



**ADGC**  
Association des directrices  
et des directeurs généraux  
de caisses Desjardins

# LEADER

LA REVUE DES DG DE CAISSES DESJARDINS

DÉCEMBRE 2012 NUMÉRO 7



**SUZANNE BENOÎT**  
PDG D'AÉRO MONTRÉAL

ENTREVUE : **SUZANNE BENOÎT**  
VISION, CONFIANCE ET  
CONSENSUS POUR MIEUX AGIR.

**MOT DE LA PRÉSIDENTE :**  
**DES LENDEMAINS PROMETTEURS**

ÉDITO : OBAMABILISATION

TENDANCES : LA BONNE INFORMATION, C'EST LA CLÉ!

## PRÊT HYPOTHÉCAIRE ET MARGE ATOUT

# LA BONNE INFORMATION, C'EST LA CLÉ!

FÉLIX LAROCHE ET CHRISTIAN BOVIN

Bien connaître le marché hypothécaire est essentiel pour les caisses. Avoir accès à des statistiques ainsi qu'à différentes données sur le marché peut leur éviter des erreurs coûteuses. Heureusement, il est facile d'obtenir, en seulement quelques minutes, des informations-clés. Pour cela, il suffit de se servir des bons outils.

Sur le site web de Desjardins, on peut lire que la marge Atout est une solution de financement idéale pour le membre qui souhaite utiliser la valeur de sa propriété et profiter d'un taux avantageux. Cette marge de crédit avec garantie hypothécaire, qui permet d'obtenir un financement pouvant atteindre 80% de la valeur marchande d'une propriété, est de plus en plus prisée par les membres propriétaires des caisses Desjardins. Mais quelle est la juste (véritable) valeur marchande d'une propriété? Quelles sont ses chances d'être vendue rapidement au besoin? En fait, la caisse connaît-elle l'historique des transactions du bâtiment, le quartier où il se trouve, la valeur des propriétés vendues dans le quartier au cours de la dernière année, le nombre de propriétés en vente simultanément? Ces informations sont cruciales dans une perspective de gestion de risque.

Peu importe le contexte économique, il est toujours utile d'avoir en main les bonnes données quand il s'agit du marché immobilier. S'il fluctue, s'il est cyclique, l'information pertinente éclaire les personnes concernées par la transaction et permet de limiter les risques qui y sont inhérents. Il en va de l'intérêt de la caisse et de l'emprunteur lui-même. Et cela est vrai pour les bâtiments commerciaux et résidentiels. À quels prix se sont vendues des propriétés comparables la semaine dernière, le mois dernier? Le membre le sait-il? Et vous, le savez-vous?

### **DES EXEMPLES QUI VOUS SONT FAMILIERS**

L'un de vos membres désire obtenir un financement hypothécaire. Selon l'évaluation officielle du marché, il pourrait obtenir, par exemple, une marge Atout de 200 000 \$. Mais si vous regardiez de plus près les transactions récentes du marché, vous pourriez constater que la valeur des propriétés du quartier a baissé. Ou encore, qu'un nombre important de propriétés sont à vendre simultanément et qu'en moyenne, depuis deux ans, ça prend plus de huit mois, voire davantage, avant qu'un vendeur ne trouve un acquéreur. Ces données pèsent dans la balance. Elles peuvent vous aider à prendre une décision éclairée et à vous faire jouer un rôle important auprès du membre, soit celui de bien le conseiller.

Un autre exemple : vous êtes sur le point d'accorder un prêt hypothécaire à un membre. Il ne vous l'a pas dit, mais il est en instance de divorce. Sa propriété est sous l'effet d'une hypothèque légale. C'est une information-clé que vous avez tout intérêt à obtenir avant de dire «oui» à sa demande d'emprunt!

Maintenant, imaginez que vous avez en main ce que vous croyez être l'ensemble des données pertinentes pour la transaction : l'évaluation municipale, le prix précédent, quelques renseignements sur des propriétés vendues récemment dans le même quartier, etc. Cependant, un avis de saisie a été envoyé aux propriétaires pour non-paiement de taxes municipales. Étiez-vous au courant? Avant que cette information paraisse officiellement dans les journaux, ça peut prendre des mois. Voilà une autre information-clé dont vous avez besoin immédiatement.

Un dernier exemple : une déclaration de résidence familiale. Si un seul des deux conjoints se présente à la caisse pour obtenir de financement, celui-ci ne pourra être accordé. Le conseiller ne devrait-il pas avoir cette information en main avant d'aller plus loin dans l'étude du dossier? Son temps est précieux!

Si on additionne les minutes nécessaires à la recherche de toutes ces informations, elles peuvent dépasser les heures. Vous n'avez pas ce temps à consacrer à chacun des membres qui cognent à votre porte pour obtenir une marge ou un emprunt. C'est pour cette raison que le développement d'outils efficaces, qui tirent avantage d'une multitude de données provenant de différentes sources, a été si bien accueilli par les institutions financières telles que Desjardins.

### LES BONS OUTILS

La solution pour l'analyse efficace d'une demande de prêt hypothécaire est de connaître le «pedigree» de la propriété concernée, son histoire, ainsi que l'ensemble des données qui peuvent influencer sérieusement sur sa valeur. Les évaluateurs et les inspecteurs contribuent à donner une évaluation relativement juste des propriétés, mais vous, en tant que prêteur, vous avez besoin d'un dossier complet. Aidé des bons outils, ayant les bonnes informations en main, vous êtes mieux équipé pour dire à votre client : «Si vous hésitez entre deux propriétés, nous croyons que la première est beaucoup plus avantageuse pour vous pour telles raisons.»

Les raisons peuvent être géographiques ou même sociodémographiques. Si un jeune couple désire acquérir une propriété, le conseiller qui connaît bien le secteur de la maison convoitée sera en mesure de dire que la majorité des résidences du quartier, par exemple, sont habitées par d'autres jeunes couples ayant de jeunes enfants. Ou non!

## La solution pour l'analyse efficace d'une demande de prêt hypothécaire est de connaître le «pedigree» de la propriété concernée.

C'est en réponse à des besoins bien réels que nous avons développé des outils assez sophistiqués pour les personnes actives dans le marché immobilier. Les caisses, par exemple, trouvent utile que des alertes soient rattachées à leur portefeuille immobilier. Si des mauvaises créances sont associées à certaines propriétés, par exemple, les caisses en sont informées.

Nous sommes convaincus que les membres des caisses Desjardins apprécient qu'à la caisse, ils soient conseillés par des personnes qui savent de quoi elles parlent. Après tout, l'achat d'une propriété constitue, pour bien des gens, la plus grosse transaction de leur vie. ■

### À PROPOS DES AUTEURS



Christian Boivin et Félix Laroche

L'entreprise JLR a été fondée par Jacques La Roche, le père de l'actuel président, Félix Laroche, en 1986. Dirigée par Félix Laroche et son partenaire, Christian Boivin, elle compte près de 40 employés et consultants, dont 34 à temps plein. Elle est la seule entreprise, au Québec, à compiler et à publier l'ensemble des ventes immobilières de la province. JLR offre un éventail de services à ses clients, dont *JLR au Quotidien*, publication permettant aux CFE d'être informés de toute l'activité commerciale reliée à son environnement, qu'il s'agisse des ventes, des hypothèques, des mauvaises créances... Elle propose également des outils d'analyse de risque lors de financement, en plus d'un ensemble d'outils de marketing qui permettent d'accroître les parts de marché. En plus de son site web, elle a conçu *Evalweb*, un outil en ligne fort utile qui propose l'évaluation et l'analyse immobilière.

**Pour en savoir plus, visitez ces sites web :**  
**JLR : [www.jlr.ca](http://www.jlr.ca) | Evalweb : [www.evalweb.ca](http://www.evalweb.ca)**