

Guide du vendeur

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

2. LE RÔLE DU NOTAIRE

Avant et pendant vos démarches	
Le rôle de votre notaire	10
Les honoraires de votre notaire	12
Après la signature de la promesse d'achat	
Le rôle du notaire qui exécute l'acte de vente	12
Les frais et les honoraires	12

3. LA PROMESSE D'ACHAT

Qu'est-ce qu'une promesse d'achat	16
Le rôle du notaire	16
Les conditions	
Les conditions courantes	17
Les circonstances particulières ou clauses spéciales	18
La signature et l'acompte	20

4. LE CERTIFICAT DE LOCALISATION

Qu'est-ce qu'un certificat de localisation?	22
Qui a la responsabilité de fournir le certificat de localisation?	22
Que contient le certificat de localisation?	23

5. LES GARANTIES LÉGALES

La garantie du droit de propriété	25
La garantie de qualité	25
La garantie conventionnelle	26

6. VOUS DÉCIDEZ DE VENDRE VOUS-MÊME VOTRE PROPRIÉTÉ?

Vendre sans intermédiaire	28
Établir le bon prix	28
Faire inspecter sa maison	29
Préparer sa maison	31
Effectuer la mise en marché	31
Le test de pyrite	32

7. L'ASSURANCE-TITRES

L'assurance-titres	34
--------------------	----

INTRODUCTION

VOUS AVEZ DÉCIDÉ DE VENDRE VOTRE PROPRIÉTÉ?

Que vous reteniez les services d'un courtier immobilier ou que vous entrepreniez vous-même les démarches utiles pour économiser la commission, il est important de vous assurer de recevoir tous les conseils juridiques qui vous éviteront des surprises désagréables après la signature d'une promesse d'achat.

BIEN CONSEILLÉ DÈS LE DÉBUT, vous mettrez toutes les chances de votre côté pour une transaction sans accroc ni irritant ni retard indu.

SI VOUS VENDEZ VOUS-MÊME VOTRE PROPRIÉTÉ, vous pourrez vivre une expérience très enrichissante grâce aux judicieux conseils de votre notaire. Le processus peut paraître complexe, mais il s'agit surtout d'une question d'organisation. Par quoi commence-t-on? Comment établir le bon prix? Quels documents recueillir et préparer? Comment se protéger? Etc.

LE PRÉSENT GUIDE vise à vous fournir informations et conseils dans le but de mener à bien votre projet en toute sérénité et en toute sécurité.

LE SECRET? Bien planifier et retenir les services de personnes compétentes dans le domaine immobilier : notaire, arpenteur-géomètre, évaluateur agréé, etc. Ces professionnels sont régis par le Code des professions et autres lois et règlements qui visent à assurer la protection du public. Ils sont soumis à des inspections et encadrés rigoureusement par des normes adoptées par leur ordre professionnel respectif. Ils détiennent tous une assurance responsabilité professionnelle.

VOTRE NOTAIRE PEUT VOUS GUIDER. Il vous fera bénéficier de ses précieux conseils tout au long de 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 du droit, 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 divisée (« condo ») et l'acte d'hypothèque immobilière.

Malheureusement, le notaire est trop souvent le dernier professionnel à intervenir dans une transaction de vente d'immeuble. Pourtant, tout vendeur devrait communiquer avec son notaire pour profiter de ses précieux conseils avant d'entreprendre d'autres démarches et, surtout, **avant la signature de la promesse d'achat**.



Ce qu'il faut savoir

Votre notaire est...

Un juriste Ses études universitaires en droit lui donnent accès à l'exercice de la profession.	– 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.	Vous avez des questions au sujet de la vente ou de l'achat d'une propriété, de la copropriété divisée (condo) ou indivise (plusieurs propriétaires d'un même immeuble)? Vous voulez obtenir des précisions sur les hypothèques? Consultez votre notaire, une source sûre en droit immobilier et en droit des sûretés (hypothèque, priorité, etc.). Lorsqu'il exécute un dossier immobilier, votre notaire doit faire appel à ses connaissances juridiques en : – Régimes matrimoniaux – Droit corporatif – Sûreté, mandat, fiducie – Droit des biens, des contrats, de la faillite – Droit des personnes, des successions, etc. Toutes ces connaissances sont indispensables pour compléter la transaction et préparer l'acte de vente de manière à ce que le vendeur soit bien protégé et que l'acheteur détienne un bon et valable titre de propriété.
Un officier public Le législateur a accordé au notaire un statut très particulier, le statut d'officier public.	Cela signifie notamment que : – Les actes que le notaire reçoit bénéficient d'une « force probante » spéciale; le Code civil reconnaît en effet que l'intervention du notaire assure aux parties une grande sécurité juridique; c'est pourquoi un acte notarié est plus difficile à contester qu'un acte sous seing privé, c'est-à-dire un acte qui n'est pas notarié. – 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. Lorsque le notaire agit simplement comme conseiller, et non comme officier public, il n'est évidemment pas tenu à cette obligation d'impartialité.

Un spécialiste du droit immobilier

L'intervention du notaire préalablement à la signature de la promesse d'achat ainsi que 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 leurs ententes reflèteront leur volonté.

Choisir son notaire

Le choix du notaire qui vous conseillera au cours de vos démarches préparatoires et à l'étape de la promesse d'achat vous appartient.

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

À défaut d'entente, la Loi sur le notariat établit laquelle des parties, vendeur, acheteur ou créancier hypothécaire 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 existe toutefois des exceptions	– 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 de l'acheteur qui, en principe, choisit le notaire. Cependant, la plupart des institutions financières laissent à l'emprunteur le libre choix du notaire.



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.



2. LE RÔLE DU NOTAIRE

Avant et pendant vos démarches

Le rôle de votre notaire

Votre notaire veillera à la protection de vos droits et intérêts en tant que vendeur tout au long de vos démarches antérieures à la signature d'une promesse d'achat.

Il vous proposera probablement de signer un contrat de services professionnels. Il 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 vos droits et obligations, sur la rédaction de la promesse d'achat ou encore pour qu'il rédige cette dernière pour vous. Une promesse d'achat est un contrat, et le notaire est un expert dans le domaine. Les dollars investis (généralement au tarif horaire du notaire) en valent grandement la peine.

De même, si vous décidez de retenir les services d'un courtier immobilier, votre notaire pourra vous expliquer le contenu du formulaire de contrat de courtage et le modifier ou le compléter pour qu'il réponde à vos besoins et à vos attentes.



Ce qu'il faut savoir

Avant vos démarches, votre notaire pourra :

Planification	Vous aider à planifier vos démarches.
Documents	Vous indiquer quels sont les documents que vous devez rassembler ou préparer.
Certificat de localisation	Vérifier si le certificat de localisation que vous détenez est toujours satisfaisant ou s'il est opportun d'en obtenir un nouveau d'un arpenteur-géomètre.
Déclarations	Vous conseiller sur les déclarations que vous devrez faire à un acheteur éventuel avant la signature de la promesse d'achat, dans le but de vous protéger et de réduire le risque de voir la transaction achopper.
État civil	Vérifier votre état civil et votre régime matrimonial et vous indiquer, le cas échéant, si le consentement de votre conjoint ou de votre conjointe est requis pour la signature de la promesse d'achat et de l'acte de vente.
Conditions de remboursement de l'hypothèque	Vérifier les conditions de remboursement par anticipation de votre prêt hypothécaire et vous conseiller sur les éléments à vérifier auprès de votre institution prêteuse, par exemple, le montant de l'indemnité que vous devrez verser, le cas échéant.
Type d'hypothèque	Vérifier si l'hypothèque que vous avez consentie à votre institution financière couvre un seul emprunt, certains emprunts ou toutes vos dettes, et vous conseiller sur les démarches à effectuer auprès de votre institution prêteuse pour vérifier quelles dettes devront être remboursées au moment de la vente.
Garanties	Vous expliquer les garanties auxquelles vous serez tenu envers l'acheteur aux termes du Code civil (garantie du droit de propriété et garantie de qualité) ainsi que les modifications qui peuvent y être apportées dans la promesse d'achat.

Courtier immobilier	Vous conseiller, si vous faites affaires avec un courtier immobilier, sur le contenu du formulaire de contrat de courtage, par exemple, sur la durée du contrat, le montant et les modalités de paiement de la commission, la clause de résiliation du contrat, le caractère exclusif ou non du contrat, etc. Il pourra rédiger pour vous les clauses particulières comme celle vous permettant de poursuivre des démarches déjà entreprises avec un acheteur potentiel sans avoir à payer la commission ou encore une clause qui vous libère de toutes vos obligations envers le courtier, ou qui réduit ces obligations, si aucune promesse d'achat n'est signée pendant la durée du contrat.
----------------------------	---

Pendant vos démarches

Votre notaire pourra également vous être d'une aide précieuse pendant vos démarches. Il pourra notamment :

- **Répondre à vos questions** et vous conseiller au moment de vos négociations avec un acheteur intéressé.
- **Vous conseiller** sur les clauses particulières à stipuler dans la promesse d'achat en fonction des particularités du dossier.
- **Préparer une promesse d'achat** qui reflète avec précision les ententes intervenues.
- Si vous, ou l'acheteur intéressé, avez retenu les services d'un courtier immobilier, **vérifier la promesse d'achat et ses annexes** et fournir les conseils appropriés.

Attention aux irrégularités!

Votre notaire pourra :

- **Procéder à l'analyse du certificat de localisation** et vous indiquer s'il révèle ou non des irrégularités, par exemple, un empiètement sur un immeuble voisin ou dans l'assiette d'une servitude d'utilité publique, une dérogation à la réglementation municipale, etc.
- **Procéder à un examen des titres préventif** de manière à déceler les irrégularités dans les titres et éviter les surprises susceptibles de retarder la transaction au moment où le notaire qui exécutera l'acte de vente effectuera ses vérifications.

De telles irrégularités décelées dans le certificat de localisation ou dans les titres doivent :

- **Soit être dénoncées** par le vendeur et acceptées par l'acheteur (souvent en contrepartie d'une diminution du prix de vente).
- **Soit être corrigées** par la mise en place du correctif approprié, aux frais du vendeur.

Votre notaire vous conseillera et vous expliquera les diverses options qui s'offrent à vous. Vous pourrez alors lui confier la mise en place du correctif approprié, ce qui évitera des délais ou une retenue d'une partie du prix de vente au moment de la signature de l'acte de vente.

Si l'irrégularité n'est pas corrigée par votre notaire et qu'elle n'est pas acceptée par l'acheteur, c'est le notaire qui exécutera l'acte de vente qui s'en chargera, toujours à vos frais.

Notaire et courtier

Finalement, notons que certains notaires détiennent également un permis de courtier immobilier. Ces notaires peuvent vous offrir des **services additionnels**, par exemple :

- Vous aider à **déterminer le prix demandé**; ils ont accès au site des courtiers immobiliers où sont disponibles les comparables à vendre et vendus.
- **Assurer la mise en marché** de votre propriété, participer activement à la recherche d'acheteurs potentiels.
- **Négocier** les promesses d'achat-vente.



Un conseil du notaire

La vente d'une propriété est régie par le Code civil, mais aussi par d'autres lois en fonction des particularités de l'immeuble, par exemple la Loi sur la protection du territoire et des activités agricoles, la Loi sur les biens culturels, la Loi sur la Régie du logement, la Loi sur l'acquisition des terres agricoles par des non-résidents, etc.

Être bien informé et bien conseillé par votre notaire avant la signature de la promesse d'achat vous permettra de bien vous protéger et d'éviter des erreurs ou des ennuis. Une promesse d'achat incomplète ou mal adaptée à votre situation est inévitablement source de mésententes ou de difficultés d'interprétation.



Boîte à outils

- Pour en savoir plus sur la promesse d'achat, consultez le chapitre 3., « La promesse d'achat ».
- Pour en savoir plus sur l'importance et le contenu du certificat de localisation, consultez le chapitre 4., « Le certificat de localisation ».

Les honoraires de votre notaire

Les consultations à l'étude du notaire, par téléphone ou autrement sont généralement facturées au tarif horaire du notaire. Ce 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. Votre notaire vous informera de ses tarifs.

Si vous reprenez les services de votre notaire pour la préparation de la promesse d'achat ou pour la mise en place d'un correctif requis en raison d'une irrégularité révélée par l'analyse du certificat de localisation ou l'examen des titres préventif, votre notaire pourra aussi facturer en fonction de son tarif horaire et vous fournir une estimation ou encore convenir avec vous d'un forfait.

Après la signature de la promesse d'achat

Le rôle du notaire qui exécute l'acte de vente



Ce qu'il faut savoir

Lorsqu'une promesse d'achat aura été signée, le dossier sera acheminé à l'étude du notaire qui sera chargé d'exécuter la transaction. Ce notaire, généralement celui de l'acheteur, fera alors toutes les démarches et vérifications requises pour assurer à l'acheteur un bon et valable titre de propriété, et à son créancier une bonne et valable hypothèque.

Les vérifications protègent également le vendeur, puisque les irrégularités dans les titres ou dans l'occupation seront décelées, discutées et corrigées; elles ne risquent donc pas de ressurgir des années plus tard!

Rassurez-vous, les problèmes ne sont pas monnaie courante, mais il s'en présente à l'occasion.

Les frais et les honoraires

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 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 irrégularités dans les titres ou dans l'occupation de l'immeuble, au besoin.



Ce qu'il faut savoir

Les frais de transaction

Pour l'acheteur, les frais, taxables et non taxables, peuvent être très élevés.

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).

- 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 pour la transmission des mandats hypothécaires.
- Frais de gestion de la comptabilité en fidéicommiss, etc.

Le total des frais peut varier d'un dossier à l'autre, mais on peut prévoir en moyenne de 450 \$ à 500 \$ par dossier.

Pour le vendeur, les frais, taxables et non taxables, varient selon les circonstances.

Ces frais ne constituent pas des honoraires et sont en grande partie versés à des tiers, principalement au registre foncier (frais d'inscription des actes de correction et de mainlevée).

- Inscription au registre foncier des actes requis pour corriger les irrégularités, le cas échéant.
- Inscription au registre foncier des actes de quittance ou de mainlevée des charges existantes, s'il y a de telles charges à radier (par exemple, la radiation d'une hypothèque consentie par le vendeur).
- Frais de messagerie.
- Frais d'obtention d'une copie de la déclaration de copropriété, d'un jugement de divorce, etc. que le vendeur doit fournir mais n'a pas en sa possession.
- Appels interurbains.
- Frais d'obtention des relevés de taxes municipales et scolaires.
- Frais de gestion de la comptabilité en fidéicommiss, etc.

Le total des frais peut varier d'un dossier à l'autre, et il est très difficile de les évaluer à l'avance. Par exemple, si aucun correctif n'est requis, s'il n'y a aucuns frais de messagerie ou d'appels interurbains, s'il n'y a aucune charge, hypothèque du vendeur ou autre à radier, aucun arriéré de taxes, etc., le vendeur n'assumera que le paiement des frais d'obtention des relevés de taxes.

Par contre, si des correctifs doivent être mis en place pour corriger des irrégularités, si des actes de radiation doivent être préparés, si des créanciers du vendeur doivent être remboursés, etc., le vendeur devra en assumer les frais.

Ces frais sont impossibles à établir pour le notaire avant qu'il ait procédé à l'examen des titres de l'immeuble. Mentionnons que, actuellement, les droits à payer pour l'inscription au registre foncier d'un acte de correction ou de radiation d'hypothèque s'élèvent à plus de 115 \$.

Les honoraires du notaire qui exécute l'acte de vente

Aux frais de transaction s'ajoutent les honoraires du notaire.

L'acheteur	C'est l'acheteur qui assumera les honoraires 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.
Le vendeur	Le vendeur, lui, assume les honoraires liés à l'obtention des relevés de taxes, à la mise en place des correctifs, s'il y a lieu, à la préparation et à la réception des actes de radiation ainsi qu'à toute autre démarche utile pour donner à l'acheteur le bon et valable titre auquel il a droit.

Pour le vendeur, les honoraires dus au notaire peuvent varier de manière importante d'un dossier à l'autre.

Par exemple, si un jugement doit être obtenu pour corriger le titre, si le créancier hypothécaire du vendeur qui doit être remboursé a des exigences particulières, s'il y a plusieurs charges à radier, si des actes de servitudes doivent être préparés, etc., le vendeur assumera évidemment des honoraires plus élevés que si le notaire n'a aucune autre démarche à effectuer que l'obtention des relevés de taxes.

Le notaire vous tiendra au courant des démarches qu'il devra effectuer et discutera avec vous des honoraires que vous devrez assumer lorsqu'il aura procédé à son examen des titres.

Le travail que le notaire effectue pour le vendeur implique de nombreuses démarches, méconnues par la majorité des personnes concernées par une transaction immobilière. Ce travail peut paraître simple, mais il nécessite beaucoup de temps et un suivi minutieux.

À titre d'exemple

Pour la radiation d'une hypothèque consentie à une institution financière, le notaire devra :

- Obtenir une copie de l'acte d'hypothèque, en prendre connaissance et vérifier son inscription au registre.
- Adresser par écrit une demande d'état de compte à l'institution financière.
- Vérifier si l'état de compte contient toutes les informations nécessaires à l'obtention de la radiation de l'hypothèque ainsi qu'un engagement formel de l'institution financière à signer l'acte de radiation sur réception des sommes mentionnées dans l'état de compte.
- Préparer l'acte de radiation et en transmettre copie à l'institution financière pour approbation si cette dernière en fait la demande.
- Émettre le chèque à l'institution financière.
- Recevoir la signature du représentant de l'institution financière à l'acte de radiation, vérifier son identité et son pouvoir d'agir, et préparer les copies.
- Publier l'acte de radiation au registre foncier.
- Vérifier que la radiation de l'hypothèque a été inscrite au registre des mentions.



Un conseil du notaire

Le notaire qui reçoit l'acte de vente a le même devoir de conseil envers le vendeur qu'envers l'acheteur, puisqu'il agit à titre d'officier public lorsqu'il reçoit un acte notarié.

N'hésitez donc pas à lui poser toute question sur les sujets qui vous préoccupent. Vous pouvez lui faire confiance, ses obligations professionnelles exigent qu'il accomplisse son devoir de conseil envers toutes les parties à l'acte et qu'il agisse avec impartialité.

C'est d'ailleurs la raison pour laquelle le législateur confère à l'acte notarié un caractère particulier : l'authenticité.



Boîte à outils

- Pour en savoir plus sur les garanties légales, consultez le chapitre 5., « Les garanties légales ».
- Le site suivant du gouvernement du Québec contient plusieurs capsules qui donnent des informations sur les professions juridiques (notaires et avocats) : <http://www.educaloi.qc.ca/capsules/le-travail-de-lavocat-du-notaire-et-du-commissaire-lassermentation>.



3. LA PROMESSE D'ACHAT

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 d'achat 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

Si l'acheteur est lié par contrat de courtage-achat avec un courtier immobilier, il faut porter une attention particulière aux clauses de la promesse d'achat et de ses annexes relatives à la rétribution de ce courtier.

En effet, il peut y être stipulé que la commission du courtier de l'acheteur sera payée à même les sommes revenant au vendeur. Dans une telle situation, le prix de vente convenu avec l'acheteur sera majoré du montant de cette commission. Ce n'est donc pas le prix de vente réel qui sera indiqué dans la promesse et dans l'acte de vente, mais bien le prix augmenté du montant de la commission et des taxes applicables.

S'il s'agit d'un immeuble à revenus, le vendeur doit prendre toutes les précautions utiles pour éviter l'impact fiscal qui pourrait en résulter. Consultez votre notaire avant de signer la promesse d'achat et ses annexes : il vous fournira les conseils 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

Il existe des formulaires standards de promesse d'achat, mais ils ne correspondent pas nécessairement à vos besoins ni à ceux de l'acheteur. En fait, ils doivent généralement être adaptés, notamment pour y inclure les déclarations du vendeur, pour y prévoir les conditions de l'engagement de l'acheteur ou encore si des circonstances particulières doivent y être prévues.



Un conseil du notaire

Puisque les formulaires préétablis doivent généralement être adaptés, le vendeur et l'acheteur ne doivent jamais hésiter à consulter un notaire pour profiter de ses conseils et obtenir des explications sur les différentes clauses qu'ils contiennent ou pour lui confier la rédaction de cet avant-contrat.

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	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 envisagées. La clause doit donc préciser les principales caractéristiques de l'emprunt que l'acheteur désire contracter. 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. Votre notaire pourra préparer le document confirmant l'annulation de la promesse. En effet, avant de signer une nouvelle promesse d'achat avec un autre acheteur, le vendeur doit s'assurer qu'il est libéré de ses engagements aux termes de toute promesse signée antérieurement.
L'inspection de l'immeuble	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. La condition d'inspection de l'acheteur devrait facilement être satisfaite si, avant de mettre votre propriété en vente, vous l'avez faite inspecter par un inspecteur en bâtiment ou par un professionnel et que l'une des situations suivantes s'applique : – Vous avez corrigé les défauts révélés dans le rapport d'inspection. – Vous avez dénoncé les défauts par écrit à l'acheteur avant la signature de la promesse d'achat et une entente est intervenue avec ce dernier (engagement de votre part à les corriger avant la signature de l'acte de vente ou encore acceptation de ces défauts par l'acheteur). Votre notaire peut préparer pour vous un document que l'acheteur devra signer pour confirmer que le rapport d'inspection est satisfaisant et que la condition est rencontrée.
L'absence de vice ou d'irrégularité dans les titres de propriété et dans l'occupation de l'immeuble	La promesse précise le délai alloué pour que le notaire (généralement celui de l'acheteur) procède à l'examen des titres et du certificat de localisation, le mécanisme de dénonciation d'un problème découvert et les droits et obligations des parties dans un tel cas.

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	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 droit du vendeur de solliciter d'autres acheteurs potentiels et le mécanisme d'avis entre le vendeur et l'acheteur.
Pyrite	L'acheteur peut exiger que le vendeur fournisse un rapport indiquant l'absence de pyrite ou encore la présence de pyrite dont le potentiel de gonflement est nul ou négligeable.
Changement de destination	L'acheteur peut vouloir changer la destination (l'usage) de l'immeuble et désirer que la promesse soit conditionnelle à ce que l'usage envisagé soit permis par la réglementation municipale. 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 généralement 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 ainsi qu'à une vérification du système d'épuration.

Les circonstances particulières ou clauses spéciales

Certaines situations sont plus complexes que d'autres, et il vaut mieux être bien informé avant la signature de la promesse d'achat.



Ce qu'il faut savoir

Ces situations résultent de circonstances qui peuvent être liées aux besoins de l'acheteur, à ceux du vendeur ou encore découler des particularités de la propriété elle-même.

Dans tous ces cas, **la promesse d'achat doit être adaptée**, et votre notaire peut vous conseiller et rédiger les clauses appropriées pour bien vous protéger.

Des exemples de circonstances liées aux personnes

Des circonstances liées à l'acheteur qui nécessitent la rédaction de clauses particulières	– L'acheteur prend possession de la propriété avant la signature de l'acte de vente moyennant, s'il y a lieu, le paiement d'un loyer : la promesse doit contenir les clauses appropriées. – L'acheteur projette d'installer un bureau ou un commerce à domicile, de poser une affiche, etc. La promesse doit prévoir le délai alloué à l'acheteur pour procéder aux vérifications requises auprès des autorités municipales. – L'acheteur entend agrandir l'immeuble existant. La promesse doit prévoir le délai alloué à l'acheteur pour procéder aux vérifications requises auprès des autorités municipales.
---	---

Des circonstances liées au vendeur qui nécessitent la rédaction de clauses particulières	– Le vendeur désire occuper la maison pendant un certain temps après la signature de l'acte de vente moyennant, s'il y a lieu, le paiement d'un loyer : la promesse doit contenir les clauses appropriées. – Le vendeur désire conserver une remise mais ne disposera de son nouveau terrain que quelques semaines après la signature de l'acte de vente et de la prise de possession par l'acheteur. Dans l'intervalle, il aimerait pouvoir laisser la remise là où elle se trouve sur le terrain de la propriété vendue : la promesse doit contenir les clauses appropriées. – Le vendeur souhaite pouvoir laisser temporairement des effets personnels dans le garage : la promesse doit contenir les clauses appropriées. – Le vendeur veut conserver un droit de passage et un accès à un cours d'eau : la promesse doit contenir les clauses appropriées et prévoir clairement la nature du droit (servitude réelle, servitude personnelle, droit personnel). – Le vendeur finance lui-même l'acheteur et souhaite détenir les meilleures garanties possibles. – L'acheteur désire assumer l'hypothèque du vendeur. Pour la protection du vendeur, des conditions particulières doivent être prévues. Pour en savoir plus à ce sujet, voir « Un conseil du notaire ».
---	--

Des exemples de circonstances liées à la propriété, qui nécessitent la rédaction de clauses particulières

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. Votre notaire peut vous conseiller sur les meilleurs moyens d'éviter l'inscription d'hypothèques légales qui pourraient retarder et même faire échouer la vente de votre propriété.
Copropriété divisée ou indivise	La promesse d'achat doit tenir compte des vérifications additionnelles requises et des documents particuliers que le vendeur doit fournir. Votre notaire vous indiquera la nature de ces documents. Il pourra aussi les examiner avec vous pour s'assurer de l'absence de toute information ou restriction susceptible de nuire à la vente de votre propriété.
Chalet	Si votre propriété est située aux abords d'un lac ou d'un cours d'eau, votre notaire pourra vous conseiller sur la rédaction de clauses spéciales portant sur l'existence de droits acquis, d'une bande de protection riveraine ou d'une zone d'inondation cartographiée, sur la conformité de l'immeuble avec les normes environnementales (champ d'épuration, fosse septique), sur la qualité de l'eau, etc.



Un conseil du notaire

Lorsque les taux d'intérêts sont à la hausse, l'acheteur peut vouloir bénéficier du taux avantageux obtenu par le vendeur et assumer l'hypothèque de ce dernier plutôt que de négocier un nouvel emprunt.

Il s'agit d'une situation parfaitement légale mais plutôt rare, puisqu'elle nécessite le consentement du créancier du vendeur et qu'elle comporte des risques tant pour le vendeur que pour l'acheteur.

Le vendeur demeurera responsable du remboursement de cette dette assumée par l'acheteur. En conséquence, si l'acheteur fait défaut d'effectuer les versements, le créancier pourra s'adresser au vendeur pour en obtenir le remboursement.

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.

Et n'oubliez pas que le conseil juridique est réservé aux juristes : seuls ces professionnels sont habilités à donner de tels conseils!



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. Cet acompte n'est pas versé directement au vendeur, mais est placé entre les mains du notaire qui exécutera l'acte de vente, qui le déposera dans son compte en fidéicommiss.

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 a un délai précis pour prendre une décision. Le vendeur peut refuser l'offre, l'accepter telle que présentée ou encore faire 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

La précision des déclarations du vendeur, incluses dans la promesse ou dans un document qui l'accompagne, peut faire la différence entre une transaction sans accroc et une transaction difficile, retardée ou qui achoppe. Votre notaire vous conseillera et pourra préparer avec vous les déclarations appropriées.



4. LE CERTIFICAT DE LOCALISATION

Qu'est-ce qu'un 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. 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. Pour procéder à une analyse complète, le notaire doit disposer d'un certificat de localisation qui démontre l'état actuel de la propriété.

Le certificat de localisation protège non seulement l'acheteur mais aussi le vendeur : l'acheteur peut difficilement prétendre qu'il ne connaissait pas un fait qui est précisé dans le rapport de l'arpenteur-géomètre et qui aura fait l'objet d'une déclaration du vendeur!

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 la même protection.

Qui a la responsabilité de fournir le certificat de localisation?



Ce qu'il faut savoir

Le vendeur doit fournir le certificat de localisation	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, généralement, la promesse d'achat stipule que 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 le notaire qui exécute l'acte de vente conseille à l'acheteur d'en obtenir un nouveau si celui fourni par le vendeur date de quelques années déjà, et ce, même si aucune modification ou rénovation (par exemple un agrandissement, une nouvelle piscine, etc.) n'a été effectuée depuis.

L'acheteur pourrait devoir payer	La promesse d'achat prévoit généralement que 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?



Ce qu'il faut savoir

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 par l'acheteur.

- 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

La préparation d'un certificat de localisation exige du temps, souvent plusieurs semaines et même plus dans les périodes où les transactions immobilières sont plus nombreuses. En consultant votre notaire dès que votre décision de vendre votre immeuble est prise, il pourra examiner le document dont vous disposez et vous conseiller sur l'utilité d'en obtenir un nouveau. Cette démarche effectuée à l'avance évitera les délais additionnels lorsque sera venu le moment de procéder à la signature d'un acte de vente.



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/>.

The background of the slide is a light gray grid of thin, wavy lines that create a sense of depth and movement. The lines are arranged in a pattern that resembles a topographical map or a series of concentric, undulating waves. The overall effect is a modern, minimalist aesthetic.

5. LES GARANTIES LÉGALES

La garantie du droit de propriété

La garantie du droit de propriété est souvent résumée comme étant celle aux termes de laquelle le vendeur doit fournir à l'acheteur un « bon et valable titre de propriété » ou encore un « titre clair ».



Ce qu'il faut savoir

Le vendeur d'un immeuble garantit :	Que l'immeuble est libre de tous droits autres que ceux qu'il a déclarés à l'acheteur (hypothèque, servitude, droit d'usage et autres droits réels consentis en faveur d'un tiers).
	Qu'il verra à la radiation des hypothèques qui affectent l'immeuble, sauf celles que l'acheteur pourrait éventuellement assumer.
	Que son immeuble n'exerce aucun empiètement autre que ceux qu'il a déclarés à l'acheteur.
	Qu'à sa connaissance, personne n'exerce d'empiètement sur son immeuble.
	Qu'il n'existe aucune violation aux limitations de droit public qui affectent l'immeuble (par exemple, une violation aux règlements de zonage, d'urbanisme ou de protection de l'environnement). Il existe des exceptions à cette obligation du vendeur; par exemple, il n'est pas tenu à cette garantie à l'égard des violations aux limitations de droit public qui ont fait l'objet d'une inscription au bureau de la publicité des droits, à l'égard de celles qu'il a déclarées, etc.

On comprend aisément pourquoi les déclarations faites par le vendeur à l'acheteur sont essentielles à sa protection. Un certificat de localisation démontrant l'état actuel de l'immeuble et l'examen des titres sont les meilleurs outils dont dispose le vendeur pour se mettre à l'abri d'éventuels recours en garantie.

La garantie de qualité

La garantie de qualité est celle communément appelée « garantie contre les vices cachés ».



Ce qu'il faut savoir

Le vendeur garantit à l'acheteur que l'immeuble et ses accessoires sont exempts de vices cachés susceptibles de les rendre impropres à l'usage ou encore qui en diminuent tellement l'utilité que l'acheteur n'aurait pas acheté ou n'aurait pas payé le même prix s'ils les avaient connus.

Le vendeur n'est pas tenu à cette garantie à l'égard des vices qu'il a dénoncés ni à l'égard des vices apparents. Le vice apparent est celui qui aurait dû être constaté par l'acheteur sans avoir recours à un expert.

Le fait que le vendeur ignorait l'existence du vice caché ne le libère pas de sa responsabilité. Mais s'il le connaissait et ne l'a pas dénoncé, il sera tenu responsable de tous les dommages soufferts par l'acheteur, en plus de devoir assumer la restitution du prix ou le paiement des frais de correction du vice.



Un conseil du notaire

Pour sa propre protection, le vendeur doit agir de manière franche et honnête. Il n'est jamais sage de risquer des poursuites dans le seul but d'obtenir quelques centaines ni même quelques milliers de dollars additionnels lors de la transaction. Il pourrait en coûter beaucoup plus par la suite pour dédommager l'acheteur.

Il existe des problèmes que seul le vendeur peut connaître, qui ne peuvent être décelés ni par un arpenteur-géomètre ni par le notaire, principalement en ce qui concerne les vices cachés, comme des infiltrations d'eau, de la moisissure, de la pyrite, etc.

Le vendeur qui connaît un vice caché mais ne le dénonce pas à l'acheteur sera tenu, en plus du remboursement du prix à l'acheteur, de payer les dommages-intérêts soufferts par ce dernier.

La garantie conventionnelle



Ce qu'il faut savoir

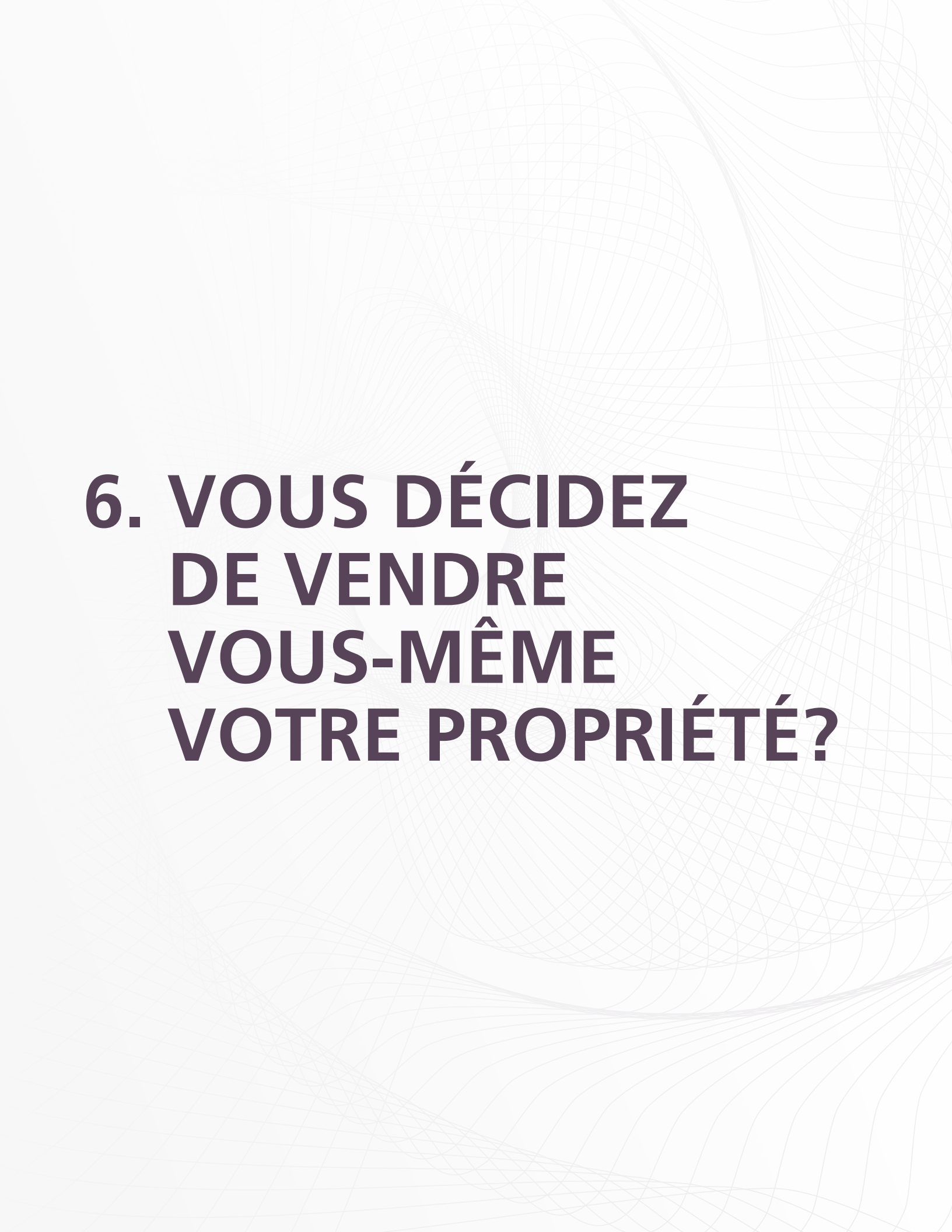
La garantie conventionnelle est celle que les parties à une transaction conviennent entre elles. La garantie légale peut en effet être augmentée, diminuée ou exclue. Les modifications peuvent porter sur la garantie du droit de propriété, sur la garantie de qualité ou encore sur les deux garanties.

Évidemment, le vendeur doit être conscient du fait qu'un acheteur qui ne bénéficie pas de la garantie légale paiera un prix moins élevé pour la propriété! Il est aussi possible que la diminution ou l'exclusion des garanties rende les éventuels acheteurs méfiants et que la propriété soit plus difficile à vendre.



Boîte à outils

- Pour en savoir plus sur la garantie contre les vices cachés, consultez le site « Éducaloi » à l'adresse suivante : <http://www.educaloi.qc.ca/capsules/le-vice-cache-dans-un-immeuble>.



6. VOUS DÉCIDEZ DE VENDRE VOUS-MÊME VOTRE PROPRIÉTÉ?

Vendre sans intermédiaire

De plus en plus de vendeurs prennent la décision de vendre eux-mêmes leur propriété. La multiplication des affiches « duProprio » et les annonces sur Internet le démontre clairement. L'utilisation d'Internet explique en bonne partie cette situation.

En effet, il est aujourd'hui possible de fournir une foule d'informations et de photos qui permettent aux personnes à la recherche d'une propriété de faire un premier tri. Cette méthode de mise en marché évite ainsi bien des visites inutiles et fait économiser beaucoup de temps, tant aux vendeurs qu'aux acheteurs éventuels.



Ce qu'il faut savoir

Quelques étapes demeurent toujours incontournables :

- Établir le bon prix.
- Faire inspecter sa maison.
- Préparer sa maison.
- Effectuer la mise en marché.
- Le test de pyrite.



Boîte à outils

Les sites Internet suivants fournissent de judicieux conseils aux vendeurs qui entreprennent de vendre eux-mêmes leur propriété :

- CAA Québec : <https://www.caaquebec.com/fr/a-la-maison/conseils/capsules-conseils/conseil/show/sujet/vendre-sa-maison-soi-meme-quelques-conseils/>
- DuProprio : <http://duproprio.com/vendre>

Établir le bon prix

Cette étape est d'une importance capitale pour la réussite de votre projet de vendre votre propriété. Vous ne voulez pas faire fuir les acheteurs, mais vous ne voulez pas non plus perdre de l'argent!



Ce qu'il faut savoir

Il est possible que vous puissiez obtenir des informations de nouveaux voisins : combien ont-ils payé leur résidence? Ou encore de connaissances qui ont mis en vente leur propriété : combien demandent-ils pour leur propriété? Mais de très nombreux facteurs doivent être pris en considération.

Plusieurs vendeurs considèrent que les sommes investies pour que leur environnement réponde aux besoins de leur famille et à leurs goûts personnels doivent nécessairement être remboursées par l'acheteur éventuel. C'est une erreur. Certaines dépenses sont rentables, alors que d'autres apportent très peu de plus-value à une propriété. Le décor et les accessoires qui vous plaisent tant ne répondent pas automatiquement aux critères des acheteurs potentiels.

Établir un bon prix est un exercice qui doit se faire en toute objectivité.



Un conseil du notaire

Il existe un professionnel de l'évaluation d'une propriété : l'évaluateur agréé. Il procédera à l'évaluation dans le respect des normes établies par son ordre professionnel et vous fournira une évaluation objective, exempte de tout intérêt personnel. Les quelques centaines de dollars investis peuvent faire la différence entre une expérience réussie et une perte de temps... qui a aussi son prix!



Boîte à outils

- Site de l'Ordre des évaluateurs agréés du Québec : <http://www.oeaq.qc.ca/>.

Faire inspecter sa maison

La plupart des acheteurs font procéder, à leurs frais, à une inspection préachat. La promesse d'achat contient généralement une condition à l'effet que le rapport d'inspection doit être favorable.

Ce rapport contiendra souvent des remarques sur des faits que l'acheteur avait lui-même constatés ou qu'il connaissait en raison d'une déclaration du vendeur. Cependant, il arrive aussi que le rapport dévoile des faits nouveaux qui ouvrent la porte à une nouvelle négociation ou, pire, à l'annulation de la promesse d'achat.



Ce qu'il faut savoir

Le vendeur bien avisé fera lui-même procéder à une inspection « prévente ». Grâce au contenu du rapport produit, le vendeur pourra effectuer les travaux utiles ou encore déclarer à l'acheteur les faits dévoilés pour minimiser les risques d'échec de la transaction. Cette démarche du vendeur n'empêche pas l'acheteur de retenir les services de son propre inspecteur, mais démontre le sérieux du vendeur et sécurise les acheteurs potentiels.

Le choix d'un inspecteur

Normes

Il n'existe pas de normes ni d'encadrement particulier visant à régir toutes les inspections d'immeubles faites au Québec. Cependant, des regroupements fournissent aux inspecteurs qui en sont membres des normes pour les guider dans cette tâche, par exemple : l'Association des inspecteurs en bâtiments du Québec (AIBQ).

Dans tous les cas, le vendeur prudent s'assurera que l'inspecteur détient une assurance « erreurs et omissions ».

Membres de certains ordres professionnels	Certains professionnels offrent également les services d'inspection prévente. Membres d'un ordre professionnel, ils sont soumis au Code des professions et aux lois et règlements qui régissent leur profession, notamment à un Code de déontologie. Certains ordres professionnels ont adopté des normes de pratique pour encadrer l'inspection prévente. Le vendeur peut obtenir plus d'information en communiquant directement avec les ordres professionnels suivants : – Ordre des architectes du Québec. – Ordre des évaluateurs agréés du Québec. – Ordre des technologues professionnels du Québec. – Ordre des ingénieurs du Québec.
Assurance	Il est nécessaire de vérifier si des conditions sont imposées pour que l'assurance responsabilité du professionnel couvre les services d'inspection prévente.

En quoi consiste l'inspection

L'inspecteur procède à un examen visuel des éléments accessibles de la propriété. Il ne prélève pas d'échantillon ni n'examine des composantes cachées ou inaccessibles de l'immeuble.

L'inspecteur recherche les indices d'un défaut et identifie les défauts apparents susceptibles d'affecter l'usage, la jouissance ou la valeur de la propriété ou qui présentent un risque pour la sécurité des occupants. Il inspecte notamment le revêtement extérieur, la toiture, les gouttières, le panneau électrique, la tuyauterie visible, la partie visible de la fondation, est attentif à la présence de moisissure ou de cernes pouvant indiquer une infiltration d'eau, etc.

L'inspecteur remet un rapport écrit dans lequel il consigne ses constatations et précise ce qui a été inspecté et ce qui ne l'a pas été.

Le vendeur devrait être présent lors de l'inspection. Il pourra ainsi discuter avec l'inspecteur, lui demander directement toutes les précisions voulues relativement à l'inspection, répondre à ses questions, etc.



Un conseil du notaire

L'inspection prévente est très utile pour le vendeur qui désire se prémunir le mieux possible contre un éventuel recours fondé sur la garantie de qualité. Elle lui permet de faire des déclarations complètes et de démontrer sa bonne foi. Le vendeur avisé retiendra les services d'un inspecteur qui détient une police d'assurance « erreurs et omissions » ou encore d'un membre d'un ordre professionnel couvert par son assurance responsabilité professionnelle ou qui détient une assurance précise pour couvrir les inspections.



Boîte à outils

Sites Internet utiles :

- Ordre des architectes du Québec : <http://www.oaq.com/>
- Ordre des évaluateurs agréés du Québec : <http://www.oaq.qc.ca/index.php?id=1>
- Ordre des technologues professionnels du Québec : <http://www.otpq.qc.ca/index.html>
- Ordre des ingénieurs du Québec : <http://www.oiq.qc.ca/fr/Pages/accueil.aspx>
- Association des inspecteurs en bâtiments du Québec : <http://aibq.qc.ca/>

Préparer sa maison

Le vendeur doit se mettre dans la peau d'une personne à la recherche d'une propriété. Que remarquerait-elle?

Évidemment, l'ordre, la propreté et l'élimination des mauvaises odeurs sont essentiels pour donner aux visiteurs une bonne première impression.



Ce qu'il faut savoir

Il existe des conseillers, décorateurs et spécialistes de la mise en valeur des propriétés (**home staging**), qui peuvent vous donner des conseils et vous aider à rendre votre maison attrayante, et ce, à peu de frais.

Le soin que vous accorderez à la préparation de votre maison, vous en profiterez aussi tant que vous n'aurez pas vendu! C'est un très bon investissement.

Effectuer la mise en marché



Ce qu'il faut savoir

La publicité dans les journaux locaux demeure de mise même si, aujourd'hui, les vendeurs utilisent les services d'inscription de divers sites Internet.

Au Québec, contrairement à la majorité des autres provinces canadiennes, le vendeur qui vend lui-même sa propriété n'a pas accès au réseau MLS/SIA ou Realtor.ca. En effet, seul un courtier immobilier peut procéder à une inscription sur ces sites et, au Québec, il ne le fera que si un contrat de courtage est dûment signé.

Cependant, de nombreux sites permettent aux vendeurs d'afficher leur propriété moyennant des frais très raisonnables. Ces sites se sont multipliés au cours des dernières années. Certains fournisseurs offrent d'autres services que la seule inscription de la propriété : conseils, photographies, vidéos, etc. Le vendeur a ainsi le choix entre divers sites immobiliers, par exemple duProprio ou des sites d'annonces classées comme Kijiji et LesPAC.com. Les personnes à la recherche d'une propriété connaissent et consultent ces sites. Internet est devenu un outil incontournable tant pour les vendeurs que pour les acheteurs.

Le vendeur doit évidemment gérer les appels et planifier les visites. Il doit se montrer disponible et rigoureux pour rappeler les personnes qui laissent des messages. Les acheteurs ont le choix, et les suivis sont importants. Quant aux visites, elles sont moins nombreuses qu'autrefois, puisque Internet permet aux acheteurs de faire un premier tri sans avoir à visiter les propriétés.

Préparer une visite libre

Une visite libre peut aussi s'avérer utile. Vous devrez alors préparer les documents utiles pour informer adéquatement vos visiteurs et répondre à leurs questions.

- Liste des caractéristiques de la propriété (**listing**), en nombre suffisant pour que chaque visiteur puisse en conserver une copie.
- Factures d'électricité, factures de gaz, factures d'huile à chauffage.
- Factures des travaux récemment effectués.
- Comptes de taxes municipales et scolaires.
- Copie du certificat de localisation.
- Rapports d'évaluation et d'inspection.
- Copie de la déclaration de copropriété et du règlement de l'immeuble s'il s'agit d'un immeuble détenu en copropriété divise (condo).
- Copie de la convention d'indivision s'il s'agit d'un immeuble détenu en copropriété indivise avec des tiers, c'est-à-dire si l'immeuble est la propriété de plusieurs personnes et qu'un seul propriétaire vend sa part.
- Etc.



Boîte à outils

Sites immobiliers :

- www.propriomax.com
- <http://duproprio.com/vendre>

Sites d'annonces classées :

- <http://www.lespac.com/>
- Kijiji : entrez « kijiji » dans votre moteur de recherche, puis choisissez la ville appropriée.

Le test de pyrite

Les vendeurs s'interrogent souvent sur l'obligation de fournir à un acheteur intéressé un rapport indiquant l'absence de pyrite ou la présence de pyrite dont le potentiel de gonflement est nul ou négligeable.



Ce qu'il faut savoir

Le vendeur n'a aucune obligation légale de fournir un tel rapport. Cependant, il est d'usage, surtout dans les quartiers où la pyrite a causé des dommages à des propriétés avoisinantes, que le vendeur assume le coût de l'analyse et fournisse le rapport à l'acheteur. La promesse d'achat peut toutefois prévoir le droit pour l'acheteur de faire procéder à l'analyse à ses propres frais.



Un conseil du notaire

Nombre d'acheteurs exigent un rapport d'analyse et en font une condition dans la promesse d'achat. Un vendeur bien avisé fera procéder à l'analyse avant de mettre sa propriété en vente. Des délais et des mauvaises surprises pourront ainsi être évités.

The background of the slide is a light gray grid of thin, wavy lines that create a sense of depth and movement. The lines are arranged in a pattern that resembles a topographical map or a series of concentric, distorted circles.

7. L'ASSURANCE- TITRES

L'assurance-titres

On entend parfois parler des produits d'assurance-titres ou d'assurance du droit de propriété. Ces produits, très populaires sinon indispensables aux États-Unis en raison du piètre état du système foncier dans la plupart des États, ont peu d'utilité au Québec.

En effet, les Québécois bénéficient d'un système foncier fiable et performant. De plus, la rénovation cadastrale entreprise il y a plusieurs années par le gouvernement, aux frais des utilisateurs du registre foncier, permet de faire un grand ménage dans le morcellement du territoire québécois.



Ce qu'il faut savoir

L'assurance titres est une assurance de dommages. Elle a pour but d'indemniser l'assuré qui subit des dommages suite à la réalisation d'un risque couvert, jusqu'à concurrence du montant de la couverture. Elle ne corrige pas l'irrégularité; celle-ci subsiste, et l'assureur n'interviendra que si l'assuré subit un dommage.

Le notaire qui procède à l'examen des titres et à l'analyse du certificat de localisation décèlera les irrégularités et les corrigera. Cependant, il peut arriver qu'il soit impossible de mettre en place le correctif approprié avant la date prévue pour la signature de l'acte de vente. Selon la gravité de l'irrégularité découverte, le notaire pourra suggérer de vérifier si un fournisseur d'assurances-titres accepte de couvrir les risques qui y sont liés afin de ne pas retarder indûment la conclusion de la transaction.

L'assureur n'est pas obligé d'accepter ce risque, découvert et connu, puisque le principe qui prévaut en matière d'assurance-titres est à l'effet que tous les risques connus de l'assuré sont exclus. Un avenant sera nécessaire, et le notaire pourra vérifier qu'il couvre bien le problème dévoilé.

L'assuré sera l'acheteur, et, normalement, c'est le vendeur qui assume le paiement de la prime unique en raison de la garantie du droit de propriété à laquelle il est tenu envers l'acheteur.

Un exemple

L'analyse du certificat de localisation dévoile que le garage a été construit en contravention de la réglementation municipale : il est trop près de la limite du lot. Le notaire tentera d'obtenir une dérogation mineure des autorités municipales. Mais cette démarche exige du temps.

Le notaire expliquera à l'acheteur les risques liés à l'existence de cette irrégularité, soit que la municipalité peut exiger que le garage soit déplacé ou démoli. L'acheteur devra décider s'il accepte ou non de signer l'acte de vente avant que la municipalité ait confirmé qu'elle accorde la dérogation mineure. S'il accepte, le notaire suggérera diverses solutions pour protéger adéquatement à la fois le vendeur et l'acheteur, dont l'obtention d'une police d'assurance-titres, si un assureur accepte de couvrir ce risque.

Advenant que, après la signature de l'acte de vente, la municipalité refuse la dérogation mineure et exige que le garage soit déplacé ou démoli, l'acheteur devra aviser l'assureur, qui assumera le coût des travaux requis, selon les termes de la police.



Un conseil du notaire

Comme tout produit d'assurance, l'assurance-titres comporte des inclusions, des exclusions, des conditions relatives à la réclamation et une description des options qui s'offrent à l'assureur lorsqu'une réclamation est présentée. Le langage utilisé est spécialisé et hermétique. Votre notaire pourra vous assister lors des vérifications et négociations afin de s'assurer que vous obteniez, auprès d'un représentant en assurances, toutes les informations prescrites utiles, de manière à ce que vous compreniez bien la nature de la couverture offerte.