



Hypothèques

Introduction

Négocier une hypothèque est quelque chose d'intimidant pour beaucoup d'entre nous. Les sommes en jeu sont importantes, les engagements sont à long terme et le langage utilisé semble complexe. Mais quelques connaissances et quelques heures de travail suffisent aux emprunteurs pour qu'ils puissent épargner plusieurs milliers de dollars au cours de la durée d'une hypothèque ou éviter des complications qui restreignent leurs choix financiers pendant des années.

Le présent module aidera les participants à comprendre comment fonctionnent les hypothèques et comment s'assurer que leur hypothèque est celle qui leur convient le mieux. Il commence par la question de base suivante : quels sont les avantages de la propriété comparativement à ceux de la location d'un logement? Ensuite, il présente les concepts de base et les options d'une hypothèque ordinaire, puis montre comment les participants peuvent utiliser les calculatrices en ligne pour comprendre les options dont ils disposent. Le mini-module 3 porte sur la façon de négocier une hypothèque qui offre le meilleur rapport qualité-prix aux participants compte tenu de leurs besoins. Le mini-module 4 porte sur les coûts associés à un prêt hypothécaire et à l'accession à la propriété pour aider les participants à avoir une idée réaliste du budget total en jeu.

Objectifs d'apprentissage

Après avoir terminé le module, les apprenants pourront :

- définir les hypothèques et leur fonctionnement;
- savoir où aller pour obtenir une hypothèque;
- décrire les principales caractéristiques des types courants d'hypothèques (p. ex. à taux fixe, variable, convertible ou révisable, hypothèque ouverte ou fermée) et expliquer dans quelle situation chaque type d'hypothèque constitue un bon choix;
- reconnaître le terme et la période d'amortissement dans la description d'une hypothèque;
- expliquer ce qu'est une mise de fonds hypothécaire et la façon dont elle influe sur les paiements hypothécaires;



- évaluer le coût total d'une hypothèque selon des taux d'intérêt, des mises de fonds et des calendriers de remboursement différents, et choisir l'option qui répond le mieux à leurs besoins;
- utiliser une règle générale pour évaluer le montant de l'hypothèque qu'ils ont les moyens de contracter et la somme qu'une institution financière leur prêtera;
- s'inspirer des conseils fournis aux consommateurs pour négocier la meilleure hypothèque pour eux;
- expliquer les responsabilités, les droits et les obligations d'un propriétaire détenteur d'une hypothèque;
- expliquer ce que signifie un recours personnel en matière d'hypothèque et son incidence possible sur leur futur bien-être financier;
- expliquer le rôle des courtiers en hypothèques et leur relation avec les acheteurs de maisons;
- trouver des courtiers en hypothèques dans leur région et en choisir un qui répondra à leurs besoins;
- décrire à quoi sert une assurance hypothécaire et où en trouver;
- énumérer les coûts et les avantages d'une assurance hypothécaire et expliquer les cas qui pourrait justifier d'en souscrire une;
- indiquer les principaux frais qui sont habituellement associés à l'achat d'un logement et à l'obtention d'un prêt hypothécaire (frais de transfert, frais juridiques, etc.)
- indiquer les coûts permanents associés à la propriété (entretien, impôt foncier, services publics, etc.)
- décrire le processus de renouvellement ou de transfert d'hypothèque, et les coûts qui peuvent s'y rattacher;
- décrire ce qu'est la fraude hypothécaire et les moyens de l'éviter.

Documents/matériel requis

- Copies de mini-modules choisis pour les participants
- Copies de feuilles d'activités à distribuer : exercice de simulation de négociation pour les participants (mini-module 3)
- Fichier PowerPoint : hypothèques
- Appareil de projection et écran pour la présentation PowerPoint
- Connexion Internet (s'il y a lieu)



Temps requis

| | Temps approximatif requis pour faire toutes les activités du module : | Pour terminer le module en une heure, mettre l'accent sur : |
|---|--|--|
| Introduction | <ul style="list-style-type: none"> • 10 minutes | <ul style="list-style-type: none"> • Activité 1 |
| 1: Être propriétaire d'une maison | <ul style="list-style-type: none"> • 25 minutes | |
| 2: Notions de bases sur les hypothèques | <ul style="list-style-type: none"> • 75 minutes | <ul style="list-style-type: none"> • Activité 6 (vidéo : Prêts hypothécaires - Notions de base) • Activité 8 (Calculatrice hypothécaire interactive) |
| 3: Négociation d'une hypothèque | <ul style="list-style-type: none"> • 75 minutes | <ul style="list-style-type: none"> • Activité 10 (vidéo : Négocier votre hypothèque) |
| 4: Coûts à prévoir pour une hypothèque | <ul style="list-style-type: none"> • 40 minutes | <ul style="list-style-type: none"> • Activité 13 (Grille de calcul des coûts de logement) • Diapositives 39, 40 Activité 14 (Questions à poser sur les hypothèques) |
| 7: Plan d'action | <ul style="list-style-type: none"> • 5 minutes pour partir | <ul style="list-style-type: none"> • Activité 16 (plan d'action) |

Activités et diapositives proposées

Utilisez les diapositives et les modules en ligne. Le texte contient des éléments d'information additionnels, qu'il n'est pas facile d'inclure dans une diapositive, des feuilles de travail et d'autres documents de référence.

Choisissez les diapositives dont vous aurez besoin pour votre présentation. *Vous n'aurez pas besoin de toutes les diapositives si vous n'avez pas l'intention de couvrir toute la matière.*

Introduction

Modifiez l'horaire, au besoin. Présentez le sujet de l'atelier et son contenu dans les grandes lignes.

Diapositive 1 : Page titre Hypothèques

Hypothèques



Diapositive 2 : Horaire

Horaire

Début : _____

Pause : _____ (10 minutes)

Fin : _____

Veuillez mettre vos téléphones sur la sonnerie silencieuse et répondre à vos appels à l'extérieur de la pièce.

Activité Brise-glace : Facteurs liés à l'achat d'une maison

Invitez les participants à répondre aux questions posées dans la feuille de travail Facteurs liés à l'achat d'une maison, dans le mini-module Être propriétaire de votre logement, et à examiner leurs réponses avec un partenaire.

Au moyen de la diapositive Facteurs liés à l'achat d'une maison, s'il y a lieu, examinez leurs réponses en posant des questions comme celles-ci :

- Quels étaient les facteurs les plus positifs pour un propriétaire? Quels étaient les plus positifs pour un locataire?
- Est-ce que vous pensez que les facteurs financiers sont pour vous aussi importants, plus importants ou moins importants que les facteurs non financiers figurant dans la liste?
- Comment pouvez-vous établir un juste milieu entre les facteurs financiers et les facteurs non financiers à prendre en compte lorsque vous songez à acheter une maison?
 - **Réponse :** Il n'existe pas une seule et unique réponse. Il incombe à chacun de décider quels facteurs sont les plus importants et d'établir l'importance de chacun. Il ne faut pas partir du principe que l'un ou l'autre choix est le bon choix.

Poursuivez la discussion en posant des questions comme celles-ci :

- S'il y a une chose que vous voulez apprendre pendant la séance, quelle serait-elle?
- Quelle est la chose la plus importante à savoir au sujet des hypothèques?
- Que savez-vous déjà au sujet des hypothèques?

Terminez l'activité en résumant des choses que les participants savent déjà. Indiquez aux participants que la séance va renforcer leurs connaissances pour les aider à gérer leurs prêts hypothécaires plus efficacement.



Diapositive 3 : Facteurs liés à l'achat d'une maison

| Attribuez à chaque facteur un pointage négatif (-1), neutre (0) ou positif (+1) en tant que propriétaire ou locataire | | |
|--|--|-------------------------------------|
| Facteur | Propriétaire (pointage -1, 0 ou +1) | Locataire (pointage -1, 0 ou +1) |
| Avantages financiers à long terme | | |
| Engagement financier à court terme | | |
| Souplesse en matière de placements | | |
| La meilleure occasion d'investir mon argent | | |
| Sentiment de sécurité | | |
| Sentiment d'accession à la propriété | | |
| Sentiment d'attachement à la collectivité | | |
| Sentiment d'indépendance | | |
| Facilité de déménagement | | |
| Aucune corvée d'entretien | | |
| Pointage total | | |

Diapositive 4 : Hypothèques

Le module porte sur :

- les raisons pour lesquelles vous devriez réfléchir soigneusement à l'alternative louer ou acheter
- les types d'hypothèques et les conditions de base d'un contrat hypothécaire
- les coûts associés à un prêt hypothécaire et à l'achat d'une maison
- la façon de négocier le meilleur contrat hypothécaire et d'éviter les problèmes

Mini-module 1 : Être propriétaire de votre maison

Diapositive 5 : Diapositive titre : Être propriétaire de votre maison

Être propriétaire de votre maison

**Aperçu****Diapositive 6 : Être propriétaire de votre maison**

Cette section porte sur :

- les coûts relatifs associés à la location ou à l'achat de votre logement
- les facteurs émotionnels et d'autres facteurs non financiers qui entrent en jeu dans la décision de louer ou d'acheter

Diapositive 7 : Coûts financiers et avantages de l'accession à la propriété**Avantages**

- Les paiements vous aident à constituer un avoir
- La vente de la résidence principale n'est pas assujettie à l'impôt sur le revenu
- Les frais d'intérêt peuvent être fixes jusqu'au renouvellement de l'hypothèque

Coûts

- Obligation de verser une mise de fonds
- Frais d'intérêt sur l'hypothèque
- Frais et commissions, notamment sur le transfert et la vente
- Impôt foncier
- Coûts d'entretien
- Perte éventuelle d'avoir et d'autres occasions

Louer ou acheter**Diapositive 8 : Calculateur de la capacité d'emprunt**Calculateur de la capacité d'emprunt (SCHL)

The screenshot shows the SCHL website's mortgage calculator tool. At the top, there are links for 'Se connecter ou S'inscrire' and 'ENGLISH'. Below that is a search bar and a menu icon. The main heading is 'Calculateur de la capacité d'emprunt' with a sub-instruction 'Estimez le prêt hypothécaire ou le loyer que vous pouvez vous permettre.' The first step, 'ÉTAPE 1 - CONDITIONS DE VIE SOUHAITÉES', asks 'Voulez-vous acheter ou louer?'. It offers three choices: 'Acheter' (Buy), 'Louer' (Rent), and 'J'hésite' (I'm undecided). Each choice has a brief description: 'Acheter' says 'Je veux être propriétaire.', 'Louer' says 'J'aime la flexibilité de la location.', and 'J'hésite' says 'Montrez-moi les deux options.'. A 'Suivant' (Next) button is at the bottom of this step.



Activité Louer ou acheter

Cliquez sur l'image dans la diapositive pour faire la démonstration du calculateur de la capacité d'emprunt si vous avez une connexion Internet. (**À NOTER** : *Cette calculatrice exige plusieurs données d'entrée et tient compte de nombreuses hypothèses. Assurez-vous d'en examiner le contenu avant de faire une démonstration de son fonctionnement.*) Expliquez que le calculateur de la capacité d'emprunt aide les Canadiens à comparer les résultats financiers qui découlent de l'achat d'un logement à ceux qui découlent de l'investissement du même montant dans d'autres placements.

Invitez les participants à vous fournir des données qui les intéressent, puis montrez-leur les résultats qui en découlent.

Attirez leur attention sur le sommaire des résultats et sur la façon dont il change lorsque vous choisissez divers points du graphique.

Invitez les participants à utiliser l'outil de sélection pendant ou après la séance pour comparer leurs propres options.

Diapositive 9 : Pourquoi acheter? Pourquoi louer?

L'accession à la propriété procure :

- un sentiment de sécurité, de fierté et d'attachement
- le droit de décorer et de rénover
- le sentiment de ne pas être à la merci du propriétaire

La location procure :

- la possibilité de déménager facilement
- le fait d'échapper à de nombreuses responsabilités associées à la propriété
- une souplesse en matière de placements

Activité Facteurs liés à l'achat d'une maison

Si vous avez sauté l'activité Brise-glace **Facteurs liés à l'achat d'une maison**, faites-la maintenant.



Activité Résumé des principaux messages

Demandez aux participants de se mettre par deux ou de former de petits groupes pour discuter et prendre note des trois ou quatre choses les plus importantes qu'ils ont apprises pendant la séance.

Demandez à quelques participants de comparer leurs listes au Résumé des principaux messages (dans le texte ou la diapositive PowerPoint).

Clarifiez tout malentendu et soulignez aux participants que les messages portent sur les sujets qu'ils ont retenus dans la première activité.

Diapositive 10 : Résumé des principaux messages

- Les avantages financiers de la location et de la propriété dépendent des coûts et des solutions de recharge
- De nombreux facteurs non financiers sont importants, notamment :
 - les sentiments qui se rattachent à la propriété
 - les sentiments qui se rattachent aux responsabilités
 - la souplesse
- Votre choix dépend de l'importance que vous accordez à chaque facteur

Mini-module 2 : Notions de base sur les hypothèques

Diapositive 11 : Diapositive titre : Notions de base sur les hypothèques

Notions de base sur les hypothèques

Aperçu

Diapositive 12 : Notions de base sur les hypothèques

La présente section porte sur :

- Les mises de fonds
- Le terme et la période d'amortissement d'une hypothèque
- Les différences entre une hypothèque ouverte et une hypothèque fermée
- Les différences entre les taux fixes et les taux variables
- Les institutions qui offrent des hypothèques
- La façon de calculer le coût d'une hypothèque



Diapositive 13 : Qu'est-ce qu'une hypothèque?

- Un type de prêt souvent contracté pour acheter une propriété
- Permet au prêteur de prendre possession de la propriété si vous ne remboursez pas le prêt
- L'emprunteur est le **débiteur hypothécaire**
- Le prêteur est le **créancier hypothécaire**
- Le montant emprunté est le **capital**
- Les paiements couvrent les **intérêts** plus une partie du capital
- La **valeur nette** est votre avoir, ce qui vous appartient :
 - la différence entre la valeur de la propriété et le capital qui reste à rembourser

Diapositive 14 : Mise de fonds

- Montant d'argent que vous versez au moment de l'achat de la maison
- Le montant minimum de la mise de fonds selon le prix d'achat de votre maison

| Prix d'achat de votre maison | Montant minimum de la mise de fonds |
|------------------------------|---|
| 500 000 \$ ou moins | <ul style="list-style-type: none"> • 5 % du prix d'achat |
| 500 000 \$ à 1,5 million \$ | <ul style="list-style-type: none"> • 5 % de la première tranche de 500 000 \$ du prix d'achat • 10 % du reste du prix d'achat qui dépasse la première tranche de 500 000 \$ |
| 1,5 million ou plus | <ul style="list-style-type: none"> • 20 % du prix d'achat |

- Plus la mise de fonds est élevée, moins le montant que vous empruntez est élevé
 - moins vous payez d'intérêts
 - moins la période de remboursement est longue
 - une assurance-prêt hypothécaire pourrait ne pas être nécessaire
- Il est possible de retirer de l'argent d'un REER pour effectuer la mise de fonds

Diapositive 15 : Préapprobation

- Le prêteur hypothécaire approuve divers éléments avant que vous obteniez un prêt hypothécaire :
 - montant maximal du prêt
 - taux d'intérêt
 - autres conditions
- Fait gagner du temps lorsque vous faites une offre
- Garantit un taux d'intérêt pendant un certain temps



- Vous permet de savoir combien vous pouvez emprunter
- Le prêteur hypothécaire donne son approbation finale en fonction de l'achat réel

Amortissement, terme et taux d'intérêt

Diapositive 16 : Terme hypothécaire

- Période pendant laquelle le contrat hypothécaire est en vigueur
- L'hypothèque peut être renouvelée à la fin du terme
- Des termes préétablis peuvent donner une stabilité
- Restreint la capacité à obtenir de meilleurs taux
- Risque de devoir payer des frais élevés pour mettre fin au terme avant l'échéance

Diapositive 17 : Période d'amortissement

- Temps qu'il faut pour rembourser au complet un prêt hypothécaire
- Une période d'amortissement plus longue augmente le montant des intérêts payés, mais réduit les paiements mensuels

Ex. :

Exemple

Dans le cas d'André et de Marc, qui ont une hypothèque de 300 000 \$, les paiements mensuels seraient de 1 578 \$, sur une période d'amortissement de 25 ans. Pour la durée entière de l'hypothèque, le total des frais d'intérêt serait de 173 418 \$. Si la période d'amortissement était plutôt de 20 ans, leurs paiements augmenteraient à 1 813 \$. Toutefois, étant donné qu'ils payeraient de l'intérêt pendant cinq années de moins, ils débourseraient 135 057 \$ en frais d'intérêt, soit 40 000 \$ de moins.

| Informations d'hypothèque | Période d'amortissement de 25 ans | Période d'amortissement de 20 ans |
|---------------------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|
| Montant de l'hypothèque | 300 000 \$ | 300 000 \$ |
| Période d'amortissement | 25 ans | 20 ans |
| Taux d'intérêt | 4 % | 4 % |
| Paiement mensuel | 1 578 \$ | 1 813 \$ |
| Total des frais d'intérêt payés | 173 418 \$ | 135 057 \$ |

Diapositive 18 : Types d'hypothèques

Hypothèque ouverte

- Possibilité de rembourser le prêt hypothécaire et d'effectuer des paiements anticipés n'importe quand



- Habituellement d'un terme d'un an ou moins

Hypothèque fermée

- Possibilité restreinte ou aucune possibilité d'effectuer des paiements anticipés
- Habituellement, le remboursement anticipé du prêt hypothécaire occasionne des frais

Diapositive 19 : Taux d'intérêt

Taux d'intérêt fixe

- Taux d'intérêt établi pour toute la durée du terme
- Les paiements ne changent pas
- Sûr et prévisible

Taux d'intérêt variable

- Le taux peut changer pendant le terme
- Change en fonction du taux d'intérêt du marché

Diapositive 20 : Paiements selon un taux d'intérêt variable

Avec un taux d'intérêt variable, les paiements peuvent être :

- **Fixes**
 - le taux d'intérêt peut changer
 - les paiements restent les mêmes
 - le montant appliqué au capital varie
- **Variables**
 - le taux d'intérêt peut changer
 - les paiements changent si le taux d'intérêt change
 - le montant appliqué au capital est fixe
- **Taux convertibles**, qui passent de variables à fixes
- **Taux hybrides ou combinés**

Activité Associer chaque mot à sa définition

Passez en revue la terminologie des hypothèques en utilisant le jeu-questionnaire Associer chaque mot à sa définition pour poser des questions de style « Jeopardy » aux participants (p. ex. avec l'indice « le montant du prêt », les participants posent la question « Quel est le capital? »).



Vous pouvez aussi demander aux participants de se mettre par deux pour répondre au jeu-questionnaire dans la section Notions de base sur les hypothèques. Utilisez la diapositive suivante pour passer en revue les bonnes réponses.

Suscitez la discussion en posant des questions comme celles-ci :

- Est-ce que de nombreux mots sont nouveaux pour vous? Est-ce que des mots sont difficiles à comprendre?
- Pouvez-vous utiliser les mots pour mieux comprendre les offres des institutions financières?

Diapositive 21 : Associer chaque mot à sa définition - Réponses

| | |
|--|--|
| 1. Hypothèque | k) Type de prêt qui permet au prêteur de prendre possession de la propriété qui tient lieu de garantie si vous ne remboursez pas le prêt à temps |
| 2. Valeur nette | d) Valeur marchande courante d'une maison ou propriété moins la somme qu'il reste à payer sur le prêt hypothécaire |
| 3. Capital | a) Montant du prêt |
| 4. Intérêt | l) Montant que vous versez au prêteur dont vous utilisez l'argent |
| 5. Mise de fonds | f) Montant que vous déposez à l'achat de votre maison |
| 6. Amortissement | b) Temps qu'il faudra pour rembourser entièrement un prêt hypothécaire |
| 7. Terme | m) Période pendant laquelle votre contrat hypothécaire sera en vigueur |
| 8. Hypothèque ouverte | g) Hypothèque qui peut être remboursée par anticipation en tout temps durant le terme, sans pénalité |
| 9. Hypothèque fermée | n) Hypothèque que vous ne pouvez pas rembourser par anticipation ou modifier avant la fin du terme |
| 10. Hypothèque à taux d'intérêt variable | i) Hypothèque assortie d'un taux d'intérêt qui peut changer au cours du terme |
| 11. Hypothèque à taux d'intérêt fixe | e) Hypothèque assortie d'un taux d'intérêt qui ne change pas pendant le terme |
| 12. Paiements variables | h) Paiements susceptibles de changer selon l'évolution des taux d'intérêt |
| 13. Paiements fixes | c) Paiements qui ne changent pas même si le taux d'intérêt hypothécaire change |
| 14. Hypothèque convertible | j) Hypothèque à taux d'intérêt variable que vous pouvez convertir en hypothèque à taux d'intérêt fixe |



Activité VIDÉO : Prêts hypothécaires – Notions de base

Présentez la vidéo et remettez aux participants une copie de la feuille de réponses. Demandez-leur de répondre aux questions sur la feuille pendant qu'ils regardent la vidéo et une fois la vidéo terminée.

Après la vidéo, demandez à quelques participants de dire ce qu'ils en pensent à leur voisin ou au groupe.

Poursuivez la discussion en posant des questions comme celles-ci:

- Est-ce que des mots sont difficiles à comprendre?
- Pouvez-vous utiliser les mots pour mieux comprendre les offres des institutions financières?

Feuille de réponses aux questions posées sur la vidéo

Nom : _____ Date : _____

Titre de la vidéo : _____

| | |
|---|---|
| Avec quels points de la vidéo êtes-vous d'accord? | Avec quels points de la vidéo êtes-vous en désaccord? |
|---|---|

Sur quels points abordés dans la vidéo avez-vous besoin de plus de renseignements?

Si vous deviez résumer la vidéo, quels seraient les points les plus importants?



Coûts hypothécaires

Diapositive 22 : Outil d'évaluation d'admissibilité à un prêt hypothécaire

Cliquer ici pour accéder en ligne l'outil

Outil d'évaluation d'admissibilité à un prêt hypothécaire

De Agence de la consommation en matière financière du Canada

Cette calculatrice vous aide à déterminer si vous vous qualifiez pour un prêt hypothécaire, d'après votre revenu et vos dépenses.

Test de résistance

Pour être admissible à un prêt hypothécaire auprès d'une banque, vous devez passer un « test de résistance ». Vous devez prouver que vous pouvez effectuer les paiements à un taux d'intérêt admissible qui est habituellement plus élevé que le taux inscrit dans votre contrat hypothécaire.

Vous devez passer ce test de résistance que vous ayez recours à l'assurance prêt hypothécaire ou non.

Les coopératives de crédit et autres prêteurs qui ne sont pas sous réglementation fédérale n'ont pas à utiliser ce test de résistance.

Les banques doivent utiliser le taux d'intérêt le plus élevé entre :

- 5,25 %
- le taux d'intérêt que vous négociez avec votre prêteur, plus 2 %

Entrez le plus élevé des deux taux ci-dessus dans le champ **Taux d'intérêt** pour déterminer si vous pouvez passer le test de résistance.

Si vous avez déjà une hypothèque, vous devrez passer ce test de résistance si vous :

- refinanez votre maison
- changez de prêteur, ou
- demandez une marge de crédit hypothécaire

| Renseignements sur la propriété | Votre revenu et dépenses anticipés |
|---|--|
| Valeur estimée de la propriété Mise de fonds Taux d'intérêt Période d'amortissement Fréquence des versements Terme | Votre revenu brut Frais de chauffage Impôts fonciers Paiements de carte(s) de crédit / marge(s) de crédit Paiements automobile Paiements d'autres |

Activité Outil d'évaluation d'admissibilité à un prêt hypothécaire

Cliquez sur l'image dans la diapositive pour faire la démonstration de l'Outil d'évaluation d'admissibilité à un prêt hypothécaire si vous avez une connexion Internet. (**À NOTER :** Cette calculatrice exige plusieurs données d'entrée et tient compte de nombreuses hypothèses. Assurez-vous d'en examiner le contenu avant de faire une démonstration de son fonctionnement.)

Expliquez que l'Outil d'évaluation d'admissibilité à un prêt hypothécaire aide les Canadiens à savoir ce qu'une institution financière est susceptible d'approuver selon les données fournies. Toutefois, elle ne leur dit *pas* ce qu'ils pourraient se permettre d'emprunter.

Invitez les participants à vous fournir des données, puis montrez-leur les résultats qui en découlent.



Attirez leur attention sur le rapport sommaire et les mises en garde qu'on y trouve à la fin.

Suscitez la discussion en posant des questions comme celles-ci :

- Pourquoi serait-il très risqué d'emprunter le montant maximal auquel vous êtes admissible?
 - **Réponse :** Cela vous laisse peu de marge de manœuvre au cas où votre situation financière changerait; il est donc primordial de vous assurer que vos paiements hypothécaires peuvent être inscrits dans votre budget.
- Quel est le lien entre cette information et votre budget familial?
 - **Réponse :** Votre budget vous aide à savoir quels paiements hypothécaires vous pouvez vous permettre d'effectuer tout en respectant vos autres engagements financiers. L'Outil d'évaluation d'admissibilité vous indique le montant maximal qu'une institution financière serait susceptible de vous prêter.

Invitez les participants à utiliser l'outil de sélection pendant ou après la séance pour comparer leurs propres options hypothécaires.

Diapositive 23 : Modes de paiement

| Fréquence des paiements | Description | Ex. : pour un prêt hypothécaire de 100 000 \$ à 5 %, sur une période d'amortissement de 25 ans | |
|-----------------------------------|---|--|------------------------------------|
| | | Paiements | Coût total (capital plus intérêts) |
| Mensuelle | Un paiement par mois, pour un total de 12 par an. | 581,50 \$ | 174 481,50 \$ |
| Bi-mensuelle (deux fois par mois) | Deux paiements par mois, pour un total de 24 par an. | 290,65 \$ deux fois par mois | 174 390,66 \$ |
| Aux deux semaines | Un paiement toutes les deux semaines. | 268,28 \$ aux deux semaines | 174 383,67 \$ |
| Accélérée aux deux semaines | Un paiement équivalant à la moitié du paiement mensuel, toutes les deux semaines. | 290,80 \$ aux deux semaines | 162 394,64 \$ |
| À la semaine | Un paiement par semaine, pour un total de 52 paiements par an. | 134,11 \$ chaque semaine | 174 341,73 \$ |
| Accélérée à la semaine | Un paiement correspondant au quart du paiement mensuel, toutes les semaines. | 145,40 \$ chaque semaine | 162 257,04 \$ |



Diapositive 24 : Calculatrice hypothécaire interactive

[Cliquer ici pour accéder en ligne l'outil](#)



Calculatrice hypothécaire

De [Agence de la consommation en matière financière du Canada](#)

Cette calculatrice détermine vos versements hypothécaires et génère un rapport d'amortissement de votre hypothèque. La calculatrice évalue également combien d'argent et d'années vous pouvez économiser en effectuant des remboursements anticipés.

Afin de vous aider à déterminer si vous vous qualifiez pour un prêt hypothécaire, d'après votre revenu et vos dépenses, visitez [l'Outil d'évaluation d'admissibilité à un prêt hypothécaire](#).

Remarque : Depuis le 9 juillet 2012, la période d'amortissement maximale pour les hypothèques à l'égard desquelles la mise de fonds est inférieure à 20 p. 100 est de **25 ans**.

| Versement régulier | |
|--------------------------------|--------------------------|
| Montant du prêt hypothécaire : | \$ 100 000,00 |
| Taux d'intérêt : | 5,00 % |
| Période d'amortissement : | 25 années |
| Fréquence des versements : | mensuels (12x par année) |
| Terme : | 5 années |

| Remboursement anticipé | |
|--|----------------|
| Montant des remboursements anticipés : | \$ 0,00 |
| Fréquence : | une seule fois |
| À partir du versement : | 1 |

Calculer ...

Activité Calculatrice hypothécaire interactive

Présentez la Calculatrice hypothécaire interactive si vous avez une connexion Internet. (**À NOTER :** *Cette calculatrice exige plusieurs données d'entrée et tient compte de nombreuses hypothèses. Assurez-vous d'en examiner le contenu avant de faire une démonstration de son fonctionnement.*)

Expliquez que la Calculatrice hypothécaire interactive aide les Canadiens à savoir à combien s'élèveraient les paiements selon les différentes options. Montrez les différents résultats obtenus en changeant la période d'amortissement et la fréquence des paiements.

Invitez les participants à vous fournir des données, puis montrez-leur les résultats qui en découlent.



Attirez leur attention sur le rapport sommaire et précisez que de nombreux coûts additionnels sont associés à l'achat et à la propriété d'une maison, dont il faut aussi tenir compte dans un budget global.

Suscitez la discussion en posant des questions comme celles-ci :

- À quoi pourrait vous servir l'information dans la calculatrice?
 - **Réponse :** Vous pouvez évaluer différentes options qui s'offrent à vous lorsque vous magasinez une hypothèque, par exemple la fréquence des paiements, la période d'amortissement, etc.
 -

Invitez les participants à utiliser la calculatrice pendant ou après la séance pour comparer leurs propres options hypothécaires.

Activité Résumé des principaux messages

Demandez aux participants de se mettre par deux ou de former de petits groupes pour discuter et prendre note des trois ou quatre choses les plus importantes qu'ils ont apprises pendant la séance.

Demandez à quelques participants de comparer leurs listes au Résumé des principaux messages (dans le texte ou la diapositive PowerPoint).

Clarifiez tout malentendu et soulignez aux participants que les messages portent sur les sujets qu'ils ont retenus dans la première activité.

Diapositive 25 : Résumé des principaux messages

- Dans une hypothèque, vous pouvez choisir :
 - le montant de la mise de fonds que vous pouvez effectuer
 - la période d'amortissement qui correspond le mieux à votre budget mensuel
 - une hypothèque ouverte ou fermée
 - un taux d'intérêt fixe ou variable
 - des paiements fixes ou variables
 - un calendrier de paiement mensuel, hebdomadaire, aux deux semaines ou accéléré.
- Si vous devez choisir une hypothèque, le facteur clé à considérer est le montant que vous pouvez vous permettre dans votre budget mensuel



- Une calculatrice hypothécaire vous aidera à comparer les coûts des différentes options hypothécaires

Mini-module 3 : Négociation d'une hypothèque

Diapositive 26 : Diapositive titre : Négociation d'une hypothèque

Négociation d'une hypothèque

Aperçu

Diapositive 27 : Négociation d'une hypothèque

La présente section porte sur :

- Comment faire la meilleure affaire possible lorsque vous négociez votre prêt hypothécaire
- Vos droits et vos responsabilités en tant que détenteur d'une hypothèque
- Que se passe-t-il lorsque votre hypothèque arrive à échéance et que vous voulez la renouveler
- Les solutions de rechange pour utiliser la valeur nette de votre maison
- Comment reconnaître les fraudes hypothécaires

Diapositive 28 : Où aller pour obtenir un prêt hypothécaire

- Institutions financières
 - Banques
 - Sociétés de fiducie
 - Caisses populaires
 - Coopératives de crédit
- Certaines sociétés d'assurance-vie
- Sociétés de financement
- Courtiers en hypothèques
- Vendeur de la maison
- Hypothèque, mise de fonds ou garantie de la famille ou d'amis

Diapositive 29 : Courtiers en hypothèques

- Possèdent les connaissances et les compétences requises pour négocier des hypothèques
- Représentent divers prêteurs



- peuvent ne représenter qu'un nombre restreint de prêteurs
- Les prêteurs leur versent des honoraires
- Assujettis à la réglementation de la province ou du territoire
- Adressez-vous à plusieurs courtiers et procédez à une vérification des références qu'ils vous fournissent avant d'en choisir un

Négocier une hypothèque

Activité VIDÉO : Négociez votre hypothèque

Présentez la vidéo et remettez aux participants une copie de la feuille de réponses. Demandez-leur de répondre aux questions sur la feuille pendant qu'ils regardent la vidéo et une fois la vidéo terminée.

Après la vidéo, demandez à quelques participants de dire ce qu'ils en pensent à leur voisin ou au groupe.

Poursuivez la discussion en posant des questions comme celles-ci :

- Quelles conditions est-il important de négocier?
 - **Réponse :** Le taux d'intérêt car il influe sur le coût, mais d'autres facteurs comme les frais et les possibilités de remboursement anticipé peuvent être importants pour vous.
- Comment avoir la meilleure position de négociation?
 - **Réponse :** Ayez des entretiens avec plusieurs courtiers dans votre secteur et posez-leur des questions sur les conditions offertes. Soyez prêt à montrer que vous avez un bon pointage de crédit.

Feuille de réponses aux questions posées sur la vidéo

Nom : _____ Date : _____

Titre de la vidéo : _____

| | |
|---|---|
| Avec quels points de la vidéo êtes-vous d'accord? | Avec quels points de la vidéo êtes-vous en désaccord? |
|---|---|

Sur quels points abordés dans la vidéo avez-vous besoin de plus de renseignements?

Si vous deviez résumer la vidéo, quels seraient les points les plus importants?



Activité Exercice de simulation de négociation

Répartissez les participants par groupes de deux et distribuez-leur des copies de la feuille d'activité. Révisez les instructions et demandez aux groupes formés de faire le jeu de rôles. Après chaque scénario, demandez aux groupes de dire aux autres ce qui a fonctionné le mieux et ce qui n'a pas bien fonctionné.

Demandez à un groupe de jouer le scénario 3 devant la classe et invitez les autres participants à suggérer des stratégies à l'emprunteur pour mieux négocier.

OU : Jouez le rôle du prêteur et interprétez tous les scénarios avec des participants volontaires. Vous pouvez aussi inviter un prêteur hypothécaire pour faciliter la discussion.

Poursuivez la discussion en posant des questions comme celles-ci :

- Comment l'emprunteur aurait-il pu négocier plus efficacement?
- Qu'est-ce qui rend une négociation plus efficace?
 - **Réponse :** Une bonne préparation, des connaissances, la confiance en soi.
- Comment pouvez-vous utiliser ce que vous avez appris dans le jeu de rôles pour améliorer votre capacité de négociation?

Feuille d'activité à distribuer : Exercice de simulation de négociation

Formez des groupes de deux et choisissez un rôle, celui de prêteur ou d'emprunteur. (Vous inverserez les rôles plus tard.)

Prenez connaissance du scénario 1 et simulez une rencontre entre le prêteur et l'emprunteur. Occupez-vous surtout de préparer de bons arguments pour justifier l'hypothèque. Pensez ensuite à la façon de remplir la demande pour qu'elle paraisse la plus positive possible. Chaque joueur veut faire la meilleure affaire possible, d'une manière raisonnable et professionnelle. Vous pouvez négocier pour obtenir les meilleurs taux d'intérêt, calendrier de paiement ou autre condition de votre choix.

Lorsque votre instructeur vous le demande, arrêtez et discutez des aspects de la discussion sur l'hypothèque qui ont eu une influence positive sur l'emprunteur. Qu'ajouteriez-vous aux arguments ou à la façon dont ils ont été présentés?

Inversez les rôles et répétez le processus avec le scénario 2.

Le scénario 3 servira pour un jeu de rôles auquel participera toute la classe.

Scénario 1

L'emprunteur aimeraient emprunter 150 000 \$ pour acheter une maison offerte à 180 000 \$; l'emprunteur a économisé 30 000 \$ pour effectuer une mise de fonds. Il sait que la caisse populaire où il a compte bancaire depuis 15 ans lui offrira un prêt d'un terme de cinq ans à un taux d'intérêt de



4,5 %. Le prêteur affiche un prêt de trois ans à 3,5 % d'intérêt pour les clients admissibles qui font toutes leurs opérations bancaires à la même institution.

Scénario 2

L'emprunteur et sa/son partenaire veulent acheter un condominium offert à 205 000 \$. Ils ont économisé 20 000 \$ pour une mise de fonds. Le prêteur est la première personne à laquelle ils se sont adressés, mais ils ont vu des taux annoncés entre 4 % et 7 % pour une hypothèque fermée de deux ans. Ils estiment que leur budget leur permet de consacrer jusqu'à 1 100 \$ pour des paiements mensuels (à un taux de 5 %, les paiements mensuels s'élèveront à environ 1 075 \$). Le prêteur fait la publicité d'une hypothèque de deux ans à taux variable de 4,9 %, mais impose un taux de 5,5 % pour une hypothèque de deux ans à taux fixe.

Scénario 3

L'emprunteur veut obtenir une préapprobation pour acheter une maison d'un coût allant de 240 000 \$ à 275 000 \$. Il a économisé 25 000 \$, et dispose d'un revenu annuel de 60 000 \$. Avec un tel revenu, l'emprunteur ne sera pas approuvé pour un prêt hypothécaire de plus de 220 000 \$ à un taux de 5 %. Il aimeraient augmenter le montant préapprouvé à 250 000 \$. D'autres institutions ont offert de préapprouver un montant allant jusqu'à 250 000 \$ au taux de 3,9 %, mais seulement pour un terme de deux ans à taux variable.

Diapositive 30 : Droits et responsabilités associés aux hypothèques

Vos droits

- Le prêteur doit fournir des renseignements clairs concernant les conditions comme les taux d'intérêt et les pénalités
- L'emprunteur peut s'adresser à un nouveau prêteur à la fin du terme hypothécaire
- Le prêteur ne peut pas obliger l'emprunteur à acheter d'autres produits
 - mais peut offrir de meilleures conditions pour d'autres produits
- Le prêteur doit avoir une procédure de traitement des plaintes

Vos responsabilités

- Comprendre les conditions hypothécaires
- Effectuer les paiements au complet et à temps
- Rembourser la totalité du prêt
 - c'est votre responsabilité même si la valeur de la propriété chute

Conseil :



Au besoin, demandez aux participants de lire sur les sujets suivants dans le mini-module Négociation d'une hypothèque.

Diapositive 31 : Renouveler une hypothèque

Si vous devez de l'argent lorsque le terme se termine, vous pouvez :

- Payer le solde dû ou renouveler
- Choisir les conditions qui répondent à vos besoins
- Comparer les conditions offertes par divers prêteurs
- Faire des recherches sur le coût d'une nouvelle hypothèque
- Négocier les meilleures conditions

Diapositive 32 : Renégocier une hypothèque

- Si vous voulez modifier l'accord avant la fin du terme :
 - vous pouvez ne pas en avoir le droit
 - vous pourriez devoir payer une pénalité de remboursement anticipé ou des frais additionnels
- Comparez les frais aux avantages de la renégociation
 - demandez au prêteur de vous donner des précisions
 - utilisez les calculatrices en ligne pour établir les coûts de la renégociation

Diapositive 33 : Emprunter sur la valeur nette d'une maison

Si vous possédez un avoir (valeur nette) dans votre maison :

- Vous pouvez l'utiliser comme garantie
- Le taux d'intérêt peut être plus (ou moins) élevé que le taux hypothécaire
- Il peut y avoir des frais et coûts additionnels
- Réfléchissez bien aux coûts et aux solutions de rechange, dont :
 - un refinancement pour un montant plus élevé
 - une deuxième hypothèque
 - une marge de crédit hypothécaire
 - un prêt hypothécaire inversé
 - l'emprunt de sommes remboursées par anticipation

Diapositive 34 : Fraude hypothécaire

- Va souvent de pair avec le vol d'identité ou de fausses déclarations



- protégez les documents personnels
- obtenez des conseils professionnels au moment de la signature des documents concernant la propriété
- vérifiez votre dossier de crédit régulièrement
 - Equifax (www.equifax.ca)
 - TransUnion (www.tuc.ca).
- examinez les coûts et les avantages de l'assurance de titres
- Si vous soupçonnez une fraude, communiquez avec votre prêteur et la police

Activité Résumé des principaux messages

Demandez aux participants de se mettre par deux ou de former de petits groupes pour discuter et prendre note des trois ou quatre choses les plus importantes qu'ils ont apprises pendant la séance.

Demandez à quelques participants de comparer leurs listes au Résumé des principaux messages (dans le texte ou la diapositive PowerPoint).

Clarifiez tout malentendu et faites remarquer aux participants que les messages portent précisément sur les sujets qu'ils ont retenus dans la première activité.

Diapositive 35 : Résumé des principaux messages

- De nombreuses sources de financement hypothécaire existent
- Négociez pour faire la meilleure affaire possible
- Songez à recourir à un courtier en hypothèques
- Soyez informé de vos droits et responsabilités
- Examinez les coûts et les avantages du financement sur la valeur nette de votre maison
- Soyez attentif au risque de fraude

Mini-module 4 : Coûts à prévoir

Diapositive 36 : Diapositive titre : Coûts à prévoir

Coûts à prévoir

Aperçu

Diapositive 37 : Coûts à prévoir

La présente section porte sur :

- Les coûts liés à l'achat et à l'entretien d'une maison



- L'assurance-prêt hypothécaire
- Les questions à poser au sujet des hypothèques

Diapositive 38 : Le coût d'un logement

| Coûts liés à l'achat et à l'entretien d'une maison | | |
|---|------------------------------|----|
| Utilisez la feuille de travail ci-dessous pour calculer le montant estimatif du coût total d'achat et d'entretien de votre maison. | | |
| Dépenses payables une fois | Dépenses ponctuelles prévues | |
| Avant le déménagement | | |
| Mise de fonds | 0,00 | \$ |
| Frais juridiques | 0,00 | \$ |
| Acompte au constructeur (s'il y a lieu) | 0,00 | \$ |
| Frais immobiliers (s'il y a lieu) | 0,00 | \$ |
| Frais de clôture (taxes municipales et scolaires prépayées, services publics, etc.) | 0,00 | \$ |
| Taxe pour transférer la propriété (s'il y a lieu) | 0,00 | \$ |
| Frais d'inspection de la propriété | 0,00 | \$ |
| Frais hypothécaires initiaux (frais d'évaluation, primes d'assurance prêt hypothécaire si elles ne sont pas comprises dans les paiements hypothécaires, etc.) | 0,00 | \$ |
| Frais de déménagement et d'entreposage | 0,00 | \$ |
| Autres dépenses (analyse du sol ou de l'eau, arpentage, etc.) | 0,00 | \$ |
| Peu après le déménagement | | |
| Frais de branchement (câble, satellite, téléphone, Internet) | 0,00 | \$ |
| Meubles essentiels, appareils ménagers, rideaux, outils | 0,00 | \$ |

Activité Grille de calcul des coûts liés à l'achat et l'entretien d'une maison

Présentez la grille de calcul en ligne ou la version papier que vous trouverez dans le module Hypothèques, section Coûts à prévoir pour une hypothèque. (**À NOTER :** Cette calculatrice exige plusieurs données d'entrées et tient compte de nombreuses hypothèses. Assurez-vous d'en examiner le contenu avant d'en démontrer le fonctionnement.)

Expliquez que la grille de calcul des coûts d'un logement aide les Canadiens à calculer approximativement le total des coûts liés à l'achat et à l'entretien d'une maison. Elle prévoit des dépenses qui sont souvent omises et elle aide les consommateurs à planifier avec exactitude lorsqu'ils établissent un budget pour une nouvelle maison. On trouve une version similaire dans le mini-module Coûts à prévoir pour une hypothèque.

Demandez aux participants quels sont les coûts typiques à inscrire dans la grille et montrez-leur les résultats.

Soulignez le lien avec la Grille budgétaire de l'ACFC ou faites référence au module Revenus, dépenses et budgets de la Boîte à outils financiers. Expliquez que les coûts d'un logement doivent s'inscrire dans le budget global du ménage.

Suscitez la discussion en posant des questions comme celles-ci :



- Quelles dépenses pourriez-vous oublier de prévoir sans la grille?
- De quelle façon cette information vous aide-t-elle à planifier un nouveau budget logement?
 - **Réponse :** Elle comprend les dépenses ponctuelles et les dépenses courantes que vous devez pouvoir absorber au moyen du revenu inscrit dans votre budget. Vous pouvez l'utiliser avec un budget familial détaillé.

Invitez les participants à utiliser la grille budgétaire pendant ou après la séance pour comparer leurs propres options hypothécaires.

Protéger votre hypothèque

Diapositive 39 : Assurance-prêt hypothécaire

- Paie le prêteur si vous ne faites pas vos paiements hypothécaires
- Assurance obligatoire si la mise de fonds est inférieure à 20 %
- Peut être un paiement forfaitaire ou ajoutée à l'hypothèque
- Ajoute de 0,6 % à 4.5 % au coût du prêt

Diapositive 40 : Autres assurances hypothécaires

- Assurance vie hypothécaire
 - le prêteur est remboursé si vous décédez
- Assurance invalidité hypothécaire
 - le prêteur est remboursé si vous devenez invalide
- Assurance vie temporaire
 - paye votre bénéficiaire si vous décédez
 - vous en établissez la durée et identifiez le bénéficiaire du paiement
 - le paiement de l'assurance n'est pas lié à une hypothèque

Activité Questions à poser au sujet des hypothèques

Renvoyez les participants aux Questions à poser au sujet des hypothèques dans le mini-module Coûts totaux. Expliquez que ces questions les aident à s'assurer qu'ils ont l'information dont ils ont besoin avant de contracter un prêt hypothécaire.

Demandez aux participants qui songent à contracter un prêt hypothécaire, ou pensent le faire dans quelque temps, de remplir la grille de la façon la plus complète possible.



Suscitez la discussion en posant des questions comme celles-ci :

- À propos de quels aspects avez-vous besoin de plus d'information?
- Pourquoi est-il utile de comparer les réponses de plusieurs prêteurs?
 - **Réponse :** La grille vous aide à vous assurer que vous avez obtenu toute l'information dont vous avez besoin auprès de différents prêteurs, et qu'elle est présentée d'une manière similaire pour pouvoir la comparer.

Invitez les participants à utiliser la grille budgétaire pendant ou après la séance pour comparer leurs propres options hypothécaires.

Activité Résumé des principaux messages

Demandez aux participants de se mettre par deux ou de former de petits groupes pour discuter et prendre note des trois ou quatre choses les plus importantes qu'ils ont apprises pendant la séance.

Demandez à quelques participants de comparer leurs listes au Résumé des principaux messages (dans le texte ou la diapositive PowerPoint).

Clarifiez tout malentendu et soulignez aux participants que les messages portent sur les sujets qu'ils ont retenus dans la première activité.

Diapositive 41 : Résumé des principaux messages

- Prévoyez tous les coûts associés à une nouvelle maison ou hypothèque
- Pensez à l'assurance, le cas échéant, dont vous aurez besoin
- Posez des questions afin de comparer les réponses de divers prêteurs

Plan d'action sur les hypothèques

Activité Plan d'action sur les hypothèques

Demandez aux participants d'examiner le plan d'action sur les hypothèques. Faites référence aux diapositives, le cas échéant.

Invitez les participants à cocher les mesures qu'ils devront peut-être prendre, et à préciser quand et comment ils les prendront.

Demandez s'il y a des participants qui aimeraient présenter leur plan d'action.

Poursuivez la discussion en posant des questions comme celles-ci :

- Quelle est la première étape que vous devez franchir pour mieux gérer votre prêt hypothécaire (ou demande de prêt hypothécaire)?
- Quelles mesures, dans la grille, exigent le plus de travail?
- Qu'est-ce qui rend certaines mesures énoncées dans la grille plus difficiles à appliquer que d'autres?



- À propos de quels autres types de problèmes concernant les hypothèques avez-vous besoin d'être plus informé?

Diapositive 42 : Plan d'action sur les hypothèques : Avant de faire une offre

| Avant de faire une offre : | | | |
|---|--|--|--|
| J'ai économisé le montant le plus élevé possible pour effectuer la mise de fonds et absorber les coûts de la première année. | Planifier votre achat | | |
| J'ai établi un budget – qui comprend les paiements hypothécaires auxquels je m'attends, les frais de déménagement et les dépenses du ménage – et je suis satisfait des résultats. | Planifier votre achat | | |
| J'ai utilisé l'Outil d'évaluation d'admissibilité à un prêt hypothécaire pour calculer le montant maximal que je pourrais emprunter pour une hypothèque. | Coûts d'une hypothèque | | |
| J'ai vérifié mon pointage de crédit pour faire corriger les erreurs le cas échéant et améliorer mon pointage si possible. | Crédit et dette | | |
| Je me suis adressé à plusieurs institutions financières ou courtiers en hypothèques pour trouver les meilleurs taux et les meilleures conditions pour un prêt hypothécaire. | Faire la meilleure affaire | | |
| J'ai obtenu un prêt préapprouvé à l'institution financière que je préfère. | Où aller pour obtenir un prêt hypothécaire | | |

Diapositive 43 : Plan d'action sur les hypothèques : Pour une nouvelle hypothèque

| Pour une nouvelle hypothèque : | | | |
|--|----------------------------|--|--|
| J'ai vérifié si le taux et le terme hypothécaires sont les meilleurs que je peux obtenir. | Faire la meilleure affaire | | |
| J'ai décidé si je voulais une hypothèque ouverte ou fermée. | Types d'hypothèques | | |
| J'ai décidé si je voulais des taux et des paiements fixes ou variables. | Taux d'intérêt | | |
| J'ai décidé si je voulais effectuer les paiements par mois, par semaine, aux deux semaines ou en mode accéléré. | Modes de paiement | | |
| Je sais quand je peux faire des paiements par anticipation sans payer de frais pour remboursement anticipé (le cas échéant). | Renouvellement | | |
| Je sais ce que je devrai payer pour renégocier l'hypothèque. | Renégociation | | |
| J'ai décidé si je voulais une assurance hypothécaire, et quel type d'assurance me convient le mieux. | Protéger votre hypothèque | | |

Diapositive 44 : Plan d'action sur les hypothèques : Pour un renouvellement d'hypothèque

| |
|--|
| Pour un renouvellement d'hypothèque : |
|--|



| | | | |
|---|----------------------------|--|--|
| J'ai exercé mon droit de remboursement par anticipation pour minimiser le montant du prêt avant de renégocier l'hypothèque en cours. | Renouvellement | | |
| Je me suis adressé à plusieurs institutions financières ou courtiers en hypothèques pour obtenir les taux et les termes hypothécaires les meilleurs. | Faire la meilleure affaire | | |
| J'ai effectué des recherches à l'avance sur les conditions de renouvellement et je suis convaincu que le taux et les conditions hypothécaires sont les meilleurs que je puisse obtenir. | Faire la meilleure affaire | | |
| J'ai décidé si je voulais une hypothèque ouverte ou fermée. | Types d'hypothèques | | |
| J'ai décidé si je voulais des taux d'intérêt et des paiements fixes ou variables. | Taux d'intérêt | | |
| J'ai décidé si je voulais effectuer les paiements par mois, par semaine ou en mode accéléré. | Modes de paiement | | |
| Je sais quand je peux faire des paiements par anticipation sans payer de frais pour remboursement anticipé (le cas échéant). | Renouvellement | | |
| Je sais ce que je devrai payer pour renégocier l'hypothèque. | Renégociation | | |