

HYPOTHÈQUE INVERSÉE; pour un meilleur encadrement

Rapport final du projet de recherche
présenté au Bureau de la consommation
d'Industrie Canada

par
 **l'union**
des consommateurs

Juin 2007

Rapport de recherche publié par :



des consommateurs

6226 rue Saint-Hubert, 3^e étage
Montréal (Québec) H2S 2M2

Téléphone : 514-521-6820
Sans frais : 1 888 521-6820
Télécopieur : 514-521-0736

union@consommateur.qc.ca
www.consommateur.qc.ca/union

Membres de l'Union des consommateurs

ACEF Abitibi-Témiscamingue
ACEF Amiante – Beauce – Etchemins
ACEF de l'Est de Montréal
ACEF de l'Île-Jésus
ACEF de Lanaudière
ACEF Estrie
ACEF Grand-Portage
ACEF Montérégie-est
ACEF du Nord de Montréal
ACEF Rive-Sud de Québec
Association des consommateurs
pour la qualité dans la construction
Membres individuels

L'Union des consommateurs est membre de l'Organisation internationale des consommateurs (OI), une fédération regroupant 234 membres en provenance de 113 pays.

Rédaction du rapport

- Sophie Roussin

En collaborations avec

- le comité Produits et services financiers

Direction de rédaction

- Me Marcel Boucher

ISBN : 978-2-923405-18-6

L'Union des consommateurs remercie Industrie Canada pour l'aide financière accordée à ce projet de recherche. Les opinions exprimées dans ce rapport ne sont pas nécessairement celles d'Industrie Canada ou du Gouvernement du Canada.

Pour faciliter la lecture du texte et éviter la redondance systématique, nous avons choisi d'utiliser le masculin générique pour désigner les deux genres.

© Union des consommateurs 2007

L'UNION DES CONSOMMATEURS, la force d'un réseau

L'Union des consommateurs est un organisme à but non lucratif qui regroupe plusieurs Associations coopératives d'économie familiale (ACEF), l'Association des consommateurs pour la qualité dans la construction (ACQC) ainsi que des membres individuels.

La mission de l'Union des consommateurs est de représenter et défendre les droits des consommateurs, en prenant en compte de façon particulière les intérêts des ménages à revenu modeste. Les interventions de l'Union des consommateurs s'articulent autour des valeurs chères à ses membres : la solidarité, l'équité et la justice sociale, ainsi que l'amélioration des conditions de vie des consommateurs aux plans économique, social, politique et environnemental.

La structure de l'Union des consommateurs lui permet de maintenir une vision large des enjeux de consommation tout en développant une expertise pointue dans certains secteurs d'intervention, notamment par ses travaux de recherche sur les nouvelles problématiques auxquelles les consommateurs doivent faire face; ses actions, de portée nationale, sont alimentées et légitimées par le travail terrain et l'enracinement des associations membres dans leur communauté.

L'Union des consommateurs agit principalement sur la scène nationale, en représentant les intérêts des consommateurs auprès de diverses instances politiques, réglementaires ou judiciaires et sur la place publique. Parmi ses dossiers privilégiés de recherche, d'action et de représentation, mentionnons le budget familial et l'endettement, l'énergie, les questions liées à la téléphonie, la radiodiffusion, la télédistribution et l'inforoute, la santé, l'alimentation et les biotechnologies, les produits et services financiers, les pratiques commerciales, ainsi que les politiques sociales et fiscales.

Finalement, dans le contexte de la globalisation des marchés, l'Union des consommateurs travaille en collaboration avec plusieurs groupes de consommateurs du Canada anglais et de l'étranger. Elle est membre de l'*Organisation internationale des consommateurs* (CI), organisme reconnu notamment par les Nations Unies.

TABLE DES MATIÈRES

L'UNION DES CONSOMMATEURS, LA FORCE D'UN RÉSEAU	3
INTRODUCTION	6
L'HYPOTHÈQUE INVERSÉE	8
Fondement théorique	8
Définition / fonctionnement	8
Contexte	11
L'HYPOTHÈQUE INVERSÉE DANS LA PRATIQUE	14
Grande-Bretagne	14
<i>Offre d'hypothèques inversées en Grande-Bretagne</i>	15
<i>Encadrement législatif</i>	15
<i>Traitement des plaintes</i>	17
<i>Informations au consommateur : publicité / informations</i>	18
États-Unis	19
<i>Offre américaine d'hypothèques inversées</i>	20
<i>Encadrement législatif</i>	20
<i>Traitement des plaintes</i>	23
<i>Informations au consommateur : publicité / information</i>	23
Australie	24
<i>Offre australienne d'hypothèques inversées</i>	25
<i>Encadrement législatif</i>	25
<i>Traitement des plaintes</i>	27
<i>Informations au consommateur : publicité / information</i>	27
Canada	28
<i>Le vieillissement de la population</i>	28
<i>L'augmentation de la valeur des propriétés</i>	28
<i>L'offre canadienne d'hypothèques inversées : Programme de revenu résidentiel</i>	29
<i>L'encadrement législatif</i>	31
<i>Le traitement des plaintes</i>	33
<i>Les informations au consommateur : publicité / informations</i>	34
ALTERNATIVES OFFERTES AUX PERSONNES ÂGÉES POUR PALLIER UNE INSUFFISSANCE DE REVENU	36
Prêt personnel	36
<i>Avantages et inconvénients</i>	36
Marge de crédit hypothécaire	36
<i>Avantages et inconvénients</i>	36
Prêt hypothécaire ou refinancement hypothécaire	37
<i>Avantages et inconvénients</i>	37
Prêt hypothécaire inversé	37
<i>Avantages / Inconvénients</i>	37
RÉSULTATS DU SONDAGE	40
Méthodologie	40
Échantillon	41
Faits saillants	43

Résultats	44
<i>Connaissance des hypothèques inversées</i>	44
<i>Utilité/Volonté d'accès au produit</i>	45
<i>Besoin/Volonté pour un accès à de l'information sur le produit</i>	46
<i>Limites</i>	47
Conclusion	48
CONCLUSIONS	49
RECOMMANDATIONS	51
MÉDIAGRAPHIE	54
ANNEXE 1	59
ANNEXE 2	61
ANNEXE 3	66
ANNEXE 4	67

INTRODUCTION

Apparue d'abord il y a près de quatre décennies en Grande-Bretagne, l'hypothèque inversée a commencé à se répandre au cours des années 1970 avant de traverser l'Atlantique dans les années 1980. S'il s'agissait alors d'un produit financier marginal, les besoins financiers d'une population vieillissante assurent aujourd'hui la popularité croissante des prêts hypothécaires inversés. Une hypothèque inversée permet à un propriétaire occupant d'hypothéquer une partie de la valeur nette de sa propriété afin d'accroître son revenu ou, comme le dit la CHIP (Canadian Home Income Plan Corporation) l'entreprise canadienne qui se spécialise dans les hypothèques inversées : « *de libérer la valeur (d'une) maison et de la convertir en argent liquide* ». Le prêt hypothécaire inversé est actuellement offert dans plusieurs pays, dont les États-Unis, la Grande-Bretagne, l'Australie et le Canada notamment, à un nombre toujours plus grand de consommateurs.

La plus grande popularité des hypothèques inversées et leur utilisation accrue amènent de nouvelles préoccupations, notamment pour les groupes de défense des droits des consommateurs. Si, en vue de défendre efficacement les droits des consommateurs, il importe de saisir dès leur éclosion les différentes tendances du marché et de corriger les problèmes que sont susceptibles de soulever ces tendances afin d'éviter à avoir à en corriger plus tard les conséquences fâcheuses, les préoccupations engendrées par le recours aux hypothèques inversées devraient être examinées dès à présent. Il convient dès lors de s'attarder à la qualité et la quantité d'information transmise aux aînés, aux méthodes utilisées pour présenter et pour vendre le produit, aux possibles problématiques auxquelles pourraient être confrontés les consommateurs, etc. Enfin, il importe de se pencher sur l'encadrement législatif du produit au Canada et de le comparer à celui qui a été mis en place à l'étranger, afin de voir si cet encadrement protège adéquatement les consommateurs au regard des problématiques recensées.

Notre projet de recherche se proposait de cerner les problématiques entourant les hypothèques inversées et d'examiner la pertinence et l'efficacité de l'encadrement actuel afin de déterminer la nécessité ou non d'offrir aux consommateurs un meilleur encadrement de cet outil financier que celui qui existe présentement.

Le premier chapitre examine le produit financier lui-même : fondement théorique, définition, fonctionnement. Puis, ce même chapitre présente une brève mise en contexte des éléments déterminants dans le développement d'un marché favorable aux hypothèques inversées.

Le deuxième chapitre examine d'abord le marché des prêts hypothécaires inversés dans divers pays où le produit s'est développé : Grande-Bretagne, États-Unis et Australie. Il propose ensuite une analyse des expériences de ces pays et des solutions qui ont pu y être mises de l'avant pour répondre aux différents problèmes que peut engendrer pour les consommateurs le recours à un prêt hypothécaire inversé. Le chapitre présente ensuite l'offre d'hypothèque inversée au Canada, afin de la comparer à celle des autres pays. L'étude de l'encadrement mis en place pour les hypothèques inversées et l'analyse des problèmes qui ont pu se présenter et des solutions qui y ont été apportées dans des pays où ce produit est plus répandu permettront de vérifier le degré de protection offert actuellement aux consommateurs et de mettre en perspective l'encadrement canadien.

Le troisième chapitre propose un aperçu des alternatives offertes aux personnes âgées pour pallier un manque de revenus et se penche sur leurs avantages et inconvénients.

Le quatrième et dernier chapitre présente les résultats d'un sondage administré en ligne dans le but d'évaluer le niveau de connaissance, au sein de la clientèle visée, des différents types de financement offerts en vue de remédier à une insuffisance de revenus, dont l'hypothèque inversée.

Les conclusions de notre enquête sont suivies de recommandations adressées aux différents intervenants en vue de tenter de résoudre les problèmes qu'aura soulevés notre enquête.

L'HYPOTHÈQUE INVERSÉE

Le produit financier communément appelé hypothèque inversée est un prêt consenti au propriétaire d'un immeuble qui affiche une valeur nette élevée et garanti par cet immeuble. L'hypothèque inversée, qui n'est disponible que pour les consommateurs d'un certain âge, se distingue du prêt hypothécaire traditionnel principalement par le fait que l'emprunteur n'a aucune obligation de remboursement mensuel, le capital et les intérêts accumulés n'étant habituellement exigibles que lors d'un transfert de propriété ou du décès de l'emprunteur.

Fondement théorique

La théorie fondamentale derrière la demande d'hypothèque inversée est celle qui a été développée par Franco Modigliani au cours des années 1950¹. Cette théorie dite du cycle de vie de la consommation et de l'épargne prévoit que les ménages accumulent au cours de leur vie un patrimoine en vue de leur retraite. À leur retraite, ce patrimoine sert à financer la consommation des ménages de façon à atténuer l'impact d'une baisse de revenus, presque inévitable à ce moment. Deux hypothèses importantes qui fondent cette théorie sont associées à la demande d'hypothèques inversées :

- L'intérêt pour les prêts hypothécaires inversés augmente avec l'âge puisque les gens intéressés par ce type de prêt hésiteront moins à entamer leur capital au fur et à mesure que leur espérance de vie et leurs besoins diminuent;
- Les personnes âgées qui vivent seules et n'ont pas d'héritiers seront plus susceptibles de vouloir participer à ce type de programme puisqu'elles ont moins de raison de ne pas entamer leur capital.²

Définition / fonctionnement

Le principe de l'hypothèque inversée est de consentir au propriétaire d'un immeuble entièrement payé ou qui affiche une valeur nette élevée, un prêt garanti par cet immeuble. Les principales différences entre une hypothèque inversée et une hypothèque régulière tiennent aux termes de remboursement et aux conditions d'éligibilité. À la différence du prêt hypothécaire traditionnel, l'hypothèque inversée fournit des liquidités à un propriétaire en échange du droit enregistré sur son immeuble mais sans obligation de remboursements mensuels. Aucun remboursement périodique n'est exigé tant et aussi longtemps que le propriétaire demeure dans son logement. L'emprunteur n'a donc pas à avoir un revenu assez élevé pour supporter les paiements mensuels qu'exigerait un prêt traditionnel, puisque le prêt ne doit être remboursé qu'au moment d'un transfert de la propriété ou du décès de l'emprunteur. En ce qui a trait aux conditions d'admissibilité, les hypothèques inversées ne sont offertes, au Canada, qu'aux personnes âgées de 60 ans et plus qui sont propriétaires de leur logement ou qui n'ont plus qu'un faible solde hypothécaire³. Cette limite d'âge n'est pas établie par la loi, elle résulte plutôt

¹ Modigliani, Franco et Richard Brumberg. «Utility analysis and the consumption function : an interpretation of cross-section data», dans *Post Keynesian Economics*, sous la direction de Kenneth K. Kurihara, New Brunswick (N.J.), Rutgers University Press, 1954, p. 338-436.

² Le Goff, Philippe. *L'Hypothèque inversée : une solution pour le financement des retraites?*, Bibliothèque du Parlement, Ottawa, 14 février 2003, p. 5. [En ligne] <http://dsp-psd.pwgsc.gc.ca/Collection-R/LoPBdP/PRB-f/PRB0259-f.pdf> (Consulté le 2 novembre 2006).

³ L'âge à partir duquel sont offertes les hypothèques inversées varie en fonction des pays.

de la nature des transactions⁴ et relève d'une évaluation du risque assumé par l'établissement prêteur dans le cadre spécifique à ce type de transaction. Dans d'autres pays, la limite d'âge a plutôt été établie à 62 ans.

Le capital consenti par le créancier par le biais du prêt hypothécaire inversé peut être versé selon diverses modalités : paiement forfaitaire, marge de crédit ou versements périodiques. Le paiement forfaitaire permet à l'emprunteur de recevoir en un seul versement la totalité du montant octroyé. S'il le désire, l'emprunteur pourra utiliser le montant pour se doter d'une rente viagère. Si la somme est consentie sous forme de marge de crédit, l'emprunteur se voit accorder un accès libre à ce crédit jusqu'à concurrence d'un montant préétabli. Enfin, le propriétaire pourra plutôt recevoir des versements périodiques, soit un montant donné, selon une fréquence préétablie dans le contrat et ce, jusqu'à concurrence du montant consenti ou jusqu'à la date du décès ou du transfert de propriété.⁵

L'hypothèque inversée entraîne divers coûts et frais que doit assumer l'emprunteur. Le propriétaire devra d'abord obtenir à ses frais une évaluation de la propriété sur laquelle il entend faire porter l'hypothèque. Certains créiteurs exigeront de l'emprunteur qu'il retienne à ses frais les services d'un représentant légal pour conclure la transaction. Par exemple, au Canada, le principal pourvoyeur d'hypothèques inversées, le Programme canadien de revenu résidentiel (PCRR/CHIP), exige le recours à un avis juridique indépendant auprès d'un notaire afin que celui-ci explique le contrat à l'emprunteur et le lui fasse signer avant de le transmettre à CHIP. Les frais d'évaluation de la propriété, de notaire, d'administration et d'établissement d'un certificat de localisation pourront représenter un total d'environ 2 000 \$⁶. L'hypothèque inversée est une hypothèque de premier rang; si la propriété n'est pas dégagée de toutes autres charges, le propriétaire devra voir à régler ces charges, à partir des sommes obtenues par le biais du prêt hypothécaire inversé ou de toute autre source de financement qu'il aurait à sa disposition.

Le propriétaire gardera la responsabilité d'entretenir sa propriété selon les modalités inscrites au contrat, de l'assurer et de payer les obligations fiscales qui sont reliées à cette propriété.⁷

Les institutions qui offrent des hypothèques inversées établissent généralement le montant du prêt en fonction de la valeur de la maison et de l'âge des emprunteurs. Le montant prêté se situe habituellement entre 10 et 40 % de la valeur estimée de la propriété⁸. Les emprunteurs plus âgés peuvent bénéficier d'un montant plus élevé. Dans le cas d'un couple emprunteur, le montant sera établi en fonction de l'âge du plus jeune emprunteur. Il est pris pour acquis que le plus jeune emprunteur a une plus grande espérance de vie et donc, que la valeur du prêt est susceptible d'augmenter sur une plus longue période. D'autres facteurs peuvent également entrer en ligne de compte lors de l'établissement du montant qui sera consenti à l'emprunteur : l'état de santé du rentier, les taux d'intérêt en vigueur, la situation familiale du rentier et les conditions du marché de l'immobilier au moment de la transaction.⁹

⁴ Canadian Centre for Elder Law Studies. « Report on Reverse Mortgages ». British Columbia Law Institute, Colombie-Britannique, Février 2006, p. 8. [En ligne]

www.bcli.org/pages/projects/revmort/Reverse_Mortgages_Rep.pdf (Consulté le 25 octobre 2006)

⁵ *Op. Cit.* 2, p. 8.

⁶ Girard, Michel. «Hypothèque inversée : une affaire renversante!», *La Presse*, samedi 28 juin 2003, p. E4.

⁷ *Op. Cit.* 4.

⁸ Le montant prêté par CHIP sera minimalement de 20 000 \$ et pourra aller jusqu'à 500 000 \$. Programme canadien de revenu résidentiel, « L'ABC de CHIP ». [En ligne] <http://français.chip.ca/index.cfm?id=184> (Consulté le 21 mai 2007).

⁹ Flash RetraiteQuébec, Capsule 53, *L'hypothèque inversée : un pensez-y bien!*, Québec. [En ligne] http://www.rqgouv.qc.ca/fr/flashretraiteqc/capsule_retraite_053.htm (Consulté le 2 novembre 2006).

De façon générale, les taux d'intérêt associés aux prêts hypothécaires inversés sont plus élevés que ceux associés aux prêts hypothécaires réguliers. Comme aucun paiement n'est exigé, le capital et les intérêts s'accumulent au fil des ans, ce qui entraîne une augmentation de la dette. Cette augmentation de la dette étant, en règle générale, plus rapide que l'augmentation de la valeur de la propriété, les hypothèques inversées sont réputées être des « *rising debt, falling equity loans* », à l'inverse des prêts hypothécaires réguliers, qui sont des « *falling debt, rising equity loans* ». Les figures A-1 et A-2 illustrent le mouvement inverse de l'équité dans les deux cas, soit, respectivement, l'augmentation de l'équité dans le cadre d'une hypothèque régulière, vu les paiements réguliers, et la diminution de l'équité qu'engendre l'accumulation des intérêts dans le cadre d'une hypothèque inversée.

Figure A-1: Forward Mortgage

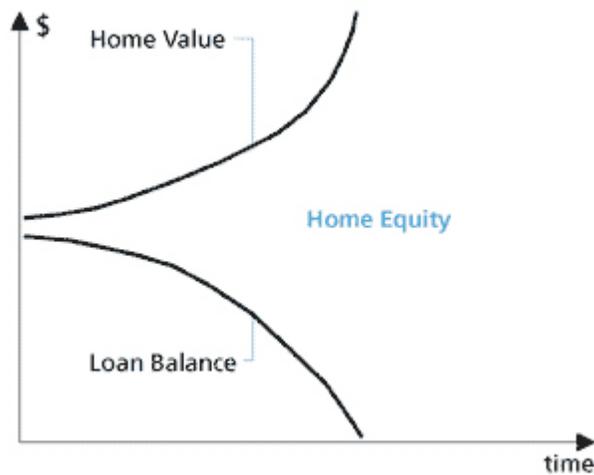
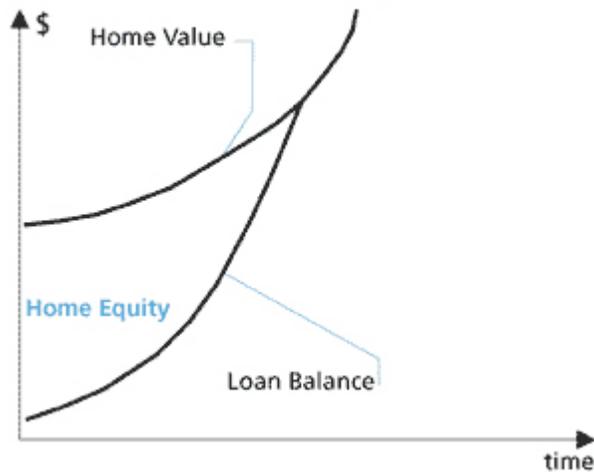


Figure A-2: Reverse Mortgage



Source : AARP, A « *Rising Debt* » Loan. En ligne.
http://www.aarp.org/money/revmort/revmort_basics/a2_003-03-31-risingdebt.html (Consulté le 5 juin 2007)

Contexte

Actuellement, une majorité de pays développés réunissent les éléments qui favorisent le développement d'un marché pour les prêts hypothécaires inversés. : le vieillissement de la population, l'immobilisation des actifs et la hausse des prix de l'immobilier, la baisse ou l'insuffisance de revenus chez les personnes âgées et le changement de mentalités.

«It is widely known that the fastest growing group is not young people - it is senior citizens. When senior citizens apply for loans their goals are often the mirror image of those of younger people. Many senior citizens own major assets. They often own real estate outright - unencumbered by a mortgage. And they have often seen the value of their real estate rise considerably since it was purchased. Due to retirement, though, senior citizens' incomes are diminished.»¹⁰.

Vieillessement de la population

Caractérisé par un allongement de la durée de vie et par une modification de la pyramide des âges, les pays développés sont aujourd'hui confrontés au vieillissement de leur population :

«Aujourd'hui, une personne sur dix dans le monde a plus de 60 ans : ce ratio passera à une personne sur cinq en 2050 et à une personne sur trois en 2150. À cette date, selon les prévisions, le nombre de personnes âgées de plus de 60 ans atteindra près de deux milliards et sera supérieur à celui des enfants (0-14 ans). Le groupe des personnes âgées lui-même vieillit : alors que les plus de 80 ans représentent 12 % des plus de 60 ans aujourd'hui, ils représenteront 21 % de cette classe d'âge en 2050. Le nombre de personnes âgées de 100 ans ou plus passera de 210 000 en 2002 à 3,2 millions en 2050.»¹¹

Le vieillissement de la population, condition capitale pour qu'un marché de prêts hypothécaires inversés prospère, devrait s'accélérer au cours des décennies à venir, les «baby-boomers» arrivant à l'âge de la retraite.

Baisse ou insuffisance de revenus chez les personnes âgées

Les principales sources de revenus des personnes âgées sont les transferts de l'État, les régimes privés de retraite, le travail rémunéré et les intérêts ou les dividendes tirés de la richesse accumulée au cours de leur vie et investie. La plupart des pays développés ont mis en place de généreux systèmes de fonds de retraites. Il reste néanmoins que le passage à la retraite signifie la fin d'un revenu d'emploi régulier qui entraîne une baisse de revenu que les personnes âgées devront généralement pallier. Au Québec, par exemple, le taux de remplacement du revenu à la retraite, soit la comparaison entre le revenu total après la retraite (incluant toutes les formes de revenu : travail, retraite, revenus de placement ou autre) et celui avant la retraite a été en moyenne, entre 1992 et 2000, de 70 %¹².

Dans un contexte économique caractérisé par de faibles taux d'intérêt, les revenus totaux des personnes âgées diminuent sensiblement lorsqu'elles arrêtent de travailler, puisqu'elles ne

¹⁰ *Op. Cit.*, 4.

¹¹ Organisation des Nations Unies. *Les Nations Unies publient de nouvelles statistiques sur le vieillissement de la population*, Genève. Suisse, 28 février 2002. [En ligne] <http://www.un.org/News/fr-press/docs/2002/NOTE5713.doc.htm> (Consulté le 31 octobre 2006).

¹² Drolet, Pierre. *Transition Travail-Retraite*, Service des statistiques et des sondages, Régie des rentes du Québec, Québec, novembre 2005, p. 31 [En ligne] http://www.rrq.gouv.qc.ca/NR/rdonlyres/FE9ECB8C-D5D9-4919-97D1-33BE644D56AE/0/travail_retraite.pdf (Consulté le 23 mai 2007).

peuvent plus compter, pour compléter les revenus issus des prestations de retraites privées ou publiques, sur des revenus d'intérêt ou de dividendes aussi importants qu'espéré.

Immobilisation des actifs

Les personnes âgées disposent généralement d'un patrimoine important, accumulé au fil des ans, patrimoine souvent supérieur à celui des groupes plus jeunes. Les actifs ainsi accumulés peuvent se retrouver sous forme liquide ou être immobilisés :

« Les actifs financiers ne sont pas la plus importante source d'actifs des familles âgées. Il n'est pas étonnant que pour plus des deux tiers des familles âgées qui étaient propriétaires, la maison était le bien le plus précieux — une valeur médiane d'environ 120 000 \$ en 1999. La plupart des familles âgées propriétaires de leur résidence principale ne payaient plus d'hypothèque. »¹³

Ceux dont la majorité des actifs est immobilisée pourraient devoir disposer de leur maison pour se payer un loyer ou une propriété qui corresponde à leurs nouveaux revenus, ou obtenir les liquidités nécessaires pour combler d'autres besoins ou désirs.

«Les fluctuations des prix des logements affectent la situation du patrimoine des ménages telle qu'elle est couramment mesurée. De fait, la propriété résidentielle est souvent la principale composante à l'actif du bilan d'un ménage.»¹⁴

Hausse des prix de l'immobilier

«Depuis 1996, les prix de l'immobilier résidentiel ont augmenté sensiblement en termes réels dans la plupart des pays occidentaux. « [Par exemple], la hausse a été de 110 % au Royaume-Uni et en Espagne, de 71 % en France et de 52 % aux États-Unis.»¹⁵. Cette élévation des prix a été engendrée, entre autres, par une hausse de la demande interne, une baisse des taux d'intérêt, une concurrence accrue entre les différents établissements financiers afin d'acquérir de nouveaux clients et un allongement de la durée des emprunts qui permet aux acheteurs d'emprunter un montant plus élevé qu'ils rembourseront sur une plus longue période.

Sachant qu'une part importante de l'actif des personnes âgées est immobilisée dans leur propriété, cette hausse de la valeur de l'immobilier peut donc représenter une augmentation substantielle de l'actif et une source de liquidité d'autant plus attrayante.

¹³ Statistique Canada. L'emploi et le revenu en perspective, novembre 2003, Vol. 4, No.11. Gouvernement du Canada, Ottawa, Ontario. [En ligne] <http://dsp-psd.pwgsc.gc.ca/Collection-R/Statcan/75-001-XIF/0110375-001-XIF.pdf> (Consulté le 23 mai 2007).

¹⁴ Organisation de coopération et de développement économique. «Prix des logements et activités économiques», *Perpectives économiques de l'OCDE*, no 68, 2000. [En ligne] www.oecd.org/dataoecd/44/46/2086152.pdf (Consulté le 4 janvier 2007).

¹⁵ Direction Générale du Trésor et de la Politique Économique. «Prix de l'immobilier résidentiel et sphère financière», *Diagnostiques Prévisions et Analyses Économiques*, No. 90, Paris, France, novembre 2005. [En ligne] http://www.finances.gouv.fr/directions_services/dgtpe/dpae/pdf/2005-091-90.pdf (Consulté le 3 janvier 2007).

Changement de mentalités

Au fil des générations, la perception de la population vis-à-vis de l'importance de la transmission du patrimoine aurait changé. Selon Karen Bienaski, responsable de la commercialisation au Programme canadien de revenu résidentiel : « *Nous avons fait des recherches et nous avons constaté qu'il y a moins de gens qui insistent pour laisser de l'argent à leurs enfants. Ce n'est pas leur priorité.* »¹⁶.

Ce changement de mentalité tendrait à expliquer pourquoi l'utilisation comme source de revenu d'un capital immobilisé semble plus couramment envisagée par les personnes âgées.

¹⁶ Bell Sympatico Msn. *Finances : L'hypothèque inversée peut servir les aînés propriétaires à court d'argent*. 8 janvier 2006. [En ligne] <http://finances.sympatico.msn.ca/Financespersonnelles/ContentPosting.aspx?contentid=1381c291e4f34f44ad04fe75ba31c9a8&show=False&number=3&showbyline=False&subtitle=&detect=&abc=abc> (Consulté le 14 février 2006).

L'HYPOTHÈQUE INVERSÉE DANS LA PRATIQUE

Ce chapitre propose un survol de la situation du marché des hypothèques inversées dans quatre pays, soit la Grande-Bretagne, les États-Unis, l'Australie et le Canada, en vue de cerner les dynamiques du marché, l'encadrement législatif et l'information fournie aux consommateurs dans ces différents pays. Les règles générales applicables aux hypothèques inversées sont sensiblement identiques, dans chacun des pays, à celles que nous avons préalablement définies ; les particularités seront, le cas échéant, soulignées.

Au Canada, le marché des hypothèques inversées est encore relativement embryonnaire. Une présence plus répandue des hypothèques inversées dans d'autres pays tels les États-Unis, la Grande-Bretagne et, dans une moindre mesure, l'Australie leur a permis de développer une plus grande expertise en la matière. Ainsi, une analyse plus approfondie de la situation dans ces pays peut aider à mieux cerner les enjeux auxquels pourront être confrontés les consommateurs canadiens qui souhaitent se prévaloir de ce type de prêt. Les consommateurs des pays dans lesquels est répandu ce type de produit ont-ils été confrontés à des problématiques particulières? Quelles solutions ont été proposées? Quels mécanismes ont été mis en place en vue de protéger les personnes âgées contre les abus? Quelles leçons pouvons-nous tirer des expériences étrangères?

Grande-Bretagne

La Grande-Bretagne présente les mêmes conditions favorables à l'essor d'un marché pour les hypothèques inversées que la plupart des pays développés : vieillissement de la population et hausse de la valeur des propriétés.

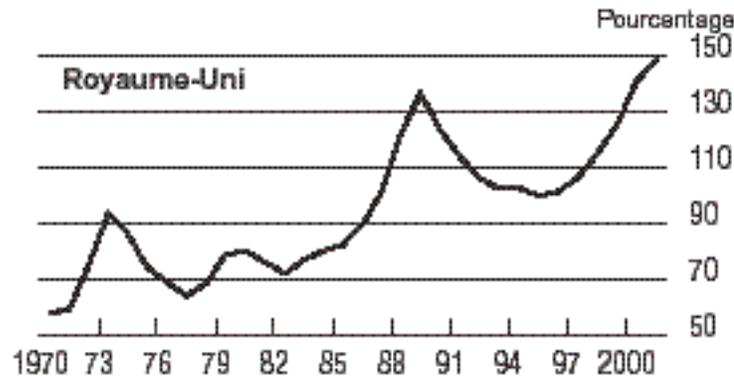
La population anglaise est, comme ailleurs en Occident, vieillissante :

«The UK population is ageing. [...] The proportion of the population aged 65 and over has increased, but the proportion below the age of 16 has generally decreased over the last thirty years. The percentage of people under age 16 fell from 25 per cent in mid-1971 to 19 per cent in mid-2005. Over the same period, the percentage aged 65 and over increased from 13 per cent to 16 per cent. Within this age group even greater increases were seen for those aged 85 and over. The proportion of those aged 65 and over who were aged 85 and over increased from 7 per cent in mid-1971 to 12 per cent in mid-2005. The number of people aged 85 and over grew by 64,000 (6 per cent) in the year to 2005 to reach a record 1.2 million. This large increase reflects improving survival and the post World War One baby boomers now reaching this age group. Population ageing will continue during the first half of this century, since the proportion of the population aged 65 and over will increase as the large numbers of people born after the Second World War and during the 1960s baby boom become older.»¹⁷.

¹⁷ National Statistics. *Ageing 16% of UK population are aged 65 or over*, Royaume-Uni, 24 août 2006. [En ligne] <http://www.statistics.gov.uk/cci/nugget.asp?ID=949>. (Consulté le 14 novembre 2006).

La Grande-Bretagne a également connu une impressionnante hausse du prix des propriétés au cours des dernières années.

Évolution des prix réels des logements, 1970-2001



Source : Revue économique de l'OCDE n° 35, 2002/2

Ces dernières années, la flambée des prix de l'immobilier a été sans précédent. Le prix moyen du logement en Grande-Bretagne a presque doublé (+187 %) au cours des dix dernières années sur l'ensemble du pays et plus que doublé (+240 %) à Londres, selon la banque Halifax, leader du crédit immobilier dans le pays¹⁸.

Offre d'hypothèques inversées en Grande-Bretagne

Au Royaume-Uni, les hypothèques inversées sont connues sous le nom de *lifetime mortgage*. Deux prêteurs détiennent 90 % du marché : *Norwich Union* et *Northern Rock*. Les conditions d'emprunts sont équivalentes à celles précédemment citées. Toutefois, si presque partout les prêteurs exigent que les emprunteurs aient plus de 62 ans, un prêteur, *Norwich Union*, exige que les emprunteurs soient âgés de 65 à 80 ans pour bénéficier du programme¹⁹.

Encadrement législatif

L'expérience anglaise en matière d'hypothèque inversée s'étendant sur près de 30 ans, les autorités ont, au fil des ans, fait face à différentes problématiques²⁰ auxquelles elles ont dû tenter d'apporter des solutions. À titre d'exemple : «[...] when prices moved against consumers and their debt exceeded the value of their properties, many were evicted. As a result, in both the UK and the USA, there has been some specific regulation of equity release products.»²¹. En effet, pendant la durée du prêt, le montant de la dette croît généralement plus rapidement que la valeur du logement puisque les intérêts cumulés s'ajoutent au capital emprunté. Si l'emprunteur vit suffisamment longtemps, il arrive donc un moment où la dette dépasse la valeur du bien. Dans les premières versions du prêt, introduites au Royaume-Uni dans les années

¹⁸ Agence France-Presse. *Payer sa maison. toute sa vie*, 13 novembre 2006. [En ligne] http://www.lapresseaffaires.com/nouvelles/texte_complet.php?id=8,2004,0,112006,1311472.html&ref=economiques (Consulté le 13 novembre 2006).

¹⁹ NorwichUnion, site de l'entreprise. [En ligne] <http://www.norwichunion.com/> (Consulté le 16 novembre 2006).

²⁰ Au cours des années 1980, plusieurs emprunteurs ont placé une partie dans leur prêt en obligations en espérant que les intérêts ainsi rapportés leur permettraient de suppléer aux intérêts qui s'accumulaient sur leur prêt. Or, les obligations n'ont pas apporté les profits espérés tandis que les taux d'intérêts augmentaient et que les maisons perdaient de leur valeur. En conséquence, plusieurs emprunteurs ont vu la valeur de leur prêt excéder la valeur de leur maison.

²¹ Australian Securities & Investments Commission. *Equity release products : An ASIC report*, novembre 2005, Australie, p. 5.

1980, le remboursement était alors exigé, entraînant des situations très douloureuses. C'est pourquoi les prêts sont désormais assortis d'une garantie obligatoire : lors du dénouement du prêt, le montant dû par l'emprunteur ou ses héritiers ne peut dépasser la valeur du logement et l'apparition d'une « negative equity », situation dans laquelle le montant de la dette dépasse la valeur du gage, ne rend pas le prêt remboursable²².

Depuis octobre 2004, l'Autorité des Services Financiers du Royaume-Uni (FSA) régleme les hypothèques, y compris les hypothèques inversées. Dans le nouveau régime mis en place par le gouvernement britannique par le biais du *Financial Services and Markets Act 2000* les hypothèques inversées sont réputées être des produits financiers à hauts risques et, par conséquent, la FSA surveille de plus près la vente de ce produit afin de protéger les consommateurs âgés, plus vulnérables. L'encadrement s'applique aux organisations qui offrent ou administrent le produit et à celles qui conseillent les consommateurs en matière d'hypothèques, excluant, dans certaines circonstances, les sollicitateurs, les intermédiaires et les conseillers financiers de même que les établissements qui offrent de l'information, par opposition à ceux qui offrent des conseils. Ainsi, la législation anglaise inclut :

Un encadrement du produit

- La loi requiert que soit divulgué, pour toute la durée de l'hypothèque, une illustration des coûts et des risques de même qu'un avertissement encourageant le consommateur à rechercher d'autres avis s'il était incertain de son choix ;

Un encadrement des conseils offerts et des intermédiaires

- La loi exige de celui qui propose une hypothèque inversée qu'il s'assure que le produit convient au consommateur (par exemple, le créancier est tenu de s'assurer qu'au départ un produit du type hypothèque inversée est bien approprié en fonction de la situation financière du consommateur et que d'autres produits ne seraient pas plus indiqués.).

Les fournisseurs doivent avoir la formation et les compétences nécessaires à l'examen de divers éléments liés au produit par exemple : les possibilités de revente pour acheter un logement plus petit, les implications sur les taxes et les pensions et les côtés plus négatifs des produits.²³

En 1991, les principaux prêteurs d'hypothèques inversées anglais se sont réunis au sein d'un organisme d'autoréglementation : le *Safe Home Income Plans* (SHIP). Le SHIP a élaboré un code volontaire de bonne conduite qui impose aux prêteurs le respect de quatre principes :

- transparence des caractéristiques juridiques du prêt ;
- transparence des coûts ;
- assistance à l'emprunteur par un juriste indépendant du prêteur ;
- plafonnement de la dette à la valeur du logement.²⁴

²² Taffin, Claude. « Le « prêt viager hypothécaire » ou l'accession inversée », *Variances*, No. 26. [En ligne] http://www.ensae.org/gene/main.php?base=61&base2=1&detail_article=554 (Consulté le 24 mai 2007).

²³ *Ibid*, pp. 23-24.

²⁴ Jachiet, Nicholas, Jacques Friggit, Claude Taffin et Bernard Vorms, *Rapport sur le prêt viager hypothécaire et la mobilisation de l'actif résidentiel des personnes âgées*, France, juin 2004, p. 6. [En ligne] http://www.documentation.minefi.gouv.fr/directions_services/dgtpe/publi/rap_viager_hypothecaire_0604.pdf (Consulté le 31 octobre 2006).

Traitement des plaintes

Le SHIP a prévu une procédure de traitement des plaintes que doivent respecter ses membres. En cas de mésentente entre un emprunteur et un membre de SHIP, le plaignant doit d'abord contacter directement ce membre afin de tenter avec lui de résoudre le problème. Le membre appliquera les procédures de règlement des plaintes prévues par le SHIP ou, si ce membre est soumis à son autorité, les procédures prévues par la FSA. Le SHIP souligne que la plupart de ses membres sont également réglementés par l'Autorité des services financiers (FSA). En cas d'insatisfaction quant aux résultats de l'enquête, il sera possible au plaignant, si la firme qui fait l'objet de la plainte est régie par la FSA, de référer sa plainte à l'Ombusman des services financiers. Si elle ne l'est pas, la plainte pourra être portée devant le président du SHIP, qui, suite à une enquête, travaillera en collaboration avec les parties impliquées afin d'en arriver à un règlement satisfaisant pour tous. Si un tel règlement s'avérait impossible, la plainte pourra être référée au *Reversions Complaints Board* (RCB). Ce bureau indépendant a été spécifiquement établi par le SHIP pour gérer les situations qui ne sont pas dans les attributions de la FSA.²⁵

“The Reversions Complaints Board is a specific body, established by SHIP but independently run, specifically to resolve complaints in respect of Home Reversion Plans provided by SHIP members who are not regulated by the FSA. It is a self-regulatory body designed to offer further protection to plan holders in the interim period prior to Home Reversions becoming fully regulated. (Her Majesty’s Treasury announced its intention in May 2004 to regulate Home Reversion Plans – consultation about this is still ongoing).”²⁶

²⁵ SHIP, *Complains Procedure*, Royaume-Uni, 2005. [En ligne] <http://www.ship-ltd.org/complaints/index.shtml> (Consulté le 25 mai 2007).

²⁶ SHIP, *Complaints Guidance for Equity Release Customers*, Royaume-Uni, 2005. [En ligne] http://www.ship-ltd.org/img/ship_complaints.pdf (Consulté le 5 juin 2007).



Source : SHIP, Complaints Guidance for Equity Release Customers. En ligne. http://www.ship-ltd.org/img/ship_complaints.pdf (Consulté le 5 juin 2007).

Informations au consommateur : publicité / informations

Au Royaume-Uni, les hypothèques inversées et les autres produits qui permettent de retirer une équité d'une propriété semblent faire l'objet d'une importante promotion. En effet, « au Royaume-Uni, une enquête du *National Consumer Council* révèle que 86 % des personnes âgées de 55 à 70 ans ont entendu parler des produits d' « equity release » [...], mais que 43 % n'ont pas confiance dans les établissements qui en proposent.»²⁷.

Le manque de confiance révélé par les consommateurs cible peut être relié au fait que la législation qui exige que les fournisseurs respectent certaines obligations, dont celle de fournir un certain nombre de renseignements en tenant compte de la situation du consommateur, ne sont tout simplement pas respectées par les entreprises concernées, comme le soulignait la FSA elle-même :

«International research shows that advice on equity release products is often inadequate. For instance, recent research by the Financial Services Authority (FSA) in the United Kingdom shows that more than 70% of product providers, independent financial advisers and mortgage brokers do not gather enough relevant information

²⁷ *Op. Cit.* 24, p. 18.

about their customers to assess their suitability for the product, and more than 60% of advisers do not advise consumers about the downsides of equity release.»²⁸.

États-Unis

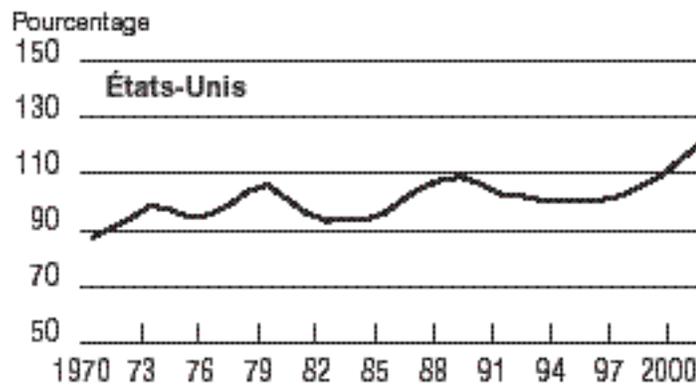
Le marché des prêts hypothécaires inversés est en croissance aux États-Unis en raison de facteurs tels que le vieillissement de la population et la hausse du coût de l'immobilier, mais également en raison d'importantes garanties offertes par l'État, qui sont susceptibles de rassurer le consommateur.

À l'instar de ce que l'on observe dans la majorité des pays développés, la population américaine est vieillissante :

«When the Baby-Boom generation begins turning age 65 in 2011, there will be a rapid growth in the number of persons 65 and over. [...] Between 1990 and 2020, the population age 65 to 74 would grow 74 percent under middle series projections, while the population under age 65 would increase only 24 percent.»²⁹.

Depuis les années 1970, la valeur des propriétés américaines n'a cessé d'augmenter, cette augmentation étant particulièrement remarquable depuis 1990. *«The median value of a home in the United States in 2000 was \$119,600, according to findings in Census 2000. This value represented an increase of 18 percent over the 1990 value of \$101,100, after adjusting for inflation.»³⁰*. Plus récemment, en 2005, Ben S. Bernanke, président du conseil des conseillers économiques du Président, déclarait : "House price have risen by nearly 25 percent over de past two years."³¹.

Évolution des prix réels des logements, 1970-2001



Source : Revue économique de l'OCDE n° 35, 2002/2

²⁸ Financial Services Authority. « FSA warns advisers that unsuitable equity release advise has got to stop », FSA Media release, Londres, Royaume-Uni, 24 mai 2005. [En ligne]

<http://www.fsa.gov.uk/pages/Library/Communication/PR/2005/055.shtml> (Consulté le 26 octobre 2006).

²⁹ U.S. Bureau of the census. *Aging in the United States Past, Present, and Future*, Washington DC, États-Unis, 1997. [En ligne] <http://www.census.gov/ipc/prod/97agewc.pdf> (Consulté le 16 novembre 2006).

³⁰ Bennefield, Robert L. *Census 2000 Brief Home Values: 2000, U.S. Census Bureau*, Washington DC, États-Unis, Mai 2003. [En ligne] <http://www.census.gov/prod/2003pubs/c2kbr-20.pdf> (Consulté le 16 novembre 2006.).

³¹ Bernanke, Ben S. *Council of economic adviser*, Washington DC, États-Unis, 20 octobre 2005. [En ligne] <http://www.whitehouse.gov/cea/econ-outlook20051020.html> (Consulté le 28 mai 2007).

Offre américaine d'hypothèques inversées

Les prêts hypothécaires inversés américains diffèrent très peu de ceux qui sont disponibles ailleurs. Les hypothèques inversées sont offertes aux gens de 62 ans et plus à qui pourront être consentis des prêts allant de 20 à 60 % de la valeur de leur propriété. Le prêt hypothécaire inversé n'est disponible que pour une résidence principale. La propriété doit être libre ou quasiment libre de toute hypothèque. Aux États-Unis, les trois modes de paiements (montant forfaitaire, ligne de crédit, versement périodiques) sont disponibles. Le contrat exige que le propriétaire entretienne sa propriété, qu'il l'assure et qu'il paie les impôts fonciers. Il est interdit au propriétaire d'abandonner l'immeuble ou d'en disposer par voie de donation. Le programme de prêts hypothécaires inversés le plus répandu aux États-Unis avec 90 % des parts du marché est le programme *Home Equity Conversion Mortgage Plan*, mis sur pied par le gouvernement en 1989, qui est offert par près de 150 entreprises. Deux autres programmes privés occupent une place importante dans le marché des prêts hypothécaires inversés aux États-Unis : le programme *Home Keeper*, créé en 1996 par l'entreprise Fannie Mae, et le *Jumbo Cash Account* de Financial Freedom.

Encadrement législatif

Aux États-Unis, depuis les années 1960, plusieurs types d'hypothèques inversées sont offerts. Ce n'est toutefois qu'à partir de la fin des années 1980, moment où le gouvernement a commencé à garantir certains prêts, que l'industrie du prêt hypothécaire inversé a connu une croissance substantielle³².

«Les prêts hypothécaires inversés ont été utilisés de manière croissante aux États-Unis durant la dernière décennie. Avant 1990, il n'existait environ que 3 000 prêts de ce genre dans tout le pays ; entre 1990 et 1998, près de 52 000 prêts hypothécaires inversés ont été octroyés. L'engagement du gouvernement fédéral, notamment par le biais de garanties hypothécaires, a aidé à accroître leur popularité»³³.

³² Wong, Victor and Norma Paz-Garcia. « *There's no place like home: The implications of reverse mortgages on seniors in California* ' 1999 », *Consumers Union of US*, Californie, États-Unis, août 1999. [En ligne] <http://www.consumersunion.org/pdf/reverse.pdf> (Consulté le 5 février 2007).

³³ Société canadienne d'hypothèques et de logement. *Les prêts hypothécaires inversés*. Gouvernement du Canada, Ottawa, Ontario, Canada. [En ligne] http://www.cmhc-schl.gc.ca/fr/prin/amablo/idloab/fimodo/prhyin/prhyin_001.cfm. (Consulté le 23 octobre 2006).

Aujourd'hui, les prêts hypothécaires inversés disponibles aux États-Unis sont soumis à différentes formes d'encadrement : fédéral, étatique et d'autorégulation. Certaines règles particulières s'appliquent au *Home Equity Conversion Mortgage Plan* (HECM), le principal programme américain, qui offre un prêt hypothécaire inversé garanti par le gouvernement.

Au niveau fédéral, deux lois s'appliquent expressément aux hypothèques inversées : le *National Housing Act* (12 USC § 1701 et seq.) et le *Truth in Lending Act* (15 USC § 1601 (2000)). Le *National Housing Act* fait du recours préalable à un conseiller financier indépendant une condition d'éligibilité aux prêts assurés par le gouvernement. Certains sujets, prescrits par la Loi, doivent obligatoirement être discutés lors de ces sessions avec le conseiller. La Loi oblige de plus le gouvernement américain à s'assurer qu'un réseau de conseillers existe.³⁴

Le *Truth in Lending Act* exige pour sa part que les créiteurs dévoilent le coût annuel total du prêt, soit une combinaison de l'ensemble des coûts associés à la conclusion d'un prêt hypothécaire inversé³⁵. Si cette Loi, qui prévoit des dispositions spécifiques applicables aux prêts hypothécaires, s'applique à tous les prêts, le *National Housing Act* ne s'applique pour sa part qu'aux hypothèques inversées assurées par le gouvernement fédéral. Certains États ont adopté des lois qui étendent aux prêts hypothécaires non garantis des obligations similaires à celles qui se retrouvent au *National Housing Act*.

« In the United States, two federal omnibus statutes contain provisions that regulate reverse mortgages. The National Housing Act requires reverse mortgage lenders who wish to qualify for mortgage insurance to provide enhanced disclosure and to grant certain ancillary rights to borrowers. The Truth in Lending Act contains a provision setting out a special regime for disclosing the cost of borrowing under a reverse mortgage. In addition, a number of American states have enacted legislation that extends obligations similar to those found in the National Housing Act to uninsured reverse mortgages and that builds on the disclosure provisions in the Truth in Lending Act.»³⁶.

Le gouvernement américain assure tous les prêts hypothécaires inversés qui sont conclus selon les règles du *Home Equity Conversion Mortgage Plan*, créé en 1989 par le département de l'Habitation et du Développement urbain des États-Unis (HUD). L'assurance prémunit les consommateurs contre le risque de devoir quitter leur logement si le montant total du prêt en venait, du fait des intérêts accumulés, à dépasser la valeur du logement, si le logement devait se dévaluer ou encore si l'emprunteur devait vivre plus longtemps que ce qui était initialement prévu pour les fins de l'octroi de l'hypothèque. L'emprunteur est aussi assuré contre le risque que pourrait représenter un créiteur défaillant. La Federal Housing Administration (FHA) qui dépend du HUD, a mis en place une assurance contre le risque de dépassement; cette garantie est financée par les emprunteurs qui paient une prime d'assurance au HUD. Un plafond a aussi été fixé pour les frais de dossier³⁷.

« Tant qu'il occupe son logement, le bénéficiaire n'a rien à rembourser, même si le montant dû vient à dépasser la valeur prise en compte lors de la négociation initiale. C'est la condition sine qua non de réussite pour ce type de prêt. Les comptes sont soldés à son décès ou s'il décide de quitter les lieux. Le bien est alors vendu. Si son prix

³⁴ *Op. Cit.* 4, p. 21.

³⁵ *Op. Cit.* 21, pp. 24-27.

³⁶ *Op. Cit.* 4, p. 15.

³⁷ *Op. Cit.* 24, p. 55.

est supérieur à la somme due, la différence est reversée à l'emprunteur ou à ses héritiers. Dans le cas contraire, le HECM n'a rien perdu : le Ministère du logement l'autorise à transmettre le dossier à la FHA (Federal Housing Administration) dès que la dette atteint 98 % de la capacité maximale d'emprunt. La FHA rachète l'hypothèque à l'organisme prêteur, et se charge de l'honorer. Elle versera les sommes dues, et supportera l'éventuelle perte finale. »³⁸

Environ 150 prêteurs, banques, caisses populaires, prêteurs hypothécaires et associations d'épargne et de crédit, participent à ce projet dans l'ensemble du pays³⁹.

Les règles du programme HECM exigent que les prêteurs :

- Ne puissent changer les taux d'intérêt variables qu'une fois par année (en lien avec la modification annuelle du taux des bons du Trésor). Les changements ne peuvent excéder une limite de 2 points de pourcentage par année et de 5 points de pourcentage au cours de la durée du prêt ;
- Requièrent des emprunteurs qu'ils obtiennent des avis indépendants avant de signer un contrat de prêt hypothécaire inversé ;
- N'imposent pas de pénalité en cas de préparations ou d'annulation du prêt.⁴⁰

Les fournisseurs d'hypothèques inversées américains se sont réunis, en 1997, dans une association, la *National Reverse Mortgage Lenders Association* (NRMLA), qui s'est dotée d'un code de conduite et de bonnes pratiques visant à assurer aux consommateurs des pratiques justes, éthiques et respectueuses⁴¹. Le code de conduite de la NRMLA requiert que ses adhérents :

- Traitent les clients avec respect et dignité ;
- Protègent la vie privée et la confidentialité des informations relatives aux clients et ne distribuent pas les informations financières personnelles à un tiers sans la permission préalable des clients ;
- Encouragent les clients à discuter du prêt avec les membres de leur famille et/ou quiconque pourrait les conseiller ;
- Informent les clients sans frais à propos de tous les programmes de prêts hypothécaires inversés disponibles et assistent les clients dans le choix du produit le mieux en mesure de répondre à leurs besoins ;
- Identifient clairement l'ensemble des coûts associés au produit au moment de l'estimation des bénéfices potentiels du produit ;
- Prennent les mesures raisonnables pour analyser la situation d'une tierce partie avant d'accepter des références de sa part et refusent d'accepter les références de ceux qui ne sont pas jugés acceptables. Aussi, les clients doivent être informés des éventuels intérêts financiers de parties tierces dans la transaction ;
- Ne laissent pas entendre au client qu'il est obligé d'acheter un autre produit ou service offert par la compagnie ou tout autre compagnie afin d'obtenir l'hypothèque inversée ;
- Versent au client la totalité des sommes consenties, exception faite des sommes retenues en compensation d'une dette existante, du paiement des taxes sur la propriété ou d'une assurance ;

³⁸ Mousli, Marc. « Vieillissements et logement Enjeux et nouvelles tendances à l'horizon 2030 », *Cahiers du Lipsor*, Laboratoire d'Investigation en Prospective, Stratégie et Organisation (LIPSOR), Série Recherche, No. 8, 2007, Paris, France, p. 70. [En ligne] <http://www.cnam.fr/lipsor/UserFiles/File/Vieillissementset.pdf> (Consulté le 20 avril 2007).

³⁹ *Op. Cit.* 33.

⁴⁰ *Op. Cit.* 21, p. 25.

⁴¹ Reverse Mortgage.org, National Reverse Mortgage Lenders Association, Washington DC' États-Unis, [En ligne] <http://www.reversemortgage.org>, (Consulté le 19 octobre 2006).

- Emploient des gens dont les antécédents ont été vérifiés et qui sont reconnus comme ayant un caractère moral irréprochable ;
- Rapportent toute violation ou tout soupçon de violation du code de conduite de la NRMLA et coopèrent aux enquêtes ;
- Fassent les efforts nécessaires pour calmer les inquiétudes des clients à propos d'une transaction impliquant une hypothèque inversée ;
- Procèdent aux arrangements du prêt en accord avec les réglementations existantes⁴².

Traitement des plaintes

Contrairement à l'association anglaise des fournisseurs d'hypothèques inversées, l'association américaine n'aborde pas les questions relatives aux procédures de traitement des plaintes. Les plaintes relatives aux hypothèques inversées pourront être déposées au bureau du procureur général des différents États ou encore à la Federal Trade Commission (FTC)⁴³.

Informations au consommateur : publicité / information

Aux États-Unis, les hypothèques inversées font l'objet d'une importante publicité : «[...] aux États-Unis, une plus grande notoriété de ces produits, consécutive à un effort publicitaire des prêteurs, semble également avoir joué un rôle important [dans l'essor du marché].»⁴⁴

Les différents fournisseurs américains ne lésinent pas sur les moyens pour faire connaître le produit. La publicité typique d'un fournisseur de prêts hypothécaires inversés américain indique à leur propos :

- *FHA/HUD HECM: A federally-insured program.*
- *TAX-FREE lifetime income.*
- *NO REPAYMENT as long as the house is your primary residence.*
- *You must be 62 or older.*
- *NO credit and NO income requirements.*
- *Receive CASH, CREDIT-LINE, LIFETIME INCOME - or a combination.*
- *Use the funds for anything you want.*
- *No debt can ever pass to your heirs.*
- *RETAIN FULL OWNERSHIP.*
- *Fast courteous service - confidential.*⁴⁵

La publicité pour les prêts hypothécaires inversés est importante car elle fournit souvent les premières informations qui atteindront le consommateur. Or les informations données par les fournisseurs sont parfois biaisées, négligeant notamment d'informer les emprunteurs sur les aspects du produit qui pourraient être négatifs. En contrepartie, il existe aux États-Unis certains sites web gouvernementaux ou de fournisseurs américains qui proposent des rubriques *FAQ* (*Frequently Asked Questions/Foires aux questions*) qui traitent des hypothèques inversées⁴⁶. Ces sites proposent une grande variété de renseignements aux consommateurs qui envisageraient avoir recours à ce type de produit. Ces rubriques relativement complètes informent à tout le moins sur le fait que les hypothèques inversées ne sont pas un produit

⁴² Office for Senior Citizens. *Public Consultation on "Home Equity Conversion" Schemes*. Novembre 2006. p. 20-21. [En ligne] www.osc.govt.nz/documents/hec/hec-public-discussion-document.doc (Consulté le 17 novembre 2006).

⁴³ Debt-Elimination-Program-Reviews.com. *Reverse Mortgage, 4 Things You Must Know, Learn How To Get The Best Reverse Mortgages Available For You!*. [En ligne] <http://www.debt-elimination-program-reviews.com/reverse-mortgages.html> (Consulté le 4 juin 2007).

⁴⁴ *Op. Cit.* 24, p. 15.

⁴⁵ Florida Reverse Mortgage. [En ligne] <http://www.wisebird.com/> (Consulté le 16 novembre 2006).

⁴⁶ Voir par exemple, [En ligne] <http://www.financialfreedom.com/ReverseMortgage/FAQs/> ou encore : http://www.rtqconsultants.com/reverse_mortgage_questions.html (Consultés le 23 mars 2007).

financier qui convient à tous et qu'une analyse préalable doit être faite en vue d'établir si le produit est susceptible de constituer un choix approprié compte tenu de la situation particulière de chaque consommateur.

Australie

Au cours des dernières années, s'est développé en Australie un large éventail de produits qui permettent aux consommateurs d'obtenir du financement en échange de droits sur leur propriété. Parmi ces nouveaux produits : les hypothèques inversées. Comme ailleurs, la croissance rapide du marché des prêts hypothécaires inversés répond à des changements économiques et sociaux : vieillissement de la population et hausse de la valeur de l'immobilier.

Au plan démographique, comme ailleurs en Occident, la population australienne est vieillissante :

*«The population aged 65 years and over is projected to increase from 2.5 million in 2002, to between 6.1 and 11.7 million in 2101. As a proportion of the population, this is an increase from 13 % to between 29 % and 32 %. [...] The highest projected growth rates overall are among the population aged 85 years and over, which is projected to increase from 1 % of the total population to between 7 % and 11 % over the projection period. (2002-2101)».*⁴⁷

Comme ailleurs, on prévoit en Australie que les revenus des aînés risquent d'être insuffisants :

*«[...] the Australian Bureau of Statistics estimates that by 2031 approximately 21 % of Australia's population will be aged 65 years or older (a dramatic increase from 8.5 % in 1961) and a number of commentators have expressed concerns that these older Australians will not have enough funds to meet their needs in retirement.»*⁴⁸

Le Bureau australien de la statistique estimait en 1996 que 89 % des couples australiens et 72 % des célibataires de plus de 65 ans détenaient les droits sur leur propriété⁴⁹.

Le marché de l'immobilier australien a connu, au cours des dernières années, une flambée de prix : entre juin 2005 et juin 2006, la valeur des maisons a augmenté de 6,4 %. Au cours de la même année, exception faite de Sydney où la valeur des maisons a légèrement diminué (-0,5 %), les grandes villes australiennes ont toutes vu une augmentation de la valeur des propriétés : Perth (+35,4 %), Darwin (+18,7 %), Hobart (+7,4 %), Adelaide (+7,3 %), Canberra (+6,7 %), Melbourne (+5,5 %) et Brisbane (+4,5 %)⁵⁰.

Ces éléments laissent présager une croissance du marché du prêt hypothécaire inversé. Effectivement, les chiffres montrent un certain engouement pour le produit :

⁴⁷ Australian Bureau of Statistics. *Scenarios for Australia's aging population*, 16 mai 2006. [En ligne] <http://www.abs.gov.au/Ausstats/abs@.nsf/0/95560b5d7449b135ca256e9e001fd879?OpenDocument> (Consulté le 26 octobre 2006).

⁴⁸ *Op. Cit.* 21, p. 13.

⁴⁹ Australian Bureau of Statistics. *Australian Social Trends 1996 – Housing – Housing Arrangements: Housing for older people*, mars 2006. [En ligne] <http://www.abs.gov.au/ausstats/abs@.nsf/2f762f95845417aeca25706c00834efa/810637dd6d45d81dca2570ec0073f133!OpenDocument> (Consulté le 30 octobre 2006).

⁵⁰ Australian Bureau of Statistics. *House Price Indexes: Eight Capital Cities*, Juin 2006. [En ligne]. <http://www.abs.gov.au/AUSSTATS/abs@.nsf/Lookup/6416.0Main+Features1Jun%202006?OpenDocument> (Consulté le 30 octobre 2006).

« [in Australia in the twelve months from March 2004 to March 2005] There has also been an increase from three to at least 15 reverse mortgage products—currently the most popular equity release products in Australia. Whilst remaining only a tiny fraction of total consumer lending, the reverse mortgage sector has grown significantly in the 12 months to March 2005, going from \$468 million to \$770 million, with 8,899 new loans provided.»⁵¹

En 2006, le marché connaissait une hausse de 165 % par rapport à l'année précédente⁵². Cet enthousiasme ne serait pas prêt de ralentir: «*Although some consider that reverse mortgages will always be a niche product, a recent industry report estimates that the potential opportunity market for the product could increase to \$12 to \$15 billion by 2010.*»⁵³.

Offre australienne d'hypothèques inversées

En Australie, les hypothèques inversées sont offertes aux gens de plus de 55 ans, propriétaires d'un domicile entièrement payé ou affecté d'un solde hypothécaire négligeable. Les montants prêtés se situent généralement entre 20 % et 40 % de la valeur de la propriété. Certains des produits offerts permettent aux emprunteurs d'effectuer des paiements avant le terme du prêt, d'autres offrent la possibilité de transférer le prêt sur une autre propriété. Bien que les conditions des prêts varient, la majorité des contrats exigent des clients qu'ils maintiennent une assurance sur leur propriété, qu'ils payent les différents comptes, qu'ils conservent leur propriété dans l'état convenu au contrat, qu'ils ne laissent pas la propriété vacante pour plus de 6 ou 12 mois, selon le contrat, qu'ils ne laissent pas de nouveaux résidents s'établir dans la propriété sans l'accord préalable du créancier et finalement, qu'ils ne vendent ni ne rénovent leur propriété sans l'accord préalable du créancier. Les créanciers disposent ainsi de certaines protections afin d'assurer leurs droits, qu'en est-il pour les emprunteurs?⁵⁴

Encadrement législatif

L'encadrement réglementaire actuellement en place en Australie n'a pas été conçu pour répondre aux besoins spécifiques suscités par le marché des prêts hypothécaires inversés. Deux lois touchent toutefois partiellement ce marché : Le *Uniform Consumer Credit Code* (UCCC) et le *Corporations Act 2001* (Corporations Act C2007C00319).

⁵¹ *Op. Cit.* 21, pp. 4-5.

⁵² Financial Planning. *Saints or sinners: reverse mortgages* 11 mars 2006. [En ligne] <http://www.moneymanagement.com.au/articles/64/0c03cf64.asp?type=fpa> (Consulté le 1er novembre 2006).

⁵³ *Op. Cit.* 21, p. 13.

⁵⁴ *Ibid.*, p. 16.

L'UCCC a été adopté au milieu des années 1990 pour répondre aux difficultés engendrées par les produits de crédits traditionnels qui exigent des paiements réguliers et pour uniformiser les pratiques en matière de crédit en Australie. Administré par l'État et les gouvernements territoriaux, l'UCCC régit la publicité et la conduite pré-contractuelle de même que ce que le contrat de crédit doit divulguer c'est-à-dire :

- les détails du crédit proposé ;
- la façon dont les intérêts sont calculés et quand ils sont chargés ;
- les honoraires et les charges à payer ;
- les intérêts pour défaut de paiement et la façon dont ils sont calculés ;
- les détails sur les commissions qui pourraient être chargées ;
- la possibilité pour une transaction d'être réouverte du fait qu'elle soit injuste ;
- la présence de provisions qui permettent au client de renégocier le paiement lorsqu'il fait face à une situation financière difficile ;
- la nécessité pour le créancier de donner un avis avant de commencer à reprendre possession du crédit.

Le *Uniform Consumer Credit Code* n'a pas été conçu pour des produits tels les prêts hypothécaires inversés, qui n'exigent aucun paiement régulier de la part du consommateur. Par conséquent, il n'impose pas au prêteur le dévoilement des risques du produit pas plus qu'il ne prévoit de mécanisme visant à imposer la divulgation de certains éléments du coût du produit. Cette législation ne prévoit aucune protection contre certains risques spécifiques aux hypothèques inversées (les règles applicables, par exemple, en cas de perte de valeur de la propriété hypothéquée). Finalement, l'UCCC ne s'applique pas si les fonds sont demandés en vue d'utilisation pour fins d'investissement.

Le *Corporations Act 2001* couvre tant les émetteurs des produits financiers eux-mêmes que les intermédiaires ou les conseillers en produits ou en services financiers. *The Financial Services Regulation* (FSR), régime établi en vertu du *Corporations Act*, exige que les fournisseurs de services financiers :

- soient licenciés et continuent de répondre aux critères qu'exige l'obtention d'une licence ;
- fassent tout le nécessaire afin que les services soient fournis de manière efficiente, honnête et équitable ;
- gèrent les conflits d'intérêt ;
- fournissent gratuitement l'accès à des services internes ou au service extérieur de l'ASIC (Australian Securities & Investments Commission) en matière de résolution de conflits ;
- soient correctement qualifiés et compétents ;
- s'assurent que les représentants sont adéquatement formés et compétents pour fournir les services ;
- assurent un service de qualité qui tient compte de la situation particulière des individus et de leurs besoins.

La plupart des conseillers financiers qui proposent des avis relativement aux hypothèques inversées sont assujettis au FSR. Or, une grande partie des prêts hypothécaires inversés sont offerts par des courtiers hypothécaires qui, eux, ne le sont généralement pas. Dans plusieurs États, les courtiers hypothécaires n'ont pas à rencontrer de normes particulières lorsqu'ils fournissent des conseils. À l'inverse des conseillers financiers, les courtiers hypothécaires n'ont pas à suivre de formation particulière et la loi ne leur impose pas de posséder un minimum de connaissances. Un sondage auprès de 290 courtiers hypothécaires a d'ailleurs révélé que le niveau de commission qu'il peut lui rapporter est l'élément considéré comme le plus important

lorsque le courtier doit conseiller un produit.

Comme en Grande-Bretagne et aux États-Unis, des fournisseurs d'hypothèques inversées se sont regroupés en association : la *Senior Australians Equity Release Association of Providers* (SEQUAL). La SEQUAL a élaboré un code de conduite qui oblige ses membres à faire partie d'un groupe de résolution des conflits externes approuvé par l'ASIC. Le code de conduite de la SEQUAL requiert que ses membres :

- s'assurent que tous les produits incluent de manière claire et transparente une garantie qui empêche le risque de dépassement ;
- Identifient clairement et précisément aux consommateurs l'ensemble des coûts associé à la transaction ;
- s'assurent de divulguer l'intégralité des coûts du produit, incluant une illustration de l'effet éventuel de la valeur future de la propriété, des taux d'intérêt et de la capitalisation des intérêts sur le prêt ;
- s'assurent que tous les clients ont reçu un avis légal indépendant ;
- s'assurent que tous les prêts soient écrits sous les auspices de l'UCCC.

Traitement des plaintes

La SEQUAL oblige ses membres à se doter d'une procédure de traitement des plaintes. Si un emprunteur souhaite porter plainte, il doit toujours en premier lieu tenter de résoudre le conflit directement avec le membre de SEQUAL. Tous les membres de la SEQUAL doivent utiliser une procédure de résolution des conflits approuvée par l'ASIC et doivent s'engager à répondre aux préoccupations des consommateurs en temps opportun. Si la plainte n'est pas résolue de manière satisfaisante pour le consommateur, certaines organisations de l'industrie comme le *Banking and Financial Ombusman* et le *Credit Ombudsman Service* peuvent offrir leur support pour la résolution de conflit exceptionnel.⁵⁵

Pour l'instant, la SEQUAL ne couvre pas l'ensemble du marché des prêts hypothécaires inversés, qui sont offertes aussi bien par les banques que par des compagnies spécialisées⁵⁶. Seulement onze fournisseurs d'hypothèques inversées sont présentement membres de l'association.

Informations au consommateur : publicité / information

En Australie, des organismes comme l'ASIC et la SEQUAL prennent énergiquement parti en faveur d'une plus grande accessibilité pour les consommateurs à des avis légaux et financiers indépendants avant la signature d'un contrat de prêt hypothécaire inversé ; l'obtention de telles informations ne serait présentement pas facile pour le consommateur. Au contraire, plusieurs firmes juridiques, selon l'*Australian Consumers' Association* (ACA), déconseilleraient à leurs membres d'offrir des conseils au sujet des hypothèques inversées, du fait de la complexité du produit et des problèmes futurs qu'il pourrait engendrer.⁵⁷

Pour l'instant, l'*Australian Securities & Investments Commission* recommande qu'un maximum de renseignements soit fourni aux consommateurs avant qu'ils ne concluent un contrat de prêt hypothécaire inversé.

⁵⁵ Senior Australians Equity Release Association of Lenders (SEQUAL), *Complaint Procedures*, Australie. [En ligne] <http://www.sequal.com.au/content/view/22/41/> (Consulté le 30 mai 2007).

⁵⁶ *Ibid.*, pp. 41-45.

⁵⁷ *Ibid.*

Canada

Comparativement aux marchés anglais ou américain, le marché canadien des prêts hypothécaires inversés n'en est qu'à ses premiers balbutiements. Or, tout porte à croire que la situation est en voie de changer. En effet, le Canada présente deux éléments qui sont considérés comme essentiels au développement du produit : *le vieillissement de la population et l'augmentation de la valeur des propriétés.*

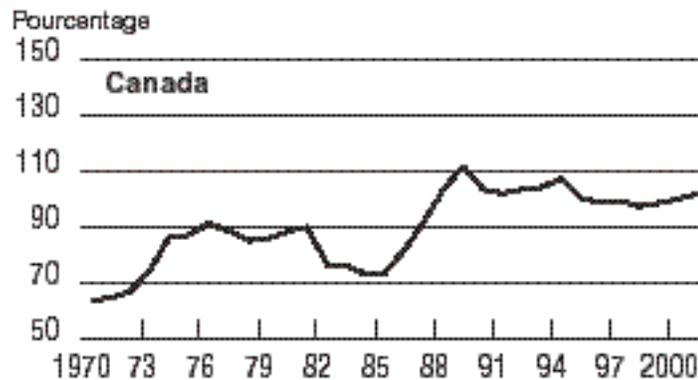
Le vieillissement de la population

En 2005, 17,7 % (plus de 5,5 millions) des Canadiens étaient âgés de 60 ans et plus⁵⁸. Au cours des années à venir, la population canadienne va continuer à vieillir. Selon les projections démographiques, les personnes âgées pourraient, d'ici environ dix ans, être plus nombreuses que les enfants. Ce vieillissement de la population qui a d'ores et déjà commencé devrait s'accélérer à partir de 2011, moment où les premiers baby-boomers atteindront 65 ans. Ensuite, le vieillissement rapide devrait continuer jusqu'en 2031, moment où les gens de 65 ans et plus représenteront entre 23 % et 25 % de la population totale, comparativement à 13 % en 2005.⁵⁹

L'augmentation de la valeur des propriétés

D'une manière générale, la valeur des propriétés a connu depuis 1970 une hausse marquée au Canada.

Évolution des prix réels des logements, 1970-2001



Source : Revue économique de l'OCDE n° 35, 2002/2

Cette augmentation de la valeur des propriétés a continué au cours des dernières années :
«En septembre 2006, la valeur moyenne des propriétés unifamiliales était de 221 000 \$ selon les statistiques de la CIGM [Chambre immobilière du Grand Montréal], en hausse de 8 % par rapport aux 205 000 \$ de septembre 2005. Pour les neuf premiers mois de 2006, le prix moyen des propriétés unifamiliales était de 215 000\$, en hausse de 7 % par rapport au prix de 201 000 \$ en 2005.»⁶⁰

⁵⁸ Statistique Canada. *Caractéristiques de la population. Population selon le sexe et le groupe d'âge*, Gouvernement du Canada, Ottawa, Ontario, Canada, 26 octobre 2006. [En ligne] http://www40.statcan.ca/l02/cst01/demo10a_f.htm. (Consulté le 12 février 2007).

⁵⁹ Statistique Canada. «Projections démographiques», le Quotidien, Gouvernement du Canada, Ottawa, Ontario, Canada, 15 décembre 2005. [En ligne] <http://www.statcan.ca/Daily/Francais/051215/q051215b.htm> (Consulté le 2 novembre 2006).

⁶⁰ Picard, Pierre. «La vigueur du marché immobilier se confirme», *Les Affaires.com*, Montréal, Québec, Canada, 5 octobre 2006. [En ligne]

Dans le reste du Canada, la tendance est similaire malgré des disparités selon les régions et les villes.

Les Canadiens âgés auraient en moyenne immobilisé dans leur résidence 80 % de leurs actifs⁶¹. Selon Industrie Canada, les maisons représentaient, en 1999, 42,3 % de l'ensemble des avoirs des Canadiens⁶². En 1997, 84 % des familles qui avaient une personne âgée à leur tête et 50 % des personnes âgées célibataires étaient propriétaires de leur domicile. Aussi, 84 % des familles ayant une personne âgée à leur tête et 89 % des célibataires avaient terminé de payer leur hypothèque⁶³. Ces actifs immobilisés pourraient bien devoir être utilisés en vue de tirer un revenu au moment de la retraite.

« L'an dernier, un sondage de Decima Research révélait qu'un peu plus de la moitié des baby-boomers du pays comptent tirer un revenu de retraite de leur maison. Ce pourrait être par nécessité plutôt que par choix puisque, selon Statistique Canada, cette génération ne nage pas dans l'argent. Seuls les trois quarts des gens âgés de 55 à 64 ans possèdent un régime enregistré d'épargne-retraite (REER) et la taille médiane de ces régimes est d'à peine 60 000 \$. Dans le grand festin de la vie, c'est à peine suffisant pour s'offrir un léger goûter. »⁶⁴

L'offre canadienne d'hypothèques inversées : Programme canadien de revenu résidentiel
Créé en 1986, le Programme canadien de revenu résidentiel (PCRR/CHIP), filiale de la *Home Equity Income Trust* (HOMEQ), est le principal fournisseur de prêts hypothécaires inversés destinés aux aînés au Canada⁶⁵. La demande pour ce genre de produit serait en hausse constante :

« Home Equity Income Trust, a annoncé avoir accordé pour plus de 30 millions de dollars de nouveaux prêts hypothécaires au troisième trimestre de 2006, en hausse de 26,7 % par rapport à l'année précédente. Dans les derniers états financiers, la direction affirme qu'elle s'attend à continuer de bénéficier de l'augmentation du nombre d'aînés et du désir de ces derniers d'habiter leur maison le plus longtemps possible. »⁶⁶

Le PCRR consent des prêts hypothécaires inversés aux gens de 60 ans et plus, soit à des gens légèrement plus jeunes qu'aux États-Unis ou en Grande-Bretagne, où les prêts sont généralement consentis aux gens de plus de 62 ans. Le 31 octobre 2002, la société avait à son

http://www.lesaffaires.com/fr/aujourd'hui/detail.asp?id=242181&id_section=808&Recherche=1 (Consulté le 3 novembre 2006).

⁶¹ CBC News. *Reverse mortgages' explained*. CBC Marketplace: Your Home - Mortgages. CBC News, Toronto, Ontario, Canada. 11 avril 2000. [En ligne]

<http://www.cbc.ca/consumers/market/files/home/reversemortgage/index.html> (Consulté le 14 février 2006).

⁶² Industrie Canada. Bureau de la Consommation. *Rapport sur les tendances en consommation*, Gouvernement du Canada, Ottawa, Ontario, Canada, mai 2006. [En ligne] <http://strategis.ic.gc.ca/epic/site/oca-bc.nsf/fr/ca02108f.html> (Consulté le 10 janvier 2007).

⁶³ Conseil consultatif national sur le troisième âge. *1999 et après Les défis d'une société canadienne vieillissante*, Ottawa, Ontario, Canada, 28 mars 1999, p. 64. [En ligne] <http://dsp-psd.communication.gc.ca/Collection/H88-3-28-1999F.pdf> (Consulté le 9 novembre 2006.).

⁶⁴ Rickard, Andrew. « En marche arrière », *Management Mag*, CMA Management, Richmond Hill, Ontario, Canada. [En ligne] http://www.managementmag.com/index.cfm/ci_id/3092/la_id/2.htm (Consulté le 20 avril 2007).

⁶⁵ D'autres programmes comparables au PCRR existent au Canada, notamment: le *Home Fund of Credit Reverse Mortgages*, offert par la *Credit Union Central of Ontario* et les rentes sur prêt hypothécaire inversé à terme fixe du Trust Royal. Les références à ces produits étant beaucoup plus rares, le modèle du PCRR sera utilisé aux fins de notre étude.

⁶⁶ *Op. Cit.* 64.

actif 2 458 prêts hypothécaires inversés d'une valeur de 187 millions de dollars⁶⁷. Son actif monte aujourd'hui à plus de 1,4 milliard \$, soit 6 200 hypothèques inversées résidentielles⁶⁸. Bien que le marché des prêts hypothécaires inversés soit appelé à croître, le nombre de prêts offerts, quoiqu'en hausse constante, n'a pas encore connu de poussée fulgurante, le nombre annuel de nouveaux prêts étant relativement stable depuis 1999.

Nombre de prêts hypothécaires inversés alloués au Canada entre 1990 et 2003

Date	Nombre de nouveaux prêts	Montant des nouveaux prêts (millions de dollars canadiens)
1990	23	1,1
1991	78	5,6
1992	122	9,8
1993	191	13,4
1994	161	11,7
1995	299	18,7
1996	323	21,6
1997	598	36,2
1998	967	47,6
1999	1216	52,6
2000	1456	63,6
2001	1212	63,7
2002	Environ 1200	76,5
2003	Environ 1200	76,9

Source : Nicholas Jachiet, Jacques Friggitt, Claude Taffin et Bernard Vorms, *Rapport sur le prêt viager hypothécaire et la mobilisation de l'actif résidentiel des personnes âgées*, Juin 2004, p. 60.

Plusieurs institutions financières (banques à charte, caisses de crédit et d'économie, courtiers en hypothèques, sociétés de placement et sociétés de planification financière) agissent à titre de services de référence et assistent les clients intéressés par l'hypothèque inversée. Certaines institutions financières offrent aussi le produit en partenariat avec le PCRR⁶⁹.

Le PCRR consent au propriétaire d'un immeuble entièrement payé ou qui affiche une valeur nette élevée, un prêt garanti par cet immeuble, dont le montant pourra représenter entre 10 % et 40 % de la valeur de la propriété. Aucun remboursement mensuel n'est exigé, les intérêts s'ajoutant au fur et à mesure au montant du prêt initial⁷⁰. Du fait des intérêts composés, quelques années peuvent suffire pour gruger le capital que représente la valeur de la propriété. À son terme, qui est habituellement de trois ans, le prêt peut-être reconduit pour un montant correspondant à la somme du capital initial et des intérêts accumulés. Le remboursement ne sera exigé qu'au moment d'un transfert de propriété, le PCRR étant remboursé avec le produit de la vente de la propriété suite au déménagement ou au décès du ou des propriétaires. Le PCRR garantit que le total de la dette à rembourser ne dépassera jamais la valeur marchande de l'immeuble. Si à l'échéance, la somme du capital et des intérêts accumulés devait dépasser la valeur de la propriété, le PCRR assumera la différence et le remboursement ne sera exigé

⁶⁷ *Op. Cit.* 2, p. 7.

⁶⁸ Programme canadien de revenu résidentiel. [En ligne] <http://ww.chip.ca> (Consulté le 14 février 2006).

⁶⁹ *Op. Cit.* 33.

⁷⁰ CBC a présenté le cas d'une dame qui a participé au programme à 62 ans et dont la maison appartient maintenant majoritairement au créancier. CBCNEWS, CBC Marketplace : Your Home » Mortgages. *op. cit.*

que jusqu'à concurrence de la valeur marchande de la propriété. Cette garantie est inscrite au contrat que signe l'emprunteur avec le PCRR.⁷¹

Les taux d'intérêt offerts par CHIP pourront, au choix de l'emprunteur, être fixes ou variables. L'établissement du taux fixe dépendra de la durée du prêt : le 31 mai 2007, il était de 8,25 % pour un prêt sur 6 mois et de 8,90 % pour un prêt sur 5 ans.⁷²

Il est difficile voire impossible d'établir avec quelque certitude une moyenne de la diminution de l'équité d'un immeuble qui serait grevé d'une hypothèque inversée, certaines des variables étant par trop imprévisibles : quels seront les taux d'intérêt en vigueur dans cinq ans, dans quinze ans, etc.? Quel sera le taux d'appréciation (ou de dépréciation) d'une propriété donnée pendant ces mêmes périodes, sachant que :

*« Home appreciation is one of the most difficult economic indicators to calculate. The price of a home can be vastly different from that of a similar property a few blocks away. The timing of a sale and the unique characteristics of comparable homes can add up to big differences in appreciation. »*⁷³

Le fait que le produit ne soit pas à ce jour plus populaire semble tenir au fait que, telle que proposée aux consommateurs, l'hypothèque inversée présente encore certaines lacunes susceptibles de les faire hésiter ou reculer. Relativement coûteux, le prêt hypothécaire inversé demeure pour plusieurs une solution de dernier recours. Bon nombre d'aînés préféreront vendre leur maison, demander un soutien financier à leur famille, louer une partie de leur logement ou encore demander à leur institution financière une marge de crédit ou un refinancement. On soulignera le fait que l'hypothèque inversée n'est pas disponible à tous ; outre les exigences liées à l'âge du consommateur et au taux d'équité sur son immeuble, des contraintes géographiques s'appliquent. Les incertitudes du marché immobilier en région rurale justifieraient la réticence de l'entreprise privée à y offrir ce type de produit.⁷⁴

L'encadrement législatif

Contrairement à ce que l'on a observé aux États-Unis, aucun des programmes d'hypothèque inversée disponibles au Canada n'offre de garantie gouvernementale. L'hypothèque inversée n'est pas non plus réglementée par une législation fédérale spécifique. Toutefois, en juillet 2005, le Sénat canadien a discuté des enjeux entourant les hypothèques inversées et mentionné qu'il serait intéressant que la Société canadienne d'hypothèques et de logements (SCHL) se penche sur ce produit financier pendant que le gouvernement continuerait d'étudier la question. On ne signale depuis aucun développement dans le domaine.⁷⁵

La popularité grandissante du produit a toutefois amené certaines provinces à entamer l'étude d'un éventuel encadrement législatif des hypothèques inversées qui viserait un meilleur contrôle de cette industrie, non seulement en ce qui a trait au produit proprement dit, mais aussi à ses conditions de vente.⁷⁶

⁷¹ Programme canadien de revenu résidentiel. Conversation téléphonique avec le service à la clientèle le 12 juin 2007, 1-866 522-2447.

⁷² Ces taux, affichés sur le site de CHIP le 31 mai 2007 peuvent changer. CHIP, L'ABC de CHIP. [En ligne] <http://français.chip.ca/index.cfm?id=184> (Consulté le 31 mai 2007).

⁷³ News Observer. Home appreciation outdoes U.S. average, [En ligne] <http://www.newsobserver.com/business/story/597570.html> (Consulté le 12 juin 2007).

⁷⁴ *Op. Cit.* 2, pp. 8-9.

⁷⁵ Débats du Sénat, 1e Session, 38e Législature, Volume 142, Numéro 83, 18 juillet 2005. [En ligne] http://www.parl.gc.ca/38/1/parlbus/chambus/senate/deb-e/083db_2005-07-18-E.htm?Language=E&Parl=38&Ses=1#46 (Consulté le 14 février 2006).

⁷⁶ *Op. Cit.* 33.

À ce jour, seul le Manitoba encadre spécifiquement ce type de prêt. La Loi sur les prêts hypothécaires inversés, adoptée en 2001⁷⁷, renferme des dispositions relatives à :

- L'obligation de divulguer des informations aux emprunteurs par le biais d'une formule standardisée ;
- L'obligation de consentir une période de réflexion de sept jours, qui commence le lendemain de la signature de la formule obligatoire, signature qui atteste de sa réception ;
- L'obligation de recommander aux emprunteurs le recours à des avis légaux et financiers indépendants ;
- L'imposition de pénalités pour les prêteurs qui ne respecteraient pas leur obligation de divulgation d'informations ou toute autre obligation prévue à la Loi ;
- La compétence de l'agence gouvernementale responsable des questions de consommation (*Consumers' Bureau*) pour enquêter sur les plaintes concernant les hypothèques inversées. L'agence peut également agir à titre de médiatrice dans les causes qui concernent une hypothèque inversée ;
- Certains autres droits des consommateurs, comme celui d'effectuer des remboursements sans se voir imposer de pénalité⁷⁸.

En Colombie-Britannique, en 2005, le *Canadian Centre for Elder Law Studies*⁷⁹, division du *British Columbia Law Institute*, publiait un rapport produit suite à une vaste consultation qui portait sur les hypothèques inversées. Le rapport recommandait au gouvernement de légiférer sur cette pratique afin de permettre au consommateur de mieux évaluer les options qui s'offrent à lui. Depuis le 1er juillet 2006, les hypothèques inversées sont assujetties à la partie 5 du *Business Practices and Consumer Protection Act* qui confère aux emprunteurs une protection supplémentaire en leur permettant un accès à de l'information organisée et systématique sur l'hypothèque qu'ils s'appêtent à signer. Les emprunteurs devraient ainsi être en mesure de disposer des renseignements nécessaires pour effectuer des comparaisons entre l'hypothèque inversée et d'autres types de produits financiers qui seraient susceptibles de répondre à leurs besoins⁸⁰.

*«Part 5 requires lenders to disclose all the fees they charge when they loan money or grant credit and allows consumers to directly compare different loans. It only applies to consumer credit, that is, credit to individuals for personal, family or household purposes, including mortgages and leasing consumer goods, and it does not apply to commercial borrowers and private lending arrangements, except where a loan broker is involved.»*⁸¹

En Ontario, une consultation a été entreprise dans le but de revoir la définition de courtier en hypothèque qui apparaît au *Mortgage Brokers Act (June 2004)* afin d'assurer un meilleur encadrement du vendeur d'hypothèque inversée.⁸²

⁷⁷ Mortgage Act, C.C.S.M. c. M200. *Reverse Mortgage Regulation*, Manitoba. Reg. 65/2002. [En ligne] <http://www.canlii.org/mb/laws/regu/2002r.65/20051114/whole.html> (Consulté le 14 février 2006).

⁷⁸ *Op. Cit.* 4, p. 16.

On notera que CHIP prévoit la possibilité de rembourser intégralement le capital et les intérêts à tout moment. Toutefois, un remboursement intégral de la dette au cours des trois premières années entraînera des frais de remboursement anticipé.

⁷⁹ Organisation spécialisée dans la question des droits des aînés.

⁸⁰ *Op. Cit.* 4, p. 16.

⁸¹ Business Practices & Protection Authority. «Cost of Consumer Credit Disclosure Requirements Now in Force», *Information Bulletin*, Colombie-Britannique. [En ligne] http://www.bccpa.ca/Docs/2006-news-releases/060731_info_bulletin.pdf (Consulté le 8 novembre 2006).

⁸² Ministère des finances. *Improving the mortgage broker act : a consultation paper*. Ontario, Juin 2004. [En ligne] <http://www.fin.gov.on.ca/english/consultations/mortgagebrokers/consultation.html> (Consulté le 12 février 2006).

«In Ontario, reverse mortgages are not regulated. Borrowers are not required to estimate the total cost of the loan taking into consideration estimated life expectancy, increases in property value, and fluctuations in interest rate. Given the financial complexity involved coupled with the inability of some seniors to get other forms of income, the potential for abuse is considerable.»⁸³

Le traitement des plaintes

L'hypothèque inversée étant un produit relativement nouveau au Canada, elle n'a généré jusqu'à maintenant qu'un nombre de plaintes très faible auprès de l'Agence fédérale pour la consommation en matière financière (ACFC).

« CHIP applique des principes comparables à ceux du code de bonne conduite de SHIP au Royaume-Uni : transparence (des caractéristiques juridiques du prêt et des coûts), assistance à l'emprunteur par un juriste indépendant du prêteur, plafonnement de la dette exigible à la valeur du logement. Créée en 2001, l'Agence fédérale pour la consommation en matière financière indique n'avoir reçu que 12 demandes sur « l'hypothèque inversée », dont seulement 3 plaintes. »⁸⁴

Le rapport des plaintes relatives à la publicité traitées par *Les normes canadiennes de la publicité* (NCP) en 1998 fait mention d'une plainte déposée à l'encontre du Programme Canadien de revenu résidentiel :

*« **Description** : une publicité dans un journal donnait de l'information au sujet des avantages des hypothèques inversées, mais omettait d'indiquer qu'il s'agissait d'une annonce et n'identifiait aucunement l'annonceur.*

***La plainte** : ce qui semble être un article dans le journal est en réalité une annonce.*

***La description** : en raison de la mise en page, de la présentation et du style de l'écrit, en raison également de l'absence d'identité de l'annonceur, les lecteurs avaient l'impression que le texte était un article et non pas une annonce publiée dans un but commercial. Le Conseil est parvenu à la conclusion que la publicité avait adopté une façon de faire et un style qui masquaient son but commercial, ce qui allait à l'encontre de l'article 2 du Code.»⁸⁵*

Au Manitoba, seule province où a été instaurée une législation spécifique visant les hypothèques inversées, il est prévu que le directeur de l'Office de la Protection du consommateur ou toute personne agissant sous son autorité est chargé « de recevoir les plaintes concernant des prêts hypothécaires inversés et d'enquêter sur ces plaintes » et « d'agir à titre de médiateur dans les conflits concernant des prêts hypothécaires inversés. »⁸⁶

Pour le reste du Canada : un consommateur qui désirerait porter plainte s'adressera à son organisation locale de protection du consommateur. Au Québec, une plainte peut également

⁸³ Housing Toronto Seniors. *Planning for the future*, Toronto, 7 septembre 2006, p. 88. [En ligne] http://www.toronto.ca/seniors/pdf/seniorshousing06_4.pdf (Consulté le 8 novembre 2006).

⁸⁴ *Op. Cit.* 24, p. 61.

Nous avons tenté d'obtenir des détails sur ces plaintes. L'Agence de la consommation en matière financière du Canada (ACFC) nous a indiqué qu'elle ne tenait pas de statistiques à ce sujet (Conversation téléphonique avec un employé du service à la clientèle le 6 juin 2007, 1-866 461-2232).

⁸⁵ Les normes canadiennes de la publicité. *Le Rapport des plaintes contre la publicité en 1999*, Montréal, Québec, Canada. [En ligne] http://www.adstandards.ca/fr/standards/complaints_report/1999ReportF.pdf (Consulté 30 mai 2007).

⁸⁶ Assemblée législative du Manitoba. *Loi modifiant la loi sur les hypothèques inversées*, gouvernement du Manitoba, Canada. [En ligne] <http://web2.gov.mb.ca/bills/37-2/b015f.php> (Consulté le 29 mai 2007).

être adressée à l'Autorité des marchés financiers (AMF) si l'organisme auprès de qui a été contracté le prêt hypothécaire inversé est régi par l'AMF.

Les informations au consommateur : publicité / informations

La clientèle à qui s'adressent les hypothèques inversées est une clientèle âgée, généralement considérée comme étant plus vulnérable que la moyenne du fait notamment de l'isolement, de la maladie ou simplement de l'âge. Le produit proposé à cette clientèle plus vulnérable est lui-même complexe et coûteux et exige d'être bien expliqué aux futurs emprunteurs. De cela découle l'importance de favoriser une publicité crédible et transparente et un vaste accès à de l'information neutre.

Le produit fait l'objet d'une promotion soutenue et, offert en partenariat avec les institutions financières, il est souvent présenté comme présentant la solution idéale à un manque de revenus pour les personnes âgées. Or :

«[...] it is unlikely that a borrower who relies simply on promotional material will be able to make meaningful comparisons between reverse mortgages and other types of loans. Promotional material can be informative, up to a point. As with all types of advertising, though, it shows the product in its most favourable light and ignores its shortcomings.»⁸⁷

Pour l'instant, si le produit est relativement bien publicisé, il reste encore passablement méconnu et suscite encore une certaine réticence auprès du public :

«Il n'y a pas de doute que les aînés sont peu familiers avec la notion d'hypothèque inversée étant donné la relative nouveauté du produit. De plus, il fait l'objet de peu de publicité par des institutions reconnues et crédibles auprès des aînés. Enfin, les aînés sont peut-être réticents à hypothéquer de nouveau un bien qui a été acquis et payé après plusieurs années de travail.»⁸⁸

La promotion faite au sujet des hypothèques inversées mentionne généralement que le produit n'est pas « pour tous ». Or, cette affirmation pourrait déjà se justifier par les restrictions liées à l'âge et par les conditions liées à la propriété elle-même. Les mentions relatives aux coûts reliés à ce produit et aux possibles alternatives en cas de besoin de revenus sont, évidemment, le plus souvent passées sous silence.

Les prêts hypothécaires inversés étant des produits relativement nouveaux, coûteux et risqués, on pourrait s'attendre à ce qu'un maximum d'information à leur sujet soit disponible et que cette information soit crédible et impartiale. Il peut dès lors sembler inquiétant de noter que le principal pourvoyeur de ce type de prêt au Canada et donc, l'interlocuteur vers qui les gens sont le plus susceptibles de se tourner, le Programme canadien de revenu résidentiel, n'aborde à aucun moment, sur son site Internet⁸⁹, les aspects moins intéressants ou plus risqués du produit.

Les renseignements offerts par des sources plus impartiales sont plutôt rares. Les institutions financières, par exemple, qui pourraient sembler susceptibles de représenter de bonnes sources de renseignements, offrent sur leur site internet un certain nombre d'informations mais redirigent rapidement le consommateur vers le site de CHIP.

⁸⁷ *Op. Cit.* 4, p. 11.

⁸⁸ *Op. Cit.* 2, p. 9.

⁸⁹ Canadian Home Income Plan Corporation, Page d'accueil du programme de revenu résidentiel, Canada. [En ligne] <http://www.chip.ca> (Consulté le 23 avril 2007).

Ainsi, malgré l'importance pour le consommateur d'avoir l'occasion de prendre connaissance de l'ensemble des options disponibles en vue de pallier une insuffisance de revenu, on constate que l'information et les mises en garde ne sont que trop difficilement disponibles.

La Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) offre tout de même un portail assez complet, qui explique les avantages et inconvénients du produit⁹⁰ L'Agence de la consommation en matière financière du Canada (ACFC) a également préparé un document, qui aborde par contre assez brièvement la question des prêts hypothécaires inversés.⁹¹

⁹⁰ *Op. Cit.* 33.

⁹¹ Agence de la consommation en matière financière du Canada (ACFC). Magasiner pour un prêt hypothécaire inversé. [En ligne] <http://www.fcac-acfc.gc.ca/fra/publications/fichesconseils/pdfs/fcmaqihyp-fra.pdf> (Consulté le 6 juin 2007).

ALTERNATIVES OFFERTES AUX PERSONNES ÂGÉES POUR PALLIER UNE INSUFFISANCE DE REVENU

Le présent chapitre propose un catalogue critique de l'ensemble des alternatives offertes aux personnes âgées pour pallier une insuffisance de revenu. La méthodologie proposée devrait permettre de faire le point sur les avantages et les désavantages de l'hypothèque inversée au vu des alternatives disponibles en cas d'insuffisance de revenus.

Au cours des dernières années, en plus des solutions traditionnelles (vente de la propriété, vente d'actifs, location d'une partie ou de l'ensemble de la propriété, retour au travail à temps partiel, baisse des dépenses etc.), différents outils ont été développés et offerts aux personnes âgées en vue de leur permettre de capitaliser leurs actifs afin de remédier à une baisse ou à une insuffisance de revenus. Si la recherche de liquidités est motivée par une insuffisance de revenus, il va sans dire que les produits financiers qui impliquent des remboursements réguliers ne sauraient généralement convenir. Il reste que les personnes âgées propriétaires peuvent envisager de contracter : un prêt personnel, une marge de crédit hypothécaire régulière, un prêt hypothécaire traditionnel ou encore un prêt hypothécaire inversé. Nous analyserons ici ce qu'impliquent ces différentes possibilités, leurs avantages et leurs inconvénients.

Prêt personnel

Un prêt personnel est un prêt consenti par une institution financière pour réaliser un projet. Les taux et les modalités varient selon les établissements financiers.

Avantages et inconvénients

Les prêts personnels offrent un accès rapide à un certain montant d'argent. Par contre, ils offrent généralement peu de souplesse, exigeant des remboursements à dates fixes. Les taux d'intérêt applicables aux prêts personnels sont généralement plus élevés que ceux qui s'appliquent, par exemple, aux marges de crédit, mais moins élevés que les taux associés aux cartes de crédit.

Marge de crédit hypothécaire

La marge de crédit hypothécaire consiste essentiellement en une marge de crédit garantie par la valeur de la propriété. Le montant de l'emprunt disponible sera normalement limité à 75 % de la valeur de la propriété.⁹²

Avantages et inconvénients

La souplesse de la marge de crédit hypothécaire rend ce produit particulièrement intéressant, vu la possibilité pour l'emprunteur d'effectuer les remboursements au rythme qui lui convient et la possibilité d'accéder librement, au besoin, à tout montant disponible sur cette marge. Le solde d'un prêt hypothécaire pourra être intégré à une marge de crédit hypothécaire.

⁹² Tison, Marc. « L'art de financer ses travaux de rénovation », *La Presse*, Montréal, Québec, Canada, 10 mai 2006. [En ligne] <http://www.montoit.ca/renovation/articles/2006/05/10/3141-L'art+de+financer+ses+travaux+de+r%E9novation.html> (Consulté le 30 mai 2007).

L'utilisation d'un tel produit requiert par contre une certaine discipline afin de s'assurer qu'une certaine partie du capital utilisé soit remboursée. Si le taux d'intérêt d'une marge de crédit est plus avantageux que celui d'un prêt personnel, il fluctue toutefois avec le taux préférentiel. Ce type de produit requiert donc aussi de la part du consommateur une certaine résistance au stress.⁹³

Prêt hypothécaire ou refinancement hypothécaire

Un prêt hypothécaire est essentiellement un prêt assorti d'une hypothèque immobilière. Ce type de prêt est le plus souvent consenti pour permettre l'accès à la propriété. Le contrat prévoit des remboursements périodiques réguliers. Lorsqu'une certaine équité a été dégagée, il est possible de bénéficier d'un refinancement hypothécaire, soit un nouveau prêt qui inclura le solde du prêt hypothécaire d'origine. Avec un prêt hypothécaire ou un refinancement hypothécaire, les institutions financières peuvent accorder un prêt qui peut atteindre jusqu'à 95 % de la valeur de la maison, certaines institutions financières annonçant même des prêts hypothécaires sans mise de fond. Le taux d'intérêt du prêt hypothécaire pourra être fixe ou variable.⁹⁴

Avantages et inconvénients

Un prêt ou un refinancement hypothécaire permettent de bénéficier de taux d'intérêt moins élevés que d'autres types de prêt et parfois même inférieurs aux taux préférentiels qui sont appliqués aux marges de crédit. Aussi, il est possible dans certaines circonstances d'allonger la période d'amortissement du prêt afin de réduire les mensualités. En contrepartie, l'hypothèque doit être enregistrée auprès d'un notaire, ce qui engendre des coûts. Les modalités de remboursement sont beaucoup moins souples que pour une marge de crédit⁹⁵.

Prêt hypothécaire inversé

Le prêt hypothécaire inversé est lui aussi un prêt assorti d'une hypothèque sur une propriété. Les montants consentis peuvent varier, allant de 10 à 40 % de la valeur marchande de la propriété. La particularité de ce type de prêt est que l'emprunteur n'aura aucun versement obligatoire à effectuer tant et aussi longtemps qu'il occupe sa propriété. Le capital et les intérêts accumulés seront remboursés lors du transfert de la propriété, soit par la vente par le propriétaire ou au moment du décès de l'emprunteur.

Avantages / Inconvénients

Pour les consommateurs qui souhaitent continuer à résider dans leur propriété et qui ne pourraient supporter les paiements qu'exigent les autres types d'emprunt, l'hypothèque inversée pourrait être une solution en cas de besoin de revenus supplémentaires. Comme toutes les autres formes de prêt, l'hypothèque inversée a ses avantages et ses inconvénients.

⁹³ *Ibid.*

⁹⁴ *Ibid.*

⁹⁵ *Ibid.*

Parmi les avantages que peut offrir à l'emprunteur l'hypothèque inversée, on soulignera les suivants :

- Le propriétaire pourra continuer à habiter son logement tout en ayant la possibilité de convertir une partie des fonds immobilisés dans la propriété en capital ou en source de revenu supplémentaire ;
- Les sommes obtenues par le biais d'une hypothèque inversée ne sont pas imposables puisqu'assimilées à des avances sur prêt hypothécaire ;
- Les intérêts payés sur le prêt sont déductibles d'impôt si le montant du prêt est utilisé en vue de générer un revenu de placement (intérêts ou dividendes par exemple);
- Un prêt hypothécaire inversé n'a pas à être remboursé par l'emprunteur tant et aussi longtemps qu'il conserve la propriété de l'immeuble. Le remboursement pourra ainsi n'être exigé qu'au moment du décès de l'emprunteur ;
- Dans le cas d'un couple copropriétaires, si l'un des conjoints décède, le conjoint survivant continue à bénéficier du programme et ce, jusqu'à son décès ou jusqu'à ce qu'il vende la propriété.

Enfin, au Canada :

- La pension de vieillesse et les prestations du Régime de pension du Canada⁹⁶ (RPC) et de la Régie des rentes du Québec (RRQ) ne seront pas affectées par les sommes obtenues par le biais d'une hypothèque inversée⁹⁷.

S'il est incontestable que le prêt hypothécaire inversé comporte certains avantages pour certains emprunteurs, il comporte aussi son lot d'inconvénients :

- Les multiples variables liées à l'hypothèque inversée et indépendantes de l'emprunteur rendent le choix de ce moyen de financement risqué. Le propriétaire d'un immeuble n'a aucun contrôle sur la tendance future des taux d'intérêt, sur l'inflation ou sur les variations de la valeur de la propriété. Une hausse des taux d'intérêt, un recul de la valeur marchande de la propriété peuvent rapidement élever la valeur du prêt et réduire à zéro son équité ;
- Contrairement à l'hypothèque consentie à titre de garantie d'un prêt conventionnel, la valeur de la sûreté, dans le cas d'une hypothèque inversée, sera variable et augmentera avec le temps. Vu le risque que cela entraînerait pour un éventuel prêteur, il sera presque impossible pour le propriétaire de contracter une hypothèque de deuxième rang sur son immeuble, attendu qu'une telle garantie pourrait, avec le temps, n'avoir aucune valeur. L'équité sur l'immeuble devient donc, à toute fin pratique, non monnayable ;
- Le fait de contracter un prêt hypothécaire inversé entraîne pour l'emprunteur de nombreux coûts : frais de notaire, d'évaluation de la propriété, etc.;
- L'emprunteur assume des taux d'intérêt supérieurs à ceux qui s'appliquent à un prêt hypothécaire conventionnel ;
- Les frais d'entretien, d'assurances, de taxe restent à la charge du propriétaire ;
- Le fait de contracter un prêt hypothécaire inversé implique que l'emprunteur accepte de gruger son capital pour subvenir à différents besoins ou projets. Ainsi, l'actif net que représente la propriété diminue au fur et à mesure que la dette augmente. Or, une planification financière prudente exige que le capital soit préservé intact le plus longtemps possible au cours de la retraite.⁹⁸

⁹⁶ Le Régime de pensions du Canada est l'équivalent du Régime des rentes du Québec dans les autres provinces du Canada.

⁹⁷ *Op. Cit.*, p. 6.

⁹⁸ Chiasson, Claude. « Vos placements : Les risques de l'hypothèque inversée », *Le Devoir*, Montréal, Québec, Canada, 20 décembre 2003. [En ligne] <http://www.ledevoir.com/2003/12/20/43404.html> (Consulté le 2 novembre 2006).

Aussi,

- Comme il n'y a pas de paiements périodiques à effectuer, les intérêts sont ajoutés à la balance du prêt et composés au cours de la durée du prêt. De ce fait, le montant du prêt est susceptible d'augmenter dramatiquement avec le temps et ce, plus rapidement que la valeur de la propriété⁹⁹ ;
- Le montant à rembourser en un seul versement en vertu d'un prêt hypothécaire inversé pourrait s'avérer plus important que ce que les emprunteurs avaient prévu, du fait du cumul des intérêts. Ainsi, au moment de la vente de la maison et du remboursement du prêt, les emprunteurs pourraient ne plus disposer des fonds suffisants pour l'achat d'une nouvelle propriété ou pour couvrir les frais d'une maison de retraite ou du transfert en établissement de soins de santé etc. ;
- Les emprunteurs qui utilisent le montant obtenu par le biais du prêt pour acheter une rente doivent savoir que les montants reçus de la rente seront presque qu'inévitablement moindres que les intérêts qu'ils auront à déboursier pour le prêt¹⁰⁰.

Finalement,

- Certains frais peuvent être exigés en cas de remboursement anticipé du prêt ;
- Si l'emprunteur souhaite transmettre un héritage celui-ci peut se trouver grandement diminué du fait qu'il aura contracté un prêt hypothécaire inversé.¹⁰¹

Enfin, d'autres éléments doivent également être pris en compte et évalués en fonction des particularités de chaque situation :

- Le propriétaire qui souscrit une hypothèque inversée peut utiliser les fonds comme il le souhaite¹⁰² ;
- Il est possible au propriétaire de louer sa propriété pour une courte période et même de transférer éventuellement son prêt hypothécaire inversé sur une autre propriété, s'il déménage¹⁰³.

⁹⁹ *Ibid.*

¹⁰⁰ *Op. Cit.* 4. pp. 9-11.

¹⁰¹ *Op. Cit.* 9.

¹⁰² *Ibid.*

¹⁰³ *Ibid.*

RÉSULTATS DU SONDAGE

Les consommateurs qui contractent une hypothèque inversée sont-ils suffisamment au fait de l'ensemble des alternatives qui s'offrent à eux pour pallier l'insuffisance de leurs revenus? Quelles informations sont disponibles au sujet des prêts hypothécaires inversés? L'information disponible permet-elle aux consommateurs d'effectuer des choix éclairés? Les consommateurs sont-ils bien informés des risques que comporte l'hypothèque inversée? Les avantages et les inconvénients de ce type de produit leur sont-ils clairement expliqués?

Afin de tenter d'apporter des réponses à ces interrogations, notre projet de recherche prévoyait l'administration d'un sondage à 1 000 Canadiens âgés de 60 ans et plus à travers le Canada, pour tenter de cerner les besoins et les préoccupations des personnes âgées quant aux solutions proposées et connues à un manque de revenu. Le sondage visait également à mesurer les connaissances qu'ont les personnes âgées de ces différentes solutions. Plus spécifiquement, le sondage cherchait à obtenir des éclaircissements quand à :

- la connaissance des hypothèques inversées par les personnes âgées ;
- la connaissance de la disponibilité et des conditions d'éligibilité aux hypothèques inversées ;
- les besoins réels des propriétaires âgés ;
- les solutions connues à l'insuffisance des revenus ;
- les préoccupations relatives à la transmission du patrimoine.

Les résultats du sondage devaient nous permettre de dresser un portrait des connaissances qu'ont les personnes âgées canadiennes des différentes options qui leur sont offertes ainsi que de cerner le besoin d'information de la population aînée canadienne sur les solutions à l'insuffisance de revenus.

Le présent chapitre présente les résultats de notre sondage.

Méthodologie

Notre projet prévoyait que le sondage allait être administré à 1000 personnes à travers le Canada, âgées de plus de 60 ans et propriétaires de leur logement.

En vue d'atteindre le nombre de répondants envisagé, nous avons contacté divers organismes canadiens afin qu'ils fassent parvenir notre sondage à leurs membres ou encore qu'ils rendent le sondage disponible sur leur site Internet. Dix organismes ont été identifiés : La Fédération de l'Âge d'Or du Québec (FADOQ), la Fédération des aînés franco-albertains (FAFA), l'Association québécoise des retraité(e)s des secteurs public et parapublic (AQRP), The Canadian Center for Elder Law Studies (CCELS), le Réseau d'information des aînés du Québec (RIAQ), l'Association québécoise des droits des personnes retraitées et préretraitées (AQDR), le Forum des citoyens aînés de Montréal, 55net.com, la Fédération des aînés et des aînées francophones du Canada (FAAFC) et l'Alberta Council on Aging. Nous avons de plus envoyé aux abonnés de l'Union des consommateurs, soit environ 10 000 personnes, une invitation à participer à notre sondage.

Nous avons fait parvenir par courriel en décembre 2006 aux dix organismes œuvrant auprès de personnes âgées, une invitation à proposer à leurs membres ou abonnés de compléter notre sondage. À notre invitation était jointe une présentation de l'objet de notre recherche ainsi qu'un lien permettant d'accéder au sondage. Dans les 2 cas où nous disposions du nom d'une personne-ressource ou contact, cette personne a été contactée directement, par téléphone ou par courriel. Une de ces personnes n'a pas donné suite à notre premier contact, elle a donc été contactée de nouveau par téléphone ou courriel à plusieurs reprises entre décembre 2006 et janvier 2007. Parmi l'ensemble des organismes contactés, 4 nous ont recontactés. Un courriel de rappel a été expédié en février et mars 2007 aux 6 organismes qui nous avait laissé sans nouvelle.

Nous avons mis fin à nos tentatives en mars 2007.

Au total, trois organismes (The Canadian Center for Elder Law Studies, le Réseau d'information des aînés du Québec et l'Alberta Council on aging) ont accepté de nous seconder et de diffuser notre sondage auprès de leurs membres.

Aux membres des 3 organismes qui ont répondu à notre sondage, il faut ajouter des abonnés de l'Union des consommateurs qui y ont également répondu.

Le sondage a été disponible en ligne entre le 5 décembre 2006 et le 17 avril 2007.

Au cours de cette période, seulement 366 personnes auront répondu à notre invitation et complété notre questionnaire en ligne.

Notre questionnaire comportait 14 questions, soit 12 questions fermées, dont six qui permettaient aux répondants de spécifier des choix qui n'auraient pas été suggérés, et deux questions ouvertes. A ces 14 questions s'ajoutaient sept questions qui visaient à établir le profil socioéconomique des répondants. Le questionnaire portait notamment sur les éléments suivants :

- la connaissance des hypothèques inversées par les personnes âgées ;
- les modalités de diffusion d'information au sujet des hypothèques inversées ;
- les éléments les mieux connus du produit ;
- les connaissances des avantages et des inconvénients du produit ;
- la connaissance des sources de revenu d'appoint pour les personnes âgées.

Les invitations aux répondants et le questionnaire du sondage sont reproduits respectivement en Annexe 1 et 2. Les invitations lancées aux organismes sont reproduites en Annexe 3.

Échantillon

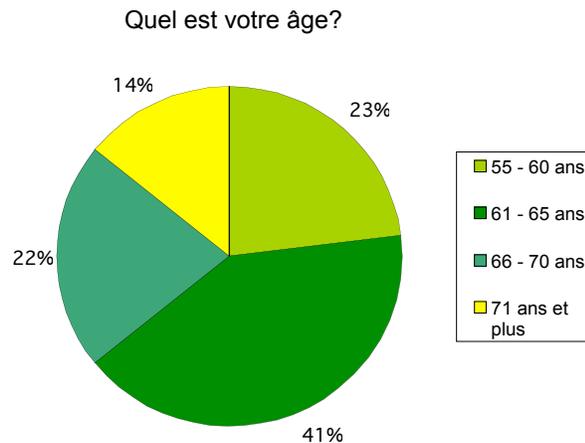
Attendu que notre invitation était lancée aux répondants de 60 ans et plus, nous avons convenu de ne pas considérer les réponses données par les répondants qui s'éloignaient par trop de ce critère. Ainsi, nous avons soustrait à ces 366 personnes les répondants âgés de moins de 55 ans. Nous avons conservé dix répondants qui se situaient dans la tranche des 55 à 59 ans. On notera toutefois que 126 répondants n'ont pas indiqué leur âge. Nous avons présumé qu'ils répondaient au critère d'âge qui apparaissait au début du sondage. Attendu que notre invitation était lancée aux répondants qui étaient propriétaires de leur logement, nous avons également exclu les répondants qui ont indiqué être locataire. 91 répondants n'ont pas répondu à la

question portant sur la propriété de leur logement. Nous avons présumé qu'ils répondaient au critère concernant la propriété du logement qui apparaissait au début du sondage. Ces exclusions ont touché au total 14 répondants, nous laissant un total de 352 répondants.

L'ensemble des réponses au sondage est reproduit à l'Annexe 4.

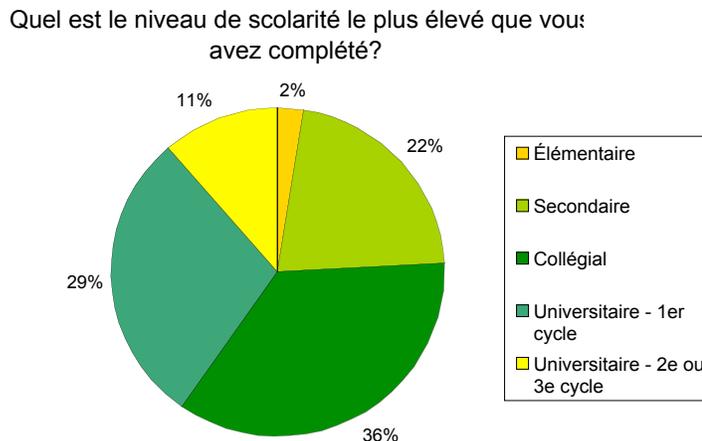
Parmi ceux et celles qui nous ont indiqué leur sexe (242 répondants), on retrouve une proportion de 33,1 % de femmes (80 répondants) et 66,9 % d'hommes (162 répondants).

Sur les 226 personnes qui ont répondu à la question portant sur l'âge, on retrouve 63 % de répondants entre 61 et 70 ans, 23 % de répondants âgés de 55 à 60 ans et 14 % âgés de plus de 70 ans.



La majorité des répondants au sondage, soit 53,2 %, n'ont pas d'enfants. 12,6 % ont un enfant, 19,8 % en ont deux, 9 % en ont trois, 2,3 % en ont 4, 0,9 % en ont 5 et enfin, 2,3 % en ont plus de 5. Au total, 222 répondants ont répondu à cette question.

Parmi les 244 répondants qui ont répondu à la question portant sur le degré de scolarité, 2,5 % ont complété une scolarité élémentaire, 21,7 % une scolarité secondaire, 35,7 % une scolarité collégiale et 40,2 % une scolarité universitaire.



219 répondants ont répondu à la question portant sur les revenus du ménage. Le revenu annuel des répondants varie considérablement :

- 0,5 % avaient un revenu de 9 999 \$ ou moins ;
- 3,2 %, avaient un revenu se situant entre 10 000 et 19 999 \$;
- 8,7 %, avaient un revenu entre 20 000 et 29 999 \$;
- 15,1 %, avaient un revenu entre 30 000 et 39 999 \$;
- 20,1 %, avaient un revenu entre 40 000 et 49 999 \$;
- 13,7 %, avaient un revenu entre 50 000 et 59 999 \$;
- 10 %, avaient un revenu entre 60 000 et 69 999 \$;
- 11,4 %, avaient un revenu entre 70 000 et 79 999 \$;
- 4,6 %, avaient un revenu entre 80 000 et 89 999 \$;
- 7,3 %, avaient un revenu entre 90 000 et 99 999 \$;
- 5,5 %, avaient un revenu de 100 000 \$ et plus.

Faits saillants

Il se dégage du sondage que la publicité faite par les médias au sujet du produit a connu un certain succès : les consommateurs visés sont, dans une très large majorité, au fait de l'existence du produit et ce, par le biais des médias. Les répondants qui déclarent toutefois ne le connaître que peu ou pas du tout représentent plus du trois quarts de notre échantillon.

Si le montant disponible par prêt hypothécaire inversé est connu par une majorité de répondants et les modalités de remboursement particulières au produit par une bonne partie d'entre eux, il n'en va pas de même pour les aspects qui pourraient être moins avantageux pour l'emprunteur, qui sont tous connus par moins du quart des répondants : les taux d'intérêt applicables, les effets de l'accumulation des intérêts exigibles, les coûts associés (évaluation, notaire, etc.), les responsabilités des propriétaires à l'égard du paiement des taxes sur l'immeuble et le calcul du capital à terme.

S'ils devaient choisir, plus du double des répondants préférerait la vente d'actif au prêt hypothécaire inversé, plus de la moitié des répondants estimant d'autre part que l'hypothèque inversée ne serait pas pour eux une méthode avantageuse. Le quart des répondants estime que cette façon d'obtenir des revenus pourrait leur être avantageuse.

Plus du trois quarts des répondants estiment que les renseignements sur les avantages et les inconvénients qui leur ont été présentés n'étaient pas suffisamment clairs ou qu'ils étaient incomplets.

Malgré le fait que les répondants indiquent qu'ils feraient, dans une faible proportion, plus confiance aux renseignements sur les hypothèques inversées obtenues par le biais d'une association de consommateur qu'à ceux qu'ils pourraient obtenir par une institution financière, plus du double des répondants s'adresserait d'abord à une institution financière, plutôt qu'à une association de consommateurs, comme source de renseignement.

Enfin, nous avons demandé aux répondants d'indiquer à quelle source de renseignements ils seraient le plus portés à faire confiance pour obtenir des renseignements. Parmi les choix offerts, 52,4 % ont choisi les associations de consommateurs, 46,6 % les institutions financières.

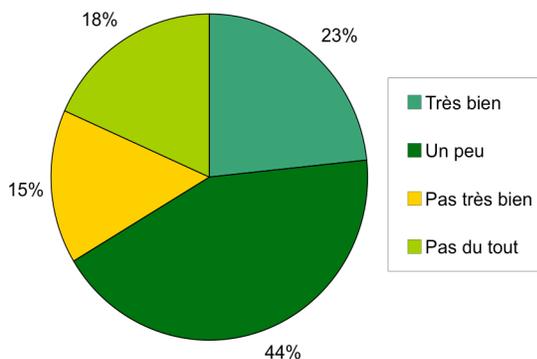
Résultats

Cette partie présente, en trois sections, les résultats de notre sondage : Connaissance des hypothèques inversées, Utilité/Volonté d'accès au produit et Besoin/Volonté pour un accès à de l'information sur le produit.

Connaissance des hypothèques inversées

Lorsqu'on leur demande s'ils connaissent les hypothèques inversées (Question 1), une très large majorité des répondants déclarent les connaître, seuls 18 % ne les connaissant pas du tout. Parmi ceux qui déclarent connaître les hypothèques inversées, 23,3 % des répondants les connaissent très bien et 43,2 % les connaissent un peu. Au total, 33,6 % des répondants avouent donc qu'ils ne les connaissent pas très bien ou pas du tout.

1. Savez-vous ce qu'est une hypothèque inversée?



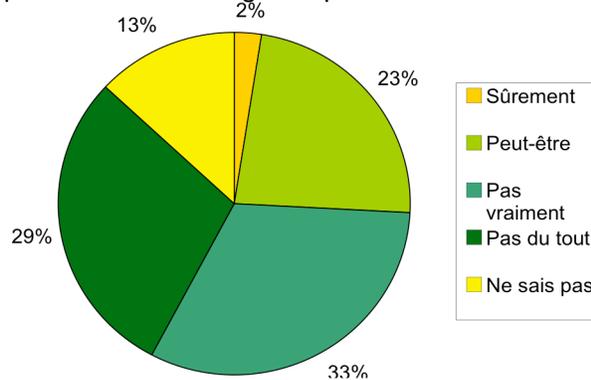
Dans une large majorité (78,9 %), les répondants déclarent avoir entendu parler des hypothèques inversées par le biais des médias (journaux, télévision) (Question 2). Les autres véhicules de transmission d'information ont été : Internet pour 13,8 % des répondants, les institutions financières pour 13 % des répondants, un planificateur financier pour 4,9 % des répondants, les amis pour 9,3 % des répondants et la famille pour 2,8 % des répondants.

La question suivante (Question 3) portait sur la connaissance par les répondants des différents éléments des hypothèques inversées. Parmi les éléments listés, l'élément le mieux connu est le montant qui peut être disponible par le biais de l'hypothèque inversée ; 57,2 % des répondants connaissent cette information. Suivent : l'incidence du produit pour les héritiers (45,5 %), les modalités de remboursement (38,7 %), les conditions d'admissibilité (36 %), les effets de l'accumulation des intérêts exigibles (23,4 %), les taux d'intérêt applicables (21,6 %), les coûts associés (évaluation, notaire, etc.) (21,2 %), le seuil d'endettement maximum toléré par l'institution financière (21,2 %), l'incidence des intérêts sur l'impôt (18 %), la responsabilité des propriétaires à l'égard du paiement des taxes sur l'immeuble (17,6 %) et le calcul du capital à terme (14,9 %).

Utilité/Volonté d'accès au produit

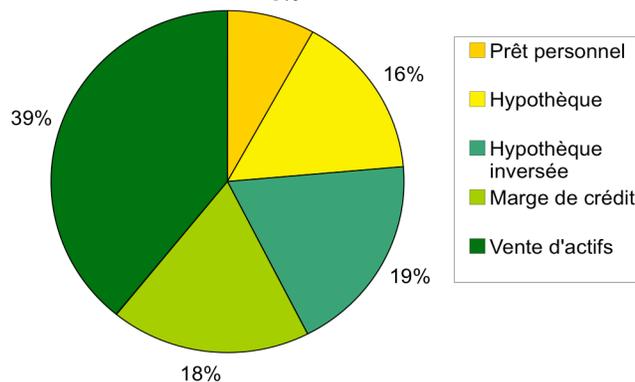
Au vu des renseignements que les répondants ont obtenus au sujet des hypothèques inversées, 32 % des répondants considèrent que cette façon d'obtenir des revenus ne serait pas vraiment avantageuse pour eux et 29,1 % considèrent qu'elle ne serait pas du tout avantageuse. Au total, 61,1 % des répondants rejettent, à divers degrés, les hypothèques inversées comme solution pour obtenir des revenus. (Question 5)

5. Au vu des renseignements que vous avez obtenus sur les hypothèques inversées pensez-vous que cette façon d'obtenir des revenus pourrait être avantageuse pour vous?



Nous avons demandé aux répondants (Question 9) de choisir parmi différentes sources de revenu qui pourraient leur être proposées (prêt personnel, hypothèque, hypothèque inversée, marge de crédit et vente d'actif), celle qui serait la plus susceptible de les intéresser. 39 % des répondants ont opté pour la vente d'actifs, 19,1 % pour les hypothèques inversées, 18,3 % pour une marge de crédit, 15,5 % pour un hypothèque et 8 % pour un prêt personnel.

9. Si l'on vous proposait les solutions suivantes afin d'obtenir des revenus supplémentaires laquelle serait le plus susceptible de vous intéresser?



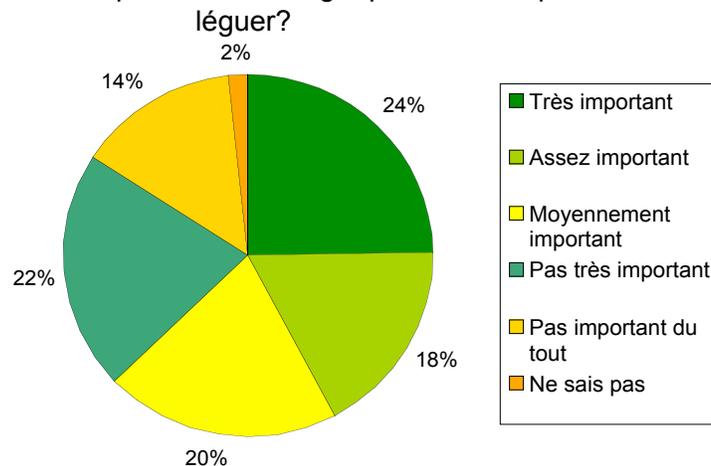
Nous avons aussi demandé aux répondants ce qui motiverait leur choix d'une option plutôt que d'une autre (Question 10). Nous avons classé en catégories les 221 réponses obtenues à cette question. 33 % des répondants justifiaient leur choix d'une option plutôt qu'une autre en fonction de critères d'ordre économiques (coûts moindres, taux intérêt moins élevés, aversion pour les dettes, etc.). 13 % privilégiaient plutôt le choix d'une option en particulier en fonction de critères

d'ordre plus pratiques (flexibilité des modalités de remboursement, rapidité de l'accès aux sommes, facilité (liquidation d'un actif), possibilité de prolongation du prêt, etc.). 9 % des répondants justifiaient leur choix par une volonté de profiter de leurs actifs accumulés tandis que 3 % notaient l'importance qu'ils accordaient à la protection de l'héritage qu'ils souhaitent laisser à leurs bénéficiaires. Enfin, 42 % des réponses n'ont pu être classées par catégories ; il s'agissait par exemple de répondants qui avouaient ne pas savoir pourquoi ils choisissaient une option plutôt qu'une autre, qui constataient qu'ils manquaient des renseignements nécessaires pour se prononcer, qui déclaraient recourir déjà à l'une ou l'autre des options, sans donner plus de précision ou justifier leur choix, etc.

Pour 53,8 % des répondants, les revenus supplémentaires serviraient à combler des besoins tandis que, pour 36,4 %, ces revenus serviraient à réaliser des projets. 9,8 % des répondants ne savaient pas à quoi serviraient ces revenus. (Question 11)

Parmi les répondants, 42,3 % jugent très ou assez important que l'immeuble qu'ils possèdent fasse partie de l'héritage qu'ils comptent léguer. Au contraire, 56,1 % des répondants ont indiqué qu'ils trouvaient moyennement, pas très important ou pas important du tout que l'immeuble qu'ils possèdent fasse partie de l'héritage qu'ils espèrent léguer. (Question 14)

14. Trouvez-vous important que l'immeuble que vous possédez fasse partie de l'héritage que vous comptez léguer?



Besoin/Volonté pour un accès à de l'information sur le produit

En ce qui a trait à l'information sur les avantages et les inconvénients du produit (Question 4), seulement 23 % des répondants au sondage estiment que ces informations étaient très clairement ou suffisamment clairement indiquées. Il est intéressant de noter que 15,2 % des répondants ont pris la peine d'indiquer que les informations qu'ils avaient obtenues sur le produit ne spécifiaient pas les avantages du produit et que 19,7 % ont souligné que les informations obtenues ne spécifiaient pas ses inconvénients.

Nous avons demandé aux répondants (Question 12) s'ils estimaient que des renseignements supplémentaires devraient leur être fournis sur certaines des options afin de leur permettre d'effectuer un choix éclairé entre les différentes options disponibles en vue d'obtenir un supplément de revenus (prêt personnel, hypothèque, hypothèque inversée, marge de crédit et vente d'actif). 10 % ont considéré avoir besoin de plus d'information sur les prêts personnels,

26 % souhaitaient plus d'information sur les hypothèques, 28 % sur les marges de crédit, 47 % sur la vente d'actif. Une proportion de 79 % des répondants a indiqué qu'ils auraient besoin de plus d'information sur les hypothèques inversées.

Nous avons demandé aux répondants s'ils sauraient auprès de qui ils pourraient obtenir des renseignements supplémentaires, s'ils souhaitaient en avoir (Question 6). Parmi les choix qui leur étaient proposés, 68,8 % ont indiqué les institutions financières comme source de renseignement envisagée, 34,4 % ont indiqué les associations de consommateurs, 30,9 % un professionnel (notaire, courtier, planificateur financier, etc.), 21,5 % Internet, 6,9 % le gouvernement, 2,1 % la famille et 0,3 % les amis.

Enfin, nous avons demandé aux répondants d'indiquer à quelle source de renseignements ils seraient le plus portés à faire confiance pour obtenir des renseignements (Question 7). Parmi les choix offerts, 52,4 % ont choisi les associations de consommateurs, 46,6 % les institutions financières, 45,2 % un professionnel (notaire, courtier, planificateur financier, etc.), 14 % le gouvernement, 11,3 % Internet, 2,1 % la famille et 1,7 % les amis.

Limites

Il est bon de préciser que notre sondage n'a pas donné les résultats escomptés. Alors que nous nous proposons de recueillir 1000 répondants, seulement 366 personnes ont répondu et complété notre questionnaire en ligne.

Le taux de réponse aux questions qui suggéraient des choix de réponse et demandaient aux répondants de spécifier, le cas échéant, un choix autre que ceux qui étaient proposés a été très faible, soit une moyenne de 11,5 réponses par question. Les réponses fournies n'ont toutefois apporté aucun élément nouveau, les éléments mentionnés par les répondants pouvant tous être inclus dans les options proposées.

La première de nos questions ouvertes (Question 8), à laquelle ont répondu 245 personnes, n'a apporté aucun élément que nous n'avions pas inclus dans les réponses suggérées à la question suivante. Seules les réponses à la seconde question ouverte (Question 10) sont donc rapportées dans les résultats du sondage.

Le taux de réponse aux questions socio-économiques a été relativement faible ; une centaine de répondants au sondage n'ont pas répondu à ces questions. Nous avons présumé que ceux qui n'avaient pas répondu remplissaient les conditions quand à l'âge énoncées dans l'invitation et au début du sondage.

Nous nous sommes rendu compte au moment de l'analyse que la question qui visait à connaître le nombre d'enfants des répondants pouvait porter à confusion. La formulation de la question pouvait laisser croire qu'il s'agissait de savoir combien d'enfants habitaient le logement. Cette question visait à valider le changement de mentalité que soulèvent certains auteurs ainsi que les promoteurs du prêt hypothécaire inversé quant au désir de céder son immeuble en héritage. Nous comptions effectuer un croisement entre les réponses données à cette question et celles données à la question 14 (*Trouvez-vous important que l'immeuble que vous possédez fasse partie de l'héritage que vous comptez léguer?*). Vu les doutes sur la validité des réponses à la question sur le nombre d'enfants, 53,2 % des répondants ayant indiqué ne pas avoir d'enfants, nous avons résolu de ne pas effectuer ce croisement.

Conclusion

Si les consommateurs connaissent l'existence des hypothèques inversées, c'est en grande majorité par le biais des médias qu'ils ont obtenu les renseignements qu'ils possèdent. L'hypothèque inversée reste un produit que les gens estiment ne pas bien maîtriser. Si certaines technicalités des hypothèques inversées restent mal connues des emprunteurs potentiels, il semble bien que ce soient particulièrement celles qui portent sur les désavantages et les risques du produit.

Malgré le fait que plus du trois quart des répondants estiment que l'information qu'ils ont pu obtenir n'était pas claire ou était incomplète, le quart des répondants estiment tout de même que cette façon d'obtenir des revenus pourrait leur être avantageuse.

On peut se demander si cette proportion est appelée à augmenter, près de un répondant sur huit ayant mentionné qu'il désirerait obtenir plus d'information sur le produit.

Si c'est pour combler des besoins, plutôt qu'à réaliser des projets, ce qui est le cas pour plus de la moitié des répondants, que la recherche de revenus supplémentaires est envisagée chez les aînés, il est permis d'affirmer que l'information sur un produit qui pourrait, à première vue, leur sembler attrayant se doit d'être accessible, impartiale, claire et complète.

CONCLUSIONS

Notre recherche avait pour but d'analyser le marché des prêts hypothécaires inversés afin notamment de cerner leur fonctionnement, d'en évaluer les avantages pour le consommateur et de mesurer si l'encadrement dont ils font l'objet suffisent à assurer la protection de ceux qui seraient attirés par ce produit.

Par le biais de l'hypothèque inversée, un consommateur admissible, soit le propriétaire qui a atteint un certain âge, peut contracter un prêt dont le capital et les intérêts pourront n'être remboursés qu'au moment du transfert de la propriété, qu'il pourra ainsi continuer à habiter.

« Le capital immobilisé par les personnes âgées propriétaires de leur logement représente la plus grande part de leur patrimoine et devrait continuer à croître. Elles peuvent souhaiter en extraire des liquidités pour faire face à des dépenses imprévues (dépendance, réparation du logement) ou simplement améliorer leur train de vie, voire pour consentir des donations à leurs descendants. »¹⁰⁴

Le Canada, comme une majorité de pays développés, réunit présentement les éléments qui sont susceptibles de favoriser le développement d'un marché propice aux prêts hypothécaires inversés : le vieillissement de la population, l'immobilisation des actifs et la hausse des prix de l'immobilier et la baisse ou l'insuffisance de revenus chez les personnes âgées. Si les actifs immobilisés peuvent procurer des revenus en cas de besoin et que, vu l'insuffisance des revenus, une option est offerte qui n'exige aucun versement mensuel, il faut bien avouer que cette option peut être séduisante.

Les prêts hypothécaires inversés, à ce jour relativement marginaux au Canada, sont déjà plus répandus ailleurs. Les États-Unis et la Grande-Bretagne, par exemple, ont vu se développer le recours des consommateurs aux hypothèques inversées et ont mis en place diverses législations qui encadrent spécifiquement ce produit financier.

Au Canada, par contre, on ne retrouve, sauf pour le Manitoba, aucune réglementation spécifique, ni au niveau fédéral, ni au niveau provincial, qui contrôlerait de manière distinctive les pratiques en vigueur dans le marché des hypothèques inversées ou qui veillerait à protéger les consommateurs contre certains risques que sont susceptibles de présenter les hypothèques inversées. Certains intervenants adressent pourtant aux consommateurs de sérieuses mises en garde au sujet des hypothèques inversées.

«Overseas experience suggests that there is a risk of misselling and that consumers may receive poor advice. Whilst the products have clearly been designed to meet consumer needs, the products are complex and, if used inappropriately or with poor advice, there are significant risks for consumers.»¹⁰⁵

L'hypothèque inversée est en effet un produit complexe. La nécessité de présenter au consommateur une information complète, impartiale et claire ne fait aucun doute, vu l'importance des enjeux.

¹⁰⁴ *Op. Cit.* 24, p. 2.

¹⁰⁵ *Op. Cit.* 21, p. 9.

Comme nous l'a démontré notre sondage, les consommateurs admissibles, quoiqu'au fait de l'existence du produit, admettent en majorité ne connaître que les éléments positifs du produit, soit le montant disponible par son biais et le fait que celui qui le contracte n'aura pas de remboursements à effectuer avant le transfert de la propriété. Les aspects qui pourraient être moins avantageux pour l'emprunteur sont toutefois connus par moins du quart des répondants : les taux d'intérêt applicables, les coûts associés (évaluation, notaire, etc.), les responsabilités des propriétaires à l'égard du paiement des taxes sur l'immeuble, les effets de l'accumulation des intérêts exigibles et le calcul du capital à terme. Il s'agit pourtant là de renseignements essentiels à une prise de décision éclairée; les consommateurs doivent, avant de contracter une hypothèque inversée, réaliser par exemple que leur immeuble pourrait, par l'effet de l'accumulation des intérêts, finir par ne plus avoir aucune valeur.

Un chroniqueur financier du *Devoir* explique les risques des hypothèques inversées découlant des incertitudes liées au produit :

*« Limiter le nombre de variables est une règle d'or en placement et en finance personnelle. (...) Les produits financiers concoctés depuis l'imagination souvent très fertile des institutions financières s'avèrent parfois très complexes et, donc, impliquent un grand nombre de variables. L'hypothèque inversée est de ceux-là. (...) Conclusion: en contractant une hypothèque inversée, vous risquez d'offrir votre maison en pâture aux requins de la finance. »*¹⁰⁶.

Les législateurs étrangers sont intervenus pour assurer que les consommateurs, avant de contracter une hypothèque inversée, aient recours à un conseiller financier impartial qui pourra évaluer avec eux si le produit leur convient et s'il leur sera avantageux. Ces législateurs sont aussi intervenus en vue de garantir que la valeur du capital et des intérêts accumulés ne dépasseront jamais la valeur de l'immeuble. Un encadrement spécifique de l'hypothèque inversée apparaît à certains auteurs comme essentiel.

*«But a key issue remains the regulatory framework – or lack of it. As ASIC noted, the existing system “was not designed to address the issues raised by equity release products, which take the form of a credit arrangement but nevertheless have some of the attributes of an investment product”.»*¹⁰⁷

Les résultats de notre enquête nous amènent aussi à croire que, avant que le produit n'acquière une plus grande popularité, les législateurs canadiens devraient s'inspirer des encadrements mis en place ailleurs pour garantir notamment que l'offre de ce produit, qui s'adresse à une clientèle qui est susceptible d'être plus vulnérable, sera faite en toute transparence, que les consommateurs auront droit à des conseils financiers adéquats avant de contracter ce type de prêt et que le risque que le prêt dépasse un jour la valeur de l'immeuble sera inexistant.

¹⁰⁶ Chiasson, Claude. «Donner sa maison en pâture aux requins de la finance», *Le Devoir*, Montréal, Québec, Canada, 26 août 2006. [En ligne] <http://www.ledevoir.com/2006/08/26/116809.html?296> (Consulté le 23 octobre 2006).

¹⁰⁷ *Op. Cit.* 52.

RECOMMANDATIONS

Attendu que le Canada réunit les conditions favorables au développement d'un marché pour les prêts hypothécaires inversés;

Attendu que la clientèle à qui s'adressent les hypothèques inversées est une clientèle âgée, généralement considérée comme étant plus vulnérable que la moyenne du fait notamment de l'isolement, de la maladie ou simplement de l'âge;

Attendu que les prêts hypothécaires inversés sont des produits relativement nouveaux, coûteux et risqués;

Attendu que les prêts hypothécaires inversés sont des produits complexes;

Attendu que le prêt hypothécaire inversé est un produit financier qui présente un niveau de risque élevé pour le consommateur;

Attendu que notre sondage révèle que les consommateurs, qui sont généralement au fait de l'existence de ce produit et de ses avantages, semblent en ignorer les aspects négatifs et les risques;

Attendu que les consommateurs qui contractent un prêt hypothécaire inversé le font généralement parce qu'ils veulent continuer à habiter leur domicile;

Attendu que certains législateurs ont jugé nécessaire d'intervenir pour encadrer le marché de ce produit, notamment en vue de garantir qu'une information complète et impartiale soit fournie aux consommateurs qui seraient attirés par ce produit;

L'Union des consommateurs recommande que les législateurs canadiens, dans les champs de leurs compétences respectives, interviennent en vue d'assurer que la promotion et l'offre des hypothèques inversées permettent au consommateur d'être adéquatement informé des avantages et inconvénients du produit, notamment en :

- Imposant aux établissements qui offrent des prêts hypothécaires inversés et aux entreprises qui en font la promotion l'obligation de divulguer clairement et de façon transparente l'ensemble des avantages et des inconvénients du produit;
- Imposant comme condition préalable à la conclusion d'un prêt hypothécaire inversé la consultation d'un conseiller financier impartial;

L'Union des consommateurs recommande que les législateurs interviennent en vue de garantir que :

- Les sommes réclamées à titre de capital et intérêts accumulés pendant la durée d'un prêt hypothécaire inversé ne dépasseront jamais la valeur de l'immeuble qui fait l'objet de la garantie;
- le prêt hypothécaire inversé n'aura jamais pour effet de forcer le débiteur à se départir prématurément de son immeuble;

Attendu que le marché des prêts hypothécaires inversés canadien est amené, en raison notamment du vieillissement de la population et de la hausse de la valeur des logements, à connaître un essor au cours des années à venir;

Attendu qu'il importe que les consommateurs soient bien protégés contre les dangers que peut représenter ce produit financier à haut risque;

Attendu que plusieurs instances législatives ont jugé bon d'établir pour les hypothèques inversées un encadrement spécifique;

L'Union des consommateurs recommande que l'ensemble des provinces canadiennes mettent en place un encadrement législatif spécifique relativement aux hypothèques inversées, qui prévoirait, à l'instar de la législation manitobaine, des dispositions portant sur :

- L'obligation que les informations à être divulguées aux emprunteurs le soient par le biais d'un formulaire standardisée ;
- L'obligation de consentir au consommateur une période de réflexion et une possibilité de retrait sans frais;
- L'obligation de recommander aux consommateurs le recours à des avis légaux et financiers indépendants avant signature ;
- L'imposition de pénalités pour les prêteurs qui ne respecteraient pas les obligations de divulgation d'informations ou toute autre obligation prévue à la loi ;
- La compétence d'une agence gouvernementale responsable des questions de consommation pour enquêter sur les plaintes concernant les hypothèques inversées. L'agence pourrait également agir à titre de médiatrice relativement aux plaintes des consommateurs en matière d'hypothèque inversée ;
- Certains autres droits des consommateurs, comme celui d'effectuer des remboursements sans se voir imposer de pénalité ;

Attendu que le passage à la retraite entraîne une baisse de revenu que les personnes âgées devront généralement pallier;

Attendu que, pour 53,8 % des répondants à notre sondage, les revenus supplémentaires qu'ils pourraient envisager de rechercher serviraient à combler des besoins plutôt qu'à réaliser des projets (36,4 %);

Attendu l'importance particulière pour les personnes qui voient une baisse de leurs revenus d'établir un budget qui puisse leur permettre de limiter le besoin d'endettement;

Attendu que des organismes à but non lucratif offrent gratuitement aux consommateurs des services budgétaires;

Attendu que la planification budgétaire des aînés peut présenter des défis particuliers pour les intervenants;

L'Union des consommateurs recommande :

- Que tous les intervenants concernés fassent auprès de la population aînée la promotion des services budgétaires offerts aux consommateurs par les organismes à but non lucratif;
- Que les gouvernements veillent à ce que les organismes à but non lucratif disposent des ressources suffisantes pour se doter des outils nécessaires pour répondre aux besoins particuliers de cette clientèle, pour offrir aux aînés des services budgétaires adaptés et pour qu'ils soient en mesure de répondre à la demande;
- L'Union des consommateurs recommande de plus que des études soient réalisées en vue de tenter de trouver des solutions durables au manque de revenus des personnes âgées; Les associations de défense des droits des consommateurs devraient être invitées à participer activement à l'élaboration de solutions et des ressources suffisantes devraient leur être allouées en vue de garantir une participation adéquate.

MÉDIAGRAPHIE

American Association of Retired Persons (AARP). *A « Rising Debt » Loan.* Washington DC, États-Unis, 2007.

http://www.aarp.org/money/revmort/revmort_basics/a2003-03-31-risingdebt.html

Agence de la consommation en matière financière du Canada, (ACFC), «Magasiner pour un prêt hypothécaire inversé». Gouvernement du Canada, Ottawa, Ontario, Canada, 2007.

<http://www.fcac-acfc.gc.ca/fra/publications/fichesconseils/pdfs/fcmagihyp-fra.pdf>

Agence France-Presse. « Payer sa maison... toute sa vie », La Presse Affaires, Montréal, Québec, Canada, 13 novembre 2006.

http://www.lapresseaffaires.com/nouvelles/texte_complet.php?id=8,2004,0,112006,1311472.html&ref=economiques

Assemblée législative du Manitoba, Loi modifiant la loi sur les hypothèques inversées, gouvernement du Manitoba, Winnipeg, Manitoba, Canada.

<http://web2.gov.mb.ca/bills/37-2/b015f.php>

Australian Bureau of Statistics. gouvernement de l'Australie. Sydney, Australie.

Scenarios for Australia's aging population, 16 mai 2006.

<http://www.abs.gov.au/Ausstats/abs@.nsf/0/95560b5d7449b135ca256e9e001fd879?OpenDocument>

Australian Social Trends 1996 – Housing – Housing Arrangements: Housing for older people, mars 2006.

<http://www.abs.gov.au/ausstats/abs@.nsf/2f762f95845417aeca25706c00834efa/810637dd6d45d81dca2570ec0073f133!OpenDocument>

House Price Indexes: Eight Capital Cities, juin 2006.

<http://www.abs.gov.au/AUSSTATS/abs@.nsf/Lookup/6416.0Main+Features1Jun%202006?OpenDocument>

Australian Securities & Investments Commission. *Equity release products : An ASIC report,* gouvernement de l'Australie. Sydney, Australie, novembre 2005, 51 pages.

[http://www.asic.gov.au/asic/pdflib.nsf/LookupByFileName/Equity_release_report.pdf/\\$file/Equity_release_report.pdf](http://www.asic.gov.au/asic/pdflib.nsf/LookupByFileName/Equity_release_report.pdf/$file/Equity_release_report.pdf)

Bell Sympatico Msn, Finances : *L'hypothèque inversée peut servir les aînés propriétaires à court d'argent.* Montréal, Québec, Canada, 8 janvier 2006.

<http://finances.sympatico.msn.ca/Financespersonnelles/ContentPosting.aspx?contentid=1381c291e4f34f44ad04fe75ba31c9a8&show=False&number=3&showbyline=False&subtitle=&detect=&abc=abc>

BENNEFIELD, Robert L. «Census 2000 Brief Home Values: 2000», *U.S. Census Bureau,* gouvernement américain, Washington DC, États-Unis, Mai 2003, 10 pages.

<http://www.census.gov/prod/2003pubs/c2kbr-20.pdf>

Bernanke, Ben S. *Council of economic adviser*, gouvernement américain, Washington DC, États-Unis, 20 octobre 2005.

<http://www.whitehouse.gov/cea/econ-outlook20051020.html>

BOONE, Laurence et Nathalie Girouard. «La bourse, le marché de l'immobilier et le comportement des consommateurs», *Revue économique de l'OCDE*, No. 35, 2002/2, 28 pages.

<http://www.oecd.org/dataoecd/43/33/22101224.pdf>

Business Practices & Protection Authority. «*Cost of Consumer Credit Disclosure Requirements Now in Force*», communiqué de presse, Information Bulletin, gouvernement de la Colombie-Britannique, Vancouver, Colombie-Britannique, 31 juillet 2006.

http://www.bpcpa.ca/Docs/2006-news-releases/060731_info_bulletin.pdf

Canadian Centre for Elder Law Studies. « Report on Reverse Mortgages ». British Columbia Law Institute, Vancouver, Colombie-Britannique, février 2006, 48 pages.

http://www.bcli.org/pages/projects/revmort/Reverse_Mortgages_Rep.pdf

CBC News. CBC Marketplace : Your Home : Mortgages. 'Reverse mortgages' explained. CBC Nes, Toronto, Ontario, Canada, 11 avril 2000.

<http://www.cbc.ca/consumers/market/files/home/reversemortgage/index.html>

CHIASSON, Claude.

«*Donner sa maison en pâture aux requins de la finance*», Le Devoir, Montréal, Québec, Canada, 26-27 août 2006.

<http://www.ledevoir.com/cgi-bin/imprimer?path=/2006/08/26/116809.html>

«*Vos placements : Les risques de l'hypothèque inversée*», Le Devoir, Montréal, Québec, Canada, 20-21 décembre 2003.

<http://www.ledevoir.com/2003/12/20/43404.html>

Conseil consultatif national sur le troisième âge. 1999 et après *Les défis d'une société canadienne vieillissante*, Ottawa, Ontario, Canada, 1999, 89 pages.

<http://dsp-psd.communication.gc.ca/Collection/H88-3-28-1999F.pdf>

Débats du Sénat. 1e Session, 38e Législature, Vol. 142, No. 83, Ottawa, Ontario, Canada, 18 juillet 2005.

http://www.parl.gc.ca/38/1/parlbus/chambus/senate/deb-e/083db_2005-07-18-E.htm?Language=E&Parl=38&Ses=1#46

Debt-Elimination-Program-Reviews.com, Reverse Mortgages, 4 Things You Must Know, Learn How To Get The Best Reverse Mortgages Available For You!, Canada, 2007.

<http://www.debt-elimination-program-reviews.com/reverse-mortgages.html>

Direction Générale du Trésor et de la Politique Économique. «Prix de l'immobilier résidentiel et sphère financière», *Diagnostics Prévisions et Analyses Économiques*, No. 90, Paris, France, novembre 2005, 9 pages.

http://www.finances.gouv.fr/directions_services/dqtpe/dpae/pdf/2005-091-90.pdf

DROLET, Pierre. *Transition Travail-Retraite*, Service des statistiques et des sondages, Régie des rentes du Québec, Québec, Canada, novembre 2005, 45 pages.

http://www.rrq.gouv.qc.ca/NR/rdonlyres/FE9ECB8C-D5D9-4919-97D1-33BE644D56AE/0/travail_retraite.pdf

Financial Freedom Senior Funding Corporation, Irvine, Californie, États-Unis, 2007.

<http://www.reversemortgage.com/>

Financial Planning. *Saints or sinners: reverse mortgages*, Australia's leading information resource for the investment professional, Sydney, Australie, 11 mars 2006.

<http://www.moneymanagement.com.au/articles/64/0c03cf64.asp?type=fpa>

Financial Services Authority (FSA) « *FSA warns advisers that unsuitable equity release advise has got to stop* », FSA Media release, Londres, Royaume-Uni, 24 mai 2005.

<http://www.fsa.gov.uk/pages/Library/Communication/PR/2005/055.shtml>

Flash Retraite Québec. Capsule 53, *L'hypothèque inversée : un pensez-y bien!*, Régie des rentes du Québec, Québec, Canada, 2004.

http://www.rrq.gouv.qc.ca/fr/flashretraiteqc/capsule_retraite_053.htm

GIRARD, Michel. « *Hypothèque inversée : une affaire renversante!* », *La Presse*, Montréal, Québec, Canada, 28 juin 2003, p. E4.

Housing Toronto Seniors. *Planning for the future*, Toronto, Ontario, Canada, 7 septembre 2006, 20 pages.

http://www.toronto.ca/seniors/pdf/seniorshousing06_4.pdf

Industrie Canada. Bureau de la Consommation. *Rapport sur les tendances en consommation*, Ottawa, mai 2006.

<http://strategis.ic.gc.ca/epic/site/oca-bc.nsf/fr/ca02108f.html>

JACHIET, Nicholas, Jacques Friggit, Claude Taffin et Bernard Vorms. *Rapport sur le prêt viager hypothécaire et la mobilisation de l'actif résidentiel des personnes âgées*, France, juin 2004, 86 pages.

http://www.documentation.minefi.gouv.fr/directions_services/dgtpe/publi/rap_viager_hypothecaire_0604.pdf

LE GOFF, Philippe. *L'Hypothèque inversée : une solution pour le financement des retraites?*, Bibliothèque du Parlement, Ottawa, 14 février 2003, 18 pages.

<http://dsp-psd.pwgsc.gc.ca/Collection-R/LoPBdP/PRB-f/PRB0259-f.pdf>

Les normes canadiennes de la publicité. *Le Rapport des plaintes contre la publicité en 1999*, 20 pages.

http://www.adstandards.ca/fr/standards/complaints_report/1999ReportF.pdf

Ministère des finances. *Improving the mortgage broker act : a consultation paper*, gouvernement de l'Ontario, Ontario, Canada, juin 2004.

<http://www.fin.gov.on.ca/english/consultations/mortgagebrokers/consultation.html>

MODIGLIANI, Franco et Richard Brumberg. «Utility analysis and the consumption function : an interpretation of cross-section data», dans *Post Keynesian Economics*, sous la direction de Kenneth K. Kurihara, New Brunswick (N.J.), Rutgers University Press, 1954, pages. 338-436.

Mortgage Act. C.C.S.M. c. M200. *Reverse Mortgage Regulation*, Manitoba. Reg. 65/2002.
<http://www.canlii.org/mb/laws/regu/2002r.65/20051114/whole.html>

MOUSLI, Marc. « Vieillissements et logement Enjeux et nouvelles tendances à l'horizon 2030 », *Cahiers du Lipsor*, Série Recherche n 8, 2007, 93 pages.
<http://www.cnam.fr/lipsor/UserFiles/File/Vieillissementset.pdf>

National Reverse Mortgage Lenders Association. États-Unis, 2005.
<http://www.reversemortgage.org>

National Statistics. *Ageing 16 % of UK population are aged 65 or over*, Royaume-Uni, 24 août 2006.
<http://www.statistics.gov.uk/cci/nugget.asp?ID=949>.

News Observer. *Home appreciation outdoes U.S. average*, The New Observer.com, Raleigh, Caroline du Nord, États-Unis, 2007.
<http://www.newsobserver.com/business/story/597570.html>

Norwich Union. Page d'accueil de l'entreprise, Norwich, Royaume-Uni.
<http://www.norwichunion.com/>

Office for Senior Citizens. *Public Consultation on "Home Equity Conversion" Schemes*. Wellington, Nouvelle-Zélande, novembre 2006, 23 pages.
<http://www.osc.govt.nz/documents/hec/hec-public-discussion-document.doc>

Organisation de coopération et de développement économique. «Prix des logements et activités économiques», *Perpectives économiques de l'OCDE*, no 68, 2000, 17 pages.
<http://www.oecd.org/dataoecd/44/46/2086152.pdf>

Organisation des Nations Unies. *Les Nations Unies publient de nouvelles statistiques sur le vieillissement de la population*, Genève. Suisse, 28 février 2002.
<http://www.un.org/News/fr-press/docs/2002/NOTE5713.doc.htm>

PICARD, Pierre. «La vigueur du marché immobilier se confirme», *Les Affaires.com*, Montréal, Québec, Canada, 5 octobre 2006.
http://www.lesaffaires.com/fr/aujourd'hui/detail.asp?id=242181&id_section=808&Recherche=1

Programme canadien de revenu résidentiel (CHIP), Toronto, Ontario, Canada.

Page d'accueil

<http://www.chip.ca>

« L'ABC de CHIP »

<http://français.chip.ca/index.cfm?id=184>

RICKARD, Andrew. « En marche arrière », *Management Mag*, CMA Management, Richmond Hill, Ontario, Canada.
http://www.managementmag.com/index.cfm/ci_id/3092/la_id/2.htm

RTGconsultants. Longwood, Floride, États-Unis, 2004.

http://www.rtgconsultants.com/reverse_mortgage_questions.html

Senior Australians Equity Release Association of Lenders (SEQUAL). *Complaint Procedures*, Melbourne, Australie, 2007.

<http://www.sequal.com.au/content/view/22/41/>

Safe Home Income Plans (SHIP). Preston Central, Royaume-Uni.

Complaints Guidance for Equity Release Customers, 2005, 2 pages.

http://www.ship-ltd.org/img/ship_complaints.pdf

Complaints Procedure, 2005.

<http://www.ship-ltd.org/complaints/index.shtml>

Société Canadienne d'hypothèques et de logement. *Les prêts hypothécaires inversés*, gouvernement du Canada, Ottawa, Ontario, Canada, 2007.

http://www.cmhc-schl.gc.ca/fr/prin/amablo/idloab/fimodo/prhyin/prhyin_006.cfm

Statistique Canada. gouvernement du Canada, Ottawa, Ontario, Canada.

Caractéristiques de la population. Population selon le sexe et le groupe d'âge, 26 octobre 2006.

http://www40.statcan.ca/l02/cst01/demo10a_f.htm

« Projections démographiques », *Le Quotidien*, 15 décembre 2005.

<http://www.statcan.ca/Daily/Francais/051215/q051215b.htm>

TAFFIN, Claude. « *Le « prêt viager hypothécaire » ou l'accèsion inversée* », *Variances* No 26. École nationale de la Statistique et de l'Administration Économique (ENSAE), Association des Anciens de l'Ensaie, Paris, France, janvier 2006.

http://www.ensae.org/gene/main.php?base=61&base2=1&detail_article=554

Tison, Marc. « L'art de financer ses travaux de rénovation », *La Presse*, Montréal, Québec, Canada, 10 mai 2006.

<http://www.montoit.ca/renovation/articles/2006/05/10/3141L'art+de+financer+ses+travaux+de+r%E9novation.html>

U.S. Bureau of the census. *Aging in the United States Past, Present, and Future*, gouvernement américain, Washington DC, États-Unis, 1997, 12 pages.

<http://www.census.gov/ipc/prod/97agewc.pdf>

Wisebird.com, *Florida Reverse Mortgage Home Page*. Floride, Etats-Unis, date inconnue.

<http://www.wisebird.com/>

WONG, Victor and Norma Paz-Garcia. « *'There's no place like home: The implications of reverse mortgages on seniors in California' 1999* », Consumers Union of US, Californie, États-Unis, août 1999, 67 pages.

<http://www.consumersunion.org/pdf/reverse.pdf>

ANNEXE 1

Bonjour

Vous recevez ce message de l'Union des consommateurs suite à une visite du site Internet au cours de laquelle vous avez laissé votre adresse de courriel

LE BULLETIN ÉLECTRONIQUE DE L'UNION DES CONSOMMATEURS

Aidez-nous!

Sondage sur les hypothèques inversées

Si vous avez 60 ans ou plus, l'Union des consommateurs sollicite votre collaboration pour répondre à un court sondage sur le web au sujet des hypothèques inversées, dans le cadre d'un important projet de recherche financé par Industrie Canada qui cherche à évaluer si ce nouveau produit financier est avantageux pour les consommateurs. Ça ne vous prendra que quelques minutes...

<http://consommateur.qc.ca/union/sondage.htm>

Aidez-les!

Sondage sur Vioxx, Celebrex et Bextra

Un groupe de recherche de l'UQAM sollicite aussi votre collaboration, cette fois pour un sondage destiné aux personnes qui consomment ou qui ont consommé des médicaments anti-inflammatoires. Si c'est votre cas, voyez le questionnaire à cette adresse:

<http://questionnaire.uqam.ca/anti>

Les résultats de ce sondage pourront nous être utiles dans le cadre de notre recours collectif sur Celebrex et dans le cadre de notre campagne contre la publicité des médicaments.

Exprimez-vous!

Campagne contre la publicité des médicaments d'ordonnance

Si vous ne l'avez pas encore fait, il n'est pas trop tard pour participer à la campagne que nous menons auprès des députés et du ministre de la Santé contre la publicité des médicaments d'ordonnance.

<http://www.consommateur.qc.ca/union/PubRxNON.htm>

Défendez-vous!

L'Union des consommateurs a lancé trois recours collectifs qui vous concernent peut-être:

Un recours contre **Bell** au sujet de son Plan d'entretien de câblage intérieur. Surveillez vos factures de téléphone car des petites surprises s'y cachent peut-être! Les détails:
<http://www.consommateur.qc.ca/union/320.htm>

Un recours contre la **Banque Nationale** qui a récemment été autorisé, à propos de frais d'utilisation de 5\$ pour chaque utilisation de la marge de crédit. Les détails:
<http://www.consommateur.qc.ca/union/314.htm>

Un recours collectif contre la **Banque TD**, qui vise aussi les principales **banques canadiennes** et les **Caisses Desjardins**, au sujet des problèmes liés aux paiements préautorisés. Les détails:
<http://www.consommateur.qc.ca/union/291.htm>

Votez!

...aux élections du Québec, mais seulement après avoir lu notre **lettre ouverte aux partis politiques**, au sujet des hausses de tarifs
<http://www.consommateur.qc.ca/union/319.htm>

...pour les **Prix du coeur de la publicité**:
<http://www.prixducoeurdelapub.com>

...Pour les **Prix Pomme dorée et Pomme gâtée** de l'Ordre professionnel des diététistes du Québec (du 2 au 15 avril prochain)
<http://www.opdq.org/prixpomme>

Charles Tanguay

Responsable des communications
Union des consommateurs

Téléphone : 514 521-6820
ou (ligne sans frais) 1 888 521-6820

Pour vous désabonner de notre liste d'envoi, il vous suffit d'envoyer un courriel à :
desunion@consommateur.qc.ca

ANNEXE 2

Bonjour,

Dans le cadre d'un projet de recherche financé par le Bureau de la consommation d'Industrie Canada, l'Union des consommateurs cherche à mieux connaître les renseignements dont disposent les consommateurs en ce qui concerne les hypothèques inversées.

Nous sollicitons les réponses de personnes âgées de 60 ans et plus qui sont propriétaires de leur logement.

Répondre au sondage ne vous prendra que quelques minutes. Répondez au meilleur de votre connaissance à chacune des questions. Les réponses que vous donnerez dans ce sondage ne serviront qu'à des fins statistiques.

Pour toute question sur ce sondage, n'hésitez pas à nous écrire: union@consommateur.qc.ca

Merci de votre précieuse collaboration.

1. Savez-vous ce qu'est une hypothèque inversée?

- Très bien
- Un peu
- Pas très bien
- Pas du tout

2. Comment avez-vous entendu parler des hypothèques inversées?

- Institution financière
- Planificateur financier
- Famille
- Médias (journaux, télévision)
- Amis
- Internet
- Autre, veuillez spécifier

3. Quels sont les éléments des hypothèques inversées sur lesquels vous avez reçu des renseignements?

- Modalités de remboursement
- Effets de l'accumulation des intérêts exigibles
- Coûts associés (évaluation, notaire, etc.)
- Incidences pour les héritiers
- Taux d'intérêt applicables
- Calcul du capital à terme
- Responsabilité du paiement des taxes sur l'immeuble
- Seuil d'endettement maximum toléré par l'institution financière
- Montants disponibles
- Conditions d'admissibilité
- Intérêts non déductibles d'impôt
- Autre, veuillez spécifier

4. Les renseignements que vous avez obtenus sur les hypothèques inversées indiquaient-ils clairement les avantages et les inconvénients de cette façon d'obtenir des revenus?

- Très clairement
- Suffisamment clairement
- Pas très clairement
- Pas clairement du tout
- Ne sais pas
- Aucun renseignement sur les avantages
- Aucun renseignement sur les inconvénients

5. Au vu des renseignements que vous avez obtenus sur les hypothèques inversées, pensez-vous que cette façon d'obtenir des revenus pourrait être avantageuse pour vous?

- Sûrement
- Peut-être
- Pas vraiment
- Pas du tout
- Ne sais pas

6. Si vous souhaitiez obtenir des renseignements sur les hypothèques inversées, sauriez-vous auprès de qui les obtenir?

- Gouvernement
- Internet
- Amis
- Famille
- Association de consommateurs
- Institutions financières
- Professionnel (notaire, courtier, planificateur financier, etc.)
- Autre, veuillez spécifier

7. Si vous souhaitiez obtenir des renseignements sur les hypothèques inversées, à quel type de source de renseignements seriez-vous porté à faire confiance?

- Association de consommateurs
- Famille
- Gouvernement
- Amis
- Internet
- Institutions financières
- Professionnel (notaire, courtier, planificateur financier, etc.)
- Autre, veuillez spécifier

8. Si vos revenus devaient s'avérer insuffisants pour subvenir à vos besoins ou à la réalisation de vos projets, vers quelle source de revenus supplémentaires vous tourneriez-vous?

9. Si l'on vous proposait les solutions suivantes afin d'obtenir des revenus supplémentaires, laquelle serait le plus susceptible de vous intéresser?

- Prêt personnel
- Hypothèque
- Hypothèque inversée
- Marge de crédit
- Vente d'actifs
- Autre, veuillez spécifier

10. Pouvez-vous expliquer brièvement ce qui justifierait votre choix?

11. Ces revenus supplémentaires serviraient-ils principalement à combler vos besoins ou à réaliser des projets?

- Combler des besoins
- Réaliser des projets
- Ne sais pas

12. Afin de faire un choix éclairé, avez-vous l'impression que vous auriez besoin de plus de renseignements sur les options disponibles?

- | | | | |
|-------------------------------|------------------------------|------------------------------|--------------------------------------|
| Sur les prêts personnels | <input type="checkbox"/> oui | <input type="checkbox"/> non | <input type="checkbox"/> ne sais pas |
| Sur les hypothèques | <input type="checkbox"/> oui | <input type="checkbox"/> non | <input type="checkbox"/> ne sais pas |
| Sur les hypothèques inversées | <input type="checkbox"/> oui | <input type="checkbox"/> non | <input type="checkbox"/> ne sais pas |
| Sur les marges de crédit | <input type="checkbox"/> oui | <input type="checkbox"/> non | <input type="checkbox"/> ne sais pas |
| Sur les vente d'actifs | <input type="checkbox"/> oui | <input type="checkbox"/> non | <input type="checkbox"/> ne sais pas |

- Autre, veuillez préciser

13. Qui est présentement propriétaire du logement que vous habitez?

- Je suis l'unique propriétaire
- Je suis propriétaire avec mon(ma) conjoint(e)
- Nous sommes plusieurs propriétaires (veuillez préciser)

14. Trouvez-vous important que l'immeuble que vous possédez fasse partie de l'héritage que vous comptez léguer?

- Très important
- Assez important
- Moyennement important
- Pas très important
- Pas important du tout
- Ne sais pas

Questions socioéconomiques

Quel est votre âge?

Quel est votre sexe?

- Féminin
- Masculin

Inscrire ici la première partie de votre code postal (ex.: H2A)

Indiquer le nombre de membres de votre famille qui habitent présentement votre logement.

Adultes:

- 1
- 2
- Plus de deux

Enfants des propriétaires (mineurs et adultes):

- Aucun
- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- Plus de 5

Quel est le niveau de scolarité le plus élevé que vous avez complété?

- Élémentaire
- Secondaire
- Collégial
- Universitaire - 1er cycle
- Universitaire - 2e ou 3e cycle

Dans quelle tranche se situe le revenu annuel de votre ménage?

- 0 - 9 999\$
- 10 000 - 19 999\$
- 20 000 - 29 999\$
- 30 000 - 39 999\$
- 40 000 - 49 999\$
- 50 000 - 59 999\$
- 60 000 - 69 999\$
- 70 000 - 79 999\$
- 80 000 - 89 999\$
- 90 000 - 99 999\$
- 100 000\$ et plus

ANNEXE 3

Bonjour

Je vous contacte afin de vous faire part d'un projet de recherche que j'effectue sur les hypothèques inversées pour l'Union des consommateurs et de la possible coopération que nous pourrions établir sur le sujet.

Dans le cadre d'un financement d'Industrie Canada, l'Union des consommateurs effectue un projet de recherche cherchant à établir s'il conviendrait de mieux encadrer le domaine des hypothèques inversées. Dans le cadre de cette recherche, un sondage doit être effectué auprès de gens de plus de 60 ans et propriétaire de leur logement à travers le Canada afin d'établir les connaissances qu'ont ces personnes des hypothèques inversées.

Pour ce faire, nous avons mis un sondage en ligne et nous aimerions savoir s'il vous serait possible de le diffuser après de vos membres?

Liens du sondage :

anglais: <http://www.surveymonkey.com/s.asp?u=350092874384>

français: <http://www.surveymonkey.com/s.asp?u=210102759261>

Pour de plus amples renseignements, n'hésitez pas à me contacter,

Merci

Sophie Roussin

Analyste, Politiques et réglementation en matière de finances personnelles

Union des consommateurs

Tél.: 514 521-6820 poste 234

Ligne sans frais: 1-888 521-6820

ANNEXE 4

Réponses au sondage