

LES ÉTAPES DE LA TRANSACTION IMMOBILIÈRE – ACHAT D'UNE PROPRIÉTÉ

Fiche étudiant(e)

Niveau : intermédiaire-avancé

Objectifs :

- Consolider et enrichir le vocabulaire pour expliquer les étapes dans l'achat d'une maison
- Expliquer les étapes d'une transaction immobilière à un client acheteur
- Consolider la phrase interrogative (Annexe 2)

Ressources nécessaires pour l'animation de l'atelier

- Dans cet atelier, il y a plusieurs références au [Guide de l'acheteur](#) et au [Guide du vendeur](#) que l'OACIQ met à la disposition du public sur son site.
- https://www.oaciq.com/fr/articles/le-guide-de-lacheteur-et-le-guide-du-vendeur?qclid=Cj0KCQjw8eOLBhC1ARIsAOzx5cGLLwhtXrS_gZlmu23NIAFxlYvQGF2CihtZ1nvwXK7EeiAZTU_PVfYaAn9JEALw_wcB
- <https://www.oaciq.com/fr/articles/devoirs-et-obligations-deontologiques-de-mon-courtier>
- https://www.oaciq.com/fr/guide-acheteur?qclid=Cj0KCQjw5oiMBhDtARIsAJi0qk1TtE7e6g8asVLS52WRAUnMEbJIUggOEKC9TDvUdq2jbcJ5Otw7PKUaAgoXEALw_wcB
- Profils d'acheteurs (Annexe 1)
- La phrase interrogative (Annexe 2)
- Liste de mots clefs (Annexe 3)

Les formulaires de courtage

https://www.oaciq.com/fr/pages/formulaires-de-courtage?gclid=CjwKCAjw2bmLBhBREiwAZ6ugo0JnHBd78Twdwo2HbPFxcdb2WKQ_EOqgM-FfWns7j1jvoUhilKV_wxoCtIIQAvD_BwE

Pour consolider le vocabulaire des étudiants, on peut aussi leur suggérer de consulter, sur le site de l'OQLF, *Le vocabulaire du courtage immobilier*, à partir du lien suivant :

<https://www.oqlf.gouv.qc.ca/ressources/bibliotheque/dictionnaires/vocabulaire-courtage-immobilier.aspx>

Situation :

Le professeur ou un(e) autre étudiant(e) jouera le rôle de l'acheteur.

Consultez les profils d'acheteurs en annexe.

Vous rencontrez un futur client et acheteur (une personne individuelle, un couple qui souhaite acheter un bien immobilier (maison, condo, chalet, 1^{er} achat immobilier, investissement, etc.).

Vos tâches de courtier commencent dès votre première rencontre et se poursuivent tout au long des visites jusqu'à l'achat d'une propriété. Nous avons divisé ces tâches en plusieurs étapes correspondant aux diverses tâches d'un courtier immobilier:

Tâche 1 : les devoirs et obligations du courtier immobilier

Vous devez informer votre client des tâches qui vous incombent, de vos obligations et devoirs envers lui.

Si vous signez un contrat d'exclusivité avec l'acheteur, vous devrez l'informer des détails de ce contrat.

Quelle est la rétribution des courtiers (communément appelée « commission ») ? Qui la paie ?

- [Contrat de courtage exclusif pour l'achat d'un immeuble résidentiel de moins de 5 logements](#)
- [Contrat de courtage exclusif pour copropriété divisée](#)
- [Contrat de courtage exclusif pour copropriété par indivision](#)

Qu'allez-vous lui expliquer ? Quelles questions devez-vous lui poser pour être certain de cibler ses besoins et lui offrir le meilleur service possible.

- **Tâche 2 : comprendre les besoins de votre client et lui parler de ses obligations**

Pour bien comprendre les besoins de votre client, vous devez lui exposer les options qui s'offrent à lui au regard de ses besoins et de l'achat et la propriété qu'il souhaite acquérir. Quelles sont les questions essentielles à lui poser ?

Informez votre client de ses obligations et des étapes dans l'achat d'une propriété.

Quels sujets devez-vous aborder ? Quelles questions devez-vous lui poser pour connaître sa situation financière et s'assurer qu'ils comprennent les frais liés à l'achat d'une maison (mots clefs : frais, financement, budget, acompte, etc.)

Ces mots devraient aider les étudiants à formuler des questions à poser.

Votre professeur pourra vous suggérer certains thèmes de discussion avec l'acheteur ? Pourquoi ces sujets sont-ils importants ?

- **Tâche 3 : la visite avec le client**

Une fois définis le profil de votre client et ses besoins, comment se déroulent les visites ? Pour votre client, c'est la 1^e maison qu'il visite. Quels sont les points sur lesquels vous devez attirer son attention et pourquoi ?

- Si la maison est vide ou encore occupée,
- si les vendeurs sont présents lors de votre visite,
- si le courtier du vendeur est présent, expliquez le déroulement vos visites.

Si vous avez déjà visité de nombreuses maisons avec votre client, vous pouvez encourager votre client à comparer les diverses propriétés visitées afin de voir laquelle lui semblerait la plus adéquate, laquelle lui plaît le plus.

Imaginons le cas de figure suivant :

Vous avez visité il y a quelques temps une propriété qui vous a beaucoup plu au client (taille, architecture en briques, jardin, potentiel, proche des écoles, transports en commun, ...), mais elle est légèrement au-dessus du budget de votre client, comment allez-vous l'aider à prendre une décision entre la maison de ses rêves et la réalité de sa situation.

- Le formulaire de [Déclaration du vendeur sur l'immeuble](#) (terrain et bâtiments, circonstances et dépendances) ou de [Déclaration du vendeur sur l'immeuble](#) (copropriété divisée) de l'OACIQ. Vous disposez de ce formulaire au moment de la visite. Expliquez-en la pertinence à votre client.
- Quels sont les éléments à ne pas oublier lors de la visite (aspect extérieur de la maison, l'efficacité énergétique, humidité, problèmes de structures, etc. – voir la liste par puces)

- **Tâche 4 : la promesse d'achat**

Votre client aimerait acheter une propriété qu'il a visitée, quelles sont les étapes pour réaliser l'achat souhaité ?

[Promesse d'achat- immeuble principalement résidentiel d'immeubles de moins de 5 logements](#) excluant la copropriété

[Promesse d'achat, copropriété par indivision](#)

[Promesse d'achat, copropriété divisée](#)

Vous devez expliquer les éléments suivants à votre client :

Les documents de propriétés,

Les frais de remboursement,

Les vices et irrégularités

L'inspection de l'immeuble

La nécessité ou non de la garantie légale. (Inspection du bâtiment)

Quand a-t-on le droit d'annuler une promesse d'achat ?

- **Tâche 5 : Les promesses et obligations en lien avec la promesse d'achat**

À ce stade du projet d'achat, plusieurs formulaires sont nécessaires au moment de la rédaction de la promesse d'achat.

Quels sont ces formulaires ? Expliquez-en la pertinence à votre client.

Que devez-vous expliquer à votre client concernant les conditions d'acceptation ? les signatures ?

- **Tâche 6 : La contre-proposition** (p 39-40 Guide de l'acheteur)

Qu'est-ce qu'une contre-proposition ? Qui la soumet ? Quels éléments va-t-elle inclure ?

Une maison vous intéresse et vous désirez l'acheter. Votre courtier et vous proposez un prix, des conditions ... au vendeur. Si votre proposition n'est pas acceptée, quels sont vos recours, ceux du vendeur ?

Dans quel contexte ? Dans le cas d'une contre-proposition, quelle est la valeur légale de la première offre d'achat?

- **Tâche 7 : Le transfert de propriété** (p 41-42 Guide de l'acheteur)

À ce stade de la transaction, quel est le rôle du notaire ? Le courtier a-t-il toujours un rôle à jouer ? Lequel ?

Les termes ci-dessous ont pour objectif de vous aider à formuler votre pensée :

Le droit de passage	Officialiser une transaction	L'acte de vente
La loi e zonage	L'examen des titres de vente	Les règlements municipaux
Transférer une propriété		

ANNEXES

Annexe 1 : Onze Profils d'acheteurs :

- a) Un couple qui recherche une maison. Ils veulent quitter leur appartement de ville pour une maison en banlieue. Ils recherchent une grande maison luxueuse.
- b) Pour un jeune couple avec de jeunes enfants qui recherche une maison.
- c) Pour quelqu'un qui recherche une maison à rénover, à transformer.
- d) Pour un couple qui accède à la propriété pour la première fois
- e) Un jeune couple cadre âgé de 34 ans, avec un jeune enfant, qui achète sa première maison.
- f) Une personne seule âgée de 38 ans avec un revenu assez important.
- g) Un investisseur qui veut acheter une habitation en vue de la louer.
- h) Des retraités souhaitant acheter une habitation plus petite que leur habitation actuelle.
- i) Un couple souhaitant acheter une habitation plus grande pour avoir de la place pour les enfants.
- j) Une famille recomposée : avec quatre enfants, deux filles, deux garçons. Garde une semaine sur deux.
- k) Un couple désirant acheter une maison bigénérationnelle.

Annexe 2 :

POSER DES QUESTIONS

- La question avec inversion du sujet

AU PRÉSENT

Avez-vous déjà visité des maisons ?

Êtes-vous à la maison ?

Attention : quand **le verbe se termine par une voyelle** et que **le pronom** commence par une voyelle, on ajoute : **-t-**

A-t-il un numéro de cellulaire ?

A -t-elle reçu une offre ?

AU PASSÉ COMPOSÉ (auxiliaire + sujet + participe passé)

Avez-vous vérifié les transactions ?

Es-tu allé(e) à l'agence ?

Attention : avec l'**auxiliaire avoir** et un **pronom** qui commence par une voyelle, on ajoute : **-t-**

A-t-il vérifié les transactions ?

A-t-elle à l'agence ?

AU FUTUR PROCHE

Allez-vous appeler l'agence ?

Vas-tu téléphoner à ce numéro ?

Attention : quand **le verbe se termine par une voyelle** et que **le pronom** commence par une voyelle, on ajoute : **-t-**

Va-t-il/elle rédiger la une déclaration du vendeur ?

LA QUESTION AVEC QUAND, OÙ, COMMENT, POURQUOI

Présent	Passé composé	Futur proche
Où travaille-t-il?	Où a-t-il travaillé ?	Où va-t-il travailler ?
Quand peut-on joindre le client ?	Quand avez-vous joint le client ?	Quand allez-vous appeler ?
Comment se passe la rencontre ?	Comment s'est passée la rencontre?	Comment allez-vous vous adresser au client ?
Pourquoi n'appellez-vous tout de suite ?	Pourquoi n'avez-vous pas appelé tout de suite ?	Pourquoi ne vas-tu pas appeler ?

Attention : **où, quand, comment, pourquoi**, sont souvent suivis de : **est-ce que**

Modèles :

Comment est-ce que vous avez trouvé le courtier ?

Comment avez-vous trouvé le courtier ?

Quand (à quelle heure) est-ce qu'il va nous téléphoner ?

Quand (à quelle heure) va-t-il passer à l'agence ?

Pourquoi est-ce qu'elle prend cette décision ?

Pourquoi prend-elle cette décision ?

Où est-ce que vous travaillez ?

Où travaillez-vous ?

LA QUESTION AVEC COMBIEN

Observez

Combien coûte cette transaction ?

Combien de ?

Combien de + nom (qui est sujet du verbe) ?

Combien d'agences avez-vous contactées ?

Combien de + nom (qui n'est pas le sujet du verbe) ?

Combien de jours est-ce que je dois attendre avant de recevoir une réponse ?

Combien de fois par jour avez-vous reçu cet appel ?

Pendant combien de/d' ?

Pendant combien de temps/de jours/d'heures est-ce que je dois attendre avant de vous contacter ?

LE « TU » ET LE « VOUS »

Tutoyer ou vouvoyer ?

Il est conseillé de vouvoyer vos clients, sauf si le/la client(e) demande à être tutoyé(e) ou vous tutoie lors de votre rencontre.

Annexe 3 - lexique

Nom	verbe	adjectif
Un budget	Établir un budget	
Une mise de fonds		
Une rétribution	rétribuer	
Une promesse d'achat	Promettre	
Un emprunt	emprunter	
Un logement		
Une mensualité (de paiement)		Mensuel (le)
Le dépôt d'un acompte	Déposer un acompte	
Les frais	Déboursier des frais	Direct - indirect
Une inspection Un inspecteur (une inspectrice)	inspecter	
La taxe de bienvenue	S'acquitter de la taxe	
Les droits de mutation	Payer des droits	
Le déménagement	déménager	
La signature	Signer	
Un formulaire de contrat exclusif	Remplir un formulaire	
Le calcul	calculer	
Un investissement	investir	
Une dépense	dépenser	
Un revenu		
Un salaire		Salarié(e)

Le ratio ABD (amortissement brut de la dette)		
Le ratio ATD (amortissement total de la dette)		
La situation financière		
Le conseil	Conseiller	
L'objectivité		Objectif
La transparence		Transparent
La transaction	Effectuer une transaction	
La vérification	Vérifier	
La loyauté		Loyal(e)
La disponibilité		disponible
La confidentialité		Confidentiel
Le formulaire	Remplir un formulaire	
Le notaire		
Le locataire	louer	
	Se procurer	
Un bail (des baux)		
Des instances en cours		
La Régie du logement		
Une hypothèque	Hypothéquer	
La moisissure	Moisir	Moisi
La pourriture	Pourrir	Pourri
Un puisard		
Une fosse (septique)		
Un drain	Drainer	=
La desserte	desservir	
Le ramonage	Ramoner	
Un échangeur d'air		
Un syndicat		
Une fuite		

Un déversement		
Un fonds de prévoyance		
Les servitudes (n.f.pl)	Faire l'objet de servitudes	
un plan de gestion		
Un fonds de prévoyance		

Avec la contribution financière de :

**Office québécois
de la langue
française**

Québec 