

# Achat d'une première maison – Jeune couple

4 sept. 2007

## Introduction:

Ce guide est la synthèse de plusieurs guides. Il a été résumé et adapté aux besoins personnels de ma fille et son conjoint qui planifient acheter leur première maison d'ici quelques mois. Il est basé entre autres sur les sources d'informations suivantes:

Titre	Organisme	Adresse Internet
L'achat d'une maison étape par étape	SCHL	voir "carnet de liens" de sergevincent.com
Guide pratique de l'acheteur	ACAIQ	voir "carnet de liens" de sergevincent.com
Guide pratique: acheter une maison	Protégez-vous / ACEF	voir revue Protégez-vous (collection)
Guide pratique: acheter une maison	ACEF de l'est de Montréal	voir "carnet de liens" de sergevincent.com
Guide maison Desjardins	Desjardins	voir "carnet de liens" de sergevincent.com
Guide internet - BNC	Banque Nationale	voir "carnet de liens" de sergevincent.com

Pour la définition des différents termes tout au long de ce guide, se référer au lexique à l'annexe 1.

## Devenir propriétaire, un bon choix pour nous?

Aimez-vous ou êtes-vous appelé à déménager souvent? Préférez-vous utiliser vos économies pour réaliser certains projets, comme aller en vacances ou démarrer votre propre entreprise? Appréciez-vous le fait de ne pas avoir à vous soucier de l'entretien courant et des réparations?

Si vous avez répondu oui à l'une de ces questions, vous n'êtes peut-être pas encore prêt à posséder une maison.

**Principaux avantages** de l'accession à la propriété :

- **Sécurité financière.** Si le prix des habitations augmente, la vôtre peut vous procurer une certaine sécurité financière en raison de la plus-value en capital.
- **Flexibilité.** Vous pouvez décorer ou rénover votre maison selon les goûts et les besoins de votre famille.
- **Stabilité.** Vous êtes chez vous (espace, coin de verdure...)

**Principaux désavantages** de posséder une maison :

- **Stress financier.** Vous aurez besoin de beaucoup d'argent pour verser la mise de fonds, effectuer régulièrement les versements hypothécaires et payer les autres dépenses courantes et cela vous causera peut-être un stress financier considérable.
- **Entretien.** Il faut du temps et de l'argent pour maintenir sa maison en bon état.
- **Coûts supplémentaires.** Il vous en coûtera peut-être plus chaque mois pour votre maison que lorsque vous étiez locataire. Vous devrez en outre payer l'entretien et l'impôt foncier.
- **Responsabilités accrues.** Vous devrez effectuer seul les paiements, les réparations et l'entretien.

**Analysez** les questions qui précèdent, les avantages et désavantages d'être propriétaire. Selon cette analyse, croyez-vous que l'achat d'une propriété représente **le meilleur choix pour vous?**

## Votre capacité financière (Coût d'achat et mensualité)

Avant d'entreprendre votre recherche d'une nouvelle maison, une évaluation précise de votre capacité financière est essentielle. Vous trouverez ci-bas un certain nombre de calculs vous permettant d'évaluer votre situation financière actuelle, les paiements que vous pouvez supporter et le prix maximum que vous devriez payer pour votre maison.

### Individuel ou en couple

**Acheter une maison en couple risque de modifier la gestion du budget. La part des revenus du couple consacrée aux dépenses fixes augmente souvent, et par le fait même, le surplus diminue. Deux conjoints qui auparavant tenaient des budgets séparés devront peut-être mettre en commun plus de 80 % des dépenses. Il faut donc s'arrêter et prendre le temps de discuter. Y aura-t-il une révision du mode de partage des dépenses? Les dépenses fixes seront-elles partagées également entre les deux ou plutôt au prorata des revenus? Ou encore, distribuerez-vous les revenus également avec votre conjoint? Chaque couple s'avère différent et la répartition des revenus et des dépenses devra s'adapter à leur situation actuelle. Cette situation pourra changer au fil des ans. Il est généralement souhaitable que les deux conjoints se sentent respectés dans l'entente, et que chacun dispose d'un montant réservé à ses dépenses personnelles.** Il y a deux façons d'évaluer votre

capacité financière. Vous pouvez considérer la situation globale du ménage. Dans ce cas, vous considérez l'ensemble des revenus, dépenses et dettes du couple et chacun participe aux coûts du logement (hypothèque, taxes, chauffage...) selon sa capacité de payer, donc peut-être inégalement. L'autre façon est d'avoir une approche individuelle. Dans ce cas, chacun des participants participe également au coût de logement. Donc, vous devez considérer le cas le moins favorable et le multiplier par deux pour éviter qu'un des participants ne devienne en difficulté financière. Dans les calculs qui suivent, nous avons considéré le ménage.

### Valeur nette

Il est important que vous connaissiez votre valeur nette parce que vous aurez besoin de cette information lorsque vous discuterez d'un prêt hypothécaire avec votre prêteur. Votre valeur nette est ce qu'il vous reste une fois que vous avez soustrait votre passif total de votre actif total. Vous aurez donc un aperçu de votre situation financière actuelle et vous saurez combien vous pourrez verser à titre de mise de fonds.

Comme exemple, se référer à la rubrique : "**Bilan simplifié d'un jeune couple - au 1 janv 2006**"

### État des revenus et dépenses

Ensuite, établissez votre état des revenus et dépenses actuels. Cela vous aidera à voir quelles sont vos **obligations mensuelles** et par la suite, le type de **versement hypothécaire** que vous pouvez aisément inclure dans votre budget.

Comme exemple, se référer à la rubrique : "**État revenus & dépenses 2005 – Jeune couple**"

### Montant maximum à affecter au logement

Pour déterminer l'accessibilité financière (le montant que vous pouvez payer) les prêteurs utilisent deux règles fort simples soit:

- **Rapport d'amortissement brut de la dette (ABD)**  
Les frais de logement comprenant le remboursement du capital et des intérêts, les taxes (impôt foncier) et les frais de chauffage ne devraient pas dépasser 32 % du revenu brut de votre ménage.
- **Rapport d'amortissement total de la dette (ATD)**  
Le montant mensuel total consacré au remboursement de l'ensemble de vos dettes (c.-à-d. vos frais de logement et vos autres dettes, comme les paiements relatifs aux prêts autos et aux cartes de crédit) ne devrait pas dépasser 40 % de votre revenu mensuel brut.

Comme exemple, se référer à la rubrique : "**Simulation coût du logement – Jeune couple**"

### Prix d'achat maximum de la maison

Le prix d'achat maximum que vous pouvez vous permettre de payer pour votre maison dépend de plusieurs facteurs tels que : vos revenus, le remboursement de vos dettes, vos dépenses courantes, le taux hypothécaire, les taxes foncières, les assurances, etc. Un tableau guide simplifié est disponible à l'annexe 2. Les chiffres sont fondés sur un taux d'intérêt de 8 %, sur le coût moyen des frais de chauffage et de l'impôt foncier au Canada, et sur le montant du prêt hypothécaire qu'un ménage canadien moyen pourrait obtenir, si le rapport d'amortissement de la dette était de 32 %.

Certaines institutions financières telles que Desjardins utilisent la règle suivante pour déterminer le prix d'achat maximum de la maison: "Salaire brut" multiplié par 2.

Par contre, **un meilleur moyen** de déterminer le montant maximum que vous pouvez vous permettre de payer est d'élaborer un budget de l'an 1 qui inclura votre revenu familial, le remboursement de vos dettes (prêt étudiant, prêt auto, etc.), vos dépenses courantes basées sur votre "état des revenus et dépenses actuel" et tous les coûts inhérents à votre future maison en simulant divers coûts de maison.

Comme exemple, se référer aux rubriques : "**Budget 2006/2007 – Jeune couple**" et "**Simulation coût du logement – Jeune couple**"

### Assurance prêt hypothécaire

Pour la plupart des gens qui achètent une maison le plus difficile, c'est d'économiser la mise de fonds nécessaire. Beaucoup d'acheteurs ne pourront pas verser la **mise de fonds** "habituelle" qui correspond à 25 % du prix d'achat. Grâce à l'**assurance prêt hypothécaire**, vous pouvez verser une **mise de fonds** de 5 % seulement. L'assurance prêt hypothécaire protège le prêteur et, en vertu de la loi, la plupart des établissements de crédit exigent une telle assurance. En fait, si l'emprunteur manque à ses obligations hypothécaires (s'il n'effectue pas ses paiements), l'assureur rembourse le prêteur. Le coût de ce type d'assurance est payé sous la forme d'une prime qui est versée en une seule fois ou ajoutée au montant de votre prêt et incluse dans vos versements hypothécaires. La SCHL est un important fournisseur de ce type d'assurance au Canada. Actuellement, la prime demandée est de 2.75% pour un financement entre 90% et 95% du prix d'achat (pour plus de détails se référer au guide de la SCHL)

## Pré-autorisation du prêt hypothécaire

Lorsque vous aurez fait les calculs nécessaires et que vous vous sentirez prêt à négocier un prêt hypothécaire, choisissez un prêteur et demandez-lui de vous accorder une pré-autorisation. Cela signifie que le prêteur examinera vos finances personnelles afin d'établir le montant du prêt que vous serez en mesure de rembourser. À ce moment, le prêteur vous donnera une confirmation écrite ou un certificat stipulant le taux d'intérêt qu'il vous garantit pendant une période déterminée. Le fait d'avoir obtenu une pré-autorisation facilite la recherche d'une maison et vous fait gagner du temps parce que vous avez une bonne idée du prix que vous pouvez payer

**Mais attention, les institutions financières ont comme fonction de prêter de l'argent.** Elles évaluent la capacité de payer du consommateur en fonction du risque de ce prêt pour elles. Ce risque se définit selon vos revenus bruts et vos dettes et non votre revenu net et vos dépenses courantes (en incluant les dettes). Ainsi, plus souvent qu'autrement, l'hypothèque consentie excédera votre réelle capacité de payer. En avril 1995, la Société Canadienne d'Hypothèque et de Logement (SCHL) a effectué une enquête auprès de canadiens ayant contracté auprès d'elle une assurance-prêt hypothécaire. **24% d'entre eux affirmaient qu'il était un peu ou très difficile de rencontrer les paiements réguliers reliés à leur maison !**

## Cote de crédit

Avant de vous accorder un prêt hypothécaire, le prêteur voudra savoir comment vous avez remboursé vos dettes et payé vos factures dans le passé. Pour ce faire, il demandera tout simplement une copie de votre dossier de crédit (rapport de solvabilité) à un bureau de crédit. Ce rapport contient des informations sur vos antécédents financiers et sur l'utilisation que vous avez faite du crédit dans le passé. Avant **que votre prêteur consulte votre dossier, vous devriez en obtenir une copie** afin de vous assurer que les informations qu'il contient sont exactes et complètes. Il vous suffit de communiquer avec l'un des deux principaux bureaux de crédit (Equifax Canada inc. ou TransUnion Canada) et de leur demander une copie de votre rapport de solvabilité. Chez Equifax ce service coûte \$14.50 en "ligne" et gratuit par courrier.

## Frais initiaux inhérents à l'achat d'une maison

Il vous faudra prévoir à l'avance les nombreux frais initiaux liés à l'achat d'une propriété. 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. Attention, il est aussi important de **conserver une somme minimale équivalant à un ou deux mois de vos revenus nets en cas de problème** (diminution de salaire, réparation de la maison,...). C'est votre fonds de roulement Les principaux frais initiaux sont:

- **Droit de demande et prime d'assurance prêt hypothécaire.** Si vous contractez un prêt hypothécaire à rapport prêt-valeur élevé (mise de fonds inférieure à 25 %), vous devrez peut-être souscrire une assurance prêt hypothécaire. Pour se faire, vous devrez peut-être payer le droit de demande exigé ( $\pm$  \$165, à négocier avec votre institution financière). Votre prêteur pourra ajouter le montant de la prime d'assurance prêt hypothécaire à votre emprunt ou vous demander de la régler intégralement le jour du transfert de la propriété.
- **Frais d'inspection.** Si vous choisissez d'acheter **une maison existante, une inspection avant l'achat par un spécialiste s'impose.** De plus, votre offre d'achat peut être conditionnelle aux résultats de l'inspection. Le rapport d'inspection décrit l'état de la propriété et, selon la complexité de l'inspection, il peut coûter plus de 400 \$. Par exemple, les frais d'inspection peuvent être plus élevés s'il s'agit d'une grande maison, d'une maison dispendieuse ou d'une maison où l'on soupçonne la présence de contaminants comme la pyrite, le radon ou l'urée-formaldéhyde.
- **Frais d'évaluation.** Dans certains cas, le prêteur hypothécaire peut exiger une évaluation de la propriété à vos frais. Une évaluation est une estimation de la valeur de la propriété. Elle coûte habituellement de 250 \$ à 350 \$ et ces frais doivent être payés au moment où vous engagez un évaluateur.
- **Coût du certificat de localisation.** Le prêteur hypothécaire peut exiger un certificat de localisation à jour avant d'autoriser le versement du prêt hypothécaire. Si le vendeur n'a pas ce document en sa possession et s'il refuse d'en assumer le coût, vous devrez payer pour l'obtenir. Le certificat de localisation ou le levé peut coûter de 600 \$ à 800 \$.
- **Frais d'inscription sur le registre foncier (parfois appelé droit de mutation immobilière, frais de publication des actes, taxe de bienvenue ou taxe relative à l'achat d'une propriété).** De façon générale au Québec, il vous faudra payer ces frais lors de la prise de possession de la propriété. Ces frais sont maintenant fixés et ils correspondent à un pourcentage du prix d'achat de la propriété.

- **Inspection de la qualité de l'eau.** Si l'eau provient d'un puits, vous voudrez vérifier si elle est potable et si la réserve est suffisante. Vous pouvez négocier le paiement des frais avec le vendeur et les indiquer dans votre offre d'achat.
- **Frais juridiques (notaire).** Ces frais sont exigibles au moment de la prise de possession et se chiffrent à 700 \$ au minimum (plus la TPS/TVQ). Votre notaire ou votre avocat vous facturera également des frais directs pour la vérification du statut légal de la propriété.
- **Impôt foncier et/ou services publics payés à l'avance.** Vous devez rembourser au vendeur au moment de la signature du contrat les frais déjà encourus, comme l'impôt foncier, le mazout, etc.
- **Assurance-titres.** Votre prêteur, votre notaire ou votre avocat peut vous suggérer de souscrire une assurance-titres afin de vous protéger contre les vices dans la confection du titre de propriété.
- **Acompte.** L'acompte fait partie de la mise de fonds et doit être versé lorsque vous faites une offre d'achat. Le montant de l'acompte varie selon l'endroit, mais il peut atteindre au maximum 5 % du prix d'achat.
- **Mise de fonds.** Habituellement, une somme correspondant au moins à 5 % du prix d'achat est exigée si vous contractez un prêt hypothécaire à rapport prêt valeur élevé et au moins à 25 % si vous demandez un prêt hypothécaire ordinaire.
- **Autres dépenses.** Outre les frais initiaux, il se peut que vous ayez d'autres dépenses à envisager telles que: appareils électroménagers, outils de jardinage, matériel de déneigement, habillage des fenêtres, matériel de décoration (peinture, papier peint, revêtement de sol), outils à main, déménagement, rénovations ou réparations, branchements (frais exigés pour le branchement des services publics). Il vous faudra peut-être verser un acompte pour les services publics, comme le téléphone et le chauffage.

Comme exemple, se référer à la rubrique: "**Frais initiaux inhérents à l'achat – Jeune couple**"

### **Régime d'accession à la propriété**

Le Régime d'accession à la propriété (R.A.P.) peut représenter une avenue intéressante lors de l'achat de sa maison ou pour payer les frais initiaux. Chaque acheteur peut ainsi retirer jusqu'à concurrence de 20 000 \$ de son régime d'épargne enregistré de retraite, 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 à partir de la deuxième année après le retrait. 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 (donc un impôt de l'ordre de 50% à payer). **Pour être admissible**, 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.

**Considérant qu'il n'y a pas d'obligation que le montant du RAP soit directement utilisé pour l'achat de la maison, il peut être intéressant de déposer (suite à un emprunt, si nécessaire) une certaine somme d'argent dans un RÉER pour une période de 90 jours, de la retirer (sous forme de RAP) pour ensuite remettre l'argent emprunté. Le retour d'impôt de l'ordre de 35% pourra être utilisé pour la mise de fond et les frais initiaux de votre maison. Il faut se rappeler que le montant du RAP doit être remis dans le RÉER à raison de 1/15 par année et qu'alors ce montant ne sera pas déductible pour fin d'impôt. Il faut aussi se rappeler que vous êtes dans l'obligation d'acheter la maison. ATTENTION, le nouveau versement total (hypothèque et remise du RAP) peut devenir supérieur au versement hypothécaire original sans RAP. De plus, la pratique d'emprunter pour la mise de fonds n'est pas acceptée par la SCHL.**

## **Prêt hypothécaire**

Il existe une foule de modalités et termes relatifs aux prêts hypothécaires qui varient dans le temps et d'une institution financière à l'autre. Avant même de choisir le prêt hypothécaire le mieux adapté à votre situation, vous avez intérêt à en savoir plus long sur les caractéristiques générales de ce type de prêt.

### **Prêt assuré ou non ?**

Selon votre mise de fonds initiale, vous avez accès à deux formules : le **prêt hypothécaire conventionnel** ou le **prêt hypothécaire assuré** par la Société Canadienne d'Hypothèques et de Logement (SCHL) ou par GE Capital Assurance, un assureur privé. Vous êtes admissible au prêt conventionnel si vous versez 25 % ou plus de la valeur de la propriété comme mise de fond. En revanche, si votre mise de fonds est inférieure à 25 % de la valeur de la maison, vous devez opter pour un prêt hypothécaire assuré et la prime d'assurance que vous avez à payer peut être ajoutée au montant de votre emprunt.

### Terme ouvert ou fermé ?

Le terme de votre prêt hypothécaire couvre une période de temps donné. Ainsi, à l'échéance, les conditions du prêt doivent être renouvelées.

- **Le prêt "fermé"** n'est pas remboursable avant l'échéance. Cette échéance peut varier de 3 mois à 10 ans. Cependant, pour plus de souplesse, certaines options de remboursement anticipé vous sont offertes sans frais.
- **Le prêt "ouvert"** au terme de six mois ou d'un an, vous permet de rembourser votre emprunt en tout temps, et ce, en totalité ou en partie et sans aucun frais. Même si le taux d'intérêt est plus élevé que celui d'un prêt fermé, le prêt ouvert est à considérer si vous pensez vendre votre maison dans un proche avenir ou prévoyez une baisse prochaine des taux d'intérêt.

### Amortissement de 15, 20 ou 25 ans ?

Le remboursement total de votre emprunt peut s'échelonner sur une période pouvant atteindre 25 ou 30 ans dans certains cas. Plus la période d'amortissement choisie est longue, plus vos versements sont réduits. En contrepartie, vos frais d'intérêts sont plus élevés.

### Versements hebdomadaires, aux 2 semaines ou mensuels ?

Vous pouvez choisir la fréquence de versements qui vous convient en fonction de votre budget. En optant pour les versements hebdomadaires ou aux deux semaines, vous effectuez l'équivalent d'un versement mensuel supplémentaire par année. Au bout du compte, vos frais d'intérêts sont réduits.

### Assurance-vie ou assurance-vie et invalidité ?

Selon les institutions financières, pour **quelques dollars** (?!?!?) de plus par mois, vous avez la possibilité d'assurer le remboursement de votre prêt en cas de décès ou d'invalidité et selon eux, c'est bien peu pour avoir l'esprit tranquille! De plus, pour vous faciliter les choses, le coût des primes d'assurance est ajouté à vos versements hypothécaires.

**Attention, j'ai fait certaines simulations et pour un prêt hypothécaire de \$150 000 avec des versements mensuels de l'ordre \$1 000 pour deux emprunteurs non-fumeur entre 31 et 35 ans. Les coûts de l'assurance vie sont de l'ordre de \$34.50 /mois tandis que celui pour l'assurance vie et invalidité est de \$85.00 /mois.**

Si vous désirez considérer cette option, vous voudrez peut-être comparer les primes exigées pour ce type d'assurance en vous adressant à un courtier d'assurance. Le coût est souvent moindre.

### Gamme de produits

À la Banque Nationale par exemple, vous retrouvez deux grandes familles de prêts hypothécaires; les hypothèques à taux variable comprenant l'hypothèque à taux variable, l'hypothèque à taux plafonné, l'hypothèque économique et la famille des hypothèques à taux fixe proposant différents termes à taux fixes.

#### **Hypothèque à taux variable**

L'hypothèque à taux variable vous garantit le taux d'intérêt le plus bas et vous donne la possibilité de rembourser plus rapidement votre hypothèque. L'hypothèque à taux variable est offerte au taux de base moins 0.25 % et s'ajuste mensuellement. Vous bénéficiez donc d'une réduction sur le taux le plus bas sur le marché!

Deux options de versements sont offertes : le versement fixe et le versement variable.

Le **versement fixe** est déterminé en fonction du taux du terme minimum de 5 ans en vigueur à l'ouverture du prêt. Cela permet de conserver le même versement même s'il y a des hausses de taux d'intérêt.

Le **versement variable** est ajusté mensuellement en fonction des variations du taux d'intérêt en vigueur et de l'amortissement restant. Cela permet de minimiser le montant du versement.

#### **Exemple**

*Prêt de 150 000 \$, amortissement de 25 ans et terme de 5 ans*

	Hypothèque avec un terme de 5 ans fixe	Hypothèque à taux variable	
		Versement variable	Versement fixe
Taux d'intérêt *	6,05 %	4 %	4 %
TAC **	6,05 %	4,0096 %	4,0113 %
Versement mensuel	964,17 \$	789,03 \$	964,17 \$***
Capital remboursé après 5 ans	15 150,08 \$	19 419,13 \$	31 021,03 \$
* Taux en vigueur le 25 janvier 2005.			
** Le TAC signifie le "Taux annuel du coût d'emprunt" fondé sur un prêt de 150 000 \$ d'un terme de 5 ans.			
*** Versement fixe mensuel basé sur le taux du terme de 5 ans.			

Comme le démontre cet exemple, l'hypothèque à taux variable permet de rembourser plus rapidement le capital que l'hypothèque à taux fixe et donne la possibilité d'économiser sur les frais d'intérêt. L'hypothèque à taux variable avec un versement fixe facilite la planification du budget en fixant le versement et permet de rembourser plus rapidement le solde tout en profitant des baisses de taux. L'hypothèque à taux variable avec un versement variable permet de profiter des baisses de taux dans l'immédiat et donne un versement moindre que l'hypothèque à taux fixe et que l'hypothèque à taux variable avec un versement fixe.

#### Modalités

- Terme de 5 ans fermé.
- Taux de base – 0,25 % ajusté mensuellement.
- Deux options de versements :
- Versement fixe : le montant est calculé en fonction du taux du terme minimum de 5 ans et de l'amortissement choisi. Cette option permet de faciliter la gestion du budget et de rembourser une portion de capital plus importante. Le versement fixe peut être révisé s'il n'est plus suffisant pour couvrir les frais d'intérêts courants.
- Versement variable : le montant est calculé en fonction du taux de base ajusté mensuellement et de l'amortissement restant. Cette option donne la possibilité de profiter d'une baisse du versement à chaque baisse de taux.
- Possibilité de conversion en hypothèque à taux fixe pour un terme égal ou supérieur à la période restante du terme courant.
- Fréquence des versements peut être mensuelle, aux deux semaines ou hebdomadaire.

#### Hypothèque à taux plafonné

L'hypothèque à taux plafonné vous offre le meilleur du court terme, soit un taux avantageux et la sécurité du long terme. Elle vous fait bénéficier du meilleur des deux mondes. Le taux d'intérêt applicable est variable et ajusté tous les mois en fonction du taux de base. Cependant, s'il y a une hausse de taux au prochain ajustement, votre taux ne pourra jamais dépasser le taux plafonné qui est établi au départ. Votre taux plafonné (taux maximal) est déterminé en fonction du taux offert pour un terme de 5 ans au moment du débours de l'hypothèque. Vous profitez toujours du meilleur des deux taux; le taux en vigueur ou le taux plafonné. Vous bénéficiez donc d'une excellente sécurité et d'économies appréciables.

Deux options de versements sont offertes: le versement fixe et le versement variable.

Le **versement fixe** est déterminé en fonction du taux du terme de 5 ans en vigueur à l'autorisation du prêt. Cela permet de conserver le même versement même s'il y a des hausses de taux d'intérêt.

Le **versement variable** est ajusté mensuellement en fonction des variations du taux d'intérêt en vigueur et de l'amortissement restant. Cela permet de minimiser le montant du versement.

#### Exemple

*Prêt de 150 000 \$, amortissement de 25 ans et terme de cinq ans*

	Hypothèque à taux fixe	Hypothèque à taux plafonné	
		Versement variable	Versement fixe***
Taux d'intérêt*	6,05 %	4,25 %	4,25 %
TAC**	6,05 %	4,2553 %	4,2567 %
Taux plafonné*	N/A	6,05 %	6,05 %
Versement mensuel	964,17 \$	809,49 \$	964,17 \$ ***
Capital remboursé après 5 ans	10 150,08 \$	18 856,38 \$	29 166,97 \$
* Taux en vigueur le 25 janvier 2005.			
** Le TAC signifie le "Taux annuel du coût d'emprunt".			
*** Versement fixe mensuel basé sur le taux du terme de 5 ans à 6,05 % en date du 25 janvier 2005.			

Comme le montre cet exemple, l'hypothèque à taux plafonné est un excellent choix puisqu'elle peut vous permettre de rembourser plus de capital et ainsi de vous faire économiser en paiement d'intérêts comparativement à une hypothèque à taux fixe. L'hypothèque à taux plafonné avec un versement fixe facilite la planification du budget en fixant le versement et permet de rembourser plus rapidement le solde de votre prêt tout en profitant des baisses de taux. L'hypothèque à taux plafonné avec un

versement variable permet de profiter des baisses de taux dans l'immédiat et donne la possibilité d'un versement moindre que l'hypothèque à taux fixe.

#### Modalités

- Terme de 5 ans fermé.
- Taux de base \*.
- Taux plafonné: Taux du terme de 5 ans \*.
- Si le taux plafonné est atteint et que les taux diminuent, vous bénéficiez de la baisse au prochain réajustement.
- Le taux plafonné est atteint et les taux continuent de monter? L'hypothèque à taux plafonné vous protège.
- Versement fixe: le montant est calculé en fonction du taux du terme minimum de 5 ans et de l'amortissement choisi. Cette option permet de faciliter la gestion du budget et de rembourser une portion de capital plus importante. Le versement fixe peut être révisé s'il n'est plus suffisant pour couvrir les frais d'intérêts courants.
- Versement variable: le montant est calculé en fonction du taux de base ajusté mensuellement et de l'amortissement restant. Cette option donne la possibilité de profiter d'une baisse du versement à chaque baisse de taux.

#### Hypothèque économique

L'hypothèque économique est un prêt hypothécaire d'un terme de 5 ans, dont le taux d'intérêt variable est ajusté trimestriellement en fonction du taux hypothécaire courant du terme de 3 mois, réduit de 0,35%.

Votre taux ainsi que le montant de votre versement sont ajustés aux trois mois en fonction des fluctuations du taux hypothécaire en vigueur. Si vous le désirez, vous pouvez toujours convertir votre hypothèque en un terme à taux fixe, sans pénalité, pour un terme égal ou supérieur à la période restante du terme courant.

#### Exemple

*Prêt de 150 000 \$, amortissement de 25 ans et terme de 5 ans*

	Hypothèque Économique	Hypothèque à taux fixe
Taux d'intérêt*	4,65 %	6,05 %
TAC **	4,65 %	6,05 %
Versement mensuel	842,76\$	964,17\$
Capital remboursé après 5 ans	17 980,49 \$	15 150,08 \$
* Taux en vigueur le 25 janvier 2005.		
** Le TAC signifie le "Taux annuel du coût d'emprunt".		

Comme le démontre cet exemple, l'Hypothèque Économique permet de rembourser le capital de votre prêt hypothécaire plus rapidement. En 5 ans avec l'hypothèque économique vous avez remboursé 2830,41 \$ de plus sur le capital de votre hypothèque.

#### Modalités

- Les taux sont ajustés chaque trimestre pour un terme de cinq ans avec une réduction de 0,35 % sur le taux offert pour un terme de trois mois.
- Vous pouvez convertir en tout temps et sans frais votre prêt en un terme à taux fixe pour la période restante de l'engagement en cours.
- À chaque trimestre, un relevé hypothécaire confirmant le taux et le montant des nouveaux versements vous est automatiquement envoyé.
- Vous avez la possibilité de profiter de prélèvements automatiques des versements.
- Vous pouvez compter sur des options de remboursement anticipé.

#### Hypothèque à taux fixe

Choisissez parmi les termes variant de 3 mois à 10 ans pendant lesquels votre taux d'intérêt reste fixe. Profitez ainsi de la sécurité d'un versement fixe, pour une gestion facilitée de votre budget.

L'hypothèque à taux fixe est un prêt hypothécaire conventionnel qui vous permet de financer jusqu'à un maximum de 75 % de la valeur de l'immeuble pris en garantie. Pour plus de flexibilité, vous avez le choix entre plusieurs amortissements et termes.

#### Modalités

- Votre mise de fonds est d'au moins 25 % de la valeur de votre propriété.
- Le taux est fixe pour toute la durée du terme choisi.

- Vous avez le choix entre un terme ouvert de six mois ou un an, et un terme fermé de trois mois, six mois, un an, deux ans, trois ans, quatre ans, cinq ans, sept ans ou dix ans.
- L'option Multi-Choix peut s'appliquer et permet de diviser le prêt en plusieurs tranches.
- La clause Évolutive est incluse et permet de réemprunter en cours d'hypothèque (disponible au Québec et en Ontario uniquement).

### Remboursement anticipé

Ces trois options de remboursement anticipé vous permettent, sans aucuns frais ni indemnité, de réaliser d'importantes économies d'intérêts. En effet, les sommes que vous versez par l'entremise de l'une ou l'autre des options disponibles sont directement appliquées au capital emprunté ce qui réduit la durée de votre prêt hypothécaire et, par conséquent, les coûts en intérêts.

- Acompte en capital  
Cette option vous permet de rembourser, en tout temps au cours de chaque année civile \*, un maximum de 10 % du capital emprunté. Ce remboursement peut se faire en un ou plusieurs paiements au cours du terme.
- Remboursement additionnel  
Cette option vous offre la possibilité d'effectuer, à la date de chaque versement, un paiement en capital additionnel d'un montant égal ou inférieur à votre versement courant (capital et intérêts).
- Augmentation des versements  
Cette option vous permet d'augmenter vos versements jusqu'au double de leur montant régulier. Cette augmentation ne peut se faire qu'une seule fois par année civile et vous avez alors l'obligation de conserver ce nouveau montant de versement pour votre terme restant.

\* Les intérêts accumulés sont comptabilisés si le ou les paiements ne sont pas effectués à la date du versement régulier.

### Options hypothécaires

Il existe plusieurs options... se référer au guide de l'institution financière pour plus de détails... entre autre chez Desjardins (et sûrement ailleurs) on retrouve:

#### Protection en cas de hausse de taux

Vous pouvez vous prémunir contre une hausse de taux au moment du renouvellement de votre prêt grâce à la protection propriétaire. Pour éviter que le montant de vos versements ne devienne trop oppressant!

#### Remboursement anticipé

- Vous pouvez en tout temps accroître, jusqu'à un maximum de 100 %, le montant de vos versements, sans frais.
- Chaque année du terme, il vous est permis de rembourser jusqu'à 15 % du montant du prêt initial, en un ou plusieurs paiements, sans frais (intéressant lorsque survient une rentrée d'argent inattendue!)
- S'il s'agit d'un prêt ouvert, vous pouvez le rembourser intégralement en tout temps, sans frais.
- S'il s'agit d'un prêt fermé, un remboursement intégral par anticipation est possible, moyennant certains frais.

### Les taux hypothécaires

Les consommateurs devraient toujours **négoier leur taux**. Sachez que le rabais peut atteindre 1% et même 1.25% sur un prêt hypothécaire fermé de 5 ans. Si vous ne pouvez obtenir de rabais intéressant de votre institution bancaire, allez voir un concurrent et revenez à votre succursale pour leur indiquer l'offre que vous avez obtenue.

Si vous le désirez, vous pouvez consulter un **courtier hypothécaire** qui se chargera de négocier pour vous le meilleur taux. Les principales compagnie sont: Multi-Prêts, Intelligence Hypothécaire, Invis et Club Prêt. Le service est gratuit pour vous, ces sont les banques ou les sociétés de crédit qui paient les honoraires au courtier hypothécaire. Vous devez leur présenter l'ensemble de vos documents (bilan, revenus, stabilité d'emploi etc.) lors de votre visite. Par contre, je ne sais pas quel type d'institution financière sont référées.

#### Quelques taux au 15 janvier 2006

Type hypothèque	Banque Nationale	Desjardins	ING Direct
5 ans fixe	6.3%	6.3%	5.0%
Variable	4.75%	4.70%	4.20%
Variable plafonné (protégé)	5.0% (Plafond 6.3%)	5.4% (Plafond 6.55%)	ND

On peut trouver sur certains sites Internet les différents taux hypothécaires pour l'ensemble des institutions financières (se référer à "carnet de liens" de sergevinct.com).



## Ma recommandation (au 22 janv 2006)

**Considérant les conditions du marché à cette date (taux hypothécaires à la hausse), je serais porté à recommander un hypothèque à taux fixe de 3 ou 5 ans (si vous ne planifiez pas vendre durant cette période). Sinon, l'hypothèque à taux plafonné à versement fixe (les versements seront au plafond) l'option "Protection en cas de hausse de taux" devrait aussi être envisagée (suivant les coûts).**

## Évaluation de vos besoins et de vos préférences

Avant de magasiner, il est important de bien déterminer vos besoins, vos priorités, vos limites. Vous êtes les mieux placés pour le faire. Posez-vous les questions suivantes et faites les recherches appropriées.

### Vos besoins... Qui êtes-vous ?

- Une bricoleuse, un jardinier?
- Avez-vous à cœur d'autres projets ou êtes-vous prêt à mettre toutes vos économies sur l'achat d'une maison?
- Envisagez-vous d'avoir des enfants?
- Cherchez-vous une maison pour 2-3 ans ou 5-10 ans?

### L'emplacement... Où voulez-vous habiter ?

- En ville, en banlieue, à la campagne? Plus vous habitez loin de votre travail et des services (transport en commun, garderie, loisirs, épicerie, école,...) plus vous consommerez du temps et plus les coûts de transport seront élevés.
- Évaluez la circulation routière, le voisinage, les écoles, les garderies, l'autobus, le centre d'achats, le centre médical, l'aréna, le réseau routier...
- L'école que vos enfants fréquenteront et comment ils s'y rendront.
- Votre désir de vous promener en toute sécurité ou d'avoir accès à des installations récréatives à proximité.
- La distance à laquelle vous aimeriez être de votre famille et de vos amis.
- Vérifiez auprès de la municipalité le zonage du secteur spécialement si des terrains ne sont pas construits.
- Vérifiez le type de sol du secteur auprès de la municipalité (remblai, inondations, dépotoir, carrière, sol argileux...)

Voici quelques trucs qui vous permettront de mieux connaître le genre de lieu où vous aimeriez vous établir :

- Faites une balade dans le quartier pour vous assurer que vous l'aimez.
- Effectuez un aller-retour maison-boulot – si possible aux heures de la journée qui correspondraient aux mêmes moments que vos déplacements – afin d'avoir une idée de ce que seront ces voyages quotidiens.
- Renseignez-vous sur les fluctuations de la valeur des maisons du quartier au cours des dernières années.
- Communiquez avec l'hôtel de ville pour connaître les règlements de zonage et les projets de développement pouvant affecter l'environnement de votre future maison.

Et n'oubliez pas qu'il **vaut mieux acheter une propriété modeste dans un quartier agréable que d'acheter une maison plus onéreuse dans un quartier qui a moins de potentiel.**

### Le type d'habitation...

#### • **Maison individuelle détachée (isolée)**

C'est le type d'habitation le plus populaire et le placement le plus sûr. On entend par maison individuelle isolée tout bâtiment occupant seul un terrain. Il est appelé communément unifamiliales (bungalow, maison à paliers, cottage). Les principales caractéristiques sont:

- Plus chère au moment de l'achat
- Procure davantage d'intimité et de liberté d'action
- Plus coûteuse à chauffer
- Moins écologique

#### • **Maison jumelée ou semi-détachée**

Il s'agit d'une maison habitée par une seule famille, mais reliée à une autre par un mur mitoyen. Les principales caractéristiques sont:

- Prix d'achat plus bas
- Terrain moins grand
- Un peu moins d'intimité
- Proximité de l'un des voisins (mur mitoyen)
- Moins coûteuse sur le plan énergétique (environ 75% d'une maison isolée)

- **Maisons en rangée ou attachée**  
Maisons individuelles reliées les unes aux autres par des murs mitoyens. Les principales caractéristiques sont:
  - Prix d'achat encore plus bas
  - On ne peut pas, par l'extérieur, passer de la cour à l'avant
  - Partage de deux murs mitoyens
  - Chauffage, taxes et frais d'entretien relativement abordables
  - Beaucoup moins coûteuse sur le plan énergétique (environ 60% d'une maison isolée)
- **Maison usinée**  
Habitation fabriquée en usine conformément au code du bâtiment en vigueur dans la région. Ces maisons sont habituellement livrées à l'emplacement voulu en deux ou plusieurs modules.

## Maison neuve ou maison existante

### Maison neuve

- Vous pourrez (peut-être) **choisir** certains éléments comme le revêtement extérieur, le revêtement du sol, les armoires, les appareils sanitaires et les appareils d'éclairage.
- Les maisons nouvellement construites **respectent les codes** du bâtiment ainsi que les normes les plus récentes en matière d'électricité et d'efficacité énergétique.
- La maison étant toute neuve, plusieurs de ses composantes sont **garanties**. Les frais d'entretien sont donc moins élevés.
- Les **infrastructures sont modernes**, le quartier est normalement **homogène** (jeunes couples avec jeunes enfants)
- **Absence de commodités** dans le quartier. Il se peut que les écoles, les magasins et d'autres services ne soient pas construits avant des années.
- La **TPS et la TVQ** s'appliquent sur une maison neuve. Cependant, si vous achetez une maison de moins de 450 000 \$, il se peut que vous ayez droit au remboursement de 36% de ces coûts.
- Désagréments causés par les chantiers environnants.
- **Frais supplémentaires**. Aucune rénovation n'est nécessaire, mais vous devrez peut-être payer plus cher pour l'aménagement paysager, le terrassement, plantes et arbustes, l'asphalte de l'allée de garage.... Vérifiez exactement ce qui est compris dans le prix de votre maison.

### Maison existante

#### Coût des maisons dans la région de Québec

À la mi-janvier 2006, j'ai procédé à une étude sommaire du coût et du nombre de maisons unifamiliales en vente sur le site Internet de Remax pour la région de Québec. Vous trouverez dans le tableau suivant le résultat de cette étude pour les secteurs qui m'apparaissent plus intéressants pour votre condition (proximité de votre travail).

Arrondissements	Nombre maison	Prix moyen K\$	Arrondissements	Nombre maison	Prix moyen K\$
Boischatel	26	321	Lac St-Charles	12	179
Beauport	107	196	Neuchâtel	34	182
Charlesbourg	91	194	Val Béclair	32	171

Vous pourrez trouver plus de détails (arrondissements et répartition des coûts) sur le site de la SCHL.

Le prix des maisons disponibles m'apparaît élevé. Il faut se rappeler que les maisons plus dispendieuses demeurent à vendre plus longtemps et que ces coûts sont des coûts non négociés. Selon une étude, le prix moyen des **maisons vendues au Québec (et à Québec) était de l'ordre de \$130 000 en déc 2004 et \$148 000 en déc. 2005.**

**Un bon document publié par la SCHL donne la situation de la revente dans la région de Québec. Se référer à "Analyse du marché de la revente – Région métropolitaine de Québec" sur leur site Internet (très intéressant)**

- Selon **l'état du marché**, l'achat d'une maison usagée s'avère pour certains le meilleur choix. Le ratio suivant permet de qualifier l'état du marché: lorsque plus de 10 vendeurs se disputent un seul acheteur, ce dernier a le gros bout du bâton. À l'inverse, les vendeurs sont en position de force dès qu'ils sont moins de 10 à courtiser le même acheteur. **Chaque trimestre, la SCHL publie ces ratios pour les régions de Montréal, Québec et Saguenay**  
**À l'automne-hiver 2005 pour la région de Québec le ratio V/A est de l'ordre de 6. C'est donc un marché favorable aux vendeurs tout spécialement pour les maisons de moins de \$150 000 (un V/A de 4 et un délai de vente de moins de 50 jours). Pour les maisons**

supérieures à \$200 000 le marché est favorable aux acheteurs (V/A de 11 et délai de 87 jours). Dans de telle circonstance (V/A < 10), davantage de propriétaires tentent de vendre eux-mêmes leur propriété afin d'éviter de payer la commission à l'agent... un défi supplémentaire pour l'acheteur

- **Facilité d'accès aux services.** Les maisons existantes sont habituellement situées dans des quartiers bien établis, où se trouvent des écoles, des magasins et d'autres services.
- **Terrain aménagé et clôturé.** En plus d'être aménagé, les habitations existantes peuvent posséder des caractéristiques supplémentaires : foyer, sous-sol aménagé, clôture, piscine, arbres matures...
- **Absence de TPS/TVH.** Vous n'avez pas à payer la TPS/TVH, sauf si la maison a fait l'objet de rénovations majeures. Dans ce cas-là, les taxes s'appliquent comme s'il s'agissait d'une maison neuve.
- **L'âge optimale d'une maison existante**
  - **Entre 10 et 15 ans:** C'est, à mon avis, l'**âge optimum** pour une maison existante. À cet âge, les défauts majeurs de construction ont souvent été identifiés et corrigés, le propriétaire a souvent apporté des améliorations intéressantes telles que: terrain aménagé, arbres et terrasse, piscine, aménagement du sous-sol, échangeur d'air....
  - **Entre 15 et 30 ans:** les maisons doivent souvent être **rénovées de façon importante** et les coûts sont majeurs. On pense entre autre à:

▪ Refaire la toiture	± \$5 000
▪ Remplacer le revêtement externe	± \$7 000
▪ Changer les ouvertures (fenêtres & portes)	± \$10 000
▪ Remplacer les armoires de cuisine	± \$15 000
▪ Rénover la salle de bain	± \$10 000
  - **30 ans et plus:** l'intérêt est fonction des rénovations déjà faites et des conditions particulières de la maison. Mais attention aux **coûts énergétiques et aux rénovations** à envisager.

#### Vos exigences plus spécifiques?

- La grandeur de la maison et du terrain
- Les types de pièces voulues (salles de bain, chambres, cuisine, etc.)
- L'ensoleillement, la tranquillité
- Une maison sur un ou plusieurs étages

**Basé sur ces réflexions, complétez le formulaire "Fiche de visite" en inscrivant vos préférences. Cela vous servira lors de la rencontre avec l'agent d'immeuble et lors de l'analyse des différentes maisons offertes.**

## Les différents intervenants, vos alliés...

Puisque l'achat d'une maison constitue probablement l'investissement le plus important que vous ferez, vous souhaitez certainement vous entourer d'une équipe de professionnels, du début à la fin du processus d'acquisition.

### L'agent immobilier

Aucune autre personne ne jouera un rôle plus important que votre agent immobilier pour vous aider à trouver une maison. Voici ce qu'il fera :

- Sa fonction principale est de servir d'intermédiaire pour l'achat et la vente d'un immeuble.
- Il joue le rôle d'un prospecteur en dépistant un immeuble à l'acheteur et un client au vendeur.
- Il agit comme négociateur en facilitant la communication entre les parties.
- Il œuvre à titre de conseiller pour aider les parties à cerner leurs besoins et compléter leur transaction immobilière de façon satisfaisante.
- Il vous aidera à trouver la propriété recherchée.
- Il rédigera une offre d'achat.
- Il vous fournira des renseignements importants sur le quartier avoisinant et il se chargera de coordonner l'inspection de la propriété.
- Il vous dirigera (conseillera) vers un évaluateur, un inspecteur, un notaire ou un créancier hypothécaire (gare aux conflits d'intérêt).
- Bref, il vous fera gagner du temps et de l'argent et vous évitera bien des ennuis.

Quand le moment sera venu de choisir un agent immobilier, n'hésitez pas à poser des questions. En voici quelques-unes qui pourront vous aider:

- Y a-t-il des frais pour vos services (*normalement, le vendeur paye une commission à l'agent, mais certains agents demandent aux acheteurs de leur verser des honoraires pour leurs services*)
- Quelle agence représentez-vous?

- Que pouvez-vous me dire à propos de l'agence pour laquelle vous travaillez ?
- Depuis combien d'années travaillez-vous comme agent immobilier?
- Avez-vous un permis d'agent ou de courtier?
- Dans quels secteurs de la ville travaillez-vous et quels sont ceux que vous connaissez le mieux?
- Combien de clients (vendeurs et acheteurs) avez-vous en ce moment?
- Avez-vous des partenaires ou des assistants?
- Est-ce qu'il y a autre chose que je devrais savoir en ce qui vous concerne ou votre agence?
- Pouvez-vous me donner le nom de trois acheteurs avec lesquels vous avez travaillé récemment?

### Le prêteur ou le courtier en prêts hypothécaires

Si vous n'avez pas encore demandé une pré-autorisation hypothécaire, il vous faudra trouver un bon prêteur pour vous aider durant le processus d'acquisition et jusqu'à l'échéance de votre prêt. Rappelez-vous que de nombreux établissements accordent des prêts hypothécaires notamment les banques, les sociétés de fiducie, les coopératives d'épargne et de crédit (ou caisses d'économie), les caisses populaires, les caisses de retraite, les compagnies d'assurance et les sociétés de financement. **C'est une bonne idée de discuter avec plus d'un prêteur**, car les modalités et les options proposées peuvent varier.

Certaines personnes jugent utile de faire appel à un **courtier en prêts hypothécaires**. Ces derniers ne travaillent pas pour un établissement de crédit en particulier. Leur rôle consiste à trouver le prêteur qui offre les modalités et les taux qui conviennent le mieux à l'acheteur (voir plus de détails ci-haut).

Pour trouver un prêteur ou un courtier en prêts hypothécaires vous pouvez :

- Suivre la recommandation d'un membre de votre famille, d'un ami, de votre agent immobilier ou d'un autre professionnel.
- Consulter les Pages jaunes, sous la rubrique « Banques », « Caisses d'économie », « Caisses populaires », « Fiducie » ou « Prêts hypothécaires », si vous cherchez un prêteur ou un courtier.
- Communiquer avec l'Institut canadien des courtiers et des prêteurs hypothécaires (ICCPH) par téléphone au 1 888 442-4625 ou visiter le site Web de cet organisme (voir "carnet de liens" de [segevincent.com](http://segevincent.com) ).

### Le Notaire

Le notaire est le seul professionnel à pouvoir rédiger un acte hypothécaire valide aux yeux de la loi. Par conséquent, les acheteurs lui confient souvent l'ensemble du travail qui entoure l'acte de vente et l'acte hypothécaire. Voici le détail de ses tâches habituelles:

- Vérifier les titres de propriété pour s'assurer que le vendeur possède légalement son immeuble et qu'il a le pouvoir de le vendre.
- Examiner la conformité des charges liées à la propriété (comme une servitude ou une hypothèque).
- Préparer les actes relatifs au transfert de propriété (acte de vente et acte hypothécaire).
- Répartir certains montants entre l'ancien et le nouveau propriétaire (les frais d'ajustement tels que les taxes foncières et les revenus de location).
- Radier les anciennes hypothèques du registre une fois qu'elles sont entièrement remboursées et que le propriétaire a reçu la quittance. Le créancier hypothécaire du nouveau propriétaire lui consent alors une hypothèque de premier rang.
- Dans le cas d'une maison neuve, vérifier les documents qui accompagnent l'inspection finale et s'assurer qu'aucune hypothèque légale n'est liée à la demeure. Si de telles hypothèques existent, le notaire doit les rembourser avant de payer l'entrepreneur.
- Retenir des sommes si des travaux prévus au contrat préliminaire ne sont pas terminés au moment de la livraison et qu'ils ne sont pas couverts par le plan de garantie des bâtiments résidentiels neufs.
- Aider les consommateurs à bien comprendre le processus d'achat et les actes qu'ils doivent signer.

Qui **choisi** le notaire ?

- Pour une **maison usagée**, sur le plan légal, c'est le créancier hypothécaire qui doit choisir le notaire, mais en réalité, cette décision revient à l'acheteur.
- Pour une **maison neuve**, une fois de plus, la loi exige que le créancier hypothécaire effectue ce choix. Mais dans les faits, plusieurs entrepreneurs ne travaillent qu'avec un seul notaire et préfèrent que ce dernier boucle la transaction. Dans ces conditions, la situation peut être plus problématique.

Voici un certain nombre de questions à lui poser pour vous aider à **choisir votre notaire**:

- Pratiquez-vous à plein temps ?
- Vous spécialisez-vous en droit immobilier ou travaillez-vous surtout dans ce domaine ?

- Quels sont vos honoraires et quels services sont inclus ?
- Habituellement, quelles tâches confiez-vous à vos assistants ?
- Pouvez-vous me donner le nom et le numéro de téléphone de trois de vos clients qui ont acheté une propriété récemment ?
- Est-ce qu'il y a quelque chose que je devrais savoir en ce qui vous concerne ou en ce qui concerne votre bureau ?

De plus, il est aussi utile de choisir une personne qui a de la **facilité à vous expliquer** les choses clairement et simplement...

### L'inspecteur en bâtiment

Vous devriez faire inspecter la propriété que vous désirez acheter par un inspecteur professionnel réputé, spécialement dans le cas d'une maison existante. L'inspecteur vous fournit un bilan de santé de votre future maison. Il vous avisera si quelque chose ne fonctionne pas correctement, doit être remplacé ou n'est pas sécuritaire. Il vous indiquera également les réparations qui doivent être effectuées.

Chaque inspection devrait porter au moins sur les éléments suivants :

- Fondations
- Portes extérieures et fenêtres
- Couverture et murs extérieurs
- Grenier (y compris l'isolation)
- Systèmes de plomberie et d'électricité
- Installations de chauffage et de climatisation
- Plafonds, murs et planchers
- Portes intérieures
- Armoires de cuisine
- Isolation
- Ventilation
- Fosses septiques, puits, conduits d'égout
- Autres bâtiments (par exemple un garage non attenant à la propriété)
- Terrain, notamment le drain autour des bâtiments, la pente et la végétation naturelle
- Voie d'accès pour automobiles
- Intégrité générale de la structure des bâtiments

À l'heure actuelle, **il n'existe pas d'accréditation uniforme** et rien n'oblige les inspecteurs en bâtiment à suivre des cours de formation ou à passer des examens. **N'importe qui peut se prétendre inspecteur en bâtiment.** Cependant, les inspecteurs en bâtiment dignes de confiance appartiennent généralement à une association provinciale ou sectorielle, comme l'Association canadienne des inspecteurs en biens immobiliers et l'Ordre des technologues professionnels du Québec (voir "carnet de liens" de [sergevincent.com](http://sergevincent.com)).

### L'évaluateur

Si vous songez à acheter une maison, vous devriez peut-être la faire évaluer par un évaluateur indépendant avant de faire une offre d'achat. Cette personne vous indiquera la valeur de la propriété et vous évitera ainsi de payer un montant trop élevé. Le prêteur peut également exiger qu'une évaluation soit effectuée par un professionnel avant de vous accorder un prêt hypothécaire. Souvent, il va le faire faire lui-même.

Le rapport d'évaluation devrait comporter une évaluation impartiale de l'état de la propriété visée et de ses caractéristiques fonctionnelles, une analyse des ventes récentes de propriétés comparables et une analyse de la conjoncture du marché ayant une incidence sur la propriété.

Les frais d'évaluation peuvent varier. Toutefois, dans la plupart des régions, ils ne devraient pas dépasser 500 \$ à 600 \$ pour une maison individuelle typique.

### L'arpenteur-géomètre

Si le vendeur ne possède pas un certificat de localisation récent, vous devrez probablement en obtenir un au moment de présenter une demande de prêt hypothécaire. Si le certificat de localisation dont dispose le vendeur remonte à plus de cinq ans, il devra probablement être mis à jour. N'oubliez pas que vous devez demander la permission au propriétaire actuel avant d'engager un arpenteur-géomètre qui se rendra sur les lieux. Demandez à votre agent immobilier de coordonner cette visite avec le propriétaire.

### Le constructeur ou l'entrepreneur

Si vous achetez une maison neuve ou si vous rénovez une maison existante, vous devrez faire appel à un constructeur ou un entrepreneur. Voici quelques conseils à suivre lorsque vous en choisirez un :

- Demandez des références au constructeur ou à l'entrepreneur ou parlez avec d'autres clients de la qualité de leur travail.
- Renseignez-vous auprès de l'organisme responsable du programme de garantie des maisons neuves dans votre région.
- Visitez d'autres complexes résidentiels construits par la même entreprise.
- Demandez aux constructeurs ou aux entrepreneurs s'ils sont membres d'une association locale de constructeurs d'habitations ou vérifiez leur numéro de permis provincial.

Si vous faites construire une maison hors série, n'oubliez pas ceci :

- Vous voudrez peut-être engager un architecte.
- Généralement, les constructeurs de maisons hors série concluent un contrat à prix fixe ou un contrat à prix coûtant majoré. Autorisez toute modification apportée à votre contrat en apposant votre signature ou vos initiales à côté de celle-ci.

Pour terminer, assurez-vous que votre contrat contient le plus de détails possibles, notamment la marque ou le numéro de modèle des matériaux de finition. Si vous optez pour cette option, utiliser d'autres guides plus complets sur le sujet.

#### Informations pertinentes de la SCHL :

- La série Votre maison : Le choix d'un entrepreneur
- La série Votre maison : Modèle de contrat de rénovation

## La recherche d'une maison

### Processus de recherche

Lorsque vous aurez déterminé le prix que vous êtes en mesure de payer, vous pourrez faire une recherche préliminaire afin d'identifier s'il y a concordance entre vos moyens, vos désirs et le marché. Par la suite, lorsque vous serez prêt à acheter, obtenez votre pré-autorisation hypothécaire et faite votre recherche finale. Il existe plusieurs façons de trouver la propriété qui vous convient. Appliquez plusieurs stratégies à la fois :

- **Rencontrez un courtier ou un agent immobilier** qui dessert ce secteur. Il devrait bien connaître l'endroit et le prix des maisons vendues récemment. Par contre, lorsque le marché est en **faveur des vendeurs** (comme c'est le cas présentement à Québec; voir plus haut) plusieurs propriétaires cherchent à vendre leur maison directement afin d'éviter les frais de courtage. Donc, vous devrez favoriser aussi et même surtout les autres stratégies.
- **Affiches « À vendre »**. Promenez-vous dans un quartier qui vous intéresse et cherchez les affiches « À vendre ». C'est une bonne façon de trouver des maisons mises en vente directement par leur propriétaire.
- **Internet**. Visitez les sites Web consacrés à l'immobilier (voir la liste ci-bas). Vous y trouverez des photos et des informations se rapportant à une vaste gamme de propriétés à vendre. En naviguant sur ces sites vous pourrez restreindre vos recherches selon l'emplacement, la gamme de prix, le nombre de chambres à coucher et d'autres caractéristiques.

Nom	Type	Adresse Internet
Entrepreneurs de l'APCHQ	Maison neuve	voir "carnet de liens" de sergevincent.com
Service Inter Agence (sia / mls)	Inter Agence	voir "carnet de liens" de sergevincent.com
RE-MAX Québec	Agence	voir "carnet de liens" de sergevincent.com
Royal LePage	Agence	voir "carnet de liens" de sergevincent.com
La Capitale	Agence	voir "carnet de liens" de sergevincent.com
Century 21	Agence	voir "carnet de liens" de sergevincent.com
Micasa.ca	Annonces CI	voir "carnet de liens" de sergevincent.com
LesPAC.com	Annonces CI	voir "carnet de liens" de sergevincent.com
VisiteNet.com	Annonces	voir "carnet de liens" de sergevincent.com
GoProprio.com	Annonces	voir "carnet de liens" de sergevincent.com
DuProprio.com	Annonces	voir "carnet de liens" de sergevincent.com
ProprioMax.com	Annonces	voir "carnet de liens" de sergevincent.com
LeProprietaire (moyen Québec)	Annonces	voir "carnet de liens" de sergevincent.com
ProprioDirect (moyen Québec)	Annonces	voir "carnet de liens" de sergevincent.com
Clic maison 2000 (moyen Québec)	Annonces	voir "carnet de liens" de sergevincent.com
MonToit.ca (moyen Québec)	Annonces	voir "carnet de liens" de sergevincent.com

- **Journaux et répertoires de propriétés à vendre.** Consultez la section consacrée aux habitations neuves dans les quotidiens ou cherchez dans les **répertoires de propriétés à vendre** disponibles dans les kiosques à journaux, les dépanneurs et d'autres points de vente. Ces publications gratuites contiennent une photo et une brève description de différentes habitations.
- **Bouche à oreille.** Dites à toutes les personnes que vous connaissez que vous cherchez une maison. Avec un peu de chance, on vous indiquera des propriétés sur le point d'être mises en vente.
- Si vous avez déjà ciblé un type de maison et un secteur particulier, **demandez aux résidents de l'endroit** (par exemple, par l'entremise d'une circulaire) de vous contacter s'ils désirent vendre leur résidence.
- Dans le cas d'une **maison neuve**:
  - Promenez-vous dans le secteur recherché, **rencontrez plusieurs promoteurs** et visitez plusieurs maisons témoins.
  - Contactez la **ville ou la municipalité** pour connaître les projets de développement sur leur territoire.
  - Consultez les **cahiers habitation** des journaux.
  - Consulter des sites Internet qui recensent des maisons neuves.

### Notes et conseils utiles

- Sachez que les propriétés en **reprise de finance** ne sont pas garanties contre les vices cachés. Quant aux maisons vendues pour **non-paiement de taxes**, leurs anciens propriétaires peuvent les acheter en priorité durant une période donnée (un ou deux ans selon les villes).
- L'inscription des maisons à vendre chez les courtiers d'immeuble peut être exclusive. Dans ce cas, le courtier sous contrat possède le droit exclusif de vendre la maison. Même s'il n'intervient pas réellement dans la vente, il reçoit une rétribution. Ce droit exclusif demeure valide jusqu'à 180 jours après la fin de son mandat, du moment que l'acheteur s'est intéressé à la maison avant la fin de ce mandat. L'inscription peut aussi être non exclusive. Dans ce cas, le vendeur se réserve le droit d'engager plusieurs courtiers à la fois. La commission revient au courtier qui effectue la vente. Ce type d'inscription est rare dans le secteur résidentiel.
- **Vérifiez le financement hypothécaire actuel.** Il se peut que vous puissiez prendre en charge le prêt hypothécaire contracté par le vendeur s'il est assorti de conditions avantageuses, voire même obtenir un **prêt accordé par le vendeur** afin de vous aider à conclure la transaction.
- **Pensez-y à deux fois.** Même si la maison que vous avez trouvée vous semble parfaite, retournez la voir et examinez-la de plus près et d'un oeil plus critique. Visitez-la à différentes périodes de la journée et de la semaine. Parlez avec vos éventuels voisins et ne vous limitez pas aux apparences.

### La Visite

La visite constitue l'une des étapes importantes de l'achat d'une maison. Il est important de bien s'y préparer. L'objectif n'est pas de vous substituer à l'inspecteur mais de faire une bonne pré-sélection et ainsi engager un inspecteur que pour la demeure sur laquelle vous déposez une promesse d'achat. Visiter une maison exige du temps et un certain sens de l'observation. Au fil des visites, vous deviendrez plus à l'aise avec le processus. **Voici quelques conseils de base**:

- **Tenez des dossiers.** Que vous fassiez appel à un agent immobilier ou que vous cherchiez vous-même, c'est une bonne idée de visiter un grand nombre de maisons avant d'en choisir une.
- Afin de **bien examiner tous les éléments** et de disposer de toutes les informations dont vous avez besoin pour comparer les propriétés, complétez pour chaque maison visitée le formulaire intitulé "**Fiche de visite**" qui accompagne ce guide. Prenez aussi des photos.
- Si, dès le départ, vous vous apercevez que la maison **ne correspond pas** à vos besoins, ne perdez pas votre temps et celui des autres intervenants; **raccourcissez la visite.**
- Par contre, vous devriez également être prêt à **faire certains compromis**. Il est fort probable que vous ne trouviez pas une maison correspondant exactement à ce que vous cherchez.
- Arrivez avant le rendez-vous et prenez le temps d'examiner la maison de l'extérieur (revêtement, fenêtres, toiture, peinture, gouttières, orientation, odeurs indésirables, proximité de voie ferrée).
- Vérifiez l'âge de la maison et les rénovations majeures déjà faites de même que celles qui sont à faire (se référer à l'âge optimum d'une maison existante plus haut).
- Vérifiez auprès de l'agent ou/et du propriétaire s'il y a eu des incidents tel que inondations, refoulement d'égout, infiltration d'eau (dans le sous-sol).
- Vérifier si la maison est humide, s'il y a des traces de moisissure, si les fondations (murs de béton) ou/et le plancher du sous-sol sont fissurés. Des fenêtres coincées ou des planchers inégaux peuvent être signe de problèmes de structure. Actionnez les chasses d'eau et les robinets afin de vous assurer que la pression est suffisante.

- Ne vous laissez pas impressionner par les accessoires ou décorations. Certains éléments risquent de disparaître avec le vendeur !
- Si des gens occupent toujours la maison, ne vous laissez pas intimider par leur présence. N'hésitez pas à ouvrir les placards et les armoires et exigez des réponses claires à vos questions.
- Demandez à voir une copie des factures des taxes (et évaluation), électricité, chauffage...
- Demandez à l'agent d'immeuble la fiche descriptive d'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.
- 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.

### Évaluation de 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 et ainsi, déterminer le prix que vous offrirez au vendeur. Deux options s'offrent à vous:

- Avec l'aide de votre courtier ou 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 : site, dimensions, année de construction et état de conservation de l'immeuble, nombre de pièces et leur disposition, matériaux utilisés, aménagement du terrain, etc. Ces informations vous permettront de déterminer la juste valeur marchande.
- Utilisez les services d'un évaluateur professionnel (voir plus haut le choix et les coûts).

### Inspection

Si vous achetez une maison existante, il est sûrement indiqué de la faire inspecter par un professionnel. Pour plus de détails, se référer à "l'inspecteur en bâtiment" plus haut. Il est à noter que cette profession est peu ou pas réglementée. Il est donc très intéressant d'obtenir une bonne référence (de préférence d'un parent ou ami) pour un tel professionnel.

Sachez qu'il est **préférable de trouver vous-même votre inspecteur plutôt que d'accepter celui que vous recommande le courtier immobilier**. Vous évitez ainsi qu'il "tourne les coins ronds" pour ne pas trop nuire à la vente du courtier (un potentiel conflit d'intérêts)

## Le processus d'achat

### La promesse d'achat

Lorsque vous aurez trouvé la maison que vous souhaitez acheter, vous devrez présenter au vendeur une promesse d'achat ou une convention d'achat-vente. Puisque votre maison est probablement votre principal investissement, il serait sage de préparer la **promesse d'achat** ou la convention d'achat-vente avec **l'aide de votre agent immobilier et/ou d'un notaire** (ou d'un avocat). La promesse d'achat est un document juridique 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. Vous ne pouvez pas retirer une promesse d'achat, à moins que le vendeur ne dépasse le délai prévu pour y répondre. **Signer une promesse vous oblige donc à acheter la maison concernée, à moins de circonstances très particulières.**

Il est à noter, que pour le courtier ou l'agent immobilier, l'utilisation 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, prénoms 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 divise 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.

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 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 à jour** décrivant l'état actuel des lieux. **Un nouveau certificat est à la charge du vendeur.**

#### **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. Si vous contactez un prêt hypothécaire, vous indiquez le montant du prêt maximal recherché, de même que la période d'amortissement et le taux d'intérêt projetés. **Si votre institution financière refuse** de vous accorder le prêt, le vendeur **peut vous obliger à faire une autre demande auprès d'un créancier qu'il désignera lui-même**. L'Annexe B, par exemple, peut comporter les clauses-types applicables à la transaction comme la clause d'inspection de l'immeuble, la vente de votre propriété actuelle.. 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 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

Lorsque vous préparerez une offre d'achat, vous, votre agent immobilier ou votre notaire (ou avocat) pourrez y ajouter certaines conditions afin d'en faire une **offre conditionnelle**. Cela signifie que l'offre d'achat deviendra définitive uniquement lorsque ces conditions auront été remplies. Les trois conditions suivantes font généralement partie de toute offre d'achat, particulièrement si l'acheteur est un accédant à la propriété :

- **Obtention d'un rapport d'inspection satisfaisant;**
- **Obtention d'une évaluation;**
- **Approbation du prêt hypothécaire par un prêteur.**

Lorsque ces conditions sont remplies, elles sont retirées de l'offre d'achat, qui devient alors définitive.

Assurez-vous que toutes vos conditions sont inscrites sur la promesse. 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. En fait, vous devriez indiquer clairement dans votre offre d'achat tous les éléments situés à l'intérieur ou à l'extérieur de la maison qui, selon vous, sont inclus dans le prix d'achat. 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 fidéicommiss. 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.

### **Inspection de la propriété**

Il est toujours bon de faire inspecter la propriété que vous désirez acheter par un inspecteur professionnel réputé. L'inspecteur passera la propriété en revue et effectuera une inspection visuelle exhaustive afin d'évaluer l'état de la maison et de toutes les installations. Quand vous recevrez le rapport de l'inspecteur, vous pourrez discuter avec votre agent immobilier des réparations nécessaires, susceptibles d'avoir une incidence sur le prix d'achat convenu.

### **Approbation du prêt hypothécaire**

Une pré-autorisation hypothécaire ne vous garantit pas que vous obtiendrez un prêt hypothécaire. Même si vous possédez un tel certificat, vous devez quand même rencontrer votre prêteur durant la période de satisfaction des conditions de l'offre d'achat afin d'obtenir une approbation définitive. Pour faire en sorte que tout se passe bien, apportez les documents suivants :

- Une copie de la description de la propriété.
- Une copie de l'offre d'achat signée.

Votre prêteur vérifiera vos informations financières ainsi que les données relatives à la propriété et les autres renseignements nécessaires pour remplir la demande de prêt hypothécaire. Il mettra également ces informations à jour. Il vous demandera peut-être une évaluation et/ou un certificat de localisation (ou levé). Il se peut aussi qu'il insiste pour que vous contractiez une assurance-titres. Enfin, il vous informera des différents types de prêts hypothécaires et de taux d'intérêt ainsi que des options disponibles en ce qui concerne le terme du prêt, la période d'amortissement et le calendrier des paiements.

### **Offre d'achat acceptée**

Une fois toutes les conditions de l'offre d'achat remplies ou retirées, le moment est venu de commencer à prendre certaines dispositions :

- Si vous êtes locataire, avisez votre propriétaire.
- Commencez à penser à votre déménagement (engagez des déménageurs professionnels ou occupez-vous de votre déménagement).
- Faites les changements d'adresse nécessaires (services publics, bureau de poste).
- Souscrivez une assurance-habitation.

Normalement, l'offre d'achat contient également une clause permettant à l'acheteur de visiter de nouveau la propriété quelques fois avant d'en prendre possession (lorsque toutes les conditions ont été remplies), dans le but de :

- Mesurer les fenêtres.
  - Mesurer les pièces devant accueillir des meubles de dimensions spéciales.
  - Faire entrer un ouvrier pour estimer le coût des rénovations projetées.
- Organisez ces visites à l'avance pour vous assurer que votre agent immobilier sera disponible.

## **Transfert de la propriété**

Le jour du transfert de la propriété, c'est le moment où vous atteignez enfin votre but; vous prenez officiellement possession de votre maison et vous voilà chez vous.

À coup sûr, vous vous sentirez soulagé et satisfait, mais n'oubliez pas que le processus d'acquisition d'une propriété n'est pas encore terminé. Il reste bon nombre de choses à faire ce jour-là :

- Votre prêteur remettra le montant du prêt hypothécaire à votre notaire (ou à votre avocat).
- Vous devrez payer au notaire (ou à l'avocat) le solde du prix d'achat ainsi que les frais de clôture.
- Votre notaire (ou votre avocat) payera le vendeur, enregistrera la propriété à votre nom et vous remettra l'acte de vente et les clés de votre maison.

## Annexe 1 - Lexique

**Accord de prise en charge** : Document juridique signé par l'acheteur d'une propriété dans lequel ce dernier consent à assumer la responsabilité d'un prêt hypothécaire contracté par le constructeur ou par le propriétaire initial.

**Acompte** : Montant d'argent déposé en fidéicommiss par l'acheteur lorsqu'il fait une offre d'achat. Cette somme est confiée à l'agent immobilier, au notaire ou à l'avocat jusqu'à la conclusion de la vente, pour ensuite être versée au vendeur.

**Acte de vente** : Document juridique nécessitant la signature du vendeur et de l'acheteur aux fins du transfert de la propriété. Ce document constitue une preuve de propriété.

**Amortissement** : Durée totale, le plus souvent 25 ans au maximum, requise pour le remboursement total d'un prêt hypothécaire.

**Assurance-habitation** : Assurance que vous achetez pour protéger les bâtiments érigés sur votre terrain. Le montant de cette assurance devrait être suffisamment élevé pour couvrir les frais de reconstruction, si les bâtiments sont détruits à la suite d'un incendie ou d'un autre sinistre mentionné dans la police.

**Assurance prêt hypothécaire** : Si vous avez un prêt hypothécaire à rapport prêt-valeur élevé (plus de 75 % de la valeur d'emprunt), votre prêteur exigera probablement que vous souscriviez une assurance prêt hypothécaire auprès de la SCHL ou d'une entreprise privée.

**Assurance-titres** : L'assurance-titres garantit la réparation pécuniaire du préjudice occasionné par les atteintes aux titres immobiliers, notamment du fait d'un vice dans la confection du titre ou du fait de l'existence d'un privilège, d'une charge ou d'une servitude.

**Assurance-vie – prêt hypothécaire** : Cette assurance sur la vie protège votre famille si jamais vous décédez avant d'avoir remboursé votre prêt hypothécaire. Vous pouvez souscrire une telle assurance auprès de votre prêteur et faire ajouter la prime à vos versements hypothécaires. Cependant, vous voudrez peut-être comparer les primes exigées pour ce type d'assurance en vous adressant à un courtier d'assurance.

**Avoir propre** : Différence entre le prix auquel une propriété pourrait être vendue et la dette totale grevant celle-ci. Habituellement, l'avoir propre du propriétaire augmente au fur et à mesure que le capital diminue par suite du paiement périodique des versements hypothécaires. La valeur marchande de la propriété ainsi que les améliorations apportées à celle-ci peuvent également avoir une incidence sur l'avoir propre.

**Capital** : Montant d'argent réellement emprunté. Chaque versement hypothécaire comprend une partie du capital à rembourser et des intérêts exigés par le prêteur sur le solde du prêt. Durant les premières années, les intérêts représentent généralement la plus grande partie du montant des versements.

**Certificat de localisation ou levé** : Document qui indique les limites de la propriété, ses dimensions, l'emplacement des bâtiments qui y sont érigés ainsi que les servitudes et les empiètements.

**Certificat de préclusion (ou certificat d'information)** : À l'extérieur du Québec, certificat qui présente la situation financière et juridique de l'association condominiale. Les frais peuvent varier et être plafonnés en vertu de la loi.

**Contre-offre** : Si le vendeur n'accepte pas l'offre originale, il fait une contre-offre. Cela signifie que le vendeur modifie l'offre originale (exemple: le prix ou la date de transfert de la propriété). L'acheteur doit accepter ou rejeter la contre-offre dans un délai précis.

**Coup d'œil** : C'est l'apparence de votre maison, vu de la rue. La première impression que vous avez d'une propriété est importante. L'aménagement paysager et l'entretien de l'extérieur contribuent à donner une bonne apparence à une propriété.

**Date d'ajustement de l'intérêt (DAI)** : Date à partir de laquelle les intérêts relatifs au prêt hypothécaire sont calculés et intégrés à votre premier versement hypothécaire, ce qui correspond habituellement à une période de paiement précédant le premier versement hypothécaire périodique.

**Date d'échéance** : Date à laquelle le terme du prêt hypothécaire prend fin. Ce jour-là, le prêt hypothécaire doit être remboursé intégralement ou renouvelé.

**Date de transfert de la propriété** : Date à laquelle la vente d'une propriété est conclue. Cette date est également celle où le nouvel acquéreur prend possession de la propriété.

**Défaut de paiement** : Manquement aux conditions d'un contrat de prêt hypothécaire. Le non-paiement des versements hypothécaires (défaut de paiement) peut donner le droit au prêteur d'intenter une action en justice en vue de prendre possession (saisie hypothécaire) de la propriété hypothéquée.

**Dépréciation** : Diminution de la valeur d'un bien par rapport à son coût d'acquisition.

**Évaluation** : Estimation de la valeur marchande d'une propriété.

**Fonds de réserve** : Montant d'argent mis de côté de façon régulière par le propriétaire-occupant dans le but de couvrir le coût des réparations majeures et de faire face aux situations d'urgence. Pour accumuler un bon fonds de réserve, il serait bon d'épargner 5 % de votre salaire net mensuel.

**Frais de clôture :** Coûts qui s'ajoutent au prix d'achat tels que les frais juridiques, le droit de mutation immobilière et les débours, et qui sont payables le jour du transfert de la propriété. Ces coûts représentent de 1,5 % à 4 % du prix de vente de la propriété.

**Frais d'occupation :** Frais de logement mensuels que doit supporter un propriétaire-occupant (impôt foncier, assurance-habitation, services publics, frais de téléphone et de télécommunication, entretien et réparations).

**Garantie (Programme de garantie des maisons neuves) :** Grâce à un tel programme, vous êtes assuré que si un élément couvert par la garantie tombe en panne, il sera réparé. Si le constructeur ne se charge pas lui-même de la réparation, celle-ci sera effectuée par l'organisme qui a fourni la garantie. Il existe des programmes de garantie des maisons neuves dans toutes les provinces et au Yukon. Cependant, à l'heure actuelle, il n'existe aucun programme de ce genre au Nunavut ni dans les Territoires du Nord-Ouest.

**Hypothèque :** L'hypothèque est un droit réel servant à garantir le prêt consenti pour l'achat de votre propriété. Vous pouvez rembourser ce prêt au moyen de versements périodiques combinés comprenant le remboursement du capital (somme empruntée) et le paiement des intérêts (les frais d'emprunt). Ces versements peuvent également comprendre une partie de l'impôt foncier.

**Hypothèque légale (privilège de construction) :** Charge grevant une propriété pour une somme non acquittée. L'hypothèque légale peut être enregistrée par un fournisseur ou par un sous-traitant qui a effectué des travaux ou fourni des matériaux pour lesquels il n'a pas été payé.

**Impôt foncier :** Taxe fondée sur la valeur de la propriété, imposée par la municipalité dans laquelle celle-ci est située. Dans certains cas, le prêteur percevra tous les mois un certain montant pour couvrir l'impôt foncier, qu'il versera à la municipalité en votre nom.

**Intérêts :** Les intérêts correspondent au coût d'emprunt. En général, ils sont payés au prêteur sous forme de versements périodiques, combinés au remboursement du capital (montant du prêt).

**Lettre d'engagement ou approbation de la demande de prêt :** Avis écrit donné à l'emprunteur par le prêteur pour confirmer le montant précis du prêt hypothécaire approuvé et les modalités qui s'y rapportent.

**Mise de fonds :** Portion du prix de la propriété qui n'est pas incluse dans le prêt hypothécaire. L'acheteur doit verser cette somme de sa poche ou en ayant recours à d'autres sources de fonds autorisées, et ce, avant d'obtenir un prêt hypothécaire. La mise de fonds correspond à un pourcentage du prix d'achat (généralement de 5 % à 25 %, ou plus).

**Offre conditionnelle :** Offre d'achat assujettie à des conditions spéciales, par exemple l'approbation d'un prêt hypothécaire. L'offre comporte habituellement une date limite à laquelle toutes les conditions doivent être remplies.

**Offre d'achat :** Entente écrite établissant les conditions selon lesquelles l'acheteur accepte d'acquérir la propriété. Une fois acceptée par le vendeur, cette offre a force exécutoire et ses conditions doivent être respectées.

**Paiement combiné :** Versement hypothécaire comprenant le remboursement du capital et le paiement des intérêts, effectué régulièrement pendant le terme du prêt. Le montant du versement demeure le même, bien que la portion servant à rembourser le capital augmente avec le temps, tandis que celle relative aux intérêts diminue.

**P.I.T.C. :** Capital, intérêts, taxes (impôt foncier) et frais de chauffage. Ce montant sert à calculer le rapport d'amortissement brut de la dette (rapport ATD).

**Plus-value :** Accroissement de la valeur d'un bien par rapport à son coût d'acquisition.

**Prêt en souffrance :** Prêt pour lequel les versements hypothécaires ne sont pas effectués à temps.

**Prêt hypothécaire accordé par le vendeur :** Prêt hypothécaire financé par le vendeur plutôt que par une institution financière. Le titre de propriété est transféré à l'acheteur, qui paye les versements hypothécaires directement au vendeur. Le terme « prêt hypothécaire accordé par le vendeur » est parfois utilisé pour décrire ce type d'emprunt, qui peut être utile si vous avez besoin d'un prêt hypothécaire de second rang pour acheter la propriété.

**Prêt hypothécaire à rapport prêt-valeur (RPV) élevé :** Prêt hypothécaire représentant plus de 75 % de la valeur d'emprunt. Il se peut qu'un tel prêt doive être assuré contre les défauts de paiement, par la SCHL ou par une entreprise privée.

**Prêt hypothécaire fermé :** Type de prêt qui ne permet ni un remboursement anticipé ni une renégociation avant la fin du terme, sauf si le prêteur est d'accord et si l'emprunteur est prêt à lui payer une indemnité. De nombreux prêteurs imposent des restrictions, notamment en ce qui concerne l'augmentation des versements hypothécaires ou le paiement d'une somme forfaitaire (en général, cette somme ne doit pas dépasser 20 % du montant du capital initial).

**Prêt hypothécaire ordinaire :** Prêt correspondant à 75 % ou moins de la valeur d'emprunt. Généralement, la valeur d'emprunt correspond au moins élevé des montants suivants : le prix d'achat ou la valeur marchande de la propriété. Habituellement, il n'est pas nécessaire de souscrire une assurance prêt hypothécaire pour ce type de prêt.

**Prêt hypothécaire remboursable par anticipation** : Type de prêt qui peut être remboursé en partie ou en totalité, ou renégocié, n'importe quand et sans pénalité. Habituellement, le taux d'intérêt est légèrement supérieur à celui s'appliquant à un prêt fermé d'une durée équivalente.

**Prêteur agréé** : Établissement financier reconnu par le gouvernement du Canada, par l'entremise de la SCHL, qui consent des prêts hypothécaires, conformément à la Loi nationale sur l'habitation. Seuls les prêteurs agréés peuvent négocier des prêts nécessitant une assurance prêt hypothécaire.

**Rapport d'amortissement brut de la dette (rapport ABD)** : Pourcentage du revenu mensuel brut de l'emprunteur consacré aux versements hypothécaires, constitués du remboursement du capital et du paiement des intérêts, des taxes (impôt foncier) et des frais de chauffage (P.I.T.C.) ainsi que de la moitié des charges de copropriété.

**Rapport d'amortissement total de la dette (rapport ATD)** : Pourcentage du revenu mensuel brut de l'emprunteur nécessaire pour couvrir les frais de logement mensuels et le paiement des autres dettes, comme un prêt-auto.

**Rapport de solvabilité** : Principal rapport sur lequel se fonde le prêteur pour établir votre solvabilité. Ce rapport contient des informations sur votre capacité à rembourser vos dettes et à respecter vos obligations financières courantes.

**Rapport prêt-valeur (RPV)** : Rapport entre le montant du prêt et la valeur d'emprunt, exprimé en pourcentage. Par exemple, dans le cas d'un prêt de 90 000 \$ se rapportant à une propriété qui en coûte 100 000 \$, le RPV est de 90 %.

**Remboursement anticipé** : Somme forfaitaire supplémentaire que vous pouvez verser pour réduire le capital de votre prêt hypothécaire, avec ou sans pénalité. S'il s'agit d'un prêt hypothécaire fermé, il y a des restrictions en ce qui a trait au montant et à la fréquence des remboursements anticipés. Par contre, un prêt hypothécaire remboursable par anticipation vous permet de verser un montant forfaitaire n'importe quand, sans pénalité. Si vous effectuez des paiements forfaitaires, vous pouvez rembourser votre prêt hypothécaire plus rapidement et, ainsi, réduire vos frais d'intérêt.

**Saisie hypothécaire** : Procédure juridique par laquelle le prêteur prend possession de la propriété et la vend pour rembourser la dette de l'emprunteur. Si vous manquez à vos obligations hypothécaires et si le prêteur pense que vous êtes incapable d'effectuer les versements, votre propriété pourra être saisie.

**SCHL** : La Société canadienne d'hypothèques et de logement est une société d'État responsable de l'application de la Loi nationale sur l'habitation (LNH), au nom du gouvernement fédéral. Elle favorise l'amélioration des conditions de logement et de vie de tous les Canadiens. En outre, elle élabore et vend des produits d'assurance prêt hypothécaire.

**Servitude** : Droit d'accès (ou de passage) d'une autre personne dans un but bien précis (voie d'accès pour les automobiles ou pour les services publics).

**S.I.A. – Service inter-agences** : Un service inter-agences est un service coopératif offert aux agents immobiliers, qui fournit à ces derniers la description de la plupart des propriétés à vendre. Les descriptions sont entrées dans un système informatique, et les agents immobiliers utilisent ce service pour se tenir au courant des propriétés à vendre dans leur région.

**Terme du prêt** : Période au cours de laquelle les modalités de remboursement du prêt hypothécaire s'appliquent, notamment le taux d'intérêt. Habituellement, cette période varie de six mois à 10 ans. À la fin du terme, vous pouvez rembourser intégralement votre prêt hypothécaire ou le renouveler, si possible après en avoir renégocié les modalités.

**Titre** : Un titre franc sert à prouver que son détenteur est le propriétaire exclusif d'un terrain et des bâtiments qui y sont érigés, pour une période indéterminée. La location à bail permet d'utiliser et d'occuper un terrain ou les bâtiments qui s'y trouvent pour une période déterminée.

**Valeur nette** : La valeur nette représente votre situation financière, c'est-à-dire votre actif total moins votre passif total.

**Versement hypothécaire** : Versement périodique constitué souvent d'une portion du capital et des intérêts.

## **Annexe 2 – Prix d'achat maximum vs revenus brut du ménage**

Ménage	Mise de fonds de 5 %	Prix d'achat maximum	Mise de fonds de 10 %	Prix d'achat maximum	Mise de fonds de 25 %	Prix d'achat maximum
25 000 \$	3 000 \$	60 000 \$	6 300 \$	63 000 \$	18 900 \$	75 600 \$
30 000 \$	3 900 \$	78 000 \$	8 200 \$	82 000 \$	24 700 \$	98 800 \$
35 000 \$	4 800 \$	96 000 \$	10 100 \$	101 000 \$	30 300 \$	121 200 \$
40 000 \$	5 700 \$	114 000 \$	12 000 \$	120 000 \$	36 000 \$	144 000 \$
45 000 \$	6 600 \$	132 000 \$	13 900 \$	139 000 \$	41 700 \$	166 800 \$
50 000 \$	7 500 \$	150 000 \$	15 800 \$	158 000 \$	47 400 \$	189 600 \$
60 000 \$	9 300 \$	186 000 \$	19 600 \$	196 000 \$	58 800 \$	235 200 \$
70 000 \$	11 050 \$	221 000 \$	23 400 \$	234 000 \$	70 100 \$	280 400 \$
80 000 \$	12 500 \$	250 000 \$	27 200 \$	272 000 \$	81 500 \$	326 000 \$
90 000 \$	14 400 \$	288 000 \$	31 000 \$	310 000 \$	92 800 \$	371 200 \$
100 000 \$	16 275 \$	325 500 \$	34 800 \$	348 000 \$	104 300 \$	417 200 \$

Ces chiffres sont arrondis à la centaine près.