



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

44^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION

Comité permanent des finances

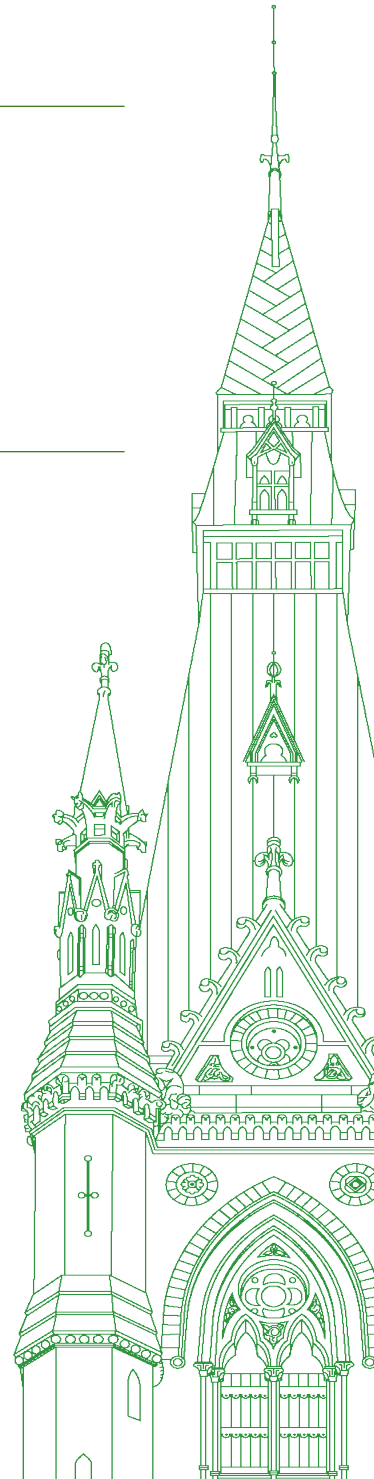
TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 036

PARTIE PUBLIQUE SEULEMENT - PUBLIC PART ONLY

Le lundi 4 avril 2022

Président : M. Peter Fonseca



Comité permanent des finances

Le lundi 4 avril 2022

• (1105)

[Traduction]

Le président (M. Peter Fonseca (Mississauga-Est—Cooksville, Lib.)): La séance est ouverte.

Bienvenue à la 36^e réunion du Comité permanent des finances de la Chambre des communes. Conformément à l'article 108(2) du Règlement et à la motion adoptée par le Comité le 12 janvier 2022, le Comité se réunit pour étudier l'inflation dans l'économie canadienne actuelle.

La réunion d'aujourd'hui se déroule selon le format hybride, conformément à l'ordre de la Chambre du 25 novembre 2021. Les députés participent en personne dans la salle et à distance à l'aide de l'application Zoom. Conformément à la directive du Bureau de régie interne du 10 mars 2022, toutes les personnes qui assistent à la réunion en personne doivent porter un masque, à l'exception des députés qui sont à leur place pendant les délibérations.

J'aimerais formuler quelques commentaires à l'intention des témoins et des membres du Comité. Veuillez attendre que je vous reconnaisse par votre nom avant de prendre la parole. Pour les personnes qui participent par vidéoconférence, veuillez cliquer sur l'icône du microphone pour l'activer. Veuillez le mettre en sourdine lorsque vous ne parlez pas. En ce qui concerne l'interprétation, les participants qui utilisent Zoom ont le choix, au bas de leur écran, entre le français, l'anglais ou le français. Les personnes qui sont dans la salle peuvent utiliser l'écouteur et sélectionner le canal souhaité.

Tous les commentaires doivent être adressés par l'intermédiaire du président. Pour les membres du Comité qui se trouvent dans la salle, si vous souhaitez prendre la parole, veuillez lever la main. Pour ceux qui participent sur Zoom, veuillez utiliser la fonction « Lever la main ». Le greffier et moi-même gérons l'ordre des interventions du mieux que nous pourrons. Nous vous remercions de votre patience et de votre compréhension à cet égard.

En ce qui concerne la liste des intervenants, le greffier du Comité et moi-même ferons de notre mieux pour maintenir un ordre consolidé des interventions pour tous les membres du Comité, qu'ils participent virtuellement ou en personne. Le Comité a convenu que, pendant ces séances, le président appliquera la règle selon laquelle la réponse d'un témoin à une question ne prendra pas plus de temps que le temps pris pour poser la question. Cela dit, je demande aux membres du Comité et aux témoins de se traiter mutuellement avec respect et décourum. Si un membre du Comité pense que le témoin a dépassé le temps imparti, c'est sa prérogative d'interrompre le témoin ou de lui poser la question suivante. Veuillez tenir compte du temps imparti aux autres participants pendant la réunion.

Je demande également aux membres du Comité de ne pas dépasser de beaucoup le temps qui leur est imparti pour poser des ques-

tions. Même si nous n'interrompons pas un membre du Comité pendant le temps qui lui est imparti, je tiens à vous informer que notre greffier dispose de deux horloges pour chronométrer les membres du Comité et les témoins.

Pour les membres du Comité et les témoins, cette partie de la réunion se terminera à 12 h 30, et nous nous réunirons ensuite à huis clos pour les travaux du Comité.

J'aimerais maintenant souhaiter la bienvenue aux témoins d'aujourd'hui.

Aujourd'hui, de la société d'assurance hypothécaire Canada Guaranty, nous accueillons Andrew Charles, président et chef de la direction et Curtis Gergley, agent principal de gestion de risques. Nous accueillons également, de la compagnie d'assurance d'hypothèques Sagen Canada, Stuart Levings, président et chef de la direction et Craig Sweeney, premier vice-président et agent principal de la gestion des risques.

Bienvenue à tous les témoins.

Nous entendrons d'abord les représentants de la société d'assurance hypothécaire Canada Guaranty. Ils ont cinq minutes pour faire une déclaration.

Vous avez la parole.

M. Andrew Charles (président et chef de la direction, Société d'assurance hypothécaire Canada Guaranty): Bonjour. Je vous remercie beaucoup de nous avoir présentés, monsieur.

J'aimerais remercier le comité des finances de nous donner l'occasion de participer à la séance d'aujourd'hui.

Canada Guaranty est un assureur privé contre le défaut de paiement des prêts hypothécaires, détenu à 100 % par des Canadiens, qui fait concurrence à la SCHL, une société détenue par le gouvernement, et à Sagen, une entreprise du secteur privé qui est représentée ici aujourd'hui. Notre activité principale consiste à fournir une assurance hypothécaire aux Canadiens qui achètent une maison avec une mise de fonds inférieure à 20 %. Il s'agit principalement d'acheteurs d'une première maison.

Notre domaine d'activité, c'est-à-dire l'assurance hypothécaire, est extrêmement procyclique et, bien que nous soyons actuellement à un point du cycle économique qui se caractérise par une amélioration des taux de chômage, une hausse des prix des maisons et des taux d'intérêt relativement bas, je tiens à souligner que les assureurs hypothécaires voient encore des emprunteurs manquer à leurs obligations pour des prêts hypothécaires contractés pendant la crise financière mondiale de 2007 à 2009, ce qui reflète la nature à long terme de notre domaine d'activité. Notre principe directeur est de veiller à ce que nous soyons là pour assurer la stabilité du secteur financier lorsque le cycle économique se retournera et que la situation sera le contraire de ce qu'elle est aujourd'hui, c'est-à-dire lorsque nous verrons des taux de chômage élevés, des défauts de paiement importants et une diminution du prix des maisons.

Nos activités sont étroitement réglementées par le BSIF, qui exige que tous les assureurs hypothécaires détiennent des niveaux de capital appropriés pour être en mesure de résister à une augmentation importante et prolongée des défauts de paiement des prêts hypothécaires au cours de divers scénarios économiques fragilisés. L'offre de produits de notre secteur se limite également à un cadre défini par le ministère des Finances.

Ces deux protections essentielles servent à renforcer et à stabiliser le cadre de l'assurance hypothécaire canadienne. Depuis la crise financière mondiale, il y a eu pas moins de 10 interventions réglementaires axées sur la demande qui ont réduit la demande de prêts hypothécaires. Parmi ces interventions, on compte la réduction des périodes d'amortissement de 40 ans à 25 ans, l'élimination des prêts hypothécaires locatifs à ratio élevé et l'élimination des refinancements hypothécaires du marché assuré. De plus, depuis 2017, tous les prêts hypothécaires assurés doivent être admissibles à un taux d'intérêt soumis à des tests de tension qui est supérieure de plusieurs points au taux contractuel. Cela a servi à créer une réserve pour stabilité importante qui vise à s'assurer que les emprunteurs conservent leur capacité de paiement lorsque les taux d'intérêt augmentent. Chez Canada Guaranty, nous avons appuyé toutes ces interventions, car nous pensons qu'elles sont prudentes et nécessaires pour soutenir un marché de l'accession à la propriété durable et responsable.

Au cours de la récente élection fédérale, une série de propositions liées au logement ont été proposées par tous les partis. L'une d'elles concerne la réduction arbitraire des primes d'assurance hypothécaire. Je signale au Comité que les primes d'assurance hypothécaire sont dérivées d'une analyse actuarielle fondée sur les niveaux de capital que les assureurs sont tenus de détenir pour conserver leur capacité de paiement dans divers scénarios de stress et de ralentissement économiques. Les niveaux de capital minimum sont fixés par l'organisme de réglementation fédérale du Canada, le BSIF, et constituent un élément essentiel de la stabilité financière du Canada. Une réduction arbitraire des primes sans une analyse actuarielle appropriée représenterait un précédent inquiétant et affaiblirait le système de financement du logement au Canada.

À titre d'information pour le Comité, j'aimerais brièvement décrire l'acheteur type d'une première maison au Canada. L'acheteur d'une première maison à ratio élevé a entre 25 et 40 ans, le revenu moyen de son ménage se situe entre 80 000 \$ et 120 000 \$, le montant moyen de son prêt hypothécaire est de 390 000 \$ et sa cote de crédit est très élevée, soit plus de 750, ce qui démontre un très haut niveau de solvabilité.

Dans l'ensemble, les prêts hypothécaires assurés représentent une composante relativement faible des prêts hypothécaires au Canada. En effet, nous estimons que les prêts assurés représentent moins de 20 % de l'ensemble du marché hypothécaire. En outre, le marché assuré est soumis à un plafond de 1 million de dollars pour le prix d'achat; ce plafond a été mis en place en 2012 et n'a pas été revu depuis. Ce plafond de 1 million de dollars pour le prix d'achat d'une maison est maintenant un facteur clé de la réduction de l'accessibilité pour les acheteurs potentiels d'une première maison dans la région du Grand Toronto et celle du Grand Vancouver, deux marchés importants où plus de 50 % des achats de maisons dépassent le plafond de 1 million de dollars.

J'aimerais maintenant aborder ce qui me semble être l'élément central de l'étude de votre comité, à savoir l'inflation du prix des maisons. Au cours des dernières années, l'inflation du prix des maisons a rendu l'accessibilité financière de plus en plus difficile pour de nombreux acheteurs d'une première maison. Selon Teranet, le prix des maisons au Canada a augmenté de 15 % au cours de la dernière année et de 26 % au cours des 24 derniers mois. Permettez-moi de décrire ce que nous considérons comme les facteurs les plus importants à l'origine de l'inflation du prix des maisons au Canada — et nous pensons qu'il y a des contributions tant du côté de l'offre que de la demande.

- (1110)

Le problème le plus important est le manque d'offre de logements en temps opportun. De nombreuses municipalités ont apparemment limité le développement et ont été incapables de créer une offre de logements urbains pour les nouveaux propriétaires potentiels. L'utilisation des terres et les règlements de zonage dans de nombreuses grandes villes canadiennes ne semblent pas suivre la politique d'immigration et les aspirations de croissance du Canada. Le Canada connaît la plus forte croissance démographique de tous les pays du G7 et l'offre de logements dans bon nombre de nos grandes villes n'a pas pu suivre le rythme.

L'offre de logements a également été limitée par le manque de maisons à vendre dans un marché immobilier en pleine évolution, car les préférences des acheteurs ont été affectées par la pandémie. En effet, les Canadiens restent plus longtemps dans leur maison et hésitent à déménager dans des résidences avec services d'assistance. La pandémie a également modifié et ralenti de manière importante le modèle de mouvement international des personnes, et les Canadiens semblent plus hésitants à saisir des occasions d'emploi à l'étranger.

Du côté de la demande, au cours des 18 à 24 derniers mois, nous avons observé trois changements notables dans la demande intérieure.

Le président: Il faudrait commencer à conclure, s'il vous plaît. Nous avons largement dépassé le temps imparti.

M. Andrew Charles: Les faibles taux d'intérêt ont permis aux acheteurs de maisons d'avoir un bilan personnel beaucoup plus solide, et la pandémie elle-même a contribué, avec le passage au travail hybride à domicile.

Si je peux apporter une perspective à vos consultations, mes deux derniers commentaires sont d'éviter de diminuer arbitrairement les taux de prime d'assurance hypothécaire, et d'augmenter et d'indexer le plafond actuel du prix d'achat d'un million de dollars sur les prêts hypothécaires assurés pour refléter l'augmentation substantielle depuis 2012.

C'est ce qui conclut ma déclaration. Je suis désolé d'avoir dépassé le temps imparti.

Le président: Pas de problème. Je vous remercie, monsieur Charles. Vous aurez amplement l'occasion, pendant les séries de questions, d'étoffer les commentaires formulés dans votre déclaration préliminaire.

Nous entendrons maintenant les représentants de la compagnie d'assurances d'hypothèques Sagen Canada. Ils ont cinq minutes.

M. Stuart Levings (président et chef de la direction, Compagnie d'assurances d'hypothèques Sagen Canada): Merci beaucoup.

Bonjour à tous.

Vous entendrez nécessairement certaines choses plus d'une fois, en raison de la ressemblance de nos entreprises.

Permettez-moi de vous donner d'abord un peu de contexte sur notre entreprise et sur le sujet de l'assurance prêt hypothécaire. Sagen est le plus important assureur privé de prêts hypothécaires au pays. Canada Guaranty est, comme vous le savez, l'autre grand acteur du secteur privé. Nous sommes tous deux en concurrence avec la SCHL. Sagen était en 2021 le plus important assureur de prêts hypothécaires à ratio élevé au Canada, avec une part de marché d'environ 40 %.

L'assurance que nous offrons indemnise les prêteurs pour les pertes qu'ils subissent lorsque des acheteurs ne remboursent pas leur prêt hypothécaire. Elle est obligatoire pour les acheteurs dont la mise de fonds est inférieure à 20 %. Par conséquent, notre clientèle se compose donc principalement d'acheteurs d'une première maison.

L'imposition d'une assurance prêt hypothécaire est purement et simplement une politique publique qui connaît un grand succès commercial. Elle a aidé de nombreux acheteurs d'une première maison à accéder de façon responsable à des prêts hypothécaires abordables tout en protégeant nos secteurs de l'habitation et des services financiers contre les risques de perte. Comme nous sommes très bien capitalisés et rigoureusement réglementés et que nous possédons une vaste expérience, nous sommes en mesure de gérer adéquatement les risques liés aux prêts hypothécaires.

Voici maintenant quelques points à garder à l'esprit lorsque vous pensez à l'assurance prêt hypothécaire.

D'abord, la prime d'assurance prêt hypothécaire est payée en entier par le prêteur au moment où le prêt est contracté. Le prêteur se la fait ensuite rembourser par l'emprunteur en ajoutant le montant au prêt. Le prêt est ensuite remboursé selon le même calendrier d'amortissement que le reste du prêt.

Enfin, la durée de couverture d'assurance prêt hypothécaire correspond à la période d'amortissement d'un prêt hypothécaire. Comme la prime d'assurance prêt hypothécaire est payée intégralement au moment où le prêt hypothécaire est contracté, les assureurs hypothécaires ne peuvent pas exiger de prime supplémentaire en cas de ralentissement économique. Nous établissons donc le prix de notre produit en fonction d'un cycle économique complet, car les assureurs hypothécaires doivent compter sur leur capital et leurs primes non acquises pour payer les réclamations futures.

Nos acheteurs assurés d'une première maison sont les emprunteurs qui font l'objet de la réglementation la plus rigoureuse, actuellement, sur le marché. La simulation de crise n'a fait que renforcer

cette rigueur. Les assureurs hypothécaires assurent ainsi un second regard sur chaque demande de prêt hypothécaire à ratio élevé, de sorte que seuls les emprunteurs qui ont les moyens de rembourser leur prêt hypothécaire obtiennent une approbation.

Nos acheteurs assurés résident dans toutes les régions du Canada, la plupart d'entre eux étant âgés de 25 à 45 ans et ayant un emploi stable et un revenu moyen du ménage de 100 000 à 120 000 \$. Leur cote de crédit est élevée, dépassant en moyenne 750, et ils achètent habituellement des maisons dont le prix est inférieur à la moyenne du marché. C'est particulièrement le cas pour les emprunteurs de Vancouver et de Toronto.

Avant de passer à vos questions, je tiens à dire que nous convenons que l'augmentation du coût des logements constitue un défi pour les acheteurs de maisons, surtout pour ceux d'une première maison. La demande de logement est principalement attribuable à la nécessité d'avoir un endroit où vivre, et la croissance de notre population a été forte. Le manque d'offre appropriée pour répondre à cette demande est le problème fondamental qui afflige le secteur canadien du logement et entraîne une hausse des prix.

Voici trois observations pour aider votre comité:

D'abord, le gouvernement fédéral devrait faire tout en son pouvoir pour accroître l'offre de logements abordables, et non uniquement de logements à loyer modique. Autrement dit, il doit jouer un rôle de coordination et de soutien à l'égard des provinces, des municipalités et du secteur privé. Ça signifie également qu'il doit prendre des mesures directes, c'est-à-dire créer des mesures incitatives pour stimuler l'offre.

Ensuite, nous croyons qu'il serait imprudent de modifier la structure de prix de l'assurance prêt hypothécaire alors que la situation demeure si volatile. Le risque de conséquences imprévues est trop élevé. Par exemple, si les prix sont abaissés arbitrairement, les assureurs hypothécaires seront forcés de réévaluer le risque. Il est tout à fait possible que cette situation entraîne un resserrement des pratiques de souscription. Par conséquent, les acheteurs de maisons qui auraient été admissibles à un prêt hypothécaire aujourd'hui seront incapables de le faire à l'avenir.

Enfin, Il faudrait accroître l'accessibilité des maisons pour les nouveaux acheteurs. Une mesure précise consisterait à porter à plus de 1 million de dollars le plafond des prêts hypothécaires assurés qui avait été établi en 2012. C'est particulièrement important dans des marchés comme ceux de Vancouver et de la région du Grand Toronto.

Je vous remercie de votre temps.

Nous serons heureux de répondre à vos questions.

• (1115)

Le président: Merci, monsieur Levings.

Les membres du Comité vous bombarderont de questions.

Dans ce premier tour que nous entamons, chaque parti a droit à un temps de parole de six minutes.

Le premier interrogateur, du Parti conservateur, est M. Albas.

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

Je remercie MM. Charles et Levings d'être ici et de faire profiter notre comité de leurs lumières.

Je poserai d'abord des questions générales pour obtenir des explications sur la nature actuelle de l'espace hypothécaire et peut-être explorer certaines possibilités d'innovation.

L'ex-gouverneur de la Banque du Canada Stephen Poloz a déploré à quelques reprises et sous différentes formes l'absence d'innovation dans votre secteur.

L'une des propositions que j'ai vues serait un terme plus long que cinq ans, durée qui semble la valeur par défaut dans la plus grande partie du marché, bien que certaines institutions financières canadiennes en offrent de sept et de dix ans. D'après vous, pourquoi ces deux derniers termes ne sont-ils pas tellement utilisés au Canada, par rapport aux États-Unis, où les acheteurs les choisissent tous les jours.

Monsieur Charles, vous pouvez répondre le premier, puis nous entendrons M. Levings.

M. Andrew Charles: Voilà une question mûrement réfléchie. En effet, les termes de sept et de dix ans ont été offerts au Canada pendant assez longtemps. Personnellement, pendant ma formation et mon travail, je n'ai constaté qu'une adoption modeste de ces termes. Elle se cantonnait en grande partie dans l'Est et dans les marchés plutôt ruraux de notre pays, peut-être. Votre question est absolument légitime.

C'est peut-être en partie seulement une question de comportement et d'habitude des consommateurs qui a fait que le terme de cinq ans, avalisé par les accédants, a toujours représenté de 70 à 80 % des prêts. En fait, il représente 85 % de notre portefeuille.

Nous devrions insister davantage sur la possibilité de le prolonger, pour donner une plus longue certitude de paiement aux emprunteurs. En général, l'initiative devra être impulsée par les prêteurs plutôt que par les assureurs de prêts hypothécaires.

• (1120)

M. Dan Albas: Monsieur Levings, avez-vous quelque chose à ajouter?

M. Stuart Levings: Je pense que les consommateurs, particulièrement les accédants craignent plutôt la pénalité pour annulation du terme.

La plupart des accédants considèrent leur première maison comme une première étape vers une maison plus grande, à mesure que leur famille s'agrandira, etc. Ils sont susceptibles de préférer un terme plus court que celui qui pourrait plaire à quelqu'un qui se voit pour toujours dans la même maison et qui estime qu'il peut se tirer d'affaire avec un terme de sept ans.

M. Dan Albas: Sur le dossier de la recherche d'un prêt hypothécaire à plus long terme, dans un article de la C.D. Howe, Michael Feldman envisage la fin de la discordance entre le terme du prêt et l'amortissement. Il évoque l'existence de barrières législatives. On pourrait réduire l'exposition du contribuable au marché immobilier si on développait un marché pour les titres adossés aux créances hypothécaires résidentielles, les TACHR.

Quelle serait la place d'un tel marché pour vos entreprises? Y verriez-vous un autre débouché pour vos produits?

M. Stuart Levings: Qui préférez-vous entendre en premier?

M. Dan Albas: Pourquoi pas vous?

Vous avez la parole.

M. Stuart Levings: Le problème du terme de sept ans et du marché des titres adossés aux créances hypothécaires résidentielles se limite à la prédominance, aujourd'hui, d'une structure de financement sur cinq ans pour les prêteurs et l'émission d'obligations commerciales échéant dans cinq ans.

J'estime que si on en venait à voir les mérites d'un instrument de titrisation à long terme et à l'accepter, ça favoriserait un usage plus intensif ou une offre plus grande de ce terme et, peut-être, à des taux plus attrayants.

Pour notre entreprise, le plus longtemps l'emprunteur est assujéti au même taux, le mieux c'est. Ça ajoute de la stabilité financière et de la protection contre l'augmentation des taux d'intérêt. Nous savons, par expérience, que les accédants, notamment, ont un profil de risque plus élevé pendant les trois à cinq premières années. En général, c'est quand ils s'établissent dans leur carrière et se font une idée des coûts de gestion du ménage. Après cinq ans, le risque de ne pas honorer un paiement diminue considérablement.

S'il pouvait offrir davantage de prêts d'un terme de sept ans aux emprunteurs, notre secteur en bénéficierait beaucoup. Ça se résume à la structure de financement actuellement offerte, au marché des titres adossés aux créances hypothécaires résidentielles, au marché de la titrisation et, enfin, au comportement des consommateurs en réaction à une éventuelle pénalité s'il faut résilier leur prêt hypothécaire.

M. Dan Albas: Très bien.

Monsieur Charles, voudriez-vous intervenir?

M. Andrew Charles: Oui. Je suis essentiellement d'accord avec M. Levings.

À noter que le marché des titres adossés aux créances hypothécaires résidentielles est encore dans son enfance. Il y a eu plusieurs émissions de ces titres. Ils continueront de croître et de se développer, mais peut-être pas au rythme que le secteur voudrait.

J'ai une autre observation sur le terme de cinq ans pour les accédants. La croyance générale est que ceux qui travaillent sont susceptibles d'obtenir une ou deux promotions dans les cinq années qui suivent, ce qui entraînera des conséquences sur le mode de vie. On est également susceptible, selon le cas, d'hériter de l'argent ou d'autre chose. À la fin des cinq années, les emprunteurs seront économiquement plus avantagés, pour le transfert ou la reconduction de leur prêt hypothécaire, au lieu d'être astreints à un terme de sept ou de dix ans.

Un terme long soustrait d'autant plus l'assurance hypothécaire au risque de non-paiement du prêt hypothécaire.

Le président: Merci. Je vous remercie également, monsieur Albas.

Monsieur MacDonald, vous disposez de six minutes.

M. Heath MacDonald (Malpeque, Lib.): Merci, monsieur le président. Je remercie les témoins d'être ici.

Monsieur Charles, dans votre déclaration préliminaire, vous avez effleuré la question de l'analyse actuarielle. Je me demandais si vous pouviez en dire un peu plus à ce sujet pour la méthode du rapport avantages-coûts approuvés. Comment en faites-vous l'analyse?

• (1125)

M. Andrew Charles: Chaque année, les trois assureurs de prêts hypothécaires régis par le Bureau du surintendant des institutions financières sont tenus de calculer le montant des éventuelles réclamations ou des éventuels non-paiements de prêts hypothécaires, dans leur portefeuille — proprement dit — et y entrant. L'analyse actuarielle annuelle confirme la suffisance des réserves pour acquitter les éventuelles demandes de remboursement sous diverses contraintes économiques. Dans une grande mesure, c'est un exercice beaucoup plus scientifique qu'artistique.

M. Heath MacDonald: Ça n'a vraiment rien à voir avec les taux d'intérêt ni rien de ce genre, mais ça se fonde uniquement sur l'investissement, ou sur l'autre partie du grand livre? Sinon, comment est-ce que ça marche?

M. Andrew Charles: Ça se fonde sur divers scénarios économiques. Le premier facteur de non-paiement d'un prêt hypothécaire, au Canada, réside dans les taux de chômage. C'est le premier facteur et premier élément d'appréciation, et notre analyse actuarielle intègre un certain nombre de scénarios de base et de scénarios de résistance ou de crise, comme je l'ai dit, pour nous assurer de disposer de réserves suffisantes pour honorer les dernières demandes de remboursement.

M. Heath MacDonald: Merci.

Vos deux compagnies ont parlé du plafond d'un million de dollars actuellement en vigueur. Je me demande à quelle valeur envisagez-vous de le relever et comment y êtes-vous arrivés? Pourriez-vous nous montrer des statistiques sur la valeur que vous visez?

M. Andrew Charles: Pour le chiffre visé, nous sommes généralement à l'aise avec la position exprimée, je crois, par le gouvernement, qui le fait passer de 1 à 1,2 million de dollars. Ce qui a fait pencher la balance, c'est que le prix maximal d'achat de 1 million remonte à 2012, quand le prix des maisons était essentiellement inférieur à ce qu'il est aujourd'hui. Nous voudrions le relever à au moins 1,2 million pour permettre aux accédants de Vancouver et de Toronto de vraiment entrer dans ce marché.

Comme je l'ai dit dans ma déclaration préliminaire, plus de la moitié des achats de maisons sur ces deux marchés dépassent le million de dollars. Pour répondre à votre question, nous voudrions que le prix maximal passe de 1 à 1,2 million, mais, plus important, encore, on met en œuvre un indice annuel du prix des logements, un indice de l'inflation, pour l'appliquer à tout nouveau niveau de base.

M. Heath MacDonald: Merci de vos réponses sur le plafond d'un million. Seulement sur la période d'amortissement, les autorités de crédit demandent qu'on la prolonge à 30 ans. Qu'en pensez-vous?

M. Andrew Charles: Monsieur Levings, après vous?

M. Stuart Levings: Merci.

En principe, l'accédant est en concurrence, sur le marché du logement, avec des acheteurs d'expérience, des acheteurs qui accèdent à plus cher et des investisseurs souvent mieux en mesure de verser un acompte parce qu'ils vendent eux-mêmes un logement qui accumule beaucoup de valeur nette d'emprunt, et qui, de plus, peuvent amortir leur achat sur 30 ans. Sans doute ont-ils plus de pouvoir d'achat, et, d'après nous, l'acheteur assuré devrait être autorisé à les concurrencer grâce à des règles équitables, c'est-à-dire qui l'autoriseraient à étaler l'amortissement sur 30 ans.

Visiblement, le caractère quelque peu inflationniste d'un amortissement sur 30 ans est crédible par le fait qu'il prolonge le pouvoir d'achat. Mais, compte tenu de certaines des observations que nous avons déjà formulées pour votre comité sur le rôle des accédants, que nous estimons être dans l'intervalle de 15 à 20 % de tous les prêts hypothécaires, ils ne constituent pas un facteur vraiment inflationniste sur le marché. Ils achètent également des logements en moyenne beaucoup moins chers que la moyenne des marchés.

Seulement pour équilibrer les règles du jeu, nous avons souvent pensé qu'une durée maximale d'amortissement de 30 ans conviendrait aux acheteurs assurés. Actuellement, ils doivent se contenter de 25 ans.

M. Heath MacDonald: Monsieur le président, combien me reste-t-il de temps?

Le président: Une minute et demie.

M. Heath MacDonald: Puisque nous y sommes, vous avez également évoqué des acheteurs qui se servaient du marché pour faire des placements. Pouvez-vous me donner un petit aperçu et votre opinion sur les conséquences de l'augmentation de la financiarisation du marché canadien sur les accédants?

M. Stuart Levings: Bien sûr. Je vais en dire plus long.

Nous avons observé une hausse de la financiarisation attribuable aux investisseurs. Nous avons à ce sujet des données externes, puisque nous ne sommes pas en mesure d'assurer les prêts pour des propriétés achetées par des investisseurs. Nous consultons donc des données externes. Cependant, il est évident que la spéculation s'est intensifiée, comme c'est toujours le cas lorsque le marché immobilier est très vigoureux. Nous sommes d'avis que la spéculation par les investisseurs est bénéfique dans une certaine mesure parce que, dans certains cas, les investisseurs achètent des logements locatifs. Par contre, dans beaucoup d'autres cas, l'objectif est plutôt de s'enrichir grâce au marché immobilier et de rénover des propriétés pour ensuite les revendre, ce qui n'est pas une bonne chose à notre avis.

Nous ne pouvons rien faire à cet égard pour les premiers acheteurs ni en ce qui a trait à l'assurance hypothécaire, car nous n'assurons pas les prêts d'investisseurs, mais nous sommes tout à fait d'avis que certaines des mesures annoncées par divers ordres de gouvernement dans le but d'atténuer la spéculation sont positives et devraient continuer à susciter de l'attention.

• (1130)

M. Heath MacDonald: Merci.

Le président: Je vous remercie, monsieur MacDonald. Votre temps est écoulé.

La parole est maintenant à M. Ste-Marie du Bloc québécois pour six minutes.

[Français]

M. Gabriel Ste-Marie (Joliette, BQ): Merci, monsieur le président.

Bonjour, messieurs. Je vous remercie de votre présence et de vos présentations, qui étaient vraiment très intéressantes.

Ma première question s'adresse autant à M. Charles qu'à M. Levings.

En raison des prix qui augmentent, il semble que les acheteurs d'une première maison aient un accès moindre à la propriété résidentielle. À la lumière de cette tendance, diriez-vous que le rôle de votre secteur d'activité tend à diminuer ou à augmenter? Comment cela se répercute-t-il sur vos affaires?

Monsieur Charles, vous pouvez répondre à la question en premier, si cela vous convient.

[Traduction]

M. Andrew Charles: Je vous remercie beaucoup.

Je dirais que le problème plus vaste pour nous, alors que les prix sont en hausse — et ils ont augmenté considérablement — c'est le plafond de 1 million de dollars, qui limite la capacité du secteur de l'assurance prêt hypothécaire à soutenir les premiers acheteurs dans les grands marchés urbains du Canada, où les prix ont fortement augmenté.

Il y a une décennie, le pourcentage d'hypothèques assurées au Canada, comme solution pour les premiers acheteurs, s'élevait à près de 40 %. Aujourd'hui, notre rôle est beaucoup moins important, car ce pourcentage se situe entre 15 et 20 %, mais c'est probablement plus près de 15 %. Globalement, notre rôle commence donc à être moins grand en raison de ce plafond de 1 million de dollars.

[Français]

M. Gabriel Ste-Marie: Je vous remercie.

Voulez-vous ajouter quelque chose, monsieur Levings?

[Traduction]

M. Stuart Levings: Oui, bien sûr. J'ajouterai que, ce que nous avons observé ces dernières années, et je suis sûr que c'est la même chose pour nos concurrents, c'est que la proportion d'hypothèques assurées est de moins en moins grande dans les grands centres urbains. Étant donné que ce sont bien entendu dans ces grands centres urbains que les gens achètent une première propriété, cette situation nuit à notre industrie. Dans l'ensemble, nous voyons un déplacement en dehors des centres économiquement diversifiés, mais en tant qu'assureurs hypothécaires, nous avons besoin de cette diversité économique pour les périodes de ralentissement de l'économie. Si nous nous éloignons trop des grands centres urbains, nous observerons davantage de volatilité lorsqu'un risque extrême surviendra.

Pour revenir aux commentaires sur le plafond de 1 million de dollars, qui est le plafond auquel nous sommes confrontés et qui nous empêche d'avoir une plus grande représentation près des grands centres, je dirais qu'il faudrait remédier à cette situation.

[Français]

M. Gabriel Ste-Marie: Je vous remercie tous les deux de vos réponses.

J'aimerais savoir si, dans l'ensemble du financement par hypothèque pour l'achat de résidences, vous avez des statistiques à propos des taux variables et des taux fixes pour un an ou deux ans.

Évidemment, nous avons des inquiétudes quant à la stabilité du marché. Une hausse du taux directeur est attendue. En fait, nous commençons déjà à observer cette hausse et nous devrions suivre un sentier haussier au cours des prochains mois ou des prochaines années. Nous essayons d'évaluer le danger que cette hausse pourrait représenter quant aux défauts de paiement.

À votre connaissance, quelles sont les statistiques sur les taux variables pour cinq ans et sur les taux fixes pour un an ou deux ans? Comment qualifieriez-vous le risque systémique à cet égard?

Encore une fois, vous pouvez répondre à la question en premier, monsieur Charles, si cela vous convient.

[Traduction]

M. Andrew Charles: Au sein de notre société, environ 80 % de notre risque est attribuable aux emprunteurs qui ont un prêt à taux fixe de cinq ans, et je présume que c'est sensiblement la même chose pour nos concurrents.

Je dirais, monsieur, que les prêts à taux fixe d'un an et de deux ans représentent un très petit pourcentage, à la fois du point de vue de notre portefeuille et du point de vue des nouveaux prêts à assurer.

Au cours de la dernière année, nous avons observé un écart assez important entre les prêts hypothécaires à taux variable et les prêts hypothécaires à taux fixe de cinq ans, car les taux variables sont devenus très intéressants pour les emprunteurs, tant pour les hypothèques assurées que pour les hypothèques non assurées, je présume. Nous avons constaté une hausse considérable des prêts à taux variable.

Pour vous rassurer un peu, je dois dire que, malgré cette hausse considérable — qui se situe je crois entre 30 et 35 %, mais je pourrais le vérifier pour le Comité — les premiers acheteurs qui choisissent un taux variable ont tendance à être dans une meilleure situation financière que les premiers acheteurs qui décident d'opter pour un taux fixe de cinq ans.

Nous avons également observé une différence en ce qui a trait aux cotes de crédit. Ceux qui choisissent un taux variable ont une cote de crédit plus élevée que les premiers acheteurs qui optent pour un taux fixe de cinq ans.

Nous n'avons toutefois observé aucune différence au chapitre des défauts de paiement entre ceux qui choisissent un taux variable et ceux qui optent pour un taux fixe. En fait, d'après notre analyse des données antérieures, nous pouvons affirmer que les hypothèques à taux variables ne posent pas de problème.

● (1135)

[Français]

M. Gabriel Ste-Marie: Je vous remercie.

Je vois que mon temps de parole est presque écoulé.

Monsieur Levings, voulez-vous ajouter quelque chose à la très bonne réponse de M. Charles?

[Traduction]

M. Stuart Levings: J'ajouterais une chose. Nous avons effectué une analyse de notre portefeuille, qui a révélé que 95 % des emprunteurs qui devront renouveler leur prêt hypothécaire au cours des trois prochaines années vont le renouveler à un taux identique ou inférieur à leur taux actuel, et cela est attribuable au fait qu'un grand nombre d'entre eux ont choisi un taux fixe de cinq ans. Cela permet de diminuer la pression sur notre portefeuille et les emprunteurs dans un contexte où les taux sont en hausse.

[Français]

M. Gabriel Ste-Marie: Merci beaucoup.

[Traduction]

Le président: Merci, monsieur Ste-Marie.

La parole est maintenant au NPD.

Monsieur Blaikie, vous disposez de six minutes.

M. Daniel Blaikie (Elmwood—Transcona, NPD): Je vous remercie beaucoup, monsieur le président.

Avec l'indulgence des témoins, je vais prendre un bref instant pour donner avis de la motion suivante:

Que le Comité entreprenne une étude, conformément à l'article 108(2) du Règlement, de l'état actuel du fédéralisme fiscal au Canada, y compris, mais sans s'y limiter, des paiements de péréquation, du Transfert canadien en matière de santé et de la possibilité de créer un nouveau transfert fédéral pour équilibrer les coûts disproportionnés assumés par les provinces et les territoires du Canada au titre des mesures visant à atténuer les changements climatiques et à s'y adapter; que le Comité entreprenne des démarches pour entendre des représentants du gouvernement de chaque province et territoire dans le cadre de cette étude; que le Comité tienne au moins deux réunions pour cette étude avant le vendredi 17 juin 2022; et que le Comité dépose un rapport à la Chambre sur le sujet au plus tard le 3 février 2023.

Ce n'est qu'un avis de motion, monsieur le président. Je ne présente pas cette motion.

Le président: Je vous remercie, monsieur Blaikie.

J'ai une petite question. Avez-vous transmis cette motion au greffier, et est-ce qu'elle a été distribuée aux membres du Comité?

M. Daniel Blaikie: Oui, je l'ai transmise.

Elle n'a pas encore été distribuée...

Le président: Non, elle ne l'a pas été.

M. Daniel Blaikie: ... mais je m'attends à ce qu'elle soit traduite et distribuée à brève échéance. Je voulais simplement donner avis de cette motion le plus tôt possible.

Je vais maintenant m'adresser aux témoins. Je vais d'abord dire qu'à l'instar de nombreux autres Canadiens, sans doute, je ne connais pas très bien l'industrie de l'assurance hypothécaire.

J'ai entendu quelques commentaires plus tôt, et j'aimerais m'assurer d'avoir bien compris. J'ai cru vous entendre dire que vos sociétés n'assurent pas les prêts des premiers acheteurs. Je ne sais pas si j'ai bien compris, alors j'aimerais bien que vous tiriez les choses au clair à cet égard.

Je vous ai également entendu dire que vous n'assurez pas les prêts pour l'achat d'immeubles de placement.

Avant de poser d'autres questions, je veux simplement m'assurer que j'ai bien compris ces deux commentaires et que nous sommes sur la même longueur d'onde.

M. Andrew Charles: Pour répondre à votre premier point, je dois dire que les sociétés d'assurance prêt hypothécaire se concentrent principalement sur les premiers acheteurs. Soixante-quinze pour cent de notre clientèle est composée de premiers acheteurs.

En ce qui a trait à votre deuxième point, j'ai expliqué dans ma déclaration liminaire que le ministère des Finances détermine, conjointement avec le BSIF, quels prêts peuvent être assurés. Les prêts pour l'achat d'immeubles de placement ne sont pas admissibles à une assurance prêt hypothécaire, alors ils demeurent...

M. Daniel Blaikie: Quelle est donc la définition d'un immeuble de placement? S'agit-il de tout immeuble que vous achetez après votre première propriété?

Je sais qu'il existe différentes catégories d'investisseurs. Il y a de grands investisseurs institutionnels, mais il y a aussi des Canadiens propriétaires de leur première maison qui décident d'acheter une seconde propriété et de la louer. Certaines personnes sont propriétaires de 10 ou 15 propriétés de ce type, ou même davantage. Ces autres maisons unifamiliales sont-elles considérées comme des immeubles de placement, et les prêts pour ceux-ci sont-ils assurables, que ce soit par l'entremise de vos sociétés ou de la SCHL?

• (1140)

M. Andrew Charles: Il ne sont pas assurables, monsieur.

Nous consultons le rapport de la Banque du Canada sur le pourcentage du marché qui est occupé par des investisseurs. Je n'ai pas sous les yeux la définition précise de la Banque du Canada, monsieur, mais j'ai tendance à penser que si je suis propriétaire d'une maison et que j'en achète une autre et que je loue cette deuxième maison, je serais considéré comme un investisseur.

M. Daniel Blaikie: D'accord. Je vous remercie beaucoup.

Comme je l'ai dit, ce n'est pas un domaine que je connais très bien. Je crois que c'est aussi le cas pour un certain nombre des personnes qui nous écoutent un peu partout au pays. Je voulais seulement m'assurer que j'avais bien compris vos commentaires.

Je pense que M. Levings vient tout juste de parler un peu des taux fixes de cinq ans et des personnes qui ont choisi ce type de taux et qui vont renouveler leur prêt hypothécaire à un taux qui est, pour le moment, similaire. J'aimerais savoir si vous pouviez nous parler un peu des effets de la hausse des taux d'intérêt. À quel moment croyez-vous qu'un taux d'intérêt plus élevé commencerait à avoir de sérieuses répercussions, précisément sur votre société et plus généralement sur l'économie canadienne, sur les personnes qui ont du mal à effectuer leurs paiements hypothécaires?

M. Stuart Levings: Oui, permettez-moi de répondre à cette question.

Il n'y a jamais eu un lien très étroit entre la hausse des taux et les défauts de paiement, tout simplement parce que, généralement, lorsque les taux sont à la hausse, l'économie se porte très bien.

Deuxièmement, de nombreuses options s'offrent aux emprunteurs au moment du renouvellement. Par conséquent, même si un emprunteur avait un taux fixe de cinq ans et que, lors du renouvellement, le nouveau taux fixe de cinq ans est trop élevé pour lui, les prêteurs peuvent parfois offrir un taux fixe de trois ans, voire d'une plus courte durée, ce qui donne temporairement un répit à l'emprunteur. Habituellement, il s'agit d'un taux plus bas, car il est possible, par exemple, que l'emprunteur soit en train de vivre des perturbations sur le plan de l'emploi, alors, cette solution lui permet de passer au travers de cette période.

En outre, en tant que sociétés d'assurance prêt hypothécaire, nous offrons un bon nombre de programmes d'atténuation des pertes, comme nous les appelons, qui nous permettent d'intervenir dans une situation où un emprunteur éprouve des difficultés en raison d'un taux plus élevé, afin d'éviter des défauts de paiement. Nous pouvons lui accorder davantage de temps ou examiner des mesures visant à modifier son prêt, conjointement avec le prêteur, pour lui permettre de continuer à effectuer ses paiements hypothécaires.

Il peut s'agir parfois de renouveler une prolongation de la période d'amortissement, ce qui entraîne une baisse du taux d'intérêt, et peut-être même de permettre la capitalisation des arriérés.

Bref, il existe certains outils qui permettent d'atténuer les répercussions d'un taux plus élevé au moment du renouvellement. Nous considérons qu'il est inutile d'occasionner un défaut de paiement uniquement parce que le taux d'intérêt sera un peu plus élevé.

L'incidence sur nos activités est relativement peu importante. Les effets se feront plus généralement sentir sur les personnes qui souhaitent acheter une maison et dont le pouvoir d'achat est diminué à l'heure actuelle en raison de ce qu'ils peuvent se permettre, car le nouveau niveau des prix dans le marché immobilier est hors de leur portée. Ce qui s'offre à ces gens est très limité, à savoir des condos, des jumelés ou des maisons en rangée. C'est la situation actuellement. Les premiers acheteurs qui souhaitent acheter une maison de moins de 700 000 \$, particulièrement dans les régions du Grand Toronto et du Grand Vancouver, font face à une offre extrêmement limitée.

Le président: Merci, et merci, monsieur Blaikie. Votre temps est écoulé.

Mesdames et messieurs, nous allons passer à notre deuxième tour. La parole est d'abord à M. Chambers, du Parti conservateur, pour cinq minutes.

M. Adam Chambers (Simcoe-Nord, PCC): Je vous remercie beaucoup, monsieur le président, et je remercie nos témoins pour leur présence aujourd'hui.

Mon collègue du NPD, M. Blaikie, a posé plusieurs de mes questions, alors je vais en poser d'autres qui, j'ose espérer, seront utiles pour nous.

J'ai une question sur le fonctionnement du marché hypothécaire. Lorsque la SCHL modifie un taux de prime, est-ce que la réglementation vous oblige à modifier vous aussi votre taux de prime, ou est-ce que les forces du marché vous contraignent à le faire?

M. Andrew Charles: La réglementation ne nous oblige pas à augmenter ou à baisser nos taux de façon équivalente. Cela dit, la SCHL a toujours été l'entité qui a dicté les taux au sein d'un oligopole de taille relativement modeste. La majorité des prêteurs fonctionnent selon un système dans le cadre duquel ils envoient un certain nombre de clients à la SCHL et un certain nombre de clients à la société Canada Guaranty et à la compagnie Sagen. S'il y avait un écart entre les taux — si, par exemple, la SCHL réduisait ses taux de prime — un volume assez important irait à la SCHL plutôt qu'au secteur privé. Le changement dans le marché serait relativement instantané.

• (1145)

M. Adam Chambers: Merci.

Je vous remercie pour cette précision au sujet des catégories d'investisseurs. Est-ce que les acheteurs étrangers non résidents sont admissibles à une assurance hypothécaire? Est-ce la même chose que pour les investisseurs?

M. Stuart Levings: Nous sommes en mesure d'assurer les prêts des acheteurs étrangers, sauf s'ils achètent à des fins d'investissement. Toutefois, s'ils sont nouvellement arrivés au Canada et qu'ils achètent une propriété pour y habiter, nous pouvons assurer leurs prêts.

M. Adam Chambers: Merci.

Est-ce que Statistique Canada ou le ministère des Finances vous a demandé de fournir des renseignements sur les acheteurs étrangers? Cela fait bien des années que nous avons de la difficulté à déterminer dans quelle mesure ils sont présents sur le marché.

M. Stuart Levings: Nous fournissons un certain nombre de données au ministère des Finances et au BSIF, y compris le nombre de ce que nous appelons des acheteurs nouvellement arrivés au Canada. Je dois dire que le nombre de ces acheteurs dont les prêts sont assurés est extrêmement petit, étant donné que ce sont des gens qui, généralement, achètent à des fins d'investissement, alors, nous ne pouvons pas assurer leurs prêts. Nos portefeuilles comptent moins d'une dizaine de ces acheteurs nouvellement arrivés au Canada.

M. Adam Chambers: Merci. Votre réponse est très utile. Il s'agit seulement d'une petite partie des acheteurs non résidents.

M. Andrew Charles: J'aimerais préciser que nous enregistrons aussi moins d'une dizaine... la majorité des nouveaux arrivants attendent d'abord d'obtenir le statut de résident permanent avant d'acheter dans le marché immobilier; ils sont peu nombreux à acheter une propriété dès leur arrivée au Canada.

M. Adam Chambers: Merci.

Des représentants de la SCHL ont témoigné devant notre comité, et ils ont laissé entendre que la SCHL tente d'accroître sa part du marché pour la faire passer de 30 % à quelque part entre 40 % et 50 %.

J'aimerais obtenir une réponse de la part des deux témoins. Y a-t-il une part du marché qui appartient logiquement uniquement à la SCHL? Comment vivez-vous la concurrence avec un organisme gouvernemental qui, soudainement, a décidé de modifier sa stratégie encore une fois et d'accroître sa part du marché, alors que, par le passé, il essayait en fait de la réduire?

M. Stuart Levings: Nous livrons concurrence à la SCHL comme nous le ferions dans le cas de tout autre concurrent. Il n'y a aucun type de produit qu'offre la SCHL que le secteur privé n'offre pas, et nous couvrons les mêmes régions du pays.

Selon nous, compte tenu de la nature de l'industrie, la part de la SCHL devrait probablement représenter le tiers du marché. À l'heure actuelle, sa part est extrêmement petite puisqu'elle s'est retirée d'un segment du marché durant la pandémie, tandis que notre compagnie et notre concurrent du secteur privé, la société Canada Guaranty, continuent de soutenir le marché.

En toute honnêteté, nous livrons concurrence à la SCHL comme si elle était un autre acteur du secteur privé. Il n'y a vraiment aucune différence, outre le niveau de service que nous offrons à nos clients.

M. Adam Chambers: Je vais vous poser une petite question à laquelle vous pourrez répondre par oui ou par non.

Estimez-vous que, dans le marché actuel, le moment serait bien choisi pour que le gouvernement propose d'autres mesures axées sur la demande visant à faire en sorte que les premiers acheteurs disposent de plus d'argent ou à faciliter les offres d'achat? Est-ce le bon moment pour cela?

M. Andrew Charles: C'est une question très difficile, car je me soucie beaucoup de l'accumulation des dépenses de relance dans un marché en pleine surchauffe. Je dirais toutefois que dans le segment des acheteurs d'une première maison, monsieur, qui représente moins de 20 % du marché, il est notamment possible de rajuster le prix d'achat maximal assuré de 2012.

M. Stuart Levings: Je suis d'accord, et j'ajouterais la période d'amortissement de 30 ans en tant qu'autre mesure appropriée selon moi, mais rien d'autre.

M. Adam Chambers: Merci beaucoup.

Le président: Merci, et merci, monsieur Chambers.

Nous passons aux libéraux. Nous avons Mme Dzerowicz pour cinq minutes.

• (1150)

Mme Julie Dzerowicz (Davenport, Lib.): Merci, monsieur le président.

Je vais présenter une motion. Je propose:

Que, compte tenu des perspectives économiques mondiales de plus en plus imprévisibles, exacerbées par la crise géopolitique actuelle en Europe et l'instabilité qui en résulte, il est d'une importance vitale que le comité entreprenne une étude axée sur le renforcement de notre économie interne en harmonisant les règlements entre les provinces et les territoires et en éliminant les obstacles à la libre circulation des personnes, des biens et des services et que:

- L'étude consiste en au moins cinq réunions, chaque réunion ne durant pas moins de deux heures;
- Des témoins, dont Stephen Poloz, conseiller spécial chez Osler, Hoskin & Harcourt LLP, Goldy Hyder, chef de la direction du Conseil canadien des affaires, le professeur Trevor Tombe, de Statistique Canada, et d'autres dirigeants fédéraux, provinciaux et territoriaux pertinents soient invités à témoigner;
- Le président soit habilité à établir des échéanciers pour les recommandations de témoins provenant des membres du comité; et à planifier les comparutions des témoins;
- Le comité présente un rapport sur cette étude avec ses recommandations à la Chambre dès que possible.

Je vais ensuite mettre fin au débat, monsieur le président. Je ne m'attends pas à ce que nous ayons une grande discussion là-dessus aujourd'hui, car nous avons des témoins extraordinaires à qui j'aimerais poser des questions.

Le président: Merci, madame Dzerowicz.

Mme Julie Dzerowicz: Merci.

Je tiens d'abord à remercier chaleureusement nos deux témoins pour leurs excellents témoignages.

Je pense que vous avez tous les deux dit qu'il est grandement nécessaire de stimuler l'offre pour des logements qui sont abordables, pas juste l'offre de « logements abordables ».

On nous a dit que les trois ordres de gouvernement ont un rôle à jouer à cette fin. Avez-vous une recommandation précise à propos des domaines dans lesquels tous les ordres de gouvernement pourraient collaborer pour s'attaquer au problème de l'abordabilité du logement?

Monsieur Charles, je pourrais peut-être commencer par vous.

M. Andrew Charles: Je pense que l'augmentation de l'offre de logements a été présentée comme notre priorité au Canada. À notre avis, le soutien des trois ordres de gouvernement sera nécessaire.

J'ai peut-être deux brèves observations. Chaque fois que le gouvernement fédéral ou un gouvernement provincial lance un nouveau moyen de transport en commun ou soutient de nouveaux pro-

jets de transport en commun, il pourrait peut-être y avoir une exigence en matière de densité le long de chaque nouvelle voie de transport en commun pour accroître la densité autour de ces dépenses d'infrastructure, peut-être en établissant un lien avec le capital.

Deuxièmement — et je pense que ce serait plus difficile à accomplir —, il y a un certain degré de nombrilisme au Canada. Je devrais employer un mot beaucoup plus élégant, mais c'est le mot que j'utiliserais. Je le mentionne, car c'est parfois difficile à l'échelle municipale. Nous serions favorables à ce que les trois ordres de gouvernement s'adonnent à cet exercice.

Mme Julie Dzerowicz: Avez-vous quelque chose à ajouter, monsieur Levings?

M. Stuart Levings: J'ajouterais que selon nous, le type d'offre sur lequel on met l'accent est au cœur du problème. Je pense que nous attaquer au problème de densité est manifestement une bonne solution, dans le sens que nous avons besoin d'une densité accrue des logements dans les régions urbaines, soit plus de maisons en rangée et de jumelés qui peuvent être construits dans des zones existantes plus rapprochées des grandes zones urbaines. L'étalement que nous avons observé au cours des dernières années a atteint le point où, en dépit du nombre croissant de personnes qui travaillent de chez elles, le transport n'est plus une option pour les gens qui travaillent en ville, mais qui doivent vivre aussi loin.

Mme Julie Dzerowicz: Merci.

L'une des recommandations que vous faites tous les deux consiste à autoriser l'amortissement des prêts hypothécaires sur 30 ans. Je veux savoir si vous parlez des acheteurs d'une première propriété ou de tout le monde. C'est ma première question.

Je pense que nous avons adopté une série de mesures il y a quelques années pour tenter non seulement de stabiliser le marché, mais aussi, je crois, de le protéger contre les défauts de paiement si les taux d'intérêt augmentent trop. C'est à ce moment-là que nous avons réduit la période de 30 à 25 années, si ma mémoire est bonne.

Je veux vous entendre parler un peu plus de la période de 30 ans que vous recommandez et savoir si ce n'est que pour les acheteurs d'une première maison ou pour tout le monde, et pourquoi vous pensez que ce serait une mesure prudente à ce stade-ci.

M. Stuart Levings: L'amortissement sur 30 ans est actuellement possible pour tous les acheteurs non assurés. Que vous soyez l'acheteur d'une première propriété ou non, si vous êtes assuré, la période d'amortissement maximale est de 25 ans selon la règle actuellement en vigueur.

Ce que nous préconisons, c'est que l'acheteur assuré ait également droit à une période de 30 ans, en reconnaissant que cela stimulerait un peu la demande, mais à notre avis, c'est tout simplement ce qui s'impose depuis longtemps, à savoir une harmonisation finale des règles. Elles sont déjà identiques pour tout le reste: le test de résistance aux taux d'intérêt hypothécaires, les critères de souscription et ainsi de suite. Je pense que ce serait une dernière étape à franchir pour au moins donner aux acheteurs d'une première maison les mêmes occasions que les acheteurs non assurés ont actuellement.

• (1155)

Le président: Merci, madame Dzerowicz. Le temps est écoulé.

Nous passons au Bloc et au député Ste-Marie pour deux minutes et demie, s'il vous plaît.

[Français]

M. Gabriel Ste-Marie: Merci, monsieur le président.

Encore une fois, ma question s'adresse à MM. Charles et Levings. Cependant, comme je dispose seulement de deux minutes et demie cette fois-ci, il sera plus difficile d'obtenir une réponse de tous les deux.

Dans la situation actuelle, la plupart des ménages vont s'exposer à davantage de risques pour acquérir une résidence. Comme les prix sont très élevés, ils vont acheter une maison à un prix plus élevé que ce qui serait souhaitable pour maintenir un niveau de risque confortable. Il y a donc une plus grande exposition au risque, de mon point de vue.

En même temps, comme le marché de l'immobilier est haussier, c'est-à-dire que les prix semblent augmenter sans arrêt, les banques et les institutions financières pourraient avoir intérêt à courir davantage de risques. Elles pourraient être disposées à accorder un prêt à un ménage même si le risque de défaut de paiement est plus élevé, car elles auront, de toute façon, la possibilité de revendre le bien résidentiel à un prix supérieur et ainsi recouvrer les frais. On reviendrait donc à un scénario semblable à celui ayant mené à la crise des années 2007, 2008 et 2009, surtout aux États-Unis.

Je ne veux pas du tout faire référence à votre champ d'activité particulier, mais, étant donné votre connaissance de l'ensemble du marché hypothécaire, croyez-vous que le marché hypothécaire fait face à davantage de risques présentement? Est-ce inquiétant pour vous?

[Traduction]

M. Andrew Charles: Je pense que chaque fois qu'on observe une appréciation comme celle que nous voyons sur le marché canadien, notre sensibilité au risque augmente naturellement.

Je dirais deux choses à ce sujet. Premièrement, veuillez garder à l'esprit que pour réussir le test de résistance, de nos jours, un emprunteur doit essentiellement se qualifier à un taux très près de 6 %, qui contient en soit un coussin, et cette mesure me réconforterait donc un peu.

D'après mon expérience, et selon mon évaluation des établissements de crédit du Canada — dont la majorité est aussi réglementée par le BSIF, un peu comme les trois assureurs de prêts hypothécaires —, ils regardent rarement si quelqu'un compte revendre à profit. Je pense que la principale motivation des banques, des établissements de crédit et des assureurs consiste à aborder le marché immobilier comme un moyen pour les gens de se loger.

Ce n'est pas toujours le cas, mais c'est surtout pour se loger, et je pense qu'ils sont très responsables dans leur processus d'approbation de crédit.

M. Stuart Levings: J'ajouterais que dans les discussions que nous avons régulièrement avec les prêteurs, le dialogue tourne souvent autour des autres précautions que nous prenons dans le cadre de nos activités, étant donné que nous acceptons les prêts hypothécaires accompagnés d'un paiement initial faible, ainsi qu'autour des mesures que nous prenons par rapport à notre façon d'évaluer les propriétés.

Il y a beaucoup d'échanges, et je dirais que les prêteurs réfléchissent bien à l'environnement et à la meilleure façon d'atténuer le risque.

Le président: Merci, et merci au député Ste-Marie.

[Français]

M. Gabriel Ste-Marie: Merci.

[Traduction]

Le président: Nous passons à M. Blaikie pour deux minutes et demie.

M. Daniel Blaikie: Merci beaucoup.

Je comprends que les investisseurs n'ont pas de prêts hypothécaires assurés, mais je suis néanmoins curieux à propos de ce qui suit. Nous avons entendu parler ici d'investisseurs qui pourraient acheter une première propriété et se servir ensuite de la hausse rapide de la valeur de leurs biens pour financer un autre achat et ainsi de suite, et compte tenu des hausses marquées de la valeur des biens d'une année à l'autre depuis quelques années, les gens qui s'adonnent à cette pratique ont pu acquérir un certain nombre de propriétés.

Je me demande juste si vous avez des commentaires sur les répercussions que les risques qu'ils prennent ont sur le marché alors que les taux d'intérêt augmentent, ou si vous y avez réfléchi, et en particulier lorsque les prêts hypothécaires ne sont pas assurés, que ce soit précisément pour votre entreprise ou... Avez-vous une opinion sur ce qui, du point de vue de l'intérêt public, devrait nous préoccuper à propos de la nature de cette activité et de l'absence de prêts hypothécaires assurés dans ce milieu?

● (1200)

M. Stuart Levings: Je pourrais peut-être répondre en premier cette fois-ci. Notre point de vue, c'est que les investisseurs ont tendance à mettre l'accent sur les copropriétés et, par conséquent, nous considérons, tout comme les prêteurs selon moi, les copropriétés comme un type de propriété très différent. Dans ce genre de situations, où un investisseur possède un certain nombre de logements et que quelque chose tourne mal — les taux augmentent et il ne peut plus payer les intérêts de la dette ou il y a un exode de locataires et des logements vacants —, nous avons tendance à observer une hausse de ventes de logements regroupés, ce qui exerce une pression à la baisse sur les prix.

Par conséquent, lorsque nous nous penchons sur une copropriété, nous examinons le nombre d'investisseurs dans l'immeuble et le niveau de risque que cela représente, en sachant que, contrairement à des propriétés jumelées, il pourrait y avoir une vente plus regroupée à un moment donné, une vente attribuable aux investisseurs. À notre avis, ce n'est pas le même type de souscription, et je pense que nos prêteurs adoptent le même point de vue pour tenter d'atténuer une partie du risque.

M. Daniel Blaikie: Serait-il juste de dire, pour le Canadien type qui écoute et se demande ce que tout cela signifie pour lui, que si une hausse des taux d'intérêt se traduit par de grandes difficultés pour les investisseurs surexposés, le principal risque pour les Canadiens qui possèdent leur propre logement serait peut-être de ne pas pouvoir déménager? S'ils ont déjà une grosse hypothèque et que la valeur de leur maison finit par être moins élevée que leur hypothèque, le principal risque pour eux serait d'avoir une mobilité réduite, ce qui ne se traduirait pas nécessairement par une crise financière pour leur ménage.

Cette prémisse semble-t-elle juste? Quelles seraient selon vous d'autres leçons qu'un Canadien qui écoute aujourd'hui devrait retenir de nos échanges?

M. Andrew Charles: Le point auquel vous faites allusion, monsieur, se rapporte à un avoir négatif, lorsque la maison et l'hypothèque d'un Canadien dépassent la valeur sur le marché. Je dirais qu'il y a très peu d'avoirs négatifs, voire aucun sur le marché canadien de nos jours, par le seul fait de la hausse des prix au cours des deux dernières années.

Pour revenir à votre commentaire sur les investisseurs, afin d'adopter un point de vue peut-être plus nuancé, je ne pense pas que l'apport des investisseurs qui achètent pour revendre 12 mois plus tard est nécessairement positif pour le système de prêts hypothécaires et de financement de propriétés au Canada. Nous estimons que si les investisseurs étaient restreints compte tenu de taux d'intérêt élevés ou d'autres circonstances atténuantes, l'inventaire sur le marché serait beaucoup mieux, surtout dans les centres-villes. Vous verriez probablement une approche plus nuancée et segmentée, où les copropriétés perdraient peut-être de la valeur, selon le nombre d'investisseurs qui se retireraient. Je dirais que ce segment du marché serait beaucoup plus touché que la famille qui possède son logement pour s'y loger.

M. Daniel Blaikie: Merci beaucoup pour ces explications.

Le président: Merci, monsieur Blaikie.

Nous passons maintenant à M. Fast, pour les conservateurs, qui dispose de cinq minutes.

L'hon. Ed Fast (Abbotsford, PCC): Merci à nos deux témoins. Vos témoignages sont très utiles pour notre étude de l'inflation au Canada.

J'aimerais revenir à M. Charles — et monsieur Levings, sentez-vous libre d'intervenir également —, à ses observations sur les taux d'intérêt.

Vous avez dit que le principal élément dont vous tenez compte lorsque vous évaluez la solvabilité et d'autres facteurs de risque est le statut d'emploi. Vous ai-je bien entendu?

M. Andrew Charles: Ce que je dirais, monsieur, c'est que les taux de chômage élevés favorisent les défauts de paiement hypothécaire plus que quoi que ce soit d'autre.

L'hon. Ed Fast: Je vois. J'aimerais vraiment revenir aux taux d'intérêt. Une hausse des taux d'intérêt vous préoccuperait sûrement.

Vous avez dit qu'il y a eu une hausse considérable des prêts hypothécaires à taux variable. Pour que ce soit clair, vous assurez des prêts hypothécaires à taux variable, n'est-ce pas?

M. Andrew Charles: En effet.

L'hon. Ed Fast: Vous évoluez tous les deux dans le domaine de l'évaluation et de la gestion des risques, et vous avez donc évidemment analysé les répercussions qu'une hausse des taux d'intérêt aurait sur le portefeuille d'hypothèques de vos entreprises.

Pouvez-vous parler de ce que cette analyse pourrait avoir révélé et des taux d'intérêt qui commenceraient à créer des problèmes pour les personnes que vous assurez?

M. Andrew Charles: Ce que je dirais, monsieur, à propos d'une des caractéristiques des prêts hypothécaires à taux variables — et nous pourrions ensuite revenir au travail d'analyse —, c'est que les gens qui empruntent à un taux variable peuvent passer à un produit

à échéance fixe à tout moment pendant le terme hypothécaire. Lorsque ces personnes observent un contexte de hausse des taux d'intérêt, nous en voyons beaucoup, tout comme les prêteurs, passer d'un taux variable à une échéance fixe. Je crois que c'est une option que les emprunteurs sont libres de choisir.

● (1205)

L'hon. Ed Fast: Ce que je voulais plus précisément savoir, c'est à quel moment la hausse des taux d'intérêt commence à présenter un risque très important pour votre portefeuille d'hypothèques.

M. Andrew Charles: Je vais céder la parole à mon agent principal de gestion de risques, qui a peut-être des données d'analyse plus précises pour répondre.

M. Curtis Gergley (agent principal de gestion de risques, Société d'assurance hypothécaire Canada Guaranty): Merci, monsieur Charles.

À propos du point soulevé par M. Charles, je dirais que tout le monde respecte le seuil d'admissibilité de 5,25 %. Même les personnes qui ont actuellement un taux variable, qui peut être de 1,5 %, remplissent le critère d'admissibilité qui se situe à 5,25 %.

Je pense que nous commencerions à avoir des difficultés à partir d'une hausse de 4 ou de 5 % des taux d'intérêt, et lorsque nous regardons les prévisions, nous constatons que personne ne s'attend à une telle hausse en ce moment. Si les taux augmentent de 2 %, je ne pense pas que nous aurons un gros problème de défauts de paiement.

L'hon. Ed Fast: Merci.

L'une de vos deux organisations a-t-elle comparé l'abordabilité du logement aux États-Unis et au Canada? Dans l'affirmative, quelles sont les différences, le cas échéant, et à quoi sont-elles attribuables?

M. Stuart Levings: Nous le faisons certainement de temps en temps, et l'abordabilité varie évidemment d'une région à l'autre.

Les gens pensent qu'il existe un marché immobilier canadien alors que, dans les faits, il n'y a pas de marché national. Chaque région est unique et particulière.

Dans les grands centres canadiens, soit Toronto et Vancouver, c'est très similaire à ce qui est observé dans les grands centres américains, et pour les mêmes raisons. Les taux d'intérêt sont ce qu'ils sont, mais le prix des logements est très élevé dans toutes ces grandes villes, que ce soit New York, San Francisco et ainsi de suite. À l'extérieur de ces villes, je pense que l'on convient généralement que l'abordabilité est encore un peu mieux aux États-Unis où l'offre est beaucoup plus grande. Ils ont tendance à avoir plus de logements disponibles, alors qu'au Canada, les logements ont tendance à être plus concentrés autour des grands centres, et nous souffrons donc de ce problème d'insuffisance systémique de l'offre.

L'hon. Ed Fast: L'un de vous connaît-il bien le programme de participation à la mise de fonds annoncé par le gouvernement il y a trois ans?

M. Stuart Levings: Oui.

L'hon. Ed Fast: La participation est décevante.

J'aimerais savoir si le secteur privé pourrait jouer un rôle plus important pour que la prestation du programme soit plus efficace et pour qu'elle se fasse peut-être plus rapidement.

M. Andrew Charles: À propos de la participation à la mise de fonds, la participation est très modeste par rapport à notre flux de trésorerie. Elle représente 2, 3 ou peut-être 4 % de notre flux de trésorerie total, ce qui se situe sous les 5 %.

Je crois que les Canadiens hésitent généralement à partager avec le gouvernement le moindre avantage que leur procure leur maison. Toutes sortes de programmes de participation à la mise de fonds ont vu le jour sur le marché. Je pense que la prémisse sous-jacente selon laquelle les Canadiens sont disposés à partager une hausse de la valeur n'est pas prouvée à ce stade-ci.

Le président: Merci.

Votre temps de parole est écoulé.

Merci, monsieur Fast.

Nous passons maintenant au Parti libéral. Madame Chatel, vous disposez de cinq minutes.

La parole est à vous.

[Français]

Mme Sophie Chatel (Pontiac, Lib.): Merci, monsieur le président.

Avant de commencer à poser mes questions aux excellents témoins que nous recevons aujourd'hui, étant donné que les marchés financiers et le secteur financier vont jouer un rôle extrêmement important dans la transition vers une économie verte, j'aimerais présenter la motion suivante:

Que le Comité entreprenne une étude sur l'état actuel des domaines suivants: (a) la « finance verte »; (b) les « investissements verts »; (c) la « finance de transition »; et (d) la transparence, les standards et la « taxonomie ».

Que cette étude consiste en:

- a. au moins cinq réunions, chaque réunion durant au moins deux heures;
- b. des témoins, y compris:

des représentants du Centre de l'OCDE sur la finance et l'investissement verts, du Programme des Nations unies pour l'environnement (PNUÉ) et d'autres dirigeants internationaux fédéraux, provinciaux et territoriaux pertinents soient invités à témoigner;

Peter Routledge, surintendant, Bureau du surintendant des institutions financières;

Kathy Bardswick, Conseil d'action en matière de finance durable;

Mme Barbara Zann, M. Mark Carney et M. Dan Breznitz, à titre personnel;

International Sustainability Standards Board.

Que le président soit habilité à établir des échéanciers pour les recommandations de témoins des membres du Comité et à programmer les comparutions des témoins.

Que le Comité présente un rapport sur cette étude avec ses recommandations à la Chambre le vendredi 17 juin 2022.

Je ne souhaite pas que le Comité en débâte maintenant. Le débat pourra avoir lieu ultérieurement, à la date choisie par le Comité.

Je vais maintenant poser mes questions aux témoins.

• (1210)

[Traduction]

Ma première question est la suivante.

L'abordabilité du logement dans les grandes villes posait de plus en plus problème avant la pandémie de COVID-19. Toutefois, durant la pandémie, nous avons constaté une surchauffe des marchés secondaires des petites collectivités.

Pouvez-vous nous parler des répercussions de cette réalité sur vos clients, ainsi que d'autres tendances que vous avez remarquées durant la pandémie? J'invite M. Charles à commencer.

M. Andrew Charles: C'est vrai que depuis le début de la pandémie, partout au Canada, beaucoup de personnes ont accédé à la propriété en s'achetant une première maison à l'extérieur d'un centre-ville ou d'un centre urbain. À Toronto, par exemple, il y a eu un déplacement important vers ce qu'on pourrait appeler des marchés secondaires, comme Kingston, Peterborough et toute cette région. Les gens s'y sentaient beaucoup plus à l'aise. Nous avons été témoins d'un exode urbain.

En conséquence de l'évolution de la pandémie, de l'augmentation du taux de vaccination et de la sensibilisation des Canadiens à l'égard de la santé, nous avons constaté un retour, si je puis le dire ainsi, vers les centres urbains partout au pays, pour des raisons liées au mode de vie, à la sécurité accrue résultant de la vaccination, ainsi qu'au caractère généralement animé et rempli de divertissements des centres urbains canadiens.

Au début de la pandémie, il y a eu un grand déplacement vers les marchés situés à l'extérieur de Toronto. Ce déplacement a exercé une grande pression sur le parc immobilier, car lorsqu'un nombre considérable d'acheteurs se dirigent vers un petit marché, l'offre n'est pas suffisante pour répondre à la demande. Par conséquent, les prix ont augmenté dans certains marchés secondaires de l'Ontario et d'ailleurs.

Mme Sophie Chatel: Merci.

Monsieur Levings, la parole est à vous.

M. Stuart Levings: Je suis d'accord avec M. Charles.

On a beaucoup entendu dire que les gens « conduisaient jusqu'à ce qu'ils soient admissibles ». Cela signifie que plus l'on s'éloigne des grands centres, moins les prix sont élevés. Les acheteurs étaient obligés de se rendre de plus en plus loin le long des autoroutes principales pour trouver des collectivités dans lesquelles ils avaient les moyens de s'installer.

Le télétravail et la pandémie ont certainement exacerbé la situation. Selon nous, ces facteurs ont grandement contribué à l'exode, car, comme vous l'avez dit, l'abordabilité du logement posait déjà problème avant la pandémie. La transformation du milieu de travail durant la pandémie a aggravé la situation.

Je pense que nous voyons maintenant un retour, surtout dans le marché des copropriétés. Ce marché a été durement frappé durant la pandémie, mais aujourd'hui, les gens recommencent à considérer les copropriétés comme un type de logements adéquat, surtout pour les personnes qui doivent retourner au bureau un certain nombre de jours par semaine. Ce changement est important et positif parce qu'il favorise la diversification des grands centres urbains. C'est une autre des raisons pour lesquelles nous demandons de relever le plafond de 1 million de dollars.

Le président: Merci.

Merci, madame Chatel. Votre temps de parole est écoulé.

Chers collègues, nous entamons la dernière série de questions. Comme nous n'aurons pas le temps de faire un tour complet, je vais accorder le même temps de parole à tous, comme je le fais d'habitude. Nous allons commencer par les conservateurs.

Monsieur Stewart, vous disposez de quatre minutes.

M. Jake Stewart (Miramichi—Grand Lake, PCC): Merci. M'entendez-vous?

Le président: Oui, nous vous entendons, monsieur Stewart. Je vous prie d'activer votre caméra.

Voilà. Nous voulons vous voir.

Votre arrière-plan est magnifique.

M. Jake Stewart: Désolé.

Je remercie les témoins de prendre le temps de discuter avec nous aujourd'hui. La participation des deux plus importants assureurs hypothécaires au Canada nous est très précieuse.

Avant de passer à mes questions, j'aimerais souligner que l'an dernier, la part du marché de l'assurance prêt hypothécaire occupée par nos deux témoins était supérieure à celle de la SCHL. Si ces deux sociétés ont réussi à dépasser la SCHL, c'est en partie en raison de la mauvaise gestion de la SCHL et de son resserrement des règles concernant l'accession à la propriété. La SCHL a fini par regretter d'avoir resserré ses règles, comme le prouve sa volte-face sur cette décision.

Ma première question s'adresse à M. Levings.

Comment avez-vous fait pour dépasser la SCHL et ainsi devenir le plus important assureur hypothécaire au Canada?

• (1215)

M. Stuart Levings: Je vous remercie pour la question.

Le premier facteur évident, c'est la réduction soudaine des produits offerts par la SCHL, comme vous l'avez mentionné.

Il y a très longtemps que nous travaillons dans le secteur au Canada. Notre société a été mise sur pied il y a plus de 25 ans; nous entretenons de très bonnes relations avec tous nos prêteurs et nous avons toujours aspiré à offrir un excellent service à la clientèle.

Quand l'acteur principal du secteur a retiré une partie importante des produits d'assurance prêt hypothécaire qu'il offrait aux emprunteurs, naturellement, les prêteurs se sont tournés vers le secteur privé pour nous demander si nous allions suivre son exemple ou si nous allions continuer à soutenir le secteur et les emprunteurs. Comme nous savions que les prêteurs avaient besoin de soutien et que les consommateurs allaient continuer à avoir besoin de prêts hypothécaires durant la pandémie, nous avons décidé de maintenir le cap. Grâce à cette décision et à notre service de grande qualité, notre part du marché a vite augmenté, et nous sommes devenus le plus important assureur hypothécaire au Canada.

M. Jake Stewart: Je vous remercie pour votre réponse.

Monsieur Levings, pensez-vous que les Canadiens font plus confiance à votre société qu'à la SCHL?

M. Stuart Levings: C'est très difficile de répondre à cette question.

Je dirais que nos clients nous considèrent comme une société de contrepartie entièrement digne de confiance étant donné le capital que nous détenons, ainsi que la rigueur et la discipline avec lesquelles nous consentons des prêts hypothécaires.

Je pense que, de façon générale, les Canadiens en savent beaucoup plus aujourd'hui sur le marché du financement hypothécaire et sur les acteurs du marché, simplement en raison de toute l'attention qui a été accordée à ce secteur ces dernières années. Par consé-

quent, ils comprennent le rôle que nous, les assureurs hypothécaires, jouons, et je pense qu'ils font maintenant confiance au secteur privé.

M. Jake Stewart: Merci pour votre réponse.

Monsieur Levings, j'ai deux autres questions pour vous.

À votre avis, quel rôle la SCHL jouera-t-elle dans l'avenir? Pensez-vous que sa présence est toujours nécessaire dans le milieu de l'assurance prêt hypothécaire? J'aimerais vous entendre là-dessus.

M. Stuart Levings: La concurrence est importante, et nous y tenons. Elle est avantageuse pour les consommateurs et elle nous oblige à rester vigilants. D'après moi, nous sommes tous des concurrents responsables — du moins, c'est ce que montre le bilan —, et la SCHL a un rôle à jouer en faisant partie des concurrents du secteur.

L'époque où un acteur dominant détenait une part de marché de plus de 50 % est probablement révolue. D'après moi, sa part de marché actuelle, qui se situe entre 30 et 35 %, est avantageuse pour l'industrie et, surtout, pour les consommateurs. Au bout du compte, ce sont eux qui acquièrent les logements.

M. Jake Stewart: Je vous remercie pour vos réponses, monsieur Levings.

J'aimerais poser la même question à M. Charles. D'après vous, quel rôle la SCHL jouera-t-elle dans l'avenir, et pensez-vous que sa présence est toujours nécessaire dans le milieu de l'assurance prêt hypothécaire?

M. Andrew Charles: La SCHL joue un rôle stabilisateur très important au Canada depuis la fin de la Deuxième Guerre mondiale. Cependant, je dirais qu'il n'est pas nécessaire pour elle d'occuper une part prédominante du marché.

Fait intéressant: durant la pandémie, le système canadien de financement de l'habitation a très bien fonctionné. Deux sociétés privées détiennent plus de 70 % des parts du marché canadien de l'assurance prêt hypothécaire. Dans une certaine mesure, ce système a été mis à l'épreuve au début de la pandémie, quand l'incertitude économique était un des facteurs les plus importants à prendre en considération.

À notre avis, la SCHL n'a pas vraiment un plus grand rôle à jouer dans le milieu de l'assurance prêt hypothécaire.

La lutte est chaude. La part de marché compte. Selon moi, la gestion des risques est aussi, voire plus importante que la part de marché. Il faut toujours bien réfléchir aux risques que nous prenons.

Le président: Merci, monsieur Charles.

Merci, monsieur Stewart.

Nous passons maintenant au Parti libéral. Monsieur Baker, vous disposez de quatre minutes.

La parole est à vous.

M. Yvan Baker (Etobicoke-Centre, Lib.): Merci beaucoup, monsieur le président.

Je remercie tous les témoins pour leurs témoignages éclairants. J'ai appris beaucoup de choses.

J'aimerais revenir à M. Levings. Je vais m'adresser à vous en premier parce que je pense que c'est vous qui avez abordé ce sujet.

Si je vous ai bien compris tous les deux, le plus grand risque de défaut de paiement est lié au taux de chômage. Est-ce exact?

• (1220)

M. Stuart Levings: Oui, c'est exact.

M. Yvan Baker: Merci.

Je sais que M. Gergley a aidé à répondre à la question; je veux juste m'assurer de bien comprendre. D'après ce que j'ai compris, quand les prêteurs offrent ou accordent des prêts, ils laissent une certaine marge de manœuvre pour faire en sorte que les emprunteurs puissent supporter, si je puis le dire ainsi, une modification des taux d'intérêt. Autrement dit, ils tiennent compte de la possibilité que les taux d'intérêt augmentent et des répercussions de l'augmentation sur les paiements des emprunteurs hypothécaires. Ils laissent une marge de manœuvre pour s'assurer que l'emprunteur aura les moyens d'effectuer ses paiements même si les taux d'intérêt augmentent.

Est-ce exact?

M. Stuart Levings: Oui, c'est exact. Nous avons l'obligation de soumettre les demandeurs à un test de résistance. Actuellement, le taux que nous devons utiliser est de 5,25 %.

M. Yvan Baker: D'accord.

D'après ce que vous dites, le risque que l'évolution des taux d'intérêt entraîne des défauts de paiement importants est très faible.

Le risque est-il très faible?

M. Stuart Levings: Oui, le risque de défaut de paiement lié à l'augmentation des taux d'intérêt est plus faible que le risque posé par la hausse du taux de chômage. D'après moi, l'enjeu le plus important relatif aux taux d'intérêt, c'est leur incidence sur l'abordabilité, c'est-à-dire sur le pouvoir d'achat des consommateurs, en particulier des acheteurs d'une première maison.

M. Yvan Baker: Très bien.

M. Andrew Charles: Je suis du même avis, monsieur Baker. Normalement, l'augmentation des taux d'intérêt n'entraîne pas de défauts de paiement, bien qu'il y ait évidemment un seuil de résistance. C'est bel et bien le taux de chômage qui a la plus grande incidence sur les défauts de paiements hypothécaires.

M. Yvan Baker: D'accord, je vous remercie.

Vous avez aussi expliqué tout à l'heure que les prêteurs et vous disposiez d'outils que vous pouvez utiliser dans le cas où la hausse des taux d'intérêt poserait problème pour certains emprunteurs. C'est très utile.

Il me reste seulement environ une minute et demie.

Vous avez demandé de relever le plafond de 1 million de dollars sur les prêts hypothécaires assurés. Je présume que cette mesure permettrait aux gens ne pouvant pas se permettre d'acheter une maison d'accéder à la propriété. Toutefois, la mesure aurait aussi l'effet de faire croître la demande pour les maisons de plus de 1 million de dollars, ce qui risque d'avoir une incidence sur les prix. Autrement dit, la mesure pourrait faire grimper les prix.

Par conséquent, vraisemblablement, certaines personnes ne pourraient plus accéder à ce marché, n'est-ce pas?

À titre de décideurs, notre objectif est de faire en sorte que le plus grand nombre possible de personnes puisse s'acheter une maison. Par conséquent, nous devons nous demander quel effet sera le

plus grand: si le gouvernement accepte votre demande, le nombre de personnes ayant accès à la propriété augmentera-t-il ou diminuera-t-il?

M. Andrew Charles: À notre avis, le nombre de personnes ayant accès à la propriété augmentera, particulièrement dans les marchés les plus importants du Canada, comme ceux de Vancouver, de Hamilton et de Toronto. Je tiens à être clair: la mesure ou la politique ne vise pas les endroits comme Moncton ou Fredericton, mais bien les marchés qui connaissent des problèmes d'abordabilité. D'après nous, elle accroîtra l'accessibilité.

C'est fort possible qu'à l'heure actuelle, les emprunteurs ciblés accèdent au marché en obtenant des prêts hypothécaires ordinaires avec l'aide financière de leurs parents. C'est difficile de recueillir des données à ce sujet. Cependant, je suis convaincu que la mesure aura un effet positif sur l'accessibilité, et non un effet excessivement stimulant sur les prix.

M. Stuart Levings: Je suis d'accord.

Le président: Merci, monsieur Charles, merci, monsieur Baker. Le temps est écoulé.

Nous passons maintenant au Bloc québécois. Monsieur Ste-Marie, vous disposez de quatre minutes.

[Français]

M. Gabriel Ste-Marie: Merci, monsieur le président.

J'ai encore une question pour MM. Charles et Levings. Nous pourrions changer l'ordre d'intervention et commencer par la réponse de M. Levings, cette fois-ci.

Ma question porte sur les changements climatiques.

En raison des changements climatiques, on assiste à un plus grand nombre de phénomènes météorologiques extrêmes, comme les inondations et les feux de forêt. J'aimerais savoir de quelle façon vous prenez en compte les risques climatiques dans vos champs d'activité. À quel point cela vous préoccupe-t-il? Êtes-vous en mesure de chiffrer le coût lié à cela?

[Traduction]

M. Stuart Levings: Je dirais que les changements climatiques préoccupent notre société et notre secteur dans une très grande mesure. Nos préoccupations sont centrées sur leur effet sur le logement, bien entendu, et sur la valeur des propriétés, car nos activités reposent sur cette valeur.

La question qui revient le plus souvent concerne l'assurabilité des propriétés. La fréquence et la nature des catastrophes récentes nous forcent à nous demander s'il sera toujours possible de contracter une assurance dommages pour de tels sinistres, surtout dorénavant. Ces catastrophes ont des répercussions sur la volonté des prêteurs d'accorder des prêts dans certaines régions du pays. Nous sommes très actifs sur ce plan. En collaboration avec les prêteurs et les assureurs, nous réfléchissons aux possibilités, aux implications, ainsi qu'à l'incidence des changements climatiques sur l'avenir de l'assurance habitation.

Nous en tenons également compte dans nos simulations de crise. Nous simulons des catastrophes naturelles majeures dans certaines régions du pays et nous évaluons l'incidence de la perte de paiements ou des réclamations sur notre situation financière globale et notre ratio actif-capital.

• (1225)

[Français]

M. Gabriel Ste-Marie: Merci.

Voulez-vous ajouter quelque chose, monsieur Charles?

[Traduction]

M. Andrew Charles: Je suis d'accord avec M. Levings.

J'ajouterais, à titre d'exemple, que les changements climatiques ont fait grimper le nombre de zones au Canada considérées comme inondables, des zones dans lesquelles les prêteurs ne consentent pas de prêts. Ces zones n'existaient pas il y a, disons, 20 ans, mais elles existent aujourd'hui. Par conséquent, les prêteurs n'accordent plus de prêts pour les propriétés situées dans ces zones, et nous n'offrons plus d'assurances, en raison des changements climatiques.

[Français]

M. Gabriel Ste-Marie: Merci.

Je n'ai plus d'autres questions, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur Ste-Marie.

[Traduction]

Nous allons maintenant passer à notre dernier intervenant, qui sera du NPD.

Monsieur le député Blaikie, vous disposez de quatre minutes.

M. Daniel Blaikie: Merci beaucoup.

Nous avons abordé ce sujet un peu plus tôt en réponse à l'une des questions de Mme Chatel, mais je voulais parler un peu plus du réalignement de la demande sur le marché du logement au cours des deux dernières années.

Nous avons beaucoup entendu parler de l'assouplissement quantitatif à cette table et du rôle qu'il a pu jouer dans la hausse des prix des logements, mais nous avons également vu que ce que les gens veulent dans un logement change énormément avec le travail à distance. Nous avons vu des gens se sentir libres de vivre dans des endroits qui n'étaient pas pratiques auparavant en raison de leur lieu de travail. Le télétravail a permis aux Canadiens de disposer de plus d'endroits où vivre tout en conservant leur emploi actuel.

Je me demande si l'un d'entre vous a une idée de la façon dont certains de ces facteurs et le réalignement de la demande, qu'il s'agisse d'un espace plus grand, d'une cour ou de vivre en dehors de la ville — peu importe — ont eu une incidence sur les prix des logements au cours des deux dernières années.

M. Stuart Levings: Je vais tenter de vous répondre.

Je pense que la réponse rapide est que cela a eu une incidence. C'est ce que nous avons vu dans le déplacement vers ces banlieues éloignées. Il s'agissait d'acquérir plus d'espace, un type de maison unifamiliale où l'on pouvait avoir quelqu'un — peut-être même un couple — qui travaille à domicile, et peut-être même des enfants à la maison pendant que leur école se faisait à distance.

Dans ces régions, cela a exercé des pressions sur les prix des logements qu'on n'avait jamais vues auparavant. Nous pensons qu'une partie de cet effet est en train de s'estomper à l'heure actuelle. Avec la fin de la pandémie, espérons-le, et le retour de certains employés dans les bureaux, cela devrait inverser un peu la tendance. Bien entendu, nous ne nous attendons pas à un recul ou à une correction majeure des prix dans ces types de communautés, mais nous pen-

sons que la pression à la hausse sur les prix va s'atténuer naturellement dans un avenir rapproché.

Voilà qui nous ramène à l'une de nos remarques sur l'approvisionnement et le type d'approvisionnement nécessaire: c'est le type d'offre approprié. Nous ne cherchons pas à construire davantage de condominiums de 300 pieds carrés, car cela ne répond pas aux besoins du marché. Cela pourrait répondre à un créneau très étroit, à une demande selon le type d'investisseur, mais en réalité, nous avons besoin de maisons dans lesquelles les familles peuvent vivre, et cela signifie plus d'unités de deux et trois chambres à coucher et probablement des condos plus grands ou plus de maisons en rangée et de maisons jumelées.

M. Andrew Charles: Monsieur Blaikie, j'ajouterais simplement que je pense que l'inconnu à l'heure actuelle, c'est le travail à domicile et le modèle hybride. Est-ce durable et à quoi ressemblera la future main-d'œuvre? Cela aura une incidence sur les prix dans ces marchés secondaires que nous avons mentionnés.

M. Daniel Blaikie: Est-ce que l'un ou l'autre d'entre vous a une idée de... Nous savons que nous avons une stratégie nationale du logement et que certaines provinces tentent de construire plus d'unités de logement pour accroître l'offre à divers niveaux du continuum du logement.

Étant donné que certains de ces facteurs liés à la demande de certains types de logements ont été très dynamiques au cours des deux dernières années, avez-vous une idée de la manière dont vous essayez d'intégrer ces éléments dans les travaux en matière de politique publique qui tentent de traiter l'aspect de l'approvisionnement dans l'équation?

• (1230)

M. Andrew Charles: Je n'ai pas d'idées précises, mais j'ai une opinion. Il va falloir que les trois gouvernements déploient beaucoup d'efforts pour créer davantage de logements à haute densité dans les centres urbains du Canada. Nous pensons que c'est là où est le problème. Ce sont vos grands centres urbains, monsieur.

M. Daniel Blaikie: Merci beaucoup.

Monsieur Levings, avez-vous quelques dernières réflexions à faire sur cette question?

M. Stuart Levings: Je suis d'accord. C'est une question de zonage et de possibilité de s'éloigner de ce zonage pour les maisons unifamiliales seulement. C'est le fond du problème, et c'est naturellement un défi, mais c'est ce qui doit se produire.

M. Daniel Blaikie: Merci beaucoup, à tous les deux. Je vous en suis très reconnaissant.

Le président: Merci, monsieur le député Blaikie.

Je tiens à remercier nos témoins d'être venus comparaître devant notre comité et de nous avoir fait part de leurs observations, de leurs témoignages et de leurs réponses aux nombreuses questions. Vous êtes assurément des experts en matière de logement. C'est un grand loisir national ici au Canada, qui servira de base à l'étude sur l'inflation dont notre comité est saisi.

Merci encore d'être venus témoigner devant nous et de nous avoir accordé de votre temps. Je le dis au nom de tous les membres du Comité, du greffier, des analystes, des interprètes et de tout le monde ici. Merci beaucoup. Nous vous souhaitons une excellente journée et nous avons hâte d'intégrer une grande partie de ce que vous avez dit dans notre rapport.

Merci.

Chers collègues, nous allons maintenant passer aux travaux du Comité. Pour ceux qui assistent virtuellement à la réunion, comme nous passons à huis clos, vous devriez avoir accès à un nouveau lien de réunion Zoom. Nous vous demandons de cliquer sur ce nouveau lien que vous a fourni le greffier et de vous connecter. Nous attendrons que vous soyez de retour.

M. Adam Chambers: Monsieur le président, entretemps, est-ce que le greffier ou vous pourriez me dire s'il y a une question que nous aimerions que le témoin précédent clarifie? Je pense à une réponse que ces témoins ont donnée aujourd'hui sur le fait de ne pas assurer les prêts hypothécaires des investisseurs. Je voulais clarifier le rôle de la SCHL sur ce marché.

Est-il préférable de poser cette question à la SCHL par l'entremise du greffier, ou est-ce une question sur laquelle tout le monde

doit s'entendre? Est-ce que c'est quelque chose qui vient du Comité ou est-ce une précision que je devrais demander de mon propre chef?

Le président: C'est une excellente question, monsieur le député Chambers.

Je crois qu'elle doit être adressée par l'entremise du greffier.

M. Adam Chambers: D'accord. Je vais rédiger une question et je la remettrai au greffier.

Le président: Oui. Ce serait formidable pour notre comité.

Merci. Nous allons suspendre nos travaux.

[La séance se poursuit à huis clos.]

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

Les délibérations de la Chambre des communes et de ses comités sont mises à la disposition du public pour mieux le renseigner. La Chambre conserve néanmoins son privilège parlementaire de contrôler la publication et la diffusion des délibérations et elle possède tous les droits d'auteur sur celles-ci.

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

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

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

Aussi disponible sur le site Web de la Chambre des communes à l'adresse suivante :
<https://www.noscommunes.ca>

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

SPEAKER'S PERMISSION

The proceedings of the House of Commons and its committees are hereby made available to provide greater public access. The parliamentary privilege of the House of Commons to control the publication and broadcast of the proceedings of the House of Commons and its committees is nonetheless reserved. All copyrights therein are also reserved.

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

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

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

Also available on the House of Commons website at the following address: <https://www.ourcommons.ca>