



# CONSEILS POUR LES COURTIER EN HYPOTHÉCAIRES PROFESSIONNELS

Établir une relation de confiance avec un évaluateur professionnel pour aider votre client à réaliser l'un des plus gros investissements qu'il fera dans sa vie est une bonne stratégie pour réussir. Ces conseils « reconnus et éprouvés » peuvent vous aider à naviguer dans le processus.



- 1. Trouvez un évaluateur local en utilisant le service Trouver un évaluateur de l'ICE.**
- 2. Partagez tous les détails pertinents** concernant le bien avec l'évaluateur et gardez les canaux de communication ouverts entre l'emprunteur, le prêteur et l'évaluateur.
- 3. Soyez clair quant à l'utilisation du rapport.** Discutez avec l'évaluateur du type de prêt hypothécaire (conventionnel, deuxième hypothèque, marge de crédit hypothécaire, prêteur privé ou traditionnel). Des utilisations différentes peuvent nécessiter des méthodes différentes.
- 4. Demandez un rapport préliminaire si vous êtes toujours à la recherche d'un prêteur.** Un rapport préliminaire peut vous fournir, à vous ou à un prêteur potentiel, des renseignements précieux qui vous aideront à obtenir un financement plus rapidement. Une fois que vous avez trouvé le bon prêteur, le rapport peut être rapidement finalisé et livré au prêteur afin de réduire les délais.
- 5. Lorsque vous changez de prêteur, demandez l'autorisation.** Si le rapport identifie un prêteur initial et que ce dernier est remplacé par un second prêteur, l'évaluateur devra obtenir la permission du prêteur initial avant de rediriger le rapport vers le second prêteur. Cela nécessitera une « lettre de fiabilité ». Demandez à un évaluateur quels sont les frais pour ce service et soyez prêt à faciliter l'obtention de la permission du prêteur initial.
- 6. Demandez une nouvelle évaluation ou une évaluation actualisée.** Dans un marché en évolution, les prêteurs exigent souvent une évaluation récente pour disposer des informations les plus récentes. Vous devrez peut-être demander à l'évaluateur de fournir une nouvelle évaluation ou une évaluation mise à jour.
- 7. Gérez les attentes.** Les courtiers, les emprunteurs, les prêteurs et les évaluateurs sont tous occupés et travaillent avec acharnement pour aider leurs clients, surtout en période de changement. Prévenez votre client qu'il peut toujours y avoir des retards dus à des circonstances imprévues. Soyez clair quant aux différents participants à une transaction immobilière - votre « client » n'est pas nécessairement le « client » de l'évaluateur. Vous et l'évaluateur devrez préserver la confidentialité du client et respecter les lois provinciales et fédérales sur la protection des renseignements personnels.

