

Ce qui vous reste *après la vente.*

Chaque frais entre votre prix de vente et le montant que le notaire vous verse, ce dont chacun dépend, et une feuille de calcul pour faire vos propres chiffres avant d'inscrire votre propriété.

AU SOMMAIRE

- 01 Rémunération du courtier, TPS et TVQ Commission and sales tax
- 02 Solde hypothécaire Mortgage payout
- 03 Pénalité de remboursement anticipé Prepayment penalty
- 04 Quittance hypothécaire chez le notaire Mortgage discharge
- 05 Certificat de localisation Certificate of location
- 06 Répartitions des taxes et des frais de copropriété Adjustments
- 07 Documents du syndicat Condo documents
- 08 Impôt sur le gain en capital Tax on the gain
- 09 La feuille de calcul Vos propres chiffres

LE SAVIEZ-VOUS?

Au Québec, la taxe de bienvenue est à la charge de l'acheteur. Le notaire de l'acte de vente aussi.

Comme vendeur, vous ne payez le notaire que pour la quittance de votre propre hypothèque. Les droits de mutation, l'acte de vente et l'examen des titres relèvent de l'acheteur.

Vos frais les plus importants sont généralement la rémunération du courtier avec ses taxes et, si vous rompez votre hypothèque avant terme, la pénalité. Les deux se connaissent avant l'inscription, si vous les demandez.

MODE D'EMPLOI

01

Appelez d'abord votre prêteur.

Demandez le solde de remboursement et la pénalité à une date de vente cible, par écrit.

02

Lisez chaque frais ci-dessous.

Notez ceux qui vous concernent et ce qu'il vous manque : un compte de taxes, le certificat, les documents du syndicat.

03

Remplissez la feuille de calcul.

Faites-la à deux ou trois prix. Le chiffre qui compte est le prix le plus bas auquel votre projet tient encore.

□ 01

Rémunération du courtier

Broker commission

DE QUOI IL S'AGIT

Les honoraires du courtier inscripteur, fixés en pourcentage du prix de vente dans votre contrat de courtage. Ils sont payés chez le notaire, à même le produit de la vente, pas avant. Si l'acheteur a un courtier, celui-ci est payé à même ce montant.

À VÉRIFIER

- Le taux, et s'il s'applique au prix de vente ou à un autre montant.
- La TPS (5 %) et la TVQ (9,975 %) s'appliquent à la rémunération, soit 14,975 % au total. À un taux de 4 %, le coût réel est de 4,6 % du prix.
- Ce que comprennent les honoraires : photos, mise en marché, analyse comparative, négociation, suivi jusqu'au notaire.

CONSEIL À 500 000 \$ et 4 % : 20 000 \$ de rémunération plus 2 995 \$ de TPS et de TVQ, soit 22 995 \$.

□ 02

Solde hypothécaire

Mortgage payout

DE QUOI IL S'AGIT

Le montant dont votre prêteur a besoin pour fermer le prêt le jour de la vente : le capital plus les intérêts à cette date, plus les frais s'il y a lieu. Le notaire le paie directement à même le produit de la vente.

À VÉRIFIER

- Demandez un état de remboursement à une date cible. Le solde de votre dernier relevé n'est pas le montant de remboursement.
- Une marge de crédit garantie par la propriété doit aussi être remboursée et radiée.
- Si vous achetez de nouveau, demandez si l'hypothèque peut être transférée à la prochaine propriété.

□ 03

Pénalité de remboursement anticipé

Prepayment penalty

DE QUOI IL S'AGIT

Ce que le prêteur exige pour mettre fin à une hypothèque avant son terme. À taux fixe, c'est généralement le plus élevé de trois mois d'intérêts et du différentiel de taux d'intérêt. À taux variable, c'est généralement trois mois d'intérêts.

À VÉRIFIER

- Seul votre prêteur peut la calculer. Demandez le montant par écrit, à votre date cible.
- Le différentiel de taux dépend des taux affichés du prêteur lui-même : deux hypothèques semblables peuvent entraîner des pénalités très différentes.
- Votre date de renouvellement. Vendre à l'échéance ou près de celle-ci signifie généralement peu ou pas de pénalité.

CONSEIL Posez la question avant de signer un contrat de courtage, pas après une offre. Une pénalité peut changer le prix dont vous avez besoin, ou la date à laquelle vous choisissez de vendre.

□ 04

Quittance hypothécaire chez le notaire

Mortgage discharge

DE QUOI IL S'AGIT

L'acheteur choisit et paie le notaire pour l'acte de vente. Comme vendeur, vous payez seulement la quittance de votre hypothèque : l'acte qui radie l'hypothèque du prêteur, et sa publication.

À VÉRIFIER

- La soumission du notaire, frais de publication compris.
- Une quittance par hypothèque publiée : une marge de crédit hypothécaire distincte ou une deuxième hypothèque peut en exiger une deuxième.
- L'exemple de la feuille de calcul utilise 500 \$.

□ 05

Certificat de localisation

Certificate of location

DE QUOI IL S'AGIT

Le rapport d'un arpenteur-géomètre sur la propriété telle qu'elle est aujourd'hui : ses limites, les bâtiments et leur conformité au règlement de zonage et au cadastre. Le vendeur le fournit, et il doit refléter l'état actuel de la propriété.

À VÉRIFIER

- La date, et les travaux faits depuis : un agrandissement, un cabanon, une piscine, une clôture, un nouveau balcon.
- La plupart des prêteurs des acheteurs en exigent un récent. Un certificat plus ancien est souvent refait.
- Le délai. Un arpenteur peut prendre plusieurs semaines : commandez-le à l'inscription, pas après l'offre.

CONSEIL L'exemple de la feuille de calcul utilise 1 500 \$. La soumission dépend de la propriété et de l'arpenteur.

□ 06

Répartitions

Adjustments

DE QUOI IL S'AGIT

Les taxes municipales, les taxes scolaires et les frais de copropriété sont partagés entre vous et l'acheteur à la date de la vente. Le notaire calcule la répartition.

À VÉRIFIER

- Si vous avez payé l'année au complet, l'acheteur vous rembourse les jours qui suivent la vente. Cela s'ajoute à votre produit net.
- Si un compte de taxes est encore impayé, votre part est déduite du produit de la vente.
- Une cotisation spéciale votée avant la vente : qui la paie est prévu dans la promesse d'achat. Lisez cette clause.

07

Documents du syndicat

Condo documents

DE QUOI IL S'AGIT

Depuis le 14 août 2025, le vendeur d'un condo doit remettre à l'acheteur l'attestation du syndicat. Le syndicat a 15 jours pour la produire après votre demande, et les acheteurs demandent aussi les procès-verbaux, les états financiers et l'étude du fonds de prévoyance.

À VÉRIFIER

- Demandez l'attestation dès l'inscription, pour que la condition d'examen des documents de l'acheteur ne s'étire pas.
- Demandez au gestionnaire si des frais s'appliquent à l'attestation ou aux copies.
- Lisez ce qu'elle dit du fonds de prévoyance et des cotisations spéciales. L'acheteur le fera.

08

Impôt sur le gain en capital

Tax on the gain

DE QUOI IL S'AGIT

Le gain sur votre résidence principale est généralement exonéré pour les années où elle est désignée comme telle. Un immeuble locatif, une résidence secondaire ou les logements loués d'un plex sont généralement imposables sur le gain.

À VÉRIFIER

- La vente d'une résidence principale doit tout de même être déclarée dans votre déclaration de revenus.
- Un plex que vous habitez : l'exonération ne couvre généralement que la partie que vous occupez.
- Si vous n'êtes pas résident du Canada, le notaire retiendra une partie du prix jusqu'à la délivrance des certificats de conformité fédéral et québécois.

CONSEIL C'est une question pour votre comptable, avant de fixer un prix. Elle n'apparaît pas sur l'état du notaire, mais elle change ce qui vous reste.

Avant d'inscrire

- ☐ L'état de remboursement et la pénalité de votre prêteur, à une date cible.
- ☐ Votre certificat de localisation, et la liste des travaux faits depuis.
- ☐ Les comptes de taxes municipales et scolaires de l'année.
- ☐ Condo : l'attestation du syndicat demandée, et les derniers procès-verbaux et états financiers.
- ☐ Si la propriété n'est pas votre résidence principale, un appel à votre comptable.
- ☐ Le produit net minimal dont vous avez besoin pour la suite. Fixez-le maintenant, pas au moment de l'offre.

Votre feuille de calcul *du produit net*

Faites-la au prix que vous espérez, et au prix le plus bas que vous accepteriez. L'exemple est une illustration, pas une estimation de votre propriété.

	EXEMPLE	VOS CHIFFRES
Prix de vente		
Le prix de la promesse d'achat acceptée	500 000 \$	
Rémunération du courtier		
Taux × prix de vente	– 20 000 \$	
TPS et TVQ sur la rémunération		
14,975 % de la rémunération	– 2 995 \$	
Solde hypothécaire		
Selon l'état de remboursement du prêteur	– 320 000 \$	
Pénalité de remboursement anticipé		
Du prêteur, par écrit. 0 \$ à l'échéance	– 0 \$	
Quittance hypothécaire		
Soumission du notaire	– 500 \$	
Certificat de localisation		
Si un nouveau est requis	– 1 500 \$	
Répartitions		
Crédit ou débit, selon le notaire	± 0 \$	
Autres frais		
Déménagement, réparations, frais du syndicat	– 0 \$	
Produit net	= 155 005 \$	

Coût de la vente

Rémunération, taxes, quittance et certificat, en proportion du prix

24 995 \$ · 5,0 %

L'exemple suppose une vente à 500 000 \$, une rémunération de 4 %, une hypothèque de 320 000 \$ à l'échéance (sans pénalité), un nouveau certificat de localisation et aucune répartition.

Vous voulez ce calcul *avec vos vrais chiffres?*

Je prépare une analyse comparative de marché de votre propriété et je calcule le produit net à trois prix : la fourchette de vente probable, et l'offre la plus basse que votre projet peut absorber. Sans frais, et sans obligation d'inscrire.

RÉSERVER UN APPEL DE 30 MINUTES

Vous avez déjà signé un contrat de courtage avec un autre courtier? Cette offre ne vise pas à solliciter les vendeurs déjà sous contrat.

À titre informatif seulement. Ne constitue pas un avis juridique, fiscal ou financier. Votre prêteur, votre notaire et votre comptable confirment les montants réels. La rémunération est fixée dans votre contrat de courtage. Règles en vigueur en septembre 2026.

DELARAMFARZIN.COM · 514-803-3472 · DELARAM@DELARAMFARZIN.COM