

Ce qu'il faut savoir sur les prises en charge de prêts hypothécaires commerciaux



20 JUILLET 2023 8 MIN DE LECTURE

Auteurs(trice): Patrick Mah, Paul S. Taylor

Depuis que le taux cible du financement à un jour de la Banque du Canada et les taux d'intérêt préférentiels des prêteurs (collectivement, les Taux d'intérêt) ont commencé à augmenter en mars 2022, le nombre d'opérations de prise en charge de prêts hypothécaires commerciaux (Opérations de prise en charge) réalisées dans tout le pays a considérablement augmenté. Notre équipe des services financiers a réalisé plus d'Opérations de prise en charge au cours des 12 derniers mois qu'au cours des 10 dernières années. Les prêteurs qui n'ont jamais effectué d'Opérations de prise en charge se rendent compte qu'ils en effectuent pour la première fois à la demande de leurs emprunteurs.

L'augmentation du nombre d'Opérations de prise en charge est due à la hausse rapide des Taux d'intérêt et au désir des emprunteurs de profiter d'un taux d'intérêt existant inférieur. Pour les emprunteurs existants, cela signifie utiliser des conditions de financement attrayantes pour inciter un acheteur à acheter leur bien ou pour augmenter le prix d'achat de leur bien. Pour les nouveaux emprunteurs, cela signifie économiser le différentiel de taux d'intérêt entre les taux d'intérêt actuellement disponibles et le taux d'intérêt fixe inférieur de l'emprunteur existant.

Dans le présent article, nous abordons les Opérations de prise en charge en général et expliquons ce qu'elles sont; nous soulignons certains des avantages des Opérations de prise en charge pour les emprunteurs et les prêteurs; nous examinons comment les Opérations de prise en charge sont abordées d'un point de vue juridique; et nous soulignons certains pièges courants et certaines nuances dont les prêteurs doivent être conscients en ce qui concerne les Opérations de prise en charge.

Opérations de prise en charge

Une Opération de prise en charge est une opération de financement dans le cadre de laquelle, au moment de la conclusion de l'achat et de la vente d'un bien immobilier commercial, l'acheteur prend en charge le prêt hypothécaire du vendeur et les sûretés connexes. À l'issue de l'opération d'achat et de vente et de l'Opération de prise en charge, l'acheteur prend la place du vendeur, le remplace en tant qu'emprunteur du prêteur et prend en charge ses obligations d'emprunteur en ce qui concerne le prêt hypothécaire et les sûretés connexes, et devient responsable vis-à-vis du prêteur.

Avantages des Opérations de prise en charge pour les emprunteurs et les prêteurs

Les emprunteurs et les prêteurs peuvent bénéficier de la réalisation d'une Opération de prise en charge de plusieurs façons, notamment celles décrites ci-dessous.

Avantages pour les emprunteurs existants :

- évitement des frais de remboursement anticipé
- prix d'achat potentiellement supérieur pour le bien immobilier commercial vendu
- probabilité accrue de réalisation de l'opération d'achat et de vente

Avantages pour les nouveaux emprunteurs :

- économies d'intérêts sur la durée du prêt hypothécaire
- prime d'assurance prêt hypothécaire déjà payée, sans avoir à en payer une autre
- économies potentielles sur les frais juridiques, le coût de l'assurance-titres et les frais d'enregistrement des droits immobiliers
- processus légal plus efficace et plus rapide

Avantages pour les prêteurs :

- établissement de la bonne volonté et renforcement des relations avec les emprunteurs existants et les nouveaux emprunteurs, ce qui favorise l'accroissement éventuel des affaires
- établissement de nouvelles relations avec de nouveaux emprunteurs avec lesquels le prêteur n'a jamais traité
- économie du temps, de l'argent et des efforts qu'ils devraient autrement investir si le prêt hypothécaire était remboursé (au lieu d'être pris en charge)
- en ce qui concerne la garantie, position améliorée avec profil de risque réduit
- processus d'approbation plus rapide et moins onéreux qu'une nouvelle demande de prêt
- augmentation des frais liés à l'apport de modifications et à la demande de consentement à l'Opération de prise en charge

Considérations juridiques pour les Opérations de prise en charge

Si un prêteur est disposé à consentir à une Opération de prise en charge, il émet généralement une lettre de consentement dans laquelle il énonce les conditions auxquelles il est disposé à autoriser la réalisation d'une Opération de prise en charge (une Lettre de consentement). La Lettre de consentement inclut généralement les modifications à apporter à la convention de prêt et aux sûretés connexes, ainsi que les nouvelles modalités et exigences en matière de sûretés.

Une fois que toutes les parties ont signé la Lettre de consentement, le prêteur charge son avocat d'achever le travail de nature juridique et de préparer la documentation pertinente pour l'Opération de prise en charge, ce qui comprend généralement les éléments suivants :

- examen des sûretés sous-jacentes et identification des modifications à apporter
- exécution de la vérification diligente d'ordre juridique nécessaire à l'égard des parties au

prêt, ainsi que la vérification diligente de haut niveau à l'égard du bien immobilier commercial

- rédaction de la convention de prise en charge et des autres documents de garantie du prêt
- prestation de conseils sur la nécessité ou non d'avoir une assurance-titres et si l'enregistrement de la convention de prise en charge sur le titre du bien immobilier commercial est requis
- enregistrement de nouvelles inscriptions ou d'inscriptions modifiées portant sur des biens meubles, à l'égard des nouvelles parties au prêt accordant des sûretés, le cas échéant
- collaboration avec les avocats des emprunteurs existants et nouveaux afin de déterminer les conditions fiduciaires et les mécanismes de clôture appropriés pour la réalisation de l'Opération de prise en charge

Pièges et nuances pour les prêteurs

Bien que les Opérations de prise en charge soient relativement courantes et bénéfiques pour les prêteurs, ces derniers doivent être conscients des pièges et des risques suivants en ce qui concerne les Opérations de prise en charge :

- Veiller à ne pas libérer les parties au prêt d'obligations qui, autrement, seraient maintenues après le remboursement du prêt hypothécaire (par exemple, les clauses environnementales et les clauses d'indemnisation).
- Veiller à ce que le paiement des intérêts jusqu'à et après la réalisation de l'Opération de prise en charge soit pris en compte (de préférence par un ajustement entre l'emprunteur existant et le nouvel emprunteur).
- Veiller à ne pas diminuer par inadvertance les sûretés connexes au prêt par une mauvaise préparation de la documentation relative à l'Opération de prise en charge.
- Veiller à ne pas accorder par inadvertance aux nouvelles parties au prêt des droits personnels qui ne devaient être accordés qu'aux parties au prêt existantes.
- Ne pas confondre et ne pas superposer la responsabilité primaire et la responsabilité secondaire des parties au prêt. Traiter cette question par le biais des exigences relatives aux sûretés.
- Aborder les Opérations de prise en charge conclues avec des personnes physiques différemment de celles qui sont conclues avec des personnes morales, compte tenu des différences en matière de recours possibles.
- Déterminer si l'assurance-titres est nécessaire, même si les sûretés pour le prêt existent déjà.
- Être attentif à toute approbation requise de la part de tiers (par exemple, l'approbation de la Société canadienne d'hypothèques et de logement en ce qui concerne un prêt assuré) dans le cadre de l'Opération de prise en charge et les devancer, de manière à ce qu'il n'y ait pas de répercussions sur le calendrier de clôture de l'Opération de prise en charge.
- Ne pas négliger la vérification diligente et ne pas penser qu'elle peut être ignorée parce que le prêt est un prêt existant. Veiller à ce que les parties au prêt existantes, le bien immobilier commercial et toute nouvelle partie au prêt fassent toujours l'objet d'une certaine vérification diligente.

- Déterminer s'il y aura un changement en ce qui concerne le gestionnaire immobilier et examiner toute nouvelle convention de gestion immobilière, le cas échéant, avant la réalisation de l'Opération de prise en charge.
- Veiller à ce que les lois relatives à la connaissance du client et à la lutte contre le blanchiment d'argent soient respectées en ce qui concerne les nouvelles parties au prêt et à ce qu'elles ne soient pas négligées.
- Traiter chaque Opération de prise en charge comme une opération unique. Bien qu'il y ait des similitudes, il y a aussi des différences, et les conditions doivent être adaptées à chaque Opération de prise en charge.

Si vous avez des questions concernant les Opérations de prise en charge ou des préoccupations concernant un financement, n'hésitez pas à communiquer avec un membre de l'équipe des services financiers d'Osler. Nous disposons d'experts dans tout le pays qui se feront un plaisir de vous aider et de répondre à vos questions.

<!--

Key contacts for assumptions of commercial mortgage loans



Rick Fullerton Partner, Financial Services, Toronto rfullerton@osler.com 416.862.4604



Constantine Troulis Partner, Financial Services, Montréal ssarangi@osler.com 514.904.8105



Patrick Mah Partner, Financial Services, Calgary pmah@osler.com 403.260.7052



Paul S. Taylor Partner, Financial Services, Calgary ptaylor@osler.com 403.260.7085



Martha Martindale Partner, Financial Services, Calgary mmartindale@osler.com
604.692.2759

->