

Courtage immobilier

Guide pratique de  
**l'acheteur**

Édition révisée



Association des courtiers  
et agents immobiliers du Québec

Édité et produit par l'Association des courtiers  
et agents immobiliers du Québec

6300, rue Auteuil, bureau 300  
Brossard (Québec) J4Z 3P2

© Association des courtiers et agents immobiliers du Québec

Tous droits réservés.

On ne peut reproduire cet ouvrage, en totalité ou en  
partie, sous quelque forme et par quelque procédé que  
ce soit, électronique, mécanique, photographique,  
sonore, magnétique ou autre, sans avoir obtenu au  
préalable l'autorisation écrite de l'éditeur.

Conception graphique : OS communications informatiques  
Photo de la page couverture : Zonart7

Dépôt légal  
Bibliothèque nationale du Québec  
Bibliothèque nationale du Canada  
ISBN 2-921749-62-9 (4<sup>e</sup> édition, 2005)  
ISBN 2-921749-51-3 (3<sup>e</sup> édition, 2004)



## L'achat de votre maison en toute connaissance de cause

L'Association des courtiers et agents immobiliers du Québec (ACAIQ) a produit cette brochure dans le but de guider vos démarches dans le choix et l'achat de votre propriété. Vous y trouverez les principales étapes à franchir avant, pendant et après l'acquisition de votre maison ainsi que de nombreux conseils pratiques qui vous aideront à compléter votre transaction immobilière de façon satisfaisante.

### Mission de l'ACAIQ

Créée par la *Loi sur le courtage immobilier*, l'Association des courtiers et agents immobiliers du Québec a pour mission principale de protéger le public par l'encadrement de la pratique de tous les professionnels du courtage immobilier. Elle s'assure que les courtiers et les agents immobiliers poursuivent leurs activités conformément à la loi et aux règlements en vigueur. Parmi ses instances contribuant à la protection du public, l'ACAIQ dispose notamment du comité d'inspection professionnelle dont le rôle consiste à surveiller les activités des courtiers et des agents, en vérifiant notamment leurs dossiers, livres, comptes et registres.



Association des courtiers  
et agents immobiliers  
du Québec



# Table des matières

<b>Votre protection en matière de courtage immobilier</b> .....	6
• Rôle des courtiers et agents immobiliers .....	7
- Distinction entre courtier et agent immobiliers .....	7
- Certificat d'exercice obligatoire .....	8
- Devoirs et obligations du courtier et de l'agent immobiliers .....	8
- Loyauté envers un client .....	8
- Devoir de divulgation .....	8
- Conseiller et informer avec objectivité et précision .....	8
• Mécanismes de protection du consommateur .....	9
- Formation professionnelle .....	9
- Examen d'entrée .....	9
- Info ACAIQ .....	10
- Assistance ACAIQ .....	10
- Comité d'inspection professionnelle .....	10
- Syndic .....	10
- Comité de discipline .....	11
- Exercice illégal .....	11
- Assurance-responsabilité professionnelle .....	11
- Fonds d'indemnisation du courtage immobilier .....	11
<b>Connaître ses moyens avant de choisir sa maison</b> .....	12
• Quel montant puis-je me permettre d'investir dans l'achat de ma maison ? .....	13
- Analyse de votre capacité financière .....	13
- Estimation de la valeur maximale de votre prêt hypothécaire .....	13
- Le ratio ABD .....	13
- Le ratio ATD .....	14
- Calcul de votre budget mensuel de logement .....	14
• Quel est le montant du financement dont j'ai besoin ? .....	16
- Débours au comptant .....	16
- Acompte .....	16
- Mise de fonds .....	16
- Frais indirects .....	17
- Sommaire des calculs .....	18
- Régime d'accession à la propriété .....	18
- Condition d'admissibilité .....	19
- Habitations admissibles .....	19
<b>Les procédures d'acquisition</b> .....	20
• Le choix de votre maison .....	21
- Le bilan de vos besoins .....	21
- Type de propriété .....	21
- Caractéristiques du milieu .....	21
- Proximité des services .....	21
- Aspect intérieur .....	21
- Aspect extérieur .....	22
- Besoins de rénovation .....	22
- Délimiter le secteur géographique .....	22



- Choisir avec soin . . . . .	22
- Fiche de visite . . . . .	23
- Quelques éléments à vérifier . . . . .	23
- Déterminer la juste valeur marchande de l'immeuble . . . . .	23
• Le contrat de courtage exclusif – achat d'un immeuble . . . . .	26
• La promesse d'achat . . . . .	27
- Contenu de la promesse d'achat . . . . .	27
- Identification des parties . . . . .	27
- Objet du contrat . . . . .	27
- Description de l'immeuble . . . . .	27
- Prix et acompte . . . . .	28
- Déclarations et obligations de l'acheteur . . . . .	28
- Déclarations et obligations du vendeur . . . . .	28
- Livraison de l'immeuble . . . . .	29
- Frais de remboursement et de radiation . . . . .	29
- Documents de propriété . . . . .	29
- Vice ou irrégularité . . . . .	30
- Intervention du conjoint . . . . .	30
- Déclarations et obligations communes aux parties . . . . .	30
- Références aux annexes . . . . .	30
- Conditions d'acceptation . . . . .	30
- Signatures . . . . .	30
• La contre-proposition . . . . .	32
- Changements . . . . .	32
- Conditions d'acceptation . . . . .	32
• Le recours à des services spécialisés . . . . .	33
- Principaux services employés dans le cadre de l'achat d'un immeuble . . . . .	33
- Inspecteur en bâtiment . . . . .	33
- Arpenteur-géomètre . . . . .	33
- Courtier en prêts hypothécaires . . . . .	33
- Notaire . . . . .	33
• Le prêt hypothécaire . . . . .	34
- Types de prêts . . . . .	34
• Le transfert de la propriété . . . . .	35
- Examen des titres . . . . .	35
- Acte de vente . . . . .	35
- Inscription des droits de propriété . . . . .	35
<b>Êtes-vous satisfait ? . . . . .</b>	<b>36</b>
• N'ayez pas peur de poser toutes vos questions à votre courtier ou agent immobilier . . . . .	37
- Info ACAIQ . . . . .	37
- Assistance ACAIQ . . . . .	37
<b>Liens utiles – Glossaire – Index . . . . .</b>	<b>38</b>
• Liens utiles . . . . .	39
• Glossaire . . . . .	40
• Index . . . . .	45

1

Votre protection en matière de courtage immobilier



# Rôle

## du courtier et de l'agent immobiliers

L'achat d'un immeuble requiert de nombreuses connaissances techniques. C'est pourquoi nous vous recommandons de recourir aux services d'un professionnel du courtage immobilier afin de vous assurer que toutes les opérations requises pour l'achat de votre immeuble seront effectuées dans les règles de l'art.

La fonction principale du courtier ou de l'agent immobilier est de servir d'intermédiaire pour l'achat, la vente ou la location d'un immeuble. Il joue le rôle d'un prospecteur en dépliant un immeuble à l'acheteur et un client au vendeur ; il agit comme négociateur en facilitant la communication entre les parties, et surtout, il oeuvre à titre de conseiller pour aider les parties à cerner leurs besoins et compléter leur transaction immobilière de façon satisfaisante.

### Distinction entre courtier et agent immobiliers

Les caractéristiques qui différencient le courtier de l'agent ont trait aux limites des responsabilités de chacun.

Le courtier immobilier agréé peut employer ou autoriser à agir pour lui un agent immobilier agréé ou affilié. L'agent, par contre, n'est autorisé à agir qu'au nom d'un courtier. La loi attribue au courtier l'entière responsabilité des actes professionnels posés par les agents ou les courtiers qui le représentent. ▶





## Certificat d'exercice obligatoire

Tous les courtiers et agents immobiliers du Québec détiennent obligatoirement un certificat d'exercice de l'Association des courtiers et agents immobiliers du Québec. Le consommateur qui effectue une opération immobilière par l'intermédiaire d'une personne agissant sans ce certificat ne peut bénéficier des mécanismes de protection de la *Loi sur le courtage immobilier* car ceux-ci ne s'appliquent qu'aux actes professionnels des courtiers et agents immobiliers ayant le droit d'exercer. Avant d'entreprendre toute démarche, la première chose à faire est donc de vous assurer auprès de l'ACAIQ, notamment en consultant le registre des membres dans le site Internet [acaik.com](http://acaik.com), que votre courtier ou votre agent est titulaire d'un certificat d'exercice valide. À défaut, il y a lieu de dénoncer cette situation auprès de l'ACAIQ.

## Devoirs et obligations du courtier et de l'agent immobiliers

Le courtage immobilier est une activité réglementée et contrôlée afin que le public soit protégé lorsqu'il effectue une transaction immobilière. La *Loi sur le courtage immobilier*, le *Règlement de l'ACAIQ* et les *Règles de déontologie de l'ACAIQ* déterminent comment la profession doit être exercée, afin que les consommateurs soient servis de façon équitable et avec compétence.

## Loyauté envers un client

Le courtier et l'agent immobiliers sont liés par une obligation stricte de loyauté envers leurs clients, dont ils sont tenus de promouvoir les intérêts et de protéger les droits. Ils doivent agir de façon équitable envers chacune des parties à une transaction immobilière.

## Devoir de divulgation

Si votre courtier ou votre agent immobilier a un lien personnel avec l'autre partie ou s'il agit pour son propre compte, il doit vous en informer par écrit avant la signature de la promesse d'achat.

De même, si votre courtier ou votre agent immobilier doit recevoir une rétribution d'une institution financière ou d'un professionnel qu'il vous a recommandé, il doit également vous le divulguer par écrit.

## Conseiller et informer avec objectivité et précision

Le courtier et l'agent immobiliers doivent conseiller et informer les parties à une transaction avec objectivité et leur fournir toutes les explications nécessaires à la compréhension et à l'appréciation des services qu'ils leur procurent. Ils doivent également informer les parties de tout facteur pouvant affecter défavorablement l'objet de la transaction.

Le courtier et l'agent immobiliers doivent également être en mesure de démontrer l'exactitude des informations qu'ils fournissent au moyen de la documentation pertinente. Ce principe de vérification des renseignements doit être respecté tout au long du processus de vente car le courtier et l'agent sont responsables des informations qu'ils diffusent.



# Mécanismes de protection du consommateur

## Formation professionnelle

Pour obtenir un certificat d'exercice de l'ACAIQ, il faut réussir une série de cours spécialisés en courtage immobilier. Cette formation obligatoire mène à l'obtention d'une attestation d'études collégiales (AEC) et constitue un préalable d'inscription à l'examen d'entrée de la profession.

## Examen d'entrée

L'examen d'entrée dans la profession a pour but d'assurer au consommateur que les courtiers et les agents immobiliers possèdent les connaissances et les compétences nécessaires pour lui offrir un service adéquat. ▶





### Info ACAIQ

Info ACAIQ est le centre de renseignements de l'Association des courtiers et agents immobiliers du Québec. Il fournit aux consommateurs et aux membres de la profession de l'information concernant notamment la *Loi sur le courtage immobilier* et ses règlements, le contrat de courtage, la promesse d'achat et les autres formulaires de courtage immobilier produits par l'Association, ainsi que sur toute question relative aux activités, produits et services de l'ACAIQ.

### Assistance ACAIQ

Le Service d'assistance, ou Assistance ACAIQ, est la porte d'entrée pour solliciter l'aide de l'Association et dénoncer les cas d'infraction. Qu'elles soient soumises par un consommateur ou un membre de l'Association, les

demandes visant à obtenir l'aide de l'ACAIQ pour solutionner un différend seront traitées par un analyste du Service d'assistance. Celui-ci pourra fournir les informations concernant les recours possibles et intervenir auprès du courtier ou de l'agent afin d'aider à trouver une solution au problème.

### Comité d'inspection professionnelle

Le rôle du comité d'inspection professionnelle consiste à s'assurer que les méthodes de travail des courtiers et des agents immobiliers sont conformes aux règles de la profession. Il procède donc à l'inspection des dossiers, livres et registres des membres et fait les recommandations appropriées.

### Syndic

Le rôle du syndic est de faire enquête s'il a des motifs de croire que des actes à l'encontre de la *Loi sur le courtage immobilier* et ses règlements ont été posés par des courtiers ou des agents immobiliers. Si c'est le cas, il dépose une plainte devant le comité de discipline.





### Comité de discipline

Le comité de discipline a le pouvoir d'imposer des amendes, de suspendre voire même d'annuler le droit de pratique des courtiers ou des agents immobiliers ayant contrevenu à la réglementation en vigueur. Cependant, il ne peut pas indemniser ni dédommager les personnes lésées.

### Exercice illégal

Les demandes concernant une personne qui ne détient pas de certificat d'exercice et par conséquent, qui n'est pas membre de l'Association, sont traitées par le Service des affaires juridiques. Si l'enquête démontrait que cet individu a commis une infraction aux dispositions de la *Loi sur le courtage immobilier* et de ses règlements, l'Association pourrait tenter une poursuite devant la Cour du Québec - Chambres criminelle et pénale. La personne qui a fait la demande d'assistance sera peut-être citée à comparaître comme témoin, durant le procès.

### Assurance-responsabilité professionnelle

L'assurance-responsabilité professionnelle que doivent souscrire les courtiers immobiliers offre une protection financière supplémentaire au consommateur en cas de faute, erreur, négligence ou omission.

### Fonds d'indemnisation du courtage immobilier

Le Fonds d'indemnisation du courtage immobilier a le pouvoir d'indemniser le consommateur victime d'une fraude, d'une opération malhonnête ou d'un détournement de fonds qui doivent être déposés dans un compte en fidéicommis.







# Quel montant puis-je me permettre d'investir dans l'achat de ma maison ?

## Analyse de votre capacité financière

Avant d'entreprendre votre recherche d'une nouvelle maison, une analyse de vos besoins et une évaluation précise de votre capacité financière sont essentielles. Il vous faut établir un budget réaliste en tenant compte de vos habitudes de vie et de vos objectifs. Le but de cet exercice est de fixer un prix d'achat raisonnable. De cette façon, l'échantillonnage de votre recherche sera plus précis et vous éviterez de vous exposer à la tentation d'un immeuble trop cher pour vos moyens.

L'élément clé de cet exercice est la précision. Il faut se rappeler qu'un budget a une utilité dans la mesure où il tient compte de l'ensemble de vos besoins et de votre situation personnelle ou familiale.

## Estimation de la valeur maximale de votre prêt hypothécaire

La plupart des prêteurs hypothécaires utilisent deux ratios pour établir le montant maximal du prêt pouvant être consenti pour un propriétaire occupant, soit les ratios ABD et ATD.

### Le ratio ABD

Le ratio ABD (amortissement brut de la dette) établit à 32 % du revenu brut de l'emprunteur le montant maximum qui peut lui être consenti. Le ratio ABD = (capital + intérêts + taxes + chauffage + 50 % des frais de condo) ÷ revenu annuel brut. ▶





### Le ratio ATD

Le ratio ATD (amortissement total de la dette) établit quant à lui à 40 % du revenu brut de l'emprunteur le montant maximum qui peut lui être consenti parce qu'il tient également compte de l'endettement personnel.

Le ratio ATD = (capital + intérêts + taxes + chauffage + 50 % des frais de condo + paiement des dettes personnelles) ÷ revenu annuel brut.

### Calcul de votre budget mensuel de logement

Votre budget mensuel de logement représente le montant dont vous disposez pour habiter, financer et chauffer votre future maison, une fois que vous avez fait face à toutes vos autres obligations. Pour cet exercice, vous pouvez utiliser plusieurs données actuelles qui ne changeront pas lorsque vous serez devenu propriétaire de votre nouvelle maison : votre revenu familial net, vos dettes (prêt étudiant, prêt auto, etc.) et les dépenses courantes (nourriture, vêtements, assurances, frais divers, etc.) (voir Tableau 1).

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

Rappelez-vous qu'un budget est utile dans la mesure où il correspond à la réalité. C'est votre budget, plus que les méthodes de calcul de vos mensualités, qui vous éclairera sur les limites de votre emprunt hypothécaire.





TABLEAU 1		
CALCUL DU BUDGET MENSUEL DE LOGEMENT		
Épicerie et repas à l'extérieur (incluant la bière et le vin)		\$
Habillement et dépenses personnelles		\$
Transport en commun		\$
Prêt auto		\$
Auto		
- essence, huile		\$
- entretien et réparations		\$
- assurances et permis		\$
Électricité		\$
Eau		\$
Entretien et réparations		\$
Téléphone		\$
Ligne Internet		\$
Câblodistribution		\$
Loisirs (sorties, cinéma, théâtre, sports, etc.)		\$
Livres, journaux et magazines		\$
Cassettes et disques compacts		\$
Meubles et autres biens de consommation		\$
Épargne (REER, etc.)		\$
Frais de carte(s) de crédit		\$
Assurance-habitation		\$
Assurance-vie		\$
Autres		\$
Total de vos dépenses familiales mensuelles		\$
SOMMAIRE DES CALCULS		
Revenu familial net		\$
-		
Dépenses familiales mensuelles (ci-dessus)		\$
=		
Budget mensuel de logement *		\$

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



# Quel est le montant du financement dont j'ai besoin ?

L'une des principales préoccupations de l'acheteur immobilier concerne le financement hypothécaire. Pour déterminer le montant que vous avez besoin d'emprunter, vous devez connaître le prix d'achat de l'immeuble et le total des dépenses que vous devrez assumer au comptant. Le sommaire de ces calculs vous permettra de déterminer le montant du financement dont vous aurez besoin pour l'achat de votre maison (voir Tableau 3).

## Débours au comptant

Vous devez prévoir plusieurs débours au comptant lorsque vous achetez une maison. L'estimation de ces dépenses est nécessaire afin de déterminer le montant que vous avez besoin d'emprunter pour financer l'acquisition de votre nouvelle résidence.

## Acompte

Lorsque sera venu le moment de présenter votre promesse d'achat, vous déposerez probablement un acompte sur le prix de la maison convoitée, dans le but de démontrer votre sérieux en tant qu'acheteur. Vous devez prévoir un débours au comptant à cet effet. Cet acompte fera partie intégrante de la mise de fonds.

## Mise de fonds

La mise de fonds représente très certainement le plus important débours requis au moment de l'achat. Une mise de fonds élevée signifie que les versements mensuels servant à rembourser l'emprunt hypothécaire seront moindres. Par ailleurs, une mise de fonds inférieure à 25 % du prix d'achat signifie que le prêt hypothécaire doit être assuré par la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) ou par GE Capital Assurance Hypothèque Canada. Il faut prévoir une prime d'assurance établie selon un pourcentage du prêt accordé qui sera ajoutée au montant du prêt et une taxe provinciale de 9 % sur ladite assurance, payable lors de la signature chez le notaire.



## Frais indirects

Plusieurs frais indirects doivent être assumés lorsque vous achetez une maison. En effet, il faut prévoir des coûts pour l'inspection du bâtiment, l'évaluation de la propriété, la demande de prêt, le notaire, les taxes, les assurances, etc. (voir Tableau 2). L'emprunteur doit être en mesure de prouver qu'il dispose d'une somme équivalant à 1,5 % du prix d'achat pour couvrir les frais indirects. ▶

TABLEAU 2	
CALCUL DES FRAIS INDIRECTS	
Inspection du bâtiment	\$
Frais juridiques et honoraires du notaire	\$
TPS/TVQ (maison neuve)	\$
Taxe de mutation	
Ajustements et répartition des taxes	\$
Frais de copropriété (s'il y a lieu)	\$
Certificat de qualité et de quantité d'eau (puits artésien)	\$
Taxe sur la prime d'assurance prêt-hypothécaire	\$
Frais de déménagement	\$
Rénovations et réparations	\$
Meubles, appareils ménagers, tentures, tapis, peinture, etc.	\$
Raccordement aux services publics (maison neuve)	\$
Assurance-habitation	\$
Autres	\$
Total	\$



TABLEAU 3

## CALCUL DU FINANCEMENT REQUIS

Prix d'achat de l'immeuble	\$
+ Frais indirects	\$
= Coût d'acquisition	\$
– Acompte	\$
– Mise de fonds (incluant valeur nette de l'immeuble précédent)	\$
= Financement requis	\$

### Sommaire des calculs

Maintenant que vous avez passé en revue l'ensemble des dépenses reliées à l'acquisition de votre maison, il vous reste à faire le sommaire de vos calculs (voir Tableau 3). Inscrivez d'abord le prix de l'immeuble. Additionnez le montant total des frais indirects que vous avez calculés au Tableau 2. Vous obtiendrez ainsi le coût d'acquisition de votre nouvelle maison.

Soustrayez ensuite de ce montant l'acompte, la mise de fonds et le fruit de la vente de votre immeuble actuel si vous étiez déjà propriétaire. Le total de ces calculs déterminera le montant de financement nécessaire à l'acquisition de votre nouvelle maison.

Vous êtes maintenant en mesure de vérifier si l'emprunt nécessaire à l'achat de votre maison s'intègre bien à votre budget. N'hésitez pas à faire les changements qui s'imposent et à modifier vos objectifs si nécessaire.

### Régime d'accession à la propriété

Le Régime d'accession à la propriété (R.A.P.) peut représenter une avenue intéressante lorsqu'on désire utiliser les fonds contenus dans son Régime enregistré d'épargne-retraite (REER) pour les affecter à l'achat de sa maison. Chaque acheteur peut ainsi retirer jusqu'à concurrence de 20 000 \$ de son régime, sans avoir à payer d'impôt au moment du retrait. Les fonds doivent cependant avoir été déposés dans le REER depuis au moins 90 jours.

Le montant retiré doit être remboursé au REER sur une période de quinze ans, à raison de 1/15 du montant par année. Par exemple, le remboursement annuel à prévoir, à la suite de l'utilisation d'une somme de 15 000 \$ placés dans un REER, serait de 1 000 \$ par année (soit un quinzième des 15 000 \$) pendant 15 années consécutives. Si le bénéficiaire du programme ne parvenait pas à s'acquitter de cette condition, le montant non remboursé serait ajouté à son revenu annuel brut.



TABLEAU 4

## PAIEMENT MENSUEL PAR TRANCHE DE 1 000 \$ EMPRUNTÉS

TAUX	COÛT / 1 000\$	TAUX	COÛT / 1 000\$	TAUX	COÛT / 1 000\$
4,0 %	5,26 \$	6,5 %	6,70 \$	9,0 %	8,28 \$
4,5 %	5,54 \$	7,0 %	7,01 \$	9,5 %	8,62 \$
5,0 %	5,82 \$	7,5 %	7,32 \$	10,0 %	8,95 \$
5,5 %	6,11 \$	8,0 %	7,64 \$	10,5 %	9,29 \$
6,0 %	6,40 \$	8,5 %	7,95 \$	11,0 %	9,63 \$

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

### Conditions d'admissibilité

L'acheteur ne doit pas avoir été propriétaire de son lieu de résidence principale au cours des cinq dernières années ou vivre avec un conjoint qui est propriétaire d'une résidence principale. De plus, l'acheteur doit avoir remboursé tous les fonds qu'il pourrait avoir retirés de son REER dans le cadre du RAP antérieurement à cette période.

### Habitations admissibles

Tous les types d'habitations, neuves ou existantes, se qualifient. L'habitation doit être située au Canada, ne pas avoir été votre propriété, ni celle de votre conjoint, plus de 30 jours avant le retrait effectué. L'habitation doit aussi être occupée comme lieu de résidence principale moins d'un an après son acquisition ou sa construction.

Pour l'utilisation du tableau ci-dessus, vous devez multiplier le nombre de tranches de 1 000 \$ de votre emprunt hypothécaire par le coût établi par tranche de 1 000 \$ empruntés. Le résultat obtenu ne devrait pas excéder le montant prévu à votre budget de logement (voir Tableau 1 en page 15).

Par exemple, si votre taux d'intérêt est 6,5 % et que le montant de votre emprunt hypothécaire s'élève à 100 000 \$, il vous en coûtera 670 \$ par mois pour le remboursement de votre hypothèque (100 tranches de 1 000 \$ empruntés X 6,70 \$ = 670 \$).

N.B. : Plus la période d'amortissement est courte, moins le montant total d'intérêt à payer sera élevé (en supposant que le taux d'intérêt demeure constant tout au long de la période d'amortissement). Vous avez donc intérêt à privilégier la plus courte période d'amortissement possible.





# Le choix de votre maison

## Le bilan de vos besoins

Vous avez une idée précise de votre capacité financière et avez établi votre budget en conséquence. La prochaine étape consiste à faire le bilan de vos besoins. Cet exercice vous permettra de faire le point sur l'ensemble de vos priorités, ce qui facilitera vos recherches et guidera votre courtier ou agent immobilier. Vous trouverez ci-dessous les principaux éléments à considérer afin de préciser vos attentes.

## Type de propriété

Recherchez-vous une maison unifamiliale, un duplex ou une maison de ville ? Voulez-vous une maison neuve ou usagée ? Souhaitez-vous être le propriétaire de la maison et du terrain ou préférez-vous un logement en copropriété où seule l'unité résidentielle vous appartiendra ?

## Caractéristiques du milieu

Cherchez-vous une maison au centre-ville ou en banlieue ? Préférez-vous les quartiers récents ? Quelle est votre tolérance au bruit et à la pollution ? Souhaitez-vous éviter les endroits à forte circulation automobile ? Attachez-vous de l'importance à l'état de développement du secteur où vous habitez ? Le règlement de zonage laisse-t-il de la place aux changements ?

## Proximité des services

Quels sont vos besoins en matière de transport en commun, de services publics ou commerciaux ? Accordez-vous une grande importance à la proximité de votre lieu de travail, des écoles, etc. ? Vous sentirez-vous plus en sécurité en habitant près d'un hôpital, d'un poste de police ou d'une caserne de pompiers ?

## Aspect intérieur

Quels sont vos besoins en terme d'espace ? De combien de chambres et de salles de bains avez-vous besoin ? Souhaitez-vous une maison climatisée ? Quels sont vos besoins de rangement ? Des pièces pour le lavage et le bricolage sont-elles nécessaires ? ▶





### Aspect extérieur

Quels sont vos besoins en matière de stationnement ? Êtes-vous un adepte du jardinage ? Si oui, quelles sont les conditions d'ensoleillement requises ? Souhaitez-vous une terrasse, un patio, une galerie, une piscine ?

### Besoins de rénovation

Êtes-vous à la recherche d'une maison ne nécessitant aucune amélioration ? Si vous envisagez la possibilité de faire vous-mêmes les travaux, avez-vous les compétences pour les effectuer ? Sinon, avez-vous évalué le coût des réparations ?

### L'organisation des recherches

L'organisation des recherches de votre maison ne constitue pas une simple étape, c'est la plus importante et souvent la plus longue. Il est d'ailleurs recommandé de prendre tout son temps avant d'acheter.

La clé du succès dans le choix de votre maison est de bien connaître vos besoins. Faites le point avec votre courtier ou votre agent sur vos priorités et tâchez d'identifier les caractéristiques que vous recherchez et qui pourraient faire l'objet de compromis. De cette façon, vous éviterez de perdre du temps à visiter des maisons trop chères, trop grandes ou ne répondant tout simplement pas à vos exigences.

### Délimiter le secteur géographique

Visitez les secteurs qui semblent le mieux répondre à vos besoins. Votre courtier ou agent immobilier pourra vous aider à dresser un échantillonnage de maisons correspondant à vos attentes. Il a accès à des renseignements détaillés sur les propriétés à vendre dans les secteurs qui vous intéressent et vous fera ainsi sauver un temps précieux.

### Choisir avec soin

Lorsque vous avez trouvé une maison qui vous convient, assurez-vous de la visiter à deux reprises au moins, de jour et de soir, une fois pendant la semaine et l'autre, pendant la fin de semaine. De cette façon, vous pourrez vérifier le niveau d'activité du quartier à des heures où vous risquez d'être souvent à la maison. Vous pourrez aussi apprécier le volume de circulation automobile, le bruit ambiant, l'éclairage de la rue, etc. Vérifiez tout : tapis, rideaux, appareils d'éclairage, etc.

Vous trouverez, à la page suivante, un exemple de fiche de visite qui vous sera utile pour prendre des notes. Retenez que la fiche descriptive fournie par le courtier du propriétaire vendeur pourra aussi vous aider à faire le point sur une propriété qui vous intéresse. Ce document contient une description détaillée de l'immeuble dans son état actuel et vous permet de prendre connaissance de tous les détails susceptibles de vous aider à vous faire une opinion éclairée avant de prendre votre décision. Il en est de même du formulaire intitulé « Déclarations du vendeur » dans lequel celui-ci fait part au meilleur de sa connaissance de renseignements sur l'état de l'immeuble.

Passez en revue la liste de vos priorités et prenez le temps de réfléchir. L'achat d'une maison qui ne répond pas bien à vos besoins ou qui comporte un défaut majeur peut avoir des conséquences sérieuses.



## Fiche de visite

Si vous êtes à la recherche d'une maison, il se peut que vous ayez à visiter plusieurs immeubles en vente dans la même journée. Lorsque vient le moment de faire le bilan de vos visites, il vous est généralement nécessaire de comparer les différents éléments qui ont su attirer votre attention. On se demande alors si la première maison visitée était orientée du bon côté pour l'ensoleillement, si la deuxième avait un foyer, si celle avec les lucarnes était climatisée ou si la petite blanche avait une thermopompe...

La fiche de visite a été conçue pour prendre note des caractéristiques d'un immeuble ou des commentaires qu'il vous inspire. Elle peut servir d'aide-mémoire tout en constituant un instrument de comparaison pratique lorsqu'on hésite entre deux immeubles (voir Tableau 5).

## Quelques éléments à vérifier

- Vérifiez l'état général de l'extérieur de la maison : toit, gouttières, revêtement, peinture, etc.
- La maison est-elle efficace au plan énergétique ? Est-elle bien isolée ? Les coûts de chauffage sont-ils élevés ?
- Qu'en est-il de la qualité et de la circulation de l'air ?
- La maison est-elle humide ? Y a-t-il des traces de moisissure ? Si oui, vérifiez s'il y a des fissures ou des fuites d'eau.
- Avez-vous des raisons de croire qu'il y a des problèmes structureux ? Des fenêtres coincées ou des planchers inégaux peuvent en être les indices.
- Actionnez les chasses d'eau et les robinets afin de vous assurer que la pression est suffisante.

## Déterminer la juste valeur marchande de l'immeuble

Si vous êtes intéressé par une propriété, il est important de vous faire une idée de sa valeur réelle sur le marché. Avec l'aide de votre courtier ou de votre agent, comparez la maison qui vous intéresse avec d'autres propriétés du voisinage et tâchez d'identifier les éléments qui peuvent agir positivement ou négativement sur le prix de vente demandé : site, dimensions, année de construction et état de conservation de l'immeuble, nombre de pièces et leur disposition, matériaux utilisés, aménagement du terrain, caractéristiques particulières du secteur, etc. Ces informations vous permettront de déterminer le prix que vous offrirez au vendeur. ▶



TABLEAU 5

## FICHE DE VISITE

**Adresse :****Courtier immobilier :**

- nom de l'agent :

- numéro de téléphone :

**Prix demandé :****Date d'occupation :****Type de construction :****Pièces**

- nombre total de pièces :

- nombre de chambres :

- nombre de salles de bains :

- nombre d'entrées :

**Intérieur**

- murs :

- planchers :

- luminaires :

- fenêtres :

**Superficie**

- terrain :

- immeuble :

- armoires :

- baignoires :

- douches :

**Dimensions**

- terrain :

- immeuble :

- espaces de rangement :

**Quartier**

- bruit :

**Extérieur :**

- revêtement :

- toiture :

- fenêtres :

- portes :

- garage :

- stationnement :

- sécurité :

- qualité de l'air et de l'eau :

- circulation :

- industries :

- activité commerciale :

- chemins de fer :

- risques d'inondation



SUIVE	
FICHE DE VISITE	
<b>Frais annuels</b>	<b>Aménagement intérieur</b>
- impôt foncier :	- entrée :
- taxe scolaire :	- cuisine :
- enlèvement des ordures :	- salon :
<b>Installations</b>	- salle de séjour :
- chauffage :	- chambres :
- système électrique :	- salles de bains :
- plomberie :	- sous-sol :
- climatisation :	<b>Distances</b>
<b>Éléments inclus</b>	- lieu de travail :
- recouvrements de plancher :	- services commerciaux :
- rideaux :	- écoles :
- électroménagers :	- police :
- cabanon :	- hôpital :
- piscine :	- clinique médicale :
- autres :	- dentiste :
<b>Éléments exclus :</b>	- transport en commun :
	<b>Copropriété</b>
<b>Aménagement extérieur</b>	- stationnement :
- orientation du terrain :	- espace d'entreposage :
- terrain paysager :	- aires récréatives :
- clôture :	
- terrasse ou balcon :	<b>Commentaires :</b>
- piscine :	
- allées :	



# Le contrat de courtage exclusif

## Achat d'un immeuble

L'acheteur d'un immeuble peut procéder de plusieurs façons pour mener à bien ses recherches et compléter sa transaction. Il peut choisir d'agir seul, auquel cas il pourrait être appelé à transiger directement avec le propriétaire de l'immeuble convoité si celui-ci a choisi de vendre sans utiliser les services d'un courtier. L'acheteur est alors laissé à lui-même, tant pour apprécier la valeur de l'immeuble que pour mener à bien la transaction.

L'acheteur peut aussi choisir d'avoir recours au service d'un courtier immobilier. Traditionnellement, le courtier immobilier qui accompagne un acheteur le fait sans contrat. Si l'acheteur transige sur une propriété vendue par le courtier avec lequel il fait ses démarches, celui-ci sera rétribué par le vendeur avec lequel il a un contrat de vente. Cela ne change rien au fait que le client du courtier demeure le vendeur et non l'acheteur.

Si l'acheteur transige sur une propriété mise en vente par un courtier autre que celui dont il a retenu les services, là non plus il n'aura pas à rétribuer directement le courtier puisque celui-ci le sera par l'autre courtier à titre de collaborateur.

L'acheteur peut aussi choisir de signer un contrat de courtage pour l'achat d'un immeuble, par lequel seront établis les objets et conditions du travail que devra effectuer le courtier, incluant une rétribution payée directement par l'acheteur au courtier. Bien qu'il ne s'agisse pas encore d'une pratique très répandue, il pourrait être avantageux pour un acheteur de convenir d'une telle entente dans certaines circonstances, particulièrement lorsque l'immeuble convoité est mis en vente directement par le propriétaire.

Il est recommandé à l'acheteur qui conclut une entente avec un courtier pour l'achat d'un immeuble d'utiliser le contrat type édité par l'Association des courtiers et agents immobiliers du Québec. Le Contrat de courtage exclusif – Achat d'un immeuble de l'ACAIQ a été élaboré de façon à assurer un maximum de protection au consommateur tout en établissant clairement les bases sur lesquelles le courtier agira. On y prévoit les caractéristiques essentielles et supplémentaires de l'immeuble souhaité, le prix et les conditions d'achat recherchés. Sont aussi prévues au contrat la rétribution du courtier acheteur, de même que les obligations respectives de l'acheteur et du courtier.



# La promesse d'achat

Ça y est, vous avez trouvé une maison qui répond à vos besoins et dont le prix correspond à vos moyens. Vous êtes maintenant prêt à faire une promesse d'achat. Votre courtier ou votre agent immobilier vous apportera une aide précieuse pour franchir cette étape sans difficulté.

La promesse d'achat est un document contractuel au moyen duquel une personne s'engage à acheter un immeuble. En retour, il signale également que le vendeur s'engage à vendre l'immeuble, une fois la promesse d'achat acceptée.

Il est à noter que l'utilisation par le courtier ou l'agent immobilier du formulaire de promesse d'achat de l'ACAIQ est obligatoire lorsqu'il s'agit d'un immeuble principalement résidentiel de moins de cinq logements appartenant à un particulier.

## Contenu de la promesse d'achat

### Identification des parties

La promesse d'achat doit identifier les parties liées par le contrat, soit le vendeur et l'acheteur. On doit y retrouver les noms et adresses de l'acheteur et du vendeur.

### Objet du contrat

Comme son nom l'indique, l'objet de la promesse d'achat est l'achat d'un immeuble.

### Description de l'immeuble

La promesse d'achat doit contenir une description détaillée de l'immeuble, incluant l'adresse, la désignation cadastrale, les mesures et la superficie du terrain.

Si l'immeuble est une copropriété, le contrat doit spécifier s'il s'agit d'une copropriété divisée ou indivise. Il faut également y spécifier le nombre d'espaces de stationnement et de rangement et les numéros correspondants. ▶





### Prix et acompte

La promesse d'achat doit indiquer de façon explicite le prix offert par l'acheteur. L'inscription du prix prévoit généralement que le paiement couvrira la totalité du montant au moment de la signature de l'acte de vente.

Au moment de déposer une promesse d'achat, l'acheteur peut remettre au courtier inscripteur un acompte sur l'achat de l'immeuble. Un espace est prévu à cette fin sur le formulaire de promesse d'achat. L'acompte qui doit être déposé dans un compte en fidéicommiss, peut également être remis au courtier collaborateur ou au notaire instrumentant si le courtier inscripteur n'a pas de compte en fidéicommiss. La somme remise suivant les termes de la promesse d'achat sera imputée au prix d'achat ou retournée à l'acheteur si la promesse devient nulle.

### Déclarations et obligations de l'acheteur

La promesse d'achat renferme une clause stipulant que l'acheteur a examiné l'immeuble et s'en dit satisfait. Il est d'ailleurs fortement recommandé de faire inspecter l'immeuble par un expert en bâtiment.

Dans le cas d'une copropriété, l'acheteur y précise qu'il a examiné la déclaration de copropriété, y compris le règlement de l'immeuble et le fonds de réserve, et s'en dit satisfait. Il est important de rendre la promesse d'achat conditionnelle à la vérification de ces documents.

La promesse d'achat stipule également que l'acheteur s'engage à payer le droit de mutation, une taxe imposée par les municipalités pour tout transfert du droit d'une propriété sur son territoire. Cette taxe est de 0,5 % du prix de vente (ou du montant de la contrepartie inscrite à l'acte de transfert, ou de la valeur inscrite au rôle d'évaluation municipale, selon le plus élevé) pour les premiers 50 000 \$, plus 1 % de 50 000 \$ à 250 000 \$, et 1,5 % de 250 000 \$ et plus (voir Tableau 6).

Les frais de l'acte de vente (frais de notaire) sont également à la charge de l'acheteur.

Finalement, les déclarations de l'acheteur stipulent que celui-ci ne doit pas vendre ses droits dans la promesse d'achat, à moins qu'il n'en ait l'autorisation écrite du vendeur.

### Déclarations et obligations du vendeur

Le vendeur fait lui aussi certaines déclarations dans le cadre de la promesse d'achat. Il est tenu de garantir à l'acheteur que le bien et ses accessoires sont exempts de vices cachés, à moins de le spécifier autrement dans la promesse d'achat. Le vendeur déclare notamment n'avoir connaissance d'aucun facteur susceptible de diminuer la valeur de l'immeuble. En plus des vices cachés, il continue a priori d'être responsable des vices qu'il connaissait mais qu'il n'a pas déclarés.



Le vendeur doit également déclarer n'avoir reçu aucun avis d'une autorité compétente indiquant que l'immeuble n'est pas conforme aux lois et règlements en vigueur, ni aucun avis d'un assureur auquel il n'aurait pas remédié.

Le vendeur doit attester que l'immeuble est muni d'un service d'aqueduc et d'égout ou d'autres éléments épurateurs, sinon il doit préciser les systèmes d'alimentation et d'évacuation des eaux.

Il doit confirmer que l'immeuble ne fait pas partie d'un ensemble immobilier, qu'il n'est pas assujéti à la *Loi sur la protection du territoire agricole*, qu'il n'est pas un bien culturel classé ou historique, conformément à la *Loi sur les biens culturels*.

Le vendeur doit également attester de la conformité de l'immeuble à la loi et aux règlements relatifs à la protection de l'environnement.

Lorsque l'immeuble comporte des baux, il doit en être fait mention dans les déclarations du vendeur.

### Livraison de l'immeuble

La promesse d'achat contient une clause dans laquelle le vendeur s'engage à livrer l'immeuble dans l'état où il se trouvait lors de l'examen de l'acheteur.

### Frais de remboursement et de radiation

Les frais liés au remboursement et à la radiation de toute créance garantie par hypothèque dont le paiement ne serait pas assumé par l'acquéreur sont à la charge du vendeur.

### Documents de propriété

La promesse d'achat précise les obligations du vendeur relativement aux titres de propriété. Ainsi, le vendeur doit fournir à l'acheteur un bon titre de propriété attestant que l'immeuble est libre de toute redevance, charge ou limitation de droit privé ou public autre que les servitudes habituelles. Il doit fournir des copies authentiques du titre d'acquisition ainsi que le certificat de localisation décrivant l'état actuel des lieux. Un nouveau certificat est à la charge du vendeur. ▶

TABLEAU 6

## EXEMPLES DE CALCUL DU DROIT DE MUTATION

PRIX DE VENTE	0 \$ à 50 000 \$		50 000 \$ à 250 000 \$		250 000 \$ et plus		TOTAL	
	(0,5 %)		(1 %)		(1,5 %)			
78 500 \$	▶	250 \$	+	285 \$	+	-	=	535 \$
100 000 \$	▶	250 \$	+	500 \$	+	-	=	750 \$
125 000 \$	▶	250 \$	+	750 \$	+	-	=	1 000 \$
400 000 \$	▶	250 \$	+	2 000 \$	+	2 250 \$	=	4 500 \$



### **Vice ou irrégularité**

La promesse d'achat prévoit un mécanisme au cas où l'acheteur découvrirait un vice ou une irrégularité affectant les titres ou une non-conformité à une garantie offerte par le vendeur, après la signature de la promesse d'achat.

### **Intervention du conjoint**

La promesse d'achat contient aussi une clause prévoyant que le vendeur doit fournir une preuve de consentement du conjoint si le régime matrimonial le rend nécessaire.

### **Déclarations et obligations communes aux parties**

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

- le choix d'un notaire pour la signature de l'acte de vente ;
- les répartitions relatives aux taxes foncières, aux taxes générales, aux dépenses de copropriété, aux réserves de combustible et aux revenus et dépenses afférents à l'immeuble ;
- la date de signature de l'acte de vente ;
- la retenue chez le notaire de la rétribution du courtier ;
- les éléments, accessoires ou biens inclus et exclus ainsi que les appareils en location.

### **Référence aux annexes**

La promesse d'achat peut contenir une référence à des annexes. Ces dernières font partie intégrante de la promesse d'achat. L'Annexe A, par exemple, contient toutes les

clauses relatives au prix et au financement, tandis que l'Annexe B comporte les clauses-types applicables à la transaction, dont la clause d'inspection de l'immeuble. Il en existe d'autres comme l'Annexe G, l'Annexe Pyrite, les Déclarations du vendeur, etc.

### **Conditions d'acceptation**

Les conditions d'acceptation de la promesse d'achat établissent les délais de l'acceptation et de la notification. Le délai d'acceptation de la promesse d'achat établit la date et l'heure limites fixées au vendeur pour accepter la promesse d'achat. Pendant ce délai, l'acheteur ne peut retirer sa promesse d'achat. Le délai de notification de l'acceptation établit la période pendant laquelle l'acceptation doit être notifiée par le vendeur à l'acheteur pour être valide. Ces délais sont importants ; s'ils ne sont pas respectés, la promesse d'achat est nulle et non avenue.

Notez, par ailleurs, qu'une contre-proposition peut être faite en dehors du délai d'acceptation.

### **Signatures**

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



## À RETENIR

Une promesse d'achat est un contrat qui engage l'acheteur de façon irrévocable.

### Conditions

Assurez-vous que toutes vos conditions sont inscrites sur la promesse d'achat : acceptation du prêt hypothécaire, inspection du bâtiment, inspection du foyer, etc. Si la maison qui vous intéresse est située en région rurale, faites faire un test d'eau (qualité et quantité) et une vérification de ce qui existe comme système d'épuration des eaux.

Si votre promesse d'achat comporte des conditions, prenez soin d'inscrire au contrat leur date d'expiration.

### Éléments inclus dans la vente

Si vous voulez inclure dans la vente des éléments tels les électroménagers, les lustres, les pare-fenêtres, le cabanon, la piscine, la table de billard, etc., vous devez les identifier individuellement sur la promesse d'achat car ils ne pourront pas faire l'objet d'une réclamation après sa signature, à moins que le vendeur n'y consente. Pour des articles de valeur, il est prudent d'inscrire le numéro d'enregistrement et la marque, si possible.

### Vérification des dates inscrites

Vérifiez avec soin les dates inscrites pour la prise de possession, les répartitions et l'acte de vente. Il ne faut jamais inscrire « à déterminer » à la place de la date.

### Dépôt en fidéicommis

Au moment de présenter votre promesse d'achat, il est préférable de déposer un acompte qui sera appliqué à votre mise de fonds ou vous sera retourné si la transaction ne se concrétise pas. Une fois la promesse d'achat acceptée, le courtier déposera l'argent dans un compte en fidéicommis. Votre dépôt ne sera protégé par le Fonds d'indemnisation du courtage immobilier jusqu'à concurrence de 15 000 \$ par transaction que s'il est déposé dans un compte appartenant à un courtier immobilier.

### Certificat de localisation

Il est important de vous assurer que le certificat de localisation fourni par le vendeur correspond à la réalité.



# La contre-proposition

Le propriétaire-vendeur de l'immeuble peut accepter ou refuser toute promesse d'achat qui lui est présentée. Il peut également faire une contre-proposition qui a, comme premier effet, de signaler à l'acheteur le refus de la promesse d'achat. Elle permet aussi au vendeur d'accompagner son refus d'une nouvelle proposition qui lui serait acceptable, par exemple, pour inclure ou exclure certains éléments, modifier le prix de vente ou tout simplement apporter une précision à l'offre. À son tour, l'acheteur peut utiliser un formulaire de contre-proposition en réponse à une contre-proposition du vendeur, et ainsi de suite.

## Changements

Toute contre-proposition a pour effet d'annuler les contre-propositions précédentes faites par l'acheteur ou le vendeur. Il faut, en tenant compte des mentions à la promesse d'achat, reprendre tous les éléments inclus et exclus, y compris ceux retenus par les parties lors des étapes précédentes.

L'entente qui liera l'acheteur et le vendeur, sera constituée de la promesse d'achat telle qu'elle a été modifiée par la dernière contre-proposition

## Conditions d'acceptation

Les conditions d'acceptation de la contre-proposition établissent les délais de son acceptation et de sa notification. Ainsi, comme pour la promesse d'achat, le délai d'acceptation de la contre-proposition établit la date et l'heure limites fixées pour l'accepter. Pendant ce délai, le proposant ne peut retirer sa contre-proposition, et le délai de notification de l'acceptation établit la date et l'heure pendant lesquelles l'acceptation doit être notifiée pour être valide.





# Le recours à des services spécialisés

Faire affaire avec des personnes dûment qualifiées, dont les services sont couverts par une assurance responsabilité professionnelle, ne peut que réduire les risques de mauvaises surprises.

## Principaux services employés dans le cadre de l'achat d'un immeuble

### Inspecteur en bâtiment

L'inspection en bâtiment est une étape importante d'une transaction immobilière. Elle constitue un élément clé de la protection du public. Le courtier et l'agent immobiliers ont donc l'obligation de recommander à l'acheteur de faire effectuer une inspection complète de l'immeuble.

L'ACAIQ, en collaboration avec l'Association des inspecteurs en bâtiments du Québec (AIBQ), ont établi des normes de pratique qui sont publiées sous forme de brochure. Ces normes fournissent des lignes directrices minimales pour l'inspection ainsi que pour le rapport d'inspection.

Un formulaire appelé « Convention de service d'inspection » a été conçu afin d'établir les modalités du service offert par l'inspecteur.

De plus, un formulaire appelé « Déclarations du vendeur sur l'immeuble » a aussi été conçu afin de sécuriser la transaction. Il aide les

courtiers et les agents à obtenir des vendeurs les renseignements pertinents sur l'immeuble visé. Il faut se rappeler qu'en vertu de la clause 8 du contrat de courtage, le vendeur doit déclarer, au meilleur de sa connaissance, les renseignements portant sur son immeuble. Ce formulaire doit donc toujours être rempli et il peut remplacer adéquatement celui que certains inspecteurs en bâtiment font remplir.

### Arpenteur-géomètre

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

### Courtier en prêts hypothécaires

Un courtier immobilier oeuvrant dans le domaine hypothécaire peut vous aider à identifier les prêts les plus avantageux sur le marché en tenant compte de vos besoins et du type de prêt recherché.

### Notaire

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



# Le prêt hypothécaire

La plupart des gens ont besoin de contracter un prêt hypothécaire afin de financer l'achat de leur maison. Le prêt hypothécaire est un mode de financement dans lequel l'immeuble constitue une garantie de paiement de la dette. Comme nous l'avons indiqué précédemment, le montant à emprunter varie en fonction de ceux que vous avez choisi de déboursier pour l'acompte et la mise de fonds. Plus ces montants sont importants, moins l'emprunt requis l'est. Pour connaître vos besoins de financement, consultez la section « Quel est le montant du financement dont j'ai besoin ? ».

Le montant emprunté est le capital, à partir duquel sont calculés les intérêts à payer selon les taux d'intérêt du marché des prêteurs. Les taux d'intérêt sont influencés par de multiples facteurs économiques et leur comportement est difficile à prévoir. C'est pourquoi nous vous recommandons de choisir votre prêt en tenant compte de l'évolution récente des taux offerts sur le marché.

Les versements mensuels sont établis en fonction du terme, généralement fixé entre six mois et cinq ans, et de l'amortissement du prêt, en tenant compte du taux hypothécaire.

Le nombre d'années requis pour compléter le remboursement de l'emprunt est l'amortissement. Ce dernier est habituellement établi sur une période de 10 à 25 ans.

La valeur nette de l'immeuble est calculée en soustrayant du montant payé la partie non remboursée du prêt.

## Types de prêts

Différents types de prêts hypothécaires sont disponibles sur le marché. Vous devez déterminer celui qui correspond le mieux à vos besoins. C'est pourquoi nous vous recommandons de le magasiner avec soin afin d'obtenir les meilleures conditions possibles. Recourez aux services d'un courtier en prêts hypothécaires pour vous aider dans vos démarches.



# Le transfert de la propriété

Une fois la promesse d'achat ou la contre-proposition acceptée et toutes les conditions réalisées, l'étape suivante consiste à officialiser la transaction. Les deux principales composantes de cette étape sont l'examen des titres et l'acte de vente. Le transfert de la propriété requiert la participation d'un notaire, mais votre courtier ou agent immobilier continue de jouer un rôle central à cette étape de la transaction immobilière. Il s'assurera notamment que tous les documents requis sont disponibles et apportera son aide en cas de difficultés.

## Examen des titres

En effectuant les recherches nécessaires, le notaire vérifiera si votre vendeur est le véritable propriétaire de l'immeuble, s'il a le droit et la capacité de vendre, si son conjoint ou d'autres personnes doivent consentir à la vente, etc.

À l'aide du certificat de localisation, il pourra vérifier si les dimensions du terrain sont exactes, si l'immeuble est bien érigé sur le terrain vendu, si la maison a été construite conformément aux règlements municipaux et aux lois de zonage. Il vérifiera également si la propriété du voisin empiète sur le terrain, s'il existe des droits de passage, etc.

Par l'examen des titres, le notaire pourra déceler les charges ou droits réels susceptibles d'affecter ou de limiter le droit de propriété.

## Acte de vente

L'étape finale de la transaction est la rédaction de l'acte de vente, qui a pour effet d'officialiser l'achat de l'immeuble. Le notaire y précisera notamment les clauses et conditions essentielles à la protection de vos droits.

## Inscription des droits de propriété

Une fois l'acte de vente conclu, le notaire verra à inscrire la transaction au Bureau de la publicité des droits. Il peut retenir les fonds tant que cette étape n'a pas été franchie.







# N'ayez pas peur de poser **toutes vos questions** à votre courtier ou agent immobilier

Vous vous apprêtez à réaliser une transaction immobilière et mille questions vous assaillent encore. N'hésitez pas, posez-les à votre courtier ou agent immobilier. Si vous n'obtenez pas entière satisfaction, entrez en contact avec le directeur de l'établissement ou le courtier au nom duquel travaille votre agent. Il fera en sorte que vous puissiez prendre une décision en toute connaissance de cause.

## Info ACAIQ

Le centre de renseignements Info ACAIQ peut également vous fournir de l'information concernant la *Loi sur le courtage immobilier* et ses règlements, le contrat de courtage, la promesse d'achat et les autres formulaires édités par l'Association, ainsi que sur toute question relative aux activités, produits et services de l'ACAIQ.

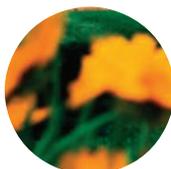
## Info ACAIQ

(450) 462-9800 ou 1 800 440-7170

info@acaiq.com

## Assistance ACAIQ

Le Service d'assistance, ou Assistance ACAIQ, est la porte d'entrée pour solliciter l'aide de l'Association et dénoncer les cas d'infraction. Qu'elles soient soumises par un consommateur ou un membre de l'Association, toutes les demandes d'assistance sont reçues par ce service qui en fait l'analyse pour déterminer la nature du problème et laquelle des différentes ressources de l'Association est la plus apte à le traiter.







# Liens utiles

## Associations immobilières

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

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

## Organismes de protection du consommateur

### Fonds d'indemnisation du courtage immobilier

[www.indemnisation.org](http://www.indemnisation.org)

✉ [info@indemnisation.org](mailto:info@indemnisation.org)

### Option consommateurs

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

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

### Protégez-vous

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

✉ [courrier@protegez-vous.qc.ca](mailto:courrier@protegez-vous.qc.ca)

### Service d'aide au consommateur (SAC)

[www.service-aide-consommateur.qc.ca](http://www.service-aide-consommateur.qc.ca)

✉ [sac\\_04@inno.org](mailto:sac_04@inno.org)

## Organismes gouvernementaux

### Office de la protection du consommateur

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

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

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

### Société d'habitation du Québec

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

## Organismes professionnels

### Association des inspecteurs en bâtiments du Québec (AIBQ)

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

### Chambre des notaires du Québec

[www.cdnq.org](http://www.cdnq.org)

✉ [admin@cdnq.org](mailto:admin@cdnq.org)

### Ordre des arpenteurs-géomètres du Québec

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

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

## Sites de recherche

### Multiple Listing Service (MLS) Canada

[www.sia.ca](http://www.sia.ca)





# Glossaire

## A

### **Acompte**

Somme d'argent qui accompagne la promesse d'achat d'un bien immeuble. L'acompte doit être déposé dans un compte en fidéicommiss et sera déduit du solde à déboursier au moment de la signature de l'acte de vente, ou il sera remboursé au signataire de la promesse d'achat si la vente ne se réalise pas.

### **Acte de vente**

Contrat habituellement préparé par un notaire, qui a pour effet d'officialiser la vente d'un immeuble à un acheteur.

### **Agent immobilier**

Personne physique détenant un certificat d'exercice délivré par l'Association des courtiers et agents immobiliers du Québec, l'autorisant à se livrer à des opérations de courtage pour l'achat, la vente ou la location de biens immeubles.

L'agent immobilier n'est autorisé à agir que pour et au nom d'un courtier. Il agit en tant que représentant du courtier.

### **Amortissement**

Période nécessaire pour s'acquitter d'un emprunt hypothécaire et compléter la totalité du remboursement en effectuant les versements régulièrement. L'amortissement est généralement calculé sur la base de durées fixes de 10, 15, 20 ou 25 ans.

### **Association des courtiers et agents immobiliers du Québec**

Organisme créé par la *Loi sur le courtage immobilier* dont la mission principale consiste à protéger le public par l'encadrement de la pratique de tous les professionnels du courtage immobilier exerçant au Québec.

### **Assurance-prêt hypothécaire**

Assurance souscrite par l'acheteur d'un immeuble dans le but de garantir le paiement des mensualités prévues pour le remboursement total d'un prêt hypothécaire.

N.B. : Une mise de fonds inférieure à 25 % du prix payé pour l'achat de l'immeuble signifie que le prêt doit obligatoirement être assuré par la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) ou par GE Capital Assurance Hypothèque Canada.

### **Assurance-responsabilité professionnelle**

L'assurance-responsabilité professionnelle est souscrite par les courtiers immobiliers pour se prémunir contre les conséquences pécuniaires des fautes, erreurs, négligences ou omissions dont leurs représentants ou eux-mêmes pourraient se rendre responsables dans l'exercice de leurs fonctions.



## Cadastre

Registre public contenant les informations techniques relatives à chacun des immeubles d'une région donnée (lot). Chaque propriété répertoriée dans le cadastre possède un numéro de lot qui sert à faire publier les droits s'y rapportant.

## Certificat de localisation

Document comportant un rapport et un plan, dans lequel l'arpenteur-géomètre exprime son opinion sur la situation et la condition actuelle d'un immeuble par rapport aux titres, au cadastre ainsi qu'aux lois et règlements pouvant l'affecter.

## Certificat d'exercice

Permis d'exercice délivré par l'Association des courtiers et agents immobiliers du Québec à toute personne physique, société ou personne morale satisfaisant aux exigences prescrites par la loi pour exercer des activités de courtage immobilier au Québec. L'obtention du certificat d'exercice de l'ACAIQ est conditionnelle à la réussite d'une série de cours spécialisés en courtage immobilier et de l'examen d'entrée de la profession.

## Compte en fidéicommiss

Compte de dépôt d'une institution financière dans lequel un courtier immobilier peut déposer les sommes qui lui sont confiées par autrui dans le cadre d'une transaction immobilière.

Au moment de déposer une promesse d'achat, l'acheteur remet souvent au courtier inscripteur un acompte sur l'achat de l'immeuble. Cet acompte doit être déposé dans un compte en fidéicommiss.

## Contrat de courtage

Entente par laquelle une personne autorise un courtier immobilier à agir pour une période déterminée, à titre d'intermédiaire pour l'achat, la vente, la location ou l'échange de biens immeubles. Le contrat de courtage consigne officiellement les droits et les obligations du courtier et de son client au moyen d'un échange de consentement.

Le contrat de courtage exclusif engage le client à ne pas recourir, pour la durée du contrat, aux services d'un autre courtier que celui avec qui il a conclu ce contrat. De même, le contrat de courtage exclusif stipule habituellement que le client signataire du contrat ne peut s'acquitter lui-même de la vente ou de l'achat de l'immeuble.

## Contre-proposition

Proposition en réponse à une promesse d'achat ou à une contre-proposition, qui constitue en soi une nouvelle promesse.

N.B. : La contre-proposition a comme premier effet de signaler le refus d'une proposition de l'autre partie à la transaction.

## Copropriété

Immeuble dont la propriété est répartie entre plusieurs propriétaires. Droit de propriété partagé entre plusieurs personnes, qui porte sur un même bien ou ensemble de biens.

On dit d'une copropriété qu'elle est indivise lorsque le droit de propriété ne s'accompagne pas d'une division matérielle du bien.

La copropriété est dite divise lorsque le droit de propriété se répartit entre les copropriétaires par fractions (lots) comprenant chacune une partie privative, matériellement divisée, et une quote-part des parties communes.



### **Courtage immobilier**

Activité professionnelle des courtiers et des agents immobiliers. Ensemble des opérations de courtage et des actes professionnels posés par les courtiers et agents immobiliers relativement à l'achat, la vente, la location ou l'échange de biens immeubles. Profession dont l'exercice est réservé exclusivement aux détenteurs d'un certificat d'exercice délivré par l'Association des courtiers et agents immobiliers du Québec.

### **Courtier immobilier**

Personne physique, société ou personne morale détenant un certificat d'exercice délivré par l'Association des courtiers et agents immobiliers du Québec, et les autorisant à se livrer pour autrui à des opérations de courtage pour l'achat, la vente, la location ou l'échange de biens immeubles, contre rétribution. Le courtier immobilier peut employer des courtiers ou des agents immobiliers afin de le représenter. La loi attribue d'ailleurs au courtier l'entière responsabilité des actes professionnels posés par les personnes qui le représentent.

### **Désignation cadastrale**

Informations relatives à un immeuble (emplacement, surface, valeur, etc.), contenues dans le cadastre d'une région donnée.

### **Droit de dédit**

Privilège que détient une personne physique de se dédire de son contrat de courtage immobilier pour la vente de son immeuble dans les trois jours suivant la réception du double du contrat signé des deux parties, à moins d'une renonciation écrite. Après ce délai, si le contrat contient la mention « irrévocable », on ne peut y mettre fin sous aucun prétexte ni en modifier la durée, à moins que le courtier ou l'agent n'y consente.

N.B. : Le droit de dédit s'applique lorsque le contrat porte sur un immeuble principalement résidentiel de moins de cinq logements.

### **Droit de mutation (taxe de bienvenue)**

Taxe imposée par les municipalités pour tout transfert du droit d'une propriété sur son territoire.

### **Droit de propriété**

Reconnaissance qui confère au propriétaire d'un bien le droit d'en user, d'en jouir et d'en disposer librement et complètement, sous réserve des limites et des conditions fixées par la loi.

### **Évaluation**

Procédé qui consiste à estimer la valeur marchande d'un immeuble, en fonction de l'état général de ses composantes et de ses caractéristiques particulières. L'évaluation est souvent le résultat d'une comparaison avec des immeubles semblables en vente ou vendus récemment dans la même région.



# F

## Fiche descriptive

Document sur lequel un courtier ou un agent immobilier présente les caractéristiques (année de construction, taxes, dimensions, etc.) d'un immeuble faisant l'objet d'un contrat de courtage immobilier.

## Financement

Moyen utilisé par l'acheteur pour lui permettre d'acquérir un immeuble. Ressource monétaire, souvent sous la forme d'un prêt hypothécaire fourni à l'acheteur par une institution financière pour l'acquisition d'un immeuble (voir Prêt hypothécaire).

## Fonds d'indemnisation du courtage immobilier

Organisme créé par la *Loi sur le courtage immobilier*, auquel tous les courtiers et agents immobiliers du Québec cotisent pour indemniser le consommateur victime d'un courtier ou d'un agent immobilier pour les cas de fraude, d'opération malhonnête ou de détournement de fonds ou d'autres biens qui, en application de la *Loi sur le courtage immobilier*, doivent être déposés dans un compte en fidéicommis.

## Frais indirects

Dépenses complémentaires à assumer lors de l'achat d'un immeuble, pour défrayer l'inspection du bâtiment, l'évaluation de la propriété, la demande de prêt, le notaire, les taxes, les assurances, etc.

## Frais de copropriété

Dépenses reliées à l'entretien et à la gestion des espaces communs d'une copropriété. Mensualité généralement fixe permettant également de constituer un fonds pour assumer les dépenses courantes et imprévues (réparation, remplacement de matériel, etc.).

## Frais de vente

Dépenses complémentaires à assumer lors de la vente d'un immeuble, pour défrayer le solde du prêt hypothécaire, la rétribution à payer au courtier immobilier, le notaire, l'ajustement des taxes, etc.

## Hypothèque

Droit réel accordé à un créancier sur un immeuble en garantie du paiement de la dette. Ce droit donne au créancier, en cas de non-respect des conditions de remboursement par l'emprunteur, la possibilité d'exercer certains recours telles la prise en paiement de l'immeuble ou sa mise en vente sous contrôle de justice (voir Financement et Prêt hypothécaire).

## Inspection du bâtiment

Vérification générale de l'état des principales composantes d'un immeuble (fondation, structure, toiture, système de chauffage, système électrique, etc.) pour en déterminer la condition.

## Mise de fonds

Apport personnel de l'acheteur destiné au financement d'un immeuble. Portion en argent déduite du prix de vente, et qui détermine le montant de financement requis pour compléter l'achat.

N.B. : Une mise de fonds inférieure à 25 % du prix payé pour l'achat de l'immeuble signifie que le prêt doit obligatoirement être assuré par la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) ou par GE Capital Assurance Hypothèque Canada.

## Prêt hypothécaire

Mode de financement dans lequel l'immeuble constitue une garantie de paiement de la dette.



### **Principal**

Montant d'argent emprunté dans le cadre d'un prêt hypothécaire.

### **Produit net de la vente**

Somme résiduelle découlant de la vente de l'immeuble, une fois que l'on a soustrait tous les frais de vente : solde du prêt hypothécaire, rétribution du courtier immobilier, frais juridiques, ajustement des taxes, etc.

### **Promesse d'achat**

Engagement d'une personne à acheter un immeuble à certaines conditions qu'elle détermine. Document contractuel au moyen duquel le vendeur s'engage à vendre l'immeuble une fois qu'il l'a acceptée.

### **Redevance**

Somme qui doit être payée selon une échéance prédéterminée. Taxe due en contrepartie de l'utilisation d'un service public, par exemple.

### **Servitudes**

Restriction du droit de propriété immobilière pour des raisons d'intérêt privé, d'intérêt général ou d'utilité publique. Droit d'accès ou d'utilisation d'un terrain par autrui, dans un but défini (passage, stationnement, services publics, etc.).

## T

### **Taux d'intérêt**

Pourcentage qui représente le montant de l'intérêt produit par une somme de cent dollars. Ainsi, un taux d'intérêt de 6,5 % produira 6,50 \$ d'intérêt versables au prêteur pour chaque tranche de 100 \$ emprunté.

Le taux d'intérêt est employé dans le calcul du montant à payer au prêteur en échange du financement accordé par ce dernier pour permettre à l'acheteur d'acquérir un immeuble.



# Index

Note : les termes en gras sont définis dans le glossaire, à la page 40.

## A

### **Acompte**

16, 18, 28, 31, 34, 40, 41.

*Voir* dépôt en fidéicommiss et compte en fidéicommiss.

### **Acte de vente**

28, 30, 31, 32, 33, 35, 40.

### **Agent immobilier**

7, 8, 21, 22, 27, 33, 35, 37, 40, 43.

*Voir* courtage immobilier et courtier immobilier.

### **Amortissement**

13, 14, 19, 34, 40, 43, 44.

*Voir* coefficient d'amortissement brut de la dette (ABD).

### Annexes

30.

### Aqueduc

29.

### Arpenteur-géomètre

33, 41.

### Assistance ACAIQ

10, 37.

### **Association des courtiers et agents immobiliers du Québec (ACAIQ)**

3, 8, 9, 10, 26, 27, 33, 37, 40, 41, 42.

### **Assurance-prêt**

40.

*Voir* prêt hypothécaire.

### **Assurance-responsabilité professionnelle**

11.

## B

### Budget

13, 14, 15, 18, 19, 21.

*Voir* capacité financière.

## C

### **Cadastre**

33, 41, 42.

*Voir* désignation cadastrale.

### Capacité financière

13, 14, 21.

*Voir* budget.

### **Certificat de localisation**

29, 31, 33, 35, 41.

### **Certificat d'exercice**

8, 9, 11, 40, 41, 42.

### **Champ d'épuration**

31.

### **Coefficient d'amortissement brut de la dette (ABD)**

13, 14.

*Voir* amortissement.

### Comité de discipline

10, 11.

### Comité d'inspection professionnelle

3, 10.

### **Compte en fidéicommiss**

11, 28, 31, 40, 41, 43.

*Voir* acompte et dépôt en fidéicommiss.



Conditions  
19, 22, 26, 30, 31, 32, 34, 35, 42, 43, 44.

**Contrat de courtage (exclusif et non exclusif)**

10, 26, 33, 37, 41, 42, 43.

**Contre-proposition**

32, 41.

**Copropriété**

14, 17, 21, 25, 27, 28, 30, 41, 43.

*Voir* frais de copropriété.

**Courtage immobilier**

3, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 31, 37, 39, 40, 41, 42, 43.

*Voir* courtier immobilier et agent immobilier.

Courtier en prêts hypothécaires

33, 34.

**Courtier immobilier**

7, 24, 26, 31, 33, 41, 42, 43, 44.

---

**D**

---

Déclarations et obligations communes  
aux parties  
30.

Déclarations et obligations de l'acheteur  
28.

Déclarations et obligations du vendeur  
22, 28, 29, 30, 33.

Délais  
30, 32.

Dépôt en fidéicomis  
31.

*Voir* acompte et compte en fidéicomis.

**Désignation cadastrale**

27, 42.

*Voir* cadastre

Devoir de divulgation  
8.

**Droit de dédit**

42.

**Droit de mutation**

28, 29, 42.

**Droit de propriété**

35, 41, 42, 44.

*Voir* titre de propriété.

---

**E**

---

Égout  
29.

**Évaluation**

13, 17, 42, 43.

Examen d'entrée

9, 29, 41.

---

**F**

---

Faute, erreur, négligence ou omission  
11, 40.

**Fiche descriptive**

43.

**Financement**

18, 43.

*Voir* prêt hypothécaire.

**Fonds d'indemnisation du courtage  
immobilier**

11, 31, 39, 43.

**Frais indirects**

17, 18, 43.

**Frais de copropriété (charges, dépenses  
de copropriété)**

14, 17, 30, 43.

*Voir* copropriété



Frais de vente

43, 44.

*Voir produit net de la vente*

Frais juridiques

17, 44.

*Voir notaire.*

Fraude, opération malhonnête ou détournements de fonds

11, 43.

---

## H

---

### Hypothèque

16, 19, 29, 39, 40, 43.

---

## I

---

Info ACAIQ

10, 37.

### Inspection

10, 17, 30, 31, 33, 43.

Inclus et exclus

25, 30, 31, 32

---

## L

---

Livraison de l'immeuble (prise de possession)  
29, 31.

Logement

14, 15, 16, 19, 21, 27, 39, 40.

---

## M

---

### Mise de fonds

16, 18, 31, 34, 40, 43.

*Voir prêt hypothécaire.*

Mission

3, 40.

---

## N

---

Notaire

16, 17, 28, 30, 33, 35, 39, 40, 43

*Voir frais juridiques.*

Notification

30, 32.

---

## P

---

### Prêt hypothécaire

13, 16, 17, 31, 34, 40, 43, 44.

*Voir hypothèque et assurance-prêt.*

### Principal

44.

*Voir prêt hypothécaire.*

Prix de vente ou d'achat

16, 17, 18, 23, 28, 29, 32, 43.

### Produit net de la vente

44.

*Voir frais de vente.*

### Promesse d'achat

8, 10, 16, 27, 28, 29, 30, 31, 32, 35, 37, 40,  
41, 44.

---

## R

---

### Redevance

29, 44

Refus

32, 41.

Régime d'accession à la propriété  
(R.A.P.) 18.

Répartitions

30, 31.

Rétribution (rémunération, commission)

8, 26, 30, 42, 43, 44.



---

## S

---

### **Servitudes**

29, 33, 44.

Signatures

8, 16, 28, 30, 31, 40.

Société canadienne d'hypothèques et de  
logement (SCHL)

16, 39, 40, 43.

Syndic

10.

---

## T

---

### **Taux d'intérêt (intérêt)**

19, 34, 44.

Taxes

13, 14, 17, 30, 43, 44.

Transfert de propriété

28, 35, 42.

---

## V

---

Vice ou irrégularité

28, 30.







## Info ACAIQ

**(450) 462-9800 ou 1 800 440-7170**

6300, rue Auteuil, bureau 300  
Brossard (Québec) J4Z 3P2

 [www.acaiq.com](http://www.acaiq.com)  [info@acaiq.com](mailto:info@acaiq.com)