



Guide de l'acheteur de logement



Real Estate Council of Alberta (Conseil immobilier de l'Alberta)

Guide de l'acheteur de logement

Le Real Estate Council of Alberta (RECA) est l'autorité gouvernementale indépendante qui établit, réglemente et applique les normes pour les titulaires de permis de biens immobiliers, de courtage hypothécaire, de gestion immobilière et de copropriété. La RECA est une source d'information neutre et indépendante pour les consommateurs au sujet de l'industrie immobilière de l'Alberta et de la collaboration avec ses titulaires de permis.





FAITES VOS RECHERCHES PERSONNELLES

Avant de vous lancer dans le magasinage de logement, il y a beaucoup de points à considérer :

- Êtes-vous prêt à acheter?
- Êtes-vous prêt à entretenir une propriété ou préférez-vous qu'un propriétaire effectue des réparations?
- Avez-vous tenu compte des coûts supplémentaires liés à la propriété (impôts fonciers, services publics, assurances)?
- Avez-vous un emploi stable?
- Si vous êtes nouveau dans un emploi, ou seulement à contrat, vous pouvez vouloir attendre que vous ayez une situation d'emploi plus stable. Si vous avez un emploi instable, il peut être plus difficile d'obtenir un prêt hypothécaire. Si vous êtes travailleur autonome, avez-vous les économies nécessaires pour couvrir les coûts d'accès à la propriété dans le cas où votre emploi autonome rencontre des difficultés.
- Quel type de logement voulez-vous?
 - Nouveau c. revente : La TPS s'applique à l'achat d'une maison nouvellement construite. Les maisons neuves sont généralement couvertes par une garantie. La TPS ne s'applique pas aux maisons revendues, mais il n'y a pas de garantie pour les maisons neuves à moins qu'elles ne soient toujours couvertes à partir du moment où elles ont été construites.
 - Attenant c. individuel : Les maisons individuelles sont généralement plus chères que les maisons attenantes, mais elles vous offrent également un espace physique entre votre maison et celle de votre voisin.
 - Unifamilial c. copropriété : Cela concerne le type de propriété, pas le style de la maison.
 - Les maisons unifamiliales n'ont pas de propriété commune. En tant que propriétaire, vous possédez toute la structure plus le terrain sur lequel elle se trouve.
 - Une copropriété est une forme de propriété qui comprend la propriété individuelle d'une unité et la propriété partagée d'un bien commun avec d'autres propriétaires par l'intermédiaire d'une société de copropriété; la propriété commune comprend le terrain sur lequel les copropriétés se trouvent.

- Les copropriétés peuvent être de style appartement, maison de ville, attenante ou détachée.
- Dans une copropriété, vous payez des frais mensuels pour couvrir votre part des dépenses pour la propriété commune, et vous devez suivre les règles de la copropriété (règlements).
- Lorsque vous êtes propriétaire d'une copropriété, le conseil de copropriété dirige la société de copropriété et prend certaines décisions au nom de tous les propriétaires, comme l'entretien, le décor extérieur admissible et les règles de jardin.
- La société de copropriété paie certaines dépenses
- Propriété unifamiliale avec revenu : Une propriété unifamiliale avec un potentiel de revenus locatifs est une option pour un acheteur unifamilial préoccupé par les coûts. Gardez à l'esprit que vous devenez propriétaire, ce qui signifie que vous devrez trouver des locataires, l'entretien supplémentaire de la propriété, et vous devrez vous familiariser avec la législation pertinente (en Alberta, il s'agit de la Loi sur la location à usage d'habitation). Bien que ces revenus puissent contribuer à l'aspect financier de l'accession à la propriété, ce n'est pas une décision que vous devriez prendre à la légère. Rappelez-vous également que différentes municipalités de l'Alberta ont des règles différentes concernant les suites.





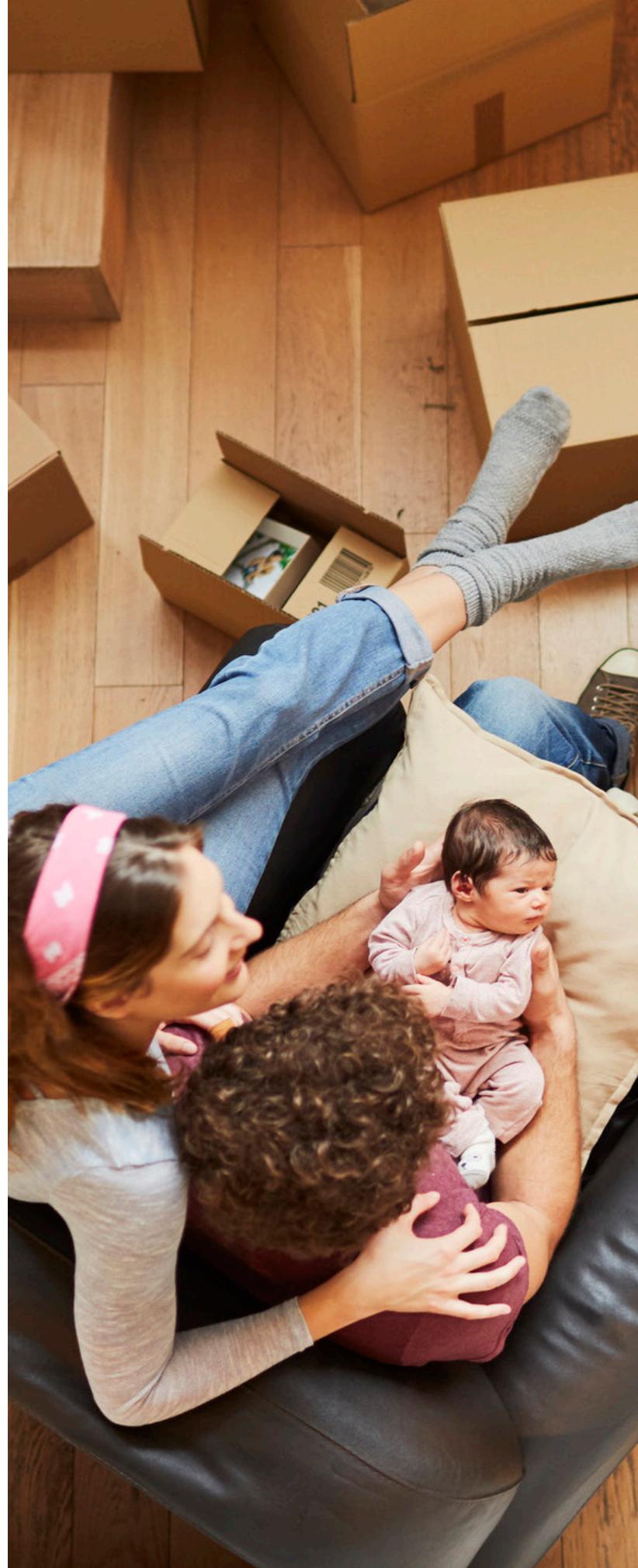
PRÉPARATION FINANCIÈRE

Un courtier hypothécaire ou une banque titulaire d'un permis peut également vous aider à déterminer si vous êtes financièrement prêt à acheter une maison, mais il y a aussi des choses auxquelles vous pouvez penser par vous-même :

- **Mise de fonds :** Une mise de fonds est la partie du prix d'achat que l'acheteur paie en espèces plutôt que le financement par une hypothèque. Les acheteurs ont généralement besoin d'un minimum de 5 % du prix d'achat comme mise de fonds, bien que certains prêteurs ont maintenant des options hypothécaires qui vous permettent d'emprunter votre mise de fonds et/ou un parent peut vous offrir un cadeau d'une mise de fonds. Dans ce cas, vous aurez besoin d'une lettre de votre parent (« lettre de cadeau ») confirmant que les fonds de la mise de fonds sont un cadeau et n'ont pas besoin d'être remboursés. À l'exception de ces fonds, vous devez prouver à l'institution financière ou au prêteur que votre mise de fonds provient de vos propres fonds.
- Les mises de fonds inférieures à 20 % du prix d'achat nécessiteront un prêt hypothécaire à ratio élevé, et il doit s'agir de votre résidence principale (c.-à-d. que vous ne pouvez pas la louer). Les prêteurs exigent que les emprunteurs obtiennent une assurance hypothécaire pour les prêts hypothécaires à ratio élevé. L'assurance protégera votre prêteur en cas de défaut de paiement du prêt hypothécaire. Vous devez inclure le coût de l'assurance hypothécaire dans le montant total du prêt hypothécaire. Les primes varient selon le montant de votre mise de fonds par rapport au prix de la propriété, mais vont de moins de 1 % du prix d'achat à plus de 3 %. Un titulaire d'un permis immobilier, un courtier hypothécaire ou un prêteur peuvent calculer votre prime exacte, et certains sites Web ont des calculatrices disponibles pour faire le calcul vous-même.
- **Assurez-vous d'avoir des fonds de dépôt :** Vous devez souvent fournir un dépôt avec votre offre d'achat. Votre titulaire d'un permis immobilier peut vous conseiller sur le montant du dépôt, et vos fonds de dépôt font généralement partie de votre mise de fonds.
- **Budget des coûts de clôture :** Les frais de clôture sont séparés de votre dépôt et de votre mise de fonds, et sont généralement dus à la date de possession, qui est la date à laquelle la propriété vous appartient. Les frais de clôture comprennent les honoraires d'avocat, les rajustements d'impôt foncier, l'assurance titre (le cas échéant), etc. Il est bon de prévoir quelques milliers de dollars en plus du prix d'achat comme frais de clôture.
- Être approuvé pour un prêt hypothécaire d'un certain montant ne signifie pas que vous devez dépenser autant. Vous voulez laisser suffisamment de place dans votre budget au cas

où vous auriez des dépenses imprévues, où les taux d'intérêt augmenteraient à l'avenir, ou s'il y aura une période de congé (maladie, congé parental, etc.).

- Avoir une idée des conditions du marché :
 - marché de l'acheteur - où l'offre immobilière est forte et la demande de l'acheteur faible. Les acheteurs pensent souvent qu'ils ont reçu une bonne affaire.
 - marché du vendeur - où la demande des acheteurs est forte et l'offre immobilière faible. Les acheteurs s'inquiètent souvent de payer trop cher pour une propriété.
 - marché équilibré - où la demande des acheteurs suit le rythme de l'offre de propriétés à vendre.





TRAVAILLER AVEC UN COURTIER HYPOTHÉCAIRE

La plupart des acheteurs ont besoin d'au moins un peu de financement (un prêt hypothécaire) pour acheter une maison. Les deux sources les plus courantes d'un prêt hypothécaire sont directement auprès d'une banque ou d'un courtier hypothécaire. En règle générale, les banques n'offrent que leurs propres produits hypothécaires, tandis que les courtiers hypothécaires peuvent s'approvisionner auprès de différents prêteurs. C'est à vous de choisir comment obtenir votre financement, mais parler avec un courtier hypothécaire dès le départ est une bonne idée.

Questions d'entrevue pour un courtier hypothécaire :

- êtes-vous un courtier hypothécaire agréé?
- représentez-vous l'emprunteur, le prêteur ou les deux?
- dois-je signer un contrat?
- quels services offrez-vous et comment allez-vous m'aider?
- facturez-vous des frais à un emprunteur?
- comment recevez-vous une rémunération pour vos services?
- avec combien de prêteurs travaillez-vous?
- la plupart de vos activités ont-elles été effectuées par l'entremise d'un seul prêteur l'an dernier?

Il est important que les emprunteurs comprennent la relation qu'ils ont avec leur courtier hypothécaire.

Un courtier hypothécaire peut :

- représenter l'emprunteur (vous);
- représenter le prêteur; ou
- agir à titre d'intermédiaire.

Chaque option de relation comporte des rôles et des obligations différents. Dans tous les cas, cependant, les courtiers hypothécaires ont la responsabilité d'expliquer clairement leur rôle aux emprunteurs avec lesquels ils travaillent. Lorsqu'une maison de courtage hypothécaire

Trouver des titulaires de permis avec lesquels travailler

Votre prochaine étape probable est de trouver un titulaire de permis hypothécaire et/ou immobilier pour vous aider.

- **Recommandations de bouche à oreille** : obtenez des recommandations de vos amis et voisins sur les expériences qu'ils ont eues avec les courtiers hypothécaires et les titulaires de permis immobiliers.
- **Recherche en ligne** : presque tous les courtiers hypothécaires et les titulaires de permis immobiliers sont présents en ligne.
- **Vérifiez s'ils sont titulaires d'un permis** : Une fois que vous avez trouvé le nom de certains titulaires de permis que vous envisagez, faites une recherche sur reca.ca pour vous assurer que leur licence est à jour.
- **Consultez reca.ca** : La RECA publie les décisions disciplinaires sur son site Web.
- **Interviewez certains titulaires de licence** : bien que les suggestions ci-dessus vous aideront à trouver des titulaires de permis à qui parler, ils ne vous diront pas exactement quels titulaires de permis vous conviennent. Votre prochaine étape devrait être d'interviewer ceux que vous envisagez de recruter.



vous représente, en tant qu'emprunteur, vous êtes un client. Ils doivent agir dans votre intérêt supérieur en tout temps et vous devront des obligations générales, fiduciaires et réglementaires. Il s'agit notamment de la loyauté sans réserve, de la confidentialité, de la divulgation complète, de l'obéissance, des soins et des compétences raisonnables, et de la comptabilité complète. Ils vous recommanderont des options de financement, défendront vos intérêts et vous fourniront des conseils confidentiels. Lorsqu'une maison de courtage hypothécaire représente le prêteur en tant que son client, elle agira dans l'intérêt supérieur du prêteur en tout temps, pas le vôtre. Ils peuvent toujours travailler avec vous, mais ils vous traiteront comme un client ordinaire, pas comme un client particulier.

Lorsque vous êtes le client d'une maison de courtage hypothécaire, celle-ci doit :

- vous traiter honnêtement et agir avec soin et compétence raisonnables
- recueillir des informations sur le bien que vous souhaitez financer et sur votre situation financière
- expliquer les options du prêteur
- remplir les documents nécessaires et les soumettre au prêteur
- expliquer l'avancement de la transaction et vous transmettre toute communication du prêteur

Le courtier hypothécaire ne peut pas vous donner de conseils ou agir d'une manière qui serait préjudiciable à son client, qui est le prêteur. Le prêteur bénéficie de leur entière loyauté.

Un courtier hypothécaire peut agir comme intermédiaire entre vous, en tant qu'emprunteur, et les prêteurs potentiels. Dans ce cas, le courtier hypothécaire ne représente ni vous ni le prêteur. Aucun de vous n'est client. Les deux sont des clients. Le courtier facilitera la transaction hypothécaire en recueillant des informations, en expliquant les options, en remplissant les documents nécessaires et en tenant les deux parties informées de l'avancement de la transaction. Ils n'agiront pas à votre avantage ou à votre détriment ou à celui du/des prêteur(s). Les maisons de courtage hypothécaire de l'Alberta travaillent souvent comme intermédiaires lorsqu'elles travaillent avec des emprunteurs résidentiels.

Chaque courtier hypothécaire décide de son propre modèle d'affaires. Certains ne représentent que des prêteurs, d'autres seulement des acheteurs, et certains ne représenteront ni l'un ni l'autre. Le courtier devrait expliquer son modèle et vous informer de vos options, y compris vous envoyer à un autre courtier si vous n'êtes pas satisfait des options qu'elle offre.

Ententes de service écrites

Les courtiers hypothécaires doivent avoir des ententes de service écrites lorsqu'ils travaillent avec les clients; cette exigence s'applique si le courtier représente l'emprunteur, un prêteur ou agisse à titre d'intermédiaire.

Votre entente de service écrite avec votre courtier hypothécaire vous indiquera ce que vous pouvez et devez attendre de votre relation de travail avec votre courtier hypothécaire. Votre entente va :

- décrire les responsabilités et les services du courtier hypothécaire
- décrire les obligations du courtier hypothécaire et de l'emprunteur
- établir les frais, le cas échéant, ou la façon dont le courtier hypothécaire les recevra
- consentir à la collecte, à la conservation, à l'utilisation et à la distribution des renseignements personnels d'un emprunteur
- traiter tout scénario de conflit d'intérêts potentiel
- donner son consentement pour « obtenir » un rapport du bureau de crédit sur l'emprunteur;

- donner à l'emprunteur la possibilité de recevoir des messages électroniques du courtier hypothécaire après le financement de la transaction

Être un emprunteur responsable

Les prêts hypothécaires comportent d'importants risques et engagements financiers. Les courtiers hypothécaires peuvent vous aider à comprendre vos risques et vos responsabilités, notamment :

- votre capacité de payer le prêt hypothécaire si les circonstances de votre vie changent (chômage, congé parental, etc.)
- une hausse des taux d'intérêt
- perte de fonds propres en cas de baisse du marché
- les coûts d'entretien de la propriété

Lorsque vous prenez un prêt hypothécaire, en tant qu'emprunteur, vous avez également plusieurs responsabilités envers votre courtier hypothécaire et le prêteur :

- soyez tout à fait honnête
- assurez-vous d'obtenir un reçu pour tout paiement
- Soyez conscient des offres qui sont trop belles pour être vraies afin de ne pas vous retrouver victime involontaire d'une arnaque

Comprendre et obtenir un financement

Une préqualification hypothécaire est l'approbation provisoire d'un prêteur pour un prêt hypothécaire en fonction de vos qualifications (c.-à-d. revenu, montant de la mise de fonds) effectué avant un achat immobilier. La préqualification vous fournira les renseignements nécessaires pour savoir quel montant de prêt hypothécaire vous sera probablement approuvé; elle vous aidera à vous assurer que vous magasinez des maisons que vous pouvez vous permettre.

Une préqualification n'est pas la même chose que l'approbation d'un prêt hypothécaire; ce n'est pas une garantie qu'un prêteur conclura un contrat hypothécaire avec vous. Une fois que vous aurez fait une offre d'achat d'une propriété, vous présenterez officiellement une demande de prêt hypothécaire et vous devrez présenter

des documents justificatifs qui confirment votre situation financière. Un prêteur pourrait choisir de ne pas vous approuver pour un prêt hypothécaire après qu'il vous a évalué de plus près et/ou la propriété.

Il se peut que vous ayez besoin de certains documents lorsque vous demandez une préqualification pour un prêt hypothécaire, et vous en aurez besoin lorsque vous demanderez le prêt hypothécaire, notamment :

- une preuve d'emploi (par exemple, une lettre de votre employeur)
- avis de cotisation de l'Agence du revenu du Canada le plus récent
- confirmation du revenu (par exemple, talons de paye ou feuillets T4)
- lettre-cadeau (si vous utilisez un cadeau comme mise de fonds)

Les prêteurs examineront ces documents, ainsi que d'autres éléments tels que votre rapport de crédit, pour déterminer le montant d'un prêt hypothécaire que vous pouvez vous permettre. Ils examineront également quelques calculs clés pour prendre cette décision :

- Ratio d'amortissement brut de la dette (ABD) : Votre ABD est le pourcentage de votre revenu mensuel brut requis pour couvrir les paiements associés au logement. Les paiements comprennent le capital hypothécaire, les intérêts, les taxes foncières, le chauffage et la moitié des frais de copropriété (le cas échéant). Généralement, pour qu'un prêteur vous considère pour un prêt hypothécaire, votre ABD ne devrait pas dépasser 35% de votre revenu mensuel brut.
- Amortissement total de la dette (ATD) : Votre ATD est le pourcentage de votre revenu mensuel brut nécessaire pour couvrir votre dette mensuelle, qui comprend vos coûts de logement, plus tous vos autres paiements de dette (prêt automobile ou de location, prêts étudiants, marges de crédit, etc.). Votre ATD ne devrait pas dépasser 42 % de votre revenu mensuel brut.

Il est peu probable qu'un prêteur approuve un prêt hypothécaire si celui-ci place votre ABD au-dessus de 35 % et votre ATD au-dessus de 42 %.



TRAVAILLER AVEC UN TITULAIRE DE PERMIS IMMOBILIER

Lorsque vous interrogez des professionnels potentiels de l'immobilier, posez-leur les questions suivantes :

- depuis quand êtes-vous dans le métier?
- avez-vous un emploi autre qu'en tant que titulaire de permis immobilier?
- combien d'acheteurs avez-vous représentés l'an dernier?
- quels services allez-vous me fournir?
- quelles régions géographiques desservez-vous?
- êtes-vous spécialisé dans un certain type de propriétés?
- comment allez-vous chercher ma nouvelle maison?
- comment gérez-vous les offres multiples?
- comment présentez-vous mon offre au vendeur?
- quelles sont les trois principales choses qui vous séparent de vos concurrents?
- travaillez-vous en équipe ou est-ce que je traiterai toujours directement avec vous?
- comment êtes-vous payé?
- combien facturez-vous pour vos services?
- travaillerez-vous exclusivement pour moi, pas pour le vendeur?
- comment gérez-vous les conflits d'intérêts?
- allez-vous faire une évaluation de la propriété sur la maison que je veux acheter?
- comment me tenir informé?
- avec combien de clients travaillez-vous en même temps?

Les titulaires de permis immobiliers que vous interviewez auront probablement aussi des questions à vous poser. Il pourrait s'agir :

- votre motivation à acheter
- quel type de maison voulez-vous?

- votre moment préféré
- besoins et souhaits

Après avoir choisi un titulaire de permis immobilier avec qui travailler, l'une des premières choses qu'ils devraient vous montrer est le Guide des relations avec les consommateurs (Guide) de la RECA. Le Guide est un document obligatoire que les titulaires de permis immobiliers doivent fournir aux consommateurs avec lesquels ils travaillent et dont ils doivent en discuter. Le guide vous aidera à comprendre votre relation juridique avec votre titulaire de permis immobilier et explique les trois types de relations que vous pourriez avoir avec votre titulaire de permis immobilier :

- Un courtier immobilier entier peut agir comme votre agent. Il s'agit d'une relation d'agence de droit commun et signifie que vous avez une relation avec tous les titulaires de permis immobiliers du courtier.
- Un titulaire de permis immobilier individuel (ou une équipe de titulaires de permis) peut agir à titre d'agent. Il s'agit d'une relation d'agence désignée.
- Vous pouvez être le client d'un titulaire de permis immobilier. Vous n'avez pas de relation d'agence avec quiconque au courtier; ils n'agissent pas comme votre agent.

Le guide explique les trois relations plus en détail, y compris les responsabilités que votre titulaire de permis aura envers vous dans chaque cas. Votre titulaire de permis immobilier vous demandera de signer un accusé de réception indiquant que vous avez lu le Guide, que vous en avez discuté avec lui et que vous avez obtenu des réponses satisfaisantes à vos questions.

Si vous décidez d'établir une relation client avec votre titulaire de permis immobilier, il vous demandera de signer une entente de service écrite obligatoire.

Les ententes de service écrites aident les titulaires de permis immobiliers à communiquer clairement et en toute confiance avec leurs clients au sujet de ce qui suit :

- la relation entre les parties
- les services que doit fournir le courtier
- les obligations et les responsabilités des parties
- consentement à la collecte, à l'utilisation et à la distribution de renseignements personnels sur les clients
- la méthode de calcul de la rémunération ou la façon dont le titulaire de permis de l'industrie sera rémunéré

Vous pouvez négocier les modalités précises de l'entente de service écrite que vous signez et, en fait, vous ne devriez jamais signer une entente qui comporte des modalités avec lesquelles vous n'êtes pas d'accord ou que vous ne comprenez pas.

Vous pouvez négocier :

- la durée de l'entente
- que ce soit exclusif ou non (Dans une entente exclusive), vous acceptez d'utiliser uniquement les services de ce courtier pour vous représenter. Dans une entente non exclusive, vous pouvez utiliser les services de plusieurs courtiers en même temps)
- la rémunération (le cas échéant)
- services à fournir
- clauses de résiliation anticipée du contrat.

Si votre titulaire de permis immobilier promet certains services ou leur disponibilité, incluez-les dans votre contrat de service écrit. Les ententes de service écrites vous donnent l'occasion de vous assurer que vous obtenez les services que vous voulez, dont vous avez besoin et auxquels vous vous attendez de votre titulaire de permis immobilier. Assurez-vous de comprendre et d'être à l'aise avec ce que vous signez,

Une offre d'achat, également connue sous le nom de contrat d'achat immobilier, est le contrat que vous, en tant qu'acheteur, soumettez à un vendeur pour considération. Il contient :

- la date de l'offre
- la description de la propriété que vous souhaitez acheter
- le montant du dépôt
- le prix d'achat que vous proposez
- Détails de l'acompte et du financement
- votre nom et adresse
- le nom et l'adresse du vendeur
- assujetti à des clauses
- conditions
- dates de clôture
- toute exigence spéciale que vous souhaitez imposer aux vendeurs (par exemple, vous voulez les appareils de cuisine)

Trouver la bonne maison

Éléments à considérer :

- emplacement
- style résidentiel – appartement en copropriété, ville en copropriété
- maison, maison unifamiliale
- nombre de chambres
- nombre de salles de bains
- caractéristiques – garage, cour, suite au sous-sol
- inclusions – appareils,
- fourchette de prix
- besoins spéciaux (accessibilité aux personnes handicapées, bureau à domicile, etc.)

Dresser une liste de vos besoins et de vos désirs peut vous aider à cibler votre recherche. Les besoins sont les choses que vous devez absolument avoir pendant que vous pouvez être prêt à négocier sur votre liste de désirs.

Vous devez également être réaliste sur ce qui est disponible dans votre gamme de prix. Votre titulaire de permis immobilier peut vous aider à comprendre les réalités du marché actuel.

Norme de mesure résidentielle (RMS)

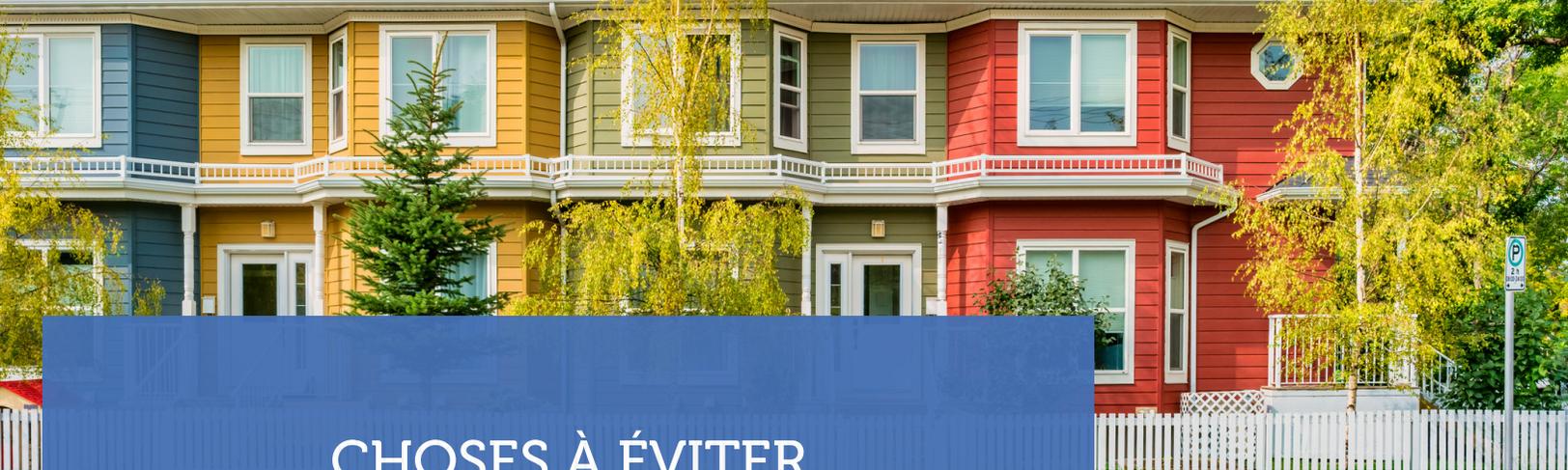
Les titulaires de permis immobiliers en Alberta doivent utiliser le RMS pour décrire la taille d'une propriété résidentielle. Le RMS offre un moyen cohérent de représenter l'espace au-dessus du niveau du sol. Votre titulaire de permis immobilier doit vous parler de ce qui suit :

- la façon dont la taille de la propriété peut influencer la décision de l'acheteur
- la relation entre la taille de la propriété et le prix demandé
- le RMS : ce qui est inclus et exclu dans les mesures
- la façon dont les titulaires de permis prennent les mesures et les calculent
- si la propriété est une copropriété : la différence entre la taille du RMS et la taille enregistrée de la copropriété
- ce qui est inclus et exclu dans la taille du RMS
- ce qui est inclus et exclu dans la taille enregistrée du logement en copropriété
- vos options pour déterminer la taille de la propriété et vos instructions

Si la taille de la propriété est importante pour vous, informez-en votre titulaire de permis immobilier et prenez des mesures pour vérifier la taille plutôt que de compter sur la représentation du vendeur. Vous pouvez demander à votre titulaire de licence immobilière d'embaucher une société de permis immobilier, ou vous et votre titulaire de permis immobilier pouvez mesurer la propriété. Discutez si vous devez prendre des mesures avant de faire une offre d'achat ou comme condition de votre offre, et qui paiera le coût de l'entreprise de mesure.

Gardez à l'esprit que la taille d'une propriété n'est pas la seule chose que les vendeurs utilisent pour fixer un prix d'inscription. Deux maisons, avec les mêmes mesures exactes, ne se vendront probablement pas au même prix et dépendront de l'emplacement, des caractéristiques, du décor et de l'entretien.





CHOSSES À ÉVITER

Discutez des vices cachés importants et des propriétés stigmatisées avec votre titulaire de permis immobilier.

Les vices cachés importants sont des défauts qu'une personne ne peut découvrir avec un soin raisonnable lors d'une inspection. Ils comprennent les défauts qui :

- rendent une propriété dangereuse ou potentiellement dangereuse
- rendent une propriété impropre à vivre
- rendent un bien inapte aux fins de l'acheteur (si l'acheteur a informé son membre de l'industrie ou le membre de l'industrie du vendeur de l'objet)

Selon la loi, les vendeurs et leurs représentants immobiliers doivent divulguer les vices cachés importants connus aux acheteurs potentiels. Vous devriez parler à votre titulaire de permis immobilier du formulaire de demande d'inspection de la propriété de RECA. Cela peut vous aider à porter à votre attention d'éventuelles préoccupations concernant l'état d'une propriété que vous souhaitez acheter.

Vous pouvez également discuter de propriétés stigmatisées avec votre titulaire de permis immobilier, ce qui signifie une qualité défavorable dans une propriété ou qui peut rendre la propriété moins attrayante ou peu attrayante pour certains acheteurs. Les acheteurs peuvent éviter les propriétés stigmatisées pour des raisons qui ne sont pas liées à la condition physique ou aux caractéristiques. Les stigmates peuvent comprendre :

- qu'un suicide ou un décès s'est produit dans la propriété

- la propriété était la scène d'un crime majeur
- l'adresse de la propriété a les mauvais chiffres
- des rapports indiquant qu'une propriété est hantée

S'il y a certains stigmates qui comptent pour vous, vous devez en parler à votre titulaire de permis immobilier. Votre titulaire de permis immobilier devrait poser des questions précises au vendeur ou à son représentant. Étant donné que ces types de stigmatisation ne sont pas des vices cachés importants, le vendeur n'est pas tenu de répondre à vos questions, mais s'il choisit de répondre, il doit le faire honnêtement. S'ils refusent de répondre, vous devrez décider si vous êtes à l'aise de procéder sans l'information.

Les inondations sont devenues une préoccupation majeure pour de nombreux acheteurs suite aux inondations dévastatrices du sud de l'Alberta en 2013. Heureusement, le gouvernement de l'Alberta dispose de cartes complètes des risques d'inondation qui indiquent les zones de la province qui sont situées dans le canal de dérivation et celles situées en bordure de la crue. Les zones du canal de dérivation sont plus vulnérables aux inondations futures, et les propriétaires qui choisissent de construire et/ou de vivre sur une propriété dans le canal de dérivation ne seront pas admissibles à une aide provinciale en cas d'inondation. Ceux qui vivent en bordure des inondations sont moins vulnérables aux inondations futures, mais doivent quand même protéger leurs maisons contre les inondations selon les normes provinciales afin d'être admissibles à l'aide provinciale en cas d'inondation. Le fait de se trouver sur un canal de dérivation ou en bordure d'inondation peut

également avoir une incidence sur ce que votre municipalité vous permettra de construire sur votre propriété. Votre titulaire de permis immobilier devrait vous parler des risques d'inondation et vous montrer une carte des risques d'inondation pour la zone dans laquelle vous avez l'intention d'acheter votre maison.

Voici ce que vous pouvez faire pour vous assurer de trouver la bonne propriété :

- poser des questions sur les stigmates qui vous préoccupent
- visiter une propriété pour une deuxième présentation si vous êtes intéressé, mais toujours pas sûr
- poser des questions sur des choses spécifiques que vous voyez dans la maison que vous voulez vous assurer qu'elles sont incluses dans l'achat
- demander à votre titulaire de permis immobilier de rechercher le titre pour s'assurer qu'il n'y a pas de problèmes identifiés sur le titre, tels que les privilèges du constructeur ou les restrictions de conception de l'immeuble

Situations d'inscription spéciales

Vous pouvez tomber sur une liste qui se lit « tel quel, où » ou « vente/forclusion judiciaire ». Ce sont des situations de vente très précises dont vous devrez discuter avec votre titulaire de permis immobilier.

Dans une vente en l'état, il n'y a aucune garantie quant à l'état de la propriété. Il se peut que vous ne puissiez pas obtenir de rapport sur les biens immobiliers et que vous n'ayez pas accès à la propriété pour une inspection.

Une vente judiciaire est la vente de biens immobiliers sous l'autorité et la supervision de la Cour du banc du roi. Une propriété est répertoriée comme une forclusion lorsqu'un prêteur en prend possession et en devient propriétaire parce que le propriétaire/emprunteur n'a pas effectué les paiements de prêts hypothécaires requis. Dans ces situations, la propriété peut être offerte à un prix inférieur à celui prévu, mais il y aura des conditions liées à la vente de la maison.

Par exemple :

- dans le cas d'une copropriété, vous ne pouvez pas avoir accès aux documents de copropriété
- votre achat peut nécessiter l'approbation des tribunaux, ce qui peut retarder considérablement les procédures – le cas échéant
- il peut y avoir un dépôt minimum fixe que vous devrez avoir immédiatement
- il est possible dans une situation de forclusion, jusqu'au jour de la possession, que la vente tombe de travers

Vous devrez peser soigneusement ces restrictions par rapport au fait que la propriété peut ressembler à une bonne affaire.

Conflits d'intérêts

Dans de rares situations, vous pourriez être en conflit d'intérêts. Elle survient lorsqu'il existe une incompatibilité réelle ou apparente entre les intérêts d'un titulaire de permis immobilier et les vôtres, notamment lorsque :

- vous trouvez une maison à acheter et le vendeur est lié à votre titulaire de permis immobilier
- vous voulez acheter une propriété que possède votre titulaire de permis immobilier
- vous trouvez une propriété que vous voulez acheter, mais votre titulaire de permis immobilier représente également un autre acheteur qui veut acheter la même propriété
- vous trouvez une propriété que vous souhaitez acheter, mais votre titulaire de permis immobilier représente également le vendeur

Les titulaires de permis immobiliers ont l'obligation d'éviter et de divulguer tout conflit d'intérêts dès qu'il survient.

Cette divulgation les oblige à :

- vous donner tous les détails qu'ils connaissent sur le conflit
- expliquer pourquoi il croit être en conflit d'intérêts ou en situation potentiel de conflit d'intérêts
- décrire comment le conflit vous affecte
- vous recommander d'obtenir des conseils indépendants



Le courtage transactionnel est un moyen de traiter le type spécifique de conflit d'intérêts qui se pose lorsque votre titulaire de permis immobilier représente également le vendeur d'une maison que vous souhaitez acheter. Il permet à votre titulaire de permis immobilier de travailler avec vous et le client vendeur dans la même transaction.

Dans le courtage transactionnel, votre titulaire de permis immobilier devient un facilitateur de transaction et vous traite, vous et le vendeur, de manière impartiale, objective et impartiale. Le titulaire de permis immobilier ne vous doit plus, ni au vendeur, une loyauté sans partage.

Si vous et le vendeur acceptez de procéder à une transaction de courtage, vous devrez tous les deux signer un formulaire d'accord pour représenter à la fois l'acheteur et le vendeur, qui met fin à la représentation de l'agence unique pour vous et le vendeur, et il énonce les conditions de la nouvelle relation. Si vous ou le vendeur n'acceptez pas la transaction de courtage, votre titulaire de permis immobilier vous présentera d'autres options. Une fois que vous êtes au courant de tout conflit d'intérêts, c'est à vous de décider comment vous voulez procéder. Vous voudrez peut-être obtenir des conseils juridiques ou vous voudrez peut-être procéder avec un autre titulaire de permis immobilier.

Votre titulaire de permis immobilier ne peut pas vous fournir de services s'il est en conflit d'intérêts à moins que vous ne lui donniez votre consentement éclairé écrit.



FAIRE UNE OFFRE

Avant de faire une offre, tenez compte de ce qui suit :

- votre titulaire de permis immobilier a-t-il retiré le titre?
- y a-t-il un rapport sur les biens immobiliers avec un timbre municipal de conformité?
- avez-vous fait une recherche Internet sur l'adresse ou le nom de l'immeuble en copropriété?
- votre représentant a-t-il effectué une recherche d'inscription historique pour la propriété?
- la maison a-t-elle une garantie?

Voici quelques façons de vous préparer à faire une offre :

1. Tirer le titre : Le titre d'une propriété indique

- à qui il appartient
- s'il y a des privilèges ou d'autres charges sur elle - un privilège sur le titre signifie probablement qu'il y a une sorte de dette impayée. Par exemple, si le propriétaire de la propriété a effectué des rénovations et n'a pas payé l'entreprise embauchée pour effectuer les rénovations, l'entreprise peut, dans certaines circonstances, enregistrer un privilège sur la propriété à titre de garantie de paiement. Un privilège dans ce cas signifierait que la société a un intérêt dans la propriété jusqu'à ce qu'elle reçoive le paiement du

propriétaire, et pourrait affecter votre capacité à acheter la propriété.

2. **toute servitude ou droit de passage** : par exemple, si une compagnie de services publics a une conduite de gaz qui passe sous votre lot, la compagnie aura probablement une servitude enregistrée sur le titre qui leur garantit l'accès à la ligne et restreint les utilisations ou les activités qui empêcheraient cet accès ou soulèveraient des problèmes de sécurité.
3. **Rapport sur les biens immobiliers (RPR)** : un RPR est un document juridique préparé par un arpenteur-géomètre de l'Alberta qui montre les limites et les améliorations (structures) des propriétés par rapport aux limites. Cela vous aidera à déterminer exactement ce que vous achetez. Vous voulez vous assurer qu'un RPR a une preuve de conformité municipale, qui confirme que les améliorations immobilières sont conformes aux règlements municipaux. Le contrat d'inscription standard exige que les vendeurs fournissent un RPR actuel à l'acheteur, à moins que l'acheteur n'en convienne autrement. Dans la plupart des transactions, le prêteur et l'avocat de l'acheteur ont besoin d'un RPR à jour pour effectuer la transaction. S'il n'y a pas de RPR disponible, discutez de vos options avec votre titulaire de permis immobilier et votre avocat.

4. **Faites une recherche** par Internet sur l'adresse ou le nom de l'immeuble en copropriété ou du complexe, le cas échéant. Puisque les vendeurs n'ont pas besoin de divulguer des stigmates, vous voulez faire tout ce que vous pouvez pour savoir s'il y a quelque chose dans le passé de la propriété qui vous concernerait.
5. **Recherche de liste historique** : Votre titulaire de permis immobilier peut vous montrer l'historique d'achat et de vente de la propriété.
6. **Garanties et déclarations** : Si vous achetez une nouvelle maison, vous aurez certaines protections grâce à un programme de garantie de la maison neuve. Si vous achetez une propriété de revente, il n'y a pas de garantie, sauf si elle est toujours couverte par une garantie de maison neuve à partir du

moment où elle a été construite. Alberta a un registre public en ligne des maisons couvertes par une garantie, que vous pouvez rechercher par adresse : <http://homewarranty.alberta.ca/public-registry/>.

L'examen du RPR, les questions sur les propriétés stigmatisées, l'examen des documents relatifs aux copropriétés et l'inspection de la maison peuvent aider à s'assurer que les déclarations des vendeurs sont exactes, mais même avec toutes ces mesures, il y a des limites. Si quelque chose ne va pas avec la propriété à l'avenir et que vous croyez que le vendeur a menti ou déformé l'état de la propriété, cela peut rapidement devenir un problème juridique et vous devrez peut-être embaucher un avocat.





RÉDIGER L'OFFRE

Une fois que vous avez trouvé la propriété que vous souhaitez acheter, il est temps de rédiger votre offre d'achat. Voici ce que vous incluez :

1. **Prix de l'offre** : Votre titulaire de permis immobilier vous fournira des informations qui vous aideront à prendre une décision éclairée sur ce qu'il faut offrir, y compris en examinant des comparables (ventes récentes de propriétés similaires dans le même quartier) et en discutant de vos préférences. En fin de compte, en tant qu'acheteur, c'est vous qui choisissez ce que vous proposez.
2. **Dépôts** : Le dépôt de garantie peut être un signe du sérieux avec lequel vous envisagez l'achat, mais vous devrez avoir le dépôt de garantie prêt au moment de l'offre. Demandez à votre titulaire de permis immobilier quelle devrait être la forme de votre dépôt et, dans le cas d'un chèque ou d'un mandat, déterminez à qui il est payable (habituellement, il est détenu en fiducie par le courtier du vendeur conformément aux conditions de fiducie énoncées dans l'offre d'achat).
3. **Modalités** : Un terme est un détail dans le contrat d'achat que l'acheteur et le vendeur acceptent. Si vous incluez un terme dans votre offre d'achat et que le vendeur accepte votre offre d'achat, il accepte les termes qui y sont énoncés. Les termes comprennent :
 - La date de possession : Habituellement, la possession a lieu vers midi le jour de la possession. En tant qu'acheteur, vous devez vous attendre à une possession vacante.
 - Les inclusions et exclusions : Les inclusions sont les articles que vous souhaitez inclure dans votre achat, généralement les appareils, les systèmes de sécurité, etc., et les exclusions sont les articles que vous excluez de l'achat, par exemple si les vendeurs prennent les tringles à rideaux ou le support mural TV avec eux. Si vous voulez que quelque chose soit inclus, et vous n'êtes pas sûr que ce soit le cas, écrivez-le comme une inclusion. Si le vendeur n'est pas d'accord, il peut l'inscrire comme exclusion dans sa contre-offre. Les inclusions et exclusions sont sujettes à négociation entre les parties. En cas de doute, écrivez-le et assurez-vous d'être précis. Par exemple, il peut ne pas être suffisant de préciser par écrit que l'ouvre-porte de garage est inclus, écrivez que les télécommandes de l'ouvre-porte de garage seront également incluses. Il en va de même pour les systèmes de vide intégrés; notez que le système de vide intégré sera inclus ainsi que les accessoires du système. Si quelque chose est mentionné dans la liste que vous voulez inclure, ne comptez pas sur le fait qu'il a été mentionné dans la liste. Incluez-le spécifiquement dans votre offre ou le vendeur peut supposer que vous ne l'avez pas voulu et le supprimer avant la clôture.
 - Les biens attachés et non attachés sont des articles que vous ne pouvez pas retirer de la propriété sans causer de dommages. Les biens non attachés sont des articles mobiles. En l'absence d'inclusions ou d'exclusions spécifiques indiquées dans l'offre d'achat, les biens attachés sont généralement inclus dans la propriété alors que les biens non attachés ne le sont pas.

- Délai d'acceptation/d'expiration de l'offre : Vous devez décider de la date et de l'heure d'expiration de votre offre. Idéalement, vous voulez inclure une date ou une heure d'expiration qui :
 - crée un sentiment d'immédiateté pour le vendeur
 - peut encourager le vendeur à examiner votre offre avant les autres
 - élimine la nécessité pour vous de retirer officiellement l'offre à un moment donné à l'avenir

Si votre date/heure d'expiration est très prochaine, cela peut ne pas donner aux vendeurs suffisamment de temps pour examiner adéquatement votre offre. Votre titulaire de permis immobilier peut vous conseiller sur différentes stratégies concernant la date et l'heure d'expiration de votre offre.

- Inspection avant la prise de possession : vous donne la possibilité de voir la propriété, avec votre titulaire de permis immobilier, avant la possession, généralement le jour ou la nuit avant la prise de possession. Cela peut vous aider à vous sentir confiant que la propriété est sensiblement dans le même état qu'elle était lorsque vous l'avez vue et fait votre offre. Si ce n'est pas le cas, votre titulaire de permis immobilier vous expliquera vos options et vous suggérera probablement d'appeler votre avocat.

4. **Conditions** : Les acheteurs placent souvent des conditions dans leurs offres d'achat pour protéger leurs intérêts. Vous et le vendeur devez remplir toutes les conditions d'une offre conditionnelle acceptée avant que le contrat ne soit définitif et contraignant.

La RECA dispose d'un formulaire de demande d'inspection immobilière disponible sur son site Web qui fournit une liste des rapports ou des inspections les plus courants. Les acheteurs peuvent énumérer des résultats satisfaisants de ces inspections comme conditions dans leur offre d'achat.

Toutes les conditions doivent avoir une date d'expiration. Assurez-vous que les dates d'expiration vous donnent suffisamment de temps pour satisfaire à ces conditions – ou suffisamment de temps pour déterminer que vous ne renoncerez pas aux conditions. Si, en tant qu'acheteur, vous ne renoncez pas à vos conditions avant leur date d'expiration par écrit, le contrat prend fin et vous et le vendeur n'avez plus d'obligations les uns envers les autres. Si vous êtes prêt à renoncer à vos conditions, votre titulaire de permis immobilier vous fournira la renonciation requise, et le contrat d'achat devient définitif et contraignant.

Si vous renoncez à vos conditions, et finissez par ne pas procéder à l'achat, vous pourriez perdre votre dépôt et être soumis à une action en justice. Ne renoncez à vos conditions que si vous êtes convaincu que vous allez procéder à la transaction

5. **Retenues** : Une retenue est lorsqu'un acheteur retient une partie du prix d'achat à la clôture jusqu'à ce que le vendeur termine certains articles ou tâches. Voici les raisons courantes pour lesquelles un acheteur propose une retenue :

- le vendeur est en train de rénover une pièce de la propriété, mais les rénovations ne sont pas terminées. L'acheteur inclut une retenue dans son offre d'achat pour s'assurer que le vendeur termine le travail avant un certain jour.
- le vendeur indique qu'il prévoit faire remplacer le toit avant le jour de la prise de possession. L'acheteur inclut une retenue dans son offre d'achat pour s'assurer que le vendeur remplace le toit, à ses frais, avant la possession.

Une retenue est un accord formel entre un acheteur et un vendeur; les acheteurs ne peuvent pas simplement décider de retenir les fonds à la clôture parce qu'ils voient quelque chose qu'ils n'aiment pas. Si un acheteur veut l'option d'une retenue, il doit l'inclure dans le contrat d'achat et le vendeur doit l'accepter. Une retenue devrait être supérieure au coût des travaux nécessaires pour protéger l'acheteur.

6. Communication pour acceptation :

Vous devez être clair sur la façon dont la communication sur le contrat doit se produire entre vous et le vendeur et/ou le titulaire de permis immobilier du vendeur. Le contrat d'achat standard en vigueur en Alberta permet la livraison en personne ou la communication par télécopieur ou par courriel.

Il y aura probablement une certaine négociation entre vous et le vendeur après avoir soumis une offre d'achat. Les vendeurs peuvent accepter ou rejeter votre offre, faire une contre-offre ou ignorer complètement votre offre.

Si le vendeur accepte votre offre, félicitations! Si votre offre d'achat contient des conditions, votre titulaire de permis immobilier vous aidera à faire ce qui doit être fait pour satisfaire à ces conditions.

Si le vendeur refuse votre offre, c'est à vous de décider ce que vous voulez faire ensuite – vous pouvez soit soumettre une nouvelle offre d'achat ou chercher d'autres offres de vente.

Si les vendeurs proposent une contre-offre, examinez-la attentivement et examinez les modalités. Une contre-offre contient probablement un prix de vente différent, mais les vendeurs peuvent également contrer la date de possession, les inclusions/exclusions, les termes ou conditions. Si vous voulez accepter leur contre-offre, assurez-vous d'examiner tout ce qu'elle contient. Si vous voulez changer quoi que ce soit, alors vous fournirez essentiellement aux vendeurs une contre-offre plutôt que d'accepter simplement leur contre-offre.

Un vendeur peut simplement ignorer votre offre d'achat. Dans ce cas, vous devez décider si vous voulez écrire une nouvelle offre d'achat ou chercher une autre propriété? Si vous n'avez pas inclus de date d'expiration dans votre offre d'achat et que le vendeur n'a pas répondu à votre offre, assurez-vous de demander à votre titulaire de permis immobilier de retirer officiellement votre offre avant de rédiger une offre d'achat sur une autre propriété.

7. **Plusieurs offres** : Une situation d'offre multiple est lorsque plusieurs acheteurs soumettent une offre d'achat sur la même propriété, en même temps. C'est le vendeur qui détermine le processus, y compris s'il veut divulguer la situation des offres multiples aux acheteurs potentiels. Si le vendeur divulgue une situation d'offres multiples, votre titulaire de permis immobilier :

- vous informera de la situation des offres multiples
- vous informera des options du vendeur
- tentera d'assister personnellement aux présentations d'offres
- vous informera de VOS options, notamment : augmenter votre offre avant sa présentation au vendeur
- laisser l'offre telle quelle
- retirer l'offre
- reconsidérer les accessoires, les biens meubles et les modalités de l'offre
- donner des conseils sur d'autres considérations qui pourraient améliorer votre position, notamment :
- un terme ou une condition qui obligera le vendeur à traiter l'offre au moment de la présentation ou à faire face au retrait
- l'obligation pour le vendeur de ne pas divulguer le prix et les conditions à tout autre acheteur ou de faire face à un retrait

Les situations d'offres multiples ne sont pas rares, surtout dans le marché d'un vendeur. Si vous êtes dans un tel marché, pensez à :

- au prix le plus élevé que vous êtes prêt à donner
- qui, le cas échéant, les termes ou conditions que vous êtes prêt à supprimer de votre offre, et que vous supprimeriez en premier
- votre volonté de changer la date de possession pour une date plus favorable au vendeur

Votre titulaire de permis immobilier vous guidera à travers vos options.

8. **Finaliser un achat** : si votre offre acceptée était conditionnelle, vous devez essayer de satisfaire à vos conditions. Conditions communes à l'acheteur :

- Financement : Si vous avez inclus une condition de financement, vous devez confirmer votre financement avant de renoncer à cette condition. Une préapprobation ou une préqualification n'est pas la même chose qu'une confirmation de financement. Avant de renoncer à votre condition de financement, votre prêteur (ou courtier hypothécaire, si vous travaillez avec un), aura besoin de documents liés spécifiquement à la propriété que vous achetez. Ils auront probablement besoin :
 - une copie de votre offre d'achat acceptée
 - la fiche descriptive de la propriété que vous achetez
 - une copie du rapport sur les biens immobiliers pour la
 - propriété (maison unifamiliale/ copropriété de terre nue)
 - un titre actuel de la propriété

La société de financement effectuera sa propre diligence raisonnable pour s'assurer que la propriété vaut ce que vous payez pour elle. Cela protège l'investissement du prêteur, mais c'est aussi une étape importante pour éviter les transactions frauduleuses. Le prêteur peut vouloir organiser sa propre évaluation de la propriété. Toutes ces choses prennent du temps, c'est pourquoi il est important de vous donner suffisamment de temps pour vos dates de condition dans votre offre.

Si votre situation financière a changé depuis votre pré-qualification ou pré-approbation initiale, le prêteur peut ne pas fournir de financement. Lorsque vous magasinez une maison, essayez de maintenir votre situation financière. Ce n'est donc pas le moment de changer d'emploi ou de s'endetter davantage (véhicules, etc.). De même, si vous disposez d'une longue période entre l'annulation de vos conditions et la prise de possession de la propriété, votre prêteur examinera probablement à nouveau votre demande d'achat et de prêt hypothécaire avant d'avancer des fonds. Si quelque chose dans votre situation financière a changé, vous pourriez avoir de la difficulté à obtenir le prêt hypothécaire. Parlez à votre titulaire de permis en hypothèque pour en savoir plus.

Assurez-vous d'examiner attentivement l'engagement hypothécaire. Les prêteurs



incluent parfois diverses conditions dans un tel engagement. Si votre prêteur inclut des conditions, examinez attentivement si vous êtes prêt à renoncer à votre condition de financement dans l'offre d'achat.

Inspection de la maison : Si vous avez inclus une condition d'inspection dans votre offre d'achat, il est temps d'embaucher un inspecteur en bâtiment. Les inspecteurs d'habitations en Alberta ont besoin d'un permis d'inspecteur d'habitations par l'intermédiaire de Service Alberta et de Réduction des formalités administratives. Une inspection de la maison est une opinion sur l'état d'une propriété basée sur un examen non invasif de ses caractéristiques et composants. Vous pouvez demander des recommandations à vos amis et à votre famille, et votre titulaire de permis immobilier peut faire des recommandations. Assurez-vous que votre date de retrait de condition vous donne suffisamment de temps pour faire une inspection de la propriété. Une fois que votre inspecteur en bâtiment aura terminé son inspection, il vous remettra un rapport écrit de ses constatations. L'inspecteur en bâtiment n'est pas en mesure de faire un examen invasif de la propriété, et sa responsabilité dans son inspection est limitée. Le rapport vous donnera une idée de l'état de plusieurs composants majeurs, qui comprennent généralement l'électricité, le chauffage/ climatisation, le toit et la fondation. L'inspecteur en bâtiment tentera également de déterminer si la propriété a des problèmes d'humidité, mais il basera son évaluation sur ce qui est visible et non absolu. Même dans le cas de maisons relativement nouvelles, il n'est pas rare qu'une inspection

révèle des problèmes. Certains problèmes seront mineurs, tandis que d'autres seront plus importants. Parlez du rapport avec l'inspecteur en bâtiment et avec votre titulaire de permis immobilier. La plupart des clauses d'inspection stipulent que les résultats de l'inspection doivent être à la satisfaction de l'acheteur; cependant, vous pouvez spécifier un montant en dollars dans votre état d'inspection de la maison. Si l'inspection de la maison révèle des problèmes qui nécessiteraient plus d'argent que le montant spécifié dans la condition, vous ne pouvez pas être prêt à renoncer à la condition d'inspection de la maison, au moins pas sans d'autres négociations de prix avec le vendeur.

N'oubliez pas que lorsque vous incluez une inspection de la maison comme condition, cette condition ne couvre qu'une inspection de la maison par un inspecteur en bâtiment. Si vous souhaitez que des inspections supplémentaires soient effectuées et que votre achat soit conditionnel à ce que ces inspections soient satisfaisantes, vous devez les inclure dans le contrat. Par exemple, si les vendeurs ont ouvert leur cuisine au salon et l'ont fait en enlevant un mur, vous voudrez peut-être demander à un ingénieur en structure d'inspecter la stabilité du travail effectué par les vendeurs. Une inspection typique de la maison ne le permettrait pas. Parlez à votre titulaire de permis immobilier de toute autre inspection sur laquelle vous souhaitez que votre achat soit conditionnel. Décidez quelles questions sont acceptables pour vous et ce qui peut vous amener à ne pas renoncer à la condition d'inspection. Si vous voulez procéder à l'achat, discutez-en avec votre titulaire de permis immobilier; le vendeur peut être disposé – mais n'est pas tenu de le faire – à offrir une sorte de compensation pour atténuer les problèmes découverts lors de l'inspection de la maison.

Examen des documents relatifs aux copropriétés : Si vous achetez une copropriété, vous incluez probablement une condition d'examen des documents de copropriété. Les documents relatifs aux copropriétés se rapportent au fonctionnement de la société.

Lorsque vous achetez une copropriété, vous achetez dans la société, la propriété commune et les responsabilités partagées. Vous voulez

vous assurer que la société de copropriété est financièrement stable, bien gérée et que la propriété est bien entretenue. Le vendeur est tenu de vous fournir un certain nombre de documents de copropriété. Il s'agit, mais sans s'y limiter, notamment:

- le budget de fonctionnement actuel et le barème des droits
- le bilan courant
- les états financiers vérifiés et récents
- une étude et un plan du fonds de réserve
- les statuts enregistrés
- Le procès-verbal de l'AGA
- les PV des réunions du Conseil pour six mois
- un certificat d'assurance
- un contrat de gestion
- Rapport du câble post-tension (le cas échéant)
- toute restriction d'âge en place
- les rapports techniques
- les détails du stationnement
- un plan de copropriété enregistré
- un fiche signalétique
- une offre d'achat

Il y a des titulaires de permis qui, moyennant des frais, effectuent cet examen pour vous, vous fournissent un résumé des documents et identifient les domaines qui pourraient vous préoccuper. Cet examen peut révéler des difficultés financières, des règlements inacceptables (par exemple, des restrictions quant à la taille, au nombre ou au type d'animal) ou l'entretien nécessaire. Vous pouvez demander aux amis et à la famille des recommandations de réviseurs de documents de copropriété qualifiés et votre représentant immobilier a probablement quelques recommandations. Votre examinateur discutera de ses conclusions avec vous – en soulignant tout ce qui est préoccupant. À partir de là, vous pouvez décider si vous êtes à l'aise de renoncer à votre condition d'examen des documents de copropriété et de procéder à l'achat.

Lorsque vous achetez une copropriété, vous n'achetez pas seulement un logement, vous achetez effectivement une société. La santé financière de la société peut affecter la valeur de votre unité et vos dépenses futures. Les documents sur les copropriétés vous fourniront des renseignements qui vous aideront à décider si l'achat d'une copropriété



SOLD

en particulier est une décision financière saine. Même si vous voulez vous assurer que l'unité elle-même est ce que vous cherchez, et qu'elle servira à vos fins en tant que maison, vous voulez également vous assurer que vous êtes à l'aise avec la façon dont la société est gérée.

Bien qu'il soit impossible de fournir une liste exhaustive des signaux d'alarme que vous pourriez découvrir dans les documents de copropriété, voici quelques possibilités :

- aucune étude sur le fonds de réserve – les sociétés de copropriétaires doivent effectuer une nouvelle étude et un nouveau plan sur le fonds de réserve tous les cinq ans
- Les procès-verbaux d'une réunion du Conseil comprennent une discussion sur les problèmes d'eau dans un certain nombre de sous-sols du développement
- il y a plusieurs poursuites judiciaires contre la société qui ne sont pas réglées

Un prêteur peut hésiter à financer un prêt hypothécaire dans un immeuble en copropriété qui a de tels mises en garde. En fait, certains prêteurs incluront comme condition de financement qu'ils examinent ou demandent à leur avocat d'examiner les documents de copropriété pour évaluer leur risque.

En tant qu'acheteur, vous demanderez un certificat de préclusion au vendeur en possession. La société de copropriété émet un certificat de préclusion pour indiquer si le propriétaire actuel de l'unité doit de l'argent à la société (c.-à-d. frais de copropriété, cotisations spéciales). Si la société émet un certificat de préclusion indiquant que le vendeur ou le propriétaire actuel de l'unité ne doit pas d'argent à la société, la société ne peut plus tard demander à l'acheteur ou au nouveau propriétaire de payer l'argent dû à l'ancien propriétaire. Si un certificat de préclusion indique que le propriétaire actuel doit de l'argent, vous devez en parler à votre avocat.

Les conditions sont remplies : Si vos conditions sont remplies et que vous êtes prêt à procéder à votre achat, votre titulaire de permis immobilier vous fournira une renonciation à signer. Une fois que vous supprimez vos conditions d'achat, vous devez embaucher un avocat de l'immobilier qui peut gérer les documents juridiques. Certains avocats factureront un taux horaire, tandis que d'autres, en particulier pour les affaires immobilières, factureront un taux fixe. Vous devrez fournir le nom et les coordonnées de votre avocat à votre titulaire de permis immobilier et à votre prêteur/courtier hypothécaire, et vice versa. Si vous ne renoncez pas à toutes vos conditions, votre offre d'achat acceptée est nulle et non avenue. Le vendeur n'a aucune autre obligation envers vous et vous n'avez aucune autre obligation envers le vendeur. À un moment donné, probablement quelques jours avant la possession, vous devrez rencontrer votre avocat. Votre avocat passera en revue les documents juridiques avec vous, y compris le RPR et le titre. Votre avocat soulignera toutes les restrictions ou mises en garde possibles enregistrées contre la propriété, discutera des frais de clôture et des débours, et vous demandera de signer les documents pour vous transférer le titre de la propriété après que votre avocat a avancé les fonds d'achat au vendeur. Vous devrez apporter une pièce d'identité avec photo à votre rencontre avec votre avocat. Certains avocats exigent deux pièces d'identité, notamment un passeport, un permis de conduire ou une carte de crédit. Demandez à votre avocat quelles pièces d'identité il accepte. Vous devez également apporter une preuve d'assurance habitation pour votre nouvelle maison.



ASSURANCE TITRES

Votre avocat discutera également de l'assurance titre avec vous. L'assurance titre fonctionne comme une police d'assurance standard et protège contre les découvertes futures sur les biens assurés. C'est une forme d'assurance d'indemnité pour un bien hypothéqué. En tant qu'assurance, elle couvre la perte d'un intérêt dans un bien en raison de défauts juridiques.

Il existe deux types d'assurance titres :

- La police d'assurance titre d'un prêteur, habituellement payée par l'emprunteur, est au seul avantage du prêteur hypothécaire. Votre prêteur peut exiger une assurance titre et vous, en tant qu'acheteur, devrez la payer. C'est au seul bénéfice du prêteur.
- L'assurance titre du propriétaire est une police distincte dans laquelle l'acheteur ou le vendeur paie les primes d'assurance pour protéger la valeur nette de l'acheteur dans la propriété. Cette assurance titre peut porter sur la couverture des titres et des questions non liées aux titres. Par exemple, l'assurance titre peut couvrir les fraudes futures en matière de titres (p. ex., si, au moyen de transactions et de documents frauduleux, une personne perd le titre d'une propriété qu'elle possède légalement – l'assurance titre peut aider à récupérer le titre).

L'assurance titre peut également offrir une « couverture des écarts » aux acheteurs et aux emprunteurs, ce qui protège leurs intérêts lorsque se termine une transaction. Il y a souvent un écart de plusieurs jours entre la présentation du transfert de terre et/ou du document hypothécaire au Bureau des titres fonciers et l'enregistrement de ces intérêts sur le titre. Les avocats ne peuvent pas libérer des fonds hypothécaires à un vendeur tant que l'inscription n'est pas terminée et que le titre ne montre aucune inscription intervenante. Un emprunteur peut rapidement souscrire à une police d'assurance titre qui prend effet à la date d'émission. Il assure l'état du titre à la date d'enregistrement du transfert de terrain (commerce immobilier) ou du document de prêt (transaction hypothécaire). Votre avocat peut vous dire s'il pense que ce genre d'assurance titre est nécessaire pour vous.

Au-delà de vos honoraires d'avocat et des frais d'assurance titre (le cas échéant), vous pourriez également devoir payer d'autres frais de clôture, y compris les rajustements d'impôt foncier. En raison du fonctionnement des taxes foncières, vous devrez peut-être rembourser au vendeur une partie des taxes foncières qu'il a payées à sa municipalité au cours de l'année en cours. Votre avocat peut vous fournir plus d'informations sur ces coûts. Parlez à votre titulaire de permis immobilier de votre marché et des coûts auxquels vous devez vous attendre.

Habituellement, la possession se produit – et vous obtiendrez les clés – vers midi lors le jour de la possession. Si vous avez inclus une inspection avant dépossession dans votre offre d'achat, votre agent immobilier s'en chargera par l'intermédiaire du représentant du vendeur. Lors d'une inspection préalable à la cession, vous voulez vous assurer que la propriété est essentiellement dans le même état qu'au moment où vous avez présenté votre offre d'achat. Les biens attachés doivent toujours être en place, tout comme les inclusions supplémentaires que vous aviez dans votre offre d'achat. Les appareils doivent également être dans le même ordre de fonctionnement. En termes de propreté, vous devriez vous attendre à ce que la propriété soit dans le même état que lorsque vous l'avez achetée, mais il n'y a rien qui oblige un vendeur à nettoyer la propriété à un certain niveau.

Une fois que vous avez pris possession, si vous trouvez que la propriété n'est pas dans le même état ou si quelque chose a été enlevé, vous devez appeler votre avocat car cela deviendra un problème juridique entre vous et le vendeur. Au moment où vous obtenez les clés, l'argent a généralement été transféré au vendeur. Votre titulaire de permis immobilier peut tenter de discuter de la question avec le représentant du vendeur, mais si les choses ne sont pas réglées à votre satisfaction, votre seul recours est de parler à votre avocat.

Que se passe-t-il dans le cas peu probable où vous avez un problème avec le service qui vous est fourni par votre titulaire de permis immobilier ou si vous avez un problème avec le titulaire de permis immobilier du vendeur?

Si le problème concerne votre titulaire de permis immobilier, votre première étape devrait être de communiquer avec son courtier. Le courtier est responsable des titulaires de permis de l'industrie inscrits auprès du courtier. Le courtier peut être en mesure d'expliquer la conduite du titulaire de permis ou peut trouver un moyen de résoudre le problème que vous avez soulevé.

Si vous estimez que le courtier n'a pas répondu de manière satisfaisante à vos

préoccupations, la prochaine étape devrait être de communiquer avec la RECA. En tant qu'organisme dirigeant du courtage immobilier, du courtage hypothécaire, de la gestion immobilière et de la gestion de copropriétés en Alberta, la RECA s'engage à servir l'intérêt public. La RECA établit, régleme et applique des normes pour les titulaires de permis de l'industrie, ce qui favorise l'intégrité de l'industrie et protège les consommateurs.

Si un consommateur estime que son représentant immobilier s'est mal comporté, il peut déposer une plainte auprès de la RECA. La première étape de la RECA consiste à examiner une plainte pour déterminer si elle relève de sa compétence et s'il y a suffisamment de preuves d'actes répréhensibles. Le cas échéant, la RECA entamera le processus officiel d'examen de la conduite (enquête).

Si la RECA détermine qu'il y a eu inconduite, elle peut imposer une sanction pécuniaire au titulaire de permis de l'industrie et imposer d'autres formes de mesures disciplinaires, mais elle ne pourra pas vous indemniser. Pour recevoir une indemnisation, vous devez tenter une action devant les tribunaux ou présenter une demande au Fonds de protection du consommateur. Le Fonds de protection du consommateur est à la disposition des consommateurs en cas de fraude ou d'abus de confiance, ou si le titulaire de permis de l'industrie omet de déboursier ou de rendre compte de l'argent détenu en fiducie.

Une protection supplémentaire en place pour les consommateurs est l'assurance erreurs et omissions (E&O). L'assurance E&O est une assurance responsabilité civile commerciale destinée à couvrir les dommages résultant d'erreurs, d'omissions et de négligence de la part des titulaires de licence RECA qui se sont produits pendant la prestation de leurs services. Tous les titulaires de permis d'évaluation immobilière, de courtage hypothécaire et d'évaluation immobilière en Alberta ont une forme d'assurance E&O, qui offre une protection supplémentaire aux consommateurs.

Pour de plus amples renseignements sur tous les aspects de la RECA, veuillez consulter le site www.reca.ca.

CONNECT WITH US



202, 1506 11 Avenue SW,
Calgary, AB T3C 0M9



Phone (403) 228-2954
Toll-free 1-888-425-2754
Fax (403) 228-3065



www.reca.ca



info@reca.ca



[@RECA](https://twitter.com/RECA)