

L'ÉQUIPE / TEAM BROADY

GUIDE DE L'ACHETEUR

CHEF DE FILE DE L'IMMOBILIER AU

CANADA



ROYAL LEPAGE

NOTRE FAMILLE AIDE A LA VOTRE



« Notre mission est de faciliter le processus d'achat et de vente de biens immobiliers, en offrant le meilleur service possible grâce à une communication de qualité, des ressources éducatives et une compréhension claire du marché immobilier. Notre succès vient de notre engagement à maintenir les normes les plus élevées d'intégrité et de confiance avec nos clients et nos collègues. Notre objectif ultime est de servir les communautés dans lesquelles nous vivons, d'être une ressource précieuse pour nos clients et de continuer à réaliser leurs rêves et leurs projets grâce à l'immobilier. »

Le guide suivant est conçu pour vous aider à bien comprendre le processus d'achat d'une maison dans le marché actuel. Nous espérons que vous trouverez ce guide utile, et nous avons hâte de vous aider en cours de route.

Équipe Broady

RENCONTREZ NOTRE ÉQUIPE



RENÉE OUELLETTE

Renée est entrée dans l'industrie immobilière en 2021 et a pu apprendre les rouages du métier de sa mère Jane, qui travaille dans le domaine depuis 2006. En 2023, après deux ans de travail en solo, Renée a décidé de se joindre à l'équipe Broady. Elle a une connaissance approfondie de la communauté et s'engage à fournir un service exceptionnel. Diplômée de l'Université Western, Renée s'est d'abord aventurée dans la radiodiffusion, puis elle a fait la transition vers les ventes et le marketing où elle a perfectionné ses compétences en gestion des relations et en service à la clientèle pendant plus de 20 ans. En tant que mère monoparentale dévouée de deux enfants, Renée comprend l'équilibre délicat entre gestion de la parentalité et carrière animée. Sa passion est d'aider les acheteurs à trouver leur maison parfaite. Ayant vécu un divorce, Renée a une expérience vécue des défis qui peuvent en découler. Dans ses temps libres, Renée aime passer du temps avec ses enfants, sortir avec son Bernedoodle Bo, mettre son tablier de cuisinière ou planifier son prochain projet de rénovation ou de conception domiciliaire.



SASCHA AGOSTINI

Sascha a entamé sa carrière dans l'immobilier en 2019. Le leitmotiv de Sascha en immobilier est : « L'authenticité dans chaque transaction, la sagesse dans chaque choix, l'efficacité à chaque étape. » Elle respecte ses valeurs et la confiance et l'intégrité sont au cœur de tout ce qu'elle entreprend, à la fois personnellement et professionnellement. Elle est guidée par un esprit concurrentiel développé au cours de ses années de hip-hop de compétition, de plongeon à l'échelle provinciale et de softball interurbain et elle sait que la vraie réussite se fait en repoussant les limites, en surmontant les défis et en visant l'excellence. En dehors du travail, Sascha est profondément engagée dans sa croissance personnelle et elle est très terre-à-terre en ce qui concerne ses valeurs. Elle trouve son équilibre dans la méditation de pleine conscience, le yoga et en passant du temps de qualité avec sa famille et ses amis. Que vous vous lanciez dans un nouveau chapitre de votre vie ou que vous investissiez, Sascha est là pour rendre votre expérience plaisante, mémorable et sans tracas. Il ne vous reste plus qu'à planifier la pendaïson de crémaillère!



JESSICA ROUSSEAU

Jessica s'est jointe à l'équipe Broady en 2022. Avant ses études en immobilier, elle a passé près de 10 ans à Calgary où elle a obtenu un diplôme en marketing et un baccalauréat en communications et en relations publiques. Ayant l'œil pour le design et le flair pour la planification d'événements, elle a décidé de lancer sa propre entreprise de planification de mariage. Finalement, Jessica et son mari ont entendu l'appel de Montréal. Devenir courtière immobilière semblait être la solution parfaite, car, tout comme dans un mariage, l'immobilier implique de guider les gens dans la réalisation d'un des plus grands moments de leur vie. En tant que spécialiste des acheteurs, Jessica est armée d'un souci des détails et d'une personnalité amicale et accessible. Quand elle ne s'occupe pas de ses jumeaux, Jessica passe du temps avec son cheval à Saint-Lazare ou travaille dans son potager.



CATHERINE BROADY

Catherine s'est jointe au monde de l'immobilier en 2007, après avoir enseigné pendant six ans en 5e année à la Kuper Academy, une école privée de l'Ouest-de-l'Île. Ayant toujours eu un intérêt pour l'immobilier, le design et la rénovation, rejoindre l'équipe Broady semblait être la solution parfaite. En fait, Catherine a vécu sa première expérience dans l'immobilier en 2001 à l'âge de 23 ans, lorsqu'elle a acheté sa toute première propriété. Depuis, elle a acheté et rénové de nombreuses propriétés avec son mari - ils possèdent actuellement quatre propriétés d'investissement. Catherine est reconnue pour ses compétences organisationnelles impeccables, et elle est fière de son souci du détail et de son efficacité. Catherine adore le ski alpin, le golf, l'organisation de fêtes pour ses amis et les quilles avec sa nouvelle ligue! Elle habite le sud de Pointe-Claire avec son mari et son petit garçon.



MARK BROADY

Mark travaille avec des acheteurs, des vendeurs et des investisseurs immobiliers depuis 2010. Se concentrant maintenant sur la représentation des vendeurs, Mark s'enorgueillit de son attention aux détails, sa capacité à inspirer les autres et sa pensée créative. Il s'est joint à l'équipe Broady après une carrière aventureuse dans l'industrie de la musique, lui qui a cofondé et dirigé une maison de disques indépendante. Outre sa passion pour l'immobilier, Mark est un passionné de plein air. Il aime camper, faire de la randonnée, chasser, pêcher et faire du ski de fond. Vous pourriez aussi le trouver pratiquant le yoga, la méditation ou poursuivant une autre forme d'illumination spirituelle. Mark s'engage également à faire de notre communauté locale un meilleur endroit. Chaque année, il fait du bénévolat et participe à plusieurs collectes de fonds pour la Société Alzheimer de Montréal et la fondation un toit pour tous de Royal LePage. Il vit actuellement à Lachine avec sa femme et ses trois enfants.



SHERRY TU

Travaillant chez Royal LePage depuis 2018, Sherry s'est jointe à l'équipe Broady en 2020 en tant que coordonnatrice des transactions de l'équipe. Dans sa vie antérieure en dehors de l'immobilier, Sherry a connu une carrière réussie dans le commerce de détail où elle a géré les opérations de franchise pour les régions de l'Asie-Pacifique de l'un des détaillants les plus importants au Canada. Avec ses compétences de gestion bien rodées et son souci du détail, Sherry s'assure que l'équipe Broady, et ses deux enfants Lauren et Liam, restent organisés et assument leurs responsabilités. Lorsqu'elle ne conduit pas les enfants au tutorat, à la piscine ou à la patinoire, vous pouvez trouver Sherry faisant des promenades tôt le matin à Beaconsfield avec son mari David, où ils vivent depuis 2012.

L'ACHAT D'UNE MAISON AVEC L'ÉQUIPE BROADY

NOUS AIMONS AIDER LES ACHETEURS À TROUVER LA MAISON DE LEURS RÊVES

C'est pourquoi nous travaillons avec chaque client individuellement, en prenant le temps de comprendre leurs modes de vie, leurs besoins et leurs souhaits uniques.

LORSQUE VOUS TRAVAILLEZ AVEC L'ÉQUIPE BROADY, VOUS OBTENEZ:

- Un courtier compétent et professionnel
- Un négociateur compétent travaillant en votre nom
- Un guide et un conseiller de confiance
- Quelqu'un qui protège vos meilleurs intérêts en tout temps et minimise votre exposition au risque

Nous avons les systèmes en place pour vous afin d'harmoniser le processus d'achat d'une maison. Dans le cadre du service de l'**équipe Broady**, nous nous engageons à vous aider dans votre recherche de maison en:

- Sélectionnant les maisons à l'avance en votre nom
- Visitant les maisons avec vous, ou pour vous, au cas où vous ne pouvez pas y être
- Vous tenant au courant des nouvelles maisons sur le marché ou des réductions de prix dans l'inventaire
- Travaillant avec vous jusqu'à ce que nous trouvions votre maison idéale
- Évaluant les propriétés d'intérêt grâce à l'analyse des comparables
- Examinant attentivement toute la documentation relative à votre transaction



LE CONTRAT DE COURTAGE D'ACHAT

Si vous avez choisi de travailler avec l'équipe Broady pour vous représenter en tant qu'acheteur, il est maintenant obligatoire pour les deux parties d'avoir un contrat de courtage signé.

Sans un tel contrat, un acheteur n'est pas légalement représenté ni protégé en vertu du Code civil du Québec et de la Loi sur le courtage immobilier.

Un courtier qui vous représente vous conseillera en fonction de vos besoins et de vos intérêts, en plus de protéger vos renseignements stratégiques et confidentiels.

Le contrat aide également à clarifier la façon dont nous sommes rémunérés pour nos services, ce qui, selon nous, doit être complètement transparent pour tous nos clients.



OACIQ
ORGANISME D'AUTORÉGLEMENTATION
DU COURTAGE IMMOBILIER DU QUÉBEC

FORMULAIRE OBLIGATOIRE
CONTRAT DE COURTAGE EXCLUSIF – ACHAT
IMMEUBLE PRINCIPALEMENT RÉSIDENTIEL DE MOINS
DE 5 LOGEMENTS EXCLUANT LA COPROPRIÉTÉ

NOTE – Le présent formulaire doit être utilisé lorsqu'un contrat de courtage exclusif portant sur un immeuble principalement résidentiel de moins de 5 logements excluant la copropriété est conclu avec une personne physique.

1. IDENTIFICATION DES PARTIES

IDENTIFICATION DE L'AGENCE OU DU COURTIER

NOM DE L'AGENCE OU DU COURTIER	NOM DE L'AGENCE OU DU COURTIER
☒ agence immobilière ☐ courtier immobilier agissant à son compte	☐ agence immobilière ☐ courtier immobilier agissant à son compte
ADRESSE DE L'ÉTABLISSEMENT, NUMÉRO DE TÉLÉPHONE, COURRIEL	ADRESSE DE L'ÉTABLISSEMENT, NUMÉRO DE TÉLÉPHONE, COURRIEL
REPRÉSENTÉ PAR	REPRÉSENTÉ PAR
Numéro de permis: _____	Numéro de permis: _____
☐ exerçant ses activités au sein de la société par actions suivante:	☐ exerçant ses activités au sein de la société par actions suivante:
NOM DE LA SOCIÉTÉ PAR ACTIONS	NOM DE LA SOCIÉTÉ PAR ACTIONS
(ci-après appelé « l'AGENCE » ou « le COURTIER »)	

IDENTIFICATION DE L'ACHETEUR

NOM, ADRESSE, NUMÉRO DE TÉLÉPHONE ET COURRIEL DE L'ACHETEUR 1 ET, LE CAS ÉCHÉANT, DE SON REPRÉSENTANT	NOM, ADRESSE, NUMÉRO DE TÉLÉPHONE ET COURRIEL DE L'ACHETEUR 2 ET, LE CAS ÉCHÉANT, DE SON REPRÉSENTANT
NOM, ADRESSE, NUMÉRO DE TÉLÉPHONE ET COURRIEL DE L'ACHETEUR 3 ET, LE CAS ÉCHÉANT, DE SON REPRÉSENTANT	NOM, ADRESSE, NUMÉRO DE TÉLÉPHONE ET COURRIEL DE L'ACHETEUR 4 ET, LE CAS ÉCHÉANT, DE SON REPRÉSENTANT
(ci-après appelé « l'ACHETEUR »)	

1/8

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, 2017, 2022, 2023. Tous droits de reproduction réservés, sauf accord écrit.
INFO OACIQ | Tél.: 450 462-9800 ou 1 800 440-7170 | info@oaciq.com | oaciq.com

CCA 76647
InstantFORMS

COMMENT NOUS SOMMES RÉMUNÉRÉS

Lors de l'achat d'une propriété inscrite sur Centris, le courtier représentant l'acheteur est rémunéré par le courtier inscripteur qui représente le vendeur. Chaque vendeur a un contrat exclusif avec son courtier, avec un taux de commission total généralement entre 4 % et 5 % du prix de vente. Lorsqu'une propriété est inscrite, la commission totale est habituellement divisée, et de 2 % à 2,5 % du prix de vente vont au courtier de l'acheteur. Après la clôture de la vente chez le notaire, la commission totale est payée par le vendeur à partir du fruit de la vente, puis répartie entre le courtier inscripteur et le courtier acheteur. En tant qu'acheteur, puisque vous payez pour la propriété, vous contribuez en fait aux frais de courtage.

Dans le cas où vous décidez d'acheter une propriété NON inscrite sur Centris, comme lors d'une vente privée ou d'une maison « À vendre par le propriétaire » (DuProprio), alors le contrat de courtage d'achat décrit des frais de commission minimum de 2 % pour notre équipe. Cette commission sera intégrée au prix d'achat de la propriété, de la même manière que si vous achetiez une maison inscrite sur Centris.

VOUS NE NOUS FAITES JAMAIS PERDRE NOTRE TEMPS!

Notre engagement envers vous est d'être disponible pour des visites, de fournir notre expertise et nos conseils, et d'agir en tant que consultants, guides et négociateurs tout au long du processus d'achat. Nous investissons beaucoup de temps et d'efforts pour vous aider à atteindre vos objectifs. Cependant, le processus d'achat est différent pour tout le monde; pour certains, il ne dure que quelques semaines, pour d'autres, il peut prendre plusieurs mois, voire plusieurs années!

Tant que nous sommes sous contrat, soyez assurés que nous nous engageons à 100% à vous fournir les plus hauts niveaux de service. Nous ne sommes jamais trop occupés pour vous aider, et rappelez-vous... vous ne nous dérangez JAMAIS - c'est ce que nous faisons!

Nous ne soulignerons jamais assez à quel point il est important que vous ne nous appeliez que lorsque vous voulez des informations sur une propriété. La raison est que, dès que vous contactez directement le courtier inscripteur, vous lui donnez la fausse impression que vous n'êtes pas représenté et que vous êtes pour lui un nouveau client potentiel. Par conséquent, toutes les demandes d'information sur la propriété ou les visites doivent être initiées par l'équipe Broady tant que nous vous représentons. Dans le cas où vous vous engagez dans une conversation avec un autre courtier qui n'est pas de notre équipe, nous vous demandons de bien vouloir lui faire comprendre que vous êtes un client fidèle de l'équipe Broady, et laissez-nous entamer la discussion.



GARANTIE DE SERVICE PERSONNEL

Travailler avec l'équipe Broady est possible sans aucun risque. Nous sommes convaincus que nous pouvons vous aider avec l'achat de votre maison, et que nous allons atteindre ou surpasser toutes vos attentes. Nous avons déjà aidé des milliers de familles comme la vôtre à atteindre leurs objectifs grâce à nos conseils d'experts.

Respect. Intégrité. Confiance. Confidentialité. Professionnalisme. Voilà quelques valeurs fondamentales et principes qui guident chaque décision que nous prenons pour nos clients.

Ultimement, s'engager à une entente écrite avec un agent immobilier peut être risqué. De nombreux courtiers promettent la Lune quand il s'agit de vous représenter, mais combien d'entre eux sont prêts à le garantir?

Satisfaction. Nous nous engageons à vous fournir le plus haut niveau de service de l'industrie, tout en faisant tout ce qui est en notre pouvoir pour minimiser votre exposition au risque.

Tout compte fait, nous vous donnons le droit d'évaluer dans quelle mesure nous sommes à la hauteur de ces normes. Vous pouvez résilier le contrat de courtage à tout moment sans pénalités ni obligations si nous ne fournissons pas les services promis.



PRÉQUALIFICATION FINANCIÈRE

Une préqualification financière écrite et à jour est absolument nécessaire dans le marché d'aujourd'hui. En fait, la plupart des vendeurs ne tiendront même pas compte d'une offre à moins que l'acheteur ne puisse prouver qu'il est préqualifié. De plus, le fait de savoir exactement ce que vous pouvez dépenser pour une maison vous mettra en confiance avant de commencer à chercher. Si vous avez besoin d'un prêt hypothécaire, vous serez également protégé contre les hausses de taux d'intérêt pendant que vous cherchez votre nouvelle maison.

ACHAT AVEC HYPOTHÈQUE

Nous vous recommandons fortement de faire appel aux services d'un spécialiste en prêts hypothécaires ou d'un courtier hypothécaire pour tous vos besoins de financement immobilier. Certains acheteurs font l'erreur d'appeler ou d'entrer à la banque locale et de commencer une demande d'approbation préalable avec un « caissier » ou un agent du « service à la clientèle » de la banque. Ces employés travaillent dans les succursales bancaires, sont souvent difficiles à joindre et ont généralement peu d'expérience des prêts hypothécaires. Par conséquent, il est important de vous assurer que vous faites affaire avec un spécialiste des prêts hypothécaires ou un courtier hypothécaire. Ce sont des gens très réactifs, accessibles le soir et le week-end, et qui ont toujours un remplaçant en cas d'absence. Ils s'occupent exclusivement de financement résidentiel et ont l'expertise pour répondre à vos besoins en temps opportun et de manière efficace. Les hypothèques sont leur travail!

Une fois la bonne maison trouvée, le processus d'approbation hypothécaire (une condition de la promesse d'achat avec un délai attaché, généralement d'environ 2 semaines), sera considérablement accéléré.

ACHAT AU COMPTANT OU PREUVE DE CAPITAUX PROPRES

Les acheteurs qui peuvent se permettre d'acheter comptant, sans prêt, ont souvent des idées préconçues:

1. Ils croient qu'une offre d'achat au comptant est plus attrayante pour un vendeur.
2. Ils croient qu'ils n'ont pas besoin de préqualification.

Cela ne pourrait pas être plus éloigné de la vérité. Bien que les offres d'achat au comptant présentent certains avantages, comme des conditions levées rapidement, elles peuvent également être risquées et préoccupantes pour les vendeurs. Avec l'augmentation récente de la fraude et du blanchiment d'argent, les achats au comptant doivent être traités avec une extrême prudence. Des dépôts importants, allant jusqu'à 10 % du prix d'achat sont à prévoir, et le vendeur pourra toujours dire comme Jerry MacGuire: « MONTRE-MOI L'ARGENT! »

En tant qu'acheteur au comptant, vous devez être en mesure de fournir une lettre à jour de votre institution financière montrant que vous avez les fonds nécessaires disponibles pour couvrir le prix d'achat de la propriété. Si vous prévoyez utiliser l'argent de la vente récente de votre maison ou d'une autre propriété que vous possédez, vous devez fournir une preuve écrite que vous avez obtenu une offre inconditionnelle sur cette propriété, et qu'une fois celle-ci clôturée, vous aurez assez d'argent du fruit de cette vente pour acheter au comptant.



SPÉCIALISTES ET COURTIERS EN PRÊTS HYPOTHÉCAIRES

Si vous choisissez de contracter un prêt par l'intermédiaire d'un courtier ou d'un spécialiste hypothécaire que nous vous avons recommandé, le prêteur peut nous verser une commission de référence. Nous pensons qu'il est important de vous en informer et, si nous recevons une rémunération, nous vous demanderons de signer un formulaire de divulgation. Nous pouvons vous assurer que cela n'a aucune incidence sur vos coûts ou vos taux.



JONATHAN LAFLEUR

Spécialiste en prêts hypothécaires

514-777-8313

jonathan.jeanlafleur@rbc.com



MARTIN CRETE

Spécialiste en prêts hypothécaires

514-702-3242

martin.crete@cibc.com



NICK IZZO

Spécialiste en prêts hypothécaires

514-928-5216

nick.izzo@td.com



HAJER RADHOUANE

Spécialiste en prêts hypothécaires

514-452-6780

hajer.radhouane@desjardins.com



SARAH CHOUMAN

Spécialiste en prêts hypothécaires

514-991-2390

sarah.chouman@bnc.ca



MARTIN MATUSZ

Spécialiste en prêts hypothécaires

514-701-1313

martin.matusz@bmo.com



GEORGES EL-HELOU

Courtier en hypothèques

514-572-9639

georges.el-helou@igmortgages.ca



ERIC CYRENNE

Courtier en hypothèques

514-704-8549

eric.cyrenne@vinegroup.ca

VOUS PRÉPARER POUR VOTRE RECHERCHE DE MAISON

Une recherche de maison réussie est celle qui trouve votre maison idéale. Vous pouvez compter sur notre connaissance approfondie du marché immobilier local, notre réseau de professionnels de confiance, ainsi que notre service personnalisé pour y parvenir. En tant qu'acheteur représenté par l'équipe Broady, vous pouvez être assuré que nous prendrons le temps d'apprendre à vous connaître, à connaître votre famille et votre style de vie afin de mieux comprendre vos désirs et vos besoins.

« Nous préférons poser **50 questions** et vous montrer **5 maisons** plutôt que de vous poser **5 questions** et de vous montre **50 maisons** »

NOUS CROYONS QU'UNE RECHERCHE DE MAISON RÉUSSIE COMMENCE PAR une bonne compréhension de ce qui suit pour toutes les personnes impliquées:

- Votre quartier cible
- Votre calendrier de déménagement
- Votre budget
- Ce dont vous avez besoin dans une nouvelle maison
- Les éléments de la « liste de souhaits » que vous pourriez avoir
- Les défauts ou lacunes inacceptables ou qui peuvent faire dérailler la vente
- Les facteurs qui pourraient vous empêcher de faire une offre sur une propriété (p. ex. devoir vendre votre maison actuelle)



CHASSE À LA MAISON

COMPRENDRE LES CONDITIONS DU MARCHÉ

Le marché immobilier est en constante évolution. Il est utile de comprendre comment les conditions du marché peuvent affecter votre position en tant qu'acheteur. Nous pouvons vous présenter les conditions actuelles du marché dans la région où vous cherchez à acheter et vous expliquer leurs répercussions.

TYPE DE MARCHÉ	CARACTÉRISTIQUES	CONSÉQUENCES
MARCHÉ VENDEUR Le nombre d'acheteurs potentiels dépasse l'offre.	Petit inventaire de maisons. Beaucoup d'acheteurs. La maison se vend rapidement. Les prix augmentent généralement.	Vous pouvez avoir peu d'effet de levier de négociation et payer un prix d'achat supérieur pour une propriété.
MARCHÉ ACHETEUR L'offre de maisons sur le marché dépasse la demande.	Grand inventaire de maisons. Peu d'acheteurs par rapport à la disponibilité. Maisons longtemps sur le marché. Les prix ont tendance à baisser dans ce type de marché.	Les maisons peuvent prendre beaucoup de temps à vendre. Fort levier de négociation sur le prix d'achat.
MARCHÉ ÉQUILIBRÉ Le nombre de maisons sur le marché est égal à la demande.	La demande est égale à l'offre. Les maisons se vendent dans un délai acceptable. Les prix sont généralement stables.	Atmosphère détendue. Les acheteurs ont le choix entre un nombre raisonnable de maisons.



FAIRE UNE OFFRE

Stratégie

Cela dépendra des conditions actuelles du marché, de la durée pendant laquelle la propriété est sur le marché et de la présence ou non d'offres concurrentes. Nous avons les connaissances et l'expérience pour vous aider à déterminer la meilleure stratégie.

Prix

En temps normal, dans un contexte sans offres multiples, vous aurez le loisir de négocier le prix. Cependant, dans un contexte d'offres multiples, vous devrez décider de votre prix d'achat maximal absolu. Vous ne voulez pas regretter de voir un autre acheteur vous coiffer au fil d'arrivée par quelques milliers de dollars, mais vous ne voulez pas non plus trop payer.

Dépôt

D'après notre expérience, offrir un dépôt prouve que vous êtes sérieux, mais aussi que vous agissez de bonne foi. Nous constatons également qu'une certaine génération de vendeurs préfère voir un dépôt avec une offre. Les dépôts sont également fortement recommandés par l'OACIQ dans le cadre d'une offre d'achat au comptant.

Financement

Une lettre de préqualification donnera au vendeur la confiance que vous avez les moyens d'acheter leur propriété.

Conditions

Les conditions les plus courantes attachées à une offre sont : une inspection de la maison, une preuve de financement et la révision des documents, ce qui est particulièrement important pour les condos. Chaque condition ajoutée rend votre offre de moins en moins attrayante. Cependant, la suppression de conditions importantes peut augmenter votre exposition au risque.

Inclusions et exclusions

Ces articles sont décrits par le vendeur dans l'inscription sur Centris. Tout écart par rapport à ce que le vendeur a indiqué pourrait rendre votre offre moins attrayante. Cependant, ces détails peuvent également être utilisés comme outil de négociation.

Prise de possession et occupation

Le vendeur indique généralement ses dates idéales de prise de possession et d'occupation dans l'inscription. Encore une fois, plus vous pouvez répondre aux souhaits du vendeur, plus votre offre devient attrayante, mais les dates peuvent également être utilisées comme levier dans les négociations.

Lettre d'accompagnement

Il s'agit d'une lettre personnalisée que vous pouvez rédiger. Vous vous présentez et expliquez au vendeur ce que vous aimez dans leur maison. Souvent appelée la « lettre de séduction », elle peut être un outil puissant, en fonction du profil du propriétaire. Parfois, en établissant une connexion émotionnelle avec le vendeur, vous pouvez vous donner un grand avantage sur les autres acheteurs potentiels. Nous pouvons vous aider à rédiger cette lettre.

INSPECTION DU BÂTIMENT

Nous vous recommandons fortement de rendre votre promesse d'achat conditionnelle à une inspection du bâtiment. L'inspection a pour but de repérer les défauts majeurs qui pourraient affecter de façon significative l'intégrité de l'immeuble.

Une idée fausse des acheteurs est que l'inspection du bâtiment doit être utilisée comme moyen de renégocier le prix. Aucune maison n'est parfaite, et chaque propriété aura sa part de défauts mineurs et d'exigences d'entretien. Nous recommandons que les acheteurs soient prêts à établir un budget entre 1 et 2 % du prix d'achat pour les réparations et l'entretien général. Afin de justifier une réduction de prix, il doit y avoir un défaut ou un problème majeur inconnu au moment de la rédaction de l'offre.

Au fil des ans, nous avons compilé une longue liste de professionnels de confiance de l'industrie : plombiers, électriciens, peintres et bricoleurs - avec lesquels nous avons personnellement fait affaire. Peu importe le travail... nous avons un contact incroyable à vous recommander. Nous pouvons également recommander aux entreprises d'effectuer divers tests et analyses allant de l'analyse du sol, aux tests de matériaux, de qualité de l'air, etc.



Vous trouverez ci-dessous les noms de quelques inspecteurs en bâtiment fiables et qualifiés.

Kris King

Checklist Inspections

1-844-99-check (24325)

www.checklistinspections.com

Paul Duey

Pro-Inspexx

(514) 966-6309

www.pro-inspexx.com

Gary Bloomfield ou Kevin Lantaff

Enspero

(514) 945-7732

www.enspero.ca



EMBAUCHE D'UN NOTAIRE

VOUS AUREZ BESOIN DES SERVICES D'UN NOTAIRE

et encore là, nous pouvons vous fournir une liste de noms

Au Québec, ce n'est pas un avocat, mais bien un notaire qui s'occupe des aspects juridiques de l'achat et de la vente d'une maison. Le notaire est choisi par l'acheteur et représente à la fois l'acheteur et le vendeur. Dans la plupart des cas, l'acheteur paie le notaire pour la préparation de l'acte de vente et son enregistrement ainsi que pour un acte de prêt, le cas échéant.

NOTAIRES RECOMMANDÉS

LUC BERICHON

514-695-0047

3535 boul. Saint-Charles, #500
Kirkland, QC
H9H 5B9

KATARZYNA RASZPLEWICZ

514-505-3501

3608 boul. Saint-Charles, #12
Kirkland, QC
H9H 3C3

GOLNAZ JAHANGIRIAN

450-232-5552

107-2020 rte Transcanadienne
Dorval, QC
H9P 2N4

NOAH NEUDORF

514-866-5331

615 René-Levesque O, #600
Montréal, QC
H3B 1P5



PLANIFIEZ VOTRE DÉMÉNAGEMENT

Selon la période de l'année, il peut être difficile de trouver une entreprise de déménagement qui peut s'adapter à votre calendrier de déménagement. Ainsi, dès que toutes les conditions de votre promesse d'achat sont remplies, appelez les entreprises de déménagement pour connaître leur disponibilité et obtenir une estimation, réservez leurs services et commencez à faire des boîtes!

ENTREPRISES DE DÉMÉNAGEMENT RECOMMANDÉES

DÉMÉNAGEMENT ET ENTREPOSAGE ALLIANCE

Derek Poulin

514-815-3563

alliancemoving.ca

AMJ CAMPBELL

Eric Labrosse

514-716-2745

amjcampbell.com/fr/location/montreal-movers



JOUR DE LA SIGNATURE

EN TANT QU'ACHETEUR, VOUS AUREZ DEUX RENDEZ-VOUS CHEZ LE NOTAIRE

Le premier aura lieu environ 3 à 5 jours ouvrables avant la date de signature convenue. Vous devrez fournir au notaire votre mise de fonds, y compris d'autres coûts tels que les redressements fiscaux et les frais de notaire. Vous signerez également votre acte de prêt lors de ce rendez-vous.

Le deuxième rendez-vous inclut les vendeurs et c'est à ce moment-là que vous signez l'acte de vente et devenez techniquement propriétaire de la maison. Vous aurez besoin d'une preuve d'assurance habitation valide ce jour-là.

DÉBITS ET CRÉDITS PROBABLES

- Frais de notaire pour l'acte de prêt et l'acte de vente: payables par l'acheteur (environ 1 500 \$ - 2 000 \$).
- Coût du réservoir d'huile complet (le cas échéant): le vendeur remplit le réservoir et l'acheteur rembourse le coût du réservoir complet au prix courant.
- Consommation d'eau: le vendeur paie sa consommation jusqu'à la vente ; l'acheteur paie la facture de taxe d'eau au complet à l'échéance après avoir été remboursé pour la part du vendeur par le biais des redressements.
- Taxe municipale et scolaire: le vendeur est remboursé de tout montant prépayé (ou l'acheteur rembourse tout paiement en trop). Remarque: Le versement suivant est la responsabilité de l'acheteur. Aucune facture supplémentaire ne sera fournie par la ville.



APRÈS VOTRE DÉMÉNAGEMENT

Les coûts mensuels typiques engagés pour l'accession à la propriété sont les paiements hypothécaires, l'assurance, les impôts fonciers, les services publics et l'entretien général.

La facture de droits de cessions immobilières (mieux connue sous le nom de «Taxe de Bienvenue», sera envoyée par la ville environ trois semaines après la signature et vous aurez 30 jours pour la payer. Le montant est calculé sur la base du montant le plus élevé entre le prix d'achat et l'évaluation municipale. À partir de ce montant, quelques calculs additionnels doivent être faits pour obtenir le montant exact à payer. Ce calcul peut différer légèrement entre la Ville de Montréal et les autres municipalités défusionnées. Pour ces dernières, il est préférable d'appeler la ville afin de connaître la manière de le calculer. Voici comme faire le calcul pour la Ville de Montréal.

MONTANT DE LA VALEUR	TAUX
Entre 0\$ et 58,900\$	0,5%
Montant dépassant 58,900\$, mais inférieur à 294,600\$	1,0%
Montant dépassant 294,600\$, mais inférieur à 552,300\$	1,5%
Montant dépassant 552,300\$, mais inférieur à 1,104,700\$	2,0%
Montant dépassant 1,104,700\$, mais inférieur à 2,136,500\$	2,5%
Montant dépassant 2,136,500\$, mais inférieur à 3,113,300\$	3,5%
Montant dépassant 3,113,300\$	4,0%



LA DIFFÉRENCE DE L'ÉQUIPE BROADY

Notre service à la clientèle exceptionnel, nos vastes ressources de marketing et nos racines profondes dans notre communauté sont le fondement de notre succès continu.

TRAVAIL D'ÉQUIPE

Notre équipe est composée de 5 courtiers immobiliers à temps plein et d'un coordonnateur aux transactions à temps plein. Nous travaillons également en partenariat avec une agence de marketing numérique, des photographes professionnels, des vidéastes, des professionnels de la mise en valeur, des graphistes et une équipe de gestion de sites Web. Cela nous permet de vous consacrer plus de temps et d'attention.

COMMUNICATION

La communication est essentielle. Nous comprenons qu'il est important de répondre rapidement à vos appels, vos SMS et vos courriels. Nous vous tiendrons informés de toutes les activités pertinentes du marché pendant que nous travaillons avec vous afin de trouver votre prochaine maison. Notre équipe est là pour vous servir sept jours par semaine, y compris le soir.

RECOMMANDATIONS

Près de la moitié de nos activités proviennent de recommandations d'anciens clients, d'autres agents immobiliers et de sociétés multinationales de relocalisation qui nous contactent pour que nous nous occupions de leur clientèle d'entreprise. Ils ont la confiance nécessaire pour nous recommander à leurs familles, amis, collègues et clients parce qu'ils savent que nous fournissons un service impeccable grâce à notre réputation exceptionnelle.

INSCRIPTIONS EN POCHE

À tout moment, notre équipe maintient une liste d'inscriptions à venir qui ne sont pas encore sur le marché. En tant qu'acheteur de l'Équipe Broady, vous pourriez bénéficier de la possibilité de prévisualiser ces inscriptions avant qu'elles ne soient inscrites sur Centris.



NOTRE ROLODEX

Au fil des ans, nous avons compilé une longue liste de professionnels de confiance de l'industrie : plombiers, électriciens, peintres et hommes à tout faire - avec lesquels nous avons personnellement fait affaire. Peu importe le travail... nous avons un contact fiable que nous pouvons recommander.

COMMUNAUTÉ

Nous sommes très fiers de redonner et sommes impliqués dans de nombreux aspects de la vie communautaire. L'équipe Broady soutient efficacement la Société Alzheimer de Montréal, le Refuge pour les femmes de l'Ouest-de-l'Île et diverses piscines communautaires et équipes sportives locales.

CLIENTS POUR LA VIE

Notre objectif est de maintenir les relations à long terme avec les clients. Nous adoptons la philosophie « client à vie » et pour vous, nous serons une ressource longtemps après votre installation dans votre nouvelle maison.



TÉMOIGNAGES DE CLIENTS



MARC LALONDE

J'ai travaillé avec Renée deux fois, et chaque fois, ce fut un immense plaisir.. Elle m'a aidé à trouver le bon endroit, au bon moment, et elle l'a fait rapidement, efficacement, et s'est battue pour moi à chaque étape des négociations. Elle est flexible et patiente et je la recommanderais absolument à tous ceux qui cherchent à trouver leur maison idéale.

FRANCE P.

J'ai récemment eu le plaisir de travailler avec Sascha et je ne saurais trop la recommander. Sa connaissance approfondie du marché local, son excellente communication et ses compétences en matière de négociation ont rendu l'ensemble du processus fluide et sans stress. Sascha n'est pas seulement une professionnelle, mais une véritable partenaire, qui apporte passion et dévouement à chaque étape du processus. Si vous êtes à la recherche d'un courtier immobilier de haute qualité, ne cherchez pas plus loin que Sascha Agostini.

ALEXANDRA LAFLAMME-SANDERS

Nous avons travaillé avec Jessica Rousseau pour acheter notre nouvelle maison et nous ne pourrions pas être plus heureux du résultat. Jessica s'est surpassée pour nous aider à trouver notre maison pour toujours. Elle a été patiente tout au long du processus, a compris nos besoins, a négocié sagement et a été avec nous à chaque étape du processus. Avec elle, le processus très stressant d'acheter une maison est devenu très simple et facile.

ELENA TRIGIANI

Mon mari et moi avons travaillé avec Catherine pour trouver notre maison et nous sommes tellement heureux de l'avoir fait! Il est évident que sans les conseils de Catherine, sa réactivité, son approche axée sur le client et ses compétences et connaissances globales en matière d'immobilier, nous aurions cherché BEAUCOUP plus longtemps que les deux semaines qu'il a fallu pour trouver notre maison sur le marché d'aujourd'hui. Nous sommes profondément reconnaissants envers Catherine et l'équipe Broady qui ont trouvé notre maison et qui ont tout fait pour nous aider!

PHILIPPE BECHAMP

Excellent service! Mark a travaillé très dur pour moi, et il s'est souvent surpassé. Nous avons visité beaucoup de propriétés et nous en avons refusé deux après inspection. Il était patient et compréhensif. Il n'a jamais suggéré une maison qui ne convenait pas. Très bon courtier.

L'AVANTAGE ROYAL LEPAGE

Lorsque vous choisissez un courtier Royal LePage pour vous aider à trouver une maison, vous profitez des ressources et des talents de la plus grande et la plus florissante entreprise en immobilier au Canada. Avec plus de 20 000 courtiers, Royal LePage possède un réseau de bureaux de courtiers inégalé au pays, en plus du plus grand réseau de recommandations (170 000 associés dans le monde).

 3 CAC

 2 SDB

 0 BS

Royal LePage.
C'est si simple®



PRIX ET DISTINCTIONS



CLUB
DES ÉLITES
ROYAL LEPAGE

PALMARÈS
DU MEILLEUR
PERCENTILE



ROYAL LEPAGE
CERCLE
EXÉCUTIF



L'ÉQUIPE / TEAM
BROADY

teambroady.ca

514-613-2988 • info@teambroady.ca