



Économisez sur votre hypothèque

Trouver des aubaines incroyables sur le marché hypothécaire ? C'était avant. Voici comment économiser sur votre prochaine hypothèque, malgré des conditions qui se resserrent.

par Christine Deslandes aplus@transcontinental.ca

Pour obtenir un financement hypothécaire, Marc Brosseau et sa compagne, Andrée Gagnon, ont dû jouer des coudes.

À l'automne 2008, le couple a décidé d'acheter une maison de style *split-level* d'une valeur d'environ 230 000 dollars, dans le secteur Saint-Jean-Chrysostome, à Lévis. En dépit des manchettes alarmistes des journaux, les deux fonctionnaires sont allés de l'avant, convaincus que leur excellent dossier de crédit, leurs avoirs et leur emploi « très stable » joueraient en leur faveur.

« Comme l'hypothèque sur le duplex de ma conjointe venait de la Banque Nationale, nous avons décidé de négocier le refinan-

cement de cet emprunt et le prêt pour l'achat du *split-level* auprès de cette même institution », explique Marc Brosseau.

Avant d'entamer les pourparlers, le couple avait cependant pris soin de comparer les taux offerts chez ING Direct et Multi-Prêts Hypothèques. « D'entrée de jeu, nous nous sommes montrés bien déterminés à obtenir satisfaction, sans quoi nous irions ailleurs », dit le quadragénaire.

Mais les négociations ont été longues et ardues. « À un moment donné, le dossier a changé de mains. Puis, il fallait constamment obtenir des approbations », raconte Marc Brosseau, qui a souvent eu envie de tourner les talons.



Économisez sur votre hypothèque

Le dossier a été réglé en un mois. Toutefois, les efforts du couple n'ont pas été vains. L'hypothèque fermée sur quatre ans porte un taux d'intérêt de 5,25 %, alors que le taux affiché lors des négociations était légèrement supérieur à 6 %. « Ce taux engageait une mise de fonds de 10 %, dont 20 000 dollars provenant d'un RAP », précise Marc Brosseau.

LE VENT TOURNE

Même si la crise du crédit ne se fait pas ressentir aussi fortement au Canada qu'aux États-Unis, les banques canadiennes, qui traversent une mauvaise passe, ont durci leurs critères.

Ce refroidissement des prêteurs ne devrait cependant pas vous empêcher de demander une première hypothèque ni de renégocier celle que vous avez déjà, à condition, évidemment, de sortir vos gants de boxe. « Avant la crise du crédit, vous pouviez facilement dire : "Je vais aller voir ailleurs" ou "Ailleurs, on m'offre un meilleur taux". Mais c'est plus difficile maintenant », dit

Marie-Hélène Legault, responsable du cours Accès à la propriété de l'ACEF de l'Est de Montréal et enseignante en économie à l'Université du Québec à Montréal.

À cela, il faut ajouter que vous devez désormais composer avec des règles plus sévères. Par exemple, il n'est plus possible d'obtenir une hypothèque sans mise de fonds amortie sur 40 ans. Par contre, vous pouvez vous rabattre sur les instruments de 35 ans, grâce à une mise de fonds minimale de 5 %.

Autre changement notable : sans bon dossier de crédit, point de salut ! Eh oui ! Le gouvernement impose maintenant un plancher de **600 pour la cote de crédit**, en plus d'avoir resserré les exigences concernant la documentation des dossiers d'emprunt, qui servent à établir votre solvabilité. C'est que beaucoup d'éléments entrent en ligne de compte dans cette évaluation : revenus, emprunts actuels, taux d'intérêt, taxes foncières, etc.

Ainsi, la seule façon de tenir le gros bout du bâton dans le marché actuel est d'avoir un bon pouvoir de négociation, c'est-à-dire

Qu'est-ce qu'un pointage de crédit ?

Votre pointage de crédit révèle le risque que vous présentez pour les prêteurs par rapport à d'autres consommateurs. Les agences d'évaluation du crédit Equifax et TransUnion utilisent une échelle qui va de 300 à 900. Un bon pointage est représenté par un chiffre élevé. Plus celui-ci est élevé, moins le risque que vous présentez pour le prêteur est grand. Notez qu'un pointage de 700 est un risque de crédit « moyen ».

Opter pour le taux variable ?

Il y a un an, les taux hypothécaires variables se situaient au-dessous du taux préférentiel. Aujourd'hui, ils sont de 0,80 à 1 % plus élevés. Encore une aubaine, le taux variable ?

L'écart entre les taux hypothécaires fixes et variables, lui, n'a pas diminué et s'élève à plus de 1 % ; les taux variables restent donc plus avantageux.

Selon la logique, il convient de choisir une hypothèque à taux fixe lorsque les taux d'intérêt montent, et une hypothèque à taux variable lorsque les taux sont stables ou sur une pente descendante. Toutefois, la réalité n'est pas si simple !

« Les formules les plus avantageuses sur le plan financier sont parfois coûteuses sur le plan de la tranquillité d'esprit, remarque Éric Péloquin, agent immobilier chez RE/MAX Imagine J.P.G. Pouvoir compter sur des paiements garantis pendant un laps de temps donné peut être une très bonne idée, surtout pendant les périodes d'incertitude ou de difficultés financières. »

Par contre, si vous pouvez absorber des fluctuations, vous épargnez une somme rondelette en optant pour un taux variable.

« Si vous êtes comme la plupart des gens, vous vous situez à un point quelconque entre ces deux extrêmes, dit Éric Péloquin. Dans ce cas, rien ne vous empêche de bénéficier du meilleur des deux mondes. » Au moment où vous achetez, choisissez, par exemple, un taux fixe. Puis, quand votre situation financière sera plus solide et que vous aurez remboursé une bonne portion du capital, économisez grâce au taux variable.

une bonne cote de crédit, des avoirs, un niveau d'endettement bas et un emploi stable. « Une façon d'augmenter ce pouvoir consiste aussi à regrouper tous vos prêts dans une même institution », remarque Martin Provencher, auteur d'*Investir et réussir en immobilier* et de *Comment acheter ma première propriété*.

QUE FAUT-IL NÉGOCIER ?

Si vous avez retenu l'attention de plusieurs prêteurs, il vous sera évidemment possible de négocier vos conditions d'emprunt.

La première étape sera alors de magasiner les taux hypothécaires, qui sont très bas en ce moment, en faisant le tour de ce qui est publié dans les journaux et affiché sur les sites Internet des courtiers hypothécaires. « Ce survol vous permettra de reconnaître une aubaine dans le marché actuel », dit Marie-Hélène Legault.

Ensuite, choisissez le prêteur qui semble le plus accommodant et commencez à négocier. Si vous n'obtenez pas pleinement satisfaction, ne claquez pas la porte pour autant. Le contrat hypothécaire contient de nombreuses clauses, et vous avez plus d'une corde à votre arc !

Si vous êtes un accédant à la propriété, vous pouvez, par exemple, négocier le remboursement des frais de notaire, d'évaluation, d'enregistrement, etc. Le montant de ces factures peut facilement dépasser les 1 000 dollars.

Puis, lors de la préautorisation, essayez de profiter de la tendance baissière des taux d'intérêt en négociant la période de garantie de taux la plus longue possible. « Vous vous bloquez ainsi un taux avantageux, en plus d'avoir la possibilité d'obtenir un taux encore plus bas si les taux d'intérêt venaient à chuter d'ici l'achat », note Christian Guay, agent immobilier agréé chez Immobilière Nationale. Une chose est certaine : grâce à cette garantie, vous ne subirez jamais une hausse de taux.

Par ailleurs, si la récession économique vous fait craindre de vous retrouver au chômage, optez pour une hypothèque qui vous donne la possibilité de sauter un ou deux paiements au cours d'une année sans avoir à payer de pénalités.

Par contre, oubliez l'idée que la marge hypothécaire ou l'équité sur la maison vous aidera à boucler les fins de mois. « Les institutions interrogent l'emprunteur avant d'accorder du crédit, dit Christian Guay. Si vous êtes sans emploi, vous risquez fort que votre demande soit rejetée. »

Un dernier tuyau : n'oubliez pas qu'il est toujours avantageux de pouvoir faire des remboursements accélérés. Ceux-ci peuvent s'élever à 10 ou 20 % du montant prêté. Informez-vous auprès de votre institution et assurez-vous de bien comprendre les règles du jeu.

7 conseils pour économiser sur son hypothèque

- 1 Faites la mise de fonds la plus élevée possible, car vous payez plus d'intérêts au cours des premières années.
- 2 Vous voulez une certaine stabilité, mais vous n'aimez pas suivre le cours des taux ? Alors, optez pour une hypothèque à taux variable avec plafond.
- 3 Faites des paiements hebdomadaires. Vous rembourserez votre hypothèque plus rapidement et paierez moins d'intérêts.
- 4 À moins d'un besoin précis, évitez les termes d'hypothèque très courts. Ils sont plus risqués, puisque vous ne savez pas quel sera le taux offert lors du renouvellement.
- 5 Sachez que les amortissements de plus de 25 ans sont plus coûteux. Les institutions demandent une prime parce qu'elles jugent que vous êtes plus à risque.
- 6 Si l'hypothèque le permet, effectuez des remboursements accélérés en cours de route, afin de réduire l'emprunt et de payer moins d'intérêts.
- 7 Si votre taux hypothécaire fixe est élevé et que les taux d'intérêt baissent, évaluez le gain qui pourrait résulter d'une renégociation du prêt. Si la différence entre votre taux hypothécaire et les taux actuels est de 3 %, le refinancement devrait vous permettre d'économiser, malgré les pénalités encourues pour mettre fin au contrat.



Calculez l'impact d'un remboursement accéléré

Pour calculer l'impact d'un remboursement accéléré, rendez-vous sur le site de l'Agence de la consommation en matière financière du Canada : www.fcac-acfc.gc.ca. Cliquez sur le bouton « Pour les consommateurs » dans le menu de gauche, puis sur « Outils interactifs ». Choisissez ensuite « Calculatrice hypothécaire ».

L'impact d'un taux hypothécaire plus bas

Supposons que vous empruntiez 150 000 dollars, amortis sur 25 ans, et que vous obteniez un taux fixe de 5,5 %, au lieu de 6,5 %, pour un terme de 5 ans. Vous économiserez alors un peu plus de 7 000 dollars d'intérêts sur 5 ans.

Encore utiles, les courtiers ?

Les institutions financières les plus importantes tournent le dos aux courtiers hypothécaires. Vaut-il encore la peine de faire affaire avec ces derniers ?

par Alain Castonguay | aplus@transcontinental.ca

47,7 %

À elle seule, Desjardins s'approprie près de 48 % du marché québécois.

Rémunération du courtier

Les courtiers obtiennent du prêteur une commission d'environ 0,05 % de la valeur du prêt, soit 500 \$, par tranche de 100 000 \$. Les conditions de rémunération offertes aux courtiers ne varient guère d'un prêteur à l'autre. Cette rémunération peut varier, notamment en fonction de la durée du prêt.

RBC Banque Royale, la plus importante banque du pays, n'a jamais utilisé les services de courtiers hypothécaires. La plus importante institution financière du Québec, Desjardins, a remercié ses courtiers il y a plus d'un an, comme l'avait fait quelques mois plus tôt BMO. Si les produits des plus grands prêteurs ne sont plus disponibles chez les courtiers, est-ce encore une bonne idée de faire affaire avec eux ?

Oui. Même si plus de 50 % du marché de l'hypothèque échappe aux courtiers, rien ne vous empêche de leur soumettre une demande de financement et d'en faire autant avec d'autres institutions. Le courtier hypothécaire négocie avec plusieurs prêteurs potentiels afin de vous obtenir les meilleures conditions d'emprunt. Il évalue votre situation financière, il vérifie votre cote de crédit et il cherche ensuite à vous procurer le financement requis dans les meilleurs termes. Les services du courtier sont payés par votre prêteur seulement si le prêt est accordé.

La concurrence entre les prêteurs permet encore aux courtiers d'offrir un éventail varié de produits financiers. Leur

connaissance du marché vous ouvre les portes de prêteurs potentiels auxquels vous n'auriez sans doute pas pensé, tout particulièrement des institutions financières qui n'ont pas pignon sur rue, telles les banques virtuelles comme ING ou la filiale de produits d'assurance des banques.

« Au cours de sa vie, le consommateur moyen n'aura que deux ou trois occasions de négocier une hypothèque », rappelle Jacques St-Pierre, titulaire de la Chaire SITQ en immobilier et professeur à l'École des sciences de la gestion de l'UQAM. Les courtiers possèdent un autre avantage de taille : un volume de prêts qui accroît leur pouvoir de négociation.

Le marché hypothécaire a ceci de particulier que vous pouvez toujours obtenir un taux meilleur que celui qui est affiché par les institutions financières.

« Votre prêteur ne vous offrira jamais les meilleures conditions du premier coup », insiste Pierre Martel, PDG de Multi-Prêts Hypothèques et président de l'Association canadienne des courtiers hypothécaires accrédités (ACCHA). ■

Trois mauvaises raisons d'ignorer les courtiers hypothécaires

1 « Je veux avoir mon hypothèque à l'institution financière où j'ai mes comptes et mes autres prêts. » Beaucoup de gens hésitent encore à négocier un prêt ailleurs qu'à leur banque, de peur d'avoir des ennuis lors des transferts de fonds. Cette crainte n'est pas fondée.

2 « Les produits des plus importantes institutions financières ne sont plus disponibles chez les courtiers. C'est louche. » Les institutions qui ont laissé partir les courtiers l'ont fait soit parce qu'elles avaient déjà investi dans leur propre réseau de distribution, soit parce que la clientèle amenée par les courtiers n'était pas assez payante. Cela dit, les courtiers peuvent trouver de meilleures conditions d'emprunt ailleurs. Même les prêteurs qui ne font pas affaire avec les courtiers leur ouvrent leur portefeuille de produits pour développer certains marchés.

3 « Les courtiers favorisent parfois les produits de prêteurs qui leur offrent la meilleure rémunération. » Rien n'empêche le client qui doute de son courtier de demander des propositions à d'autres courtiers.