

GUIDE DE L'ACHETEUR

Un aide-mémoire pratique pour l'achat
de votre propriété avec un courtier immobilier

Édité et produit par l'Organisme d'autoréglementation du courtage
immobilier du Québec 4905, boulevard Lapinière, bureau 2200
Brossard (Québec) J4Z 0G2

© **Organisme d'autoréglementation du courtage
immobilier du Québec.**

Tous droits réservés.

Dépôt légal

Bibliothèque et Archives nationales du Québec
Bibliothèque et Archives Canada

ISBN : 978-2-921749-93-0
Édition mars 2014

TABLE DES MATIÈRES

VENDRE VOTRE MAISON EN TOUTE CONNAISSANCE DE CAUSE	5
1 LE COURTIER IMMOBILIER, UN GAGE DE SÉCURITÉ	7
MISSION DE L'OACIQ	8
LE COURTIER ET L'AGENCE : DES RÔLES DE PREMIER PLAN	8
Faites la distinction entre une agence et un courtier immobilier ou hypothécaire, puis renseignez-vous sur leurs devoirs et obligations.	
DES REMPARTS SOLIDES POUR LE PUBLIC	10
Apprenez-en plus sur les différents services de l'OACIQ mis en place pour vous protéger lors d'une transaction immobilière ou hypothécaire avec un courtier.	
2 CONNAÎTRE VOS MOYENS AVANT DE CHOISIR VOTRE MAISON	14
COMBIEN POUVEZ-VOUS INVESTIR?	15
Établissez votre budget pour ensuite estimer votre capacité à emprunter.	
COMBIEN DEVEZ-VOUS EMPRUNTER?	18
Découvrez comment calculer le montant de votre emprunt en fonction de votre mise de fonds, l'acompte à verser et les frais indirects.	
LE PRÊT HYPOTHÉCAIRE	20
Familiarisez-vous avec les intérêts, le remboursement, les types de prêts et le Régime d'accession à la propriété (RAP).	

3	L'ABC D'UNE TRANSACTION IMMOBILIÈRE SANS SOUCIS	22
	AVEC UN COURTIER IMMOBILIER, C'EST MIEUX	23
	Les grandes différences entre agir seul et avoir recours à un courtier immobilier.	
	LE CONTRAT DE COURTAGE EXCLUSIF – ACHAT	23
	Voyez en quoi il est avantageux de signer un contrat de courtage avec un courtier immobilier pour l'achat de votre propriété.	
	COMMENT CHOISIR VOTRE MAISON?	24
	Apprenez comment faire le bilan de vos besoins, puis dotez-vous d'outils pour organiser vos recherches et vos visites. Voyez comment votre courtier peut vous aider à déterminer la valeur marchande d'une propriété.	
	LA PROMESSE D'ACHAT	32
	Décortiquez le contenu des formulaires de promesse d'achat utilisés lorsque vous faites affaire avec un courtier : les informations à inclure, les conditions à prévoir, les inclusions et exclusions, etc.	
	LA CONTRE-PROPOSITION	40
	Voyez comment votre courtier vous aide à travers les conditions et les délais à respecter, lorsque vous jonglez avec les contre-propositions.	
	DES EXPERTS À VOTRE SERVICE	41
	Découvrez les principaux experts impliqués dans l'achat de votre maison : inspecteur en bâtiments, notaire, arpenteur, etc.	
	LE TRANSFERT DE LA PROPRIÉTÉ	42
	Un tour d'horizon des dernières étapes chez le notaire : examen des titres, acte de vente, inscription des droits de propriété.	
	ÊTES-VOUS SATISFAIT?	43
	Posez toutes vos questions à votre courtier. Le Centre Info OACIQ et le Service d'assistance peuvent aussi vous aider.	
	LIENS UTILES	44
	Les principales ressources pertinentes à votre démarche : associations, organismes gouvernementaux ou de protection du consommateur, etc.	



“

La communauté immobilière de la région de Saint-Jean-Sur-Richelieu et du Haut-Richelieu, initiative de l'Équipe Royal LePage Excellence, se fait un devoir de répondre à vos interrogations et de vous donner à chaque jour, la valeur ajoutée dont vous avez besoin en regard au marché immobilier de la région.

Bonjour à vous, passionnés de l'immobilier!

Bonjour à vous, passionnés de l'immobilier!

Merci d'avoir téléchargé le guide **ACHETEUR** de la communauté immobilière de l'Équipe Royal LePage Excellence, vos experts immobiliers de la grande région de Saint-Jean-Sur-Richelieu et du Haut-Richelieu. Notre communauté en ligne vise à informer les particuliers qui comme vous, veulent en connaître davantage sur le marché, ses opportunités et sa réglementation.

Sachez tout d'abord que le marché immobilier et sa réglementation étant en constante évolution, il est crucial de demeurer informé sur ce qui peut et ce qui ne peut pas être fait dans l'industrie. Avoir accès à l'information légale, aux subtilités de tous les aléas de l'achat d'une propriété au Québec et de comprendre comment fonctionnent ces éléments, sont des avantages importants pour vous et votre famille.

Votre courtier immobilier se doit d'être un avantage compétitif dans le processus d'achat afin de non seulement vous guider à travers les démarches légales du processus mais surtout, à travers les « montagnes russes » émotionnelles d'une transaction immobilière! Si vous notez des points nébuleux ou encore pour lesquels vous auriez besoin d'aide ou d'appui pour l'achat d'une propriété, sachez que nous serons heureux de vous accompagner.

Pour en savoir plus sur vos attentes, vos craintes ou vos doutes, nous vous contacterons directement afin de bien comprendre vos objectifs dans l'obtention de notre guide **ACHETEUR**. Le but de notre prise de contact est de vous démontrer notre dévouement et de vous donner de bonnes raisons d'être en confiance avec nous!

Si vous avez des questions ou des commentaires, n'hésitez pas à nous contacter, nous sommes là pour vous informer **GRATUITEMENT!**

La communauté immobilière de l'Équipe Royal LePage Excellence se fait un devoir de répondre à vos besoins et de vous donner à chaque jour, la valeur ajoutée que vous voulez et que vous méritez !

Bonne lecture!

*Cordialement,
Votre ami et conseiller immobilier,
Alexandre Desrochers*

ÉQUIPE ROYAL LEPAGE EXCELLENCE

1

LE COURTIER IMMOBILIER, UN GAGE DE SÉCURITÉ



MISSION DE L'OACIQ

L'OACIQ veille à la protection du public par un encadrement adéquat de la profession en assurant un courtage immobilier et hypothécaire de qualité au Québec.

Vision

À titre de référence incontournable dans le domaine du courtage immobilier et hypothécaire, l'OACIQ contribue à promouvoir le professionnalisme et la compétence des courtiers. L'OACIQ se distingue par son efficacité organisationnelle, ses interventions et son leadership quant à l'évolution du courtage.

LE COURTIER ET L'AGENCE : DES RÔLES DE PREMIER PLAN

L'achat ou la vente d'un immeuble requiert de nombreuses compétences et connaissances techniques. C'est pourquoi l'OACIQ vous recommande de faire appel à un professionnel du courtage immobilier. Il vous accompagnera tout au long de votre transaction et devra veiller à ce que toutes les opérations requises soient effectuées conformément à la Loi sur le courtage immobilier et aux règlements qui s'y rattachent.

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

- de repérer l'immeuble répondant aux besoins de l'acheteur;
- de bien représenter le vendeur face à tout acheteur;
- d'agir comme négociateur et faciliter la communication entre les parties;
- d'oeuvrer à titre de conseiller pour vous aider à cerner vos besoins et à compléter votre transaction immobilière avec succès.

Par ailleurs, le courtier a notamment le devoir de vérifier si l'immeuble fait l'objet de limitations de droit public échappant au droit commun en vertu de la Loi sur la protection du territoire et des activités agricoles, ou encore la Loi sur la protection de l'environnement et leurs règlements. Pour plus de détails, consultez le formulaire Déclarations du vendeur sur l'immeuble.

Agence et courtier : faire la distinction

Lorsque vous confiez la vente ou l'achat de votre propriété à un professionnel du courtage, vous faites affaire soit avec une agence représentée par un courtier, soit avec un courtier agissant à son compte.

Le courtier immobilier est la personne physique qui effectue des opérations de courtage en vue de l'achat, la vente, la location ou l'échange de biens immeubles, à son compte ou pour le compte d'une agence.

Le courtier hypothécaire est la personne physique qui se livre uniquement à des opérations de courtage relatives aux prêts garantis par hypothèque immobilière. Un courtier immobilier qui détient un permis de courtage immobilier sans restriction peut aussi procéder à cette recherche.

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

L'agence hypothécaire est la personne ou la société qui se livre uniquement à des opérations de courtage relatives à des prêts garantis par hypothèque immobilière par l'entremise d'un courtier hypothécaire. Tout comme les courtiers, les agences sont titulaires d'un permis délivré par l'OACIQ.

Pour plus d'information sur les types de permis, consultez la section Délivrance de permis.

Devoirs et obligations

Pour que vous soyez protégé en achetant ou en vendant une propriété par l'entremise d'un courtier ou d'une agence, le courtage immobilier est une activité réglementée et contrôlée par la Loi sur le courtage immobilier. Cette loi définit clairement les devoirs et obligations que le courtier et l'agence ont envers vous.

Le devoir de loyauté

Le courtier immobilier est lié par une obligation stricte de loyauté envers son client. Il est tenu de promouvoir ses intérêts et de protéger ses droits.

Il doit par ailleurs agir de façon juste et équitable envers chacune des autres parties à une transaction immobilière.

Ainsi, le courtier qui représente le vendeur doit protéger et promouvoir les intérêts de ce dernier. Cela signifie que le courtier ne peut pas divulguer d'information confidentielle ou stratégique concernant son client (comme le fait qu'il soit en instance de divorce et qu'il doive vendre rapidement pour cette raison) à un acheteur potentiel.

Par contre, ce même courtier doit agir de façon équitable envers l'acheteur. Il a donc l'obligation d'informer et de conseiller objectivement l'acheteur en lui divulguant toutes les informations pertinentes à la transaction, notamment en prévoyant les conditions habituelles relatives à l'inspection et au financement à intégrer à sa promesse d'achat.

Le devoir de divulgation

Le courtier immobilier doit divulguer sans délai et par écrit certaines situations à toutes les parties à une transaction : l'acheteur, le vendeur, les conjoints de ces derniers, leurs représentants s'il y a lieu et leurs courtiers.

Par exemple, si le courtier est lié à l'une des parties à la transaction ou s'il a un intérêt dans l'immeuble en question (entre autres, si la maison à vendre appartient à l'un de ses proches et qu'il le représente), il doit le divulguer.

Votre courtier vous dirige vers une institution bancaire en particulier et il en tire un avantage? Il doit vous le déclarer par écrit.

Pour plus de détails, consultez la section Déontologie de la Loi sur le courtage immobilier.

Conseiller avec objectivité et informer avec précision

Le courtier immobilier a le devoir de conseiller et d'informer avec objectivité son client ainsi que toutes les parties à une transaction, en leur fournissant les explications nécessaires à la compréhension et à l'évaluation des services qu'il procure. Il doit donc bien expliquer toutes les clauses des formulaires qu'il vous fait signer.

Il est tenu d'informer toutes les parties à la transaction de tout facteur pouvant les affecter défavorablement ou nuire à l'objet de la transaction. Il doit par exemple divulguer si la maison convoitée a déjà servi à la culture du cannabis, et cela même si elle a été remise en état depuis.

Le courtier immobilier doit également démontrer l'exactitude des informations qu'il fournit au moyen d'une documentation pertinente. Ce principe de vérification des renseignements doit être respecté, car le courtier et son agence immobilière sont responsables des informations qu'ils diffusent.

DES REMPARTS SOLIDES POUR LE PUBLIC

Une formation professionnelle

Les agences ainsi que les courtiers immobiliers et hypothécaires du Québec doivent détenir un permis d'exercice de l'OACIQ. Pour être titulaire d'un tel permis, le candidat à ce titre doit suivre et réussir un programme de formation de base reconnu par l'OACIQ.

Des examens d'entrée

La réussite d'un examen portant sur les compétences que doit posséder un courtier, est également une condition à la délivrance du permis. Chaque champ de pratique a son propre examen d'entrée. Ces examens assurent au public que les agences et les courtiers immobiliers et hypothécaires possèdent les compétences ainsi que les connaissances nécessaires pour mener à bien toutes les étapes d'une transaction immobilière.

Un permis d'exercice obligatoire

Si vous effectuez une transaction immobilière par l'intermédiaire d'une personne ou d'une entreprise agissant sans permis valide de l'OACIQ, vous ne pouvez bénéficier des conseils et des connaissances d'un courtier immobilier ou hypothécaire. Vous n'aurez pas non plus recours aux mécanismes de protection de la Loi sur le courtage immobilier : ceux-ci ne s'appliquent qu'aux actes professionnels des agences et des courtiers immobiliers et hypothécaires ayant le droit d'exercer.

Avant d'entreprendre toute démarche, la première chose à faire est donc de vous assurer que la personne agissant à titre de courtier avec qui vous comptez faire affaire est bel et bien **titulaire d'un permis d'exercice valide**. Pour ce faire, consultez le Registre des titulaires de permis de l'OACIQ. Si son nom ne figure pas dans le Registre, avisez le Service d'assistance de l'OACIQ. Pour plus d'informations sur l'exercice illégal, voir la page 11.

La délivrance de permis

Chaque courtier immobilier ou hypothécaire en activité au Québec doit détenir un permis d'exercice décerné par l'OACIQ. Divers types de permis sont délivrés par l'Organisme, conformément à la *Loi sur le courtage immobilier* :

- Le courtier immobilier peut détenir un permis d'exercice restreint au secteur résidentiel, commercial ou aux deux;
- Le courtier immobilier qui détient un permis sans restrictions peut, quant à lui, agir en matière résidentielle, commerciale et hypothécaire;
- Le courtier hypothécaire ne peut agir qu'en ce domaine.

Le permis d'un courtier peut porter la mention « agréé DA », ce qui signifie que son titulaire possède les compétences en gestion pour être dirigeant d'agence, en plus de répondre aux exigences de la *Loi sur le courtage immobilier* pour maintenir cette qualification (par exemple, en ayant suivi et réussi la formation continue obligatoire offerte par l'OACIQ).

Le permis d'un courtier peut porter uniquement la mention « agréé », ce qui signifie que son titulaire possède les compétences en gestion pour être dirigeant d'agence, mais n'a pas conservé ou maintenu la qualification par la suite pour agir à ce titre.

Par ailleurs, un courtier débutant doit exercer ses activités dans une agence immobilière ou hypothécaire pendant les trois premières années suivant l'obtention de son permis. Après quoi, s'il le désire, il pourra travailler à son compte et devenir dirigeant d'agence en remplissant les exigences prévues à la *Loi sur le courtage immobilier*. Les agences ont l'obligation d'encadrer et de superviser les pratiques des courtiers débutants.

Le comité de délivrance et de maintien des permis

Dans certaines circonstances, l'OACIQ peut, par l'intermédiaire de son comité de délivrance et de maintien des permis, refuser de délivrer un permis, le suspendre, le révoquer ou encore l'assortir de restrictions ou de conditions : par exemple, lorsque la personne qui demande un permis a été déclarée ou s'est reconnue coupable par un tribunal d'une infraction ou d'un acte criminel qui, de l'avis de l'Organisme, a un lien avec l'exercice des activités de courtier ou d'agence.

Le centre info OACIQ

Le Centre Info OACIQ est le centre de renseignements de l'Organisme. Il fournit au public et aux titulaires de permis de l'information sur :

- la *Loi sur le courtage immobilier*;
- le contrat de courtage, la promesse d'achat et les autres formulaires de courtage immobilier édités par l'OACIQ;
- les activités, les produits et les services offerts par l'OACIQ;
- toute autre question liée à une transaction immobilière dans laquelle un courtier agit à titre d'intermédiaire.

Chaque année, les agents du Centre Info OACIQ répondent à des dizaines de milliers de demandes d'information.

N'hésitez pas à les consulter!

Le service d'assistance

Le Service d'assistance est la porte d'entrée pour solliciter l'aide de l'Organisme, dénoncer les cas d'infraction ou formuler une plainte en lien avec un manquement déontologique. Qu'elles soient soumises par le public ou par un titulaire de permis, les demandes sont transmises à un analyste du Service d'assistance. Celui-ci peut fournir au demandeur les informations concernant les recours possibles; il peut également intervenir auprès du courtier ou du dirigeant d'agence afin de trouver une solution au problème. Dans certains cas, le Service d'assistance peut agir à titre de médiateur ou de conciliateur pour tenter de régler un différend entre un courtier ou une agence et un client, lorsque ceux-ci le demandent. Au besoin, la demande d'assistance peut aussi être dirigée vers un autre service de l'OACIQ (Fonds d'indemnisation, syndic, affaires juridiques, comité d'arbitrage ou comité de délivrance et de maintien des permis).

Le comité d'inspection

Les méthodes de travail des agences ainsi que celles des courtiers immobiliers et hypothécaires doivent être conformes aux règles de la profession. Pour ce faire, le comité d'inspection procède à la vérification de leurs dossiers, comptes, livres et registres. Il leur formule également les recommandations qu'il juge appropriées.

Le comité d'inspection peut aussi obliger un courtier ou un dirigeant d'agence à suivre avec succès un cours, ou à suivre toute autre formation pertinente.

Si le comité constate une infraction à la Loi sur le courtage immobilier, il en avise le syndic.

Le syndic

Toute personne qui se croit lésée doit d'abord déposer une demande au Service d'assistance, qui décide si l'intervention du syndic est nécessaire.

Le rôle du syndic est d'enquêter s'il a des motifs de croire que des actes allant à l'encontre de la *Loi sur le courtage immobilier* ont été posés par un courtier ou une agence, y compris son dirigeant ou l'un de ses administrateurs. Si c'est le cas, il dépose une plainte devant le comité de discipline.

Le comité de révision des décisions du syndic

Si le syndic décide de ne pas porter plainte devant le comité de discipline, la personne qui a demandé la tenue de l'enquête peut, dans les 30 jours suivant la décision, demander l'avis du comité de révision des décisions du syndic. Ce dernier se penchera à son tour sur l'ensemble du dossier.

Le comité de discipline

Complètement autonome, indépendant du conseil d'administration de l'OACIQ et de ses employés, le comité de discipline juge les plaintes déposées par le syndic à la suite des enquêtes qu'il a menées. Ces plaintes sont formulées contre des courtiers ou des agences, y compris leurs administrateurs et dirigeants, pour une infraction aux dispositions de la *Loi sur le courtage immobilier*.

Le comité a notamment le pouvoir :

- d'imposer des amendes;
- de suspendre, voire de révoquer le permis des courtiers ou des agences (y compris celui de leurs administrateurs ou dirigeants);
- d'ordonner à un courtier ou à une agence de remettre une somme d'argent à toute personne ou société à qui elle revient.

Le comité de discipline ne peut cependant dédommager les victimes comme pourraient le faire les tribunaux civils lors d'une poursuite en dommages et intérêts.

Prévention et recours contre l'exercice illégal

Quand une personne agit ou laisse croire qu'elle peut agir comme courtier immobilier, courtier hypothécaire ou agence sans être titulaire d'un permis valide de l'OACIQ, il s'agit d'exercice illégal. Cette personne peut être dénoncée au Service d'assistance de l'OACIQ en remplissant le formulaire Demande d'assistance.

Ces informations sont ensuite traitées par un enquêteur. Si les récriminations s'avèrent fondées, l'Organisme peut intenter une poursuite pénale devant la Cour du Québec. Seule la personne qui a signé le formulaire de demande d'assistance sera informée par écrit des résultats de l'enquête et de la décision de l'OACIQ de porter ou non une plainte devant les tribunaux.

Dans ce cas, la personne qui a fait la demande d'assistance pourrait être assignée à comparaître comme témoin.

Un individu déclaré coupable est passible d'une amende se situant entre 1 500 \$ et 20 000 \$. Pour les personnes morales, le montant des amendes se situe entre 3 000 \$ et 40 000 \$.

Le fonds d'indemnisation du courtage immobilier (FICI)

Le FICI a été institué par la Loi sur le courtage immobilier et est notamment constitué des cotisations versées par l'ensemble des agences et courtiers immobiliers du Québec.

Le FICI indemnise les victimes de fraude, d'opération malhonnête ou de détournement de fonds dont est responsable un courtier ou une agence. Toute réclamation doit être déposée par le biais d'une demande d'assistance. L'indemnité maximale est de 35 000 \$ par réclamation.

Le fonds d'assurance responsabilité professionnelle (FARCIQ)

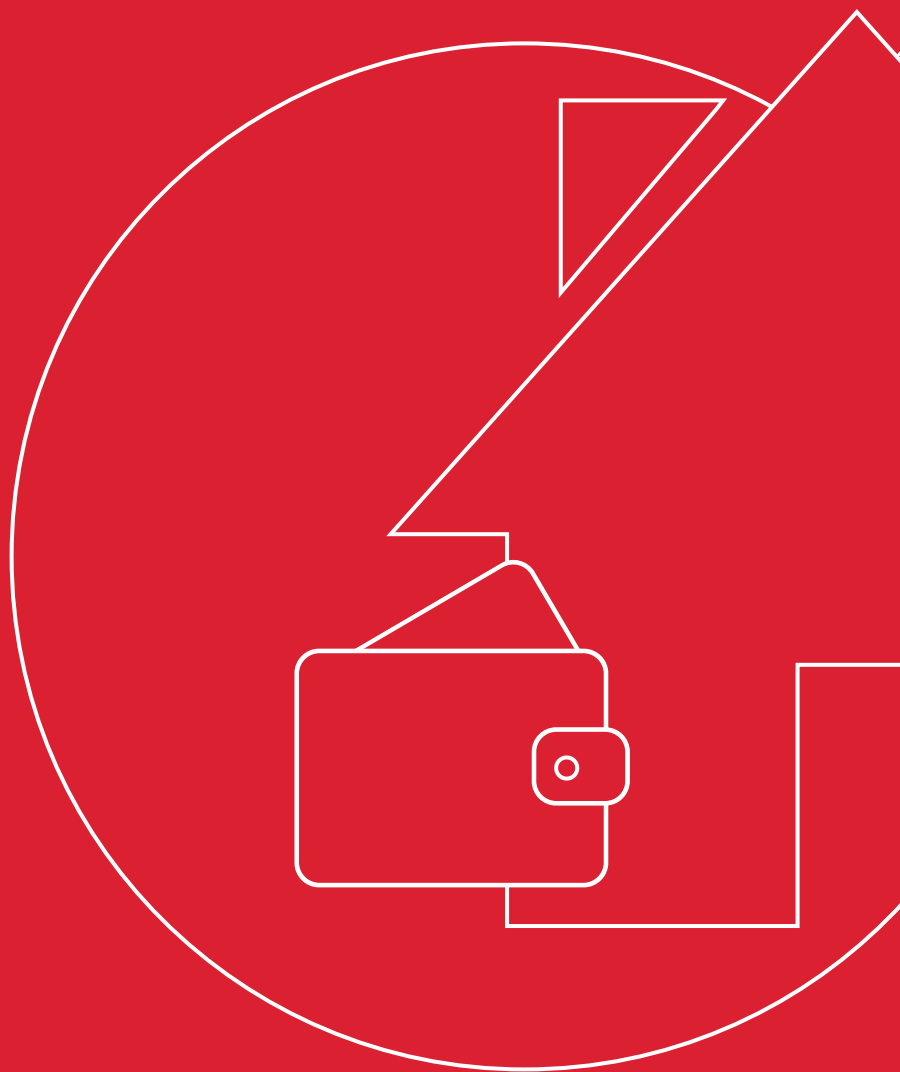
Indépendant de l'OACIQ, le FARCIQ assure la responsabilité professionnelle des agences et des courtiers hypothécaires et immobiliers du Québec.

Tous les courtiers et agences doivent acquitter une prime d'assurance responsabilité civile au FARCIQ. Cette assurance offre une protection financière au public en cas de faute, d'erreur ou d'omission commise par un courtier ou une agence dans l'exercice de ses activités professionnelles.

Lorsqu'un courtier agissant pour le compte d'une agence commet une faute dans l'exécution de ses fonctions, l'agence et le courtier sont solidairement responsables du préjudice.

2

CONNAÎTRE VOS MOYENS AVANT
DE CHOISIR VOTRE MAISON



COMBIEN POUVEZ-VOUS INVESTIR?

Avant d'entreprendre la recherche de votre nouvelle maison, une étape primordiale vous attend : établir un budget réaliste qui tient compte de vos habitudes de vie et de vos objectifs. Le but de cet exercice est de vous fixer un prix d'achat raisonnable. De cette façon, votre recherche sera plus efficace et vous éviterez de vous exposer à la tentation d'une propriété au-dessus de vos moyens!

L'élément clé de cet exercice est la précision : un budget n'est utile que dans la mesure où il tient compte de l'ensemble de vos besoins et de votre réelle situation personnelle ou familiale.

Votre budget mensuel de logement

Ce budget équivaut au montant dont vous disposez pour habiter, financer et chauffer votre future maison, une fois que toutes vos autres obligations sont acquittées. Votre courtier établira clairement les limites de votre emprunt hypothécaire.



Le courtier hypothécaire ou le courtier immobilier oeuvrant aussi dans le secteur hypothécaire peut vous proposer un prêt hypothécaire qui correspond avec votre situation financière globale. Il vous présentera des produits hypothécaires qui correspondent à vos besoins et vos critères.

Pour cet exercice, vous pouvez utiliser plusieurs données actuelles qui ne changeront pas lorsque vous deviendrez propriétaire de votre nouvelle maison :

- votre revenu familial net;
- vos dettes (prêt étudiant, prêt auto, etc.);
- vos dépenses courantes (nourriture, vêtements, assurances, frais divers, etc.). Voir le Tableau 1.

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

Tableau 1 – Calcul du budget mensuel de logement

Épicerie et repas à l'extérieur (incluant l'alcool)	\$
Vêtements et dépenses personnelles	\$
Pharmacie et médicaments	\$
Transport en commun \$	\$
Auto	
<i>Prêt auto</i>	\$
<i>Essence</i>	\$
<i>Entretien et réparations</i>	\$

Tableau 1 – Calcul du budget mensuel de logement (suite)

Assurances		\$
Immatriculation		\$
Permis		\$
Électricité et chauffage		\$
Taxe d'eau		\$
Téléphones		
<i>Ligne fixe</i>		\$
<i>Cellulaire</i>		\$
Service Internet		\$
Câblodistribution		\$
Loisirs (sorties, cinéma, théâtre, sports, etc.)		\$
Livres, journaux, magazines, CD, DVD		\$
Loisirs (sorties, cinéma, théâtre, sports, etc.)		\$
Meubles et autres biens de consommation		\$
Épargne (REER, etc.)		\$
Paie minimum sur carte de crédit		\$
Assurance habitation		\$
Assurance vie		\$
Autres (frais de garde, etc.)		\$
Total de vos dépenses mensuelles		\$
Sommaire des calculs		
<i>Revenu familial net</i>		\$
<i>Dépenses familiales mensuelles (ci-dessus)</i>	-	\$
Budget mensuel de logement *	=	\$

* Nous vous recommandons de prendre le temps d'établir votre budget précisément.

Votre capacité à emprunter

Maintenant que vous savez combien il vous en coûte pour vivre, vous pouvez estimer, avec l'aide de votre courtier, le montant qu'un prêteur hypothécaire pourrait vous consentir.

Vous pouvez aussi obtenir une préautorisation hypothécaire : il s'agit d'une étude de votre capacité d'emprunt, sans tenir compte du futur prix d'achat d'un bien immobilier. Bien qu'optionnelle, la préautorisation vous permet de connaître votre pouvoir d'achat, de vous garantir un taux et de prouver votre sérieux comme acheteur potentiel. Un courtier hypothécaire (ou un courtier immobilier autorisé à agir dans ce champ de pratique) pourra vous accompagner dans cette démarche. Il est à noter que vous devrez tout de même obtenir une approbation finale du prêt hypothécaire suivant les termes prévus à votre promesse d'achat.

La plupart des prêteurs hypothécaires utilisent deux ratios pour établir le montant maximal du prêt pouvant vous être accordé :



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.

Exemple : **Ratio ABD** = (capital + intérêts + taxes + chauffage + 50 % des frais de condo sur une base annuelle si applicable) ÷ revenu annuel brut



L'AMORTISSEMENT TOTAL DE LA DETTE (LE RATIO ATD)

Le ratio ATD, quant à lui, 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.

Exemple : **Ratio ATD** = (capital + intérêts + taxes + chauffage + 50 % des frais de condo si applicable + paiement des dettes personnelles sur une base annuelle) ÷ revenu annuel brut

Tableau 2 – Paiement mensuel par tranche de 1 000 \$ emprunté *

Taux	Coût / 1 000 \$	Taux	Coût / 1 000 \$	Taux	Coût / 1 000 \$
3,0 %	4,74 \$	5,5 %	6,11 \$	8,0 %	7,64 \$
3,5 %	5,01 \$	6,0 %	6,40 \$	8,5 %	7,95 \$
4,0 %	5,26 \$	6,5 %	6,70 \$	9,0 %	8,28 \$
4,5 %	5,54 \$	7,0 %	7,01 \$	9,5 %	8,62 \$
5,0 %	5,82 \$	7,5 %	7,32 \$	10,0 %	8,95 \$

* Calcul établi sur la base d'un amortissement de 25 ans.



Un courtier hypothécaire (ou un courtier immobilier autorisé à agir dans ce champ de pratique) vous aidera à analyser votre situation financière : cote de crédit, capacité d'emprunt, dettes, mise de fonds, etc. Il répondra à toutes vos questions, et c'est à ce moment que vous saurez exactement quel montant vous pourrez investir dans votre nouvelle demeure.

COMBIEN DEVEZ-VOUS EMPRUNTER?

Votre capacité financière est désormais établie : c'est le moment de partir à la recherche de la maison de vos rêves! Une fois que vous l'aurez trouvée, vous devrez calculer le montant de l'emprunt requis pour en devenir propriétaire.

Pour ce faire, vous devez connaître son prix d'achat ainsi que le montant de votre mise de fonds :

- **Son prix d'achat**

Si nécessaire, la rétribution que vous devrez verser à votre courtier, en vertu de votre contrat de courtage achat, pourrait être considérée au prix d'achat et être incluse dans le calcul du montant de l'emprunt.

Au sujet de la rétribution du courtier, consultez la section portant sur le contrat de courtage achat.

- **Le montant de votre mise de fonds**

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



N'oubliez pas le total des dépenses que vous devrez assumer au comptant ainsi que tous les frais indirects (voir le tableau 3 à la page 17) : à moins que vous n'ayez un montant déjà prévu à cette fin, ces dépenses pourraient avoir un impact sur le véritable montant de votre mise de fonds, puisque c'est à même votre mise de fonds que vous puiserez les liquidités pour payer ces frais.

Calculer votre mise de fonds

C'est très certainement l'investissement le plus important au moment de l'achat. Le montant que vous consacrerez à la mise de fonds aura un impact direct sur celui que vous aurez à emprunter pour acquérir votre nouvelle résidence. Souvenez-vous que plus votre mise de fonds sera élevée, moindres seront vos versements pour rembourser votre emprunt.

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

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

Il faut alors prévoir une prime d'assurance, établie selon un pourcentage du prêt accordé. Celle-ci sera ajoutée au montant du prêt, en plus de la taxe provinciale sur cette assurance, payable lors de la signature chez le notaire.

Acompte

Pour démontrer votre sérieux au moment de présenter votre promesse d'achat, vous déposerez probablement un acompte sur le prix de la maison convoitée. Cet acompte sera ensuite déduit de la mise de fonds que vous aurez à verser lors de la signature de l'acte de vente.

Frais indirects

En achetant une propriété, vous devrez aussi assumer plusieurs frais indirects; entre autres, les coûts :

- de l'inspection du bâtiment et des autres expertises;
- du notaire;
- des droits de mutation (taxe de bienvenue);
- du déménagement.

Vous devez donc vous assurer de disposer d'une somme suffisante pour couvrir ces frais.

Parlez-en à votre courtier et utilisez le Tableau 3 pour en faire le compte.

Tableau 3 – Calcul des frais indirects

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

Sommaire des calculs

Vous avez passé en revue l'ensemble des dépenses reliées à l'acquisition de votre maison? Utilisez les montants qui en sont ressortis pour faire le sommaire de vos calculs :

- Inscrivez d'abord le prix d'achat de la maison convoitée;
- Soustrayez ensuite de ce montant la mise de fonds (incluant l'acompte).

Le total de ces calculs donnera le montant de financement nécessaire à l'acquisition de la maison convoitée.

Vous voilà maintenant en mesure de vérifier si l'emprunt nécessaire à l'achat de votre maison s'intègre bien à votre budget.

N'hésitez pas à faire les changements qui s'imposent et à modifier vos objectifs et votre budget, au besoin.

LE PRÊT HYPOTHÉCAIRE

La plupart des gens ont besoin d'emprunter afin de financer l'achat de leur maison. Le prêt hypothécaire est un mode de financement pour lequel l'immeuble constitue une garantie de paiement de la dette.

Il y a plusieurs façons de procéder pour obtenir un prêt hypothécaire : vous pouvez contacter directement un prêteur ou faire affaire avec un courtier hypothécaire (ou un courtier immobilier qui pratique aussi dans le domaine hypothécaire). Ainsi, vous recevrez des conseils éclairés, adaptés à votre situation à chaque étape de votre transaction. De plus, comme le courtier hypothécaire est titulaire d'un permis de l'OACIQ, vous êtes assuré qu'il est compétent, professionnel et que vous bénéficiez des protections prévues à la Loi sur le courtage immobilier.



Les courtiers hypothécaires ont accès à des taux avantageux grâce à leur réseau de prêteurs et négocient rapidement les conditions de votre prêt. Votre courtier hypothécaire vous aidera à choisir la meilleure combinaison : hypothèque à taux fixe ou variable? Versements hebdomadaires ou mensuels? Avez-vous besoin que votre prêt soit assuré par la SCHL? Le courtier hypothécaire vous représente et agit au meilleur de votre intérêt, et sa rétribution est généralement payée par le prêteur.

Les intérêts

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

Le remboursement

L'amortissement est le nombre d'années requis pour rembourser la totalité de l'emprunt. Il est habituellement établi sur une période de 10 à 25 ans. Quant au terme du prêt, il est généralement d'une durée de six mois à cinq ans.

Les versements mensuels sont établis en fonction du terme et de l'amortissement du prêt, ainsi qu'en tenant compte du taux d'intérêt de l'emprunt.



Votre courtier hypothécaire saura vous recommander un prêt tenant compte de l'évolution récente des taux offerts sur le marché, ainsi que de votre capacité à faire face à une éventuelle hausse de taux.

Les types de prêts

Différents types de prêts hypothécaires sont disponibles sur le marché : ouvert, fermé, variable, fixe... Vous devez déterminer celui qui correspond le mieux à vos besoins.



Recourez aux services d'un courtier qui exerce dans le domaine du courtage hypothécaire pour vous aider dans vos démarches! Il magasiner avec soin pour vous obtenir un prêt aux meilleures conditions possibles.

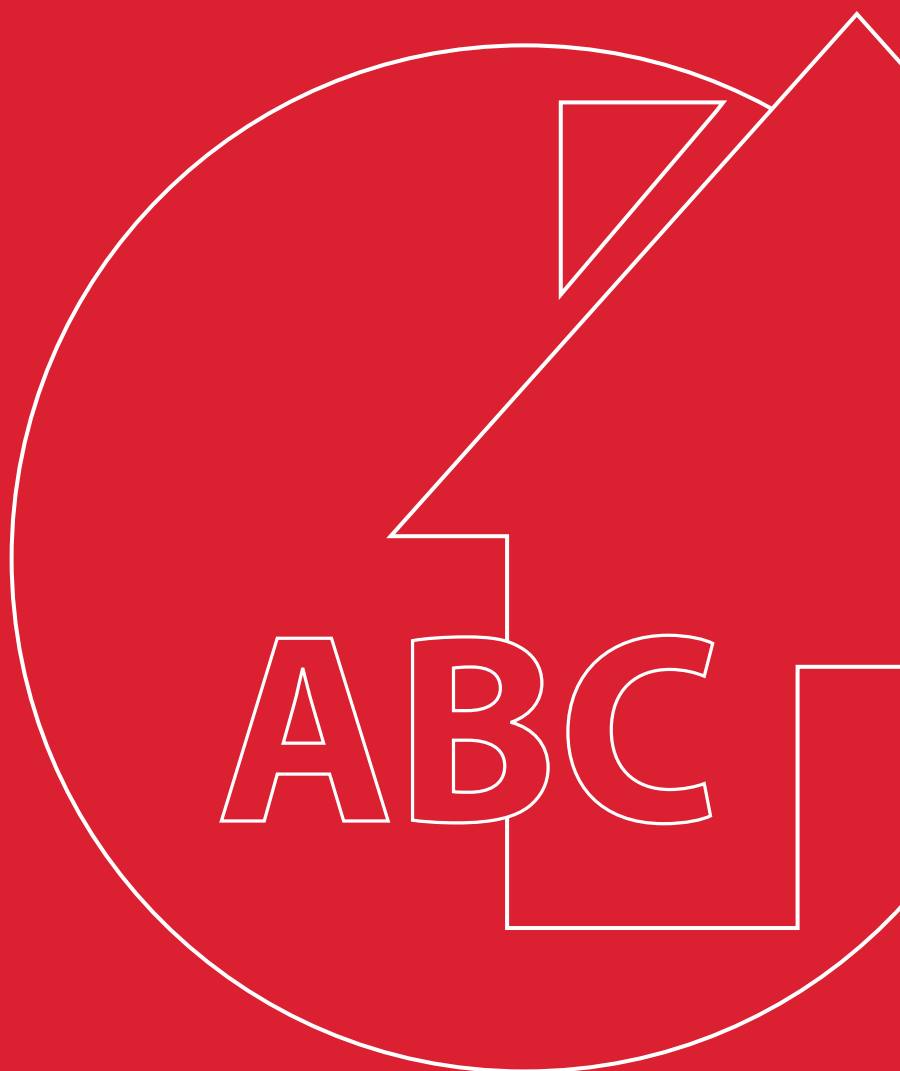
Le régime d'accession à la propriété (RAP)

si c'est la première fois que vous achetez une propriété, ou si vous n'avez pas été propriétaire d'une résidence principale au cours des cinq dernières années, le Régime d'accession à la propriété (RAP) peut vous intéresser. Il vous permet d'utiliser les fonds de votre Régime enregistré d'épargne-retraite (REER) pour l'achat de votre maison.

Chaque acheteur peut ainsi retirer jusqu'à 25 000 \$ de son REER sans avoir à payer d'impôt au moment du retrait. Par contre, les fonds doivent avoir été déposés dans le REER depuis au moins 90 jours et le montant retiré doit être remboursé au REER sur une période maximale de 15 ans. Pour plus de détails sur le programme RAP et sur les habitations admissibles, rendez-vous sur le site de l'Agence du revenu du Canada.

3

L'ABC D'UNE TRANSACTION IMMOBILIÈRE SANS SOUCIS



AVEC UN COURTIER IMMOBILIER, C'EST MIEUX

Vous connaissez votre capacité financière et avez établi votre budget en conséquence? Avant d'aller de l'avant avec la recherche de votre future maison, sachez qu'il y a plusieurs façons de procéder pour mener à bien votre achat :

Agir seul

Vous serez alors appelé à effectuer la transaction par vous-même. Par exemple, vous devrez :

- vérifier l'ensemble des données transmises par le vendeur (dimensions de l'immeuble, limitations de droit public telles les zones inondables et autres déclarations du vendeur);
- rédiger les diverses clauses aux documents transactionnels avec les risques que cela comporte;
- négocier vous-même vos conditions avec le courtier représentant les intérêts du vendeur ou avec le vendeur lui-même, dans le cas où le vendeur choisit de ne pas être représenté.

Avoir recours à un courtier immobilier

- Si vous reprenez les services d'un courtier immobilier, il vous accompagnera dans vos démarches pour mener à bien votre transaction. Le courtier gère toutes les étapes reliées à votre achat, de la vigie des nouvelles propriétés arrivées sur le marché à la signature de l'acte de vente chez le notaire, afin que vous puissiez poursuivre vos occupations l'esprit tranquille.
- Il peut le faire sans contrat; cependant, de plus en plus d'acheteurs signent des contrats de courtage achat avec les courtiers qui les représentent.
- Si vous souhaitez faire l'acquisition d'une propriété mise en vente par un autre courtier, vous n'aurez pas à le rétribuer : celui-ci le sera par le vendeur, en vertu du principe de collaboration, selon les conditions de partage inscrites à son contrat de courtage vente.



Afin de bien choisir votre courtier, préparez-vous une liste de questions que vous poserez à différents candidats :

- Connaît-il la région et le secteur où vous souhaitez vous installer?
- Comprend-il vos besoins et vos exigences?
- Vous sentez-vous à l'aise et en confiance avec lui?

Assurez-vous également qu'il est bien titulaire d'un permis de courtier valide en consultant le Registre des titulaires de permis de l'OACIQ.

LE CONTRAT DE COURTAGE EXCLUSIF – ACHAT

Il est avantageux de conclure un contrat de courtage achat, particulièrement lorsque l'immeuble que vous convoitez est à vendre par le propriétaire, soit sans les services d'un courtier. Vous bénéficiez alors des conseils et des vérifications de votre courtier (documents de propriété, facteurs susceptibles de vous affecter défavorablement, etc.).

Le courtier avec qui vous concluez un contrat de courtage achat peut également solliciter les propriétaires d'immeubles qui ne sont pas à vendre, mais qui vous intéressent particulièrement.

Dans le cas où vous optez pour un tel contrat, votre courtier doit utiliser le formulaire obligatoire Contrat de courtage exclusif – Achat pour l'acquisition :

- d'un immeuble résidentiel de moins de 5 logements; ou
- d'une copropriété divise; ou
- d'une copropriété par indivision.

Ce formulaire, créé et édité par l'OACIQ, a été conçu pour vous assurer une protection maximum, tout en établissant clairement les bases sur lesquelles le courtier agira. On y prévoit, entre autres :

- les caractéristiques essentielles et supplémentaires de l'immeuble;
- le prix et les conditions d'achat recherchés;
- les obligations respectives de l'acheteur et du courtier, dont la rétribution du courtier de l'acheteur (laquelle pourra, le cas échéant, être payée directement par l'acheteur ou ajoutée au prix d'achat offert pour l'immeuble et faire l'objet du financement hypothécaire).

Bon à savoir : conformément à la clause 6.3 du Contrat de courtage exclusif – Achat, le courtier s'engage à percevoir toute rétribution qui peut lui être due par une autre agence ou un autre courtier. Ce montant ainsi perçu par votre courtier sera alors déduit de la rétribution que vous lui devez selon votre contrat de courtage achat. Ainsi, il est possible que vous n'ayez pas à verser la rétribution prévue à votre contrat de courtage achat!

COMMENT CHOISIR VOTRE MAISON?

Faites le bilan de vos besoins

Cet exercice est très important : il vous permettra de définir vos priorités et d'identifier les aspects de votre future demeure qui vous sont absolument indispensables.



Il faut tout considérer afin de ne rien oublier : faire affaire avec un courtier est la meilleure solution pour y arriver. Vous pourrez ainsi vous assurer qu'il vous fera visiter des maisons qui correspondent en tout point à ce que vous recherchez.

Utilisez la liste suivante pour entamer votre réflexion :

Quel type de propriété recherchez-vous?

- Unifamiliale
- À revenu
- Copropriété (condo)
- Neuve
- Usagée

Quel milieu de vie préférez-vous?

- Ville
- Campagne
- Banlieue
- Quartier récent
- Vieux quartier

Quels services doivent se trouver à proximité?

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

Quels sont vos besoins en termes d'espace et de confort?

- Nombre de pièces
- Nombre de chambres
- Nombre de salles de bains
- Climatisation intégrée
- Chauffage : électricité, gaz, mazout?
- Beaucoup de rangement
- Luminosité abondante

Quels aspects vous importent pour l'extérieur?

- Espace(s) de stationnement
- Garage
- Cour ou terrasse
- Nombre de balcons
- Piscine
- Terrain pavé ou gazonné

Êtes-vous prêt pour des rénovations?

- Non, je cherche une maison clé en main
- Oui et je dispose d'un montant de \$ pour les travaux

Organisez vos recherches

La clé du succès dans le choix de votre maison est de bien connaître vos besoins. L'organisation des recherches ne constitue pas une simple étape : c'est la plus importante et souvent la plus longue. Il est d'ailleurs recommandé de prendre tout son temps avant d'acheter.



Faites le point avec votre courtier sur vos priorités. Tâchez d'identifier les caractéristiques que vous recherchez et celles qui pourraient faire l'objet de compromis. De cette façon, vous éviterez de perdre du temps à visiter des maisons trop chères, trop grandes ou ne répondant tout simplement pas à vos exigences.

Délimitez votre secteur géographique

Visitez les secteurs qui vous plaisent et qui semblent le mieux répondre à vos besoins.



Votre courtier pourra vous aider à sélectionner un échantillon de maisons correspondant à vos attentes. Comme il a accès à des renseignements détaillés sur les propriétés à vendre dans les secteurs qui vous intéressent, il vous fera sauver un temps précieux. De plus, il sera en mesure de vous informer des phénomènes ou caractéristiques propres à la région concernée, ou encore des problématiques particulières aux immeubles qui s'y trouvent.

Pour des visites minutieuses

Assurez-vous de visiter chaque maison qui vous plaît à au moins deux reprises :

- une fois le jour et l'autre, le soir;
- une fois pendant la semaine et l'autre, la fin de semaine.

C'est la meilleure façon de vérifier l'activité du quartier aux heures où vous serez souvent à la maison. Vous pourrez aussi constater :

- la densité de la circulation;
- le bruit ambiant;
- l'éclairage de la rue, etc.

Des outils comme aide-mémoire

Il se peut que vous visitiez plusieurs propriétés dans la même journée. Au moment de faire le bilan de vos visites et de comparer les différents éléments qui ont attiré votre attention, le doute s'installe : la première maison visitée était-elle orientée du bon côté pour l'ensoleillement? La seconde avait-elle un foyer, ou était-ce plutôt la petite blanche avec les lucarnes?...

Voici une liste d'outils qui vous seront fort utiles pour consigner et mettre en parallèle les caractéristiques de chaque propriété visitée.

Fiche descriptive

Fournie par votre courtier ou le courtier du vendeur, la fiche descriptive pourra vous aider à faire le point sur une propriété qui vous intéresse. Elle contient une description détaillée de l'immeuble dans son état actuel, ce qui vous permet de prendre connaissance de tous les détails susceptibles d'influencer votre décision.

Déclarations du vendeur sur l'immeuble

Le formulaire Déclarations du vendeur sur l'immeuble de l'OACIQ est disponible quand le vendeur fait affaire avec un courtier. Dans le cas contraire, votre courtier peut ajouter aux conditions de votre promesse d'achat que ce formulaire soit rempli par le vendeur. Le vendeur y fait part de bonne foi et au meilleur de sa connaissance d'une foule de renseignements sur l'état de sa propriété. Avec votre courtier, prenez le temps de lire ces informations, elles vous aideront à faire le point sur la propriété qui vous intéresse.

Pendant vos visites, passez en revue toute la liste de vos priorités. Prenez ensuite le temps de bien réfléchir : l'achat d'une maison qui ne répond pas adéquatement à vos besoins ou qui comporte un défaut majeur, peut avoir des conséquences sérieuses.

Fiche de visite

Cette fiche a été conçue pour noter les caractéristiques d'une résidence ou les commentaires qu'elle vous inspire. Ce document constitue un instrument de comparaison pratique lorsqu'on hésite entre deux immeubles (voir le Tableau 4 à la page 26).

Des éléments à ne pas oublier de vérifier :

- 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.

Il est à noter que ces informations devraient également se retrouver au formulaire Déclarations du vendeur sur l'immeuble.

Tableau 4 – Fiche de visite

Adresse
Agence immobilière
<i>Nom du courtier</i>
<i>Téléphone/cellulaire</i>
Prix demandé
Date d'occupation
Type de construction et année de construction

Tableau 4 – Fiche de visite (suite)

Pièces
<i>Nombre total de pièces</i>
<i>Nombre de chambres</i>
<i>Nombre de salles de bains</i>
<i>Nombre d'entrées</i>
Superficie et dimensions
<i>Terrain</i>
<i>Immeuble</i>
Extérieur (aspect et année de remplacement, si connue)
<i>Revêtement</i>
<i>Toiture</i>
<i>Fenêtres</i>
<i>Portes</i>
<i>Garage</i>
<i>Stationnement</i>
Intérieur
<i>Murs</i>
<i>Planchers</i>
<i>Luminaires</i>
<i>Fenêtres</i>
<i>Armoires</i>
<i>Baignoires</i>
<i>Douches</i>
<i>Espaces de rangement</i>
Quartier
<i>Bruit</i>
<i>Sécurité</i>
<i>Qualité de l'air et de l'eau</i>
<i>Circulation</i>
<i>Industries</i>
<i>Activité commerciale</i>
<i>Chemins de fer</i>
<i>Risques d'inondation</i>

Tableau 4 – Fiche de visite (suite)

Pièces
<i>Nombre total de pièces</i>
<i>Nombre de chambres</i>
<i>Nombre de salles de bains</i>
<i>Nombre d'entrées</i>
Superficie et dimensions
<i>Terrain</i>
<i>Immeuble</i>
Extérieur (aspect et année de remplacement, si connue)
<i>Revêtement</i>
<i>Toiture</i>
<i>Fenêtres</i>
<i>Portes</i>
<i>Garage</i>
<i>Stationnement</i>
Intérieur
<i>Murs</i>
<i>Planchers</i>
<i>Luminaires</i>
<i>Fenêtres</i>
<i>Armoires</i>
<i>Baignoires</i>
<i>Douches</i>
<i>Espaces de rangement</i>
Quartier
<i>Bruit</i>
<i>Sécurité</i>
<i>Qualité de l'air et de l'eau</i>
<i>Circulation</i>
<i>Industries</i>
<i>Activité commerciale</i>
<i>Chemins de fer</i>
<i>Risques d'inondation</i>

Tableau 4 – Fiche de visite (suite)

Frais annuels
<i>Impôts fonciers</i>
<i>Taxe scolaire</i>
<i>Enlèvement des ordures (si non inclus dans les impôts fonciers)</i>
<i>Taxe d'eau (si applicable)</i>
<i>Taxe spéciale (si applicable)</i>
Terrain
<i>Immeuble</i>
Équipement (année d'installation, si connue)
<i>Chauffage</i>
<i>Système électrique</i>
<i>Plomberie</i>
<i>Climatisation</i>
<i>Système d'approvisionnement en eau</i>
<i>Système d'évacuation des eaux usées</i>
<i>Système d'alarme</i>
Éléments inclus
<i>Rideaux</i>
<i>Électroménagers</i>
<i>Cabanon</i>
<i>Piscine</i>
<i>Spa</i>
<i>Autres</i>
Éléments exclus
Aménagement extérieur
<i>Orientation du terrain</i>
<i>Terrain paysager</i>
<i>Clôture</i>
<i>Terrasse ou balcon</i>
<i>Piscine</i>
<i>Allées</i>

Tableau 4 – Fiche de visite (suite)

Aménagement intérieur
Entrée
Cuisine
Salon
Salle de séjour
Chambres
Salles de bains
Sous-sol
Distances
Lieu de travail
Épicerie
Pharmacie
Commerces
Écoles
Police
Hôpital
Clinique médicale
Dentiste
Transport en commun
Copropriété
Stationnement
Espace d'entreposage
Aires récréatives
Espaces communs
Commentaires sur les documents remis à l'acheteur
Formulaire Déclarations du vendeur sur l'immeuble (DV)
Autres

Comment déterminer la valeur marchande d'une propriété

Si une propriété vous intéresse, il est important de vous faire une idée de sa valeur réelle sur le marché. Avec l'aide de votre courtier, comparez la maison convoitée à d'autres du voisinage, vendues dans la même période. Identifiez les éléments qui peuvent augmenter ou diminuer le prix de vente demandé :

- Site;
- Dimensions;
- Année de construction;
- État de conservation de l'immeuble;
- Nombre de pièces et leur disposition;
- Matériaux utilisés;
- Aménagement du terrain;
- Caractéristiques particulières du secteur, etc.



Voilà une autre situation où faire affaire avec un courtier rapporte : le courtier a accès à des outils lui permettant d'identifier des propriétés comparables. De plus, avec sa connaissance du secteur et ses talents pour estimer la valeur marchande d'un immeuble, il vous éclaire sur le meilleur prix à offrir au vendeur.

LA PROMESSE D'ACHAT

Ça y est, vous avez déniché la maison parfaite pour vous? Vous voilà prêt à rédiger une promesse d'achat! Vous signalez ainsi au vendeur que vous êtes disposé à acheter sa propriété. S'il accepte votre promesse d'achat, ce dernier s'engage à vous la vendre.



Évidemment, vous n'êtes pas seul devant ce document contractuel! Votre courtier remplira avec vous les sections de la promesse d'achat, vous expliquera chacune des clauses, puis vous la relirez ensemble pour vous assurer que tout est conforme, avant qu'elle ne soit signée et présentée au vendeur.

Le courtier doit utiliser les formulaires de promesse d'achat suivants qui sont obligatoires dans le contexte qui leur est propre :

- 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

Contenu d'une promesse d'achat

Le formulaire de promesse d'achat est obligatoire. Son contenu ne peut pas être systématiquement modifié par le courtier.



Comme la promesse d'achat est un outil de négociation entre les parties, elle peut parfois être modifiée par votre courtier, à condition que ces modifications respectent l'esprit du formulaire d'achat.

Identification des parties

Cette section sert à vous identifier et à identifier le vendeur. On doit y retrouver vos noms, adresses, numéros de téléphone et adresses courriel (si elles sont disponibles).

Si un mandataire ou tout autre représentant agit en votre nom ou au nom du vendeur, les mêmes renseignements doivent être inscrits pour ceux-ci.

Objet de la promesse d'achat

C'est à cet endroit que vous promettez d'acheter la propriété et qu'est mentionné le nom du courtier qui agit pour vous à titre d'intermédiaire.

Votre courtier doit aussi indiquer s'il agit pour une agence et, le cas échéant, s'il y exerce ses activités au sein d'une société par actions ou s'il agit à son compte.

Description sommaire de l'immeuble

La promesse d'achat doit contenir une description de l'immeuble, incluant :

- l'adresse;
- la désignation cadastrale;
- les dimensions et la superficie du terrain.



ET EN COPROPRIÉTÉ?

Si l'immeuble est détenu en copropriété par indivision, la promesse d'achat doit notamment spécifier :

- les usages exclusifs reliés à la quote-part à acheter;
- la superficie de cette dernière;
- si la superficie indiquée au certificat de localisation est « brute » ou « nette ».

Si l'immeuble est détenu en copropriété divise, la promesse d'achat doit notamment spécifier la désignation cadastrale de la partie privative. Si les espaces de stationnement et de rangement sont également des parties privatives, leurs désignations cadastrales doivent aussi être indiquées, puisqu'elles sont différentes.

La promesse d'achat doit également prévoir la quote-part des parties communes et leur désignation cadastrale, en plus de préciser si les espaces de stationnement ou de rangement sont des parties privatives, des parties communes à usage restreint ou autres.



Votre courtier s'assurera pour vous de l'exactitude de ces précieuses informations.

Prix et acompte

C'est à cette section du formulaire que vous indiquez le prix que vous offrez au vendeur pour sa propriété, prix que vous convenez de payer entièrement au moment de la signature de l'acte de vente.

C'est également à cette clause que sera indiqué si l'immeuble est assujetti ou non à la TPS et à la TVQ et, dans l'affirmative, dans quelle proportion. Cette information aura été fournie par le courtier du vendeur. De manière générale, la vente d'un immeuble d'habitation qui n'est pas nouvellement construit et qui n'a pas fait l'objet de rénovations majeures est exonérée de la TPS et de la TVQ.



Afin de démontrer votre sérieux au vendeur, vous pouvez remettre à votre courtier un acompte sur le prix d'achat à payer. En vertu de ses obligations déontologiques, votre courtier doit vous recommander le versement d'un acompte raisonnable. Un espace est prévu à cette fin sur le formulaire de promesse d'achat.

Si votre promesse d'achat est acceptée, votre acompte sera déposé sans délai dans le compte en fidéicommissé :

- de l'agence de votre courtier; ou
- de votre courtier, s'il agit à son compte; ou
- de l'agence du courtier du vendeur; ou
- du courtier du vendeur qui agit à son compte.

Le nom du courtier ou de l'agence fiduciaire sera identifié à la promesse d'achat. À votre demande, votre courtier pourrait faire une modification de la clause aux fins de retarder la remise de l'acompte à la réalisation des conditions.

Mode de paiement

La promesse d'achat précise le mode de paiement du prix d'achat. On y répartit notamment l'acompte, les fonds additionnels et l'emprunt hypothécaire prévu.

Nouvel emprunt hypothécaire

Les modalités de l'emprunt hypothécaire que vous vous engagez à obtenir devront être inscrites à cet endroit. Outre le montant requis, la clause doit prévoir le taux d'intérêt courant à ne pas dépasser, la durée du plan d'amortissement et le terme minimal que vous désirez.

Lorsqu'une assurance prêt hypothécaire est requise (par exemple, par la SCHL), la prime versée est assujettie aux taxes. Cette prime sera ajoutée au montant de l'emprunt hypothécaire, augmentant le montant que vous devrez rembourser au prêteur.

Si vous ne transmettez pas de preuve d'emprunt du montant offert à la promesse d'achat dans le délai prévu, le vendeur peut :

- exiger que vous fassiez une nouvelle demande d'emprunt hypothécaire, conforme aux conditions énoncées à la promesse d'achat, auprès d'un prêteur hypothécaire en particulier, et vous imposer un délai pour y parvenir; ou
- rendre votre promesse d'achat nulle et non avenue.

Dans le cas où le vendeur ne se prévaut d'aucune de ces options dans le délai prévu, votre promesse devient nulle et non avenue.

Déclarations et obligations de l'acheteur

Cette clause inclut différents éléments et précise notamment :

- la date à laquelle vous avez visité l'immeuble;
- que vous en êtes satisfait;
- que les frais de notaire (frais de l'acte de vente, de sa publication ainsi que des copies) sont à votre charge;
- que vous vous engagez à payer les droits de mutation (communément appelée «taxe de bienvenue»), une taxe imposée par les municipalités pour tout transfert du droit d'une propriété sur son territoire (voir le Tableau 5) ci-dessous;
- que vous ne devez pas vendre, céder ou autrement aliéner vos droits dans la promesse d'achat, à moins que vous n'ayez obtenu l'autorisation écrite du vendeur.

Finalement, dans l'éventualité où aucun acte de vente n'est signé par votre faute, vous vous engagez à dédommager l'agence ou le courtier lié au vendeur par contrat de courtage, en lui versant l'équivalent de la rétribution que le vendeur lui aurait payée.

Tableau 5 – Exemples de calcul du droit de mutation

Prix de vente	0 \$ à 50 000 \$		50 000 \$ à 250 000 \$		250 000 \$ et plus		Total	
	(0,5 %)		(1 %)		(1,5 %)			
78 500 \$	→	250 \$	+	285 \$	+	–	=	535 \$
100 000 \$	→	250 \$	+	500 \$	+	–	=	750 \$
125 000 \$	→	250 \$	+	750 \$	+	–	=	1 000 \$
400 000 \$	→	250 \$	+	2 000 \$	+	2 250 \$	=	4 500 \$

Ville de Montréal : ■ plus 2 % sur ce qui excède 500 000 \$ ■ plus 2,5 % sur ce qui excède 1 000 000 \$

ATTENTION : Les informations apparaissant à ce tableau sont sujettes à changement. Avec l'aide de votre courtier, vous devriez toujours consulter la municipalité où est située la propriété convoitée afin de connaître les taux de taxation en vigueur.

Inspection par une personne désignée par l'acheteur

C'est ici que vous indiquez si votre promesse d'achat est conditionnelle à une inspection par un inspecteur en bâtiments ou par un professionnel. Si c'est le cas, vous devrez également préciser le délai requis pour la réalisation de l'inspection.



Dans le cas d'une **copropriété divise**, vous pouvez limiter l'inspection à la partie privative.



Vous pouvez aussi renoncer à ce droit en cochant la case prévue à cet effet sur la promesse d'achat, mais sachez que votre courtier a l'obligation de vous recommander une inspection complète. Il peut vous fournir une liste (contenant plus d'un nom) de professionnels ou d'inspecteurs en bâtiments qui respectent les exigences de la loi.

Examen de documents par l'acheteur

Cette clause vous permet d'indiquer les documents que vous souhaitez vérifier. Vous y préciserez également le délai (nombre de jours maximum) qu'aura le vendeur pour vous les remettre. Votre promesse d'achat sera ainsi conditionnelle à l'examen et à la vérification de ces documents à votre satisfaction.



Dans les formulaires relatifs à la copropriété divisée, certains documents sont automatiquement prévus, comme la déclaration de copropriété, le règlement de l'immeuble ainsi que les procès-verbaux des assemblées de copropriétaires.

Si vous n'obtenez pas ces documents dans le délai fixé, ou si vous êtes insatisfait de leur examen et de leur vérification, vous pouvez annuler votre promesse d'achat. Vous devez alors en aviser le vendeur par écrit dans les sept jours suivant l'expiration du délai dont disposait le vendeur pour vous remettre les documents.

Déclarations et obligations du vendeur

C'est à cette clause que le vendeur déclare être propriétaire de l'immeuble ou être autorisé à signer la promesse d'achat.

Les déclarations visant l'immeuble sont, quant à elles, prévues au formulaire Déclarations du vendeur sur l'immeuble.

Livraison de l'immeuble

Dans la promesse d'achat, le vendeur s'engage à livrer l'immeuble dans l'état où il se trouvait lors de votre visite.

Documents de propriété

La promesse d'achat précise les obligations du vendeur relativement aux titres de propriété. Ce dernier doit vous fournir un titre de propriété valide, attestant que l'immeuble vendu sera libre de tous droits réels et autres charges, sauf les servitudes usuelles et apparentes d'utilité publique.

Il doit aussi vous procurer son titre d'acquisition ainsi que le certificat de localisation décrivant l'état actuel de l'immeuble et, le cas échéant, reflétant toute rénovation cadastrale. Ici, « état actuel » se rapporte tant à l'état physique que juridique de l'immeuble; conséquemment, un changement de règlement de zonage (ex.: zone inondable ou zone d'érosion ou de mouvement de sol) nécessiterait un nouveau certificat de localisation.



CERTIFICAT DE LOCALISATION

Si l'immeuble est détenu en copropriété divise, le vendeur devra vous fournir un certificat de localisation décrivant l'état actuel de l'ensemble de la copropriété, ce qui inclut la partie privative ou, à défaut, un certificat de localisation décrivant la partie privative seulement.

Si c'est le certificat global sur l'immeuble détenu en copropriété qui vous est fourni, il doit comprendre la description de la partie privative (l'indication des seuls numéros de lots ou de portes des parties privatives sans autre description n'est pas suffisante). Lorsque le certificat global ne comprend pas la description de la partie privative, un certificat sur la partie privative devra être obtenu. Il en va de même si des modifications étaient apportées à la partie privative.

Frais de remboursement et de radiation

Cette clause rappelle que les frais liés au prêt hypothécaire du vendeur (remboursement, radiation, etc.) sont à sa charge.

Vice ou irrégularité

La promesse d'achat prévoit un mécanisme au cas où, après sa signature, vous découvriez un vice ou une irrégularité qui affecte les déclarations et les obligations du vendeur.

et que ce vice n'avait pas été divulgué au formulaire Déclarations du vendeur sur l'immeuble joint à votre promesse d'achat, vous ne seriez pas tenu d'acheter avec cette particularité si le vendeur n'y remédie pas. Vous pourriez demander par écrit la correction du vice ou de l'irrégularité et, à défaut de l'obtenir, l'annulation de la promesse d'achat. Si une telle situation devait survenir, votre courtier saura vous guider à travers les étapes de ce processus.

Intervention du conjoint

La promesse d'achat contient aussi une clause prévoyant que le vendeur doit fournir une preuve de consentement de son conjoint :

- si l'immeuble ou une partie de celui-ci constitue la résidence familiale du vendeur; ou
- si son régime matrimonial le rend nécessaire.

Domages

Selon cette clause, advenant qu'aucun acte de vente ne se signe par la faute du vendeur, ce dernier s'engage à dédommager l'agence ou le courtier qui vous est lié par contrat de courtage achat, en lui versant des dommages-intérêts équivalant à la rétribution que vous auriez eu à lui payer.

Déclarations et obligations communes aux parties

La promesse d'achat prévoit des déclarations et obligations communes aux parties :

- La date de la signature de l'acte de vente devant le notaire;
- Les 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).



Votre courtier s'informera de vos besoins quant aux dates de signature de l'acte de vente et d'occupation, et pourra vous conseiller à ce sujet. Dans certains cas, des raisons justifient un délai plus long (par exemple, quand deux ou plusieurs transactions sont interreliées, comme la vente de votre ancienne maison avant l'achat d'une nouvelle).

Référence aux annexes

La promesse d'achat peut contenir des références à des annexes; celles-ci font partie intégrante de la promesse d'achat.

Votre courtier vous aidera à naviguer à travers ces annexes et à en comprendre les clauses. En voici quelques exemples :

- Le formulaire Déclarations du vendeur sur l'immeuble;
- L'Annexe F – Financement, qui contient notamment les clauses relatives à la prise en charge des obligations hypothécaires existantes et au solde du prix de vente requis pour l'acquisition de votre maison;
- L'Annexe R – Immeuble résidentiel, qui comporte d'autres clauses applicables à la transaction, comme une condition de vente de votre propriété actuelle;
- L'Annexe – Expertise, comprenant des clauses qui vous permettent de rendre votre promesse d'achat conditionnelle à ce que des expertises, analyses et études soient effectuées (entre autres, au sol de la propriété);
- L'Annexe – Eau potable et installations septiques, dont certaines clauses vous permettent de rendre votre promesse d'achat conditionnelle à ce que des tests, vérifications ou expertises relativement à l'eau potable et aux installations septiques soient conduits.

Comme mentionné précédemment, si le formulaire Déclarations du vendeur sur l'immeuble n'est exceptionnellement pas disponible lorsque vous signez votre promesse d'achat, le courtier devra faire de l'obtention de ce formulaire une condition à votre promesse d'achat.

Conditions d'acceptation

Cette clause établit les date et heure limites fixées au vendeur pour accepter la promesse d'achat. Ce délai est important car, s'il n'est pas respecté, la promesse d'achat est nulle et non avenue.

Pendant ce délai, si vous ne voulez plus acheter, vous ne pouvez pas retirer votre promesse d'achat. Le Code civil du Québec vous laisse néanmoins un court laps de temps pour vous désister auprès du vendeur, soit le délai entre le moment où vous avez signé la promesse d'achat et le moment où elle parvient au vendeur. La révocation qui parvient au vendeur avant la présentation de la promesse d'achat rend en effet celle-ci caduque.

Signatures

La promesse d'achat doit porter la signature de tous les acheteurs et des vendeurs ainsi que celles des conjoints des vendeurs, s'il y a lieu. La signature d'un témoin est recommandée, mais non essentielle à la validité du contrat.

N'OUBLIEZ PAS !

Assurez-vous de bien lire et de bien comprendre la promesse d'achat avant de la signer. Posez toutes les questions utiles à votre courtier afin qu'aucun doute ne subsiste dans votre esprit. Vous pouvez également contacter le Centre Info OACIQ pour toutes questions additionnelles.

CONDITIONS

Vérifiez que toutes vos conditions soient inscrites à la promesse d'achat :

- Obtention d'un prêt hypothécaire;
- Inspection du bâtiment;
- Vente de votre propriété actuelle; etc.

Si la maison qui vous intéresse est située en région rurale, votre courtier vous recommandera sûrement de faire un test d'eau (qualité et quantité) et une vérification du système d'épuration des eaux.

Si vous souhaitez ajouter d'autres conditions à la promesse d'achat que celles déjà prévues au formulaire, votre courtier rédigera une clause de façon claire et précise afin d'éviter qu'elle devienne un sujet de discorde entre les parties sur le sens que l'on doit lui donner, puisqu'il peut y avoir des interprétations diverses.

Votre courtier devra veiller à inscrire à chaque clause le délai pour sa réalisation, la conséquence de sa non-exécution ainsi que la nécessité ou non de transmettre un avis, que la condition soit réalisée ou non.



La rédaction d'un contrat n'est jamais simple. Votre courtier est un professionnel de l'immobilier qui rédigera pour vous les clauses spécifiques à votre situation. Lorsque les parties ne s'entendent pas sur le sens à donner à une clause, ils peuvent en saisir les tribunaux. En faisant affaire avec un courtier, vous pourriez vous éviter bien des tracas juridiques!

ÉLÉMENTS INCLUS DANS LA VENTE

Si vous voulez inclure dans la vente des éléments actuels de la résidence (électroménagers, lustres, cabanon, piscine, etc.), vous devez les identifier individuellement dans la promesse d'achat, car ils ne pourront pas faire l'objet d'une demande après sa signature, à moins que le vendeur n'y consente.

Il est prudent d'inscrire à la promesse d'achat le numéro de série ou d'enregistrement et la marque des biens inclus, si possible. Par ailleurs, le formulaire de promesse d'achat prévoit que les biens meubles inclus dans la vente le sont sans garantie légale de qualité, aux risques et périls de l'acheteur.



Si vous souhaitez bénéficier de la garantie légale de qualité, vous devez en discuter avec votre courtier afin qu'il apporte les modifications nécessaires au contrat. Cette modification devra être paraphée par vous ainsi que par le vendeur au moment d'accepter la promesse d'achat.

VÉRIFICATION DES DATES INSCRITES

Vérifiez avec soin les dates inscrites pour l'occupation, les répartitions (parmi celles-ci, à compter de quel moment vous assumerez les taxes foncières et la facture d'électricité) et la signature de l'acte de vente.

Pour éviter tout malentendu, la mention « À déterminer » ne devrait jamais apparaître à la place d'une date dans la promesse d'achat.

DÉPÔT EN FIDÉICOMMIS

Au moment de signer votre promesse d'achat, il est préférable de prévoir un acompte qui sera appliqué à votre mise de fonds.

Une fois la promesse d'achat acceptée, le courtier déposera sans délai l'acompte dans un compte en fidéicommis.

Si la transaction ne se concrétise pas, votre acompte vous sera retourné.

LA CONTRE-PROPOSITION

Le vendeur de l'immeuble peut accepter ou refuser toute promesse d'achat qui lui est présentée. Il peut également faire une contre-proposition, ce qui a comme premier effet de vous signaler le refus de votre promesse d'achat. Cette contre-proposition permet aussi au vendeur d'accompagner son refus d'une nouvelle proposition qui lui 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, telle la date d'occupation;
- en apportant tout simplement une autre modification à l'offre.

À votre tour, vous pouvez utiliser un formulaire de contre-proposition en réponse à une contre-proposition du vendeur, et ainsi de suite.

Toute contre-proposition a pour effet d'annuler les contre-propositions précédentes faites par l'acheteur ou le vendeur.

La dernière contre-proposition doit énumérer tous les éléments inclus et exclus qui ne sont pas mentionnés à la promesse d'achat initiale (en ne se fiant pas aux contre-propositions précédentes).

L'entente qui vous liera au vendeur 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.



Votre courtier saura gérer tous ces échanges de documents sans rien échapper d'une version à l'autre.

Conditions d'acceptation

Comme pour la promesse d'achat, cette clause établit les date et heure limites fixées au répondant pour accepter la contre-proposition.

Pendant ce délai, le contre-proposant ne peut pas retirer sa contre-proposition. Ce délai est important car s'il n'est pas respecté, la contre-proposition est nulle et non avenue.

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

DES EXPERTS À VOTRE SERVICE

Faire affaire avec des personnes dûment qualifiées, dont les services sont couverts par une assurance responsabilité professionnelle, contribue à la protection de vos intérêts lors de votre transaction.



Une des nombreuses compétences de votre courtier immobilier est de s'entourer d'un réseau de professionnels aguerris. N'hésitez pas à le consulter pour obtenir les coordonnées d'une liste d'experts dans votre région!

Principaux experts impliqués dans l'achat de votre maison

L'inspecteur en bâtiments

L'inspection en bâtiments est une étape importante d'une transaction immobilière : elle constitue un élément clé de votre protection. Il est donc fortement conseillé de faire inspecter complètement la propriété convoitée par un professionnel ou par un inspecteur en bâtiments.

Selon la réglementation applicable aux agences et courtiers immobiliers, les inspecteurs en bâtiments recommandés doivent :

- détenir une assurance responsabilité professionnelle;
- utiliser une convention de service d'inspection reconnue;
- effectuer leurs inspections conformément à une norme de pratique de l'inspection en bâtiments reconnue;
- remettre un rapport écrit aux parties qui utilisent leurs services.



Le courtier a l'obligation de vous recommander une inspection complète par un expert reconnu. Il peut vous fournir une liste de professionnels ou d'inspecteurs en bâtiments qui respectent les exigences de la réglementation.

L'arpenteur-géomètre

L'arpenteur-géomètre effectue les études servant à la délimitation de la propriété. Au moyen d'un certificat de localisation, il exprime son opinion sur la situation et la condition de l'immeuble par rapport aux titres et au cadastre, ainsi qu'aux servitudes, lois et règlements pouvant l'affecter.

Le courtier hypothécaire

Un courtier hypothécaire peut vous aider à identifier les prêts les plus avantageux sur le marché en tenant compte de vos besoins et du type de prêt recherché. Il détient obligatoirement un permis d'exercice de l'OACIQ : il est donc régi par la Loi sur le courtage immobilier. Notez que le courtier immobilier qui possède un permis d'exercice valide et sans restrictions est lui aussi habilité à vous fournir ces services.

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.

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'EXAMEN DES TITRES

En effectuant les recherches nécessaires, le notaire vérifiera :

- si votre vendeur est le véritable propriétaire de l'immeuble;
- s'il a le droit et la capacité de vendre;
- si son conjoint ou d'autres personnes doivent consentir à la vente, etc.

À l'aide du certificat de localisation, le notaire pourra vérifier :

- si les dimensions du terrain sont exactes;
- si l'immeuble est bien érigé sur le terrain vendu;
- si la maison a été construite conformément aux règlements municipaux et aux lois de zonage;
- si la propriété du voisin empiète sur le terrain;
- s'il existe des droits de passage, etc.

Par l'examen des titres, le notaire pourra déceler les charges ou droits réels susceptibles d'affecter ou de limiter votre droit de propriété : par exemple, une servitude de passage (droit de passage sur votre terrain) à l'usage du voisin.

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. Il doit retenir les fonds tant que cette étape n'a pas été franchie.

ÊTES-VOUS SATISFAIT?

N'ayez pas peur de poser toutes vos questions à votre courtier!

Vous vous apprêtez à réaliser une transaction immobilière et mille questions vous assaillent encore? Adressez-les en toute confiance à votre courtier immobilier!

Si vous n'obtenez pas entière satisfaction de la part de votre courtier, entrez en contact avec le dirigeant de l'agence pour laquelle il travaille. Le dirigeant d'agence fera en sorte que vous puissiez prendre une décision en toute connaissance de cause.

Le Centre Info OACIQ est le centre de renseignements de l'Organisme. Il fournit au public et aux titulaires de permis de l'information sur :

- la Loi sur le courtage immobilier et ses règlements;
- le contrat de courtage, la promesse d'achat et les autres formulaires de courtage immobilier édités par l'OACIQ, les activités, les produits et les services offerts par l'OACIQ;
- toute autre question liée à une transaction immobilière, dans laquelle un courtier ou une agence agit à titre d'intermédiaire.

Chaque année, les agents du Centre Info OACIQ répondent à des milliers de demandes d'information.

N'hésitez pas à les consulter!

Le centre info oaciq

450 462-9800 ou 1 800 440-7170

info@oaciq.com

Le service d'assistance

Le Service d'assistance est la porte d'entrée pour solliciter l'aide de l'Organisme et dénoncer les cas d'infraction. Qu'elles soient soumises par le public ou un titulaire de permis, les demandes seront traitées par un analyste du Service d'assistance. Celui-ci pourra fournir les informations concernant les recours possibles, et intervenir auprès du courtier ou du dirigeant d'agence afin de trouver une solution au problème.

Dans certains cas, le Service d'assistance peut agir à titre de médiateur ou de conciliateur pour tenter de régler un différend entre un courtier ou une agence et un client, lorsque ceux-ci le demandent. Au besoin, la demande d'assistance est dirigée vers un autre service approprié de l'OACIQ (syndic, comité du fonds d'indemnisation, service des affaires contentieuses, comité d'arbitrage ou comité de délivrance et de maintien des permis).

LIENS UTILES

Associations immobilières

Association canadienne de l'immeuble (ACI)

[**crea.ca/fr**](http://crea.ca/fr)

Association provinciale des constructeurs d'habitations du Québec (APCHQ)

[**apchq.com**](http://apchq.com)

Fédération des chambres immobilières du Québec

[**fcq.ca**](http://fcq.ca)

Regroupement des gestionnaires et copropriétaires du Québec

[**rgcq.org**](http://rgcq.org)

Organismes de protection du consommateur

Éducaloi

[**educaloi.qc.ca**](http://educaloi.qc.ca)

Option consommateurs

[**option-consommateurs.org**](http://option-consommateurs.org)

[**info@option-consommateurs.org**](mailto:info@option-consommateurs.org)

Protégez-Vous

[**protegez-vous.ca**](http://protegez-vous.ca)

[**service@protegez-vous.ca**](mailto:service@protegez-vous.ca)

Service de protection et d'information du consommateur (SPIC)

[**serviceconsommateur.org**](http://serviceconsommateur.org)

[**info@serviceconsommateur.org**](mailto:info@serviceconsommateur.org)

Organismes gouvernementaux

Office de la protection du consommateur

[**opc.gouv.qc.ca**](http://opc.gouv.qc.ca)

Bureau d'assurance du Canada (BAC)

[**bac-quebec.qc.ca**](http://bac-quebec.qc.ca)

Bureau de la publicité des droits

[**www.registrefoncier.gouv.qc.ca**](http://www.registrefoncier.gouv.qc.ca)

Bureau du surintendant des faillites Canada

[**ic.gc.ca/eic/site/bsf-osb.nsf/fra/accueil**](http://ic.gc.ca/eic/site/bsf-osb.nsf/fra/accueil)

Curateur public

[**www.curateur.gouv.qc.ca**](http://www.curateur.gouv.qc.ca)

Régie du logement

[**www.rdl.gouv.qc.ca**](http://www.rdl.gouv.qc.ca)

Organismes gouvernementaux

Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL)

[**cmhc-schl.gc.ca**](http://cmhc-schl.gc.ca)

Société d'habitation du Québec

[**habitation.gouv.qc.ca**](http://habitation.gouv.qc.ca)

Autres organismes

Association de la construction du Québec

[**acq.org**](http://acq.org)

Association des inspecteurs en bâtiments du Québec (AIBQ)

[**aibq.qc.ca**](http://aibq.qc.ca)

Association des thermographes en inspection de bâtiments (ATIB)

[**latib.net**](http://latib.net)

Association nationale des inspecteurs et experts en bâtiments (ANIEB)

[**anieb.com**](http://anieb.com)

Association des syndicats de copropriété du Québec

[**ascq.qc.ca**](http://ascq.qc.ca)

Autorité des marchés financiers (AMF)

[**lautorite.qc.ca**](http://lautorite.qc.ca)

Chambre des notaires du Québec

[**cnq.org**](http://cnq.org)

Corporation des propriétaires immobiliers du Québec (CORPIQ)

[**corpiq.com**](http://corpiq.com)

Fonds d'assurance responsabilité professionnelle du courtage immobilier du Québec (FARCIQ)

[**farcicq.com**](http://farcicq.com)

InterNACHI Québec

[**internachiquebec.org**](http://internachiquebec.org)

Ordre des arpenteurs-géomètres du Québec

[**oagq.qc.ca**](http://oagq.qc.ca)

[**oagq@oagq.qc.ca**](mailto:oagq@oagq.qc.ca)

Ordre des évaluateurs agréés du Québec

[**www.oeaq.qc.ca**](http://www.oeaq.qc.ca)

Ordre des ingénieurs du Québec

[**www.oiq.qc.ca**](http://www.oiq.qc.ca)

Ordre des technologues professionnels du Québec

[**otpq.qc.ca**](http://otpq.qc.ca)

Sites de recherche

Centris

[**centris.ca**](http://centris.ca)

Realtor.ca

[**realtor.ca**](http://realtor.ca)

Royal LePage Excellence

423 rue Saint-Jacques
Saint-Jean-Sur-Richelieu, Quebec
J5B 2M1
Canada

514-917-0824

alex@alexandredesrochers.com

royallepageexcellence.com



EXCELLENCE

Agence immobilière
FRANCHISÉ INDÉPENDANT ET AUTONOME