LE PARCOURS IDÉAL VERS LA PROPRIÉTÉ de vos rêves!



"Je vous invite dans un parcours rempli de zénitude en vous guidant vers votre maison de rêve par des tactiques et des stratégies bien planifiées dont seule ma sagesse de l'immobilier peux vous procurer."

Jennifer Taganyi

COURTIER IMMOBILIER

GUIDE DE L'ACHETEUR





À PROPOS DE JENNIFER

VOTRE EXPERTE EN IMMOBILIER À MONTRÉAL

Forte de plus de 15 and d'expérience, j'aide mes clients à acheter, vendre et investir dans des propriétés à travers Montréal, la Rive-Sud, la Rive-Nord et l'Ouest de l'Île.

Je me spécialise en immobilier résidentiel et commercial, en offrant un accompagnement personnalisé et des conseils professionnels à chaque étape du processus. Que vous soyez acheteur, investisseur ou entrepreneur, mon objectif est de rendre votre expérience immobilière simple, transparente et réussie

Grâce à ma connaissance approfondie des différents quartiers du Grand Montréal, je suis en mesure de vous guider vers les meilleures opportunités selon vos besoins et vos objectifs.

Mes clients apprécient ma rigueur, mon intégrité et mon engagement, ainsi que ma capacité à négocier avec efficacité tout en gardant une approche humaine.

Pour moi, l'immobilier ne se résume pas à des transactions - c'est avant tout une passion pour les gens, les projets et les rêves que nous construisons ensemble.



LE PARCOURS VERS

VOTRE PROPRIÉTÉ DE RÊVES

04 LA PRISE DES BESOINS ET DÉSIRS



09 LES FINANCES DE L'ACHAT



10 LES VISITES ET LES OFFRES

07 LA PLANIFICATION STRATÉGIQUE



14 ATTEINDRE LA LIGNE D'ARRIVÉE



LE DIAGNOSTIQUE

Le questionnaire suivant vous permet de clarifier et de préciser ce qui est important pour vous à propos de la propriété de vos rêves. Prenez le temps de passer en revue toutes les questions, car certaines d'entre elles peuvent répondre à certains aspects auxquels vous n'avez peut-être pas pensé au départ. Une fois terminé, j'examinerai vos réponses et j'aurai une idée optimale de ce à quoi vous vous attendez tout en me permettant d'adapter mes services de manière plus personnalisée.

QUI S'IMPLIQUERA?



Nom de l'acheteur 1: _____ Nom de l'acheteur 2: _____

Y a-t-il d'autres personnes qui achèteront? Non ☐ Oui ☐ Si oui, indiquer leurs noms: _____

_____

Quelles sont les relations avec acheteur 1?

	conjoint	famille	ami	autre
acheteur 2	☐	☐	☐	☐
acheteur 3	☐	☐	☐	☐
acheteur 4	☐	☐	☐	☐

Qui déménagera avec vous?

enfants ☐ Si oui, indiquez son nom: _____ Âge ☐

nom : _____ Âge ☐

animaux domestiques ☐ nom : _____ Âge ☐

parents ☐ nom : _____ Âge ☐

autres ☐ nom : _____ Âge ☐

Quel est votre statut de citoyenneté?

	citoyen(ne) Canadien	résident(e) permanent(e)	immigrant	investisseur étranger	visa travail ou études	autre	Avez-vous un # d'assurance social?
acheteur 1	☐	☐	☐	☐	☐	☐	O ☐ N ☐
acheteur 2	☐	☐	☐	☐	☐	☐	O ☐ N ☐
acheteur 3	☐	☐	☐	☐	☐	☐	O ☐ N ☐
acheteur 4	☐	☐	☐	☐	☐	☐	O ☐ N ☐

Quel est votre statut d'emploi actuel?

	salarié	travailleur autonome	retraité	corporation	investeur	autre	# d'années dans ce statut?
acheteur 1	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐ ans
acheteur 2	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐ ans
acheteur 3	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐ ans
acheteur 4	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐ ans

Dans quelle fourchette de salaire êtes-vous?

	< 25K	25K-50K	50K-100K	100K-150K	150K-200K	200K +
acheteur 1	☐	☐	☐	☐	☐	☐
acheteur 2	☐	☐	☐	☐	☐	☐
acheteur 3	☐	☐	☐	☐	☐	☐
acheteur 4	☐	☐	☐	☐	☐	☐

LE DIAGNOSTIQUE

Cette section traite brièvement d'expériences passées ou présentes. Certains acheteurs sont nouveaux et d'autres ont quelques transactions à leur actif. Afin de vous proposer une stratégie d'achat optimale, n'hésitez pas à me faire part de vos expériences présentes ou passées.

HISTORIQUE ET STATUT



	NON	OUI dans la dernière semaine	OUI dans le dernier mois	OUI derniers 3 mois	OUI pour plus de 3 mois
Recherchez-vous une propriété dernièrement?	☐	☐	☐	☐	☐
Avez-vous **visiter** une propriété dernièrement?	☐	☐	☐	☐	☐
Avez-vous fait une **offre d'achat** dernièrement?	☐	☐	☐	☐	☐

	NON	OUI
Êtes-vous en contact ou sous contrat avec un courtier?	☐	☐
Avez-vous déjà vécu une mauvaise expérience avec un courtier immobilier?	☐	☐

Rêver d'une nouvelle maison découle du désir d'un nouveau style de vie et de votre imagination. Ici, mon objectif est de capturer ce rêve en détail avant de vous lancer, vous et vos proches, dans cette nouvelle aventure. Cette section me permet d'identifier avec précision le type de propriété, l'emplacement et les services du quartier qui correspondent le mieux à vos besoins et à vos envies.

Qu'est-ce qui motive votre déménagement?

BESOIN D'ESPACE ☐ MOINS D'ESPACE ☐ LE TRAVAIL ☐ SÉPARATION DIVORCE ☐ RETRAITE ☐ PREMIÈRE MAISON ☐ AUTRE ☐

Quel type de propriété cherchez-vous?

UNIFAMILIALE ☐ CONDO ☐ PLEX ☐ TERRAIN ☐ NOUVELLE CONSTRUCTION ☐ SECONDE PROPRIÉTÉ ☐ AUTRE ☐

Indiquez le nombre de pièces ou d'espaces pour les caratéristiques suivantes? *(eg. 0, 1, 2, 4...)*

CHAMBRES ☐ SALLES DE BAIN ☐ GARAGES ☐ STATIONNEMENT ☐ AUTRE ☐

Lesquels des items suivants se doivent de faire partie de la propriété ?

THERMOPOMPE ☐ AIR CLIMATISÉ ☐ BALAYEUSE CENTRALE ☐ FOYER ☐ ÉCHANGEUR D'AIR ☐ PISCINE ☐ INTERNET ☐

ACCESS MOBILITÉ RÉDUITE ☐ SOUS-SOL FINI ☐ BACHELOR ☐ SALLE DE BAIN ATTENANTE ☐

AUTRE ☐ AUTRE ☐

Quelles sont vos préférences en terme de rénovations?

CLÉ EN MAIN ☐ DÉCOR SEULEMENT ☐ RÉNOVATIONS MINEURES ☐ PAS PEUR DES RÉNOVATIONS ☐ VEUX UN FLIP ☐

Lesquels des services de quartier suivants DOIVENT faire partie de votre prochaine destination?

GARDERIE ☐ ÉCOLE PRIMAIRE ☐ ÉCOLE SECONDAIRE ☐ CEGEP ☐ TRANSPORT PUBLIQUE ☐ PARCS ☐ CTR MÉDICAL HÔPITAL ☐

MAGASINS ☐ CENTRE SPORTIF ☐ CLUB DE SPORTS ☐ PISTES CYCLABLES ☐ AÉROPORT ☐ VETÉRINAIRE ☐ LIEU DE CULTE ☐

LE DIAGNOSTIQUE

Indiquez les éléments auxquels vous voulez être à proximité.

FAMILLE ☐ TRAVAIL ☐ RESTAURANTS ☐ AUTOROUTES ☐ CENTRE VILLE ☐ BAR-RESTO ☐ AMIS ☐ PLAN D'EAU ☐

Indiquez les éléments les plus probables que vous anticipez dans un avenir rapproché.

TRANSFERT AU TRAVAIL ☐ ENFANTS À VENIR ☐ RETRAITE BIENTÔT ☐ ASSISTANCE MÉDICALE ☐ ENFANTS PARTIRONT ☐ PARENTS À LOGER ☐ PERTE D'EMPLOI ☐ AUCUN CHANGEMENT ☐

Veuillez répondre à quelques questions importantes qui affecteront votre pouvoir d'achat. Mon objectif ici est de minimiser vos coûts d'acquisition de votre prochaine maison et de maximiser votre pouvoir d'achat en analysant votre situation.

Devez-vous vendre une propriété existante avant d'acheter la prochaine? NON ☐ OUI ☐

→ **Quel type de propriété?** RÉSIDENCE PRINCIPALE ☐ CHALET OU 2E MAISON ☐ IMMEUBLE À REVENUS ☐ AUTRE ☐

Est-elle sur le marché? O ☐ N ☐

Comment est-elle mise en marché? AVEC UN COURTIER ☐ PRIVÉMENT ☐ PAR HUISSIER ☐ DUPROPRIO ☐

Quel est son statut actuel? PAS D'OFFRES ☐ EN NÉGOTIATIONS ☐ VENDUE AVEC CONDITIONS ☐ EN ATTENTE DU NOTAIRE ☐

Quel budget mensuel souhaitez-vous payer pour la prochaine maison?
(hypothèque + taxes) + frais condo si applicable

$1000 OU MOINS ☐ $1000 À $1500 ☐ $1500 À $2000 ☐ $2000 À $2500 ☐ $2500 À $3000 ☐ $3000 À $3500 ☐ $3500 À $4000 ☐ $4000 + ☐

Quelle fourchette de prix envisagez-vous payer pour la prochaine maision?

$300K OU MOINS ☐ $300K À $400K ☐ $400K À $500K ☐ $500K À $600K ☐ $600K À $700K ☐ $700K À $800K ☐ $800K À $1MM ☐ $1MM + ☐

Quelle proportion de mise de fonds pouvez vous verser sur votre achat?

MOINS DE 20% ☐ PLUS DE 20% ☐ COMPTANT 100% ☐

Quelles sont les sources disponibles pour votre mise de fonds?

COMPTANT LIQUIDE ☐ INVESTISSEMENTS ☐ DONS ☐ HÉRITAGE ☐ RÉER ☐ ÉQUITÉ D'UNE PROPRIÉTÉ ☐ AUTRE ☐

Merci beaucoup d'avoir répondu à ce sondage. Juste quelques questions finales pour nous permettre de mettre en place les prochaines étapes pour vous rapprocher de ce rêve...

Quand souhaitez-vous déménager? ☐

Êtes-vous familier avec le Contrat de Courtage Achat? NON ☐ OUI ☐

Quelle plateforme de téléconférence préférez-vous?

ZOOM ☐ MEETS ☐ FACETIME ☐ HANGOUTS ☐ AUTRE ☐ AUCUNE ☐

SE POSITIONNER POUR GAGNER!



01 M'ENGAGER COMME VOTRE COURTIER

À mesure que les règles et la gouvernance changent dans notre industrie, les acheteurs ont désormais le privilège d'une représentation juridique via le Contrat de Courtage Achat, une nouvelle façon de garantir que vos droits sont protégés au même titre que ceux du vendeur.

02 OPTIMISATION HYPOTHÉCAIRE

Dois-je m'adresser à ma banque ou à un courtier hypothécaire? Je vais vous expliquer en détail les avantages et les inconvénients de viser uniquement le meilleur taux d'intérêt...

03 ACCESSIBILITÉ AU MARCHÉ

Un contrat signé entre nous signifie que je peux lancer un processus qui vous connecte au marché. Mes systèmes me permettent de faire en sorte que toutes les inscriptions qui répondent à vos exigences vous soient transmises avant d'apparaître sur des sites publics! Vous aurez la priorité sur eux avant même que les autres ne s'en rendent compte.

04 VISITES ET NOS RÔLES RESPECTIFS

Visiter une maison est bien plus qu'une simple promenade. Pendant que vous vous concentrez sur les aspects et les caractéristiques, je m'occuperai de regarder les éléments non évidents... Cela signifie que j'accorde une attention particulière à la sécurité, à la santé et aux éléments structurels.

05 LA PRÉSENTATION D'OFFRES D'ACHAT

De la promesse d'achat aux clauses spéciales que vous devez inclure, je vous guiderai étape par étape à travers tous les formulaires requis pour faire des offres et négocier en votre nom pour représenter exclusivement vos meilleurs intérêts en vertu de la loi.

attentes financières

Être bien préparé signifie avoir vos finances en place dès le début. Ce faisant, vous augmentez votre capacité à démontrer aux vendeurs que votre promesse d'achat est solide et que votre diligence est en place, réduisant ainsi leurs craintes d'un échec et vous percevant comme étant le meilleur acheteur pour leur maison.

Les besoins de votre créancier

Voici une liste de contrôle des documents dont votre banque ou votre courtier hypothécaire aura besoin pour traiter votre dossier d'approbation hypothécaire . Je recommande que tous les documents de la PARTIE A soient envoyés dès le début afin d'alimenter votre dossier de préqualification. Cela vous donnera une meilleure position lors des négociations car nous pouvons réduire les délais d'approbation hypothécaire.

pour votre pré-qualification:

- [ ] Avis de cottisation des 2 gouvernements (derniers 2 ou 3 ans)
- [ ] États de paie
- [ ] T4
- [ ] Lettre d'emploi
- [ ] Copie de votre bail*
- [ ] Cote de crédit
- [ ] Balances des prêts et crédit
- [ ] Actifs et investissements
- [ ] État matrimonial*

pour approbation hypothécaire: (Je m'occupe de procurer les suivantes!)

- [ ] Copie conforme de votre offre d'achat sur la propriété
- [ ] Copie de votre rapport d'inspection
- [ ] Copie des rapports d'analyses en laboratoire
- [ ] Copie de la fiche descriptive de la propriété
- [ ] Les coordonnées de votre notaire

Mise de fond et frais inhérents à l'achat

- [ ] Liquidité (provenant d'épargnes au Canada)
- [ ] RÉER (doit être convertible en temps pour signature)
- [ ] Lettre de don personnel*
- [ ] Fonds nécessaires pour acquiter la taxe de bienvenu
- [ ] Fonds nécessaires pour rembourser les ajustements
- [ ] Fonds pour frais de notaire
- [ ] Frais de déménagement

Lorsque la propriété aura été choisie, nous ferons un calcul plus précis afin d'en estimer les coûts.

* if applicable (may vary from institution to institution)

être opportuniste!

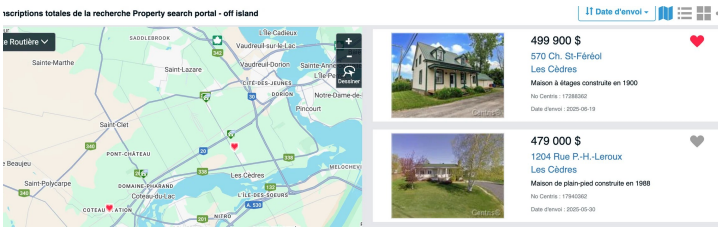


Les gens cherchant de connaître l'inventaire des maisons se retrouvent souvent sur les moteurs de recherche comme Centris.ca ou Realtor.com. Plusieurs passent des heures à chercher et scruter espérant tomber sur quelque chose qui leur plait, simplement pour découvrir par la suite que des offres sont déjà soumises sur la propriété ou au pire qu'elle est déjà vendue. La différence entre l'accès public et mon accès aux inscriptions, est l'OPPORTUNITÉ...

Matrix™



Voici ce que je vous procure durant la période de recherche:



Votre portail vous informe instantannément lorsqu'une inscription correspondant à vos critères est téléchargée sur le système par le courtier du vendeur, contrairement aux accès public qui peuvent prendre 24 heures! Il vous permet de m'envoyer des commentaires sur chacune d'entre elles et, ensemble, nous pouvons identifier les meilleures cibles à visiter.

Vous pouvez les consulter quotidiennement, sélectionner vos favoris, vos « peut-être » et supprimer ceux qui ne vous plaisent pas. À chaque jour qu'une nouvelle inscription est téléchargée, vous recevez une notification !

2. TOUS LES DOCUMENTS PERTINENT À LA PROPRIÉTÉ MISES À VOTRE DISPOSITION:

TELS: La déclaration du vendeur, le certificat de localisation et plus, permettant une meilleure connaissance de la propriété avant votre visite.



Votre destination est plus proche que vous ne le croyez...

Allons voir !

IL EST TEMPS DE PARTAGER NOS PERSPECTIVES...

Pendant que vous prenez plaisir à visiter les maisons et à explorer les pièces et le terrain, mon rôle n'est pas de vous présenter des évidences... En fait, lors de notre visite, vous me verrez peut-être m'éloigner pendant quelques minutes, **le temps que vous continuiez à réfléchir à la façon dont la propriété correspond à votre style de vie désiré et nous permettre d'évaluer si elle doit être éliminée ou conserver comme potentiel achat.**

Voici ce que je recherche pour vous durant la visite des lieux :



SIGNES QUI COMPROMETTENT LA SANTÉ

Certains problèmes peuvent ne pas être évidents au premier coup d'œil, surtout lors de la première visite d'une belle maison. Je recherche des signes tels que la moisissure, la présence potentielle d'amiante dans les matériaux, le manque de ventilation dans certaines pièces très humides, etc.



CEUX QUI COMPROMETTENT LA SÉCURITÉ

Des problèmes tels que des rampes de terrasse desserrées ou courtes, des marches inégales, des mains courantes manquantes et des risques d'incendie potentiels ne sont que quelques-uns des éléments que je recherche et vérifie si ils sont déclarés par la vendeur.

Les enfants et les personnes âgées sont les plus vulnérables à ce type de problèmes.



LES PROBLÈMES DE STRUCTURE

De la cheminée à la fondation, je recherche les problèmes tels que les fissures, les traces d'effervescences, les irrégularités et autres signes pouvant être à l'origine de faiblesses structurelles. Nous regroupons ensuite mes notes avec les déclarations du vendeur afin d'assurer que votre inspecteur examine tous nos points lors de l'inspection.

Comprendre l'offre d'achat...



À l'aide d'un marqueur, identifier les sections de l'offre qui vous posent questionnements afin que nous puissions bien les réviser ensemble.

PAGE 1

Cette page a pour but d'indentifier les parties.

On peut y apposer jusqu'à 4 acheteurs différents.

Malgré qu'on y demande certains renseignements personnels, seul votre nom et adresse suffisent.

OACIQ
ORGANISME D'AUTORÉGLEMENTATION DU COURTAGE IMMOBILIER DU QUÉBEC

FORMULAIRE OBLIGATOIRE
PROMESSE D'ACHAT
IMMEUBLE PRINCIPALEMENT RÉSIDENTIEL DE MOINS DE 5 LOGEMENTS EXCLUANT LA COPROPRIÉTÉ

NOTE – Le présent formulaire ne constitue pas le contrat préliminaire requis par les articles 1785 et suivants du *Code civil du Québec* pour la vente d'un immeuble par un constructeur ou un promoteur. Pour les cas où un tel contrat préliminaire est exigé, un formulaire spécifique doit être utilisé.

1. IDENTIFICATION DES PARTIES

NOM, ADRESSE, NUMÉRO DE TÉLÉPHONE ET COURRIEL DE L'ACHETEUR 1 ET, LE CAS ÉCHÉANT, DE SON REPRÉSENTANT, LIEN AVEC L'ACHETEUR (EX. : MANDATAIRE)

NOM, ADRESSE, NUMÉRO DE TÉLÉPHONE ET COURRIEL DU VENDEUR 1 ET, LE CAS ÉCHÉANT, DE SON REPRÉSENTANT, LIEN AVEC LE VENDEUR (EX. : MANDATAIRE, LIQUIDATEUR D'UNE SUCCESSION OU D'UNE SOCIÉTÉ)

NOM, ADRESSE, NUMÉRO DE TÉLÉPHONE ET COURRIEL DE L'ACHETEUR 2 ET, LE CAS ÉCHÉANT, DE SON REPRÉSENTANT, LIEN AVEC L'ACHETEUR (EX. : MANDATAIRE)

NOM, ADRESSE, NUMÉRO DE TÉLÉPHONE ET COURRIEL DU VENDEUR 2 ET, LE CAS ÉCHÉANT, DE SON REPRÉSENTANT, LIEN AVEC LE VENDEUR (EX. : MANDATAIRE, LIQUIDATEUR D'UNE SUCCESSION OU D'UNE SOCIÉTÉ)

NOM, ADRESSE, NUMÉRO DE TÉLÉPHONE ET COURRIEL DE L'ACHETEUR 3 ET, LE CAS ÉCHÉANT, DE SON REPRÉSENTANT, LIEN AVEC L'ACHETEUR (EX. : MANDATAIRE)

NOM, ADRESSE, NUMÉRO DE TÉLÉPHONE ET COURRIEL DU VENDEUR 3 ET, LE CAS ÉCHÉANT, DE SON REPRÉSENTANT, LIEN AVEC LE VENDEUR (EX. : MANDATAIRE, LIQUIDATEUR D'UNE SUCCESSION OU D'UNE SOCIÉTÉ)

NOM, ADRESSE, NUMÉRO DE TÉLÉPHONE ET COURRIEL DE L'ACHETEUR 4 ET, LE CAS ÉCHÉANT, DE SON REPRÉSENTANT, LIEN AVEC L'ACHETEUR (EX. : MANDATAIRE)

NOM, ADRESSE, NUMÉRO DE TÉLÉPHONE ET COURRIEL DU VENDEUR 4 ET, LE CAS ÉCHÉANT, DE SON REPRÉSENTANT, LIEN AVEC LE VENDEUR (EX. : MANDATAIRE, LIQUIDATEUR D'UNE SUCCESSION OU D'UNE SOCIÉTÉ)

(ci-après appelé « l'ACHETEUR »)

(ci-après appelé « le VENDEUR »)

(V29 06/2022)

1/11

L'OACIQ A POUR MISSION D'ASSURER LA PROTECTION DU PUBLIC ET ÉLABORE DES FORMULAIRES DANS CE BUT.
© Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec, 2012, 2016, 2021, 2022. Tous droits de reproduction réservés, sauf accord écrit.
INFO OACIQ | Tél. : 450 462-9800 ou 1 800 440-7170 | info@oaciq.com | oaciq.com

PA 34424

Comprendre l'offre d'achat...

PAGE 2 - section 2

Ici on m'identifie en tant que votre intermédiaire via mon nom et numéro de permis.

- section 3 relate aux descriptif légal de la propriété convoitée.

- section 4 relate au prix et à l'accompte (dépôt) de l'offre ainsi que la méthodologie souhaitée pour le paiement dudit dépôt.



PAGE 3 - section 5

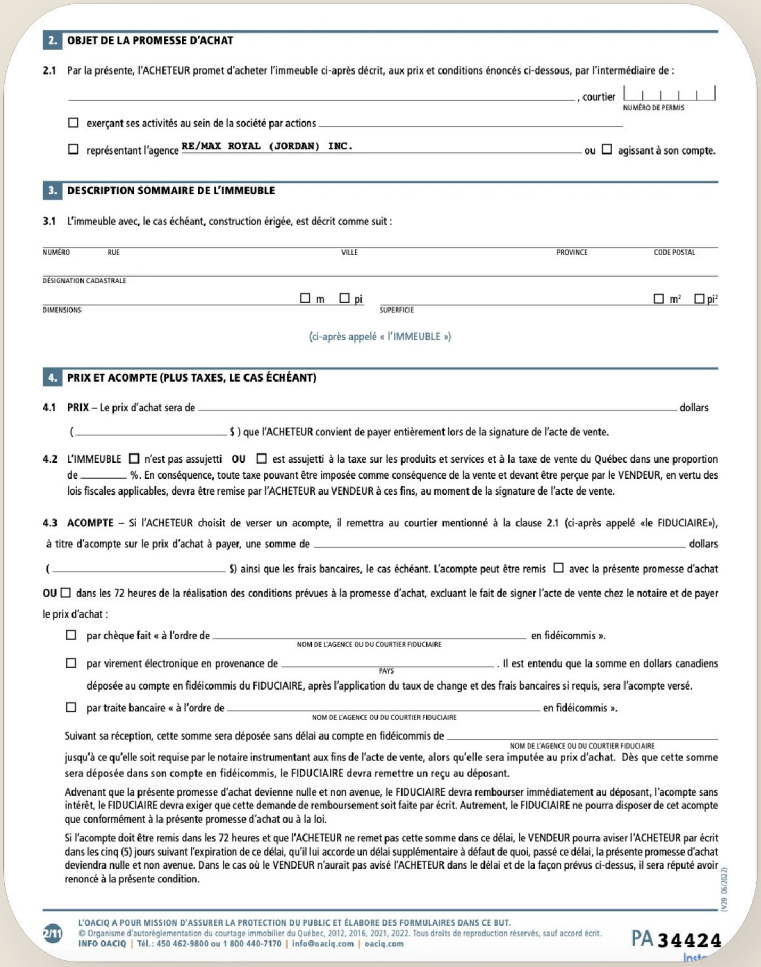
Cette section définie la structure financière de l'offre.

De l'acompte offert pour démontrer votre solidité envers le vendeur au type de levier financier que vous proposez.

En section 6, si votre choix en 5.3 est d'obtenir l'approbation pour une nouvelle hypothèque, les modalités de cette condition sont détaillées avec les délais proposés.

La section 7 rappel au vendeur la date de votre dernière visite et le fait que vous vous déclarer satisfait, malgré vos droits à une inspection en bâtiment cité en section 8.

Également, en 7.2 on note le fait que vous êtes représenté légalement sous contrat de courtage.



2. OBJET DE LA PROMESSE D'ACHAT

2.1 Par la présente, l'ACHETEUR promet d'acheter l'immeuble ci-après décrit, aux prix et conditions énoncés ci-dessous, par l'intermédiaire de :

_____, courtier | | | | | | (NUMÉRO DE PERMIS)

☐ exerçant ses activités au sein de la société par actions _____

☐ représentant l'agence RE/MAX ROYAL (JORDAN) INC. ou ☐ agissant à son compte.

3. DESCRIPTION SOMMAIRE DE L'IMMEUBLE

3.1 L'immeuble avec, le cas échéant, construction érigée, est décrit comme suit :

NUMÉRO _____ RUE _____ VILLE _____ PROVINCE _____ CODE POSTAL _____

DÉSIGNATION CADASTRALE _____

DIMENSIONS _____ ☐ m ☐ pi SUPERFICIE _____ ☐ m² ☐ pi²

(ci-après appelé « l'IMMEUBLE »)

4. PRIX ET ACOMPTE (PLUS TAXES, LE CAS ÉCHÉANT)

4.1 PRIX – Le prix d'achat sera de _____ dollars

(_____ $) que l'ACHETEUR convient de payer entièrement lors de la signature de l'acte de vente.

4.2 L'IMMEUBLE ☐ n'est pas assujetti **OU** ☐ est assujetti à la taxe sur les produits et services et à la taxe de vente du Québec dans une proportion de _____ %. En conséquence, toute taxe pouvant être imposée comme conséquence de la vente et devant être perçue par le VENDEUR, en vertu des lois fiscales applicables, devra être remise par l'ACHETEUR au VENDEUR à ces fins, au moment de la signature de l'acte de vente.

4.3 ACOMPTE – Si l'ACHETEUR choisit de verser un acompte, il remettra au courtier mentionné à la clause 2.1 (ci-après appelé «le FIDUCIAIRE»), à titre d'acompte sur le prix d'achat à payer, une somme de _____ dollars

(_____ $) ainsi que les frais bancaires, le cas échéant. L'acompte peut être remis ☐ avec la présente promesse d'achat **OU** ☐ dans les 72 heures de la réalisation des conditions prévues à la promesse d'achat, excluant le fait de signer l'acte de vente chez le notaire et de payer le prix d'achat :

☐ par chèque fait « à l'ordre de _____ (NOM DE L'AGENCE OU DU COURTIER FIDUCIAIRE) en fidéicommis ».

☐ par virement électronique en provenance de _____ (PAYS). Il est entendu que la somme en dollars canadiens déposée au compte en fidéicommis du FIDUCIAIRE, après l'application du taux de change et des frais bancaires si requis, sera l'acompte versé.

☐ par traite bancaire « à l'ordre de _____ (NOM DE L'AGENCE OU DU COURTIER FIDUCIAIRE) en fidéicommis ».

Suivant sa réception, cette somme sera déposée sans délai au compte en fidéicommis de _____ (NOM DE L'AGENCE OU DU COURTIER FIDUCIAIRE) jusqu'à ce qu'elle soit requise par le notaire instrumentant aux fins de l'acte de vente, alors qu'elle sera imputée au prix d'achat. Dès que cette somme sera déposée dans son compte en fidéicommis, le FIDUCIAIRE devra remettre un reçu au déposant.

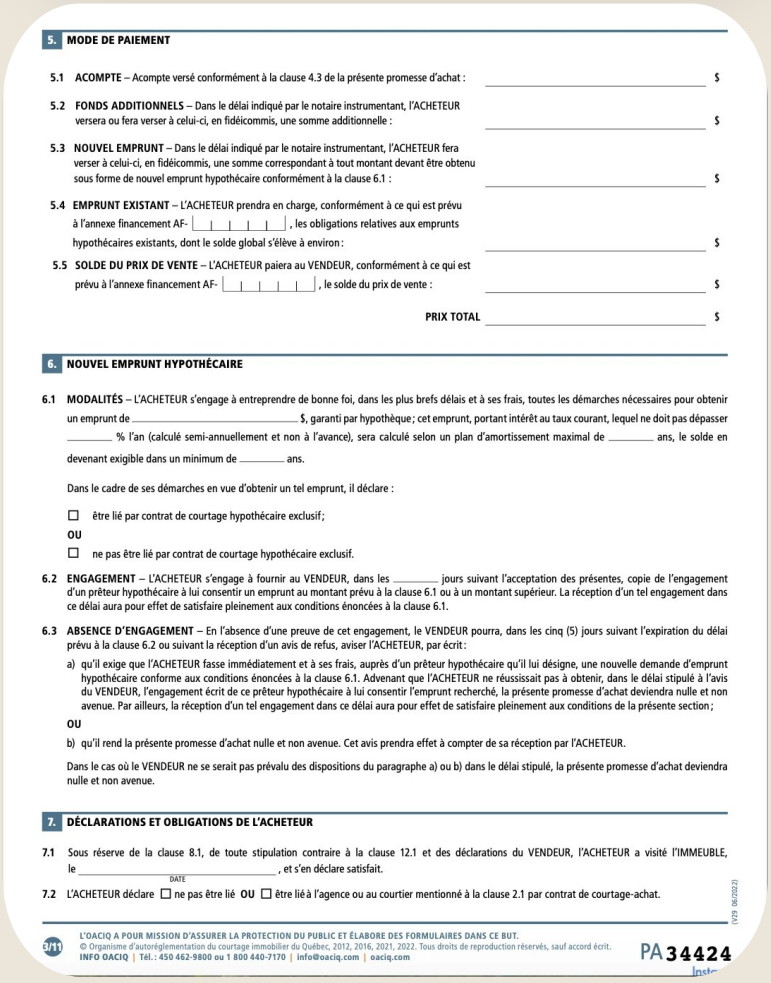
Advenant que la présente promesse d'achat devienne nulle et non avenue, le FIDUCIAIRE devra rembourser immédiatement au déposant, l'acompte sans intérêt, le FIDUCIAIRE devra exiger que cette demande de remboursement soit faite par écrit. Autrement, le FIDUCIAIRE ne pourra disposer de cet acompte que conformément à la présente promesse d'achat ou à la loi.

Si l'acompte doit être remis dans les 72 heures et que l'ACHETEUR ne remet pas cette somme dans ce délai, le VENDEUR pourra aviser l'ACHETEUR par écrit dans les cinq (5) jours suivant l'expiration de ce délai, qu'il lui accorde un délai supplémentaire à défaut de quoi, passé ce délai, la présente promesse d'achat deviendra nulle et non avenue. Dans le cas où le VENDEUR n'aurait pas avisé l'ACHETEUR dans le délai et de la façon prévus ci-dessus, il sera réputé avoir renoncé à la présente condition.

(V29 06/2022)

2/11 L'OACIQ A POUR MISSION D'ASSURER LA PROTECTION DU PUBLIC ET ÉLABORE DES FORMULAIRES DANS CE BUT.
© Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec, 2012, 2016, 2021, 2022. Tous droits de reproduction réservés, sauf accord écrit.
INFO OACIQ | Tél.: 450 462-9800 ou 1 800 440-7170 | info@oaciq.com | oaciq.com

PA 34424



5. MODE DE PAIEMENT

5.1 ACOMPTE – Acompte versé conformément à la clause 4.3 de la présente promesse d'achat : _____ $

5.2 FONDS ADDITIONNELS – Dans le délai indiqué par le notaire instrumentant, l'ACHETEUR versera ou fera verser à celui-ci, en fidéicommis, une somme additionnelle : _____ $

5.3 NOUVEL EMPRUNT – Dans le délai indiqué par le notaire instrumentant, l'ACHETEUR fera verser à celui-ci, en fidéicommis, une somme correspondant à tout montant devant être obtenu sous forme de nouvel emprunt hypothécaire conformément à la clause 6.1 : _____ $

5.4 EMPRUNT EXISTANT – L'ACHETEUR prendra en charge, conformément à ce qui est prévu à l'annexe financement AF- | | | | | |, les obligations relatives aux emprunts hypothécaires existants, dont le solde global s'élève à environ : _____ $

5.5 SOLDE DU PRIX DE VENTE – L'ACHETEUR paiera au VENDEUR, conformément à ce qui est prévu à l'annexe financement AF- | | | | | |, le solde du prix de vente : _____ $

PRIX TOTAL _____ $

6. NOUVEL EMPRUNT HYPOTHÉCAIRE

6.1 MODALITÉS – L'ACHETEUR s'engage à entreprendre de bonne foi, dans les plus brefs délais et à ses frais, toutes les démarches nécessaires pour obtenir un emprunt de _____ $, garanti par hypothèque; cet emprunt, portant intérêt au taux courant, lequel ne doit pas dépasser _____ % l'an (calculé semi-annuellement et non à l'avance), sera calculé selon un plan d'amortissement maximal de _____ ans, le solde en devenant exigible dans un minimum de _____ ans.

Dans le cadre de ses démarches en vue d'obtenir un tel emprunt, il déclare :

☐ être lié par contrat de courtage hypothécaire exclusif;

OU

☐ ne pas être lié par contrat de courtage hypothécaire exclusif.

6.2 ENGAGEMENT – L'ACHETEUR s'engage à fournir au VENDEUR, dans les _____ jours suivant l'acceptation des présentes, copie de l'engagement d'un prêteur hypothécaire à lui consentir un emprunt au montant prévu à la clause 6.1 ou à un montant supérieur. La réception d'un tel engagement dans ce délai aura pour effet de satisfaire pleinement aux conditions énoncées à la clause 6.1.

6.3 ABSENCE D'ENGAGEMENT – En l'absence d'une preuve de cet engagement, le VENDEUR pourra, dans les cinq (5) jours suivant l'expiration du délai prévu à la clause 6.2 ou suivant la réception d'un avis de refus, aviser l'ACHETEUR, par écrit :

a) qu'il exige que l'ACHETEUR fasse immédiatement et à ses frais, auprès d'un prêteur hypothécaire qu'il lui désigne, une nouvelle demande d'emprunt hypothécaire conforme aux conditions énoncées à la clause 6.1. Advenant que l'ACHETEUR ne réussissait pas à obtenir, dans le délai stipulé à l'avis du VENDEUR, l'engagement écrit de ce prêteur hypothécaire à lui consentir l'emprunt recherché, la présente promesse d'achat deviendra nulle et non avenue. Par ailleurs, la réception d'un tel engagement dans ce délai aura pour effet de satisfaire pleinement aux conditions de la présente section;

OU

b) qu'il rend la présente promesse d'achat nulle et non avenue. Cet avis prendra effet à compter de sa réception par l'ACHETEUR.

Dans le cas où le VENDEUR ne se serait pas prévalu des dispositions du paragraphe a) ou b) dans le délai stipulé, la présente promesse d'achat deviendra nulle et non avenue.

7. DÉCLARATIONS ET OBLIGATIONS DE L'ACHETEUR

7.1 Sous réserve de la clause 8.1, de toute stipulation contraire à la clause 12.1 et des déclarations du VENDEUR, l'ACHETEUR a visité l'IMMEUBLE, le _____ (DATE), et s'en déclare satisfait.

7.2 L'ACHETEUR déclare ☐ ne pas être lié **OU** ☐ être lié à l'agence ou au courtier mentionné à la clause 2.1 par contrat de courtage-achat.

(V29 06/2022)

5/11 L'OACIQ A POUR MISSION D'ASSURER LA PROTECTION DU PUBLIC ET ÉLABORE DES FORMULAIRES DANS CE BUT.
© Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec, 2012, 2016, 2021, 2022. Tous droits de reproduction réservés, sauf accord écrit.
INFO OACIQ | Tél.: 450 462-9800 ou 1 800 440-7170 | info@oaciq.com | oaciq.com

PA 34424

PAGE 4

- la continuité de la section 7

- section 8 détaille les paramètres de la condition d'inspection en bâtiment, les délais proposés et les avis nécessaires au vendeur.

- section 9 définie les documents que vous désirez réviser à votre satisfaction avant d'aller de l'avant avec la finalité de l'offre.

- section 10 relate aux déclarations de base du vendeur au delà du formulaire "Déclarations du Vendeur" qui est attaché à son inscription.



PAGE 5 -

Cette page détaille différentes responsabilités du vendeur en ce qui concerne la livraison de la propriété et des documents pertinents en sus de ceux mentionnés dans la section 9.

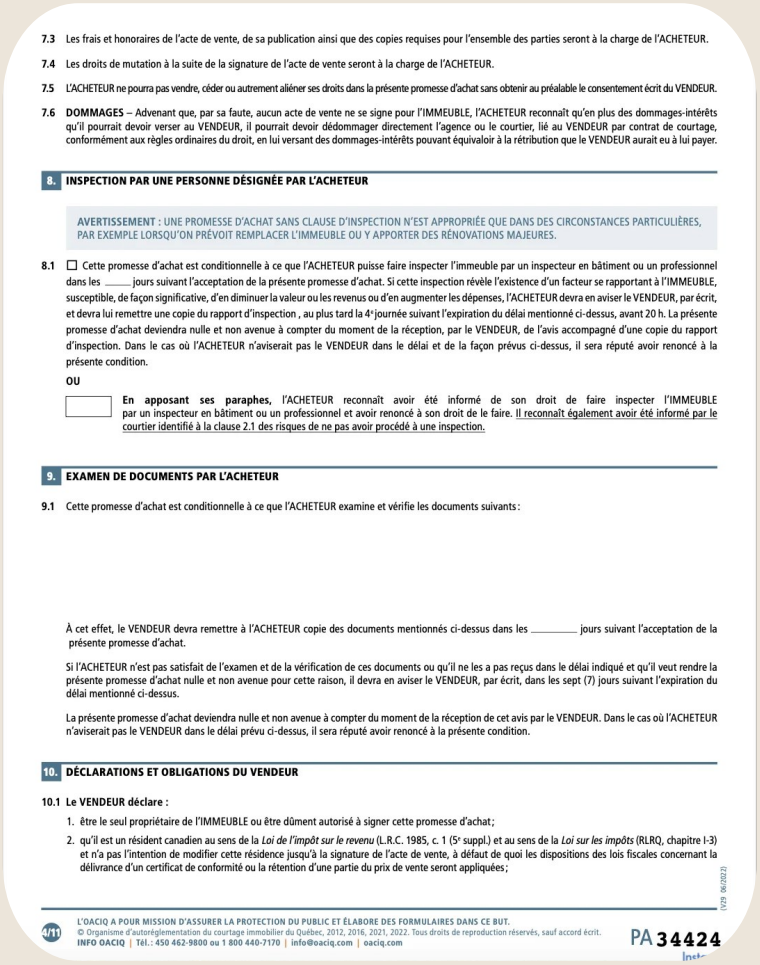
- 10.4 dénote que le vendeur est responsable de s'assurer qu'aucun lien légale ne demeure sur la propriété lors de la vente chez le notaire et qu'il en assume les frais de radiation.

- 10.5 lorsque un défaut ou irrégularité est observé par le vendeur entre la finalisation de votre offer et la date de signature chez le notaire, cette section défini le processus d'avis envers vous.

-10.6 demande que si le conjoint du vendeur n'est pas légalement co-propriétaire de la propriété, que ce dernier doit quand même donner son consentement à la vente.

-10.7 relate aux dommages dans le scénario que le vendeur se désistait. Dans un tel cas, votre

assurance Tranquilli-T vous protège!



7.3 Les frais et honoraires de l'acte de vente, de sa publication ainsi que des copies requises pour l'ensemble des parties seront à la charge de l'ACHETEUR.

7.4 Les droits de mutation à la suite de la signature de l'acte de vente seront à la charge de l'ACHETEUR.

7.5 L'ACHETEUR ne pourra pas vendre, céder ou autrement aliéner ses droits dans la présente promesse d'achat sans obtenir au préalable le consentement écrit du VENDEUR.

7.6 DOMMAGES – Advenant que, par sa faute, aucun acte de vente ne se signe pour l'IMMEUBLE, l'ACHETEUR reconnaît qu'en plus des dommages-intérêts qu'il pourrait devoir verser au VENDEUR, il pourrait devoir dédommager directement l'agence ou le courtier, lié au VENDEUR par contrat de courtage, conformément aux règles ordinaires du droit, en lui versant des dommages-intérêts pouvant équivaloir à la rétribution que le VENDEUR aurait eu à lui payer.

8. INSPECTION PAR UNE PERSONNE DÉSIGNÉE PAR L'ACHETEUR

AVERTISSEMENT : UNE PROMESSE D'ACHAT SANS CLAUSE D'INSPECTION N'EST APPROPRIÉE QUE DANS DES CIRCONSTANCES PARTICULIÈRES, PAR EXEMPLE LORSQU'ON PRÉVOIT REMPLACER L'IMMEUBLE OU Y APPORTER DES RÉNOVATIONS MAJEURES.

8.1 ☐ Cette promesse d'achat est conditionnelle à ce que l'ACHETEUR puisse faire inspecter l'immeuble par un inspecteur en bâtiment ou un professionnel dans les _____ jours suivant l'acceptation de la présente promesse d'achat. Si cette inspection révèle l'existence d'un facteur se rapportant à l'IMMEUBLE, susceptible, de façon significative, d'en diminuer la valeur ou les revenus ou d'en augmenter les dépenses, l'ACHETEUR devra en aviser le VENDEUR, par écrit, et devra lui remettre une copie du rapport d'inspection , au plus tard la 4e journée suivant l'expiration du délai mentionné ci-dessus, avant 20 h. La présente promesse d'achat deviendra nulle et non avenue à compter du moment de la réception, par le VENDEUR, de l'avis accompagné d'une copie du rapport d'inspection. Dans le cas où l'ACHETEUR n'aviserait pas le VENDEUR dans le délai et de la façon prévus ci-dessus, il sera réputé avoir renoncé à la présente condition.

OU

☐ **En apposant ses paraphes,** l'ACHETEUR reconnaît avoir été informé de son droit de faire inspecter l'IMMEUBLE par un inspecteur en bâtiment ou un professionnel et avoir renoncé à son droit de le faire. Il reconnaît également avoir été informé par le courtier identifié à la clause 2.1 des risques de ne pas avoir procédé à une inspection.

9. EXAMEN DE DOCUMENTS PAR L'ACHETEUR

9.1 Cette promesse d'achat est conditionnelle à ce que l'ACHETEUR examine et vérifie les documents suivants :

À cet effet, le VENDEUR devra remettre à l'ACHETEUR copie des documents mentionnés ci-dessus dans les _____ jours suivant l'acceptation de la présente promesse d'achat.

Si l'ACHETEUR n'est pas satisfait de l'examen et de la vérification de ces documents ou qu'il ne les a pas reçus dans le délai indiqué et qu'il veut rendre la présente promesse d'achat nulle et non avenue pour cette raison, il devra en aviser le VENDEUR, par écrit, dans les sept (7) jours suivant l'expiration du délai mentionné ci-dessus.

La présente promesse d'achat deviendra nulle et non avenue à compter du moment de la réception de cet avis par le VENDEUR. Dans le cas où l'ACHETEUR n'aviserait pas le VENDEUR dans le délai prévu ci-dessus, il sera réputé avoir renoncé à la présente condition.

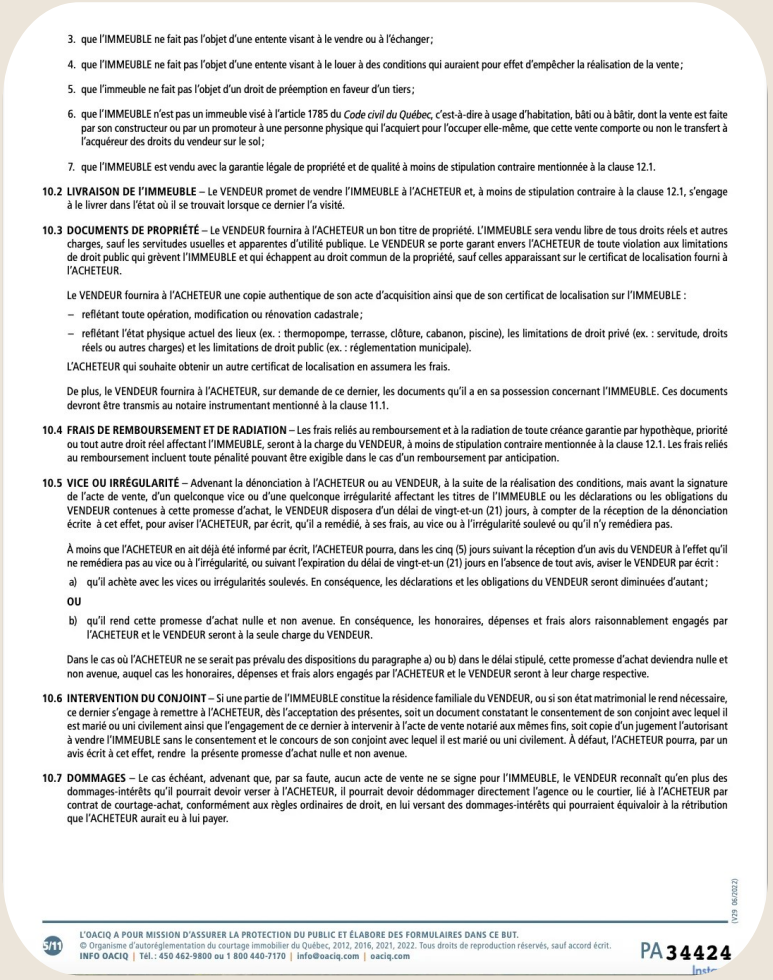
10. DÉCLARATIONS ET OBLIGATIONS DU VENDEUR

10.1 Le VENDEUR déclare :

1. être le seul propriétaire de l'IMMEUBLE ou être dûment autorisé à signer cette promesse d'achat;
2. qu'il est un résident canadien au sens de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (L.R.C. 1985, c. 1 (5e suppl.) et au sens de la *Loi sur les impôts* (RLRQ, chapitre I-3) et n'a pas l'intention de modifier cette résidence jusqu'à la signature de l'acte de vente, à défaut de quoi les dispositions des lois fiscales concernant la délivrance d'un certificat de conformité ou la rétention d'une partie du prix de vente seront appliquées;

(V29 06/2022)

L'OACIQ A POUR MISSION D'ASSURER LA PROTECTION DU PUBLIC ET ÉLABORE DES FORMULAIRES DANS CE BUT.
© Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec, 2012, 2016, 2021, 2022. Tous droits de reproduction réservés, sauf accord écrit.
INFO OACIQ | Tél. : 450 462-9800 ou 1 800 440-7170 | info@oaciq.com | oaciq.com
PA 34424



3. que l'IMMEUBLE ne fait pas l'objet d'une entente visant à le vendre ou à l'échanger;
4. que l'IMMEUBLE ne fait pas l'objet d'une entente visant à le louer à des conditions qui auraient pour effet d'empêcher la réalisation de la vente;
5. que l'immeuble ne fait pas l'objet d'un droit de préemption en faveur d'un tiers;
6. que l'IMMEUBLE n'est pas un immeuble visé à l'article 1785 du *Code civil du Québec*, c'est-à-dire à usage d'habitation, bâti ou à bâtir, dont la vente est faite par son constructeur ou par un promoteur à une personne physique qui l'acquiert pour l'occuper elle-même, que cette vente comporte ou non le transfert à l'acquéreur des droits du vendeur sur le sol;
7. que l'IMMEUBLE est vendu avec la garantie légale de propriété et de qualité à moins de stipulation contraire mentionnée à la clause 12.1.

10.2 LIVRAISON DE L'IMMEUBLE – Le VENDEUR promet de vendre l'IMMEUBLE à l'ACHETEUR et, à moins de stipulation contraire à la clause 12.1, s'engage à le livrer dans l'état où il se trouvait lorsque ce dernier l'a visité.

10.3 DOCUMENTS DE PROPRIÉTÉ – Le VENDEUR fournira à l'ACHETEUR un bon titre de propriété. L'IMMEUBLE sera vendu libre de tous droits réels et autres charges, sauf les servitudes usuelles et apparentes d'utilité publique. Le VENDEUR se porte garant envers l'ACHETEUR de toute violation aux limitations de droit public qui grèvent l'IMMEUBLE et qui échappent au droit commun de la propriété, sauf celles apparaissant sur le certificat de localisation fourni à l'ACHETEUR.

Le VENDEUR fournira à l'ACHETEUR une copie authentique de son acte d'acquisition ainsi que de son certificat de localisation sur l'IMMEUBLE :

- reflétant toute opération, modification ou rénovation cadastrale;
- reflétant l'état physique actuel des lieux (ex. : thermopompe, terrasse, clôture, cabanon, piscine), les limitations de droit privé (ex. : servitude, droits réels ou autres charges) et les limitations de droit public (ex. : réglementation municipale).

L'ACHETEUR qui souhaite obtenir un autre certificat de localisation en assumera les frais.

De plus, le VENDEUR fournira à l'ACHETEUR, sur demande de ce dernier, les documents qu'il a en sa possession concernant l'IMMEUBLE. Ces documents devront être transmis au notaire instrumentant mentionné à la clause 11.1.

10.4 FRAIS DE REMBOURSEMENT ET DE RADIATION – Les frais reliés au remboursement et à la radiation de toute créance garantie par hypothèque, priorité ou tout autre droit réel affectant l'IMMEUBLE, seront à la charge du VENDEUR, à moins de stipulation contraire mentionnée à la clause 12.1. Les frais reliés au remboursement incluent toute pénalité pouvant être exigible dans le cas d'un remboursement par anticipation.

10.5 VICE OU IRRÉGULARITÉ – Advenant la dénonciation à l'ACHETEUR ou au VENDEUR, à la suite de la réalisation des conditions, mais avant la signature de l'acte de vente, d'un quelconque vice ou d'une quelconque irrégularité affectant les titres de l'IMMEUBLE ou les déclarations ou les obligations du VENDEUR contenues à cette promesse d'achat, le VENDEUR disposera d'un délai de vingt-et-un (21) jours, à compter de la réception de la dénonciation écrite à cet effet, pour aviser l'ACHETEUR, par écrit, qu'il a remédié, à ses frais, au vice ou à l'irrégularité soulevé ou qu'il n'y remédiera pas.

À moins que l'ACHETEUR en ait déjà été informé par écrit, l'ACHETEUR pourra, dans les cinq (5) jours suivant la réception d'un avis du VENDEUR à l'effet qu'il ne remédiera pas au vice ou à l'irrégularité, ou suivant l'expiration du délai de vingt-et-un (21) jours en l'absence de tout avis, aviser le VENDEUR par écrit :

a) qu'il achète avec les vices ou irrégularités soulevés. En conséquence, les déclarations et les obligations du VENDEUR seront diminuées d'autant;

OU

b) qu'il rend cette promesse d'achat nulle et non avenue. En conséquence, les honoraires, dépenses et frais alors raisonnablement engagés par l'ACHETEUR et le VENDEUR seront à la seule charge du VENDEUR.

Dans le cas où l'ACHETEUR ne se serait pas prévalu des dispositions du paragraphe a) ou b) dans le délai stipulé, cette promesse d'achat deviendra nulle et non avenue, auquel cas les honoraires, dépenses et frais alors engagés par l'ACHETEUR et le VENDEUR seront à leur charge respective.

10.6 INTERVENTION DU CONJOINT – Si une partie de l'IMMEUBLE constitue la résidence familiale du VENDEUR, ou si son état matrimonial le rend nécessaire, ce dernier s'engage à remettre à l'ACHETEUR, dès l'acceptation des présentes, soit un document constatant le consentement de son conjoint avec lequel il est marié ou uni civilement ainsi que l'engagement de ce dernier à intervenir à l'acte de vente notarié aux mêmes fins, soit copie d'un jugement l'autorisant à vendre l'IMMEUBLE sans le consentement et le concours de son conjoint avec lequel il est marié ou uni civilement. À défaut, l'ACHETEUR pourra, par un avis écrit à cet effet, rendre la présente promesse d'achat nulle et non avenue.

10.7 DOMMAGES – Le cas échéant, advenant que, par sa faute, aucun acte de vente ne se signe pour l'IMMEUBLE, le VENDEUR reconnaît qu'en plus des dommages-intérêts qu'il pourrait devoir verser à l'ACHETEUR, il pourrait devoir dédommager directement l'agence ou le courtier, lié à l'ACHETEUR par contrat de courtage-achat, conformément aux règles ordinaires de droit, en lui versant des dommages-intérêts qui pourraient équivaloir à la rétribution que l'ACHETEUR aurait eu à lui payer.

(V29 06/2022)

L'OACIQ A POUR MISSION D'ASSURER LA PROTECTION DU PUBLIC ET ÉLABORE DES FORMULAIRES DANS CE BUT.
© Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec, 2012, 2016, 2021, 2022. Tous droits de reproduction réservés, sauf accord écrit.
INFO OACIQ | Tél. : 450 462-9800 ou 1 800 440-7170 | info@oaciq.com | oaciq.com
PA 34424

La page 6 défini les obligations contractuelles suivantes:

11.1 - la date à laquelle on signe chez le notaire. Cette date peut demeurer flexible selon la disponibilité des parties et du notaire que vous choisirez.

11.2 - l'occupation des lieux se fait généralement après la date de signature, au moins 72 heures afin de permettre au vendeur de recevoir ses fonds suite à l'enregistrement de l'acte au régistre foncier du Québec.

11.3 - indique la date a laquelle les ajustements de taxes et autres se fera.

11.4 - indique à qui payer ma rétribution.
11.5 - indique les inclusions à la vente.



La page 7 défini les obligations contractuelles suivantes:

11.6 - les exclusions stipulées par le vendeur.

11.7 - les contrats de location utilisés par le vendeur que vous assumeriez prendre en charge lors de l'occupation des lieux.

11.8 - les biens et services utilisés par le vendeur que vous assumeriez prendre en charge lors de l'occupation des lieux.

12.1 - toute autre déclaration et conditions soient faites par le vendeur ou vous en tant qu'acheteur.

11. DÉCLARATIONS ET OBLIGATIONS COMMUNES À L'ACHETEUR ET AU VENDEUR

11.1 ACTE DE VENTE – L'ACHETEUR et le VENDEUR signeront un acte de vente, devant le notaire, _____ le ou avant le _____ (DATE). L'ACHETEUR sera propriétaire à compter de la signature de l'acte de vente. L'ACHETEUR et le VENDEUR consentent à ce que le courtier mentionné à la clause 2.1 transmette au notaire identifié ci-dessus les informations contenues au présent formulaire et à ses annexes, incluant tout document s'y rattachant, dans les délais indiqués par ce dernier.

11.2 OCCUPATION DES LIEUX – Le VENDEUR s'engage à rendre les lieux disponibles pour occupation par l'ACHETEUR à compter du _____ (DATE) à _____ h _____, et à les laisser libres de tout bien non inclus à la présente promesse d'achat ou qui n'est pas pris en charge par l'ACHETEUR, à défaut de quoi l'ACHETEUR pourra les faire enlever aux frais du VENDEUR. Advenant que le VENDEUR quitte l'IMMEUBLE avant ce moment, il demeurera toutefois responsable, à moins de stipulation contraire à la clause 12.1, de maintenir les lieux dans l'état où ils se trouvaient lorsque l'ACHETEUR les a visités.

11.3 RÉPARTITIONS – Au moment de la signature de l'acte de vente, toutes les répartitions relatives notamment aux taxes foncières générales et spéciales, aux réserves de combustibles ainsi qu'aux revenus et dépenses afférents à l'IMMEUBLE seront faites :

☐ à la date de la signature de l'acte de vente **OU** ☐ à la date de l'occupation.

Si l'occupation des lieux doit être postérieure à la signature de l'acte de vente, une répartition relative à cette occupation sera effectuée au moment de la signature de l'acte de vente, selon le calcul qui suit : le VENDEUR devra payer un montant équivalant à _____ $ par mois, calculé de la date de la signature de l'acte de vente jusqu'à la date d'occupation prévue à la clause 11.2, en guise de compensation pour l'occupation des lieux par le VENDEUR pendant cette période. Dans cette éventualité, les frais de chauffage, d'électricité et d'entretien général des lieux occupés seront à la charge du VENDEUR. De plus, le VENDEUR devra fournir à l'ACHETEUR la preuve de souscription d'une police d'assurance-responsabilité, à ses frais. L'ACHETEUR et le VENDEUR chargent le notaire instrumentant de payer cette compensation à l'ACHETEUR à même les sommes disponibles revenant au VENDEUR.

11.4 RÉTRIBUTION DE L'AGENCE OU DU COURTIER – INSTRUCTIONS AU NOTAIRE – L'ACHETEUR et le VENDEUR chargent de façon irrévocable le notaire instrumentant de payer directement à _____, agence ou courtier du VENDEUR, le montant de la rétribution prévu au contrat de courtage consenti par le VENDEUR à même les sommes disponibles revenant au VENDEUR, après le paiement de toutes les créances prioritaires et hypothécaires ainsi que des honoraires et frais du notaire notamment pour la radiation de ces créances et autres frais. Sur instructions de l'agence ou du courtier du VENDEUR, le notaire devra verser une partie de cette rétribution à l'agence ou au courtier mentionné à la clause 2.1.

11.5 INCLUSIONS – Sont inclus dans la vente, les biens suivants :

lesquels sont vendus sans garantie légale de qualité, aux risques et périls de l'ACHETEUR, mais devront être en état de fonctionnement lors de la livraison de l'IMMEUBLE.

(V29 06/2022)

L'OACIQ A POUR MISSION D'ASSURER LA PROTECTION DU PUBLIC ET ÉLABORE DES FORMULAIRES DANS CE BUT.
© Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec, 2012, 2016, 2021, 2022. Tous droits de reproduction réservés, sauf accord écrit.
INFO OACIQ | Tél. : 450 462-9800 ou 1 800 440-7170 | info@oaciq.com | oaciq.com
PA 34424

11.6 EXCLUSIONS – Sont exclus de la vente, les biens suivants :

11.7 Contrats de service et de location visant les appareils et équipements devant être pris en charge par l'ACHETEUR :

☐ Chauffe-eau _____ ☐ Système d'alarme _____

☐ Réservoir de propane _____

☐ Autres

11.8 Biens et services faisant l'objet d'un contrat d'entretien ou d'un contrat de vente à tempérament, de vente à l'essai, de vente avec faculté de rachat, de vente avec clause résolutoire, de crédit-bail et obligations du VENDEUR devant être prises en charge par l'ACHETEUR (électroménagers, piscine, thermopompe, système de chauffage, etc.) :

12. AUTRES DÉCLARATIONS ET CONDITIONS

12.1

(V29 06/2022)

L'OACIQ A POUR MISSION D'ASSURER LA PROTECTION DU PUBLIC ET ÉLABORE DES FORMULAIRES DANS CE BUT.
© Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec, 2012, 2016, 2021, 2022. Tous droits de reproduction réservés, sauf accord écrit.
INFO OACIQ | Tél. : 450 462-9800 ou 1 800 440-7170 | info@oaciq.com | oaciq.com
PA 34424

En page 8 nous retrouvons la continuité de la section 12.1 pour ajouter toute condition additionnelle.

La section 13 nous permet d'ajouter tout annexe pertinent à votre achat qui ferait partie intégrante de votre offer.

14.1 - cette section est utilisée stratégiquement et avise le vendeur du délais proposé pour accepter votre offre d'achat. Toutefois, si le vendeur convoite une contre-proposition, il lui n'est pas nécessaire de vous répondre dans ce délais.



Finalement, la page 9 relate aux signatures des parties et les réponses soumises par le vendeur.

Une partie pour le conjoint et son consentement à la vente s'y retrouve également.

COPROPRIÉTÉ:

À noter que la promesse d'achat relative à une copropriété diffère légèrement or les grandes lignes sont sensiblement les mêmes.

Je vous guiderai stratégiquement dans la compréhension des contrats afin que vous soyez en pleine connaissance de cause!

13. ANNEXES

13.1 Les dispositions de l'annexe Déclarations du vendeur sur l'immeuble DV- [| | | | |] ainsi que celles apparaissant aux annexes désignées ci-dessous font partie intégrante des présentes :

Annexe générale AG- [| | | | |] Annexe immeuble résidentiel AR- [| | | | |] Annexe financement AF- [| | | | |]

Autre(s) : _____

14. CONDITIONS D'ACCEPTATION

14.1 L'ACHETEUR et le VENDEUR déclarent que leur consentement n'est le résultat d'aucune représentation ou condition qui n'est pas écrite à cette promesse d'achat. L'ACHETEUR s'oblige irrévocablement jusqu'à _____ h _____, le _____ (DATE).

Si le VENDEUR l'accepte pendant ce délai, cette promesse d'achat constituera un contrat liant juridiquement l'ACHETEUR et le VENDEUR jusqu'à sa parfaite exécution. Si le VENDEUR ne l'accepte pas dans ce délai, cette promesse d'achat deviendra nulle et non avenue. **Tout refus par le VENDEUR aura pour effet de rendre la présente promesse d'achat nulle et non avenue. Toute contre-proposition par le VENDEUR aura le même effet qu'un refus.**

15. INTERPRÉTATION

15.1 À moins que le contexte ne s'y oppose, tout mot écrit au masculin comprend aussi le féminin, et vice versa, et tout mot écrit au singulier comprend aussi le pluriel, et vice versa.

15.2 Le présent contrat et son exécution sont régis par les lois du Québec.

(V29 06/2022)

L'OACIQ A POUR MISSION D'ASSURER LA PROTECTION DU PUBLIC ET ÉLABORE DES FORMULAIRES DANS CE BUT.
© Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec, 2012, 2016, 2021, 2022. Tous droits de reproduction réservés, sauf accord écrit.
INFO OACIQ | Tél.: 450 462-9800 ou 1 800 440-7170 | info@oaciq.com | oaciq.com
PA 34424

16. SIGNATURES

ORGANISME D'AUTORÉGLEMENTATION DU COURTAGE IMMOBILIER DU QUÉBEC

L'AGENCE ou le COURTIER déclare être dûment inscrit(e) auprès de l'Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec (**OACIQ**).

L'OACIQ a pour mission d'assurer la protection du public. Il veille notamment à ce que les opérations de courtage s'accomplissent conformément à la *Loi sur le courtage immobilier*. Il surveille les activités des courtiers et des agences immobilières et il applique les règles de déontologie. L'OACIQ délivre le permis à tout courtier ou agence immobilière. Le public peut communiquer avec l'OACIQ pour lui transmettre une demande d'assistance ou d'enquête à l'égard d'un courtier ou d'une agence immobilière ou pour obtenir de l'information sur les transactions immobilières et l'encadrement des courtiers et des agences.

[ ] Paraphes du COURTIER mentionné à la clause 2.1.

ACHETEUR – L'ACHETEUR reconnaît avoir lu, compris et consentir à cette promesse d'achat, y compris ses annexes, et en avoir reçu copie.

Signé à _____, le _____ (DATE), à _____ h _____.

SIGNATURE DE L'ACHETEUR 1 OU DE SON REPRÉSENTANT

TÉMOIN - NOM ET PRÉNOM (EN MAJUSCULES)

TÉMOIN - SIGNATURE

Signé à _____, le _____ (DATE), à _____ h _____.

SIGNATURE DE L'ACHETEUR 2 OU DE SON REPRÉSENTANT

TÉMOIN - NOM ET PRÉNOM (EN MAJUSCULES)

TÉMOIN - SIGNATURE

Signé à _____, le _____ (DATE), à _____ h _____.

SIGNATURE DE L'ACHETEUR 3 OU DE SON REPRÉSENTANT

TÉMOIN - NOM ET PRÉNOM (EN MAJUSCULES)

TÉMOIN - SIGNATURE

Signé à _____, le _____ (DATE), à _____ h _____.

SIGNATURE DE L'ACHETEUR 4 OU DE SON REPRÉSENTANT

TÉMOIN - NOM ET PRÉNOM (EN MAJUSCULES)

TÉMOIN - SIGNATURE

RÉPONSE DU VENDEUR – Le VENDEUR reconnaît avoir lu et compris cette promesse d'achat, y compris ses annexes, et en avoir reçu copie.

Il déclare _____ («ACCEPTER» OU «REFUSER») **cette promesse d'achat** ☐ **avec la bonification BO -** [| | | | |] **OU**

☐ **y faire la contre-proposition CP -** [| | | | |].

Signé à _____, le _____ (DATE), à _____ h _____.

SIGNATURE DU VENDEUR 1 OU DE SON REPRÉSENTANT

TÉMOIN - NOM ET PRÉNOM (EN MAJUSCULES)

TÉMOIN - SIGNATURE

Signé à _____, le _____ (DATE), à _____ h _____.

SIGNATURE DU VENDEUR 2 OU DE SON REPRÉSENTANT

TÉMOIN - NOM ET PRÉNOM (EN MAJUSCULES)

TÉMOIN - SIGNATURE

(V29 06/2022)

L'OACIQ A POUR MISSION D'ASSURER LA PROTECTION DU PUBLIC ET ÉLABORE DES FORMULAIRES DANS CE BUT.
© Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec, 2012, 2016, 2021, 2022. Tous droits de reproduction réservés, sauf accord écrit.
INFO OACIQ | Tél.: 450 462-9800 ou 1 800 440-7170 | info@oaciq.com | oaciq.com
PA 34424



prêts pour la négo!

PRÉSENTATION DES OFFRES

Avec les technologies et les moyens de communication actuels, l'époque où les agents devaient rencontrer les vendeurs en personne pour leur présenter leurs offres est révolue.

La plupart des courtiers immobiliers exigent désormais que toutes les offres leur soient envoyées par courriel afin qu'ils puissent les présenter uniquement aux vendeurs.

Afin d'optimiser vos chances de succès, je joins à votre offre les documents clés suivants:

* **Votre lettre ou certificat de préqualification hypothécaire;**

* **Votre profil d'acheteur**.

Ce profil améliore la perception que les vendeurs ont de vous, l'acheteur, et influence fortement le choix de l'acheteur, surtout lorsque plusieurs offres leur sont présentées.

Je mets tout en œuvre pour augmenter vos chances de remporter la vente et d'acquérir la maison de vos rêves !



PROFILE DE L'ACHETEUR

POUR LA PROPRIÉTÉ SISE AU:

EN RÉFÉRENCE À LA PROMESSE D'ACHAT:

Madame Mulock et Monsieur Gibson,

Je souhaite vous présenter mes clients, car cette offre vous parviendra probablement par l'intermédiaire de votre courtier Samantha Koury.

Nous vous invitons à rencontrer plus officiellement Jen Smith et Robert Kelly.

Ce merveilleux jeune couple loue actuellement un appartement dans le sud du vieux Lachine, près du Bord-du-Lac, et nous avons été très reconnaissants de vous avoir permis, à vous et à votre famille, de visiter la maison pendant votre dîner.

Ils en sont à leur première tentative d'achat d'une maison dans le but d'agrandir leur famille à long terme.

Jennifer travaille pour l'Agence du revenu du Canada comme gestionnaire des politiques et de la recherche à son siège social de Montréal, et Robert est le gérant de Home Depot, à Notre-Dame-de-Grâce. Tous deux sont financièrement stables et qualifiés pour acheter votre maison, comme l'indique la lettre de préqualification de la RBC ci-jointe.

Mes deux clients ont adoré votre projet : l'ouverture du rez-de-chaussée, la magnifique cuisine invitante et les rénovations réalisées avec goût et raffinement. Le jardin est propice au style de vie qu'ils souhaitent, tant pour leur chien Dali que pour recevoir des invités. Steven est très habile et prévoit entretenir votre maison avec soin et diligence.

Leur offre tient compte du fait que le drain principal pourrait nécessiter un remplacement éventuel en raison de son âge et des récents besoins d'entretien.

Ils espèrent que cette proposition répondra à vos exigences et si des modalités ou conditions nécessitent des ajustements, veuillez nous en informer ; ils les examineront de bonne foi dans le but de créer une transaction gagnant-gagnant.

Nous vous remercions encore une fois de l'attention que vous porterez à cette proposition.

Cordialement,

Jennifer Tanganyi
Courtière Immobilier
eXp Agence Immobilière
www.jentnagayi.com

Accusé de réception du Vendeur

mon réseau de professionnels

J'AI LES CONTACTS POUR VOUS SUPPORTER DANS VOTRE TRANSACTION


INSPECTEURS


LABORATOIRES


ÉLECTRICIENS


MAÇONS


COUVREURS


DÉCONTAMINATION


CHAUFFAGE


PLOMBIERS


COURTIERS HYPOTHÉCAIRE


FONDATIONS


NOTAIRES


DÉMÉNAGEURS

Une fois l'offre acceptée, certaines questions peuvent survenir, nécessitant l'intervention d'experts pour une évaluation et la fourniture de devis ou d'avis. Mon réseau de contacts, expérimenté et éprouvé, est à votre disposition pour vous garantir le meilleur accompagnement commercial.

ET UNE FOIS QUE VOUS ÊTES PROPRIÉTAIRE - MON RÉSEAU CONTINUE SON SUPPORT


RÉNOVATEURS


DESIGNERS

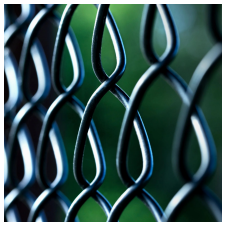

DOMOTIQUE

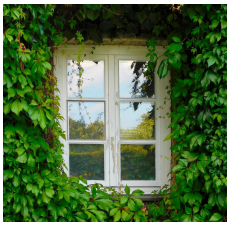

PAYSAGEMENT


PISCINES


DÉNEIGEMENT

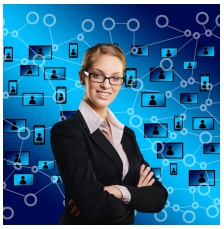

PEINTRES


CLÔTURES


FENÊTRES-PORTES


PLANCHERS


FOYERS


ET PLUS!!

Laissez-moi vous référer les meilleurs de votre quartier!

WWW.JENNIFERSMITH.COM



faites vos boîtes!

Votre offre d'achat est ferme et finale!

Une fois l'offre acceptée, elle est transmise au notaire qui prend la relève de votre dossier d'achat.

En attendant, je vous fournis des listes de contrôle et des rappels importants sur les démarches à suivre pour garantir le bon déroulement de votre achat et de votre déménagement.







VOUS RENDRE À LA ligne d'arrivée!

Une offre acceptée ne garantit pas une vente. Un suivi attentif de ma part pendant la période des délais m'oblige à m'assurer que le courtier du vendeur s'acquitte avec diligence de ses responsabilités.

TOUT EST PRÊT POUR SIGNER !

Je serai présent chez le notaire afin de vous assister et veiller au bon traitement de tous les ajustements financiers, frais et remboursements. De plus, je veillerai à ce que l'offre soit correctement reflétée dans votre acte de vente.

PRÊT POUR LE DÉMÉNAGEMENT

Je vous fournirai les listes de contrôle et les tâches nécessaires pour vous aider à coordonner tous vos transferts d'informations vers votre nouveau lieu de résidence et la clôture de vos comptes depuis votre résidence actuelle.

CE N'EST QU'UN AU REVOIR !

Le jour du déménagement, je viendrai vous rencontrer et vérifier que votre déménagement se déroule comme prévu. Je noterai tout problème potentiel concernant l'état des lieux et des articles que vous avez achetés, afin de m'assurer que la livraison soit conforme à vos attentes.



www.jeniffertaganyi.com

514.704.0626

jtaganyi@gmail.com

TITULAIRE
DE PERMIS
AUTORISÉ

OACIQ