QUESTIONS JURIDIQUES ?
RÉPONSES CLAIRES







Le petit guide du (parfait) propriétaire au Canada

CliquezJustice.ca



Monkey Business Images/Shutterstock.com

L'achat d'une maison est sans doute l'un des investissements les plus importants de votre vie. Si vous pensez à acheter ou à vendre une maison, vous avez sans doute plusieurs questions. Il est important de savoir à quoi s'attendre. Informations utiles pour comprendre les étapes, éviter les dépenses imprévues et les délais inutiles.

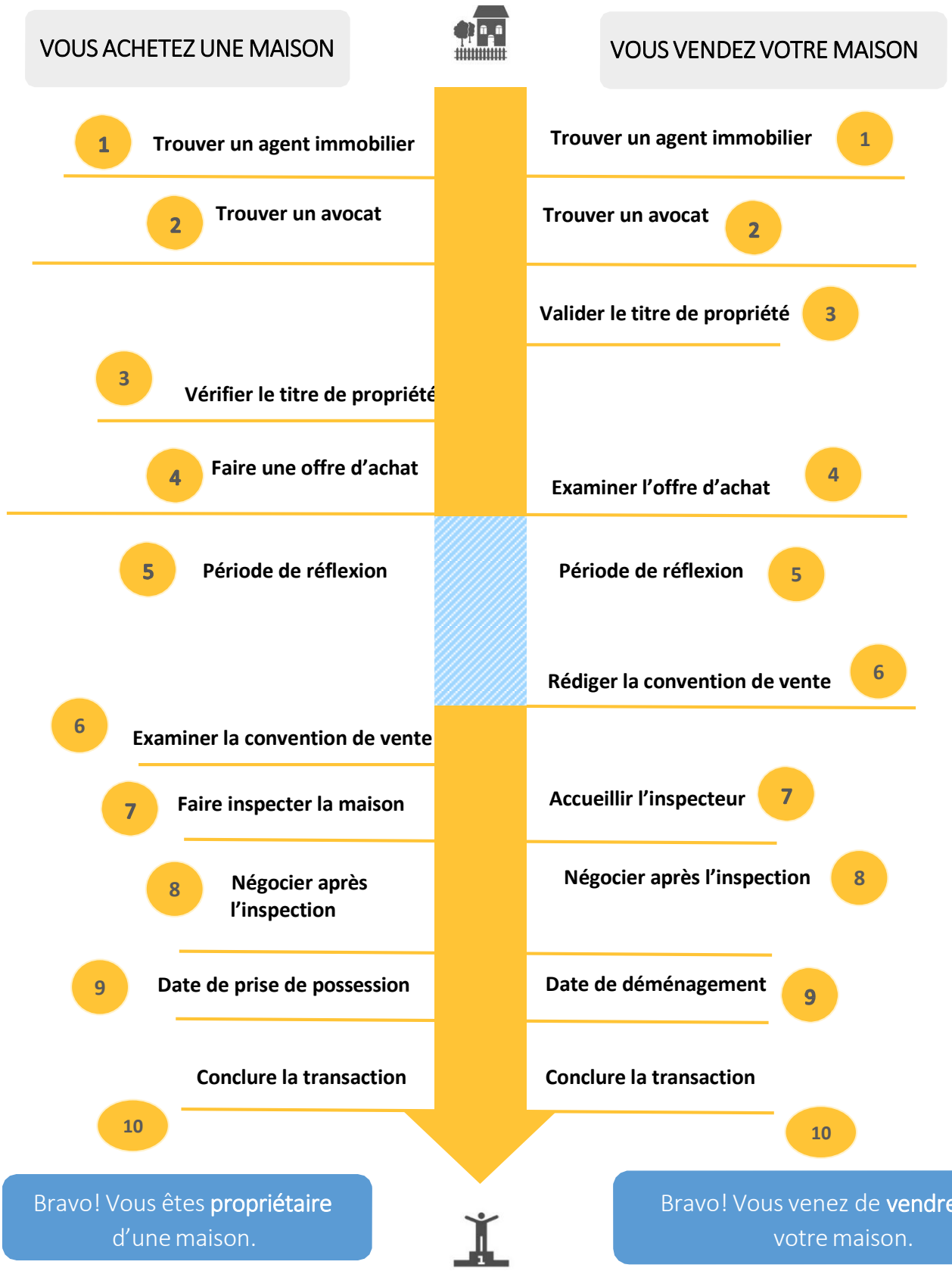
Étapes de l'achat ou la vente d'une maison ……. p. 3

Étapes en détail de l'achat ou la vente d'une maison…….. p. 4

Acheter sa première maison : 10 erreurs à éviter …… p. 13

L'information juridique contenue dans ce eBook est une information générale qui ne peut en aucun cas être considérée comme étant un conseil juridique. Il est fortement recommandé de consulter un avocat pour répondre à vos questions particulières. ***© 2019 | AJEFO***

Étapes de l'achat ou la vente d'une maison



L'information juridique contenue dans ce eBook est une information générale qui ne peut en aucun cas être considérée comme étant un conseil juridique. Il est fortement recommandé de consulter un avocat pour répondre à vos questions particulières. ***© 2019 | AJEFO***

Étapes en détail de l'achat ou la vente d'une maison

OFFRE D'ACHAT
Proposition officielle qui est faite par l'acheteur pour obtenir la propriété à un certain prix.

TITRE DE PROPRIÉTÉ
Document juridique qui confirme qu'une personne est le propriétaire d'une maison, un terrain ou un immeuble.

CONVENTION DE VENTE
Entente conclue entre le vendeur et l'acheteur pour officialiser la vente de la maison.

1	Acheteur	Vendeur
Trouver un agent immobilier	• L'agent immobilier représente l'acheteur durant la transaction. • Il connaît bien les hausses et les baisses de prix. • Il aide à déterminer la juste valeur de la maison. • Il prépare l'offre d'achat qui est soumise au vendeur. • Il peut représenter à la fois l'acheteur et le vendeur au cours de la même transaction.	• L'agent immobilier représente le vendeur durant la transaction. • Il connaît bien les hausses et les baisses de prix. • Il aide à déterminer la juste valeur de la maison. • Il prépare la convention de vente. • Il peut représenter à la fois l'acheteur et le vendeur au cours de la même transaction.

L'information juridique contenue dans ce eBook est une information générale qui ne peut en aucun cas être considérée comme étant un conseil juridique. Il est fortement recommandé de consulter un avocat pour répondre à vos questions particulières. © 2019 | AJEFO

2	Acheteur	Vendeur
Trouver un avocat 	• L'avocat de l'acheteur examine l'offre d'achat qui est préparée par l'agent immobilier. • Il s'assure que toute la documentation est en ordre, c'est-à-dire que l'offre d'achat inclut tous les éléments importants. • Il confirme que la maison appartient bien au vendeur. • Il protège vos intérêts durant la transaction. • Il ne peut pas représenter l'acheteur et le vendeur au cours de la même transaction.	• L'avocat du vendeur examine l'offre d'achat. • Il s'assure que l'offre d'achat est complète, réaliste, et ne contient pas de conditions difficiles à respecter. • Il corrige les problèmes liés au titre de propriété, si nécessaire. • Il protège vos intérêts durant la transaction. • Il ne peut pas représenter à la fois l'acheteur et le vendeur au cours de la même transaction.

HYPOTHÈQUE

Garantie sur la maison qui donne le droit à une personne (ex. : banque) de saisir la maison, de la vendre ou d'en réclamer la valeur monétaire si le propriétaire ne parvient pas à rembourser ses dettes.

3	Acheteur et vendeur
Vérifier le titre de propriété 	L'avocat de l'acheteur ou du vendeur : • s'assure que la maison appartient au vendeur. • signale tout problème relié au titre de propriété. • vérifie que l'hypothèque est payée en totalité.

L'information juridique contenue dans ce eBook est une information générale qui ne peut en aucun cas être considérée comme étant un conseil juridique. Il est fortement recommandé de consulter un avocat pour répondre à vos questions particulières. © 2019 | AJEFO

4	Acheteur	Vendeur

Offre d'achat 	• L'acheteur fait son offre d'achat.
	• L'acheteur peut inclure certaines conditions. Par exemple, il peut indiquer qu'il pourra acheter la maison uniquement s'il obtient le financement nécessaire auprès de sa banque.
		• Le vendeur reçoit et examine l'offre d'achat avec son avocat.
		• L'avocat du vendeur :
		  ○ vérifie l'offre d'achat et s'assure qu'elle est conforme.
		  ○ s'assure que les conditions de l'offre ne nuisent pas à son client.

L'offre d'achat doit inclure :

- Le prix d'achat.
- Le dépôt.
- Les délais pour répondre à l'offre (période de réflexion).
- La date limite pour compléter la recherche du titre de propriété.
- Les articles inclus dans vente de la propriété.
- Les articles exclus (ex. : articles ménagers).
- Les conditions à la transaction (ex. : obtenir le financement de la banque, réussir l'inspection).



L'information juridique contenue dans ce eBook est une information générale qui ne peut en aucun cas être considérée comme étant un conseil juridique. Il est fortement recommandé de consulter un avocat pour répondre à vos questions particulières. © 2019 | AJEFO

PÉRIODE DE RÉFLEXION
Période durant laquelle le vendeur réfléchit à l'offre d'achat. Pendant cette période, l'acheteur ne peut pas retirer ou modifier son offre.

5	Acheteur	Vendeur
Période de réflexion 	• L'acheteur patiente pendant que le vendeur examine son offre d'achat et attend sa décision.	• Le vendeur examine l'offre d'achat avec son avocat et la compare avec d'autres offres, si nécessaire. • Le vendeur a plusieurs options : A. **Accepter l'offre** : une fois acceptée, le vendeur ne peut pas changer d'idée ou accepter une meilleure offre sans le consentement de l'acheteur. B. **Faire une contre-offre** en proposant un prix ou des conditions d'achat différentes. C. **Refuser l'offre** : le vendeur n'est pas obligé d'accepter une offre d'achat même si elle comprend le prix demandé pour la maison.

L'information juridique contenue dans ce eBook est une information générale qui ne peut en aucun cas être considérée comme étant un conseil juridique. Il est fortement recommandé de consulter un avocat pour répondre à vos questions particulières. © 2019 | AJEFO

Exemple :
Le prix demandé pour la maison est 300 000 $. L'acheteur propose de l'acheter à ce prix, mais à la condition que tous les articles ménagers soient inclus dans la vente. C'est une condition que le vendeur peut refuser.

6	Acheteur	Vendeur
Convention de vente 	• L'avocat de l'acheteur examine la convention de vente pour s'assurer que tout est en ordre.	• Le vendeur prépare une convention de vente pour accepter officiellement l'offre d'achat.

7	Acheteur	Vendeur

Inspection de la maison 	• L'acheteur organise une inspection de la maison quelques jours après que le vendeur accepte l'offre d'achat.
	• **Renoncer à l'inspection** : il est déconseillé de le faire.
	• **Découvrir des problèmes** : l'acheteur peut décider de ne plus acheter la maison.
		• Le vendeur:
		  ○ **doit laisser** l'acheteur faire son inspection.
		  ○ **divulguer** tout problème lié à la propriété, sauf si c'est facilement visible à l'œil nu.
		  ○ **n'est pas obligé** de réparer les problèmes

L'information juridique contenue dans ce eBook est une information générale qui ne peut en aucun cas être considérée comme étant un conseil juridique. Il est fortement recommandé de consulter un avocat pour répondre à vos questions particulières. © 2019 | AJEFO

		découverts lors de l'inspection.

À quoi sert l'inspection?

- ✓ Découvrir des problèmes physiques dans la maison.
- ✓ Éviter les mauvaises surprises et les imprévus coûteux.



INSPECTEUR

L'inspecteur en bâtiment est un professionnel qui signale tout problème lié à la maison. Par exemple, il vérifie :

- la fondation,
- les portes et fenêtres,
- les parties visibles de l'isolation,
- les parties visibles de la plomberie et de l'installation électrique.

8

Acheteur et vendeur

Négociations à la suite de l'inspection

- Si l'inspection a permis de découvrir des problèmes majeurs :
  - A. l'acheteur et le vendeur peuvent refuser d'acheter ou de vendre la maison.
  - B. l'acheteur peut demander au vendeur de faire les réparations nécessaires. Si le vendeur accepte, la convention de vente sera modifiée en conséquence.
  - C. l'acheteur peut demander de réduire le prix demandé pour la maison et s'occuper lui-même des réparations.

L'information juridique contenue dans ce eBook est une information générale qui ne peut en aucun cas être considérée comme étant un conseil juridique. Il est fortement recommandé de consulter un avocat pour répondre à vos questions particulières. © 2019 | AJEFO

8	Acheteur	Vendeur
Conclure la transaction 	• L'avocat de l'acheteur : ○ prépare les documents qui doivent être signés par le vendeur. ○ avise les services publics que le propriétaire de la maison a changé.	• L'avocat du vendeur : ○ prépare les documents qui doivent être signés par l'acheteur, ○ calcule les ajustements sur les taxes et le montant net que l'acheteur doit payer pour la propriété, ○ reçoit le montant de la transaction, ○ remet le produit net de la vente à son client.

DATE DE PRISE DE POSSESSION

L'acheteur et le vendeur conviennent de la date où le vendeur doit quitter les lieux. L'acheteur peut officiellement aménager dans sa nouvelle maison à cette date.



L'information juridique contenue dans ce eBook est une information générale qui ne peut en aucun cas être considérée comme étant un conseil juridique. Il est fortement recommandé de consulter un avocat pour répondre à vos questions particulières. © 2019 | AJEFO

9	Acheteur	Vendeur
Prise de possession de la maison 	• L'acheteur reçoit les clés de sa nouvelle maison une fois que la transaction monétaire est complétée. • L'acheteur aménage à la date convenue.	• À son départ, le vendeur doit : ○ laisser la maison dans un état propre et sécuritaire. ○ laisser en bon état tous les articles qui vendus avec la maison, comme les appareils ménagers. ○ enlever tous les objets et meubles personnels.

ASSURANCE DE TITRES

Assurance spéciale que l'acheteur peut obtenir pour couvrir des problèmes imprévus liés à son titre de propriété. Par exemple, un vice ou une dette cachés et découverts après l'achat de la maison.

L'information juridique contenue dans ce eBook est une information générale qui ne peut en aucun cas être considérée comme étant un conseil juridique. Il est fortement recommandé de consulter un avocat pour répondre à vos questions particulières. © 2019 | AJEFO

Que faire si le vendeur laisse derrière lui :

A. Un appareil ménager défectueux :
   - si la convention de vente précise que les appareils ménagers sont garantis, le vendeur pourrait être tenu de les réparer. Sinon, l'acheteur assume lui-même les coûts.

B. La maison sans la nettoyer :
   - l'acheteur doit la nettoyer à ses propres frais. Si la maison est laissée dans un état lamentable et insalubre, et que les coûts pour la nettoyer sont élevés, l'acheteurpeut réclamer les coûts au vendeur.

C. Des objets personnels ou des meubles :
   - l'acheteur peut demander au vendeur de les ramasser. Sinon, l'acheteur peut se débarrasser lui-même des objets et réclamer les frais encourus au vendeur.

D. Un vice caché dans la maison :
   - l'acheteur doit en discuter avec son avocat. Selon la nature du problème, l'acheteur peut demander au vendeur de réparer le problème, lui réclamer les coûts des réparations ou vérifier si le problème est couvert par son assurance de titres.

VICE CACHÉ

Défectuosité, anomalie ou problème quelconque qui n'est pas déclaré par le vendeur ou découvert lors d'une inspection. Un vice caché empêche d'utiliser ou diminue la valeur de la maison.

L'information juridique contenue dans ce eBook est une information générale qui ne peut en aucun cas être considérée comme étant un conseil juridique. Il est fortement recommandé de consulter un avocat pour répondre à vos questions particulières. © 2019 | AJEFO

Acheter sa première maison : 10 erreurs à éviter

Ces conseils proviennent d'un article publié par le RECO et ont été traduits avec sa permission.

1

Embaucher le premier agent immobilier que vous rencontrez



- Rencontrez quelques agents avant d'en choisir un.
- Assurez-vous que vous êtes à l'aise avec cet agent et avec son approche.
- Demandez des références et communiquez avec elles pour discuter de leur expérience avec cet agent.

2

Rester vague sur vos attentes face à votre agent immobilier

- Discutez honnêtement avec votre agent des services que vous souhaitez.
- Faites un contrat écrit et signez-le.



Laisser vos émotions prendre le dessus

- Il peut être difficile de renoncer à une propriété qui nous plaît beaucoup.
- Déterminez quel est votre budget et évitez de surpayer.
- Ne renoncez pas à une inspection juste pour gagner une guerre d'enchères.



3

4

Bâcler vos recherches



- Ne sous-estimez pas l'importance de faire des recherches.
- Une simple recherche sur Internet avec l'adresse de la propriété peut révéler des renseignements importants.
- Vous pouvez également discuter de vos préoccupations avec les voisins.

5

Penser que tout est forcément inclus dans la vente

- La fournaise et le lave-vaisselle ne sont pas automatiquement inclus avec l'achat de la maison. Demandez !
- Si la fournaise est louée par le vendeur, assurez-vous de préciser dans votre offre que le vendeur devra payer le solde du contrat de location.



L'information juridique contenue dans ce eBook est une information générale qui ne peut en aucun cas être considérée comme étant un conseil juridique. Il est fortement recommandé de consulter un avocat pour répondre à vos questions particulières. © 2019 | AJEFO

Lire les formulaires et les contrats trop vite

- Vous devez comprendre ce que vous signez.
- Assurez-vous que tous les espaces blancs sont remplis avant de signer le contrat.
- Demandez une copie de tout ce que vous signez.

6

7

Ne rien mettre sur écrit



- Les accords verbaux ne sont pas un problème – jusqu qu'il y ait un problème.
- Un accord conclu par écrit oblige chaque personne à mettre ses attentes au clair.

Oublier ce qu'il y a *dans* les murs…..



- Les comptoirs de granit et les nouveaux planchers de bois franc sont bien beaux, mais l'isolation, le câblage électrique et la plomberie sont tout aussi importants lorsque vous évaluez une propriété.
- Demandez à votre agent immobilier l'âge des systèmes de la propriété et s'il y a eu des modernisations.

8

9

Mal connaître le quartier et ses environs



- Certains quartiers sont vivants, d'autres sont tranquilles.
- Visitez le quartier à différentes heures de la journée pour voir s'il correspond à votre style de vie.
- Discutez avec les voisins.
- Renseignez-vous sur l'emplacement de divers services comme les épiceries et les banques.

10

Sous-estimer l'ampleur des frais

- Droits de cession immobilière, les assurances, frais d'inspection… les frais rattachés à l'achat d'une maison s'accumulent rapidement!
- Prenez le temps d'inclure les estimations et les autres dépenses au coût total de l'achat ou de la vente d'une propriété.



L'information juridique contenue dans ce eBook est une information générale qui ne peut en aucun cas être considérée comme étant un conseil juridique. Il est fortement recommandé de consulter un avocat pour répondre à vos questions particulières. ***© 2019 | AJEFO***



IMPORTANT :
CliquezJustice.ca fournit de l'information juridique générale et non des avis ou conseils juridiques. Il est conseillé de consulter un avocat afin de connaître les règles qui s'appliquent à votre situation particulière.







