

GUIDE DE L'ACHETEUR

ACHETER UNE PROPRIÉTÉ,
ÉTAPE PAR ÉTAPE

**BERKSHIRE
HATHAWAY**
HOMESERVICES^{MC}

QUÉBEC

2023

GUIDE DE L'ACHETEUR

Ce guide vous éclairera sur les étapes pour acheter une propriété en toute confiance avec un courtier immobilier.

ACHETER UNE PROPRIÉTÉ, ÉTAPE PAR ÉTAPE

Vous voilà prêt à acquérir une propriété? Qu'il s'agisse ou non d'un premier achat, vous avez raison de vouloir bien vous renseigner.

Un survol du guide

Ce guide, fruit de nombreuses années d'expérience à répondre à vos questions, se veut concret et pratique. Vous y trouverez un résumé de ce qu'il faut savoir à chacune des étapes et situations les plus courantes pour l'achat ou la vente d'une propriété résidentielle, sous forme de réponses claires, simples et directes.

Le guide est divisé en trois sections bien identifiées :

AVANT d'acheter

Comment bien
vous préparer

PENDANT vos démarches

Une propriété vous
intéresse?

APRÈS la transaction

Les étapes suivant la
Promesse d'achat

TABLE DES MATIÈRES

AVANT :

- Comment bien vous préparer 03
- Le rôle du courtier immobilier 04 ...08
- Bien choisir votre courtier et votre propriété 09...11
- Établir votre budget et votre capacité à emprunter Le 12...16
- Contrat de courtage exclusif – Achat 17...20

PENDANT :

- Une propriété vous intéresse? 21
- La Promesse d'achat 22
- La Contre-proposition 23
- Les Déclarations du vendeur sur l'immeuble 24-25
- L'inspection 26-27

APRÈS :

- Les étapes suivant la Promesse d'achat 28
- Votre rendez-vous chez le notaire 29
- Vous emménagez 30

AVANT



COMMENT BIEN VOUS PRÉPARER

Qu'il s'agisse de votre première transaction d'achat de résidence ou que vous en ayez effectué plusieurs, vouloir être bien accompagné et conseillé au cours de cette démarche est une sage décision. De plus, vous pourrez ainsi bénéficier des mécanismes de protection prévus à la Loi sur **le courtage immobilier**.

Afin de bien vous préparer, nous vous recommandons de vous renseigner sur les devoirs et obligations de votre courtier. Il lui appartient de vous informer et de vous conseiller adéquatement, conformément à ses compétences et à son code de déontologie. Posez-lui toutes les questions qui vous viennent à l'esprit; il est là pour y répondre.

Par exemple :

- **Qu'est-ce que le formulaire Déclarations du vendeur sur l'immeuble?**
- Avant de commencer les recherches de propriétés, dois-je obtenir obligatoirement une préautorisation hypothécaire?
- Avec quels professionnels devrai-je faire affaire au cours du processus de transaction?

Il est nécessaire de bien cibler vos besoins ainsi que les caractéristiques que vous recherchez dans votre future demeure afin d'établir un budget réaliste. Ainsi outillé et épaulé, vous devriez être en mesure de prendre les bonnes décisions et de franchir le seuil de votre nouvelle demeure en toute confiance.

Un contrat ou non?

En signant un Contrat de courtage exclusif – Achat, vous vous assurez que les obligations du courtier y sont décrites et qu'il doit les respecter. Ce contrat pourra également prévoir quel type de suivi sera effectué par votre courtier. De plus, si le vendeur de la propriété que vous convoitez n'est pas représenté par un courtier, votre courtier effectuera toutes les vérifications d'usage, en raison de l'absence des vérifications qu'aurait faites le courtier du vendeur. Le contrat permet aussi au courtier de faire du démarchage et de solliciter des gens pour des propriétés qui ne sont pas sur le marché.

PAS DE COURTIER?

Sachez qu'en effectuant votre transaction par vous-même ou avec l'aide d'une entreprise d'assistance, vous ne pouvez pas bénéficier des protections prévues à la **Loi sur le courtage immobilier. Pour en savoir plus, lire la section « Devoirs et obligations des courtiers immobiliers » du présent guide.**

LE RÔLE DU COURTIER IMMOBILIER

Afin d'établir un lien de confiance avec votre courtier immobilier à toutes les étapes de la transaction, il est important de savoir en quoi consiste son rôle.

Une fois sa formation de base suivie et son permis obtenu, tout courtier doit obligatoirement mettre à jour ses connaissances et ses compétences. L'OACIQ encadre également sa pratique en élaborant des formulaires obligatoires afin d'uniformiser les transactions immobilières.

DEVOIRS ET OBLIGATIONS DES COURTIERS IMMOBILIERS :

- **Informer et vérifier**
- **Faire preuve de transparence Divulguer**
- **Être loyal**
- **Bien vous conseiller**
- **Être disponible**
- **Utiliser les formulaires de l'OACIQ Protéger vos intérêts**

AVANT



INFORMER ET VÉRIFIER

Votre courtier aura à faire les vérifications nécessaires afin de pouvoir démontrer l'exactitude des informations qu'il vous donne, et vous fournir la documentation pertinente s'y rapportant. Entre autres, il pourra :

- Valider si les renseignements reçus à propos de la superficie de la propriété sont exacts;
- Vérifier les montants des taxes municipales et scolaires;
- Examiner le détail des baux produits par le vendeur (propriétés à revenus);
- Entreprendre les démarches pour découvrir les facteurs pouvant affecter l'immeuble, par exemple les conditions de la municipalité liées au branchement des services municipaux pour un terrain (eau, fosse septique, etc.), ou s'il existe un droit sur l'immeuble au Registre foncier (tel un droit de passage).

FAIRE PREUVE DE TRANSPARENCE

Votre courtier doit constamment agir en toute transparence et en toute intégrité. Il a l'obligation de tenir informées toutes les parties à la transaction de tout facteur pouvant affecter la transaction. Ainsi il :

- Vous informera si la propriété convoitée a déjà servi à la culture du cannabis et des problèmes potentiels liés à l'achat de ce type de propriété, et cela même si elle a été remise en état depuis;
- Collaborera avec les autres courtiers impliqués dans la transaction et vous avisera des conditions de partage de la rétribution avec eux, s'il y a lieu.

AVANT



DIVULGUER

Votre courtier immobilier doit éviter de se placer en situation de conflit d'intérêts. S'il ne peut l'éviter, il est tenu de le divulguer sans délai et par écrit à toutes les parties impliquées dans la transaction. Ainsi :

- Il vous avisera s'il a un intérêt dans la propriété que vous convoitez (entre autres, si la propriété lui appartient ou si elle appartient à son conjoint ou à l'un de ses proches, tels ses parents, s'il les représente);
- Il vous informera s'il reçoit un quelconque avantage à vous envoyer à un tiers (ex. : un évaluateur ou une institution financière).

ÊTRE LOYAL

Votre courtier immobilier est lié par une obligation stricte de loyauté envers vous, son client. Il doit promouvoir vos intérêts et protéger vos droits, tout en agissant de façon juste et équitable envers chacune des autres parties de la transaction immobilière. Ainsi :

- Il vous présentera toutes les propriétés sur le marché correspondant à vos besoins et à vos critères; et s'il choisit de ne pas vous en présenter une, il vous expliquera pourquoi;
- Tout en vous restant loyal, il agira de façon juste et équitable envers chacune des autres parties de la transaction immobilière.

AVANT



BIEN VOUS CONSEILLER

Votre courtier immobilier a le devoir de vous conseiller et de vous informer avec objectivité. Par exemple :

- Il vous expliquera toutes les clauses des formulaires qu'il vous fait signer, tels le Contrat de courtage exclusif – Achat, la Promesse d'achat, les Déclarations du vendeur sur l'immeuble et la Contre-proposition, s'il y a lieu;
- Il vous conseillera sur le prix que vous souhaitez offrir dans le cadre d'une promesse d'achat, ainsi que sur les conditions à prévoir pour votre protection (ex. : vérification de zonage, inspection de la cheminée, expertises particulières à effectuer en raison de la situation géographique de l'immeuble, entre autres, sur la pyrrhotite);
- Il s'assurera que le contenu des formulaires reflète votre volonté;
- Il vous recommandera de procéder à une inspection préachat de l'immeuble et lorsque la situation l'exige, vous conseillera d'avoir recours à un expert reconnu (ex. : si le certificat de localisation fait état d'une non-conformité ou d'une non-concordance, il vous recommandera de consulter un notaire);
- Il vous fournira une liste (contenant plus d'un nom) de professionnels ou d'inspecteurs en bâtiment qui respectent les exigences de la Loi sur le courtage immobilier.

ÊTRE DISPONIBLE

Votre courtier doit être disponible pour vous représenter. Il doit s'assurer que toutes les communications qui lui sont adressées sont traitées et que le suivi est effectué. Ainsi :

- Il vous informera dans les meilleurs délais de la réception d'une contre-proposition;
- S'il n'est pas disponible pour vous répondre dans un délai raisonnable, il désignera un autre courtier pour se faire remplacer. Le dirigeant de son agence immobilière peut aussi prendre la relève.

AVANT



UTILISER LES FORMULAIRES DE L'OACIQ

Afin de protéger vos intérêts, l'OACIQ a conçu de nombreux formulaires et contrats que tous les courtiers doivent utiliser selon le contexte. Lorsqu'un courtier vous présente un formulaire de l'OACIQ (bien identifié à l'aide du logo), sachez que ce formulaire a fait l'objet de nombreuses étapes de validation ainsi que de constantes mises à jour.

PROTÉGER VOS INTÉRÊTS

Tous les devoirs et obligations du courtier visent une chose : protéger vos intérêts lors de la transaction.

Chaque courtier détient une couverture d'assurance responsabilité professionnelle en cas de faute, d'erreur ou d'omission dans le cadre d'une transaction.

Enfin, tous souscrivent également au Fonds d'indemnisation du courtage immobilier, ou FICI, qui vise à vous protéger en cas de fraude, d'opération malhonnête ou de détournement de fonds de la part du courtier ou de l'agence.

BON À SAVOIR

Lorsque le vendeur ne semble pas être représenté par un courtier, votre courtier doit notamment :

- Vérifier si, malgré les apparences, la propriété est offerte par l'entremise d'un courtier;
- Confirmer l'identité du vendeur, puisqu'il n'est pas représenté par un courtier;
- Informer le vendeur qu'il doit protéger et promouvoir vos intérêts, et qu'il lui accordera tout de même un traitement équitable (ex. : votre courtier pourra aider le vendeur à remplir adéquatement, avec les clauses nécessaires, les documents de transaction et s'assurer qu'il comprend bien les documents qu'il lui fait signer);
- Mentionner au vendeur qu'il peut se faire représenter par le courtier de son choix;
- Si le vendeur ne souhaite pas se faire représenter par le courtier de son choix, l'inviter à remplir le formulaire Déclarations du vendeur sur l'immeuble. S'il refuse, votre courtier doit vous conseiller au meilleur de sa connaissance.

BIEN CHOISIR VOTRE COURTIER ET VOTRE PROPRIÉTÉ

Identifier vos besoins vous permettra de chercher un courtier qui sera en mesure de vous aider à trouver une propriété répondant à vos priorités.

Agence immobilière, dirigeant d'agence et courtier immobilier : faire la distinction

L'agence immobilière : personne morale ou société qui réalise une opération de courtage par l'entremise d'un courtier immobilier.

Le dirigeant d'agence : Lorsque vous engagez un courtier agissant pour une agence, vous engagez aussi son dirigeant d'agence. Ce dernier a la responsabilité de s'assurer que votre transaction se passe bien. Il peut même servir de médiateur advenant une mésentente avec votre courtier ou vous conseiller des personnes-ressources au besoin. N'hésitez pas à le contacter si vous voulez clarifier quelque chose, si vous n'arrivez pas à joindre votre courtier, ou si une urgence survient.

Le courtier immobilier : personne physique qui s'occupe de votre transaction, à son compte ou pour le compte d'une agence.

Rétribution

Le tarif ou le pourcentage de la rétribution des courtiers n'est pas fixé par la Loi sur le courtage immobilier ou par l'OACIQ, ni par aucune autre loi.

Sa rétribution est basée sur la libre concurrence. Généralement, elle est établie en fonction d'un pourcentage du prix de vente de l'immeuble et elle est habituellement versée au moment de la signature de l'acte de vente. Elle peut aussi être forfaitaire ou à taux horaire, et peut être payée dès la réalisation des services. Tout dépend du modèle d'affaires de votre courtier. Vous devez donc en discuter avec lui, puisque ces informations devront être spécifiées dès le départ dans votre contrat.

BON À SAVOIR

Le courtier s'engage à percevoir toute rétribution qui peut lui être due par une autre agence ou un autre courtier. Ce montant ainsi perçu par votre courtier sera alors déduit de la rétribution que vous lui devez selon votre contrat de courtage achat. Il est donc possible que vous n'ayez pas à verser la rétribution prévue à votre contrat de courtage achat!

AVANT



BIEN CHOISIR VOTRE COURTIER ET VOTRE PROPRIÉTÉ

CHOISIR UN COURTIER

- A-t-il un permis valide de l'OACIQ?
- Est-ce qu'il se spécialise dans le type de propriété que vous recherchez?
- En quoi ses services se distinguent-ils de ceux des autres courtiers?
- Quelles sont ses propositions de mise en marché?
- Travaille-t-il seul ou en équipe?
- A-t-il des mentions administratives à son dossier ou fait-il l'objet de mesures disciplinaires?
- Connaît-il bien la région ou le secteur où vous souhaitez vous installer?
- Est-il disponible?
- À quels frais devez-vous vous attendre?

BON À SAVOIR

Pour vous aider à choisir un courtier, vérifiez la validité de son permis ainsi que son historique dans l'outil Vérifier le dossier d'un courtier. Vous saurez ainsi quelles expertises il détient et s'il a déjà été visé par une décision disciplinaire ou un avis de suspension de permis.

BIEN CHOISIR VOTRE COURTIER ET VOTRE PROPRIÉTÉ

CHOISIR VOTRE PROPRIÉTÉ

Voici un aperçu des questions à vous poser afin de bien identifier vos besoins. Cet exercice vous permettra de chercher une propriété répondant à vos priorités :

- Quel type de propriété recherchez-vous?

(Unifamiliale, à revenus, en copropriété, neuve, usagée)

- Quel environnement préférez-vous?

(Ville, campagne, banlieue, quartier récent, vieux quartier)

- Quels services à proximité sont prioritaires pour vous ?

(École, transport en commun, hôpital, pompiers ou police, centre commercial, proche du travail, etc.)

- Quelles sont vos priorités à l'intérieur du domicile?

(Nombre de pièces/chambres/salles de bains, type de chauffage [électricité, gaz, mazout, biénergie], rangement, luminosité)

- Êtes-vous prêt à faire des rénovations?

(Cuisine, division des pièces, revêtement extérieur, etc.)

- Quels sont les aspects importants pour l'extérieur?

(Stationnement, garage, cour, piscine)

- Avez-vous l'intention d'y exploiter un bureau ou une entreprise?

(Bureau de comptable, psychologue, salon de coiffure, etc.)

- Avez-vous l'intention d'y loger vos parents?

(Propriété intergénérationnelle)

AVANT



ÉTABLIR VOTRE BUDGET ET VOTRE CAPACITÉ À EMPRUNTER

Avant d'entreprendre la recherche de votre nouvelle propriété, une étape importante vous attend, soit établir un budget réaliste qui tiendra compte :

- **De vos habitudes de vie**
- **De vos objectifs**
- **De votre mise de fonds**

Ce budget permettra notamment de fixer un prix d'achat raisonnable en fonction de votre situation. De cette façon, votre recherche sera plus efficace et vous éviterez de vous exposer à la tentation d'une propriété au-dessus de vos moyens.

LA PRÉAUTORISATION HYPOTHÉCAIRE

Bien qu'optionnelle, la préautorisation offre plusieurs avantages, soit :

- **vous permet de connaître la valeur maximale de la propriété que vous pouvez considérer en fonction de votre capacité d'emprunt et de votre mise de fonds;**
- **vous garantit un taux hypothécaire;**
- **prouve votre sérieux comme acheteur potentiel.**

BON À SAVOIR

Vous devrez tout de même obtenir une approbation finale du prêt hypothécaire suivant les termes prévus à votre Promesse d'achat.

AVANT



ÉTABLIR VOTRE BUDGET ET VOTRE CAPACITÉ À EMPRUNTER

CALCULER VOTRE BUDGET MENSUEL DE LOGEMENT

Ce budget vise à établir le montant dont vous disposez pour habiter, financer et chauffer votre future demeure, une fois que toutes vos autres obligations financières sont acquittées, c'est-à-dire en tenant compte de :

- **Votre revenu familial net;**
- **Vos dettes (prêt étudiant, prêt auto, etc.);**
- **Vos dépenses courantes (nourriture, vêtements, assurances, frais divers, etc.).**

La différence entre votre revenu familial net par mois et le total de vos dépenses mensuelles courantes (incluant vos dettes) constitue votre budget mensuel de logement. Ce montant doit suffire à couvrir chaque mois le paiement de votre emprunt hypothécaire (capital et intérêts), ainsi que celui des taxes et du chauffage (et, s'il y a lieu, 50 % de vos frais de copropriété).

CALCULER VOTRE MISE DE FONDS

Le montant que vous consacrerez à la mise de fonds aura un impact direct sur celui que vous aurez à emprunter pour acquérir votre nouvelle propriété. Souvenez-vous que plus votre mise de fonds sera élevée, moindres seront vos versements pour rembourser votre emprunt. Par contre, vous devrez aussi prévoir des fonds pour les dépenses liées à l'acquisition, à l'installation et à l'aménagement dans la nouvelle demeure.

Une mise de fonds inférieure à 20 % du prix d'achat requiert que le prêt hypothécaire soit obligatoirement assuré par une entreprise offrant ce type d'assurance, par exemple :

- **la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL);**
- **Canada Guaranty;**
- **Genworth Canada.**

La prime pour obtenir cette assurance peut être payée comptant ou être ajoutée au montant du prêt selon un pourcentage variable en fonction du risque. La taxe provinciale sur cette assurance est payable lors de la signature chez le notaire.

AVANT



ÉTABLIR VOTRE BUDGET ET VOTRE CAPACITÉ À EMPRUNTER

Pour l'achat d'un immeuble à revenus, il se peut qu'on vous demande une mise de fonds plus élevée.

Pour une résidence secondaire, la mise de fonds minimale demandée est généralement de 20 %.

COMBIEN EMPRUNTER?

Pour calculer le montant à emprunter, vous devez connaître le prix d'achat ainsi que le montant de votre mise de fonds.

Prix d'achat

La rétribution que vous devrez verser à votre courtier, en vertu de votre Contrat de courtage exclusif – Achat, pourrait être incluse dans le prix d'achat et dans le calcul du montant de l'emprunt, sous certaines conditions.

Montant de votre mise de fonds

La mise de fonds équivaut au montant que vous possédez déjà en vue de l'achat de votre propriété; vous pouvez la soustraire du prix d'achat, puisqu'elle n'est pas incluse dans le montant de votre emprunt.

AVANT



ÉTABLIR VOTRE BUDGET ET VOTRE CAPACITÉ À EMPRUNTER

CALCUL DES FRAIS INDIRECTS

Au moment de prévoir votre mise de fonds, n'oubliez pas de tenir compte des dépenses et des frais indirects que vous devrez payer comptant, tels que :

| | |
|--|--|
| Inspection du bâtiment et autres expertises\$ | |
| Frais juridiques et honoraires du notaire\$ | |
| TPS/TVQ (maison neuve ou autres propriétés assujetties)\$ | |
| Droits de mutation (taxe de bienvenue)\$ | |
| Ajustements et répartition des taxes\$ | |
| Certification de qualité et de quantité d'eau (puits artésien)\$ | |
| Taxe sur la prime d'assurance prêt hypothécaire\$ | |
| Frais de déménagement\$ | |
| Rénovations et réparations\$ | |
| Meubles, appareils ménagers, tapis, peinture, etc.\$ | |
| Raccordement aux services publics (maison neuve)\$ | |
| Autres (Bell, Vidéotron, etc.) | |
| Total de vos dépenses | |

LES INTÉRÊTS

C'est à partir du montant emprunté et de votre dossier de crédit que sont calculés les intérêts à payer, selon les taux d'intérêt du marché. Ceux-ci sont influencés par de multiples facteurs économiques et leur comportement est difficile à prévoir.

En vertu de l'instauration récente du test de simulation de crise des prêts hypothécaires par la SCHL, l'emprunteur doit démontrer qu'il est en mesure de rembourser son prêt hypothécaire au plus élevé des taux suivants : celui de son contrat d'emprunt plus 2 %, ou le taux fixe de cinq ans affiché par la Banque du Canada. Si une assurance prêt hypothécaire est requise (par exemple par la SCHL), la prime versée est assujettie aux taxes. Cette prime sera ajoutée au montant de l'emprunt hypothécaire, augmentant le montant que vous devrez rembourser au prêteur.

AVANT



ÉTABLIR VOTRE BUDGET ET VOTRE CAPACITÉ À EMPRUNTER

L'AMORTISSEMENT, LE TERME ET LES VERSEMENTS DU PRÊT

L'amortissement : c'est le nombre d'années requis pour rembourser la totalité de l'emprunt. Il est habituellement établi sur une période de 10 à 25 ans.

Le terme : il s'agit du temps pendant lequel les conditions du prêt (taux, modalités de versement) seront valides. Il est généralement d'une durée de six mois à cinq ans.

Les versements : mensuels, aux deux semaines ou hebdomadaires, ils sont établis en fonction du terme et de l'amortissement du prêt, ainsi qu'en tenant compte du taux d'intérêt de l'emprunt.

LES TYPES DE PRÊTS

Différents types de prêts hypothécaires sont disponibles sur le marché : ouvert, fermé, variable, fixe... Vous devez déterminer celui qui correspond le mieux à vos besoins. N'hésitez pas à vous faire accompagner à cette étape.

BON À SAVOIR

C'est votre premier achat? Un nouveau programme pourrait vous permettre de diminuer vos paiements hypothécaires sans déboursé additionnel pour la mise de fonds, si vous remplissez certains critères : il s'agit de l'Incitatif à l'achat d'une première propriété (IAPP). En vertu de son devoir d'information, votre courtier devra vous renseigner sur l'existence de ce programme ainsi que ses conséquences. Pour savoir si vous êtes admissible et connaître les conditions, la SCHL offre plusieurs ressources, dont une page détaillant toutes les étapes et le calculateur d'admissibilité. Plus d'info également sur le site oaciq.com.

LE RÉGIME D'ACCESSION À LA PROPRIÉTÉ (RAP)

Si c'est la première fois que vous achetez une propriété, ou si vous n'avez pas été propriétaire d'une résidence principale au cours des cinq dernières années, le Régime d'accession à la propriété (RAP) peut vous intéresser. Pour plus de détails sur le programme RAP, rendez-vous sur le site de l'Agence du revenu du Canada.

LE CONTRAT DE COURTAGE EXCLUSIF – ACHAT

Lorsque vous choisissez de faire affaire avec un courtier pour l'achat d'une propriété, l'OACIQ recommande d'utiliser le formulaire Contrat de courtage exclusif – Achat lors de l'acquisition :

- **D'un immeuble résidentiel de moins de 5 logements;**
- **D'une copropriété divisée;**
- **D'une copropriété par indivision**

Comme tous les autres formulaires créés par l'OACIQ et que les courtiers doivent utiliser, celui-ci a été conçu pour vous assurer une protection maximum, tout en établissant clairement les bases sur lesquelles le courtier agira. On y prévoit, entre autres :

- **Les caractéristiques essentielles de l'immeuble recherché;**
- **Le prix et les conditions d'achat visés;**
- **Les obligations respectives de l'acheteur et du courtier, dont la rétribution du courtier de l'acheteur (payée directement par l'acheteur, ou ajoutée au prix d'achat offert pour l'immeuble et faisant partie du financement hypothécaire).**

BON À SAVOIR

En signant un Contrat de courtage exclusif – Achat, vous vous assurez que les obligations du courtier y sont décrites et qu'il doit les respecter. Ce contrat permet aussi de prévoir quel type de suivi sera effectué par votre courtier. De plus, si le vendeur de la propriété que vous convoitez n'est pas représenté par un courtier, votre courtier effectuera toutes les vérifications d'usage, en raison de l'absence des vérifications qu'aurait faites le courtier du vendeur. Le contrat permet également au courtier de faire du démarchage et de solliciter des gens pour des propriétés qui ne sont pas sur le marché.

LE CONTRAT DE COURTAGE EXCLUSIF – ACHAT

RÉTRIBUTION

Le montant et les conditions de la rétribution de votre courtier doivent être spécifiés dans votre contrat de courtage.

Dans le cas où le vendeur a également choisi de faire affaire avec un courtier, des conditions de partage de rétribution sont prévues. Ainsi, une partie du montant de la rétribution prévu au contrat de courtage du vendeur ira à votre courtier et sera déduite de ce qui est prévu à votre contrat de courtage achat.

Vous n'aurez pas à payer votre courtier si les conditions de partage du contrat de courtage du vendeur sont équivalentes à la rétribution prévue à votre contrat de courtage achat. Si les conditions de partage du contrat de courtage vente sont moindres que ce qui est prévu à votre contrat de courtage achat, vous devrez payer l'excédent directement à votre courtier ou encore le faire financer.

Dans ce dernier cas, le montant excédentaire sera ajouté au prix d'achat offert (et donc ajouté au montant du prêt hypothécaire) et votre courtier sera payé par le notaire à même les sommes disponibles pour la transaction, le reste revenant au vendeur.

Si le vendeur n'est pas représenté par un courtier, vous devrez payer directement à votre courtier la totalité de la rétribution prévue à votre contrat de courtage achat ou encore la faire financer dans le prix d'achat. Dans ce dernier cas, la totalité de la rétribution due à votre courtier sera ajouté au prix d'achat offert (et donc ajouté au montant du prêt hypothécaire) et votre courtier sera payé par le notaire à même les sommes disponibles pour la transaction, le reste revenant au vendeur.

FICHE DESCRIPTIVE DE L'IMMEUBLE

Fournie par votre courtier ou le courtier du vendeur, la fiche descriptive pourra vous aider à faire le point sur une propriété qui vous intéresse. Elle contient une description détaillée de l'immeuble dans son état actuel, ce qui vous permet de prendre connaissance de tous les détails susceptibles d'influencer votre décision. On y trouve notamment le prix demandé, le type de propriété (ex. : maison unifamiliale, copropriété, intergénérationnelle, à logements), le nombre de pièces, le revêtement, etc.

Prêt à passer aux visites?

LE CONTRAT DE COURTAGE EXCLUSIF – ACHAT

FICHES DE VISITE

Il se peut que vous visitiez plusieurs propriétés dans la même journée. Au moment de faire le bilan, vous souviendrez-vous des particularités de chacune? C'est ici que les fiches de visite deviennent précieuses!

Voici quelques-uns des éléments que votre courtier pourra porter à votre attention lors de vos visites :

- **L'état général de l'extérieur (toit, gouttières, revêtement, peinture, etc.);**
- **Les frais de chauffage, l'isolation;**
- **La qualité et la circulation de l'air;**
- **Les traces de moisissure ou de fuites d'eau;**
- **Des fenêtres coincées ou des planchers inégaux (car ils peuvent être des indices d'un problème de structure);**
- **L'approvisionnement en eau;**
- **La pression d'eau (en actionnant les chasses d'eau et les robinets);**
- **Les installations septiques;**
- **La qualité du sol (zone inondable ou d'éboulement);**
- **Enfin, les commentaires que la propriété vous inspire.**

Pour un immeuble à logements, s'ajouteront :

- **Le montant des loyers;**
- **Le détail des baux en vigueur.**

LE CONTRAT DE COURTAGE EXCLUSIF – ACHAT

BON À SAVOIR

Votre courtier vous avisera de tout ce dont il a pris connaissance en consultant le formulaire Déclarations du vendeur sur l'immeuble et qui est susceptible d'avoir un impact sur la valeur de la propriété convoitée.

Par exemple, si des indices sont identifiés, votre courtier recommandera de faire vérifier par un expert reconnu la présence, entre autres, de :

- **mérule pleureuse;**
- **pyrite;**
- **radon;**
- **sol contaminé; ou**
- **cannabis.**

Advenant que le risque soit confirmé, discutez-en avec votre courtier; il sera de bon conseil pour vous aider à faire un choix éclairé parmi les options qui s'offrent à vous. Pour en savoir plus, consulter notre article Sol contaminé, mérule, radon, **cannabis, etc. : comment se protéger.**

Il doit également vous informer de tous facteurs pouvant affecter votre décision, tel qu'un décès dans la propriété ou la présence d'un phénomène inexplicé.

POUR ÉVITER LES MAUVAISES DÉCISIONS

Devant une propriété qui nous attire, la tentation peut être forte de conclure rapidement et d'oublier certains détails. Voici les principaux regrets exprimés par des acheteurs d'une première propriété quelque temps après leur acquisition :

- **Maison trop petite ou mal structurée pour les besoins;**
- **Frais d'installation et d'entretien sous-évalués;**
- **Voisins détestables;**
- **Cour trop petite ou nécessitant trop d'entretien.**

Pour les prévenir, prenez le temps de vous renseigner et respectez votre budget en vous gardant **une marge de manœuvre (voir la section Établir votre budget et votre capacité à emprunter).** Votre courtier pourra vous aider dans ces démarches.

PENDANT



UNE PROPRIÉTÉ VOUS INTÉRESSE?

Ça y est, vous avez déniché une propriété à votre goût?

Vous voilà prêt à ce que votre courtier rédige une Promesse d'achat. Vous vous engagez ainsi auprès du vendeur à acheter sa propriété au prix et aux conditions qui y seront indiqués. S'il accepte votre promesse d'achat, ce dernier s'engage à vous la vendre, probablement sous réserve de certaines conditions à remplir, tant de votre part que de la sienne (financement, inspection, etc.).

62% Des nouveaux acheteurs ayant exprimé des regrets après la transaction, ont celui d'avoir choisi une maison trop petite ou mal adaptée à leurs besoins. (Trulia 2017)

PENDANT



LA PROMESSE D'ACHAT

Selon le type de propriété, votre courtier utilisera l'un ou l'autre des formulaires Promesse d'achat suivants qui sont obligatoires et 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.

PARLEZ-EN À VOTRE COURTIER

Demandez-lui de bien vous expliquer toutes les clauses afin de vous assurer de bien les comprendre.

BON À SAVOIR

Dans le cas où vous souhaitez acquérir une propriété résidentielle neuve ou sur plan d'un promoteur ou d'un constructeur, le Code civil du Québec exige d'utiliser un contrat préliminaire, au lieu de la Promesse d'achat qu'emploie le courtier lors d'une transaction visant un immeuble usagé. Votre courtier a donc le devoir d'exiger l'utilisation d'un contrat préliminaire. De plus, au moment de la rédaction de ce contrat, il s'assurera que le formulaire Remboursement de taxes accordé par **le constructeur pour une nouvelle habitation est correctement rempli.**

LA CONTRE-PROPOSITION

Une fois que votre courtier a remis la Promesse d'achat au courtier du vendeur, celui-ci en discutera avec son client, qui aura le choix de l'accepter, de la refuser ou de faire une contre-proposition par le biais du formulaire Contre-proposition à une promesse d'achat. Le vendeur y signale qu'il refuse votre offre, mais qu'il pourrait l'accepter à certaines conditions, par exemple :

- En incluant ou en excluant certains éléments (ou en leur apportant une précision mineure);
- En modifiant le prix de vente ou les délais, telle la date d'occupation;
- En apportant tout simplement une autre modification à l'offre.

Une fois que votre courtier vous aura expliqué les clauses de la Contre-proposition, si vous désirez y répondre par une nouvelle offre, il utilisera à nouveau le formulaire obligatoire de contre-proposition.

BON À SAVOIR

Toute contre-proposition a pour effet d'annuler les contre-propositions précédentes faites par l'acheteur ou le vendeur. La dernière Contre-proposition doit énumérer tous les éléments inclus et exclus qui ne sont pas mentionnés à la Promesse d'achat initiale (en ne se fiant pas aux contre-propositions précédentes).

L'entente qui vous lie au vendeur est constituée de la Promesse d'achat telle qu'elle a été modifiée par la dernière Contre-proposition, sans tenir compte des contre-propositions précédentes.

LES DÉLAIS

Comme pour la Promesse d'achat, chaque Contre-proposition contient une clause fixant les date et heure limites qui sont imposées à l'autre partie pour accepter. Pendant ce délai, le contre-proposant ne peut retirer sa contre-proposition. Ce délai est important, car, s'il n'est pas respecté, la Contre-proposition devient nulle et non avenue.

Comme pour la Promesse d'achat, vous pouvez vous désister auprès du vendeur entre le moment où vous avez signé la Contre-proposition et le moment où elle parvient au vendeur. La révocation qui parvient au vendeur avant la présentation de la Contre-proposition rend celle-ci caduque.

PENDANT



LES DÉCLARATIONS DU VENDEUR SUR L'IMMEUBLE

Le formulaire Déclarations du vendeur sur l'immeuble est en quelque sorte le curriculum vitae de la **propriété. Le vendeur y fait part, de bonne foi et au meilleur de sa connaissance, de tous** renseignements sur l'état de sa propriété. Ce formulaire vous permettra ainsi de pouvoir prendre une décision éclairée à propos de l'achat de la propriété. Il est automatiquement utilisé quand le vendeur fait affaire avec un courtier. Dans le cas contraire, votre courtier peut ajouter aux conditions de votre Promesse d'achat que ce formulaire soit rempli par le vendeur.

Le formulaire Déclarations du vendeur sur l'immeuble vous permettra de trouver tous les détails concernant la propriété, tels que :

- **L'année de sa construction et de son acquisition;**
- **Le statut de l'hypothèque actuelle;**
- **Les servitudes;**
- **Les dégâts d'eau passés;**
- **La contamination du sol;**
- **La présence de dépôt d'ocre ou de pyrite;**
- **L'état de la toiture, de la plomberie, du chauffage;**
- **Les travaux de réparation ou de rénovation effectués, preuves à l'appui si possible.**

Ce formulaire est un outil précieux pour aider votre courtier à répondre à son obligation de vérification et lui permettre de découvrir les facteurs pouvant affecter la transaction. En consultant ce formulaire et en effectuant les vérifications nécessaires, si votre courtier a un doute sur un facteur pouvant affecter la transaction, il doit vous le divulguer. Il pourra également vous conseiller d'ajouter des conditions supplémentaires à une éventuelle Promesse d'achat (ex. : un test de sol si des indices de contamination sont présents).

PARLEZ-EN À VOTRE COURTIER

Prenez le temps de faire le point avec lui sur le contenu des Déclarations du vendeur sur l'immeuble. Il vous aidera notamment à faire ressortir les éléments importants à retenir, tels un dégât d'eau, un incendie ou une infestation de fourmis charpentières et les réparations apportées; un décès, etc.

PENDANT



LES DÉCLARATIONS DU VENDEUR SUR L'IMMEUBLE

COPROPRIÉTÉ DIVISE

Pour l'achat d'une copropriété divise, lorsque le vendeur fait affaire avec un courtier il doit avoir rempli le formulaire obligatoire Déclarations du vendeur sur l'immeuble – Copropriété divise. Vous y trouvez, entre autres, les renseignements sur le fond de prévoyance du syndicat des copropriétaires, la superficie de la partie privative que vous convoitez, les travaux effectués et prévus à l'immeuble, les cotisations supplémentaires, etc.

PENDANT



L'INSPECTION

Faire inspecter la propriété qui vous intéresse est vivement conseillé. Pour votre protection, l'OACIQ a conclu des ententes avec différentes associations d'inspecteurs en bâtiment qui se sont engagées à respecter des critères préétablis.

Votre courtier a l'obligation de vous recommander de faire une inspection. Il peut vous fournir une liste d'inspecteurs ou de professionnels (ex. : un architecte, un technologue en bâtiment ou un ingénieur en bâtiment) qui respectent les exigences suivantes :

- Détenir une assurance responsabilité professionnelle contre les fautes, erreurs ou omissions;
- Utiliser une convention de service d'inspection reconnue;
- Effectuer ses inspections conformément à une norme de pratique de l'inspection en bâtiment reconnue;
- Remettre un rapport écrit à la partie qui utilise ses services.

L'inspecteur que vous choisirez évaluera tout ce qui est visible : structure, toiture, plomberie, installation électrique, etc. Une fois le rapport d'inspection reçu, lisez-le attentivement et posez-lui toutes vos questions.

Vente sans garantie légale de qualité : L'inspection est encore plus indiquée. Celle-ci permettra de compléter les informations des Déclarations du vendeur sur l'immeuble en allant plus en profondeur. De plus, cela démontrera que vous avez agi de façon prudente.

PENDANT



L'INSPECTION

BON À SAVOIR

Si vous refusez de procéder à une inspection préachat, votre courtier l'indiquera à votre Promesse d'achat. Toutefois, si un problème survient avec la propriété et que vous souhaitez entreprendre une poursuite, le tribunal aura à se questionner si vous avez agi de façon diligente et le fait de refuser de faire inspecter pourrait vous nuire.

Copropriété divisée

Vous pouvez limiter l'inspection à la partie privative, mais il est fortement recommandé de faire inspecter les parties communes également.

Immeuble à revenus

Il est recommandé de faire inspecter tous les logements. En plus, s'il y a une cave de service, il est recommandé d'en faire l'inspection. Selon l'âge du bâtiment ou le secteur, l'inspecteur peut suggérer des vérifications supplémentaires.

Nouvelle construction

Il est tout aussi important de la faire inspecter, car l'inspection pourrait révéler des problèmes vous poussant à demander des correctifs au constructeur ou au promoteur.

APRÈS



LES ÉTAPES SUIVANT LA PROMESSE D'ACHAT

Une fois la Promesse d'achat ou la Contre-proposition à la promesse d'achat acceptée, vous devez voir à ce que toutes les conditions qui y figurent soient réalisées, telles l'inspection préachat, la réception de toute la documentation en lien avec la propriété et l'obtention de votre financement hypothécaire. Il est important de bien comprendre les démarches visant à réaliser les conditions liées à votre promesse d'achat et de vous assurer de respecter les délais prévus.

Par la suite, vous procéderez à la signature de l'acte de vente chez le notaire avant d'emménager dans votre nouvelle maison ou copropriété.

BON À SAVOIR

Lorsque deux ou plusieurs transactions immobilières sont interreliées (par exemple lorsque vous vendez pour acheter une demeure), votre courtier immobilier a le devoir de s'assurer de prévoir un délai raisonnable entre les dates de signature de l'acte de vente des diverses transactions.

3%

de la valeur de la propriété, c'est en gros le montant minimum à prévoir dans votre budget pour couvrir les frais liés à la prise de possession et à l'emménagement.
Exemple : pour une valeur de 250 000\$, prévoir une réserve de 7 500\$.

APRÈS



VOTRE RENDEZ-VOUS CHEZ LE NOTAIRE

Le notaire joue un rôle important dans la conclusion d'une transaction immobilière, en effectuant, entre autres, l'examen des titres. L'une de ses responsabilités principales est la rédaction de l'acte de vente et de l'acte de prêt.

Pour ce faire, le notaire vérifiera notamment :

- **Si le vendeur est le véritable propriétaire;**
- **S'il a le droit et la capacité de vendre;**
- **Si son conjoint ou quelqu'un d'autre doit consentir à la vente;**
- **Si les dimensions du terrain sont exactes;**
- **S'il existe des droits de passage, etc.**

BON À SAVOIR

Si vous avez dû financer votre acquisition, vous devez fournir la preuve qu'une assurance habitation est en vigueur, pour un montant équivalent ou supérieur à l'hypothèque en place.

Une fois l'acte de vente conclu, le notaire procède à l'inscription de la transaction au Registre foncier, ce qui a pour effet de rendre public votre droit de propriété sur l'immeuble, ainsi que les droits détenus par votre créancier hypothécaire.

APRÈS



VOUS EMMÉNAGEZ

Vous avez bien fait vos devoirs, franchi toutes les étapes et vous apprêtez à prendre possession de votre nouvelle demeure.

Quelques jours après la publication de la vente au registre foncier (après la signature de l'acte de vente), vous recevrez les titres de propriété : relisez-les pour être certain que tout est conforme.

Lorsque vous emménagerez :

- Assurez-vous que tout ce qui était inclus dans la Promesse d'achat est bien là;
- Vérifiez que tous les biens inclus fonctionnent.

**BERKSHIRE
HATHAWAY**
HOMESERVICES^{MC}

QUÉBEC