

Exposé sur les coûts de clôture

Linda Laramy, Director Client Services, SIRVA Mortgage and
Cheryl Pfaffenberger, Director Client Services, SIRVA Mortgage

Ce que vous et vos employés devez savoir sur les frais de clôture ?

Les employés ont tout intérêt à bien comprendre les coûts de clôture: ce qu'ils sont et ce à quoi ils doivent s'attendre. Les professionnels de la délocalisation des entreprises peuvent aider les employés en comprenant ces coûts eux-mêmes, en couvrant une partie de ces coûts et en travaillant avec un prestataire de prêts hypothécaires expérimenté dont l'équipe peut fournir une expertise de bout en bout dans le cadre du processus global de mobilité. Il y a beaucoup de choses à savoir sur le financement d'une maison, mais en s'associant à un prestataire de prêts hypothécaires expérimenté, les employés sont en mesure de terminer leur achat de maison avec beaucoup moins de stress et beaucoup plus de confiance dans le fait qu'ils ont reçu la meilleure offre de prêt hypothécaire pour répondre à leurs besoins avec la meilleure épargne possible. Les entreprises tirent avantage de savoir que leurs employés seront libres de se concentrer davantage sur leurs nouveaux rôles – et que ces employés seront plus heureux, ayant eu une expérience plus positive lors de leur déménagement.

Les coûts de clôture peuvent souvent être une source de confusion pour les employés. Vous trouverez ci-dessous quelques termes et concepts clés pour aider les employeurs à soutenir leurs expatriés et personnes transférées à destination ou au sein des États-Unis.

Coûts de clôture: Que sont-ils?

Les coûts de clôture comprennent tous les frais associés à l'achat ou au refinancement d'une maison, au-delà du coût de l'acompte nécessaire, versés pour couvrir les coûts de la transaction. Généralement dans une fourchette de 2 à 5% du prix de vente de la maison, ces coûts peuvent varier d'un État à l'autre, mais ils sont toujours versés à la clôture.

Le bureau de protection financière des consommateurs (Consumer Financial Protection Bureau) exige que tous les prêteurs fournissent aux acheteurs une offre de prêt (Loan Estimate, LE), détaillant ces coûts, dans les trois jours suivant leur demande. En plus de fournir des informations essentielles, l'offre de prêt, LE, permet également aux acheteurs de comparer les offres du marché lorsqu'ils recherchent un prêt hypothécaire. Jetons, ci-dessous, un coup d'œil à certains de ces coûts de clôture standard aux États-Unis.

Coût du prêt

Le coût du prêt, le plus variable de tous les coûts liés à une clôture, représente l'ensemble des charges du prêteur pour le traitement et la clôture d'un prêt. Lors de la comparaison des

coûts globaux entre les prêteurs potentiels, il est très important de tenir compte de tous les coûts de prêt inclus dans chaque offre pour faire une comparaison précise.

Frais de dossier

La section Frais de dossier d'une offre de prêt (LE) énumère les coûts facturés par le prêteur qui sont associés à la garantie d'un prêt. Les frais de dossier incluent les frais pour:

- **Une demande:** Frais à la charge du prêteur pour le traitement d'une demande
- **Souscription:** Frais facturés pour souscrire le prêt et déterminer si le prêt peut être approuvé
- **Points:** Pourcentage du montant du prêt versé directement au prêteur en échange d'un taux d'intérêt réduit (les points sont facultatifs)
- **Traitement du prêt:** Frais pour couvrir le coût de traitement des documents relatifs à une demande de prêt hypothécaire
- **Frais de montage:** Un pourcentage du montant du prêt versé directement au prêteur (il s'agit strictement d'un revenu pour le prêteur et ne peut pas être utilisé pour réduire le taux d'intérêt. Ces frais peuvent englober d'autres frais, tels que la demande et la souscription, il est donc important que les acheteurs demandent ce qui est inclus pour éviter d'être facturés deux fois.)

Services non négociables

Ces frais sont facturés par des tiers et vous sont transmis par le biais du prêteur. Certains frais indiqués sur une offre de prêt (LE) seront très probablement similaires d'un prêteur à l'autre. Les services suivants ne sont pas négociables:

- **Certificat d'inondation:** Frais pour déterminer si la propriété est située en zone inondable

- **Une évaluation:** Honoraires d'un expert agréé pour déterminer la valeur d'une maison et fournir un rapport d'évaluation
- **Frais de service des impôts:** Frais pour s'assurer que les débiteurs hypothécaires paient leurs impôts fonciers à temps
- **Un rapport de solvabilité:** Frais facturés par un tiers pour fournir au prêteur un rapport de solvabilité

Services que vous pouvez négocier

Bien qu'il existe de nombreux services non négociables par l'acheteur, quelques-uns le sont. Par exemple, un employé ou un employeur peut ne pas avoir la possibilité de rechercher un fournisseur d'évaluation, mais il/elle *peut* faire des recherches pour trouver le meilleur coût pour les sociétés en titre. Si l'acheteur achète dans un État où le vendeur a le droit de choisir la société en titre, le dépôt fiduciaire ou l'avocat, l'acheteur sera tenu de faire appel à cette société et de demander à recevoir une liste de ses honoraires.

Frais de la société en titre

À des fins de transparence, les honoraires de la société en titre indiqués dans l'offre de prêt (LE) proviennent généralement de la société en titre préférée du prêteur, mais l'acheteur n'est pas obligé d'utiliser la société préférée. Si vous faites appel à la société en titre préférée du prêteur, les frais de la société en titre ne peuvent pas changer plus de 10% d'ici la clôture. C'est pourquoi les coûts de la société en titre ne doivent généralement pas être utilisés pour comparer les différentes offres de prêt.

Les honoraires de la société en titre peuvent inclure:

- **Honoraires de clôture/règlement:** Honoraires payés à la société en titre, au dépôt fiduciaire ou à un avocat pour la gestion de la clôture
- **Honoraires d'avocat:** Honoraires d'un avocat représentant l'acheteur et/ou le prêteur dans les États où la loi ou les douanes l'exige(nt)
- **Honoraires de recherche par titre:** Honoraires versés à une société en titre pour rechercher dans les archives publiques du bien immobilier concerné (pour s'assurer qu'il n'y a aucun litige potentiel sur la propriété; de

privilèges/réclamations non libérés sur la propriété; ou de dossiers manquants, incomplets ou défectueux)

- **Honoraires d'assurance titres:** Politiques visant à protéger le prêteur (obligatoire) et le propriétaire (facultatif) contre toute perte due à des défauts de titre
- **Frais de préparation des documents:** Honoraires versés à la société en titre, au dépôt fiduciaire ou à l'avocat pour la préparation des actes juridiques
- **Frais de notaire:** Honoraires versés à un notaire public pour l'authentification des documents juridiques nécessaires
- **Frais divers**

Autres coûts

En plus des frais de prêt, il existe d'autres coûts associés à l'achat d'une maison, notamment les frais d'enregistrement et les dépenses prépayées comme les taxes foncières et l'assurance habitation.

Taxes et autres redevances gouvernementales:

L'achat d'une maison est soumis à diverses redevances gouvernementales. Les comtés locaux, par exemple, perçoivent une redevance pour l'enregistrement des actes en tant qu'archives publiques. Les frais d'enregistrement et l'impôt sur les mutations varient selon le lieu, les montants étant déterminés par et versés à la ville, au comté, à l'État.

Postes prépayés:

Ce sont des postes que le prêteur exige de payer à l'avance. Ils comprennent l'assurance habitation, les intérêts hypothécaires, les taxes foncières, l'assurance hypothécaire, ainsi que les fonds nécessaires pour établir un compte séquestre (le cas échéant).

Prime d'assurance habitation:

Avant qu'un acheteur puisse conclure un prêt, il devra obtenir une police d'assurance du propriétaire. Le prêteur devra estimer le coût de cette assurance au moment de la demande, car l'emprunteur choisira l'assurance du propriétaire qui déterminera la prime qu'il devra verser. L'acheteur doit soit obtenir d'un courtier d'assurance une quittance, et avoir payé

l'assurance à la clôture, soit obtenir une attestation d'assurance avec un reçu de paiement si les frais sont payés après la clôture. Une année complète d'assurance est généralement exigée.

Prime d'assurance hypothécaire:

Dans certains cas, une clause de prêt peut exiger que le paiement de l'assurance hypothécaire soit effectué à l'avance. Il existe des scénarios de prêts spécifiques qui exigeront ce paiement et doivent être discutés avec votre prestataire de prêt hypothécaire.

Intérêts prépayés:

Les prêteurs facturent toujours des intérêts à partir du jour où l'acheteur clôture son prêt jusqu'à la fin de ce mois. Par exemple, si un acheteur clôture son prêt le 15 novembre et que le premier versement hypothécaire est dû le 1er janvier, le prêteur percevra 16 jours d'intérêts de sorte que les intérêts de l'acheteur seront payés jusqu'au 1er décembre. Les intérêts de décembre seraient perçus (en arriérés) avec le versement de janvier de l'acheteur.

Taxes foncières:

Si une redevance fiscale est due au moment de la clôture, la société en titre exigera qu'elle soit acquittée avant de finaliser la vente. Les taxes foncières sont calculées au prorata entre l'acheteur et le vendeur à la date limite d'achat de la maison.

Paiement du dépôt fiduciaire initial à la clôture:

Si les taxes et l'assurance sont incluses dans le paiement du prêt hypothécaire, le prêteur devra constituer des réserves mensuelles suffisantes pour que le compte séquestre de l'acheteur dispose de fonds suffisants payer les taxes foncières et l'assurance habitation à échéance des paiements. La manière de présenter ces réserves peut varier d'un prêteur à l'autre. Les réserves ne devraient pas trop varier entre les prêteurs. Toutefois, si une différence significative est constatée entre les prêteurs potentiels, les employés et les employeurs doivent demander une explication quant à la manière dont ces chiffres ont été calculés.

Autres coûts:

La section «Autres» apparaissant sur l'offre de prêt (LE) de l'acheteur peut indiquer les coûts facultatifs tels que l'assurance titres du propriétaire, les vérifications ou les honoraires d'avocat. Ces coûts peuvent également inclure des éléments tels que les frais du syndicat de propriété (Homeowner's Association, HOA), ou une garantie sur la maison.

En fin de compte, les coûts de clôture varient selon le type de prêt demandé, le type de bien immobilier acheté et son occupation, l'étude de solvabilité de la personne et les pratiques locales. La responsabilité de ces coûts varie également, certains frais étant à la charge des acheteurs et d'autres des vendeurs. Les clients qui incluent des garanties d'achat dans leur police couvriront généralement les coûts de clôture normaux et habituels, et non récurrents, lorsque leur salarié transféré achète une résidence dans le lieu de destination. Il est

important de noter que ces éléments remboursés sont considérés comme une source de revenus pour l'employé et sont soumis à l'impôt. Les articles prépayés, tels que les taxes et assurances, ne sont pas couverts. Il est recommandé de consulter un fournisseur de prêts hypothécaires bien informé afin de minimiser la confusion et d'optimiser l'expérience de l'acheteur pour obtenir un prêt hypothécaire et la clôture de l'achat d'une nouvelle maison.

Déclarations

En plus de devoir fournir une offre de prêt (Loan Estimate, LE) dans les trois jours suivants la demande de l'acheteur, le prêteur doit également fournir une déclaration de clôture (Closing Disclosure, CD), qui indique les coûts de clôture réels et définitifs, au moins trois jours avant la clôture. Cela permet à l'acheteur de comparer les deux offres, de noter d'éventuelles variations et de se préparer à la finalisation de la transaction. Le montant d'augmentation des frais variables est plafonné pour n'importe quel CD par rapport au LE; certains frais ont une marge d'augmentation de 10%, tandis que d'autres sont fixes.

Accompagner la délocalisation des employés lors du processus de clôture

La délocalisation peut être une étape éprouvante pour les employés. Lorsque cette étape comprend l'achat d'une nouvelle maison dans un nouvel endroit, les employeurs doivent être conscients des éléments ci-dessus pour accompagner éventuellement leurs employés dans leur délocalisation. S'assurer que les employés vivent positivement leur délocalisation et que leur état de solvabilité reste équilibré après une clôture présente divers avantages, à la fois pour l'employé et l'entreprise. En plus de garantir que l'employé prend ses nouvelles fonctions dans des conditions favorables, la délocalisation dans un contexte positif joue en faveur du taux de rétention de l'employé, ce dernier peut se concentrer pleinement au poste qu'il occupera et cela renforce l'image de la marque en matière de mobilité de ses employés.

SIRVA Mortgage possède plus de 25 ans de spécialisation et d'expertise dans le prêt hypothécaire de délocalisation. Nous comprenons le rôle important que joue le financement d'un bien immobilier dans le processus de délocalisation. Veuillez [consulter notre site Mortgage, spécialisé dans le prêt hypothécaire](#), pour en savoir plus, ou nous contacter, à l'adresse suivante conciERGE@sirva.com.

Contributeurs :

Linda Laramy | Director Client Services, SIRVA Mortgage

Cheryl Pfaffenberger | Director Client Services, SIRVA Mortgage

Lisa Marie DeSanto | Manager, Content Marketing

Avis et clause de non-responsabilité:

Ce blog apporte une vue générale des coûts de clôture des prêts hypothécaires recueillis auprès de sources et d'informations accessibles au public. Il ne s'agit pas de conseils ou de directives pour une situation hypothécaire particulière. Seul un prêteur agréé ou un avocat peut fournir une consultation et des informations concernant une situation spécifique ou une demande de prêt hypothécaire. Ce billet de blog n'est pas une offre de crédit. Les approbations de prêts hypothécaires sont basées sur des qualifications de solvabilité individuelles.

Pour plus d'informations, veuillez voir [la clause de non-responsabilité du blog de SIRVA](#).