

Guide de l'acheteur serein

Acheter une propriété, c'est bien plus qu'une transaction : c'est une étape de vie. Voici comment la traverser en toute confiance, une étape à la fois.



Jacinthe Dubuc

Courtière immobilière résidentielle • Royal LePage Humania Saint-Sauveur

Avant les maisons, il y a les gens.

Pendant plus de 25 ans, j'ai accompagné des personnes comme naturopathe et thérapeute en relation d'aide. Mon métier, c'était d'écouter — vraiment écouter — avant de proposer quoi que ce soit. Aujourd'hui, je fais exactement la même chose... pour votre projet immobilier.

Parce qu'acheter une propriété, ce n'est pas juste des chiffres, des formulaires et des visites. C'est une future maman qui cherche la sécurité avant l'arrivée de son bébé. C'est un nouveau départ après une séparation. C'est le rêve d'un premier chez-soi. Ce sont des décisions importantes, prises dans des moments où la vie bouge beaucoup.

C'est là que je suis le meilleur de moi-même : rassurer, accompagner, être généreuse de mon temps et de ma présence, pour que vous avanciez en sécurité — même dans la tempête.

Ce guide vous présente, simplement et sans jargon, les 8 grandes étapes de l'achat d'une propriété au Québec, les coûts à prévoir et les réponses aux questions qu'on me pose le plus souvent. Gardez-le sous la main, et surtout : n'hésitez jamais à m'appeler. Une question n'est jamais « niaiseuse » quand il s'agit de l'un des plus grands investissements de votre vie.

Au plaisir de vous accompagner,

Jacinthe

Pourquoi travailler avec une courtière?

Au Québec, les courtiers immobiliers sont encadrés par l'OACIQ (Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec). Cela vous garantit des formulaires officiels, des obligations de vérification, une assurance responsabilité et des mécanismes de protection du public. Mon rôle : défendre vos intérêts, à chaque étape.

Votre parcours d'achat en 8 étapes

1

Clarifier votre projet

Vos besoins, votre mode de vie, vos rêves — et vos non-négociables.

2

Préparer votre financement

Budget réaliste, mise de fonds et préautorisation hypothécaire.

3

Bien vous entourer

Une courtière dédiée à vos intérêts, du début à la fin.

4

Chercher et visiter

Alertes personnalisées, visites ciblées, analyse de la valeur.

5

Déposer une promesse d'achat

Un document officiel, préparé avec soin et stratégie.

6

Négocier

Prix, conditions, dates, inclusions : tout se négocie.

7

Réaliser les conditions

Inspection, financement, examen des documents.

8

Signer chez le notaire

L'acte de vente, les clés... et bienvenue chez vous!

Combien de temps ça prend?

En moyenne, de la préautorisation à la remise des clés, comptez de 2 à 4 mois. Chaque parcours est unique : certains trouvent en deux semaines, d'autres prennent le temps qu'il faut. Il n'y a pas de course — il y a votre rythme.

Partir du bon pied

1

Clarifier votre projet

Avant de regarder des maisons, on regarde votre vie. Où vous voyez-vous dans 5 à 10 ans? Voici les questions qu'on explorera ensemble :

- **Le secteur** : proximité du travail, écoles, transports, services, nature.
- **Le type de propriété** : condo, maison de ville, unifamiliale, plex (avec revenus).
- **Vos essentiels** : nombre de chambres, bureau, cour, stationnement, rangement.
- **Vos compromis possibles** : ce qui serait bien... mais pas obligatoire.

2

Préparer votre financement

La **préautorisation hypothécaire** est votre meilleure alliée : elle confirme votre capacité d'emprunt, gèle souvent un taux pendant 90 à 120 jours et rend vos offres beaucoup plus crédibles aux yeux des vendeurs.

- **Mise de fonds minimale** : 5 % jusqu'à 500 000 \$, puis 10 % sur la portion entre 500 000 \$ et 1,5 M\$. Sous 20 %, une assurance prêt hypothécaire (ex. SCHL) s'ajoute.
- **CELIAPP** : épargnez jusqu'à 8 000 \$ par année (max. 40 000 \$) à l'abri de l'impôt pour une première propriété.
- **RAP** : retirez de votre REER, sans impôt immédiat, pour votre mise de fonds (à rembourser sur 15 ans).

Le conseil de Jacinthe

Votre budget de vie passe avant votre capacité d'emprunt. Ce n'est pas parce que la banque dit oui à un montant que ce montant vous convient. On calcule ensemble un paiement qui vous laisse respirer — c'est ça, la vraie tranquillité.

S'entourer et chercher

3

Bien vous entourer

Comme votre courtière, je travaille pour **vous**, pas pour le vendeur. Concrètement, je vous aide à :

- Cibler les propriétés qui correspondent vraiment à vos critères et à votre budget;
- Comprendre les documents : déclarations du vendeur, certificat de localisation, procès-verbaux de copropriété;
- Repérer les signaux d'alerte avant qu'ils deviennent des problèmes coûteux;
- Bâtir une stratégie d'offre et négocier en votre nom, avec sang-froid.

D'autres professionnels vous accompagneront aussi : courtier hypothécaire, inspecteur en bâtiment et notaire. Je peux vous référer des gens de confiance à chaque étape.

4

Chercher et visiter

- **Alertes personnalisées** : vous recevez les nouvelles inscriptions Centris qui correspondent à vos critères, souvent avant qu'elles circulent largement.
- **Visites** : je les organise selon votre horaire et je vous accompagne — deux paires d'yeux valent mieux qu'une.
- **Analyse de valeur** : avant de vous attacher à un prix affiché, on examine les ventes comparables du secteur pour connaître la juste valeur marchande.

Le conseil de Jacinthe

En visite, prenez des photos et écoutez votre ressenti... mais laissez les chiffres trancher. Un coup de cœur, ça se vérifie : état de la toiture, fenêtres, fondation, taxes, frais de condo. Le cœur choisit, la tête confirme.

L'offre et la négociation

5

Déposer une promesse d'achat

Au Québec, l'offre se fait sur le formulaire officiel de **promesse d'achat**. Une fois acceptée, elle vous engage : on la prépare donc avec rigueur. Elle précise notamment :

- Le prix offert et le mode de paiement (mise de fonds + financement);
- Les **conditions** : inspection satisfaisante, obtention du financement, vente de votre propriété actuelle s'il y a lieu;
- Les inclusions et exclusions (électroménagers, luminaires, rideaux...);
- Les dates clés : signature de l'acte de vente et occupation des lieux;
- Le délai de réponse accordé au vendeur.

6

Négocier avec stratégie

Trois réponses possibles du vendeur : il accepte, il refuse, ou — le plus fréquent — il fait une **contre-proposition**. Prix, dates, inclusions, délais : tout peut se discuter. Mon rôle est de garder la tête froide pour vous, de défendre vos limites et de trouver le terrain d'entente qui protège vos intérêts.

En situation d'**offres multiples**, une préautorisation solide, des conditions bien calibrées et une offre soignée font souvent la différence — sans jamais dépasser VOTRE budget.

Le conseil de Jacinthe

Fixez votre montant maximal à tête reposée, avant la négociation — jamais pendant. L'émotion est une excellente conseillère pour choisir une maison, mais une très mauvaise pour fixer un prix.

De l'acceptation aux clés

7

Réaliser les conditions

Votre promesse d'achat est acceptée — bravo! Il reste à remplir les conditions, dans les délais prévus :

- **L'inspection préachat** : un inspecteur en bâtiment examine la structure, la toiture, la plomberie, l'électricité, l'isolation. Son rapport vous permet de confirmer l'achat, de renégocier ou, si un problème majeur apparaît, de vous retirer selon les termes prévus.
- **Le financement** : votre prêteur confirme officiellement votre prêt hypothécaire, parfois après une évaluation de la propriété.
- **L'examen des documents** : déclarations du vendeur, certificat de localisation, et en copropriété : déclaration, règlements, états financiers et fonds de prévoyance.

8

Signer chez le notaire

Au Québec, c'est le **notaire** qui officialise la transaction. Il vérifie les titres de propriété, s'assure que la maison est libre de dettes cachées (hypothèques, privilèges), reçoit les fonds, prépare l'acte de vente et l'inscrit au Registre foncier. Vous signez, il vous remet les clés — et là, ça y est : **bienvenue chez vous!**

Avant la signature, pensez à...

Souscrire votre assurance habitation (exigée par le prêteur), planifier le transfert d'Hydro-Québec et d'Internet, réserver vos déménageurs, faire votre changement d'adresse (SAAQ, RAMQ, Postes Canada) et prévoir une visite finale de la propriété avant de signer.

Les coûts à prévoir, sans surprise

En plus de la mise de fonds, prévoyez environ **1,5 % à 3 % du prix d'achat** en frais connexes. Voici les principaux :

Inspection préachat**450 \$ – 900 \$**

Fortement recommandée; varie selon la taille et l'âge de la propriété.

Frais de notaire**1 500 \$ – 2 500 \$**

Acte de vente, acte hypothécaire, vérifications et inscription au Registre foncier.

Droits de mutation (« taxe de bienvenue »)**≈ 0,5 % – 2 %**

Facturés par la municipalité quelques mois après l'achat; calculés par tranches selon le prix.

Des programmes d'exemption existent dans certaines villes pour les premiers acheteurs.

Évaluation de la propriété**350 \$ – 700 \$**

Parfois exigée par le prêteur pour confirmer la valeur marchande.

Assurance prêt hypothécaire**2,8 % – 4 % du prêt**

Si votre mise de fonds est inférieure à 20 %; prime souvent ajoutée au prêt.

Ajustements au prorata**Variable**

Remboursement au vendeur des taxes municipales et scolaires déjà payées.

Déménagement et installation**1 000 \$ et +**

Déménageurs, branchements, petites réparations, rideaux, serrures...

Bonne nouvelle

Mes services de courtièr·e acheteur ne vous coûtent généralement rien directement : ma rétribution est habituellement prévue dans le contrat de courtage du vendeur. Vous profitez d'un accompagnement complet, sans facture surprise.

Parler immobilier, c'est facile

Promesse d'achat

Formulaire officiel par lequel vous offrez d'acheter une propriété à certaines conditions. Une fois acceptée, elle lie les deux parties.

Contre-proposition

Réponse du vendeur qui modifie un ou plusieurs éléments de votre offre (prix, dates, conditions). La négociation se poursuit.

Préautorisation hypothécaire

Confirmation écrite de votre capacité d'emprunt par un prêteur, souvent avec un taux garanti de 90 à 120 jours.

Mise de fonds

Portion du prix payée de votre poche. Minimum 5 % jusqu'à 500 000 \$; en dessous de 20 %, une assurance prêt s'ajoute.

ACM (analyse comparative du marché)

Étude des ventes récentes comparables pour établir la juste valeur marchande d'une propriété.

Déclarations du vendeur

Formulaire obligatoire où le vendeur déclare l'état et l'historique de la propriété : travaux, dégâts d'eau, infiltrations, etc.

Certificat de localisation

Document d'arpenteur-géomètre montrant l'état des lieux : bâtiments, limites du terrain, servitudes, empiétements.

Acte de vente

Contrat notarié qui transfère officiellement la propriété à votre nom, inscrit au Registre foncier du Québec.

Droits de mutation

Taxe municipale payable après l'achat, calculée par tranches sur le prix. Surnommée « taxe de bienvenue ».

CELIAPP

Compte d'épargne libre d'impôt pour l'achat d'une première propriété : cotisations déductibles, retraits non imposables.

RAP (Régime d'accession à la propriété)

Permet de retirer des fonds de son REER sans impôt immédiat pour la mise de fonds, remboursables sur 15 ans.

Fonds de prévoyance

Réserve d'argent d'une copropriété pour les réparations majeures. Un fonds bien garni est signe d'une copropriété en santé.

Vous vous demandez sûrement...

Par où commencer quand on achète une première maison?

Par le financement, avant même les visites. Une préautorisation hypothécaire vous donne un budget clair, un taux protégé et une longueur d'avance sur les autres acheteurs. Ensuite seulement, on part à la recherche — avec des critères réalistes.

Est-ce que l'inspection est obligatoire?

Non, mais elle est fortement recommandée — et je vous la recommanderai presque toujours. Quelques centaines de dollars aujourd'hui peuvent vous éviter des dizaines de milliers de dollars de mauvaises surprises demain. C'est votre meilleure police de tranquillité d'esprit.

Devrais-je vendre ma propriété actuelle avant d'acheter?

Ça dépend du marché et de votre tolérance au stress. Vendre d'abord sécurise votre budget; acheter d'abord évite de vous retrouver sans toit. Une promesse d'achat conditionnelle à la vente de votre propriété, ou un financement temporaire (prêt relais), peuvent concilier les deux. On évalue votre situation ensemble.

Le prix affiché, c'est le prix à payer?

Pas nécessairement. Le prix affiché est un point de départ. Selon le secteur, la demande et l'état de la propriété, la valeur réelle peut être en dessous... ou au-dessus. C'est exactement pour ça qu'on analyse les ventes comparables avant chaque offre.

Et si j'ai des questions en cours de route?

Vous m'appellez. C'est aussi simple que ça. Mon accompagnement ne s'arrête pas à la signature : je reste disponible avant, pendant et après votre achat.

ON SE PARLE?

Votre projet mérite une vraie conversation.

Que vous soyez prêt à acheter ce printemps ou que vous commenciez à peine à y rêver, la première étape est la même : une conversation simple, sans pression et sans engagement.

On regarde ensemble où vous en êtes, ce dont vous avez besoin, et je vous trace un plan clair — à votre rythme.

Jacinto Dubuc

Courtier immobilier résidentielle · Royal LePage Humania Saint-Sauveur

514-576-3546

jacintodubuc@royallepage.ca

jacintodubuc.ca



Ce guide est offert à titre informatif et ne remplace pas les conseils de professionnels du droit, de la finance ou de l'inspection. Les montants et programmes mentionnés peuvent évoluer.