



Le processus d'achat résidentiel

Cette brochure vous aidera à comprendre le processus d'achat immobilier résidentiel. Les renseignements qu'on y donne ne sont pas exhaustifs. Pour de plus amples renseignements, veuillez consulter un expert afin de pouvoir prendre des décisions éclairées, ce qui sera au mieux de vos intérêts.

Vous avez décidé d'acheter. Ensuite?

Communiquez avec un professionnel de l'immobilier

Les professionnels de l'immobilier sont agréés par le Real Estate Council of Alberta et ont suivi des cours afin de donner au public des conseils sur l'achat ou la vente d'immobilier. L'achat d'une maison représente l'un des investissements les plus importants que fera une personne au cours de sa vie. Les professionnels de l'immobilier peuvent vous aider au courant de ce processus qui consiste à sélectionner les propriétés adéquates et à négocier un contrat d'achat satisfaisant. Pour de plus amples renseignements sur la façon d'acheter une propriété, communiquez avec divers membres de l'industrie afin de trouver celui avec lequel vous souhaitez travailler.

Connaissez vos options

Un membre de l'industrie est tenu de discuter avec vous des divers types de relations que vous pouvez établir avec lui, soit :

- une relation de mandant-mandataire en common law;
- une relation de mandant-mandataire désigné;
- le statut de client; ou
- le courtage de transaction.

Le membre de l'industrie est aussi tenu de vous remettre le *Guide sur les relations mandant-mandataire*, lequel donne des renseignements de base sur vos droits et responsabilités, ainsi que ceux du membre de l'industrie. Les

obligations du membre de l'industrie à votre égard varient selon la relation que vous choisissez.

Choisissez la relation qui répond à vos besoins et confirmez votre choix par écrit avec le membre de l'industrie. Pour de plus amples renseignements sur les divers types de relations et pour obtenir un exemplaire du *Guide sur les relations mandant-mandataire* et de la *Vidéo sur les relations mandant-mandataire*, visitez la section **Consumer Tools** du site www.reca.ca.

Communiquez avec un professionnel des prêts hypothécaires

Les courtiers en prêts hypothécaires sont des professionnels accrédités qui facilitent le processus de demande de prêt hypothécaire entre les prêteurs et le ou les emprunteurs. Les courtiers en prêts hypothécaires chercheront le prêt hypothécaire qui répond à vos besoins. La plupart des courtiers en prêts hypothécaires reçoivent une commission du prêteur, de sorte que leurs services ne vous coûtent rien. Ils peuvent aussi vous donner des conseils sur le processus de prêt et vous aider à comprendre ce que vous pouvez payer.

Votre prêt hypothécaire

Le fait d'être préqualifié ou préautorisé pour un prêt hypothécaire indiquera aux vendeurs que vous êtes sérieux quant à vos intentions d'achat. Vous pourrez cibler votre recherche de propriété en fonction de votre préqualification.

Le prêteur peut fournir une lettre de préautorisation confirmant le montant du prêt hypothécaire et les conditions financières. Toutefois, vous devez réaliser que ni une préautorisation ni une préqualification ne sont considérées comme des engagements de prêts fermes. Vos prêteurs devront quand même examiner l'évaluation de la propriété, vérifier les renseignements financiers et vérifier de nouveau votre dossier de crédit avant de consentir un prêt.

Coûts

En plus du prix d'achat, il y a d'autres coûts associés à l'achat d'une maison. Le prix d'achat comprend le prêt hypothécaire, la mise de fonds et le dépôt qui accompagne le contrat d'achat. Sauf entente à l'effet contraire, le prix d'achat inclut la TPS applicable.

Lorsque vous rédigez une offre d'achat pour une propriété, l'on vous demande d'inclure un dépôt pour prouver votre bonne volonté au vendeur. Cet argent, qui fait partie de la mise de fonds, est détenu en fiducie par la firme de courtage du vendeur et sera appliqué au prix d'achat. Si la transaction échoue avant que les conditions soient remplies ou annulées, le dépôt vous est habituellement remis. Cependant, cela dépend des efforts raisonnables que vous avez faits en vue de répondre aux conditions de votre offre.

Vous pouvez demander que vous soit versé l'intérêt obtenu pour votre ou vos dépôts pendant qu'ils sont dans le compte en fiducie de la société de courtage. Toutefois, cela dépend des politiques de la société de courtage. Assurez-vous de formuler cette demande au membre de l'industrie dès le début.

En plus du prêt hypothécaire, évaluez le montant que vous pouvez verser comme mise de fonds. À défaut d'avoir un certain pourcentage du prix d'achat comme mise de fonds, vous devrez, en vertu de la loi, assurer votre prêt hypothécaire. Généralement, lorsque le financement est supérieur à 80 % de la valeur de la propriété, l'on considère qu'il s'agit d'un prêt hypothécaire à ratio élevé et une assurance est exigée. Cette assurance protège le prêteur si vous ne faites pas vos versements de prêt hypothécaire et la propriété devient en forclusion. L'assurance de votre prêt hypothécaire coûte plusieurs milliers de dollars et ce montant s'ajoute habituellement à votre versement hypothécaire. De nombreuses sociétés offrent ce type d'assurance. Pour de plus amples renseignements, informez-vous auprès de votre courtier immobilier.

En plus du prêt hypothécaire et de la mise de fonds, vous devez prévoir les frais de clôture, lesquels comprennent, par exemple, les frais juridiques liés à la transaction et au prêt hypothécaire, l'inscription de votre prêt auprès de l'Alberta Land Titles, les ajustements de taxe foncière, les coûts du déménagement, les dépôts pour les services publics, etc. Vous devrez aussi tenir compte de l'assurance de titres. Communiquez avec votre notaire ou votre avocat pour obtenir de plus amples renseignements.

Les acheteurs doivent réaliser que l'achat et la vente d'une propriété peuvent avoir des incidences fiscales. Il est de la responsabilité du vendeur de demander conseil à des spécialistes (p. ex., un comptable) pour savoir si la TPS s'applique à la vente de leur propriété. Toutefois, si vous achetez une maison neuve (maison qui sera construite ou maison qui n'a jamais été habitée), à titre d'acheteur, vous êtes responsable de payer la TPS. Le montant dû varie selon le prix de la propriété et

vous pouvez être admissible à une remise de TPS. Les constructeurs peuvent demander, ou offrir, à l'acheteur de leur transférer la remise de TPS et la déduire dans le contrat d'achat. Vous pouvez communiquer avec votre constructeur, votre membre de l'industrie ou un notaire ou un avocat spécialisé en immobilier si vous avez des questions.

Communiquez avec un notaire ou un avocat

Vous devrez faire affaire avec un notaire ou un avocat pour les questions comme le transfert de titre et l'inscription de l'hypothèque. Le transfert du titre de propriété des vendeurs aux acheteurs doit être inscrit auprès de l'Alberta Land Titles afin de protéger les nouveaux acheteurs. Tous les documents seront signés au bureau du notaire ou de l'avocat avant la date de prise de possession. Choisissez un notaire ou un avocat tôt lors du processus de vente et consultez-le si vous avez des questions d'ordre juridique. Pour de plus amples renseignements sur les notaires ou les avocats spécialisés en immobilier, communiquez avec la Law Society of Alberta.

Délais

Le temps est d'une grande importance. Lorsqu'une offre est faite, le contrat d'achat comprend diverses dates d'échéance, allant de la durée de la validité de l'offre jusqu'au nombre de jours que vous avez pour remplir les conditions (p. ex., inspection de la maison, obtention du financement, etc.). Si vous êtes actuellement locataire, vérifiez votre bail afin de déterminer une date de prise de possession appropriée. Il est important de respecter ces dates et votre membre de l'industrie peut vous aider à coordonner les nombreuses échéances.

Visite de propriétés

Les acheteurs doivent faire preuve de prudence lors de l'achat d'une propriété et ils sont responsables de prendre les mesures nécessaires afin de connaître l'état de la propriété et de s'assurer qu'elle répond à leurs besoins.

Divulgateion

Il est interdit aux vendeurs de dissimuler les défauts ou d'induire les acheteurs en erreur quant à l'état de leur propriété; lorsqu'ils répondent aux questions, ils doivent être honnêtes. Que le vendeur fasse la vente lui-même ou par l'intermédiaire d'un

membre de l'industrie, tout *vice caché latent important* doit être divulgué aux éventuels acheteurs.

- Un *vice caché* est un défaut qui est imperceptible lorsqu'on fait preuve d'une vigilance raisonnable lors de l'inspection d'une propriété.
- Un *défaut important* est un défaut dont une personne raisonnable conviendrait qu'il s'agit d'une faiblesse importante pour une propriété en ce qui concerne la transaction en question.

Pour de plus amples renseignements à ce sujet, visitez la section **Consumer Tools** du site www.reca.ca.

Inspection

Les acheteurs peuvent demander que soit faite une inspection professionnelle afin de s'assurer que la propriété qu'ils songent à acheter est exempte de défauts importants. Toute demande d'inspection devrait être incluse parmi les conditions du contrat d'achat. Si vous en donnez l'instruction à votre membre de l'industrie, il précisera que votre offre d'achat est conditionnelle à un rapport d'inspection satisfaisant.

Un formulaire de demande d'inspection indiquant les types les plus courants de rapports d'inspection se trouve à la section **Consumer Tools** du site www.reca.ca.

Contrat d'achat

Élaboré par l'industrie, le contrat d'achat type en Alberta établit les conditions d'une transaction immobilière. Ce modèle uniforme d'accord peut être modifié par les acheteurs et les vendeurs afin d'indiquer les exigences précises de la transaction.

Lorsque vous et votre membre de l'industrie préparez le contrat d'achat, assurez-vous qu'il tient pleinement compte de vos besoins et de vos préoccupations relativement à votre éventuel achat. Lorsque l'offre aura été présentée aux vendeurs, elle pourra être acceptée, refusée ou il pourra y avoir une contre-offre. S'il y a une contre-offre en réponse à votre offre, les négociations se poursuivront jusqu'à ce que les deux parties s'entendent sur les conditions, ou que l'offre expire.

Si vous connaissez les dispositions, vous saurez quelles questions poser à votre membre de l'industrie ou à votre notaire ou à votre avocat lors de la préparation d'une offre ou de son acceptation, et vous serez plus en mesure de négocier l'achat d'une maison.

Si l'acheteur et le vendeur travaillent chacun avec un membre de l'industrie, leur représentant ne peut pas faire ou accepter d'offre en leur nom, sauf s'il a expressément été autorisé à le faire par écrit. Toutefois, les membres de l'industrie doivent communiquer l'évolution de la négociation avec leur partie respective. Vous devriez aussi savoir que, en général :

- une offre ou une contre-offre peut être retirée en tout temps avant son acceptation;
- le retrait ou l'acceptation d'une offre ou d'une contre-offre prend effet uniquement après que ce fait ait été communiqué à l'autre partie ou au membre de l'industrie de l'autre partie;
- lorsqu'une offre ou une contre-offre a été acceptée, elle devient un contrat ayant force exécutoire entre l'acheteur et le vendeur, même s'il peut y avoir certaines conditions à remplir.

Offres multiples

Toutes les offres doivent être communiquées au vendeur dès leur réception. Toutefois, il n'y a pas de règles quant à l'ordre selon lequel le vendeur doit y répondre, pas plus qu'il n'y a d'obligation pour le vendeur d'accepter l'offre la plus élevée. Le vendeur décide de l'offre qu'il acceptera, pour laquelle il fera une contre-offre ou de celle qu'il refusera, selon le cas. Le vendeur et le membre de l'industrie du vendeur ne sont nullement tenus de divulguer à un acheteur que d'autres acheteurs ont aussi fait une offre pour la maison. Toutefois, si votre membre de l'industrie apprend qu'il y a des offres concurrentes et s'il connaît des détails sur les offres, il doit vous en informer. Votre membre de l'industrie devrait vous expliquer les options qui s'offrent à vous dans une situation d'offres multiples.

Conditions

Les acheteurs inscrivent fréquemment des conditions afin de répondre à leurs besoins. Par exemple :

- l'obtention d'un financement satisfaisant;
- des rapports d'inspection satisfaisants en ce qui concerne l'état de la propriété;
- la vente de la maison actuelle de l'acheteur;
- l'approbation de la transaction par une tierce partie (p. ex., membre de la famille, employeur, etc.);
- la confirmation des renseignements sur la location;

- la confirmation des coûts de rénovation.

Parmi les autres conditions du contrat d'achat, il y a la date de possession et l'inclusion ou l'exclusion de biens fixes (fixés à la maison) et de biens non fixes (non fixés à la maison).

Assurance sur la propriété

Sans que le vendeur puisse en être tenu responsable, une maison peut subir des dommages en raison de causes accidentelles (incendie, inondation, vents forts, etc.) entre la date où le contrat est passé entre l'acheteur et le vendeur et la date de clôture de la transaction.

En Alberta, le risque de perte ou de dommages à la propriété est assumé par le vendeur jusqu'à ce que le montant de l'achat soit versé. Si la perte ou les dommages pour la propriété ont lieu avant que le vendeur ait reçu le montant du prix d'achat, le montant versé par l'assurance doit alors être détenu en fiducie pour l'acheteur et le vendeur selon leurs intérêts à l'égard de la propriété. À titre d'acheteur, vous devrez prendre des dispositions afin d'avoir votre propre assurance sur la propriété avant la date de prise de possession.

Autres renseignements pour le consommateur

Pour de plus amples renseignements sur la vente ou l'achat d'une propriété résidentielle, ainsi que sur votre possible relation avec un membre de l'industrie, veuillez visiter le site Web du Real Estate Council of Alberta (www.reca.ca).

Le Real Estate Council of Alberta a le mandat de protéger les intérêts des consommateurs lors du travail avec des membres de l'industrie de l'immobilier.

Cette brochure a été produite grâce à la généreuse contribution de l'Alberta Real Estate Foundation.