

L'EXPÉRIENCE **RE/MAX**

POUR LES ACHETEURS

RE/MAX

ON S'OCCUPE
DE VOUS

L'EXPÉRIENCE RE/MAX



POUR LES ACHETEURS

En tout temps :

- À identifier la localisation, le type de propriété, les principales caractéristiques, l'environnement, qui répondent le mieux à vos besoins;
- À promouvoir et à représenter vos seuls intérêts, à protéger vos droits et à ne pas divulguer toutes informations de nature confidentielle;
- À vous accompagner tout au long du processus d'achat;
- À m'assurer que les opérations requises seront effectuées conformément à la Loi sur le courtage immobilier et aux autres lois applicables;
- À vous divulguer sans délai et par écrit, toutes situations dans lesquelles je pourrais avoir un intérêt personnel conflictuel;
- À vous faire valoir les avantages d'un contrat de courtage-achat, notamment un immeuble intéressant qui est mis en vente directement par son propriétaire;
- À vous renseigner sur l'ensemble des protections et avantages que vous procure la Loi sur le courtage immobilier et qui découle de la formation des courtiers, de la déontologie et de l'inspection professionnelle à laquelle nous sommes soumis;
- À vous renseigner sur l'ensemble des protections et avantages que vous procure l'assurance responsabilité professionnelle, le fonds d'indemnisation et de tout l'encadrement et le soutien tant en provenance de l'OACIQ, de mon agence et de mon franchiseur;
- À mettre à votre disposition mon réseau de professionnels et de spécialistes qui faciliteront l'achat de votre propriété.

Dans les toutes premières étapes du contrat de service que nous aurons conclu :

- À identifier en plus du coût de la propriété, les frais de déménagement et d'installations, les droits de mutation, les taxes applicables en cas d'achat d'une propriété neuve, les services professionnels, les frais de déplacement vers le lieu de travail et autres dépenses prévisibles à considérer pour évaluer le coût total d'acquisition;
- À évaluer les montants qui constitueront la mise de fonds, et ceux qui devront être empruntés ou qui autrement seront requis pour permettre la conclusion de la transaction;
- À vous renseigner, le cas échéant, sur la nécessité de considérer le coût de la prime d'assurance hypothécaire (SCHL ou autres) applicable;

L'EXPÉRIENCE **RE/MAX**

POUR LES ACHETEURS



- À vous informer des différents programmes fiscaux auxquels vous pourriez avoir droit et à vous référer aux conseillers qui vous assisteront pour en bénéficier, et notamment :
 - a.** Le régime d'accès à la propriété (RAP) vous permettra à certaines conditions d'utiliser des fonds accumulés dans votre REER (le régime enregistré d'épargne retraite);
 - b.** La mise à part de l'argent permettant aux travailleurs autonomes et investisseurs de déduire les intérêts hypothécaires;
 - c.** La déduction pour frais de déménagement vous permettant de déduire de vos impôts les frais usuels occasionnés par un déménagement à moins de 40 kilomètres du lieu d'un nouvel emploi.
- À vous aider à déterminer le type de propriété qui vous convient (unifamiliale, condo, etc.), à faire le choix entre du neuf, de l'existant, à rénover et les éléments essentiels que la propriété désirée devra contenir;
- À noter vos critères de sélection afin de les reproduire dans les moteurs de recherche à ma disposition et ainsi pouvoir vous présenter les propriétés correspondantes de même que celles qui s'ajouteront dès leur arrivée sur le marché.

Pour faciliter votre capacité financière à acquérir une propriété :

- À vous recommander et coordonner la ou les rencontres avec notre équipe de représentants hypothécaires-partenaires de confiance, en mesure de vous renseigner et de vous proposer les meilleures solutions hypothécaires et de financement adaptées à vos besoins;
- À vous conseiller l'obtention d'une préautorisation hypothécaire, déterminant votre capacité financière ainsi qu'une crédibilité auprès des vendeurs, tout en vous protégeant d'une majoration du taux hypothécaire;
- À ce que vous soyez informés, si cela s'avère, de toutes pénalités ou d'autres conséquences contractuelles qu'entraînerait un remboursement anticipé de votre prêt hypothécaire actuel;
- À procéder à la vérification de votre identité et à la provenance des fonds telle qu'exigée par Loi sur le recyclage des produits de la criminalité et le financement des activités terroristes (CANAFAE);
- À vous soumettre les revenus et principaux coûts d'opération dans le cas d'achat d'immeuble comportant plus d'une unité.

Dans les toutes premières étapes de la recherche de propriétés dans un ou des secteurs potentiels :

- À identifier le ou les secteurs à privilégier selon vos besoins et à effectuer une étude comparative des toutes dernières propriétés vendues dans votre secteur;

L'EXPÉRIENCE **RE/MAX**



POUR LES ACHETEURS

- À vous soumettre, afin de guider vos choix, une analyse des tendances du marché du ou des secteurs, comprenant les prix moyens, les délais de vente, les écarts de prix vendus et prix inscrits, etc.;
- À vous renseigner sur les attributs du quartier, les facilités de transport, les ressources locales, écoles, parcs, commerces, services, etc.;
- À vous renseigner sur le profil socio-économique du secteur;
- À identifier le type de propriété, les principales caractéristiques, l'environnement qui répondent le mieux à vos besoins.

Lorsque nous aurons identifié une propriété pour laquelle, vous désirez soumettre une promesse d'achat :

- À bien comprendre et à apprécier correctement les informations contenues à la fiche descriptive et à la déclaration du vendeur;
- À considérer les différents éléments pouvant influencer la valeur de la propriété ciblée, localisation, zonage, année de construction et rénovation, matériaux, aménagements, dépendances, etc.;
- À considérer la valeur contributive des divers éléments pouvant influencer la valeur de la propriété ciblée : garage, piscine, foyer, type de chauffage, etc.

Lorsque vous serez prêt à vous engager à acheter une propriété qui correspond à vos critères :

- À prendre connaissance de l'environnement juridique des vendeurs et leur incidence sur leur capacité de vendre, régime matrimonial, corporation, contrôle de l'identité, etc.;
- À prendre connaissance et vous informer de l'ensemble de la documentation relative à la propriété : acte de vente, droits hypothécaires, index aux immeubles, charges de l'immeuble, certificat de localisation, déclaration de copropriété, règlements de l'immeuble, état descriptif de l'unité, fonds de prévoyance afin notamment de procéder à une description sommaire de la propriété;
- À obtenir et vous partager les informations et/ou documents tels que : compte de taxes, zonage et usage, limitations, servitude, etc.;
- À vous informer des produits et services relatifs à cette transaction concernant la protection du patrimoine.

L'EXPÉRIENCE **RE/MAX**



POUR LES ACHETEURS

- À vous informer de l'historique de la propriété contenu au système de collaboration des courtiers SIA/MLS;
- À prendre connaissance et vous partager les caractéristiques, les contraintes et l'historique environnementaux de l'immeuble et de son secteur;
- À vous informer qu'il n'y ait pas eu usage inapproprié de la propriété (culture de cannabis ou autres facteurs défavorables pouvant influer votre volonté ou la valeur de la propriété).
- À vous informer des produits et services relatifs à cette transaction concernant la protection du patrimoine

Au moment de soumettre une première promesse d'achat :

- À rédiger une promesse d'achat qui comporte tous les éléments nécessaires pour rencontrer vos exigences et besoins;
- À vous informer des éléments devant être considérés dans le calcul des montants que vous serez appelé à débourser, tels : les frais de déménagement, d'améliorations et d'installations, etc.;
- À vous conseiller quant aux choix des inclusions et vous informer des obligations qui s'y rattacheront, et à identifier ce qui fait partie des inclusions par défaut;
- À vous offrir une solution quant aux aléas pouvant survenir lors d'une transaction immobilière et pour que vous bénéficiez de conseils juridiques gratuits grâce au programme Tranquilli-T;
- À vous informer sur la nécessité d'obtenir une lettre de couverture d'une compagnie d'assurance générale.

Lors de la négociation de toute promesse d'achat ou contre-proposition :

- À déterminer une stratégie de négociation, qui ultimement conciliera l'atteinte du juste prix recherché et préservera l'intérêt des parties;
- À tenir compte de vos impératifs quant au prix d'achat recherché, aux principales conditions et à la date de possession désirée;
- À vulgariser les conditions à la réalisation et les délais proposés par les vendeurs. En cas de propositions multiples reçues par les vendeurs, à bien faire valoir les avantages de votre proposition;
- À recourir à des délais qui respecteront vos contraintes et vos priorités en plus de les gérer;

L'EXPÉRIENCE **RE/MAX**

POUR LES ACHETEURS



- À formuler les contre-propositions et les clauses contractuelles requises et autres réponses possibles;
- À présenter votre promesse d'achat de même qu'à faire valoir vos intérêts personnellement tout le long du processus de négociation;
- À assurer un suivi serré pour obtenir une levée rapide de toutes conditions contenues à la promesse d'achat et notamment les conditions relatives à votre capacité de payer le montant convenu et à l'inspection de l'immeuble.

Lors de l'inspection de la propriété :

- À mettre à votre disposition des inspecteurs qualifiés afin que vous puissiez faire effectuer une inspection professionnelle de la propriété ciblée;
- À vous présenter les avantages du programme Intégrи-T afin que vous bénéficiez d'une protection en cas de vice caché;
- À être présent et disponible pour répondre à toutes questions;
- À prendre connaissance du rapport d'inspection et à formuler des recommandations, et au besoin des expertises complémentaires.

Lors de la signature chez le notaire :

- À être présent et disponible, à prendre connaissance de la documentation et à formuler des recommandations, s'il y a lieu ou pour répondre à toutes questions;
- À vous assurer de ma disponibilité après avoir pris connaissance de la documentation et à formuler des recommandations, s'il y a lieu;
- À vérifier les dates de libération et de possession;
- À vérifier votre satisfaction de mes services.

L'EXPÉRIENCE **RE/MAX**

POUR LES ACHETEURS

Pina Scicchitano

Courtier immobilier résidentiel
et commercial
Pina Scicchitano Inc.
Equipe Pina
Cellulaire : (514) 928-9670
pinaremaxplatine@gmail.com



RE/MAX Platine

Agence immobilière /
Franchisé indépendant et
autonome de
RE/MAX Québec
Bureau : (450) 466-6000



**ON S'OCCUPE
DE VOUS**