

Guide de l'acheteur

Courtage immobilier résidentiel

TABLE DES MATIÈRES

AVANT DE DÉBUTER LE PROCESSUS DE RECHERCHE

- 1 La grande question : Pouvez-vous vous le permettre ?
- 1 Le prêt hypothécaire
- 2 Amortissement brut de la dette
- 2 Amortissement total de la dette
- 3 La mise de fonds
- 3 Les intérêts
- 3 Les autres frais
- 4 Questions additionnelles à vous poser
- 5 Ma liste de préférences (version imprimable)

LORS DU PROCESSUS : POUR UNE TRANSACTION IMMOBILIÈRE SANS SOUCIS

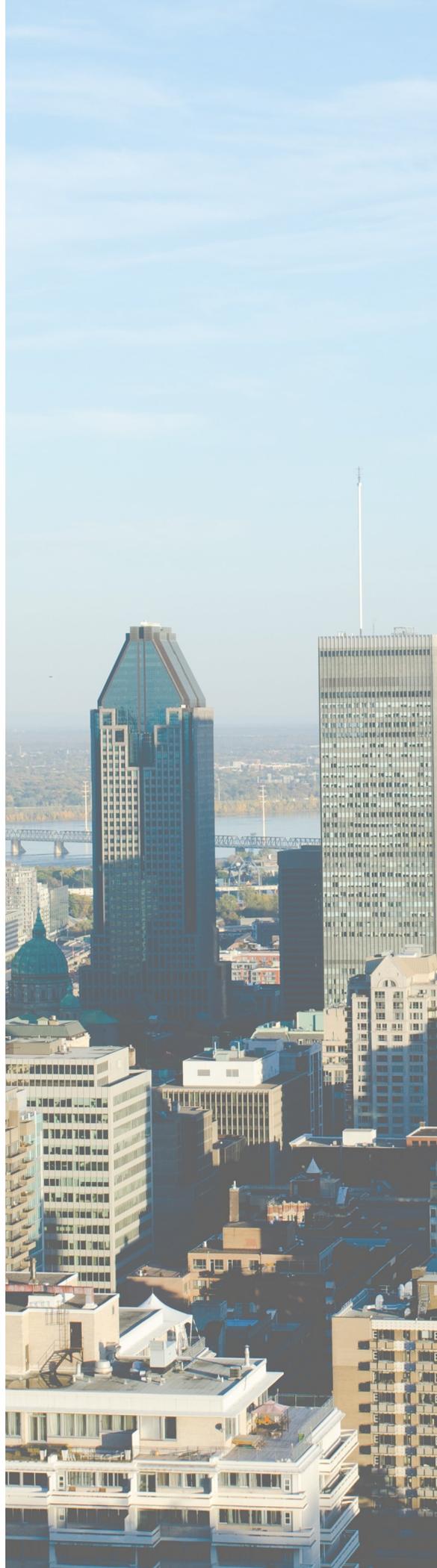
- 6 Pourquoi faire affaire avec un courtier immobilier ?
- 7 Des éléments à prendre en considération au moment de vos recherches
- 8 La Déclaration du vendeur
- 8 Fiche de visite
- 9 Fiche de visite (version imprimable)
- 11 La Promesse d'achat
- 12 Inspection
- 12 Obligations du vendeur
- 13 Obligations communes du vendeur et de l'acheteur

LES PROFESSIONNELS DU PROCESSUS IMMOBILIER

- 14 Le courtier immobilier
- 15 Qui sont les autres experts impliqués dans le processus d'achat ?

LES DERNIÈRES ÉTAPES DU PROCESSUS D'ACHAT

- 16 Le transfert de la propriété
- 16 L'acte de vente
- 16 L'inscription des droits de propriétés



Partie no 1 | Avant de débiter le processus de recherche

Avant toute autre étape, il est important que vous mettiez sur pied un budget dans lequel vous prenez en compte votre mode de vie, vos dépenses quotidiennes, vos paiements, tout en tenant compte de vos objectifs à moyen et long terme. Ainsi, vous saurez exactement le budget qu'il vous est possible d'allouer à l'achat d'une propriété, en plus d'orienter vos recherches dans la bonne direction, vers des logements qui respectent votre budget limite.

Voici des exemples de dépenses dont vous devriez tenir compte dans l'établissement de votre budget :

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

La grande question : pouvez-vous vous le permettre ?

Le prêt hypothécaire

Avoir une préapprobation hypothécaire, c'est-à-dire une étude de votre capacité à emprunter émise par un courtier hypothécaire, est une preuve de votre sérieux et de votre intérêt et pourrait vous permettre de vous démarquer lors d'une transaction. La plupart des prêteurs hypothécaires utilisent deux ratios pour établir le montant maximal du prêt pouvant vous être accordé :

1. L'amortissement brut de la dette (le ratio ABD)

Le ratio ABD établit généralement le montant maximal qui peut vous être consenti à 32% de votre revenu brut. Il est à noter que ce ratio est susceptible d'augmenter pour certains emprunteurs dont la cote de crédit est excellente.

Un bon ratio ABD se situe entre 32 et 39%.

Exemple de formule

$$\text{RATIO ABD} = \frac{\text{(capital + intérêts + taxes + chauffage + 50\% des frais de condo sur une base annuelle si applicable)}}{\text{Revenu annuel brut}}$$

2. L'amortissement total de la dette (le ratio ATD)

Le ratio ATD tient également compte de votre endettement personnel. Il établit de façon générale à 40% de votre revenu brut le montant maximal qui peut vous être consenti. Il est à noter que ce ratio est susceptible d'augmenter pour certains emprunteurs dont la cote de crédit est excellente.

Un bon ratio ATD se situe en deçà de 40%.

Exemple de formule

$$\text{RATIO ATD} = \frac{\text{(capital + intérêts + taxes + chauffage + 50\% des frais de condo si applicable + paiement des dettes personnelles sur une base annuelle)}}{\text{Revenu annuel brut}}$$

La mise de fonds

La mise de fonds est la somme que vous devrez verser au moment de l'achat de la maison. Cette somme sera ensuite déduite du prix d'achat de la propriété. Le montant nécessaire à la mise de fonds dépend du type de propriété dont vous faites l'acquisition (copropriété divise, indivise, immeuble à revenu, condo, etc.,) et la valeur de celle-ci. Il est à noter que plus votre mise de fonds est élevée, moins vos versements pour le remboursement de l'emprunt le seront.

Les intérêts

C'est suite à votre emprunt hypothécaire que les intérêts seront calculés sur ce montant total. Bien que vous puissiez décider du nombre d'années dont vous aurez besoin pour l'amortissement de votre emprunt (de 10 à 25 ans), gardez en tête que les intérêts sur celui-ci sont influencés par de multiples facteurs économiques qui sont très difficiles à prévoir et qui sont sujets aux changements.

Vous pouvez également déterminer le type de prêt qui convient le plus à votre mode de vie : ouvert, fermé, variable ou fixe.

Et les autres frais ?

Pendant et suite à votre achat, il vous faudra également prévoir un montant préventif pour assumer, notamment, l'inspection, les frais de notaire, les droits de mutation, les frais engendrés par le déménagement, l'achat de nouveaux meubles et électroménagers, la peinture, les rénovations possibles, etc.

Est-ce votre premier achat en immobilier ?

Si oui, le RAP (Régime d'accession à la propriété) pourrait vous intéresser! En effet, le RAP pourrait vous permettre de retirer jusqu'à 25 000\$ de votre REER (Régime enregistré d'épargne-retraite), sans avoir à payer d'impôt au moment du retrait, pour effectuer l'achat de votre première propriété ! Pour en connaître davantage sur ce programme du Gouvernement du Canada et sur ces spécificités, consultez leur site internet.

Questions additionnelles à vous poser avant de débuter vos recherches

- Cherchez-vous une **maison clé en main** ou êtes-vous prêt à faire des **rénovations** ?
- Délimitez votre **secteur géographique**. Notre guide des quartiers de Montréal peut vous aider à faire un choix éclairé en fonction de vos besoins et désirs.
- Voici une liste d'idées qui pourrait vous aider à **déterminer vos besoins**.

Quel type de propriété recherchez-vous ?

- Unifamiliale
- Copropriété (divise ou indivise)
- À revenus (duplex, triplex, etc.)

Quels services doivent se trouver à proximité ?

- Écoles
- Transports en commun
- Lieu de travail
- Hôpital
- Caserne de pompiers
- Poste de police
- Centre commercial

Quels sont vos besoins ?

- Nombre de chambres
- Nombre de salles de bain
- Climatisation intégrée
- Beaucoup de rangement
- Luminosité abondante
- Garage ou stationnement
- Autres

Quels sont les aspects extérieurs les plus importants pour vous ?

- Cour/terrasse
- Nombre de balcon
- Piscine
- Terrain pavé ou gazonné
- Autres

Ma liste de préférences

Dans quels quartiers souhaitez-vous demeurer ?

.....
.....

Quel type de propriété cherchez-vous ? Usagé Neuf

Copropriété (divise/indivise)

À revenus

Unifamiliale

Loft/studio

Quels sont vos principaux besoins ?

..... Nombre de chambre(s)

..... Nombre de salles de bain

Balcon

Terrasse

Beaucoup de rangement

Luminosité abondante

Stationnement

Autres

Quels services doivent se trouver à proximité ?

Écoles

Lieu de travail

Centre commercial

Transports en commun

Hôpital

Premiers répondants

Partie no 2 | Lors du processus : pour une transaction immobilière sans soucis

Pourquoi faire affaire avec un courtier immobilier ?

Il existe deux façons de procéder à une transaction immobilière : avec un courtier immobilier, ou sans courtier immobilier.

L'avantage de faire affaire avec un courtier, c'est qu'il vous enlèvera une grande charge mentale dans la réalisation de votre projet immobilier. En effet, il vous accompagnera à travers toutes les étapes importantes du processus, du repérage de nouvelles propriétés, jusqu'à la signature chez le notaire.

De plus, au Québec, faire affaire avec un courtier immobilier pour votre achat ne vous coûtera rien puisque la rétribution de ce dernier sera payée par le vendeur de la propriété dont vous ferez l'acquisition, selon les conditions de partage de la commission qui sont inscrites au contrat du courtier inscripteur.

Si vous prenez la décision d'être accompagné par un courtier immobilier, n'hésitez pas à [consulter notre page afin de voir les membres de notre équipe](#) qui se feront un plaisir de vous accompagner lors du déroulement de votre projet. En effet, puisque l'achat (et la vente) d'une propriété constitue une étape importante, il est donc primordial que vous ayez une certaine connexion avec votre courtier et qu'un esprit de confiance mutuel s'instaure entre vous.

Des éléments à prendre en considération au moment de vos recherches

Les informations listées ci-bas devraient se retrouver dans la Déclaration du vendeur sur l'immeuble (DV).

Pour vous aider dans votre sélection et dans la prise de votre décision finale, consultez la **fiche descriptive de l'immeuble** ou de la propriété qui vous a tapée dans l'œil, ce qui vous permettra de connaître tous les détails qui pourraient influencer votre décision.

Informations importantes

- Examinez l'état général de l'extérieur de la maison : toit, gouttières, revêtement, peinture, etc.
- La maison est-elle efficace au plan énergétique?
- Est-elle bien isolée?
- Les coûts de chauffage sont-ils élevés?
- Qu'en est-il de la qualité et de la circulation de l'air?
- La maison est-elle humide? Y a-t-il des traces de moisissure? Si c'est le cas, vérifiez s'il y a des fissures ou des fuites d'eau.
- Avez-vous des raisons de croire qu'il y a des problèmes structuraux? Des fenêtres coincées ou des planchers inégaux peuvent en être les indices.
- Actionnez les chasses d'eau et les robinets afin de vous assurer que la pression est suffisante.

La Déclaration du vendeur

La Déclaration du vendeur sur l'immeuble de l'OACIQ est également disponible lorsqu'un vendeur fait appel à un courtier immobilier pour la vente de sa propriété. C'est dans ce document que le vendeur inscrit tous les renseignements dont il est conscient, au sujet de sa propriété, qui pourront aider les futurs acheteurs à se faire une tête au sujet de la demeure.

En ayant en tête les grandes lignes de la Déclaration du vendeur, vous pourrez prendre une décision éclairée et passer en revue vos besoins et priorités, tout en sachant si la propriété requiert des travaux majeurs ou tout autre ajustement que vous n'auriez pas envisagé.

Fiche de visite

Si vous êtes à la recherche de la propriété de vos rêves, il peut vous être très utile de vous munir d'une fiche de visite, c'est-à-dire d'un document (tableau) comparatif sur lequel vous pourrez noter les caractéristiques, les commentaires et tout autre sentiment que vous ressentez au sujet de la propriété. Il vous sera ensuite facile de vous y référer et de comparer les diverses propriétés que vous aurez visitées (voir la page suivante pour un exemple de fiche de visite détaillée).

Fiche de visite

Date et heure de la visite

Adresse

Nom du courtier et coordonnées

Prix demandé

Date d'occupation

INFORMATIONS SUR LES PIÈCES & TERRAIN

Nombre de chambres

Nombre de sdb

Superficie du terrain et de l'immeuble

EXTÉRIEUR

Revêtement

Toiture

Fenêtres

Portes

INTÉRIEUR

Murs - peinture

Planchers

Luminaires

Fenêtres

SDB

Rangement

Fiche de visite

Suite

QUARTIER / ENVIRONNEMENT

Bruit

Sécurité

Circulation

Commerces de proximité

Terrain argileux

INCLUSIONS

Rideaux

Électroménagers

Cabanon

Piscine/spa

Autres

AUTRES COMMENTAIRES :

La Promesse d'achat

Vous avez trouvé la perle rare ? C'est le moment de rédiger la **Promesse d'achat (PA)**, c'est-à-dire le document officiel et obligatoire qui indique aux vendeurs que vous désirez acheter leur propriété. C'est dans ce document que vous indiquez le prix auquel vous souhaitez l'acheter ainsi que les conditions de votre offre.

La **Promesse d'achat** est en quelque sorte un outil de négociation entre les parties et peut donc être modifiée par votre courtier immobilier, si elle respecte l'esprit du document. Ce document contient également une description de l'immeuble, son adresse, la désignation cadastrale, les dimensions du terrain, etc.

Notez que si les vendeurs acceptent votre promesse d'achat, c'est signe qu'ils s'engagent à vous vendre la propriété !

Votre courtier immobilier sera à vos côtés lors de ce processus, en agissant à titre d'intermédiaire et s'assura que vous comprenez toutes les clauses du document et qu'elles sont dûment remplies avant de la remettre signée aux vendeurs !

Tout dépendamment du type de propriété, la promesse d'achat va différer et spécifier certaines clauses particulières. Consultez votre courtier immobilier pour de plus amples détails sur le sujet.

C'est également dans la section Prix ou Acompte que sera inscrit le prix que vous offrez aux vendeurs pour faire l'acquisition de la propriété, ainsi que, le cas échéant, la TPS et la TVQ que vous devriez avoir à payer sur votre achat immobilier (seulement pour les propriétés neuves, commerciales ou rénovées à 90% et plus).

La Promesse d'achat *suite*

Si les vendeurs veulent inclure des éléments (meubles, électroménagers, piscine, cabanon, rideaux, etc.) de leur résidence lors de la vente, ceux-ci doivent être indiqués dans la **Promesse d'achat** et, dans la mesure du possible, indiquer le numéro de série ou d'enregistrement ainsi que la marque des produits.

Inspection

C'est dans la **Promesse d'achat** que l'acheteur indique si son offre est conditionnelle à l'inspection du bâtiment (par l'inspecteur qu'il aura lui-même désigné).

Informations importantes

*Bien que vous puissiez décider de ne pas demander d'inspection du bâtiment (en signant une partie de la PA à cet effet) avant de signer la promesse d'achat, votre courtier se doit de vous la recommander! Pour l'inspection, il peut également vous fournir une liste de **professionnels** dont la pratique est conforme aux exigences et réglementations.*

Obligations du vendeur

Dans le formulaire nommé **Déclaration du vendeur**, le propriétaire du logement ou de la bâtisse que vous convoitez s'engage à vendre le lieu dans le même état que lorsque vous en avez fait la visite. Toutes les autres déclarations du vendeur sont également consignées dans ce même document.

Obligations du vendeur *suite*

La Déclaration du vendeur se doit de stipuler toutes les irrégularités, les défauts et les particularités de la propriété dont vous faites l'acquisition.

Si, suite à la signature de la **Promesse d'achat**, vous découvrez un vice apparent, une irrégularité dont vous n'aviez pas entendu parler précédemment, un mécanisme existe pour vous protéger. En effet, si une information ne vous a pas été divulguée précédant la signature, vous pourrez demander par écrit que ce vice soit corrigé, sans quoi vous pourrez annuler la promesse d'achat que vous avez signé.

Ici encore, si cette situation se présentait, votre courtier immobilier est l'expert qui saurait vous guider à travers ce processus.

Obligations communes du vendeur et de l'acheteur

- La date de la signature de l'acte de vente devant le notaire;
- La date et heure de l'occupation des lieux;
- La date des répartitions relatives aux taxes (foncières, générales et spéciales), aux dépenses de copropriété, aux réserves de combustible et aux revenus et dépenses reliés à l'immeuble;
- Si nécessaire, le montant de la compensation si le vendeur occupe les lieux après la signature de l'acte de vente;
- Les instructions au notaire pour le paiement de la rétribution;
- Les biens inclus et exclus dans la vente;
- Les appareils en location et les biens faisant l'objet d'un contrat de service et de location (ou tout autre contrat que vous devez prendre en charge).

Partie no 3 | Les professionnels du processus immobilier

Le courtier immobilier

Faire affaire avec un courtier hautement qualifié vous permet de remettre entre les mains d'un expert, fin connaisseur du monde de l'immobilier, qui est en plus couvert par une assurance responsabilité professionnelle, la loi sur le courtage immobilier, ce qui, comme en fait mention l'OACIQ, contribuera à vous protéger au courant de votre transaction.

De plus, les courtiers immobiliers possèdent généralement un réseau de contacts qui vous permettra de vous entourer des meilleurs experts dans chacun des cadres de métier nécessaire à la réalisation d'une transaction fructueuse : courtier hypothécaire, notaire, inspecteur et autres.

Le courtier immobilier possède les outils et l'expertise afin :

- De repérer l'immeuble répondant aux besoins de l'acheteur ;
- D'agir comme négociateur et faciliter la communication entre les parties ;
- D'œuvrer à titre de conseiller pour vous aider à cerner vos besoins et compléter votre transaction immobilière avec succès.

Enfin, n'oubliez pas que l'acquisition d'une propriété est un processus qui peut s'avérer stressant, d'où la nécessité de faire affaire avec un courtier immobilier en qui vous avez confiance, qui s'assurera de mettre de l'avant vos droits et vos intérêts auprès des vendeurs.

Surtout, n'hésitez pas à poser à votre courtier immobilier toutes les questions qui vous viendront en tête au cours du processus !

Au besoin, vous pouvez contacter
un courtier de notre équipe au 514-799-9841.

Qui sont les autres experts impliqués dans le processus d'achat ?

L'inspecteur en bâtiment

L'inspection du bâtiment est une étape clé de la transaction immobilière puisqu'elle assure votre protection quant aux vices de la propriété et des potentiels travaux qui devraient y être exécutés. Il se doit de fournir à l'acheteur un rapport d'inspection clair et détaillé qui fait état de la situation des lieux.

L'arpenteur-géomètre

L'arpenteur géomètre est l'expert qui effectue les études qui servent à la délimitation de la propriété et, notamment, qui émet le certificat de localisation.

Le courtier hypothécaire

C'est ce professionnel qui peut vous aider à identifier les prêts les plus avantageux sur le marché.

Le notaire

Lorsque vous êtes chez le notaire, c'est signe que vous vous apprêtez à finaliser votre projet immobilier ! Félicitations ! C'est le notaire, que vous choisirez, qui rédigera l'acte de vente et l'acte de prêt.

Partie no 4 | Les dernières étapes du processus d'achat

Le transfert de la propriété

Une fois la **Promesse d'achat** ou la contre-proposition acceptée et toutes les conditions réalisées, l'étape suivante consiste à officialiser la transaction. Les deux principales composantes de cette étape sont l'examen des titres et l'acte de vente. Le transfert de la propriété requiert la participation d'un notaire. Votre courtier immobilier continue de jouer un rôle central à cette étape de la transaction. Il s'assurera notamment que tous les documents requis soient disponibles et apportera son aide.

L'acte de vente

L'étape finale de la transaction est la rédaction et la signature de l'acte de vente, afin d'officialiser l'achat de l'immeuble. Le notaire y précisera entre autres les clauses et conditions essentielles à la protection de vos droits.

L'inscription des droits de propriété

Une fois l'acte de vente conclu, le notaire verra à inscrire la transaction au Bureau de la publicité des droits (Registre Foncier du Québec). Il doit retenir les fonds tant que cette étape n'a pas été franchie.



Ce guide est une version abrégée du Guide de l'Acheteur de l'OACIQ.

Pour de plus amples informations et pour un accès à des ressources additionnelles, consultez l'Organisme d'Autoregulation du courtage immobilier du Québec.

Pour obtenir des renseignements supplémentaires,
n'hésitez pas à nous contacter :

514-799-9841

info@yanicksarrazin.com
www.yanicksarrazin.com