

# GUIDE DU VENDEUR

VENDRE VOTRE PROPRIÉTÉ,  
ÉTAPE PAR ÉTAPE

**BERKSHIRE  
HATHAWAY**  
HOMESERVICES<sup>MC</sup>

QUÉBEC

**2023**

# GUIDE DU VENDEUR

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

## VENDRE VOTRE PROPRIÉTÉ, ÉTAPE PAR ÉTAPE

Vendre une propriété est un projet important, vous avez raison de vouloir bien vous renseigner. Vous trouverez dans ce guide les principales étapes vers la vente de votre propriété avec l'aide d'un courtier, ainsi que de nombreux conseils pratiques pour vous aider à réaliser votre transaction immobilière à votre satisfaction.

### 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 la vente d'une propriété résidentielle, sous forme de réponses claires, simples et directes.

**Le guide est divisé en trois sections bien identifiées :**

### AVANT de vendre

---

Comment bien  
vous préparer

### PENDANT vos démarches

---

Les démarches vers  
la vente de votre  
propriété

### APRÈS la transaction

---

Les étapes suivant la  
Promesse d'achat



# TABLE DES MATIÈRES

## AVANT :

- Comment bien vous préparer 03
- Le rôle du courtier immobilier 04-05-06-07-08
- Bien préparer la vente de votre propriété 09-10-11
- Votre Contrat de courtage exclusif – Vente 12-13-14
- Les Déclarations du vendeur sur l'immeuble 15-16

## PENDANT :

- Les démarches vers la vente de votre propriété Vous 17
- recevez une Promesse d'achat 18-19
- La Contre-proposition 20

## APRÈS :

- Les étapes suivant la Promesse d'achat 21 22
- Votre rendez-vous chez le notaire 23
- Avant de quitter votre propriété

# AVANT



## COMMENT BIEN VOUS PRÉPARER

Vendre une propriété, c'est complexe. Voilà pourquoi il est important d'être bien informé et bien entouré. En choisissant de faire affaire avec un courtier immobilier, vous êtes protégé par la Loi sur le courtage immobilier.

Afin de bien vous préparer, il est recommandé de vous informer sur le rôle du courtier et plus particulièrement sur ses devoirs et obligations lors de la vente de votre propriété.

Par la suite, vous pourrez signer le Contrat de courtage exclusif – Vente et votre courtier devra remplir avec vous le formulaire Déclarations du vendeur sur l'immeuble (ou la version de ce formulaire prévue pour la copropriété divisée).

Il appartient à votre courtier de vous informer et de vous conseiller adéquatement, conformément à ses compétences et à son **code de déontologie** tout au long du processus. Posez-lui toutes les questions qui vous viennent à l'esprit; il doit y répondre!

### Par exemple :

- À quoi sert le formulaire Déclarations du vendeur sur l'immeuble?
- Quelles sont les options lorsque je reçois une Promesse d'achat?

Ainsi outillé et épaulé, vous devriez être en mesure de prendre les bonnes décisions et de vendre en toute confiance.

### PAS DE COURTIER?

Effectuer une transaction immobilière seul ou avec l'aide d'une entreprise d'assistance est un choix. Toutefois, il faut savoir que, dans les deux cas, c'est agir sans le filet protecteur de 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 votre transaction, il est important de savoir en quoi consiste son rôle.

Une fois sa formation de base suivie et son permis reçu, tout courtier doit constamment mettre à jour ses connaissances et ses compétences. L'OACIQ encadre également sa pratique en lui fournissant des formulaires de courtage obligatoires conçus pour 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 doit démontrer l'exactitude des informations qu'il fournit à l'acheteur au moyen d'une documentation pertinente. Ainsi :

- Il validera les renseignements que vous lui fournirez à propos de la propriété, tels sa superficie, les taxes municipales, les rénovations effectuées, l'âge et les composantes du bâtiment, l'évaluation municipale, les taxes municipales et scolaires, le zonage, la conformité de l'usage, les revenus et toute autre information portant sur l'immeuble et le terrain;
- Il vérifiera s'il existe des servitudes ou empiétements indiqués au **certificat de localisation**;
- Il entreprendra des démarches pour découvrir les facteurs pouvant affecter défavorablement l'immeuble, notamment les conditions et modalités relatives au branchement des services municipaux pour un terrain (ex. : **approvisionnement en eau**);
- Il vous informera de problématiques possibles (**pyrite, radon, mэрule pleureuse, cannabis**, quantité et qualité de l'eau, sols contaminés, installations septiques, etc.), ainsi que des conséquences à prévoir sur la vente;
- En matière de copropriété divise ou par indivision, le courtier vérifiera les documents de copropriété, tels la déclaration de copropriété ainsi que les règlements de l'immeuble. Avec votre collaboration, il demandera au syndicat des copropriétaires toute la documentation afférente à l'immeuble qu'il juge utile de requérir (ex. : procès-verbaux des assemblées de copropriétaires et des conseils d'administration).



# AVANT



## FAIRE PREUVE DE TRANSPARENCE

Votre courtier doit constamment agir en toute transparence et en toute intégrité. Ainsi :

- Il remplira avec vous la version appropriée du formulaire Déclarations du vendeur sur l'immeuble;
- Il vous avisera par écrit des conditions de partage de la rétribution avec les autres courtiers qui pourraient être impliqués dans la transaction;
- Il collaborera avec les autres courtiers et accordera un traitement équitable aux acheteurs non représentés;
- Il vous tiendra informé, ainsi que l'acheteur, de tout facteur pouvant affecter défavorablement la transaction;
- Il recommandera **au besoin à un acheteur non représenté par un courtier de faire effectuer une inspection complète par un professionnel ou un inspecteur en bâtiment**. Il pourrait également vous recommander une inspection prévente dans le cas où un rapport d'inspection antérieur fait état de points négatifs que vous avez corrigés depuis.

## 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 représente également l'acheteur lorsqu'un contrat de courtage le lie à ce dernier, contre rétribution;
- Il vous **informera s'il reçoit un avantage financier (ou autre) lorsqu'il vous recommande un tiers (ex. : un évaluateur ou une institution financière)**.

# AVANT



## 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 :

- Si des défauts sont connus à la propriété, il pourrait vous recommander d'obtenir des soumissions écrites afin d'évaluer les coûts pour remédier aux problèmes identifiés avant la mise en marché;
- Il vous présentera toutes les promesses d'achat reçues dans les meilleurs délais;
- Il ne divulguera **pas d'information confidentielle ou stratégique vous concernant à l'acheteur potentiel (ex. : votre situation financière, le fait que vous devez déménager rapidement dans une autre municipalité pour un nouvel emploi, etc.)**.

## BIEN VOUS CONSEILLER

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

- Il vous expliquera chacune des clauses des contrats et formulaires qu'il remplira avec vous (Contrat de courtage exclusif – Vente, Déclarations du vendeur sur l'immeuble, Contre-proposition, etc.);
- Il s'assurera que le contenu des formulaires reflète votre volonté;
- Lors de la réception d'une Promesse d'achat, il vous conseillera en fonction du contenu de celle-ci, notamment quant au montant du prix de vente ainsi que des conditions prévues.



# AVANT



## ÊTRE DISPONIBLE

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

- a de retourner les communications que vous lui adressez dans un délai raisonnable. S'il n'est pas disponible pour vous répondre, il désignera un autre courtier pour se faire remplacer. Le dirigeant de son agence immobilière peut aussi prendre la relève;
- Il s'assurera de vous communiquer les informations importantes dans les meilleurs délais, telles la réception d'une Promesse d'achat ou d'une demande de visite.

## UTILISER LES FORMULAIRES DE L'OACIQ

Afin de protéger vos intérêts, l'OACIQ a conçu une cinquantaine de **formulaires et contrats** que tous les courtiers doivent utiliser. 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 que nous venons de traiter visent une chose : protéger vos intérêts lors de la transaction. En voici trois autres :

- Le courtier doit vous informer des protections offertes par l'OACIQ;
- 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.

## BIEN PRÉPARER LA VENTE DE VOTRE PROPRIÉTÉ

Vendre sa propriété comporte tellement de considérations qu'il est facile d'en oublier. En voici quelques-unes.

### **Votre hypothèque**

Lorsque vous décidez de vendre votre propriété, il est important de valider les impacts sur votre hypothèque. Par exemple, dans la majorité des cas vous devrez rembourser votre prêt hypothécaire et faire radier votre hypothèque à vos frais. Le remboursement anticipé de votre prêt peut aussi entraîner une pénalité que vous devrez acquitter au moment de vendre votre propriété. Un courtier hypothécaire pourra vous éclairer dans ce processus.

### **Agence immobilière, dirigeant d'agence et courtier immobilier : les distinctions**

**L'agence immobilière :** personne morale ou la 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.

# AVANT



## BIEN PRÉPARER LA VENTE DE VOTRE PROPRIÉTÉ

### CHOISIR UN COURTIER

- A-t-il un permis valide de l'OACIQ?
- Combien de propriétés a-t-il vendues dans le secteur depuis un an?
- En quoi ses services se distinguent-ils de ceux des autres courtiers?
- Quelles sont ses propositions de mise en marché?
- Est-ce que des avis ou des mentions disciplinaires figurent à son dossier ou fait-il l'objet de mesures disciplinaires?
- Connaît-il votre secteur?
- 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 profil dans l'outil **Vérifier le dossier d'un courtier** sur le site [oaciq.com](http://oaciq.com). 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.

### RÉTRIBUTION

La rétribution des courtiers n'est pas fixée par la Loi sur le courtage immobilier ou par l'OACIQ, ni par aucune autre loi.

La rétribution, dite commission, 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. Vous devez donc en discuter avec votre courtier, puisque ces informations devront être spécifiées dès le départ dans votre contrat.

# AVANT



## BIEN PRÉPARER LA VENTE DE VOTRE PROPRIÉTÉ

### BON À SAVOIR

Le courtier s'engage à partager sa rétribution avec le courtier de l'acheteur, si celui-ci est représenté.

**Dans le cas où l'acheteur 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 à votre contrat de courtage vente ira au courtier de l'acheteur. Cette information doit se retrouver à votre contrat de courtage.

**Si l'acheteur n'est pas représenté par un courtier,** votre courtier n'aura pas à partager sa rétribution, puisqu'il agira à titre d'intermédiaire entre vous et l'acheteur. Il devra offrir un traitement équitable en tout temps à l'acheteur, tout en respectant son obligation de loyauté envers vous.

Pour plus de détails, consulter le **Guide de l'acheteur.**

### DÉPENSES À PRÉVOIR

Voici un tableau qui vous permettra de faire le calcul des diverses dépenses à prévoir pour la vente de votre propriété : des frais de réparations prévente s'il y a lieu, un certificat de localisation si le vôtre n'est plus valide, votre déménagement, etc.

Rétribution du courtier	
Évaluation (s'il y a lieu)	
Notaire (frais de radiation, etc.)	
Remboursement anticipé de l'hypothèque (pénalité)	
Acquittement de l'hypothèque	
Ajustement des diverses taxes applicables	
Loyer (si occupation postérieure à la vente)	
Autres frais, s'il y a lieu (ex. : certificat de localisation)	
Coûts de préparation (vérification des installations, nettoyage, peinture, réparations et entretien)	
<b>Total des frais de vente</b>	

# AVANT



## VOTRE CONTRAT DE COURTAGE EXCLUSIF – VENTE

Lorsque vous choisissez de faire affaire avec un courtier pour la vente de votre propriété, vous devez signer un Contrat de courtage exclusif – Vente. La raison est simple : ce contrat, comme tous les formulaires conçus par l'OACIQ, a été fait pour votre protection, en veillant à ce que votre transaction se déroule dans le respect des règles de la Loi sur le courtage immobilier.

Le courtier doit utiliser l'un des formulaires de contrat de courtage vente suivants, selon le contexte, et il devra bien vous expliquer son contenu :

**Contrat de courtage exclusif – Vente – Immeuble principalement résidentiel de moins de 5 logements excluant la copropriété;**

**Contrat de courtage exclusif – Copropriété divise – Fraction d'un immeuble principalement résidentiel détenu en copropriété divise;**

**Contrat de courtage exclusif – Copropriété par indivision – Part d'un immeuble principalement résidentiel détenu en copropriété par indivision;**

**Contrat de courtage exclusif – Vente – Maison mobile sur terrain loué.**

### **Ces formulaires prévoient notamment :**

- Que votre courtier sera le seul intermédiaire avec lequel vous ferez affaire pour la vente de votre propriété pendant la durée de ce contrat;
- Vos droits et obligations ainsi que ceux de votre courtier;
- Que le travail du courtier sera rétribué lorsque vous accepterez une Promesse d'achat et que toutes les conditions auront été remplies (à l'exception de la signature de l'acte de vente).

# AVANT



## VOTRE CONTRAT DE COURTAGE EXCLUSIF – VENTE

### PARLEZ-EN À VOTRE COURTIER

Avant de remplir le contrat de courtage, demandez à votre courtier de vous informer sur les façons de promouvoir votre propriété qu'il emploiera afin d'augmenter sa visibilité. Parmi celles-ci : la publicité (ex. : journaux, revues, sites internet, médias sociaux), les pancartes, les visites libres, et l'inscription à un service de diffusion d'information entre agences et courtiers. N'hésitez pas à lui en proposer!

### BON À SAVOIR

Un courtier ne peut modifier les formulaires obligatoires de courtage résidentiel édités par l'OACIQ pour y retirer des mentions obligatoires, par exemple la mention sur les conditions de partage de la rétribution des courtiers impliqués dans la transaction. Il ne peut non plus apporter de modifications qui feraient en sorte de diminuer ses obligations envers vous. Toutefois, il pourrait apporter des modifications au contrat avec le temps, par exemple pour prolonger la durée de celui-ci, modifier le prix de vente, ou encore ajouter de nouveaux éléments affectant l'immeuble au formulaire Déclarations du vendeur sur l'immeuble. Dans ce cas, les modifications seront apportées à l'aide du formulaire Modifications.

### LES DOCUMENTS À FOURNIR À VOTRE COURTIER

Lors de la signature de votre contrat de courtage, ou dans les meilleurs délais suivant celle-ci, vous devrez notamment fournir à votre courtier :

- **Le certificat de localisation décrivant l'état actuel de l'immeuble;**
- **Votre acte de vente;**
- **Les factures justifiant l'exécution de travaux (réfection de la toiture, changement de fenêtres ou autres rénovations);**
- **Les comptes d'électricité et de gaz, les comptes de taxes scolaires et municipales;**
- **Tout document nécessaire au dossier, portant par exemple sur les installations septiques et l'alimentation en eau.**

# AVANT



## VOTRE CONTRAT DE COURTAGE EXCLUSIF – VENTE

Dans le cas d'une copropriété, la déclaration de copropriété, les états financiers, les procès-verbaux des dernières réunions et les informations sur le fonds de prévoyance sont requis.

S'il s'agit d'une propriété à revenus, les copies des baux en vigueur devront être remises au courtier.



# AVANT



## LES DÉCLARATIONS DU VENDEUR SUR L'IMMEUBLE

**Le formulaire Déclarations du vendeur sur l'immeuble** permet à l'acheteur d'obtenir des précisions sur l'état de votre propriété. Votre courtier le remplira, en même temps que votre Contrat de courtage – Vente et avec votre collaboration : **il fait partie intégrante de votre contrat de courtage, auquel il doit être annexé.** C'est un gage de sécurité, autant pour vous, en vous évitant d'éventuels recours, que pour l'acheteur, en lui permettant de prendre une décision éclairée sur votre propriété. Si vous refusez de le remplir ou de le signer, le courtier ne pourra tout simplement pas exécuter son contrat de courtage avec vous.

Les informations à fournir dans ce formulaire, de bonne foi et au meilleur de votre connaissance, sont :

- **L'année de construction de votre propriété et de son acquisition;**
- **Le statut de l'hypothèque actuelle;**
- **Les servitudes;**
- **Les infiltrations d'eau;**
- **La contamination du sol;**
- **La présence de pyrite, de radon, de mэрule pleureuse, d'amiante, etc.;**
- **L'état de la toiture, de la plomberie, du chauffage;**
- **Les travaux de réparation ou de rénovation effectués, preuves à l'appui si possible;**
- **Les revenus (dans le cas d'un immeuble à revenus).**

### BON À SAVOIR

Votre courtier devra donner accès au formulaire à tout acheteur qui manifeste un intérêt à faire une Promesse d'achat (en veillant à la protection de vos renseignements personnels). D'ailleurs, lorsque vous recevrez une Promesse d'achat d'un acheteur potentiel, ce dernier devra signer le formulaire Déclarations du vendeur sur l'immeuble, en plus de l'annexer à sa Promesse d'achat. Votre courtier en remettra également une copie à tout courtier de même qu'à l'inspecteur en bâtiments ou à toute autre personne impliquée dans la transaction.



## LES DÉCLARATIONS DU VENDEUR SUR L'IMMEUBLE

### DÉCLARATIONS DU VENDEUR SUR L'IMMEUBLE – COPROPRIÉTÉ DIVISE

Lors d'une transaction visant une copropriété le formulaire obligatoire **Déclarations du vendeur sur l'immeuble** – Copropriété divise doit être dûment rempli. Votre courtier y indiquera les renseignements sur le fonds de prévoyance, les inclusions de votre partie privative, les services communs de la copropriété, etc. Cela vous assurera une transaction optimale, en plus de vous protéger contre d'éventuels recours.

### FONDS DE PRÉVOYANCE ET TOUT AUTRE FONDS DE LA COPROPRIÉTÉ

Les formulaires de contrat de courtage pour la copropriété divise et la copropriété par indivision font état du fonds de prévoyance de la copropriété. Ce fonds est constitué par les copropriétaires en prévision de dépenses éventuelles. C'est une réserve d'argent strictement destinée aux réparations majeures et au remplacement des parties communes, par opposition à leur simple entretien.

Le contrat de courtage précise que les sommes investies dans le fonds de prévoyance (ou dans tout autre fonds de la copropriété) ne sont pas récupérables au moment de la vente de votre copropriété.

# PENDANT



## LES DÉMARCHES VERS LA VENTE DE VOTRE PROPRIÉTÉ

Cela va de soi : pour vendre votre maison, il vous faut un acheteur! Le futur propriétaire de votre propriété peut entrer en contact avec vous de deux façons.

### **L'acheteur potentiel représenté par un courtier immobilier**

Ainsi, à moins d'exceptions (lorsque l'acheteur est lié par contrat de courtage achat), l'acheteur n'aura pas à rétribuer directement son courtier, puisque celui-ci le sera à même les sommes que vous verserez à votre courtier, conformément à votre contrat de courtage vente.

### **L'acheteur potentiel non représenté par un courtier immobilier**

Si **un acheteur est non représenté par un courtier immobilier**, sachez que votre courtier est lié à vous par son obligation de loyauté : cela signifie qu'il ne peut pas divulguer d'information confidentielle ou stratégique vous concernant à l'acheteur potentiel. Votre courtier a toutefois l'obligation d'agir équitablement envers cet acheteur, de l'informer et de le conseiller objectivement.

### **Le premier pas vers la vente de votre propriété**

Si un acheteur est intéressé par votre propriété suivant sa visite, il pourrait demander à la revisiter. Ensuite, s'il est représenté par un courtier, il remplira avec lui une Promesse d'achat, qui vous indiquera sous quelles conditions il s'engage à acheter votre propriété. Vous pourrez alors accepter sa promesse d'achat ou encore lui faire une contre-proposition.

Quoi qu'il arrive, vous aurez l'occasion de poser vos questions à votre courtier ou à l'OACIQ afin de prendre une décision éclairée.

# PENDANT



## VOUS RECEVEZ UNE PROMESSE D'ACHAT

La Promesse d'achat est un formulaire utilisé par le courtier d'un acheteur potentiel pour vous signaler le désir de son client d'acheter votre propriété à certaines conditions clairement identifiées.

### Lorsque vous la recevez, trois possibilités s'offrent à vous :

- Accepter l'offre (la Promesse d'achat servira alors à signifier à l'acheteur que vous vous engagez à lui vendre votre propriété);
- Refuser l'offre;
- Répondre par une Contre-proposition.

Le courtier doit utiliser l'un des formulaires Promesse d'achat conçus par l'OACIQ et prévus à cet effet :

**Promesse d'achat – Immeuble principalement résidentiel de moins de 5 logements excluant la copropriété;**

**Promesse d'achat – Copropriété par indivision – Part d'un immeuble principalement résidentiel détenu en copropriété par indivision;**

**Promesse d'achat – Copropriété divise – Fraction d'un immeuble principalement résidentiel détenu en copropriété divise;**

**Promesse d'achat – Maison mobile sur terrain loué.**

### BON À SAVOIR

Il se peut que votre courtier soit appelé à remplir la Promesse d'achat d'un acheteur potentiel si ce dernier n'est pas représenté par un courtier. Cependant, comme le courtier qui vous représente se doit **d'être loyal** envers vous, il doit protéger et promouvoir vos intérêts. Il ne pourra divulguer à l'acheteur aucune information confidentielle ou stratégique vous concernant.

Votre courtier pourra remplir la Promesse d'achat de l'acheteur en l'informant et en le conseillant objectivement, ainsi qu'en prévoyant notamment les conditions usuelles relatives à l'inspection et au financement liées à sa Promesse d'achat.

# PENDANT



## VOUS RECEVEZ UNE PROMESSE D'ACHAT

Lorsque vous recevez une Promesse d'achat, vous avez en main une offre faite par un acheteur potentiel. Vous pourriez également recevoir plusieurs promesses d'achat. Dans ce cas, votre courtier devra, dans les meilleurs délais suivant leur réception, vous les présenter et informer les autres courtiers ou potentiels acheteurs de l'existence de toute nouvelle promesse d'achat, sans en dévoiler le contenu. Pendant ce processus, vous pourriez recevoir une offre bonifiée par un des acheteurs ayant déjà présenté une Promesse d'achat. En effet, aussi longtemps que son offre initiale n'est pas acceptée, expirée ou refusée, chaque acheteur peut la modifier afin de la rendre plus avantageuse!

Apprenez-en plus en lisant l'article **Réception de plusieurs promesses d'achat?**

### PARLEZ-EN À VOTRE COURTIER

Plusieurs éléments de la Promesse d'achat doivent être réalisés à l'intérieur d'un délai précis (par exemple le délai prévu pour que vous acceptiez la Promesse d'achat et, suivant votre acceptation, les délais des conditions à réaliser par l'acheteur). Votre courtier doit s'assurer que vous comprenez ces délais et en effectuer les suivis.

Voici les grandes lignes des principales clauses de la Promesse d'achat auxquelles votre courtier portera une attention particulière. Assurez-vous de bien les comprendre et demandez-lui des précisions au besoin.

### CONSTRUCTIONS NEUVES OU SUR PLAN

Dans le cas où vous souhaitez vendre une propriété résidentielle neuve ou sur plan, 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. Le 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'assura que le formulaire **Remboursement de taxes accordé par le constructeur pour une nouvelle habitation** est correctement rempli.

# PENDANT



## LA CONTRE-PROPOSITION

En tant que vendeur, vous pouvez accepter ou refuser toute Promesse d'achat qui vous est présentée. Vous pouvez également faire une contre-proposition à l'acheteur. Ceci a comme premier effet de signaler votre refus de la Promesse d'achat telle que rédigée. Pour ce faire, votre courtier remplira le formulaire obligatoire **Contre-proposition à une promesse d'achat** qui a été conçu par l'OACIQ.

La Contre-proposition vous permet d'accompagner ce refus d'une nouvelle proposition qui vous serait acceptable :

**En incluant ou en excluant certains éléments (ou en leur apportant une précision mineure);**

**En modifiant le prix de vente ou les délais, tels que la date d'occupation.**

À son tour, l'acheteur peut faire une Contre-proposition en réponse à votre contre-proposition, et ainsi de suite. Toute contre-proposition a pour effet d'annuler les contre-propositions précédentes faites par l'acheteur ou le vendeur.

### BON À SAVOIR

Votre courtier veillera à ce que la dernière Contre-proposition énumère 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 liera à l'acheteur sera constituée de la Promesse d'achat telle qu'elle a été modifiée par la dernière Contre-proposition, sans tenir compte des contre-propositions précédentes.

### DEVOIRS ET OBLIGATIONS DES COURTIERES IMMOBILIERS :

Comme dans la Promesse d'achat, cette clause établit les date et heure limites fixées à l'acheteur potentiel pour accepter votre contre-proposition. Pendant ce délai, vous ne pouvez retirer votre Contre-proposition. Ce délai est important car, s'il n'est pas respecté, la Contre-proposition est annulée.

Comme c'est le cas pour la Promesse d'achat, vous pouvez vous désister auprès de l'acheteur entre le moment où vous avez signé la Contre-proposition et celui où elle parvient à l'acheteur. La révocation qui parvient à l'acheteur avant la Contre-proposition rend celle-ci caduque.

# APRÈS



## LES ÉTAPES SUIVANT LA PROMESSE D'ACHAT

Une fois la Promesse d'achat ou la Contre-proposition à la promesse d'achat acceptée et toutes les conditions réalisées, l'étape suivante consiste à officialiser la transaction.

Les deux principales composantes de cette étape se feront chez le notaire et consistent en :

- **L'examen des titres (les documents attestant, entre autres, le titre de propriété, les dimensions, le zonage, les charges et servitudes);**
- **L'acte de vente. En vertu du Code civil du Québec, le transfert de la propriété requiert la participation d'un notaire.**

### 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.

# 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 vous, le vendeur, êtes le véritable propriétaire;**
- **Si vous avez le droit et la capacité de vendre;**
- **Si votre 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 jamais l'acheteur **ne se présente pas chez le notaire** à la date prévue, il faudra vérifier les raisons qui motivent ce retard. Si l'acheteur ne souhaite tout simplement plus acheter, sachez qu'il y a des recours possibles. Dans cette situation, vous pouvez consulter un conseiller juridique.

Une fois l'acte de vente signé par toutes les parties, le notaire verra à l'inscrire au **Bureau de la publicité des droits**. Il retiendra les fonds tant que cette étape n'aura pas été franchie. Par la suite, il pourra vous remettre le solde après avoir déduit notamment : ses frais professionnels, la somme due pour la radiation de l'hypothèque, les taxes ou les frais de copropriété non payés.

# APRÈS



## AVANT DE QUITTER VOTRE PROPRIÉTÉ

Lorsque vous quittez votre propriété, assurez-vous que tout ce qui était inclus dans la Promesse d'achat est bien là et fonctionnel.

### **PARLEZ-EN À VOTRE COURTIER**

En cas de doutes, n'hésitez pas à consulter votre courtier, car il doit vous accompagner à chacune des étapes de votre transaction.





**BERKSHIRE  
HATHAWAY**  
HOMESERVICES<sup>MC</sup>

QUÉBEC