



Ces commissions ne seront pas toujours au rendez-vous

Découvrez le plus important segment sous-exploité du marché immobilier au Canada : les Canadiens de 55 ans et plus.

Comme vous le savez, le marché canadien de l'immobilier offre d'énormes possibilités et de nombreux courtiers n'ont toujours pas répondu à l'appel. Les Canadiens de 55 ans et plus ont des besoins qui ne sont pas entièrement satisfaits par les contrats immobiliers traditionnels, mais ils cherchent à acheter et à vendre tout autant – sinon plus – que leurs concitoyens moins âgés. La Banque HomeEquity propose une solution personnalisée qui vous aidera à tirer parti de votre réseau de courtiers immobiliers afin de combler ce créneau sous-exploité du marché. Qu'est-ce que cela signifie? Plus de commissions et plus de bénéfices pour vous et votre entreprise.

Vous et vos courtiers immobiliers partenaires pourriez en faire plus – ensemble

Les courtiers immobiliers pourraient toucher encore plus de commissions en offrant des prêts hypothécaires inversés dans les cas qui leur semblent appropriés. Malheureusement, cet argent leur glisse entre les doigts en raison d'un simple manque d'information. En renseignant vos courtiers immobiliers partenaires quant à ces possibilités, vous pourriez tous profiter d'un marché délaissé. Quel est le principal avantage? Une fois préparé, le courtier immobilier vous mettra également au service de sa clientèle, ce qui **vous** aidera à gagner plus d'argent plus facilement.

Augmentez vos revenus en exploitant un segment délaissé du marché immobilier.

Communiquez avec moi pour savoir comment démarrer.

Il est temps de voir plus grand

Vos courtiers immobiliers partenaires jouissent probablement d'un vaste réseau de clients canadiens âgés de 55 ans et plus. Nous pouvons vous aider à travailler ensemble pour tirer le meilleur parti de ces relations en augmentant les ventes et les commissions. Alors que le reste du marché immobilier éprouve des hauts et des bas, ce nouveau segment vous aidera, vous et vos courtiers immobiliers partenaires, à atteindre (et même dépasser) vos objectifs à long terme.

Voici comment vous pouvez les aider à démarrer :

- ✓ Analysez leur base de données de clients de 55 ans et plus et identifiez les principales possibilités d'affaires (voir au verso).
- ✓ Expliquez ce qu'une Hypothèque inversée CHIP peut offrir à leurs clients, par exemple :
 - la flexibilité de recevoir un montant forfaitaire ou des paiements mensuels pour améliorer leur qualité de vie
 - la possibilité d'accéder à la valeur nette de leur résidence actuelle pour acheter une autre propriété
 - des liquidités pour rénover leur résidence afin d'obtenir un prix de vente plus élevé, sans pour autant compromettre leur retraite
- ✓ Mettez à la disposition de vos courtiers immobiliers partenaires les ressources de vente nécessaires pour les aider à communiquer ces avantages à leurs clients.

Nous pouvons en faire plus ensemble :

Augmentez vos revenus en travaillant en partenariat avec votre réseau de courtiers immobiliers.

Voici quelques occasions souvent négligées par les courtiers immobiliers de faire des commissions supplémentaires – avec votre aide.



Acquisition d'une plus petite résidence

La situation : Bien que l'acquisition d'une résidence plus petite libère des fonds provenant de sa valeur nette et permette de rembourser des dettes et de générer un revenu, les clients craignent que les frais de déménagement soient beaucoup plus élevés que prévu.

La solution : Une hypothèque inversée procure aux clients l'argent nécessaire pour obtenir une maison plus confortable, couvrir leurs frais de déménagement, éliminer leurs dettes et augmenter leurs liquidités. Puis, lorsqu'ils seront prêts à déménager, ils s'adresseront à votre courtier immobilier partenaire – qui viendra ensuite vous consulter.



À la recherche d'une nouvelle résidence

La situation : Un client veut emménager dans une maison ou un quartier qui lui est financièrement hors de portée.

La solution : Utilisez le produit de la vente de leur propriété comme mise de fonds pour l'achat d'une nouvelle résidence. Ensuite, contractez une hypothèque inversée sur la nouvelle propriété pour compléter l'achat et leur assurer un avenir sans paiements hypothécaires. Cela correspond à deux ventes – et deux commissions – pour votre courtier immobilier partenaire et une commission sur l'Hypothèque inversée CHIP pour vous.



Achat d'une propriété de vacances

La situation : Un client veut passer une partie de l'année dans un climat plus doux, mais il n'est pas certain de pouvoir se le permettre.

La solution : En plus de conserver sa propriété au Canada, le client peut, grâce à une hypothèque inversée, obtenir les fonds et la liberté d'acheter une deuxième propriété – avec un peu d'aide de votre part et de votre courtier immobilier partenaire également, bien entendu.



Aider un membre de la famille à acheter une résidence

La situation : Un client veut aider ses enfants ou petits-enfants à acheter leur première propriété. Malheureusement, celui-ci n'a ni l'argent ni le revenu nécessaire à cette fin.

La solution : Utilisez une hypothèque inversée pour débloquer la valeur nette de la résidence du client afin que ses enfants ou petits-enfants puissent solliciter l'aide du courtier immobilier pour pénétrer le marché immobilier – une option avantageuse à la fois pour vous et le courtier immobilier.



Divorce

La situation : Dans le cas malheureux d'un divorce ou d'une séparation, la résidence doit souvent être vendue, laissant les deux parties dans le besoin d'un nouvel endroit pour vivre.

La solution : Le courtier immobilier peut aider vos clients à vendre leur résidence actuelle, puis faciliter l'achat par chaque partie d'une nouvelle propriété en utilisant une hypothèque inversée pour rembourser le solde de l'achat. Le résultat? Trois ventes et deux nouvelles Hypothèques inversées CHIP.

