



Un acheteur peut-il reprendre mon hypothèque?

Vous avez un prêt immobilier en cours et vous voulez vendre votre maison. Au lieu de rembourser l'hypothèque avec une grosse pénalité pour paiement anticipé, pourquoi ne pas simplement laisser l'acheteur prendre la relève? Ça peut sembler simple dit comme ça, mais il y a quelques ficelles à connaître pour que tout le monde y trouve son compte.

La clef? La négociation

Pour que ça marche, vendeur et acheteur doivent s'entendre. Le vendeur évite les frais de remboursement anticipé et l'acheteur peut hériter d'un taux d'intérêt peut-être plus avantageux que ce qui se fait actuellement. Mais cela demande de jouer cartes sur table et de trouver un terrain d'entente qui bénéficie à tous.

Le rôle des banques: pas si simple

Un des gros noeuds du problème, c'est la banque. Votre banque est-elle prête à transférer votre prêt à quelqu'un d'autre? Pas toujours évident, surtout si l'acheteur travaille avec une autre banque qui voudrait plutôt lui vendre un nouveau prêt. C'est là qu'une bonne discussion peut faire des miracles, en montrant que tout le monde y gagne.

L'as dans votre manche: le courtier en hypothèque

Si vous vous sentez perdu dans cette jungle, un courtier en hypothèque peut être votre meilleur ami. Il connaît toutes les ficelles, peut parler le langage des banques et négocier pour vous. Il est là pour simplifier les choses et s'assurer que la transmission se fasse en douceur.

Penser à l'avenir: le taux variable

Un dernier conseil si vous pensez vendre dans quelques années: envisagez un prêt à taux variable. Ça peut paraître contre-intuitif avec ses taux souvent plus élevés, mais ça vous donne la liberté de vendre sans pénalité ou avec moins de frais si vous décidez de bouger plus vite que prévu. Transmettre son hypothèque, c'est un peu comme passer le relais dans une course: ça



Pour que ça marche, vendeur et acheteur doivent s'entendre.

demande de la coordination, de la communication et un peu de stratégie. Mais avec les bons conseils et un peu de négociation, ça peut se faire sans accroc et être bénéfique pour tout le monde. C'est une option à ne pas négliger pour alléger les tracasseries de la vente immobilière et partir sur de nouvelles bases. Bonne vente! ■

Pour en savoir
davantage >>>

