



Guide de l'acheteur



ProprioDirect
AGENCE IMMOBILIÈRE

Table des matières

Acheter avec un courtier immobilier Proprio Direct	3
Avant de débiter vos recherches	5
1. Déterminez vos besoins	6
2. Établissez votre budget	8
3. Faites équipe avec un courtier immobilier Proprio Direct	17
4. Signez votre Contrat de courtage exclusif — Achat	20
Bon à savoir	22
Pendant le processus d'achat	23
5. La recherche de votre maison de rêve	24
Bon à savoir	26
6. Promesse d'achat et négociations	28
7. L'inspection de la propriété	32
8. Conclure la vente chez le notaire	33
9. La remise des clés	35
Après l'achat	36
10. Déménagement	37



Acheter avec un courtier immobilier Proprio Direct

Les courtiers de votre histoire depuis plus de 35 ans !

Proprio Direct offre l'accompagnement et l'expertise de près de 700 courtiers immobiliers desservant les quatre coins de la province. En nous choisissant, vous profitez du savoir-faire et de l'expérience d'une bannière au Québec dont l'efficacité est reconnue depuis de nombreuses décennies.

Notre modèle d'affaires repose sur les intérêts de nos clients ; vous êtes au cœur de nos préoccupations ! Notre service est donc orienté vers l'expérience client.



Les grandes étapes pour l'achat de votre maison

*Un accompagnement de **A à Z** ›*

Avant de débuter vos recherches

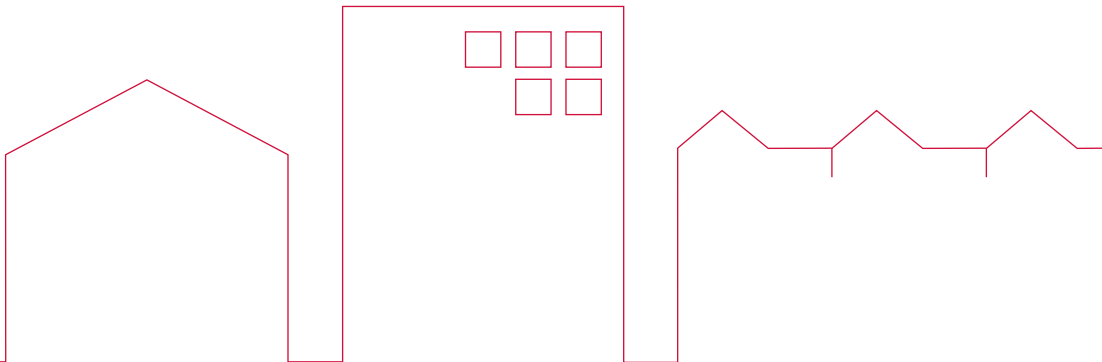




Déterminez vos besoins

Avant de commencer les visites ou d'établir un budget, il est essentiel de prendre le temps de définir clairement vos attentes et vos besoins. Identifiez les caractéristiques essentielles de la propriété souhaitée.

- › Quel type de propriété recherchez-vous ?



- › Quel emplacement préférez-vous ?



- › Quels services à proximité sont-ils prioritaires pour vous ?
- › Quels sont vos besoins à l'intérieur de votre nouvelle demeure ?



- › Êtes-vous prêt à faire des rénovations ?
- › Quels sont les aspects importants pour l'extérieur ?



- › Avez-vous l'intention d'y exploiter un bureau ou une entreprise ?
- › Avez-vous l'intention d'y loger vos parents ?

N'oubliez pas de dresser une liste des éléments que vous ne voulez absolument pas retrouver dans votre future maison.



Établissez votre budget

Avant de vous lancer dans la recherche de votre propriété, il est primordial de déterminer votre budget. Cette étape vous permettra de cibler les propriétés abordables et d'éviter les mauvaises surprises financières.

Rencontre avec un conseiller financier

Prenez rapidement rendez-vous avec votre planificateur financier ou votre courtier hypothécaire. Il évaluera votre situation financière (cote de crédit, dettes, placements, mise de fonds disponible, etc.), vous présentera les divers incitatifs et programmes d'accès à la propriété auxquels vous pourriez être éligible. Ensemble, vous établirez un plan financier solide et réaliste.

Calcul des frais mensuels

En plus de vos mensualités hypothécaires, n'oubliez pas de tenir compte des frais mensuels suivants :

- ✓ Services : Hydro-Québec, internet, téléphonie, abonnements divers, etc.
- ✓ Chauffage
- ✓ Frais de condo (si applicable)
- ✓ Impôt foncier et taxes scolaires
- ✓ Assurances
- ✓ Entretien de la propriété

Prêt hypothécaire

Préautorisation hypothécaire

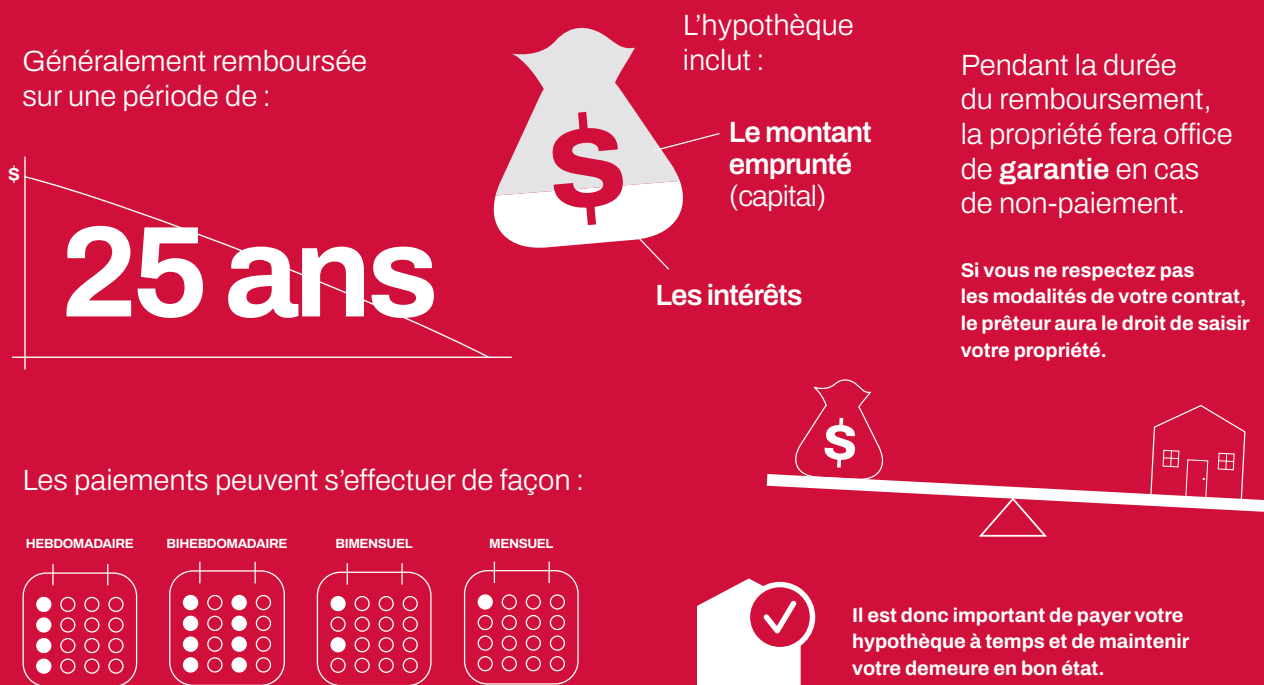
Une fois votre budget établi, votre courtier hypothécaire vous aidera à obtenir une préautorisation hypothécaire auprès d'une institution financière. Cette préautorisation vous permettra de :

- Connaître le montant maximal de l'hypothèque à laquelle vous pourriez être admissible;
- Estimer vos paiements hypothécaires mensuels;
- Garantir un taux d'intérêt pendant une période déterminée (entre 60 et 130 jours).

Qu'est-ce qu'un prêt hypothécaire ?

Le prêt hypothécaire — communément appelé « hypothèque » — offre une solution financière aux acheteurs qui ne peuvent verser qu'une partie du prix demandé de la propriété qu'ils souhaitent acquérir. Afin de couvrir le montant restant, vous devez obtenir un prêt auprès d'une institution financière, d'un prêteur virtuel ou encore d'un prêteur privé.

Une hypothèque est donc un contrat légal qui vous lie à votre prêteur.



Quel type de prêt d'hypothécaire répond le mieux à vos besoins ?



Hypothèque fermée

Le nombre et le montant des versements hypothécaires sont fixés pour la durée du terme. Il n'est pas possible de faire de remboursement du prêt hypothécaire complet avant la fin du terme, sinon des frais seront exigés. Certains prêteurs peuvent vous accorder des options de remboursement anticipé vous permettant d'effectuer des paiements supplémentaires en cours d'année.

Cette option est pour vous si :

- Vous pensez garder votre propriété jusqu'au terme de votre contrat.
- Vous trouvez que les conditions de remboursement anticipé vous offrent une souplesse suffisante pour vous permettre de rembourser un peu plus rapidement votre emprunt.



Hypothèque ouverte

Vous pouvez rembourser votre prêt avant la fin du terme ou mettre fin à votre contrat sans pénalité. Elle offre une plus grande souplesse si un jour vous voulez verser des montants supplémentaires. Habituellement, le taux d'intérêt d'une hypothèque ouverte est supérieur au taux d'intérêt d'une hypothèque fermée.

Cette option est pour vous si :

- Vous prévoyez de rembourser rapidement votre hypothèque.
- Vous envisagiez de vendre votre bien immobilier dans un avenir rapproché.

Le taux d'intérêt hypothécaire

Le taux d'intérêt hypothécaire est le montant que vous payez à votre prêteur pour utiliser son argent. Ce taux peut varier considérablement d'une institution financière à l'autre. De plus, il fluctue au fil du temps en fonction des modifications du taux directeur de la Banque du Canada, qui est lui-même influencé par divers facteurs économiques.



Taux fixe

Le taux demeure le même tout au long du terme. Il varie seulement lors du renouvellement hypothécaire. Cela convient si vous souhaitez avoir des versements stables.



Taux variable

Le taux variable augmente ou diminue selon les fluctuations des taux préférentiels des institutions bancaires. Si vous avez une bonne tolérance au risque et que vous voulez profiter des baisses de taux, c'est le bon choix pour vous.

Calculer le montant d'un prêt hypothécaire

Le montant de l'hypothèque dépend de plusieurs facteurs, notamment la valeur de la propriété, le versement initial, la durée du prêt, le taux d'intérêt et les frais de clôture.

Pour calculer le montant d'un prêt hypothécaire, vous devez :

- Soustraire la mise de fonds de la valeur de la propriété pour obtenir le montant du prêt hypothécaire;
- Choisir la durée du prêt qui convient le mieux à votre situation (amortissement);
- Déterminer le taux d'intérêt;
- Choisir la fréquence des paiements (mensuelle, bimensuelle, aux deux semaines, etc.);
- Ajouter l'assurance prêt hypothécaire s'il y a lieu. Elle peut être payée lors de la transaction ou incluse dans les paiements de votre hypothèque.

Ainsi, vous pouvez calculer le montant du paiement qui comprendra à la fois le capital, les intérêts, ainsi que les taxes et les frais d'assurance hypothécaire.

Quelle somme accumuler pour une mise de fonds ?

La mise de fonds est une partie du montant que vous versez pour faire l'acquisition d'une propriété. La somme que vous déboursez est donc déduite du prix d'achat. Votre hypothèque couvre donc le solde du prix de la maison.

Montant minimum de la mise de fonds selon le prix d'achat de votre maison

Prix d'achat de votre maison	Montant minimum de la mise de fonds
500 000 \$ ou moins	➤ 5 % du prix d'achat
500 000 \$ à 1,5 million \$	➤ 5 % de la première tranche de 500 000 \$ du prix d'achat ➤ 10 % du reste du prix d'achat qui dépasse la première tranche de 500 000 \$
1,5 million ou plus	➤ 20 % du prix d'achat ¹

Notez que si votre mise de fonds est de moins de 20 % du prix d'achat de votre propriété, vous devrez obtenir une assurance prêt hypothécaire.

1 Gouvernement du Canada. Combien faut-il pour une mise de fonds, [En ligne].
[<https://www.canada.ca/fr/agence-consommation-matiere-financiere/services/hypotheques/combien-mise-de-fonds.html>] (Consulté le 20 février 2025).



La subvention de la SCHL

La **Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL)** peut aider les acheteurs à accéder plus facilement à la propriété en participant à la mise de fonds. Par l'entremise de l'**Incitatif à l'achat d'une première propriété (IAPP)**, le gouvernement du Canada verse aux accédants à la propriété :

- 5 ou 10 % aux acheteurs d'une première propriété pour l'achat d'une maison neuve;
- 5 % aux acheteurs d'une première propriété pour l'achat d'une maison existante;
- 5 % aux acheteurs d'une première propriété pour l'achat d'une maison mobile ou usinée neuve ou existante.

Ces options peuvent être particulièrement utiles pour les acheteurs à faible revenu ou pour les premiers acheteurs qui ont du mal à économiser suffisamment d'argent pour mener à terme leur projet. Notez bien que l'incitatif octroyé devra être remboursé en entier, sans paiement partiel, après 25 ans ou à la vente de la propriété, incluant la prise de valeur de la propriété.

Comment financer votre projet immobilier ?

Il existe de nombreuses options de financement disponibles pour vous aider à réaliser vos projets immobiliers. En voici quelques-unes :

- Le compte d'épargne libre d'impôt pour l'achat d'une première propriété (CELIAPP)
- Le Régime d'accès à la propriété (RAP)
- Les crédits d'impôt
- Le compte d'épargne libre d'impôt (CELI)
- Le programme Novoclimat
- Les programmes municipaux
- La marge de crédit hypothécaire
- La location avec option d'achat
- Le prêt personnel
- Le don personnel



CELIAPP

Le CELIAPP (compte d'épargne libre d'impôt pour l'achat d'une première propriété) est un compte d'épargne libre d'impôt créé par le gouvernement fédéral dans le but d'encourager et de faciliter l'achat d'une propriété pour les premiers acheteurs.

Les avantages

- Cotisations annuelles maximales de 8 000 \$ et un total de 40 000 \$ au cours d'une vie;
- Aucun remboursement requis;
- Aucune limite de retrait;
- Aucun temps minimum de détention requis afin de retirer les fonds;
- Vos cotisations donnent droit à une déduction sur votre déclaration de revenus et de prestations;
- Votre épargne fructifie à l'abri de l'impôt;
- Date limite de cotisation : le 31 décembre de chaque année.

Critères d'admission

- Vous devez être résident canadien;
- Vous devez avoir l'âge de la majorité et avoir moins de 71 ans;
- Vous ne devez pas être propriétaire ou copropriétaire d'une résidence principale;
- Vous ne devez pas avoir occupé, comme lieu de résidence principale, une habitation appartenant à votre partenaire au cours de l'année civile courante précédant l'ouverture du compte ou à tout moment au cours des quatre années civiles précédentes.



RAP

Le RAP (régime d'accèsion à la propriété) est un programme gouvernemental qui vous permet de retirer de votre REER pour acheter votre première propriété.

Bon à savoir

Les montants retirés doivent être remboursés dans les 15 années suivant le retrait pour éviter l'imposition;

- **Limite de retrait : 60 000 \$;**
- **Cotisations annuelles maximales;**
- **Les fonds doivent être déposés dans votre REER 90 jours avant de RAPer;**
- **Date limite de cotisation : 60 jours après la fin d'année.**

Critères d'admission

- Être considéré comme acheteur d'une première habitation;
- Avoir une entente écrite pour acheter ou construire une habitation admissible pour vous-même ou pour une personne handicapée qui vous est liée;
- Résider au Canada lorsque vous retirez des fonds de votre REER au titre du RAP, et ce, jusqu'à la conclusion de l'achat ou de la construction d'une habitation admissible;
- Avoir l'intention d'occuper l'habitation admissible comme lieu principal de résidence dans l'année suivant l'achat ou la construction.



CELIAPP ou RAP : lequel dois-je privilégier ?

Le CELIAPP et le RAP sont deux outils puissants pour vous aider à réaliser votre projet. En combinant ces deux régimes, vous pourriez bénéficier d'avantages fiscaux intéressants et accélérer l'achat de votre première propriété.

Frais à déboursier lors de l'achat d'une propriété

Outre le coût d'achat de la propriété, il y a plusieurs frais à considérer. Pour éviter les mauvaises surprises, il est essentiel de comprendre tous les coûts impliqués afin de bien planifier son budget.

1

La mise de fonds



2

L'inspection



3

Le notaire



4

L'assurance habitation



5

Le déménagement



6

Les droits de mutation immobilière



7

Les rénovations



8

Les frais annuels



9

Un fonds d'urgence





Faites équipe avec un courtier immobilier Proprio Direct

Acheter soi-même ou avec un courtier ?

Votre courtier immobilier dispose des connaissances, des ressources et de l'expérience pour vous assister lors de l'achat ou la vente d'une propriété. De plus, comme c'est généralement le vendeur qui défraie la commission, le recours aux services d'un courtier n'entraîne souvent aucuns frais pour les acheteurs.

La double représentation

Lors d'une transaction immobilière, un courtier immobilier résidentiel ne peut pas représenter simultanément un acheteur et un vendeur en ayant un contrat de courtage avec les deux parties, car leurs intérêts sont opposés. La double représentation est interdite par la Loi sur le courtage immobilier. L'acheteur ne désirant pas se faire représenter pourra bénéficier d'un traitement équitable de la part du courtier du vendeur qui ne défendra que les intérêts du vendeur et pas ceux de l'acheteur.

Les questions à vous poser lorsqu'il vient le temps de choisir le bon courtier :

- › Est-il titulaire d'un permis de l'OACIQ ?
- › Connaît-il bien les secteurs qui vous intéressent ?
- › Quels services propose-t-il ?
- › Est-il disponible ? Est-il prêt à répondre à toutes vos questions ?
- › Quels types de programmes, son agence immobilière offre-t-elle à ses clients ?
- › Est-ce qu'il y a une chimie qui s'installe entre vous ?



Le travail du courtier consiste à :

- Vous orienter vers des propriétés qui correspondent à vos critères et vous fournir de l'information privilégiée;
- Vous informer des conditions actuelles du marché et de celles de votre secteur;
- Discuter de vos besoins et désirs afin de s'assurer qu'ils correspondent à votre budget;
- Organiser les visites selon vos disponibilités;
- Coordonner le travail des autres professionnels et vous faire profiter de son réseau de personnes-ressources qualifiées;
- Préparer les offres d'achat et négocier en votre nom;
- S'assurer que tous les documents requis sont conformes, bien complétés et que les dates limites et conditions sont respectées;
- Vous accompagner lors de l'inspection;
- Vous référer à un courtier hypothécaire;
- Vous informer des programmes gouvernementaux;
- Vous accompagner chez le notaire lors de la clôture de la transaction.

La valeur ajoutée des courtiers immobiliers Proprio Direct

Acheter sa première propriété, c'est l'une des décisions les plus importantes à prendre au cours d'une vie. En vous alliant avec un de nos courtiers, vous profiterez d'une expertise notable, d'une efficacité incomparable et d'une patience inébranlable de la part de nos courtiers.

Notre programme Sérénité-T

L'assurance d'une transaction en toute confiance !

La protection **Sérénité-T**, offerte par nos courtiers participants, vous donne accès à un service d'assistance légale spécialisé en immobilier pour répondre à toutes vos questions en lien avec votre transaction immobilière. Cette couverture gratuite vous propose une gamme complète d'assurances et de services de protections immobilières qui vous protégeront des imprévus avant, pendant et après votre transaction immobilière.

3 volets de protections offertes

- ✓ Protection contre les délais ou désistements lors de la transaction
- ✓ Couverture des frais juridiques encourus en cas de litige
- ✓ Service d'assistance légale pour vos questions liées à la transaction

Plus d'infos





Signez votre Contrat de courtage exclusif — Achat

Une fois que vous avez choisi d'être représenté par un courtier, vous devez obligatoirement signer le formulaire de l'OACIQ intitulé *Contrat de courtage exclusif — Achat*.

Cette protection décrit les obligations que le courtier doit respecter. Dans ce contrat, il est mentionné que notre courtier :

- Défendra vos intérêts;
- Vous conseillera selon vos besoins et critères;
- Négociera les termes d'une promesse d'achat et la présentera au vendeur ou à son courtier en votre nom.

Le contrat prévoit, entre autres :

- Les caractéristiques essentielles de la propriété recherchée
- Le prix
- Les conditions d'achat visées
- Les obligations respectives de l'acheteur et du courtier

Notez bien qu'il est interdit aux courtiers de représenter des clients s'ils n'ont pas conclu avec eux un contrat de courtage. Donc si vous choisissez de ne pas signer de contrat, votre courtier ne pourra pas défendre vos intérêts.

Qui paie la commission ?

L'acheteur qui signe un Contrat de courtage exclusif – Achat est responsable de la rétribution de son courtier immobilier. Si le vendeur est également représenté par un courtier, il y a des conditions de partage de rétribution qui seront prévues.

Quand le courtier immobilier doit-il être payé ?

La rétribution du courtier immobilier est versée **au moment de la signature de l'acte de vente**. Notez que cette somme est taxable.



Bon à savoir

Faut-il vendre avant d'acheter ou acheter avant de vendre ?

Les deux stratégies sont possibles : votre courtier immobilier Proprio Direct saura vous conseiller et coordonner l'ensemble des démarches, dates et délais en fonction de l'état du marché, votre situation financière et vos besoins.

Trouver sa future demeure sans avoir vendu

En tant qu'acheteur, vous pouvez faire une offre « conditionnelle » à la vente de votre propriété actuelle afin d'éviter d'avoir à en payer deux en même temps.

Pour pouvoir acheter avant d'avoir vendu, il est possible de contracter auprès de votre institution financière un financement provisoire. Cela vous permettra de disposer de la mise de fonds nécessaire pour acquérir votre maison « coup de cœur ».





Pendant le processus d'achat

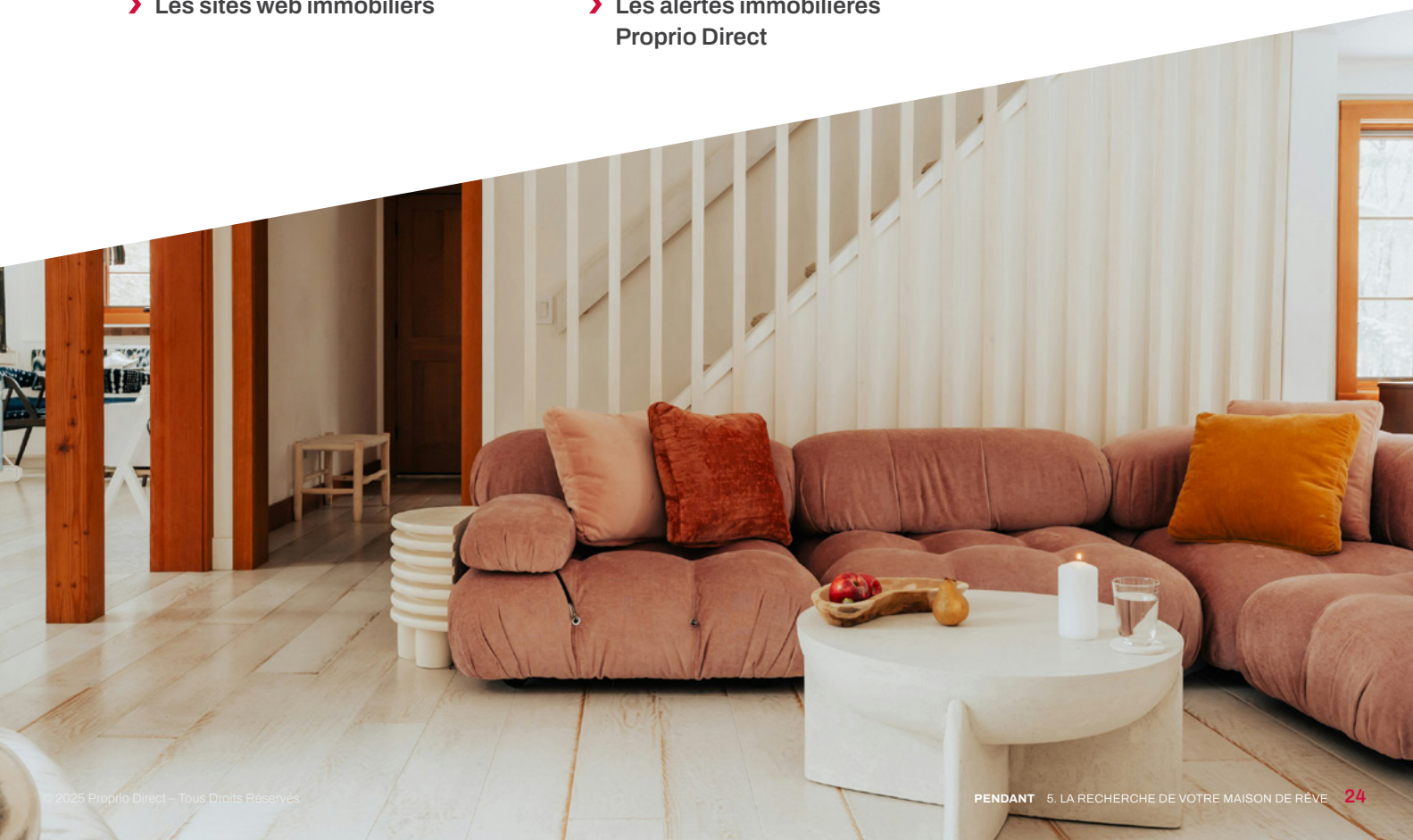




La recherche de votre maison de rêve

Outils de recherche

- › Votre courtier
- › Les sites web immobiliers
- › Les réseaux sociaux
- › Les alertes immobilières
Proprio Direct





Visites libres

4 précieux conseils pour le bon déroulement des visites :

1

Ne négociez pas avec le vendeur

Même s'il est tentant de discuter avec le vendeur du prix de vente ou de la prise de possession, il est préférable de laisser votre courtier s'en occuper.

2

Restez objectif durant la visite

Ne vous laissez pas emporter, par exemple, à la vue d'une superbe cuisine, au point d'en oublier tous vos besoins et votre budget.

3

Faites le tour complet de la propriété

Assurez-vous de faire le tour complet de la maison et du terrain. Vous pouvez demander la permission d'ouvrir les garde-robes et les armoires. N'oubliez pas de regarder sous l'évier et de jeter un coup d'œil à la boîte électrique. Chaque détail compte, alors prenez votre temps.

4

Prenez des notes

Assurez-vous d'avoir rempli la grille d'évaluation lors de vos visites. Les informations consignées pourraient vous être utiles au cours de votre réflexion dans les jours suivants.

Les éléments importants sur lesquels vous et votre courtier devrez porter attention.

- L'état général de l'extérieur (toit, gouttières, revêtement, peinture, etc.)
- Les indices d'un problème de structure
- Les frais de chauffage
- L'isolation
- La qualité et la circulation de l'air
- Les traces de moisissure
- Les fuites d'eau
- L'approvisionnement en eau et la pression d'eau
- Les installations septiques
- Les zones inondables ou d'éboulements
- Les indices d'un problème de structure

Bon à savoir

*Quelques conseils pour
une transaction sans tracas >*



Bon à savoir

Déclaration du vendeur

Ce formulaire brosse un portrait de la propriété mise en vente. On y traite de l'état de la toiture, du sol, de l'air, du chauffage, de la plomberie et bien d'autres. Il permet également d'informer un potentiel acheteur, et ce, en toute bonne foi, de ce qui a bien pu se passer et se dérouler entre les quatre murs de la demeure. Ainsi, le vendeur doit déclarer la présence de vermine, d'une culture de cannabis ou encore d'une mort non naturelle.

Certificat de localisation

Le certificat de localisation est un document à valeur légale qui fournit « l'état de santé » d'une propriété par rapport aux titres de propriété, au cadastre, ainsi qu'aux lois et règlements pouvant l'affecter (Ordre des arpenteurs-géomètres du Québec, 2025).

Après 10 ans, un certificat de localisation est considéré comme « ne plus être à jour » ou encore « ne représentant plus l'état actuel de l'immeuble ». Lors de la vente, le notaire devra alors en exiger un nouveau en raison de la prescription de dix ans prévue à l'article 2917 du Code civil du Québec.

Garantie légale

La personne qui vend un meuble ou un immeuble est tenue de garantir qu'il est exempt de tous vices de titres et de tous vices cachés, sauf ceux dénoncés avant la vente. La garantie légale comporte deux volets : la garantie du droit de propriété et la garantie de qualité.

La garantie du droit de propriété

Elle assure à l'acheteur que :

- Le bien est libre de tous droits, autres que ceux déclarés par le vendeur;
- Le vendeur aura libéré le bien de toutes les hypothèques l'affectant, sauf celles assumées par l'acheteur;
- Le bien ne fait pas l'objet d'empiètement de la part du vendeur ou d'un tiers; et

- Le bien ne viole aucune limitation de droit public, sauf celles dénoncées par le vendeur ou celles que l'acheteur aurait dû découvrir.

La garantie de qualité

Le vendeur garantit à l'acheteur que l'immeuble est exempt de vices existants au moment de la vente. Le vendeur ne garantit pas le vice connu de l'acheteur ni le vice qu'un acheteur prudent et diligent aurait pu constater.

Renoncer à la garantie légale comporte des risques

Acheter une propriété en renonçant à la garantie légale, c'est renoncer à son droit de recours contre le vendeur en cas de vice caché. Heureusement, le Code civil du Québec prévoit explicitement que les maisons doivent être vendues avec une garantie de qualité. Lorsque le vendeur désire exclure ou restreindre la garantie légale de qualité, le courtier en informera l'acheteur afin que ce dernier en tienne compte dans sa décision.

Vices cachés

Un vice est un défaut important qui diminue la qualité d'un bien immobilier acheté. Pour qu'il soit caché, il doit répondre à certains critères prévus dans le Code civil du Québec :

- Être inconnu de l'acheteur;
- Être assez grave pour influencer sur la décision d'achat ou le prix de la vente (si vous aviez connu le vice, vous auriez offert un prix moins élevé ou peut-être carrément renoncé à acheter cette maison);
- Exister au moment de l'achat;
- Ne pas être apparent, c'est-à-dire que le simple examen d'un acheteur prudent et diligent ne pouvait permettre de le constater.

Si le vice répond à ces critères, l'acheteur est protégé par la garantie légale de qualité contre les vices cachés du Code civil du Québec. Le vendeur pourrait être tenu responsable du vice caché, même s'il ne connaissait pas son existence lors de la vente.



Promesse d'achat et négociations

Après avoir effectué plusieurs visites, vous dénîchez enfin celle que souhaite acheter ! Mais ensuite quoi ?

1 — Remplir la promesse d'achat

La Promesse d'achat est un document qui formalise l'offre d'achat d'un acheteur potentiel. Elle contient les termes et les conditions de l'offre :

- Les informations de la propriété et des deux parties
- Le prix et les modalités de paiement ainsi que les délais prévus
- Les conditions d'achat :
 - Obtention d'un prêt hypothécaire
 - Inspection du bâtiment
 - Vente de votre propre propriété (s'il y a lieu)
 - Inclusions et exclusions de la vente
 - Travaux de rénovation demandés
 - Choix du notaire et date de la signature de l'acte de vente
- Les déclarations et les obligations
- La prise de possession de la propriété
- Le délai précis pour accepter ou refuser votre promesse d'achat



Formulaires de Promesse d'achat

Le courtier immobilier doit utiliser l'un des formulaires de Promesse d'achat conçus par l'OACIQ :

- Immeuble principalement résidentiel de moins de 5 logements excluant la copropriété;
- Copropriété par indivision — Part d'un immeuble principalement résidentiel détenu en copropriété par indivision;
- Copropriété divise — Fraction d'un immeuble principalement résidentiel détenu en copropriété divise;
- Maison mobile sur terrain loué;
- Curateur public.

L'achat est conditionnel à l'obtention du financement

La plupart du temps, l'acheteur doit obtenir un prêt hypothécaire afin de procéder à l'achat de la propriété convoitée. Conséquemment, la vente aura lieu seulement si l'acheteur obtient son prêt hypothécaire. Afin de réaliser cette clause, l'engagement du prêteur devra être exempt de conditions.

Vous souhaitez récupérer le prêt hypothécaire existant du vendeur

Dans certains cas, l'assumption hypothécaire est une option intéressante qui vous permettra de bénéficier du taux hypothécaire existant du vendeur si celui-ci est plus avantageux que le taux actuel.

L'achat est conditionnel à la vente de la propriété

Vous n'avez pas encore vendu votre propriété et vous voulez vous mettre à l'abri du coût de deux propriétés.

Votre courtier se renseignera sur les chances que vous avez de vendre votre propriété rapidement.

L'achat est conditionnel à l'inspection de la propriété

Le courtier de l'acheteur a l'obligation de recommander de faire effectuer une inspection par un professionnel ou un inspecteur en bâtiment reconnu. Il évaluera tout ce qui est visible : structure, toiture, plomberie, installation électrique, etc. Il remettra ensuite à l'acheteur un rapport détaillé de son inspection.

Est-il possible d'annuler une promesse d'achat ?

Non.

Une fois acceptée et signée, la promesse d'achat est un document irrévocable. Si vous refusez d'honorer votre contrat, vous pouvez être poursuivi. Il faut donc bien réfléchir et y penser deux fois avant de soumettre votre promesse d'achat.

Quelques exceptions à la règle

- **Une offre nulle** : Le vendeur refuse ou ignore votre promesse d'achat;
- **Une contre-offre** : Le vendeur n'est pas d'accord avec le prix proposé ou les conditions soumises. Il peut donc faire une contre-offre;
- **Le non-respect d'une condition ou d'une clause** : Il est possible de se désister si toutes les conditions ne sont pas remplies;
- **Achat d'une maison neuve d'un promoteur ou d'un constructeur** : Le Code civil du Québec accorde 10 jours à un acheteur pour annuler le contrat. Notez que le constructeur peut réclamer jusqu'à 0,5 % du prix de vente convenu.

2 — Remettre la promesse d'achat

Vous avez signé votre offre et votre courtier immobilier s'est chargé de la soumettre au vendeur et son courtier.

3 — Signer ou négocier

Il s'agit d'un moment palpitant et souvent empreint d'émotions. Il faut donc rester objectif ! Ne vous inquiétez pas, votre courtier immobilier Proprio Direct vous guidera tout au long du processus.





3 possibilités s'offrent à vous

✓ Offre acceptée

Félicitations ! Vous pouvez aller de l'avant et enclencher les démarches pour respecter les délais prévus.

✗ Offre refusée

Si c'est le cas, votre courtier immobilier tentera d'en connaître la raison et proposer une nouvelle promesse d'achat au vendeur.

➡ Contre-proposition

Le vendeur refuse votre offre, mais il souhaite négocier. Il demandera peut-être de bonifier le prix ou encore des conditions qu'il désire exclure ou modifier. Ensuite, c'est à votre tour de présenter une nouvelle proposition en indiquant d'autres changements ou d'accepter la contre-offre.



L'inspection de la propriété

Coûtant rarement plus que quelques centaines de dollars, l'inspection peut vous mettre à l'abri de fâcheuses surprises.

L'inspecteur vérifiera la propriété et examinera, entre autres :

- Les systèmes de chauffage et de climatisation
- La plomberie et l'électricité
- La toiture
- Les combles
- Les murs
- Les plafonds
- Les planchers
- Les fenêtres et les portes
- Les fondations
- Le sous-sol



Conclure la vente chez le notaire

Dès que la promesse d'achat est acceptée et que toutes les conditions sont réalisées, il ne reste qu'à officialiser la transaction chez le notaire. Cette visite est obligatoire afin d'entériner l'acte de vente.

Le rôle du notaire

- › S'occuper des aspects légaux et du financement hypothécaire;
- › Préparer et fournir les actes d'achat et de vente ainsi que l'acte de prêt hypothécaire;
- › Transférer les titres de propriété;
- › Radier le prêt hypothécaire et obtenir la quittance;
- › Examiner les titres de propriété, les dimensions, le zonage, les charges, les servitudes, le certificat de localisation, les documents publiés au Registre foncier et tous les autres documents fournis par le vendeur (contrat de mariage, jugement de divorce, etc.);
- › Vérifier si l'immeuble est libre de toutes dettes;
- › Calculer les ajustements et préparer l'état des répartitions tenant compte de ses frais professionnels, des frais de radiation du prêt hypothécaire existant, des taxes, des frais de copropriété s'il y a lieu, de la rétribution du courtier et autres frais;
- › Rédiger, faire signer et publier l'acte de vente au Registre foncier.²

Le choix du notaire et les frais à payer

En règle générale, le notaire est désigné par l'acheteur et les honoraires sont payés par celui-ci. Le montant peut varier en fonction de la complexité du dossier et de l'étude du notaire. La facture du notaire comprend ses honoraires, les déboursés et les taxes (TPS et TVQ).

Les documents requis à l'acte notarié

- Pièces d'identité
- Copie du contrat de mariage ou de divorce le cas échéant
- Preuve d'assurance habitation en date de la possession (ou signature de l'acte de vente) de votre future propriété
- Le montant représentant la mise de fonds, les honoraires, les déboursés légaux et les ajustements calculés par notaire

2 Chambre des notaires du Québec. Facturation, [En ligne].
[\[https://www.cnq.org/vos-services-notariaux/immobilier/facturation/#faq-1032\]](https://www.cnq.org/vos-services-notariaux/immobilier/facturation/#faq-1032) (Consulté le 20 février 2025).



9

La remise des clés

La signature de l'acte de vente chez le notaire marque l'étape finale lors d'une transaction immobilière. Vous avez deux options pour la remise des clés :

- 1 — Le vendeur vous les remet **lors de la signature de l'acte de vente.**
- 2 — Vous vous entendez avec le vendeur pour **une rencontre ultérieure.**





Après l'achat





Déménagement

Pour que cette journée se déroule dans la bonne humeur, nous avons dressé une liste de conseils à suivre avant et pendant pour bien organiser votre déménagement.



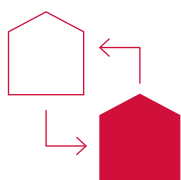
Avant le déménagement

Fixez la date du déménagement. Si c'est possible, prévoyez quelques jours avant cette date pour peindre et faire le ménage;

Faites des soumissions à plus d'un déménageur et assurez-vous qu'ils sont fiables. À noter que lors de la haute saison, le 1^{er} juillet, les tarifs peuvent doubler. Vous devez aussi réserver des semaines à l'avance;

Planifiez la réinstallation de vos services Internet et câble dans votre nouvelle résidence;

Faites vos démarches pour faire votre changement d'adresse :



Les services publics : électricité, gaz, mazout, téléphone, câblodistribution (câble/Internet), etc.

Les organismes gouvernementaux : Postes Canada, la SAAQ, la Régie de l'assurance-maladie, le Régime de pensions du Canada, la Régie des rentes du Québec et le Soutien aux enfants (allocations familiales), Revenu Québec et l'Agence du revenu du Canada.

Assurances : habitation, vie, auto et affaires.

Fournisseurs divers : banque, vos fournisseurs de cartes de crédit, votre pharmacie, etc.

Commencez à faire le tri de tous vos biens. Jetez, donnez ou vendez tous ce que vous n'utilisez plus.

Planifier votre déménagement

Procurez-vous des boîtes, du ruban adhésif, des marqueurs, papier journal et papier bulle;

Élaborez un système d'organisation qui vous aidera à repérer facilement ce qu'il y a dans les boîtes;

Déterminez qui va vous aider le jour J;

Trouvez qui va garder vos enfants et vos animaux de compagnie;

Vérifiez s'il n'est pas nécessaire de réserver l'ascenseur ou une place de stationnement pour le camion;

Dressez une liste de choses à faire avant la fameuse journée.

Quelques semaines avant

Commencez à emballer les choses que vous n'utilisez pas tous les jours : les vêtements et accessoires d'hiver ou d'été, la belle vaisselle, les livres, les décorations, etc.;

Écoulez la nourriture dans le congélateur et dans le garde-manger;

Faites les changements d'adresse.

La semaine avant

Emballer le plus d'objets possible pour éviter de tout faire la veille du déménagement;

Démontez les meubles si le déménageur ne le fait pas;

Nettoyez l'intérieur et l'extérieur des électroménagers;

Allez peindre et nettoyer votre nouvelle demeure, si c'est possible;

Vérifiez la réglementation pour réserver un stationnement ou un ascenseur si vous déménager dans un condo.

La veille du déménagement

Finissez d'emballer tous vos biens;

Préparez une boîte avec tous les produits nettoyants et les articles nécessaires pour nettoyer;

Débranchez les appareils électroniques et prenez des photos pour la réinstallation;

Débranchez la laveuse et videz le tuyau;

Préparez une « trousse de survie » et une glacière pour le lendemain : eau, collations, ustensiles et vaisselles jetables, papier de toilette, essuie-tout, produits nettoyants, médicaments, etc.;

Faites une valise de vêtements et d'articles indispensables pour les prochains jours.

Le grand jour est enfin arrivé !

ANCIENNE PROPRIÉTÉ

Confirmez l'adresse avec les déménageurs;

Débranchez le réfrigérateur et tout autre appareil;

Faites un dernier petit ménage (sortir les poubelles et passer un coup de chiffon sur toutes les surfaces);

Assurez-vous que chaque pièce est vide, que toutes les lumières sont éteintes et les robinets bien fermés.

NOUVELLE PROPRIÉTÉ

Arrivez avant les déménageurs;

Réservez une place de stationnement pour le camion;

Faites le tour des lieux pour vous assurer que tout est en bon état;

Supervisez le travail des déménageurs;

Nettoyez les pièces qui ont besoin d'un coup d'éclat;

Déballer les boîtes, au fur et à mesure, pièce par pièce.



Bon déménagement !

Les courtiers
de votre histoire

 propiodirect.com

 844 776-7746



 **ProprioDirect**
AGENCE IMMOBILIÈRE