



Professionnels Hypothécaires du Canada (PHC)

Ce mémoire est présenté par Professionnels hypothécaires du Canada. Cet organisme sans but lucratif compte, au Canada, plus de 11,500 membres. Au Québec, nous représentons plus de 1,100 courtiers, ceci représentant plus de 90% des courtiers du Québec.

Liste des documents requis

17.1

Nous recommandons de faire un 17.1 et de bien définir les documents requis en matière de courtage hypothécaire.

1. Nom des emprunteurs
2. Adresse des emprunteurs, numéro de téléphone, courriel
3. Nom du courtier hypothécaire
4. Date de création du mandat
5. L'adresse de l'immeuble assujéti
6. Nom du prêteur si le dossier a été soumis et date de l'envoi au prêteur
7. Lettre d'engagement du prêteur ou acceptation du prêteur
8. Mode de paiement et la date de paiement des services rendus
9. Une copie du reçu remis conformément à l'article 28.2 du présent règlement ou l'article 9.2 du règlement sur l'exercice des activités des représentants
- b. Des documents remis conformément aux articles 9.3 à 9.6 du règlement des activités des représentants
10. Dossier
 - a. Mandat signé
 - b. Informations personnelles
 - c. Preuve d'identification
 - d. Preuve de revenus pour la demande de financement
 - e. Preuve de mise de fonds
 - f. Preuve des autres actifs et immeubles non-sujet si applicable
 - g. Relevé hypothécaire
 - h. Taxes foncières
 - i. Besoin du client (achat, refinancement, renouvellement ou transfert)
 - j. Promesse d'achat ou de vente
 - k. Fiche descriptive de l'immeuble
 - l. Calcul des ratios ABD et ATD ou autres ratios pertinents
 - m. Sélection du produit

Paiements aux corporations en vertu de l'article 34.1 LCI

Notre industrie ne fonctionne pas comme l'assurance, mais ressemble comme structure beaucoup plus comme les fonds mutuels ou valeurs mobilières, car tous sont rattachés à une agence auprès de l'OACIQ. Plusieurs agences hypothécaires vont exiger à tous les détenteurs de certificats d'être rattachées obligatoirement à leur cabinet de courtage hypothécaire.

Nous estimons que 26% des courtiers hypothécaire dans l'industrie sont présentement rattachés à leur agence hypothécaire, mais en vertu de l'article 34.1 sur les règlements et déontologies de la loi sur la LCI ils sont incorporés. Tous ces courtiers s'affichent exclusivement pour l'agence et la raison qu'ils sont incorporés sont pour des raisons fiscales.

Revenu Canada et Revenu Québec ont accepté de reconnaître les revenus comme un revenu d'entreprise, mais il fallait certaines conditions. Le nom de la corporation doit contenir le nom et le prénom du courtier. Le courtier doit détenir 90% des actions votantes, être président, il doit agir exclusivement pour une agence. Voir article 34.1

Questions :

1. Est-ce que cette structure a été prévue dans la réglementation et dans les mesures transitoires ?
2. La plupart des courtiers incorporés dans l'industrie ne sont pas des courtiers hypothécaires agréés et par conséquent ceux-ci ne pourront pas se qualifier comme dirigeant de leur cabinet au 1 mai 2020.
3. Ces courtiers veulent simplement être rattachés à leur agence actuelle, mais veulent être payés à leur corporation telle que nous retrouvons dans les cabinets de fonds mutuel ou valeurs mobilières. Est-ce que vous pourriez nous revenir rapidement, car ceci sera un gros casse-tête pour ces courtiers à moins que vous puissiez introduire un article similaire à l'article 34.1 que nous retrouvons du côté LCI (règlement sur les conditions d'exercice d'une opération de courtage, sur la déontologie des courtiers et sur la publicité).

9.3 divulgation de rétribution:

Il est actuellement difficile pour un courtier hypothécaire de se prononcer sur la rémunération qu'il va recevoir, car au moment où le client est rencontré, il ne sais pas en avance quel produit sera le plus approprié pour son client.

Une fois le dossier approuvé, la commission qu'il va recevoir pourrait également différer, dépendent de plusieurs situations. A titre d'exemple, le client entre temps pourrait changer d'idée et opter pour un terme plus court qu'à l'origine, exemple un 2 ans versus un 5 ans, ceci ayant une incidence sur la rémunération.

Il se peut également que le courtier, dépendant du produit que le client aura choisi, reçoive du prêteur une commission supplémentaire, un boni volume. Ce boni de performance pourrait être basé sur un pourcentage d'efficacité. Certains prêteurs vont calculer ce pourcentage sur une base annuelle uniquement et verser la bonification plus tard dans le temps, parfois de 6 à 12 mois. Ce pourcentage d'efficacité pourrait également être calculé sur la performance du courtier ou de son cabinet. Il sera donc difficile lors de la rencontre initiale avec le client, d'établir concrètement cette portion de rémunération.

D'autres prêteurs ne versent pas de boni volume, mais bien une commission de maintien, qui sera versé dans le temps et qui va varier selon le solde annuel de l'hypothèque.

Pour toutes ces raisons, notre recommandation pour la divulgation, de bien expliquer au consommateur le **comment vs combien** nous sommes rémunérés et de bien expliquer la provenance de notre rétribution.

Enfin, le calcul des commissions ci haut mentionné va engendrer des investissements importants en terme informatique/ formation

Article 9.14

La vérification de cet article sera possible seulement si l'AMF a le pouvoir de vérifier le compte bancaire d'un courtier hypothécaire. Le courtier va recevoir une rétribution de son cabinet directement dans son compte bancaire. Donc s'il y a des remises en argent ou cadeau le tout sera fait à l'extérieur de la vérification du cabinet

Publicité :

L'affichage d'un taux réduit devrait être permis si et seulement si ce taux est disponible pour l'ensemble de la clientèle (comme les avantages non pécuniers tel que décrit dans les règlements)

A cet effet, nous recommandation est basée sur le fait qu'actuellement il y a de nombreuses variantes dans les offres de taux d'intérêts.

Les taux varient en fonction de nombreuses variables dont:

- Achat ou refinancement: avantage achat
- assuré ou conventionnel: avantage assuré
- cote de crédit supérieurs vs cote inférieure: avantage cote supérieur
- déboursé rapide 30 jours vs 90 jours: avantage délai rapide

Si on affiche un taux réduit, il faudrait en conséquence que ce taux soit disponible pour l'ensemble de la clientèle. Il faudrait également que les conditions (telles que décrits ci haut) soient indiquées. Sinon, ceci devient une forme d'appât. Le client est sous l'impression qu'il aura un taux réduit mais en réalité, il ne pourra l'avoir. Le consommateur en est donc fortement pénalisé.

section 9.13:

Prêteur privé: il a été mentionné lors de la consultation, qu'un représentant ne peut , ni lui, ni l'inscrit (le cabinet) prêter de l'argent pour une période de 12 mois.

question: est ce à dire qu'un cabinet qui comptera un seul inscrit (cabinet) et plus d'une centaine de représentants ne pourra agir en tant que prêteur privé ?

9.14: cadeau: que veux dire une valeur modique ?

Comment l'AMF s'y prends avec les cabinet d'assurance (Ex. Assante ou autres) car ceux-ci reçoivent également des remises et cadeaux?

autre point:

y a t'il une clause dans les règlements qui va empêcher les institutions financières de se créer un cabinet hypothécaire.

16.8:

Il est difficile de se prononcer, en avance, sur les services professionnels qui seront requis et demandé par le prêteur.

Le courtier doit expliquer au client l'ensemble des frais qui seront encourus. Doit on parler du quoi (évaluation, inspection, FCT, notaire, pénalité, etc) ou encore du combien \$\$\$ que ceci va coûter au client.

Indication client:

Quels mécanismes, pouvoir coercitifs, etc seront mis en place afin de s'assurer que les règlements soient respectés par les institutions financières au niveau de l'indication client. Quelles pourraient en être les conséquences, par les parties impliquées si le tout n'est pas respecté.

Article 16.8

À notre avis, comme il se fait ailleurs dans d'autres provinces, un avis de divulgation à l'emprunteur devrait être présenté avec l'offre de financement.

Transition en matière de formation:

L'autre point est la transition des détenteurs de permis de plein exercice (Permis de courtier immobilier hypothécaire) Versus le permis de courtier hypothécaire. Nous comprenons que ce dit règlement concerne les courtiers immobiliers qui ont un droit acquis, mais le règlement devra adresser cette situation surtout pour ceux qui ont toujours pratiqué uniquement en hypothécaire. Il y a plus de courtiers que nous croyons dans cette situation.

Plusieurs possède un permis de plein exercice depuis 1997, et la plupart n'ont jamais participer comme courtier à une vente ou achat.

Ils ont pratiqué uniquement en hypothécaire et comme dirigeant d'agence immobilière hypothécaire tout ce temps. Le niveau de connaissances et qualifications sont très adéquates, et probablement plus avancés que certain qui ont un permis de courtier hypothécaire plus restreint, alors pourquoi doivent-ils suivre plus de formation