

GUIDE DE L'ACHETEUR

Tout savoir sur l'achat
d'une propriété
avant, pendant & après

TABLE DES MATIÈRES

4

AVANT L'ACHAT : Comment bien vous préparer

- 6 — Vendre avant d'acheter ou acheter avant de vendre
- 9 — Le prêt relais
- 10 — Budget
- 12 — Calculez votre budget mensuel de logement
- 14 — Combien emprunter ?
- 15 — Calculer votre mise de fonds
- 16 — La préautorisation hypothécaire

22

PENDANT L'ACHAT : Une propriété vous intéresse ?

- 24 — La promesse d'achat
- 25 — La négociation
- 28 — La contre-proposition
- 29 — Les délais
- 30 — Les déclarations du vendeur sur l'immeuble
- 32 — L'inspection

34

APRÈS L'ACHAT : Les étapes suivants la promesse d'achat

- 36 — Votre rendez-vous chez le notaire
- 39 — Vous emménagez

AVANT L'ACHAT

Comment bien vous préparer

QU'IL S'AGISSE DE VOTRE
PREMIÈRE TRANSACTION D'ACHAT
DE RÉSIDENCE OU QUE VOUS
EN AYEZ EFFECTUÉ PLUSIEURS,
VOULOIR ÊTRE BIEN ACCOMPAGNÉ
ET CONSEILLÉ AU COURS
DE CETTE DÉMARCHE EST UNE
SAGE DÉCISION.

VENDRE AVANT D'ACHETER OU ACHETER AVANT DE VENDRE ?

Il s'agit de la toute première question à se poser ! Si vous êtes un premier acheteur, vous n'aurez pas à vous en soucier. Par contre, si vous êtes déjà propriétaire et que vous souhaitez déménager, vous devrez inévitablement vous poser la question.

Il n'y a malheureusement pas de réponse parfaite à cette question, mais je vous aiderai à bien évaluer votre situation et vos besoins afin de prendre la bonne décision.

VENDRE AVANT D'ACHETER

Il s'agit assurément de la solution la plus sage, car c'est le moyen idéal pour connaître précisément le budget dont on dispose pour l'achat d'une nouvelle propriété, et la banque sera plus encline à vous octroyer un prêt immobilier afin de financer votre nouvelle maison.

Vendre son bien immobilier avant d'en acheter un autre nécessite cependant de bien s'organiser pendant la période de transition. Il faut prévoir un endroit pour se loger et pour entreposer tous vos biens matériels en attendant d'acheter la nouvelle propriété.

Je serai là à chaque étape afin de vous guider et de vous rassurer en coordonnant bien tous les délais importants.



ACHETER AVANT DE VENDRE

Acheter une nouvelle propriété avant de vendre la vôtre comporte certains risques considérables. Tout d'abord, rien ne garantit qu'elle se vendra dans les prochaines semaines, voire les prochains mois. On ne peut pas non plus prévoir le prix auquel elle sera vendue alors il est difficile d'évaluer le budget réel dont vous disposerez pour l'achat de la nouvelle propriété. Le risque d'acheter un bien au-dessus de ses moyens financiers est donc présent.

Il est possible de faire une promesse d'achat conditionnelle à la vente de votre propriété, par contre, dans un marché où la surenchère est la norme, votre promesse d'achat avec condition de vente sera moins intéressante pour un vendeur, car celui-ci recevra possiblement d'autres promesses d'achat sans condition.

Si toutefois vous êtes dans une situation financière aisée qui vous permet d'acquérir une seconde propriété, vous aurez l'avantage de prendre votre temps pour trouver la propriété qui répond réellement à vos besoins. De plus, vous n'aurez pas à trouver une solution temporaire pour vous loger lors de la période de transition.

Si vous trouvez la maison de vos rêves avant d'avoir vendu la vôtre, sachez qu'il existe un prêt nommé **prêt relais**, qui pourrait vous aider à acheter la propriété convoitée.

LE PRÊT RELAIS

Le prêt relais est un crédit à court terme (généralement 3 à 12 mois), qui est destiné aux propriétaires qui souhaitent acquérir une nouvelle propriété avant d'avoir vendu la leur.

Émise par un établissement bancaire, cette avance équivaut à un pourcentage de la valeur **estimée** du bien immobilier actuel.

BUDGET

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

- DE VOS HABITUDES DE VIE
- DE VOS OBJECTIFS
- DE VOTRE MISE DE FONDS

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

BON À SAVOIR

LORSQUE VOUS **ACHETEZ** UNE PROPRIÉTÉ AVEC UN COURTIER IMMOBILIER, C'EST LE **VENDEUR** QUI PAYE LA RÉTRIBUTION DES DEUX COURTIER(S) (INSCRIPTEUR ET COLLABORATEUR).

CALCULER VOTRE BUDGET MENSUEL DE LOGEMENT

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

- VOTRE REVENU FAMILIAL NET ;
- VOS DETTES (PRÊT ÉTUDIANT, PRÊT AUTO, ETC.);
- VOS DÉPENSES COURANTES (NOURRITURE, VÊTEMENTS, ASSURANCES, FRAIS DIVERS, ETC.).

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

CALCUL DES FRAIS INDIRECTS

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

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

COMBIEN EMPRUNTER?

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

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.

CALCULER VOTRE MISE DE FONDS

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

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

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

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

En revanche, une mise de fonds équivalente ou supérieure à 20% du prix d'achat de requiert aucune assurance.

LA PRÉAUTORISATION HYPOTHÉCAIRE

Bien qu'optionnelle, la préautorisation est **très fortement recommandée** et elle offre plusieurs avantages, soit :

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

L'idéal est d'avoir une préautorisation qui date de moins de **30 jours**. Une préautorisation qui remonte à plusieurs mois pourrait ne pas être prise au sérieux par le vendeur, car la situation financière de l'acheteur peut avoir changé drastiquement dans ces quelques mois.

BON À SAVOIR




VOUS DEVREZ TOUT DE MÊME
OBTENIR UNE APPROBATION
FINALE DU PRÊT HYPOTHÉCAIRE
SUIVANT LES TERMES PRÉVUS À
VOTRE PROMESSE D'ACHAT.

LES INTÉRÊTS

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

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

L'AMORTISSEMENT, LE TERME ET LES VERSEMENTS DU PRÊT

-  **L'amortissement** : c'est le nombre d'années requis pour rembourser la totalité de l'emprunt. Il est souvent établi sur une période de 25 ans.
-  **Le terme** : il s'agit du temps pendant lequel les conditions du prêt (taux, modalités de versement) seront valides. Il est généralement d'une durée de six mois à cinq ans.
-  **Les versements** : mensuels, aux deux semaines ou hebdomadaires, ils sont établis en fonction du terme et de l'amortissement du prêt, ainsi qu'en tenant compte du taux d'intérêt de l'emprunt.

LES TYPES DE PRÊTS

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

LE RÉGIME D'ACCESSION À LA PROPRIÉTÉ (RAP)

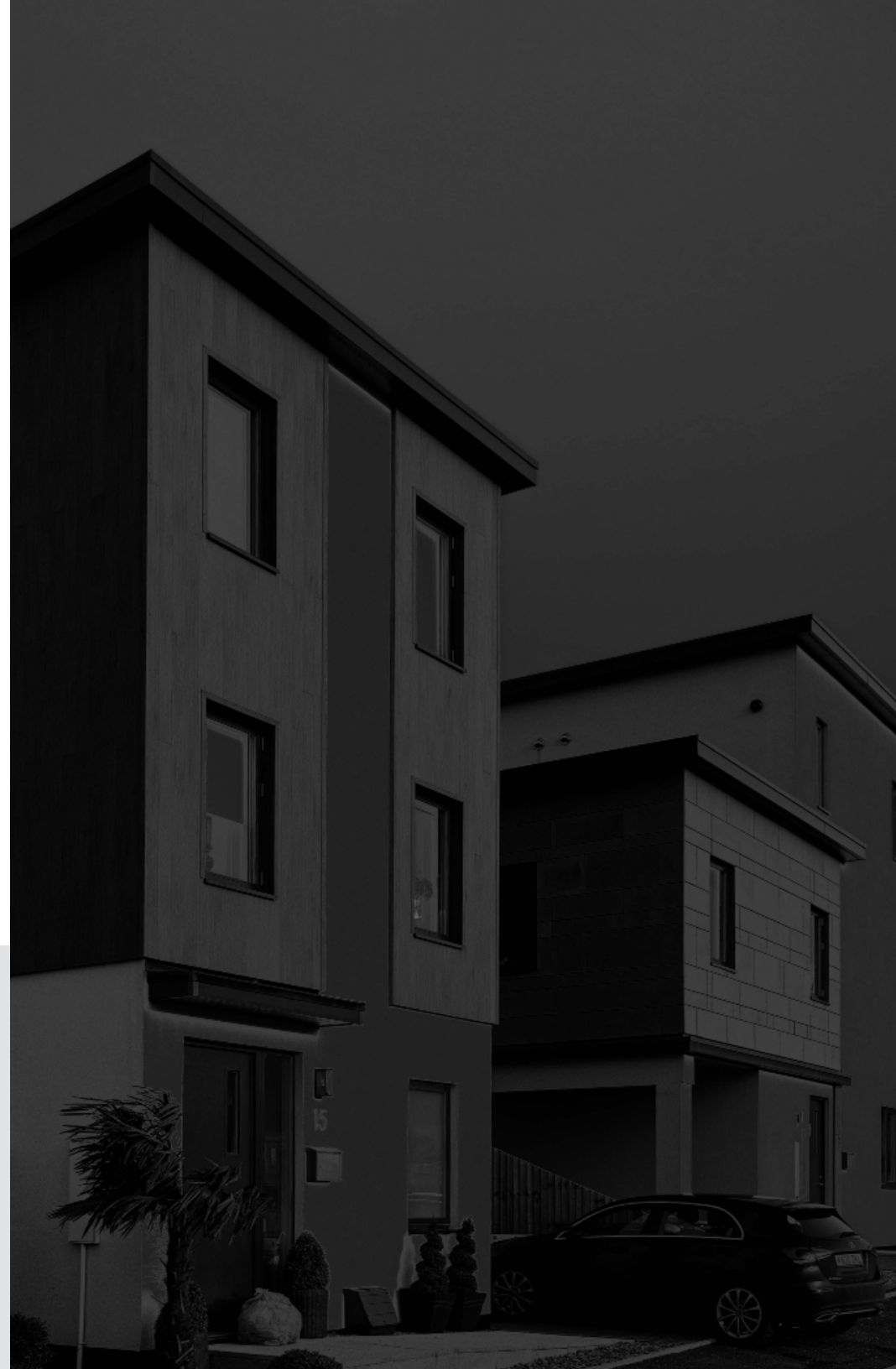
Si c'est la première fois que vous achetez une propriété, ou si vous n'avez pas été propriétaire d'une résidence principale au cours des cinq dernières années, le Régime d'accèsion à la propriété (RAP) pourrait vous intéresser.

C'EST QUOI, LE «RAP» ?

Le RAP vous permet de retirer jusqu'à 35 000 \$ (non-imposable) de votre REER pour financer votre propriété. Si vous achetez en couple, vous pourriez combiner vos fonds pour un total allant jusqu'à 70 000 \$.

BON À SAVOIR

C'est votre premier achat ? Un nouveau programme pourrait vous permettre de diminuer vos paiements hypothécaires sans déboursé additionnel pour la mise de fonds, si vous remplissez certains critères : il s'agit de l'Incitatif à l'achat d'une première propriété (IAPP).



PENDANT L'ACHAT

Une propriété vous intéresse ?

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

IMPORTANT

ENSEMBLE, NOUS PRENDRONS LE TEMPS DE VÉRIFIER AVEC SOIN LES DATES INSCRITES POUR L'OCCUPATION DES LIEUX, LES RÉPARTITIONS ET LA SIGNATURE DE L'ACTE DE VENTE AFIN D'ÉVITER TOUT MALENTENDU.

LA PROMESSE D'ACHAT

La promesse d'achat est le moyen par lequel vous signalez au vendeur votre intention ferme d'acquérir sa propriété à certaines conditions. Je m'assure de rédiger la promesse d'achat selon vos besoins et vos demandes. C'est dans ce formulaire que nous détaillerons, notamment les conditions auxquelles vous désirez acheter la propriété qui vous intéresse. Une fois qu'elle est acceptée par le vendeur, c'est un **engagement formel qui vous lie**. C'est donc une démarche à ne pas prendre à la légère.

LA PROMESSE D'ACHAT INDIQUE, ENTRES AUTRES ;

- le prix que vous offrez au vendeur ;
- le délai pour effectuer l'inspection ;
- le délai de financement
- les inclusions et les exclusions, c'est-à-dire les éléments que vous voulez voir inclus ou exclus de l'achat ;
- les date et heure fixées au vendeur pour accepter votre promesse d'achat (après quoi, elle devient nulle et non avenue).
- toutes autres déclarations et conditions

BON À SAVOIR

Il est important de savoir que vous ne pouvez pas faire plus d'une promesse d'achat à la fois. C'est-à-dire que si vous faites une promesse d'achat sur une propriété, vous êtes lié à celle-ci et vous ne pouvez donc pas effectuer de promesse d'achat sur une autre propriété tant et aussi longtemps que la première promesse d'achat n'a pas été répondue.

LA NÉGOCIATION

Une fois la promesse d'achat rédigée, je prendrai rendez-vous avec le courtier inscripteur et son vendeur afin de leur présenter la promesse d'achat.

Lors de ce rendez-vous, je négocierai en votre faveur, je garderai vos intérêts au coeur de mon discours. Mon objectif est de conclure une entente avantageuse pour vous et de défendre vos intérêts.

Suite à la négociation, je laisserai un certain délai au vendeur pour qu'il nous revienne avec sa décision.

Une fois que j'aurai présenté la Promesse d'achat au courtier du vendeur, celui-ci en discutera avec son client, qui aura le choix de l'accepter, de la refuser ou de faire une contre-proposition

OFFRE ACCEPTÉE

Dès l'acceptation de votre offre, vous devez remplir dans les délais prévus les conditions énoncées à la Promesse d'achat. Les plus courantes sont d'obtenir le financement nécessaire et de faire faire une inspection de la propriété par un expert reconnu.

CONTRE-PROPOSITION

Si vous recevez une Contre-proposition à votre promesse d'achat, c'est que le vendeur refuse votre offre, mais pourrait l'accepter à certaines conditions. Ce peut être un prix bonifié, ou encore des éléments qu'il désire exclure ou modifier. À votre tour, vous pouvez accepter, refuser ou répondre en faisant vous aussi une contre-proposition.

OFFRE REFUSÉE

Même si votre offre satisfait à toutes les conditions du vendeur, ce dernier peut la refuser. Si la propriété vous intéresse vraiment, rien ne vous empêche de proposer une nouvelle Promesse d'achat au vendeur.

LA CONTRE-PROPOSITION

Le vendeur y signale qu'il refuse votre offre, mais qu'il pourrait l'accepter à certaines conditions, par exemple :

- EN INCLUANT / EXCLUANT CERTAINS ÉLÉMENTS ;
- EN MODIFIANT LE PRIX DE VENTE OU LES DÉLAIS ;
- EN APPORTANT TOUTE AUTRE MODIFICATION À L'OFFRE.

Une fois que je vous aurai expliqué les clauses de la Contre-proposition, si vous désirez y répondre par une nouvelle offre, j'utiliserai à nouveau le formulaire obligatoire de contre-proposition.

BON À SAVOIR

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

LES DÉLAIS

Comme pour la Promesse d'achat, chaque Contre-proposition contient une clause fixant les date et heure limites qui sont imposées à l'autre partie pour prendre une décision. Pendant ce délai, le contre-proposant ne peut retirer sa contre-proposition.



LES DÉCLARATIONS DU VENDEUR SUR L'IMMEUBLE

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

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

- L'ANNÉE DE SA CONSTRUCTION ET DE SON ACQUISITION ;
- LE STATUT DE L'HYPOTHÈQUE ACTUELLE ;
- LES SERVITUDES ;
- LES DÉGÂTS D'EAU PASSÉS ;
- LA CONTAMINATION DU SOL ;
- LA PRÉSENCE DE DÉPÔT D'OCRE OU DE PYRITE ;
- L'ÉTAT DE LA TOITURE, DE LA PLOMBERIE, DU CHAUFFAGE ;
- LES TRAVAUX DE RÉPARATION OU DE RÉNOVATION EFFECTUÉS, PREUVES À L'APPUI SI POSSIBLE.

Ce formulaire est un outil précieux pour m'aider à répondre à mon obligation de vérification et me permettre de découvrir les facteurs pouvant affecter la transaction. En consultant ce formulaire, si j'ai un doute sur un facteur pouvant affecter la transaction, je vous le divulguerai. Je pourrai également vous conseiller d'ajouter des conditions supplémentaires à une éventuelle Promesse d'achat.

L'INSPECTION

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

J'ai l'obligation de vous recommander de faire une inspection. Je peux vous fournir une liste d'inspecteurs ou de professionnels (ex. : un architecte, un technologue en bâtiment ou un ingénieur en bâtiment) qui respectent les exigences suivantes :

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

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

VENTE SANS GARANTIE LÉGALE DE QUALITÉ :

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

BON À SAVOIR

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

APRÈS L'ACHAT

Les étapes suivant la Promesse d'achat

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

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

BON À SAVOIR

Lorsque deux ou plusieurs transactions immobilières sont interreliées (ex: lorsque vous vendez pour acheter une demeure et que le vendeur achète une autre propriété), je m'assure de prévoir un délai raisonnable entre les dates de signature de l'acte de vente des diverses transactions. Bien coordonner les dates est primordial pour que toutes les transactions se déroulent en bonne et due forme.





VOTRE RENDEZ-VOUS CHEZ LE NOTAIRE

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

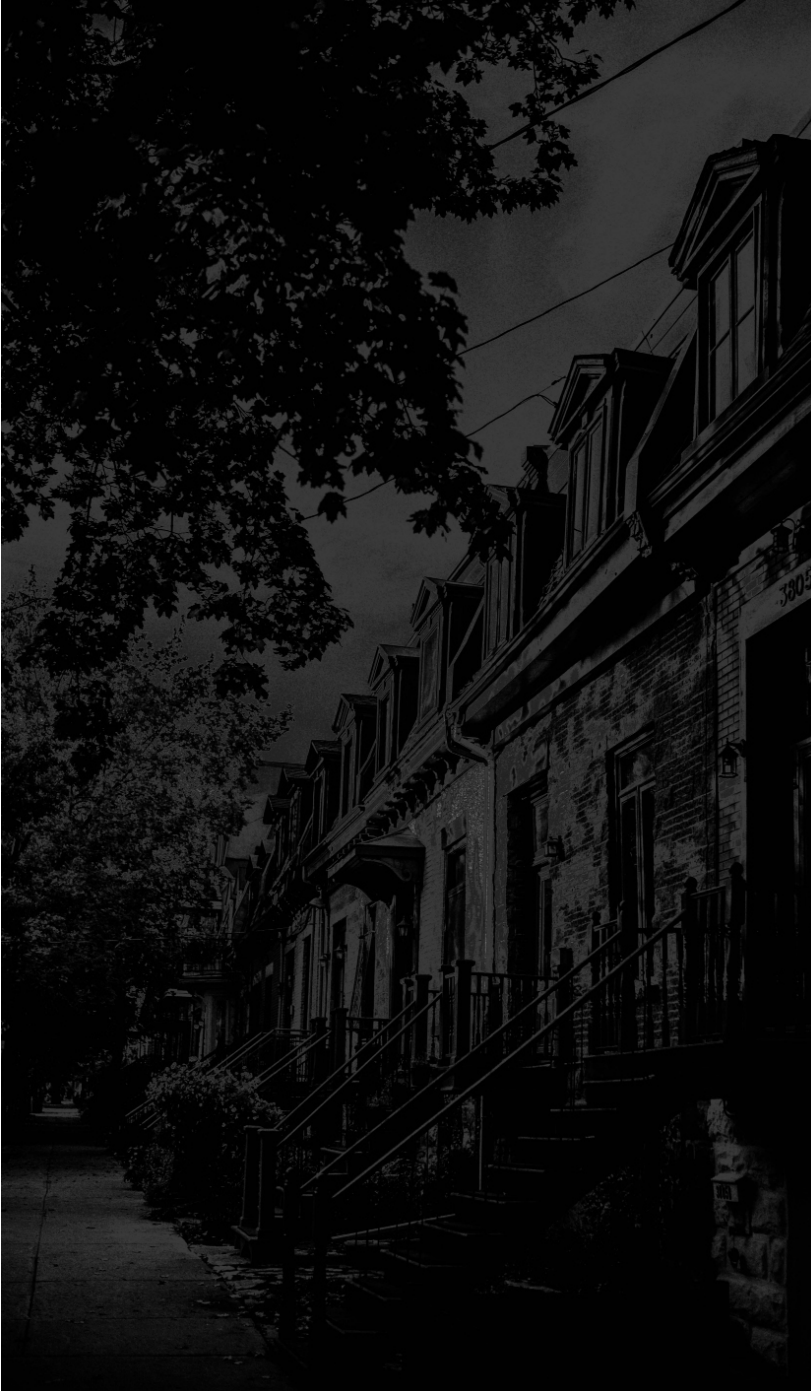
Pour ce faire, le notaire vérifiera notamment :

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

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

BON À SAVOIR

SI VOUS AVEZ DÛ FINANCER VOTRE ACQUISITION, VOUS DEVEZ FOURNIR LA PREUVE QU'UNE ASSURANCE HABITATION EST EN VIGUEUR, POUR UN MONTANT ÉQUIVALENT OU SUPÉRIEUR À L'HYPOTHÈQUE EN PLACE.



VOUS EMMÉNAGEZ

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

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

Lorsque vous emménagerez, assurez-vous que tout ce qui était inclus dans la Promesse d'achat est bien là et vérifiez que tous les biens inclus fonctionnent.

SOURCE : www.oaciq.com/fr/guide-acheteur

PRO IMMOBILIER & HYPOTHÈQUE INC. - 450 676.3132

OACIQ - 450 462.9800