



Automne 2006

Le marché hypothécaire canadien prend un virage important et des changements majeurs viennent répondre aux besoins des emprunteurs. Est-ce que l'accessibilité à la propriété est trop facile ? Pourquoi tant de nouveaux prêteurs viennent jouer dans la cour des grandes institutions financières ? L'éventail du financement hypothécaire s'élargit énormément !

MISE EN SITUATION

- Au Canada, depuis plusieurs années, les institutions financières traditionnelles détiennent le monopole du monde hypothécaire. Certes, elles sont là pour servir le consommateur. Trimestre après trimestre, leurs profits ne cessent de grimper pour atteindre des sommets inégalés. En même temps, certains consommateurs qui désirent s'acheter une maison se butent au marché. Pourtant, des expressions comme "ratio d'endettement" et "bureau de crédit" sont des notions utilisées aujourd'hui dans le langage courant des consommateurs.
- Les locataires sont confrontés à la hausse des prix des loyers actuels et savent que, depuis 2001, la valeur marchande des maisons a augmenté de 60%. Ils recherchent une qualité de vie et désirent s'acheter une résidence. La solution : un prêt hypothécaire sans mise de fonds. Peu importe sa cote au bureau de crédit, il est maintenant possible d'emprunter.
- Le travailleur autonome sait qu'il aura certains problèmes à trouver du financement. Auparavant, il devait déclarer un revenu "décent" afin d'emprunter. Pourtant, 483 000 Québécois sont comme lui. Combien de fois se sont-ils vu refuser un financement ?

Mais, aujourd'hui vous déclarez 5 000 \$ de revenus annuellement et désirez acquérir une résidence de 180 000 \$. Pas de problème, MAPLE TRUST vous aidera. Vous êtes à votre compte depuis un an seulement ? WELLS FARGO saura vous venir en aide !

- Vous avez éprouvé des difficultés financières et êtes libéré de votre faillite depuis seulement une journée ? Pas de problème, HFC vous attend.
- Vous étiez en couple jusqu'à tout récemment et votre institution financière refuse de libérer votre ex-conjoint(e) sur l'acte de prêt hypothécaire. On vous demande un endosseur et vous désirez régler vos finances par vous-mêmes. Pourtant, 17% des familles sont monoparentales. La solution : un refinancement avec un prêteur alternatif.

L'ENJEU : LE PRÊT ALTERNATIF

Les prêteurs alternatifs accentuent leur présence au Canada de sorte que le volume de prêts alternatifs a augmenté de 58% l'an dernier et on évalue le potentiel à 50 milliards de dollars. L'achat sans mise de fonds, c'est XCEED qui l'a introduit dans le marché hypothécaire en 2003. Le travailleur autonome est desservi par MAPLE TRUST depuis 2001.

Le prêteur alternatif vient répondre à une demande qui est bien présente. Le consommateur comprend sa situation et il a besoin d'aide. On prédit que le prêt alternatif fera passer la part de marché des courtiers hypothécaires de 30 à 70% comme aux Etats-Unis. Actuellement, plus de 20% de mon volume d'affaires répond à ce marché.

Prêt à ratio élevé, paiement hypothécaire avec intérêts uniquement (où aucune part du versement n'est imputée au principal), financement sans regard de la cote de crédit ou des ratios d'endettement, amortissement négatif (où le solde peut augmenter au lieu de diminuer), les prêteurs non traditionnels gagnent leurs jalons. Les courtiers hypothécaires avertis sont sollicités par une demande diversifiée. Notre rôle est de marier le client au meilleur prêteur hypothécaire ainsi qu'aux meilleures conditions du marché possible. Cette grande ouverture répond nettement plus aux besoins du consommateur. L'éternelle frustration des emprunteurs face au refus d'obtenir du financement est maintenant chose du passé.

QUI SONT-ILS?

MAPLE TRUST s'est établi en 2001 et a fait sa marque dans le marché des travailleurs autonomes. Cette corporation est la propriété principale de TEACHERS, le fonds de pension des enseignants de l'Ontario. Drôlement d'ailleurs, le mois dernier, la Banque Scotia a acheté ce prêteur. Cependant, le gouvernement canadien doit donner son aval à cette transaction.

XCEED a été un précurseur avec les amortissements hypothécaires sur 30 ans et le financement à 100%. Lors de la dernière convention de l'ICCPH (Institut canadien des courtiers et des prêteurs hypothécaires) en novembre dernier à Toronto, HFC a assommé les congressistes avec son financement pour les ex-faillits libérés après une journée seulement. HFC et XCEED sont maintenant la propriété de la HSBC qui est présentement le prêteur canadien le plus actif dans les parts de marché "B" et "C".

WELLS FARGO débarque en sol canadien. Cette banque est le sixième plus gros joueur au pays de l'Oncle Sam. WELLS FARGO a acheté CRÉDIT TRANS CANADA afin de se doter d'un système de succursales. Leurs produits uniques tels que son financement à 100% pour les travailleurs autonomes, qui compte une seule année d'opération, en a surpris plus d'un.

GMAC, GE MONEY, MCAP, KENNEDY FUNDING, MERIX, AGF, SECUR FINANCE, sont d'autant de prêteurs qui se positionnent actuellement et d'autres sont à venir.

LE MARCHÉ HYPOTHÉCAIRE CANADIEN

Les changements sont si nombreux et rapides que certaines banques ne peuvent réagir immédiatement. Et voilà qu'arrive le petit nouveau : le prêt hypothécaire amorti sur 35 ans.

Tandis que la SCHL (Société canadienne d'hypothèque et de logements) participe à un projet pilote avec les hypothèques FIRSTLINE (qui est la propriété de la CIBC) et offrent ensemble des produits hypothécaires exclusifs aux courtiers, dont l'idée d'un amortissement hypothécaire sur 30 ans, de son côté, GENWORTH (anciennement GE Capital) annonce des amortissements sur 35 ans. Réponse des prêteurs : "Nos systèmes ne peuvent actuellement pas faire ce genre d'opération" me confie un représentant bancaire. "Nous n'adhérons pas à ce type de produit" me précise un autre représentant.

Des projets sont lancés par les assureurs hypothécaires et les prêteurs doivent s'ajuster. Lentement, certains réagissent, d'autres non.

À elles seules les deux dernières années ont connu plus de changements dans le marché que les quarante précédentes réunies.

Pourquoi donc cet engouement dans le marché hypothécaire canadien ? Il y a actuellement quatre fois moins de reprises de finance au Canada que chez nos voisins du Sud. Le Canada offre un marché simple : quelques banques et deux assureurs hypothécaires (SCHL et GENWORTH) pour le moment...

Le Canada est nettement moins vulnérable que les États-Unis face aux hausses de taux. Le consommateur représente les deux tiers d'une économie. Aux États-Unis, 40% des consommateurs détiennent une hypothèque à taux variable contre uniquement 20% au Canada (17% au Québec). Le Canadien paie bien et il est moins à risque que l'Américain.

Autant chez les assureurs hypothécaires que chez les caisses/banques on essaie de suivre la valse, mais la cadence est très rapide...

LA VIGUEUR DU REFINANCEMENT

Actuellement, une personne sur deux refinance au renouvellement, et ce, sans compter ceux qui brisent leur engagement hypothécaire en cours de route. Avec l'augmentation des taux directeurs de la Banque du Canada depuis les six derniers mois, la mode des produits hypothécaires variables et des marges de crédit a eu un impact direct sur le consommateur. Heureusement, la valeur marchande des résidences s'est accentuée et les taux hypothécaires à moyen et long termes sont encore abordables.

Le refinancement hypothécaire intelligent est une bonne porte de sortie. Malheureusement, des corporations telles que Solutions Capitale et Élimidette exploitent les gens en chargeant des sommes exorbitantes pour faire le travail de refinancement. Communiquez avec votre institution financière ou avec un courtier hypothécaire. Vous sauvez entre 3 000 \$ et 5 000 \$ de frais "consultatifs".

JE ME SOUVIENS...

De plus en plus de gens consultent le courtier hypothécaire pour répondre à leurs besoins financiers. L'insertion de clause fidélité lors d'un achat, les pénalités abusives lors d'un bris hypothécaire, l'attrape des remises en argent, le jeu des taux affichés versus les taux escomptés. Bref, le consommateur se rappelle de la relation et du traitement reçu de son prêteur. Que vous soyez un consommateur fidèle de votre institution financière, un client prisonnier ou une personne avertie, CONSULTEZ.

Le marché hypothécaire n'a jamais autant offert aux consommateurs canadiens et il est grand temps d'en profiter !

- - -

**Pour nous rejoindre, communiquez avec nous au (418) 266-6666.
Nos bureaux sont situés au 1260, boulevard Lebourgneuf, bureau 505 à Québec.**

