



## Lumière sur le financement hypothécaire

## **À propos de l'Association professionnelle des notaires du Québec (APNQ)**

Constituée en 1997, l'APNQ est une association à but non lucratif qui regroupe les notaires du Québec. Elle a pour mission de défendre et de promouvoir les intérêts de ses membres et de la profession notariale. Les notaires sont des officiers publics et des conseillers juridiques. Leur rôle : offrir à la population des services juridiques de haute qualité et sécuriser leurs transactions.

[www.apnq.qc.ca](http://www.apnq.qc.ca)

## **À propos d'Option consommateurs**

Créée en 1983, Option consommateurs est une association à but non lucratif qui a pour mission de promouvoir et de défendre les droits et les intérêts des consommateurs et de veiller à ce qu'ils soient respectés. Pour ce faire, elle s'intéresse de près aux questions reliées notamment aux pratiques commerciales, aux services financiers, à l'énergie et à l'agro-alimentaire. Elle ne craint pas non plus de s'engager dans de nombreux recours collectifs lorsqu'elle le juge utile.

2120, rue Sherbrooke Est      Téléphone : 514 598.7288  
bureau 604      Télécopieur : 514 598.8511  
Montréal (Québec) H2K 1C3      [info@option-consommateurs.org](mailto:info@option-consommateurs.org)

## Introduction

En quoi consiste le financement hypothécaire? Quels sont les différents types de produits? Comment peut-on renégocier son prêt? Ce guide répond à toutes les questions que l'on peut se poser en la matière. Vous y trouverez notamment de l'information sur les prêts hypothécaires traditionnels et les nouveaux produits hypothécaires, les facteurs qui déterminent les taux d'intérêt et la marche à suivre pour économiser des frais d'intérêt. Un outil incontournable pour quiconque est sur le point de souscrire un prêt hypothécaire.

Ouvrage produit par Option consommateurs et l'Association professionnelle des notaires du Québec (APNQ)

Réalisation: Claire Harvey, rédactrice en chef du Service d'agence de presse, Option consommateurs, en collaboration avec Me Marie-Sylvie Janelle, présidente et directrice générale de l'APNQ.

Design: Renzo designers

## La mise de fonds

Lorsque l'on achète une maison, il faut obligatoirement verser une mise de fonds. Plus celle-ci est élevée, moins votre emprunt sera élevé, plus vous le rembourserez rapidement et moins vous payerez d'intérêt. En général, il faut prévoir une mise de fonds d'au moins 5 % pour l'achat d'une maison unifamiliale, d'un appartement ou d'une maison à deux logements (duplex). Dans le cas d'un immeuble à trois logements (triplex) ou à quatre logements, la mise de fonds minimale doit correspondre à 10 % de la valeur de l'immeuble. Enfin, dans tous les cas, la mise de fonds doit être de 20 % si vous ne prévoyez pas habiter la résidence.

Si votre mise de fonds ne correspond pas à 20 % de la valeur de la maison, vous devrez contracter un prêt assuré par la Société canadienne d'hypothèques et de logement ou par son concurrent privé, Genworth Financial Canada. L'assurance qui accompagne ce prêt permet à l'institution financière d'être remboursée si vous n'effectuez pas vos paiements. Mais cela ne vous empêchera pas de perdre votre maison.

En général, la prime d'assurance coûte entre 0,5 et 2,75 % du prêt lui-même. Par exemple, pour un prêt de 300 000 \$ à taux fermé avec une mise de fonds de 5 % (15 000 \$), vous devrez payer une prime de 2,75 %, soit 8 250 \$. Il faut également prévoir une taxe de 9 % payable sur-le-champ et, dans le cas d'une propriété comportant cinq logements ou plus, des frais d'ouverture du dossier. À noter : la prime d'assurance peut être payée comptant ou ajoutée à votre emprunt (donc :  $300\,000 \$ + 8\,250 \$ = 308\,250 \$$ ). Cette dernière formule demeure la plus onéreuse, car vous devrez payer des intérêts sur la prime et vos versements mensuels seront plus élevés.

## Le Régime d'accès à la propriété : une bonne solution ?

Géré par l'Agence du revenu du Canada, le Régime d'accès à la propriété offre à l'acheteur d'une première maison la possibilité de retirer jusqu'à 25 000 \$ (50 000 \$ par couple) des sommes investies dans son REER, sans avoir à payer d'impôt. Il doit s'agir d'une résidence principale, et il faut avoir l'intention de l'occuper comme lieu principal de résidence au plus tard un an après l'achat ou la construction. En outre, le participant ne doit pas avoir été propriétaire d'une habitation au cours des cinq années précédant ce retrait.

Vous devez rembourser la somme empruntée sur une période de 15 ans, à raison d'au moins  $\frac{1}{15}$  de la somme par année. Les remboursements doivent débiter la deuxième année après le moment de vos retraits. Si vous êtes incapable de faire votre remboursement annuel, la somme non remboursée s'ajoute à votre revenu et devient donc imposable.

### « Rapper » sans REER

Vous ne disposez pas de REER ? Dans ce cas, vous pourriez emprunter à une institution financière une somme respectant votre droit de cotisation maximale et déposer cette somme dans un REER pendant 90 jours, puis la retirer afin de rembourser votre emprunt à l'institution financière. Votre remboursement d'impôt pourra servir de mise de fonds. Par la suite, vous disposerez de 15 ans pour rembourser votre REER. Cette formule vous intéresse ? Étudiez-la bien, car si vous n'avez pas été en mesure d'épargner jusqu'à maintenant, vous risquez d'être incapable de rembourser à la fois votre hypothèque et votre REER.

## Prêt avec remise en argent

Si vous ne possédez pas la mise de fonds obligatoire de 5 %, d'autres solutions pourraient être envisagées. Certaines institutions financières offrent une remise en argent de 5 % dans le cadre du programme assuré par la SCHL ou Genworth Financial Canada. Dans ce cas, l'institution financière imposera des conditions particulières: terme minimal, taux d'intérêt plus élevé que lorsqu'il n'y a pas de remise, remboursement partiel de la remise si le prêt est transféré ou remboursé avant échéance, etc. La prime d'assurance sera également plus élevée. Il faut toujours bien vérifier les conditions. La remise peut s'avérer nettement inférieure aux intérêts qui devront être payés sur le prêt. Avant d'opter pour cette formule, pensez-y sérieusement, car en vous endettant autant, vous risquez de ne pas pouvoir joindre les deux bouts.

## Quelle est votre capacité d'emprunt ?

Si vous envisagez d'acheter une maison dans les tout prochains mois, la banque peut vous accorder un prêt préautorisé à un taux maximal pour une durée déterminée (habituellement de 60 à 120 jours). Cette mesure est avantageuse. Si les taux d'intérêt augmentent au cours de cette période, vous bénéficierez du taux convenu avec l'institution financière. S'ils baissent, vous profiterez du taux en vigueur lors de la signature de votre prêt hypothécaire. Encore une fois, il vous faut user de prudence. L'institution financière évalue le prêt qu'elle peut vous accorder selon des critères bien précis, qui ne tiennent pas nécessairement compte de vos habitudes de vie.

Afin de déterminer la somme maximale qu'il est possible de prêter, les institutions financières prennent en considération, notamment, le dossier de crédit, le salaire et la stabilité d'emploi. Elles utilisent également les deux ratios suivants. En fonction du ratio ABD (amortissement brut de la dette), certains frais mensuels pour se loger (versements hypothécaires, taxes foncières, chauffage et 50% des frais de copropriété s'il y a lieu) ne devraient pas dépasser 32% du revenu brut de l'emprunteur. Si vous avez des dettes, vous devez également tenir compte du ratio ATD (amortissement total de la dette). Selon celui-ci, la somme consacrée chaque mois pour se loger et rembourser ses dettes personnelles ne devrait pas être plus élevée que 40% du revenu brut. Ces règles comportent des risques. Les ratios sont utilisés partout au pays, et donc au Québec, sans qu'on tienne compte du taux d'imposition particulièrement élevé des contribuables québécois. Les associations de consommateurs recommandent pour leur part de faire le calcul à partir du revenu net et de se garder une marge de manœuvre en cas d'imprévus : perte d'emploi, maladie, etc.

Depuis le 19 avril 2010, l'emprunteur doit également se qualifier pour un prêt hypothécaire de 5 ans à taux fixe. C'est donc ce taux qui sera pris en considération pour le calcul des ratios. Notons que s'il s'agit d'un terme supérieur à 5 ans, c'est le taux convenu qui sera utilisé dans le calcul.

## Les modalités du prêt

Au moment de vous consentir un prêt, on vous proposera diverses formules. Choisissez en fonction de vos besoins, vos projets d'avenir, votre stabilité financière et votre tolérance aux fluctuations des taux d'intérêt.

### **Le prêt hypothécaire fermé**

Ce prêt convient au consommateur qui recherche la sécurité. Les versements ainsi que leur nombre sont fixes. En revanche, la formule manque de souplesse. Par exemple, si vous souhaitez rembourser votre prêt en entier avant qu'il n'arrive à échéance, il est fort possible que vous ayez à payer une pénalité.

### **Le prêt hypothécaire convertible**

Cette option permet de renégocier le taux d'intérêt avant la date d'échéance. On obtient le taux généralement le plus bas pour un prêt hypothécaire de six mois, avec la possibilité de choisir une durée plus longue en tout temps durant ces six mois, sans aucuns frais. Cette formule pourrait être avantageuse lorsqu'on appréhende une hausse prochaine des taux d'intérêt.

### **Le prêt hypothécaire ouvert**

Dans ce cas, le consommateur peut rembourser sans pénalité une partie ou la totalité de son prêt hypothécaire. En contrepartie, le taux d'intérêt est généralement plus élevé de 3% que le taux fixé pour un prêt fermé. Le prêt ouvert peut se révéler un bon choix si le consommateur est sur le point de revendre sa maison ou de recevoir une grosse somme d'argent.



### **Le taux fixe**

Ce taux, établi pour une période précise, ne varie pas en fonction des fluctuations des taux d'intérêt. Ce qui permet d'économiser lorsque les taux sont bas et que l'on prévoit une hausse. Vous êtes un nouveau propriétaire et souhaitez vous prémunir contre les fortes fluctuations des taux d'intérêt? Une hypothèque à taux fixe constitue l'approche la plus prudente, à condition que la somme empruntée respecte votre capacité de remboursement.

### **Le taux variable**

Le montant du versement peut être constant tout au long du terme, mais le taux d'intérêt est sujet à changement en fonction du taux de référence pour les prêts à intérêt variable. Ce qui est avantageux si les taux baissent, car une plus grande partie du versement servira à rembourser le capital. À l'inverse, si les taux augmentent, une plus petite partie servira à rembourser le capital. Pour se prémunir contre une importante hausse des taux d'intérêt, mieux vaut opter pour un taux plafond. On pourra ainsi profiter des avantages d'un taux variable, tout en ayant l'assurance que celui-ci n'excédera pas un certain niveau. Une hypothèque à taux variable convient au consommateur qui a les reins solides et une bonne tolérance au risque.

**À noter: il est possible de combiner taux fixe et taux variable et de profiter des avantages de chacun.**

Autre facteur à prendre en considération: la durée du prêt, ou le terme, qui peut varier de 6 mois à 10 ans. Plus cette période est longue, plus le taux d'intérêt est élevé. En contrepartie, il ne risque pas d'augmenter. Il faut également tenir compte de la période d'amortissement (le nombre d'années nécessaires pour rembourser le prêt en entier), généralement de 15, 20 ou 25 ans. Plus elle est longue, moins vos versements hypothécaires sont élevés, mais plus vous paierez d'intérêt.

## L'acte d'hypothèque

L'hypothèque sur un immeuble doit obligatoirement être constituée par acte notarié. Il s'agit d'un droit sur votre immeuble que vous donnez à votre créancier pour garantir le respect de vos obligations à son égard. Si vous ne les respectez pas, votre créancier pourra prendre votre immeuble en paiement, le vendre ou le faire vendre.

Il est donc important de bien comprendre les obligations garanties par l'hypothèque. Il existe actuellement plusieurs formules hypothécaires et tout emprunteur devrait, lorsqu'il contracte un emprunt dont le remboursement sera garanti par une hypothèque sur sa maison, se préoccuper tout autant du contenu de l'acte qu'on lui demandera de signer que des conditions du prêt (taux d'intérêt, terme, amortissement...).

### **Le prêt hypothécaire « traditionnel »**

C'est celui qu'à peu près tout le monde connaît : vous contractez un emprunt, et vous signez un acte d'hypothèque pour en garantir le remboursement. L'acte d'hypothèque précisera le montant et les modalités de ce prêt, et l'hypothèque sera d'un montant équivalent. Aucune autre obligation, aucun autre prêt (prêt auto, prêt personnel, marge de crédit...) ne sera garanti par cette hypothèque.

## De nouveaux produits hypothécaires

Ce que la plupart des gens connaissent moins bien, ce sont les nouveaux produits hypothécaires qui étendent l'hypothèque à toute une série d'obligations présentes et à venir. Voyons de quoi il s'agit.

### Les hypothèques « parapluie »

Depuis le début des années 2000, les institutions financières offrent l'acte de garantie immobilière (ou garantie hypothécaire). Ce type de contrat permet à l'emprunteur de contracter d'autres prêts sans repasser devant le notaire, puisque l'acte stipule généralement que l'hypothèque garantit toutes les dettes présentes et futures de l'emprunteur envers le prêteur. On peut imaginer ce genre d'hypothèque comme un parapluie sous lequel se retrouveront toutes les dettes de l'emprunteur envers le prêteur qui détient l'hypothèque.

Voici un petit exemple. Vous empruntez 150 000 \$ pour acheter une maison et votre prêteur vous accorde ce prêt à un taux de 4,5 %. L'acte pourrait stipuler une hypothèque de 170 000 \$ et un taux d'intérêt de 20 %, histoire de couvrir vos autres dettes actuelles et vos dettes à venir envers la même institution financière. L'année suivante, vous désirez obtenir un nouveau prêt de 30 000 \$ pour acheter une auto. L'hypothèque consentie au moment de l'acquisition de votre maison pourrait, selon les termes de l'acte que vous avez signé, garantir automatiquement cet emprunt que vous contractez auprès du même prêteur, sans qu'il soit nécessaire de signer un nouvel acte d'hypothèque. Malheureusement, vous ne vous rappellerez probablement pas tous les termes de l'acte signé il y a déjà plusieurs mois. Ainsi, si vous souhaitez changer d'institution financière ou si vous vendez votre maison, vous pourriez devoir rembourser toutes les dettes qui se trouvent sous votre parapluie, soit le solde du prêt contracté pour acquérir votre maison, le solde du prêt de 30 000 \$ souscrit pour acheter une auto, vos marges de crédit ou encore le solde de vos cartes de crédit, s'il y a lieu.

De plus, si vous souscrivez l'hypothèque conjointement avec une autre personne, par exemple votre conjoint, il est possible que l'hypothèque garantisse toutes les dettes actuelles et futures de votre conjoint sans même que vous soyez avisé de ses nouveaux emprunts. Voilà qui peut réserver de bien mauvaises surprises.

**Un autre hic:** l'hypothèque peut garantir des prêts dont le taux d'intérêt est plus élevé que le taux hypothécaire. Assurez-vous de profiter du meilleur taux (le taux hypothécaire est généralement le plus avantageux) pour tout emprunt garanti par l'hypothèque que détient votre créancier.

Ajoutons à cela que souvent le consommateur se rend compte qu'il s'apprête à signer un tel contrat seulement une fois arrivé chez le notaire, lorsqu'il est trop tard pour négocier avec son prêteur ou une autre institution financière. Tout ce qu'il peut faire, c'est d'éviter à l'avenir de souscrire quelque autre prêt que ce soit auprès de la même institution financière afin que toutes ces nouvelles dettes ne soient pas garanties par l'hypothèque sur sa maison.

**Un conseil.** Pour éviter les mauvaises surprises, vous pourriez consulter votre notaire avant de négocier votre hypothèque afin de connaître les particularités des différents formulaires hypothécaires. Bien informé, vous pourriez décider qu'un prêt hypothécaire traditionnel convient mieux à votre situation qu'une garantie immobilière (ou garantie hypothécaire). Si c'est votre choix, exigez le prêt hypothécaire traditionnel lorsque vous rencontrerez votre conseiller hypothécaire. En cas de refus, faites jouer la concurrence. Vous obtiendrez probablement satisfaction ailleurs.

## La marge de crédit hypothécaire : est-ce avantageux ?

Depuis les années 2000, il est possible de se procurer une marge de crédit hypothécaire au lieu d'un prêt hypothécaire classique. Celle-ci est basée sur la valeur de la propriété ; son taux d'intérêt est fixé en fonction du taux préférentiel de l'institution financière et du dossier de crédit du client. L'institution financière accorde une marge de crédit hypothécaire équivalant à 80 % au maximum de la valeur marchande de la maison. Par exemple, si vous devez encore 200 000 \$ sur une maison qui en vaut maintenant 325 000 \$, la banque vous accordera une marge de crédit de 243 750 \$. On peut donc utiliser 43 750 \$ pour faire des rénovations, acheter une voiture ou payer les études des enfants.

Cette formule offre beaucoup de souplesse. On peut rembourser la marge à son rythme, soit payer seulement les intérêts (ce qui est fortement déconseillé) ou la rembourser intégralement. En revanche, il faut faire preuve de beaucoup de discipline. Si on ne paye pas le capital, ce type de financement peut avoir des répercussions néfastes à long terme sur ses finances personnelles. De plus, il faut se rappeler qu'une marge de crédit n'est pas un prêt à terme et que le prêteur peut en exiger le remboursement pour tous les motifs prévus au contrat.

## Amortissement prolongé

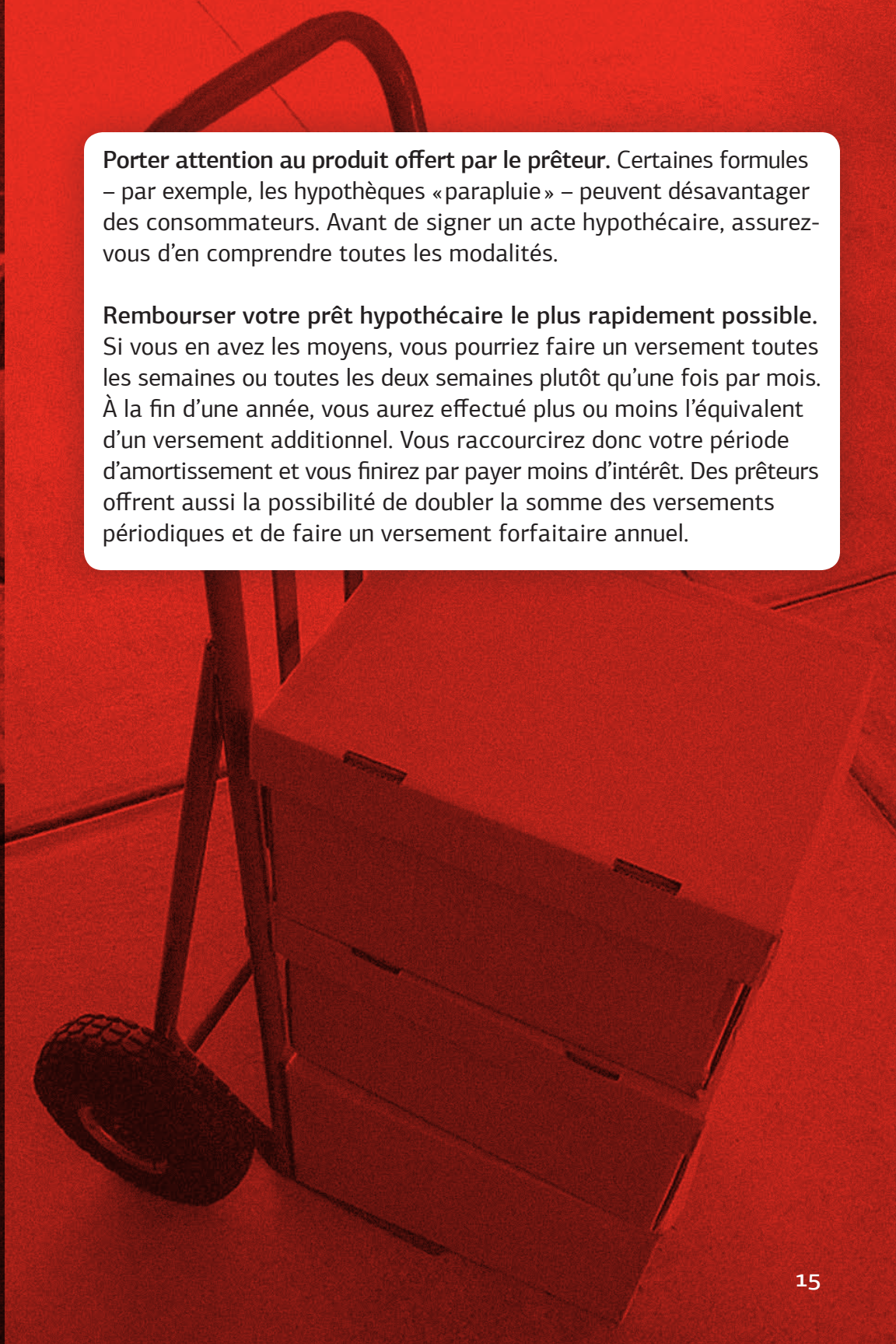
L'amortissement constitue la période de temps nécessaire pour rembourser le prêt en entier. La période maximale, autrefois de 25 ans, peut aujourd'hui aller jusqu'à 35 ans. Une période d'amortissement plus longue a l'avantage de faciliter l'accès à la propriété en diminuant le montant des versements hypothécaires. En revanche, plus cette période est longue, plus vous payez d'intérêt. Il est donc recommandé de choisir la période d'amortissement la plus courte possible. Le tableau qui suit illustre bien les répercussions énormes que peut avoir la période d'amortissement sur le versement mensuel et les intérêts payés dans le cas d'un prêt hypothécaire de 200 000 \$, au taux d'intérêt annuel constant de 6 %.

Hypothèque	Amortissement	Versement mensuel	Intérêts payés
200 000 \$	15 ans	1 680 \$	102 358 \$
200 000 \$	20 ans	1 424 \$	141 850 \$
200 000 \$	25 ans	1 280 \$	183 884 \$
200 000 \$	30 ans	1 190 \$	228 273 \$
200 000 \$	35 ans	1 131 \$	274 812 \$

### Comment économiser des frais d'intérêt

**Faire jouer la concurrence.** N'hésitez pas à négocier avec votre représentant hypothécaire afin d'obtenir le meilleur taux et les meilleures conditions possibles.

**Tenir compte des frais exigés par le prêteur.** La recherche d'un bas taux d'intérêt n'est pas le seul facteur à considérer au moment de contracter ou de renouveler un prêt hypothécaire. Pensez aussi aux frais administratifs ainsi qu'à ceux associés au remboursement anticipé, à la renégociation avant terme, etc. Parfois, les institutions financières acceptent de payer en tout ou en partie certains frais : notaire, évaluation, etc.

A hand truck with a stack of cardboard boxes is positioned on a red background. The hand truck has a black frame and a single large black wheel. The boxes are stacked on top of each other, and the hand truck is angled towards the right. The background is a solid, vibrant red color.

**Porter attention au produit offert par le prêteur.** Certaines formules – par exemple, les hypothèques «parapluie» – peuvent désavantager des consommateurs. Avant de signer un acte hypothécaire, assurez-vous d'en comprendre toutes les modalités.

**Rembourser votre prêt hypothécaire le plus rapidement possible.** Si vous en avez les moyens, vous pourriez faire un versement toutes les semaines ou toutes les deux semaines plutôt qu'une fois par mois. À la fin d'une année, vous aurez effectué plus ou moins l'équivalent d'un versement additionnel. Vous raccourcirez donc votre période d'amortissement et vous finirez par payer moins d'intérêt. Des prêteurs offrent aussi la possibilité de doubler la somme des versements périodiques et de faire un versement forfaitaire annuel.

## Des assurances de personne

Au moment de souscrire un prêt hypothécaire, votre créancier vous proposera probablement des assurances de personne sur votre prêt hypothécaire. Voici les principales.

**L'assurance vie** permet le remboursement total de votre solde hypothécaire en cas de décès. Une telle assurance pourrait être utile si vous avez des personnes à charge et que vous ne voulez pas laisser de dettes à vos héritiers. Toutefois, si vous êtes seul et que votre hypothèque est peu élevée, vous n'en avez peut-être pas besoin. Ou encore vous pourriez contracter une assurance vie auprès de l'assureur de votre choix. Cela pourrait se révéler plus avantageux. Par exemple, l'assurance vie hypothécaire offerte par votre créancier vous accorde une indemnité équivalant au solde dû sur votre prêt. L'indemnité payable diminue donc au même rythme que votre dette. L'assurance vie que vous pourriez contracter vous-même auprès d'un assureur prévoit une indemnité fixe, peu importe la somme due à votre créancier. Votre succession ou votre bénéficiaire désigné recueillera donc la différence entre l'indemnité et le solde de votre prêt, s'il y a lieu.

**L'assurance remboursement hypothécaire** paie vos versements hypothécaires pendant une durée déterminée en cas de baisse de revenu.

**L'assurance invalidité** paie les versements hypothécaires dans le cas d'un accident ou d'une maladie qui vous empêche de travailler.

**À noter.** Si vous souscrivez à ces assurances, pensez à tout révéler à votre assureur, même ce qui ne vous semble pas pertinent. Il est arrivé que l'on refuse des réclamations parce qu'une condition préexistante n'avait pas été déclarée.



## Renégocier son prêt

### **Avant échéance**

Si vous avez un prêt hypothécaire fermé (que vous ne pouvez rembourser avant échéance), votre banque exigera fort probablement une pénalité. Assurez-vous que la somme épargnée en intérêt sera plus élevée que celle-ci.

### **Pour économiser**

Si votre institution financière le permet, essayez de verser une somme forfaitaire avant la renégociation. On calculera la pénalité sur le solde dû après ce remboursement accéléré.

Selon l'Agence de la consommation en matière financière du Canada, certaines institutions offrent un «taux mixte de prolongation» permettant de renégocier les conditions du prêt avant l'échéance pour tirer parti des bas taux d'intérêt. Les modes de calcul diffèrent d'une institution à l'autre. Informez-vous auprès de votre créancier hypothécaire.

### **À échéance**

La concurrence est âpre dans le domaine des prêts hypothécaires. Au moment de renouveler votre prêt, négociez avec votre conseiller hypothécaire pour réduire le taux et obtenir les meilleures conditions possibles. Les institutions financières acceptent souvent de réduire le taux affiché.

## Le notaire : un acteur important sur votre chemin

Vous êtes sur le point de réaliser une des transactions la plus importante de votre vie. Sans doute vous posez-vous de nombreuses questions. N'hésitez pas à consulter votre notaire. Ce professionnel saura vous prodiguer de précieux conseils lorsque vous négociez votre prêt hypothécaire. Il peut également rédiger la promesse d'achat sur la maison. Ce contrat doit être préparé avec soin et contenir toutes les conditions et clauses nécessaires pour bien vous protéger. Une fois la promesse d'achat acceptée, la vente se conclut chez le notaire. Celui-ci rédigera l'acte de vente conformément à ce qui était inclus dans la promesse d'achat, et procédera aux vérifications essentielles à la protection de vos droits. Enfin, il inscrira votre titre de propriété au Bureau de la publicité des droits et remettra la somme payée au vendeur seulement après s'être assuré qu'aucune autre inscription susceptible d'affecter vos droits a été portée au registre.

**HYPOTHÈQUE**

Name \_\_\_\_\_  
Driver's License Number (with state) \_\_\_\_\_  
Home Phone \_\_\_\_\_  
Business Phone \_\_\_\_\_  
CITY \_\_\_\_\_  
Address \_\_\_\_\_

1. Present \_\_\_\_\_  
Reason \_\_\_\_\_  
Next step \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_  
Reason \_\_\_\_\_  
Next step \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_  
Reason \_\_\_\_\_  
Next step \_\_\_\_\_

4. \_\_\_\_\_  
Reason \_\_\_\_\_  
Next step \_\_\_\_\_

5. \_\_\_\_\_  
Reason \_\_\_\_\_  
Next step \_\_\_\_\_

6. \_\_\_\_\_  
Reason \_\_\_\_\_  
Next step \_\_\_\_\_

7. \_\_\_\_\_  
Reason \_\_\_\_\_  
Next step \_\_\_\_\_

8. \_\_\_\_\_  
Reason \_\_\_\_\_  
Next step \_\_\_\_\_

9. \_\_\_\_\_  
Reason \_\_\_\_\_  
Next step \_\_\_\_\_

10. \_\_\_\_\_  
Reason \_\_\_\_\_  
Next step \_\_\_\_\_

11. \_\_\_\_\_  
Reason \_\_\_\_\_  
Next step \_\_\_\_\_

12. \_\_\_\_\_  
Reason \_\_\_\_\_  
Next step \_\_\_\_\_

13. \_\_\_\_\_  
Reason \_\_\_\_\_  
Next step \_\_\_\_\_

14. \_\_\_\_\_  
Reason \_\_\_\_\_  
Next step \_\_\_\_\_

15. \_\_\_\_\_  
Reason \_\_\_\_\_  
Next step \_\_\_\_\_

16. \_\_\_\_\_  
Reason \_\_\_\_\_  
Next step \_\_\_\_\_

17. \_\_\_\_\_  
Reason \_\_\_\_\_  
Next step \_\_\_\_\_

18. \_\_\_\_\_  
Reason \_\_\_\_\_  
Next step \_\_\_\_\_

19. \_\_\_\_\_  
Reason \_\_\_\_\_  
Next step \_\_\_\_\_

20. \_\_\_\_\_  
Reason \_\_\_\_\_  
Next step \_\_\_\_\_

21. \_\_\_\_\_  
Reason \_\_\_\_\_  
Next step \_\_\_\_\_

22. \_\_\_\_\_  
Reason \_\_\_\_\_  
Next step \_\_\_\_\_

23. \_\_\_\_\_  
Reason \_\_\_\_\_  
Next step \_\_\_\_\_

24. \_\_\_\_\_  
Reason \_\_\_\_\_  
Next step \_\_\_\_\_

25. \_\_\_\_\_  
Reason \_\_\_\_\_  
Next step \_\_\_\_\_

26. \_\_\_\_\_  
Reason \_\_\_\_\_  
Next step \_\_\_\_\_

27. \_\_\_\_\_  
Reason \_\_\_\_\_  
Next step \_\_\_\_\_

28. \_\_\_\_\_  
Reason \_\_\_\_\_  
Next step \_\_\_\_\_

29. \_\_\_\_\_  
Reason \_\_\_\_\_  
Next step \_\_\_\_\_

30. \_\_\_\_\_  
Reason \_\_\_\_\_  
Next step \_\_\_\_\_

31. \_\_\_\_\_  
Reason \_\_\_\_\_  
Next step \_\_\_\_\_

32. \_\_\_\_\_  
Reason \_\_\_\_\_  
Next step \_\_\_\_\_

33. \_\_\_\_\_  
Reason \_\_\_\_\_  
Next step \_\_\_\_\_

34. \_\_\_\_\_  
Reason \_\_\_\_\_  
Next step \_\_\_\_\_

35. \_\_\_\_\_  
Reason \_\_\_\_\_  
Next step \_\_\_\_\_

36. \_\_\_\_\_  
Reason \_\_\_\_\_  
Next step \_\_\_\_\_

37. \_\_\_\_\_  
Reason \_\_\_\_\_  
Next step \_\_\_\_\_

38. \_\_\_\_\_  
Reason \_\_\_\_\_  
Next step \_\_\_\_\_

39. \_\_\_\_\_  
Reason \_\_\_\_\_  
Next step \_\_\_\_\_

40. \_\_\_\_\_  
Reason \_\_\_\_\_  
Next step \_\_\_\_\_

41. \_\_\_\_\_  
Reason \_\_\_\_\_  
Next step \_\_\_\_\_

42. \_\_\_\_\_  
Reason \_\_\_\_\_  
Next step \_\_\_\_\_

43. \_\_\_\_\_  
Reason \_\_\_\_\_  
Next step \_\_\_\_\_

44. \_\_\_\_\_  
Reason \_\_\_\_\_  
Next step \_\_\_\_\_

45. \_\_\_\_\_  
Reason \_\_\_\_\_  
Next step \_\_\_\_\_

46. \_\_\_\_\_  
Reason \_\_\_\_\_  
Next step \_\_\_\_\_

47. \_\_\_\_\_  
Reason \_\_\_\_\_  
Next step \_\_\_\_\_

48. \_\_\_\_\_  
Reason \_\_\_\_\_  
Next step \_\_\_\_\_

49. \_\_\_\_\_  
Reason \_\_\_\_\_  
Next step \_\_\_\_\_

50. \_\_\_\_\_  
Reason \_\_\_\_\_  
Next step \_\_\_\_\_



Un argument de poids

Oui, je désire devenir membre d'Option consommateurs

Adhésion + cotisation(s)  
(2 \$ de part sociale obligatoire)

1 an: 22 \$  
 2 ans: 42 \$

Don de charité \_\_\_\_\_ \$  
(un reçu d'impôt sera émis pour tout don supérieur à 10 \$)

Je joins un chèque de \_\_\_\_\_ \$

Je souhaite payer par  Visa  Mastercard  
date d'expiration \_\_\_ / \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
Nom du détenteur

\_\_\_\_\_  
Numéro

\_\_\_\_\_  
Nom

\_\_\_\_\_  
Adresse

\_\_\_\_\_  
Ville

\_\_\_\_\_  
Province

\_\_\_\_\_  
Code postal

\_\_\_\_\_  
Courriel

# SOURCE DE TRANQUILLITÉ

Aujourd'hui, le **prêt hypothécaire** conventionnel est de plus en plus rare. Souvent, les institutions financières exigent plutôt la signature d'un acte de « garantie hypothécaire ».

**Pour y voir clair** entre les différents actes hypothécaires et l'étendue des obligations garanties par l'hypothèque, consultez le spécialiste du droit immobilier : **votre notaire**.



Pour trouver un notaire près de chez vous, consultez le site de l'Association professionnelle des notaires du Québec au [www.apnq.qc.ca](http://www.apnq.qc.ca).



Association professionnelle  
des notaires du Québec

UNE SOURCE SÛRE