



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.

Le marché canadien de l'immobilier offre d'énormes possibilités et bien que de nombreux courtiers n'aient toujours pas répondu à l'appel, il ne faut pas hésiter. 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. Qu'est-ce que cela signifie? Plus de commissions et plus de bénéfices pour vous et votre entreprise.

Travaillons ensemble pour maximiser votre potentiel de gain.

L'unique constante au sein d'un marché en constante fluctuation

Les Canadiens âgés de 55 ans et plus représentent la tranche démographique qui connaît la plus forte croissance au pays et ils détiennent en valeur nette plus d'un milliard de dollars dans leurs propriétés. Alors que le reste du marché immobilier éprouve des hauts et des bas, vous pouvez atteindre — et même dépasser — vos objectifs à long terme en abordant cette clientèle en pleine expansion.

Comment fournir des solutions originales à vos clients

L'Hypothèque inversée CHIP est conçue sur mesure pour les Canadiens âgés de 55 ans et plus qui n'ont pas de revenu régulier. Ce produit leur procure des fonds en vue de rénover leur propriété actuelle pour la vendre et en acheter une autre.

Ne laissez pas cette occasion vous filer entre les doigts

Alors que d'autres courtiers immobiliers entrent en concurrence auprès des acheteurs traditionnels, vous pourriez tirer avantage des propriétaires de 55 ans et plus — de même que sur les commissions qui accompagneront leurs transactions immobilières. Qu'ils cherchent à déménager dans une nouvelle propriété, à acheter une propriété de vacances ou encore à aider des membres de leur famille à acheter leur première propriété, les clients de 55 ans et plus constituent la clé qui vous permettra de tirer parti du marché.



Comment favoriser la croissance de vos activités grâce à l'Hypothèque inversée CHIP



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.

Votre 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 vous.

À la recherche d'une nouvelle résidence

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

Votre 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 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.

Votre 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, 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.

Votre solution : Utilisez une hypothèque inversée pour débloquer la valeur nette de la résidence du client afin que ses enfants ou petits-enfants puissent solliciter votre aide pour pénétrer le marché 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.

Votre solution : Vous pouvez 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!

