



# Le meilleur des pires scénarios

vente ordonnée  
tel que paru dans  
Canadian Mortgage  
Professional Magazine

Selon **Rebecca Lamarche**, un courtier hypothécaire futé a bien plus qu'un simple "bonne chance" à offrir à un client forcé de vendre. Pourquoi pas un prêt privé pour une "vente ordonnée"?

## **C'est le dossier dont personne ne veut.**

Le client est en mode panique lorsqu'il communique avec son courtier: il va perdre sa propriété.

Il est en retard sur ses versements hypothécaires. Il est au bord du gouffre. Il se débat déjà dans des procédures judiciaires. Souvent, il a sacrifié d'autres dettes (voiture, cartes de crédit, téléphone) pour tenter de sauver sa maison. Il a peut-être perdu son travail ou il est en instance de divorce; il paie une pension alimentaire ou il est tombé gravement malade. Diverses raisons expliquent sa situation actuelle.

Habituellement, il s'est laissé prendre à espérer un miracle. Maintenant, il a des problèmes de liquidités, mais possède quand même une certaine équité dans sa maison. Il a besoin d'argent et le plus rapidement possible.

Ce type de client a deux choix principaux : perdre sa maison ou la vendre à rabais. L'un comme l'autre laisse le courtier avec un dossier clos et le client avec des suites catastrophiques.

Dans une telle situation, la majorité des clients perdront leur toit ainsi

que l'équité qu'ils possèdent dans leur propriété. Ceux qui vendent à tout prix sont contraints d'utiliser le produit de la vente pour rembourser le prêt hypothécaire, les pénalités, les arrérages et les frais juridiques. Après cela, il ne leur reste souvent plus rien, ou presque.

Et ça ne s'arrête pas là. Sans soutien financier pour prendre un nouveau départ, le client doit consacrer l'argent qui lui reste à ses frais de subsistance, en commençant par trouver un toit pour sa famille. Celle-ci subit d'ailleurs un stress accru.

Le courtier y perd aussi : n'ayant pu trouver une solution pour son client, le dossier est clos et sans rémunération. Le client n'a aucune raison de le recommander à personne. Ayant perdu son équité, il ne sera pas en mesure de faire à nouveau appel au courtier de sitôt. Au bout du compte, le courtier n'a pas su se dis-



PENTOR



Peter Galli

tinguer de la concurrence.

Revenons aux besoins du client : du temps et de l'argent. Et c'est là qu'on entrevoit une troisième approche, souvent négligée, que le courtier peut présenter à son client: la vente ordonnée. Une poignée de prêteurs privés, tout particulièrement la société Québécoise PENTOR Finance, ont inauguré divers modèles de prêt hypothécaire à court terme conçus spécifiquement pour préserver au maximum l'équité dans la propriété en période de crise.

Sa formule de remboursement originale permet au client de gagner du temps pour vendre sa propriété à sa valeur marchande, tout en réglant ses problèmes de liquidités. La vente ordonnée permet au client de prendre un nouveau départ.

La première étape de ce modèle de vente ordonnée consiste à évaluer les besoins financiers du client se rapportant à la propriété, explique Peter Galli, président de PENTOR Finance. On inclut à cette étape la dette du client envers l'institution financière, ainsi que les arrérages et les frais qui s'y rattachent, les frais de fermeture, plus les frais de financement du prêteur et les versements d'intérêt qu'il lui faudra faire pour la durée du prêt hypothécaire. Cette somme correspond au prêt requis afin de permettre à l'emprunteur de vendre la propriété dans les six mois suivants.

Ce prêt hypothécaire remplace l'ancien; il est alors financé par un prêteur privé.

À la deuxième étape, les prêteurs comme PENTOR utilisent une partie de ces fonds pour rembourser le capital, les arrérages et les frais juridiques rattachés à la propriété. Le client voit sa dette envers l'institution financière originale remboursée; PENTOR Finance devient alors titulaire de l'hypothèque de premier rang.

Cette formule offre un énorme avantage : les versements d'intérêt sur la dette sont déjà inclus dans le prêt. Ainsi, pendant ces six mois, le client n'a aucun versement à effectuer. Cette façon de faire atténue ses problèmes de liquidités... et son stress.

La troisième étape de la vente ordonnée, c'est la vente elle-même. Dans le modèle favorisé par PENTOR, le client dispose de six mois pour vendre sa propriété à un prix concurrentiel. Il ne s'agit pas du "prix émotif" du client, soit une valeur égale ou supérieure au marché, prévient M. Galli, un spécialiste qui a accordé plus de 2 500 prêts hypothécaires alternatifs totalisant plus de 700 millions de dollars. Si on met la barre aussi haute la maison ne se vendra pas avant des mois, voire des années. Dans une vente ordonnée, on fixe le prix de vente juste en dessous de la valeur marchande. Ainsi, la maison se vendra plus rapidement qu'au prix émotif, mais

**Sans soutien financier pour prendre un nouveau départ, le client doit consacrer l'argent qui lui reste à ses frais de subsistance, en commençant par trouver un toit pour sa famille**

à un prix nettement supérieur à celui d'une vente précipitée. La vente ordonnée vise à préserver au maximum la valeur de l'équité dans la maison.

"Nous travaillons avec l'agent immobilier du client pour que celui-ci mette en œuvre et exécute un plan de commercialisation vigoureux, précise M. Galli. Pendant la durée du prêt notre équipe reste en contact avec l'agent, chaque semaine, pour s'assurer que la propriété sera vendue dans les délais initialement prévus. Cela dit, PENTOR Finance n'a aucun intérêt financier dans la vente de la propriété. Il n'y a ni commission ni prime en argent."

Le modèle de vente ordonnée de PENTOR Finance représente une solution gagnante pour le client et le courtier.

Le client en tire la possibilité de prendre un nouveau départ. Disposant du temps nécessaire pour vendre sa propriété juste en dessous de sa valeur marchande, il arrivera à préserver plus d'équité que s'il la vendait à rabais ou, pire, s'il la perdait. Moins stressé, moins pressé par les problèmes de liquidités, il pourra donc passer aux étapes suivantes : obtenir une formation plus poussée, être en mesure de verser le premier et le dernier mois d'un bail, acquitter les frais de garde, etc. Il a évité la faillite et toutes ses ramifications légales et la perte de sa maison. Ultimement, il sera en mesure de se rebâtir un avenir.

"Le courtier peut recourir à la vente ordonnée pour se doter d'une spécialité, d'une image de courtier de haut calibre dans le milieu hypothécaire, renchérit M. Galli, un chef de file comptant 26 ans d'expérience. En trouvant une solution pour son client, il se distingue de ses concurrents : il tire une rémunération du dossier en plus de s'attacher un client à vie et d'obtenir des recommandations."

Le courtier utilise les services spécifiques des prêteurs privés pour gagner une réputation de personne indispensable et pleine de ressources. Ces services l'aideront à diversifier son offre de services et son portefeuille de clients. Les autres courtiers lui transmettront davantage de dossiers.

Communiquez avec Peter Galli au (514) 918-7426 ou à [pgalli@pentor.com](mailto:pgalli@pentor.com).



*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*