

## **Vous songez à acheter une maison avec vos frères et sœurs ou avec des amis? Voici ce que vous devez savoir.**

ROB : Il y a des gens qui, se sentant exclus du marché immobilier, sont prêts à adopter un scénario différent pour mettre un pied dans la porte.

ROMA : La plupart des gens achètent des maisons avec leur conjoint, leur partenaire, ou encore seuls. D'autres laissent de côté le paradigme traditionnel. Ils s'associent à des amis ou à des membres de leur famille pour pouvoir s'offrir une maison.

ROB : Bienvenue à Test de résistance, une baladodiffusion sur les finances personnelles pour les milléniaux et les membres de la Génération Z.

ROMA : Je m'appelle Roma Luciw, je suis rédactrice en chef de la rubrique des finances personnelles du Globe and Mail.

ROB : Et je m'appelle Rob Carrick, je suis chroniqueur en finances personnelles au Globe and Mail.

ROMA : Cette saison, cette nouvelle saison, est déjà presque terminée. Merci beaucoup de votre soutien. Continuez à envoyer des évaluations et à partager nos épisodes avec vos amis. Ce que nous préférons, Rob et moi? Lire vos commentaires.

ROB : Aujourd'hui, nous parlons des acheteurs non conventionnels : des frères et sœurs, des amis ou des membres de la famille qui unissent leurs forces pour se lancer sur le marché immobilier.

ROMA : L'achat avec des amis ou des membres de la famille n'est pas une découverte récente. Vivre avec la famille élargie est courant dans certaines cultures, et l'achat en groupe est plus fréquent chez les nouveaux arrivants au Canada. Lorsque nous avons demandé aux lecteurs de nous raconter leurs histoires pour cet épisode, et des personnes nous ont raconté avoir acheté avec des amis dans les années soixante-dix ou quatre-vingt.

ROB : Mais ce qui est nouveau, c'est le nombre de personnes qui envisagent de se lancer sur le marché. Quel est le moteur de cette tendance, Roma?

ROMA : Eh bien, tous les éléments ramènent au marché immobilier. Les prix élevés, et la peur de ne pas profiter des gains possibles. La vingtaine est une période de la vie particulièrement précaire sur le plan financier. Vous venez de décrocher votre diplôme, vous avez peut-être des dettes d'études, vous n'êtes peut-être pas encore bien en selle sur le plan professionnel. Vous ne gagnez pas beaucoup d'argent, vous allez peut-être déménager. Vous n'avez pas de mise de fonds. Pourtant, les jeunes adultes veulent acheter leur logement. Ils ont le dos au mur. Ils cherchent des solutions, et l'une de ces solutions est l'achat en commun d'un logement. Partager la mise de fonds et les versements hypothécaires rend l'immobilier plus abordable. D'après vous, Rob, quelles données sous-tendent cette tendance?

ROB : D'après un [sondage Remax](#) de l'automne dernier, un tiers des Canadiens déclaraient songer à d'autres moyens d'acheter une maison, comme mettre en commun leur argent avec

des amis ou des membres de la famille. La moitié des répondants qui ont déclaré l'envisager sont des milléniaux. Dans un autre sondage réalisé ce printemps, [Abacus](#) a constaté que 9 personnes sur 10 pensaient que la copropriété rendrait l'immobilier plus abordable. Le fait est que, pour être franc, ce n'est pas une solution idéale. Il est évidemment préférable d'être propriétaire de sa maison. Mais les prix sont vraiment élevés en ce moment, et il est difficile d'économiser une mise de fonds. La hausse des taux hypothécaires rend les versements très élevés. Nous avons besoin de solutions et, manifestement, les gens commencent à être ouverts à celle-ci. Seriez-vous prête à le faire, Roma?

ROMA : C'est difficile à dire. Dans la vingtaine, je l'aurais probablement envisagé. Je pense que le marché immobilier a changé, je ne crois pas que je ressentais ce besoin frénétique d'acheter une maison à cet âge. Je me contentais d'attendre que le moment arrive pour moi. Vous et moi savons bien que beaucoup de choses peuvent changer au cours d'une vie. Lorsque vous achetez aussi tôt dans votre vie, jeune adulte, vous devez savoir qu'il est possible que vous fondiez une famille ou que vous déménagiez dans une autre ville, ou que vous pourriez vous intégrer à cet accord avec différents montants de mise de fonds. Comment allez-vous gérer la division de la maison? La chose qui est claire pour nous deux, c'est qu'avant de vous engager dans un achat dans une telle situation, vous avez besoin d'un document juridique très clair et d'une stratégie de sortie sur laquelle tout le monde s'entend. Pour protéger votre situation financière, mais aussi votre amitié ou vos liens avec votre famille.

ROB : Oui, je pense que lorsque vous vous engagez dans une telle entreprise, vous devez penser à ce qui se passera si les choses ne tournent pas comme prévu, pour de bonnes raisons comme une promotion dans une autre ville, ou de mauvaises comme une mésentente entre vous.

ROMA : Nous allons donc nous pencher sur ce sujet. C'est certainement quelque chose que nous verrons de plus en plus dans les années à venir. Après la pause, nous écouterons le témoignage de deux sœurs qui essaient d'acheter une maison ensemble, et qui ont du mal à entrer sur le marché même en unissant leurs forces.

SUCHI : Je m'appelle Suchi. J'ai 26 ans et j'habite à Oshawa, en Ontario.

ANU : Bonjour, je m'appelle Anushree, j'ai 24 ans.

ROB : Suchi et Anushree, Anu pour faire plus court, ne veulent pas vivre avec leurs parents toute leur vie, mais elles n'ont pas les moyens d'acheter individuellement. Elles ont décidé de faire équipe pour acheter un logement à Oshawa, une ville d'environ 170 000 habitants située à la limite est de la région du Grand Toronto.

SUCHI : Eh bien, d'une part, nous sommes toutes les deux célibataires, heureusement ou malheureusement. Nous n'avons donc pas de partenaire avec qui acheter une maison. C'est une chose sur laquelle nous nous sommes mises d'accord. C'était tout naturel. Dans le marché actuel, il est presque impossible pour quelqu'un qui n'a pas un salaire à six chiffres d'obtenir un prêt adéquat. Nous nous sommes donc entendues pour chercher un logement dont nous serions propriétaires ensemble. Notre objectif principal est de devenir vraiment indépendantes. Nous avons vécu seules pendant nos études, mais c'est tout, en fait. La fin de nos études, et la COVID, nous ont en quelque sorte ramenées en arrière. Bien sûr, nous sommes bien ensemble. Essayons. Nous nous sommes donc entendues pour acheter quelque chose

ensemble. Quelque chose que nous pourrions toutes les deux nous permettre facilement maintenant, dont nous pourrions être propriétaires ensemble.

ANU : Je pense que dans la société d'aujourd'hui, les gens pensent qu'il faut aller de l'avant, qu'on ne peut pas toujours vivre avec ses parents. C'est l'un des stéréotypes les plus répandus, qu'après 20 ou 22 ans, on doit devenir plus indépendant. Et je suis plutôt d'accord. Vous savez, j'ai atteint un âge où je ne suis plus obligée de vivre sous le même toit que mes parents. Je peux me permettre des choses, je peux faire des choses par moi-même. Et je pense que c'est le moment d'acheter.

SUCHI : Notre agent immobilier, c'est lui qui a aidé nos parents à acheter leur maison. Il nous connaît donc depuis au moins sept ans. Ce n'était pas un problème pour lui. En fait, il a même recommandé que nous achetions ensemble plutôt que chacune de notre côté, ne serait-ce qu'à cause de la façon dont le marché évolue. Pour le moment, aucune de nous deux n'a vraiment de partenaire. Donc nous nous sommes mises d'accord. Nous y allons!

ROB : Suchi gagne 70 000 \$ par an en tant que chargée de projet et Anu 54 000 \$ comme technicienne en santé et sécurité. Elles ont réussi à économiser une mise de fonds d'environ 130 000 \$; elles ne paient pas de loyer chez leurs parents, mais elles participent aux frais d'épicerie et d'Internet. Elles ont commencé leurs recherches il y a un an et demi.

SUCHI : À l'époque, notre objectif était de ne pas aller au-delà de 800 000 \$. Et nous avons été approuvées pour 620 000 \$ à ce moment. Aujourd'hui, notre budget est d'un million, un peu plus si nécessaire, et nous avons obtenu un financement de 800 000 \$. Bien sûr, si vous pouvez mettre une mise de fonds de 20 %, il est plus facile d'obtenir les 80 % restants. Ce n'est pas ce que nous voulons faire, mais dans le pire des cas, si nous avons besoin de l'aide de nos parents, ils seront là.

ROB : Leur budget a peut-être augmenté l'année dernière, mais Anu affirme que leurs attentes ont diminué.

ANU : Au début, nous cherchions une grande maison, avec quatre chambres, trois salles de bains, un sous-sol aménagé dans un quartier satisfaisant. Mais vous savez, lorsque vous commencez à chercher, vous ne trouverez jamais la maison parfaite qui correspond en tous points à l'image de la maison que vous désirez. Elle aura toujours des défauts. Au début donc, nous voulions chercher une grande maison, avec un grand sous-sol aménagé et quatre chambres, des salles de bains finies, et une vraie chambre à coucher au rez-de-chaussée. C'était l'idée mais, au fur et à mesure des recherches, la liste de critères se rétrécit, vous ne pensez pas uniquement à ce que vous recherchez, vous regardez ce qui vous est proposé.

ROB : Jusqu'à présent, elles ont vu plus de 50 maisons, individuelles, jumelées, bungalows. C'est une affaire de famille.

ANU : En général, nous y allons en famille. Je pense que mon père et ma mère ont plus d'expérience dans la visite de maisons que Suchi et moi. C'est pourquoi nous y allons en famille, nous regardons d'abord l'extérieur, le stationnement, la qualité de la construction. Nous regardons l'environnement. Y a-t-il des fuites d'eau? Le sous-sol est-il situé au-dessus du niveau du sol? Comment sont disposées les fenêtres? Puis, nous entrons dans la maison, nous regardons s'il y a eu des dégâts des eaux. Comment est le revêtement de sol? Y a-t-il du bruit? Nous regardons la salle de la chaudière. Quel âge a celle-ci? Combien y en a-t-il eu? Combien

d'argent supplémentaire faudra-t-il payer parce que plus la chaudière est vieille, plus vous risquez de devoir la réparer, plus vous devrez investir dans une nouvelle chaudière ? Nous regardons évidemment le système électrique. Nous regardons tout. Si la maison nous plaît à tous, nous en discutons en rentrant à la maison. Nous nous demandons ce qui nous a plu dans la maison, et aussi ce que nous n'avons pas aimé. Et en tant que famille, nous décidons de faire ou pas une offre, et du montant de cette offre. S'il le faut, nous pouvons aller au-delà de cette somme. Et c'est à peu près tout. C'est donc une décision collective prise en famille.

ROB : Les sœurs n'entendent pas toujours sur ce qu'elles veulent.

SUCHI : Je pense que je suis un peu plus prête aux compromis qu'Anu. Je suis consciente d'être plus réaliste qu'optimiste. Alors je me dis : « Tu sais quoi? C'est bon. Je peux m'adapter à ça. Je ferai avec. Il y a eu quelques fois où je me suis dit : « En fait, c'est plutôt bien. » Anu est plus émotive que moi. Elle veut éprouver un coup de foudre instantané en entrant dans la maison. Et si elle ne l'éprouve pas, elle est déçue, et cela se voit sur son visage. Elle est extrêmement hésitante, peu importe tout ce que je dis de positif au sujet de la maison. Il est arrivé, deux fois je crois, que nous décidions de faire une offre pour la maison, parce qu'elle était la seule à hésiter.

ANU : J'aime économiser. Je n'aime pas dépenser. Je regarde toujours la qualité de la construction de la maison. Si elle est bonne, nous pouvons éventuellement faire une offre. Si la maison n'a jamais été rénovée, il faudra sortir plus d'argent de sa poche pour la réparer, la rendre plus présentable. Encore une fois, combien d'économies cela représentera-t-il une fois que vous aurez consacré tout cet argent à des réparations. Voulez-vous prendre cette direction? Je suis celle qui n'aime pas dépenser mon argent. C'est arrivé à de nombreuses reprises que je dise non, non, non.

SUCHI : Cette maison avait besoin d'être complètement rénovée. Je crois que l'estimation que nous avons faite des travaux nécessaires était de 100 000 \$, parce que la maison avait été construite dans les années quatre-vingt, je crois. Personne n'y avait jamais fait de réparations. Le micro-ondes datait des années quatre-vingt, le four aussi. Ils avaient un petit appareil radio-télévision dans la cuisine, qui existait sans doute déjà dans les années quatre-vingt et quatre-vingt-dix. Nous avons décidé d'aller de l'avant, nous avons l'impression que c'était la bonne solution. Nous savions que nous devrions investir beaucoup d'argent pour la réparer. Mais je pense que la maison a été vendue pour 1,1 million.

ROB : Suchi et Anu ont fait des offres sur cinq maisons. Dans chaque cas, il y a eu des offres multiples. Les sœurs ont augmenté leur offre pour trois de ces maisons, mais elles ont été dépassées à chaque fois.

ANU : Cela a toujours été une guerre, en quelque sorte. Parce que tout le monde veut acheter une maison en ce moment. Le moment est venu, il ne faut pas le laisser passer. Et si vous ne mettez pas assez d'argent, vous risquez la déception. Mais vous devez tenir compte de votre limite. Combien pouvez-vous investir? Combien pouvez-vous vous permettre de payer? Si vous dépassez ce montant, vous risquez certaines difficultés, et vous devrez peut-être trouver plus d'aide pour vous aider avec la maison. Ce n'est pas une sensation très agréable. Mais encore une fois, c'est le processus que nous suivons toutes les deux, nous apprenons, et nous tentons d'intégrer ce que nous avons appris.

ROB : Suchi espère que la hausse des taux d'intérêt ralentira le marché immobilier et obligera les gens à cesser de faire des offres supérieures de 300 ou 400 000 \$ au prix demandé. Elle est moins optimiste qu'elle ne l'était quand elles ont commencé à chercher, mais elle est prête à faire des compromis, pour pouvoir entrer sur le marché.

SUCHI : Vous savez, nous étions très optimistes. Nous étions enthousiastes. Cet enthousiasme est maintenant en quelque sorte réduit et nous sommes prêtes à faire certains compromis. Si ça ne marche pas, on peut peut-être faire ceci, ou cela. C'est donc là où je me situe actuellement.

ROB : Les sœurs continuent leur recherche cet été. Mais elles doivent encore discuter de certaines choses avant de signer au-dessus de la ligne pointillée, et notamment de ce qui se passera si l'une d'entre elles trouve un compagnon.

ANU : Nous n'en avons pas discuté. Et je pense que nous devons en discuter. Parce qu'en fin de compte, nous sommes tous les deux arrivées à un âge où nous cherchons quelqu'un et je ne veux pas avoir l'impression d'être de trop, pour ainsi dire. Si cela arrive, si ma sœur finit par trouver un homme avant moi, je pense que je déménagerai et que je leur laisserai la maison. C'est comme ça que je réagis.

ROB : Dans un instant, une courtière en prêts hypothécaires nous parlera du nombre croissant de frères et sœurs qui achètent une maison ensemble, et elle nous expliquera pourquoi un contrat en bonne et due forme est essentiel pour ceux qui envisagent d'acheter en groupe.

ROMA : Leah Zlatkin est courtière en prêts hypothécaires chez Mortgage Outlet, et experte chez LowestRates.ca.

ROMA : Leah, traditionnellement, les Canadiens achètent une maison avec leur conjoint ou, de plus en plus souvent, seuls. Mais nous observons une augmentation du nombre de cas où des groupes non conventionnels, de frères et sœurs ou d'amis par exemple, s'associent pour acheter une propriété. Vous savez, le prix est évidemment le moteur de cette tendance. Parlez-moi un peu de ce que vous constatez.

LEAH ZLATKIN : Tout à fait. Je dirais que de nombreux Canadiens qui ont du mal à se faire une place sur le marché immobilier commencent à chercher d'autres moyens d'acheter une maison. Et dans de tels cas, vous savez, le partenariat avec un ami ou un membre de la famille est une solution nouvelle et intéressante pour entrer sur le marché immobilier. Je veux dire que, traditionnellement, les personnes qui s'associaient pour acheter une maison étaient des parents et leurs enfants, ou deux frères et des sœurs. Mais nous commençons à voir des gens qui s'associent avec des amis. Et nous commençons à voir plusieurs familles vivre dans une maison ou acheter une maison ensemble. Il peut s'agir de deux frères et sœurs qui achètent une maison avec leur famille. Ou bien de maman et papa qui aident leur fils et sa femme à acheter une maison avec leurs enfants. Peut-être la famille nucléaire vivra-t-elle dans les deux étages du haut, et les parents dans un appartement au sous-sol. Nous commençons à voir cela un peu plus souvent.

ROMA : Quels sont les groupes que vous voyez faire ça le plus souvent?

LEAH ZLATKIN : De manière réaliste, il s'agit surtout de jeunes Canadiens, et je ne parle pas forcément de jeunes en termes d'âge, mais plutôt de personnes en début de carrière. Pour quelqu'un qui commence à s'établir professionnellement, qui ne travaille officiellement que

depuis deux ou trois ans, qui a peut-être un revenu non conventionnel, qui a peut-être eu des problèmes à cause de la COVID, pendant laquelle il a reçu la PCU ou a été sans emploi un certain temps, ou même qui est passé à une nouvelle forme d'emploi, comme le travail à contrat au cours des deux dernières années. Il est beaucoup plus difficile d'obtenir un prêt hypothécaire quand on est en début de carrière. Il peut donc être intéressant de commencer à chercher d'autres possibilités pour acheter une maison et entrer sur le marché pendant que cela est encore possible.

ROMA : Donc, vous voyez des frères et sœurs ou des amis, avec peut-être des gens un peu plus âgés dans un rôle de soutien. À quelle fréquence voyez-vous ce genre d'acheteurs non conventionnels dans votre rôle de courtier en prêts hypothécaires?

LEAH : En général, mes clients n'entrent pas dans cette catégorie, mais je commence à en voir un peu, environ 1 à 5 % de clients qui veulent acheter avec plusieurs personnes. Un prêt hypothécaire ne peut être contracté par plus de quatre personnes. On ne peut pas dépasser ce nombre. Mais je commence à voir des gens qui achètent avec leurs parents ou avec des frères et sœurs. Il ne m'arrive pas souvent de voir des groupes d'amis. Donc, si quatre amis achètent une maison ensemble, chacun doit se demander où il se voit dans cinq ans, et où il voit les autres personnes avec qui il achète dans cinq ans. S'ils sont tous célibataires et occupent leur premier emploi, il est très probable que dans les cinq prochaines années, certains ne seront plus célibataires, et n'occuperont plus le même emploi. Certains se seront peut-être éloignés, dans une autre province ou dans un autre quartier. Des changements de vie sont possibles. Et vous devez, au cas où de tels changements se produiraient, imaginer si les partenaires restants pourraient survivre en payant l'hypothèque sans le troisième ou le quatrième copropriétaire. Si une personne déménage, aurions-nous les moyens de lui racheter sa part de la maison? Si nous avons déjà du mal à obtenir un prêt hypothécaire individuellement, nous n'aurons peut-être pas les moyens de racheter sa part à celui qui s'en va. Quand vous envisagez ce genre de situations d'achat avec plusieurs personnes, vous devez vraiment vous demander si vous serez encore amis dans cinq ans. Aurons-nous encore envie de vivre ensemble? Y a-t-il des circonstances qui pourraient faire évoluer nos désirs? Si cela se produit, quel sera notre plan d'urgence? Si vous avez bien réfléchi à tout cela, vous pouvez opter pour cette solution mais je vous conseille de consulter un avocat et d'élaborer une sorte d'accord en bonne et due forme au sujet des mesures à prendre, au cas où l'un d'entre vous se retirerait car sa vie a changé.

ROMA : Dans cette réponse, vous avez abordé énormément d'éléments, qui m'amènent à poser les questions suivantes. Si vous envisagez d'acheter avec des amis ou des frères et sœurs, quels sont les principaux aspects dont il faut tenir compte ou auxquels il faut réfléchir pour décider si c'est la voie que vous voulez suivre?

LEAH ZLATKIN : Selon moi, l'achat en famille ne pose évidemment pas de problème. En famille, la plupart des gens garderont le contact, même s'il y a des disputes, des désaccords et des changements de vie. En revanche, avec les amis, il est parfois un peu plus facile de couper le contact. Avec la famille, il est un peu plus facile d'assouplir les lignes de l'emprunt, du prêt et du partage d'argent. Alors qu'avec les amis, cela peut être un peu plus brutal. Avec les amis, il faut avoir des conversations très franches et directes sur ce qui vous convient, et sur ce qui va se passer si la situation de quelqu'un change. Et il faut parler de toutes les circonstances, parce que le changement peut porter sur l'emploi, le mariage, la séparation, toutes sortes de choses qui peuvent changer la dynamique ou la relation au sein du foyer.

ROMA : Bon, parlons un peu de la nécessité de parler avec un avocat et de ce qui doit être couvert par un contrat juridiquement contraignant?

LEAH ZLATKIN : C'est absolument capital. Vous avez bien sûr intérêt à consulter un avocat ou un notaire si vous envisagez de conclure un accord pour acheter une maison avec d'autres personnes. Vous savez, qu'il s'agisse de mariage, d'amitié ou de famille, il est toujours préférable de consulter un avocat ou un notaire. Vous devez aborder les situations essentielles suivantes : Que se passera-t-il en cas de décès d'une personne? En cas de décès de l'une des personnes qui ont conclu l'accord, comment la propriété de la maison sera-t-elle transférée? Les autres arriveront-elles à payer l'hypothèque sans elle? Y a-t-il une assurance? Les différents acheteurs ont-ils pensé aux conséquences d'un décès éventuel? Tout doit être écrit. Si quelqu'un décide de partir, à quel prix allez-vous lui racheter sa part de la maison? Le prix sera-t-il basé sur la valeur actuelle? Sur une valeur future? Sur son pourcentage de propriété? Est-ce que tout le monde possède une part égale dans la maison? Il faut aborder tous ces éléments. L'autre point dont vous pourriez discuter entre vous, et vous pourriez même rédiger votre propre contrat, concerne les responsabilités domestiques. Qui sera responsable, par exemple, de l'entretien des appareils ménagers? Que se passera-t-il si un réfrigérateur tombe en panne. Qui paiera le nouveau? Que se passera-t-il s'il y en a un problème de cuisinière, d'incendie ou d'une autre urgence? Quelle est l'assurance qui paiera pour ça, et qui paiera la franchise? Tous ces aspects doivent entrer en jeu, même les tâches ménagères, même les plus simples comme la corvée de poubelles. Il arrive souvent que des colocataires se disputent pour moins que cela. Vous devez donc vous assurer que vous connaissez parfaitement la personne avec laquelle vous emménagez et que vous comprenez parfaitement les responsabilités de chacun.

ROMA : Combien un contrat de ce type pourrait-il coûter? De quel genre de frais parlons-nous?

LEAH ZLATKIN : Pour l'achat d'une maison, les frais se situent généralement entre 1 000 et 2 000 \$, selon l'avocat, selon l'accord, et aussi selon les recherches nécessaires. Si vous travaillez avec un avocat ou un notaire pour acheter une maison, il est probable qu'il vous offre des services supplémentaires à un tarif réduit, pour rédiger un contrat entre les parties, un accord de cohabitation ou tout autre document nécessaire. Il y a donc des chances qu'il vous offre un tarif réduit. Je dirais que cela dépend vraiment du temps que l'avocat passe à travailler avec vous sur ce sujet et du nombre d'heures que vous prenez pour le faire.

ROMA : Il me semble qu'un accord comme celui-ci est destiné à éviter les problèmes par la suite. Mais d'une certaine manière, cela peut être une très bonne chose, parce que cela peut contribuer au succès final d'un arrangement comme celui-ci.

LEAH ZLATKIN : Exactement! Je pense que si vous définissez des paramètres solides dans une telle situation, ou si vous définissez les paramètres en même temps que l'achat, vous pouvez tout à fait réussir. Si chacun sait qu'il a l'intention de rester au sein de la copropriété à long terme et si ce qui va se passer dans le cas où quelque chose changerait a été prévu et si vous avez déjà eu une discussion écrite sur ce qui va se passer. Ce qui se passera est clair, aucune amitié ne sera mise en péril, aucune relation ne sera brisée. Tout le monde suit les règles telles qu'elles sont écrites, et les choses progressent. Ce qui peut même arriver, dans certains cas, c'est qu'en discutant et en élaborant ces arrangements, vous vous rendez compte que vous ne vous entendez pas avec les personnes avec lesquelles vous pensiez acheter, ou que cela ne va tout simplement pas fonctionner. Il est préférable de s'en rendre compte le plus tôt possible, alors que vous ne payez des frais juridiques pour la rédaction d'un accord, ou que vous discutez simplement entre amis et que vous cherchez à préciser ce qui se passerait alors,

plutôt qu'après avoir fait un achat d'au moins un million de dollars, contracté tous ensemble un prêt hypothécaire ensemble et être tous responsables de cette maison.

ROMA : Parlons un peu d'hypothèques, Leah. En tant que couple, c'est un processus assez simple. C'est encore plus vrai pour une personne seule. Dans quelle mesure est-il plus difficile d'obtenir un prêt hypothécaire pour deux ou trois amis ou un groupe de frères et sœurs?

LEAH ZLATKIN : Il est certain que plus il y a de personnes pour un prêt hypothécaire, plus le prêteur doit être en mesure de comprendre la situation. Vous devez donc avoir une histoire raisonnable. Par exemple, nous venons de déménager des États-Unis au Canada, nous sommes originaires de l'Inde, mon frère et moi sommes tous deux développeurs de logiciels, nous avons de bons emplois, avant nous travaillions aux États-Unis et nous avons économisé une bonne somme. Maintenant, nous vivons au Canada, et nous n'avons pas vraiment les moyens d'acheter chacun notre maison. Nous aimerions donc acheter une maison ensemble. Ma femme et moi vivons au deuxième étage, et mon frère au rez-de-chaussée. Nous pourrions même essayer de louer le sous-sol. C'est très raisonnable. N'importe quel prêteur peut accepter une telle histoire. C'est parfaitement logique pour n'importe quel prêteur. Arrivés récemment au Canada, ils ont du mal à se qualifier pour un prêt hypothécaire, chacun de son côté. C'est parfaitement logique. En revanche, si quatre personnes emménagent ensemble et disent se connaître grâce à Craigslist ou à Kijiji, par exemple, et vouloir acheter une maison ensemble, ce sera un peu plus difficile à accepter pour le prêteur. Les arguments ne sont pas trop convaincants. C'est là qu'un courtier peut vraiment être utile, il orientera le récit et aidera le prêteur à comprendre pourquoi ces personnes achètent ensemble et pourquoi cela a du sens. Si vous arrivez à la table avec un contrat de cohabitation, et que vous dites « Nous avons déjà discuté de toutes les options, nous savons déjà ce que nous allons faire en cas de changement de vie, de travail ou autre », le prêteur vous verra d'un œil beaucoup plus favorable. Il se dira que ces clients ont vraiment réfléchi, qu'ils vont être capables de s'acquitter de leurs obligations. Et il sera beaucoup plus enclin à considérer votre dossier sous un jour favorable.

ROMA : Pouvez-vous obtenir un prêt hypothécaire auprès de n'importe quel prêteur si vous choisissez cette voie? Ou devez-vous vous adresser à un type de prêteur particulier?

LEAH : C'est une très bonne question, Roma. Laissez-moi vous expliquer quelques éléments. S'il y a plusieurs personnes en présence, tous les prêteurs ne peuvent pas travailler avec tous les types d'acheteurs. Autrement dit, que vous soyez travailleur autonome, contractuel, employé horaire ou salarié, chaque scénario correspond à une saveur de crème glacée différente. Et il faut trouver un prêteur qui peut satisfaire les goûts de chacun, donc qui propose la bonne saveur de crème glacée. En fait, de nombreux prêteurs sont prêts à envisager une situation où il y a plusieurs acheteurs, mais vous devez trouver le bon prêteur pour vos besoins. Les besoins de chaque personne sont un peu différents, et quand vous ajoutez dans l'équation plusieurs personnes ayant des besoins différents, il peut devenir difficile de trouver un prêteur pour tous ces besoins.

ROMA : Cela nous amène à la question suivante. Si vous faites partie d'un groupe non conventionnel, cela a-t-il un impact sur le taux hypothécaire que vous pouvez obtenir?

LEAH ZLATKIN : Cela est possible, car chaque prêteur propose des taux et des produits différents. Le fait qu'un prêteur propose un taux plus élevé ne signifie pas nécessairement que c'est un mauvais produit. Ce que cela peut signifier, c'est qu'il s'agit d'un produit très spécialisé

qui s'adresse à un certain type de personnes. Donc, cela dépend vraiment de votre dossier et de votre situation.

ROMA : Y a-t-il un type de prêt hypothécaire qui, à votre avis, a plus de sens pour ce type d'acheteur ou ce groupe d'acheteurs?

LEAH ZLATKIN : Eh bien, pour ces acheteurs, je pencherais plutôt pour un prêt hypothécaire à taux variable. Il existe deux principaux types de prêts hypothécaires, à taux fixe et à taux variable. En général, la pénalité est moins élevée avec un taux variable et correspond en général dans ce cas à trois mois d'intérêts. Avec un prêt hypothécaire à taux fixe, elle peut représenter entre 1 et 8 % du principal de l'hypothèque, selon le moment de la résiliation, le prêteur et les conditions de pénalité. Donc, dans une situation où il y a plusieurs acheteurs, je n'aime pas faire preuve de pessimisme, mais il y a tout de même des chances que tout le monde n'arrive pas jusqu'à la cinquième année du contrat. Et vous allez donc devoir résilier le prêt. Que ce soit parce que quelqu'un s'en va, ou parce que la situation a changé. Je ne voudrais pas devoir payer cette pénalité plus élevée. Je recommande donc vivement un prêt hypothécaire à taux variable si vous achetez avec d'autres personnes, et que votre vie pourrait changer.

ROMA : Les acheteurs que vous avez rencontrés et qui ont acheté à plusieurs, que vous disent-ils sur la façon dont la hausse des prix de l'immobilier les a empêchés de suivre une voie plus traditionnelle pour devenir propriétaires?

LEAH ZLATKIN : Beaucoup de gens qui adoptent cette stratégie redoutent de manquer le bateau s'ils attendent. Il y a des gens qui voient les prix augmenter depuis deux ou trois ans et qui mettent de l'argent de côté depuis quelque temps pour avoir une mise de fonds. Mais le marché continue à augmenter plus vite que le montant de leur mise de fonds.

ROMA : Leah, à quels aspects faut-il songer quand on envisage d'acheter avec des amis?

LEAH ZLATKIN : Beaucoup de gens discutent entre eux, ou avec leurs amis, et se disent qu'ils n'ont pas les moyens d'acheter une maison de leur côté. Et si on achetait une maison ensemble. Allons-y ensemble! Vous savez, en étant plus nombreux, nous pourrions être admissibles à un prêt hypothécaire. Parfois, je conseille vivement aux gens de réfléchir au fait que s'ils ne sont pas en mesure de se qualifier, seuls, pour acheter une maison, parce qu'ils débutent leur carrière ou qu'ils n'ont encore eu que de petits emplois qui n'ont pas débouché sur quelque chose de permanent, ce n'est peut-être pas le bon moment pour vous qualifier, que ce soit seul ou avec des amis. Vous devriez peut-être vous demander : « Bon, quel est mon plan sur quatre ans? Quel est mon plan sur deux ans? Comment puis-je atteindre mes objectifs? Est-ce que j'essaie seulement de faire ça maintenant parce que j'ai l'impression qu'il n'y a pas d'autre moyen d'entrer sur le marché? Ou est-ce vraiment quelque chose de raisonnable pour moi, à long terme? Ce n'est pas un drame de rester locataire pendant un certain temps. Tenez le coup, élaborer un plan et déterminez ce que vous ferez après. Parce qu'avec un plan, et avec des fondations solides, vous pouvez tout à fait réussir, vous engager sur la voie de l'accession à la propriété et finir par acheter la maison de vos rêves, si c'est ce que vous voulez. Alors que la décision précipitée d'acheter avec des gens que vous ne connaissez pas bien, avec qui vous n'avez pas vraiment réglé tous les détails, pourrait s'avérer plus préjudiciable à la fin si les choses tournent mal.

ROMA : La transparence financière doit être totale.

LEAH ZLATKIN : Et comment! On ne peut vraiment pas acheter avec quelqu'un si la transparence financière n'est pas totale.

ROB : Faire équipe pour acheter une maison n'est pas nouveau, mais c'est de plus en plus tentant dans les grands centres où les prix de l'immobilier semblent devenir hors de portée. Que vous soyez un acheteur traditionnel ou non, c'est un investissement important qui mérite une réflexion approfondie. Roma, quels sont les points que vous reprenez de nos conversations d'aujourd'hui?

ROMA :

1. N'envisagez l'achat d'une maison avec des amis ou des membres de votre famille qu'avec prudence. N'oubliez pas que le risque de désaccords est élevé.
2. Si vous décidez d'aller de l'avant, protégez vos finances, et vos relations, en établissant un accord juridique précisant un ensemble de règles équitables et une stratégie de sortie claire.
3. Il y a des gens qui réussissent à acheter ensemble et à cohabiter pendant des générations. Il n'y a donc aucune raison pour que cela ne fonctionne pas.

ROB : Merci d'avoir écouté cet épisode de Test de résistance. Cette émission a été produite par Kyle Fulton, Emily Jackson et Zahra Kozhema. Notre productrice exécutive est Kiran Rana. Merci à Suchi, à Anu et à Leah d'avoir été avec nous cette semaine.

ROMA : Vous trouverez Test de résistance en anglais (Stress Test) partout où vous écoutez des balados.

ROMA : Dans notre prochain épisode de Test de résistance : la retraite. La vieille formule selon laquelle on trouve un emploi, on travaille 40 ans et on prend sa retraite à 65 ans... ne fonctionnera pas pour de nombreux milléniaux et membres de la génération Z. Nous savons que la retraite sera différente. C'est pourquoi nous allons nous pencher sur l'évolution des mentalités en ce qui concerne cette phase encore lointaine de la vie.

ROB : En attendant, retrouvez-nous sur le site du Globe and Mail. Merci à tous de nous avoir écoutés.