

# InfoMaison

info-immobilier-rive-nord.com



MAJ – SEPTEMBRE 2016

IM#01

Madame,  
Monsieur,

Les experts du site **info-immobilier-rive-nord.com** sont heureux de vous transmettre ce dossier **InfoMaison**. Puisse-t-il répondre à vos attentes et correspondre à vos besoins?

## **DOCUMENTATION À PRODUIRE LORS D'UNE TRANSACTION D'ACHAT ET DE VENTE**

Lors d'une transaction immobilière, que vous soyez acheteur ou vendeur, vous devez produire ou compléter plusieurs documents. Afin de gagner du temps lors de l'inscription ou de la vente, vous trouverez ci-après plusieurs documents pouvant vous être très utiles lors des différentes étapes de la transaction.

Lors d'une transaction immobilière, que vous soyez acheteur ou vendeur, vous devez produire ou compléter plusieurs documents. Afin de gagner du temps lors de l'inscription ou de la vente, vous trouverez ci-après plusieurs documents pouvant vous être très utiles lors des différentes étapes de la transaction.

## **Les documents à compléter par le vendeur**

Si vous avez pris la bonne décision de travailler avec un courtier immobilier vous offrant tous les services, vous devrez produire ou compléter les documents suivants :

### **1. LE CONTRAT DE COURTAGE IMMOBILIER**

- Avec le courtier inscripteur (celui qui représente le vendeur pour la vente d'une propriété)

### **2. LES INFORMATIONS RELATIVES À LA PROPRIÉTÉ**

- Les comptes de taxes foncières (municipales) et scolaires
- Les comptes d'électricité, de gaz ou de mazout pour la dernière année
- Les factures des travaux de rénovation effectués dans les dernières années
- Le certificat de localisation récent

**Le certificat de localisation émis après la refonte du « Cadastre du Québec », soit après 2003, et qui décrit l'état actuel de la propriété. Référence l'InfoMaison IM#49**

Si le certificat est antérieur à 2003, vous devrez faire appel à un arpenteur pour en obtenir un nouveau. Afin de minimiser les frais, il est également possible de demander une mise à jour.

- Le contrat d'achat ou le titre de propriété ou l'acte de vente
- Le(s) acte(s) de servitude(s)
- La déclaration de transmission (lors d'une succession)
- Un rapport d'évaluation, si disponible
- Un rapport d'inspection, si disponible
- Le(s) contrat(s) des appareils en location (chauffe-eau, réservoir de mazout ou gaz, système de sécurité, etc.)
- Les procurations, jugement, résolution et dérogation, s'il y a lieu
- La déclaration de copropriété (règlements)
- Confirmation des frais de condo (à obtenir auprès du syndicat des copropriétaires)

- Les caractéristiques descriptives de la propriété, requises lors de l'inscription sur MLS (Formulaire A)
- Procès-verbaux des assemblées générales des trois dernières années (condo)
- Les états financiers des trois dernières années (condo)
- La valeur du fonds de prévoyance ainsi que le montant des frais de condo non acquitté par le vendeur, s'il y a lieu
- Baux, s'il y a lieu
- Coordonnées du ou des propriétaires ou leurs mandataires
- Coordonnées des gestionnaires (le cas échéant) et des membres du syndicat des copropriétaires
- Spécialement si la vente a lieu en hiver, des photos estivales illustrant l'aménagement paysager et l'extérieur de la propriété. Ces photos sont indispensables lors de l'inscription sur MLS.

### **3. LA VÉRIFICATION HYPOTHÉCAIRE**

#### **(Formulaire B)**

**Association des courtiers et agents immobiliers du Québec (ACAIQ) 22/01/2009 |**  
N° de l'article : 10822

**Radiation d'une hypothèque sur un immeuble : de nouvelles règles entreront en vigueur le 1er mars 2009** Source : ACAIQ

Décembre 2008/modifié en janvier 2009 • La Chambre des notaires du Québec nous informe des nouvelles règles qui entreront en vigueur le 1<sup>er</sup> mars 2009, relativement à une demande de relevés de compte, dans le cadre d'un remboursement de solde de crédit, menant à la radiation d'une hypothèque sur un immeuble. Ces nouvelles règles visent à assurer la sécurité des transactions immobilières pour tous les intervenants : vendeur, acheteur, ancien et nouveau créanciers hypothécaires, notaire.

De nos jours, les clients ont accès à plusieurs types de crédit pouvant être garantis par une hypothèque immobilière. Devant cette diversité, les créanciers hypothécaires ont émis des directives selon lesquelles ils refuseront de libérer l'immeuble de l'hypothèque si le vendeur ne remet pas les sommes dues pour la totalité des prêts ou des crédits consentis et garantis par l'immeuble en question.

**En résumé, l'ACAIQ recommande au courtier ou à l'agent immobilier :**

- d'obtenir le solde du prêt garanti par hypothèque du client vendeur
- de vérifier auprès de son client vendeur si l'hypothèque sert à garantir autre chose que le prêt hypothécaire (ex. : une marge de crédit)

- de demander à son client vendeur d'obtenir un relevé de compte auprès de son créancier hypothécaire, et ce, dès la prise du contrat de courtage
- d'expliquer à son client vendeur les problèmes auxquels il s'expose si l'hypothèque sert à garantir plusieurs types de crédit et advenant que le produit de la vente ne soit pas suffisant pour couvrir la totalité des créances auprès du créancier hypothécaire

#### 4. L'ANNEXE TRANSITOIRE : (Formulaire C)

Le 1er mai 2010, avec l'entrée en vigueur de la Loi sur le courtage immobilier (L-R.Oc (-73.2, ci-après la « Loi »), l'Association des courtiers et agents immobiliers du Québec (ACAIQ) est devenue l'Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec (OACIQ).

La principale mission de l'OACIQ consiste à protéger le public par l'encadrement des activités professionnelles de toutes les agences et de tous les courtiers immobiliers exerçant au Québec. Le présent formulaire (Annexe Transitoire) doit être annexé à tout contrat de courtage conclu à compter du 1er mai 2010, qu'il soit conclu pour une transaction résidentielle, commerciale ou hypothécaire, qu'il soit exclusif ou non exclusif ou qu'on ait eu recours ou non à un service inter-agences (ou à un service similaire) pour l'inscription. Ce formulaire devra être utilisé jusqu'au 31 octobre 2011.

Ultérieurement, de nouveaux formulaires seront disponibles et devront être utilisés.

#### 5. DÉCLARATION DU VENDEUR : UN OUTIL PRÉCIEUX (Formulaire D)

En 2003, l'Association des courtiers et agents immobiliers du Québec a développé, de concert avec l'Association des inspecteurs en bâtiments du Québec, le formulaire **Déclaration du vendeur**. Ce formulaire a été mis au point en raison de l'obligation déontologique des courtiers et agents immobiliers de vérifier l'information concernant les immeubles pour lesquels ils se voient confier un contrat de courtage. L'Association a élaboré ce formulaire en ayant comme prémisse de départ que tout vendeur doit, au meilleur de sa connaissance, divulgué tous les renseignements relatifs à sa propriété.

Le but d'un tel formulaire est donc d'aider les courtiers et agents immobiliers à recueillir de tout vendeur des renseignements jugés pertinents quant à l'immeuble visé afin d'éclairer tout acheteur éventuel dans ses démarches.

## Documents à compléter par l'acheteur

Si vous avez pris la bonne décision de travailler avec un courtier immobilier offrant tous les services :

1. Vous devrez compléter le **CONTRAT DE COURTAGE** immobilier avec le courtier collaborateur (celui qui représente l'acheteur pour l'achat de d'une propriété).
2. Il est à votre avantage d'obtenir une **PRÉ APPROBATION** hypothécaire.

**Définition : Une lettre d'un prêteur attestant que l'acheteur est PRÉ APPROUVÉ signifie que ses références, son historique d'emploi ainsi que le crédit de l'emprunteur ont fait l'objet d'une investigation.**

Pour connaître les 4 principaux avantages d'un prêt pré approuvé ou les différences entre un prêt pré approuvé et un prêt qualifié, commandez l'InfoMaison IM#21. Cette pré approbation hypothécaire confirme la capacité financière de l'acheteur jusqu'à un montant déterminé.

À cet égard, l'acheteur éventuel doit produire, au prêteur de son choix, les documents suivants :

**A. Une preuve de sa mise de fonds et de ses actifs**

1. Lettre de don (avec preuve) et/ou
2. État des comptes de placement et/ou
3. État des comptes REER et/ou
4. Copie de ses transactions bancaires usuelles des 3 à 6 derniers mois

**B. Une preuve de revenu**

**1. Pour un salarié :**

1. Talon de paie daté et récent
2. Lettre de l'employeur confirmant la date où l'employé a débuté son emploi, la fonction occupée ainsi que son salaire brut
3. Des copies de T-4

**2. Pour un travailleur autonome :**

1. Avis de cotisation des 2-3 dernières années
2. Rapport d'impôt, états financiers (au besoin)

**3. Pour un travailleur à commission :**

1. Les déclarations d'impôt des deux dernières années

**C. Preuves de vos actifs actuels :**

1. Immobilier
2. Véhicules (contrat d'achat ou de location)
3. Épargne
4. Placements (REER, etc.)

**D. Preuves de votre passif :**

1. Hypothèque(s)
2. Prêts automobiles et/ou autres véhicules
3. Soldes de cartes de crédit
4. Soldes de prêts à tempérament

## **E. Autorisation d'obtenir un rapport de crédit :**

Votre institution financière va s'enquérir de votre dossier de crédit à l'une des trois agences suivantes : Transunion, Equifax et Experian. Dans le cas d'un renouvellement de prêt ou d'un changement de prêteur, les informations vues précédemment seront également nécessaires.

**Note : Chaque prêteur exige les documents qu'il juge appropriés : les informations d'ordre général, soumises ci-dessus, sont proposées à titre informatif seulement. Il est recommandé de planifier une rencontre avec le prêteur de votre choix afin de connaître ses exigences particulières.**

**Votre prêteur hypothécaire vous questionnera sans doute, à savoir si vous avez été, par le passé, l'objet de poursuite en justice, de règlements de cour, de saisies, de faillites, de divorce, etc. Afin ne pas retarder votre transaction, il est recommandé d'apporter tout document qui vous semble pertinent. Votre courtier immobilier peut vous conseiller à cet égard.**

## **Finalisation de la demande de prêt hypothécaire de l'acheteur**

Votre promesse d'achat a été acceptée. Vous avez révisé vos options hypothécaires et vous voilà maintenant prêt à rencontrer votre prêteur afin de finaliser votre acte hypothécaire. Voici à cet effet une liste de documents que vous devrez avoir sous la main à cette étape :

### **Votre emploi**

1. Une confirmation écrite de votre emploi et de votre revenu (si ce n'est pas déjà fait)
2. Une confirmation de votre emploi précédent si besoin
3. Vos états financiers et avis de cotisation des trois dernières années (si vous êtes travailleur autonome)
4. Une confirmation écrite de tout revenu supplémentaire

### **Votre situation financière**

1. Votre attestation de prêt hypothécaire préapprouvé, le cas échéant
2. Une confirmation de votre versement initial (si votre versement initial est un cadeau d'un donateur, une lettre de ce dernier est requise, précisant que les fonds n'ont pas à être remboursés)
3. Une liste de vos éléments d'actif et de passif
4. Les numéros de compte et de transit de l'institution financière pour les versements

### **Votre nouvelle maison**

1. Une copie de la promesse d'achat et de l'offre de vente acceptée
2. Une copie de l'inscription MLS de la propriété soumise par le courtier immobilier inscripteur

3. L'adresse complète de la propriété, incluant la description cadastrale et le code postal (renseignements généralement fournis sur la formule d'inscription de la propriété soumise par le courtier immobilier inscripteur)
4. Les coordonnées du notaire ou de l'avocat
5. Les coûts de chauffage, taxes foncières et frais de copropriété
6. Les attestations de conformité de puits et de fosse septique (pour les propriétés rurales)
7. L'information contenue dans cet article est strictement d'ordre général. Il ne s'agit aucunement de conseils de placement ni de conseils financiers, comptables, juridiques ou fiscaux précis destinés spécifiquement à une personne en particulier.

**Formulaires A**, caractéristiques descriptives de la propriété. Référence : L'InfoMaison IM#122. INFORMATIONS SUR LA PROPRIÉTÉ

**Formulaires B**, la vérification hypothécaire : Référence : L'InfoMaison IM#123


**Formulaires C**, l'annexe transitoire. Cette annexe n'est plus requise depuis l'entrée en vigueur des nouveaux formulaires obligatoires de l'OACIQ (31 Octobre 2011)

**Formulaires D**, déclaration du vendeur. Ce document est obligatoirement compléter par le vendeur au moment de l'inscription avec un courtier immobilier. Référence: l'InfoMaison IM#05

Une production de: Info-Immobilier-Rive-Nord (IIRN), par Michel Brien.

Adresse courriel : [info@info-immobilier-rive-nord.com](mailto:info@info-immobilier-rive-nord.com) Tél : (438) 404-9606

Au moment où ce document a été réalisé, Michel Brien était propriétaire du site web <http://info-immobilier-rive-nord.com> dédié à l'information, à titre de courtier immobilier n.l. et blogueur sur le site <http://info-immobilier-rive-nord.com/category/blogue/>



Si vous pensez vendre ou acheter une maison sur la Rive-Nord du Grand Montréal laissez-moi un message tél., au no: (438) 404-9606 ou par courriel à : [info@info-immobilier-rive-nord.com](mailto:info@info-immobilier-rive-nord.com) et je me ferai un grand plaisir de vous informer comment établir le prix d'une propriété selon l'Offre et la Demande afin d'avoir une transaction équitable.

Cela signifie que l'acheteur ne paie pas plus que la juste valeur marchande (JVM) et le vendeur n'obtient pas moins que la juste valeur marchande (JVM).

À ce prix la transaction est équitable pour l'acheteur et le vendeur.

Michel Brien, courtier immobilier n.l. est stratège, formateur immobilier et détenteur d'un certificat QSC (Qualité de Service à la Clientèle) de la Chambre Immobilière du Grand Montréal

Info-Immobilier-Rive-Nord (IIRN) produit plusieurs dossiers et articles à l'intention de toutes les personnes intéressées par l'immobilier et surtout l'immobilier résidentiel de la Rive-Nord du Grand Montréal. Profitez-en pour visiter les différentes sections du site. Je vous rappelle qu'il y a plus de 100 sujets de toutes sortes sur l'immobilier, traités dans la **Section InfoMaison** et tout autant dans la section du **p'tit matin**

Vous pouvez consulter la précieuse documentation sur l'immobilier résidentielle de la Rive-Nord, en cliquant sur le logo du réseau social de votre choix pour nous suivre.



Prenez connaissance de toute l'information que peut vous apporter info-immobilier-rive-nord en consultant [À PROPOS](#) sur notre page d'accueil c'est le document no:

[IIRN-02 EN DATE DU 1 JUIN 2016](#)

LE CENTRE DE L'INFORMATION  
SUR L'IMMOBILIER RÉSIDENTIEL DE LA RIVE-NORD