



Le processus de vente résidentielle

Cette brochure vous aidera à comprendre le processus de vente immobilière résidentielle. 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 de vendre. 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. Lors de la vente de votre maison, vous devrez déterminer un prix d'inscription. Les membres de l'industrie de l'immobilier peuvent vous aider à le faire par une évaluation du marché actuel comparant les ventes faites récemment dans votre quartier. Pour de plus amples renseignements sur la façon de déterminer le prix de votre maison, communiquez avec divers membres de l'industrie de votre région 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.

Rassemblement des documents

Pour faciliter la mise sur le marché de votre propriété, il vous faudra habituellement un rapport d'arpentage en vigueur, avec la preuve de conformité de la municipalité. Si votre résidence consiste en un condominium, vous devrez rassembler vos documents de copropriété. Si vous ne savez pas où obtenir ces documents, vous devriez communiquer avec votre membre de l'industrie ou avec votre notaire ou votre avocat pour de plus amples renseignements.

Divuligation

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 vous décidiez de vendre votre propriété vous-même ou par l'intermédiaire d'un membre de l'industrie, vous devez divulguer tout *vice caché latent important* 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.

Inclusions/exclusions

Lorsque vous vendez une propriété, vous devez décider de ce que vous gardez et de ce que vous y laissez. Les biens fixes sont ceux qui sont fixés à la propriété, comme les tringles à rideaux ou les adoucisseurs d'eau. Tout ce qui est fixé à la propriété y reste, sauf l'acheteur et le vendeur en conviennent autrement. Les biens fixes que vous souhaitez apporter doivent être précisés dans le contrat d'achat parmi

les exclusions. Il peut y avoir des biens non fixes que vous souhaitez laisser avec la propriété qui peuvent constituer des atouts pour réaliser la vente. Leur inclusion ou leur exclusion dans un contrat d'achat peut être négociée.

Vous devrez aussi savoir si des biens sont loués ou font l'objet d'un contrat à long terme (p. ex., systèmes d'alarme). Assurez-vous que le contrat d'achat indique bien vos intentions pour ces articles. Il est important de discuter avec votre membre de l'industrie de ce que vous comptez inclure ou exclure avant de vendre votre propriété.

Taxes

L'achat ou la vente d'une propriété peut avoir des incidences fiscales. Sauf s'il en a été convenu autrement par écrit, le prix d'achat inclura la TPS applicable. 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 la propriété.

L'impôt sur les gains en capital repose sur l'augmentation ou la diminution de la valeur de la propriété au cours d'une période précise. Ceci ne s'applique habituellement pas lors de la vente d'une résidence principale. Toutefois, il y a plusieurs situations qui peuvent entraîner des gains en capital, comme la vente d'une propriété récréative ou locative. Pour de plus amples renseignements sur l'impôt sur les gains en capital, consultez un comptable, un notaire ou un avocat ou l'Agence du revenu du Canada.

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 la quittance hypothécaire. 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.

Droits de douaire

En Alberta, les conjoints dont le nom ne figure pas sur le titre de propriété ont le droit de prendre des décisions relativement à la vente d'une propriété. C'est ce

qu'on appelle les droits de douaire et ils proviennent du *Dower Act*. Pour qu'une vente puisse se faire, le conjoint non inscrit doit y consentir par écrit. Consultez votre notaire ou votre avocat pour de plus amples renseignements si cela s'applique à vous.

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 dont dispose l'acheteur pour remplir les conditions (p. ex., inspection de la maison, obtention du financement, etc.). Il est important de respecter ces dates et votre membre de l'industrie peut vous aider à coordonner les nombreuses échéances.

Considérations financières

En plus du prix de vente, d'autres facteurs financiers pourraient influencer vos décisions au cours du processus de vente. Avant de vendre, communiquez avec votre prêteur hypothécaire afin de bien comprendre les conditions de votre prêt hypothécaire et de discuter de vos options. Si vous travaillez avec un membre de l'industrie, il vous demandera de signer un formulaire d'autorisation de vérification de l'hypothèque, lequel donne la permission de vérifier les conditions de votre prêt hypothécaire.

Votre hypothèque

Vous pouvez choisir d'utiliser les produits de la vente de votre propriété pour acquitter (payer) votre prêt hypothécaire. Si vous avez un prêt hypothécaire *ouvert*, vous pourrez probablement l'acquitter sans pénalité. Si vous avez un prêt hypothécaire *fermé*, vous devrez probablement payer une pénalité. Vous pourriez être en mesure de *transférer* votre prêt hypothécaire à la maison que vous achetez. Ceci doit être vérifié auprès de votre prêteur hypothécaire.

L'acheteur peut demander de *prendre à charge* votre prêt hypothécaire ou de vous emprunter l'argent pour acheter votre propriété. Il y a des coûts et certaines obligations possibles liées à ces options; il est donc essentiel que vous compreniez bien votre situation précise.

Contrat d'achat

Élaboré par l'industrie, le contrat d'achat type 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.

Lorsqu'on vous fait une offre, vous pouvez l'accepter, la refuser ou vous pouvez faire une contre-offre. Si vous choisissez de faire une contre-offre, les négociations se poursuivront jusqu'à ce que les deux parties s'entendent sur les conditions, ou que l'offre expire.

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 :

- vous pouvez faire une contre-offre à une seule offre à la fois;
- 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.

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 la vente d'une maison.

Offres multiples

Votre membre de l'industrie doit vous communiquer toutes les offres dès qu'il les reçoit. Toutefois, il n'y a pas de règles quant à l'ordre selon lequel vous devez répondre à des offres multiples, pas plus que vous n'êtes tenu d'accepter l'offre la plus élevée. Selon le cas, vous décidez de l'offre que vous acceptez, pour laquelle vous faites une contre-offre ou de l'offre que vous refusez. Vous et votre membre de

l'industrie n'êtes nullement tenus de divulguer à un acheteur que d'autres acheteurs ont aussi fait une offre pour la maison. Toutefois, cette information peut être au mieux de vos intérêts. 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. Une pratique exemplaire consiste à conserver l'assurance sur la propriété tant que vous n'avez pas reçu le montant convenu comme prix d'achat pour votre propriété.

Si la propriété sera vacante pendant le processus de vente ou avant la clôture de la transaction, il est important d'en informer votre compagnie d'assurances et de vous conformer à ses exigences afin de maintenir votre assurance sur la propriété pendant qu'elle est vacante.

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.