

FINANCE PERSONNELLE 101 POUR ÉTUDIANTS



POLYFINANCES



IMMOBILIER

En collaboration



Table des matières

1.	INTRODUCTION.....	1
2.	LES BASES DE L'IMMOBILIER AU QUÉBEC	1
2.1.	DÉFINITIONS ET TERMES IMPORTANTS	1
2.1.1.	<i>Courtier immobilier vs Agent immobilier</i>	1
2.1.2.	<i>Notaire</i>	1
2.1.3.	<i>Hypothèque et prêt hypothécaire</i>	2
2.2.	TYPES DE PROPRIÉTÉS.....	2
2.2.1.	<i>Condos, maisons unifamiliales, appartements, blocs</i>	2
2.2.2.	<i>Logements neufs vs anciens</i>	3
2.3.	PROCESSUS D'ACHAT.....	3
2.3.1.	<i>Étapes initiales</i> :.....	3
2.3.2.	<i>Étapes intermédiaires</i> :.....	3
2.3.3.	<i>Étape finale</i> :.....	4
3.	LE FINANCEMENT IMMOBILIER	4
3.1.	PRÉPARATION FINANCIÈRE.....	4
3.1.1.	<i>Cote de crédit</i>	4
3.1.2.	<i>Importance de maintenir une bonne cote de crédit</i>	4
3.1.3.	<i>Mise de fonds</i>	4
3.1.4.	<i>Programmes d'aides</i>	5
3.2.	PRÊT HYPOTHÉCAIRE	5
3.2.1.	5
3.2.2.	<i>Taux d'intérêt et conditions</i>	7
3.3.	<i>Assurance hypothécaire</i>	7
4.	ASPECTS LÉGAUX ET ADMINISTRATIFS	8
4.1.	LÉGISLATION IMMOBILIÈRE AU QUÉBEC	8
4.1.1.	<i>Loi sur le courtage immobilier</i>	8
4.1.2.	<i>Droits et responsabilités des parties</i>	9
4.2.	FRAIS ASSOCIÉS À L'ACHAT.....	9
4.2.1.	<i>Frais de notaire</i>	9
4.2.2.	<i>Taxes associées à l'achat</i>	10
5.	CONSEILS PRATIQUES POUR LES ACHETEURS ET VENDEURS	12
5.2.	CONSEILS POUR LES ACHETEURS	12
5.2.1.	<i>Inspection de la propriété</i>	12
5.2.2.	<i>Évaluation du quartier</i>	12
5.2.3.	<i>Conseils pour aider à décider entre louer ou acheter</i>	13
5.2.	CONSEILS POUR LES VENDEURS.....	14
5.2.1.	<i>Préparation de la propriété</i>	14
5.2.2.	<i>Fixation du prix de vente</i>	14
6.	RESSOURCES ET OUTILS UTILES	14
6.2.	SITES WEB ET APPLICATIONS.....	14
6.2.1.	<i>Plateformes de recherche immobilière</i>	14
6.2.2.	<i>Calculatrices hypothécaires en ligne</i>	15

6.2. ORGANISMES ET ASSOCIATIONS	15
7. CONCLUSION.....	16
BIBLIOGRAPHIES.....	17

1. Introduction

Au cours des dernières années, le marché immobilier québécois a connu une croissance significative, avec des ventes de biens immobiliers en augmentation et des prix qui ont connu des variations selon les régions. Les principales régions urbaines, telles que Montréal et Québec, ont enregistré une demande soutenue et une augmentation des prix, tandis que d'autres régions ont connu une croissance plus modérée. L'immobilier joue un rôle crucial dans l'économie québécoise en stimulant l'investissement, la création d'emplois et la vitalité des industries connexes telles que la construction et les services immobiliers. Cet aperçu met en évidence l'importance de suivre de près le marché immobilier au Québec pour prendre des décisions claires en matière d'achat, de vente ou d'investissement. Pour en savoir plus sur les [statistiques sur le marché immobilier, visitez le site du gouvernement du Québec.](#)

Comprendre le marché immobilier est d'une importance capitale lorsqu'il s'agit d'acheter ou de vendre une propriété. En tant qu'un des investissements les plus significatifs de notre vie, il est crucial de prendre des décisions claires. La compréhension des facteurs qui influencent le marché immobilier, tels que l'offre et la demande, les taux d'intérêt, le financement et les politiques gouvernementales permettent de mieux anticiper les tendances et les fluctuations des prix. Cela nous aide à prendre des décisions financières avisées, maximisant ainsi nos chances de succès dans le domaine de l'immobilier.

2. Les bases de l'immobilier au Québec

2.1. Définitions et termes importants

2.1.1. Courtier immobilier vs Agent immobilier

Il n'existe aujourd'hui plus de réelle distinction entre un courtier immobilier et un agent immobilier au Québec.

Techniquement parlant, un agent immobilier est une personne qui détient un permis de l'OACIQ (Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec) autrefois nommé l'ACAIQ (Association des courtiers et agents immobiliers du Québec). Un tel permis autorise l'individu à exercer la profession d'agent immobilier. Historiquement, les agents immobiliers travaillaient en général pour le compte de courtiers et agissaient en leur nom. Le rôle de courtier était plus celui d'un gestionnaire d'organisations immobilières que celui d'accompagnateur pour les clients (Logis Québec, s.d.).

En 2010, lors de l'entrée en vigueur de la Loi sur le courtage immobilier au Québec, le terme « agent immobilier » disparaît ; tous les détenteurs de permis de l'OACIQ sont dès lors des courtiers. Tous sont habilités à accompagner un client lors de l'acquisition ou la mise en vente d'un bien immobilier (certains sont même habilités à vous aider à chercher un financement, on parle alors de courtier hypothécaire).

2.1.2. Notaire

Un notaire est, dans les faits, un peu la personne à tout faire en matière juridique et financière. Il a pour vocation d'accompagner tout citoyen dans les aspects de sa vie qui relèvent de la loi.

Son rôle principal est d'authentifier les actes et les contrats, garantissant ainsi leur validité légale. En agissant comme témoin impartial, il assure que les parties impliquées sont aptes à contracter et comprendre les termes de leurs engagements (Chambre des notaires du Québec, s.d.).

Outre l'authentification, le notaire conseille et informe ses clients sur les implications juridiques et fiscales des actes qu'ils signent. Il rédige également divers actes notariés tels que les testaments, les contrats de vente immobilière, les procurations, les contrats de mariage, et bien plus encore.

Dans le domaine des successions, le notaire joue un rôle clé en aidant à rédiger les testaments, à planifier la transmission des biens et à obtenir les certificats de liquidation de succession. Dans les transactions immobilières, il s'assure que tous les aspects légaux sont respectés, prépare les actes de vente, vérifie les titres de propriété, et enregistre les hypothèques (Légis Québec, s.d.).

Pour les entreprises, le notaire peut rédiger les statuts constitutifs, les contrats de partenariat, et les protocoles familiaux. Il est également responsable de la rédaction des procurations permettant à une personne d'en représenter une autre dans des actes juridiques.

De plus, le notaire peut célébrer les mariages et les unions civiles, tout en établissant les contrats de mariage nécessaires. Enfin, il conserve les actes notariés originaux dans ses registres pour une période déterminée, offrant ainsi une sécurité juridique et une preuve de la transaction.

En résumé, le notaire au Québec est un officier public et un conseiller juridique de confiance, offrant une gamme complète de services juridiques pour garantir la validité et la sécurité des transactions et des engagements contractuels de ses clients (Légis Québec, s.d.).

2.1.3. Hypothèque et prêt hypothécaire

Un prêt hypothécaire est une somme d'argent accordée à un demandeur (citoyen, entreprise, organisation...) par une institution financière comme une banque pour l'aider à acheter un bien immobilier. Le citoyen s'engage à rembourser cette somme de façon continue sur un laps de temps qui s'étale en général sur plusieurs années (maximum 25 ans). Le montant accordé et les conditions du remboursement dépendent le plus souvent de la valeur marchande du bien immobilier ainsi que du profil du demandeur (Éducaloi, s.d.).

2.2. Types de propriétés

2.2.1. Condos, maisons unifamiliales, appartements, blocs

Condos : les condominiums, souvent appelés "condos", sont des unités d'habitation individuelles situées dans un immeuble comprenant plusieurs unités. Chaque propriétaire de condo détient une propriété individuelle à l'intérieur de l'immeuble, ainsi que des parties communes partagées avec les autres propriétaires, telles que les couloirs, les ascenseurs, les aires de loisirs, etc.

Maisons Unifamiliales : il s'agit de maisons individuelles sur une parcelle de terrain unique, où une seule famille réside. Ces maisons peuvent être de tailles différentes, allant de petites maisons de ville à de grandes propriétés avec jardin.

Appartements : les appartements sont des unités de logement situées dans des immeubles à plusieurs étages. Contrairement aux condos, les appartements sont généralement loués plutôt qu'achetés, bien que certains appartements puissent être des propriétés de copropriété.

Blocs : les "blocs" peuvent faire référence à des immeubles d'appartements ou des édifices à bureaux. Dans le contexte immobilier, cela peut également désigner des groupes d'immeubles ou de maisons regroupés dans un même ensemble.

2.2.2. Logements neufs vs anciens

Logements neufs : les logements neufs sont des propriétés qui viennent d'être construites ou qui sont en cours de construction. Ils offrent souvent des caractéristiques modernes, des matériaux de construction récents, et peuvent être plus écoénergétiques. Les acheteurs de logements neufs peuvent également bénéficier de garanties de construction, mais doivent payer des taxes de nouvelle construction à l'achat du logement.

Logements anciens : les logements anciens, ou « reventes », sont des propriétés qui ont déjà été habitées. Ils peuvent avoir des caractéristiques plus traditionnelles, parfois nécessiter des rénovations ou des mises à jour, mais ils peuvent également offrir un charme et une histoire uniques. Les acheteurs de logements anciens peuvent avoir une meilleure idée de l'entretien et de l'histoire de la propriété.

2.3. Processus d'achat

2.3.1. Étapes initiales :

Préapprobation hypothécaire : obtenir une préapprobation hypothécaire auprès d'une institution financière détermine le montant que vous pouvez emprunter. Cela vous donne une idée de votre budget et vous permet de faire des offres plus compétitives lorsque vous trouverez une propriété qui vous intéresse.

Recherche de propriété : travailler avec un agent immobilier pour trouver une propriété qui répond à vos besoins et à votre budget facilitera la tâche. Votre agent immobilier vous aidera à identifier les propriétés qui correspondent à vos critères et vous accompagnera lors des visites. Vous pouvez consulter le [Guide d'achat d'une propriété fournis par l'OACIQ](#) pour plus d'information.

2.3.2. Étapes intermédiaires :

Offre d'achat : lorsque vous trouverez une propriété que vous souhaitez acheter, votre agent immobilier vous aidera à préparer une offre d'achat. L'offre d'achat comprend le prix que vous êtes prêt à payer pour la propriété, ainsi que toute condition suspensive, comme l'obtention d'un financement hypothécaire ou une inspection satisfaisante de la propriété. Pour s'assurer de ne rien oublier en faisant votre offre d'achat, visiter [Éducaloï](#).

Négociation : le vendeur peut accepter votre offre, la rejeter ou faire une contre-offre. Vous et votre agent immobilier négocierez jusqu'à ce qu'un accord soit conclu.

Inspection de la propriété : une fois votre offre acceptée, vous devez faire inspecter la propriété par un inspecteur en bâtiment qualifié. L'inspection de la propriété vous permettra d'identifier tout problème

potentiel avec la propriété et de négocier avec le vendeur pour les réparations ou les ajustements de prix nécessaires.

Conditions suspensives: votre offre peut être conditionnelle à l'obtention d'un financement hypothécaire, à une inspection satisfaisante de la propriété ou à d'autres facteurs. Si l'une des conditions suspensives n'est pas satisfaite, vous pouvez annuler l'achat sans pénalité.

2.3.3. Étape finale :

Acte de vente: une fois que toutes les conditions suspensives sont satisfaites, un acte de vente sera préparé par un notaire. L'acte de vente transfère officiellement la propriété du vendeur à l'acheteur.

Clôture: la clôture est le jour où l'acte de vente est signé et où l'acheteur prend possession de la propriété. À la clôture, l'acheteur paiera le solde du prix d'achat, les frais de clôture et les autres frais applicables.

3. Le financement immobilier

3.1. Préparation financière

3.1.1. Cote de crédit

La cote de crédit, allant de 300 jusqu'à 900, est calculée grâce à des formules mathématiques qui utilisent toute l'information contenue dans un dossier de crédit contenant plusieurs informations financières. Une très bonne côte équivaut à 900 tandis qu'une mauvaise côte équivaut à 300. Un minimum d'environ 680 est demandé par les institutions bancaires pour avoir accès aux prêts hypothécaires. Il existe principalement deux compagnies qui calculent la cote de crédit des individus au Canada : Transunion et Equifax. Ces deux compagnies offrent des côtes qui vont habituellement légèrement varier (Gouvernement du Canada, s.d.).

3.1.2. Importance de maintenir une bonne cote de crédit

Il est très important de conserver une bonne cote de crédit car elle est représentative d'un bon dossier de crédit, et que celui-ci peut être consulté par une personne ou une entreprise avec qui l'on souhaite faire affaire. Par exemple, une institution financière qui offre un prêt hypothécaire vérifie le dossier de son client avant de lui faire une offre. Le consentement préalable est nécessaire avant qu'une consultation ne soit effectuée.

3.1.3. Mise de fonds

3.1.3.1. Calcul de la mise de fonds nécessaire

Il s'agit de déterminer le montant requis en pourcentage du prix d'achat de la propriété que l'acheteur doit payer comme mise de fonds. Pour vous aider à vous donner une idée de la mise de fonds nécessaire pour votre achat futur, utiliser la [calculatrice de fonds du SCHL](#).

3.1.3.2. Options pour obtenir une mise de fonds

Cette étape concerne les différentes sources desquelles les acheteurs peuvent obtenir les fonds nécessaires, telles que l'épargne personnelle, les dons, les prêts, etc. Les options courantes sont détaillées dans la page suivante de [Éducaloï](#).

3.1.4. Programmes d'aides

3.1.4.1. Programmes d'aide gouvernementaux

[Crédit d'impôt pour l'achat d'une première habitation \(CITPH\)](#) : crédit d'impôt remboursable pouvant atteindre 750 \$ pour les premiers acheteurs admissibles.

Programme d'aide financière aux accédants à la propriété (PAFAP) : offre une aide financière aux ménages à faible revenu pour l'achat d'une maison neuve ou existante.

[Compte d'épargne libre d'impôt pour l'achat d'une première propriété \(CELIAPP\)](#) : compte d'épargne enregistré qui permet aux Canadiens d'épargner jusqu'à 40 000 \$ en franchise d'impôt pour l'achat d'une première maison

[Régime d'accession à la propriété \(RAP\)](#) : permet aux acheteurs d'une première maison de retirer jusqu'à 35 000 \$ de leur régime enregistré d'épargne-retraite (REER) pour financer leur mise de fonds.

3.1.4.2. Programmes d'aide municipaux

Programme d'appui à l'achat résidentiel : offert par certaines municipalités, ce programme fournit une aide financière aux ménages à faible revenu pour l'achat d'une maison neuve ou existante. Pour en savoir plus, visitez le site Web de la municipalité en question.

3.1.4.3. Programmes d'aides des institutions financières

Programmes d'aide aux premiers acheteurs : certaines institutions financières offrent des programmes d'aide aux premiers acheteurs, comme des taux d'intérêt réduits ou des frais de clôture réduits. Pour en savoir plus, visitez le site Web de l'institution financière en question.

3.2. Prêt hypothécaire

Dans l'actuel contexte du marché immobilier, les prix atteignent des sommets jamais égalés, faisant de l'acquisition d'une propriété un défi pour de nombreux aspirants propriétaires. Puisque la grande partie de la population ne possède pas la liquidité nécessaire pour acheter une propriété, le recours à un prêt hypothécaire auprès des institutions bancaires devient une nécessité pour concrétiser ce rêve immobilier. En effet, le prêt hypothécaire offre la possibilité d'étaler les coûts associés sur une période prolongée, moyennant un certain taux d'intérêt, permettant ainsi aux banques de rentabiliser leurs investissements tout en facilitant l'accès à la propriété pour une frange plus large de la population. Il est à noter que pour avoir accès au prêt hypothécaire, il faut détenir une certaine somme en liquidité qui dépend du prêt demandé (L'Association professionnelle des courtiers immobiliers du Québec, s.d.).

3.2.2.

Il est à noter que chaque banque offre différents types de prêts dont les conditions peuvent varier. Voici une liste des différents types de prêts disponibles pour des acheteurs canadiens (Gouvernement du Canada, s.d.).

3.2.1.1. Prêt à taux fixe

Prêt à taux fixe : le principe fondamental d'un prêt à taux fixe est que le taux d'intérêt reste le même pour toute la durée du prêt. Cela veut donc dire que le taux d'intérêt est déterminé au début du prêt et reste le même pendant un maximum de 5 ans selon les termes décidés avec la banque. Au Canada, les prêts à taux fixe ont une durée qui n'est habituellement pas plus longue que dix ans, cela veut donc dire que l'emprunteur doit s'entendre avec la banque sur plusieurs termes. Les taux d'intérêt de chaque terme

sont différents et suivent les conditions du marché. Dans chaque terme, les paiements mensuels sont constants ce qui permet aux emprunteurs d'avoir une certaine prévisibilité financière. Les prêts à taux fixe offrent aussi une stabilité financière, car ils ne sont pas affectés par les fluctuations du marché, durant le terme choisi, fluctuations qui peuvent entraîner la hausse ou la baisse des taux d'intérêt.

Il existe deux types de prêts à taux fixe :

Prêt à taux fixe fermé : ce type de prêt à taux d'intérêt fixe implique qu'il y a des frais à payer si la somme due est remboursée avant l'échéance du terme. C'est le type de prêt dont la durée peut atteindre dix ans et dont les taux sont moins élevés qu'un prêt à taux fixe ouvert. Il n'est pas idéal si l'on envisage de vendre sa propriété, car il faudra payer des frais à la banque.

Prêt à taux fixe ouvert : ce type de prêt à taux d'intérêt fixe implique qu'aucun frais n'est à payer si la totalité du prêt est remboursée en un seul coût ; il est habituellement négocié sur terme de courte durée (moins de deux ans) et est idéal si l'on envisage de vendre sa propriété.

3.2.1.2. Prêt à taux variable

Prêt à taux variable : le taux d'intérêt du prêt à taux variable peut fluctuer au fil du temps en fonction du taux directeur de la Banque du Canada déterminé selon les conditions économiques du moment. Un taux initial est déterminé au début du contrat pour une période définie et subira des ajustements périodiques une fois la période initiale écoulée. La périodicité des ajustements varie selon les termes négociés et ces termes doivent être renégociés environ tous les cinq ans dans un nouveau terme au Canada. Ce type de prêt permet de profiter des baisses de taux pour réaliser des économies lorsque les conditions du marché le permettent.

Il existe deux types de prêts à taux variable :

Prêt à taux variable fermé : ce type de prêt à taux variable limite les remboursements anticipés ou le remboursement complet pendant une période qui est déterminée lors des négociations. Celui-ci est habituellement disponible sur une plus longue durée (environ cinq ans) et propose des taux d'intérêt plus bas que le prêt à taux variable ouvert.

Prêt à taux variable ouvert : ce type de prêt à taux variable permet de rembourser la totalité du prêt à tout moment sans frais associés ainsi que des remboursements partiels, ce qui offre à l'emprunteur une grande flexibilité pour ses paiements. Ce type de prêt est habituellement disponible sur une courte durée (deux ans et moins) et propose des taux d'intérêt plus élevés que les taux variables fermés.

3.2.1.2. Prêt conventionnel vs prêt assuré par la SCHL

Afin d'obtenir un prêt d'une banque, il faut nécessairement offrir une mise de fonds, c'est-à-dire un certain pourcentage de la valeur de la propriété en liquidité. C'est ce pourcentage qui distingue les deux types de prêt décrits ci-dessous (Autorité des marchés financiers, s.d.) :

Prêt conventionnel : l'emprunteur est tenu de verser une mise de fonds d'au moins 20% de la valeur de la propriété et d'avoir de bons antécédents de crédit et de finances pour pouvoir obtenir ce prêt. Cela lui permet d'éviter de devoir être assuré par une agence gouvernementale telle que la Société canadienne d'hypothèques et de logements (SCHL). Ce type de prêt permet donc de faire des économies à long terme

en évitant les primes d'assurances hypothécaires et d'avoir une plus grande souplesse sur les options disponibles.

Prêt assuré par la Société canadienne d'hypothèques et de logements : L'emprunteur ne possède pas une mise de fonds assez grande pour obtenir un prêt conventionnel, mais celle-ci reste non négligeable (habituellement à partir de 5%). La banque considère donc ce prêt comme étant plus risqué qu'un prêt conventionnel et va donc faire appel à une assurance hypothécaire fournie par la SCHL afin de protéger la banque en cas de défaut de paiement de l'emprunteur ce qui permet de réduire les risques. L'emprunteur doit donc payer des primes d'assurance hypothécaire dans ses paiements. Ce type de prêt permet donc aux gens qui ne détiennent pas une mise de fonds suffisante d'avoir accès à la propriété.

3.2.2. Taux d'intérêt et conditions

Facteurs influençant les taux d'intérêt : il existe de nombreux facteurs qui peuvent influencer les taux d'intérêt et qui poussent certaines personnes à prendre des prêts à taux fixes ou à taux ouvert. Voici certains de ces facteurs :

- La politique monétaire de la banque centrale
- Les risques perçus par les banques
- Les conditions du marché financier
- Les politiques et les programmes gouvernementaux
- L'évolution de l'économie

Importance de comparer les offres de prêts : il est primordial de bien comparer tout ce qui est offert sur le marché en termes de prêts hypothécaires, car ces prêts ont habituellement de grands impacts sur la vie financière de la personne qui les contracte. Pour ce faire, il est important de s'assurer que vos finances personnelles le permettent, que le courtier hypothécaire (si applicable) vous inspire confiance et de comparer les différents prêts que l'on trouve sur le marché. Voici donc un lien qui résume les points importants de chacun de ces sujets :

<https://lautorite.qc.ca/grand-public/finances-personnelles/prets-hypothequaires/aide-memoire-pour-choisir-son-hypotheque>.

3.3. Assurance hypothécaire

L'assurance hypothécaire est offerte par la SCHL et permet aux acheteurs d'obtenir du financement supplémentaire auprès des institutions financières. Ce type d'assurance devient obligatoire si vous envisagez d'acquérir un logement avec une mise de fonds inférieure à 20% de sa valeur. Cette assurance a pour objectif de protéger votre prêteur au cas où vous seriez dans l'incapacité d'assumer vos paiements. Pour en apprendre davantage, visitez le site de la [SCHL](#).

3.3.1. Rôle de l'assurance hypothécaire

L'assurance prêt hypothécaire vous offre la possibilité d'obtenir un prêt hypothécaire pouvant atteindre 95 % du prix d'achat d'une propriété. De plus, elle vous donne accès à des taux d'intérêt avantageux, même en cas d'une mise de fonds réduite. Cette assurance prêt hypothécaire joue également un rôle stabilisateur sur le marché immobilier. En période de ralentissement économique, elle assure la

disponibilité du financement hypothécaire, même lorsque l'épargne pour une mise de fonds peut être plus difficile à constituer.

4. Aspects légaux et administratifs

4.1. Législation immobilière au Québec

4.1.1. Loi sur le courtage immobilier

4.1.1.1. Rôle et responsabilité des courtiers immobiliers au Québec

La [Loi sur le courtage immobilier](#) au Québec a été mise en place pour donner le pouvoir à l'Organisme d'Autoréglementation du Courtage immobilier du Québec (OACIQ, 2022) de réguler les activités des courtiers immobiliers dans la province et protéger les consommateurs lors des transactions immobilières. Avant de pratiquer le métier de courtier immobilier, ils doivent suivre une formation et réussir un examen. Par la suite, leurs actions sont balisées par cette loi tout au long de leur carrière professionnelle, loi qui établit les règles et les normes professionnelles auxquelles les courtiers doivent se conformer. Elle vise à assurer l'intégrité, la transparence et la compétence des courtiers immobiliers, ainsi que la loi (OACIQ, 2022).

4.1.1.2. Processus de courtage immobilier et exigences légales

Cette loi s'applique lors de la vente ou de la location d'un immeuble ; le vendeur ou locateur charge une partie intermédiaire d'agir comme son représentant pour conclure l'entente. La loi s'applique aussi pour l'acheteur ou locataire qui cherche un intermédiaire pour le représenter lors de l'achat ou la location. Le courtier immobilier est présent à toutes les étapes de l'entente depuis la recherche d'un bien jusqu'à la clôture de la vente. Lors du processus d'achat ou de vente, il s'assurera de donner les informations pertinentes sur la propriété et il ne divulguera aucune information confidentielle ou stratégique. Le courtier doit obtenir les autorisations nécessaires et accompagner les parties dans la rédaction des contrats (OACIQ, 2022).

Protection des consommateurs dans les transactions immobilières

La protection des consommateurs dans les transactions immobilières est un élément essentiel dans toute législation immobilière. Au Québec, des mesures ont été mises en place pour garantir que les consommateurs sont informés, protégés et traités équitablement tout au long du processus d'achat ou de vente d'une propriété. L'une des principales mesures de protection des consommateurs est l'obligation pour les courtiers immobiliers d'être titulaires d'une assurance responsabilité professionnelle (APCIQ, 2019). Cette assurance offre une protection financière aux consommateurs en cas de faute professionnelle commise par le courtier immobilier dans le cadre de la transaction. Cela inclut des erreurs dans la divulgation des informations, des conseils inappropriés ou des actes frauduleux. L'assurance responsabilité professionnelle garantit que les consommateurs ont une voie de recours en cas de préjudice subi (FARCIQ, 2022). De plus, les consommateurs bénéficient de mécanismes de médiation et de résolution des différends pour régler les litiges éventuels. Par exemple, le Bureau de la protection des consommateurs du Québec offre un service de médiation gratuit pour les litiges liés à une transaction immobilière. Ce service permet aux parties de résoudre les différends de manière rapide, efficace et équitable, sans avoir à recourir à des procédures judiciaires coûteuses et longues (OACIQ, 2023). Pour plus d'outils et de ressources, pour [des mécanismes de protection](#) visitez le site de l'OACIQ.

4.1.2. Droits et responsabilités des parties

4.1.2.2. Droits et obligations des vendeurs dans une transaction immobilière

Les vendeurs doivent fournir des informations complètes, précises et transparentes sur la propriété qu'ils vendent. Cela inclut la divulgation de tous les défauts connus de la propriété, des rénovations effectuées, des problèmes structurels, des vices cachés, etc. Les vendeurs doivent également fournir des documents légaux pertinents, tels que le certificat de localisation, les permis de construction, etc. Ils ont aussi le droit de fixer le prix de vente de leur propriété en fonction des conditions du marché, de l'emplacement, des caractéristiques et de l'état général de la propriété. Cependant, le prix doit être réaliste et en adéquation avec la valeur marchande de la propriété (OACIQ, 2023). De plus, les vendeurs ont le droit de négocier les conditions de la vente avec les acheteurs potentiels. Cela inclut le prix de vente, les conditions de paiement, les délais, les clauses spécifiques, etc. Les vendeurs ont également le droit de refuser une offre si elle ne répond pas à leurs attentes ou à leurs besoins (OACIQ, 2023).

4.1.2.2. Droits et obligations des acheteurs dans une transaction immobilière

Les acheteurs ont le droit de recevoir des informations complètes et précises sur la propriété qu'ils envisagent d'acheter. Cela inclut les informations sur l'état de la propriété, les rénovations effectuées, les frais et les frais associés, les servitudes, etc. (OACIQ, 2023). Par ailleurs, les acquéreurs ont le droit de faire effectuer une inspection de la propriété avant de finaliser la transaction. Cette inspection permet de détecter d'éventuels problèmes structurels, de plomberie, d'électricité ou autres, et d'évaluer l'état général de la propriété. Si des problèmes sont identifiés, l'acheteur peut négocier des réparations ou un ajustement du prix de vente (OACIQ, 2023). De plus, les acheteurs ont l'obligation de respecter les délais et les conditions spécifiés dans le contrat de vente. Cela inclut le dépôt d'un montant initial en garantie, la réalisation des démarches nécessaires pour le financement, la réalisation des conditions d'inspection, etc. Ils ont également le droit de négocier les conditions de la vente avec les vendeurs, ce qui peut inclure la proposition d'un prix inférieur, des demandes de réparations ou de modifications des délais (OACIQ, 2023).

4.1.2.3. Recours légaux en cas de non-respect des obligations contractuelles

En cas de non-respect des obligations contractuelles, telles que l'annulation du contrat, la réparation des dommages et intérêts, la résolution des litiges par voie de médiation ou de poursuites judiciaires, des recours juridiques sont disponibles (OACIQ, 2023).

4.2. Frais associés à l'achat

4.2.2. Frais de notaire

4.2.2.2. Composition des frais de notaire et leur répartition entre l'acheteur et le vendeur

Lors d'une transaction immobilière au Québec, les frais de notaire sont des frais légaux associés à la clôture de la vente. Les prix d'un notaire en immobilier commencent généralement à 1000\$, sans les frais supplémentaires, mais peuvent varier selon la situation (Centris, 2023). Les frais de notaire sont divisés en deux catégories : les frais de transaction et les honoraires professionnels. Les frais de transactions regroupent les dépenses associées au traitement du dossier. Alors que, les frais honoraires comprennent les services-conseils préalables à la signature de la promesse d'achat. Aussi, la plupart du temps les coûts sont assumés par l'acheteur, mais le vendeur pourrait avoir à payer les honoraires au besoin. De plus,

selon le Code civil du Québec, toute transaction immobilière doit être constatée dans un acte authentique reçu par un notaire (CNQ, 2024).

4.2.1.2. Documents et formalités notariales nécessaires lors d'un achat immobilier

Lors de l'achat d'un bien immobilier, plusieurs documents et formalités notariales sont nécessaires pour garantir la légalité et la sécurité de la transaction. Ces documents et formalités assurent la vérification de la propriété, la clarté des droits de propriété et la protection des parties impliquées. Il faudra lui remettre les titres de propriété, le certificat de localisation, les états de taxes municipales et les documents en rapport avec l'état civil de chacune des parties. Une fois les documents reçus, le notaire vérifie s'il y a des irrégularités afin d'éviter des problèmes potentiels. Ensuite, il doit radier les hypothèques qui ne sont plus valides, préparer les nouvelles hypothèques et les envoyer aux institutions financières de chacun. Finalement, il doit rédiger l'acte de vente et le publier au registre foncier (CNQ, 2024).

4.2.2. Taxes associées à l'achat

4.2.2.1. Taxe de bienvenue

La taxe de bienvenue, également connue sous le nom de droits de mutation immobilière, est une taxe provinciale ou municipale qui est généralement perçue lors de l'achat d'une propriété immobilière. Elle est basée sur le prix d'achat de la propriété et est payable par l'acheteur. La taxe de bienvenue peut varier d'une municipalité à l'autre, car chaque municipalité a le pouvoir de fixer son propre taux. Certaines municipalités peuvent également offrir des exemptions ou des réductions de la taxe de bienvenue pour certains acheteurs, tels que les premiers acheteurs ou les acheteurs de certaines catégories de propriétés. Le montant de la taxe de bienvenue est calculé selon la base d'imposition et des tranches de valeurs. La base d'imposition correspond au montant le plus élevé parmi le prix de vente d'une habitation neuve, le montant inscrit dans l'acte de vente, ou l'estimation de la valeur marchande de la propriété. La dernière option est calculée à partir de l'évaluation foncière multipliée par un facteur unique pour chaque ville et réévalué chaque année. Une fois la base d'imposition déterminée, la taxe de bienvenue est calculée par la somme de chaque tranche qui varie entre 0.5 % et 4 %. Les tranches augmentent chaque année selon l'indice des prix à la consommation pour le Québec (OACIQ, 2024).

Par exemple, prenons une base d'imposition de 600 000 \$ à Montréal en 2024.

- $58\ 900\ \$ \times 0.5\ \% = 294,50\ \$$ (0.5 % sur la première tranche de 58 900 \$)
- $235\ 000\ \$ \times 1\ \% = 2\ 357\ \$$ (1 % sur la tranche de 58 900 \$ à 294 600 \$)
- $257\ 700\ \$ \times 1.5\ \% = 3\ 865,50\ \$$ (1.5 % sur la tranche de 294 600 \$ à 552 300 \$)
- $47\ 700 \times 2\ \% = 954\ \$$ (2 % sur la tranche de 552 300 \$ à 1 104 700 \$)

La base d'imposition est divisée dans les tranches ($58\ 900\ \$ + 235\ 000\ \$ + 257\ 700\ \$ + 47\ 700\ \$ = 600\ 000\ \$$), donc la taxe de bienvenue est de 7 471 \$ ($294,50\ \$ + 2357\ \$ + 3865,50\ \$ + 954\ \$$).

Les droits sur les mutations immobilières sont payables en un seul versement, dans les 30 jours suivant l'envoi de la facture (Ville de Montréal, 2023). Pour connaître le facteur de chaque ville ainsi que les tranches de pourcentage, veuillez vous rendre sur le site Web de la municipalité en question. Vous pouvez utiliser un [outil pour calculer la taxe de bienvenue](#) par rapport à la base d'imposition.

4.2.2.2. Taxe municipale

La taxe municipale, plus communément appelée la taxe foncière générale, est une taxe locale qui est généralement perçue par les autorités municipales ou gouvernementales sur la propriété foncière. Elle

est basée sur la valeur cadastrale de la propriété, c'est-à-dire la valeur estimée de la propriété aux fins fiscales. La taxe foncière est utilisée pour financer les services publics locaux tels que l'entretien des routes, l'éclairage public, les parcs et jardins, les services d'incendie, les écoles et autres services municipaux. Elle est généralement payée annuellement par le propriétaire (Ville de Montréal, 2024).

Il est important de noter que les taxes peuvent varier en fonction de divers facteurs, y compris la nature de la propriété (résidentielle ou commerciale) et du statut de l'acheteur (premier acheteur, investisseur, etc.). Pour les consulter ou pour obtenir plus d'informations sur les taxes foncières d'une propriété, rendez-vous sur le site Web de la municipalité en question.

4.2.2.3. Obligations fiscales de l'acheteur et du vendeur liées à la taxe municipale

Le vendeur est responsable du paiement de la taxe foncière pour l'année en cours jusqu'au jour de la vente. Cela signifie que vous devrez rembourser à l'acheteur une partie de la taxe foncière correspondant à la période pendant laquelle vous avez été propriétaire de la propriété au cours de l'année. Ce remboursement est généralement calculé en fonction de la date de la vente. Avant de conclure la transaction, il doit fournir à l'acheteur des documents prouvant le paiement de ces taxes. Lors de l'acquisition de la propriété, l'acheteur doit s'assurer que les taxes foncières sont à jour, c'est-à-dire payées jusqu'à la date de la transaction. Après l'achat, le vendeur sera responsable de la taxe foncière de la propriété. Il est également essentiel de tenir compte les délais de paiement et de respecter les échéances fixées par les autorités fiscales pour éviter des pénalités ou des intérêts de retard. Le non-paiement des taxes foncières et municipales peut entraîner des conséquences légales et financières importantes (Éducaloi, 2024).

4.2.2.4. Frais de condo

Les taxes de condo, également connues sous le nom de frais de copropriété ou charges communes, sont des frais périodiques payés par les propriétaires de logements dans une copropriété pour couvrir les dépenses communes liées à l'entretien et à la gestion de l'immeuble. Ces frais sont utilisés pour financer diverses dépenses telles que l'entretien des parties communes, les services publics, l'assurance, la réparation et le remplacement des équipements, la gestion de la copropriété, etc.

Votre cotisation personnelle est calculée en fonction de la valeur relative de la portion de l'immeuble que vous possédez. Par exemple : si la valeur de votre condo équivaut à 7 % de la valeur de l'immeuble, vous paierez 7 % des dépenses communes. De plus, le montant des frais de condo dépend de plusieurs facteurs tels que l'emplacement et des installations offertes dans le condo.

Jusqu'au jour de la vente de la maison, le vendeur est responsable des taxes municipales comme expliqué ci-dessus. En revanche, pour les frais de condo, le vendeur n'est pas obligé d'avoir payé les frais de condo sur sa part de la propriété pour l'année en cours. Donc, il se peut que vous deviez payer sa part impayée s'il /vite de vous en aviser. (GCR, OACIQ et RGCQ., 2022).

5. Conseils pratiques pour les acheteurs et vendeurs

5.2. Conseils pour les acheteurs

5.2.2. Inspection de la propriété

Avant d'acheter une propriété, il est essentiel de la faire inspecter par un inspecteur en bâtiment pour identifier d'éventuels problèmes structurels ou défauts cachés. Lors de l'inspection d'une propriété avant l'achat, il est essentiel de suivre certaines étapes cruciales pour garantir une transaction en toute connaissance de cause. Voici quelques points importants à considérer :

Inspection préachat recommandée : l'Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec (OACIQ) recommande fortement de procéder à une inspection préachat pour se protéger et identifier d'éventuels problèmes

[Faire inspecter, c'est se protéger | OACIQ](#)

Points cruciaux à vérifier : lors de l'inspection, assurez-vous de vérifier des éléments essentiels tels que l'extérieur de la propriété, le toit, le système de chauffage, et d'autres aspects clés pour évaluer l'état général de la maison

[► 7 points cruciaux à vérifier pour une inspection de maison préachat - Grille d'inspection - Soumissions Inspecteurs](#)

Délai et condition d'inspection : il est important d'inclure une condition d'inspection dans la promesse d'achat de la propriété, avec un délai recommandé de 7 à 10 jours pour mener à bien cette étape cruciale

[Inspection d'une maison: ce qu'il faut savoir | CAA-Québec \(caaquebec.com\)](#)

[Guide pour acheter votre première maison au Canada | Banque Nationale \(bnc.ca\)](#)
[Les meilleures méthodes pour financer et acheter une maison au Canada - Wise](#)

5.1.2. Évaluation du quartier

Pour évaluer un quartier avant d'acheter une maison, voici quelques conseils pratiques :

Analyser le revenu moyen du quartier : considérez le revenu moyen des résidents du quartier pour avoir une idée de la situation socio-économique locale, ce qui peut influencer la qualité de vie et la valeur des propriétés

[Les résidents des quartiers à faible revenu \(statcan.gc.ca\)](#)

Consulter l'évaluation foncière : consultez l'évaluation foncière de la municipalité pour comprendre la valeur des propriétés dans le quartier et évaluer si c'est un bon investissement à long terme

[Évaluation foncière | Ville de Montréal \(montreal.ca\)](#)

Certifications environnementales : si vous accordez de l'importance à l'environnement, vérifiez si le quartier a des certifications environnementales comme *LEED for Neighborhood Development*, ce qui peut indiquer un engagement envers la durabilité et la qualité de vie

[Aménagement des quartiers - Canada Green Building Council \(CaGBC\)](#)

5.1.3. Conseils pour aider à décider entre louer ou acheter

5.1.3.1. Évaluation financière

Comparaison des coûts : analysez les coûts totaux impliqués dans l'achat d'une propriété (comme l'apport initial, les mensualités hypothécaires, les taxes foncières, l'assurance) par rapport aux coûts de location (loyer mensuel, dépôt de garantie). Considérez votre capacité à assumer ces coûts à long terme et évaluez l'impact financier sur votre situation actuelle et future.

Avantages fiscaux et flexibilité : explorez les avantages fiscaux potentiels de l'achat immobilier, tels que les déductions d'intérêts hypothécaires et les exemptions de gains en capital et évaluez ces avantages par rapport à la flexibilité offerte par la location en cas de changements de situation personnelle ou professionnelle.

5.1.3.2. Analyse du Marché immobilier

Tendances du marché immobilier : étudiez les tendances du marché local pour comprendre si les prix de l'immobilier sont en hausse ou en baisse, et si la demande locative est forte. Cette analyse vous aidera à évaluer la rentabilité potentielle d'un investissement immobilier ou la stabilité d'une location à long terme. Par exemple, vous pourrez vous référer aux analyses de marché de l'AMF pour obtenir des informations sur les tendances immobilières, les risques comme l'éclatement d'une bulle immobilière, et les recommandations pour une prise de décision éclairée.

Valeur future des biens immobiliers : considérez la croissance prévue de la valeur des biens immobiliers dans la région où vous envisagez d'acheter, ainsi que les perspectives de revente à moyen et long terme. Pour la location, évaluez si le loyer que le logement vous rapporte couvre vos coûts (hypothèque, réparations, entre autres) et si le bien conservera sa valeur au fil du temps.

5.1.3.3. Consultation professionnelle

Conseils d'experts : consultez des professionnels de l'immobilier ou des conseillers financiers pour obtenir une analyse approfondie de votre situation financière et des options qui s'offrent à vous. Leurs conseils personnalisés peuvent vous aider à prendre une décision éclairée en fonction de vos objectifs et contraintes financières.

Courtage immobilier : envisagez de faire appel à un courtier immobilier pour bénéficier de son expertise sur le marché local, les opportunités d'achat ou de location, et les négociations contractuelles. Un courtier peut vous guider tout au long du processus d'acquisition ou de location, en veillant à ce que vos intérêts soient protégés et que vous fassiez un choix avisé.

Estimation en ligne : faites des estimations grâce à des outils en ligne qui comparent les deux options en utilisant les données que vous fournissez.

[Propriété : est-il préférable d'acheter ou de louer? | AMF \(lautorite.qc.ca\)](#)

[Acheter une maison - Canada.ca](#)

5.2. Conseils pour les vendeurs

5.2.2. Préparation de la propriété

Lorsque vous vous apprêtez à vendre une propriété, la préparation adéquate de celle-ci peut grandement influencer le processus de vente. Voici quelques conseils essentiels pour les vendeurs, en commençant par la préparation de la propriété :

Mise en valeur des points forts : mettez en valeur les points forts de votre propriété en veillant à ce qu'elle soit propre, bien rangée et attrayante pour les acheteurs potentiels.

Petites réparations et rafraîchissements : effectuez les petites réparations nécessaires et envisagez des rafraîchissements comme une nouvelle couche de peinture pour donner à la propriété un aspect plus attrayant.

Mise en scène professionnelle : envisagez une mise en scène professionnelle pour présenter la propriété sous son meilleur jour et aider les acheteurs à se projeter dans leur futur chez eux.

Nettoyage approfondi : assurez-vous que la propriété subisse un nettoyage approfondi, à la fois à l'intérieur et à l'extérieur, pour offrir une première impression positive aux visiteurs.

5.2.2. Fixation du prix de vente

Pour fixer le prix de vente d'une propriété au Canada de manière spécifique, voici des conseils adaptés au marché immobilier canadien :

Analyse comparative locale : effectuez une analyse comparative du marché immobilier local pour évaluer les prix des propriétés similaires dans la région où se situe la vôtre.

Considération des programmes d'aide : explorez les programmes d'aide ou les incitatifs gouvernementaux spécifiques au Canada qui pourraient influencer le prix de vente de votre propriété.

Consultation d'un agent immobilier local : faites appel à un agent immobilier local expérimenté pour obtenir des conseils personnalisés sur la fixation du prix en fonction des tendances du marché canadien.

En suivant ces conseils spécifiques au marché immobilier canadien, en tenant compte des particularités locales et en consultant des professionnels du secteur, vous serez mieux équipé pour fixer un prix de vente compétitif et attractif pour votre propriété au Canada.

[Guide Pratique : Éviter les Pièges de la Vente Immobilière \(oakslane.ch\)](#)

6. Ressources et outils utiles

6.2. Sites Web et applications

6.2.2. Plateformes de recherche immobilière

Voici quelques plateformes de recherche immobilière au Canada :

CENTRIS : <https://www.centris.ca/fr/>

DUPROPRIÉ : <https://duproprio.com/>

REMAX : <https://www.remax.ca/>

KIJIJI : <https://www.kijiji.ca/>

LesPac : <https://www.lespac.com/>

Publimaison : <https://www.publimaison.ca/>

Ces plateformes offrent des ressources utiles pour les acheteurs et vendeurs immobiliers au Canada, facilitant la recherche et la transaction de biens immobiliers dans le pays.

6.1.2. Calculatrices hypothécaires en ligne

Voici la calculatrice hypothécaire en ligne au Gouvernement du Canada :

[Calculatrice hypothécaire - Canada.ca \(fcac-acfc.gc.ca\)](https://fcac-acfc.gc.ca/calculatrice-hypothecaire)

Ces outils en ligne sont utiles pour les emprunteurs cherchant à estimer leurs paiements hypothécaires et à planifier leurs finances immobilières au Canada.

6.2. Organismes et Associations

L'Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier au Québec (OACIQ) :

L'OACIQ est l'organisme professionnel qui régit les courtiers et agents immobiliers au Québec. Il veille à l'encadrement et à la régulation de la profession immobilière en établissant des normes éthiques et professionnelles. L'OACIQ offre également des formations continues pour assurer le maintien des compétences de ses membres et favorise le respect des règles et des lois dans le secteur immobilier.

Chambre immobilière du Grand Montréal (CIGM) :

La CIGM est une organisation régionale qui opère dans la région métropolitaine de Montréal. Elle fait partie du système provincial de la Fédération des chambres immobilières du Québec (FCIQ). La CIGM regroupe des courtiers immobiliers et offre des services tels que la mise en marché des propriétés, la diffusion d'informations immobilières, et la promotion de normes professionnelles élevées. Elle contribue à la vitalité et à la transparence du marché immobilier dans la grande région de Montréal.

Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) :

La SCHL est une agence du gouvernement du Canada qui joue un rôle clé dans le secteur du logement. Elle fournit des solutions d'assurance prêt hypothécaire, des données et des analyses sur le marché immobilier, ainsi que des programmes visant à soutenir l'accès au logement abordable. La SCHL vise à favoriser la stabilité et la prospérité du marché immobilier canadien tout en offrant un soutien aux Canadiens dans la réalisation de leurs objectifs en matière de logement.

7. Conclusion

Cette section sur l'immobilier au Québec offre une perspective assez globale sur les différentes facettes du marché immobilier. Des bases essentielles aux aspects financiers, légaux et administratifs, en passant par des conseils pratiques pour les acheteurs et vendeurs, chaque section est conçue pour vous donner des notions de base solides et vous encourager à en apprendre davantage. En plus de guider vos recherches futures, les ressources et outils suggérés permettent d'explorer le domaine de façon plus approfondie. Bien que ce guide puisse servir de référence, nous vous encourageons fortement à continuer vos recherches sur le sujet, mais aussi à consulter des professionnels avant de prendre d'importantes décisions afin de naviguer avec succès dans le domaine de l'immobilier au Québec.

Bibliographies

- APCIQ. (2019, Juin 06). *Pour être mieux protégé*. Récupéré sur APCIQ: <https://apciq.ca/pour-etre-mieux-protege/#:~:text=L'assurance%20responsabilite%C3%A9%20professionnelle%2C%20que,civile%20et%20les%20poursuites%20civiles>.
- Autorité des marché financiers. (s.d.). *Les caractéristiques des prêts hypothécaires*. Récupéré sur <https://lautorite.qc.ca/grand-public/finances-personnelles/prets-hypothecaires/les-caracteristiques-des-prets-hypothecaires>
- Centris. (2023, Juillet 27). *Quels sont les frais de notaire pour l'achat d'une maison?* Récupéré sur Centris: <https://www.centris.ca/fr/blogue/finances/quels-sont-les-frais-de-notaire-pour-l-achat-d-une-maison>
- Chambre des notaires du Québec. (s.d.). *questions fréquentes sur le notaire*. Récupéré sur <https://www.cnq.org/votre-notaire/questions-frequentes-sur-le-notaire/le-role-du-notaire/#faq-1148>
- CNQ. (2024). *Facturation*. Récupéré sur CNQ: <https://www.cnq.org/vos-services-notariaux/immobilier/facturation/#faq-1032>
- CNQ. (2024). *Offre d'achat et avant-contrat*. Récupéré sur CNQ: <https://www.cnq.org/vos-services-notariaux/immobilier/offre-dachat-et-avant-contrat/#faq-1001>
- Éducaloi. (2024). *Achat immobilier : les frais à prévoir*. Récupéré sur Éducaloi: <https://educaloi.qc.ca/capsules/achat-immobilier-frais-a-prevoir/>
- Éducaloi. (s.d.). *Habitation*. Récupéré sur La mise de fonds : différentes options: <https://educaloi.qc.ca/capsules/mise-de-fonds-differentes-options/>
- FARCIQ. (2022, Février 21). *Mission, services et historique*. Récupéré sur FARCIQ: <https://farciq.com/mission-services-et-historique/>
- GCR, OACIQ et RGCQ. (2022). *Devenir copropriétaire - L'achat de mon futur condo*. Récupéré sur monfuturcondo: <https://www.monfuturcondo.info/>
- Gouvernement du Canada. (s.d.). *Prêts et marges de crédit*. Récupéré sur <https://www.canada.ca/fr/agence-consommation-matiere-financiere/services/prets.html>
- Gouvernement du Canada. (s.d.). *Principes de base des dossiers et des cotes de crédit*. Récupéré sur <https://www.canada.ca/fr/agence-consommation-matiere-financiere/services/dossier-pointage-credit/dossier-cote-credit-base.html>
- L'Association professionnelle des courtiers immobiliers du Québec. (s.d.). *Le marché immobilier se stabilisera en 2024, jetant les bases d'une reprise du marché dans des conditions plus équilibrées*. Récupéré sur <https://apciq.ca/le-marche-immobilier-se-stabilisera-en-2024-jetant-les-bases-d'une-reprise-du-marche-dans-des-conditions-plus-equilibrees/>
- Légis Québec. (s.d.). *Loi sur le notariat*. Récupéré sur <https://www.legisquebec.gouv.qc.ca/fr/document/lc/N-3>

Légis Québec. (s.d.). *Règlement sur l'exercice de la profession de notaire en société*. Récupéré sur <https://www.legisquebec.gouv.qc.ca/fr/document/rc/N-3,%20r.%20207>

Logis Québec. (s.d.). *Agent immobilier vs courtier immobilier: quelle différence?* Récupéré sur <https://www.logisquebec.com/blog/agent-immobilier-vs-courtier-immobilier-quelle-difference/>

OACIQ. (2022, Mars 28). *Connaissez-vous bien la Loi sur le courtage immobilier?* Récupéré sur OACIQ: <https://www.oaciq.com/fr/pages/connaissez-vous-bien-la-loi-sur-le-courtage-immobilier>

OACIQ. (2022, Juin 13). *Les grandes étapes pour acheter une maison.* Récupéré sur OACIQ: <https://www.oaciq.com/fr/pages/acheter>

OACIQ. (2023). *La Contre-proposition.* Récupéré sur OACIQ: <https://www.oaciq.com/fr/pages/acheteur-la-contre-proposition>

OACIQ. (2023). *La Promesse d'achat.* Récupéré sur OACIQ: <https://www.oaciq.com/fr/pages/acheteur-la-promesse-dachat>

OACIQ. (2023). *Les Déclarations du vendeur sur l'immeuble.* Récupéré sur OACIQ: <https://www.oaciq.com/fr/pages/acheteur-les-declarations-du-vendeur-sur-limmeuble>

OACIQ. (2023). *L'inspection.* Récupéré sur OACIQ: <https://www.oaciq.com/fr/pages/acheteur-linspection>

OACIQ. (2023, Février 20). *Pour régler une difficulté, plusieurs ressources.* Récupéré sur OACIQ: <https://www.oaciq.com/fr/pages/vos-protections>

OACIQ. (2024, Janvier 04). *Droits sur les mutations immobilières.* Récupéré sur OACIQ: <https://www.oaciq.com/fr/articles/droits-mutations-immobilieres-0>

Ville de Montréal. (2023, Septembre 18). *Taxes pour les nouveaux propriétaires.* Récupéré sur Ville de Montréal: <https://montreal.ca/sujets/taxes-pour-les-nouveaux-proprietaires>

Ville de Montréal. (2024, Février 2). *Types de taxes.* Récupéré sur Ville de Montréal: <https://montreal.ca/sujets/types-de-taxes>