



## Comment choisir un prêteur privé

Tel que paru dans Canadian Mortgage Professional Magazine



# Identifier le prêteur privé par excellence

Le prêteur privé : Comment vous assurer qu'il s'agit de la solution qui permettra de sauver la maison de votre client ou celle qui le mènera à l'abattoir? Un reportage de **Rebecca Lamarche**

**Les prêteurs privés doivent souvent composer avec les idées préconçues des courtiers.**

Dans le domaine du prêt hypothécaire certains accusent même de comportement prédateur envers les gens en difficulté financière. Et selon certains critiques, comme dans toute histoire sordide, cette opinion pourrait révéler une parcelle de vérité. Dans de rares cas, en effet, un prêteur accordera un prêt hypothécaire dans le but de reprendre possession de la maison lorsque le client ne sera plus capable de rembourser son prêt. Or,

ce type de prêteur est fort minoritaire.

À l'autre bout du spectre, on trouve des prêteurs privés qui conçoivent, pour leurs clients, des prêts hypothécaires sur mesure qui sont axés sur le remboursement. D'où l'importance de scruter ces contrats dans les moindres détails. L'émotivité est à son comble, le client est désespéré, mais le courtier n'a pas l'intention de lui présenter une fausse solution.

Un courtier futé saura démasquer le prêteur privé qui souhaite uniquement mettre la main sur la maison et reconnaître celui qui favorise le remboursement.

Alors, voilà comment arriver à s'y retrouver :

Le modèle d'affaires du prêteur privé prospère se fonde sur le remboursement. Ses prêts sont conçus pour offrir à chaque client une stratégie de sortie, une lumière au bout du tunnel.

"En réalité, la plupart des prêteurs privés ne font pas ce dont nous parlons ici, ils ont plutôt une attitude de laisser-faire, explique Peter Galli, président de PENTOR Finance. C'est là que nous tentons de nous démarquer."

Évidemment, la solution immédiate au problème du client c'est un prêt. Cette solution est utile à long terme uniquement si ce client dispose des liquidités pour assumer le nouveau prêt, de même que le dossier de crédit requis et la capacité de rembourser. Le courtier et le prêteur privé se doivent d'évaluer ces deux points.

Lors de son appel téléphonique au prêteur privé il en revient au courtier de proposer la solution de sortie pour son client potentiel.

"Les courtiers ont le réflexe de nous appeler; nous voulons qu'ils aient aussi le réflexe de proposer une stratégie de sortie," ajoute M. Galli, qui, depuis huit ans, a émis plus de 2 500 prêts hypothécaires totalisant au-delà de 700 millions de dollars.

Si le courtier pense refinancement, remboursement et stratégie de sortie, le client est bien parti.

Un prêt sur mesure permettra d'offrir ce genre de solution au client. Et pour trouver le prêteur privé qui conviendra parfaitement au profil du client, le courtier peut recourir à une simple liste de vérification.

Ce processus d'évaluation se divise en trois grandes parties :

- 1) la conception créative;
- 2) la personnalisation du prêt selon les besoins particuliers du client;
- 3) une stratégie de sortie appropriée.

**1) La conception créative**  
Le montant du prêt à accorder est la constante de cette équation. Idéalement, la

formule tiendra compte des liquidités du client. On a deux possibilités : abaisser le taux d'intérêt (contre des frais supérieurs) ou augmenter le taux d'intérêt (contre des frais inférieurs).

Qu'on fasse l'un ou l'autre, on prête le même montant d'argent au client. Mais en adaptant la structure de remboursement selon les liquidités disponibles, on s'assure que l'emprunteur aura les moyens de rembourser.

## 2) La personnalisation du prêt

En personnalisant la durée (le terme) du prêt hypothécaire, on peut faire économiser les indemnités de remboursement au client. Habituellement, le remboursement d'un prêt avant la fin du contrat entraîne une indemnité. M. Galli suggère aux courtiers de convaincre le prêteur privé d'accorder un terme adapté aux besoins du client.

Autre point à considérer : vérifier si le prêteur acceptera plusieurs "collatéraux." Les institutions financières traditionnelles les refusent, mais plusieurs prêteurs privés y voient un outil valable, ajoutant davantage de sécurité à la transaction. Si le prêteur privé accepte plus d'un "collatéral," on ajoute alors au moins une propriété à l'équation, comme par exemple un chalet ou un condo qui appartient au client ou à un membre de sa famille. Le client a maintenant plus à perdre, mais c'est parfois la seule manière pour lui d'obtenir un nouveau prêt hypothécaire.

"Dans notre langage, c'est le 'collatéral émotionnel,'" explique M. Galli. "Il y a les vraies sûretés (les propriétés), mais côté émotionnel, allez-vous courir le risque d'entraîner vos proches à couler et perdre leur maison? La plupart du temps, la réponse est non."

## 3) La stratégie de sortie

En plus d'avoir un moyen de s'en sortir, le client devrait avoir l'occasion de redresser sa cote de crédit.

Certains prêteurs alternatifs proposent une solution intéressante : une carte de crédit avec garantie, dont le dépôt est inclus dans le prêt hypothécaire. Certains prêteurs vont même aider le client à rembourser et à conserver ses marges de crédit. En gardant son crédit actif, le client a plus de chance de retourner éventuellement vers une source plus traditionnelle de financement.

### Souscription du prêteur

La clé du succès réside dans la divulgation complète des intentions du prêteur, spécifiquement à

son désir d'être remboursé. En 26 ans de carrière sur le marché québécois, M. Galli a appris à déceler les signes d'un prêteur plus intéressé à reprendre possession de la propriété qu'à être remboursé. Voici sa liste de vérification à l'intention des courtiers. Et plus on posera de questions, plus la position du prêteur se précisera.

### A) Le prêteur dispose-t-il d'une source crédible de fonds?

Toutes transactions doivent être issues du système bancaire (chèques certifiés, virements électroniques). Les fonds doivent être traçables, ce qui disqualifie l'argent comptant.

### B) Le prêteur est-il en mesure de financer le prêt?

Même si le prêteur dispose d'une source crédible de fonds, il n'a pas nécessairement le volume de fonds requis pour financer le prêt.

"Il arrive qu'un prêteur ait les yeux plus gros que la pensée," précise M. Galli. "Au moment de déboursier, il n'a pas assez d'argent. C'est un peu comme abandonner son fiancé devant l'autel. C'est néfaste parce que l'emprunteur est en défaut de paiement : il va perdre sa maison."

Il conseille au courtier de se renseigner auprès de son réseau : un prêteur problématique a habituellement des antécédents.

### C) Le prêteur divulgue-t-il toutes les modalités du contrat, les frais, les pénalités?

Le manque de transparence est un signe caractéristique du prêteur qui démontre une tendance plus marquée vers la reprise de possession.

On demandera donc d'abord à connaître la politique du prêteur sur les retards et les arrrages. La manière douce consiste à téléphoner au client pour prendre un arrangement. La manière dure fait appel à des pénalités, à une hausse automatique du taux d'intérêt, à l'envoi immédiat d'un agent de recouvrement ou au recours aux tribunaux pour reprendre possession de la propriété.

Le courtier doit aussi savoir ce qui arrivera à son client si celui-ci ne rembourse pas le prêt. Le prêteur axé sur le remboursement travaillera avec le client pour trouver une solution, par exemple en offrant de prolonger le terme du prêt d'un à trois mois. Au cours de son processus d'évaluation du prêteur, le courtier doit pouvoir visualiser à quelle



Peter Galli



*Rebecca Lamarche est rédactrice à la pige et journaliste multimédia. Elle publie partout au Canada et aux États-Unis. Mme Lamarche est connue pour son talent à débusquer des histoires d'intérêt international, comme son article sur l'usage inadéquat de la pilule contraceptive ou son analyse des journalistes incorporés aux forces armées canadiennes. Son plus récent projet de recherche consiste en un court documentaire sur l'absence de protocole dans l'industrie canadienne du bœuf de pâturage. Suivez-la sur Twitter @RebeccaLamarche*

vitesse le prêteur privé passera en mode "reprise de possession."

Finalement, le prêteur doit être prêt à divulguer au courtier sa structure tarifaire détaillée, avec tous les frais et les indemnités possibles. C'est là où le courtier doit être attentif.

Le prêteur exige-t-il des frais pour l'émission d'une évaluation ou d'une approbation hypothécaire? Il y a parfois des frais non divulgués et non remboursables que le client doit acquitter avant même l'approbation du nouveau prêt.

Y a-t-il des frais de sortie?

Il peut s'agir de frais de fermeture du compte, de frais de relevé de compte, voir d'indemnités. Le courtier doit savoir quelles sont les pénalités associées à un défaut de paiement, ainsi que l'effet de ce défaut sur le taux d'intérêt. Si le prêteur offre des renouvellements, il doit indiquer si ou comment la fluctuation de taux sera affectée. L'information vitale que le courtier doit offrir à son client est si ce dernier a les moyens ou non de verser ces nouveaux paiements.

"Certains prêteurs facturent des frais de copie de relevé et des pénalités à la fin du terme, même si le client a respecté les modalités du contrat," révèle M. Galli. "Il y a des prêteurs qui facturent un montant "x," d'autres qui fonctionnent au pourcentage du contrat. Même si le client a respecté le contrat et qu'il est en mesure de rembourser son prêt, il y a parfois des frais cachés, ce qui nous ramène à la question de la divulgation."

Ces renseignements devraient être exposés au client et inclus dans le formulaire d'approbation de prêt, avant de passer chez le notaire ou l'avocat.

La transparence du prêteur est un signe important assurant le courtier qu'il est sur la bonne piste pour trouver une solution réelle au problème de son client.

#### **D) Le prêteur prévoit-il une stratégie de sortie?**

La stratégie de sortie montre que le prêteur vise le remboursement. Son objectif est d'aider le client à reprendre ses finances en main et à retourner éventuellement vers une institution financière plus traditionnelle.

#### **E) Quelle est la vitesse de réaction du prêteur?**

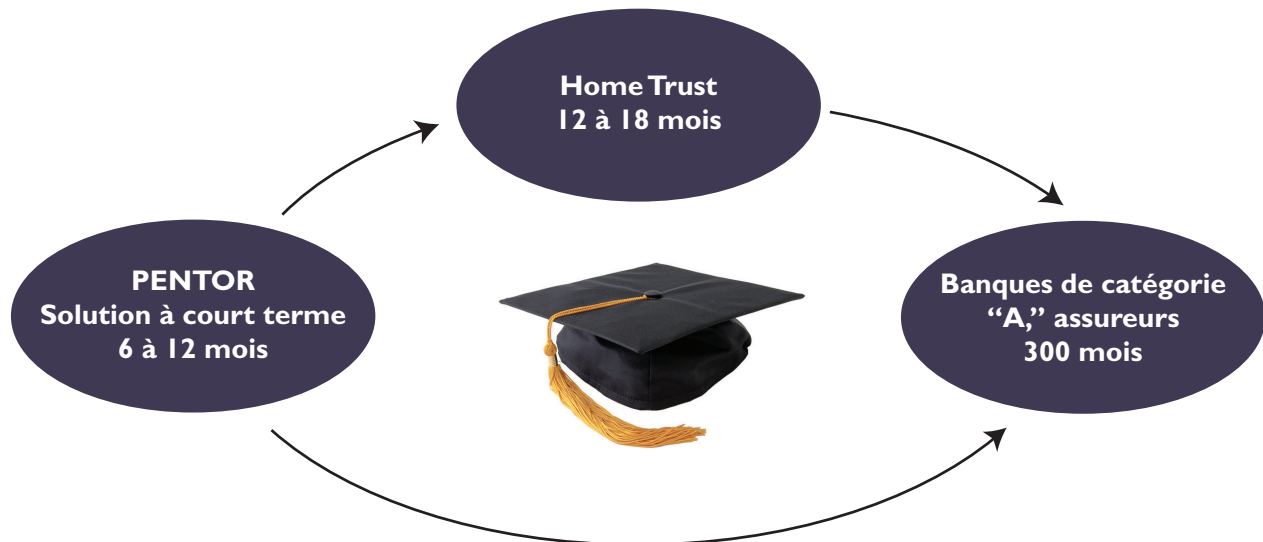
Cette question comporte deux éléments : l'empressement du prêteur à souscrire un prêt et sa rapidité à le financer. Il peut approuver le prêt le jour même ou le lendemain, mais la démarche peut aussi prendre plusieurs jours, voire quelques semaines. Quant à la capacité de financement, elle est en lien avec la crédibilité et le volume du financement. Certains prêteurs doivent attendre plusieurs semaines avant de pouvoir produire le prêt.

*Peter Galli est président de PENTOR Finance, un prêteur privé montréalais dont les activités se concentrent sur le marché québécois.*

## ■ Le marché hypothécaire résidentiel



## ■ La stratégie de "graduation" de PENTOR



## ■ Comment réduire vos coûts d'emprunt à long terme avec PENTOR

