



REFINANCEMENT ET VALEUR NETTE

[Consolidation de dettes](#)

[Rénovations et améliorations résidentielles](#)

[Combinaison d'hypothèques](#)

[Annulation et transfert d'une hypothèque](#)

[Pour rembourser votre hypothèque plus rapidement](#)

[Considérations financières concernant le refinancement hypothécaire et l'utilisation de la valeur nette](#)

Consolidation de dettes

Consolidez vos dettes à taux d'intérêt plus élevés

Votre banque applique à la plupart des dettes non garanties un taux d'intérêt supérieur à celui de votre prêt hypothécaire en guise de compensation pour le risque de perte plus élevée si vous n'effectuez pas vos remboursements. Par exemple, bon nombre de cartes de crédit sont assorties d'un taux d'intérêt annuel supérieur à 20 %, tandis que dans le cas des prêts hypothécaires, les taux d'intérêt sont beaucoup, beaucoup moins élevés. De nombreuses personnes trouvent logique de se servir de la valeur nette de leur propriété pour rembourser des obligations à taux d'intérêt plus élevés, comme les dettes de cartes de crédit - cette stratégie pourrait vous permettre d'économiser énormément sur les frais d'intérêt. Si le total de votre prêt hypothécaire actuel et de la dette à refinancer est inférieur à 85 % de la valeur nette de votre résidence, et si vous êtes admissible en ce qui concerne le revenu et le dossier de crédit, il pourrait être très facile de refinancer votre première hypothèque.

Vous seriez surpris de la somme que vous pourriez économiser en adoptant la bonne stratégie en matière de consolidation de dettes. Un conseiller hypothécaire nous avons peut vous offrir des conseils éclairés sur des moyens efficaces de gérer vos dettes.

Rénovations et améliorations résidentielles

Si vous prévoyez dépenser une somme d'argent importante pour rénover votre résidence, il est possible que vous puissiez tirer profit d'une valeur nette beaucoup plus élevée que vous ne le pensiez! François Bertrand peut vous donner des conseils dans ce domaine. Les deux assureurs - en l'occurrence Genworth et la SCHL, garantissent les nouveaux prêts hypothécaires qui ont été "augmentés" à cette fin. Cependant, ce ne sont pas tous les travaux de rénovation qui sont admissibles. Les piscines et les spas sont des exemples types d'"améliorations résidentielles" qui peuvent ne pas être acceptés pour une hypothèque à ratio élevé. Si la somme totale dont vous avez besoin est inférieure à 85 % de la valeur actuelle de votre résidence, vous devriez obtenir sans trop de difficultés le "surplus" dont vous avez besoin - peu importe la valeur des "améliorations de luxe" que vous prévoyez réaliser.

Combinaison d'hypothèques

Pour combiner des hypothèques existantes

Lorsque les hypothèques combinées résultent en une hypothèque à ratio élevé:

Si ni l'une ni l'autre (ou aucune) des hypothèques que vous désirez combiner n'a jamais été assurée, mais que la combinaison des hypothèques résulte en une hypothèque à ratio élevé, vous devrez payer une prime d'assurance. Vous aurez à regarder de près les économies totales que vous apportera la combinaison de ces hypothèques afin de déterminer si l'enjeu en vaut la peine au niveau financier.

Lorsque les hypothèques combinées résultent en une hypothèque conventionnelle:

Une assurance à ratio élevé n'est pas nécessaire. Du moment que vous vous qualifiez au niveau de votre revenu et de votre cote de crédit, François Bertrand vous aidera à y arriver facilement et rapidement.

Dans les deux cas, il existe un point essentiel qu'il vous faudra considérer, et qui cause souvent l'échec de plusieurs demandes de refinancement. La nouvelle hypothèque requiert souvent une fraction des liquidités nécessaires précédemment pour appuyer la nouvelle dette consolidée. Plusieurs personnes ayant entrepris cette démarche engloutissent les économies de liquidités réalisées dans un style de vie "amélioré" - elles contractent d'autres dettes qu'elles avaient remboursées ou en contractent de nouvelles parce qu'elles se qualifient - ou les deux. Il est important de considérer une telle consolidation/combo d'obligations avec la ferme intention d'appliquer toutes les économies réalisées au remboursement de l'hypothèque. Autrement, la nouvelle hypothèque deviendra rapidement un fardeau plutôt qu'une porte de sortie ou une solution.

Annulation et transfert d'une hypothèque

Pour résilier une hypothèque fermée afin de la transférer à une autre institution prêteuse

Plusieurs hypothèques fermées comportent une option qui permet de payer le solde de l'hypothèque avec une pénalité après un certain temps. Vérifiez la clause de "paiement anticipé" de votre hypothèque afin de voir dans quelle situation vous vous trouvez, ou encore mieux, appelez votre institution prêteuse et demandez-leur combien il vous en coûterait pour rembourser la totalité de votre solde hypothécaire.

Pour rembourser votre hypothèque plus rapidement

Accédez PLUS RAPIDEMENT à la LIBERTÉ

Une des priorités financières les plus urgentes des propriétaires canadiens est de payer leur hypothèque le plus rapidement possible. La plupart d'entre eux sont conscients que le paiement de capital supplémentaire au cours des premières années, par tous les moyens possibles, peut réduire la durée d'amortissement de l'hypothèque - et réduire considérablement les intérêts payés à long terme. Les "Trucs de remboursement" ci-dessous décrivent quelques-unes des méthodes les plus efficaces pour y arriver.

CONSEIL NO 1 : Les paiements hypothécaires à partir de remboursements d'impôts

De plus en plus de Canadiens prennent conscience que, comme les intérêts découlant d'un prêt hypothécaire ne sont pas déductibles d'impôt au Canada, ils font leurs versements hypothécaires de capital et d'intérêts à même de l'argent sur lequel ils ont déjà payé de l'impôt - de "l'argent après impôts". Il devient alors très important d'éliminer le plus rapidement possible les sources de "drainage" de revenus nets.

CONSEIL NO 2 : Les paiements anticipés procurent un excellent rendement du capital investi

Si vous payez une moyenne de 6,5 % d'intérêt sur votre hypothèque, vous économiserez 65 \$ après impôts chaque année pour chaque tranche de 1 000 \$ de réduction en capital. Si vous payez des impôts à un taux d'imposition marginal de 40 %, vous devez gagner 108,33 \$ chaque année pour payer les intérêts de chaque tranche de 1 000 \$ en capital non remboursé... un lourd fardeau, mais également un avantage implicite énorme de la réduction de ce solde. En fait, l'exemple vous

démontre que le "rendement du capital investi" pour avoir fait des paiements anticipés sur votre hypothèque est de 10,833 % avant impôts et de 6,5 % après impôts - de beaucoup meilleur à la plupart des rendements de capital fixe (obligation, "GIC", etc.).

CONSEIL NO 3 : Augmentez votre paiement annuel au maximum de ce que vous pouvez payer

Le bon côté est que la plupart des institutions prêteuses vous permettent de le réduire au niveau précédent s'il s'avère être un fardeau ou si les circonstances changent.

CONSEIL NO 4 : Utilisez le remboursement d'impôt découlant de votre REÉR pour faire un versement supplémentaire sur votre hypothèque

Même si vous ne pouvez payer par anticipation qu'une fois par année, assurez-vous que ces fonds soient mis de côté à cette fin. Plusieurs Canadiens emprunteront (à un taux préférentiel) afin de contribuer à un REÉR pour assurer un remboursement maximum. Lorsque ce dernier est appliqué au capital de l'hypothèque, ce remboursement devient "un cadeau qui dure longtemps". La combinaison du remboursement d'impôts et de l'intérêt non imposable généré par votre REÉR au cours des années suivantes compensera rapidement les frais d'intérêts à court terme du prêt du REÉR.

CONSEIL NO 5 : Augmentez la fréquence de vos versements

Faites des versements accélérés aux deux semaines afin d'obtenir une réduction de capital "gratuite" équivalant à un versement hypothécaire complet chaque année - sans effort. À moins de toucher un salaire chaque semaine, il n'est pas idéal de faire des versements hebdomadaires. Tout ce que vous feriez ainsi est de faire des plus petits versements et de différer la différence pour une semaine.

CONSEIL NO 6 : Profitez des avantages du "double versement" aussi souvent que possible

Dites-vous bien que si nécessaire, vous avez toujours la possibilité de "sauter" un versement... puis faites le maximum pour éviter de le faire !

CONSEIL NO 7 : Arrondissez vos versements

En ajoutant aussi peu que 10 \$ (qui soit dit en passant ne sera pas dramatique pour votre budget...) au montant de votre versement, vous réaliserez des économies d'intérêt incroyables !

CONSEIL NO 8 : Chaque fois que c'est possible, faites un versement global

En diminuant le capital emprunté, vos versements serviront de moins en moins au remboursement des intérêts, vous permettant ainsi d'accéder plus rapidement à la liberté financière.

CONSEIL NO 9 : En cas de baisse du taux d'intérêt, conservez le même versement

Si vous êtes à l'aise avec le versement actuel, conservez-le : vous pourrez ainsi rembourser le capital plus rapidement.

CONSEIL NO 10 : Augmentez vos versements au même rythme que votre revenu brut, ou net

Si votre revenu augmente, faites de même avec vos versements. Bien sûr, il est agréable d'avoir un peu plus de sous à dépenser et de pouvoir se payer des petites gâteries dans l'immédiat. Mais les avantages d'accéder à la liberté financière en remboursant plus rapidement l'hypothèque et les économies d'intérêt réalisées sont des valeurs sûres à long terme. Jouez le jeu en agissant comme si votre revenu était resté le même : ne changez pas votre train de vie.

NE GASPILLEZ PAS EN COÛTS D'INTÉRÊT VOTRE ARGENT GAGNÉ À LA SUEUR DE VOTRE FRONT

Ces simples conseils ont permis à des milliers de personnes de réduire leur échéance hypothécaire en peu de temps et d'accéder plus rapidement à la liberté financière.

Considérations financières concernant le refinancement hypothécaire et l'utilisation de la valeur nette

En plus d'avoir à examiner les différentes options qui s'offrent à vous lorsque vous refinancez votre prêt hypothécaire ou utilisez la valeur nette de votre maison, il est important également de comprendre la façon dont les prêteurs analysent votre «situation financière» pour déterminer s'ils vous accordent ou non un financement hypothécaire. En comprenant les éléments auxquels les prêteurs accordent de l'importance, vous serez mieux préparé à travailler avec votre conseiller hypothécaire, ce qui améliorera l'efficacité et le déroulement de tout le processus.

Il faut essentiellement examiner deux aspects:

1. Comprendre ce qu'est le crédit. Quels sont les facteurs des requérants auxquels les institutions financières attachent de l'importance? Les prêteurs examinent les 5 «C» du crédit: la Capacité, le Capital, le Cautionnement, la Crédibilité et le Crédit.

2. Savoir le type d'emprunteur que vous êtes. En règle générale, les emprunteurs se classent en trois catégories : ceux qui craignent les risques, ceux qui les tolèrent, et ceux qui ont des exigences souples en matière d'emprunt. Dans cette section, nous vous donnons quelques conseils pour vous aider à déterminer le type d'emprunteur que vous êtes. Nous nous penchons également sur quelques questions importantes que les futurs emprunteurs doivent se poser.

1. Comprendre ce qu'est le crédit

Il ne faut pas oublier que les prêteurs sont en affaires dans le but de faire de l'argent, et non d'en perdre. Les consommateurs dont le crédit est bon ou excellent bénéficient de taux plus bas, tandis que ceux dont le crédit est entaché doivent payer des taux légèrement plus élevés - plus le risque est grand, plus le rendement est élevé pour l'institution financière. Lors de la demande, les prêteurs examinent le dossier des futurs emprunteurs selon différentes exigences. Cependant, toutes leurs décisions reposent sur l'analyse des 5 «C» du crédit : la Capacité, le Capital, le Cautionnement, la Crédibilité et le Crédit.

La capacité

La capacité à rembourser le prêt constitue l'aspect le plus important des 5 «C». Vos revenus sont-ils suffisants pour pouvoir rembourser le prêt demandé? Pour le savoir, les prêteurs examinent votre rapport de remboursement brut et votre rapport d'amortissement total de la dette. Est-ce que le paiement mensuel de votre emprunt est inférieur ou égal à 32 % du total de vos revenus mensuels? Lorsque l'on tient compte de vos autres emprunts, est-ce que le total de vos obligations et des frais d'emprunt est inférieur ou égal à 40 % du total de vos revenus mensuels? Les prêteurs désirent également savoir si vous avez d'autres sources de revenu qui pourraient vous aider à rembourser l'emprunt au cas où vous perdriez votre principale source de revenu.

Le capital

Le capital est la somme que vous avez personnellement investie dans l'achat de la maison; en règle générale, il s'agit de la valeur nette de votre maison ou, dans le cas d'acheteurs d'une maison, de leur mise de fonds. La somme d'argent que vous mettez personnellement sur votre maison suscite la confiance. Plus la mise de fonds est importante, moins le prêteur risque de perdre de l'argent en cas de non-paiement, et plus vous êtes susceptible de faire tout ce qu'il faut pour honorer vos obligations contractuelles. Le capital témoigne également de votre aptitude et de votre volonté à mettre de l'argent de côté et à accroître votre actif, ce qui confirme que vous pouvez adéquatement gérer vos finances selon vos moyens. Plus votre valeur nette est élevée, plus vous disposez de ressources pour rembourser l'emprunt si jamais vous connaissiez des difficultés financières.

Le cautionnement

Le cautionnement est une sécurité supplémentaire que vous pouvez offrir aux prêteurs au cas où, pour une raison ou pour une autre, vous ne seriez pas en mesure de rembourser votre emprunt. Lors des transactions immobilières, la propriété achetée constitue généralement le cautionnement, et le prêteur voudra s'assurer que la propriété pour laquelle il accorde un financement hypothécaire est un bien immobilier facilement négociable. Une évaluation permettra de savoir si la propriété convoitée présente une valeur suffisante pour justifier l'hypothèque demandée, en tenant compte de toutes ses «lacunes» qui peuvent affecter sa vente. Le cautionnement peut également prendre la forme d'investissements, d'un autre bien immobilier, d'actions, etc.

La crédibilité

La crédibilité, c'est votre réputation et votre fiabilité - c'est l'impression générale que vous laissez aux prêteurs éventuels. Êtes-vous suffisamment digne de confiance pour rembourser l'emprunt? Il existe également d'autres facteurs reliés à votre réputation, notamment votre scolarité, votre expérience professionnelle, ainsi que la durée d'occupation de votre poste actuel et de votre résidence actuelle.

Le crédit

Le crédit représente une évaluation de vos antécédents en matière d'obligations de crédit. Tous les renseignements concernant vos antécédents de crédit sont tenus à jour dans une agence d'évaluation du crédit. Votre dossier indique la façon dont vous avez payé vos factures au cours des six dernières années. Tous les renseignements concernant les principales cartes de crédit, les prêts automobiles, les contrats de crédit-bail, etc., sont transmis à l'agence d'évaluation du crédit. Le prêteur évalue votre aptitude à honorer vos obligations et cherche à savoir si vous vivez selon vos moyens. Certains consommateurs commettent l'erreur de ne pas payer le montant minimum exigé chaque mois sur des emprunts et des cartes de crédit en prévoyant effectuer un paiement plus important le mois suivant. Ces non-paiements figurent dans leur dossier de crédit, de sorte qu'ils seront par la suite considérés comme des «payeurs retardataires» chroniques pendant les six prochaines années. Si vous éprouvez des problèmes avec votre agence d'évaluation du crédit, il vous faudra fournir des explications complètes et satisfaisantes aux prêteurs.

2. Savoir le type d'emprunteur que vous êtes

Votre conseiller hypothécaire peut vous donner des conseils sur la multitude d'options qui s'offrent à vous et vous obtenir le produit hypothécaire répondant parfaitement à vos besoins. Mais pour amorcer le processus, il faut d'abord commencer à réfléchir aux options hypothécaires avec lesquelles vous seriez à l'aise. En sachant vraiment qui vous êtes, le processus hypothécaire devient plus efficace et vous retirez une plus grande satisfaction à l'égard de votre prêt hypothécaire.

Voici quelques questions qu'il faut aborder avec vos acheteurs. Même s'il ne s'agit pas d'une liste exhaustive, c'est tout de même un bon point de départ.

Question n° 1:

Est-ce que j'accepte que mes versements subissent des fluctuations et des variations?

Question n° 2:

Est-ce que je préfère la tranquillité d'esprit, sachant quel est le versement que je dois effectuer chaque mois et qu'il ne changera pas pendant toute la durée du prêt?

Question n° 3:

Est-ce que je veux que mes versements soient les plus bas possible?

Question n° 4:

Est-ce que je veux rembourser mon prêt hypothécaire le plus rapidement possible?

Question n° 5:

Quelle est la mise de fond que je peux aisément verser, sans que cela cause de difficultés financières à ma famille ou à moi?

Question n° 6:

Y a-t-il des problèmes de crédit pour lesquels je devrai fournir des documents?

Votre conseiller hypothécaire abordera plusieurs autres questions avec vous. Cependant, comme il s'agit d'une analyse «cas par cas», les questions abordées dépendent de votre situation personnelle.

Il peut y avoir également d'autres aspects à examiner qui nécessitent une attention particulière : - La nature du revenu – travailleur autonome, travailleur à commissions ou travailleur salarié, le statut du requérant: nouvel immigrant, investisseur étranger...