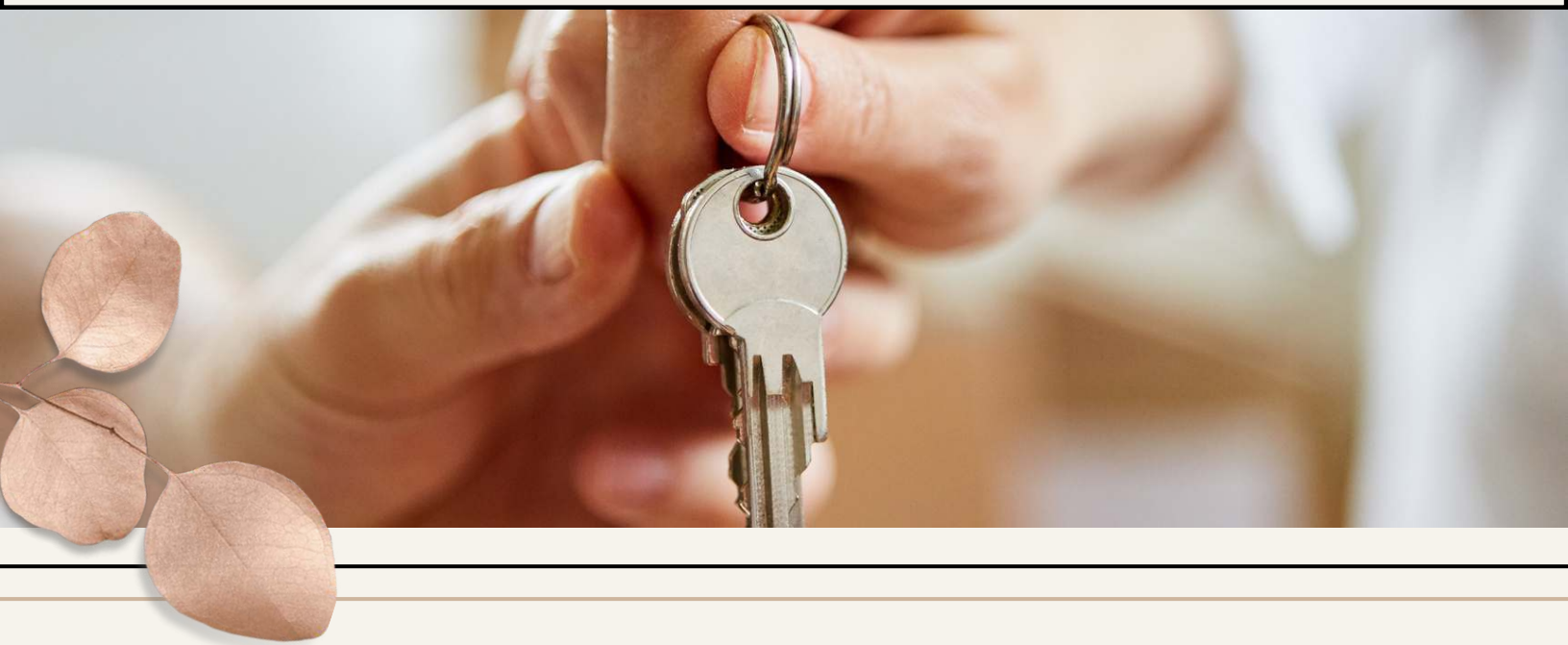


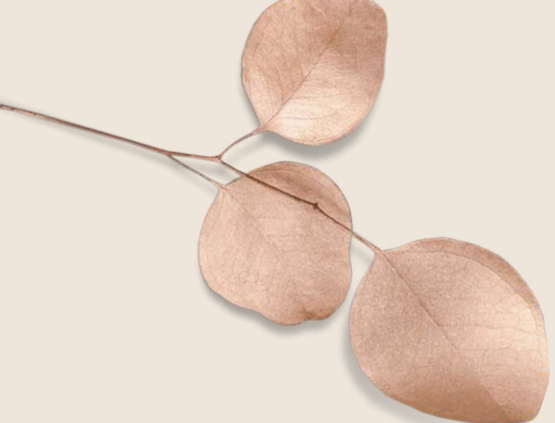


*Tout ce que vous devez savoir sur l'achat d'une
propriété*

ACHETER VOTRE PREMIÈRE PROPRIÉTÉ

NOUS PASSERONS EN REVUE LES BASES DE L'ACHAT D'UNE
PROPRIÉTÉ AU QUÉBEC, À QUOI VOUS ATTENDRE ET CE À
QUOI IL FAUT PORTER ATTENTION.





LES 7 ÉTAPES DE L'ACHAT

- ✓ 1 PLANIFIER À L'AVANCE
- ✓ 2 OBTENIR UNE PRÉAPPROBATION
- ✓ 3 COMMENCER LES RECHERCHES
- ✓ 4 FAIRE UNE OFFRE
- ✓ 5 OFFRE ACCEPTÉE
- ✓ 6 LE GRAND JOUR
- ✓ 7 EMMÉNAGEMENT





BONJOUR ! JE M'APPELLE DELARAM

Acheter sa première propriété est excitant, et parfois un peu intimidant. J'ai créé ce guide pour rendre le processus plus simple, plus clair et beaucoup moins stressant.

J'ai conçu ce guide pour vous aider à comprendre le processus, éviter les surprises et vous sentir en confiance à chaque étape.
Faisons de votre première propriété une réalité ensemble.

ALLONS-Y

Delaram





01

PLANIFIER À L'AVANCE

Avant d'appeler un courtier ou de visiter Centris, prenez le temps de planifier. Plus vous êtes préparé, plus le processus sera simple.

Au Québec, vous avez généralement besoin d'un minimum de **5 %** du prix d'achat comme mise de fonds pour votre première propriété.

Exemple : un condo à **400 000 \$** nécessite au moins **20 000 \$** de mise de fonds.

Heureusement, plusieurs programmes peuvent vous aider à augmenter votre épargne — nous les présenterons dans ce guide.

Mettre 20 %, ou moins ?

Même si seulement 5 % du prix d'achat est requis en mise de fonds, plusieurs acheteurs choisissent de mettre davantage. Les deux options ont leurs avantages et leurs inconvénients :

Mise de fonds de $\geq 20\%$

- + Vous n'avez pas à payer la prime de la SCHL
- Les prix peuvent augmenter pendant le temps nécessaire pour économiser 20 %

Mise de fonds de $< 20\%$

- + Accès au marché plus tôt, donc prix d'achat potentiellement plus bas
- La prime de la SCHL est obligatoire

PRIME DE LA SCHL ?

Il s'agit de frais d'assurance uniques exigés lorsque vous effectuez une mise de fonds de moins de 20 % lors de l'achat d'une propriété au Canada. Elle protège le prêteur dans le cas où vous ne seriez plus en mesure de rembourser votre prêt hypothécaire.



Ne confondez pas cela avec l'assurance habitation, l'assurance vie ou l'assurance titres ! Nous y reviendrons.

Exemple : Anne souhaite acheter un condo à 400 000 \$ avec une mise de fonds de 10%. Sa prime de la SCHL s'élève à 11 160 \$.

Prix d'achat – mise de fonds + prime de la SCHL = montant de l'hypothèque



ÉTABLIR UNE STRATÉGIE

1. **Gérez votre budget intelligemment** et fixez-vous un montant à épargner chaque mois, comme s'il s'agissait d'une facture non négociable

Pro Tip : gardez votre mise de fonds dans un compte séparé de votre compte courant afin de ne pas être tenté de la dépenser. Automatisez les dépôts juste après votre paie — vous remarquerez à peine l'argent qui part, mais il s'accumulera rapidement.

2. Profitez pleinement des **programmes pour les acheteurs d'une première propriété.**

Before we get to the incentives, let's look at how the bank approves mortgages



QUE REGARDE LA BANQUE ?

Revenu

Salaire, bonus, revenus de travail autonome.

Gardez en tête que les prêteurs veulent généralement voir un revenu stable au cours des deux dernières années, clairement indiqué sur vos T4 ou vos déclarations de revenus.

Ratios

d'endettement

ABD et ATD.

Cote de crédit

Idéalement 680+.

Mise de fonds et épargne

Plus vous avez épargné, plus votre dossier est solide.

Stabilité d'emploi

Un poste permanent et un historique d'emploi stable sont idéaux.

La propriété elle-même

La propriété doit être évaluée à un montant égal ou supérieur au prix d'achat et respecter les normes de sécurité.

AMÉLIORER VOTRE COTE DE CRÉDIT

Votre cote de crédit joue un rôle important dans l'approbation de votre hypothèque et dans le taux d'intérêt que vous pourrez obtenir. Quelques petits changements peuvent faire une grande différence.

1

PAYEZ VOS FACTURES À TEMPS, CHAQUE FOIS

Mettez en place des paiements automatiques ou des rappels dans votre calendrier afin de ne jamais manquer un paiement (cartes de crédit, prêts, téléphone cellulaire, services publics). Même un seul paiement en retard peut affecter votre cote pendant plusieurs mois.

2

GARDEZ DES SOLDES BAS

Essayez de maintenir votre taux d'utilisation du crédit — le montant que vous devez par rapport à votre limite — sous les 30 % sur chaque carte de crédit.
Exemple : si votre limite est de 5 000 \$, essayez de garder votre solde sous 1 500 \$.

3

ÉVITEZ DE DEMANDER DU NOUVEAU CRÉDIT AVANT L'ACHAT

Chaque nouvelle demande de crédit entraîne une « enquête de crédit » qui peut temporairement faire baisser votre cote.
Évitez d'ouvrir de nouveaux comptes, de financer des meubles ou de demander un prêt automobile dans les mois précédant votre demande hypothécaire.

4

VÉRIFIEZ RÉGULIÈREMENT VOTRE DOSSIER DE CRÉDIT

Demandez votre dossier de crédit gratuit auprès d'Equifax ou de TransUnion Canada une fois par année et vérifiez qu'il ne contient pas d'erreurs.
Si vous trouvez des inexactitudes (anciens comptes, mauvaises adresses ou soldes incorrects), contestez-les directement auprès du bureau de crédit — les corriger peut améliorer votre cote.

5

GARDEZ VOS ANCIENS COMPTES OUVERTS

La durée de votre historique de crédit est importante. Évitez de fermer vos anciens comptes sauf si c'est absolument nécessaire — même si vous ne les utilisez plus, ils démontrent un historique long et stable de paiements effectués à temps.



RATIOS D'ENDETTEMENT

Les ratios d'endettement sont un outil utilisé par les banques pour déterminer votre capacité financière à assumer un prêt hypothécaire sans vous surendetter. Les deux ratios doivent être respectés pour être admissible à un prêt hypothécaire.

Calcul de l'amortissement brut de la dette (ABD) < 39%

$$\left(\frac{\text{Capital} + \text{intérêt} + \text{impôts fonciers} + \text{chauffage} + 50 \% \text{ des frais de condo s'il y a lieu}}{\text{revenus brut}} \right) \times 100 = \text{ABD}$$

Calcul de l'amortissement total de la dette (ATD) < 44%

$$\left(\frac{\text{Capital} + \text{intérêt} + \text{impôts fonciers} + \text{chauffage} + 50 \% \text{ des frais de condo s'il y a lieu} + \text{tout autre crédit}}{\text{revenus brut}} \right) \times 100 = \text{ATD}$$



INCITATIFS:

1. **Cotisez à votre REER** : vous pouvez retirer jusqu'à 60 000 \$ par personne, sans impôt, pour l'achat de votre première propriété (Régime d'accession à la propriété – RAP).



Pro Tip: plusieurs employeurs offrent des programmes de cotisation équivalente au REER. Profitez-en !

2. **Ouvrez un CELIAPP** (Compte d'épargne libre d'impôt pour l'achat d'une première propriété) : vous pouvez y cotiser jusqu'à 8 000 \$ par année, à l'abri de l'impôt pour votre achat (maximum de 40 000 \$).

COÛTS MENSUELS ?

Voici un exemple de ce à quoi pourraient ressembler vos coûts mensuels pour une propriété de **400 000 \$** avec une mise de fonds de **20 %** et un taux fixe de **3,7 %** sur 5 ans (amortissement de 25 ans) :

Dépense	Coût mensuel estimé (CAD)
Paiement hypothécaire	\$1,640
Taxes municipales et scolaires	\$300
Assurance	\$60
Électricité / chauffage	\$80
Internet	\$60
Frais de condo ou entretien	\$250
Coût mensuel total estimé	≈ \$2,390 / mois



Pro Tip: Après cinq ans, vous aurez remboursé environ **52 000 \$** de capital et, avec une appréciation moyenne du marché de **3 à 4 % par année**, votre propriété de **400 000 \$** pourrait valoir entre **463 000 \$** et **487 000 \$**. Cela signifie que votre équité totale passerait de **80 000 \$** à environ **195 000 \$** à **219 000 \$**, soit plus du double de votre investissement initial grâce au remboursement hypothécaire et à l'appréciation de la propriété.



02

OBTENIR UNE PRÉAUTORISATION

Obtenir une préautorisation hypothécaire vous permet de savoir exactement combien vous pouvez vous permettre avant de commencer vos recherches.

Elle vous donne un budget clair et montre aux vendeurs que vous êtes un acheteur sérieux et prêt à agir. Elle vous donne aussi la confiance — et la capacité d'agir rapidement lorsque la bonne propriété se présente.

Les prêteurs peuvent souvent maintenir votre taux pendant une période allant jusqu'à 120 jours et, si les taux baissent, ils ajusteront le vôtre à la baisse également. Le meilleur des deux mondes !

Ayez ces documents à portée de main :

- Talons de paie récents
- Lettre d'emploi
- Avis de cotisation (ADC)
- Relevés T4
- Détails des dettes actuelles
- NAS

Besoin d'aide pour commencer ?
Demandez-moi une liste de professionnels hypothécaires de confiance.



Conseil pro : verrouiller votre taux peut vous faire économiser des milliers de dollars si les taux augmentent, et ne comporte aucun inconvénient si les taux baissent !





03

Hi

COMMENCEZ VOS RECHERCHES !

Félicitations pour votre préautorisation !

La prochaine étape est de vous asseoir avec votre courtier immobilier afin de planifier votre recherche. Nous passerons en revue vos critères, mettrons en place des alertes personnalisées sur Centris et discuterons des types de propriétés et des quartiers qui correspondent à votre budget.

Ensuite, nous commencerons à planifier des visites afin d'évaluer l'état, la disposition et la valeur de chaque propriété. Je vous signalerai les éléments importants que vous pourriez manquer et je vous accompagnerai tout au long du processus d'offre lorsque vous serez prêt.

Dans les prochaines sections, nous approfondirons ce qu'il faut surveiller lors de votre recherche.

Emplacement

- Sécurité du quartier, ambiance et accessibilité à pied
- Temps de déplacement et accès au transport en commun
- Proximité du travail, des écoles, garderies, etc.
- Secteurs scolaires (même si vous n'avez pas d'enfants — impact sur la revente)

Prix et coûts

- Prix d'achat et taxes foncières
 - Paiements hypothécaires mensuels
 - Frais de copropriété ou coûts d'entretien
 - Services (électricité, assurances, internet)
- Cotisations spéciales ou frais imprévus (copropriétés)

Potentiel de revente et d'investissement

- Combien de temps prévoyez-vous y habiter ?
- Développements futurs ou infrastructures dans le secteur
- Appréciation passée de propriétés similaires dans le quartier
- Potentiel de revenus locatifs (plex ou location d'une partie de la propriété)

Extérieur et stationnement

- Cour privée, balcon, terrasse ou espace extérieur commun
- Garage, entrée privée, stationnement sur rue ou aucun
- Orientation (exposition sud = plus de lumière naturelle)
- Exigences d'entretien (gazon, déneigement, etc.)

Type de propriété

- Copropriété, duplex, triplex, maison en rangée ou maison unifamiliale ?
- Préférez-vous une propriété clé en main ou à rénover ?
- Pleine propriété vs copropriété
- Êtes-vous à l'aise avec des murs mitoyens ou des frais communs ?

État et âge de l'immeuble

- Année de construction et rénovations majeures
- Toiture, fondation, plomberie, système électrique
- Fenêtres, isolation, système de chauffage (électrique, gaz, mazout, etc.)
- Signes d'infiltration d'eau, moisissure, fissures ou problèmes structurels

Éléments
à
considérer



TYPES OF PROPERTIES

Now that you made it this far, let's get into details.

Copropriété (copropriété divise / « condo divisé »)	Vous êtes propriétaire de votre unité et partagez les espaces communs (corridors, ascenseurs, gym, etc.) par l'entremise d'un syndicat de copropriété.
Copropriété indivise	Vous détenez une quote-part de l'immeuble avec droit d'usage exclusif sur une unité. Financement plus restrictif et gestion partagée entre copropriétaires.
Maison unifamiliale détachée	Maison indépendante sans murs mitoyens .
Maison jumelée	Partage un mur avec une propriété voisine.
Maison attachée	Maison avec plusieurs murs mitoyens avec les propriétés voisines.
Plex (divise ou indivise)	Immeuble résidentiel à logements multiples, généralement de 2 à 4 unités. Vous pouvez habiter une unité et louer les autres (idéal pour bâtir de l'équité).

À considérer :

- **Condo vs plex vs maison unifamiliale**
 - Condo : Moins d'entretien, mais des frais de copropriété mensuels.
 - Duplex/Triplex : Génère des revenus, mais demande de la gestion.
 - Maison en rangée : Un équilibre — entrée privée, un peu d'espace extérieur, mais fait toujours partie d'une copropriété.
- **Murs mitoyens / frais** : Pensez à votre tolérance au bruit et à votre besoin d'intimité — duplex vs maison détachée, par exemple.
- **État** :
 - Clé en main : Prix plus élevé, moins de stress.
 - À rénover : Coût initial plus bas, mais prévoir un budget réaliste pour les rénovations (et les délais d'entrepreneurs).
 - Exemple : Un condo à 400 000 \$ vs une unité à 350 000 \$ nécessitant 60 000 \$ de rénovations — la deuxième peut coûter plus cher à long terme.
- **Pleine propriété vs copropriété** : La pleine propriété offre un contrôle total; la copropriété implique des règles, des frais et des décisions partagées.

EXTÉRIEUR

Analyse :

Espace extérieur : Demandez-vous si vous allez réellement l'utiliser. Une cour privée est idéale pour les animaux ou le jardinage, mais un balcon peut suffire si vous recherchez peu d'entretien.

Exemple : Un condo avec un balcon de 6 pieds peut être parfait pour le café du matin, tandis qu'un triplex au rez-de-chaussée avec une petite cour conviendra mieux aux familles ou aux amateurs de BBQ.

Orientation : Les unités orientées au sud bénéficient de plus de lumière naturelle et d'une meilleure efficacité énergétique en hiver — un avantage important au Québec.

Entretien : Pensez à l'entretien saisonnier. Un terrain de coin implique plus de déneigement, alors que les frais de copropriété peuvent inclure l'aménagement paysager.



TYPE DE STATIONNEMENT

Garage : Ajoute de la valeur et du confort en hiver, mais peut augmenter le prix d'achat.

Entrée privée (allée) : Offre plus de flexibilité pour le stationnement, mais nécessite du déneigement.

Stationnement sur rue avec vignette : Vérifiez le système de permis de la ville (ex. : vignettes d'arrondissement à Montréal).

ÉTAT ET ÂGE

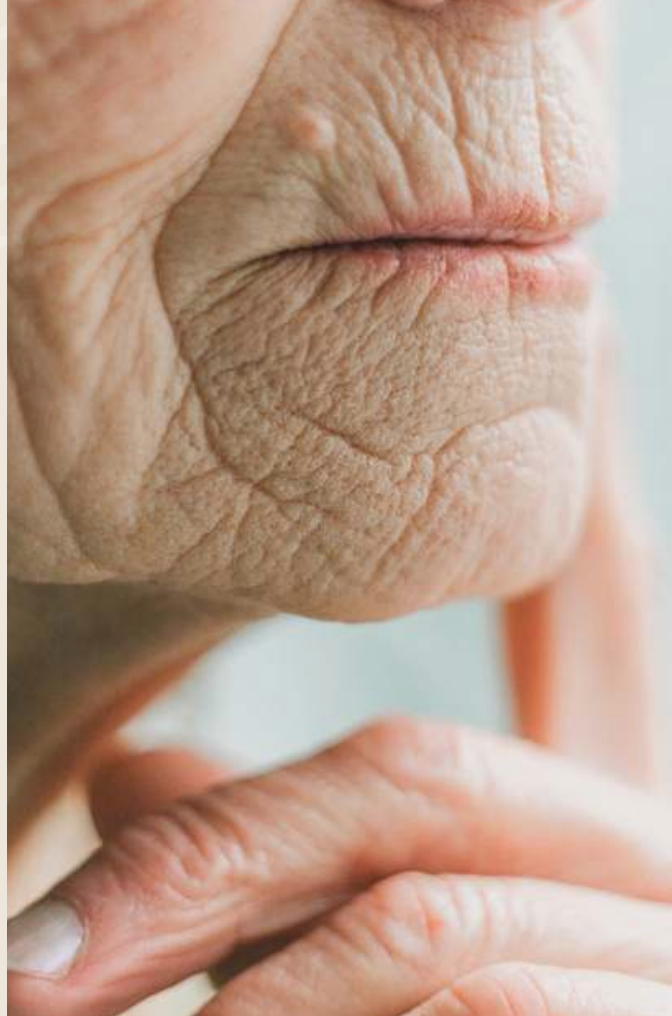
Année de construction : Les propriétés plus anciennes (avant les années 1960) peuvent avoir du charme, mais aussi des problèmes cachés (ex. : tuyaux en plomb, filage électrique désuet).

Systèmes majeurs : Vérifiez quand la toiture, les fenêtres, le chauffage et la plomberie ont été remplacés, ce sont des dépenses importantes.

- **Exemple:** A 20-year-old furnace could soon cost \$5,000–\$8,000 to replace.

Structure : Portez attention aux fissures, planchers inégaux ou taches d'eau. Cela peut indiquer des problèmes de fondation ou d'infiltration.

Inspection professionnelle : Toujours recommandée. Une inspection à 600 \$ peut vous éviter des dizaines de milliers de dollars en mauvaises surprises.



AU-DELÀ DU PRIX D'ACHAT

Budget mensuel : Estimez non seulement l'hypothèque, mais aussi les taxes, le chauffage et les frais de copropriété.

- **Exemple :** Un condo à 450 000 \$ avec 300 \$/mois de frais peut coûter autant par mois qu'une maison à 500 000 \$ sans frais.

Frais de copropriété : Comprenez ce qui est inclus chauffage, déneigement, fonds de prévoyance ?

Assurances : Assurance habitation, hypothécaire et parfois assurance spécifique en copropriété (ex. : responsabilité civile).

Services et internet : Hydro, gaz et forfaits internet varient selon la région.

Cotisations spéciales : Vérifiez s'il y a des projets à venir en copropriété (ex. : toiture, ascenseur), ils peuvent entraîner des frais ponctuels importants.



CONSTRUCTION NEUVE ?

Acheter une construction neuve est excitant — tout est neuf, écoénergétique et conçu à votre goût. Mais il est important de comprendre en quoi ce processus diffère de l'achat d'une propriété en revente.

Réputation du promoteur et échéancier

Renseignez-vous attentivement sur les antécédents du promoteur et prévoyez des retards possibles de 6 à 12 mois.

Prix et taxes

Les constructions neuves sont assujetties à la TPS (5 %) et à la TVQ (9,975 %). Vous pourriez être admissible à un remboursement partiel !

Structure du dépôt et protection

Les promoteurs demandent souvent des dépôts échelonnés (par exemple, entre 5 % et 20 % au total). Ces sommes sont détenues en fidéicommiss jusqu'à la livraison.

Couverture de garantie (GCR)

Toutes les constructions résidentielles neuves couvertes par la GCR bénéficient d'une garantie de 5 ans qui protège contre les malfaçons, les retards et les problèmes structurels majeurs. Les défauts esthétiques peuvent être couverts pendant un an, tandis que les problèmes structurels majeurs peuvent l'être jusqu'à cinq ans. Demandez toujours votre certificat GCR et réviser les détails avant la signature finale.



⚠ Important : dans le cadre du plan de Garantie de construction résidentielle (GCR), seuls les premiers 50 000 \$ de votre dépôt sont protégés. Si vous versez davantage avant la livraison, comprenez bien le risque et envisagez d'obtenir un avis juridique avant de signer.

Personnalisation et extras

Les unités modèles incluent souvent des extras qui ne sont pas compris dans le prix de base (ex. : comptoirs en quartz, climatisation, luminaires).

L'inspection reste importante !

Même les constructions neuves peuvent présenter des défauts. Une inspection préreception par un professionnel indépendant permet de s'assurer que tout respecte les normes de qualité avant de signer l'acceptation.

Potentiel de revente

Les constructions neuves peuvent prendre rapidement de la valeur, mais cela dépend de l'emplacement, de la qualité du promoteur et de l'offre sur le marché. Évitez de payer trop cher pour des extras qui n'ajouteront pas une valeur durable à la revente.



PENSEZ À LONG TERME

Combien de temps comptez-vous y rester ? Si c'est pour moins de 5 ans, priorisez une propriété facile à revendre (emplacement, disposition, état).

Croissance du quartier : Une nouvelle station de métro, un hôpital ou un développement commercial peut stimuler la valeur.

Exemple : Les propriétés situées près du REM (Réseau express métropolitain) ont déjà connu des hausses de prix.

Tendances du marché : Comparez des propriétés similaires vendues sur Centris au cours des 6 à 12 derniers mois pour évaluer l'évolution de la valeur.

Potentiel locatif : Si vous envisagez un duplex ou la location d'une unité, vérifiez les loyers moyens, les taux d'inoccupation et les règles municipales applicables à la location à court ou à long terme.



Pro Tip: Pensez à la revente, même si vous ne prévoyez pas déménager prochainement.



À QUOI S'ATTENDRE

à cette étape

Il est normal de se sentir un peu découragé ou dépassé. Parfois, votre budget et vos attentes ne s'aligneront pas parfaitement, surtout dans le marché actuel. L'important est de rester réaliste et de vous concentrer sur vos priorités. Identifiez ce qui est essentiel, comme l'emplacement, l'état structurel ou la disposition et ce qui peut être amélioré avec le temps, comme les finitions ou la décoration. N'oubliez pas : votre première propriété n'a pas besoin d'être votre maison pour toujours. C'est une étape pour bâtir de l'équité et amorcer votre parcours vers une croissance financière à long terme.



GARDEZ UNE LONGUEUR D'AVANCE

1. Obtenez votre **préautorisation** rapidement
2. Configurez des **alertes** en temps réel
3. **Soyez prêt** à agir rapidement pour la bonne opportunité
4. Soyez **flexible**
5. Travaillez avec un **courtier qui connaît le marché** - Salut !



RESTEZ À L’AFFÛT !

Les bonnes propriétés **PARTENT VITE !**
Vous pouvez chercher pendant des mois la propriété idéale et, lorsqu’elle arrive enfin sur le marché, la manquer en un instant. Pour vous assurer de ne jamais passer à côté d’une opportunité, je peux vous configurer des alertes **personnalisées selon vos critères** exacts. Dès qu’une propriété correspondant à votre recherche est mise en ligne, vous recevez une notification instantanée — avant même que la majorité des acheteurs ne la voie.

Si vous souhaitez garder une longueur d’avance, contactez-moi et j’activerai vos alertes personnalisées pour que la propriété de vos rêves ne vous échappe pas.



04

FAIRE UNE OFFRE

Vous avez trouvé la bonne propriété ! Il est maintenant temps de rendre le tout officiel avec une Promesse d'achat. Les termes d'une offre comprennent :

1. **Prix et dépôt**
2. **Conditions** : inspection, financement, examen des documents de copropriété
3. **Délais** : pour l'acceptation, les conditions et la date de signature
4. **Inclusions/exclusions** : ce qui est inclus (électroménagers, stores, etc.)
5. **Date de prise de possession** : quand vous deviendrez propriétaire

Conditions couramment utilisées

Condition de financement : vous protège si le prêteur refuse l'approbation finale.

Condition d'inspection : vous permet de renégocier ou d'annuler si des problèmes majeurs sont découverts.

Examen des documents de copropriété : pour les condos et plex seulement. Permet de s'assurer de la santé financière et de la gestion de l'immeuble

Résultats de tests : surtout pour les maisons (sol, radon, pyrite, amiante, plomb ou tests environnementaux).

Examen et acceptation des documents : certificat de localisation, baux (s'il y en a), étude du fonds de prévoyance (condos et plex) – NOUVEAU



Conseil pro : Même si vous adorez la propriété, ne renoncez jamais aux conditions essentielles sans l'avis de votre courtier.



PRÉPARATION AVANT L'OFFRE

Avant de soumettre une offre, nous prendrons le temps de revoir tous les documents et informations disponibles afin de vous assurer de prendre une décision éclairée. Cette étape permet d'éviter les mauvaises surprises et de renforcer votre position en négociation.

Analyse des documents clés

Nous passerons en revue tout ce qui est fourni par le vendeur ou le courtier inscripteur, incluant :

- **Déclaration du vendeur (DV) :** Indique les défauts connus, rénovations ou problématiques.
- **Certificat de localisation :** Confirme les limites du terrain et la conformité des bâtiments aux règlements municipaux.
- **Documents de copropriété (si applicable) :** États financiers, procès-verbaux récents, étude du fonds de prévoyance et déclaration de copropriété afin d'évaluer la santé financière de l'immeuble.

Inclusions et exclusions

Préciser par écrit ce qui est inclus dans la vente comme les électroménagers, stores ou luminaires, et ce que le vendeur prévoit emporter.

Conformité et vérifications légales

Nous vérifierons que les rénovations majeures, agrandissements ou aménagements de sous-sol ont été réalisés avec les permis nécessaires et respectent les règlements municipaux.

Cette étape est particulièrement importante pour les duplex, triplex ou sous-sols aménagés — des travaux non conformes peuvent affecter le financement, l'assurance ou la valeur de revente.



QUE SE PASSE-T-IL MAINTENANT ?



OFFRE ACCEPTÉE 🎉

Félicitations ! Vous êtes parvenu à une entente de principe. Nous entrons maintenant dans la période de conditions, durant laquelle nous allons :

- Finaliser votre approbation de financement avec votre prêteur
- Planifier votre inspection
- Revoir les documents importants (ex. : certificat de localisation, états financiers de copropriété, baux, etc.)
- Une fois toutes les conditions levées, nous signerons une levée de conditions, rendant l'offre ferme.



CONTRE-OFFRE

Si le vendeur souhaite modifier certains éléments — comme le prix, la date de prise de possession ou les inclusions — il enverra une contre-offre.

Vous pouvez :

- Accepter les modifications
- Faire une nouvelle contre-offre avec d'autres conditions
- Ou refuser si cela ne correspond plus à vos objectifs.



OFFRE REFUSÉE

Si votre offre est refusée, ne vous découragez pas. Nous analyserons les commentaires reçus et ajusterons notre stratégie — que ce soit le prix, les conditions ou les délais avant de soumettre une nouvelle offre ou d'explorer d'autres propriétés.

MLES OFFRES MULTIPLES

ne sont pas rares

Dans un marché compétitif, il est courant que plusieurs acheteurs présentent une offre sur la même propriété. Dans ce contexte, votre stratégie est tout aussi importante que votre prix — des détails comme le timing, la présentation et la flexibilité peuvent faire toute la différence. L'objectif n'est pas simplement de gagner à tout prix, mais de présenter une offre qui inspire confiance au vendeur tout en protégeant vos intérêts et en évitant de surpayer. Gardez en tête qu'une offre est **juridiquement contraignante** jusqu'à son expiration.



DÉMARQUEZ-VOUS

1. **Préautorisation** et preuve de fonds
2. Inclure un **dépôt**
3. Moins de conditions, mais **bien justifiées**
4. **Être flexible** sur la date de signature / prise de possession
5. **Stratégie de prix compétitive.** Parfois, quelques milliers de dollars de plus peuvent faire pencher la balance en votre faveur.

05

OFFRE ACCEPTÉE

Le vendeur a accepté votre Promesse d'achat — vous êtes officiellement sous contrat. Il est important de planifier rapidement tous les rendez-vous et de démarrer chaque étape sans tarder, financement, inspection et vérification des documents ont souvent des délais serrés, et commencer tôt permet d'éviter le stress de dernière minute.

1. **Paiement du dépôt** (s'il y a lieu)
2. **Finaliser le financement** : aviser le prêteur de poursuivre la demande dès que possible
3. **Planifier l'inspection** dans les 7 jours
4. **Revoir les documents importants** : baux (s'il y en a), avis, certificats, garanties, etc.
5. **Lever les conditions**
6. **Planifier le rendez-vous chez le notaire** à la date de signature

Résultats possibles de l'inspection

Après l'inspection, vous avez trois options :

Aller de l'avant si tout est satisfaisant.

Négocier des réparations ou une réduction de prix si des problèmes sont relevés.

Vous **retirer de l'offre** si des défauts majeurs sont découverts et que vous êtes toujours dans le délai de la condition d'inspection.



Conseil pro : essayez d'être présent lors de l'inspection.

Si la propriété est plus ancienne, surtout avant 1980, attendez-vous à un rapport plus long et détaillé. Cela ne signifie pas nécessairement que la propriété est en mauvais état; cela reflète simplement l'usure normale, des matériaux plus anciens et des systèmes qui pourraient nécessiter un entretien ou des mises à niveau graduellement.

Ne paniquez pas ! Tout ce qui figure dans le rapport ne nécessite pas une intervention immédiate. Nous passerons les éléments ensemble afin de distinguer ce qui est critique de ce qui est esthétique, et déterminerons les meilleures prochaines étapes, que ce soit poursuivre tel quel, demander des réparations ou renégocier.

PÉRIODE DE CONDITIONS

Maintenant que votre offre est acceptée, plusieurs étapes se déroulent en parallèle, chacune avec ses propres délais. Rester proactif permet de garder le processus sur la bonne voie et d'assurer un déroulement fluide.

Chaque condition (financement, inspection, examen des documents) a une date limite précise. Inscrivez ces échéances à votre agenda et planifiez tous les rendez-vous dès que possible, en manquer une peut retarder ou même compromettre la transaction. J'ai inclus un suivi de transaction à la fin de ce guide pour vous aider à rester sur la bonne voie.



COMMUNIQUEZ !

Rester en communication durant cette période est essentiel. Les choses avancent rapidement, et votre réactivité fait toute la différence. Les prêteurs demandent souvent des suivis ou des documents supplémentaires avant de donner **l'approbation finale**, donc répondre rapidement permet d'éviter les délais. Il est aussi important de planifier tôt votre **inspection** et votre rendez-vous chez le **notaire**, puisque leur disponibilité peut influencer votre échéancier. Être réactif permet de garder le processus fluide et d'assurer une transaction sans accroc jusqu'à la signature.

06

LE GRAND JOUR !

Au Québec, c'est un notaire (et non un avocat) qui gère le transfert légal. Il est neutre et s'assure que tous les paiements sont effectués et que la vente est bien enregistrée. En tant qu'acheteur, vous rencontrerez le notaire deux fois : une fois environ une semaine avant la signature, puis le jour de l'acte de vente.

Le notaire :

- **Vérifie le droit** de propriété et les charges légales.
- **Confirme** que les taxes municipales et scolaires sont payées.
- **Prépare l'acte** de vente et l'acte hypothécaire.
- **Transfère les fonds** entre l'acheteur, le vendeur et le prêteur, et effectue les ajustements. Le notaire équilibre les dépenses partagées comme les taxes ou les frais de copropriété. Si le vendeur a payé d'avance, vous rembourserez sa portion à partir de la date de signature.
- **Publie votre droit de propriété** au Registre foncier du Québec.

Ce qu'il faut apporter :

- **Deux pièces d'identité**
- **Preuve d'assurance** habitation
- **Traite bancaire** ou chèque certifié pour le solde à payer (mise de fonds et autres frais)



Conseil pro : Souscrivez votre assurance habitation **3 à 5 jours avant** la signature. Le notaire doit avoir la preuve d'assurance avant la signature.





07

EMMÉNAGEMENT

Le grand jour est enfin arrivé — vous êtes officiellement propriétaire !

Après des semaines de préparation, il est temps de prendre possession de votre nouvelle propriété et de vous l'approprier.

- 1. Mettre en place les essentiels** : Électricité, gaz, internet, assurance habitation, réexpédition du courrier.
- 2. Planifier le déménagement** : Réserver des déménageurs ou un camion, réserver l'ascenseur (condos), garder les documents importants avec vous.
- 3. Changer les serrures** immédiatement.
- 4. Mettre à jour votre adresse** : SAAQ, Revenu Québec et ARC, banque, assurances, employeur et comptes en ligne.

- 5. Familiarisez-vous avec votre nouvelle propriété** : Panneau électrique et entrée principale, valves d'eau, chauffe-eau, fournaise et filtres, horaires de collecte des déchets.



Conseil pro : Gardez un classeur ou un dossier numérique avec les garanties, manuels et rapports d'inspection pour l'entretien futur.

- 6. Payer la taxe de bienvenue et les taxes municipales** : Le compte de taxe de bienvenue est généralement reçu entre 2 et 6 mois. Les taxes municipales sont dues en mars et juin, et les taxes scolaires en août.
- 7. Si votre propriété est une copropriété** : Contactez le syndicat et enregistrez-vous comme nouveau copropriétaire.
- 8. Si vous avez hérité d'un bail** : Contactez vos locataires, présentez-vous, confirmez les modalités de paiement du loyer et fournissez vos coordonnées pour les urgences et réparations.
- 9. Célébrez !!** Soyez fier ! Vous l'avez fait !



AVOIR LE BON COURTIER FAIT TOUTE LA DIFFÉRENCE !



Merci d'avoir pris le temps de lire ce guide.

J'espère qu'il vous a permis de mieux comprendre le processus et de vous sentir plus confiant dans votre démarche. Comme vous l'avez vu, une transaction immobilière comporte plusieurs étapes. Ce guide couvre l'essentiel, mais chaque achat est unique. Lorsque vous serez prêt, je serai là pour gérer les détails, protéger vos intérêts et vous accompagner à chaque étape du processus avec confiance.

Accompagnement complet du début à la fin

- **Expertise approfondie du marché :** Analyses de marché personnalisées et recherches ciblées selon vos besoins, vos objectifs et votre budget.
- **Stratégie d'offre gagnante :** Conseils professionnels pour structurer des offres compétitives, bien protégées et présentées au bon moment.
- **Clarté et confiance :** Explications transparentes à chaque étape pour que vous compreniez toujours vos options et vous sentiez accompagné, de la première visite jusqu'à la signature.

Un réseau de professionnels de confiance

J'ai développé un réseau de courtiers hypothécaires, notaires, inspecteurs en bâtiment, conseillers en assurance et entrepreneurs de confiance, qui partagent les mêmes valeurs d'intégrité et de service client. Si vous avez besoin d'une référence, n'hésitez pas je vous mettrai en contact avec des professionnels fiables et expérimentés, adaptés à votre situation.

Le meilleur dans tout ça : ça ne vous coûte rien !

Les acheteurs ne paient pas la commission de leur courtier — elle est prévue dans le contrat du vendeur. Vous bénéficiez donc d'un accompagnement expert et d'un pouvoir de négociation, sans frais supplémentaires.





DELARAM FARZIN
RESIDENTIAL REAL ESTATE BROKER

514-803-3472

WWW.FARZIN.REALTOR

Instagram: @farzinrealtor

Courriel: dfarzin@sutton.com

Bureau: 245 Victoria Ave, Westmount
Quebec H3Z 2M6

RÉSERVEZ UNE CONSULTATION

