

Guide de l'acheteur éclairé



Groupe Tardif
COURTIERS IMMOBILIERS

CONNAISSEUR
DES BELLES PROPRIÉTÉS
DANS LES LAURENTIDES

CHANTALETARDIF.COM



Sotheby's International Realty Québec
Agence immobilière
201 - 407 rue Principale, Saint-Sauveur, QC J0R 1R4
B 514.532.0632 | ctardif@sothebysrealty.ca

SOTHEBYSREALTY.CA

Sotheby's | Québec
INTERNATIONAL REALTY



Chantale Tardif

COURTIÈRE EN IMMOBILIER

514.532.0632 p.1
ctardif@sothebysrealty.ca
chantaletardif.com

Originaire de Laval et aujourd'hui heureuse résidente de Sainte-Adèle, Chantale a toujours été attirée par la beauté et la qualité de vie des Laurentides. Passionnée de plein air, elle rêvait depuis longtemps d'y habiter. Propriétaire de sa première maison dès l'âge de 20 ans, elle a rapidement compris l'importance de l'investissement immobilier et les avantages concrets d'être propriétaire.

Avant de se consacrer à l'immobilier en 2010, Chantale a développé une solide expérience en vente, marketing et communications, après des études en gestion du marketing et du commerce électronique au HEC Montréal. Véritable entrepreneure dans l'âme, elle a fondé plusieurs entreprises innovantes : une boutique de vêtements recyclés avant la popularité des friperies, une agence d'activités plein air pour célibataires (Célibaction), un magazine spécialisé (RendezVous), ainsi qu'une firme de consultation en gestion et organisation de bureaux (Organimax). Elle a également produit deux salons d'envergure à la Place Bonaventure, dontVivre en Solo.

Forte de plus de 30 ans d'expérience en affaires, Chantale met à profit son expertise diversifiée, son sens aigu de l'organisation et ses compétences en communication pour offrir un service immobilier à la fois professionnel, humain et hautement personnalisé. Fondatrice duGroupe Tardif, elle s'est entourée de professionnels partageant sa rigueur et son souci d'excellence.

Toujours curieuse et avide de perfectionnement, elle poursuit régulièrement des formations en immobilier et en marketing numérique afin de demeurer à la fine pointe des meilleures stratégies de mise en marché. Grâce à son réseau d'affaires étendu, son professionnalisme et sa passion, Chantale offre à sa clientèle une expérience de transaction fluide, efficace et au-delà des attentes.



Introduction

L'achat d'une résidence constitue pour la plupart des gens un des plus importants investissements financiers de leur vie. Que vous soyez à la recherche de votre première résidence ou désiriez garnir votre portefeuille immobilier, vous aurez de nombreuses décisions cruciales à prendre tout au long du processus d'acquisition afin d'éviter des erreurs coûteuses et d'avoir l'assurance que votre achat reposera sur des décisions éclairées, en harmonie avec vos objectifs.

Ce guide essentiel vous expose en détail le processus d'acquisition général au Canada. Il est conçu pour vous aider à comprendre à quoi vous attendre et les rôles des personnes impliquées, ainsi qu'à répondre aux questions les plus fréquemment soulevées.

Cependant, dans un marché immobilier en perpétuelle évolution, il est judicieux, pour les acheteurs de résidence, de consulter un courtier immobilier chevronné qui saura leur donner des conseils adaptés à leurs besoins et à leur situation.

Afin de vous aider à comprendre les documents à portée juridique et le titre de propriété, de rendre logiques les tendances du marché et les données correspondantes et de négocier un prix et des modalités favorables, nos courtiers expérimentés vous accompagnent pour défendre vos intérêts et vos priorités dans les plus importantes décisions que vous aurez à prendre sur les plans financier et personnel.

Si vous avez des questions à propos du présent guide ou du processus d'acquisition, communiquez avec un de nos excellents courtiers immobiliers œuvrant dans votre région.

Afin de mieux comprendre le processus d'acquisition mentionné, nous avons inséré un glossaire relatif aux acquisitions à la page 58.



MLS R2974677

Table des matières

Pourquoi travailler avec nous?	3
Introduction	5
La protection de votre investissement	8
Le pouvoir de l'expertise locale	11
Un réseau mondial à votre service	12
Les parties impliquées dans un achat	14
L'acquisition d'une résidence au Canada	21
1 ^{re} étape : Définir vos objectifs	24
2 ^{re} étape : Obtenir votre financement	26
3 ^{re} étape : Choisir le bon courtier	32
4 ^{re} étape : Trouver votre résidence	40
5 ^{re} étape : Présenter votre offre	43
6 ^{re} étape : Réussir la négociation	47
7 ^{re} étape : Gérer la vente	51
8 ^{re} étape : Conclure le marché	55
Glossaire relatif aux acquisitions	58
Foire aux questions sur l'acquisition d'un bien immobilier	63
Entrez en contact	

La protection de votre *investissement*

Forts de la confiance que leur accordent des acheteurs et des investisseurs avertis du monde entier, nos courtiers immobiliers sont des chefs de file du marché ayant permis à de nombreux clients à se constituer un patrimoine dans l'immobilier. Nous vous aidons à optimiser la valeur à long terme de votre propriété grâce à des compétences en négociation et à des stratégies qui permettent d'acquérir votre demeure à un prix concurrentiel compte tenu des conditions du marché actuel.

Nous engageons des processus grâce auxquels vous évitez d'onéreux oublis et réduisez au minimum d'éventuelles difficultés, en parcourant avec vous les rapports et les documents déclaratoires complexes de la propriété, en repérant les risques, en composant avec les négociations et les procédures éprouvantes, et en accordant la priorité à vos intérêts à chaque étape.

Que vous vouliez acquérir votre première demeure au Canada, fassiez des recherches à l'étranger ou souhaitez élargir votre portefeuille immobilier en pleine croissance, nous vous offrons des conseils d'experts, des renseignements à jour sur le marché et la propriété, un accès à des propriétés convoitées et le niveau le plus élevé de service et de discrétion. Appuyé par nos profondes connaissances, vous saurez prendre des décisions avisées en toute confiance.

Si vous n'avez pas amorcé votre escapade pour l'acquisition d'une propriété avec le soutien d'un courtier immobilier, nous vous encourageons à communiquer avec un des courtiers aguerris de Sotheby's International Realty Québec.



MLS R2893685



MLS15041125

Le pouvoir de *l'expertise locale*

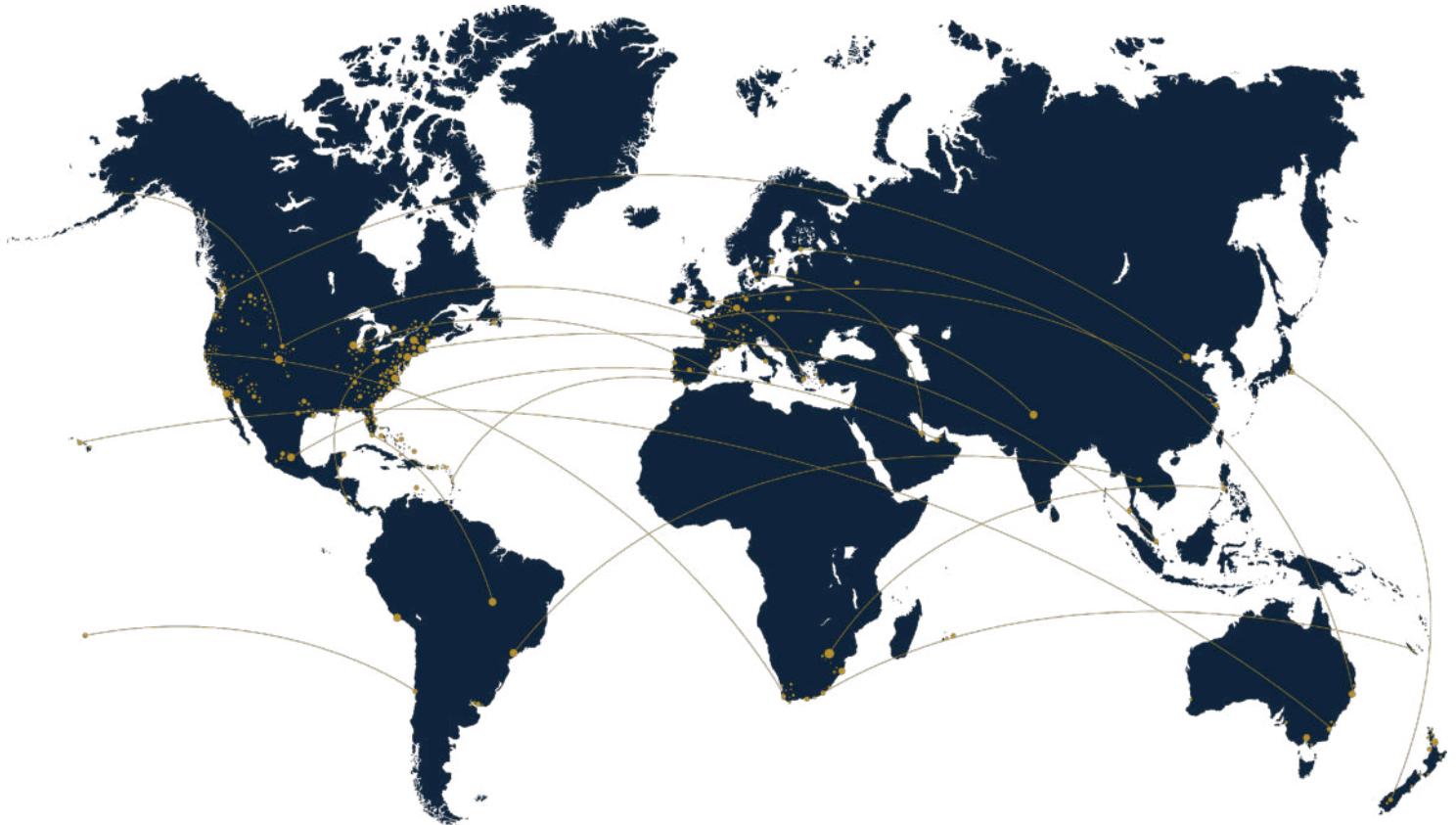
En tant que marque d'envergure mondiale, nous sommes fiers de notre connaissance approfondie du marché local. Votre communauté est notre communauté.

Avec des bureaux d'un océan à l'autre, notre équipe nationale composée de l'élite des courtiers immobiliers canadiens possède des connaissances approfondies du quartier que vous convoitez, de même qu'une vaste expérience de celui-ci. Plus que des conseillers en immobilier, nous sommes des partenaires dévoués, désireux de vous accompagner dans l'exploration du marché en perpétuelle évolution. Nous créerons une démarche personnalisée, adaptée sur mesure à vos besoins.

Nos inscriptions immobilières mettent en vedette une grande variété de propriétés, allant de maisons et de copropriétés à des maisons de ville, dans des quartiers de tout le pays, dont certains des domaines et des résidences secondaires du luxe le plus inouï au Canada. À notre avis, le luxe est une expérience, pas une question de prix. Pour cette raison, vous recevrez un service exemplaire, de qualité supérieure, quels que soient votre quartier de prédilection ou votre budget.

Reconnus comme étant parmi les entreprises de courtage immobilier les plus prestigieuses au Canada, nous comptions de multiples bureaux dans les principaux centres métropolitains du pays, notamment à Toronto, à Montréal, à Vancouver, à Calgary et à Halifax. Nos conseillers servent des clients dans les marchés clés partout au pays, dont Saint-Sauveur, Brossard, Knowlton, Laval, Magog, Mississauga, Oakville, Hamilton, Paris, King City, Niagara-on-the-Lake, Collingwood, Gananoque, Huntsville, Port Carling, Gravenhurst, Bala, Canmore, Edmonton, West Vancouver, Victoria et l'île de Vancouver, Salt Spring Island, Kelowna et l'intérieur de la Colombie-Britannique.

Nous sommes prêts à vous guider à chaque étape de votre périple grâce à nos courtiers immobiliers présents dans les collectivités partout au Canada.



Un réseau mondial *à votre service*

Que vous vouliez déménager dans votre quartier, ailleurs au Canada ou à l'étranger, vous pouvez bénéficier de notre réseau mondial de plus de 26 000 courtiers immobiliers œuvrant dans plus de 1 100 bureaux dans le monde. Nos courtiers, présents sur 6 continents dans plus de 80 pays et territoires du monde, peuvent vous guider à chaque étape de votre escapade pour trouver la propriété qui comblera au mieux vos besoins.



MLS C12035096

Les parties impliquées *dans un achat*

Vous travaillerez avec plusieurs personnes ou groupes de personnes clés. Cette section vous donne un rapide aperçu de leurs rôles dans le processus d'acquisition.

Les descriptions fournies correspondent, dans l'ensemble, au rôle et aux responsabilités de chaque partie au Canada, mais il existe certaines différences et variations en fonction de la province ou du territoire, comme dans les détails de votre transaction;communiquez avec un courtier de Sotheby's International Realty Québec. Un glossaire relatif aux acquisitions, composé des termes utilisés dans le présent guide, vous est présenté à la page 58.

VOTRE COURTIER IMMOBILIER (COURTIER ACHETEUR)

Votre courtier immobilier est votre guide dévoué qui vous accompagne tout au long du processus d'acquisition, soutient vos intérêts financiers, transactionnels et personnels, tout en vous aidant à trouver des propriétés et des quartiers qui répondent à vos plus importants critères. Un courtier chevronné vous aidera à comprendre les importants rapports et documents déclaratoires de la propriété, soulignera les éventuels soucis concernant une propriété, vous guidera tout au long des négociations et des procédures éprouvantes, et préconisera vos besoins et vos préférences en tout temps. Lorsque vous aurez déniché la demeure de vos rêves, il ébauchera une offre d'achat et négociera l'affaire avec le vendeur en ayant vos intérêts en tête. Votre courtier peut aussi vous aider à prendre les dispositions nécessaires pour l'inspection d'une propriété et remplir les documents requis durant le processus de vérification préalable avant la vente.

LE COURTIER IMMOBILIER DU VENDEUR (COURTIER INSCRIPTEUR)

Le courtier immobilier du vendeur – aussi appelé courtier inscripteur – est responsable des inscriptions de propriétés à vendre et de leur mise en marché. Il procède habituellement à une analyse comparative du marché (ACM) des propriétés comparables vendues récemment dans le secteur afin de déterminer avec justesse le prix de vente. Dès que le commissaire d'achat a présenté une offre, le courtier inscripteur négocie avec lui pour s'entendre sur des conditions acceptables pour l'acheteur et le vendeur.



MLS A2199135

Les parties impliquées dans un achat (suite)

COURTIER HYPOTHÉCAIRE

Un courtier hypothécaire est un intermédiaire entre vous, en tant qu'acheteur d'une résidence, et les éventuels prêteurs hypothécaires. Il offre un accès à un réseau de prêteurs différents et agit en votre nom pour recueillir les options d'institutions financières concernant les offres de prêt, les modalités et les taux d'intérêt. Votre courtier hypothécaire sera à même de vous donner des conseils sur le type d'hypothèque susceptible de convenir à votre situation financière et de négocier avec les prêteurs pour fixer les modalités de prêt les plus favorables pour vous.

PRÉTEUR HYPOTHÉCAIRE

Un prêteur hypothécaire peut être une banque, une caisse populaire ou une institution financière privée qui fournit les fonds pour votre hypothèque. Il lui incombe d'examiner votre préapprobation ou votre demande de prêt, notamment les renseignements sur votre solvabilité, sur vos dettes et les actifs sous votre nom, et de consentir le prêt une fois approuvé.

COURTIER D'ASSURANCE

Un courtier d'assurance met le propriétaire en contact avec une compagnie d'assurance habitation et une police d'assurance qui répondent le mieux à ses besoins et à sa situation financière. Il présente différentes options de polices, de protection et de taux, et donne des conseils tout en tenant compte d'éventuels facteurs de risque liés à l'emplacement ou aux caractéristiques de la propriété.

COMPAGNIE D'ASSURANCE / ASSUREUR

La compagnie d'assurance délivre la police d'assurance habitation actuelle et perçoit les primes. En cas de perte ou de dommage protégé par votre police d'assurance, la compagnie d'assurance traite les réclamations. Dans de nombreux cas, le financement de l'hypothèque est conditionnel à l'obtention d'une protection de la propriété.

ÉVALUATEUR

Le rôle d'un évaluateur consiste à soumettre une évaluation impartiale de la demeure et de la propriété. Cette évaluation permet d'établir une valeur marchande exacte de la propriété. L'évaluateur prend en compte les ventes comparables dans le secteur, les caractéristiques de la propriété et les tendances actuelles ou prévues du marché qui pourraient influer sur la valeur de la propriété. L'évaluateur remettra au prêteur hypothécaire un rapport détaillé de son évaluation de la propriété, qui servira ensuite à vérifier que le montant du prêt concorde avec la valeur réelle de la propriété.

AVOCAT SPÉCIALISÉ EN IMMOBILIER

Un avocat spécialisé en immobilier fournit de l'expertise et des directives de nature juridique afin de garantir la réalisation harmonieuse de l'acquisition de votre propriété, en conformité avec la loi. Il entre habituellement en scène une fois l'offre d'achat acceptée et est responsable, entre autres, de procéder à une recherche de titre pour s'assurer que la propriété ne fait l'objet d'aucun privilège ou litige, de passer les contrats en revue, de prêter assistance durant les négociations et de superviser le volet juridique du processus de conclusion de l'achat. Dans certaines provinces, les services d'un avocat sont obligatoires pour conclure la transaction. Chaque transaction immobilière est unique et pourrait comporter des incidences juridiques particulières. Il est toujours important de consulter un professionnel du droit pour assurer que chaque aspect de votre achat soit bien compris et géré.

NOTAIRE

Dans certaines régions, le notaire pourrait remplir le même rôle qu'un avocat spécialisé en immobilier. Un notaire s'assure de l'exactitude juridique et de la validité de la transaction immobilière en vérifiant le titre, en préparant et en passant en revue les documents nécessaires, et en veillant au transfert légal de la propriété à votre nom. Les notaires sont des professionnels formés en droit qui aident à s'assurer que le processus d'acquisition est fondé en droit. Comme dans toute transaction immobilière, il faut absolument vérifier que le professionnel en droit passe en revue les détails de votre achat particulier. Chaque transaction est différente et pourrait comporter des considérations juridiques particulières à prendre en compte dès le début du processus.

Les parties impliquées dans un achat (suite)

INSPECTEUR DE BIENS IMMOBILIERS

Il est souvent recommandé d'inclure une clause concernant une inspection de la propriété au contrat de vente d'une résidence, ce qui vous permettra de vérifier avec l'aide d'un professionnel que la propriété ne présente aucun problème majeur avant de conclure le marché. Un inspecteur de biens immobiliers inspecte la demeure et la propriété, évalue les composantes structurelles, la toiture, la plomberie, les systèmes électriques, les éléments extérieurs, l'isolation, et plus encore. Il doit remettre un rapport détaillé de ses observations, en soulignant les problèmes potentiels, les défauts, les préoccupations liées à la sécurité ou les violations du code du bâtiment dont l'acheteur pourra se servir pour s'assurer que la propriété répond à ses attentes et que les déclarations faites par le vendeur ont fait l'objet d'un examen valable.

GESTIONNAIRE DE COPROPRIÉTÉS OU DE PROPRIÉTÉS

Selon votre région, un gestionnaire de copropriétés ou de propriétés pourrait avoir des rôles et des responsabilités comparables ou grandement dissemblables. Dans le cas de propriétés d'un immeuble d'habitation en copropriété, un gestionnaire de copropriétés assure l'observation des règles et règlements de la copropriété, supervise l'entretien des aires communes et gère les finances, notamment la perception des frais et la rétention ou la distribution des fonds, selon les besoins. Si la propriété que vous acquerez fait partie du secteur des copropriétés, le gestionnaire de copropriétés pourrait être appelé à confirmer que la transaction respecte les règles et règlements de la copropriété.

Les gestionnaires de propriétés agissent en revanche pour le compte des titulaires de propriété (qu'il soit question ou non d'un immeuble d'habitation en copropriété). Ils supervisent l'entretien et les réparations, gèrent les documents liés à la propriété (comme les documents déclaratoires et les rapports d'inspection de la propriété) et doivent parfois assister à des visites et à des inspections. Les gestionnaires de propriétés veillent également au bon entretien de la propriété tout au long du processus de vente.

ARPENTEUR-GÉOMÈTRE

Un arpenteur-géomètre fournit un document détaillé comprenant un plan et une explication de la propriété (un arpentage). L'arpentage indique les limites légales de la propriété et renseigne sur la topographie, l'élévation, les structures et les mesures de la propriété, de même que ses éléments naturels, comme les arbres ou les rivières. Selon la propriété et les spécifications de la vente, un arpentage ou un certificat de localisation pourrait être exigé pour l'approbation de l'hypothèque.



Photo Credit: Unsplash



MLS 202504908

L'acquisition d'une résidence *au Canada*

Trouver et acquérir une résidence comporte les nombreuses étapes mentionnées dans cette section – et plus encore. Un courtier immobilier aguerri peut vous prodiguer des conseils et vous apporter son aide en fonction de vos besoins financiers, personnels et en matière de propriété. Qu'il s'agisse de la recherche de votre première demeure, de la quête d'une propriété outremer ou de la volonté d'élargir votre portefeuille de placement, nos courtiers expérimentés sont des guides de confiance qui s'affaireront à défendre vos intérêts à chaque étape.

Nous vous encourageons à communiquer avec un des excellents courtiers immobiliers de Sotheby's International Realty Québec pour amorcer votre processus d'acquisition de résidence.

Le périple de

1. DÉFINIR VOS OBJECTIFS

Décrire vos préférences personnelles en matière de propriété, votre mode de vie et vos objectifs

3. CHOISIR VOTRE COURTIER

Décider du professionnel en immobilier qui vous convient pour défendre au mieux vos intérêts



2. OBTENIR VOTRE FINANCEMENT

Établir votre budget et votre fourchette de prix

4. TROUVER VOTRE RÉSIDENCE

Trouver la résidence de vos rêves

5. PRÉSENTER VOTRE OFFRE

Comprendre les conditions du marché

7. GÉRER LA VENTE

Coordonner les inspections, le financement, le déménagement et les documents nécessaires

6. RÉUSSIR LA NÉGOCIATION

Négocier un prix et des modalités favorables pour votre achat

8. CONCLURE LE MARCHÉ

Votre nouvelle résidence vous attend. Bienvenue chez vous!

l'acquisition d'une
résidence

1^{re} étape : Définir vos objectifs

Avant de rencontrer votre conseiller en immobilier, il est important que vous songiez à votre budget, à vos préférences personnelles en matière de propriété et à votre mode de vie actuel. La plupart des personnes souhaitent trouver une propriété et un quartier qui sauront répondre à leurs besoins au cours des cinq à dix prochaines années. Cette feuille de travail, qui servira de point de départ lors de votre consultation, peut vous aider à déterminer les principaux éléments à traiter avec votre conseiller. Utilisez cette feuille pour amorcer la conversation en vue d'établir un plan personnalisé reposant sur vos préférences et vos objectifs.

FOURCHETTE BUDGÉTAIRE

Budget cible _____

Budget maximal _____

TYPE DE PROPRIÉTÉ PRIVILÉGIÉ

- | | | |
|--|---|--|
| <input type="checkbox"/> Copropriété/Appartement | <input type="checkbox"/> Maison en rangée | <input type="checkbox"/> Maison unifamiliale |
| <input type="checkbox"/> Multiplex | <input type="checkbox"/> Maison de vacances | <input type="checkbox"/> Autre |

PROPRIÉTÉ PRINCIPALE

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Résidence familiale principale | <input type="checkbox"/> Maison de vacances/résidence secondaire |
| <input type="checkbox"/> Immeuble de placement/à revenus | <input type="checkbox"/> Autre |

CARACTÉRISTIQUES DE LA PROPRIÉTÉ

- | | | |
|--|------------------------------|------------------------------|
| Combien de chambres à coucher vous faut-il? | Besoin _____ | Désir _____ |
| Combien de salles de bain vous faut-il? | Besoin _____ | Désir _____ |
| Avez-vous besoin d'un espace de bureau? | <input type="checkbox"/> Oui | <input type="checkbox"/> Non |
| Avez-vous besoin d'un espace de rangement ou de détente? | <input type="checkbox"/> Oui | <input type="checkbox"/> Non |
| Voulez-vous avoir l'air climatisé? Si oui, quel type? | <input type="checkbox"/> Oui | <input type="checkbox"/> Non |
| Avez-vous besoin d'un jardin ou d'un espace à l'extérieur? | <input type="checkbox"/> Oui | <input type="checkbox"/> Non |
| Avez-vous inscrit un foyer sur votre liste? | <input type="checkbox"/> Oui | <input type="checkbox"/> Non |
| Avez-vous inscrit une piscine au haut de votre liste? | <input type="checkbox"/> Oui | <input type="checkbox"/> Non |

Quel type de stationnement vous faut-il? Pour combien de voitures ? _____

Aimeriez-vous avoir des dispositifs spéciaux pour économiser l'énergie, accroître la qualité de l'air ambiant ou réduire l'impact environnemental?

MODE DE VIE ET ÉTAPE DE VIE

Pour trouver la propriété qui vous convient, vous devez vous projeter dans le temps, puisque vous pourriez l'habiter encore dans cinq à dix ans. Nous voulons vous aider à choisir une propriété et un quartier en harmonie avec votre mode de vie et vos besoins actuels et à venir.

Pendant combien de temps comptez-vous habiter votre résidence?

Votre nouvelle maison devra-t-elle convenir à différentes étapes de votre vie ?

Avez-vous des enfants ou prévoyez-vous en avoir ?

Avez-vous des adolescents qui vont bientôt quitter le nid familial ?

Certains membres de votre famille ont-ils des besoins particuliers ?

Comptez-vous prendre votre retraite bientôt ?

Avez-vous un parent plus âgé qui pourrait venir habiter chez vous ?

En collaboration avec Sotheby's International Realty Québec, nous comptons vous aider à évaluer les éventuels changements de vos étapes ou de votre mode de vie actuels et prévus qui seraient susceptibles d'influer sur le type de propriété ou de quartier le mieux adapté à vos besoins.

2^e étape :

Obtenir votre financement

Il est important d'évaluer votre situation financière et d'établir un budget pour votre nouvelle résidence. Si vous avez besoin de financement, prenez le temps de rencontrer au moins un prêteur hypothécaire pour parler des options d'hypothèque.

Un courtier de Sotheby's International Realty Québec peut vous mettre en contact avec des professionnels qualifiés, en mesure de vous assister avec efficacité et efficience dans votre processus de prêt. Selon nous, votre foyer est le fondement de votre sécurité financière et de votre patrimoine, ainsi que le gage d'une vie bien remplie. Comprendre vos objectifs personnels et financiers constitue notre plus grande priorité.

ÉTABLIR VOTRE BUDGET

Dans ses directives générales, la Société canadienne d'hypothèque et de logement (SCHL) recommande que le total des coûts de logement mensuels de votre résidence principale, dont les paiements hypothécaires, les taxes, les frais d'entretien, d'assurance et d'intérêts et les frais de services publics, ne dépasse pas 32 % du revenu brut mensuel de votre ménage.

Si vous voulez acquérir un immeuble de placement, nous vous recommandons de consulter des conseillers financiers et en immobilier pour comprendre les incidences fiscales et financières de ce type d'achat. Nous vous conseillons d'obtenir l'avis d'un professionnel financier pour parler de questions ou de scénarios particuliers.

CONFIRMER UNE MISE DE FONDS

Lorsque votre offre est acceptée, vous êtes censé fournir un dépôt. Cette somme correspond habituellement à une partie de votre mise de fonds et doit être remise dès que possible après l'acceptation. Le montant exact peut varier en fonction de l'entente et des pratiques du marché local. Votre courtier immobilier peut vous donner des directives fondées sur la réglementation locale. De nombreux acheteurs visent en général une mise de fonds d'au moins 20 % du prix d'achat total de la résidence. Si vous n'êtes pas en mesure de fournir la mise de fonds minimale, vous devrez peut-être souscrire une assurance prêt hypothécaire qui protège contre les défauts de paiement. Il est fortement recommandé de consulter un prêteur hypothécaire ou un professionnel financier concernant des spécifications et toutes vos questions relatives aux mises de fonds.



MLS 10339075

VÉRIFIER VOS RAPPORTS DE SOLVABILITÉ

Votre rapport de solvabilité est un élément important dans le processus d'approbation de votre prêt hypothécaire, pour établir le taux d'intérêt et d'autres conditions du prêt qui vous seront possiblement proposés. Il serait judicieux d'examiner votre rapport de solvabilité avant de rencontrer un prêteur, ce qui vous donnera le temps de régler à l'avance d'éventuels problèmes. Veillez à consulter votre courtier hypothécaire si vous avez des questions ou des préoccupations avant que la vérification de votre solvabilité débute officiellement, car une interrogation inscrite à la suite d'une demande de crédit peut influer sur votre cote de solvabilité. Un certain nombre d'institutions financières et de tierces sociétés vous permettent d'accéder à votre rapport de solvabilité. Veillez à bien faire vos recherches avant de communiquer tout renseignement personnel. Lisez attentivement les conditions d'utilisation et la politique de confidentialité afin de comprendre la manière dont vos données sont recueillies, utilisées et stockées.

OBTENIR UNE PRÉAPPROBATION ÉCRITE

Lorsque la demande est forte, mais que l'offre est faible pour le type de résidence que vous cherchez à acquérir, une préapprobation écrite constitue un élément essentiel et un avantage concurrentiel qui vous permettra de mettre la main sur la résidence convoitée. Quand le vendeur reçoit par exemple deux offres comparables, il tend souvent à privilégier celle accompagnée d'une lettre confirmant la préapprobation du financement par rapport à celle qui ne l'est pas. Détenir une préapprobation vous rassure sur le fait d'être très probablement en mesure d'obtenir un financement à la hauteur du prix/budget que vous voulez. Cela vous évite en outre de vous inquiéter de retards de prêt qui permettraient à un autre acheteur de vous supplanter et d'acquérir la résidence que vous briguez.



MLS 202503932

COMPRENDRE LES TYPES D'HYPOTHÈQUES

Vous aurez le choix entre un prêt hypothécaire ouvert et un prêt hypothécaire fermé. Les options et les modalités des hypothèques varient. Vous devez en parler avec un courtier hypothécaire ou un prêteur pour être certain qu'ils répondent à vos besoins particuliers.

- **Prêt hypothécaire fermé** – Un prêt hypothécaire fermé ne peut pas être remboursé, en partie ou en totalité, avant la fin de son terme. Avec cette option, vous aurez des paiements fixes à verser pendant toute la durée du terme de votre prêt hypothécaire. Il s'agit d'une bonne option si vous préférez avoir des paiements prévisibles. Cependant, avec un prêt hypothécaire fermé, vous pourriez vous exposer à des pénalités ou à des conditions restrictives si vous versez plus que le montant préétabli, ce qui risque de ne pas constituer la meilleure option si vous décidez de vendre avant la fin de la durée du prêt ou si une baisse des taux d'intérêt est à prévoir.
- **Prêt hypothécaire ouvert** – Le prêt hypothécaire ouvert est flexible. Vous avez habituellement la possibilité de le rembourser en partie ou en totalité en tout temps, sans pénalité. Cette formule est un bon choix si vous prévoyez vendre votre résidence dans un proche avenir ou si vous comptez rembourser une bonne partie de votre prêt hypothécaire. La plupart des prêteurs permettent de convertir en tout temps un prêt hypothécaire ouvert en prêt hypothécaire fermé, moyennant souvent certains frais.
- **Prêts hypothécaires ordinaires** – Le prêt hypothécaire ordinaire correspond à 80 % ou moins de la valeur hypothécable de la propriété. La valeur hypothécaire est le prix d'achat ou la valeur marchande de la propriété – selon le montant le moins élevé. Dans le cas d'un prêt hypothécaire ordinaire, la mise de fonds doit en général correspondre à au moins 20 % du prix d'achat ou de la valeur marchande.
- **Prêts hypothécaires à ratio élevé** – Si votre mise de fonds est inférieure à 20 % du prix de la résidence, vous aurez probablement besoin d'un prêt hypothécaire à ratio élevé. Ce type de prêt exige habituellement une assurance prêt hypothécaire. Votre prêteur pourrait ajouter la prime d'assurance prêt hypothécaire à votre prêt ou vous demander de payer la prime en totalité à la signature du contrat.

AMORTISSEMENT

Obtenir votre financement (suite)

L'amortissement est la période fixée pour le remboursement de la totalité du prêt hypothécaire. L'amortissement des prêts hypothécaires est habituellement de l'ordre de 25 ans, mais vous pourriez vous voir offrir des périodes plus longues ou plus courtes, selon votre situation. Plus la période d'amortissement est longue, moins les paiements mensuels sont élevés, mais le montant payé en intérêts est plus élevé à long terme.

TERME DU PRÊT HYPOTHÉCAIRE

Le terme est la période pendant laquelle les modalités du contrat de votre prêt hypothécaire sont en vigueur. Il peut aller de quelques mois à cinq ans ou plus, selon vos options. Il est important de comparer avec soin les coûts et les termes et de comprendre leur concordance avec vos objectifs financiers. Si un terme plus long peut vous mettre à l'abri des augmentations du taux d'intérêt, il ne vous procurera peut-être pas de marge de manœuvre en cas de chute de ce même taux. Il est toujours préférable de consulter votre prêteur hypothécaire ou un professionnel financier pour mieux comprendre les avantages et les inconvénients des différents termes des prêts hypothécaires.

OPTIMISER VOTRE PRÊT HYPOTHÉCAIRE

Votre prêteur peut travailler avec vous en vue d'optimiser votre calendrier de paiements hypothécaires en fonction de votre situation unique. La plupart des propriétaires d'une première résidence tiennent à rembourser leur prêt hypothécaire le plus vite possible en adaptant la formule des versements plus fréquents. Il serait aussi possible de structurer votre prêt hypothécaire pour vous donner l'occasion d'augmenter les versements lorsque vos liquidités le permettent. Vous pourriez également avoir la possibilité d'effectuer chaque année un versement forfaitaire à une date anniversaire qui s'appliquerait directement au montant principal.

Si vous achetez une propriété uniquement à des fins de placement, vous aurez d'autres points à prendre en considération, notamment les répercussions fiscales, qu'il est important de prévoir. Nous vous recommandons de consulter des professionnels en fiscalité et en finances avant de prendre des décisions relatives à un placement afin de comprendre les incidences de l'achat dans votre scénario. Notre réseau de courtiers de Sotheby's International Realty Québec a de l'expérience dans l'acquisition d'immeubles de placement dans tous les marchés et peut s'occuper de vous référer à des professionnels qualifiés aux fins de consultation concernant votre situation particulière.



MLS C12037532

TAUX D'INTÉRÊT

Les taux d'intérêt des prêts hypothécaires sont fixes, variables ou révisables.

- Un **taux d'intérêt fixe** demeure le même pendant toute la durée du terme du prêt hypothécaire.
- Un **taux d'intérêt variable** en est un qui fluctue en fonction des conditions du marché, alors que les paiements hypothécaires ne changent pas.
- Dans le cas d'un **taux d'intérêt révisable**, le taux d'intérêt et le montant du paiement hypothécaire fluctuent en fonction des conditions du marché.

Votre courtier immobilier de Sotheby's International Realty Québec peut vous aider, à cette étape, en vous référant vers des courtiers hypothécaires et des prêteurs de bonne réputation qui vous exposeront vos différentes options afin de déterminer celles les mieux adaptées à vos besoins et à votre situation financière.

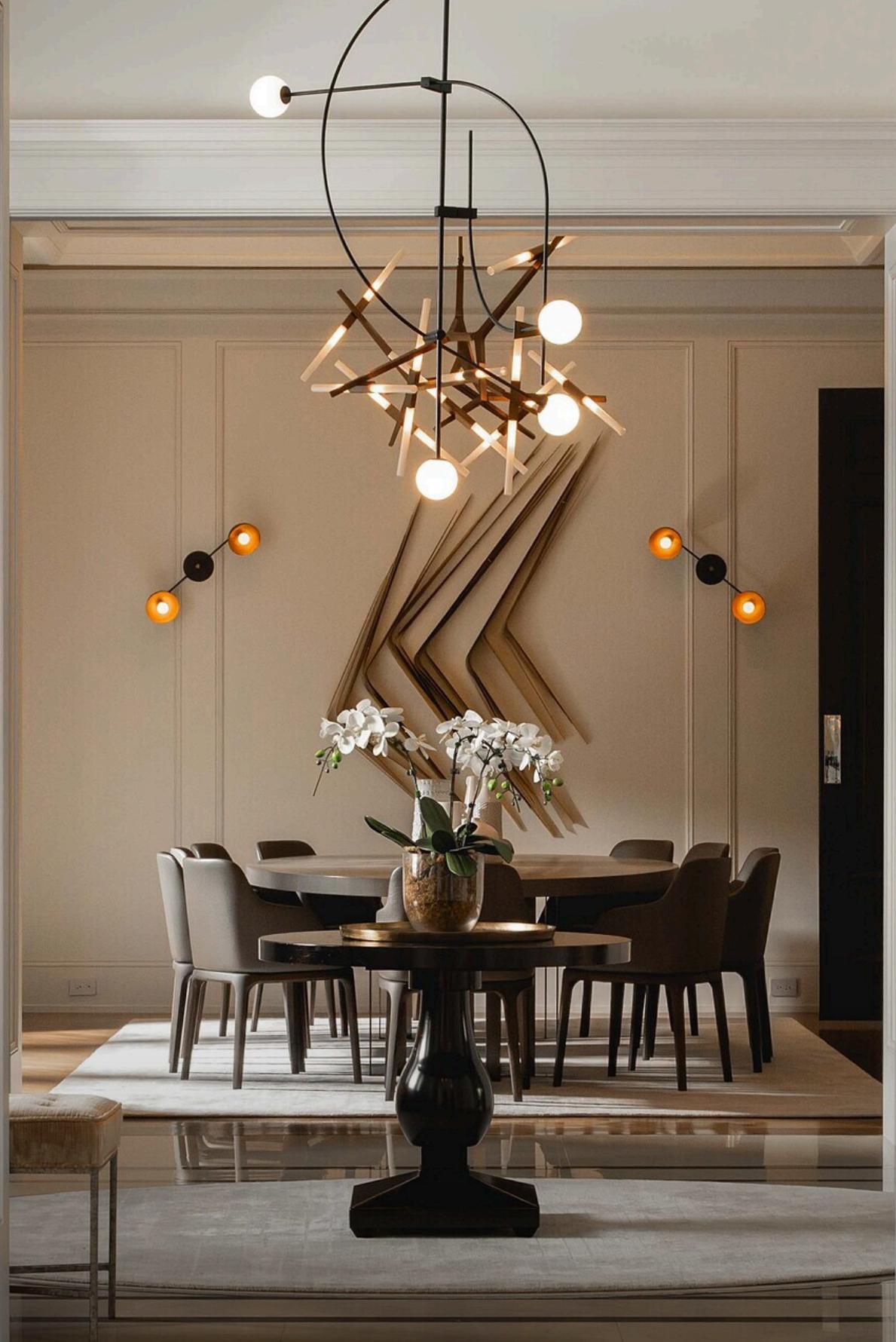
3^e étape : Choisir le *bon courtier*

Collaborer avec un courtier immobilier vous procure un avantage indéniable dans l'importante transaction financière que vous ferez. Commencez par entrer en contact avec au moins un courtier immobilier qui connaît bien le marché local et le type de propriété qui vous intéressent. Rencontrer quelques courtiers vous permettra de comparer les services qu'ils offrent et de dénicher quelqu'un dont l'approche et le style de communication conviennent à vos besoins.

Durant vos premières consultations, posez des questions sur leurs stratégies de recherche, les outils qu'ils utilisent pour trouver et évaluer des propriétés, ainsi que sur le genre de soutien qu'ils accordent aux clients tout au long du processus d'acquisition. Il s'agit en outre du moment idéal pour mentionner vos objectifs, notamment votre calendrier privilégié, votre fourchette de prix ou les éléments incontournables que vous voulez retrouver dans votre résidence.

Si vous cherchez également à vendre une propriété, transmettez cette information dès le début pour qu'ils aient un portrait précis de l'ensemble de vos plans et de vos priorités.

Les courtiers de Sotheby's International Realty Québec ont accès à un vaste réseau de milliers de collègues œuvrant partout au Canada et ailleurs, prêts à vous aider dans la recherche de la résidence de vos rêves. Afin de prendre des décisions éclairées, en toute confiance, organisez une consultation complémentaire avec un de nos courtiers. Vous pourrez ainsi obtenir les plus récentes perspectives du marché, des services de recherche, des conseils stratégiques, et plus encore.



MLS N9356069



Photo Credit: Unsplash

CE À QUOI VOUS ATTENDRE DE VOTRE COURTIER LORS D'UNE ACQUISITION

L'acquisition d'une propriété est un événement marquant; les services du bon courtier peuvent rendre cette expérience plus fluide, éclairée et moins oppressante. Dès la première conversation, votre courtier doit prendre le temps de comprendre les besoins liés à votre mode de vie, votre budget et vos objectifs à long terme. Il vous guidera dans l'affinement de vos critères de recherche, vous aidera à explorer différents quartiers ou types de propriétés, et vous prodiguerà des conseils sur mesure à chaque étape du parcours de votre acquisition.

Votre courtier restera au fait des plus récentes inscriptions et vous communiquera de façon proactive les options les plus fidèles à vos préférences. Dans certains cas, il pourrait même avoir accès à des propriétés exclusives ou hors marché, ce qui vous donnera un avantage concurrentiel dans un marché en perpétuelle évolution. Dans votre visite guidée des propriétés potentielles, il doit vous aider à évaluer chacune d'entre elles avec objectivité, mettre en évidence les principaux éléments, noter les soucis et les problèmes possibles, et vous indiquer la mesure dans laquelle chaque propriété s'inscrit dans vos objectifs à court et à long terme.

Quand le moment est venu de présenter une offre, votre courtier doit vous recommander une stratégie en fonction des conditions actuelles du marché, de votre niveau d'intérêt et des ventes comparables réalisées récemment dans le secteur. Il ébauchera et présentera l'offre, négociera en votre nom et vous conseillera à propos de toute condition que vous vouliez inclure, comme le financement, l'inspection de la propriété ou l'évaluation des risques, afin de protéger au mieux vos intérêts.

Après l'acceptation de l'offre, votre courtier doit poursuivre la gestion des détails, notamment l'organisation d'une inspection de la propriété, le maintien du contact avec votre courtier hypothécaire ou votre prêteur, la liaison avec votre avocat ou votre notaire, de même que l'obtention de tous les documents requis et le respect des dates limites. Le rôle de votre courtier consiste à faciliter la communication et à prendre part à la coordination avec d'autres professionnels impliqués dans la transaction afin de vous éviter des surprises de dernière minute à l'approche de la conclusion du marché.

Tout au long du processus, votre courtier immobilier est votre conseiller de confiance. Il est là pour simplifier le processus, répondre à vos questions et faire en sorte que vos intérêts demeurent au centre des préoccupations.

Un courtier de Sotheby's International Realty Québec prodigue des conseils d'expert à chaque étape du processus d'acquisition. De l'interprétation de renseignements détaillés sur les conditions du marché local et les tendances du domaine immobilier, à la recherche de votre propriété idéale, jusqu'à la négociation et à la conclusion de la vente, nos courtiers sont engagés à donner la priorité à vos intérêts légaux et financiers et à les protéger.



MLS E4427127

TRAVAILLER AVEC SOTHEBY'S INTERNATIONAL REALTY QUÉBEC

Pour de nombreux Canadiens, l'achat d'une résidence constitue leur principal investissement financier. Notre équipe chevronnée et spécialisée veut vous mettre à l'abri d'erreurs onéreuses et d'inconvénients majeurs. Nous vous accompagnons dans l'interprétation de rapports et de documents déclaratoires complexes concernant la propriété, repérons les risques et les problèmes potentiels, composons avec les négociations et les procédures éprouvantes, et défendons au mieux vos intérêts.

Votre conseiller professionnel

Travailler de concert avec un courtier de Sotheby's International Realty Québec vous fait bénéficier des services avantageux d'un conseiller professionnel entièrement dévoué à vous conseiller et à représenter au mieux vos intérêts dans la négociation.

Expertise locale

En tant qu'experts du marché local, nous mettons à votre disposition une vaste expérience pour vous aider à acquérir votre prochaine demeure et votre placement en immobilier parmi une panoplie de quartiers, de prix de vente et de types de propriétés. Dans un marché en perpétuelle évolution, notre expérience vous permet de réduire votre exposition aux risques financiers et légaux, de composer sans encombre avec des documents et des processus complexes, et d'obtenir un taux de rendement maximal du capital investi dans votre résidence.

Reconnus parmi les entreprises de courtage immobilier les plus prestigieuses au Canada, nous comptons de multiples bureaux dans les principaux centres métropolitains du pays, notamment à Toronto, à Montréal, à Vancouver, à Calgary et à Halifax. Nos conseillers servent une clientèle répartie dans les marchés clés partout au pays, dont Saint-Sauveur, Brossard, Knowlton, Laval, Magog, Mississauga, Oakville, Hamilton, Paris, King City, Niagara-on-the-Lake, Collingwood, Gananoque, Huntsville, Port Carling, Gravenhurst, Bala, Canmore, Edmonton, West Vancouver, Victoria et l'île de Vancouver, Salt Spring Island, Kelowna et l'intérieur de la Colombie-Britannique.

Choisir le bon courtier (suite)

Négociateurs talentueux qui obtiennent une valeur maximale

Les acheteurs et les investisseurs les plus avertis dans le monde font confiance à Sotheby's International Realty Québec. Nos courtiers immobiliers sont des chefs de file du marché ayant permis à de nombreux clients à se bâtir un patrimoine dans le domaine immobilier. Nous vous aidons à optimiser la valeur à long terme de votre propriété grâce à des compétences en négociation et à des stratégies qui permettent d'acquérir votre demeure à un prix concurrentiel compte tenu des conditions du marché actuel.

Si l'achat de votre prochaine résidence dépend de la vente de celle que vous occupez, Sotheby's International Realty Québec vous fera obtenir un taux de rendement maximal de la vente de votre propriété grâce à sa plateforme de mise en marché mondiale et au positionnement de premier plan de la marque.

Spécialisations en immobilier

Notre réseau de courtiers se spécialise dans divers types de biens immobiliers et de quartiers. Où que vous soyez ou vouliez être au Canada, nous avons des courtiers dotés des connaissances et de l'expertise pour vous aider. Que vous fassiez l'acquisition de votre première demeure, investissiez dans l'immobilier ou exploriez des options comme des maisons unifamiliales, des copropriétés, des multiplex, des demeures riveraines, des propriétés près de terrains de golf, des stations de ski, des vignobles ou des îles, vous pouvez trouver un courtier qui vous accompagnera de façon experte à travers chaque étape du processus. Consultez notre répertoire pour trouver un courtier en fonction de ses langues parlées, de ses spécialisations et de sa région, et entrer en contact avec lui.



MLS 10336510

4^e étape :

Trouver votre *résidence*

Une fois que votre courtier immobilier a bien compris votre budget, vos besoins et vos préférences concernant la propriété que vous cherchez, vous pouvez vous attendre à ce qu'il vous offre :

DES VISITES PRIVÉES

Lorsque certaines propriétés retiennent votre attention, que vous les trouviez seul ou grâce à votre courtier immobilier, ce dernier peut organiser des visites privées selon votre horaire et vos disponibilités, ou vous accompagner dans le cadre de visites libres.

DES MISES À JOUR SUR LES PROPRIÉTÉS

Votre courtier immobilier doit vous transmettre immédiatement les mises à jour sur les propriétés à propos des nouvelles inscriptions qui répondent à vos critères en matière de budget et de propriété. Aussitôt qu'une propriété qui correspond à vos critères de recherche est affichée sur le réseau MLS, votre courtier vous informera de cette inscription.

ÉVALUATIONS

Il n'est pas toujours facile de déterminer la juste valeur marchande d'une propriété et d'établir si elle constitue une « bonne valeur » pour le prix demandé et votre budget. Diverses variables influent sur la valeur d'une résidence ou d'une propriété dont, entre autres, son emplacement, le quartier, la proximité des services, les attributs du terrain, la vue, la taille de la propriété, l'état de son intérieur et de sa structure, le type de construction, l'âge, les éléments uniques de la propriété, et les conditions du marché immobilier local.

Votre courtier immobilier doit transmettre ses connaissances d'expert concernant l'incidence particulière de tous ces facteurs sur la valeur d'une propriété et vous conseiller en faisant de vos intérêts sa priorité absolue.



Photo Credit: Unsplash

RECHERCHE DE RÉSIDENCES EN LIGNE

Comme presque tous les acheteurs de résidence commencent leurs recherches en ligne, vous voulez consulter un site Web recommandable qui vous présente des renseignements détaillés et des perspectives sur les propriétés et les quartiers qui concordent avec vos critères de recherche.

Notre site Web, sothebysrealty.ca, utilise des fonctions et du contenu immersifs, comme des photographies et des vidéos à haute résolution, des visites en 3D et en réalité virtuelle, des conversions de devises, des traductions linguistiques, et plus encore, qui vous permettent de visualiser votre nouvelle demeure. Pour faciliter davantage votre navigation en ligne, vous pouvez créer un compte Folio^{MC} et enregistrer vos critères de recherche et vos propriétés favorites sur sothebysrealty.ca.

Un courtier immobilier de Sotheby's International Realty Québec s'assurera que vous ayez exploré toutes les options qui répondent à vos critères de recherche, eu des occasions convenables de profiter de visites privées, et disposé de tous les renseignements nécessaires pour prendre une décision éclairée. Votre courtier vous aidera à comparer les avantages et les inconvénients des demeures qui vous intéressent et vous donnera un aperçu des ventes récentes de propriétés comparables afin que vous parveniez à présenter une offre.



MLS 40694486

5^e étape :

Présenter votre *offre*

Lorsque vous avez trouvé une demeure pour laquelle vous voulez présenter une offre, il est important de vous asseoir avec votre courtier immobilier pour la préparer, puisqu'il s'agit d'un document irrévocable. Bien que les lois immobilières varient d'une région à l'autre, il est important de collaborer avec un professionnel en immobilier qui est au courant de tout risque contractuel particulier, unique à votre secteur ou à la résidence convoitée, et qui protégera vos intérêts légaux et financiers.

Il peut non seulement vous expliquer en détail le processus, mais aussi vous fournir des renseignements sur des ventes comparables, des offres d'achat concurrentielles et la raison de la vente, le tout vous aidant à établir une valeur précise pour votre offre et une échéance raisonnable pour le contrat. Voici certaines considérations d'ordre général :

VALEUR

Avant de présenter votre offre, votre courtier immobilier doit vous fournir les renseignements concernant les ventes comparables récentes, les conditions du marché local et, le cas échéant, la présence d'offres d'achat concurrentielles. Ces renseignements vous permettront de fixer votre offre initiale et le prix ciblé pour cette propriété en particulier.

OBLIGATIONS LÉGALES ET CONTRACTUELLES

Au Canada, vous êtes astreint à des obligations légales et contractuelles dès que l'autre partie a accepté votre offre. Avant de présenter une offre, assurez-vous de connaître et de comprendre toutes les obligations légales que comporte l'acceptation de votre offre. Votre courtier immobilier peut rédiger l'offre, mais seul un avocat peut vous conseiller à propos des obligations légales et contractuelles en vigueur dans votre région.

RECHERCHE DES ANTÉCÉDENTS

Après avoir effectué une enquête, votre courtier pourrait être en mesure d'évaluer les antécédents de votre vendeur et ses objectifs de vente. Ces renseignements se révéleront peut-être utiles pour rédiger une offre concurrentielle.

Présenter votre offre (suite)

DÉTAILS DE L'OFFRE

Les détails de l'offre comprennent habituellement votre nom légal et celui du vendeur, l'adresse légale de la propriété, le prix que vous êtes prêt à payer, les inclusions (vous devez mentionner avec précision dans l'offre les articles dans la propriété ou autour d'elle qui sont inclus dans la vente, comme les électroménagers, les luminaires ou les tentures), le montant de votre dépôt, les dates de prises de possession légale et physique de la maison, les conditions légales à remplir pour rendre le contrat définitif (comme l'inspection satisfaisante de la propriété ou l'approbation de financement) et la date d'expiration de l'offre.

INSPECTIONS PROFESSIONNELLES

Votre courtier immobilier peut vous conseiller sur la pertinence de faire procéder à une inspection professionnelle avant de présenter votre offre ou après en avoir présenté une. Bien que cette inspection soit généralement recommandée, cela dépendra du type de propriété et de son âge, de même que de l'éventualité où d'autres offres seraient présentées. Une inspection professionnelle permet de repérer les problèmes potentiels de la propriété ou de la demeure.

DÉLAIS

Veillez à inscrire des délais réalistes dans votre contrat. Si votre offre dépend de l'obtention d'un prêt hypothécaire, obtenir l'approbation dudit prêt pourrait prendre plus de temps. De plus, songez à votre condition de vie actuelle et prévoyez par conséquent l'éventualité où vous aurez besoin de temps pour déménager de la demeure ou du loyer que vous occupez. Tenir compte de ces détails dès le début peut favoriser une transition sans heurt.



MLS 12943473



MLS X10440142

6^e étape : *Réussir la négociation*

Après avoir présenté une offre, vous devez être prêt à négocier non seulement le prix initial, mais aussi tous les facteurs importants ayant une incidence sur la vente de la propriété. Ces facteurs comprennent les dépôts, les inclusions, les dates d'achèvement et de prise de possession, de même que les échéances des conditions. Assurez-vous de connaître votre budget et d'autres exigences avant de présenter votre offre, afin de ne pas vous exposer à des coûts supplémentaires durant un processus qui peut être chargé d'émotions, d'enthousiasme ou de tension.

CONCURRENCE DE MULTIPLES OFFRES

Dans un marché où la demande est forte, vous aurez possiblement à faire une offre devant rivaliser avec celle d'autres acheteurs. Le vendeur cherche souvent à obtenir le prix de vente le plus élevé possible. Cela signifie que votre courtier immobilier et vous avez une obligation de vigilance pour vous assurer que votre offre est stratégique, concurrentielle et fidèle à ce que vous êtes éventuellement prêt à payer pour la propriété. Parfois, le vendeur est aussi disposé à accepter une offre inférieure au prix demandé, lorsque les conditions de la conclusion du marché répondent à ses attentes. Obtenir la préacceptation d'un prêt hypothécaire avant de procéder à la recherche de votre résidence, et bien avant de présenter une offre, peut jouer en votre faveur face à la concurrence de plusieurs acheteurs. Cette stratégie renforce votre capacité à réussir la négociation en présence d'offres multiples.

RÉPONSES POSSIBLES

Après avoir présenté votre offre, vous pouvez vous attendre à une de ces trois réponses de la part du vendeur :

- **Acceptation de l'offre** — Le vendeur accepte les conditions de l'offre proposée, et le marché est conclu. Une fois signée par le vendeur, l'offre se transforme en contrat irrévocabile.
- **Contre-offre** — Le vendeur pourrait proposer des changements à votre offre, par exemple en modifiant le prix, la date de signature ou les conditions de l'offre. Vous pourriez accepter les modifications proposées dans la contre-offre et conclure le marché en signant le document ou faire à votre tour une contre-offre au vendeur.
- **Rejet de l'offre** — Le vendeur rejette carrément votre offre ou propose une contre-offre.

ACCEPTATION DE L'OFFRE

Une fois que les parties ont convenu des conditions et signé le contrat d'achat, l'offre devient irréversible. Si toutefois l'offre comporte des conditions, le contrat n'est considéré comme définitif qu'à la satisfaction de toutes ces conditions, dans les délais convenus.

Voici quelques éléments clés à prendre en considération :

- **Confirmation du dépôt** — Dès que l'offre est acceptée, l'acheteur remet habituellement un dépôt. Ce versement témoigne de son engagement et est détenu en fiducie jusqu'à la conclusion du marché.
- **Période de révocation** — Durant la période de révocation, vous devrez remplir toutes les conditions comprises dans votre offre, comme celles de procéder à l'inspection de la propriété ou d'obtenir le financement. Votre courtier immobilier collaborera étroitement avec le courtier du vendeur et d'autres professionnels pour s'assurer du respect des dates limites et de l'exécution de chaque étape obligatoire, afin que votre achat demeure sur la bonne voie. Si votre offre comporte des conditions particulières, comme la nécessité de vendre votre résidence actuelle ou d'obtenir un type de financement précis, votre courtier suivra la situation de près pour vous assurer que tout se déroule dans les délais convenus.
- **Communication avec d'autres parties** — Votre courtier sera constamment en communication avec le courtier du vendeur, les représentants juridiques et tout autre professionnel impliqué (p. ex. inspecteurs, courtiers hypothécaires). Cela permet une annulation fluide et opportune des conditions.



MLS 40694486

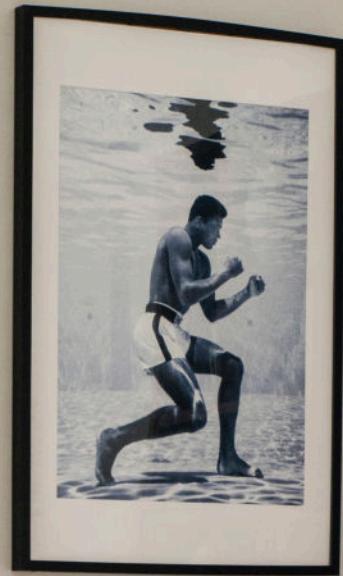


Photo Credit: Unsplash

7^e étape :

Gérer *la vente*

Dès l'acceptation de votre offre, votre courtier immobilier et votre avocat (ou notaire) vous accompagnent pour franchir les étapes nécessaires à une transition harmonieuse entre une offre acceptée et le jour de la conclusion du marché. Pendant ce temps, vous vous concentrerez sur l'acquittement des conditions, l'obtention du financement et la préparation de votre déménagement.

RÉVISION DES CONDITIONS DE L'OFFRE

Travaillez de concert avec votre courtier pour vous assurer de traiter toutes les conditions de votre offre acceptée et de respecter les délais afin que la vente se concrétise. Une des conditions les plus courantes consiste à inspecter la propriété, ce qui vous permet d'en évaluer l'état général. Après l'inspection, votre courtier et vous examinerez les résultats, parlerez de tous les soucis majeurs, comme des problèmes de structure ou les vieux systèmes (p. ex. toiture, plomberie, électricité) et déciderez de la façon de procéder. Dans certains cas, il s'agira de demander des réparations, de renégocier le prix d'achat, voire de se retirer du marché si les problèmes sont importants.

Le financement, la confirmation que vous avez bien obtenu votre prêt hypothécaire, constitue une autre condition courante qui garantit que vous disposez des fonds pour procéder à l'achat. Vous aurez peut-être à répondre à une exigence de valeur d'expertise, surtout si votre prêteur veut confirmer que la valeur marchande de la propriété concorde avec le prix d'achat.

Selon votre contrat, d'autres obligations de l'acheteur ou du vendeur pourraient aussi s'appliquer. Cela peut aller de vérifier que certains électroménagers ou accessoires fixes sont laissés en place, à la nécessité pour le vendeur de terminer des réparations précises, jusqu'à fournir la preuve de travaux effectués avant de pouvoir abandonner une condition. Votre courtier surveillera toutes les dates limites, fera un suivi auprès des parties concernées, s'occupera de toute autre obligation de l'acheteur ou du vendeur mentionnée dans le contrat, et vous tiendra informé.

CONSIDÉRATIONS RELATIVES AU PRÊT HYPOTHÉCAIRE

Il est maintenant temps de parachever votre demande de prêt hypothécaire. Si le financement constitue une condition de votre offre, vous devez obtenir l'approbation d'un prêt hypothécaire dans des délais précis pour éviter que le marché tombe à l'eau. Votre courtier hypothécaire ou votre prêteur collaborera avec vous pour veiller à la présentation et à la validation de tous les documents nécessaires, comme une preuve de revenu, des vérifications de solvabilité et des détails sur la propriété.

Gérer la vente (suite)

Si vous vendez également votre propriété actuelle, vous voudrez comprendre les éventuelles répercussions de votre prêt hypothécaire existant sur vos prochaines étapes. Selon les modalités de votre prêt hypothécaire, la résiliation précoce d'un prêt hypothécaire peut entraîner des pénalités pour remboursement anticipé ou des frais administratifs. Il est important de parler de toutes les options possibles avec votre courtier hypothécaire ou votre prêteur, de façon à prendre des décisions éclairées en harmonie avec vos objectifs financiers et vos projets de déménagement. Cela vous permettra aussi d'estimer les coûts de conclusion du marché et d'exécuter les étapes suivantes avec l'assurance que vous êtes bien préparé avant le jour de la conclusion dudit marché.

PRÉPARATION DU DÉMÉNAGEMENT

Si vous déménagez d'une résidence à une autre, vous voudrez coordonner les horaires de ces déménagements pour éviter un stress de dernière minute. Vous devez aussi passer en revue, transférer ou annuler des services comme les services publics, Internet et les abonnements liés à votre adresse actuelle.

EXAMEN JURIDIQUE ET DOCUMENTS LÉGAUX

Nous vous recommandons fortement de consulter un avocat ou un notaire pour vous aider avec les principaux volets de votre transaction immobilière. Il pourrait s'agir, entre autres, de l'examen de votre contrat d'achat, de la réalisation d'une recherche de titre, de la vérification de détails légaux, de la facilitation du transfert de fonds, de la coordination de l'enregistrement de la propriété, de l'aide concernant la date de signature et de la préparation de l'énoncé définitif des modifications. Des professionnels du droit vous apportent un précieux soutien pour traverser le processus et veiller au traitement adéquat d'importants détails, conformément aux lois et aux procédures applicables.

RÔLE DE VOTRE COURTIER

Pendant ce temps, votre courtier immobilier continuera de vous aider en faisant le suivi des dates limites et des conditions. Il effectuera la liaison entre toutes les parties concernées (notamment le courtier du vendeur, votre prêteur et votre avocat / notaire) et communiquera avec elles pour une transition harmonieuse. Il vous aiguillera en outre vers des professionnels de confiance dont vous aurez éventuellement besoin, comme des inspecteurs de biens immobiliers, des déménageurs ou des entrepreneurs, sans oublier bien sûr de se montrer disponible pour répondre à vos questions et vous permettre de rester organisé et informé tout au long du processus de conclusion du marché.



MLS 202503932

Sotheby's

INTERNATIONAL



Sotheby's
INTERNATIONAL REALTY

8^e étape :

Conclure *le marché*

Le jour de conclusion du marché est celui où vous devenez le propriétaire légal de votre nouvelle résidence. À l'approche de ce jour, votre courtier immobilier continuera de surveiller l'évolution de la transaction pour s'assurer de l'absence de problèmes de dernière minute. Selon la province ou le territoire où vous vivez, vous pourriez avoir à retenir les services d'un avocat ou d'un notaire pour conclure la transaction.

La journée où le marché est conclu, les titres juridiques de propriété sont transférés à votre nom. Votre prêteur transfère le montant convenu du prêt hypothécaire à votre avocat ou à votre notaire, qui le versera ensuite à l'avocat ou au notaire du vendeur, remplira les documents légaux et enregistrera la propriété à votre nom au bureau d'enregistrement des titres de propriété ou des titres fonciers approprié. Vous remettez la mise de fonds (moins votre dépôt) à votre avocat ou à votre notaire, et réglez le reste des coûts de conclusion avant le jour de conclusion du marché. Votre avocat ou votre notaire paie l'avocat ou le notaire du vendeur, enregistre la propriété à votre nom et vous remet l'acte translatif de votre nouvelle propriété.

Vous recevrez également un énoncé des modifications, qui mentionne les transactions financières, dont votre solde dû, les honoraires d'avocat, les droits de mutation immobilière et d'autres coûts de conclusion.

LISTE DE CONTRÔLE POUR LE JOUR DE CONCLUSION DU MARCHÉ

Pour vérifier que vous êtes fin prêt, nous vous proposons une brève liste de contrôle de ce que vous devez apporter avec vous au moment de la signature des documents de conclusion du marché. Consultez votre courtier immobilier, votre avocat ou votre notaire pour confirmer que vous détenez tous les documents nécessaires, car les exigences pourraient varier en fonction de votre transaction particulière.

- Carte d'identité avec photographie (carte d'identité officielle délivrée par le gouvernement, comme un permis de conduire ou un passeport)
- Preuve de virement télégraphique ou de traite bancaire pour le solde de votre mise de fonds (après avoir soustrait votre dépôt)
- Documents d'information de clôture
- Preuve d'assurance

Des courtiers de Sotheby's International Realty Québec vous accompagneront à chaque étape de la conclusion du marché et feront en sorte que toutes les conditions légales convenues qui sont inscrites dans le contrat entre le vendeur et vous soient remplies dans les temps, avant le jour de la conclusion du marché.

Célébration d'un *achat conclu*

L'acquisition de votre propriété constitue un événement marquant qui demande une planification réfléchie, la prise de décisions éclairées et de la persévérence. Atteindre ce point est un exploit dont vous pouvez être fier. Nous espérons que ce guide aura été un précieux compagnon sur ce chemin menant à votre propriété.

Qu'il s'agisse de votre installation dans une nouvelle résidence, de l'évolution vers un nouvel espace ou d'un ajout à votre portefeuille immobilier, l'aventure ne se termine pas ici. Nous, chez Sotheby's International Realty Québec, sommes là pour vous apporter notre soutien bien après que vous avez pris possession de vos clés, par des aiguillages vers des professionnels de confiance, des conseils d'experts et des ressources à chaque étape à venir.

Merci d'avoir eu confiance en nous concernant une des plus importantes décisions de votre vie.

Si vous avez des questions, avez besoin de conseils personnalisés ou êtes prêt à ouvrir un nouveau chapitre de votre aventure immobilière, communiquez avec un conseiller de Sotheby's International Realty Québec dès aujourd'hui. Nous sommes là pour vous aider, à chacune des étapes.



MLS C12037852

Glossaire relatif aux acquisitions

Accessoire fixe : Un accessoire fixe est un élément de la résidence ou de la propriété qui est fixé de façon permanente et qui, par conséquent, est considéré comme étant une partie de la propriété à inclure dans la vente. Les accessoires fixes habituellement inclus dans la vente d'une résidence comprennent, entre autres, les électroménagers encastrés, comme les fours et les lave-vaisselle, ou les appareils sanitaires, comme les baignoires.

Amortissement : Il s'agit du temps nécessaire pour rembourser totalement un prêt hypothécaire. Il est convenu entre l'acheteur de la résidence et le prêteur hypothécaire.

Analyse comparative du marché (ACM) : Une ACM est un document qu'un courtier immobilier prépare en vue d'établir la valeur marchande d'une propriété en fonction de propriétés comparables vendues récemment dans le quartier, des éléments de la propriété, de son emplacement et des tendances actuelles du marché.

Assurance titre de propriété : Il est recommandé de souscrire une assurance titre de propriété pour protéger l'acheteur de la résidence et le prêteur contre des pertes liées aux titres de propriété ou aux titres juridiques de la propriété, comme des priviléges sur les titres de propriété, une fraude relative aux titres ou des erreurs d'arpentage de la propriété.

Assurance prêt hypothécaire : Ce type d'assurance protège les prêteurs hypothécaires contre les pertes en cas de défaut de paiement du prêt hypothécaire par l'emprunteur. Au Canada, la mise de fonds minimale requise pour une assurance prêt hypothécaire dépend du prix d'achat de la résidence. Habituellement, l'assurance prêt hypothécaire est fournie par la Société canadienne d'habitation et de logement (SCHL), mais il est également possible d'en souscrire une auprès d'une compagnie privée d'assurance d'hypothèques. Consultez la SCHL pour avoir des renseignements détaillés sur les critères d'admissibilité à une assurance prêt hypothécaire pour propriétaires-occupants.

Certificat de statut : Un certificat de statut est un document qui renseigne sur l'état actuel d'une copropriété, notamment des détails sur les règles et les règlements administratifs, les frais et les dépenses communes, l'état financier de la copropriété, toute question d'ordre juridique en suspens et une récente étude du fonds de réserve.

Charges de copropriété/charges communes : Ces charges correspondent aux dépenses que chaque propriétaire de copropriété paie chaque mois à l'association condominiale. Elles contribuent aux dépenses de fonctionnement, comme les services de conciergerie, la sécurité, l'aménagement paysager, le nettoyage, l'entretien des aires communes et les services de gestion de la propriété. Les sommes prélevées par le biais de ces charges sont habituellement divisées entre les dépenses de fonctionnement et le fonds de réserve pour imprévus des copropriétés.

Commission : Ce sont les honoraires à verser aux courtiers immobiliers pour leurs services. La commission se fonde habituellement sur le prix de vente définitif d'une propriété, dont les détails sont à discuter avec votre courtier immobilier.

Conclusion : Moment où l'achat d'une propriété est achevé, une fois que toutes les conditions mentionnées dans l'entente d'achat et de vente sont remplies. Durant la conclusion, les titres de propriété sont transférés à l'acheteur.

Conditions : Exigences particulières qu'il faut satisfaire pour que la vente se concrétise. Les conditions habituelles comprennent l'approbation du financement, une inspection satisfaisante de la propriété ou la vente de la propriété actuelle de l'acheteur.

Contrat : Un contrat est un accord irrévocable conclu entre au moins deux parties, qui mentionne les conditions liées à une transaction légale ou financière. entre au moins deux parties, qui mentionne les conditions liées à une transaction légale ou financière.

Contrat de courtage immobilier : Entente légale entre le vendeur et un courtier immobilier, qui mentionne les conditions selon lesquelles le courtier immobilier vendra la propriété. Elle présente des détails importants, comme le prix de vente convenu, la commission du courtier, les responsabilités du courtier inscripteur et la période d'inscription pendant laquelle le courtier immobilier a le droit exclusif de commercialiser et de vendre la propriété.

Coûts de conclusion du marché : Il s'agit de coûts additionnels à payer en plus du prix d'achat d'une propriété pour que le marché soit conclu. Certains coûts sont à la charge de l'acheteur, tandis que d'autres sont à la charge du vendeur ou des deux parties. Cela comprend, entre autres, les honoraires de l'évaluateur, la recherche de titres et les coûts de l'assurance titres, de même que les honoraires d'avocat.

Crédit relais : Le crédit relais est un prêt à court terme qu'un prêteur peut consentir à un acheteur pour lui permettre d'acquérir une nouvelle résidence en attendant la vente de celle qu'il possède. Ce type de financement est courant dans un marché de vendeur, car il procure aux acheteurs les fonds nécessaires à la mise de fonds avant qu'ils disposent du produit de la vente de leur résidence actuelle.

Date de prise de possession : Date à laquelle l'acheteur compte occuper physiquement la propriété. Il peut s'agir de la date de conclusion du marché ou d'une autre qui la suit de peu.

Date d'expiration : La date et l'heure où il faut avoir répondu à l'offre, sinon elle est annulée.

Droits de mutation immobilière : Il s'agit d'une taxe que l'acheteur doit verser à la province ou au territoire où il achète la résidence, à moins de répondre aux critères d'exemption. Le montant varie en fonction de quantité de facteurs dont, entre autres, la province ou le territoire, la municipalité où se situe la résidence, le prix d'achat de la propriété et la taille de la propriété.

Dépôt : Il s'agit du montant d'un acompte que l'acheteur remet au vendeur au moment où l'offre est acceptée. Cet acompte démontre le sérieux qu'il accorde à l'acquisition. Il est souvent détenu par un avocat spécialisé en immobilier ou un notaire jusqu'au jour de la conclusion du marché, moment où il est appliqué à la mise de fonds et au prix total d'achat.

Entente d'achat et de vente : L'entente d'achat et de vente est un contrat irrévocable conclu entre un acheteur et un vendeur de résidence, qui indique les conditions de la vente, des imprévus auxquels il faut faire face, d'une date convenue pour la conclusion du marché et du prix d'achat, en plus d'autres détails importants qui ont été convenus.

Gestionnaire de copropriétés ou de propriétés : Un gestionnaire de copropriétés est un professionnel autorisé dont l'association condominiale a retenu les services pour exercer les responsabilités financières et logistiques nécessaires à l'exploitation d'un immeuble en copropriétés divisées. Ses responsabilités pourraient comprendre, entre autres, la perception de frais, la tenue de livres, le traitement de l'entretien et des réparations, de même que l'organisation et l'administration des réunions du conseil et des propriétaires. Les gestionnaires de propriétés occupent une fonction semblable; ils tendent à s'occuper davantage de problèmes de gestion de logements individuels. Leurs responsabilités comprennent habituellement la communication avec les locataires pour résoudre les problèmes à l'intérieur de leur logement, la préparation et la visite de logements vacants pour de nouveaux propriétaires, l'inspection des logements et la supervision des réparations dans les logements individuels.

Imprévu : Il s'agit d'une clause intégrée au contrat immobilier qui exige que certaines conditions soient remplies avant que le contrat devienne irrévocable.

Mise de fonds : Une mise de fonds est la somme d'argent que vous consacrez à l'achat d'une résidence. Votre prêteur déduit la mise de fonds du prix d'achat de votre résidence. Votre prêt hypothécaire couvre le reste du prix de la résidence. Selon l'Agence de la consommation en matière financière du Canada, le montant minimal de votre mise de fonds dépend du prix d'achat de la résidence. Si votre mise de fonds est inférieure à 20 % du prix de votre résidence, vous devrez habituellement souscrire une assurance prêt hypothécaire.

Au Canada, la mise de fonds minimale dépend du prix d'achat de votre résidence.

- Pour les résidences de 500 000 \$ ou moins, la mise de fonds minimale s'élève à 5 % du prix d'achat.
- Pour les résidences de 500 000 \$ à 1,5 million \$, le minimum est fixé à 5 % de la première tranche de 500 000 \$, et de 10 % pour la portion restante.
- Pour les résidences dont le prix est supérieur à 1,5 million \$, un minimum de 20 % du prix d'achat est exigé.

Cependant, chaque prêt est différent, et les banques ou institutions financières pourraient demander une mise de fonds plus importante selon les circonstances entourant le prêt. Vous devriez consulter votre courtier hypothécaire ou votre prêteur pour comprendre les particularités liées à l'achat de votre propriété.

Montant principal : Somme empruntée d'un prêteur pour acquérir une résidence, dont sont soustraits le montant de la mise de fonds et l'intérêt.

Multiple Listing Service (MLS®) : Base de données des propriétés actuellement à vendre ou à louer, qui comprend des renseignements sur les inscriptions de divers courtiers et agences immobilières, le tout à un seul endroit. Les courtiers immobiliers s'en servent pour aider les clients à chercher des propriétés selon divers critères, comme les éléments de la propriété (c.-à-d. taille des chambres), l'emplacement et la fourchette de prix.

Offre conditionnelle : Dans ce type d'offre, l'acheteur accepte d'acquérir la propriété seulement si certaines conditions sont remplies dans le temps alloué. Souvent, un acheteur est en mesure de rendre le marché conditionnel à sa capacité à vendre sa propre résidence, à obtenir un financement ou à la condition qu'un inspecteur de biens immobiliers professionnel ne décèle pas de problèmes importants concernant la propriété.

Offre d'achat : Une offre est une entente légale soumise à un vendeur concernant l'acquisition d'une résidence. Si toutes les conditions mentionnées dans l'offre d'achat sont remplies dans les délais convenus, l'acheteur et le vendeur ne peuvent plus annuler la vente.

Offre ferme : Une offre ferme, aussi appelée « offre inconditionnelle », correspond à ce qu'un acheteur consent à payer pour une propriété sans évoquer de conditions. Les vendeurs privilégient souvent ce type d'offre qui leur procure une certitude et garantit la transaction. Elle peut cependant présenter plus de risques à l'acheteur, qui ne bénéficie d'aucune clause pour les imprévus lui permettant de résilier le marché à l'apparition de certains problèmes.

Privilège : Un privilège est une créance légale sur une propriété qui donne le droit à un prêteur de prendre possession de la propriété si l'emprunteur ne respecte pas ses obligations de remboursement. Dans le cas d'un prêt hypothécaire, le prêteur détient un privilège sur la résidence jusqu'au remboursement complet du prêt.

Prix courant : Il s'agit du prix auquel un vendeur offre sa propriété sur MLS®/Centris et d'autres réseaux commerciaux. Le courtier immobilier aide à établir un prix courant convenable en fonction des conditions du marché, des éléments de la propriété et des conditions, des objectifs de vente et des ventes comparables.

Prix de vente : Montant convenu pour la vente d'une propriété après des négociations entre un acheteur et un vendeur.

Prix du marché : Correspond à la somme qu'un acheteur sérieux paierait pour une propriété précise et qu'un vendeur accepterait en fonction des tendances actuelles, de l'offre et de la demande locales, et des conditions économiques.

Prêt hypothécaire : Un prêt hypothécaire est un prêt consenti par un prêteur à une personne qui s'en servira pour acquérir un bien immobilier. Il comprend un montant convenu pour le prêt, un taux d'intérêt et une période d'amortissement.

Prêt hypothécaire pouvant être pris en charge : Ce type de prêt hypothécaire permet à l'acheteur d'une résidence de prendre en charge le prêt hypothécaire du vendeur, selon les conditions existantes. Cela peut se révéler avantageux pour l'acheteur, qui n'aura pas besoin d'obtenir un nouveau prêt. Les prêts ne peuvent pas tous être pris en charge, et les acheteurs doivent répondre à certains critères pour bénéficier de cet arrangement.

Prêt hypothécaire à taux d'intérêt fixe : Ce type de prêt hypothécaire garantit que le taux d'intérêt et le montant du versement pour le prêt hypothécaire resteront les mêmes pour une période préterminée.

Prêt hypothécaire à taux d'intérêt révisable : Dans ce type de prêt hypothécaire, le taux d'intérêt et le montant du versement du prêt hypothécaire varient en fonction des conditions du marché. Bien que le taux d'intérêt initial de ce prêt hypothécaire soit souvent plus bas, il demeure moins prévisible que celui d'un prêt hypothécaire à taux d'intérêt fixe.

Prêt hypothécaire à taux d'intérêt variable : Pour ce type de prêt hypothécaire, les taux d'intérêt varient en fonction du taux préférentiel du prêteur, sur lequel influe le taux directeur de la Banque du Canada. Les versements hypothécaires demeurent les mêmes, mais la proportion de la somme consacrée à l'intérêt par rapport au montant principal fluctuera.

Ratio endettement-revenu : Le ratio endettement-revenu se calcule en divisant le total des dettes mensuelles d'une personne (comme un prêt hypothécaire et les paiements de voiture) par son revenu mensuel brut, exprimé en pourcentage. Les prêteurs s'en servent pour établir le niveau de risque que représente un candidat à un prêt.

Taux annuel en pourcentage (TAP) : Un TAP correspond au pourcentage des coûts annuels d'un prêt hypothécaire. Il comprend le taux d'intérêt et d'autres frais associés au prêt.

Taux d'intérêt : Pourcentage du montant d'un prêt hypothécaire à verser au prêteur en tant que coût d'emprunt.

Titre de propriété/foncier : Document légal qui présente les renseignements sur le propriétaire actuel de la propriété, les propriétaires précédents et tout privilège ou litige en suspens en lien avec les titres juridiques de la propriété.

Valeur d'expertise : Une valeur d'expertise est l'évaluation impartiale d'une résidence et de sa propriété. Elle permet d'établir une valeur marchande exacte de la propriété à acheter. Réalisée par un professionnel agréé appelé « évaluateur », la valeur d'expertise prend en compte les ventes comparables dans le secteur, les caractéristiques de la propriété et les tendances actuelles ou prévues du marché qui pourraient influer sur la valeur de la propriété. Ces observations font l'objet d'un rapport dont les prêteurs se servent ensuite pour fixer le montant du prêt.

Valeur imposable : Il s'agit de la valeur d'une propriété attribuée par un évaluateur municipal afin d'établir l'impôt foncier exigible du propriétaire.

Valeur marchande : Estimation d'un prix de vente équitable pour une propriété, fondée sur les éléments de la propriété, son emplacement et la somme obtenue pour des propriétés comparables vendues récemment.

Valeur nette : Correspond à la différence entre la valeur marchande de la propriété et le montant restant sur le prêt hypothécaire. Il s'agit essentiellement de la portion de la résidence qui a été remboursée.



MLS 10339050

Foire aux questions sur l'acquisition d'un *bien immobilier*

À QUELS AUTRES COÛTS DOIS-JE M'ATTENDRE LORSQUE J'ACQUIERS UNE RÉSIDENCE?

En plus de la mise de fonds et des frais hypothécaires, vous devez vous préparer à faire face à plusieurs autres coûts lorsque vous décidez d'acquérir une résidence. Vous pouvez habituellement vous attendre à verser de 2 % à 3 % du prix de vente de la résidence en frais additionnels en plus du montant de la mise de fonds et des versements réguliers liés au prêt hypothécaire.

Voici certains des coûts qui s'ajoutent en général :

- **Frais d'évaluation de la propriété :** Souvent, les prêteurs exigent que vous retenez les services d'un évaluateur pour établir la valeur marchande d'une propriété, en tant que condition pour l'obtention d'un prêt hypothécaire. Le coût d'une évaluation pourrait se situer entre environ 350 \$ et plus de 800 \$, mais il varie grandement en fonction de la résidence et de votre marché local.
- **Frais d'inspection :** La plupart des courtiers immobiliers, des avocats ou des notaires vous conseilleront d'insérer un imprévu pour l'inspection de la propriété à votre offre d'achat. Une inspection de propriété révèle tout problème potentiel qui nécessite des réparations. Elle pourrait coûter environ 500 \$, mais ce prix varie grandement en fonction de la résidence et de votre marché local.
- **Honoraires d'avocat ou de notaire :** Les honoraires associés varient, mais pourraient se situer entre 1 500 \$ et 3 000 \$. Cette échelle de prix diffère grandement selon vos besoins et votre marché local.
- **Prime d'assurance prêt hypothécaire :** Si votre mise de fonds est inférieure à 20 % du prix d'achat de votre résidence, vous devrez possiblement souscrire une assurance prêt hypothécaire. La prime est calculée en tant que pourcentage du montant de votre prêt hypothécaire. Elle varie beaucoup en fonction des particularités de votre transaction.
- **Taxe de vente pour les nouvelles propriétés :** Au Canada, les biens immobiliers sont assujettis à la TPS ou à la TVH au moment de l'achat, mais il existe un certain nombre d'exceptions qui dépendent du type de vente et de l'emplacement de la propriété. La réglementation sur la taxe de vente peut changer avec le temps; consultez toujours votre courtier immobilier et votre avocat pour comprendre les incidences actuelles de la taxe lors de l'acquisition d'une propriété.

Foire aux questions sur l'acquisition d'un bien immobilier (suite)

- **Droits de mutation immobilière :** Dès la conclusion d'une vente, vous serez tenu de payer des droits à votre province ou à votre territoire et, dans certains cas, à votre municipalité. Ces droits se calculent habituellement sous forme de pourcentage du prix d'achat de la propriété. Il existe aussi des exceptions qui dépendent de votre région, à propos desquelles votre courtier immobilier votre avocat et votre notaire sauront vous prodiguer des conseils d'expert..
- **Coûts de déménagement :** Retenir les services d'une entreprise de déménagement professionnelle peut coûter de 50 \$ à 250 \$ de l'heure, voire plus, en fonction de facteurs comme l'emplacement, la distance, le niveau de service et la taille de votre déménagement.

Il est toujours judicieux de consulter votre courtier immobilier et des professionnels comme un courtier hypothécaire, un avocat ou un notaire pour avoir une idée précise des coûts liés à l'achat de votre propriété.

QU'EST-CE QUI EST COMPRIS DANS UNE « OFFRE/PROMESSE D'ACHAT »?

Une offre d'achat doit comprendre :

- Le nom et les coordonnées de l'acheteur et du vendeur
- L'adresse légale de la propriété (y compris le numéro d'unité ou d'appartement, pour une copropriété)
- Le prix d'achat proposé que vous êtes prêt à verser au vendeur, ainsi que les modalités et le calendrier de paiement
- Les conditions d'achat (ou imprévus) à remplir pour que l'entente d'achat devienne irrévocabile. Les imprévus fréquents comprennent, entre autres, la nécessité pour l'acheteur de vendre sa propriété ou d'obtenir un prêt hypothécaire avant une date précise, ou l'absence de problèmes importants décelés dans la propriété après son inspection par un professionnel
- Les déclarations et obligations : elles doivent comprendre une obligation pour le vendeur de remettre un acte translatif et d'effectuer une recherche prouvant que le titre est incontestable, et l'obligation pour l'acheteur de confirmer avoir obtenu un prêt hypothécaire
- La date d'occupation
- La date limite d'acceptation, pour que le vendeur réponde à l'offre (habituellement de 24 à 72 heures)

PUIS-JE ACQUÉRIR UNE RÉSIDENCE SANS COURTIER?

Bien que les services d'un courtier immobilier ne soient pas requis lorsque vous cherchez à acquérir une résidence, ils sont fortement recommandés. La plupart des Canadiens décident de travailler avec un courtier immobilier parce que leurs connaissances, leur expertise et leurs aptitudes de négociateurs peuvent les mettre à l'abri d'erreurs coûteuses au moment de prendre une décision financière majeure

Voici quelques avantages d'une collaboration avec un courtier immobilier qualifié :

- **Accès aux propriétés** – Les courtiers immobiliers ont des connaissances approfondies des marchés locaux et des tendances dans le domaine immobilier. Ils pourraient aussi donner accès à un grand nombre de propriétés, notamment celles qui ne sont pas inscrites publiquement sur le réseau MLS.
- **Gestion continue** – Entre la consultation des inscriptions, la coordination des visites et la négociation avec les vendeurs, nombreux sont ceux qui disent n'avoir tout simplement pas de temps à consacrer à ces tâches en plus de s'acquitter de leurs diverses obligations quotidiennes. Votre courtier immobilier est déterminé à vous apporter son aide en tout temps, pour rendre le processus aussi fluide que possible.
- **Conseils impartiaux** – Un courtier immobilier est un excellent agent de rétroaction durant une expérience potentiellement émotionnelle. Ses connaissances peuvent vous éviter de prendre une décision impulsive ou peu pratique, et vous assurer que vous faites un placement sensé.
- **Réseau de ressources** – Un courtier immobilier qualifié peut vous aiguiller vers quantité de professionnels, notamment des courtiers hypothécaires, des inspecteurs de biens immobiliers, des avocats spécialisés en immobilier, des évaluateurs, et bien d'autres. Ne pas avoir à chercher la bonne personne avec qui travailler vous fera économiser du temps et vous évitera du stress.
- **Excellentes aptitudes de négociateur** – Une fois que vous avez déniché votre résidence de rêve, votre commissaire d'achat vous aidera à établir un prix initial raisonnable pour une offre fondée sur les conditions actuelles du marché, de même que sur l'état et les éléments de la propriété. Il vous conseillera concernant les clauses à insérer dans votre offre pour protéger au mieux vos intérêts, et négociera un prix plus bas en cas de problèmes avec la propriété.
- **Sens de l'organisation** – Votre courtier vous aidera à composer avec les documents légaux et financiers et fera le suivi du processus, de l'instant où vous présenterez votre offre jusqu'à la conclusion de la vente. Vous éviterez ainsi tout retard ou problème imprévu.

COMMENT SAVOIR SI MES FINANCES ME PERMETTENT D'ACQUÉRIR UNE RÉSIDENCE?

Avant de commencer à chercher des résidences, il est important d'évaluer votre état de préparation financière. Vous devrez montrer que vous êtes en mesure de fournir une mise de fonds et que vous avez de bons antécédents de crédit et une solide cote de solvabilité. Assurez-vous d'avoir, outre la mise de fonds, le budget nécessaire pour d'autres dépenses initiales, comme l'inspection de la propriété, les honoraires d'avocat et d'évaluateur, l'assurance et l'impôt foncier. Mais le plus important consiste à songer aux paiements du prêt hypothécaire qui s'insèrent le mieux dans votre budget pour préserver votre stabilité financière à long terme.

Le meilleur moyen d'avoir une idée de votre capacité à acquérir ou non une résidence consiste à consulter un conseiller en prêts hypothécaires et à amorcer un processus de préapprobation. Durant le processus de préapprobation, un prêteur ou un courtier hypothécaire examinera vos actifs, vos dettes et votre revenu, et effectuera une vérification de votre solvabilité. Il vous présentera ensuite une estimation du montant maximal d'un prêt hypothécaire pour lequel vous seriez admissible, les options de paiement dudit prêt, de même que la possibilité de bloquer le taux d'intérêt pour une courte période.



MLS R2982661

Entrez en *contact*

Dans le marché immobilier concurrentiel d'aujourd'hui, prenez soin d'avoir un professionnel expérimenté à vos côtés. Les acheteurs, les vendeurs et les investisseurs les plus avertis dans le monde font confiance à Sotheby's International Realty. Nos conseillers chevronnés en immobilier mettent à votre disposition leurs connaissances approfondies, leur professionnalisme et leur minutie, qui ont fait de notre nom un synonyme de confiance dans le domaine de l'immobilier résidentiel.

Nous offrons un service personnalisé, de qualité supérieure, quels que soient votre emplacement ou votre budget. Grâce à plus de 30 bureaux partout au Canada, nous avons les meilleurs courtiers, qui connaissent bien votre marché local. Que vous soyez à la recherche de votre première demeure, vouliez élargir votre portefeuille de placement immobilier ou cherchiez la maison de vos rêves, nous pouvons vous aider. Communiquez avec nous pour vous lancer dans votre prochaine aventure.

[®]Lifestory Research, étude America's Most Trusted®.



Chantale Tardif

COURTIÈRE EN IMMOBILIER

514.532.0632 p.1

ctardif@sothebysrealty.ca

chantaletardif.com

sothebysrealty.ca

© Sotheby's International Realty Affiliates LLC. Tous droits réservés. Sotheby's International Realty® est une marque déposée de Sotheby's International Realty Affiliates LLC. Une société qui adhère à la politique d'égalité des chances. Égalité des chances en matière de logement. Sotheby's International Realty Québec. Brokerage. Gérée et exploitée indépendamment.

Ce guide vous est présenté à titre d'information générale seulement. Il vous donne un vaste aperçu du processus de vente d'une propriété et d'une résidence au Canada, et ne constitue en rien un ensemble de directives précises pour une transaction. Les lois, les règlements, les taxes et les procédures applicables au domaine immobilier peuvent varier selon la province, la municipalité et des circonstances particulières. Ainsi, les lecteurs devraient consulter des professionnels qualifiés, notamment des courtiers immobiliers, des conseillers juridiques, des comptables et des institutions financières, pour veiller à bien comprendre les obligations, les exigences et les incidences propres à leur situation.

Malgré tous les efforts déployés pour veiller à l'exactitude des renseignements au moment de la publication, Sotheby's International Realty Québec n'apporte aucune garantie ni attestation quant à leur exhaustivité, à leur actualité ou à leur pertinence. Il incombe au lecteur de faire preuve de vigilance et de consulter un expert qui saura lui prodiguer des conseils adaptés à ses besoins particuliers.