

Royal LePage

Guide à l'intention de l'acheteur



Rogerio Cordeiro

Agent immobilier affilié

514.353.8770 (Bureau)

514.952.3651 (Cellulaire)

rcordeiro@royallepage.ca

<http://rcordeiro.gestionplus.qc.ca>

En immobilier depuis

1993

*Expertise en gestion d'immeubles
multi-résidentiels*

Royal LePage Du Quartier

Courtier immobilier agréé

5125 Du Trianon Bureau 200
Montréal, QC H1M 2S5



www.royallepage.ca

Royal LePage Guide à l'intention de l'acheteur

Le « Guide à l'intention de l'acheteur » a été préparé par les agents immobiliers de Royal LePage afin de vous présenter des renseignements pratiques sur le processus d'achat que vous et votre agent immobilier suivrez pendant votre recherche de la maison idéale.

Déterminez ce que vous pouvez vous permettre

À l'achat d'une maison, vous aurez à payer certains montants une seule fois alors que d'autres seront des dépenses mensuelles.

Le montant unique le plus élevé est le versement initial. Il représente habituellement de 5 à 25 % du pris total de la propriété.

En plus du prix réel d'achat, il y a plusieurs autres dépenses auxquelles vous pouvez vous attendre. Le tableau ci-dessous présente la liste de ces dépenses :

Dépenses uniques habituelles

DÉPENSE	PAIEMENT
Demande de prêt hypothécaire et frais d'évaluation	Au moment de l'inspection
Inspection de la propriété (facultatif)	À l'inspection
Frais juridiques	Clôture
Déboursements	Clôture
Arpentage (parfois fourni par le vendeur)	Clôture
Droits de mutation immobilière, taxes sur les actes translatifs ou les achats de propriété (au Québec, dans les 3 mois qui suivent la transaction)	Clôture
Rajustement des intérêts et frais d'acquisition (s'il y a lieu)	Clôture
Rajustements pour mazout, impôts fonciers, etc.	Clôture
Assurance hypothécaire (et frais d'étude de dossier, s'il y a lieu)	Clôture
Assurance habitation	Clôture
Frais de déménagement	Date du déménagement

Les dépenses mensuelles habituelles des propriétaires sont les versements hypothécaires, l'entretien, les assurances, les charges de copropriété, les impôts fonciers et les services publics. Voir la feuille de travail « Ce que vous pouvez vous permettre » pour vous aider à estimer le prix d'une maison que vous pourrez vous offrir.

Comprendre les conditions du marché

Le marché immobilier ne cesse de fluctuer. Il est préférable de comprendre l'influence des conditions du marché sur votre position d'acheteur.

Votre agent immobilier de Royal LePage peut vous informer des conditions réelles courantes du marché et vous expliquer leur incidence.

CONDITIONS DU MARCHÉ	CARACTÉRISTIQUES	INCIDENCE
Marché d'acheteurs : Le nombre de maison sur le marché dépasse la demande	Beaucoup de maisons à vendre. Peu d'acheteurs par rapport à l'offre. Les maisons sont sur le marché plus longtemps. Les prix ont tendance à baisser.	Plus de temps pour chercher une maison. Pouvoir de négociation accru.
Marché de vendeurs : Le nombre d'acheteurs à la recherche d'une maison dépasse l'offre ou le nombre de maisons sur le marché	Peu de maison à vendre. Beaucoup d'acheteurs. Les maisons se vendent rapidement. Les prix ont habituellement tendance à monter.	Le prix d'achat peut être plus élevé. Les décisions doivent être prises rapidement. Les offres conditionnelles peuvent être rejetées.
Balanced Market: Le nombre de maisons sur le marché correspond à la demande ou au nombre d'acheteurs.	La demande est égale à l'offre. Les vendeurs acceptent les offres raisonnables. Les maisons se vendent dans un délai acceptable. Les prix sont généralement stables.	Ambiance plus détendue. Nombre raisonnable de maisons offrant un bon choix.

Obtenir un prêt hypothécaire préautorisé

En ayant un prêt hypothécaire préautorisé, vous connaîtrez votre marge de manœuvre financière avant de commencer à faire des recherches. Vous serez également protégé contre les augmentations des taux d'intérêt pendant que vous recherchez votre nouvelle maison.

Votre spécialiste en prêt hypothécaire répondra à vos questions et vous aidera à déterminer les conditions de financement qui conviennent le mieux à votre situation. Le spécialiste en prêt hypothécaire et l'agent immobilier travaillent de concert pour vous aider à trouver la maison qui vous convient et à choisir la meilleure solution de financement.

Consultez le « Glossaire de l'acheteur » à l'endos de cette brochure pour obtenir les définitions propres à la terminologie des prêts hypothécaires.

Finalisez votre prêt hypothécaire

Lorsque vous aurez trouvé la maison que vous souhaitez acheter, vous devrez fournir certains documents pour finaliser le financement. Ces documents comprennent notamment :

- 1 Une copie de la fiche d'inscription de la propriété. Si la maison doit être construite, le prêteur hypothécaire voudra obtenir les plans de l'architecte ou du contracteur et les détails concernant la taille et l'emplacement du lot.
- 2 Une copie de l'offre d'achat ou du contrat conclu avec l'entrepreneur, si ce document a été préparé.
- 3 Les documents de confirmation d'emploi, de revenu et de préautorisation du prêt hypothécaire.

Si vous avez obtenu un prêt hypothécaire préautorisé, il vous restera à finaliser quelques détails, que votre spécialiste en prêt hypothécaire vous expliquera.

Les principaux éléments d'une offre

Prix

Selon les conditions du marché, votre opinion relative à la valeur de la propriété et les renseignements de mise en marché fournis par votre agent immobilier Royal LePage, le prix que vous offrez pourrait être différent du prix demandé par le vendeur.

Dépôt

Le dépôt démontre votre bonne foi et sera déduit du prix d'achat au moment de la clôture de la vente. Votre agent immobilier Royal LePage peut vous donner des conseils quant au montant approprié.

Termes

Comprend le prix total offert et les détails du financement. Vous pouvez prendre vos propres dispositions de financement ou demander de reprendre le prêt hypothécaire du vendeur, en particulier si le taux d'intérêt consenti est avantageux.

Conditions

Les conditions de l'offre peuvent comprendre « conditionnelle à l'inspection de la maison », « conditionnelle à l'obtention du financement » ou « conditionnelle à la vente de la propriété de l'acheteur ».

Inclusions et exclusions

Ces catégories peuvent comprendre les électroménagers et certains articles ou éléments décoratifs, comme l'habillage des fenêtres ou les miroirs.

Date de clôture ou de prise de possession

Généralement, le jour où le titre de propriété est transféré légalement et le transfert de fonds finalisé, à moins de dispositions autres (sauf au Manitoba et au Québec).

Nota : En Colombie-Britannique, la date légale de prise de possession est 1 à 3 jours après la clôture.

Comment faire une offre

Lorsque vient le moment de faire une offre, votre agent immobilier Royal LePage peut vous donner les informations courantes sur le marché; il vous aidera à préparer votre offre.

Votre agent immobilier Royal LePage communiquera votre offre, parfois appelée « **offre d'achat** », au vendeur ou au représentant du vendeur, en votre nom. Il arrive parfois que plus d'une offre entrent au même moment. Votre agent immobilier Royal LePage vous guidera tout au long de ce processus.

Offre d'achat : un document légal qui précise les modalités de votre offre d'acheter la maison.

L'offre peut être « ferme » ou « conditionnelle ».

Offre d'achat ferme

Ce type d'offre est habituellement préférable pour le vendeur parce qu'elle signifie que vous êtes prêt à acheter la maison sans condition. Si l'offre est acceptée, la maison est à vous.

Offre d'achat conditionnelle

Ce type d'offre signifie que vous avez posé une ou plusieurs conditions à l'achat, comme « conditionnelle à l'inspection de la maison », « conditionnelle à l'obtention du financement » ou « conditionnelle à la vente de la propriété de l'acheteur ». La maison n'est pas vendue tant que toutes les conditions ne sont pas respectées.

*Au Québec, ce type d'offre est appelé « Promesse d'achat ».

Acceptation de l'offre

Votre offre d'achat sera présentée dès que possible. Le vendeur peut accepter l'offre, la rejeter ou présenter une contre offre. La contre offre peut toucher le prix, la date de clôture ou tout autre variable. Les offres peuvent être présentées successivement par les deux parties jusqu'à ce qu'il y ait entente ou que l'une ou l'autre partie mette fin aux négociations.

Embauchez un professionnel du droit

Le rôle du professionnel du droit est de représenter vos intérêts et de fournir la documentation requise.

Votre agent immobilier Royal LePage peut vous fournir le nom de professionnels du droit spécialisés en immobilier.

Le processus légal diffère d'une province à l'autre. Votre agent immobilier Royal LePage ou un professionnel du droit vous donnera des conseils relativement aux étapes à suivre avant d'obtenir les clés de votre nouvelle maison.

Faire inspecter la maison (facultatif)

L'inspection de la maison par un inspecteur qualifié contribuera à confirmer que vous avez fait le bon choix (les coûts varient).

Lorsque l'inspection est terminée, vous pourriez demander un rapport complet par écrit ainsi qu'une estimation des coûts de toute réparation qui serait nécessaire.

Quelques conseils pour le déménagement

Après l'achat de la maison, votre agent immobilier Royal LePage peut vous aider à faciliter votre déménagement. La liste de vérification ci-dessous sera très utile :

Réservez les déménageurs

Vous pouvez demander aux déménageurs d'emballer tous vos effets, ou seulement les objets fragiles, ou encore tout emballer vous-même. Il est préférable d'obtenir des évaluations de plusieurs entreprises.

Si vous êtes propriétaire

Demandez un relevé des compteurs de gaz et d'électricité le jour de votre départ et faites envoyer la facture à votre nouvelle adresse.

Demandez une lecture de la jauge du réservoir de mazout et faites remplir le réservoir avant la clôture de la vente; fournissez un reçu au professionnel de la loi, s'il y a lieu.

Si le chauffe-eau et (ou) la fournaise sont loués, demandez un transfert de l'entente de location à l'acheteur.

Débranchez le téléphone, le câble et l'adoucisseur d'eau.

Si vous êtes locataire

Donnez au propriétaire l'avis écrit requis et prenez les dispositions pour obtenir tout dépôt que vous auriez versé.

À votre « nouvelle » maison

Prenez les dispositions nécessaires pour que le gaz et l'électricité, l'adoucisseur d'eau et le câble soient branchés le jour de clôture de la vente (ou la date de prise de possession).

Général

Procurez-vous des cartes de « changement d'adresse » au bureau de poste et envoyez-les bien avant le jour du déménagement.

Demandez au bureau de poste de transférer votre courrier à la nouvelle adresse.

Annulez tous les services contractuels et les prélèvements bancaires automatiques.

Informez les services d'entretien paysager, de nettoyage à sec, de collecte d'ordures, de livraison de journaux et de magazines et les autres services à domicile. Prenez des dispositions pour que ces services soient transférés à votre nouvelle adresse.

Annulez ou transférez toutes les inscriptions à des activités sociales, sportives, communautaires, religieuses ou professionnelles.

Procédez au transfert de tous les dossiers : médicaux, dentaires, médicaments d'ordonnance et opticien.

Faites le changement d'adresse pour votre permis de conduire afin qu'il entre en vigueur le jour du déménagement.

Rassemblez tous les articles à nettoyer, à réparer ou à entreposer (p. ex., nettoyage à sec).

Prenez les dispositions nécessaires pour le transport des marchandises périssables comme les plantes.

Prenez les dispositions nécessaires pour le transport de vos animaux.

Mettez au rebus, de façon sécuritaire, tous les liquides inflammables puisque la loi interdit aux déménageurs de transporter de telles marchandises.

Liste personnelle de vérification

Feuille de travail « Ce que vous pouvez vous permettre »

Étape 1

Calculez votre taux d'amortissement brut de la dette (ABD).

La majorité des prêteurs hypothécaires disent que les dépenses mensuelles relatives à votre maison (capital, intérêts et les taxes foncières) ne devraient pas dépasser 30% de votre revenu familial (avant impôt sur le revenu).

Pour calculer votre ABD :

Prenez le revenu total brut mensuel (avant impôt) \$ _____

Multipliez-le par le coefficient maximum d'ABD (30 %). x .30 \$ _____

Vous obtenez le montant maximum à consacrer au versement hypothécaire (capital et intérêt), aux impôts fonciers et à 50 % des charges de copropriété (s'il y a lieu). = \$ _____

Exemple : Jean et Suzanne ont un revenu familial brut de 66 000 \$ par année, soit 5 500 \$ par mois. Les dépenses relatives à l'habitation ne doivent pas dépasser 1650 \$ (5 500 \$ x 30 %).

Étape 2

Calculez votre taux d'amortissement total de la dette (ATD).

Votre ATD tient compte des dépenses mensuelles relatives à votre habitation et à d'autres dettes et prêts.

Pour calculer votre taux d'amortissement total de la dette (ATD) :

Prenez le revenu total brut mensuel (avant impôt) \$ _____

Multipliez-le par le coefficient maximum d'ATD (40 %). x .40 \$ _____

Soustrayez les dépenses mensuelles habituelles (p. ex., cartes de crédit, versement sur un prêt automobile, prêts personnels) - \$ _____

Vous obtenez le montant maximum disponible pour votre versement hypothécaire, les taxes foncières et 50 % des charges de copropriété (s'il y a lieu). = \$ _____

Exemple : Jean et Suzanne ont un revenu familial brut de 66 000 \$ par année, soit 5 500 \$ par mois. Ils versent également chaque mois 575 \$ sur deux prêts auto, 150 \$ sur un prêt étudiant et 175 \$ sur des cartes de crédit. Ils ne peuvent pas mettre plus de leur 1300 \$ de leur revenu mensuel aux frais d'habitation (5 500 \$ x 40 % = 2 200 \$ - 900 \$ = 1 300 \$).

Étape 3

Calculez le montant disponible que vous pourrez consacrer au versement hypothécaire mensuel. Ce résultat sera utilisé pour calculer le montant du prêt hypothécaire auquel vous êtes admissible.

Pour calculer ce montant : Identifiez le coefficient le plus faible, ABD ou ADT : \$ _____

Soustrayez le montant correspondant aux impôts fonciers :

- \$ _____

Ce résultat sera donc utilisé pour calculer le montant du prêt hypothécaire auquel vous êtes admissible.

= \$ _____

D'après l'exemple de Jean et Suzanne, leur ADT (1 300 \$) est moins élevé que leur ABD (1 650 \$) et ils estiment que les impôts fonciers s'élèveront à 175 \$ par mois. Ils disposent donc de 1 125 \$ pour le versement hypothécaire mensuel (soit 1 300 \$ - 175 \$ = 1 125 \$)

Étape 4

Déterminez le prix d'achat qui correspond à votre situation

- À l'aide du montant calculé à l'étape 3, repérez le montant le plus proche dans la colonne A.
- Le montant correspondant de la colonne B est le montant approximatif d'hypothèque auquel vous êtes admissible.
- Dans la colonne C, inscrivez le versement initial dont vous disposez.
- Dans la colonne D, additionnez les montants identifiés dans les colonnes B et C.

Vous obtenez approximativement le prix de la maison que vous pouvez vous permettre d'acheter.

Dans l'exemple de Jean et Suzanne, le montant calculé à l'étape 3 était de 1 125 \$. Ils peuvent faire un versement initial de 30 000 \$. En comptant sur un versement mensuel de 1 125 \$ (d'après la colonne A), ils pourraient obtenir un prêt hypothécaire d'environ 130 000 \$ (d'après la colonne B). Grâce au versement initial de 30 000 \$, ils peuvent donc se permettre d'acheter une maison d'environ 160 000 \$.

A	B
Versement mensuel	Prêt hypothécaire admissible

Le montant comprend le versement de capital et d'intérêts, par mois, calculé selon un taux d'intérêt de 6,75 % et une période d'amortissement de 25 ans.

686 \$	100 000 \$
823 \$	120 000 \$
960 \$	140 000 \$
1 097 \$	160 000 \$
1 234 \$	180 000 \$
1 371 \$	200 000 \$
1 713 \$	250 000 \$
2 056 \$	300 000 \$
2 398 \$	350 000 \$
2 741 \$	400 000 \$
3 083 \$	450 000 \$
3 426 \$	500 000 \$
3 768 \$	550 000 \$
4 111 \$	600 000 \$
4 453 \$	650 000 \$
4 796 \$	700 000 \$
5 138 \$	750 000 \$
5 481 \$	800 000 \$

C	D
Versement initial disponible	Prix de la maison que vous pouvez vous offrir

+ _____ = _____

N'oubliez pas que le versement initial doit couvrir au moins 10 % du prix d'achat de la propriété, à moins d'avoir droit au programme de versement initial de 5 % offert par la Société canadienne d'hypothèque et de logement (SCHL) aux acheteurs d'une première maison.

Veillez noter que tous les montants sont approximatifs. Les montants des colonnes A et B sont calculés selon un taux d'intérêt de 10 %. Les taux varient. Si les taux sont plus élevés, vous pourriez être admissible à un prêt hypothécaire moins important. Si les taux sont moins élevés, votre prêt hypothécaire pourrait être plus élevé.

Ces calculs ne tiennent pas compte des primes d'assurance hypothécaire des prêts hypothécaires à ratio élevé.

Votre agent immobilier Royal LePage peut vous tenir informé des taux hypothécaires en vigueur et vous référer à un spécialiste des prêts hypothécaires qui vous aidera à décider des conditions et des options de financement qui conviennent à votre situation.

Glossaire de l'acheteur

Période d'amortissement : Nombre total d'années qu'il faudra pour rembourser votre prêt hypothécaire.

Évaluation : Évaluation ayant pour but de déterminer la valeur de la propriété Menée aux fins de prêt hypothécaire par un évaluateur qualifié. Cette évaluation ne doit pas être confondue avec l'inspection du bâtiment.

Cessibilité : Permet à l'acheteur de prendre en charge le prêt hypothécaire du vendeur sur la propriété.

Prêt hypothécaire fermé : Type de prêt qui vous impose un calendrier de remboursement précis. Une pénalité est perçue en cas de remboursement intégral du prêt avant échéance.

Copropriété : Le propriétaire possède un titre sur une unité et sur une part des éléments qu'il partage avec les autres copropriétaires comme les ascenseurs ou les terrains environnants.

Hypothèque conventionnelle : Prêt correspondant à 75 % ou moins de la valeur estimative ou du prix d'achat de la propriété, selon le moins élevé des deux.

Versement initial : Somme que l'acheteur paie en argent, pour l'acquisition de la propriété. Différence entre le prix d'achat et le montant du prêt hypothécaire.

Capitaux propres : Différence entre la valeur de votre maison et le montant de prêt hypothécaire que vous devez.

Prêt hypothécaire à ratio élevé : Prêt hypothécaire qui dépasse 75 % de la valeur estimée de la maison. (Ces prêts hypothécaires nécessitent une assurance).

Taux d'intérêt : Montant facturé par le prêteur pour l'utilisation de son argent. Le taux s'exprime en pourcentage.

Droits de mutation immobilière, taxes sur les actes translatifs ou les achats de propriété : Droits acquittés à la municipalité et (ou) au gouvernement provincial lors du transfert de propriété du vendeur à l'acheteur.

Date d'échéance : Fin de la période d'emprunt. À ce moment, vous pouvez soit solder le prêt hypothécaire, soit le renouveler.

Créancier hypothécaire : La personne ou l'institution financière qui consent le prêt.

Débiteur hypothécaire : Emprunteur.

Assurance prêt hypothécaire : Dans le cas d'un prêt hypothécaire à ratio élevé, protège le prêteur contre les pertes si l'emprunteur n'est pas capable de rembourser le prêt hypothécaire.

Assurance-vie hypothécaire : En cas de décès de l'emprunteur, rembourse le solde du prêt hypothécaire.

Prêt hypothécaire ouvert : Permet de rembourser partiellement ou totalement le capital emprunté, à n'importe quel moment et sans encourir de pénalités.

Transférabilité : Option hypothécaire qui permet aux emprunteurs de transférer leur prêt hypothécaire en cours sur une autre propriété, sans encourir de pénalité.

Prêt hypothécaire préautorisé : Montant de prêt hypothécaire pour lequel vous obtenez une autorisation avant de commencer votre recherche de maison. Vous savez exactement le montant que vous pouvez dépenser. Permet de faire une offre « ferme » au moment où vous trouvez la maison recherchée.

Privilège de remboursement anticipé : Remboursements facultatifs qui s'ajoutent aux remboursements habituels du prêt hypothécaire.

Capital : Montant emprunté ou montant de prêt hypothécaire qui reste à payer. L'intérêt est payé sur le capital.

Refinancement : Opération qui consiste à payer le solde du prêt hypothécaire en cours et de contracter un nouveau prêt hypothécaire ou de renégocier les modalités d'un prêt hypothécaire existant.

Renouvellement : Renégociation du prêt hypothécaire à la fin de sa période de validité, pour une nouvelle période.

Prêt hypothécaire de second rang : Financement complémentaire qui comporte généralement un terme plus court et un taux d'intérêt plus élevé que le premier prêt hypothécaire.

Durée : Période pendant laquelle s'appliquent les conditions du prêt hypothécaire et après laquelle il doit être renégocié.

Titre : Droit de propriété juridiquement valide.

Prêt hypothécaire à taux variable : Prêt hypothécaire à versements fixes dont la part de remboursement du capital varie en fonction de la fluctuation des taux d'intérêts.

Prêt hypothécaire accordé par le vendeur : Situation où le vendeur offre la totalité ou une partie du prêt hypothécaire en vue de vendre sa propriété.

Tous les bureaux sont des propriétés indépendantes et fonctionnent de façon autonome, à l'exception de ceux portant la bannière « Services immobiliers Royal LePage Itée ». Ne vise en rien la sollicitation liée aux propriétés déjà inscrites. L'information susmentionnée provient de sources jugées fiables. Cependant, Royal LePage et ses agents ne sont en aucun cas responsables de la précision de cette information.
* Royal LePage est une marque de commerce utilisée sous licence.