Sophia et Raj décident de vendre la maison familiale : RBC® les a aidés à élaborer leur plan

Sophia et Raj aiment leur maison. Pendant les 25 dernières années, leur domicile a été leur château et l'endroit où ils ont élevé leurs deux fils et leur fille. Au fil des ans, ils se sont liés d'amitié avec les voisins, ont rénové leur cuisine et ont fait de leur maison un endroit rempli de souvenirs.

Toutefois, au cours des cinq dernières années, certaines choses ont changé. Les hivers ayant commencé à sembler un peu plus durs qu'ils ne l'étaient auparavant, Sophia et Raj passent maintenant la saison froide dans le Sud. Chaque printemps, à leur retour à la maison, ils remarquent que des travaux sont nécessaires, p. ex. terrasse à refaire, toit à remplacer et entrée de cour à repaver.

En même temps, ils trouvent que l'établissement de leur budget s'avère un peu plus compliqué. Lorsqu'ils ont pris leur retraite à l'âge de 62 ans, Sophia et Raj ont tous deux décidé de recevoir des prestations anticipées du Régime de pensions du Canada (RPC). Les prestations du régime de retraite de l'employeur de Raj étaient suffisantes pour couvrir leurs dépenses quotidiennes, mais ils devaient à l'occasion faire des ponctions sur leur épargne pour les rénovations et les vacances. Vu les hausses constantes de l'impôt foncier et des factures de services publics, les prestations de la Sécurité de la vieillesse (SV) qu'ils ont commencé à toucher à 65 ans ne leur ont pas semblé du tout être une augmentation de leur revenu ! L'an dernier, à l'âge de 68 ans, ils ont décidé de convertir leur régime enregistré d'épargne-retraite (REER) en fonds enregistré de revenu de retraite (FERR) pour accroître leurs liquidités.

Après avoir rencontré un agent immobilier de la région lors d'un événement communautaire, Sophia et Raj ont décidé d'envisager l'idée de déménager dans un logement plus petit et d'investir une partie du produit de la vente de leur maison pour accroître leurs liquidités mensuelles. Cette idée leur était déjà venue à l'esprit après qu'un de leurs amis eut été forcé de prendre rapidement une décision semblable en raison de son état de santé. L'agent immobilier a passé un certain temps à parler avec eux des avantages et des désavantages des différents types de propriétés et il leur a suggéré une solution à laquelle ils n'avaient jamais songé auparavant : louer un logement. Décontenancés par la quantité de nouveaux renseignements à assimiler, Sophia et Raj ont pris rendez-vous avec Tara, leur planificatrice financière de RBC, pour examiner leur situation financière et comprendre les conséquences des choix qui s'offrent à eux.

Le portrait financier :

Sophia et Raj ont fini de rembourser leur hypothèque il y a cinq ans et paient 5 000 $ par an (ou 415 $ par mois) en taxes foncières, plus 400 $ par mois pour le chauffage et l'électricité. L'agent estime la valeur de leur maison à 650 000 $. Une copropriété dans le même secteur coûte 375 000 $, auxquels il faut ajouter 650 $ par mois pour les frais d'entretien et les taxes. S'ils préfèrent louer la copropriété, le coût estimatif est de 2 100 $ par mois.

Lorsque Sophia et Raj vendront leur maison :	
Produit de la vente de leur maison	650 000 $
Moins : Honoraires immobiliers et frais de clôture	65 000 $
Fonds disponibles	585 000 $

Le taux d'imposition marginal de Sophia et de Raj est de 30 %. Ils s'attendent à vivre encore 25 ans et ne prévoient pas mettre beaucoup d'argent de côté à laisser en héritage. Ils ont parlé à leurs proches : leurs enfants désirent qu'ils profitent de la vie plutôt que de se préoccuper de leur laisser de l'argent en héritage. Ils ont demandé à Tara de calculer, en se fondant sur tous ces renseignements, le montant de revenu mensuel et de capital qu'ils pourraient retirer si les fonds disponibles leur rapportaient un taux de rendement de 4,5 %. Par souci de prudence, ils lui ont demandé de prévoir d'abord un versement mensuel moindre et, par la suite, de le majorer de 3 % chaque année pour compenser l'inflation.

Option 1 : Achat d'une copropriété de 375 000 $ et placement de 200 000 $	
Produit de la vente de la maison	585 000 $
Prix d'achat de la copropriété	375 000 $
Frais de déménagement	10 000 $
Fonds à placer	**200 000 $**
Charges de copropriété et taxes foncières	650 $/mois (chauffage et électricité inclus)

Dans un tel scénario, où ils placeraient 200 000 $ à un taux de 4,5 %, leurs liquidités mensuelles supplémentaires après impôt seraient de 688 $ la première année. Dans 25 ans, leurs liquidités mensuelles seraient de 1 399 $.

Ce que leur procurerait l'option 1 :	
Liquidités mensuelles générées la première année par le placement de 200 000 $	688 $
Économies réalisées en taxes foncières + dépenses de base liées à la maison	815 $
Moins les charges et les taxes visant la copropriété	(650 $)
Liquidités mensuelles supplémentaires la pre-mière année	853 $

Option 2 : Vente de la maison et location d'une copropriété pour 2 100 $ par mois	
Produit de la vente de la maison	585 000 $
Frais de déménagement	10 000 $
Fonds à placer	**575 000 $**
Loyer mensuel	2 100 $

Dans un tel scénario, où ils placeraient la totalité du produit de la vente de leur maison, leurs liquidités mensuelles supplémentaires après impôt seraient de 1 978 $ la première année. Dans 25 ans, elles seraient de 4 021 $.

Ce que leur procurerait l'option 2 :	
Liquidités mensuelles générées la première année par le placement de 575 000 $	1 978 $
Économies réalisées en taxes foncières + dépenses de base liées à la maison	815 $
Loyer (comprend les dépenses de base liées au logement)	(2 100 $)
Liquidités mensuelles supplémentaires la première année	693 $

Conclusion

Les deux options permettraient d'améliorer les liquidités de Sophia et de Raj.

L'achat de la copropriété leur permettrait de continuer d'être propriétaires de leur logement, dont la valeur peut augmenter (ou diminuer). Ils disposeraient ainsi d'un coussin supplémentaire s'ils vivaient encore pendant plus de 25 ans, et ils pourraient également laisser un héritage. Cette possibilité, qu'ils ne jugent pas essentielle,

est néanmoins réconfortante pour eux. Toutefois, s'ils choisissent cette option, ils doivent continuer d'assumer les responsabilités et les dépenses inhérentes à la propriété d'un logement.

La location d'une copropriété leur permettrait de ne plus jamais avoir à se préoccuper du remplacement des appareils électroménagers ni à entreprendre des réparations importantes. De plus, ils peuvent déménager s'ils n'aiment pas l'immeuble ou le voisinage. Par contre, ils sont moins libres de décider de choses comme les rénovations et la couleur des murs. Enfin, lorsque leurs revenus se tariront après 25 ans, ils n'auront plus de coussin financier.

La décision :

Sophia et Raj décident d'acheter la copropriété. Ils ont confiance en leur futur voisinage et ils aiment l'immeuble. Raj estime qu'il est très important de demeurer propriétaire, mais il admet être un peu inquiet à propos des charges de copropriété. En revanche, il se réjouit à l'idée qu'une autre personne s'occupera des travaux d'entretien ou de réparation. Le montant supplémentaire de 853 $ dont ils disposeront par mois leur permettra de voyager pendant qu'ils sont toujours en bonne santé, et de jouir du mode de vie à la retraite auquel ils aspiraient pendant leurs années de dur labeur.

Sophia et Raj décident d'acheter la copropriété. Ils ont confiance en leur futur voisinage et ils aiment l'immeuble.

Que feriez-vous à leur place ? Votre réponse serait-elle la même si votre situation changeait ? Qu'arrivera-t-il si vous ou un de vos proches avez des problèmes de santé, subissez une perte ou recevez une indemnité de départ avant la retraite ?

Adressez-vous à un planificateur financier RBC, qui pourra examiner avec vous quelles sont vos options et vous aidera à prendre la meilleure décision possible au sujet de votre avenir financier.

Pour en savoir plus sur la façon dont RBC peut vous aider à vivre la retraite de vos rêves, parlez à un conseiller dès aujourd'hui ou rendez-vous à rbc.com/plan30ans

---

RBC Planification financière

® / MC Marque(s) de commerce de Banque Royale du Canada. RBC et Banque Royale sont des marques déposées de Banque Royale du Canada. © 2016 Banque Royale du Canada.

Ce document n'est qu'une source d'information générale et ne vise pas à dispenser des conseils particuliers sur les placements, sur les impôts ou sur les questions d'ordre juridique ou financier. Nous n'avons ménagé aucun effort pour en assurer l'exactitude au moment de sa publication, mais nous ne pouvons en garantir l'exactitude ou l'exhaustivité. Les taux d'intérêt, l'évolution du marché, les décisions en matière d'impôt et divers autres facteurs touchant les placements sont susceptibles de changer rapidement. Vous devriez consulter votre conseiller fiscal, votre comptable ou votre conseiller juridique avant de prendre toute décision fondée sur le contenu du présent document.

RBC Planification financière est un nom commercial utilisé par Fonds d'investissement Royal Inc. (FIRI). Les services de planification financière et les conseils de placement sont fournis par FIRI. FIRI, RBC Gestion mondiale d'actifs Inc., Banque Royale du Canada, Société Trust Royal du Canada et Compagnie Trust Royal sont des entités juridiques distinctes et affiliées. FIRI est inscrit au Québec en tant que cabinet de services financiers.

VPS97441

115927 (12/2016)