Tirer parti de la valeur nette de sa résidence à la retraite

Wolters Kluwer

TIRER PARTI DE LA VALEUR NETTE DE SA RÉSIDENCE À LA RETRAITE

Il est généralement reconnu que bon nombre de Canadiens ont de la difficulté à accumuler l'épargne requise pour financer une retraite confortable, d'une part à cause du krach boursier de 2008 qui a décimé de nombreux placements détenus dans le cadre de régimes d'épargne-retraite, et d'autre part, en raison des taux d'intérêt qui se maintiennent, depuis lors, à leurs plus bas niveaux historiques. Le problème est particulièrement grave pour les personnes qui étaient près de leur retraite ou qui venaient tout juste de prendre leur retraite lorsque le repli financier a frappé.

Seule une minorité (28 %) de Canadiens qui ont passé leur vie active à travailler dans le secteur privé peuvent espérer recevoir une pension d'employeur, et un pourcentage encore moins élevé de Canadiens (moins de 17 %) ont accès au type de régime de pension le plus avantageux pour un employé, c'est-à-dire un régime à prestations déterminées et entièrement indexées. Pour une vaste majorité de propriétaires canadiens qui approchent l'âge de la retraite, la valeur nette de la résidence représente l'actif le plus important et, potentiellement, une source de revenu de pension. Pour plusieurs, pouvoir tirer parti de cette valeur nette peut faire la différence entre avoir une retraite confortable et devoir se contenter du strict nécessaire.

Pour ces propriétaires, la question est de savoir comment convertir la valeur nette de leur maison en une source de revenu de retraite sans miner d'autres aspects de leur train de vie. Au début de 2013, l'Investor Education Fund (IEF) (une organisation sans but lucratif fondée par la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario et dont la mission consiste à éduquer la population en matière financière) a réalisé une étude auprès d'un groupe de 1 500 Canadiens, tous propriétaires actuels ou anciens propriétaires âgés de plus de 50 ans. L'un des points abordés dans ce sondage concernait le rôle joué par la valeur nette de la maison dans les plans pour la retraite. Les résultats du sondage révèlent que les propriétaires canadiens, de bien des façons, semblent ignorer en quoi la valeur nette de leur propriété peut être utilisée pour aider à financer la retraite.

Pour ces propriétaires, les possibilités, comme identifiées dans le sondage de l'IEF, sont limitées aux six suivantes :

- vendre leur maison et en acheter une plus petite pour éliminer la dette hypothécaire;
- vendre leur maison, en acheter une plus petite, et investir la différence;
- vendre leur maison, investir les produits de la vente, et louer;
- obtenir une marge de crédit hypothécaire;
- contracter une hypothèque inversée; ou
- louer une partie de la maison pour générer des revenus.

Pour déterminer laquelle ou lesquelles de ces possibilités sont appropriées pour un propriétaire donné, il faut tenir compte des besoins financiers de ce dernier, de sa tolérance au risque, de sa volonté de continuer d'habiter dans sa maison actuelle, et de son degré de flexibilité en matière de logement. Chaque option présente des avantages et désavantages qui lui sont propres.

Vendre la maison actuelle et en acheter une plus petite

Bien sûr, le choix de réduire la taille de la résidence familiale à la retraite n'est pas motivé uniquement par des raisons financières. Une fois que les enfants ont quitté le nid familial et volent de leurs propres ailes, il arrive souvent que la maison devienne trop grande pour le couple ou pour la personne qui l'habite. Une grande maison signifie aussi des coûts d'impôts fonciers et de services publics élevés, ainsi que davantage

de travail d'entretien, de réparations et de travaux extérieurs. De plus, l'emplacement d'une résidence familiale est normalement choisi en fonction de la vie professionnelle et de la vie familiale (la proximité de bonnes écoles, par exemple, et la proximité des voies de communication vers le lieu de travail). Après la retraite, un éventail différent de considérations entre en jeu lorsqu'il s'agit de choisir un bon milieu de vie.

Vendre la résidence familiale pour en acheter une plus petite et moins chère peut permettre d'optimiser ou d'augmenter les revenus de retraite des deux façons suivantes.

Pour les propriétaires qui ont terminé de payer leur hypothèque, déménager dans une maison plus petite et moins chère a pour effet de rendre disponible une somme qui peut être ajoutée à l'épargne-retraite. La plupart des Canadiens ne cotisent pas le montant maximal permis dans leur régime enregistré d'épargne-retraite chaque année, et, en conséquence, la majorité ont des droits de cotisation inutilisés. Utiliser le montant résultant de la vente de la résidence familiale afin de cotiser à un REER et de retirer cette cotisation (normalement, sur une période de plusieurs années) permet au propriétaire, en plus d'augmenter son épargne-retraite, de réclamer une déduction d'impôt correspondant au montant cotisé, et de réduire ainsi son impôt à payer pour l'année.

À titre d'exemple, penchons-nous sur le cas d'un couple qui a remboursé le prêt hypothécaire sur la résidence familiale et qui vend cette maison pour 350 000 $. Si ce couple fait l'acquisition d'une maison plus petite au coût de 250 000 $, la différence de 100 000 $ pourra être versée à un REER sur une période de cinq ans (pourvu que la limite de cotisation des conjoints le permette). En supposant un taux d'imposition marginal de 30 %, chaque tranche de 20 000 $ de cotisations réduira de 6 000 $ les impôts à payer pour l'année. De plus, il est important de noter que lorsque le particulier qui fait cette cotisation est âgé de 65 ans ou plus, réduire son revenu net de 20 000 $ par année peut avoir un effet positif sur son admissibilité à certains crédits d'impôt fédéraux, comme le crédit en raison de l'âge ou le crédit pour la TPS/TVH. Cela pourrait aussi permettre au contribuable d'éviter l'assujettissement à l'impôt de récupération de la Sécurité de vieillesse, ou de limiter le montant de cet impôt.

Auparavant, terminer le remboursement de son hypothèque avant la retraite était la norme, mais ce n'est plus le cas. Le sondage de l'IEF révèle que près de la moitié des propriétaires âgés de plus de 50 ans n'ont toujours pas terminé de rembourser leur hypothèque et que, de ce groupe, 70 % s'attendent à devoir encore de l'argent relativement à leur résidence principale une fois à la retraite. Avoir une telle dette à la retraite a deux implications principales. Premièrement, il va sans dire qu'une partie du revenu de retraite doit alors être consacrée au remboursement de cette dette (ou, du moins, au service des intérêts qui s'y rapportent) et, deuxièmement, les propriétaires dans cette situation sont vulnérables face aux augmentations de taux d'intérêt qui feraient augmenter le pourcentage de leur budget global devant être alloué aux frais de logement.

À titre d'exemple, penchons-nous sur le cas de propriétaires à la retraite qui ont une hypothèque ou une autre dette de 71 000 $ relativement à une résidence (soit le montant médian d'une hypothèque à la retraite, comme mentionné dans le sondage de l'IEF). Même à un taux relativement bas de 4 %, les propriétaires qui ne paient que les intérêts nécessaires au service de cette dette auraient tout de même à débourser 250 $ par mois pour le faire. Lorsque les taux d'intérêt augmenteront, ce qui est inévitable, chaque augmentation d'un point de pourcentage du taux d'intérêt imposé sur cette dette exigera un versement additionnel de 60 $ par mois en frais d'intérêts. Et, bien sûr, les propriétaires dont la dette relative à la résidence est structurée sous la forme d'une hypothèque traditionnelle doivent ajouter des paiements sur le capital à ces versements mensuels d'intérêts.

Cependant, lorsque la résidence familiale faisant l'objet d'une hypothèque est vendue, et qu'une plus petite propriété est achetée à l'aide de la valeur nette détenue dans cette résidence familiale, les besoins en matière de revenus de retraite s'en trouvent réduits. Les particuliers qui choisissent ce plan d'action n'auront pas de montant à investir, car la valeur nette de la résidence familiale sera utilisée en entier pour acheter une propriété plus petite. Cependant, sans paiement hypothécaire à faire chaque mois, les besoins en matière de revenus de retraite deviennent moindres, ou, d'une autre perspective, une partie des revenus de retraite devient disponible pour le paiement de frais non liés au logement.

Vendre las maison, investir les produits de la vente, et louer

Vendre la résidence familiale et déménager dans un endroit plus petit n'implique pas nécessairement l'achat d'une autre propriété. Pour certains, la vente d'une maison est l'occasion de passer de propriétaire à locataire.

Le choix de devenir locataire plutôt que propriétaire est beaucoup plus qu'une décision financière. L'accès à la propriété est l'un des rêves les plus chers de bon nombre de Canadiens et, une fois cet objectif atteint, il est difficile d'y renoncer. Des études démontrent que les propriétaires canadiens qui éprouvent des difficultés financières laisseront n'importe quelle autre dette impayée plutôt que de faire leurs versements hypothécaires en retard. Être propriétaire a une composante émotionnelle qui, bien qu'impossible à quantifier, est indéniable.

Par conséquent, pour les propriétaires, le fait de devenir locataire peut être perçu comme un pas en arrière, vers un mode de vie moins sécuritaire, ou même comme un aveu de défaite ou d'échec. Bien sûr, ce ne sont pas tous les propriétaires qui voient les choses de cette façon : pour certains, devenir locataire représente une fin bienvenue aux obligations financières et autres qui accompagnent inévitablement la propriété. Pour d'autres, le besoin d'utiliser la valeur nette accumulée de la maison pour créer un bassin d'épargne-retraite (ou pour augmenter un bassin qui est insuffisant) est simplement une réalité financière qui ne peut être évitée.

Lorsque la décision est prise de vendre ou de louer, toute la valeur nette accumulée de la résidence familiale sera disponible afin d'augmenter le bassin d'épargne-retraite. L'autre côté de la médaille, bien sûr, est que le retraité devra payer un loyer chaque mois pour le reste de sa vie.

À titre d'exemple, penchons-nous sur le cas d'un couple qui vend sa résidence, laquelle n'est plus grevée d'une hypothèque, et qui réalise un produit de vente net de 350 000 $. Étant donné qu'aucune nouvelle propriété n'est achetée, la totalité du produit de la vente est disponible aux fins d'investissement. Dans le scénario le plus simple, le couple investit 350 000 $ dans un placement offrant des intérêts de 3 % par année. Ce placement générera un revenu de 10 500 $ par année, soit suffisamment pour couvrir les frais de location d'un appartement dans la plupart des villes canadiennes. Le propriétaire pourrait aussi, comme dans l'exemple fourni précédemment, utiliser les produits de la vente pour cotiser à un REER (pourvu que la limite de cotisation actuelle des conjoints le permette) et bénéficier d'une réduction d'impôt du fait de cette cotisation. Pour générer une économie d'impôt de 10 500 $ par année, toujours en présumant que le taux d'imposition marginal des conjoints est de 30 %, ces derniers auraient besoin de verser 35 000 $ par année à un REER.

Obtenir une marge de crédit hypothécaire

Ce n'est pas tout le monde qui souhaite quitter la résidence familiale à la retraite. Dans bon nombre de situations, déménager vers un endroit plus petit n'est pas désirable, ni même possible. Pour ceux qui habitent une petite communauté, où les types de logements

disponibles peuvent être restreints, acheter une maison plus petite ou louer un logement pourrait signifier devoir déménager dans une autre communauté. Déménager et laisser derrière des amis et autres soutiens sociaux est difficile à tout âge, particulièrement lorsque cela coïncide avec un changement important de la vie comme la retraite. Aussi, il est de plus en plus commun pour des enfants d'âge adulte de revenir à la maison tel un « boomerang » après avoir terminé leurs études. Bien souvent, ces enfants adultes sont incapables de trouver un travail à long terme, ou la rémunération qu'ils tirent de leur travail n'est pas suffisante, ou assez stable, pour leur permettre d'assumer les obligations financières relatives à une maison, même en tant que locataires. Diverses raisons peuvent contraindre – ou inciter – les retraités à rester dans leur résidence familiale actuelle. Lorsque les personnes continuent de demeurer dans leur maison par choix, et que le seul facteur qui les pousserait à vendre cette maison est le besoin de libérer une valeur nette, il existe d'autres options.

La majorité des Canadiens ont déjà entendu parler des « marges de crédit hypothécaires » (MCH). En fait, nombreux sont ceux qui en possèdent déjà une. Ces marges de crédit ressemblent aux hypothèques traditionnelles, en ce sens que les montants empruntés sont garantis par la valeur de la maison. Cependant, contrairement aux hypothèques, les MCH ne constituent pas un prêt d'un montant fixe : dans le cadre d'une MCH, le propriétaire peut plutôt emprunter jusqu'à concurrence d'une limite préétablie. Cette limite est basée sur la valeur de la maison et sur la solvabilité générale du propriétaire, et elle ne peut excéder 65 % de la valeur actuelle de la propriété. Des intérêts sont imposés sur le solde impayé courant. L'autre différence notable entre une MCH et une hypothèque traditionnelle est que les MCH ne sont pas assorties d'un échéancier de remboursement (ou d'amortissement) structuré. Bien que des paiements mensuels doivent normalement être faits, ces paiements peuvent consister d'aussi peu que le montant des intérêts accumulés le mois précédent, sans paiement requis sur le capital. Finalement, lorsque des fonds sont empruntés à l'aide d'une MCH, il n'y a aucune restriction quant à leur utilisation : ils n'ont pas à être affectés à des dépenses liées à la maison.

La flexibilité offerte par les MCH donne lieu à la fois à des avantages et à des risques potentiels. Ces dernières années, la réputation des MCH a été quelque peu ternie, car nombre d'emprunteurs ont accumulé des dettes substantielles à l'aide de ce mode d'emprunt, souvent pour financer un train de vie qui n'aurait pas été à leur portée autrement. Évidemment, pour ceux qui trouvent difficile de ne pas dépenser les fonds qui leurs sont disponibles, la flexibilité d'une MCH présente plus de risques que d'avantages. Mais pour ceux qui ont un historique de bonne gestion du crédit, l'utilisation judicieuse de fonds provenant d'une MCH peut être la solution pour demeurer dans leur résidence actuelle.

À titre d'exemple, penchons-nous sur le cas d'un couple à la retraite qui désire, pour une raison quelconque, demeurer dans sa résidence actuelle. Le revenu de pension des conjoints est suffisant pour leur permettre de faire face aux dépenses courantes, mais les coûts importants associés à l'entretien d'une maison – comme ceux occasionnés par la réfection d'un toit – sont au-delà de leurs moyens. En contractant une MCH et en utilisant les fonds disponibles pour couvrir ces dépenses occasionnelles, ils sont en mesure de continuer à demeurer dans leur maison et d'entretenir correctement cette dernière. Bien sûr, le montant emprunté réduira la valeur nette de la maison, il leur faudra payer au moins l'intérêt sur ce montant chaque mois, et ils devront prendre en compte ces frais d'intérêts mensuels dans leur budget de dépenses courantes.

Toutefois, lorsque les propriétaires envisagent d'utiliser une MCH afin de couvrir des dépenses courantes plutôt que des dépenses imprévues, il convient d'être prudent. Il est essentiel que les propriétaires comprennent que chaque dollar emprunté a pour effet de réduire la valeur nette de leur maison du même montant. Lorsque la dépense payée avec des fonds provenant d'une MCH est une dépense spécifique et identifiable, par exemple une dépense engagée pour effectuer des rénovations visant à rendre la maison plus sécuritaire et à l'adapter aux besoins de propriétaires vieillissants, ou même pour payer les impôts fonciers annuels, l'utilisation de la MCH n'est probablement pas inquiétante. Cependant, lorsque les fonds empruntés d'une MCH sont nécessaires sur une base régulière et continue pour faire face aux dépenses de tous les jours comme les dépenses de services publics ou même la nourriture, c'est très probablement un signe que les propriétaires devraient examiner de près ces dépenses et leur budget pour déterminer si leur train de vie est soutenable. Dans de telles circonstances, il est possible, selon la valeur de la maison et les coûts associés au train de vie des propriétaires, que les fonds disponibles sur la MCH soient éventuellement épuisés, laissant les propriétaires avec une valeur nette considérablement réduite sur leur maison et un manque à gagner pour les dépenses courantes.

Contracter une hypothèque inversée

Les hypothèques inversées sont mieux connues, plus utilisées, et ont une histoire beaucoup plus longue aux États-Unis qu'au Canada. Toutefois, de tels véhicules financiers sont maintenant publicisés et mis en valeur sur une base régulière dans les médias canadiens, et il est fort probable qu'à ce jour, la majorité des Canadiens en ont au moins entendu parler.

Tout comme une marge de crédit hypothécaire, une hypothèque inversée permet aux particuliers d'accéder à une somme d'argent établie en fonction de la valeur de leur maison et de la valeur nette qu'ils ont accumulé dans cette maison. Il est aussi possible, en utilisant une hypothèque inversée, de structurer la remise de fonds de différentes façons. Le propriétaire peut choisir de recevoir un montant forfaitaire, ou de recevoir une série de versements qui lui donneront un flux de revenu régulier. Cependant, il n'y a pas de différences significatives entre une MCH et une hypothèque inversée, tant en ce qui concerne les conditions de prêt que les conditions de remboursement et les coûts résultants.

Avec une hypothèque inversée, aucun remboursement des fonds versés n'est exigé jusqu'à ce que le propriétaire quitte ou vende sa maison. Des intérêts sont évidemment imposés, et ils s'accumulent à compter du moment où les fonds sont versés. Ces intérêts doivent ensuite être payés, généralement à partir du produit de la vente, lorsque le propriétaire quitte sa maison. Par conséquent, les frais d'intérêts, lorsque la dette est éventuellement remboursée, peuvent être assez élevés, puisque les intérêts se sont accumulés tout au long de la durée de l'hypothèque inversée.

En outre, le montant maximal pouvant être obtenu en contractant une hypothèque inversée est moindre que celui disponible avec une MCH : il correspond à 50 % de la valeur actuelle de la maison au lieu de 65 %. De plus, lorsqu'il y a déjà une hypothèque ou une autre forme de prêt garanti par la maison, ces dettes doivent être remboursées avec les fonds reçus dans le cadre de l'hypothèque inversée.

Le principal avantage d'une hypothèque inversée, par rapport à une MCH, est que le propriétaire n'est pas tenu de faire des versements tant qu'il habite dans la maison, ce qui impose beaucoup moins de contraintes quant au flux monétaire. Toutefois, le taux d'intérêt appliqué dans le cadre d'une hypothèque inversée est habituellement plus élevé que celui qui serait imposé dans le cadre d'une hypothèque traditionnelle ou d'une MCH. De plus, selon les termes de plusieurs de ces arrangements, une pénalité pour remboursement anticipé est imposée lorsque le propriétaire déménage ou lorsque la maison est vendue dans les trois ans suivant la date d'obtention de l'hypothèque inversée.

Pour déterminer laquelle d'une MCH ou d'une hypothèque inversée serait la meilleure option, il faut tenir compte de la situation particulière du propriétaire, mais, dans tous les cas, les facteurs suivants doivent être pris en considération :

- Avec une hypothèque inversée, la valeur nette de la maison du propriétaire est constamment grugée par le montant des avances de fonds, et des intérêts qui s'accumulent. Avec une MCH, la valeur nette est réduite du montant des avances de fonds, mais la composante intérêts est payée mensuellement et ne gruge pas la valeur nette. En d'autres termes, le propriétaire qui opte pour une MCH connaîtra avec certitude le montant qui viendra réduire la valeur nette de sa maison, tandis que celui qui contracte une hypothèque inversée ne le connaîtra pas.
- Les circonstances financières du propriétaire permettraient-elles que les versements mensuels d'intérêts requis dans le cadre d'une MCH puissent être effectués sans occasionner un lourd fardeau financier? Le taux d'intérêt d'une MCH est presque toujours variable, ce qui signifie qu'il fluctuera lorsque les taux d'intérêt augmenteront ou diminueront. Et puisque les taux sont près de leur plus bas niveau historique, il est pratiquement certain que toute personne qui contracte une MCH devra faire face à une augmentation de taux d'intérêt dans un avenir proche. L'incidence de l'augmentation éventuelle du versement d'intérêts mensuel sur les finances du propriétaire devrait être prise en compte lors de la prise de décision. D'un autre côté, les propriétaires dont les circonstances financières ne leur permettent de contracter aucune autre obligation financière, mais qui ne veulent ou ne peuvent déménager pourraient trouver qu'une hypothèque inversée est la meilleure option.
- Quel âge a le propriétaire, et quel est son état de santé actuel? Bien qu'une MCH puisse être obtenue par un propriétaire de tout âge, les hypothèques inversées ne peuvent être contractées que par les propriétaires âgés de 55 ans ou plus. Les propriétaires qui en sont à la fin de la cinquantaine ou à la soixantaine et qui envisagent de contracter une hypothèque inversée devraient prendre en compte que lorsque l'hypothèque inversée demeure impayée pour une période de 20 ans ou plus, les frais d'intérêts accumulés deviennent très importants. Toutefois, un propriétaire octogénaire dont l'état de santé fait en sorte qu'il ne pourra plus vivre de façon autonome bien longtemps n'est pas non plus un bon candidat pour une hypothèque inversée, à cause de la pénalité de remboursement anticipé qui est généralement imposée lorsque le propriétaire déménage ou vend sa maison dans un délai de moins de trois ans.

Louer une partie de la résidence familiale

Pour plusieurs propriétaires, cette option est la moins attrayante de toutes, et il ne s'agit pas toujours d'une option pratique. Il est possible que les règlements de zonage municipaux interdisent la conversion d'une partie de la maison en unité locative. Même lorsqu'un tel usage de la propriété est permis, la majorité des propriétés résidentielles ne sont pas configurées de manière à permettre

l'aménagement d'un logement autonome dans la maison, du moins pas sans rénovations importantes (et coûteuses). Finalement, bon nombre de gens ne sont tout simplement pas à l'aise avec l'idée de partager leur maison avec un locataire.

Mais ce n'est pas le cas de tout le monde. Dans certaines situations, lorsque les règlements de zonage municipaux le permettent, un sous-sol peu utilisé peut être converti en chambre locative ou même un studio à (relativement) peu de frais. Dans les endroits où il y a un besoin pour du logement saisonnier, par exemple, où il y a une université ou un collège à proximité et où les étudiants cherchent un endroit où se loger, le propriétaire peut louer pour une partie de l'année seulement. Pour un propriétaire âgé qui vit seul, la présence d'une autre personne à la maison peut procurer un sentiment de sécurité, en plus des avantages financiers que cela suppose.

Probablement plus que les autres choix mentionnés, la décision de louer une partie de la maison afin de générer un revenu additionnel est autant un choix de vie qu'une décision financière. Lorsque devenir un locateur fait la différence entre pouvoir continuer d'habiter sa maison et devoir déménager, bon nombre de propriétaires seront prêts à « se serrer les dents » et à prendre un locataire. Pour d'autres, les inconvénients de devenir locateur sont tout simplement trop importants. Il s'agit d'un choix très individuel.

Conclusion

Même si presque tout le monde attend avec impatience le moment de la retraite, ne pas se sentir préparé financièrement pour cette étape est très stressant. Toutefois, les Canadiens qui ont fait l'effort et les sacrifices requis pour acheter une maison et être en mesure de faire leurs versements hypothécaires seront rassurés de savoir que la valeur nette qu'ils auront acquise durant leur vie pourra être mise à leur disposition, au moyen des options mentionnées précédemment, afin de les aider à assumer toute dépense inattendue ou tout manque à gagner financier.