

Courtage immobilier

Guide pratique du vendeur

Édition révisée



Association des courtiers
et agents immobiliers du Québec

Édité et produit par l'Association des courtiers
et agents immobiliers du Québec

6300, rue Auteuil, bureau 300
Brossard (Québec) J4Z 3P2

© Association des courtiers et agents immobiliers du Québec

Tous droits réservés.

On ne peut reproduire cet ouvrage, en totalité ou en
partie, sous quelque forme et par quelque procédé que
ce soit, électronique, mécanique, photographique,
sonore, magnétique ou autre, sans avoir obtenu au
préalable l'autorisation écrite de l'éditeur.

Conception graphique : OS communications informatiques
Photo de la page couverture : Zonart7

Dépôt légal
Bibliothèque nationale du Québec
Bibliothèque nationale du Canada

ISBN 2-921749-54-8 (3^e édition, 2004)
ISBN 2-921749-33-5 (2^e édition, 2000)



Vendre sa maison en toute connaissance de cause

Vendre sa maison constitue une opération complexe et délicate. C'est pourquoi l'Association des courtiers et agents immobiliers du Québec a produit pour vous cette brochure qui couvre les principales étapes à franchir avant, pendant et après la vente de votre maison. Vous y trouverez de nombreux conseils pratiques qui guideront vos démarches et vous aideront à compléter votre transaction immobilière de façon satisfaisante.

Mission de l'ACAIQ

Créée par la *Loi sur le courtage immobilier*, l'Association des courtiers et agents immobiliers du Québec a pour mission principale de protéger le public par l'encadrement de la pratique de tous les professionnels du courtage immobilier. Elle s'assure que les courtiers et les agents immobiliers poursuivent leurs activités conformément à la Loi et aux règlements en vigueur. Parmi ses instances contribuant à la protection du public, l'ACAIQ dispose du comité d'inspection professionnelle dont le rôle consiste à surveiller les activités des courtiers et des agents, en vérifiant notamment leurs dossiers, livres, comptes et registres.



Association des courtiers
et agents immobiliers
du Québec



Table des matières

Votre protection en matière de courtage immobilier	6
• Rôle du courtier et de l'agent immobiliers	7
- Distinction entre courtier et agent immobiliers	7
- Certificat d'exercice obligatoire	8
- Devoirs et obligations du courtier et de l'agent immobiliers	8
- Loyauté envers un client	8
- Devoir de divulgation	8
- Conseiller et informer avec objectivité et précision	8
• Mécanismes de protection du consommateur	9
- Formation professionnelle	9
- Examen d'entrée	9
- Info ACAIQ	10
- Assistance ACAIQ	10
- Comité d'inspection professionnelle	10
- Syndic	10
- Comité de discipline	11
- Exercice illégal	11
- Assurance-responsabilité professionnelle	11
- Fonds d'indemnisation du courtage immobilier	11
Les procédures de vente	12
• Le contrat de courtage	13
- Types de contrat de courtage	13
- Contrat de courtage exclusif	13
- Contrat de courtage non-exclusif	13
- Contenu du contrat de courtage	13
- Identification des parties	14
- Objet et durée du contrat	14
- Description de l'immeuble	14
- Prix de vente	15
- Frais reliés au remboursement	16
- Inclusions et exclusions	16
- Fonds de copropriété	16
- Prise de possession et signature de l'acte de vente	16
- Services inter-agences	16
- Rétribution du courtier	17
- Déclarations du vendeur	17
- Obligations du vendeur	17
- Obligations du courtier	17
- Signature du contrat de courtage	18
- Vérification des informations	18
- Entrée en vigueur	18



• La mise en valeur de votre maison	19
- Premières impressions	19
- Aspect intérieur	19
- Salles de bains	19
- Cuisine	19
- Ambiance	19
- Fiche de préparation	21
- Frais de vente	21
- Produit net de la vente	21
• La promesse d'achat	22
- Contenu de la promesse d'achat	22
- Identification des parties	22
- Objet du contrat	22
- Description de l'immeuble	22
- Prix et acompte	22
- Déclarations et obligations de l'acheteur	23
- Déclarations et obligations du vendeur	23
- Livraison de l'immeuble	23
- Frais de remboursement et de radiation	24
- Documents de propriété	24
- Vice ou irrégularité	24
- Intervention du conjoint	24
- Déclarations et obligations communes aux parties	24
- Référence aux annexes	24
- Conditions d'acceptation	24
- Signatures	25
• La contre-proposition	26
- Changements	26
- Conditions d'acceptation	26
• Le contrat de courtage exclusif – Achat d'un immeuble	27
• Le transfert de la propriété	29
- Examen des titres	29
- Acte de vente	29
- Inscription des droits de propriété	29
Êtes-vous satisfait?	30
• N'ayez pas peur de poser toutes vos questions à votre courtier ou agent immobilier	31
- Info ACAIQ	31
- Assistance ACAIQ	31
Liens utiles • Glossaire • Index	32
• Liens utiles	33
• Glossaire	34
• Index	39

1

Votre protection en matière de courtage immobilier



Rôle

du courtier et de l'agent immobiliers

La vente d'un immeuble requiert de nombreuses connaissances techniques. C'est pourquoi nous vous recommandons de recourir aux services d'un professionnel de courtage immobilier afin de vous assurer que toutes les opérations requises pour la vente de votre immeuble seront effectuées dans les règles de l'art.

La fonction principale du courtier ou de l'agent immobiliers est de servir d'intermédiaire pour l'achat, la vente ou la location 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, et surtout, il oeuvre à titre de conseiller pour aider les parties à cerner leurs besoins et compléter leur transaction immobilière de façon satisfaisante.

Distinction entre courtier et agent immobiliers

Les caractéristiques qui différencient le courtier de l'agent ont trait aux limites des responsabilités de chacun.

Le courtier immobilier agréé peut employer ou autoriser à agir pour lui un agent immobilier agréé ou affilié. L'agent, par contre, n'est autorisé à agir qu'au nom d'un courtier. La loi attribue au courtier l'entière responsabilité des actes professionnels posés par les agents ou les courtiers qui le représentent. 📌





Certificat d'exercice obligatoire

Tous les courtiers et agents immobiliers du Québec détiennent obligatoirement un certificat d'exercice de l'Association des courtiers et agents immobiliers du Québec. Le consommateur qui effectue une opération immobilière par l'intermédiaire d'une personne agissant sans ce certificat ne peut bénéficier des mécanismes de protection de la *Loi sur le courtage immobilier* car ceux-ci ne s'appliquent qu'aux actes professionnels des courtiers et agents immobiliers ayant le droit d'exercer. Avant d'entreprendre toute démarche, la première chose à faire est donc de vous assurer auprès de l'ACAIQ, notamment en consultant le registre des membres dans le site Internet acaiq.com, que votre courtier ou votre agent est titulaire d'un certificat d'exercice valide. À défaut, il y a lieu de dénoncer cette situation auprès de l'ACAIQ.

Devoirs et obligations du courtier et de l'agent immobiliers

Le courtage immobilier est une activité réglementée et contrôlée afin que le public soit protégé lorsqu'il effectue une transaction immobilière. La *Loi sur le courtage immobilier*, le *Règlement de l'ACAIQ* et les *Règles de déontologie de l'ACAIQ* déterminent comment la profession doit être exercée, afin que les consommateurs soient servis de façon équitable et avec compétence.

Loyauté envers un client

Le courtier et l'agent immobiliers sont liés par une obligation stricte de loyauté envers leurs clients, dont ils sont tenus de promouvoir les intérêts et de protéger les droits. Ils doivent agir de façon équitable envers chacune des parties à une transaction immobilière.

Devoir de divulgation

Si votre courtier ou votre agent immobilier a un lien personnel avec l'autre partie ou s'il agit pour son propre compte, il doit vous en informer par écrit avant la signature de la promesse d'achat.

De même, si votre courtier ou votre agent immobilier doit recevoir une rétribution d'une institution financière ou d'un professionnel qu'il vous a recommandé, il doit également vous le divulguer par écrit.

Conseiller et informer avec objectivité et précision

Le courtier et l'agent immobiliers doivent conseiller et informer les parties à une transaction avec objectivité et leur fournir toutes les explications nécessaires à la compréhension et à l'appréciation des services qu'ils leur procurent. Ils doivent également informer les parties de tout facteur pouvant affecter défavorablement l'objet de la transaction.

Le courtier et l'agent immobiliers doivent également être en mesure de démontrer l'exactitude des informations qu'ils fournissent au moyen d'une documentation pertinente. Ce principe de vérification des renseignements doit être respecté tout au long du processus de vente car le courtier et l'agent sont responsables des informations qu'ils diffusent.



Mécanismes de protection du consommateur

Formation professionnelle

Pour obtenir un certificat d'exercice de l'ACAIQ, il faut réussir une série de cours spécialisés en courtage immobilier. Cette formation obligatoire mène à l'obtention d'une attestation d'études collégiales (AEC) et constitue un préalable d'inscription à l'examen d'entrée de la profession.

Examen d'entrée

L'examen d'entrée dans la profession a pour but d'assurer au consommateur que les courtiers et les agents immobiliers possèdent les connaissances et les compétences nécessaires pour lui offrir un service adéquat. ▶





Info ACAIQ

Info ACAIQ est le centre de renseignements de l'Association des courtiers et agents immobiliers du Québec. Il fournit aux consommateurs et aux membres de la profession de l'information concernant notamment la *Loi sur le courtage immobilier* et ses règlements, le contrat de courtage, la promesse d'achat et les autres formulaires de courtage immobilier produits par l'Association, ainsi que sur toute question relative aux activités, produits et services de l'ACAIQ.

Assistance ACAIQ

Le Service d'assistance, ou Assistance ACAIQ, est la porte d'entrée pour solliciter l'aide de l'Association et dénoncer les cas d'infraction. Qu'elles soient soumises par un consommateur ou un membre de l'Association,

les demandes visant à obtenir l'aide de l'ACAIQ pour solutionner un différend seront traitées par un analyste du Service d'assistance. Celui-ci pourra fournir les informations concernant les recours possibles et intervenir auprès du courtier ou de l'agent afin d'aider à trouver une solution au problème.

Comité d'inspection professionnelle

Le rôle du comité d'inspection professionnelle consiste à s'assurer que les méthodes de travail des courtiers et des agents immobiliers sont conformes aux règles de la profession. Il procède donc à l'inspection des dossiers, livres et registres des membres et fait les recommandations appropriées.

Syndic

Le rôle du syndic est de faire enquête s'il a des motifs de croire que des actes à l'encontre de la *Loi sur le courtage immobilier* et ses règlements ont été posés par des courtiers ou des agents immobiliers. Si c'est le cas, il dépose une plainte devant le comité de discipline.





Comité de discipline

Le comité de discipline a le pouvoir d'imposer des amendes, de suspendre voire même d'annuler le droit de pratique des courtiers ou des agents immobiliers ayant contrevenu à la réglementation en vigueur. Cependant, il ne peut pas indemniser ni dédommager les personnes lésées.

Exercice illégal

Les demandes concernant une personne qui ne détient pas de certificat d'exercice et par conséquent, qui n'est pas membre de l'Association, sont traitées par le Service des affaires juridiques. Si l'enquête démontrait que cet individu a commis une infraction aux dispositions de la *Loi sur le courtage immobilier* et de ses règlements, l'Association pourrait tenter une poursuite devant la Cour du Québec - Chambres criminelles et pénales. La personne qui a fait la demande d'assistance sera peut-être citée à comparaître comme témoin, durant le procès.

Assurance-responsabilité professionnelle

L'assurance-responsabilité professionnelle que doivent souscrire les courtiers immobiliers offre une protection financière supplémentaire au consommateur en cas de faute, erreur, négligence ou omission.

Fonds d'indemnisation du courtage immobilier

Le Fonds d'indemnisation du courtage immobilier a le pouvoir d'indemniser le consommateur victime d'une fraude, d'une opération malhonnête ou d'un détournement de fonds qui doivent être déposés dans un compte en fidéicommis.





Le contrat de courtage

Si vous confiez la vente de votre maison à un courtier immobilier, vous devez obligatoirement signer un contrat de courtage. Ce contrat établit un lien professionnel entre vous et votre courtier pour une période déterminée. On y explique en détail les obligations du courtier et du vendeur.

Types de contrat de courtage

Contrat de courtage exclusif

Le contrat de courtage *exclusif* engage le vendeur à ne pas recourir aux services d'un autre intermédiaire pour la vente de son immeuble. Ce type de contrat garantit au courtier que son travail visant à vendre la maison sera rétribué au moment de la vente. Le vendeur peut ainsi escompter que son courtier consacra un maximum de temps et d'efforts à la vente de sa propriété.

Contrat de courtage non-exclusif

Le contrat de courtage *non-exclusif* signifie que le propriétaire conserve le droit de vendre lui-même son immeuble ou par l'intermédiaire de toute autre personne de son choix. Ce type de contrat, bien qu'il paraisse avantageux au premier coup d'oeil, peut présenter un inconvénient majeur car le courtier peut perdre sa rétribution aux mains d'un intermédiaire concurrent, indépendamment des efforts qu'il a déployés, ce qui pourrait l'inciter à consacrer moins d'énergie à la vente de votre propriété.

Contenu du contrat de courtage

Le contrat de courtage consigne officiellement les obligations auxquelles s'engagent le courtier et son client. Vous trouverez ci-après les principaux éléments qu'il doit obligatoirement contenir dans le cadre de la vente d'un immeuble principalement résidentiel de moins de cinq logements. ▶





Identification des parties

Le contrat de courtage doit identifier les parties liées par le contrat. On doit y retrouver les informations suivantes :

- le nom et l'adresse du courtier;
- le nom et le numéro de certificat de l'agent;
- le(s) nom(s) et les coordonnées du (des) propriétaire(s). S'il s'agit d'une compagnie, il faut indiquer sa dénomination sociale et s'il s'agit d'une succession, le nom de la personne qui la représente. Si le vendeur a recours à un mandataire, il est essentiel de fournir une procuration au courtier.

N.B. : Il est très important que votre courtier vérifie si vous êtes l'unique propriétaire de l'immeuble. Si votre conjoint en est le propriétaire, vous n'avez pas le pouvoir de le représenter sans avoir obtenu une procuration au préalable. Par ailleurs, l'intervention du conjoint est parfois essentielle. L'immeuble ou une partie de celui-ci peut, par exemple, faire l'objet d'une déclaration de résidence familiale ou encore le régime matrimonial du vendeur peut rendre nécessaire l'intervention du conjoint.

Objet et durée du contrat

L'objet du contrat définit la raison qui lie les parties, soit la vente de l'immeuble. La durée précise quand le contrat se terminera. À défaut d'avoir indiqué une date et une heure d'expiration, le contrat expirera 30 jours après son entrée en vigueur.

Description de l'immeuble

Lorsque vous désirez vendre votre maison, plusieurs informations importantes doivent être recueillies et vérifiées dès le début (grandeur du terrain, montant des taxes, état général de la maison et de ses principales composantes, etc.). Il est essentiel que vous fournissiez à votre courtier ou à votre agent tous les renseignements relatifs à l'immeuble, de même que tous les documents pouvant lui permettre de s'acquitter pleinement de son rôle, notamment l'acte d'acquisition. Le certificat de localisation décrivant l'état actuel de l'immeuble est nécessaire dès la signature du contrat de courtage. Si des corrections doivent y être apportées, c'est le bon moment de le faire. Vous aurez également besoin du certificat de localisation au moment de la signature de l'acte de vente.

Le contrat de courtage 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 qui sont inclus dans la vente ainsi que les numéros correspondants. Une copie de la déclaration de citoyenneté et des règlements de l'immeuble devrait être fournie au courtier dès la prise de contrat de courtage.



Prix de vente

L'une des étapes essentielles de la vente de votre maison est l'établissement d'un prix de vente réaliste. Pour y arriver, il vous faut connaître l'état actuel du marché. Votre courtier ou votre agent pourra vous donner une idée de la valeur réelle de votre maison en la comparant aux autres propriétés semblables actuellement en vente dans le voisinage, ou vendues récemment. Il vous sera ainsi plus facile de fixer un prix de vente juste et compétitif.

Vous vous devez également d'identifier les éléments qui peuvent agir positivement ou négativement sur la valeur de votre maison :

- site;
- dimensions;
- année de construction et état de conservation de l'immeuble;
- nombre et disposition des pièces;
- matériaux de construction utilisés;
- aménagement du terrain;
- caractéristiques particulières du secteur;
- etc.

Cet exercice vous incitera peut-être à réduire le prix demandé pour votre propriété car un prix trop élevé par rapport au marché éloignera les acheteurs et aura par conséquent une influence directe sur le temps nécessaire à la vente. Rappelez-vous qu'un immeuble trop longtemps sur le marché tend à perdre de la valeur aux yeux des acheteurs.

Si le propriétaire désire modifier le prix demandé en cours de contrat, il faut alors remplir un formulaire « Modifications et avis de réalisation de conditions ». ▶





Frais reliés au remboursement

Si l'acheteur choisit de ne pas assumer votre hypothèque, ce qui est généralement le cas, vous devez rembourser votre prêt hypothécaire et faire radier l'hypothèque à vos frais.

Le remboursement anticipé de votre prêt peut alors entraîner une pénalité dont vous devrez vous acquitter au moment de la vente de votre maison (voir Tableaux 2 et 3 pour le détail des frais à prévoir).

Inclusions et exclusions

La question des éléments inclus ou exclus doit être examinée avec soin avant la signature du contrat de courtage. Cette étape du processus de vente est trop souvent l'objet de litiges entre le vendeur et l'acheteur. C'est pourquoi nous vous recommandons d'y apporter le plus de précisions possible. Le mieux est de faire état de tous les biens qui pourraient porter à confusion en précisant ceux qui sont inclus et ceux qui sont exclus de façon spécifique en indiquant, par exemple, leur couleur, leur marque et leur numéro de série :

- le chauffe-eau ou la thermopompe;
- le climatiseur;
- les installations de rideaux et les stores;
- les appareils électroménagers;
- le cabanon;
- les installations électriques;
- etc.

Fonds de copropriété

Le contrat de courtage fait état du fonds de la copropriété lorsqu'il s'agit d'un immeuble de ce type. Les frais reliés à l'entretien et à l'administration des parties communes de la copropriété sont assumés par ce fonds qui est constitué par les copropriétaires en prévision de dépenses éventuelles. Il est important de noter que les sommes investies dans le fonds ne sont pas récupérables au moment de la vente de la copropriété. Il faut considérer ces sommes comme des taxes foncières.

Prise de possession et signature de l'acte de vente

Les dates de prise de possession et de signature de l'acte de vente doivent être précisées dans le contrat de courtage. L'acheteur peut proposer des dates différentes dans la promesse d'achat, mais celles-ci sont sujettes à l'approbation du vendeur au même titre que les autres clauses de la promesse d'achat. Elles peuvent cependant faire l'objet de négociations.

Services inter-agences

Au moment de conclure une entente de service avec votre courtier ou votre agent, il est bon de discuter des activités promotionnelles (inscription auprès d'un ou plusieurs service(s) inter-agences, publicité, visites libres, etc.) visant à stimuler la vente de l'immeuble. Ces activités doivent être discutées et précisées au contrat de courtage avant de le signer, afin que le propriétaire vendeur sache à quoi s'attendre.



Le service inter-agences constitue certes l'un des outils promotionnels les plus fréquemment utilisés car il permet d'informer les courtiers et les agents œuvrant dans votre secteur de la présence de votre immeuble sur le marché. Ce service consiste en un répertoire central regroupant l'ensemble des immeubles en vente dans une région donnée. Maintenant disponible dans Internet, le service inter-agences est un outil promotionnel efficace.

Si vous désirez vous en prévaloir, vous devez apposer vos paraphes aux endroits prévus à cette fin sur votre contrat de courtage et vous assurer que votre courtier a accès à ce service.

Rétribution du courtier

Le montant et les conditions de la rétribution du courtier doivent être spécifiés dans le contrat de courtage. La rémunération du courtier est généralement établie sur la base d'un pourcentage du prix de vente de l'immeuble, mais elle peut aussi être forfaitaire. Celle-ci doit être versée au moment de la signature de l'acte de vente.

Déclarations du vendeur

Le vendeur se doit de prendre des moyens raisonnables pour transmettre des renseignements exacts à son courtier. Le contrat de courtage doit, par conséquent, faire état de tout facteur susceptible de diminuer la valeur de la maison. Par exemple, la maison a-t-elle déjà eu des infiltrations d'eau? S'y trouve-t-il de la pyrite? Une caractéristique particulière de l'immeuble le rend-elle non assurable ou en augmente-t-elle la prime d'assurance?

Êtes-vous un non-résident? Si oui, vous devez fournir une garantie que vous acquitterez certaines taxes imposées par les autorités fiscales.

Les déclarations du vendeur confirmeront que vous êtes le seul propriétaire de l'immeuble et que ce dernier ne fait pas l'objet d'un contrat avec un autre courtier. Elles attesteront également que l'immeuble est libre de toute redevance, charge ou limitation de droit privé ou public autres que les servitudes habituelles et apparentes d'utilité publique. Dans le cas contraire, vous devrez en informer le courtier dans votre contrat de courtage. Vous devez également aviser votre courtier de tout avis reçu d'un assureur, de la municipalité, etc. concernant votre immeuble.

Obligations du vendeur

Le contrat de courtage établit clairement les obligations du vendeur. Ces obligations touchent notamment la question de l'exclusivité, les documents à fournir au courtier (certificat de localisation), la publicité, les visites, etc.

Obligations du courtier

Les obligations du courtier sont également précisées dans le contrat de courtage. On y aborde les questions de la loyauté, de la compétence, du devoir d'information et de vérification des renseignements, de la publicité, des obligations de divulgation, des conflits d'intérêts, etc. ►



Signature du contrat de courtage

Prenez le temps de lire votre contrat avec votre courtier ou votre agent avant de le signer et n'hésitez pas à poser des questions si vous n'avez pas compris certaines clauses. Le centre de renseignements Info ACAIQ pourra répondre à vos questions, si nécessaire.

Vérification des informations

Votre courtier ou votre agent vous fournira une copie de la fiche descriptive de votre maison afin que vous puissiez vous assurer que les déclarations y figurant sont conformes à celles du contrat de courtage. Si elle contient des erreurs, le courtier doit les corriger et vous en transmettre une nouvelle. La fiche descriptive servira à la mise en marché de la propriété et sera fournie à toute personne s'y montrant intéressée.

Entrée en vigueur

Le contrat de courtage prend effet à compter du moment où vous recevez votre double du contrat signé par le client et le courtier ou l'agent. Vous pouvez vous dédire de votre contrat dans les trois jours suivant la réception du double.

Après ce délai, si le contrat contient la mention « irrévocable », vous ne pourrez y mettre fin sous aucun prétexte ni en modifier la durée, à moins que le courtier ou l'agent n'y consente.

Si le contrat ne contient pas la mention « irrévocable », vous pouvez mettre fin à votre contrat de courtage en faisant parvenir à votre courtier un avis par courrier recommandé.





La mise en valeur de votre maison

Le succès de la vente de votre maison dépend en partie de l'impression que les acheteurs potentiels en auront en la visitant. Sa mise en valeur revêt donc une importance primordiale. Une foule d'éléments peuvent contribuer à vous faire obtenir le meilleur prix possible pour votre propriété. Certains d'entre eux entraînent des frais, mais ceux-ci pourront probablement être récupérés au moment de la vente de votre maison. Vous trouverez, à la page suivante, une *fiche de préparation* afin de vous aider à planifier les opérations de préparation de votre maison, en vue de sa mise en vente.

Premières impressions

Les premières impressions ont un impact considérable sur la perception que l'on conserve à la suite d'une visite. Il faut donc passer en revue certains aspects visuels. L'extérieur de la maison est-il en bon état? Les gouttières ont-elles besoin de réparations? Le garage est-il rangé? Les carreaux brisés ont-ils été remplacés? Le gazon a-t-il été coupé et ratissé? Les haies et les arbustes ont-ils besoin d'être taillés? Si c'est l'hiver, la neige a-t-elle été enlevée? La sonnette fonctionne-t-elle? Les garnitures de la porte sont-elles en bon état?

Aspect intérieur

Les fissures sont-elles réparées? Des retouches de peinture sont-elles souhaitables? Les robinets qui fuient ont-ils été réparés? Y a-t-il des ampoules grillées? Les portes ont-elles besoin d'une goutte d'huile?

Salles de bains

Les salles de bains brillent-elles? Les joints autour de la baignoire ont-ils été refaits? Les planchers sont-ils propres?

Cuisine

Un ménage en profondeur s'impose-t-il? L'évier et les robinets sont-ils propres? Les armoires sont-elles impeccables à l'intérieur comme à l'extérieur?

Ambiance

Les lumières sont-elles allumées? Le climatiseur fonctionne-t-il s'il fait chaud? Y a-t-il un feu dans la cheminée s'il fait froid? Les rideaux sont-ils ouverts durant le jour? Avez-vous pensé à mettre un peu de musique en sourdine? Vos plantes et vos fleurs ont-elles fière allure? Les animaux sont-ils absents ou enfermés pendant les visites? L'aération est-elle suffisante? ▶



TABLEAU 1

FICHE DE PRÉPARATION

Vérification des installations			Nettoyage		
	À faire	Coût		À faire	Coût
chauffage			murs		
système électrique			planchers		
eau			luminaires		
climatisation			fenêtres		
autres :			portes		
			armoires		
			baagnoires		
			douches		
			espaces de rangement		
			rideaux		
			électroménagers		
			garage		
			cabanon		
			autres :		
Total des coûts :			Total des coûts :		
Peinture			Réparations et entretien		
	À faire	Coût		À faire	Coût
entrée			revêtement		
cuisine			toiture		
salon			fenêtres		
salle de repos			portes		
chambres			garage		
salles de bains			cabanon		
sous-sol			terrain paysager		
boiseries extérieures			clôture		
clôture			terrasse ou balcon		
terrasse ou balcon			allées		
piscine			piscine		
cabanon			stationnement		
autres :			autres :		
Total des coûts :			Total des coûts :		
Grand total des coûts de préparation :					



Fiche de préparation (Tableau 1)

Faites la liste des travaux nécessaires afin de mettre en valeur votre résidence. La perception des visiteurs à son endroit n'en sera que meilleure. Peut-être êtes-vous en mesure d'exécuter plusieurs travaux vous-mêmes, ce qui facilitera la vente de votre immeuble sans qu'il vous en coûte cher. Il se peut toutefois que certains travaux nécessitent la participation d'un fournisseur rémunéré. Ces travaux, s'ils ne peuvent garantir que le prix de vente sera rehaussé pour compenser leur coût, augmenteront à tout le moins vos chances de vendre votre immeuble plus rapidement.

Frais de vente (Tableau 2)

Il faut prévoir quelques dépenses complémentaires à l'occasion de la vente d'un immeuble, afin de défrayer certaines opérations qui sont à la charge du vendeur. Vous retrouverez ci-dessous la liste des principales dépenses à prévoir.

Produit net de la vente (Tableau 3)

Le produit net de la vente est la somme résiduelle découlant de la vente de l'immeuble, une fois que l'on a soustrait tous les frais de vente.











TABLEAU 2		
CALCUL DES FRAIS DE VENTE		
	Commission du courtier ou de l'agent immobilier :	\$
	Évaluation (s'il y a lieu) :	\$
	Notaire (frais de radiation par exemple) :	\$
	Remboursement anticipé :	\$
	Acquittement de l'hypothèque :	\$
	Ajustement des taxes foncières :	\$
	Total des frais de vente :	\$

TABLEAU 3		
CALCUL DU PRODUIT NET DE LA VENTE		
	Prix de vente de l'immeuble :	\$
	Total des frais de vente :	\$
	Produit net de la vente :	\$



La promesse d'achat

La promesse d'achat est un document 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.

Il est à noter que l'utilisation par le courtier ou l'agent immobilier 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

Le formulaire de promesse d'achat est obligatoire et son contenu ne peut pas faire l'objet de modifications systématiques. Il est important de vous assurer que les informations qui y figurent sont conformes à celles du contrat de courtage.

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 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 fidéicommis, peut également être remis au courtier collaborateur ou au notaire instrumentant si le courtier inscripteur n'a pas de compte en fidéicommis. 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. Cette taxe est de 0,5 % du prix de vente (ou du montant de la contrepartie inscrite à l'acte de transfert, ou de la valeur inscrite au rôle d'évaluation municipale, selon le plus élevé) pour les premiers 50 000 \$, plus 1 % de 50 000 \$ à 250 000 \$, et 1,5 % de 250 000 \$ et plus.

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 a priori 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 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, tandis que l'Annexe B comporte les clauses-types applicables à la transaction, dont la clause d'inspection de l'immeuble. 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 des 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

Assurez-vous de bien lire et de comprendre la promesse d'achat lorsqu'on vous en propose une. Posez toutes les questions utiles à votre courtier ou à votre agent afin qu'aucun doute ne subsiste dans votre esprit.

Déclarations

Vos déclarations inscrites au contrat de courtage devraient également apparaître sur la promesse d'achat. Si certains éléments n'y figurent pas, vous pouvez les ajouter au moyen d'une contre-proposition.

Désignation cadastrale

Assurez-vous de l'exactitude de votre désignation cadastrale (numéro, domaine ou canton) et de la superficie du terrain.

Vérification des dates

Faites en sorte que les dates de l'acte de vente, des répartitions et de la prise de possession correspondent à vos besoins et ne cédez pas vos droits tant que l'acte de vente n'a pas été conclu.

Éléments inclus et exclus et conditions

Assurez-vous que les éléments inclus et exclus ainsi que la liste des appareils en location sont inscrits selon votre consentement et que les conditions de l'acheteur sont réalisables dans les délais précisés.

Réception des promesses d'achat

À titre de vendeur, vous avez le droit de recevoir toutes les promesses d'achat déposées à la suite de la mise en marché de votre immeuble. Pour éviter tout ennui ultérieur à ce propos, donnez-y suite.



La contre-proposition

En tant que propriétaire vendeur d'un immeuble, vous pouvez accepter ou refuser toute promesse d'achat qui vous est présentée. Vous avez également la possibilité de présenter une contre-proposition à l'acheteur. La contre-proposition a comme premier effet de signaler votre refus d'une promesse d'achat. Elle vous permet d'accompagner ce refus d'une nouvelle proposition qui vous serait acceptable.

Vous pouvez faire une contre-proposition pour inclure ou exclure certains éléments, modifier le prix de vente ou tout simplement apporter une précision à votre offre.

À son tour, l'acheteur peut faire une contre-proposition en réponse à votre contre-proposition, 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 qui ont été 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 acceptée.

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.





Le contrat de courtage exclusif

Achat d'un immeuble

L'acheteur d'un immeuble peut procéder de plusieurs façons pour mener à bien ses recherches et compléter sa transaction. Il peut choisir d'agir seul, auquel cas il pourrait être appelé à transiger directement avec le propriétaire de l'immeuble convoité si celui-ci a choisi de vendre sans utiliser les services d'un courtier. L'acheteur est alors laissé à lui-même, tant pour apprécier la valeur de l'immeuble que pour mener à bien la transaction.

L'acheteur peut aussi choisir d'avoir recours au service d'un courtier immobilier. Traditionnellement, le courtier immobilier qui accompagne un acheteur le fait sans contrat. Si l'acheteur transige sur une propriété vendue par le courtier avec lequel il fait ses démarches, celui-ci sera rétribué par le vendeur avec lequel il a un contrat de vente. Cela ne change rien au fait que le client du courtier demeure le vendeur et non l'acheteur.

Si l'acheteur transige sur une propriété mise en vente par un courtier autre que celui dont il a retenu les services, là non plus il n'aura pas à rétribuer directement le courtier puisque celui-ci le sera par l'autre courtier à titre de collaborateur.

L'acheteur peut aussi choisir de signer un contrat de courtage pour l'achat d'un immeuble, par lequel seront établis les objets et conditions du travail que devra effectuer le courtier, incluant une rétribution payée directement par l'acheteur au courtier. Bien qu'il ne s'agisse pas encore d'une pratique très répandue, il pourrait être avantageux pour un acheteur de convenir d'une telle entente dans certaines circonstances, particulièrement lorsque l'immeuble convoité est mis en vente directement par le propriétaire. ▶





Il est recommandé à l'acheteur qui conclut une entente avec un courtier pour l'achat d'un immeuble d'utiliser le contrat type édité par l'Association des courtiers et agents immobiliers du Québec. Le Contrat de courtage exclusif – Achat d'un immeuble de l'ACAIQ a été élaboré de façon à assurer un maximum de protection au consommateur tout en

établissant clairement les bases sur lesquelles le courtier agira. On y prévoit les caractéristiques essentielles et supplémentaires de l'immeuble souhaité, le prix et les conditions d'achat recherchés. Sont aussi prévus au contrat la rétribution du courtier acheteur, de même que les obligations respectives de l'acheteur et du courtier.





Le transfert de la propriété

Une fois la promesse d'achat ou la contre-proposition acceptée et toutes les conditions réalisées, l'étape suivante consiste à officialiser la transaction. Les deux principales composantes de cette étape sont l'examen des titres et l'acte de vente. Le transfert de la propriété requiert la participation d'un notaire, mais votre courtier ou votre agent immobilier continue de jouer un rôle central à cette étape de la transaction immobilière. Il s'assurera notamment que tous les documents requis sont disponibles et apportera son aide en cas de difficultés.

Examen des titres

En effectuant les recherches nécessaires, le notaire sera en mesure de garantir à l'acheteur un titre de propriété incontestable. À l'aide du certificat de localisation, il pourra vérifier si les dimensions du terrain sont exactes, si l'immeuble est bien érigé sur le terrain vendu, si la maison a été construite conformément aux règlements municipaux et aux lois de zonage. Il vérifiera également si la propriété du voisin empiète sur le terrain, s'il existe des droits de passage, etc.

Par l'examen des titres, le notaire pourra déceler les charges ou droits réels susceptibles d'affecter ou de limiter le droit de propriété.

Acte de vente

L'étape finale de la transaction est la rédaction de l'acte de vente, qui a pour effet d'officialiser l'achat de l'immeuble. Le notaire y précisera notamment les clauses et conditions essentielles à la protection de vos droits.

Inscription des droits de propriété

Une fois l'acte de vente conclu, le notaire verra à inscrire la transaction au Bureau de la publicité des droits. Il peut retenir les fonds tant que cette étape n'a pas été franchie.



3

Êtes-vous satisfait?



N'ayez pas peur de poser **toutes vos questions** à votre courtier ou agent immobilier

Vous vous apprêtez à réaliser une transaction immobilière et mille questions vous assaillent encore. N'hésitez pas, posez-les à votre courtier ou agent immobilier. Si vous n'obtenez pas entière satisfaction, entrez en contact avec le directeur de l'établissement ou le courtier au nom duquel travaille votre agent. Il fera en sorte que vous puissiez prendre une décision en toute connaissance de cause.

Info ACAIQ

Le centre de renseignements Info ACAIQ peut également vous fournir de l'information concernant la *Loi sur le courtage immobilier* et ses règlements, le contrat de courtage, la promesse d'achat et les autres formulaires édités par l'Association, ainsi que sur toute question relative aux activités, produits et services de l'ACAIQ.

Info ACAIQ

(450) 462-9800 ou 1 800 440-7170
info@acaiq.com

Assistance ACAIQ

Le Service d'assistance, ou Assistance ACAIQ, est la porte d'entrée pour solliciter l'aide de l'Association et dénoncer les cas d'infraction. Qu'elles soient soumises par un consommateur ou un membre de l'Association, toutes les demandes d'assistance sont reçues par ce service qui en fait l'analyse pour déterminer la nature du problème et laquelle des différentes ressources de l'Association est la plus apte à le traiter.





Liens utiles

Associations immobilières

Association des constructeurs d'habitations du Québec (APCHQ)

www.apchq.com

Organismes de protection du consommateur

Fonds d'indemnisation du courtage immobilier

www.indemnisation.org

✉ info@indemnisation.org

Option consommateurs

www.option-consommateurs.org

✉ info@option-consommateurs.org

Protégez-vous

www.protegez-vous.qc.ca

✉ courrier@protegez-vous.qc.ca

Service d'aide au consommateur (SAC)

www.service-aide-consommateur.qc.ca

✉ sac_04@inno.org

Organismes gouvernementaux

Office de la protection du consommateur

www.opc.gouv.qc.ca

Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL)

www.cmhc-schl.gc.ca

Société d'habitation du Québec

www.shq.gouv.qc.ca

Organismes professionnels

Association des inspecteurs en bâtiments du Québec (AIBQ)

www.aibq.qc.ca

Chambre des notaires du Québec

www.cdnq.org

✉ admin@cdnq.org

Ordre des arpenteurs géomètres du Québec

www.oagq.qc.ca

✉ oagq@oagq.qc.ca

Sites de recherche

Multiple Listing Service (MLS) Canada

www.sia.ca





Glossaire

A

Acompte

Somme d'argent qui accompagne la promesse d'achat d'un bien immobilier. L'acompte doit être déposé dans un compte en fidéicommis et sera déduit du solde à déboursier au moment de la signature de l'acte de vente, ou il sera remboursé au signataire de la promesse d'achat si la vente ne se réalise pas.

Acte de vente

Contrat habituellement préparé par un notaire qui a pour effet d'officialiser la vente d'un immeuble à un acheteur.

Agent immobilier

Personne physique détenant un certificat d'exercice délivré par l'Association des courtiers et agents immobiliers du Québec, l'autorisant à se livrer à des opérations de courtage pour l'achat, la vente ou la location de biens immobiliers.

L'agent immobilier n'est autorisé à agir que pour et au nom d'un courtier. Il agit en tant que représentant du courtier.

Amortissement

Période nécessaire pour s'acquitter d'un emprunt hypothécaire et compléter la totalité du remboursement en effectuant les versements régulièrement. L'amortissement est généralement calculé sur la base de durées fixes de 10, 15, 20 ou 25 ans.

Association des courtiers et agents immobiliers du Québec

Organisme créé par la *Loi sur le courtage immobilier* dont la mission principale consiste à protéger le public par l'encadrement de la pratique de tous les professionnels du courtage immobilier exerçant au Québec.

Assurance-prêt hypothécaire

Assurance souscrite par l'acheteur d'un immeuble dans le but de garantir le paiement des mensualités prévues pour le remboursement total d'un prêt hypothécaire.

N.B. : Une mise de fonds inférieure à 25 % du prix payé pour l'achat de l'immeuble signifie que le prêt doit obligatoirement être assuré par la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) ou par GE Capital Assurance Hypothèque Canada.

Assurance-responsabilité professionnelle

L'assurance-responsabilité professionnelle est souscrite par les courtiers immobiliers pour se prémunir contre les conséquences pécuniaires des fautes, erreurs, négligences ou omissions dont leurs représentants ou eux-mêmes pourraient se rendre responsables dans l'exercice de leurs fonctions.



Cadastre

Registre public contenant les informations techniques relatives à chacun des immeubles d'une région donnée (lot). Chaque propriété répertoriée dans le cadastre possède un numéro de lot qui sert à faire publier les droits s'y rapportant.

Certificat de localisation

Document comportant un rapport et un plan, dans lequel l'arpenteur-géomètre exprime son opinion sur la situation et la condition actuelle d'un immeuble par rapport aux titres, au cadastre ainsi qu'aux lois et règlements pouvant l'affecter.

Certificat d'exercice

Permis d'exercice délivré par l'Association des courtiers et agents immobiliers du Québec à toute personne physique, société ou personne morale satisfaisant aux exigences prescrites par la loi pour exercer des activités de courtage immobilier au Québec. L'obtention du certificat d'exercice de l'ACAIQ est conditionnelle à la réussite d'une série de cours spécialisés en courtage immobilier et de l'examen d'entrée de la profession.

Compte en fidéicommiss

Compte de dépôt d'une institution financière dans lequel un courtier immobilier peut déposer les sommes qui lui sont confiées pour autrui dans le cadre d'une transaction immobilière.

Au moment de déposer une promesse d'achat, l'acheteur remet souvent au courtier inscripteur un acompte sur l'achat de l'immeuble. Cet acompte doit être déposé dans un compte en fidéicommiss.

Contrat de courtage

Entente par laquelle une personne autorise un courtier immobilier à agir pour une période déterminée, à titre d'intermédiaire pour l'achat, la vente, la location ou l'échange de biens immeubles. Le contrat de courtage consigne officiellement les droits et les obligations du courtier et de son client au moyen d'un échange de consentement.

Le contrat de courtage exclusif engage le client à ne pas recourir, pour la durée du contrat, aux services d'un autre courtier que celui avec qui il a conclu ce contrat. De même, le contrat de courtage exclusif stipule habituellement que le client signataire du contrat ne peut s'acquitter lui-même de la vente ou de l'achat de l'immeuble.

Contre-proposition

Proposition en réponse à une promesse d'achat ou à une contre-proposition, qui constitue en soi une nouvelle promesse.

N.B. : La contre-proposition a comme premier effet de signaler le refus d'une proposition de l'autre partie à la transaction.



Copropriété

Immeuble dont la propriété est répartie entre plusieurs propriétaires. Droit de propriété partagé entre plusieurs personnes, et qui porte sur un même bien ou ensemble de biens.

On dit d'une copropriété qu'elle est indivise lorsque le droit de propriété ne s'accompagne pas d'une division matérielle du bien.

La copropriété est dite divise lorsque le droit de propriété se répartit entre les copropriétaires par fractions (lots) comprenant chacune une partie privative, matériellement divisée, et une quote-part des parties communes.

Courtage immobilier

Activité professionnelle des courtiers et des agents immobiliers. Ensemble des opérations de courtage et des actes professionnels posés par les courtiers et agents immobiliers relativement à l'achat, la vente, la location ou l'échange de biens immeubles. Profession dont l'exercice est réservé exclusivement aux détenteurs d'un certificat d'exercice délivré par l'Association des courtiers et agents immobiliers du Québec.

Courtier immobilier

Personne physique, société ou personne morale détenant un certificat d'exercice délivré par l'Association des courtiers et agents immobiliers du Québec, et les autorisant à se livrer pour autrui à des opérations de courtage pour l'achat, la vente, la location ou l'échange de biens immeubles, contre rétribution. Le courtier immobilier peut employer

des courtiers ou des agents immobiliers afin de le représenter. La loi attribue d'ailleurs au courtier l'entière responsabilité des actes professionnels posés par les personnes qui le représentent.

Désignation cadastrale

Informations relatives à un immeuble (emplacement, surface, valeur, etc.), contenues dans le cadastre d'une région donnée.

Droit de dédit

Privilege que détient une personne physique de se dédire de son contrat de courtage immobilier pour la vente de son immeuble dans les trois jours suivant la réception du double du contrat signé des deux parties, à moins d'une renonciation écrite. Après ce délai, si le contrat contient la mention « irrévocable », on ne peut y mettre fin sous aucun prétexte ni en modifier la durée, à moins que le courtier ou l'agent n'y consente.

N.B. : Le droit de dédit s'applique lorsque le contrat porte sur un immeuble principalement résidentiel de moins de cinq logements.

Droit de mutation (taxe de bienvenue)

Taxe imposée par les municipalités pour tout transfert du droit d'une propriété sur son territoire.

Droit de propriété

Reconnaissance qui confère au propriétaire d'un bien le droit d'en user, d'en jouir et d'en disposer librement et complètement, sous réserve des limites et des conditions fixées par la loi.



E

Évaluation

Procédé qui consiste à estimer la valeur marchande d'un immeuble, en fonction de l'état général de ses composantes et de ses caractéristiques particulières. L'évaluation est souvent le résultat d'une comparaison avec des immeubles semblables en vente ou vendus récemment dans la même région.

E

Fiche descriptive

Document sur lequel un courtier ou un agent immobilier présente les caractéristiques (année de construction, taxes, dimensions, etc.) d'un immeuble faisant l'objet d'un contrat de courtage immobilier.

Financement

Moyen utilisé par l'acheteur pour lui permettre d'acquérir un immeuble. Ressource monétaire, souvent sous la forme d'un prêt hypothécaire fourni à l'acheteur par une institution financière, pour l'acquisition d'un immeuble (voir Prêt hypothécaire).

Fonds d'indemnisation du courtage immobilier

Organisme créé par la *Loi sur le courtage immobilier*, auquel tous les courtiers et agents immobiliers du Québec cotisent pour indemniser le consommateur victime d'un courtier ou d'un agent immobilier dans les cas de fraude, d'opération malhonnête ou de détournement de fonds ou d'autres biens qui, en application de la *Loi sur le courtage immobilier*, doivent être déposés dans un compte en fidéicomis.

Frais indirects

Dépenses complémentaires à assumer lors de l'achat d'un immeuble, pour défrayer l'inspection du bâtiment, l'évaluation de la propriété, la demande de prêt, le notaire, les taxes, les assurances, etc.

Frais de copropriété

Dépenses reliées à l'entretien et à la gestion des espaces communs d'une copropriété. Mensualité généralement fixe permettant également de constituer un fonds pour assumer les dépenses courantes et imprévues (réparation, remplacement de matériel, etc.).

Frais de vente

Dépenses complémentaires à assumer lors de la vente d'un immeuble, pour défrayer le solde du prêt hypothécaire, la rétribution à payer au courtier immobilier, le notaire, l'ajustement des taxes, etc.

H

Hypothèque

Droit réel accordé à un créancier sur un immeuble en garantie du paiement de la dette. Ce droit donne au créancier, en cas de non-respect des conditions de remboursement par l'emprunteur, la possibilité d'exercer certains recours telles la prise en paiement de l'immeuble ou sa mise en vente sous contrôle de justice. (voir Financement et Prêt hypothécaire)

Inspection du bâtiment

Vérification générale de l'état des principales composantes d'un immeuble (fondation, structure, toiture, système de chauffage, système électrique, etc.) pour en déterminer la condition.



M

Mise de fonds

Apport personnel de l'acheteur destiné au financement d'un immeuble. Portion en argent déduite du prix de vente, et qui détermine le montant de financement requis pour compléter l'achat.

N.B. : Une mise de fonds inférieure à 25 % du prix payé pour l'achat de l'immeuble signifie que le prêt doit obligatoirement être assuré par la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) ou par GE Capital Assurance Hypothèque Canada.

Prêt hypothécaire

Mode de financement dans lequel l'immeuble constitue une garantie de paiement de la dette.

Principal

Montant d'argent emprunté dans le cadre d'un prêt hypothécaire.

Produit net de la vente

Somme résiduelle découlant de la vente de l'immeuble, une fois que l'on a soustrait tous les frais de vente : solde du prêt hypothécaire, rétribution du courtier immobilier, frais juridiques, ajustement des taxes, etc.

Promesse d'achat

Engagement d'une personne à acheter un immeuble à certaines conditions qu'elle détermine. Document contractuel au moyen duquel le vendeur s'engage à vendre l'immeuble, une fois qu'il l'a accepté.

R

Radiation

Annulation de l'enregistrement d'un droit, au moyen de laquelle on se dégage de certaines obligations, à certaines conditions. Radiation d'une hypothèque.

Redevance

Somme qui doit être payée selon une échéance prédéterminée. Taxe due en contrepartie de l'utilisation d'un service public, par exemple.

Servitudes

Restriction du droit de propriété immobilière pour des raisons d'intérêt privé, d'intérêt général ou d'utilité publique. Droit d'accès ou d'utilisation d'un terrain par autrui, dans un but défini (passage, stationnement, services publics, etc.).

T

Taux d'intérêt

Pourcentage qui représente le montant de l'intérêt produit par une somme de cent dollars. Ainsi, un taux d'intérêt de 6,5 % produira 6,50 \$ d'intérêt versables au prêteur pour chaque tranche de 100 \$ empruntée.

Le taux d'intérêt est employé dans le calcul du montant à payer au prêteur en échange du financement accordé par ce dernier pour permettre à l'acheteur d'acquérir un immeuble.



Index

A

Acompte
22, 34-35.
Voir dépôt en fidéicommiss et compte en fidéicommiss.

Acte de vente
14, 16, 17, 22-25, 29, 34.

Agent immobilier
7, 8, 21, 22, 29, 31, 34, 37.
Voir courtage immobilier et courtier immobilier.

Amortissement
34.

Annexes
24.

Aqueduc
23.

Arpenteur-géomètre
35.

Assistance ACAIQ
10, 31.

Association des courtiers et agents immobiliers du Québec (ACAIQ)
3, 8, 10, 28, 34-36.

Assurance-prêt hypothécaire
34.
Voir prêt hypothécaire.

Assurance-responsabilité professionnelle
11, 34.

C

Cadastre
35-36.
Voir désignation cadastrale.

Certificat de localisation
14, 17, 24, 29, 35.

Certificat d'exercice
8, 9, 11, 34-36.

Comité de discipline
10-11.

Comité d'inspection professionnelle
3, 10.

Compte en fidéicommiss
11, 22, 34-35, 37.
Voir acompte.

Conditions
15, 17, 24-29, 36-38.

Contrat de courtage
(exclusif et non-exclusif)
10, 13-14, 16-18, 22, 25, 27-28, 31, 35-37.

Contre-proposition
24-26, 29, 35.

Copropropriété
14, 16, 22-24, 36-37.
Voir frais de copropriété.



Courtage immobilier

3, 6-11, 31, 33-37.

Voir courtier immobilier *et* agent immobilier.

Courtier immobilier

7, 11, 13, 27, 34-38.

Voir courtage immobilier *et* agent immobilier.

D

Déclarations et obligations communes
aux parties

24.

Déclarations et obligations de l'acheteur

23.

Déclarations et obligations du vendeur

23.

Délais

24-26.

Désignation cadastrale

14, 22, 25, 36.

Voir cadastre.

Devoir de divulgation

8.

Droit de dédit

36.

Droit de mutation

23, 36.

Droit de propriété

29, 36, 38.

Voir titre de propriété.

E

Égout

23.

Évaluation

21, 23, 37.

Examen d'entrée

9, 35.

F

Faute, erreur, négligence ou omission

11, 34.

Fiche descriptive

37.

Financement

37.

Voir prêt hypothécaire.

Fonds d'indemnisation du courtage
immobilier

11, 33, 37.

Frais de copropriété (charges, dépenses de
copropriété)

37.

Voir copropriété.

Frais de vente

21, 37, 38.

Voir produit net de la vente.

Frais juridiques

38.

Voir notaire.

Fraude, opération malhonnête ou
détournement de fonds

11, 37.



H

Hypothèque
16, 21, 24, 33-34, 37-38.
Voir prêt hypothécaire.

I

Info ACAIQ
10, 18, 31.

Inspection
3, 10, 24, 37.

Éléments inclus et exclus
16, 25-26.

L

Livraison de l'immeuble (prise de possession)
23.

Logement
13, 22, 33-34, 36, 38.

M

Mise de fonds
34, 38.
Voir prêt hypothécaire.

Mission
3, 34.

Modifications
15, 22.

N

Notaire
21-24, 29, 33-34, 37
Voir frais juridiques.

Notification
24, 26.

P

Prêt hypothécaire
16, 34, 37-38.
Voir hypothèque et assurance-prêt hypothécaire.

Principal
38.
Voir prêt hypothécaire.

Produit net de la vente
21, 38.
Voir frais de vente.

Promesse d'achat
8, 10, 16, 22-26, 29, 31, 34-35, 38.

R

Radiation
21, 24, 38.

Redevance
17, 24, 38.

Refus
26, 35.

Répartitions
24, 25.

Rétribution (commission, rémunération)
8, 13, 17, 21, 24, 27-28, 36-38.



S

Service inter-agences

16-17.

Servitudes

17, 24, 38.

Signature

8, 14, 16-18, 22, 24-25, 34.

Syndic

10.

T

Taux d'intérêt (intérêt)

38.

Taxes

14, 16-17, 21, 24, 37-38.

Titre de propriété

24, 29.

Voir droit de propriété.

Transfert de la propriété

29.

V

Vice ou irrégularité

24.

Info ACAIQ

(450) 462-9800 ou 1 800 440-7170

6300, rue Auteuil, bureau 300
Brossard (Québec) J4Z 3P2



www.acaiq.com



info@acaiq.com