



# *Proprio Direct*

---

**ACHETER SA MAISON  
AVEC UN COURTIER PROPRIO DIRECT,  
ÇA C'EST FACILE !**

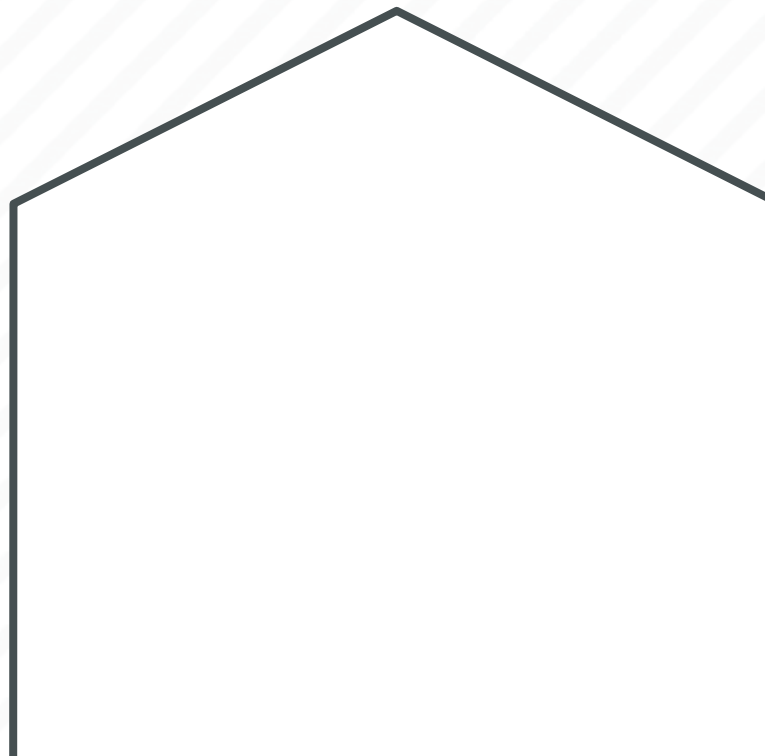
# ACHETER SA MAISON,

## EN 4 ÉTAPES



---

*Pour tout savoir sur l'achat  
d'une propriété.*



**Proprio  
Direct**

AGENCE IMMOBILIÈRE

À vendre par le proprio  
... et son courtier!



## L'ACHAT OU LA VENTE D'UNE PROPRIÉTÉ, ON CONNAÎT ÇA : C'EST NOTRE MÉTIER.

*Dans un contexte où l'offre est abondante, la recherche et la mise en marché d'une propriété sont exigeantes. De plus, l'habilité à négocier ainsi que la complexité de certains aspects légaux et financiers ne peuvent être négligés. Voilà pourquoi le courtier **Proprio Direct** est un professionnel tout désigné pour vous assister à travers chacune des étapes de votre démarche et vous assurer de réaliser une transaction à votre satisfaction.*

*Vous trouverez dans les pages qui suivent un guide simplifié présenté par **Proprio Direct** avec les principaux éléments à prendre en considération pour une transaction immobilière réussie.*

---

**Pour toutes questions ou commentaires,  
contactez-nous au 1 844 PROPRIO (776-7746) ou à [info@propiodirect.com](mailto:info@propiodirect.com).**

# ACHETER



## 1 JE PRÉVOIS ACHETER 04

- A** DÉTERMINER CE QU'ON VEUT ..... 05
- B** ACHETER, COMBIEN ÇA COÛTE? ..... 07
- C** CHOIX DU TYPE DE PROPRIÉTÉ ET EMPLACEMENT ..... 09
- D** VENDRE OU ACHETER. PAR QUOI COMMENCER? ..... 13
- E** ACHETER SOI-MÊME OU AVEC UN COURTIER? ..... 15



## 2 JE ME PRÉPARE EN VUE D'ACHETER 20

- A** FAIRE UNE LISTE DE CRITÈRES ET PRÉFÉRENCES ..... 21
- B** PLANIFIER SES FINANCES ..... 23
- C** OPTIONS HYPOTHÉCAIRES ..... 25
- D** PROGRAMMES GOUVERNEMENTAUX ..... 29
- E** SIGNER LE CONTRAT DE COURTAGE ..... 31



## 3 JE CHERCHE UNE PROPRIÉTÉ 34

- A** OUTILS DE RECHERCHE COURANTS ..... 35
- B** INFORMATION PRIVILÉGIÉE ..... 37
- C** LE BON DÉROULEMENT DES VISITES ..... 39



## 4 J'ACHÈTE 42

- A** OFFRE D'ACHAT ET NÉGOCIATIONS ..... 43
- B** L'INSPECTION ..... 47
- C** CONCLURE LA VENTE CHEZ LE NOTAIRE ..... 49
- D** LE DÉMÉNAGEMENT ..... 51



# JE PRÉVOIS ACHETER

---

*Découvrez rapidement quelques éléments à prendre en compte dans votre processus de réflexion.*

A

# DÉTERMINER CE QU'ON VEUT

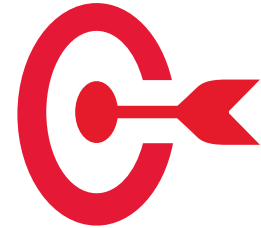


*Avant d'entreprendre une recherche, il faut d'abord savoir ce que l'on veut et identifier ce qui nous semble pertinent par rapport à notre situation.*

## VOS BESOINS

Identifier les caractéristiques essentielles, par exemple, le nombre de chambres voulu ou encore la proximité avec votre lieu de travail.

---



## VOS DÉSIRES

Dresser une liste des caractéristiques que vous aimeriez posséder : avoir une piscine ou habiter au bord de l'eau.

---



## VOS MOYENS

Déterminer un intervalle de prix correspondant à votre situation financière actuelle.



B

# ACHETER, COMBIEN ÇA COÛTE?



*L'achat d'une propriété comporte son lot de dépenses dont vous ignorez peut-être l'existence.*

## DÉBOURSÉS UNIQUES

Mise de fonds  
Honoraires professionnels  
Assurance de titres  
Frais d'inspection  
Droits de mutation immobilière  
TPS/TVQ sur les services professionnels



## DÉBOURSÉS MENSUELS

Hypothèque  
Services publics (ex. : électricité)  
Entretien  
Assurances  
Impôts fonciers  
(taxes municipales et scolaires)



# CHOIX DU TYPE DE PROPRIÉTÉ ET EMPLACEMENT



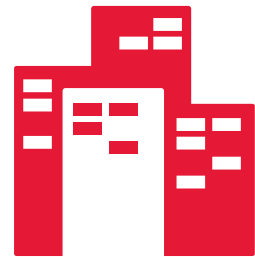
*De nos jours, il est possible de choisir parmi une grande variété de propriétés et d'emplacements, chacune comportant ses avantages et ses inconvénients. En conséquence, il faut bien prendre le temps de réfléchir à votre style de vie. De là, vous pouvez identifier le type de propriété qui vous convient le mieux. Voici la liste des options les plus courantes qu'on retrouve sur le marché.*

## TOUT D'ABORD, DÉTERMINEZ OÙ VOUS DÉSIREZ HABITER.

### LA VILLE

Au centre-ville, les prix sont plus élevés, mais il est possible de marcher pour se rendre au restaurant, voire au travail. Un large éventail de logements s'offre également à vous.

---



### LA BANLIEUE

Il n'est pas étonnant qu'autant de gens adoptent la banlieue : écoles plus modernes, centres commerciaux de construction récente, cours arrière plus grandes et demeures plus spacieuses.

---



### LE MILIEU RURAL

Et pourquoi ne pas songer à faire l'acquisition d'un terrain de quelques acres? Ce n'est pas nécessairement le premier choix pour tout le monde, mais pour certains, cela peut être l'occasion de réaliser un rêve : devenir propriétaire foncier.



## ENSUITE, DÉCIDEZ DU TYPE D'HABITATION DONT VOUS VOULEZ FAIRE L'ACQUISITION.

Vous avez sans doute une bonne idée du genre de propriété qui vous interpelle. Afin de vous familiariser avec la terminologie, voici un bref aperçu des différents types d'habitations.

### MAISON UNIFAMILIALE

Maison comportant un seul logement autonome installée sur son propre terrain. Les styles vont des maisons de plain-pied jusqu'aux maisons à étages de style cottage.

---



### MAISON JUMELÉE

Habitée par une seule famille, une maison jumelée est reliée à une autre par un mur mitoyen et coûte généralement moins cher qu'une maison individuelle.

---



### DUPLEX

Bâtiment comprenant deux logements individuels.

---



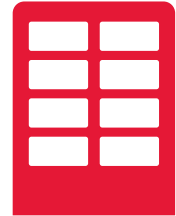
### MAISON EN RANGÉE

La maison en rangée appartient à une rangée continue de plusieurs maisons adjacentes, reliées entre elles par des murs latéraux mitoyens.



## LA FORMULE COPROPRIÉTÉ

Propriétaire à part entière de votre unité de logement, vous partagez les charges de copropriété pour les installations et les aires communes, c'est-à-dire la plomberie, le système électrique, les couloirs et les ascenseurs. Une copropriété peut également comporter d'autres atouts intéressants, tels qu'un gymnase privé ou encore une salle de réception.



## MAISON NEUVE OU EXISTANTE?

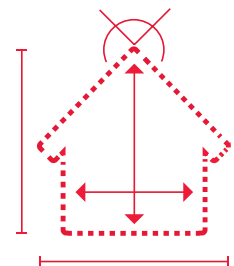
### MAISON EXISTANTE

Le charme et le cachet d'une ancienne demeure peuvent être attrayants. De plus, si l'ancien propriétaire a apporté des améliorations à la maison, vous pourrez en bénéficier, et ce, à un coût moindre que celui que vous auriez eu à assumer en les effectuant vous-même. Toutefois, il faut faire attention à ce que pourrait masquer ce cachet, car un toit qui coule n'est pas un signe caractéristique très recherché. Avant de faire l'acquisition d'une telle maison, il faut d'abord la faire inspecter par une entreprise reconnue.



### MAISON NEUVE

Si vous faites bâtir à neuf, examinez soigneusement la propriété et les plans, et visitez d'autres maisons qui ont été bâties par le même constructeur. Faites examiner tous les documents par votre courtier immobilier et/ou votre notaire avant de les signer et suivez les travaux de construction de près. Avant de prendre officiellement possession d'une maison, vous avez le droit légal d'effectuer une inspection complète.



# D VENDRE OU ACHETER. PAR QUOI COMMENCER?



*L'achat d'une nouvelle propriété s'accompagne souvent de la vente de la propriété actuelle. Le cas échéant, cela exige une bonne planification mais, en définitive, bon nombre d'acheteurs arrivent à acheter une propriété et à en vendre une autre dans une même séquence sans trop de difficultés.*



## CONSEIL DE COURTIER

Votre courtier Proprio Direct s'avérera une ressource de premier ordre pour vous guider tout au long de cette démarche.

**Proprio  
Direct**

AGENCE IMMOBILIÈRE

© 2020 PROPRIO DIRECT - TOUS DROITS RÉSERVÉS.

## TROUVER SANS AVOIR VENDU

En tant qu'acheteur, vous pouvez faire une offre « conditionnelle » à la vente de votre propriété actuelle afin d'éviter d'avoir à en payer deux en même temps.

Pour pouvoir acheter avant d'avoir vendu, il est possible de contracter auprès de votre institution financière un financement provisoire. Cela vous permettra de disposer de la mise de fonds nécessaire pour acquérir votre maison « coup de cœur ».



## VENDRE SANS AVOIR TROUVÉ

En tant que propriétaire-vendeur, vous pourriez essayer de reporter la date de prise de possession afin de disposer de plus de temps pour trouver votre prochaine propriété.

E

# ACHETER SOI-MÊME OU AVEC UN COURTIER?



---

*En tant que spécialiste certifié de l'immobilier, votre courtier dispose des connaissances, des ressources et de l'expérience pour vous assister lors de l'achat ou la vente d'une propriété.*

*De plus, comme c'est généralement le vendeur qui défraie la commission, le recours aux services d'un courtier n'entraîne souvent aucuns frais pour les acheteurs.*

## **DANS LE CAS SPÉCIFIQUE DE L'ACHAT D'UNE PROPRIÉTÉ, LE TRAVAIL DU COURTIER CONSISTE À :**

- 1** vous informer des conditions actuelles du marché et de celui de votre secteur;
- 2** discuter de vos besoins et désirs, et les analyser afin de s'assurer qu'ils soient harmonisés à votre budget;
- 3** vous orienter vers des propriétés qui correspondent à vos critères et vous fournir de l'information privilégiée;

4

organiser les visites selon vos disponibilités;

5

coordonner le travail des autres professionnels auxquels vous aurez recours durant le processus et vous faire profiter de son réseau de personnes-ressources qualifiées

6

préparer les offres d'achat et négocier en votre nom avec le vendeur et/ou son courtier le cas échéant;

7

s'assurer que tous les documents requis sont conformes, bien complétés et que les dates limites et conditions sont respectées;



8

vous assister pour le financement hypothécaire en vue de profiter des meilleures offres;

9

vous informer des programmes gouvernementaux auxquels vous pourriez être éligible, par exemple, le régime d'accès à la propriété (RAP) ainsi que des solutions légales pour votre bail, le cas échéant;

10

vous accompagner chez le notaire lors de la clôture de la transaction.

# ACHETER

---

**ÉTAPE** 1 2 3 4

---





**JE ME  
PRÉPARE  
EN VUE  
D'ACHETER**

A

# FAIRE UNE LISTE DE CRITÈRES ET PRÉFÉRENCES



---

*Une étape déterminante pour la suite des choses.*

## VOUS SAVEZ CE QUE VOUS VOULEZ

Comme il y a un nombre imposant de propriétés à vendre sur le marché, vos recherches devraient viser à dénicher une propriété qui se situe dans votre tranche de prix, tout en étant en mesure de répondre à la totalité de vos « besoins » et le plus possible à vos « désirs ». Afin de vous aider dans cette démarche, nous vous recommandons de préparer votre propre liste de critères et préférences.



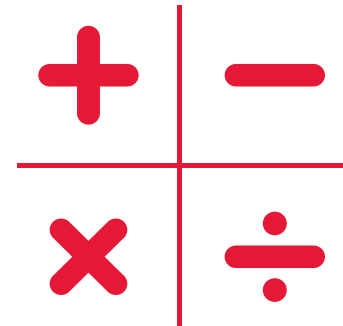
# B PLANIFIER SES FINANCES

*Afin de déterminer le montant qu'une banque peut vous prêter, établissez votre capacité mensuelle d'emprunt. Vous pourrez y parvenir à l'aide des deux principes de prêts suivants.*



## CALCUL DU RAPPORT D'AMORTISSEMENT BRUT DE LA DETTE (ABD)

Selon ce principe de prêt, le montant consacré aux mensualités liées à la maison ne doit pas dépasser 32 % de votre revenu mensuel familial brut.



## CALCUL DU RAPPORT D'AMORTISSEMENT TOTAL DE LA DETTE (ATD)

Selon ce principe de prêt, le montant consacré aux mensualités liées à la maison et aux paiements relatifs aux autres dettes (incluant les paiements relatifs aux prêts et aux cartes de crédit et les paiements de location-bail) ne doit pas dépasser 40 % de votre revenu mensuel brut.

Une calculatrice de la capacité d'emprunt hypothécaire vous aidera à estimer rapidement les mensualités hypothécaires (capital et intérêts) que vous pouvez vous permettre.

Une fois que vous aurez estimé la mensualité hypothécaire maximale que vous pouvez vous permettre à l'aide de la calculatrice de capacité d'emprunt hypothécaire, comparez celle-ci aux mensualités qui correspondent à différents montants de prêts hypothécaires. Vous n'avez qu'à saisir le montant du prêt dans la calculatrice hypothécaire et le montant mensuel du capital, et les intérêts seront calculés.

## UNE PRÉAUTORISATION HYPOTHÉCAIRE

La préautorisation hypothécaire est une formule pratique recommandée par votre courtier. C'est un outil qui peut vous aider à déterminer un intervalle de prix des propriétés à visiter et qui protège le taux hypothécaire que vous avez négocié avec votre prêteur. De plus, c'est gratuit et sans engagement de votre part.



# ACHETER

---

**ÉTAPE** ① ② ③ ④

---



# **C** OPTIONS HYPOTHÉCAIRES

*Quel type d'hypothèque répond le mieux à vos besoins?*



## HYPOTHÈQUE À TAUX FIXE

Votre taux d'intérêt ne change pas durant une période donnée, appelée terme hypothécaire. Vos versements demeurent les mêmes pendant la durée du terme - vous n'aurez donc pas à payer plus si les taux d'intérêt augmentent au fil du temps.



## HYPOTHÈQUE À TAUX VARIABLE

Le taux d'intérêt peut fluctuer en fonction de l'évolution des taux d'intérêt sur le marché.



## HYPOTHÈQUE ORDINAIRE

Vous n'êtes pas tenu d'obtenir une assurance prêt hypothécaire avec une hypothèque ordinaire, elle exige une mise de fonds supérieure à 20 % de la valeur de la propriété.



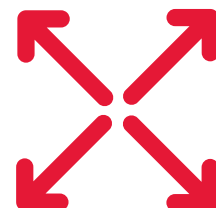
## HYPOTHÈQUE FERMÉE

Ne peut être remboursée avant son échéance sans avoir à payer les frais de remboursement anticipé.



## HYPOTHÈQUE OUVERTE

Peut être remboursée n'importe quand avant son échéance, sans avoir à payer de frais. Le taux d'intérêt pour une hypothèque ouverte peut être plus élevé que pour une hypothèque fermée d'un terme comparable.



## QUELLES OPTIONS HYPOTHÉCAIRES VOUS CONVIENNENT LE MIEUX?

### HYPOTHÈQUE TRANSFÉRABLE

Vous pouvez déplacer votre prêt hypothécaire à votre nouvelle propriété en gardant le même taux d'intérêt si vous vendez votre propriété actuelle. Il se peut que vous n'ayez pas à verser de frais de remboursement anticipé si vous optez pour une hypothèque transférable.



### PRIVILÈGES DE REMBOURSEMENT ANTICIPÉ

Sans avoir à payer de frais, vous pouvez faire des versements forfaitaires ou augmenter vos versements mensuels. Cela vous permettra de rembourser votre prêt hypothécaire plus rapidement et d'épargner en frais d'intérêt.



## À QUELLE FRÉQUENCE EFFECTUER LES VERSEMENTS?

En optant pour un paiement accéléré aux deux semaines ou à la semaine au lieu de verser des paiements mensuels, vous pourrez ainsi rembourser votre hypothèque plus rapidement. En explorant vos options de remboursement à l'aide de la calculatrice hypothécaire, vous découvrirez combien de frais d'intérêt vous pourrez épargner.



## QUELLE SOMME ACCUMULER POUR UNE MISE DE FONDS?

La mise de fonds est une portion du prix de la propriété qui n'est pas financée par une hypothèque. Elle doit représenter au minimum 5 % du prix d'achat. Par exemple, pour acheter une maison de 200 000 \$, vous devrez faire un versement initial d'au moins 10 000 \$. Vous devrez obtenir une assurance prêt hypothécaire si vous décidez de verser moins de 20 %.

## PRIME D'ASSURANCE DE LA SCHL SUR LE PRÊT HYPOTHÉCAIRE

L'assurance prêt hypothécaire est exigée lorsqu'un emprunteur effectue une mise de fonds inférieure à 20 % du prix de l'achat de la propriété.

La prime pour l'assurance ajoute habituellement entre 0,5 % et 3 % au coût de l'hypothèque, en fonction du montant emprunté.



# **D** PROGRAMMES GOUVERNEMENTAUX

---

*Le gouvernement fédéral propose des programmes d'aide financière aux acheteurs de propriétés. Ces programmes peuvent varier avec le temps. Pour obtenir des renseignements à jour, consultez le site de Service Canada au [www.servicecanada.gc.ca](http://www.servicecanada.gc.ca).*

## CRÉDIT D'IMPÔT POUR L'ACHAT D'UNE PREMIÈRE HABITATION

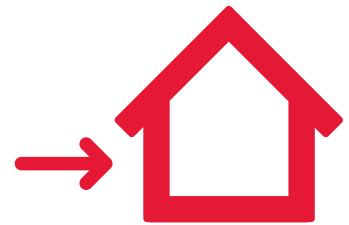
Un crédit d'impôt de 5 000 \$ non remboursable est accordé pour l'achat d'une première habitation. Afin d'aider les acheteurs d'une première maison à payer les coûts liés à l'achat, le crédit fournit un allègement fiscal d'au plus 750 \$. Pour obtenir de plus amples renseignements, consultez le site Web de l'Agence du revenu du Canada (ARC) au [www.cra-arc.gc.ca](http://www.cra-arc.gc.ca).



## RÉGIME D'ACCESSION À LA PROPRIÉTÉ (RAP)

Pour aider les consommateurs à acheter ou construire leur première maison, le régime d'accession à la propriété permet de faire un retrait unique d'au plus 35 000 \$ d'un Régime enregistré d'épargne-retraite (REER), allant jusqu'à 75 000 \$ si votre conjoint (e) est également admissible.

Généralement, 15 ans vous sont accordés pour rembourser les montants retirés de vos REER. Pour obtenir de plus amples renseignements, consultez le site Web de l'Agence du revenu du Canada (ARC) au [www.cra-arc.gc.ca](http://www.cra-arc.gc.ca).



## PROGRAMME SCHL MAISON ÉCOLO

Vous pouvez avoir droit à un remboursement correspondant à 20 % de la prime d'assurance prêt hypothécaire et à un remboursement de la prime dans le cas d'une période d'amortissement prolongée si vous vous servez des fonds assurés pour acheter ou construire une habitation écoénergétique ou pour rénover votre maison dans le but d'en accroître l'efficacité énergétique. Pour obtenir de plus amples renseignements, consultez le site Web de la SCHL au [www.schl.ca](http://www.schl.ca).



### CONSEIL DE COURTIER

**Proprio  
Direct**

AGENCE IMMOBILIÈRE

Demandez à votre courtier Proprio Direct comment vous pouvez bénéficier de ce régime.



E

# SIGNER LE CONTRAT DE COURTAGE



En tant qu'acheteur, vous avez la possibilité de signer un contrat de courtage immobilier avec un courtier. En signant ce contrat, vous confiez officiellement à votre courtier le mandat de :

- trouver les propriétés les plus susceptibles de correspondre à vos critères et à vos besoins (incluant les propriétés en vente privée ainsi que les exclusivités non publiées);
- vous conseiller et vous informer avec objectivité;
- vous représenter lors des négociations et obtenir des conditions d'acquisition optimales;
- procéder à toutes les vérifications d'usage pour assurer votre protection contre d'éventuels dommages pouvant résulter d'erreurs et/ou d'omissions dispendieuses.

Il convient également de savoir que, si un courtier vous représente au moment de l'achat, c'est le courtier du vendeur (courtier inscripteur) qui rémunérera le vôtre à même sa propre rétribution (commission). Advenant un contrat de courtage d'achat en vigueur, la rémunération est alors ajustée en conséquence.

## LES EXIGENCES CANADIENNES DE DÉCLARATION EN MATIÈRE DE LUTTE CONTRE LE BLANCHIMENT D'ARGENT

Lors de la signature du contrat de courtage, votre courtier immobilier vous avisera des exigences de déclaration de CANAFE, l'organisme fédéral chargé de l'administration des lois et des règlements sur le blanchiment d'argent et le financement des activités terroristes au Canada.

Comme l'exige la loi fédérale, votre courtier immobilier doit remplir un formulaire d'identification du client et lui demander une pièce d'identité. Pour plus de renseignements :  
<http://www.fintac-canafe.gc.ca/re-ed/real-fra.asp>

# ACHETER

---

**ÉTAPE** ① ② ③ ④

---





# **JE CHERCHE UNE PROPRIÉTÉ**

---

*Pour trouver la maison parfaite, il faut consacrer temps et effort à la recherche.*

A

# OUTILS DE RECHERCHE COURANTS



---

*Il est bon de savoir qu'il existe des moyens de se simplifier la tâche.*

## VOTRE COURTIER

Votre courtier est un précieux allié pour identifier les propriétés qui correspondent à vos critères et vous orienter vers celles-ci. Il dispose d'informations détaillées et continuellement mises à jour sur toutes les propriétés du secteur recherché.

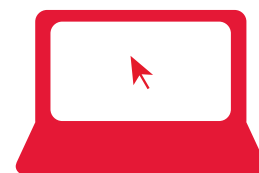
---



## INTERNET

Grâce à Internet, le consommateur moderne a maintenant rapidement et facilement accès à l'information, bien que celle-ci soit plus sommaire. Il existe une multitude de sites où il est possible de faire des recherches immobilières, mais les plus populaires demeurent encore les sites des diverses agences immobilières comme Propriodirect.com et les sites exploités par les chambres immobilières à travers le Canada, comme MLS.ca ainsi que Centris.ca.

---



## TÉLÉPHONES INTELLIGENTS

Les chambres immobilières et des agences telles que Proprio Direct offrent des applications gratuites conçues pour les téléphones intelligents. Ces outils s'avèrent fort utiles lors de visites de quartiers.

---



## JOURNAUX LOCAUX

Chaque semaine, les hebdomadaires locaux et régionaux publient des annonces immobilières regroupant bon nombre de propriétés à vendre dans le secteur recherché.

---



## VISITES LIBRES

Les visites libres représentent un excellent moyen de découvrir des propriétés situées dans le secteur recherché.





B

# INFORMATION PRIVILÉGIÉE

---

*Souvent une annonce ne dit pas tout, et il y a des informations qu'il serait plus utile de connaître avant plutôt qu'après.*

Votre courtier a non seulement accès à toutes les propriétés de toutes les agences immobilières dès leur inscription sur le marché, mais il arrive souvent aussi qu'il ait accès à des propriétés et des informations exclusives.

Lors de ses recherches quotidiennes et de ses nombreuses visites, il recueille régulièrement des informations privilégiées dont il peut faire profiter ses clients avant les autres.



## CONSEIL DE COURTIER

Votre courtier Proprio Direct pourra vous aider à dénicher les meilleures opportunités et vous gardera continuellement informé de ses recherches parmi les nouvelles inscriptions de propriétés situées dans les quartiers répondant le mieux à vos besoins.

**Proprio  
Direct**

AGENCE IMMOBILIÈRE





# LE BON DÉROULEMENT DES VISITES



---

*Quelques précieux conseils pour assurer le bon déroulement des visites.*

## NE NÉGOCIEZ PAS AVEC LE VENDEUR

Même s'il est tentant de discuter avec le vendeur du prix de vente ou de la prise de possession, il est préférable de laisser votre courtier s'en occuper puisqu'il est qualifié pour négocier en tenant compte de vos intérêts.

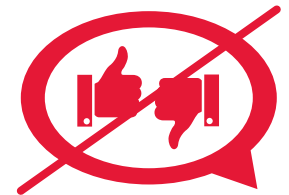
---



## RESTEZ OBJECTIF DURANT LA VISITE

Parcourir une propriété potentielle peut parfois s'avérer une expérience passionnante. Toutefois, ne vous laissez pas emporter, par exemple, à la vue d'une incroyable baignoire à remous, au point d'en oublier tous vos besoins et votre budget.

---



## PRENEZ DES NOTES

Assurez-vous d'avoir complété le formulaire d'évaluation lors de vos visites. Les informations consignées pourraient vous être utiles au cours de votre réflexion dans les jours suivants.



# ACHETER

---

**ÉTAPE** ① ② ③ ④

---





**J'ACHÈTE**



A

# OFFRE D'ACHAT ET NÉGOCIATIONS

---

*Après avoir visité différentes propriétés, vous dénicher enfin celle qui mérite que vous présentiez une offre. Quelles sont les prochaines étapes?*

## L'OFFRE

C'est l'entente juridique officielle concernant l'achat d'une propriété. Une fois que le propriétaire-vendeur accepte l'offre, cette dernière est obligatoire. L'offre d'achat peut être conditionnelle, c'est-à-dire subordonnée à certains facteurs comme le financement ou l'inspection de la propriété. Si l'une ou l'autre des conditions n'est pas remplie, vous avez le droit de modifier ou d'annuler l'offre, même si le propriétaire l'a déjà acceptée.



## LA PRÉPARATION DE L'OFFRE

Quelques termes que vous retrouverez sur l'offre.

### L'ACHETEUR

C'est vous.

### LE PROPRIÉTAIRE-VENDEUR

Le propriétaire actuel.



## CONSEIL DE COURTIER

Votre courtier Proprio Direct sera toujours avec vous pour vous aider à prendre les bonnes décisions et à remplir l'offre.

**Proprio  
Direct**

AGENCE IMMOBILIÈRE



## LE PRIX D'ACHAT

Le montant offert, en espérant que le propriétaire-vendeur l'acceptera.

## LES BIENS MEUBLES ET ACCESSOIRES FIXES

Assurez-vous de connaître ce que comprendra la maison (laveuse, sècheuse, four à micro-ondes, rideaux, appareils d'éclairage installés ou autres). Ne laissez rien au « hasard ».

## L'IRRÉVOCABILITÉ DE L'OFFRE

Généralement moins de 48 heures, c'est le temps que vous accordez au propriétaire-vendeur pour donner suite à votre offre.

## LA DATE DE LA TRANSACTION

Habituellement 30, 60 ou 90 jours après la signature, c'est le jour où vous prenez possession de votre demeure.

## CLAUSES PROPRES À CE CONTRAT

Comme chaque transaction est unique, vous désirerez sans doute ajouter des conditions importantes, comme une bonne inspection de la maison.



### CONSEIL DE COURTIER

Votre courtier Proprio Direct pourra vous aider afin de vous assurer qu'aucun détail n'est laissé pour compte dans votre offre.

**Proprio  
Direct**

AGENCE IMMOBILIÈRE

© 2020 PROPRIO DIRECT - TOUS DROITS RÉSERVÉS.

## REMISE DE L'OFFRE

Vous avez signé l'offre et votre courtier immobilier s'est chargé de la remettre au propriétaire-vendeur et/ou à son courtier, le cas échéant.

---

## LE PROPRIÉTAIRE-VENDEUR ACCEPTE VOTRE OFFRE

Fantastique, félicitations! Vous avez le droit de modifier ou d'annuler l'offre, même si le propriétaire l'a déjà acceptée.

---

## LE PROPRIÉTAIRE-VENDEUR REJETTE VOTRE OFFRE

Bien que ce soit rare, une offre peut être rejetée. Si c'est le cas, votre courtier immobilier tentera d'en connaître la raison et d'établir s'il y a eu un malentendu.

---

## LE PROPRIÉTAIRE-VENDEUR DÉSIRE MODIFIER UNE PARTIE DE VOTRE OFFRE

En général, il tentera d'en modifier le prix pour un montant plus élevé, supprimera et ajustera certaines conditions. Par la suite, ce sera votre tour de présenter une nouvelle offre en indiquant d'autres changements ou en acceptant la contre-offre.

# **B** L'INSPECTION

---

*Évitez les surprises!*



## LE RAPPORT D'INSPECTION: L'AVIS D'UN EXPERT

C'est un incontournable qui vous évitera de mauvaises surprises par la suite. Pour y déceler les éventuels dommages structuraux, l'inspecteur vérifie la propriété et examinera en profondeur les systèmes de chauffage et de climatisation, la plomberie et l'électricité, la toiture, les combles, les murs, les plafonds, les planchers, les fenêtres, les portes, les fondations, le sous-sol et plus encore. Il rédigera ensuite un rapport complet détaillant toutes ses constatations.

Coûtant rarement plus que quelques centaines de dollars, les inspections de propriétés peuvent vous mettre à l'abri de fâcheuses surprises.



**Proprio  
Direct**

AGENCE IMMOBILIÈRE

### CONSEIL DE COURTIER

Votre courtier Proprio Direct peut vous recommander plusieurs entreprises d'inspection d'habitations.



# **© CONCLURE LA VENTE CHEZ LE NOTAIRE**



---

*Les négociations ont été un succès. Mais avant que la propriété vous soit réellement vendue, il faut passer par les dernières étapes cruciales de la « clôture » de la vente.*

## LE CHOIX DU NOTAIRE

Le notaire est normalement désigné par l'acheteur. Son rôle consiste à vérifier et à préparer les documents légaux et les titres de propriété qui seront transférés à l'acheteur. Il incombe également au notaire de recevoir le produit de la vente, de calculer et de faire les ajustements à même le produit de la vente, de soustraire la commission de votre courtier et de voir au remboursement du solde de votre prêt hypothécaire auprès de votre institution financière.

---

## LES DOCUMENTS REQUIS À L'ACTE NOTARIÉ

**Afin que le notaire puisse entreprendre les démarches nécessaires, il devra avoir en main les documents suivants:**

- copie de la promesse d'achat et de ses annexes;
- certificat de localisation en règle;
- comptes de taxes récents;
- titres d'acquisition de la propriété;
- contrat de mariage ou certificat de divorce;
- police d'assurance feu/vol;
- copie du prêt hypothécaire ou de la quittance.

**S'il y a lieu:**

- déclaration de copropriété;
- coordonnées du syndicat des administrateurs des condominiums;
- contrat de location (chauffe-eau, système d'alarme, etc.);
- copie des baux.

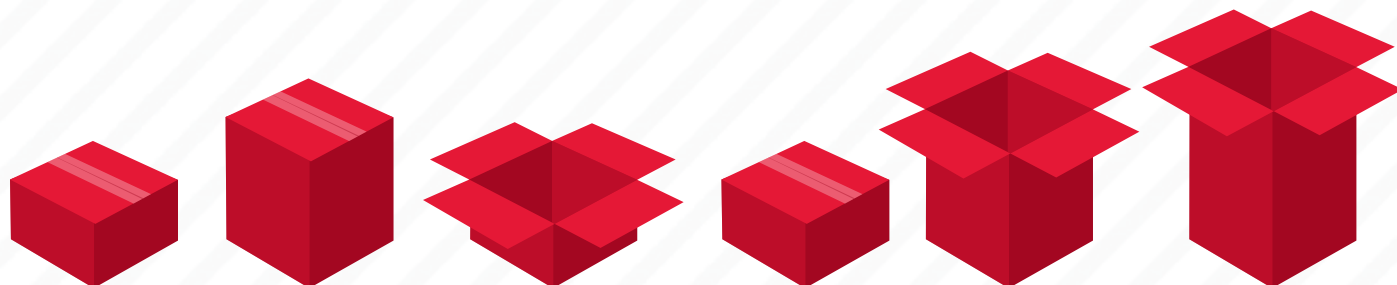
Le notaire vous contactera pour confirmer la date et l'heure de la signature de l'acte de vente.

---

## DROIT DE MUTATION

En vertu de la législation provinciale, le transfert de tout immeuble est assujéti à la facturation d'un droit de mutation immobilière (la fameuse taxe de bienvenue).

# D LE DÉMÉNAGEMENT



---

*Il ne reste plus que le déménagement à préparer.*

1

## LES SERVICES PUBLICS

Communiquer avec les entreprises de services publics, pour le transfert ou l'annulation de votre service. (électricité, gaz, mazout, téléphone, câblodistribution (câble/Internet))

2

## ORGANISMES GOUVERNEMENTAUX

Aviser les organismes gouvernementaux tels que Postes Canada, la SAAQ (Société d'assurance automobile du Québec), la Régie de l'assurance-maladie, le Régime de pensions du Canada, la Régie des rentes du Québec et le Soutien aux enfants (allocations familiales), Revenu Québec et l'Agence du revenu du Canada.

3

## ASSURANCES

Téléphoner à votre courtier d'assurances (vie, habitation, auto et affaires).

4

## SERVICES PROFESSIONNELS

Communiquer avec vos services professionnels (courtier, comptable, notaire, médecin, dentiste, clinique et hôpital) et vos associations professionnelles.

5

## FOURNISSEURS DIVERS

Prévenir votre banque, vos fournisseurs de cartes de crédit, votre pharmacie et votre concessionnaire automobile.

6

## L'ENTOURAGE

Avertir l'école, la garderie, la bibliothèque, le centre sportif, vos amis et vos parents.



*À vendre par le proprio  
... et son courtier!*