LES ÉLÉMENTS CLÉS DE L'ACHAT

D'UNE MAISON



514.371.6889 daniafawaz.com daniafawaz@royallepage.ca

L’achat d’une maison peut être à la fois palpitant et intimidant. Le présent guide offre un aperçu des étapes que votre courtier immobilier Royal LePage et vous devez suivre pour rendre votre recherche fructueuse.



Déterminez ce que vous pouvez vous permettre d’acheter

L’achat d’une maison entraîne des coûts ponctuels et des dépenses mensuelles. Le coût ponctuel le plus important est le versement initial qui représente habituellement de 5 à 25 % du prix total de la propriété.

Habituellement, les prêteurs exigent une assurance prêt hypothécaire lorsque l’emprunteur verse une mise de fonds inférieure à 20 %. Pour l’achat d’une maison de 500 000 $ ou moins, la mise de fonds minimale est de 5 %. Lorsque le prix d’achat dépasse ce montant, votre mise de fonds est de 5 % sur les premiers 500 000 $ et de 10 % sur la partie restante.

En plus du prix d’achat, de nombreuses autres dépenses ponctuelles auxquelles vous pouvez vous attendre sont énumérées dans le présent document.



Obtenir un prêt hypothécaire préautorisé

Votre courtier immobilier Royal LePage et votre spécialiste en prêts hypothécaires vous aideront à trouver la maison qui vous convient et à choisir la meilleure solution de financement.

Un prêt hypothécaire préautorisé vous protège contre les augmentations de taux d’intérêt pendant que vous recherchez votre nouvelle maison et vous donne une idée claire du type de maison que vous pouvez vous permettre; ainsi, vous ferez des économies de temps en limitant votre recherche à des choix viables.

Lorsque vous aurez trouvé la maison que vous souhaitez acheter, vous devrez fournir les documents suivants pour confirmer le financement :

1. Une copie de la fiche d’inscription de la propriété.
2. Une copie de l’offre d’achat ou du contrat conclu avec l’entrepreneur.
3. Les documents de confirmation d’emploi, de revenu et le revenu aux fins de l’impôt de l’année précédente.

Dépenses ponctuelles habituelles

1. Demande de prêt hypothécaire et frais d’évaluation (le cas échéant) : dus au moment de la demande
2. Inspection de la propriété (facultatif) : due à l’inspection
3. Frais juridiques et débours judiciaires : dus à la clôture
4. Arpentage de la propriété (facultatif, parfois fourni par le vendeur) : selon les besoins.
5. Droits de mutation immobilière, taxes sur les actes translatifs ou les achats de propriété (au Québec, dans les 3 mois suivant la transaction) : dus à la clôture
6. Ajustement des intérêts hypothécaires et frais d’acquisition (le cas échéant) : dus à la clôture
7. Ajustements pour les services publics, l’impôt foncier, etc. : dus à la clôture

df 514.371.6889 daniafawaz.com daniafawaz@royallepage.ca



8. Assurance hypothécaire (et droits de demande le cas échéant) : dus à la clôture
9. Assurance habitation et assurance de biens : dues à la clôture et en permanence

Dépenses mensuelles habituelles

Les dépenses mensuelles des propriétaires correspondent habituellement aux versements hypothécaires, à l'entretien, aux assurances, aux frais de copropriété, aux impôts fonciers et aux services publics.

Les principaux éléments d'une offre

Le prix
Selon les conditions du marché local, votre opinion quant à la valeur de la propriété et les renseignements fournis par votre courtier immobilier Royal LePage en matière de marketing, le prix que vous offrez peut être différent du prix demandé par le vendeur.

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

Les modalités
Elles portent sur le prix total que vous offrez et sur le financement. Vous pouvez vous charger vous-même d'obtenir le financement de votre achat ou demander de reprendre le prêt hypothécaire du vendeur, en particulier si le taux d'intérêt dont il est assorti est avantageux.

Les conditions
Vous pouvez décider de présenter une offre « ferme » indiquant que vous êtes décidé à acheter la maison de manière non conditionnelle. L'offre peut aussi être soumise à certaines conditions, par exemple être « conditionnelle à l'inspection de la maison », « conditionnelle à l'obtention du financement » ou « conditionnelle à la vente de la propriété de l'acheteur ». Votre courtier immobilier pourra vous dire si ces mesures sont pertinentes dans votre cas. L'acceptation de ces conditions est laissée à la discrétion du vendeur. Si elles ne sont pas remplies, l'offre d'achat deviendra nulle et non avenue.

Les inclusions et les exclusions
Certains accessoires fixes ou éléments décoratifs sont inclus ou exclus dans le prix d'achat de la propriété, comme les électroménagers, l'habillage des fenêtres, les luminaires ou les miroirs.

La date de clôture de la transaction ou de prise de possession
Il s'agit généralement de la date du transfert officiel du titre de propriété et des fonds, à moins d'avis contraire. La réglementation quant aux dates de clôture de la transaction et de prise de possession varie selon la province. Votre courtier immobilier Royal LePage connaît bien la réglementation de votre secteur et sera en mesure de vous conseiller.

Comment faire une offre

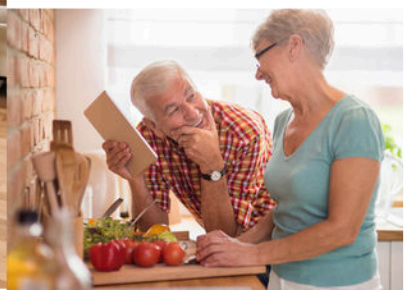
Le moment venu, votre courtier immobilier Royal LePage peut vous fournir des renseignements sur le marché actuel, son expertise et ses conseils, et vous aider à préparer votre offre.



df
514.371.6889
daniafawaz.com
daniafawaz@royallepage.ca









Votre courtier immobilier présentera votre offre d'achat au vendeur ou au représentant du vendeur, en votre nom. Il arrive parfois que plus d'une offre soit présentée en même temps pour une propriété. Votre courtier immobilier vous guidera tout au long de ce processus.

Votre offre d'achat est un document juridique précisant les conditions générales de votre acquisition. L'offre peut être « ferme » ou « conditionnelle ».

Offre d'achat ferme

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

Offre d'achat conditionnelle

Ce type d'offre signifie que vous avez posé une ou plusieurs conditions à l'achat. Par exemple, l'offre peut être « conditionnelle à l'inspection de la maison », « conditionnelle à l'obtention du financement » ou « conditionnelle à la vente de la propriété de l'acheteur ». La maison n'est pas vendue tant que toutes les conditions ne sont pas levées. Au Québec, ce type d'offre est une « promesse d'achat ».

Acceptation de l'offre

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

Faire inspecter la propriété (facultatif)

L'inspection de la propriété par un inspecteur qualifié contribuera à confirmer que vous avez fait le bon choix. Les coûts pour ce service varient. Lorsque l'inspection est terminée, vous pouvez demander un rapport complet par écrit ainsi qu'une estimation des coûts pour toutes les réparations nécessaires.

Retenir les services d'un conseiller juridique

Le rôle du conseiller juridique est de représenter vos intérêts et de fournir la documentation juridique requise. Votre courtier immobilier Royal LePage peut vous fournir des noms de conseillers juridiques spécialisés en immobilier.

Le processus juridique diffère d'une province à l'autre. Votre courtier immobilier ou votre conseiller juridique vous donnera des conseils relativement aux étapes à suivre avant d'obtenir les clés de votre nouvelle maison.

À vos côtés à chacune des étapes

Les courtiers immobiliers de Royal LePage vous font profiter de leurs connaissances et de leur expertise inestimables dans le cadre de votre expérience d'achat de maison. Ils répondent à tous vos besoins, et ce, des étapes de la recherche et de l'achat à l'étape du déménagement. Si vous avez des questions, n'hésitez pas à communiquer avec l'agence Royal LePage de votre région.

Pour obtenir de plus amples renseignements relativement à l'achat d'une maison, veuillez visiter le site royallepage.ca.

Tous les bureaux sont des franchises indépendantes et autonomes, à l'exception de ceux portant la bannière « Services immobiliers Royal LePage Ltée », « Royal LePage West Real Estate Services » ou « Royal LePage Sussex ». La présente ne constitue pas une sollicitation pour les propriétés déjà inscrites auprès d'un autre courtier ou d'acheteurs sous contrat. Les renseignements ci-dessus proviennent de sources fiables; toutefois, aucune responsabilité n'est assumée en ce qui a trait à leur exactitude
©Bridgemarq Real Estate Services Manager Limited, 2023. Tous droits réservés.

df

514.371.6889 daniafawaz.com daniafawaz@royallepage.ca