



Vendre pour louer, une bonne idée ?

Simon-Pierre Dubreuil, Pl. Fin., CIM®
Conseiller en gestion de patrimoine
Gestionnaire de portefeuille

Mars 2023

Mention légale

L'information, les renseignements et les données fournis dans le présent document, y compris ceux fournis par des tiers, sont considérés exacts au moment de leur impression et ont été obtenus des sources que nous avons jugées fiables. Nous nous réservons le droit de les modifier sans préavis. Le présent document a pour but de fournir de l'information d'ordre général et ne doit en aucun cas être considéré comme offrant des conseils en matière de placement, des conseils financiers, fiscaux, comptables ou juridiques. Aucune représentation ni garantie, explicite ou implicite, n'est faite quant à l'exactitude, la qualité et le caractère complet de cette information, de ces renseignements et de ces données.

La Banque Nationale du Canada est une société ouverte inscrite à la cote de la Bourse de Toronto (NA:TSX) Financière Banque Nationale – Gestion de patrimoine (FBNGP) est une division de la Financière Banque Nationale Inc. (FBN) et une marque de commerce appartenant à la Banque Nationale du Canada (BNC) utilisée sous licence par la FBN. FBN est membre de l'organisme canadien de réglementation du commerce des valeurs mobilières (OCRCVM) et du Fonds canadien de protection des épargnants (FCPE) et est une filiale en propriété exclusive de la BNC, qui est une société ouverte inscrite à la cote de la Bourse de Toronto (NA : TSX).

Notre équipe



Michel Bertrand, PFP, CIM

Conseiller principal en gestion de patrimoine et gestionnaire de portefeuille

Biographie



☎ 613 760-3462

✉ michel.bertrand@bnc.ca

in Michel Bertrand

🗨 Français, Anglais



Simon-Pierre Dubreuil, Pl. Fin., CIM®

Conseiller en gestion de patrimoine et gestionnaire de portefeuille

Biographie



☎ 613 760-3785

✉ simonpierre.dubreuil@bnc.ca

in Simon-Pierre Dubreuil

🗨 Français, Anglais



Jeanne Gendron, CIM

Associée principale en gestion de patrimoine

Biographie



☎ 613 760-3469

✉ jeanne.gendron@bnc.ca

in Jeanne Gendron

🗨 Français, Anglais



Jean-Michel Proulx, CIM

Associé principal en gestion de patrimoine

Biographie



☎ 613 760-3466

✉ jean-michel.proulx@bnc.ca

🗨 Français, Anglais



Alexanne Hubert

Adjointe

Biographie



☎ 613 760-3796

✉ alexanne.hubert@bnc.ca

in Alexanne Hubert

🗨 Français, Anglais



Yassine Tahiri

Adjoint

Biographie



☎ 613 760-3795

✉ yassine.tahiri@bnc.ca

in Yassine Tahiri

🗨 Français, Anglais



Plan

1. Avantages et inconvénients de vendre sa résidence
2. Quelques statistiques sur le marché immobilier de la région
3. Des points importants à considérer
4. Comment investir la somme disponible?
5. Solutions alternatives?
6. Questions

Avantages et inconvénients de vendre

Les avantages de vendre

- Profiter de la hausse du marché immobilier des dernières années
- Montant considérable d'argent, sans impact fiscal
- Permet de rembourser des dettes, si applicables
- Diminution des dépenses récurrentes (entretien et réparations, taxes municipales et scolaires, etc.)
- Paix d'esprit, moins de tracas liés aux imprévus



Les inconvénients de vendre

- Les frais immédiats (frais de courtier immobilier, frais juridiques, frais de déménagement et la charge émotionnelle liée...)
- Si on décide de louer ou d'aller en résidence: on sort du marché immobilier
- Si on rachète : il faut trouver du financement et il y a des frais d'achat à considérer, l'état du marché, le déménagement, etc.
- Vendre pour louer : Les frais de loyer ou de résidence peuvent augmenter, il faut bien lire le bail/le contrat de location.
- Changements potentiels au niveau du cercle social (professionnels de santé, voisins, amis, famille...)



Quelques statistiques du marché immobilier

Le marché immobilier en bref

Faits saillants 2023

Source: <https://www.quebec.ca/habitation-et-logement/information-fonciere/statistiques-marche-immobilier#:~:text=Le%20nombre%20de%20ventes%20enregistr%C3%A9es,baisse%20de%2038%2C1%20%25%3B>

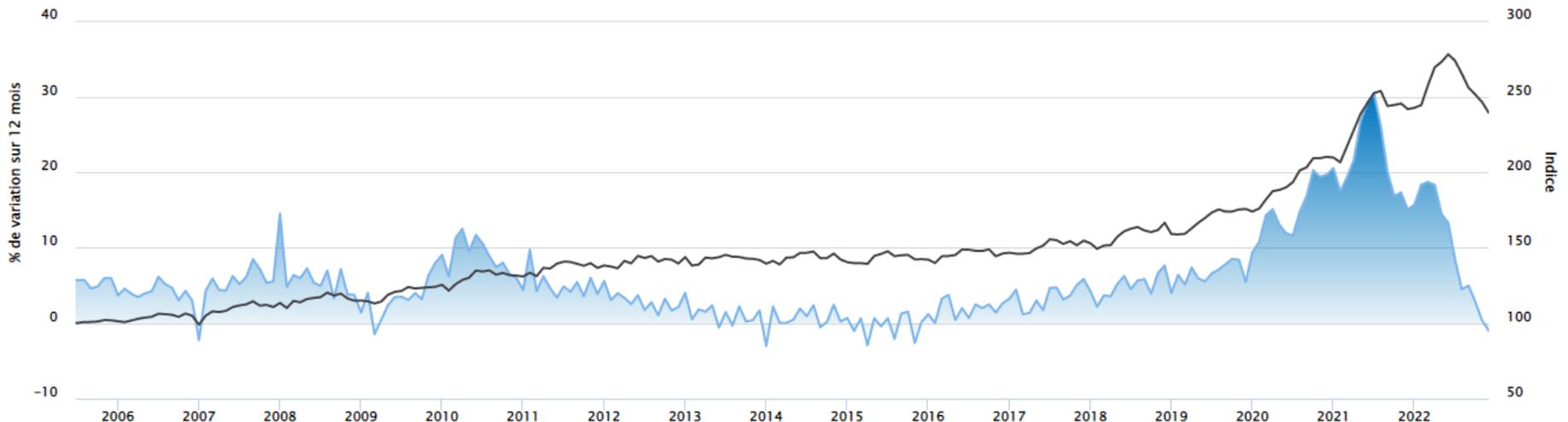
Depuis juin 2005, selon l'indice Teranet, pour la région **d'Ottawa Gatineau**, le marché immobilier aurait rapporté l'équivalent de **4,95% par année** sur cette période de 18 ans.

▼ Ottawa-Gatineau

2022 / décembre / Indice / 239,39 / m/m / -2,88% ↓ / ytd / -1% ↓ / a/a / -1% ↓ / pondération c11 / 5,7%

Zoom 1a 2a 3a 5a tout

à juin 2005 de déc. 2022



Indice du prix des maisons – Teranet BNC : <https://indiceprixdemaison.ca/#maps=c11>

**Des points importants à
considérer**

Style de vie désiré

- Voyager plus souvent ? (Quitter le Canada pour une période, ce qu'il faut retenir : coût de la vie, frais médicaux, nombre de jours de non résidence, etc.)
- Diminuer sa charge d'entretien et d'imprévus? Moins de tracas.
- Envie de changement, socialisation, type de loisirs et hobby en groupe ?
- Résidence avec service, un bon choix ?
- Louer un appartement/condo
- Qu'en est-il de l'aspect financier?



Besoins

- La maison actuelle ne reflète plus les besoins de la famille (les enfants sont indépendants et vivent ailleurs par exemple)
- Si on reste, besoins d'aménagements pour faciliter l'accès (rénovations potentielles)
- Besoin de liquidités pour éliminer les dettes lors de la retraite ou pour maintenir ou augmenter notre niveau de vie?



Famille

- Envie de se rapprocher de la famille, des enfants et petits-enfants (déménagement pour les suivre?)
- Garder la maison familiale pour la succession ?
- Maison multigénérationnelle ?



Budget

- Quel est mon budget actuel et prévu?
- Quel portion de mon budget va aux frais fixes associés à ma résidence: entretien et réparations (entre 1 et 3% de la valeur), taxes municipales et scolaires (environ 1% de la valeur).
- Combien vaut ma maison?
- Qu'est-ce que je peux me permettre en loyer?



Un exemple en chiffres

Produit de vente = 500 000\$
Profil d'investisseur **Équilibré**

Ajout au budget annuel = **25 200\$***
Pendant = **25 ans.**

+

Économie sur nos frais fixes actuels... (1% taxes plus au moins 1,15% frais entretiens/réparations)

Total potentiel = **36 000\$ par année** à ajouter à notre budget, donc à environ **3 000\$ par mois****

**Il faut aussi considérer l'impôt à payer sur le revenu de placement, en fonction de notre profil d'investisseur, du type de placement et de notre taux marginal. La situation de chacun est évidemment très différente et peut varier. Certaines options de placement peuvent différer l'impôt pour plusieurs années – voir prochaines section

***Hypothèses selon les normes de l'IQPF:**

- 500 000\$
- Rendement net de frais utilisé de 4% (profil équilibré),
- Inflation de 2,1%
- Durée 25 ans...
- Résultat = 2 100\$ par mois



Comment investir la somme disponible?

Respecter votre profil d'investisseur

Revenu

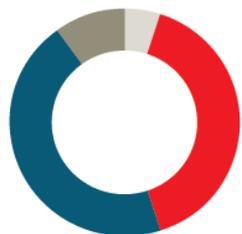
Conservateur

Équilibré

Croissance

Croissance
Max

Équilibré



Catégorie d'actifs	Min (%)	Cible (%)	Max (%)
Encaisse	0	5	20
Revenu fixe	30	40	65
Actions	30	45	65
Alternatifs	0	10	20

Vous accordez une importance égale à l'atteinte de la croissance dans vos placements et à la production d'un revenu. Vous pouvez tolérer des changements modérés dans la valeur marchande pour assurer la croissance, mais vous préférez avoir une composition mixte de placements à revenu fixe et de titres de participation pour des raisons de stabilité.

Stratégie d'investissement fiscalement avantageuse

Un exemple: les fonds de type *Catégorie de Société*

- Les fonds de Catégorie sont détenus dans une société de fonds communs de placement et procurent aux investisseurs des avantages fiscaux supplémentaires, car ils sont traités comme une seule entité aux fins de l'impôt.
- Comme les fonds Catégorie de Société ne peuvent pas distribuer de l'intérêt ou un revenu étranger à imposition plus élevée, les impôts sont minimisés ou reportés, de sorte qu'ils s'accumulent grâce à la croissance composée.

À qui s'adresse la Catégorie de Société?

- **Investisseurs individuels** ayant des placements non enregistrés
- **Retraités** désireux d'avoir une source de revenu fiscalement efficace et pouvant réduire la récupération de la Sécurité de la vieillesse (SV).
- **Sociétés à propriétaire exploitant** à l'affût d'options fiscalement avantageuses pour les profits après impôts.

La catégorie de Société en série de type *distribution*

- Possible de recevoir des liquidités mensuelles fiscalement efficaces et personnaliser le taux ou le montant de liquidités (jusqu'à 8 %), **sans** déclencher l'impôt sur les gains en capital
- Ajuster, arrêter ou reprendre les versements selon vos besoins
- Réinvestir les liquidités, modifier la répartition de l'actif au fil du temps sans déclencher l'impôt sur les gains en capital

<https://www.fidelity.ca/fr/products/taxsmartsolutions/>



Quel genre de rendement pour un portefeuille de type *Équilibré*?



Solutions alternatives

Alternatives

- Status quo : Peut-être que ne rien faire est la meilleure chose pour vous...?
- Avoir accès à l'équité sur la propriété et utiliser ces fonds... Un mot sur le programme *Chip* ou la marge de crédit hypothécaire.



Questions

Liens utiles

TAL- Québec – calcul pour l’augmentation des loyers

<https://www.tal.gouv.qc.ca/fr/calcul-pour-la-fixation-de-loyer/outil-de-calcul>

Pouvez-vous demander des frais de déménagement?

<https://www.canada.ca/en/revenue-agency/services/tax/individuals/topics/about-your-tax-return/tax-return/completing-a-tax-return/deductions-credits-expenses/line-21900-moving-expenses/you-claim-moving-expenses-11.html>

<https://www.revenuquebec.ca/fr/citoyens/declaration-de-revenus/produire-votre-declaration-de-revenus/comment-remplir-votre-declaration/aide-par-ligne/201-a-260-revenu-net/ligne-228/>

Crédit d’impôt pour maintien à domicile

<https://www.revenuquebec.ca/fr/citoyens/credits-dimpot/credit-dimpot-pour-maintien-a-domicile-des-aines/>

Solutions fiscalement optimisées de Fidelity

<https://www.fidelity.ca/en/products/taxsmartsolutions/?language=en>

Notre site web: <https://www.fbngp.ca/conseiller/equipe-gestion-de-patrimoine-bertrand-dubreuil.html>

Simon-Pierre Dubreuil, Pl. Fin., CIM®

Conseiller en gestion de patrimoine | Wealth Advisor
Gestionnaire de portefeuille | Portfolio Manager

Équipe de Gestion de patrimoine | **Bertrand-Dubreuil** | Wealth Management Team

Tel. (613) 760-3785 Fax. (613) 236-5916
simonpierre.dubreuil@bnc.ca

