

Guide de l'acheteur

APNQ

ASSOCIATION PROFESSIONNELLE
DES NOTAIRES DU QUÉBEC

Savoir-faire.
Force collective.
Engagement.



TABLE DES MATIÈRES

1. LE NOTAIRE : LE PROFESSIONNEL DU DROIT IMMOBILIER

Profession : notaire	6
Choisir son notaire	7
La transaction immobilière	
Le travail du notaire avant la signature d'une promesse d'achat	9
Le travail du notaire après la signature d'une promesse d'achat	10
Les frais de transaction et les honoraires du notaire	12

2. LE PRIX ET LE TYPE DE PROPRIÉTÉ VOUS CONVIENNENT-ILS?

Le budget de votre ménage	
Votre budget actuel	14
Votre budget de futur propriétaire	14
Combien pouvez-vous emprunter?	15
Votre mise de fonds	
Qu'est-ce que la mise de fonds?	17
D'où provient la mise de fonds	17
Le type de propriété qui vous convient	18
Les aspects légaux selon le type de propriété	
La copropriété : divise ou indivise?	20
La propriété à revenu	21
La maison neuve, en construction ou récemment rénovée	22

3. L'HYPOTHÈQUE : ATTENTION AUX DIFFÉRENCES!

L'acte d'hypothèque	24
Le prêt hypothécaire préautorisé	27
Prendre en charge l'hypothèque du vendeur : une bonne idée?	28

4. LA PROMESSE D'ACHAT EST UN CONTRAT

Qu'est-ce qu'une promesse d'achat	30
Le rôle du notaire	30
Les conditions	
Les conditions courantes	31
Les circonstances particulières ou clauses spéciales	32
La signature et l'acompte	33
Le certificat de localisation	34

Annexe I – Droits de mutation immobilière (« Taxe de Bienvenue »)

Annexe II – Fiche de visite

Annexe III – Testez vos connaissances

INTRODUCTION

VOUS PLANIFIEZ ACHETER UNE PROPRIÉTÉ?

Félicitations! C'est un très beau projet et, comme expert en droit immobilier, le notaire est le professionnel tout indiqué pour vous accompagner tout au long du processus.

BIEN CONSEILLÉ DÈS LE DÉBUT, avant d'entreprendre vos démarches, vous mettrez toutes les chances de votre côté et éviterez de commettre une erreur ou d'être déçu.

LE PROCESSUS PEUT EN EFFET SEMBLER COMPLEXE.

Ce n'est pas tous les jours qu'on achète une propriété! L'importance de l'investissement est également, pour beaucoup de futurs propriétaires, source de stress.

LE PRÉSENT GUIDE vise à vous fournir informations et conseils dans le but de mener à bien votre projet en toutes sérénité et sécurité. Le secret : bien planifier et retenir les services de personnes compétentes dans le domaine immobilier.

LE PREMIER PROFESSIONNEL À CONSULTER est sans conteste **VOTRE NOTAIRE**. Il connaît tous les dédales, toutes les embûches de ce type de transaction et vous fera bénéficier de ses précieux conseils qui guideront toutes vos démarches. N'attendez pas à la toute fin! Votre notaire est l'expert en droit immobilier. Pour en connaître plus sur la formation et la mission de ce professionnel, consultez le chapitre 1., « Le notaire : LE professionnel du droit immobilier ».



1. LE NOTAIRE : LE PROFESSIONNEL DU DROIT IMMOBILIER

Profession : notaire

Le notaire est un expert en droit immobilier. D'ailleurs, certains actes professionnels de ce domaine du droit lui sont expressément réservés par la loi, par exemple, la déclaration de copropriété divise (« condo ») et l'acte d'hypothèque immobilière.

Malheureusement, trop souvent, le notaire est le dernier professionnel à intervenir dans une transaction d'achat d'immeuble. Pourtant, tout acheteur devrait communiquer avec son notaire pour profiter de ses précieux conseils avant la signature de la promesse d'achat et avant de se mettre à la recherche d'un prêteur hypothécaire.



Ce qu'il faut savoir

Votre notaire est...

Un juriste Ses études universitaires en droit lui donnent accès à l'exercice de la profession.	<ul style="list-style-type: none">- Baccalauréat en droit- Diplôme de deuxième cycle en droit notarial- Stage de plusieurs semaines
Un conseiller juridique La pratique du droit immobilier fait appel à des connaissances approfondies dans plusieurs domaines du droit.	<p>Vous avez des questions au sujet de la vente ou de l'achat d'une propriété, de la copropriété divise ou indivise? Vous voulez obtenir des précisions sur les hypothèques? Consultez votre notaire, une source sûre en droit immobilier et en droit des sûretés.</p> <p>Lorsqu'il exécute un dossier immobilier, votre notaire doit faire appel à ses connaissances juridiques en :</p> <ul style="list-style-type: none">- Régimes matrimoniaux- Droit corporatif- Sûreté, mandat, fiducie- Droit des biens, des contrats, de la faillite- Droit des personnes, des successions, etc. <p>Toutes ces connaissances sont indispensables pour procéder à l'examen des titres de l'immeuble et préparer l'acte de vente de manière à ce que l'acheteur détienne un bon et valable titre de propriété.</p> <p>Pour en connaître plus sur le travail et les responsabilités du notaire et sur les frais et honoraires de transaction, consultez la section « La transaction immobilière ».</p>
Un officier public Le législateur a accordé au notaire un statut très particulier, le statut d'officier public.	<p>Cela signifie notamment que :</p> <ul style="list-style-type: none">- Les actes que le notaire reçoit bénéficient d'une « force probante » spéciale : un acte notarié est plus difficile à contester qu'un acte sous seing privé.- Le notaire est garant du fait que l'acte qu'il prépare reflète correctement la volonté des parties.- Le notaire a l'obligation d'agir avec impartialité, c'est-à-dire qu'il est tenu de conseiller toutes les parties à l'acte qu'il reçoit. Ainsi, le notaire a le même devoir de conseil envers toutes les parties, peu importe laquelle a retenu ses services et paie ses honoraires.

Un spécialiste du droit immobilier

L'acte qui crée une hypothèque sur un immeuble doit obligatoirement être reçu par un notaire.

Consentir une hypothèque sur un actif aussi important que sa maison n'est pas un acte à prendre à la légère. Si les institutions financières connaissent bien leurs produits hypothécaires, il n'en va pas de même pour tous leurs emprunteurs. C'est pour rétablir un certain équilibre et s'assurer que les emprunteurs reçoivent toutes les informations et conseils appropriés que le législateur impose la forme notariée pour toute hypothèque immobilière. L'intervention du notaire pour la préparation et la réception de l'acte de vente garantit à toutes les parties qu'elles recevront les conseils juridiques appropriés et que l'acte reflétera leur volonté.

Choisir son notaire

Le choix du notaire qui vous conseillera au moment de la signature d'un contrat de courtage-achat et à l'étape de la promesse d'achat vous appartient.

Le choix du notaire qui préparera et recevra les actes d'hypothèque et de vente est déterminé par entente entre les parties.

À défaut d'entente, la Loi sur le notariat établit laquelle des parties choisit le notaire.



Ce qu'il faut savoir

En ce qui concerne l'acte de vente C'est dans la promesse d'achat qu'on aura précisé qui, du vendeur ou de l'acheteur, choisira le notaire.	Généralement, on prévoit que ce choix appartient à l'acheteur. Il est donc souhaitable que l'acheteur ait déjà choisi son notaire avant la signature de la promesse d'achat. Il pourra ainsi bénéficier de ses conseils avant de s'engager. Le courtier immobilier connaît bien son travail, mais il n'est pas un conseiller juridique!
Il existe toutefois des exceptions	<ul style="list-style-type: none">– Si le vendeur finance lui-même une partie du prix de vente, laquelle n'est payable qu'un certain temps après la signature de l'acte de vente : dans ce cas, la promesse prévoira généralement que le choix du notaire appartient au vendeur.– S'il s'agit d'une maison neuve : la promesse prévoira généralement que le choix du notaire appartient au vendeur (entrepreneur, constructeur, promoteur).
En ce qui concerne l'acte d'hypothèque C'est le créancier qui, en principe, choisit le notaire.	Cependant, la plupart des institutions financières laissent à l'emprunteur le libre choix du notaire.

Votre notaire veille sur vous

C'est votre notaire qui veille à la protection de vos droits et intérêts lorsque vous le consultez avant la signature d'un contrat de courtage-achat et lorsque vous lui demandez de rédiger ou de vérifier la promesse d'achat.

Le vendeur et l'acheteur peuvent aussi conjointement demander à un notaire de **vérifier** ou de **rédiger** une **promesse d'achat**. Le notaire rencontre alors les deux parties ensemble, les conseille, leur donne toutes les explications utiles et s'assure que la promesse d'achat reflète correctement l'entente intervenue.

C'est aussi le notaire qui s'assure de la qualité de votre **titre de propriété**. Il veille à la protection des droits de votre créancier hypothécaire afin que le décaissement du prêt puisse être obtenu en temps opportun. Il a l'obligation de s'assurer que l'acte de vente qu'il rédige reflète avec précision la volonté des parties. Agissant à titre d'officier public lorsqu'il reçoit l'acte de vente, il agira avec impartialité envers toutes les parties à l'acte.

Votre notaire vous proposera peut-être de signer un contrat de **services professionnels**. Il vous en expliquera la teneur et, selon les particularités de la transaction envisagée, y énumérera les services qui seront rendus et y indiquera une approximation des honoraires exigés pour ces services.

N'hésitez pas à le consulter! Pour des conseils sur le contrat de courtage-achat qu'un courtier immobilier pourrait vous demander de signer, sur la promesse d'achat ou sur les produits hypothécaires, les quelques dollars investis (généralement au tarif horaire du notaire et selon la durée de la consultation) en valent grandement la peine.

Trop souvent le notaire est avisé tardivement, peu de temps avant la date prévue pour la signature de l'acte de vente. Les délais requis pour procéder à l'examen des titres, pour l'obtention d'un nouveau certificat de localisation, pour la compensation des traites bancaires et des chèques visés sont susceptibles de retarder la signature. Sans compter les imprévus...



Un conseil du notaire

Il est essentiel d'établir un lien de confiance avec votre notaire. Le montant de ses honoraires ne devrait jamais être le seul critère considéré dans votre choix.

Lorsque vous aurez établi un lien de confiance satisfaisant avec votre notaire, il pourra vous offrir une foule d'autres services professionnels, selon ses champs de spécialisation :

Succession

Testament

Adoption

Convention entre conjoints de fait

Contrat de mariage

Mariage

Médiation familiale

Médiation civile

Droit corporatif

Droit fiscal

Etc.

Mieux il vous connaîtra, mieux il sera en mesure de répondre adéquatement à vos besoins et d'identifier avec vous les solutions juridiques les plus appropriées à votre situation professionnelle, financière et familiale.



Boîte à outils

Vous n'avez pas encore de notaire?

- **Demandez à vos connaissances.** Un ami ou un parent peut recommander un notaire avec qui il a connu une expérience satisfaisante.
- Consultez le site de l'**Association professionnelle des notaires du Québec** à l'adresse suivante : <http://www.apnq.qc.ca/bienvenue>. Pour trouver les coordonnées des notaires spécialisés en droit immobilier dans votre région, cliquez sur l'onglet « Notaires membres », choisissez « Immobilier » dans le menu déroulant « Champ de pratique », puis cliquez sur le nom de votre région.

La transaction immobilière

Votre notaire devrait vous accompagner tout au long de votre projet immobilier, dès l'instant où vous envisagez sérieusement cette transaction jusqu'au moment où elle sera conclue.

Le travail du notaire avant la signature d'une promesse d'achat

Votre notaire vous conseille et répond à vos interrogations tout au long de vos démarches avant la signature d'une promesse d'achat.



Ce qu'il faut savoir

Des contrats qui vous lient	Le formulaire de courtage-achat qu'un courtier immobilier pourrait vous demander de signer et la promesse d'achat sont des contrats : lorsque vous les aurez signés, vous devrez les respecter .
Le formulaire de courtage-achat Avant de signer un formulaire de courtage-achat, consultez votre notaire.	Il pourra adapter le formulaire pour qu'il réponde à vos besoins et attentes. Par exemple, si vous désirez poursuivre vos recherches de votre côté et éviter le paiement de la commission si vous trouvez sans aide votre nouvelle propriété ou encore si vous désirez prévoir des modalités pour le paiement de la commission, il faudra modifier le formulaire ou y ajouter des clauses particulières. Vote notaire, qui n'est en aucune façon partie au contrat de courtage, vous expliquera vos droits et obligations, par exemple en ce qui concerne la résiliation, les circonstances où la commission pourrait être due même si aucune promesse d'achat n'intervient pendant la durée du contrat de courtage, etc.
La promesse d'achat La promesse d'achat doit aussi être rédigée de manière à refléter avec exactitude l'entente intervenue avec le vendeur.	Les clauses doivent être claires et précises pour éviter toutes difficultés au moment de la signature de l'acte de vente. Votre notaire peut la rédiger ou encore la vérifier pour s'assurer qu'elle contienne toutes les clauses appropriées. Pour en savoir plus sur la promesse d'achat, consultez le chapitre 4., « La promesse d'achat est un contrat ».



Un conseil du notaire

Si vous reprenez les services d'un courtier immobilier pour la visite des propriétés et qu'il vous demande de signer un contrat de courtage-achat, attention aux clauses de rétribution stipulées dans le contrat de courtage, dans la promesse d'achat et dans l'annexe R de la promesse d'achat!

La commission du courtier pourrait être ajoutée au prix d'achat de l'immeuble, ce qui modifiera considérablement vos prévisions budgétaires.

En effet, vous devez évaluer les impacts de cette stratégie sur le montant de votre emprunt hypothécaire et des intérêts que vous devrez assumer, sur la prime d'assurance hypothécaire, sur le montant des droits de mutation, etc.

La rétribution du courtier vous coûtera alors beaucoup plus cher que le montant de la commission que vous aviez budgété. Sans compter que l'ajout de la commission du courtier au prix de vente suggère que la somme appartient au vendeur, et non plus à l'acheteur.

Consultez votre notaire avant de signer des formulaires de contrat de courtage ou de promesse d'achat ainsi que de toute annexe à ces contrats afin d'obtenir toutes les informations et conseils qui vous permettront de prendre une décision éclairée.

Le travail du notaire après la signature d'une promesse d'achat

Lorsque la promesse est signée débute le travail qui vous permettra, en tant qu'acheteur, de détenir un bon et valable titre de propriété. La plus grande partie de ce travail, la plus complexe, se déroule dans l'ombre.



Ce qu'il faut savoir

Les principales démarches qu'effectue votre notaire

Documentation	<ol style="list-style-type: none">1. Votre notaire reçoit la promesse d'achat, les titres de propriété et le certificat de localisation que le vendeur a en sa possession, copie des contrats de mariage, jugements de divorce etc., de la part de l'acheteur, du vendeur ou du courtier immobilier.2. Il obtient tout autre document nécessaire pour compléter ses analyses et vérifications : certificat de localisation à jour, s'il y a lieu; copie des plans cadastraux; états des taxes municipales et scolaires; copie des contrats de location du chauffe-eau, de la fournaise, facture d'huile à chauffage; copie des baux; etc.
Vérification	<ol style="list-style-type: none">3. Il examine les titres de propriété, les actes de servitudes, les hypothèques publiées, le certificat de localisation, etc.4. Il effectue toute autre vérification requise selon les particularités de la transaction : immeuble à logements, zonage agricole, ensemble immobilier, copropriété divisée ou indivise, bien culturel classé ou reconnu, immeuble en construction, etc.
Correction	<ol style="list-style-type: none">5. Il prend les mesures appropriées pour corriger toute irrégularité dans les titres de propriété ou dans l'occupation de l'immeuble que ses recherches lui ont permis de déceler : empiètements, non respect des règlements municipaux, problèmes de transmission successorale, etc.
Hypothèque	<ol style="list-style-type: none">6. Il reçoit les instructions du créancier hypothécaire et en prend connaissance.7. Il détermine les hypothèques qui devront être radiées et demande aux créanciers des états de compte pour remboursement.8. Il prépare l'acte d'hypothèque, rencontre l'acheteur, vérifie son identité, lui explique l'acte et reçoit sa signature; il reçoit la signature du créancier et vérifie l'identité du signataire; il émet les copies conformes et publie l'acte au registre foncier; il vérifie l'inscription de l'acte à l'index des immeubles et s'assure de l'absence d'inscription indésirable susceptible d'affecter les droits du créancier.9. Il transmet à l'institution financière les documents nécessaires pour obtenir le décaissement du prêt, notamment son avis juridique sur la qualité des titres de propriété. Il dépose ensuite dans son compte en fidéicommissaires les sommes reçues du créancier. Il vérifie la preuve d'assurance de l'acheteur et voit à ce que le créancier y soit désigné à titre de bénéficiaire.

Préparation de l'acte de vente	<p>10. Il prépare l'état des répartitions (« ajustements »), l'état de décaissement du prix de vente ainsi que l'acte de vente. Si l'une ou l'autre des parties est une personne morale, il obtient les règlements et résolutions et s'assure qu'ils soient dûment adoptés par les autorités compétentes. Dans tous les cas, il veille à ce que le vendeur obtienne les autorisations, concours et consentement requis pour vendre la propriété.</p> <p>11. Il prépare les avis d'adresse lorsqu'il y a plus d'un acheteur.</p> <p>12. Il communique à l'acheteur le montant précis qu'il doit lui remettre pour compléter la transaction : solde encore dû sur le prix de vente et répartitions.</p> <p>13. Avant la date de la signature de l'acte de vente, le notaire doit détenir, de manière irrévocable, la totalité du prix de vente (les sommes provenant du créancier hypothécaire et la mise de fonds de l'acheteur). L'acheteur peut être appelé à remettre la traite ou le chèque plusieurs jours avant la signature de l'acte de vente. Le notaire reçoit les sommes, les dépose dans son compte en fidéicommiss et émet les reçus. Les comptes en fidéicommiss des notaires sont soumis à une réglementation stricte et un contrôle rigoureux effectué régulièrement par leur ordre professionnel. Votre argent est en sécurité!</p>
Acte de vente	<p>14. Il rencontre le vendeur et l'acheteur, vérifie leur identité, reçoit leur signature, émet les copies conformes et publie l'acte de vente et les avis d'adresse, s'il y a lieu, au registre foncier. Il vérifie l'inscription de l'acte à l'index des immeubles et s'assure de l'absence d'inscription indésirable susceptible d'affecter les droits de l'acheteur et de son créancier.</p>
Décaissement et radiations	<p>15. Il émet les chèques, paie les créanciers hypothécaires du vendeur et prépare les actes de quittance ou de mainlevée afin que l'immeuble soit libéré des hypothèques qui le grèvent (les frais et honoraires pour la radiation de ces hypothèques sont à la charge du vendeur).</p>
Copies	<p>16. Il émet des copies conformes de tous les actes qu'il a reçus et les transmet aux parties concernées.</p>
Greffe	<p>17. Finalement, il conservera les pièces à votre dossier pendant une période minimale de 10 ans, et les originaux des actes qu'il a reçus demeureront toujours dans son greffe, peu importe qui, dans l'avenir, en sera le détenteur.</p>
En tout temps	<p>18. Tout au long du processus, le notaire répond aux interrogations des parties, donne des conseils juridiques et agit comme conciliateur s'il survient une mésentente.</p>

Combien de temps?

L'exécution d'une transaction simple requiert en moyenne une quinzaine d'heures de travail pour le notaire et le personnel de son étude, mais un examen des titres particulièrement long ou complexe ainsi que tout imprévu peuvent augmenter de manière importante le nombre d'heures requis.



Un conseil du notaire

L'acheteur doit tenir compte des délais de compensation des effets bancaires. Ce n'est pas parce qu'il remet un chèque visé au notaire que ce dernier détient immédiatement les sommes requises de manière **irrévocable**.

Si les fonds sont transférés électroniquement, il n'y a généralement aucun délai à prévoir. Votre notaire vous en informera lorsqu'il connaîtra l'identité de votre institution prêteuse. Cependant, si le paiement est fait par chèque visé ou traite bancaire, l'acheteur devra remettre l'effet au notaire plusieurs jours (jusqu'à 10 jours dans certains cas) avant la date prévue pour la signature de l'acte de vente pour pallier les risques liés au délai de compensation bancaire.



Boîte à outils

- Les questions importantes relatives à l'hypothèque sont traitées au chapitre 3., « L'hypothèque : attention aux différences ».
- Pour en savoir plus sur l'importance et le contenu du certificat de localisation, consultez la section, « Le certificat de localisation ».

Les frais de transaction et les honoraires du notaire

Selon les circonstances, les frais de transaction et les honoraires du notaire sont répartis entre le vendeur et l'acheteur. L'acheteur assume les frais et honoraires liés à l'examen des titres de propriété, à la préparation et à l'inscription au registre foncier de l'acte d'hypothèque et de l'acte de vente. Le vendeur assume les frais et honoraires liés à la radiation des charges existantes et à la correction des titres au besoin.



Ce qu'il faut savoir

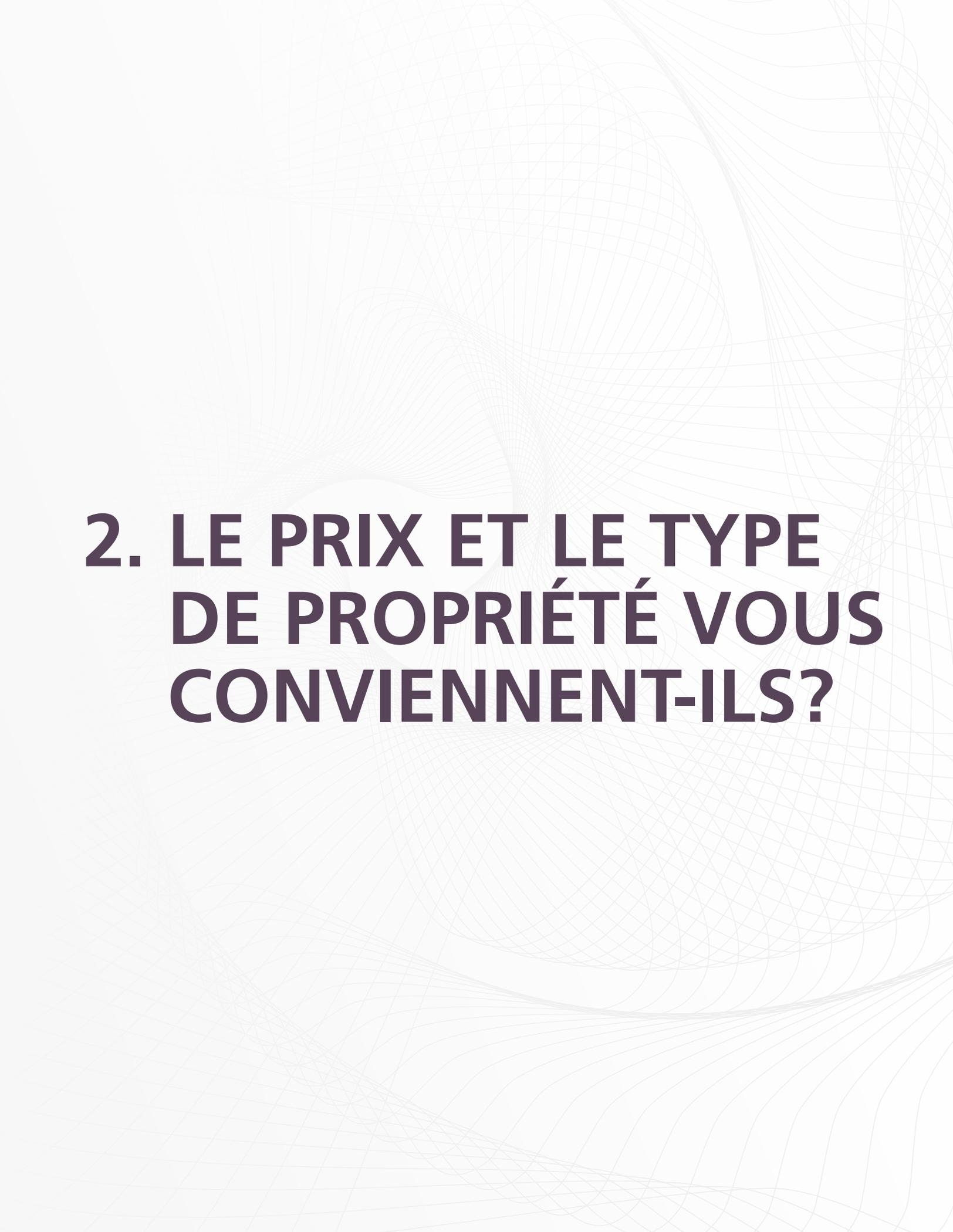
<p>Les frais de transaction</p> <p>Ces frais ne constituent pas des honoraires et sont en grande partie versés à des tiers, principalement au registre foncier (frais de recherche et d'inscription des actes).</p>	<p>Pour l'acheteur, les frais, taxables et non taxables, peuvent être très élevés :</p> <ul style="list-style-type: none"> – Inscription au registre foncier des actes d'hypothèque et de vente. – Inscription des avis d'adresse. – Frais de messagerie. – Frais de consultation et de copies des index aux immeubles, des plans et des actes au registre foncier. – Appels interurbains. – Frais d'utilisation d'une plateforme électronique. – Frais de gestion de la comptabilité en fidéicomis, etc. <p>Le total des frais peut varier d'un dossier à l'autre, mais on peut prévoir en moyenne de 450 \$ à 500 \$ par dossier.</p>
<p>Les honoraires du notaire</p> <p>Aux frais de transaction s'ajoutent les honoraires du notaire.</p>	<p>Le tarif varie évidemment d'un notaire à l'autre en fonction de son expérience et de son expertise ou encore de la difficulté particulière ou de l'urgence de la situation portée à son attention.</p> <ul style="list-style-type: none"> – Les consultations préalables à la signature de la promesse d'achat (conseils sur le contrat de courtage-achat, sur les clauses et conditions de la promesse, informations sur les actes d'hypothèque, rédaction de la promesse d'achat, etc.) sont généralement facturées au tarif horaire du notaire. – Pour l'examen des titres, la préparation des actes d'hypothèque et de vente et des avis d'adresse ainsi que la réception des signatures, les honoraires peuvent également varier en fonction de l'expérience et de l'expertise du notaire, mais aussi en fonction de la complexité du dossier. Les exigences de votre créancier, les particularités de la propriété (par exemple un « condo ») ont aussi un impact sur les honoraires exigés.

Combien?

Votre notaire vous posera quelques questions pour connaître les particularités de la transaction avant de vous donner une approximation des honoraires que vous aurez à payer. Ces honoraires n'incluent pas les imprévus, et votre notaire vous informera des démarches additionnelles nécessaires ainsi que des honoraires qui en découlent, le cas échéant.

Pour l'achat d'une résidence unifamiliale (excluant les copropriétés divisées et indivises) d'une valeur de 200 000 \$, on peut prévoir des honoraires minimum de 1200 \$, en plus des frais de transaction et des taxes applicables.

Pour plus de détails sur les démarches qu'effectuera votre notaire, consultez la section « La transaction immobilière ».



2. LE PRIX ET LE TYPE DE PROPRIÉTÉ VOUS CONVIENNENT-ILS?

Le budget de votre ménage

La planification financière du projet d'achat d'une propriété est un élément clé de son succès.

Votre budget actuel



Ce qu'il faut savoir

Le futur acheteur doit bien connaître sa situation financière et ses besoins pour évaluer sa capacité d'emprunt. Pour y voir clair, il faut donc faire son budget.



Boîte à outils

L'**Association professionnelle des notaires du Québec (APNQ)** a identifié pour vous quelques ressources disponibles sur Internet pour vous aider à constituer votre budget.

- La **Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL)** fournit différentes grilles de calcul pour préparer votre budget : http://www.cmhc-schl.gc.ca/fr/co/aclo/acmaetet/acmaetet_002.cfm.
- **Protégez-vous** offre également, moyennant des frais minimes, la trousse « Guide des finances personnelles 2017 », que vous pouvez vous procurer en ligne : <https://www.protegez-vous.ca/Argent/finances-personnelles>.
- **Option consommateurs** fournit une grille budgétaire téléchargeable en format Excel (chiffrier électronique), que vous pouvez modifier selon votre situation : http://www.option-consommateurs.org/conseillers/consultations_budgetaires/.
- Finalement, de nombreux organismes, dont les **associations coopératives d'économie familiale (ACEF)** et plusieurs **institutions financières** fournissent aussi des grilles facilitant la préparation d'un budget.

Votre budget de futur propriétaire



Ce qu'il faut savoir

Vous devez maintenant planifier votre **budget** comme futur propriétaire en ajustant certaines dépenses à cette nouvelle réalité. Il faut réviser chacun des postes du budget actuel en fonction de l'acquisition d'une propriété.

Cet exercice permet de prendre conscience de l'impact qu'aura votre nouveau statut de propriétaire sur le budget familial. Vous devrez identifier ce que vous êtes prêt à sacrifier ainsi que ce à quoi vous tenez.

Il faut considérer deux types de dépenses.

Les ajustements à prévoir aux dépenses récurrentes

Ajustements obligatoires	<ul style="list-style-type: none">– Les nouvelles dépenses : taxes, entretien, aménagement intérieur et extérieur, nouveaux équipements (piscine, tondeuse, déneigeuse, etc.).– L'augmentation de certaines dépenses : logement (les versements hypothécaires seront probablement plus élevés que votre loyer actuel), assurances, chauffage, transport, s'il y a lieu, etc.
Ajustements optionnels	<ul style="list-style-type: none">– La diminution de quelques dépenses : vacances, voyages, restaurants, sorties, habillement, etc.

N'oubliez pas d'inclure

- L'**assurance-vie hypothécaire**. Votre institution financière vous proposera peut-être une assurance vie hypothécaire. Cette assurance protège votre succession en payant à votre créancier le solde dû sur votre hypothèque advenant votre décès.

Vous détenez peut-être déjà une police d'assurance vie qui répond adéquatement à vos besoins à cet égard. Consultez votre courtier en assurance de personnes afin d'obtenir les informations et les conseils appropriés sur ces produits.

Le **remboursement dans votre REÉR**, si vous y avez puisé votre mise de fonds en vertu du programme de régime d'accès à la propriété (RAP). Pour plus d'informations sur ce programme, consultez la section « D'où provient la mise de fonds? »

Les dépenses ponctuelles (honoraires, taxes et frais)

Payables une seule fois, en lien avec la transaction immobilière

- Commission due au courtier immobilier si vous avez signé un contrat de courtage-achat.
- Inspection préachat, évaluation, examen des titres, certificat de localisation, etc.
- Consultations, honoraires du notaire, etc.
- Taxes : TPS et TVQ, si applicables, répartition des taxes foncière et scolaire, droits de mutation (« taxe de bienvenue » – voir à ce sujet l'annexe A.), etc.
- Déménagement, aménagement, etc.



Boîte à outils

L'Agence de la consommation en matière financière du Canada (ACFC) met à votre disposition une grille de calcul conçue pour vous aider à établir les coûts liés à l'achat et à l'entretien d'une maison. Elle vous aidera également à déterminer comment vos dépenses pourraient changer après votre déménagement : <http://www.fcac-acfc.gc.ca/Fra/ressources/publications/hypotheques/Pages/Buyingan-Acheter.aspx#plus>

L'**inspection préachat** est une vérification importante qui vise à protéger votre investissement. Prenez donc soin de choisir un inspecteur qui a une assurance responsabilité professionnelle (ou une assurance « erreurs et omissions » si l'inspecteur n'est pas membre d'un ordre professionnel) et qui ne rédige pas ses rapports de façon à limiter au minimum sa responsabilité. Un registre des professionnels en inspection préachat et un guide d'inspection sont disponibles sur le site suivant : <http://www.inspectionpreachat.org/>

Combien pouvez-vous emprunter?

Pour établir le montant du prêt qu'elles sont prêtes à vous consentir, les institutions financières considéreront, notamment, vos revenus et votre stabilité d'emploi.



Ce qu'il faut savoir

Dans tous les cas, les institutions financières calculeront le montant qu'elles pourraient vous prêter à partir de **deux ratios**. L'institution financière calculera le prêt maximum qu'elle peut vous consentir pour que ces deux ratios soient respectés.

Le rapport ABD (amortissement brut de la dette)

Revenu mensuel brut du ménage	x 0,32 =	Vous devriez donc consacrer au maximum 32 % du revenu mensuel brut de votre ménage au logement (versements hypothécaires + taxes + chauffage + électricité + 50 % des frais de copropriété s'il y a lieu).
-------------------------------	----------	--

Le rapport ATD (amortissement total de la dette)

Revenu mensuel brut du ménage	x 0,40 =	Vous devriez consacrer au maximum 40 % du revenu mensuel brut de votre ménage au remboursement de vos dettes, incluant le coût mensuel du logement.
-------------------------------	----------	---

Pour vous qualifier

Depuis le 17 octobre 2016, si votre mise de fonds est inférieure à 20 % du prix d'achat de la propriété, l'institution financière considérera, dans le calcul des ratios, le plus élevé des taux suivants :

- le taux d'intérêt convenu entre l'institution financière et l'emprunteur
- ou
- le taux d'intérêt des prêts hypothécaires ordinaires de 5 ans affiché par la Banque du Canada (ce taux est mis à jour chaque semaine).

Cette mesure vise à s'assurer que les nouveaux acheteurs seront en mesure de faire face à une augmentation des taux d'intérêt ou à une diminution de leur revenu.



Un conseil du notaire

Les ratios sont les mêmes pour toutes les provinces canadiennes. Or, au Québec, les impôts sont plus élevés que la moyenne canadienne. Le calcul fait à partir du revenu brut désavantage donc les Québécois.

De plus, ces ratios ne tiennent pas compte des priorités de chacun. Vous voulez faire un voyage par année, vous dépensez plus que la moyenne en équipements sportifs, vous aimez les sorties au restaurant et au théâtre? Les ratios ne tiennent pas compte de vos choix de vie. C'est donc à vous d'y voir : il ne faut pas jouer trop serré!



Boîte à outils

- La Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) offre, sur son site Internet, des explications sur le mode de calcul de ces ratios de même que des grilles de calcul : http://www.cmhc-schl.gc.ca/fr/co/aclo/acmaetet/acmaetet_002.cfm.
- L'Agence de la consommation en matière financière du Canada (ACFC) met aussi à votre disposition deux calculatrices hypothécaires interactives qui vous permettront d'évaluer votre admissibilité à un prêt hypothécaire et de connaître le montant de l'emprunt que vous êtes en mesure de gérer : <http://www.fcac-acfc.gc.ca/Fra/ressources/outilsCalculatrices/Pages/Mortgage-Calculat.aspx>.
- Pour connaître le taux des prêts hypothécaires ordinaires à taux fixe de 5 ans affiché par la Banque du Canada, consultez le tableau « Taux d'intérêt » sur le site Web de la Banque du Canada : <http://www.banqueducanada.ca/taux/sommaire-quotidien>

Votre mise de fonds

Un emprunt hypothécaire ne couvre pas 100 % du coût d'achat d'un immeuble. L'acheteur doit toujours en déboursier une partie de sa poche.

Qu'est-ce que la mise de fonds?

La **mise de fonds** est la portion du prix d'achat de la propriété qui provient de vos économies.



Ce qu'il faut savoir

La mise de fonds **minimum** exigée par les institutions financières est de **5 % du prix d'achat** de la propriété dont le prix est égal ou inférieur à 500 000 \$ et de 10 % pour la partie du prix d'une propriété qui dépasse 500 000 \$.

Plus la mise de fonds est importante, moins le prêt que vous aurez à contracter sera élevé. L'importance de la mise de fonds a donc un impact sur les remboursements périodiques et sur les intérêts que vous aurez à verser à votre institution financière.

Prix d'achat	200 000 \$	200 000 \$
Mise de fonds	5 % = 10 000 \$	10 % = 20 000 \$
Emprunt hypothécaire	190 000 \$	180 000 \$

Si votre mise de fonds est **inférieure à 20 % du prix d'achat...**

- La période d'amortissement maximale est de 25 ans.
- Vous devrez contracter une assurance prêt hypothécaire.

L'assurance prêt hypothécaire

L'assurance prêt hypothécaire protège les prêteurs contre les défauts de paiements de l'emprunteur. Plus petite est votre mise de fonds, plus élevée est la prime de l'assurance.

Si vous devez contracter une assurance prêt hypothécaire, le coût de la prime pourra être ajouté au montant de votre emprunt. Vous paierez alors le même taux d'intérêt sur la prime que sur cet emprunt, ce qui augmente évidemment le coût de l'assurance ainsi que le montant des remboursements périodiques. Vous devrez dans tous les cas payer immédiatement les taxes applicables sur la prime d'assurance.



Boîte à outils

Pour plus de détails sur l'assurance prêt hypothécaire, des outils de calcul et des informations utiles sur le produit d'assurance et le montant de la prime, vous pouvez consulter :

- le site de la Société canadienne d'hypothèques et de logement : <http://www.cmhc-schl.gc.ca/fr/co/asprhy/index.cfm>
- le site de l'assureur Genworth Financial Canada : <http://genworth.ca/fr/index.aspx>
- un autre assureur qui offre ce produit.

D'où provient la mise de fonds

La mise de fonds peut être puisée à même vos **économies** ou votre **REÉR**; elle peut provenir de **dons** ou de **legs**, d'une **remise par le prêteur**, etc.



Ce qu'il faut savoir

Votre institution financière vous demandera d'où provient votre mise de fonds. La source sera prise en considération dans la décision de votre prêteur de consentir ou non le prêt, surtout si la mise de fonds représente à peine 5 % de la valeur de la propriété. Par exemple, si votre mise de fonds provient d'un prêt fait par un parent, l'institution refusera probablement votre demande.

Puiser dans votre REÉR : le régime d'accession à la propriété (RAP)

Ce régime de l'Agence du revenu du Canada vous permet de retirer de votre REÉR jusqu'à 25 000 \$ libres d'impôt (25 000 \$ pour chacun des conjoints mariés, unis civilement ou en union libre).

Mais il faudra tenir compte, dans la planification de votre nouveau budget, du remboursement, dans votre REÉR, des sommes retirées à raison de 1/15 par année à compter de la deuxième année.

Si vous n'effectuez pas ce remboursement dans votre REÉR, la somme non remboursée s'ajoutera à vos revenus de l'année et deviendra imposable.



Un conseil du notaire

Une mise de fonds d'au moins 5 % est obligatoire, mais certains intervenants vous offriront peut-être de **devenir propriétaire « sans mise de fonds »**. Ce que ces intervenants vous suggéreront est tout simplement une source particulière, moins traditionnelle, pour obtenir votre mise de fonds. Mais si vous n'avez pas été en mesure d'économiser votre mise de fonds, pourrez-vous faire face à vos obligations de nouveau propriétaire? La prudence s'impose.

Il faut faire son budget en tenant compte des coûts additionnels qu'un propriétaire doit assumer : taxes municipales et scolaires, augmentation du coût de chauffage, augmentation du coût de l'assurance habitation, frais de condo s'il y a lieu, etc. Vous devrez également payer des coûts d'entretien et de réparation qui sont actuellement assumés par votre propriétaire, et prévoir des réserves pour les imprévus et l'augmentation éventuelle du taux d'intérêt sur votre emprunt hypothécaire.

C'est votre qualité de vie et votre santé financière qui en dépendent. Mieux vaut retarder le projet d'acquisition d'une propriété et demeurer un locataire heureux que de devenir un propriétaire malheureux!



Boîte à outils

- Pour plus d'informations sur les conditions **du régime d'accession à la propriété (RAP)**, consultez le site de l'Agence du revenu du Canada : <http://www.cra-arc.gc.ca/rap/>

Le type de propriété qui vous convient

Vous avez fait votre budget, vous connaissez maintenant le prix que vous êtes en mesure de payer pour votre maison.



Ce qu'il faut savoir

Quel type de maison recherchez-vous? Un condo? Une maison jumelée? Un cottage? Un duplex? Pas facile de prendre la décision! Pourtant, pour éviter de vous éparpiller au moment de la recherche de votre nouvelle résidence, il vous faut établir vos besoins et priorités afin d'éliminer certains types de propriété.

Vous disposez aujourd'hui de multiples outils pour faire vous-même la recherche des propriétés disponibles sur le marché et effectuer un premier tri.

Journaux	Les grands quotidiens et les journaux locaux regorgent de publicités sur les propriétés à vendre. Éplucher ces annonces peut s'avérer utile, mais les informations disponibles sont très limitées. Vous devrez contacter la personne qui a placé l'annonce pour en savoir davantage.
Sites de propriétés à vendre	Il existe plusieurs sites Internet utilisés par les courtiers immobiliers et les propriétaires d'immeubles. Le grand avantage de ces sites est que vous y trouvez beaucoup d'information sur les propriétés à vendre et des photos qui vous donnent un très bon aperçu de la propriété.
Sites des courtiers et des agences	Vous pouvez accéder aux sites des courtiers immobiliers par leur nom ou par le nom de l'agence. Mais il existe aussi des sites où tous les courtiers et toutes les agences peuvent annoncer les propriétés à vendre.
Visites libres	Les visites libres permettent d'obtenir sur place toutes les informations pertinentes, de visiter la propriété à votre guise et d'en apprécier l'environnement.

Enfin, lorsque viendra le moment de commencer à visiter des propriétés, **munissez-vous d'une fiche de visite** qui vous permettra de comparer les différentes occasions et de vous assurer de ne rien oublier lors de la visite. (Voir la boîte à outils.)



Boîte à outils

- Un exemple d'une fiche de visite est reproduit à l'Annexe B du présent document et est également disponible en format Word sur le site de l'APNQ à l'adresse suivante : <http://www.apnq.qc.ca/le-type-de-proprieete-qui-vous-convient>.
- Consultez le site de la Société canadienne d'hypothèques et de logement à la section « Quelle maison me convient? » Vous y trouverez des conseils pour établir vos besoins actuels et futurs, pour choisir un emplacement qui vous convient et le genre de maison que vous devriez acheter. Vous éviterez ainsi de perdre du temps à visiter des maisons qui ne vous conviennent pas le moment venu : http://www.cmhc-schl.gc.ca/fr/co/aclo/acmaetet/acmaetet_003.cfm.
- Pour savoir si le courtier dont vous voulez retenir les services est en règle, consultez le registre des membres sur le site de l'Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec (OACIQ) : <http://www.oaciq.com/>.
- Des adresses Internet qui vous permettent de « visiter » des propriétés :
www.centris.ca www.duproprio.com www.propriomax.com www.realtor.ca
- Vous pouvez aussi taper Kijiji ou LesPAC dans la boîte de dialogue de votre moteur de recherche pour accéder à des sites d'annonces classées.

Les aspects légaux selon le type de propriété

Lors de l'acquisition d'une **copropriété**, d'une **propriété à revenus** ou d'une **maison neuve**, le futur propriétaire devra prendre en compte quelques particularités légales.

La copropriété : divise ou indivise?

Lorsque l'on souhaite acquérir un appartement en copropriété, un des premiers éléments à vérifier est le type de copropriété : est-ce une copropriété divise ou indivise?



Ce qu'il faut savoir

La copropriété divise

C'est le « condo », l'immeuble est divisé en « fractions ». Chaque fraction comprend :

- Une partie privative (l'appartement), qui est la propriété exclusive d'un copropriétaire et dont ce dernier a l'usage exclusif.
- Une quote-part (%) dans les parties communes, qui sont la propriété de tous les copropriétaires et qui servent à leur usage commun.

Cependant, la déclaration de copropriété peut stipuler autre chose, par exemple que :

- Les stationnements et les espaces de rangement sont des parties privatives.
- Certaines parties communes servent à l'usage exclusif d'un copropriétaire (par exemple, le balcon attenant à un appartement est à l'usage exclusif du propriétaire de cet appartement).

C'est la publication de la déclaration de copropriété au registre foncier qui établit la copropriété divise d'un immeuble. Cette déclaration comprend :

L'acte constitutif de copropriété	Il définit la destination de l'immeuble et des parties privatives et communes (résidentielle, commerciale, mixte), détermine la valeur relative de chaque fraction ainsi que la quote-part des charges communes et le nombre de voix rattaché à chaque fraction, etc.
Le règlement de l'immeuble	Il établit les règles relatives à la jouissance, à l'usage et à l'entretien des parties privatives et communes ainsi que les règles relatives au fonctionnement et à l'administration de la copropriété. Il prévoit la procédure de cotisation et de recouvrement des contributions aux charges communes, etc.
L'état descriptif des fractions	Il contient notamment la désignation cadastrale des parties privatives et des parties communes.

Il existe plusieurs genres de copropriétés divisées. Les maisons en rangée peuvent aussi être assujetties à cette modalité de la propriété. Le copropriétaire peut alors être propriétaire exclusif d'une maison et détenir une quote-part dans le terrain, qui demeure propriété commune. Ou encore le copropriétaire peut être le propriétaire exclusif d'une maison et du terrain adjacent à cette dernière et détenir une quote-part dans des trottoirs, une rue privée, un parc, etc., qui demeurent des parties communes.



Un conseil du notaire

Il est important de connaître les particularités de la copropriété concernée lorsqu'on veut acquérir ce type de propriété. La promesse d'achat doit également contenir des dispositions particulières pour bien protéger l'acheteur. Votre notaire vous expliquera la teneur de la déclaration de copropriété et répondra à vos questions. Il obtiendra auprès du syndicat de copropriété les informations et documents utiles pour mener à bien la transaction et pour vous informer sur vos droits et obligations en tant que copropriétaire.

La copropriété indivise

La copropriété est indivise lorsque plusieurs personnes détiennent le droit de propriété sur un immeuble.

L'exemple classique est celui du couple qui achète une résidence. Les deux conjoints sont copropriétaires de l'immeuble. Il en est de même lorsque plusieurs personnes héritent d'un immeuble.

Si vous achetez une résidence avec votre conjoint ou votre conjointe, vos parts seront présumées égales (50 % chacun) à moins que le contrat d'achat précise des parts différentes.

Le Code civil édicte certaines règles pour régir la copropriété indivise. Votre notaire répondra à vos questions à ce sujet et vous conseillera. Il veillera également à publier l'avis d'adresse de chacun des indivisaires au registre foncier.



Un conseil du notaire

Il faut savoir qu'il existe des contraintes à cette modalité de la propriété. Il peut s'avérer très difficile d'hypothéquer sa part indivise dans un immeuble ou de la vendre. En effet, un créancier est peu enclin à prendre une hypothèque sur 50 % indivis d'un immeuble, et peu d'acheteurs sont intéressés à acquérir une part indivise dans un immeuble. Acheter en indivision avec un conjoint est une chose, acheter en indivision avec des amis ou un étranger en est une autre!

Votre notaire vous conseillera sur les précautions à prendre pour bien vous protéger. Selon les circonstances, il pourra vous suggérer de signer une convention d'indivision pour prévoir les droits et obligations de chacun des indivisaires.



Boîte à outils

Recherchez un notaire spécialisé en copropriété parmi les membres de l'APNQ : <http://www.apnq.qc.ca/bienvenue>
Cliquez sur l'onglet « Notaires membres », choisissez « Copropriété » dans le menu déroulant « Champ de pratique », puis cliquez sur le nom de votre région.

La propriété à revenu

Vous désirez acquérir un immeuble à revenu et occuper un des appartements? Attention aux règles qui régissent la reprise d'un logement!

La vente d'un immeuble ne permet pas au nouveau propriétaire de résilier un bail. Le locataire a droit au maintien dans les lieux et à la reconduction (« renouvellement ») de son bail.

Lorsque vous serez devenu propriétaire de l'immeuble, vous pourrez exercer votre **droit de reprise** pour reprendre un logement et l'habiter. Vous devrez donner un avis à cet effet au locataire **6 mois avant la date de l'expiration du bail**. L'avis doit contenir les mentions prescrites par la loi.

Le propriétaire peut aussi reprendre un logement pour y loger :

- Ses ascendants.
- Ses enfants.
- Tout autre parent ou allié dont il est le **principal soutien**.
- Un ex-conjoint dont il demeure le principal soutien après la séparation de corps, le divorce ou la dissolution de l'union civile.



Un conseil du notaire

Soyez prudent : obtenez de votre notaire toutes les informations utiles sur la question avant de signer la promesse d'achat. Vous pourriez éviter ainsi de vous retrouver sans logement!

La maison neuve, en construction ou récemment rénovée

Des travaux de construction ou de rénovation ont-ils été effectués récemment sur une propriété que vous désirez acquérir?



Ce qu'il faut savoir

Si leurs honoraires, leurs produits ou leurs services n'ont pas été réglés en entier, les architectes, ingénieurs, fournisseurs de matériaux, ouvriers, entrepreneurs et sous-entrepreneurs qui ont participé à la construction ou à la rénovation d'un immeuble peuvent publier un avis d'**hypothèque légale** pour garantir le paiement des sommes qui leur sont dues.

Ces personnes ont **30 jours après la fin des travaux** pour publier cet avis, et leur hypothèque est opposable au nouveau propriétaire ainsi qu'à son créancier, même si l'acte de vente a été publié avant l'avis.

C'est pourquoi il faut savoir si des travaux de construction ou de rénovation ont été effectués récemment. Si oui, l'acheteur et son créancier devront prendre les mesures nécessaires pour protéger leurs droits contre l'existence d'une hypothèque légale :

- Obtenir une preuve de paiement.
- Obtenir des renonciations par les personnes qui pourraient bénéficier de l'hypothèque.
- Payer les sommes dues à même le prix de vente.
- Retenir une partie du prix jusqu'à ce que le délai de 30 jours soit expiré.
- Etc.



Un conseil du notaire

Il est très difficile d'assurer une protection parfaite contre les hypothèques légales.

En effet, la date de la fin des travaux est beaucoup plus difficile à déterminer qu'on pourrait le penser à première vue.

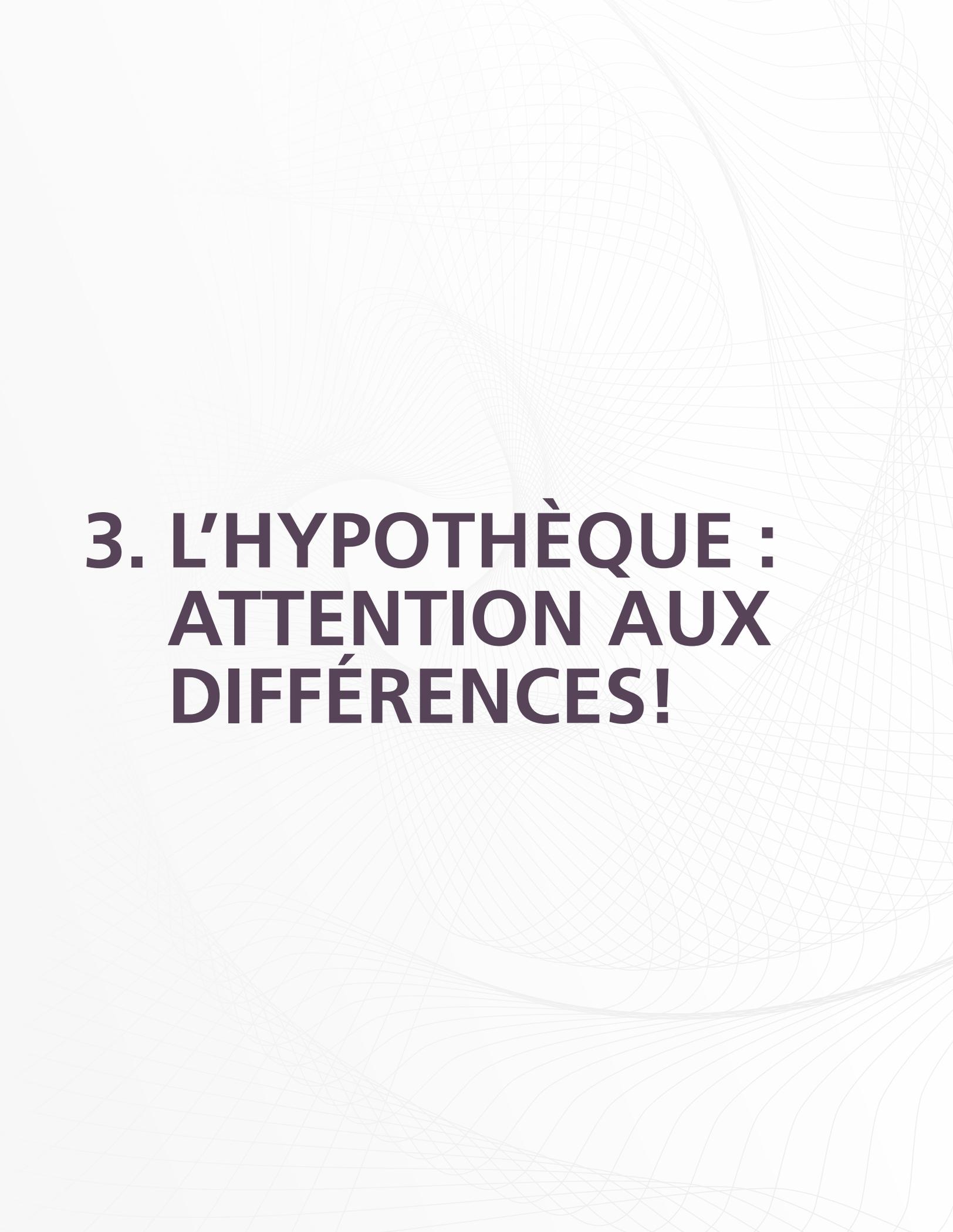
De plus, il n'existe aucun registre ou autre moyen qui permette d'identifier avec précision et certitude toutes les personnes qui ont participé aux travaux et qui pourraient publier l'avis d'hypothèque. Même le notaire n'a pas accès aux informations qui seraient essentielles pour garantir l'acheteur et son créancier contre ces hypothèques.

C'est pourquoi votre notaire vous conseillera la meilleure procédure pour vous protéger efficacement et s'assurera que la promesse d'achat contient les clauses nécessaires à votre protection.



Boîte à outils

- Consultez la section « Les circonstances particulières ou clauses spéciales », pour plus de détails sur ces types de propriétés à considérer lors de la rédaction de la promesse d'achat.



3. L'HYPOTHÈQUE : ATTENTION AUX DIFFÉRENCES!

L'acte d'hypothèque

Toutes les hypothèques ne sont pas pareilles. C'est une étape très importante que celle de la recherche d'un prêt hypothécaire qui vous convienne vraiment.



Ce qu'il faut savoir

Les conseillers des institutions financières vous proposeront différentes modalités de prêts et vous en expliqueront les particularités. Lorsque vous aurez fait votre choix, votre prêteur transmettra à votre notaire ses instructions en précisant, entre autres éléments, le formulaire d'hypothèque que vous aurez à signer. Le notaire procédera à l'examen des titres et complétera l'acte en rédigeant, notamment, la désignation cadastrale de l'immeuble et les clauses relatives à la capacité de l'emprunteur, et en y précisant le montant de l'hypothèque, le taux d'intérêt, etc.

Lorsque vous vous présenterez chez votre notaire pour signer l'acte d'hypothèque, il vous en expliquera le contenu. Il faut savoir que, aujourd'hui, il existe une grande variété de formulaires hypothécaires, et vous serez peut-être étonné de constater l'étendue de la garantie que vous vous apprêtez à consentir.

Le prêt hypothécaire	<p>L'acte de prêt hypothécaire traditionnel, que tout le monde connaît, est de moins en moins utilisé. Dans ce type d'hypothèque, l'acte hypothécaire contient tous les détails des modalités du prêt que vous contractez.</p> <p>En d'autres termes, l'emprunt et la sûreté du créancier (l'hypothèque) font l'objet d'un seul et même contrat, et l'hypothèque que vous consentez sur votre maison ne garantit que l'emprunt qui y est décrit.</p>
La garantie hypothécaire	<p>Aujourd'hui, les institutions financières privilégient de plus en plus les formules qui prévoient que l'hypothèque que vous consentez garantit toute une série d'obligations actuelles et futures en plus du prêt que vous vous apprêtez à contracter. Il ne s'agit plus d'un acte de prêt hypothécaire traditionnel mais d'un acte de garantie hypothécaire, qui couvrira, en plus du prêt contracté pour acheter la propriété, d'autres prêts ou avances que la même institution financière vous a déjà consentis ou qu'elle vous consentira dans l'avenir.</p> <p>Ainsi, l'acte que vous devrez signer peut prévoir que l'hypothèque sur votre maison garantira le remboursement de toutes vos dettes présentes et futures. En conséquence, en plus de l'emprunt contracté pour acheter votre propriété, elle garantira le remboursement de :</p> <ul style="list-style-type: none">- Votre prêt automobile- Votre marge de crédit- Votre prêt personnel, etc. <p>Il existe plusieurs formules de garantie hypothécaire et il est important que l'emprunteur en comprenne bien les particularités.</p>



Un conseil du notaire

Accordez autant d'importance aux termes de l'acte d'hypothèque qu'au taux d'intérêt!

Tout futur acheteur devrait communiquer avec son notaire avant de commencer ses démarches pour obtenir un financement hypothécaire. Le notaire est un spécialiste de l'hypothèque et connaît bien les formulaires usuels des institutions financières. Il est en mesure de vous en expliquer le contenu.

Ce qu'il faut avant tout savoir, c'est que l'emprunt est une chose, et la sûreté (l'hypothèque) en est une autre.

Pour bien distinguer le prêt et la garantie : un exemple

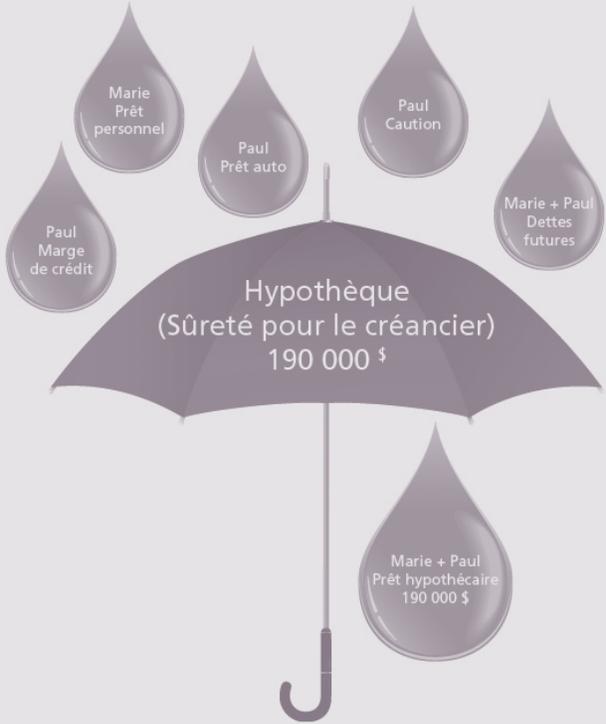
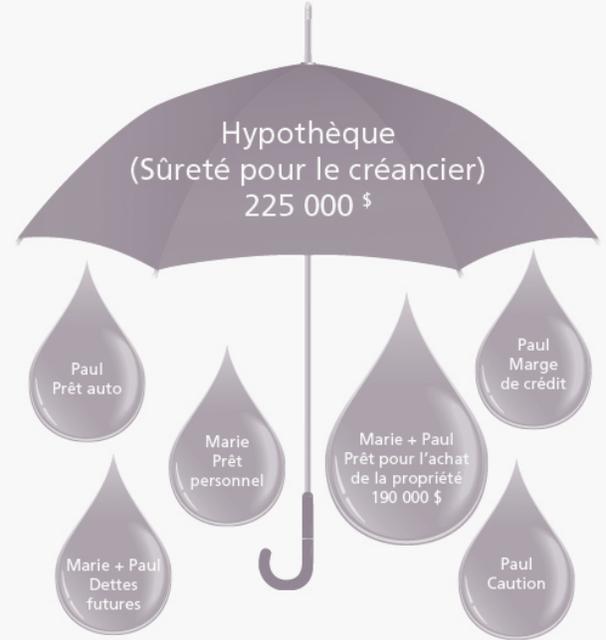
Marie et Paul désirent acquérir une propriété de 225 000 \$ et, pour ce faire, ils ont besoin d'emprunter 190 000 \$. Un créancier leur accorde ce prêt suivant les modalités suivantes : taux d'intérêt de 4,5 % l'an, terme de 5 ans, amortissement sur 25 ans, versements mensuels de X \$.

Le créancier exige une hypothèque pour garantir le remboursement de cet emprunt. C'est alors que Paul et Marie doivent s'intéresser aux termes de l'acte hypothécaire : s'agira-t-il d'un acte de prêt hypothécaire traditionnel ou d'un acte de garantie hypothécaire?

Ajoutons les éléments suivants à notre exemple. Au moment d'emprunter pour l'achat de leur maison, Paul et Marie ont déjà les dettes suivantes envers le même créancier :

<p>Paul</p> <ul style="list-style-type: none">- Marge de crédit personnelle- Prêt auto- Sommes dues à titre de caution : Paul avait cautionné son fils pour un emprunt que le fils n'a pas remboursé	<p>Marie</p> <ul style="list-style-type: none">- Prêt personnel
--	---

Imaginons l'hypothèque – la sûreté pour le créancier – comme un parapluie.

Prêt hypothécaire traditionnel	Garantie hypothécaire
	<p>Dans cet exemple, la formule de garantie hypothécaire utilisée prévoit que l'hypothèque garantit toutes les dettes présentes et futures de l'emprunteur.</p> 
<p>L'acte d'hypothèque donne obligatoirement les détails de l'emprunt :</p> <ul style="list-style-type: none"> – Capital du prêt : 190 000 \$ – Taux d'intérêt : 4,5 % – Terme : 5 ans – Amortissement : 25 ans – Versement mensuel : x \$ <p>L'hypothèque est créée comme sûreté pour cet emprunt. Elle sera donc d'un montant de 190 000 \$ et ne garantira QUE cet emprunt.</p>	<p>L'acte d'hypothèque PEUT préciser les détails de l'emprunt contracté pour l'acquisition d'une propriété, mais ce n'est pas obligatoire.</p> <p>Par contre, ce qui sera précisé, c'est que la sûreté – l'hypothèque – que Marie et Paul consentent garantit le remboursement de toutes leurs dettes présentes et futures envers le créancier.</p> <p>L'hypothèque créée dans l'acte est de 225 000 \$ – la valeur/le prix d'achat de la propriété, On y précisera un taux d'intérêt de 25 %.</p> <p>Cela ne signifie pas que Marie et Paul ont une dette de 225 000 \$ à 25 % d'intérêt envers le créancier!</p> <p>Si l'acte prévoit une sûreté plus élevée que le montant du prêt accordé pour acquérir la propriété, c'est pour que cette sûreté puisse couvrir aussi toutes les autres dettes, actuelles et futures, de Marie et Paul.</p>

Lorsque Marie et Paul auront entièrement remboursé la dette mentionnée dans l'acte d'hypothèque, la sûreté du créancier – l'hypothèque – sera automatiquement éteinte.

Le parapluie se ferme, et Marie et Paul pourront obtenir la radiation de l'hypothèque enregistrée contre leur propriété.

L'hypothèque du créancier ne s'éteindra pas du seul fait que Marie et Paul auront remboursé leur emprunt de 190 000 \$ ni même si, éventuellement, ils ne doivent plus rien au créancier.

Le parapluie reste ouvert en faveur du créancier pour garantir d'éventuels nouveaux emprunts.



Un conseil du notaire

Les actes de garantie hypothécaire peuvent constituer des outils de crédit intéressants, mais ils peuvent aussi réserver de bien désagréables surprises. L'important, c'est que votre choix soit éclairé et que vous sachiez en quoi consiste la garantie que vous consentez. Vous devez être bien informé avant de négocier avec un créancier les termes de l'hypothèque. N'hésitez pas à consulter votre notaire alors qu'il en est encore temps. Lorsque le camion de déménagement est à la porte, il est trop tard!

Le prêt hypothécaire préautorisé

Qu'est-ce qu'un prêt hypothécaire préétabli ou préautorisé? Il s'agit d'une entente qui intervient entre un futur acheteur et une institution financière établissant les conditions du prêt avant même que la propriété ait été trouvée.



Ce qu'il faut savoir

Cette entente ne garantit pas que le prêt soit accordé, certaines circonstances pouvant permettre à l'institution de réviser son offre. Par exemple, si la propriété que vous choisissez a une valeur moindre que celle anticipée, l'institution révisera probablement à la baisse le montant du prêt qu'elle est prête à vous consentir.

Cependant, le prêt hypothécaire préautorisé présente plusieurs avantages :

- Vous connaissez, avant de « magasiner » votre maison, le montant maximum du prêt que vous pourrez obtenir.
- Le taux d'intérêt prévu dans l'entente est garanti pour une période donnée : il ne pourra pas augmenter, mais sera diminué si le taux du marché est plus bas au moment de la signature de l'acte d'hypothèque.
- Vous connaissez le montant des versements mensuels que vous devrez acquitter.
- Lorsque vous aurez signé une offre d'achat, les démarches auprès de l'institution financière seront plus simples et plus rapides.

Prendre en charge l'hypothèque du vendeur : une bonne idée?

Il peut parfois être intéressant, pour l'acheteur, de prendre en charge l'hypothèque du vendeur plutôt que de contracter un nouvel emprunt. C'est le cas, par exemple, si les taux d'intérêt actuels sont plus élevés que celui qu'a obtenu le vendeur et s'il reste encore quelques années avant l'échéance du terme.



Ce qu'il faut savoir

AVANT de prendre une décision, demandez à votre notaire de quel genre d'hypothèque il s'agit.

S'il s'agit d'un prêt hypothécaire traditionnel, il peut en effet s'avérer intéressant de le prendre en charge plutôt que de contracter un emprunt à un taux d'intérêt supérieur.

Par contre, s'il s'agit d'une garantie hypothécaire, la prise en charge est généralement contre-indiquée, puisque cette hypothèque garantit « toutes les dettes présentes et futures » du vendeur. Cela signifie que l'hypothèque qui affectera votre nouvelle demeure continuera de garantir les autres dettes du vendeur, en plus de celle dont vous prenez en charge le paiement.

Un exemple

Prêt hypothécaire traditionnel	Garantie hypothécaire
<p>Le vendeur a contracté il y a un an un prêt dont les conditions sont les suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none">– Capital emprunté : 150 000 \$– Taux d'intérêt : 3,7 %– Terme : 5 ans– Amortissement : 25 ans <p>Au moment où vous achetez la propriété, il reste quatre ans à courir sur le terme du prêt du vendeur (c'est-à-dire quatre ans avant que les conditions du prêt soient renégociées avec le créancier) et les taux d'intérêt actuels sont beaucoup plus élevés, soit 5 % pour un terme de cinq ans. Vous estimez donc qu'il est très intéressant pour vous de prendre en charge l'hypothèque du vendeur pour bénéficier de son faible taux d'intérêt.</p>	<p>Vous assumez le remboursement du solde dû sur l'emprunt de 150 000 \$ contracté par le vendeur. Cependant, le vendeur doit d'autres sommes au créancier : prêt personnel et solde sur la marge de crédit.</p> <p>Vous ne serez pas tenu personnellement de rembourser ces sommes, puisque vous n'en avez pas assumé le paiement, mais l'hypothèque qui affecte votre immeuble continuera de les couvrir.</p> <p>En conséquence, si le vendeur cesse ses paiements, le créancier pourra exercer ses droits hypothécaires sur votre maison... à moins que vous ne le payiez pour ensuite poursuivre le vendeur pour être remboursé.</p> <p>De plus, il en va de même pour toutes les dettes que le vendeur pourra avoir envers le créancier à l'avenir!</p>



Un conseil du notaire

Soyez vigilant : informez-vous avant qu'il ne soit trop tard, soit **avant** de signer la promesse d'achat!



4. LA PROMESSE D'ACHAT EST UN CONTRAT

Qu'est-ce qu'une promesse d'achat

La promesse d'achat dûment signée est un contrat, qu'on appelle souvent aussi « avant-contrat ».



Ce qu'il faut savoir

Un contrat	Une fois signée par les deux parties (promettant acheteur et promettant vendeur), la promesse constitue un engagement formel de vendre et d'acheter. Les signataires sont liés et devront respecter leurs engagements respectifs. Ni le vendeur ni l'acheteur ne bénéficient d'un délai pour changer d'idée.
Un avant-contrat	Il ne s'agit pas de l'acte de vente mais bien d'un engagement à signer l'acte de vente. C'est pourquoi la promesse est qualifiée d'« avant-contrat ». La promesse d'achat est donc un document important, puisqu'elle doit contenir tous les éléments essentiels de l'entente entre les parties.



Un conseil du notaire

Il existe des formulaires standards de promesse d'achat. Cependant, ils doivent généralement être adaptés, notamment si l'acheteur désire assujettir son engagement à acheter la propriété à certaines conditions ou si des circonstances particulières doivent y être prévues.

C'est la raison pour laquelle le futur acheteur ne doit jamais hésiter à consulter son notaire pour obtenir tous les conseils juridiques appropriés.

Le rôle du notaire

La promesse d'achat constitue un contrat important, qui lie les signataires. À ce titre, elle mérite que vous consultiez votre notaire avant de la signer.



Ce qu'il faut savoir

Si on vous propose un formulaire standard, il peut correspondre à vos besoins ou non. Il aura souvent à être adapté.

Vous pouvez le soumettre à votre notaire pour profiter de ses conseils et obtenir des explications sur les différentes clauses qu'il contient.

Votre notaire peut également rédiger la promesse d'achat.

Les conditions

Les conditions courantes

Lorsque l'acheteur signe la promesse d'achat, plusieurs démarches et vérifications n'ont pas encore été complétées. Son engagement à acheter la propriété est donc généralement conditionnel au résultat de ces démarches et vérifications.



Ce qu'il faut savoir

Les conditions les plus courantes

L'obtention d'un prêt hypothécaire	<p>L'acheteur ne peut évidemment pas être tenu d'acheter l'immeuble s'il n'arrive pas à contracter un emprunt hypothécaire. Il ne peut pas, non plus, être tenu d'accepter des conditions d'emprunt plus onéreuses que celles qu'il avait envisagées.</p> <p>La clause doit donc préciser les principales caractéristiques de l'emprunt que l'acheteur désire contracter :</p> <ul style="list-style-type: none">– Montant en capital– Taux d'intérêt maximum– Période d'amortissement– Etc. <p>Si l'acheteur ne réussit pas à obtenir un prêt répondant à ces caractéristiques et si le vendeur ne parvient pas non plus à en trouver un pour l'acheteur, la promesse deviendra caduque, c'est-à-dire que les parties seront libérées de leurs engagements. Dans ce cas, en général, il est prévu que l'acheteur récupère l'acompte qu'il a versé, s'il y a lieu.</p>
L'inspection de l'immeuble	<p>La promesse précise le délai dont l'acheteur dispose pour faire inspecter la propriété, le mécanisme de dénonciation d'un défaut découvert et les droits et obligations des parties dans un tel cas.</p>
L'absence de vice ou d'irrégularité dans les titres de propriété et dans l'occupation de l'immeuble	<p>La promesse établit le mécanisme de dénonciation d'un problème découvert suite à l'examen des titres et du certificat de localisation par le notaire, ainsi que les droits et obligations des parties dans un tel cas.</p>

Autres conditions selon les circonstances

La promesse peut également prévoir d'autres conditions selon les circonstances et les besoins particuliers de l'acheteur.

Vente de propriété	<p>Si l'acheteur est déjà propriétaire d'un immeuble, la promesse peut être conditionnelle à la vente de sa propriété. La promesse doit donc prévoir le mécanisme d'avis entre le vendeur et l'acheteur.</p>
Pyrite	<p>L'acheteur peut exiger que le vendeur fournisse un rapport indiquant l'absence de pyrite ou la présence de pyrite dont le potentiel de gonflement est nul ou négligeable.</p>

Changement de vocation	L'acheteur peut vouloir changer la vocation de l'immeuble et désirer que la promesse soit conditionnelle à ce que la vocation envisagée soit permise par la réglementation municipale. Par exemple, l'acheteur désire installer un bureau dans son domicile, poser une affiche à l'extérieur et recevoir des clients. L'offre doit prévoir le délai qui lui est alloué pour effectuer les vérifications requises auprès de la municipalité et les conséquences du résultat de ces dernières.
Copropriété divise	S'il s'agit d'un immeuble détenu en copropriété divise (condo), la promesse devrait également être conditionnelle à l'examen de la déclaration de copropriété et du règlement de l'immeuble et à la vérification des états financiers du syndicat de copropriété pour les dernières années, le tout à la satisfaction de l'acheteur.
Potabilité de l'eau et système d'épuration	Si la maison n'est pas reliée aux services municipaux d'aqueduc et d'égouts, la promesse peut être conditionnelle aux résultats d'un test pour vérifier la qualité et la quantité de l'eau et à une vérification du système d'épuration.

Les circonstances particulières ou clauses spéciales



Ce qu'il faut savoir

Certaines situations sont plus complexes que d'autres, et il vaut mieux être bien informé avant la signature de la promesse d'achat. Dans tous ces cas, la promesse d'achat doit être adaptée, et votre notaire peut vous conseiller et rédiger les clauses appropriées, selon les circonstances.

Circonstances liées aux personnes

Parmi les circonstances liées à l'acheteur qui nécessitent la rédaction de clauses particulières, on peut trouver :

- L'acheteur veut installer un bureau ou un commerce dans ou sur la propriété, ou agrandir l'immeuble existant.
- L'acheteur occupe l'immeuble avant d'en devenir propriétaire moyennant, s'il y a lieu, le paiement d'un loyer.
- Le vendeur continue d'occuper l'immeuble pendant un certain temps après l'avoir vendu moyennant, s'il y a lieu, le paiement d'un loyer.

Circonstances liées à la propriété

D'autres circonstances peuvent parfois découler de la propriété elle-même; par exemple, une maison neuve ou en construction, une copropriété divise ou indivise, un chalet au bord d'un lac ou d'un cours d'eau, etc. Des clauses particulières seront nécessaires.

Maison neuve, en construction ou récemment rénovée	La promesse doit contenir les clauses nécessaires pour protéger l'acheteur et son créancier contre l'inscription d'hypothèques légales par les ouvriers, les fournisseurs de matériaux, les sous-contractants, etc. La date de délivrance de l'immeuble, le respect des normes de construction et des règlements municipaux et d'urbanisme par le vendeur, les conséquences d'un retard dans l'exécution des travaux, etc. doivent faire l'objet de clauses soigneusement rédigées. Pour plus de détails, voir la section « Maison neuve, en construction ou récemment rénovée ».
---	--

Maison neuve ou en construction achetée d'un constructeur ou d'un promoteur	<p>La promesse (ici appelée « contrat préliminaire ») doit respecter des dispositions particulières du Code civil. Elle doit obligatoirement prévoir un droit de dédit (droit de se retirer de la promesse) de 10 jours, et l'indemnité maximale que le constructeur ou le promoteur peut exiger du promettant acheteur dans un tel cas est de 0,5 % du prix de vente convenu.</p> <p>D'autres dispositions du Code civil peuvent aussi s'appliquer selon le type de propriété. Idéalement, l'acheteur devrait faire vérifier ce contrat préliminaire par son notaire.</p>
Copropriété divisée ou indivise	<p>La copropriété comporte ses particularités, souvent complexes. Pour plus de détails, voir la section « Copropriété : divisée ou indivise? ».</p>
Chalet	<p>L'acquisition d'une propriété située aux abords d'un lac ou d'un cours d'eau exige aussi certaines vérifications particulières telles que l'existence de droits acquis, d'une bande de protection riveraine ou d'une zone d'inondation cartographiée, la conformité de l'immeuble avec les normes environnementales (champ d'épuration, fosse septique), la qualité de l'eau, etc. Ces situations doivent faire l'objet de clauses spéciales dans la promesse d'achat.</p>

La signature et l'acompte

Une fois acceptée et signée par les deux parties, la promesse d'achat est un contrat qui les lie. Assurez-vous d'avoir obtenu des réponses satisfaisantes à toutes vos questions avant de la signer.



Ce qu'il faut savoir

C'est l'acheteur qui signe le premier la promesse d'achat. Avec la promesse, il verse parfois un acompte sur le prix de vente. L'acompte n'est pas obligatoire, mais il démontre le sérieux de l'acheteur. La promesse est tout à fait valide même si aucun acompte n'est versé.

La promesse est remise au vendeur, qui dispose d'un délai précis pour prendre une décision. Le vendeur peut refuser l'offre, l'accepter telle que présentée ou encore présenter une contre-offre, c'est-à-dire proposer des modifications sur le prix, les conditions, etc. Dans ce dernier cas, l'acheteur aura un délai de réflexion pour décider s'il se retire, s'il accepte les modifications demandées par le vendeur ou s'il présente lui-même une contre-offre.



Un conseil du notaire

L'acompte ne doit pas être versé directement au vendeur. Il pourrait être difficile de le récupérer si, pour une raison ou une autre, la transaction achoppait. Il est recommandé de verser cet acompte par chèque visé libellé au nom du notaire de l'acheteur, en fidéicommis. Le notaire déposera ce chèque dans son compte en fidéicommis sur acceptation de l'offre par le vendeur et conservera l'acompte jusqu'à ce que l'acte de vente soit publié de manière à assurer la protection des droits de l'acheteur. L'acompte sera imputé sur le prix de vente dû au vendeur.

Le certificat de localisation

« Le certificat de localisation est un document comportant un rapport et un plan par lesquels l'arpenteur-géomètre exprime son opinion professionnelle sur la situation et la condition actuelles d'un bien-fonds [le terrain]. Il fournit "l'état de santé" d'une propriété par rapport aux titres de propriété, au cadastre, ainsi qu'aux lois et règlements pouvant l'affecter. »

Ordre des arpenteurs-géomètres du Québec, <http://www.oagq.qc.ca/>



Ce qu'il faut savoir

Seul un arpenteur-géomètre est autorisé à réaliser un tel document. L'arpenteur-géomètre est un officier public expert des limites de propriété. Au Québec, seuls les membres de l'Ordre des arpenteurs-géomètres du Québec (OAGQ) sont habilités à effectuer des travaux officiels d'arpentage. Pour y accéder, il faut réussir un baccalauréat en sciences géomatiques, puis l'examen d'admission de l'Ordre.

Il n'existe aucun autre document qui puisse fournir les mêmes informations indispensables à la sécurité de l'acheteur.

Le règlement de l'Ordre des arpenteurs-géomètres qui régit le contenu des certificats de localisation a subi des modifications importantes en 2002. Depuis le 10 octobre 2002, l'arpenteur doit procéder à des vérifications additionnelles et fournir plus d'informations qu'antérieurement. Un certificat préparé avant cette date n'offre donc pas la même sécurité ni protection à l'acheteur.

Le Code civil prévoit que le vendeur doit fournir à l'acheteur une copie du certificat de localisation qu'il possède. Cette obligation manque de précision, puisque le vendeur pourrait remplir son obligation en fournissant un certificat de localisation préparé il y a 15 ans ou qui ne démontre pas la situation actuelle de l'immeuble. Ce document ne serait d'aucune utilité pour l'acheteur.

C'est pourquoi les parties doivent prévoir leurs droits et obligations concernant le certificat de localisation dans la promesse d'achat.

Les formulaires standards prévoient ce qui suit :

La responsabilité de fournir le certificat de localisation	Le vendeur doit fournir à l'acheteur un certificat de localisation démontrant la situation actuelle de l'immeuble.
Qui paie pour la confection du certificat de localisation?	C'est le vendeur qui en assume le coût. Cependant, comme le certificat de localisation décrit la situation de l'immeuble à une date donnée, il est possible que votre notaire vous conseille d'en obtenir un nouveau si celui fourni par le vendeur date de quelques années déjà. Tout nouveau certificat de localisation sera à la charge de l'acheteur s'il ne démontre aucune modification par rapport à celui remis par le vendeur, par exemple des constructions, servitudes ou restrictions nouvelles non mentionnées dans l'ancien certificat. Par contre, s'il fait état d'éléments nouveaux, c'est le vendeur qui paiera les honoraires de l'arpenteur-géomètre.
Les honoraires de l'arpenteur-géomètre	Ces honoraires varient en fonction de la difficulté et de l'emplacement de l'immeuble (milieu urbain, bord d'un cours d'eau, en pleine forêt, etc.).

Que contient le certificat de localisation?

Cet important document fournit une foule d'informations sur les situations juridiques et physiques d'un immeuble qui peuvent affecter la valeur de la propriété ou empêcher la réalisation de projets d'agrandissement ou d'aménagement. Il vaut mieux les connaître avant d'acheter!

- Quelle est l'identification cadastrale de l'immeuble?
- Y a-t-il des empiètements subis ou exercés?
- L'immeuble est-il sujet à des servitudes? Si oui, où s'exercent-elles?
- L'immeuble est-il conforme à la réglementation municipale, notamment en ce qui a trait au zonage?
- L'immeuble est-il partiellement ou totalement situé dans une zone d'inondation cartographiée, dans une bande de protection riveraine ou une aire de glissement de terrain?
- Etc.



Un conseil du notaire

Il est essentiel de considérer l'ensemble de la transaction avant de déterminer l'acceptabilité du certificat de localisation fourni par le vendeur.

Si le notaire ne dispose pas d'un certificat de localisation ou s'il estime que celui fourni n'est pas adéquat et que les parties refusent d'en obtenir un nouveau, il exigera de l'acheteur qu'il limite son contrat de service. En effet, le notaire ne peut engager sa responsabilité envers l'acheteur s'il n'est pas en mesure d'analyser un certificat qu'il juge acceptable.

Les clauses standards des promesses d'achat prévoyant les droits et obligations des parties relativement au certificat de localisation peuvent être modifiées. Certaines situations, par exemple s'il s'agit d'une copropriété divise, exigent la rédaction de clauses particulières. Consultez votre notaire avant de signer cette promesse : il pourra vous conseiller et modifier ces clauses, au besoin.



Boîte à outils

- Pour en savoir plus sur le travail de l'arpenteur-géomètre, ses champs d'expertise, les services qu'il rend et ses tarifs, visitez le site de l'Ordre des arpenteurs-géomètres du Québec (OAGQ) : <http://www.oagq.qc.ca/>.

ANNEXE I

DROITS DE MUTATION IMMOBILIÈRE (« TAXE DE BIENVENUE »)

Au Québec, toutes les municipalités sont tenues de percevoir des droits sur les mutations immobilières, c'est-à-dire sur les transferts de propriété. Ces droits sont payables par l'acheteur, et ce, même s'il est ou a déjà été propriétaire d'un immeuble dans la même municipalité.

La loi prévoit quelques cas d'exonération, par exemple lorsque le transfert a lieu entre conjoints ou en ligne directe ascendante ou descendante (parents à enfants ou enfants aux parents) ou, à certaines conditions, entre un actionnaire et sa compagnie, etc. Votre notaire vérifiera si une exonération s'applique à votre situation.

Premier calcul : la base d'imposition

Il faut d'abord déterminer le montant sur lequel les droits de mutations seront exigés : c'est la base d'imposition, qui correspond généralement au prix d'achat de l'immeuble.

La base d'imposition est le plus élevé des montants suivants :

- La contrepartie fournie lors du transfert (généralement le prix d'achat);
- La contrepartie stipulée dans l'acte de vente (généralement le prix d'achat);
- La valeur marchande de l'immeuble : il s'agit de la valeur au rôle d'évaluation de la municipalité multipliée par le facteur comparatif établi annuellement par la municipalité et indiqué sur le compte de taxe.

	1 ^{er} exemple	2 ^e exemple
Contrepartie fournie (prix d'achat)	150 000 \$	275 000 \$
Contrepartie stipulée dans l'acte de vente (prix d'achat)	150 000 \$	275 000 \$
Valeur au rôle d'évaluation	150 000 \$	219 000 \$
Facteur comparatif établi par une municipalité donnée. En multipliant la valeur inscrite au rôle de la municipalité par ce facteur, on obtient la valeur réelle la plus probable de l'immeuble.	1,12* 1,12 x 150 000 \$ = 168 000 \$	1,19** 1,19 x 219 000 \$ = 260 610 \$
Valeur marchande et base d'imposition (le plus élevé des montants précédents)	168 000 \$	275 000 \$

* Facteur comparatif pour la Ville de Sant-André-d'Argenteuil en 2010.

** Facteur comparatif pour la Ville de Montréal en 2010.

Deuxième calcul : les droits de mutation

Une fois la base d'imposition déterminée, on lui applique le taux de taxation prévu par la loi provinciale.

Le taux de taxation varie en fonction des « tranches » de la base d'imposition :

- sur la première tranche de 50 000 \$, le taux applicable est de 0,5 %
- sur la tranche qui excède 50 000 \$ sans excéder 250 000 \$, le taux applicable est de 1 %
- sur la tranche qui excède 250 000 \$, le taux applicable est de 1,5 %

Pour la Ville de Montréal seulement (excluant les villes défusionnées) :

- sur la tranche qui excède 500 000 \$ sans excéder 1 000 000 \$, le taux applicable est de 2 %
- sur la tranche qui excède 1 000 000 \$, le taux applicable est de 2,5 %

La Ville de Montréal peut, par règlement, fixer un taux supérieur à celui prévu par la Loi concernant les droits sur les mutations immobilières pour toute tranche de la base d'imposition qui excède 500 000 \$. Le règlement peut être modifié de temps à autre. Votre notaire vous indiquera les taux applicables au moment du transfert de propriété.

	Hors Montréal		À Montréal	
Base d'imposition	289 000 \$	562 000 \$	289 000 \$	562 000 \$
Première tranche de 50 000 \$ @ 0,5 %	50 000 x 0,005 = 250 \$	50 000 x 0,005 = 250 \$	50 000 x 0,005 = 250 \$	50 000 x 0,005 = 250 \$
de 50 001 \$ à 250 000 \$ @ 1 %	200 000 x 0,01 = 2000 \$	200 000 x 0,01 = 2000 \$	200 000 x 0,01 = 2000 \$	200 000 x 0,01 = 2000 \$
250 001 \$ ou plus @ 1,5 %	39 000 x 0,015 = 585 \$	312 000 x 0,015 = 4680 \$	s. o.	s. o.
À Montréal de 250 001 \$ à 500 000 \$ @ 1,5 %	s. o.	s. o.	39 000 x 0,015 = 585 \$	250 000 x 0,015 = 3750 \$
À Montréal, à partir de 500 001 \$ @ 2 %	s. o.	s. o.	s. o.	62 000 x 0,02 = 1240 \$
Droits exigibles	2835 \$	6930 \$	2835 \$	7240 \$

ANNEXE II - FICHE DE VISITE

Adresse _____	
Courtier ou vendeur _____	Téléphone _____
Cellulaire _____	Courriel _____
Prix demandé _____	Évaluation municipale _____
Montant de la taxe scolaire _____	Montant de la taxe municipale _____

Construction	<input type="checkbox"/> Existante	<input type="checkbox"/> Neuve	
Type d'habitation	<input type="checkbox"/> Maison individuelle <input type="checkbox"/> Duplex <input type="checkbox"/> Tour d'habitation	<input type="checkbox"/> Maison jumelée <input type="checkbox"/> Triplex <input type="checkbox"/> Plain-pied (bungalow)	<input type="checkbox"/> Maison en rangée <input type="checkbox"/> Petit immeuble <input type="checkbox"/> Copropriété
Propriété à revenu	<input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui	Revenu mensuel : _____

Âge de l'immeuble : _____			
Quartier	<input type="checkbox"/> Résidentiel	<input type="checkbox"/> Commercial ou industriel	<input type="checkbox"/> Rural
Bruit ambiant (autoroute, voie ferrée, aéroport, industries, etc.)	<input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Acceptable	<input type="checkbox"/> Irritant
Égout	<input type="checkbox"/> Municipal	<input type="checkbox"/> Fosse septique	
Eau	<input type="checkbox"/> Municipalité	<input type="checkbox"/> Puits	
Circulation	<input type="checkbox"/> Voie principale	<input type="checkbox"/> Rue tranquille	<input type="checkbox"/> Cul-de-sac

EXTÉRIEUR

Fondations	<input type="checkbox"/> Béton	<input type="checkbox"/> Blocs de béton	<input type="checkbox"/> Bois traité
Revêtement extérieur	<input type="checkbox"/> Bois <input type="checkbox"/> Aluminium <input type="checkbox"/> Autre : _____	<input type="checkbox"/> Brique <input type="checkbox"/> Fibrociment	<input type="checkbox"/> Vinyle <input type="checkbox"/> Pierre
Fenêtres : vitrage	<input type="checkbox"/> Simple <input type="checkbox"/> Faible émissivité	<input type="checkbox"/> Double	<input type="checkbox"/> Triple
Fenêtres : construction	<input type="checkbox"/> Bois	<input type="checkbox"/> Vinyle / PVC	<input type="checkbox"/> Aluminium
Toiture	Âge : _____		
État de la toiture	<input type="checkbox"/> Bon	<input type="checkbox"/> Moyen	<input type="checkbox"/> Mauvais

Taille du terrain	<input type="checkbox"/> Petit Dimensions : _____	<input type="checkbox"/> Moyen	<input type="checkbox"/> Grand
Aménagement du terrain	<input type="checkbox"/> Pelouse <input type="checkbox"/> Terrasse (patio) non couverte <input type="checkbox"/> Clôture	<input type="checkbox"/> Boisé <input type="checkbox"/> Gloriette (gazebo) <input type="checkbox"/> Haie	<input type="checkbox"/> Terrasse (patio) couverte <input type="checkbox"/> Cabanon
Piscine	<input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/> De surface	<input type="checkbox"/> Creusée	<input type="checkbox"/> Semi-creusée
Chauffe-piscine	<input type="checkbox"/> Électrique	<input type="checkbox"/> Au gaz naturel	<input type="checkbox"/> Aucun
Stationnement	<input type="checkbox"/> Couvert <input type="checkbox"/> 1 voiture	<input type="checkbox"/> Non couvert <input type="checkbox"/> 2 voitures	<input type="checkbox"/> Garage <input type="checkbox"/> Aucun
Entrée	<input type="checkbox"/> Asphalte <input type="checkbox"/> Terre	<input type="checkbox"/> Pavé de béton	<input type="checkbox"/> Gravier
Orientation / ensoleillement	Intérieur <input type="checkbox"/> AM Pièces : _____ _____ <input type="checkbox"/> PM Pièces : _____ _____	Extérieur Devant <input type="checkbox"/> AM <input type="checkbox"/> PM	Extérieur Derrière <input type="checkbox"/> AM <input type="checkbox"/> PM

INTÉRIEUR

Superficie habitable : _____

Indice d'isolation	Sous-sol : _____	Murs : _____	Plafonds : _____
Chauffe-eau	<input type="checkbox"/> Gaz <input type="checkbox"/> Loué	<input type="checkbox"/> Électricité <input type="checkbox"/> Acheté	<input type="checkbox"/> Mazout
Système électrique	<input type="checkbox"/> 100 ampères <input type="checkbox"/> Disjoncteurs	<input type="checkbox"/> 200 ampères <input type="checkbox"/> Fusibles	<input type="checkbox"/> Autre : _____
Type de chauffage	<input type="checkbox"/> Gaz <input type="checkbox"/> Bois	<input type="checkbox"/> Électricité <input type="checkbox"/> Granules	<input type="checkbox"/> Mazout
Fournaise	<input type="checkbox"/> Louée	<input type="checkbox"/> Achetée	
Ventilateur-récupérateur de chaleur	<input type="checkbox"/> Oui	<input type="checkbox"/> Non	
Climatisation	<input type="checkbox"/> Système central	<input type="checkbox"/> Fenêtre	<input type="checkbox"/> Aucune
Dispositifs de sécurité	<input type="checkbox"/> Alarmes	<input type="checkbox"/> Détecteurs de fumée	<input type="checkbox"/> Extincteurs

Nombre total de pièces : _____

Chambres à coucher Rez-de-chaussée : _____ Étage : _____ Sous-sol : _____

Chambre à coucher principale avec salle de bain Non Douche Baignoire
 Oui

Salles d'eau Salle de toilette (toilette + lavabo) : N^{bre} _____ Salle de bains (toilette + baignoire ou douche) : N^{bre} _____ Laverie :
 Indépendante
 Jumelée à salle de toilette

Salle à manger Séparée Jumelée à la cuisine Jumelée au salon

Salon / séjour Séparé Jumelé à la cuisine Jumelé à la salle à manger

Foyer Bois Gaz Aucun

Poêle Bois Granules Aucun

Espace de bureau Non Oui

Sous-sol Fini Non fini Rangement
 Salle de jeu (enfants)
 Salle familiale

Rangement suffisant Rez-de-chaussée 1^{er} étage Sous-sol
 Oui Oui Oui
 Non Non Non
Cuisine 2^e étage
 Oui Oui
 Non Non

AUTRES INFOS

Proximité de (en km) Travail : _____ Centres commerciaux : _____ Service de police : _____
Travail du conjoint : _____ Centres récréatifs : _____ Service d'incendie : _____
Écoles : _____ Lieux de culte : _____ Dentiste : _____
Transport en commun : _____ Médecin : _____ Vétérinaire : _____
Épiceries : _____ Hôpital : _____

Date d'occupation : _____

Inclus dans la vente Stores Équipement : _____
 Luminaires Entretien extérieur : _____
 Autres : _____
_____ _____
_____ _____
_____ _____
_____ _____

ANNEXE III

TESTEZ VOS CONNAISSANCES

Pour chacune des affirmations suivantes, déterminez si elle est vraie ou fausse. Les réponses et les explications se trouvent à la fin du questionnaire.

1. Le notaire ne détient pas de baccalauréat en droit.

Vrai Faux

2. Le notaire ne peut procéder à la vente tant et aussi longtemps que toutes les sommes dues au vendeur ne sont pas déposées et disponibles dans son compte en fidéicommiss.

Vrai Faux

3. Le notaire conserve les sommes dues au vendeur dans son compte en fidéicommiss jusqu'à ce qu'il ait pu vérifier qu'aucune inscription préjudiciable aux droits de l'acheteur n'a été portée à l'index des immeubles avant l'inscription de l'acte de vente.

Vrai Faux

4. Lorsqu'il reçoit un acte, le notaire défend les intérêts de celui qui a retenu ses services.

Vrai Faux

5. Lorsque la promesse d'achat est signée et que l'acheteur a trouvé son financement, le travail le plus important du dossier est terminé.

Vrai Faux

6. Une servitude, c'est le fait par un propriétaire de tolérer qu'une autre personne exerce un droit sur son immeuble (passage, vue, puisage d'eau, non-construction, etc.).

Vrai Faux

7. Toutes les hypothèques se ressemblent.

Vrai Faux

8. Lorsque les taux d'intérêt sont à la hausse, il est plus intéressant pour l'acheteur de prendre en charge l'hypothèque du vendeur plutôt que de contracter lui-même un emprunt qui porterait intérêt à un taux supérieur.

Vrai Faux

9. Le notaire vérifie que tous les impôts fonciers (taxes municipales et scolaires, droits de mutation, taxes spéciales, etc.) ont été acquittés par le vendeur pour la protection de l'acheteur.

Vrai Faux

10. Dans toute transaction immobilière, le notaire assume une très lourde responsabilité.

Vrai Faux

11. Le vendeur est tenu, envers l'acheteur, aux garanties suivantes : qualité du titre (titre « clair »); absence d'empiétements (exercés ou subis); respect des limitations de droits public (exemple : règlements de zonage) et garantie contre les vices cachés.

___Vrai ___ Faux

12. Le notaire peut exclure sa responsabilité en demandant à l'acheteur de signer un dégageant ou une limitation de responsabilité.

___Vrai ___ Faux

13. Les transactions immobilières se ressemblent toutes, et les frais et honoraires sont toujours sensiblement les mêmes.

___Vrai ___ Faux

14. Dans les semaines qui suivent l'inscription de l'acte de vente, l'acheteur reçoit de la municipalité la facture pour les droits de mutation.

___Vrai ___ Faux

15. Lorsqu'il fait l'examen des titres de l'immeuble, le notaire ne fait que lire le titre d'acquisition du vendeur.

___Vrai ___ Faux

Réponses à « Testez vos connaissances »

- 1. FAUX.** Tout comme l'avocat, le notaire détient un baccalauréat en droit. Il détient également un diplôme universitaire de 2^e cycle en droit notarial. Avant d'être admissible à l'exercice de la profession, il doit effectuer un stage de plusieurs semaines. Cette formation de près de cinq années permet aux candidats d'acquérir les connaissances juridiques et de développer les habiletés et compétences requises pour l'exercice de la profession.
- 2. VRAI.** Pour la protection du vendeur, le notaire ne peut transférer le droit de propriété à l'acheteur si toutes les sommes dues au vendeur ne sont pas disponibles. Ainsi, il doit détenir le produit du prêt hypothécaire ainsi que le solde dû par l'acheteur. Si ces sommes sont transférées par voie électronique dans son compte en fidéicommiss, il n'y a généralement aucun délai d'attente. Par contre, si le paiement est fait au moyen d'une traite bancaire ou d'un chèque visé, il devra s'assurer que le délai de compensation entre les institutions financières est écoulé. Avant l'expiration de ce délai, la disponibilité des fonds n'est pas garantie. Il est donc possible qu'un délai, pouvant aller jusqu'à dix jours, intervienne entre la date de la remise de la traite ou du chèque visé et celle où l'acte de vente sera signé.
- 3. VRAI.** Pour la protection de l'acheteur, avant de remettre les sommes détenues dans son compte en fidéicommiss, le notaire vérifiera que l'acte de vente a bien été inscrit à l'index des immeubles et qu'aucune entrée préjudiciable aux droits de l'acheteur n'a été portée au registre.

Ainsi, par exemple, si le notaire constate qu'une hypothèque légale pour des sommes dues par le vendeur a été publiée contre l'immeuble immédiatement avant l'acte de vente, il ne déboursera pas ou ne déboursera que partiellement les sommes détenues dans son compte en fidéicommiss. Le vendeur devra faire les démarches appropriées pour que cette hypothèque soit radiée pour obtenir le solde qui lui est dû.
- 4. FAUX.** Le notaire qui reçoit un acte notarié agit comme officier public. Il est tenu à la plus stricte impartialité et doit accomplir son devoir de conseil envers toutes les parties à l'acte, peu importe qui a retenu ses services et peu importe qui paie ses honoraires. Il doit s'assurer que l'acte reflète la volonté des parties.

Par contre, lorsqu'il est consulté par un client sur une question d'ordre juridique, le notaire n'agit pas comme officier public, mais comme conseiller juridique de ce client. Il n'est alors pas tenu aux mêmes obligations.
- 5. FAUX.** La promesse d'achat est un avant-contrat. Ce n'est pas l'acte de vente, mais plutôt un engagement à signer un acte de vente. Lorsque la promesse est signée, c'est alors que débute l'étape la plus importante, celle qui assurera à l'acheteur un bon et valable titre de propriété et à son créancier une bonne et valable hypothèque de premier rang ou du rang désiré. Ce sont les aspects juridiques de la transaction qui sont examinés soigneusement par le notaire.
- 6. FAUX.** Contrairement à ce que beaucoup de personnes croient, la servitude n'est pas qu'une simple tolérance, et sa qualification ainsi que l'analyse des droits qu'elle confère peuvent s'avérer très complexes. Le sujet est loin d'être simple, et le nombre de cas soumis à l'attention des tribunaux le démontre clairement.

Tout acte qui crée une servitude doit faire l'objet d'une analyse attentive par le notaire. Ce n'est pas parce que l'acte a été inscrit à l'index des immeubles comme étant une servitude qu'il en constitue vraiment une. S'agit-il d'une servitude réelle, d'une servitude personnelle ou d'un simple droit personnel? La qualification peut se révéler un exercice très difficile et a un impact sur les droits et obligations des propriétaires des immeubles concernés.

Sans entrer dans les détails, précisons simplement que la servitude réelle suit l'immeuble en quelque main qu'il se trouve, peu importe l'identité du propriétaire. Elle est une charge contre un immeuble en faveur d'un autre immeuble. Ainsi, elle oblige le propriétaire d'un immeuble à supporter certains actes d'usage (par exemple : droit de passage) faits par le propriétaire d'un autre immeuble. Ou encore, elle empêche le propriétaire d'un immeuble d'exercer certains de ses droits (par exemple : servitude de non-construction) pour le bénéfice d'un autre immeuble.

Il ne suffit pas de savoir qu'il existe une servitude sur ou en faveur de l'immeuble que vous achetez. Il est aussi important d'en connaître les conditions d'exercice. Par exemple, si l'immeuble que vous achetez en bordure d'un lac est affecté d'une servitude de passage en faveur de plusieurs autres immeubles pour donner à leurs propriétaires un accès au lac, il est important de connaître toutes les conditions d'exercice de ce droit de passage : où s'exerce-t-il? Qui assume les coûts d'entretien du passage? Est-ce que vous pourrez réaliser l'aménagement ou l'agrandissement projeté? La servitude est-elle rachetable? Etc. Lorsqu'il procédera à son examen des titres, le notaire prendra connaissance des actes constitutifs de servitudes publiés contre ou en faveur de l'immeuble que vous achetez et vous expliquera vos droits et obligations.
- 7. FAUX.** Il est vrai que, il y a quelques années, les actes hypothécaires étaient tous semblables, mais il existe aujourd'hui des différences importantes d'un acte à l'autre. La question la plus importante à considérer pour l'emprunteur est l'étendue des obligations que l'hypothèque couvrira. L'hypothèque sur votre maison garantira-t-elle uniquement le remboursement de l'emprunt contracté pour acheter la propriété? Ou bien l'hypothèque sur votre maison garantira-t-elle le remboursement de toutes vos dettes actuelles et futures envers l'institution financière? Consultez votre notaire avant de magasiner votre emprunt hypothécaire : il vous expliquera la teneur des différents actes hypothécaires, et vous serez ainsi en mesure de prendre une décision éclairée.

8. VRAI et FAUX. Il y a beaucoup d'éléments à prendre en considération avant de décider de prendre en charge l'hypothèque du vendeur. Combien reste-t-il d'années avant la fin du terme? Les économistes prévoient-ils que les taux d'intérêt seront à la hausse ou à la baisse au cours des prochaines années? Quel genre d'hypothèque le vendeur a-t-il consenti à son créancier? L'hypothèque que vous prenez en charge couvre-t-elle uniquement le prêt contracté par le vendeur pour acheter la propriété ou toutes ses dettes présentes et futures? Consultez votre notaire avant de consentir à prendre en charge l'hypothèque du vendeur. Il prendra connaissance de l'acte hypothécaire et vous expliquera clairement la situation.

9. VRAI. Si le vendeur n'a pas acquitté tous les impôts fonciers, la municipalité pourra les réclamer de l'acheteur. Le notaire en vérifie donc le paiement et fait les répartitions requises (ajustements) à la date prévue dans la promesse d'achat. Ainsi, par exemple, si la date des répartitions prévue dans la promesse est le 12 octobre et que le vendeur a acquitté les taxes municipales jusqu'au 31 décembre, le notaire calculera combien l'acheteur doit au vendeur pour couvrir la période du 12 octobre au 31 décembre. Si, par contre, cette taxe n'a pas été acquittée ou ne l'a été que partiellement, le notaire calculera combien le vendeur doit à l'acheteur pour couvrir la taxe jusqu'au 12 octobre.

10. VRAI. Le notaire doit s'assurer de la qualité du titre du vendeur afin que l'acheteur détienne un bon et valable titre de propriété sur l'immeuble. Le notaire assume également une lourde responsabilité à l'égard du créancier hypothécaire de l'acheteur auquel il doit conférer une bonne et valable hypothèque. Il procède donc à l'examen des titres et autres droits inscrits contre l'immeuble et analyse le certificat de localisation préparé par l'arpenteur-géomètre. Il informe l'acheteur et son créancier du résultat de ses recherches et leur donne les opinions et les conseils juridiques qu'il estime appropriés dans les circonstances.

11. VRAI. Il s'agit de la garantie légale prévue au Code civil. Ainsi, si le notaire découvre une irrégularité dans les titres ou l'occupation de l'immeuble lorsqu'il procède à son examen des titres, c'est le vendeur qui assumera les frais et honoraires reliés à la correction de l'irrégularité. Cette garantie permet aussi à l'acheteur d'exercer un recours contre le vendeur si un vice caché affecte l'immeuble. Cependant, il faut savoir que cette garantie légale peut être augmentée, diminuée ou exclue. C'est dans la promesse d'achat que sera prévue toute modification à la garantie légale. L'acheteur devrait consulter son notaire avant de signer une promesse d'achat qui prévoit une diminution ou une exclusion de garantie légale afin de bien en comprendre la portée et les conséquences.

12. FAUX. Le Code de déontologie des notaires édicte que le notaire doit engager sa responsabilité civile. Il ne peut donc pas l'exclure directement ou indirectement, en totalité ou en partie. Cependant, le notaire et l'acheteur peuvent convenir de limiter les conditions du contrat de service qui les lie. Qu'est-ce que cela signifie?

Par exemple, l'acheteur ne veut pas que le notaire procède à l'examen des titres de l'immeuble, malgré les explications de ce dernier quant à l'importance et à l'utilité d'un tel examen. Le notaire demandera à l'acheteur de signer un document dans lequel ce dernier reconnaît :

- Avoir reçu du notaire les explications requises sur l'importance et l'utilité d'un examen des titres et avoir dispensé le notaire d'y procéder.
- Avoir insisté pour signer l'acte malgré les explications et conseils reçus.

Il en est de même si le notaire estime que le certificat de localisation fourni par le vendeur est inadéquat et que l'acheteur décide, après avoir reçu les explications utiles, de l'accepter tel quel.

Par ailleurs, si le notaire a découvert une irrégularité dans les titres ou l'occupation de l'immeuble et que l'acheteur renonce à la mise en place du correctif approprié ou si l'immeuble contrevient à la réglementation municipale et que l'acheteur décide tout de même de s'en porter acquéreur, le notaire lui demandera aussi de signer un document expliquant la situation et confirmant la décision de l'acheteur.

D'autres circonstances peuvent également justifier la signature d'un document pour expliquer que certaines vérifications n'aient pas été effectuées ou pour constater la décision de l'acheteur d'acquiescer à l'immeuble malgré la présence d'une irrégularité ou non-conformité.

Le notaire, comme tout autre professionnel, ne peut pas engager sa responsabilité à l'égard de gestes professionnels que l'acheteur lui demande de ne pas accomplir ou encore si l'acheteur prend une décision éclairée après avoir reçu toutes les explications et conseils appropriés.

13. FAUX. D'une part, le délai requis pour procéder à l'examen des titres peut varier de manière importante d'un immeuble à l'autre. Il peut exiger quelques heures ou encore quelques jours de travail. D'autre part, les institutions financières n'ont pas toutes les mêmes exigences; certaines demandent beaucoup plus de travail au notaire que d'autres. Le type de propriété (par exemple un « condo », un immeuble en territoire agricole, etc.) peut aussi nécessiter des vérifications additionnelles. Des mésententes entre le vendeur et l'acheteur ou tout autre imprévu ont également un impact sur le temps requis pour compléter la transaction, sur les honoraires du notaire et parfois sur les frais.

14. VRAI. Lorsque l'acte de vente est publié à l'index des immeubles, la municipalité en reçoit une copie et procède à l'émission de la facture pour obtenir le paiement des droits de mutation dus.

15. FAUX. Le notaire doit vérifier que le vendeur détient un bon et valable titre de propriété sur l'immeuble.

Pour ce faire...

- Il consulte l'index des immeubles et analyse les actes qui forment la chaîne des titres de propriété.
- Il vérifie les servitudes inscrites à l'index et porte une attention particulière aux transmissions à titre gratuit (donations, successions).
- Il prend note des hypothèques conventionnelles ou légales, saisies ou autres dont la radiation doit être obtenue.
- Il vérifie la capacité du vendeur de vendre l'immeuble et les autorisations ou consentements à obtenir.
- Il consulte le certificat de localisation pour vérifier l'exactitude des dimensions du terrain, la présence d'empiètement subi ou exercé, la présence de vues illégales, le respect de la réglementation municipale, etc.
- Il vérifie également que tous les impôts fonciers ont été acquittés.
- Il effectue toutes autres vérifications et démarches nécessaires selon la situation, par exemple si l'immeuble est situé en territoire agricole, s'il s'agit d'une copropriété divisée (« condo ») ou encore si des inscriptions particulières ont été portées à l'index des immeubles.

La période couverte par l'examen des titres de l'immeuble peut varier selon la situation. Le temps requis pour l'effectuer peut être de quelques heures à plus d'une journée (voire plusieurs jours) et dépend principalement du nombre des inscriptions portées à l'index des immeubles et de la période couverte par la recherche.

Dans le cadre d'une transaction immobilière, c'est l'examen des titres qui engendre la plus lourde responsabilité pour le notaire.