

InfoMaison

info-immobilier-rive-nord.com



MAJ – SEPTEMBRE 2016

IM#24

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?

PROCESSUS DE CLÔTURE D'UNE TRANSACTION

Au Québec, l'avocat et le notaire peuvent procéder à la clôture (fermeture) de la transaction, mais c'est habituellement le notaire qui en est chargé. Pour procéder à la fermeture de la transaction, toutes les conditions du contrat d'achat doivent être réalisées. Normalement, le vendeur remet les **titres de propriété** et l'acheteur dépose **les fonds**.

Voici un exemple des conditions requises...

Pour les acheteurs, les derniers jours d'attente précédant la fermeture de leur transaction sont les plus difficiles.

Suite à la réception d'une offre d'achat acceptée, les acheteurs se questionnent à savoir le temps d'attente nécessaire pour clore la transaction. À moins que les acheteurs paient la maison comptant, c'est le prêteur de l'acheteur qui déterminera le temps requis pour traiter le prêt et clore la transaction.

Parfois le prêteur ne peut finaliser le prêt dans les délais convenus conjointement par le vendeur et l'acheteur dans le contrat d'achat.

La transaction se termine lorsque le prêteur (comme une banque) a complété son investigation.

- Le processus de clôture ou de fermeture d'une transaction immobilière peut être complété par un notaire ou un avocat. Au Québec, c'est habituellement le notaire qui est chargé de cette tâche.
- Avant la fermeture d'une transaction, toutes les conditions du contrat d'achat doivent être réalisées. De plus, le vendeur remet les **titres de propriété** et l'acheteur dépose les fonds. Le processus de fermeture peut varier d'une province à l'autre.

Voici un exemple des conditions requises à la fermeture d'une transaction immobilière au Québec normalement chez le notaire.

- Tous les formulaires d'acceptation des conditions ainsi que les addendas relatifs à la transaction : offre d'achat acceptée, financement, autres conditions et inspection.
- Dépôt de la mise de fonds, par l'acheteur.
- Inspection de la maison ou demande de dérogation s'il y a lieu, test d'eau, certification de l'état de la toiture, garantie des maisons neuves, réparations, certificat de localisation (selon la nouvelle loi du Registre foncier du Québec).
- Réalisation des obligations du vendeur.
- Réalisation des inspections de l'acheteur, de même que la réalisation des conditions.
- Dernière visite faite par l'acheteur après l'inspection par l'inspecteur en bâtiment afin d'accepter ou de renoncer à la transaction.
- Évaluation du bien par l'évaluateur du prêteur.

- Approbation du prêt du créancier, satisfaction des conditions de prêt par l'acheteur : la mise de fonds, une preuve d'assurance propriétaire.
- Le vendeur et l'acheteur doivent signer des documents du notaire ou de l'avocat :
 - Le vendeur doit signer et le transfert des titres et/ou des actes.
 - L'acheteur doit signer tous les documents de prêt.
- Le prêteur doit déposer les fonds de l'acheteur.
- Le solde du paiement initial de l'acheteur et les frais de clôture de l'acheteur

Combien de temps peut prendre la fermeture d'une transaction immobilière?

Les acheteurs détenant un prêt préapprouvé peuvent clore plus rapidement la transaction que ceux qui ont une pré-qualification de prêt.

Bien que le prêteur ait vérifié l'emploi de l'emprunteur, les comptes bancaires et le rapport de crédit, la clôture ne peut avoir lieu aussi rapidement que les souscripteurs pouvant traiter les documents et l'examen de l'évaluation dans un délai approximatif d'une semaine ou deux. Il arrive que la fermeture soit retardée : un document manquant au dossier (ex. : rapport de titre préliminaire), une condition non respectée du vendeur, etc.

La plupart des transactions liées à des prêts hypothécaires du gouvernement fédéral peuvent se clore en 30 jours approximativement. Des programmes spéciaux d'accueil avec prime aux accédants, particulièrement ceux impliquant un acompte de l'acheteur, peuvent se prolonger de 35 à 45 jours pour fermer. Ces prêts spéciaux nécessitent généralement l'approbation de deux processus de souscription.

Les retards de clôture ou de fermeture de transaction sont souvent attribués à l'assureur. Les agents de crédit sont généralement familiers avec les lignes directrices de souscription, ne peuvent toutefois pas toujours prédire la réponse d'un preneur ferme.

Voici les principaux problèmes suivants pouvant retarder ou rendre impossible la fermeture, dont plusieurs auraient dû nécessiter une ana-

lyse préalable avant d'être soumise à un souscripteur :


- Évaluation basse ou un ordre d'un preneur ferme à une évaluation ne correspondant pas à l'évaluation initiale.
- Une dette supplémentaire figurant au rapport de crédit actualisé de l'acheteur.
- Des erreurs constatées dans le rapport de crédit de l'acheteur.
- Des jugements déposés contre l'acheteur ou contre le vendeur qu'une mise à jour de titres est à faire.
- Des éclaircissements à faire sur un titre.
- Le changement d'état civil de l'acheteur ou du vendeur.
- Obligation de mise à jour des relevés bancaires ou des documents financiers.
- Des informations manquantes sur la police d'assurance.
- Prêt périmé ou de l'engagement du programme.

Si le contrat d'achat ne stipule pas que la fermeture dépend de l'approbation du prêt, le dépôt d'arrhes de l'acheteur pourrait être à risque dans le cas où le prêt n'est pas approuvé et que la transaction ne se ferme pas.

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

Adresse courriel : 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 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