

# Guide pour votre achat



Acheter en toute 

**Céline Poirier**  
Cell: (819) 809-9376  
Bur: (819) 621-1000



# Votre partenaire immobilier pour une transaction humaine

## Céline Poirier

Courtier immobilier résidentiel et commercial

819 809-9376

819 621-1000

celine.poirier@remax-quebec.com

remax-quebec.com/fr/courtiers-immobiliers/celine.poirier

1141 ave. Saint-Louis,  
Plessisville, Qc, G6L 2M4



Cher client, chère cliente,

Je tiens à vous remercier de me permettre de vous accompagner pour la recherche et l'achat de votre propriété, tout en vous offrant un service d'excellence à la hauteur de vos attentes. La confiance est la première étape vers une transaction immobilière réussie.

Vous m'avez choisie afin que je vous représente, que je vous conseille, que je négocie en votre faveur, afin que vous obteniez la propriété désirée au meilleur prix et dans les meilleures conditions. De plus, en faisant partie de la grande famille de courtiers RE/MAX ÉLITE, je suis en mesure de vous offrir gratuitement l'assurance Tranquilli-T. Qu'est ce que ça représente pour vous? Ça représente la tranquillité d'esprit! Vous profiterez de l'expertise d'une professionnelle en plus d'être protégé.e dans votre transaction immobilière.

Courtier en immobilier résidentiel et commercial depuis quelques années, je mets mon expérience et mes compétences à votre service.

Mes obligations déontologiques : suivre des formations continues afin d'être toujours à l'avant-garde dans mon domaine. Des formations en Droit, en Rédaction de contrats, incluant les clauses-types à inclure dans une offre d'achat, pour mieux vous protéger et vous faire vivre une transaction sécuritaire et sans tracas. Des formations sur les outils de travail et les nouvelles technologies pour trouver rapidement et efficacement la propriété désirée.

Mon but ultime est de faire vivre à mes clients une expérience simple et agréable tout en prenant soin de ma clientèle avant, pendant et après la transaction.

# Étapes pour l'achat de votre propriété

- 1 Choisir votre courtier immobilier;
- 2 Analyser vos besoins actuels et futurs;
- 3 Obtenir une préautorisation hypothécaire;
- 4 Déterminer les critères nécessaires et importants;
- 5 Présélectionner des propriétés et faire des visites;
- 6 Lire et comprendre la déclaration du vendeur;
- 7 Lire et comprendre tous les documents légaux;
- 8 Valider la juste valeur marchande;
- 9 Lancer le processus d'offre d'achat;
- 10 Faire l'inspection, l'analyse et les tests, si applicable;
- 11 Collaborer avec l'institution financière pour l'approbation finale;
- 12 Aller chez le notaire;
- 13 Déménager;
- 14 **Bonheur.**

**Votre courtier vous accompagnera dans chacune de ces étapes afin de garantir un processus sans faille et tout en douceur.**



# Étape 1

## Les avantages de collaborer avec un courtier

-  Soutien à chaque étape, de la recherche de la propriété de vos rêves, à la conclusion de la transaction;
-  Conseils de professionnels expérimentés qui ont vos intérêts à cœur;
-  Point de vue professionnel sur toutes les situations et options;
-  Accès aux annonces immobilières les plus complètes et les plus récentes de votre région;
-  Analyse précise des besoins et des possibilités;
-  Accompagnement judicieux et structuré à chaque visite;
-  Compte rendu et collaboration avec les autres professionnels de l'industrie;
-  Évaluation des risques et des bénéfices;
-  Gestion des imprévus (s'il y a lieu) et élaboration de solutions;
-  Optimisation des résultats;
-  Assistance contractuelle, logistique et administrative.



### Conseils et soutien professionnel :

Du début à la fin, vous pouvez compter sur les connaissances et l'expertise de votre courtier immobilier pour que le processus se déroule en douceur. Il vous aidera à fixer le bon prix et à gérer les négociations afin de conclure le meilleur achat possible.

## Les avantages du contrat de courtage achat

### Rôle du courtier immobilier qui représente l'acheteur

- ✓ Représenter et défendre vos intérêts;
- ✓ Vous conseiller en fonction de vos besoins et critères particuliers;
- ✓ Faire la sélection des propriétés à visiter selon vos critères;
- ✓ Faire l'étude de marché appropriée afin de vous conseiller quant au prix à offrir sur la promesse d'achat ou sur la contre-proposition;
- ✓ Compléter les documents légaux en lien avec la transaction, promesse d'achat ou contre-proposition ainsi que tous les formulaires officiels;
- ✓ Présenter au vendeur et à son courtier une promesse d'achat ou une contre-proposition en votre nom afin de valoriser votre intérêt pour la propriété ciblée;
- ✓ Vous conseiller dans les différents aspects de la réalisation de votre transaction afin que le processus d'achat reflète vos espérances (exemple : financement, inspection, etc.);
- ✓ S'assurer que vos intérêts sont protégés et considérés tout au long de la transaction;
- ✓ Négocier le prix et les conditions d'achat en votre nom afin de faire de votre transaction la meilleure et la plus adaptée.



### Bon à savoir

Un client sans contrat de courtage achat ne peut pas être représenté par le courtier vendeur et ne peut être conseillé. Il recevra un traitement équitable qui consiste principalement à avoir un soutien dans la rédaction des documents légaux.

## Étape 2

# La préautorisation hypothécaire

Il sera essentiel d'obtenir une préautorisation hypothécaire afin de mener à bien votre transaction. Bien qu'optionnelle, la préautorisation offre plusieurs avantages :

-  Définir la valeur maximale de la propriété que vous pouvez considérer en fonction de votre capacité d'emprunt, de votre mise de fonds, et de votre crédit;
-  Garantir et sécuriser un taux hypothécaire afin d'éviter les augmentations de taux, qui pourraient influencer sur vos versements hypothécaires;
-  Démontrer votre sérieux comme acheteur potentiel, surtout lors d'une situation d'offres multiples.

Selon votre situation, je vous référerai à l'institution bancaire ou au courtier hypothécaire qui saura le mieux répondre à vos besoins.



### Bon à savoir

Vous devrez tout de même obtenir une approbation finale du prêt hypothécaire suivant les conditions prévues à votre promesse d'achat.

## Étape 3

# Analyser vos besoins

Quel est votre budget? (valeur de propriété, mise de fonds, etc.)

---

Combien de temps vous faut-il avant de pouvoir emménager?

---

Quel type de propriété recherchez-vous? (unifamiliale, à revenus, en copropriété, etc.)

---

Quel environnement préférez-vous? (ville, campagne, banlieue, quartier récent, vieux quartier, etc.)

---

Quels services à proximité sont importants pour vous?

(école, transport en commun, hôpital, pompier ou police, centre commercial, proche du travail, etc.)

---

Quelles sont vos priorités concernant l'aménagement intérieur de la propriété?

(nombre de pièces/chambres/salles de bains, type de chauffage, rangement, luminosité, etc.)

---

Êtes-vous prêt à faire des rénovations? (cuisine, division des pièces, revêtement extérieur, etc.)

---

Quels éléments extérieurs sont essentiels pour vous? (stationnement, garage, cour, piscine, etc.)

---

Avez-vous l'intention d'y exploiter un bureau ou une entreprise? \_\_\_\_\_

Vous souhaitez y habiter combien d'années? \_\_\_\_\_

## Étape 4 - Les visites

### Quelques précieux conseils



Laissez votre courtier s'occuper de la prise de rendez-vous pour les visites, car il protège vos intérêts.



Attendez le courtier à l'extérieur avant d'entrer dans la propriété.



Afin d'être 100 % attentif et disponible, nous vous conseillons fortement de faire garder les enfants. Ils seront les bienvenus lors d'une seconde visite si la propriété vous intéresse.



Merci de respecter l'horaire de visite par politesse pour les propriétaires. Vous pourrez prendre des notes pour faciliter les suivis.



Vous recevrez une fiche descriptive pour chaque propriété que nous visiterons.



Lors de la visite, si la propriété ne correspond pas à vos attentes, faites-nous un signe et nous abrègerons discrètement la visite. Si le vendeur est présent, restez courtois et évitez de mentionner les aspects qui vous déplaisent en sa présence.



Soyez à l'aise d'ouvrir les portes et les armoires.



Ne prenez pas de photos durant votre visite sans l'autorisation du vendeur.



Aucune propriété n'est parfaite. L'inspecteur en bâtiment vous donnera son opinion sur l'état actuel de la propriété.



Nous vous recommandons de porter des chaussures faciles à enfiler et à retirer.



**Astuce**

Soyez respectueux et courtois avec les vendeurs : une bonne première impression pourrait vous avantager en cas d'offres multiples.

## Étape 5

### Analyse de la déclaration du vendeur



### Qu'est-ce que ce formulaire et pourquoi est-il si important?

La vente d'une propriété comporte plusieurs étapes et obligations. Pour le vendeur, l'une d'elles est de remplir le formulaire « Déclaration du vendeur sur l'immeuble » (ou « formulaire DV ») avec l'aide d'un professionnel agréé. Ce formulaire obligatoire, créé par l'OACIQ, vise à protéger les parties impliquées. Il offre à l'acheteur des informations sur l'état de la propriété et permet au vendeur de se prémunir contre d'éventuels litiges.

Source : <https://www.oaciq.com/fr/articles/le-cv-de-la-proprie>

✉ [celine.poirier@remax-quebec.com](mailto:celine.poirier@remax-quebec.com)

## Étape 6

# Analyse comparative du marché

### Qu'est-ce que c'est?

Je vous accompagnerai tout au long du processus d'achat. Une étape clé consistera à analyser la valeur marchande de la propriété ciblée pour garantir un bon rapport qualité-prix. Plusieurs facteurs seront pris en compte, tels que les propriétés vendues et à vendre dans le secteur. J'évaluerai chaque élément pour sécuriser votre achat, en tenant compte également de l'aspect émotionnel important lié à cet investissement. Certains aspects de l'achat dont nous discuterons ne seront pas uniquement financiers. Il est essentiel pour moi que tout soit en parfaite harmonie.



## Étape 7

# La promesse d'achat : le processus

La promesse d'achat est le document légal qui officialise votre intention d'acheter la propriété en question. J'y indiquerai le prix offert, ainsi que toutes les conditions relatives à l'achat, comme le délai nécessaire pour obtenir votre financement et effectuer l'inspection de la propriété, ainsi que les travaux que vous souhaitez inclure ou exclure de l'achat. Cette étape est cruciale, car elle aura un impact significatif sur votre acquisition.

Suite à la promesse d'achat, 3 situations sont probables :

Acceptée

Refusée

Réception  
d'une  
contre-offre

**L'offre acceptée** : cela signifie que le vendeur est d'accord avec les termes et conditions de l'offre proposée par l'acheteur et qu'il accepte donc de vendre sa propriété au prix et aux conditions spécifiées dans l'offre.

**L'offre refusée** : cela signifie que le vendeur n'est pas satisfait des termes et conditions proposés par l'acheteur et qu'il n'est donc pas prêt à vendre sa propriété à ce prix ou dans ces conditions.

**Réception d'une contre-offre** : cela signifie que le vendeur est disposé à négocier avec l'acheteur pour trouver un compromis. Il propose alors une nouvelle offre avec des termes et conditions modifiés par rapport à l'offre initiale de l'acheteur. L'acheteur peut alors accepter cette contre-offre, la rejeter ou proposer une nouvelle contre-offre en retour. La négociation peut ainsi se poursuivre jusqu'à ce que les deux parties parviennent à un accord satisfaisant pour tous.



## Étape 8 Processus d'approbation finale

Lorsque la promesse d'achat sera acceptée, nous entamerons un processus de suivi rigoureux avec des délais stricts. Notre collaboration sera essentielle. J'assurerai un suivi étroit avec votre institution financière, l'inspecteur et tous les intervenants impliqués dans la transaction, tout en vous guidant précisément à chaque étape. Des échéances devront être respectées, et des comptes rendus devront être fournis au vendeur. Pour cela, notre travail d'équipe sera essentiel et devra être impeccable.

Source: <https://www.ratehub.ca/processus-approbation-pret-hypothecaire>

## Étape 9 Inspection

L'inspection est une évaluation professionnelle et détaillée de l'état général d'une propriété réalisée par un inspecteur qualifié et indépendant. Elle a pour but de fournir à l'acheteur potentiel des informations objectives sur l'état de la propriété avant l'achat. L'inspecteur utilise des outils spécialisés pour identifier les problèmes actuels ou éventuels. Les résultats de l'inspection aident les acheteurs potentiels à comprendre les coûts et les risques associés à l'achat de la propriété, et peuvent également fournir des arguments pour négocier le prix ou demander des réparations avant la clôture de la vente.

Nous évaluerons tous les aspects importants liés au bâtiment. Ensemble, nous pourrions juger l'impact que chacun d'eux aura sur la valeur marchande de celui-ci (bâtiment). Je pourrai également établir un profil d'échéancier détaillé qui vous aidera à planifier les dépenses que vous aurez à effectuer une fois propriétaire. Cela nous permettra, ensemble, d'assurer un bon investissement pour éviter les pièges en lien avec le « coup de coeur » non rationnel.

Lors des visites et lors des différents tests et inspections, j'évaluerai tous les aspects de la propriété qui influenceront sur le prix.



Usure normale  
et âge



Entretien et  
améliorations



Déclaration  
du vendeur

### Précisions



L'usure normale sera probablement en lien avec l'année de construction, donc nous pourrions le constater lors de la visite des lieux.



L'entretien et les améliorations nécessaires pourraient faire partie des points à discuter avec le vendeur lors de la négociation et même être ajoutés aux conditions de l'offre d'achat.



Le formulaire « Déclaration du vendeur » fera l'état des lieux selon les éléments qui auront le plus d'influence sur la propriété. Bien entendu, ces points seront confirmés lors de l'inspection.

## Rendez-vous chez le notaire

En tant que courtier immobilier, je peux vous aider à choisir un notaire compétent en vous recommandant des professionnels fiables et expérimentés. Je peux également vous fournir des informations sur les honoraires, les services et l'expérience des notaires en matière d'achat immobilier. De plus, je peux vous accompagner chez le notaire pour garantir que tout se déroule bien lors de la signature de l'acte de vente.

Le notaire a pour responsabilité de s'assurer que tous les aspects juridiques de l'achat d'une propriété sont respectés. Il doit vérifier les documents de propriété, préparer les documents juridiques, s'assurer que les termes et conditions sont compris par toutes les parties impliquées, enregistrer les documents et protéger l'acheteur contre toute fraude. En résumé, la responsabilité du notaire est d'assurer que l'achat se déroule en toute sécurité et en toute légalité.

Vous aurez besoin de :

- Deux pièces d'identité;
- Un carnet de chèques (voir votre notaire pour les ajustements);
- Une preuve d'assurance habitation.

Nous vous épaulerons afin d'assurer le bon déroulement du processus.



De vos habitudes  
de vie



De vos  
objectifs



De votre mise  
de fonds

Au moment de prévoir votre mise de fonds, n'oubliez pas de tenir compte des dépenses et des frais indirects que vous devrez payer, tels que :

Frais de courtage (s'il y a lieu)	\$
Inspection du bâtiment et autres experts	\$
Frais divers	\$
Taxe sur la prime d'assurance du prêt hypothécaire	\$
Frais juridiques et honoraires du notaire	\$
Ajustements et répartition des taxes	\$
Droits de mutation (taxe de bienvenue)	\$
Frais de déménagement	\$
Rénovations et améliorations	\$
Raccordement aux services publics (maison neuve)	\$
Autres (Bell, Vidéotron, etc.)	\$
Total de vos dépenses	\$



Acheter en toute 

**Céline Poirier**

Cell: (819) 809-9376

Bur: (819) 621-1000

