

Sur l'affichage des taux d'intérêt

Considérant qu'il est plutôt hasardeux au premier abord de parler de l'éligibilité d'un client à un taux d'intérêt sans savoir le type de transaction à faire ou de l'équité/mise de fonds en place, comment peut-on s'assurer qu'un taux affiché est un taux pouvant être disponible à la très large majorité?

Aujourd'hui, les taux d'intérêts se déclinent tellement que chaque situation qui suit peut conduire à un taux différent, par exemple :

- Achat assuré
- Achat conventionnel avec mise de fonds de 20%
- Achat conventionnel avec mise de fonds de 25%
- Achat conventionnel avec mise de fonds de 30%.
- Achat conventionnel avec mise de fonds de 35%
- Achat conventionnel avec un amortissement de 30 ans
- Transfert subrogatif assuré
- Transfert subrogatif conventionnel entre 75 et 80% de RPV
- Transfert subrogatif conventionnel entre 70 et 75% de RPV
- Transfert subrogatif conventionnel entre 65 et 70% de RPV
- Transfert subrogatif conventionnel de moins de 65% de RPV
- Refinancement
- Refinancement avec marge de crédit hypothécaire
- Refinancement avec un amortissement de 30 ans

Sachant cela, de quelle façon peut-on garantir, en affichant un taux d'intérêt, que ce taux soit disponible pour la très grande majorité? N'y-a-t-il pas une possibilité de se sentir leurrer, par exemple pour un client renouvelant son prêt hypothécaire, en voyant les taux affichés, et les croyant disponibles, alors qu'ils ne sont réservés que pour un achat assuré?

Ne serait-il pas dans l'intérêt du public que les taux ne soient pas affichés afin que l'analyse des besoins soient faite en entier d'abord avant que le taux soit un facteur?

Sur le rachat des commissions

Considérant le travail du courtier hypothécaire qui est de conseiller et accompagner un emprunteur dans sa démarche de financement, est-il possible qu'un courtier qui rachète sa commission réduise aussi le temps consacré au conseil et à l'accompagnement d'un emprunteur dans sa démarche de financement?

Sachant que les courtiers à escomptes fonctionnent principalement sur un modèle de volume, et souvent, avec des produits spécifiquement créés pour le rachat, comment peut-on assurer le public qu'un courtier ayant racheté sa commission aura servi les intérêts d'un emprunteur tout en ayant fait le travail, comprenant l'analyse des besoins, dans sa totalité?

Est-ce qu'en permettant le rachat des commissions, un modèle à deux vitesses pourrait s'installer, avec des courtiers travaillant en entier tandis que d'autres couperaient les coins ronds dans l'accompagnement et les conseils? Est-ce dans l'intérêt du public?

Sur les références aux courtiers immobiliers et contracteurs

Considérant que le rôle du courtier hypothécaire est de conseiller et d'accompagner un emprunteur dans sa démarche de financement, en analysant ses besoins propres et uniques, ne pourrait-on pas voir un contraste marquant avec la démarche d'un courtier immobilier ou d'un contracteur recevant une rétribution d'une institution financière pour seulement donner les coordonnées d'un emprunteur?

N'y-a-t-il pas un conflit d'intérêt par un courtier immobilier ou à un contracteur à référer à une institution financière, sans permettre à son client de faire analyser ses besoins par un professionnel indépendant et objectif? Et comment peut-on s'assurer que les besoins de l'emprunteur ont été analysés dans son intérêt par un employé d'une institution financière?

Est-ce de protéger le public que de permettre cette rétribution à des tiers?