces choix influencent beaucoup les résultats. Sans ces chiffres, il est difficile de juger des résultats.

CONCLUSION GÉNÉRALE

Dans les rares cas où une personne a le choix entre la location et l'achat d'un même logement, la grande question est de savoir si le loyer demandé par le propriétaire actuel a été correctement établi. Si oui, il est moins coûteux d'acheter. Sinon, il est moins coûteux de louer. Cette conclusion repose en grande partie sur des considérations fiscales et non sur les arguments traditionnellement suggérés par la sagesse populaire. Comment savoir si le loyer est bien établi par le propriétaire? La méthode simple et rapide et une bonne dose de jugement seront utiles à cet effet. En tout cas, il faut se garder de tirer une conclusion générale car chaque situation est particulière. D'ailleurs, les résultats obtenus par Marie-Christine Rioux (en ce qui a trait aux cas qui font l'objet de son mémoire) divergent des conclusions auxquelles est arrivée l'étude de Clayton Research sur ce point.

La résidence personnelle et l'impôt



Rédaction et collaboration étroite

DANIÈLE BOUCHER

Relecture et commentaires

GUY CHABOT

JOAN BACKUS

ÉRIC BRASSARD

Ce chapitre énonce des règles fiscales de base qui touchent la résidence personnelle, qu'il est utile de connaître pour remplir la déclaration de revenus annuelle et pour la planification fiscale. Elles nous serviront aussi à calculer des aspects particuliers du coût d'une propriété selon la méthode simple et rapide dans certaines situations présentées au chapitre 14. Trois sujets importants seront abordés : les revenus de location, le bureau à domicile et l'exemption du gain en capital sur les résidences principales.

Ces règles étaient en vigueur pour l'année fiscale 2000. Nous vous invitons à consulter le site Web www.ericbrassard.com pour prendre connaissance des modifications à ces règles jusqu'à la prochaine mise à jour du livre. Veuillez noter que, à moins d'indication contraire, les règles s'appliquent à l'impôt fédéral et à l'impôt provincial.

LES REVENUS DE LOCATION

Le propriétaire d'un immeuble qui comporte plusieurs appartements (duplex, triplex, etc.), dont l'un sert de résidence principale alors que les autres sont loués, doit inclure dans ses déclarations le revenu net provenant de la location. Ce propriétaire doit également déterminer la partie de l'immeuble admissible à l'exemption du gain pour résidence principale (voir la dernière section de ce chapitre).

Dépenses déductibles des revenus de location

Les dépenses déductibles du revenu tiré de loyers se divisent en deux grandes catégories : les dépenses qui se rapportent à l'ensemble de l'immeuble (taxes, assurances, intérêts) et celles qui se rapportent uniquement aux espaces loués

(entretien, électricité). Les premières sont déductibles en partie, les secondes, en totalité. Les dépenses d'entretien peuvent se retrouver dans l'une ou l'autre de ces catégories. Par exemple, si un plombier répare une fuite d'eau dans un logement loué, la dépense est totalement déductible. Si le toit doit être réparé, la dépense se rapporte à l'ensemble de l'immeuble.

Les dépenses qui se rapportent à l'ensemble d'un immeuble sont déductibles selon la proportion que représente l'espace loué. En fait, il faut retrancher la partie des dépenses afférentes à l'usage personnel du propriétaire. En général, cette proportion est fonction de la superficie. Cette méthode est très précise. Les autorités fiscales acceptent également que la proportion soit calculée selon le nombre de pièces louées par rapport au nombre total de pièces.

Joëlle possède un triplex, dont les trois appartements sont d'égales dimensions. Elle occupe le rez-de-chaussée, soit le tiers. Voici le sommaire de ses dépenses pour l'année précédente :

Dépenses se rapportant à l'ensemble de l'immeuble	
• Intérêts	12 000 \$
• Assurances	1 000 \$
• Taxes	3 500 \$
• Entretien (ensemble du triplex)	2 000 \$
	<u>18 500 \$</u>
Autres dépenses	
• Entretien (logements loués)	700 \$
• Publicité	130 \$
• Électricité (logement du propriétaire)	800 \$

Voici les dépenses déductibles des revenus de location :

Dépenses (pour 100 % de l'immeuble)	18 500 \$
Moins usage personnel (1/3)	<u>(6 167) \$</u>
	12 333 \$
Dépenses liées aux espaces loués	
• Entretien	700 \$
• Publicité	130 \$
Total des déductions	<u>13 163 \$</u>

Le montant de 800 \$ pour l'électricité n'est pas déductible puisqu'il s'agit d'une dépense engagée à 100 % pour l'usage personnel de la propriétaire.

Q. : Peut-on déduire la partie capital des versements hypothécaires ?

R. : Non; seuls les intérêts sont déductibles. Le remboursement du capital d'une dette n'est pas un coût.

Q. : Peut-on déduire les frais de notaire, les droits de mutation et les autres frais d'acquisition ?

R. : Non. Ces frais s'ajoutent au coût de la propriété. Il faudra en tenir compte au moment d'établir s'il y a profit à la revente ou pour calculer une déduction pour l'amortissement (voir plus loin).

Q. : Les frais d'entretien paysager sont-ils déductibles ?

R. : Oui. Ils font partie des frais qui se rapportent à l'ensemble de la propriété. Toutefois, pour déduire une partie de ces frais, l'immeuble doit servir principalement à générer des revenus. Par « principalement », on entend généralement que plus de 50 % des lieux sont utilisés à des fins de location. Ainsi, si le propriétaire occupe plus de 50 % des lieux, aucune déduction ne sera admise.

Réparations majeures et rénovations facultatives

De façon générale, les dépenses d'entretien ou de réparation sont déductibles. Toutefois, lorsqu'il s'agit de travaux majeurs, certaines restrictions s'appliquent. Certaines dépenses peuvent être déductibles pour l'impôt provincial, mais non au fédéral.

Au Québec, la position est très claire : la création d'un bien nouveau et l'amélioration du bien au-delà de sa valeur normale ne sont pas déductibles. Seules les dépenses visant à ramener un immeuble à sa valeur normale sont déductibles.

Par exemple, si un garage ou un foyer est ajouté à un immeuble alors qu'il n'y en avait pas au moment de l'achat, aucune déduction ne peut être demandée. Par contre, le remplacement de toutes les fenêtres d'un immeuble ou la remise en état complète des balcons, du toit ou de la tuyauterie sont déductibles si la dépense en question a pour seul effet de ramener l'immeuble à sa valeur normale.

Au fédéral, les ajouts ne sont pas considérés comme des dépenses déductibles. De même, une dépense qui procure un avantage durable ou améliore le bien au-delà de son état initial ne peut être déduite. Cette dernière distinction explique que certaines dépenses ne sont pas déductibles au fédéral mais qu'elles le sont au provincial. Par exemple, si la toiture est remplacée par un produit de meilleure qualité, il s'agit d'une amélioration au-delà de l'état initial, qui n'est



donc pas déductible au fédéral. Au Québec, si le remplacement de la toiture n'accroît pas la valeur normale de la propriété mais qu'il contribue à ramener le bien à sa valeur normale, la dépense sera déductible.

Ces distinctions sont parfois subtiles; en fait, c'est souvent au cas par cas, selon les faits, que l'appréciation sera faite.

Les dépenses non déductibles sont ajoutées au prix d'achat de l'immeuble, pour qu'elles soient prises en compte dans le calcul du gain à la revente et dans celui de l'amortissement.

L'amortissement

Le propriétaire qui tire un revenu de ses activités de location pourra déduire un montant à titre d'amortissement, s'il le désire.

Il n'est pas permis de créer une perte de location avec l'amortissement.

L'amortissement est une déduction qui tient compte de la dépréciation de l'immeuble. Comme si on déduisait, année après année, une partie du prix d'achat d'un bien durable. On peut déduire un montant d'amortissement variant de 0 \$ jusqu'au montant maximal permis par la loi. Il n'est pas permis **de créer une perte de location avec l'amortissement.**

Ainsi, si Joëlle obtient des revenus de loyers de 13 500 \$ et que les dépenses déductibles s'élèvent à 13 163 \$, son revenu net de location est de 337 \$. Joëlle pourrait réclamer, au maximum, une déduction pour amortissement de 337 \$ (sous réserve que le maximum permis par la loi est égal ou plus élevé), pour ramener son revenu net de location à 0 \$.

Calcul de la déduction pour amortissement

La déduction pour amortissement est calculée à partir du prix de l'immeuble, excluant le prix du terrain. Le taux d'amortissement prévu par la loi est de 4 % pour un immeuble acheté après 1987 et généralement de 5 % s'il a été acheté avant. Pour l'année d'acquisition, le taux est réduit de moitié.

Exemple :

Simon achète en 1999 un immeuble qu'il paye 150 000 \$ (terrain: 30 000 \$; bâtiment: 120 000 \$). Les frais d'acquisition payés sont de 2 000 \$. La partie de l'immeuble utilisée à ses fins personnelles correspond à 40 %.

Prix total de l'immeuble (150 000 \$ + 2 000 \$)	152 000 \$
Moins portion du prix attribuable au terrain (152 000 \$ × $\frac{30\,000}{150\,000}$ \$)	(30 400) \$
Prix net du bâtiment	121 600 \$
Moins partie personnelle (40 %)	(48 640) \$
Prix amortissable du bâtiment	72 960 \$
Amortissement pour l'année d'achat (4 % ÷ 2)	(1 459) \$
Solde non amorti à la fin de 1999	<u>71 501 \$</u>
Amortissement permis pour 2000 (4 % × 71 501 \$)	(2 860) \$
Solde non amorti à la fin de 2000	<u>68 641 \$</u>

Si le revenu net de location pour 1999 (compte tenu des dépenses avant l'amortissement) est de 2 400 \$, Simon pourrait déduire un montant d'amortissement ne dépassant pas le montant maximum permis, soit 1 459 \$. Si le revenu net avait été de 1 000 \$ plutôt que de 2 400 \$, Simon n'aurait pu déduire que 1 000 \$, car il lui est interdit de créer une perte de location avec l'amortissement. Si en 2000 les dépenses sont plus élevées que les revenus, aucune déduction pour amortissement ne pourra être réclamée et le solde non amorti à la fin de l'an 2000 demeurera inchangé, soit 71 501 \$.

Q. : Il est donc impossible de réaliser une perte de location ?

R. : Il peut y avoir perte de location si les dépenses d'exploitation sont plus élevées que les revenus. La loi dit simplement que cette perte ne peut être créée ou augmentée avec l'amortissement.

Q. : Les contrats d'achat d'immeuble indiquent rarement la répartition du prix payé entre le terrain et le bâtiment. Comment déterminer le prix amortissable du bâtiment ?

R. : En pratique, l'évaluation municipale pour l'année de l'achat servira de base de calcul. Ainsi, il faut consulter le compte de taxes foncières (et le conserver en dossier) pour appliquer la même répartition en pourcentage. Supposons que le prix d'achat d'un immeuble est de 200 000 \$ et que le compte de taxes indique une évaluation totale de 180 000 \$, dont 54 000 \$ pour le terrain et 126 000 \$ pour le bâtiment. La proportion allouée au terrain est donc de 30 % (54 000 \$ ÷ 180 000 \$) et elle est de 70 % pour le bâtiment. Le prix amortissable du bâtiment peut donc être établi à 140 000 \$ (soit 70 % de 200 000 \$).

Q. : Le propriétaire de plusieurs immeubles à revenus peut-il déduire l'amortissement pour chacun des immeubles ?

R. : Il doit d'abord additionner le revenu net total de tous les immeubles. Si le résultat est négatif, il ne peut réclamer aucune déduction pour amortissement, car les activités de location sont déficitaires. Si le résultat est positif, une déduction pour amortissement

peut être réclamée, sans toutefois créer de perte. La déduction pour amortissement pourra être appliquée sur l'immeuble de son choix.

Q.: Le coût d'achat d'une tondeuse ou d'une souffleuse est-il déductible ?

R.: Non : c'est un bien distinct de la propriété, qui peut cependant être amorti selon le taux prescrit par la loi, soit 10 % du prix d'achat pour la première année et 20 % du solde non amorti pour les années suivantes.

Vente d'un immeuble à revenus

Si vous vendez un immeuble à un prix plus élevé que le prix d'achat, vous devez calculer le profit (soit la différence entre le prix de vente et le prix d'achat). Il s'agit d'un **gain en capital**. Une portion de ce gain en capital peut être à l'abri de l'impôt dans la mesure où vous pouvez réclamer l'exemption pour résidence principale. Par exemple, si vous avez payé un triplex 120 000 \$ et qu'il est revendu 165 000 \$, un gain de 45 000 \$ est réalisé. Si vous avez toujours habité ce triplex et que votre logement représentait le tiers de la superficie totale de l'immeuble, vous pourrez réclamer l'exemption pour résidence principale jusqu'à concurrence de 15 000 \$, dans la mesure où toutes les autres conditions sont remplies (voir plus loin). Dans ce dernier cas, le gain en capital final serait de 30 000 \$, et il serait imposable dans une proportion de 66⅔ %.

En plus du gain en capital, vous devrez inclure un revenu égal à une partie ou à la totalité des déductions pour amortissement réclamées antérieurement. Il s'agit de la **récupération**. Lorsque vous déduisez de l'amortissement, vous anticipez que votre immeuble perd de la valeur (tel qu'il a été expliqué ci-dessus, vous déduisez une fraction de son prix). Dans l'éventualité où vous revendez le bien à un prix plus élevé que le prix que vous avez payé à l'achat, l'amortissement a été sans motif puisque le bien n'a pas perdu de valeur – d'où l'imposition de la récupération.

Exemple :

Vous avez acheté un immeuble en 1990, au prix de 97 000 \$ (excluant le prix du terrain). Vous avez réclamé 5 000 \$ d'amortissement jusqu'en 1999 inclusivement. Le solde non amorti à la fin de 1999 s'élève donc à 92 000 \$ (97 000 \$ – 5 000 \$). Vous revendez l'immeuble 105 000 \$ en 2000.

Gain en capital	
• Prix de vente	105 000 \$
• Prix d'achat	(97 000) \$
Gain en capital	<u>8 000 \$</u>
Récupération	
• Prix d'origine	97 000 \$
• Solde non amorti	(92 000) \$
Récupération	<u>5 000 \$</u>

La récupération est justifiée puisque les déductions pour amortissement réclamées antérieurement ont été fondées sur une perte de valeur anticipée alors que, dans les faits, l'immeuble a pris de la valeur. Si le propriétaire n'avait pas réclamé d'amortissement, il devrait inclure dans ses revenus uniquement le gain en capital. Il ne serait pas imposé sur la récupération de 5 000 \$.

Q. : Pourquoi déduire un amortissement si on doit payer de l'impôt sur la récupération de cet amortissement plus tard ?

R. : Dans un marché immobilier en hausse, il est certain qu'il faudra payer l'impôt sur toutes les déductions pour amortissement réclamées antérieurement. Certaines personnes sont conscientes de ce fait, mais elles choisissent tout de même d'économiser maintenant, quitte à payer plus d'impôt plus tard. D'autres se disent qu'on ne connaît pas le futur et qu'on n'est jamais à l'abri d'une baisse du marché. C'est une question de choix personnel.

Dans un marché immobilier en baisse, il peut être souhaitable de recourir immédiatement à l'amortissement et d'économiser sur le plan fiscal. Toutefois, un risque subsiste car la valeur de l'immeuble peut toujours augmenter et produire une récupération. Encore ici, c'est une question de choix personnel.

Q. : Peut-il y avoir récupération en l'absence de gain en capital ?

R. : Oui, si un immeuble est revendu à un prix qui dépasse le solde non amorti, mais inférieur au prix d'achat. Dans l'exemple précédent, supposons que l'immeuble soit revendu 95 000 \$, un montant inférieur au prix d'achat; il n'y a pas alors de gain en capital. Par ailleurs, le montant de la récupération est de 3 000 \$ seulement (soit la différence entre le prix de vente et le solde non amorti). Ainsi, 5 000 \$ ont déjà été déduits sous forme d'amortissement, une somme qui s'avère trop élevée après coup puisque la valeur réelle a diminué de 2 000 \$ seulement. Pour cette raison, vous devez ajouter un revenu de 3 000 \$ à titre de récupération dans l'année de la vente. Bref, étant donné qu'un montant de 5 000 \$ a déjà été déduit et que vous devez inscrire une récupération de 3 000 \$ dans l'année de la vente, la perte financière de 2 000 \$ a été déduite. Comme les déductions pour amortissement représentent une anticipation de la perte qui pourrait survenir lors de la vente d'un immeuble, et que les montants anticipés dépassent parfois les pertes réelles, le fisc redresse la situation au moyen de la récupération.

Q. : Que se passe-t-il lorsque le prix de vente est inférieur au solde non amorti ?

R. : En fait, cela veut dire que les déductions pour amortissement passées n'ont pas été suffisantes. Dans l'exemple précédent, le solde non amorti est de 92 000 \$. Depuis l'acquisition de l'immeuble, les déductions pour amortissement ont totalisé 5 000 \$. Si le prix de vente est de 88 000 \$, il y a une perte additionnelle de 4 000 \$, soit la différence entre le solde non amorti et le prix de vente. Il s'agit d'une **perte finale**. En termes

financiers, la perte est de 9 000 \$, soit la différence entre le prix de vente de 88 000 \$ et le prix d'achat de 97 000 \$. Aux yeux du fisc, une partie de cette perte a été réclamée au fil des ans par le biais de l'amortissement (soit 5 000 \$). À ce montant s'ajoute la perte finale de 4 000 \$ qui sera réclamée pour l'année de la vente; la perte financière totale sera donc de 9 000 \$.

Aucune perte en capital n'est autorisée à l'égard d'un bien amortissable. Dans le cas des biens amortissables, il est plutôt question de perte finale, tel qu'indiqué ci-dessus. C'est tout à l'avantage des contribuables, car la perte en capital est déductible seulement dans une proportion de 66%, alors que la perte finale est déductible à 100 %.

Aucune perte en capital n'est autorisée à l'égard d'un bien amortissable.

Des règles interdisent la déduction d'une perte finale sur un bâtiment si un terrain sous-jacent ou contigu donne lieu à un gain en capital. La loi stipule une nouvelle répartition du produit de disposition pour réduire la perte finale et annuler, partiellement ou totalement, le gain en capital.

Les pertes de location contestées par les autorités fiscales

Au cours des dernières années, beaucoup de contribuables ont dû répondre à des questions de la part des autorités fiscales concernant la réclamation répétée de pertes de location. Ont-ils une expectative raisonnable de profit? Pourquoi ces contribuables conservent-ils ces immeubles s'ils génèrent des pertes, année après année? Les contribuables ne tirent-ils pas des bénéfices autres que financiers qui les poussent à garder des immeubles non rentables? S'il y a bel et bien des bénéfices personnels, la perte qui en découle n'est pas réellement une perte financière, mais plutôt un coût lié à ces bénéfices personnels.

Le bénéfice personnel constitue donc l'un des principaux éléments que peuvent invoquer les autorités fiscales pour refuser la déduction des pertes de location. Par exemple, si le propriétaire utilise une partie de l'immeuble comme résidence personnelle (duplex, triplex, etc.), si l'immeuble est situé dans un lieu reconnu de villégiature ou si l'un des locataires est un membre de la famille, le fisc peut décréter que le propriétaire tire des bénéfices personnels de l'immeuble et refuser la déduction des pertes.

Les autorités fiscales pourraient également en arriver à la conclusion qu'il n'y a pas d'expectative raisonnable de profit lorsque les frais d'intérêts du prêt hypothécaire dépassent le revenu brut de location. Aussi, si un contribuable n'a pas de plan de remboursement du capital ou s'il utilise des liquidités à d'autres fins que le remboursement de la dette relative à l'immeuble, il s'expose à des questions de la part des ministères.

C'est un thème très controversé, qui a fait l'objet de nombreuses décisions judiciaires ces dernières années. Si le sujet vous concerne de près, vous auriez avantage à consulter un spécialiste, car les aspects à considérer dépassent le cadre du présent livre.

BUREAU À DOMICILE

Lorsqu'il est question de bureau à domicile, il faut distinguer les règles qui s'appliquent aux employés de celles qui s'appliquent aux travailleurs autonomes.

Déductions de l'employé

Le bureau à domicile ne donne pas nécessairement droit à des déductions fiscales. Aux termes de la loi, vous pourrez déduire certaines dépenses si vous êtes dans l'une des deux situations suivantes :

- Le bureau à domicile est votre principal lieu de travail
ou
- Le bureau est utilisé exclusivement (donc ne sert à aucune autre fin) pour gagner le revenu d'emploi et pour rencontrer de façon régulière et continue des clients ou d'autres personnes dans le cadre d'un travail.

Autrement dit, si vous disposez d'un bureau à la place d'affaires de votre employeur et que vous travaillez aussi à domicile, vous ne pouvez bénéficier de déductions pour un bureau à domicile, à moins de remplir la deuxième condition. Si vous apportez du travail à la maison de temps à autre, vous n'êtes pas réputé avoir un bureau à la maison aux yeux du fisc, à moins que l'espace utilisé ne soit voué exclusivement à cette fin (pour rencontrer de façon régulière...).

Seule la proportion des dépenses relatives à l'espace consacré au bureau est déductible. En règle générale, vous devez calculer la superficie de votre bureau par rapport à la superficie totale de la maison. Si l'espace n'est pas utilisé exclusivement comme bureau (mais qu'il constitue votre principal lieu de travail), vous devrez tenir compte du temps consacré à d'autres usages. Par exemple, si la superficie de votre bureau représente 20 % de la superficie totale de votre maison, et que ce même espace est utilisé à d'autres fins le soir ou la fin de semaine, par vous-même ou par d'autres membres de la famille, vous devriez déclarer une proportion du temps consacré à votre travail. Si cette proportion est de 65 %, par exemple, vous pourrez déduire 13 % des dépenses admissibles ($65\% \times 20\%$).

Si vous êtes **locataire**, les dépenses admissibles pour un bureau à domicile sont le loyer, les frais de chauffage et d'électricité, les produits de nettoyage et les réparations mineures. Vous pouvez aussi considérer une partie de la prime d'assurance-habitation si vous êtes employé à commissions.

Si vous êtes **propriétaire**, les dépenses déductibles pour un bureau à domicile sont les frais de chauffage et d'électricité, les produits de nettoyage, les réparations mineures. Si vous êtes employé à commissions, vous pouvez tenir compte des taxes et de la prime d'assurance-habitation. Un employé qui est propriétaire ne peut **jamais** déduire les intérêts payés sur le prêt hypothécaire ni l'amortissement de l'immeuble.

Q. : Y a-t-il un plafond au montant déductible afférent aux frais de bureau à domicile ?

R. : Non. Toutefois, si le montant déductible dépasse le revenu d'emploi calculé après déduction des dépenses admissibles, seule la partie nécessaire pour réduire le revenu d'emploi à zéro sera déductible. Le montant non déduit pourra être reporté à l'année suivante.

Q. : L'employeur doit-il confirmer qu'un employé est tenu d'avoir un bureau à la maison ?

R. : Oui. L'employeur doit remplir les formulaires T2200 au fédéral et TP-64.3 au provincial.

Q. : Les frais de téléphone sont-ils déductibles ?

R. : Les frais mensuels d'une ligne téléphonique, d'une ligne Internet ou d'un téléphone cellulaire sont déductibles s'ils sont utilisés exclusivement pour le travail. Si vous disposez d'une seule ligne téléphonique à la maison, vous ne pouvez déduire le coût de l'abonnement mensuel. Seul le coût des appels interurbains est déductible (mais pas à titre de frais de bureau à domicile).

Déductions des travailleurs autonomes



Tout comme l'employé, le travailleur autonome (qui gagne un revenu d'entreprise) peut déduire des frais à l'égard d'un bureau à domicile seulement s'il est dans l'une des deux situations suivantes :

- Le bureau est le principal lieu de travail
- ou
- Le bureau est utilisé exclusivement (donc ne sert à aucune autre fin) pour gagner le revenu d'entreprise et pour rencontrer, de façon régulière et continue, des clients ou des patients dans le cadre du travail.

Un travailleur autonome doit établir raisonnablement, à l'instar de l'employé, la proportion de l'espace occupé par le bureau à domicile.

Au fédéral, cette proportion est appliquée aux dépenses déductibles. Celles-ci comprennent les taxes municipales et scolaires, l'électricité, le chauffage, le gaz, les réparations mineures et les fournitures diverses, la prime d'assurance, le loyer, les intérêts hypothécaires et l'amortissement (pour ce dernier élément, reportez-vous à la section Les revenus de location pour connaître les frais déductibles – les mêmes calculs et les mêmes règles s'appliquent ici).

Au Québec, toutes les dépenses relatives à la propriété sont réduites de moitié, à moins qu'elles ne s'appliquent spécifiquement à l'espace utilisé comme bureau. Ainsi, la déduction pour bureau à domicile au Québec est souvent égale à la moitié de la déduction fédérale.

Exemple:

Benoit est architecte. Son unique lieu de travail se trouve dans sa maison; il occupe 15 % de la superficie totale. Il s'agit d'un usage exclusif. Les frais relatifs à la propriété sont les suivants:

Taxes	4 000 \$
Électricité	3 000 \$
Assurances	800 \$
Entretien	1 500 \$
Intérêts hypothécaires	9 000 \$
Total des dépenses	<u>18 300 \$</u>

Benoit peut réclamer 2 745 \$ ($18\,300 \$ \times 15\%$) au fédéral pour frais de bureau à domicile. Au Québec, le montant déductible est réduit de moitié, soit 1 372,50 \$.

Supposons que, du montant de 1 500 \$ lié à l'entretien, 300 \$ ont été engagés exclusivement pour le bureau. Ce dernier montant est totalement déductible, autant au Canada qu'au Québec, puisqu'il se rapporte expressément au bureau. Le montant déductible passe donc à 3 000 \$ ($18\,000 \$ \times 15\% + 300 \$$) au fédéral et à 1 650 \$ ($18\,000 \$ \times 15\% \times 50\% + 300 \$$) au provincial.

La déduction pour frais de bureau à domicile est limitée au revenu net de l'entreprise (après déduction des autres dépenses). Ces frais ne peuvent donc pas créer ou augmenter une perte. Les frais de bureau à domicile non déduits durant une année peuvent être reportés à l'année suivante.

Il n'est pas recommandé de réclamer une déduction pour amortissement lorsqu'une partie d'une résidence personnelle est utilisée comme bureau à domicile. En effet, une telle déduction pourrait vous empêcher de profiter de l'exemption pour gain en capital sur la résidence principale à la revente de la maison pour la partie utilisée comme bureau.

Il n'est pas recommandé de réclamer une déduction pour amortissement lorsqu'une partie d'une résidence personnelle est utilisée comme bureau à domicile.

L'EXEMPTION DU GAIN EN CAPITAL SUR LA RÉSIDENCE PRINCIPALE

Il n'y a généralement pas d'impôt à payer sur le profit réalisé à la revente d'une résidence personnelle, parce que la loi prévoit une exemption relative au gain en capital découlant de la vente d'une **résidence principale**.

Selon la loi, la résidence principale peut être une maison, un chalet, une copropriété, un appartement dans un duplex, un triplex, etc., une *maison mobile*, une roulotte ou une maison flottante. De plus, une résidence principale doit être **normalement habitée** par vous-même, par votre conjoint ou par votre ex-conjoint s'il y a lieu, ou par vos enfants. Depuis 1982, une résidence ne peut être qualifiée de «résidence principale» pour une année donnée si votre conjoint ou l'un de vos enfants âgé de moins de 18 ans a bénéficié d'une exemption pour résidence principale à l'égard d'une autre propriété pour cette même année. Il s'agit de la règle d'une résidence principale par cellule familiale.

Le terrain sur lequel la résidence est située est admissible à l'exemption pour résidence principale si sa superficie n'excède pas un demi-hectare. Si le terrain est plus grand qu'un demi-hectare, il donne droit à l'exemption si le contribuable établit qu'il était nécessaire à l'usage de la résidence (par exemple, si un règlement municipal exige que la superficie soit supérieure à un demi-hectare au moment de l'achat).

Q.: Est-ce qu'un chalet peut être considéré comme une résidence principale par un contribuable s'il n'y passe que quelques jours par année?

R.: Oui. Quelques jours par année suffisent pour établir que le chalet était normalement habité. La loi permet de considérer qu'il s'agit d'une résidence principale. Dans un tel cas, la loi n'exige pas que le contribuable utilise l'adresse de son chalet pour recevoir son courrier ou comme référence sur des documents importants.

Q.: Des conjoints mariés avant 1982 pourraient-ils bénéficier tous les deux de l'exemption pour résidence principale pour deux résidences distinctes?

R.: Oui, car le critère d'une seule résidence par cellule familiale est entré en vigueur pour les années 1982 et suivantes. Voici un exemple:

Gilles et Sylvie sont mariés depuis 1974. À l'époque, Gilles était déjà propriétaire d'un cottage à Montréal, alors que Sylvie possédait un chalet à la campagne. Chacun d'eux pourra désigner les années 1974 à 1981 inclusivement comme résidence principale lors de la vente de leur propriété respective. Pour les années suivantes, une seule des deux résidences pourra être désignée.

Q.: Le terme conjoint inclut-il un conjoint de fait?

R.: Oui, mais seulement depuis l'année 1993. Autrement dit, des conjoints de fait qui vivaient ensemble avant 1993 et qui possédaient chacun une propriété personnelle pourraient

bénéficiaire de l'exemption pour résidence principale pour chacune des propriétés pour toutes les années jusqu'en 1992 puisque la loi ne les considérait pas comme conjoints avant.

Le gain en capital à l'abri de l'impôt réalisé à la vente d'une résidence principale se calcule comme suit :

$$\frac{1 + \text{le nombre d'années civiles terminées après 1971 durant lesquelles le bien est désigné } \textit{résidence principale}}{\text{le nombre total d'années civiles terminées après 1971 durant lesquelles la personne est propriétaire du bien}} \times \text{gain en capital}$$

Dans cette formule, toute partie d'année compte pour une année civile complète (tant au numérateur qu'au dénominateur). Si votre résidence est une résidence principale au sens de la loi pour **chacune** des années où vous en étiez propriétaire, la totalité du gain en capital réalisé à la revente est à l'abri de l'impôt. Tel est le cas si vous et votre famille immédiate n'avez possédé qu'une seule résidence dans laquelle vous avez habité depuis l'achat.

Exemple :

Louis est devenu propriétaire de sa maison en 1976 et y habite depuis. La vente de sa maison en 2000 a généré un profit de 35 000 \$. La maison remplit donc les conditions requises pour être désignée résidence principale pour chacune des années. Voici comment calculer le gain exempté :

$$\frac{1 + 25 \text{ (1976 à 2000)}}{25 \text{ (1976 à 2000)}} \times 35\,000 \$ = \text{gain exempté}$$

$$\frac{26}{25} \times 35\,000 \$ = 35\,000 \$ \text{ (maximum)}$$



Truc du pro : à cause du « 1 + » au numérateur, il n'est pas nécessaire de désigner la maison à titre de résidence principale durant l'année 2000, car on ne peut pas exempter plus que le gain réel. Il est donc inutile d'afficher 26 au numérateur. On peut ainsi désigner une autre propriété à titre de résidence principale pour 2000.

Q. : Faut-il remplir un document pour désigner sa résidence principale et, si oui, faut-il le remplir une fois par année ?

R. : La désignation d'une propriété comme résidence principale se fait dans l'année de la vente seulement. Il faut utiliser les formulaires T2091 au fédéral et TP-274 au Québec. Lorsque la totalité du gain est exemptée, le **fédéral** n'exige pas la production du formulaire.

Q. : Dans le cas où une personne ou un couple possède deux propriétés admissibles à la désignation de résidence principale, quels éléments faut-il prendre en considération pour effectuer le meilleur choix?

R. : La désignation d'une propriété plutôt qu'une autre se fera dans l'année où une première vente surviendra. Par exemple, Lucie et Robert sont mariés depuis 1985. Ils ont une maison à Laval, achetée en 1985 au coût de 130 000 \$. En 1990, ils avaient acheté un chalet, qu'ils avaient payé 80 000 \$, et qu'ils ont revendu 90 000 \$ en 2000. Le gain de 10 000 \$ sur le chalet pourrait être totalement à l'abri de l'impôt s'il a été désigné comme résidence principale pour les années 1990 à 2000. L'année 2000 ne sera pas prise en compte en raison du « 1 + » dans la formule.

Cependant, les années où le chalet était désigné comme résidence principale ne pourront être prises en compte de nouveau pour la maison de Laval, à cause de la règle d'une seule résidence par année par cellule familiale. Ainsi, si la maison de Laval était vendue 160 000 \$ en 2001, les années 1990 à 1999 ne pourraient être prises en compte puisqu'on les a déjà considérées à la vente du chalet. Au total, 8 années (1 + 1985 à 1989 + 2000 + 2001) sur 17 (1985 à 2001) représenteraient la portion de gain admissible à l'exemption pour résidence principale, soit 14 118 \$ ($8 \div 17 \times 30\,000$ \$). Un gain de 15 882 \$ serait réalisé (30 000 \$ – 14 118 \$). Après coup, on constate qu'il aurait donc mieux valu ne pas exempter le gain sur le chalet, payer l'impôt sur un gain de 10 000 \$ et conserver la possibilité d'exempter tout le gain sur la maison.

La décision est moins facile lorsque la vente de la deuxième propriété n'est pas envisagée à court ou à moyen terme. Dans l'exemple ci-dessus, il faudrait payer tout de suite des impôts sur un gain de 10 000 \$ dans le but d'économiser l'impôt éventuel sur la deuxième vente. Mais quand cette deuxième vente aura-t-elle lieu? Et quel sera le prix de vente obtenu? Peut-être vaut-il mieux profiter de l'économie d'impôt tout de suite. Chaque cas est unique et demande réflexion.

Q. : La perte subie à la vente d'une résidence principale est-elle déductible?

R. : Non. Une résidence principale est d'abord et avant tout un bien personnel et les règles fiscales ne permettent pas de déduire quelque perte que ce soit provenant de la vente d'un tel bien.

Q. : Si le contribuable a un bureau à la maison ou s'il possède une petite entreprise dont la principale place d'affaires est aussi dans cette maison, perd-il la possibilité d'utiliser l'exemption de gain en capital sur sa propriété?

R. : Non. Il doit toutefois respecter trois conditions:

- La superficie de la partie utilisée est peu importante par rapport à toute la superficie de la maison.

- Il n'a pas modifié de façon permanente et importante la structure de la maison pour y aménager le lieu de travail.
- Il ne demande pas de déduction pour amortissement à l'égard de la partie concernée.

Pour terminer cette section, le tableau 17.1 présente des politiques fiscales en vigueur dans certains pays. On remarque que les mesures d'encouragement sont très variées.

TABLEAU 17.1
Politiques fiscales liées au logement dans divers pays

Pays	Montants déductibles du revenu	Gain en capital imposable?
Allemagne	5 % du prix d'achat jusqu'à concurrence de 192 000 \$ US durant 8 ans pour les accédants à la propriété ayant un revenu net n'excédant pas 76 000 \$ US	Non
Royaume-Uni	Intérêts annuels jusqu'à concurrence de 46 500 \$ US, sans limite de temps	Non
Australie	Aucune déduction accordée	Non
Canada	Aucune déduction accordée	Non
Espagne	Intérêts annuels, jusqu'à 8 900 \$ US	Oui
États-Unis	Taxes foncières et intérêts annuels sur un prêt n'excédant pas 1 M\$	Oui (s'il n'y a pas de roulement*)
France	Intérêts annuels, jusqu'à concurrence de 7 600 \$ US pour 5 ans, pour les accédants à la propriété	Oui (s'il n'y a pas de roulement)
Suède	Intérêts déductibles contre le gain en capital à la vente; si la déduction est supérieure au revenu, crédit de 30 % de l'excédent accordé	Oui (s'il n'y a pas de roulement)

Source: *The Economist*, déc. 92 – janv. 93, p.100-101. Tiré du mémoire de Marie-Christine Rioux.

* Dans certains pays, le gain en capital réalisé à la vente est imposable. Toutefois, si une autre propriété résidentielle de valeur égale ou supérieure est achetée, le gain en capital est reporté jusqu'à la vente de cette autre propriété. C'est ce qu'on appelle un « roulement ».

RÉGIME D'ACCESSION À LA PROPRIÉTÉ (RAP)

Le RAP permet d'utiliser les sommes accumulées dans un REER à titre de mise de fonds lors de l'acquisition d'une maison qui servira de lieu principal de résidence. Le retrait maximal permis est de 20 000 \$ par personne et il n'est pas imposable. Ce programme concerne plutôt la question du financement de la propriété, et sera donc traité en détail dans le livre 4 sur la gestion des dettes personnelles. Nous en discutons un peu dans la conclusion de ce livre.

La conclusion... et la suite



Rédaction et collaboration étroite

ÉRIC BRASSARD

VALÉRIE BORDE

Relecture et commentaires

JOAN BACKUS

CONCLUSION GÉNÉRALE

Une réponse à la vraie question

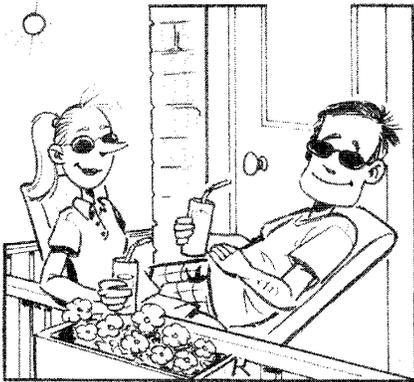
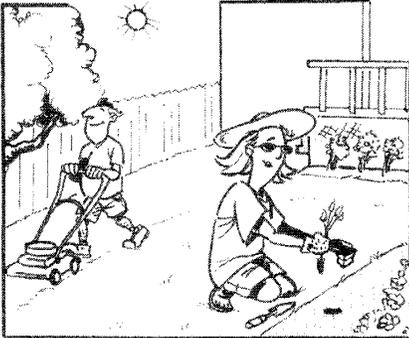
Lorsque nous parlons du choix entre louer ou acheter un logement, nous obtenons souvent la même réaction : « Et puis, quelle est votre conclusion ? Vaut-il mieux acheter ou louer ? » Nous soupçonnons que beaucoup de lecteurs, avant même de commencer à lire ce livre – ou avant même de l’acheter ! –, viendront directement à cette page pour obtenir une réponse à cette fameuse question. Gageons que la page 259 sera la plus lue du livre ! Malheureusement, la question « Louer ou acheter ? » n’est pas celle qu’il faut se poser en premier lieu. Dommage !

Nous n’affirmons nulle part dans le livre qu’il vaut mieux louer qu’acheter. Acheter quoi ? Louer quoi ? En dehors d’un contexte bien précis, la question « Louer ou acheter ? » n’a aucun sens. Comment pourrions-nous affirmer par exemple qu’il est moins coûteux de louer alors qu’il existe des milliers de logements à louer plus coûteux que des milliers de logements à vendre, et vice versa ? Même dans les rares cas où un même logement est à vendre ou à louer, les analyses du chapitre 16 ne nous permettent pas de tirer une conclusion générale. Trop de facteurs entrent en ligne de compte. La location ou l’achat sont simplement deux façons différentes de supporter le coût du logement, et rien ne prouve qu’une façon est toujours moins coûteuse que l’autre.

Nous avons tenté de détruire les fausses théories financières et les mythes véhiculés par les médias et la sagesse populaire en ce qui a trait à la propriété, non pas parce que nous sommes contre la propriété – ce qui serait aussi absurde que d’être contre la crème glacée, le bon vin ou les voyages –,

En dehors d'un contexte bien précis, la question « Louer ou acheter ? » n'a aucun sens.

mais plutôt parce que la décision liée au logement est beaucoup trop importante et ses incidences à long terme sont trop nombreuses pour que les consommateurs s'en tiennent à des analyses superficielles, le plus souvent sans fondement. Il nous apparaît évident que le processus de décision a tout avantage à être amélioré.



Chaque logement a son coût, et l'important est de trouver « Un chez-moi à mon coût ». Plus ses avantages sont nombreux, plus un lieu sera coûteux, peu importe qu'il soit loué ou acheté. Lorsqu'il est question de logement, il faut arrêter de parler en termes de profit. On ne doit pas chercher à estimer combien une maison « rapportera », mais plutôt combien elle « coûtera ». Se loger, c'est avant tout consommer, et qui dit consommation dit coût.

L'important est de supporter un coût qui est conforme aux objectifs personnels à long terme et aux préférences sur le plan de la qualité de vie. Quels sont vos objectifs à long terme ? De quel niveau de confort et de commodité souhaitez-vous profiter dans votre domicile ? Quels sont les désirs que vous souhaitez réaliser ? Voilà les vraies questions à se poser. Après y avoir répondu, vous pourrez partir à la recherche d'un lieu « à votre coût ».

Mais comment calculer le coût d'un logement ? Voilà la grande question. Dans le cas de la location, l'exercice est simple, car il suffit de tenir compte des sorties de fonds liées au logement (le loyer, parfois l'électricité et le chauffage et quelques frais mineurs de maintenance). Ces sorties de fonds sont toutes irrécupérables. Pour la propriété, c'est beaucoup plus complexe, car les types de frais et leur fréquence varient (tous les mois, tous les six mois, tous les quinze ans). Pour compliquer les choses, certaines sorties de fonds ne sont pas des coûts et certains coûts ne sont pas des sorties de fonds. Finalement, une partie de ces sorties de fonds est récupérable.

Nous croyons avoir réussi à élaborer des méthodes permettant d'établir raisonnablement le coût de la propriété, en attaquant sur deux fronts :

- D'abord, nous avons visé la rigueur pour appuyer nos propos sur une base solide. Sur ce point, nous avons utilisé tout le matériel pratique et théorique à notre disposition pour établir un modèle **rigoureux** et fournir des résultats **concrets** à partir de **données réelles** (ch. 15 et 16).
- Ensuite, nous avons cherché à proposer des outils pratiques, utilisables rapidement et permettant d'aboutir à un résultat raisonnable. C'est ce que nous avons appelé la *méthode simple et rapide* et sa dérivée, la *méthode du pifomètre* (ch. 12 à 14).

Ces méthodes nous ont permis de ramener le coût sur une base mensuelle, ce qui les rend accessibles à un vaste public. Nos méthodes permettent en effet de comparer les

Chaque logement a son coût, et l'important est de trouver « Un chez-moi à mon coût ».

résultats obtenus selon des paramètres connus, puisque nous sommes tous habitués à gérer nos finances sur une base mensuelle. Une fois établis les coûts de plusieurs lieux de résidence, il vous suffira de les comparer pour choisir celui qui correspond le mieux à vos objectifs et à vos moyens.

Bien sûr, ces méthodes comportent des limites, mais nous sommes convaincus de leur utilité pour les consommateurs.

La forêt et les arbres

L'achat d'une propriété fait intervenir une multitude de considérations qu'il faut prendre en compte pour déterminer le coût et les avantages potentiels. Toutefois, dans la plupart des textes et commentaires que nous avons lus ou entendus, nous avons constaté que les auteurs se concentrent généralement sur un seul aspect, pour le monter en épingle et en tirer des conclusions générales. Voici les arguments qui reviennent le plus souvent :

- Le gain en capital sur les maisons n'est pas imposable.
- Une maison est une protection contre l'inflation.
- Une maison permet de rembourser une dette en dollars dépréciés.
- Une maison représente une forme d'épargne forcée.
- Lorsque la maison est payée, on peut profiter de sa valeur nette pour obtenir des revenus de retraite.
- Le marché des maisons est en hausse. La plus-value sur la maison en fait un placement rentable.
- Le coût des rénovations sera recouvert en partie grâce à une plus-value.
- Pourquoi payer un profit à son propriétaire ?
- Une fois la maison payée, les sorties de fonds exigées pour y habiter sont très faibles.
- L'achat d'une maison à crédit permet de bénéficier d'un effet de levier financier.

Pris isolément, chacun de ces aspects peut sembler avantageux, mais il ne doit pas être privilégié au détriment d'une vision d'ensemble. En agissant ainsi, on se contente de voir l'arbre et on oublie la forêt. Il est inutile d'insister sur un seul avantage : seul le résultat final est intéressant. Nous croyons avoir évité cette erreur en tenant compte de tous les facteurs possibles dans nos analyses (ch. 12 à 16). En outre, d'un point de vue plus global, nous avons préféré la règle économique développée au chapitre 1 : « Plus on en a, plus il en coûte. » Elle s'applique à tout ce qui se consomme dans notre société capitaliste, ou à peu près.

Nos méthodes permettent en effet de comparer les résultats obtenus selon des paramètres connus, puisque nous sommes tous habitués à gérer nos finances sur une base mensuelle.

Il est inutile d'insister sur un seul avantage : seul le résultat final est intéressant.

Arguments et contre-arguments

À l'aide de ce que nous avons appelé les « questions-photos », nous avons tenté d'aborder les principaux arguments ou contre-arguments soulevés par le grand public et les spécialistes en ce qui a trait à l'habitation. Faute d'espace, nous n'avons pu répondre à tous les arguments ou à toutes les combinaisons possibles d'idées et de théories financières. Par l'entremise du site Web www.ericbrassard.com, nous continuerons de répondre aux questions soulevées par les lecteurs. Déjà, notre site fournit les réponses aux questions suivantes :

- Lorsque les taux hypothécaires sont bas, le coût du capital est peu élevé. N'est-ce pas le temps d'acheter une propriété ?
- N'y a-t-il pas un avantage à posséder une maison payée ? Cela nous permet d'utiliser cette valeur pour avoir des revenus de retraite (hypothèque inversée, marge de crédit hypothécaire, rente, etc.).
- Il est étonnant que, dans un livre sur l'habitation, il ne soit pas question du tout des hypothèques inversées. Que pensez-vous de ce produit financier ?
- Les chroniqueurs semblent d'avis qu'il est plus coûteux de louer les voitures que de les acheter. Dans le livre, ça semble le contraire pour le logement. N'est-ce pas contradictoire ?
- On semble indiquer dans le livre que plus on possède une maison longtemps, plus les coûts diminuent. Puisque je possède ma maison depuis 20 ans, il me semble qu'il serait plus économique de la conserver. À quoi me sert alors de calculer les coûts ou de me questionner pour savoir si je la garde ou non ?
- Dans toutes ces pages, vous ne faites aucune suggestion aux gouvernements pour qu'ils mettent en place des programmes d'accessibilité à la propriété. Pourquoi ne pas en avoir profité pour leur demander d'aider les gens à devenir propriétaires ?
- Vous faites une distinction entre l'accessibilité et le coût réel. Est-il vraiment utile de s'attarder à cela ? Ça me semble tout à fait nouveau. Pourquoi personne ne s'est intéressé à ce sujet avant vous ? Des milliers de gens sont devenus propriétaires sans se poser cette question. De plus, à la page 179, un exemple de calcul montre qu'il n'y a pas toujours une différence importante entre les deux chiffres.
- À la page 155, vous dites que le locataire ne paie pas vraiment l'hypothèque de son propriétaire. En pratique, je ne suis pas certain que les propriétaires d'immeubles d'appartements raisonnent de cette façon. À mon avis, les loyers qu'ils reçoivent leur permettent de payer tous les frais, y compris les versements hypothécaires, et leur véritable profit est ce qu'il reste dans leurs poches à la fin de l'année, après avoir tout payé. Qu'en pensez-vous ?

Si vous avez vous aussi des questions ou d'autres arguments à soulever, n'hésitez pas à nous en faire part.

L'accessibilité et le coût réel

Peut-être certains lecteurs auraient-ils aimé entendre parler davantage d'accessibilité à la propriété. Ai-je les moyens d'acheter une maison? Quel prix maximum puis-je payer?

- Le contenu du chapitre 4 et les informations détaillées du chapitre 10 permettent de se faire une très bonne idée de cet aspect de la question et, pour plusieurs, d'en faire le tour complètement. Aussi étonnant que cela puisse paraître, il n'y a pas beaucoup à ajouter sur le plan théorique. Pour aller plus loin, il faudrait examiner des données détaillées concernant un ménage donné qui envisage l'achat d'un lieu précis.
- Nous voulions avant tout vous faire réaliser que la notion de coût réel est tout aussi importante que l'accessibilité. Le plus souvent, la question du coût réel est abordée superficiellement, quand elle n'est pas complètement occultée par le grand public ou les conseillers financiers. Pourtant, il est crucial d'en tenir compte. On peut avoir les moyens d'acheter une BMW, mais rouler quand même en Lada.
- Toutes les subtilités liées à l'accessibilité seront abordées dans le détail dans le livre 4 sur la gestion des dettes personnelles. Nous y fournirons des explications détaillées sur la façon de dresser un budget, en examinant des cas pratiques. Nous analyserons aussi les ratios et les méthodes proposées par les institutions financières. Enfin, toutes les questions liées aux prêts hypothécaires et au RAP seront analysées en détail.
- Ceux qui ne veulent pas attendre le livre 4 pourront :
 - consulter d'autres publications abordant la question du budget;
 - consulter l'Association coopérative d'économie familiale (ACEF) de leur région;
 - consulter un planificateur financier ou un autre spécialiste des finances personnelles;
 - consulter le site Web des institutions financières qui fournissent généralement des outils permettant d'établir l'accessibilité. Cependant, nous vous recommandons la plus grande prudence parce que ces outils sont en général assez « optimistes ».
 - Utiliser le logiciel *Abordabilité* de la SCHL.

On peut avoir les
moyens d'acheter une
BMW, mais rouler
quand même en Lada.

Maison et finances personnelles

Avec ce livre, nous souhaitons aussi aider les lecteurs à mieux comprendre les fondements d'une planification financière personnelle et les notions de base qui y sont rattachées. Les chapitres 4 à 7 ont abordé directement ce thème. La question du logement est capitale dans la vie d'une personne et ce choix doit être fait en gardant une vue d'ensemble de tous les objectifs financiers et de tous les désirs. Après, il est trop tard! Les quatre autres livres de la série traiteront aussi de la planification financière personnelle.

LA SUITE DE VOTRE PROJET

Vous êtes décidé, vous vous apprêtez à acheter une première ou une nouvelle maison. Ce livre vous a aidé à prendre votre décision, mais deux aspects importants doivent encore être soulevés :

- le choix de la maison et les étapes à franchir pour acheter intelligemment ;
- la négociation du prêt hypothécaire.



Le choix de la maison et les étapes à franchir pour acheter intelligemment

Ce livre n'a pas pour objet d'aborder les questions propres au choix d'une maison, qui sont déjà largement traitées dans d'autres publications. Ainsi, chaque institution financière vous propose des guides d'achat, et l'association des courtiers et agents immobiliers du Québec a aussi produit un guide pratique pour l'acheteur. Ces publications ne sont toutefois pas très élaborées. Permettez-nous de vous recommander vivement un livre écrit avec le cœur par Colette Esculier : *Comment acheter intelligemment... terrain, propriété, maison neuve, chalet, condominium et propriété à revenus*, publié aux éditions Uriel. Ce best-seller en est à sa quatrième édition et a remporté le prix d'excellence Habitat – Innovation du Salon de l'habitation 1999. Il contient une foule de renseignements pratiques sur l'achat d'une propriété et sur les prêts hypothécaires, l'assurance-vie et invalidité, ainsi que l'inspection des bâtiments. L'auteure est convaincue qu'« on n'est jamais mieux servi que par soi-même ».

Une maison neuve ou non*

Vous hésitez entre une maison neuve ou une maison existante ? Voici certains points à considérer :

- Le prix d'achat d'une maison neuve est plus élevé (pour une même qualité de logement, dans le même secteur).
- Les frais d'acquisition sont beaucoup plus élevés dans le cas d'une maison neuve, en particulier en raison de la TPS et de la TVQ (voir ch. 10).
- Une maison neuve comporte les avantages suivants :
 - respect des normes récentes du code du bâtiment ;
 - couverture par le Plan de garantie des bâtiments résidentiels neufs ;
 - meilleure efficacité énergétique ;
 - peu de travaux d'entretien ou de rénovation les premières années ;

- adaptée à ses goûts et besoins;
- aucune inspection nécessaire.
- Une maison neuve, en plus du prix et des frais d'acquisition élevés, comporte aussi certains inconvénients :
 - beaucoup de travail d'aménagement paysager;
 - arbres habituellement peu matures;
 - dans un nouveau quartier, les services (écoles, parc, etc.) ne sont pas toujours disponibles.

* Ce petit texte est inspiré en partie d'un article paru dans le journal *Le Soleil* du 29 avril 2000, signé par Gilles Angers.

CAA Habitation

CAA Habitation est aux propriétaires de maison ce que le CAA-Québec est aux automobilistes : un service d'assistance et de soutien. Voici la liste des avantages offerts :

- des spécialistes, tels que des architectes, des ingénieurs et des technologues, sont disponibles 24 heures sur 24, 7 jours par semaine, pour répondre à toutes les questions concernant l'habitation, allant de la façon de régler un problème de fissures dans les fondations jusqu'au choix de la peinture pour une salle de bain;
- aide en cas d'urgence;
- une banque de noms de plus de 800 fournisseurs recommandés dans tous les domaines du secteur domiciliaire. Avant de recommander un fournisseur, CAA Habitation procède à une vérification détaillée de :
 - sa solvabilité;
 - sa réputation auprès de sa clientèle et de ses fournisseurs;
 - ses compétences;
 - ses assurances responsabilité;
- un service de médiation en cas de litige avec un fournisseur recommandé;
- un service d'inspection de maison (préachat et prévente, inspections préventives) ;
- la revue *Informe-Toit*, qui contient des articles sur la rénovation, la décoration et des conseils pratiques;
- un programme d'avantages et de rabais sur des produits et services domiciliaires de tout genre offerts par des détaillants bien connus tels des quincailleries de grande surface, des sociétés d'assurances et des magasins de meubles et d'articles de décoration.

La négociation du prêt hypothécaire

Comme nous l'avons déjà indiqué, cette question sera abordée en détail dans le livre 4 de la série. Voici quand même quelques conseils :

- Magasinez ! La concurrence est très vive et les institutions financières donnent toutes sortes de primes et de rabais, pouvant aller jusqu'à 3 % du montant du prêt en argent liquide (au moment d'écrire ces lignes). Même les taux d'intérêt sont négociables. Un courtier en prêts hypothécaires peut aussi vous aider à trouver le meilleur produit disponible.
- Vaut-il mieux signer pour un **terme** de courte durée (1 an) ou de longue durée (5 à 7 ans) ? C'est une question de choix personnel qui dépend en particulier de votre propension au risque et de votre capacité financière à faire face à des fluctuations dans les versements mensuels. Nous avons abordé ce thème aux pages 118 et 119.
- Vaut-il mieux choisir une **période d'amortissement** longue ou courte (15 ans ou 25 ans) ? On a tendance à croire qu'il vaut mieux rembourser rapidement un prêt hypothécaire pour réduire le plus possible les intérêts. En soi, cela n'est pas une mauvaise stratégie, mais il ne faut pas en faire une règle absolue. Si vous pouvez utiliser votre argent plus judicieusement ailleurs, peut-être ne faut-il pas rembourser le prêt trop rapidement.

Si vous pouvez utiliser votre argent plus judicieusement ailleurs, peut-être ne faut-il pas rembourser le prêt trop rapidement.

Vos contraintes budgétaires sont aussi importantes dans cette décision, car une période d'amortissement courte implique des versements plus élevés.

- Les **versements périodiques** doivent-ils être mensuels, bimensuels, à la quinzaine ou hebdomadaires ? Pour un **même** montant total annuel versé, mieux vaut que le montant total soit réparti sur une base hebdomadaire. En bout de piste, cela réduira la période totale du remboursement et, par conséquent, les intérêts versés. Pour établir le versement hebdomadaire, il ne faut pas se limiter à diviser le versement mensuel par 4 parce qu'il y a en moyenne plus de 4 semaines dans un mois (52 semaines par année pour 12 mois). Le calcul exact consiste à multiplier par 12 le versement mensuel et à diviser ensuite le résultat par 52. Bien sûr, si vous avez les moyens de faire des versements hebdomadaires plus élevés pour arriver à un total annuel supérieur aux douze versements mensuels, il est certain que le prêt sera remboursé plus rapidement. Cependant, dans ce paragraphe, nous considérons que le montant annuel est fixe dans tous les cas. Finalement, un petit détail à surveiller : assurez-vous que les 52 retraits n'augmentent pas sensiblement vos frais de banque par rapport aux 12 retraits habituels.

- Est-il avantageux de profiter du RAP (voir p. 258 pour un peu de théorie) ? Ce sujet sera abordé plus en détail dans le livre 4 de la série. Voici quand même quelques éléments de réflexion :
 - Après tout ce que l'on a dit dans ce livre sur le coût de renonciation, vous comprenez maintenant que l'argent n'est jamais gratuit. L'utilisation d'une somme détenue dans un REER pour acheter une propriété implique une perte de revenu, car le placement ne pourra continuer à rapporter. Le coût d'un RAP est donc égal au taux de rendement après impôt perdu sur le placement.
 - Si vous ne disposez pas d'argent liquide et que le RAP est votre seul moyen de verser une mise de fonds à l'achat d'une maison, alors sachez que cet argent n'est pas gratuit et qu'il coûte probablement aussi cher que le taux hypothécaire. On n'utilise pas un RAP pour économiser sur le coût du capital, mais plutôt pour consommer plus rapidement.
 - Si vous hésitez entre un emprunt hypothécaire plus élevé et le RAP, vous devrez fonder votre choix sur la différence entre le taux de rendement après impôt prévu sur les placements détenus dans le REER et le taux hypothécaire. Si l'utilisation d'un RAP vous évite de payer une prime pour la garantie de prêt de la SCHL, c'est un aspect positif à considérer.
 - N'oubliez pas vos contraintes budgétaires. Le montant utilisé en vertu d'un RAP doit être « remboursé ». Il faut donc prévoir des fonds à cet effet, sinon la somme non versée à la date prévue est incluse dans le revenu. On ne réalise pas toujours qu'avec un RAP, on se retrouve avec l'équivalent d'un paiement mensuel supplémentaire, ou à peu près !

On n'utilise pas un RAP pour économiser sur le coût du capital, mais plutôt pour consommer plus rapidement.

LA SUITE DE NOTRE PROJET

À l'origine, notre projet devait aboutir à un seul livre. De fil en aiguille, et après maintes discussions, nous avons finalement convenu de publier une série de cinq livres indépendants, que nous avons baptisée *Louez, achetez, empruntez*. Le site Web www.ericbrassard.com fournit aussi des informations sur cette série. Voici une description rapide des autres livres qu'elle contient.

Livre 2 – Automobile

Ce livre traite de toutes les décisions à caractère financier touchant l'automobile. Il y sera question bien entendu de toutes les implications financières de la location ou de l'achat, mais aussi d'assurances, de garanties, de taxes, d'impôts, de droits du consommateur, etc. Le choix entre une voiture neuve ou usagée sera abordé en profondeur.

Des suggestions concrètes seront proposées à tous les types d'acheteurs de voiture. Notre objectif avec ce livre n'est pas de formuler des conseils généraux, mais plutôt de permettre à chacun de trouver des réponses concrètes à sa situation particulière. De plus, nous vous donnerons des conseils pratiques sur la façon de magasiner une voiture neuve ou usagée.

Des spécialistes chevronnés du monde de l'auto, dont une équipe du CAA-Québec, participent au projet. De nombreuses surprises attendent le lecteur. Dans ce domaine aussi, beaucoup d'idées reçues sont véhiculées par la sagesse populaire. Malheureusement, plusieurs d'entre elles sont loin d'être fondées! Chacune de ces idées sera analysée et des recommandations claires et adaptées à chaque situation seront proposées.

Livre 3 – Ordinateurs et autres biens

Ce livre traite des sources de financement, incluant la location, disponibles pour les ordinateurs, l'ameublement et divers biens durables (motocyclette, motoneige, etc.). À vrai dire, tout ce qui se loue sera traité. Divers conseils sur la façon d'améliorer nos habitudes de consommation dans plusieurs autres secteurs seront proposés (voyage, frais bancaires, etc.).

Livre 4 – Dettes et budget

Ce livre décrit tous les types de dettes que des consommateurs peuvent contracter (prêts hypothécaires, marges de crédit, prêts personnels, achats avec cartes de crédit, etc.). Des conseils précis pour mieux gérer ses dettes seront formulés. Les critères utilisés par les créanciers pour octroyer des prêts seront dévoilés, ce qui vous permettra de mieux vous préparer à faire une demande de crédit. Le thème du budget personnel sera abordé dans ses moindres détails. Nous parlerons aussi longuement des difficultés financières (faillite personnelle, consolidation, proposition de consommateur, etc.). Ce livre sera aussi l'occasion de traiter plus en profondeur de la planification financière personnelle dans son ensemble.

Livre 5 – Rapport à l'argent¹

Parler de finances personnelles est loin d'être une simple question d'arithmétique. L'argent ne touche pas seulement l'intellect: le cœur aussi est concerné. Pour la grande majorité, c'est un thème hautement émotif. Améliorer notre rapport à l'argent n'est pas une mince affaire. C'est le travail d'une vie. Un examen rapide de notre entourage permet de voir qu'il y a autant de façons d'entrer en relation avec l'argent qu'il y a de personnes sur la planète. De l'avare au dépensier, en passant par l'altruiste, l'irresponsable, le craintif, le brasseur d'affaires, le *gambler* et le fraudeur, toute une panoplie de comportements sont possibles. Certaines relations sont saines et épanouissantes, d'autres sont névrotiques et étouffantes. Les causes sont diverses et découlent du cheminement personnel de chacun. À partir de cas vécus et à l'aide de spécialistes du domaine, nous tenterons de définir des types de personnalités et de fournir des conseils pour les aider à mieux vivre avec l'argent.

1. Ce paragraphe est un résumé du texte de la page 60 du présent livre.



Bibliographie

Les sources mentionnées dans cette bibliographie sont celles ayant servi directement à la rédaction du livre. Une bibliographie complète est disponible dans le site Web www.ericbrassard.com.

ACHOUR, Dominique. *Investissement et financement immobilier*, 3^e éd., Sillery, Fischer Presses, 1996, 484 p.

ANGERS, Gilles. «Maison neuve ou non: difficile alternative», *Le Soleil*, 29 avril 1999, p. F6.

Association des courtiers et agents immobiliers du Québec. *Guide pratique pour l'acheteur*, brochure, Montréal, 1998, 48 p.

ATTALI, Jacques. *Au propre et au figuré: une histoire de la propriété*, Paris, Fayard, 1988, 552 p.

BACHELARD, Gaston. *La poétique de l'espace*, 5^e éd., coll. «Quadrige 24», Paris, Presses universitaires de France, 1992, 214 p.

BARAKATT, Guylaine. *On investit et on s'investit: Analyse des ressources mobilisées dans la propriété résidentielle chez un groupe de ménages de la région de Montréal*, thèse de doctorat, Montréal, 1998, 439 p.

BAUMOL, William. J., Alan. S. BLINDER et William. M. SCARTH. *L'économie. Principes et politiques*, 2^e éd., Montréal, Éditions Études Vivantes, 1990, 613 p.

BONVALET, Catherine et Ann GOTMAN. *Le logement, une affaire de famille: l'approche intergénérationnelle des statuts résidentiels*, coll. «Villes et entreprises», Paris, Éditions l'Harmattan, 1993, 167 p.

BONVALET, Catherine. «Le statut du propriétaire: analyse des différences», *Démographie et différences*, 3^e colloque de l'Association internationale des démographes de langue française, juin 1988, p. 177-186.

BONVALET, Catherine. «Le transmis et l'acquis: localisation, statut d'occupation et type d'habitat», *Le logement, une affaire de famille* (dir. BONVALET, C. et al.), 1993, p. 23-40.

BIBLIOGRAPHIE

- BOUCHER, Danièle. *Réduisez vos impôts*, 8^e éd., Outremont, Les Éditions Québecor, 2000, 339 p.
- Bourse de Toronto. *Indices boursiers*, <http://datacentre.epas.utoronto.ca:5680/datalist.html>.
- CANONNE, Jean, Peter TSAKIRIS et Charles HOANG. «L'American dream au Canada? Être propriétaire ou locataire?», *L'évaluateur canadien*, printemps 1995, p. 40-45.
- Carson Dunlop and Associates Limited. *The Home Reference Book*, 14^e éd., Toronto, Carson Dunlop Associates Limited, 1999, 400 p.
- CHEVALIER, Jean et Alain GHEERBRANT. *Dictionnaire des symboles*, coll. «Bouquins», Paris, Laffont, 1982, 1 060 p.
- CHIASSON, Claude. «L'État fait main basse sur vos augmentations de salaire», *Les affaires*, 17 avril 1999, p. 3.
- CHOKO, Marc H. «Ethnicity and Home Ownership in Montreal, 1921-1951», *Revue d'histoire urbaine*, mars 1998, p. 32-41.
- CHOKO, Marc H. «Le boom des immeubles d'appartements à Montréal de 1921 à 1951», *Revue d'histoire urbaine*, novembre 1994, p. 3-18.
- CHOKO, Marc H. «Mythes et réalités de la propriété d'ocxMontréal», *Regards sur le logement : une étrange marchandise* (dir. CUTURELLO, P.), 1992, p. 25-44.
- CHOKO, Marc H. «The Local Culture of Property: A Comparative History of Housing Tenure in Montreal and Toronto», *Annals of the Association of Geographers*, 1990, p. 73-95.
- CHOKO, Marc H. et Pierre J. HAMEL, INRS Urbanisation. *Devenir propriétaire, un bon investissement?*, étude, Montréal, 1999, 65 p.
- CHOKO, Marc H. et Richard HARRIS, INRS Urbanisation. *La propriété résidentielle à Montréal et à Toronto de 1921 à 1951. Deux villes, deux mondes*, coll. «Études et documents», étude, Montréal, septembre 1992, 80 p.
- CHOKO, Marc H. et Richard HARRIS, INRS Urbanisation. *L'évolution du mode d'occupation des logements à Montréal et à Toronto depuis le milieu du XIX^e siècle*, «Études et documents», étude, Montréal, avril 1989, 76 p.
- Clayton Research Associates Limited, Association canadienne des constructeurs d'habitations. *Homeownership as an investment*, rapport, Ottawa, 1992, 31 p.
- CORK, David and Susan LIGHTSTONE. *The Pig and the Python*, Toronto, Stoddart, 1996, 225 p.
- CUTURELLO, Paul et Francis GODARD. *Familles mobilisées : accession à la propriété du logement et notion d'effort des ménages*, Paris, Plan-construction, 1980, 282 p.
- CUTURELLO, Paul. «De la location à l'accession : un itinéraire familial», *Regards sur le logement : une étrange marchandise* (dir. CUTURELLO, P.), 1992, p. 279-289.
- DAMIAN, Horia et Jean-Pierre RAYNAUD. *Les symboles du lieu. L'habitation de l'homme*, coll. «Cahiers de l'Herne», Paris, Éditions de l'Herne, 1983, 435 p.

- DE VILLANOVA, Roselyne et Carolina LEITE. « La maison et les projets immobiliers dans le trajet migratoire », *Regards sur le logement : une étrange marchandise* (dir. CUTURELLO, P.), 1992, p. 291-301.
- DENT, Harry S. *The Roaring 2000s*. New York, Simon & Schuster, 1998, 319 p.
- DESCHÊNES, Claude-Rodrigue et Paul FOREST, Société d'habitation du Québec. *L'évolution démographique au Québec et le logement 1991-2041*, Québec, 1994, 38 p.
- DEVOS, Lydia. *La maison*, coll. « Le temps de rêver », Paris, Éditions du Seuil, 1999, 123 p.
- DROUIN, Gilles. « Un investissement sûr... pour consommateurs avertis », *Ma Caisse*, janvier-février 1997, p. 11-15.
- ESCULIER, Colette. *Comment acheter intelligemment*, Montréal, Éditions Uriel, 1998, 235 p.
- FOOT, David K. *Entre le boom et l'écho*, coll. « Info Presse », Montréal, Les Éditions du Boréal, 1996, 307 p.
- FORREST, Ray, Alan MURIE et Peter WILLIAMS. *Home Ownership. Differentiation and Fragmentation*, London, Unwin Hyman, 1990, 234 p.
- GRAFMEYER, Yves. « Héritage et production du statut résidentiel : éléments pour l'analyse des milieux locaux », *Le logement, une affaire de famille* (dir. BONVALET, C. et al.), 1993, p. 41-69.
- Institut canadien des évaluateurs. « Trends and Paybacks », *L'évaluateur canadien*, hiver 1999, p. 18-19.
- JOUBERT, Jean-Jacques. *Comment investir votre argent et planifier votre retraite*, Montréal, Les Éditions Logiques, 1997, 427 p.
- JOUBERT, Jean-Jacques. *L'enjeu REER en 18 trous*, coll. « Business », Montréal, Les Éditions Logiques, 1995, 291 p.
- JUNG, Carl Gustav. *Ma vie : souvenirs, rêves et pensées*, coll. « Folio 2291 », Paris, Gallimard, 1991, 528 p.
- KEMENY, Jim. *The Myth of Home Ownership*, London, Routledge & Kegan Paul Ltd, 1981, 179 p.
- LACOMBE, Nicol et Linda PATTERSON. *S'enrichir grâce aux fonds communs de placement*, coll. « Affaires Plus », Montréal, Les Éditions Transcontinental inc., 1998, 227 p.
- LAM, Kim-Anh, Société canadienne d'hypothèque et de logement. *Préférences et intentions de la génération X en matière de logement*, texte de conférence, Montréal, 1998, 34 p.
- LANGFORD, Charles K. *S'enrichir grâce à un portefeuille de valeurs mobilières*, coll. « Affaires Plus », Montréal, Les Éditions Transcontinental inc., 1998, 168 p.
- LEFEBVRE, Jean-François, Yves GUÉRARD et Jean-Pierre DRAPEAU. *L'autre écologie*, Sainte-Foy et Montréal, MultiMondes et GRAME, 1995, 370 p.
- LUSSIER, Doris. *Viens faire l'humour... et le plaisir!*, Montréal, Stanké, 1993, 192 p.
- MAISON, Dominique. « Effet d'alliance et transmission différée dans le rapport à la propriété et à l'habitat », *Le logement, une affaire de famille* (dir. BONVALET, C. et al.), 1993, p. 87-109.

BIBLIOGRAPHIE

- MARSHALL et SWIFT. *Valuation Quaterly*, Los Angeles s. d.
- MEUNIER, Maurice. *Test MAC (Maison, Arbre, Chemin)*, test psychologique, s. d.
- National Association of Home Builder. *Remodeling*, périodique, Washington, 1998.
- NORBERT, Yves *et al.*, Bureau de la statistique du Québec. *Les conditions de vie au Québec: un portrait statistique*, « Conditions de vie », rapport, Québec, 1996, 349 p.
- PLAMONDON, Rolland G. et Pierre SAUVÉ. *La planification financière personnelle, une approche globale et intégrée*, 3^e éd., Boucherville, Gaëtan Morin éditeur, 1998, 513 p.
- POMEROY, Steve *et al.*, Société canadienne d'hypothèque et de logement. *Politiques et programmes relatifs au secteur locatif privé: étude sur l'expérience internationale*, Ottawa, 1998, 76 p.
- PRATTE, André. « C'est comme placer des jetons au casino », *La Presse*, 26 juin 1999, p. A8.
- PUGH, Cedric. « The Political Economy of Housing Policy in Norway Revisited: The Jousing Adjustment to Changing Economic and Political Conditions », *Scandinavian & Planning Research*, 1993, p. 207-233.
- RIOUX, Marie-Christine. *La pertinence financière du propriétaire résidentiel unifamilial, exemple à Longueuil (QC)*, mémoire de maîtrise, Montréal, 1999, 163 p.
- Royal LePage. *L'étude sur le prix des maisons au Canada*, étude, Toronto, 1998, 49 p.
- Scotia McLeod. *Indices de rendement d'obligations*, www.scotiamcleod.com/french/financial_markets/index.html.
- SERFATY-GARZON, Perla. *Psychologie de la maison*, Montréal, Éditions du Méridien, 1999, 117 p.
- Société canadienne d'hypothèque et de logement. *Marchés de l'habitation canadiens*, périodique, Ottawa, 1996, 8 p.
- Statistique Canada. *Dépenses en réparations et rénovations effectuées par les propriétaires-occupants 1996*, périodique, Ottawa, 1998, 52 p.
- Statistique Canada. *Projections démographiques pour le Canada, les provinces et les territoires 1993-2016*, Ottawa, 1994.
- Statistique Canada. *Tableau A9: Population canadienne au 1^{er} juillet 1995 et 1996 selon l'âge et le sexe (en milliers)*, tableau, Ottawa, 1996.
- STERLING, William Paul et Stephen R. WAITE. *Boomernomics*, New York, The Ballantine Publishing Group, 1998, 218 p.
- TREMBLAY, Marc-Adélar et Gérald FORTIN. *Les comportements économiques de la famille salariée du Québec*, Québec, Les Presses de l'Université Laval, 1964, 405 p.
- TURNER, Garth. *2015 After the Boom*, Toronto, Key Porter Books, 1996, 139 p.
- VAN GIJSEGHM, Hubert. *La quête de l'objet; pour une psychologie du chercheur de trésor*, Ville de La Salle, Éditions Hurtubise HMH Ltée, 1985, 121 p.
- VITT, Lois A. « Les aspects psycho-sociologiques de la propriété dans la société américaine », *Regards sur le logement: une étrange marchandise (dir. CUTURELLO, P.)*, 1992, p. 65-74.

Index des sujets et des auteurs cités

INDEX DES SUJETS

A

Abri fiscal, 84-85
Accessibilité, 55, 60-64, 153, 263
~ à la propriété, 16, 34, 262
Actif, 56, 69
Actions canadiennes, 78, 87-88
Actualisation, 98, 212, 218, 223-224, 233
Agent immobilier, 145
Agents économiques, 12, 168
Allemagne, 257
American Dream, 10-17, 159
Amortissement, 245-251, 257
Amsterdam, 29
Anglophones, 33
Appropriation du chez-soi, 40
Archétypes, 49
Arpenteur-géomètre, 129, 131
Assurance-prêt hypothécaire, 16, 74, 112, 128
Assurances, 57-58, 133, 185
Augmentation ou diminution de la valeur de la propriété, 91, 125, 145, 174, 178, 187, 197
Australie, 257
Autofourniture, 219-220
Automobile, 14, 267
voir aussi Voiture
Autonomie, 39

B

Baby-boom, 108-114
Baby-boomers, 108-114, 122, 125, 218
Baby-bust, 108
Berlin, 29

Biens

~ durables, 72
~ immobiliers, 76
~ non productifs de revenus, 14
~ productifs de revenus, 14
Bilan personnel, 56, 69
Bons du Trésor, 76
Bourse, 50, 77-78, 87, 122
Branchement au réseau électrique, 131
Budget, 58, 62, 64, 268
Bureau à domicile, 251

C

CAA, 268
~ Habitation, 265
Cadastre, 131
Canada, 25-36, 257
Canadien-français, 23, 28
Capacité d'épargne, 57
Capital, 66-68, 142, 156, 176, 178, 189, 191, 245
Certificat
~ de localisation, 129
~ de placement garanti, 75, 78, 87, 122, 196
~ de qualité et de quantité d'eau, 128
Charges sociales, 131
Chicanes de voisins, 143
Concurrence parfaite
voir Marché parfait
Condominium
voir Copropriété
Conseiller en finances personnelles, 58-59

Considérations

~ culturelles, 35
~ financières, 18
~ non financières, 8, 18, 37
Contrat
~ d'achat, 129
~ de location, 66
~ d'inspection de l'avancement des travaux, 132
Contrôle des loyers, 24, 33
Copropriété, 46, 114, 121-122, 133, 141, 180, 187-188, 199, 213, 254
~ divise ou indivise, 217
Cosmos, 49
Courtage, 145
Coût, 12, 18, 64, 91-104, 149, 151, 154, 172-173, 178
~ de l'argent, 97-101
~ de renonciation, 12, 14, 20, 91, 94, 97, 100, 104, 114, 118, 142, 154, 174, 178, 181-182, 189-196, 206, 215, 219, 221, 225, 267
~ de renonciation du capital, 97,
~ de renonciation lié au temps, 143, 199
~ de vie, 6
~ des capitaux propres, 142
~ des dettes, 142
~ du capital, 97, 104, 142
~ mensuel équivalent, 211-226, 234
~ passé, 103
Créancier, 65, 75

CSST, 131
Culture de la propriété, 43

D

Déduction pour amortissement,
voir Amortissement
Défauts de construction, 144
Demande, 8, 30, 107, 123, 125, 136
~ des maisons, 112
Démographie, 107-114, 125, 162
Dépôts à terme, 75
Dépréciation, 135, 164, 186, 246
Dettes, 65-74, 92, 125, 268
remboursement d'une ~, 69, 92, 124,
191

Diversification, 79, 162
Dividendes, 76-77, 87

Dollars

~ constants, 117, 120, 136, 212-213,
223, 235
~ courants, 117, 120, 213, 223
~ dépréciés, 124, 212, 261

Dossier de crédit hypothécaire, 128

Droits de mutation, 129, 245

Duplex

voir Plex

E

Échelle d'imposition progressive, 80

Écologie, 42

Économie, 127

~ d'échelle, 9, 157

Économistes, 8, 154

Effet de levier

~ de consommation, 160
~ financier, 158-162, 167, 261

Effet

~ de l'inflation, 101, 224
~ du temps, 101, 224

Effort financier, 197

~ irrécupérable, 64, 91, 94, 97, 104,
173, 176, 180, 183, 213
~ récupérable, 176

Électricité et chauffage, 133, 185

Émotions, 60

Employé, 251

~ à commission, 251

Emprunt hypothécaire

voir Prêt hypothécaire

Enfants, 43

études des ~, 57-58

Enraciner, 39

Entreprise personnelle, 76

Entretien, 45-47

voir aussi Maintenance

Épargne forcée, 39, 72, 163, 261

Équité

voir Valeur nette

Espagne, 25, 257

Esprit communautaire, 50

Étalement urbain, 42

États-Unis, 25, 257

Évaluateur agréé, 128, 132

Évictions, 50

Exemption pour gain en capital, 16, 243,
253-254

Expropriation, 50, 144

F

Famille, 42

influences familiales, 43
pressions familiales, 17

Finances personnelles, 2, 55-64, 263

voir aussi Planification financière
personnelle

Fonds communs de placement (fonds
mutuels), 83

Frais

~ communs, 199
~ d'acquisition, 93, 127, 168, 198, 218,
245, 264
~ d'administration, 199
~ de copropriété, 133
~ de réfection
voir Travaux de réfection
~ de transport, 135
~ de vente, 144, 168, 218
~ d'installation, 132
~ d'intérêts
voir Intérêts
~ d'occupation quotidiens, 132
~ exceptionnels, 143

France, 25, 43-44, 257

Francophone, 28, 33

Fréquence des remboursements, 74, 266

G

Gain, 15

~ de productivité, 125
~ en capital, 10, 76-77, 82, 87, 149,
248, 261

GE Capital, 128

Génération X, 111

Genève, 29

Gestion

~ budgétaire, 57-58
~ des achats de biens durables, 57-58
~ des dettes personnelles, 57-58

Grèce, 25

H

Habitation

~ à loyer modique, 44
~ de seconde main, 128

Hédonistes, 140

Hétérogénéité, 166

Homogénéité, 12, 168

Hypothèque inversée, 262

Hypothèque

voir Prêt hypothécaire

I

Immeuble d'appartements, 32, 76, 182,
201-205, 262

Immobilier

investissement ~, 123, 157
~ résidentiel, 31, 166-167

Immobilité, 166

Impôt, 79-80, 167, 229, 243-258

retour d'~, 84

Inconscient, 49

Indestructibilité, 166

Indexation, 212, 218, 223, 233

Indice des prix à la consommation, 117,
223, 235

Indivisibilité, 166

Inflation, 10, 78, 89, 101, 107, 115-126,
136, 149, 160, 162, 167, 198, 212, 214,
223-226, 233, 236, 261

Information

voir Transparence de l'information

Inoccupation, 202

Inspections techniques, 128

Intérêts, 66-68, 77, 142, 155, 189, 191

voir aussi Coût

Irlande, 25

Italie, 25

L

Liberté, 41, 60

~ d'entrée et de sortie, 12, 168

Locataire, 12, 23-51, 118, 196, 228, 240

Location, 12, 111, 232

~ de voiture, 6, 66, 69

Logement, 6-8

~ locatif, 32, 38, 112
politique du ~, 25, 39, 257
~ social, 32

Loi de l'offre et de la demande, 8

voir aussi Offre et Demande

Louer ou acheter, 8, 12, 14, 17, 19, 37-
51, 111, 152, 164, 208, 227-241, 259,
262, 267-268

- Loyer, 150, 193, 207
 ~ de l'argent, 97
 ~ imputé, 229
 ~ théorique, 228
 Ludique, 17, 147-148, 232
- M**
 Maintenance, 133-134, 185
 Maison Arbre Chemin (MAC), 48
 Maison, 47-49, 112, 134, 147
 ~ neuve, 130, 264
 Marché
 ~ financier, 83
 ~ fragmenté, 167
 ~ imparfait, 168
 ~ opaque
 voir Opacité
 ~ parfait, 12, 168
 pression sur le ~, 15
 sous--, 167
 Marge de crédit, 66, 69
 ~ hypothécaire, 262
 Ménage, 110, 127
 Mère, 48-49
 Méthode
 ~ du pifomètre, 179-183, 216, 260
 ~ fondée sur la valeur future des placements, 237
 ~ simple et rapide, 171-210, 216-217, 221, 230, 243, 260
 Mise de fonds, 151-152, 176, 236
 Modalités de remboursement, 66, 74
 Monde, 23
 Montréal, 26-36
- N**
 Névrotiques, 60
 New York, 28-29
 Norvège, 25
 Notaire, 129, 145
- O**
 Objectifs personnels, 55, 260
 Obligations, 78, 87
 ~ corporatives, 76
 ~ d'épargne, 76
 ~ négociables des gouvernements, 76
 Offre, 8, 30, 107, 136
 Opacité, 12, 166
 voir aussi Transparence de l'information
- P**
 Paris, 29
 Passif, 56, 69
 Période d'amortissement du prêt, 74, 266
- Permis
 ~ d'abattage d'arbres, 131
 ~ de construction, 131
 ~ de démolition, 131
 ~ de déplacement des bâtiments, 131
 ~ de rénovation, 137
- Perte
 ~ de location, 246, 250
 ~ en capital, 76, 149, 250, 256
 ~ finale, 249
- Placement, 75-90, 92, 147-165
 horizon de ~, 79
 ~ hors REER, 192
 portefeuille de ~, 79, 87-90, 225
 stratégie de ~, 57-58, 79, 148, 161
- Planification
 ~ financière personnelle, 55-64, 69, 81, 172, 263, 268
 voir aussi Finances personnelles
 ~ fiscale, 57-58, 243
 ~ successorale, 57-58
- Plex, 30-32, 208, 243
- Plus-value, 148, 164
 voir aussi Augmentation ou diminution de la valeur de la propriété
- Poésie, 48
- Portugal, 25, 40
- Pouvoir d'achat, 116, 124
- Prêt hypothécaire, 72-73, 99, 118, 128, 142, 155, 158, 167, 190, 196, 266, 268
 ~ ouvert ou fermé, 74
- Prix, 92, 112, 151
 ~ relatifs, 123
- Problèmes environnementaux, 42
- Produit
 ~ intérieur brut, 16
 ~ national brut, 24
- Profit, 153-154
- Propriétaire, 12, 75, 115, 118
 ~ investisseur, 228
 ~ occupant, 228
- Propriété, 12, 38
 ~ achetée de seconde main, 128
 ~ neuve
 voir Maison neuve
 rentabilité de la ~, 14
- Proprio Direct, 145
- Psychologie, 17, 40, 60
- Pyramide des âges, 107-110
- Q**
 Qualité de vie, 6
 Québec, 23, 26-36
 Quittance hypothécaire, 145
- R**
 Raccordement aux services publics, 129
 Rareté relative, 166
 Ratios, 63
 Reconversion, 135, 138
 Récupération, 248
 Réfection
 voir Travaux de réfection
 Régie du logement, 33, 50, 118, 155-156, 196, 230
 Régime d'accession à la propriété (RAP), 16, 112, 258, 267
 Régimes enregistrés d'épargne-retraite (REER), 77, 82, 84, 191
 Région métropolitaine de recensement, 27
 Réglementation, 29
 Régression, 183
 Relation risque – rendement, 76, 78
 Religion
 ~ catholique, 25
 ~ orthodoxe, 25
 ~ protestante, 25
 Remboursement anticipé, 145
 Rendement espéré, 79, 100
 Rénovations
 voir Travaux de rénovation
 Rentabilité, 60
 ~ de la propriété, 14
 Réparations majeures, 135, 137, 245
 Résidence principale, 243, 254-256
 Restauration, 135, 137
 Retraite, 57-58, 109, 111, 114
 Retraits préautorisés, 73, 163, 196, 240
 Réussite sociale, 44
 Revenus
 ~ de dividende, 81
 ~ de location, 77, 198, 243
 ~ de placement, 80, 149
 ~ de retraite, 261-262
 ~ d'entreprise, 77
 ~ d'intérêt, 75, 81
 ~ familiaux, 34
 Richesse, 25, 56, 69-72
 Risque, 76, 79, 88, 100, 119, 148, 158, 161
 Royal LePage, 120, 232
 Royaume-Uni, 25, 257
 Rural, 25
- S**
 Secteur
 ~ privé, 15
 ~ public, 16

- Sécurité, 49,
 ~ financière, 50
 Service Inter-Agences, 145
 Sinistre, 143
 Société canadienne d'hypothèque et de
 logement (SCHL), 16, 32, 74, 111-112,
 128
 Société d'habitation du Québec (SHQ),
 35, 110, 231
 Société distincte, 35
 Sondage, 11
 Sorties de fonds, 91, 178
 Statut social, 60
 Style de vie, 7
 Suède, 257
 Suisse, 24
 Symbolisme, 47
 Syndicat de copropriétaires, 133
T
 Tables de dépréciation, 186
 Taux
 ~ de propriétaires, 23-36
 ~ de récupération, 140
 ~ de rendement, 77, 86, 89, 149-150
 ~ de rendement nominal, 116-117,
 120, 122
 ~ de rendement réel, 89, 116-117,
 120, 122,
 ~ d'imposition effectif, 80
 ~ d'imposition marginal, 80
 ~ d'inflation, 115, 123, 160, 226, 236
 ~ d'intérêt, 77, 112, 123, 162
 ~ hypothécaire, 118-119, 160
 Taxes
 ~ de bienvenue, 129
 ~ municipales et scolaires, 133, 185
 Terme, 74, 266
 Terrain, 9, 129, 131, 136, 166, 168
 Toronto, 26-36
 TPS, 131
 Tramways, 29, 31
 Transparence
 ~ de l'information, 12-17
voir aussi Opacité
 ~ du marché, 12, 168
 Transport, 6-7, 39, 135
 Travail à domicile, 198
 Travailleurs autonomes, 251-252
 Travaux
 ~ de réfection, 135-142, 177, 186-188
 ~ de rénovation, 135, 138, 213, 226,
 245
 Triplex
voir Plex
 TVQ, 131
U
 Univers, 49
 Utérus, 49
V
 Valeur actualisée
voir Actualisation
 Valeur nette, 56, 190
 Vancouver, 26-27
 Variation de la valeur d'une propriété
voir Augmentation ou diminution de
 la valeur de la propriété
 Vices cachés, 144
 Voiture, 6-7, 66, 69
voir aussi Automobile
Z
 Zurich, 29

INDEX DES AUTEURS CITÉS

- Achour, Dominique, 123, 158, 202
 Alain, Émile-Chartier, 45
 Angers, Gilles, 265
 Attali, Jacques, 47
 Bachelard, Gaston, 48-49
 Barakatt, Guylaine, 37-51, 211, 220
 Baumol, William J., 154
 Blinder, Alan S., 154
 Bonvalet, Catherine, 43
 Brassard, Éric, 237
 Carnegie, Dale, 37
 Chartrand, Yves, 81
 Chiasson, Claude, 81
 Choko, Marc H., 28-32, 113, 120, 124,
 162
 Clayton Research, 115, 241
 Cork, David, 112, 114
 Cuturello, Paul, 43
 Damian, Horia, 49
 De Villanova, Roselyne, 40
 Dent, Harry S., 113
 Des Rosiers, François, 140-141
 Deschamps, Yvon, 17
 Deschênes, Claude-Rodrigue, 110
 Devos, Lydia, 49
 Drapeau, Jean-Pierre, 42
 Drouin, Gilles, 140
 Esculier, Colette, 264
 Foot, David K., 108-109, 112-113
 Forest, Paul, 110
 Forrest, Ray, 38
 Fortin, Gérald, 44
 Franklin, Benjamin, 97
 Gazelles, René, 48
 Godard, Francis, 43
 Gotman, Ann, 43
 Grafmeyer, Yves, 43
 Guérard, Yves, 42
 Hamel, Pierre J., 28, 113, 120, 124, 162
 Harris, Richard, 28-29
 Jung, Carl G., 49
 Kemeny, Jim, 39
 Laferrière, Claude, 81
 Lefebvre, Jean-François, 42
 Leite, Carolina, 40
 Lussier, Doris, 43
 Marshall et Swift, 137, 186
 Meunier, Maurice, 48
 Milosz, Czeslaw, 48
 Minskowska, Françoise, 48
 Murie, Alan, 38
 Norbert, Yves, 111
 Plamondon, Rolland G., 6
 Pugh, Cedric, 25
 Raynaud, Jean-Pierre, 49
 Rioux, Marie-Christine, 23, 232, 239,
 241, 257
 Saint-Exupéry, Antoine de, 49
 Scarth, William M., 154
 Sauvé, Pierre, 6
 Serfaty-Garzon, Perla, 40
 Spyridaki, Georges, 48
 Sterling, William, 109, 111
 Tremblay, Marc-Adélar, 44
 Turner, Garth, 111-112, 162
 Van Gijseghe, Hubert, 47
 Vitt, Lois, 38
 Waite, Stephen, 109, 111
 Williams, Peter, 38

1 SÉRIE
**LOUER
ACHETER
EMPRUNTER**
HABITATION

Un chez-moi à mon coût

UN OUVRAGE INCONTOURNABLE AUSSI BIEN POUR LES PROPRIÉTAIRES QUE POUR LES LOCATAIRES

CLÉS EN MAIN, PRENEZ LA BONNE DÉCISION!

Que vous soyez locataire ou propriétaire, que vous envisagiez d'acheter une première ou une nouvelle maison ou encore de redevenir locataire, *Un chez-moi à mon coût* s'avérera un outil très précieux! Cet ouvrage vous apportera un éclairage tout à fait nouveau en matière d'habitation. Faites maison nette de plusieurs fausses idées telles que :

- « En étant propriétaire, on peut récupérer quelque chose à la fin, on ne paie pas dans le vide toute sa vie comme un locataire. »
- « Quand ma maison sera payée, il ne m'en coûtera presque rien pour me loger. »

Enfin un livre qui vous permettra d'évaluer les coûts réels de votre habitation grâce à une méthode simple et rapide.

www.ericbrassard.com

Une mise à jour périodique du livre et des compléments à son contenu peuvent être consultés au site Web de l'éditeur.



Planificateur financier, comptable agréé bien connu et fort d'une solide expérience en finances personnelles et en enseignement universitaire, Éric Brassard s'est entouré de plus de 25 collaborateurs (planificateurs financiers, notaires, économistes, fiscalistes, comptables, avocats, spécialistes en immobilier, en consommation et en vulgarisation) pour réaliser une série percutante en finances personnelles, **LOUER ACHETER EMPRUNTER**. Le premier ouvrage de cette série, **Un chez-moi à mon coût**, traite de l'habitation et propose des **réponses claires, nouvelles et fort utiles**.

ÉDITEUR |
éricbrassard
BIEN GÉRER, BIEN VIVRE. |

