

1- Quelles sont les options devant une promesse d'achat ?

En tant que propriétaire vendeur d'un immeuble, vous pouvez accepter ou refuser toute promesse d'achat qui vous est présentée. Vous avez également la possibilité de présenter une contre-proposition à l'acheteur.

La contre-proposition a comme premier effet de signaler votre refus d'une promesse d'achat. Elle vous permet d'accompagner ce refus d'une nouvelle proposition qui vous serait acceptable. Vous pouvez faire une contre-proposition pour inclure ou exclure certains éléments, modifier le prix de vente ou tout simplement apporter une précision à votre offre.

À son tour, l'acheteur peut faire une contre-proposition en réponse à votre contre-proposition, et ainsi de suite.

2- Qu'établissent les conditions d'acceptation d'une contre-proposition ?

Toute contre-proposition a pour effet d'annuler les contre-propositions précédentes faites par l'acheteur ou le vendeur. Il faut, en tenant compte des mentions à la promesse d'achat, reprendre tous les éléments inclus et exclus, y compris ceux qui ont été retenus par les parties lors des étapes précédentes.

L'entente qui liera l'acheteur et le vendeur sera constituée de la promesse d'achat telle qu'elle a été modifiée par la dernière contre-proposition acceptée.

Les conditions d'acceptation de la contre-proposition établissent les délais de son acceptation et de sa notification. Ainsi, comme pour la promesse d'achat, le délai d'acceptation de la contre-proposition établit la date et l'heure limites fixées pour l'accepter. Pendant ce délai le proposant ne peut retirer sa contre-proposition, et le délai de notification de l'acceptation établit la date et l'heure pendant lesquelles l'acceptation doit être notifiée pour être valide.

3- Comment s'officialise une transaction ?

Une fois la promesse d'achat ou la contre-proposition acceptée et toutes les conditions réalisées, l'étape suivante consiste à officialiser la transaction. Les deux principales composantes de cette étape sont l'examen des titres et l'acte de vente. Le transfert de la propriété requiert la participation d'un notaire.

En effectuant les recherches nécessaires, le notaire sera en mesure de garantir à l'acheteur un titre de propriété incontestable. À l'aide du certificat de localisation, il pourra vérifier si les dimensions du terrain sont exactes, si l'immeuble est bien érigé sur le terrain vendu, si la maison a été construite conformément aux règlements municipaux et aux lois de zonage.

L'étape finale de la transaction est la rédaction de l'acte de vente, qui a pour effet d'officialiser l'achat de l'immeuble. Le notaire y précisera notamment les clauses et conditions essentielles à la protection de vos

droits. Une fois l'acte de vente conclu, le notaire verra à inscrire la transaction au Bureau de la publicité des droits.

4- Quel montant puis-je me permettre d'investir ?

Avant d'entreprendre votre recherche d'une nouvelle maison, une analyse de vos besoins et une évaluation précise de votre capacité financière sont essentielles. Il vous faut établir un budget réaliste en tenant compte de vos habitudes de vie et de vos objectifs.

Le but de cet exercice est de fixer un prix d'achat raisonnable. De cette façon, l'échantillonnage de votre recherche sera plus précis et vous éviterez de vous exposer à la tentation d'un immeuble trop cher pour vos moyens.

Votre budget mensuel de logement représente le montant dont vous disposez pour habiter, financer et chauffer votre future maison, une fois que vous avez fait face à toutes vos autres obligations. La différence entre votre revenu familial net et le total de vos dépenses mensuelles constitue votre budget mensuel de logement. Ce montant doit suffire à couvrir le remboursement de votre emprunt hypothécaire (capital et intérêts), les taxes, le chauffage et 50 % des frais de copropriété s'il y a lieu.

5- Comment déterminer le montant du financement dont j'ai besoin ?

L'une des principales préoccupations de l'acheteur immobilier concerne le financement hypothécaire. Pour déterminer le montant que vous avez besoin d'emprunter, vous devez connaître le prix d'achat de l'immeuble et le total des dépenses que vous devrez assumer au comptant. Le sommaire de ces calculs vous permettra de déterminer le montant du financement dont vous aurez besoin pour l'achat de votre maison.

Inscrivez d'abord le prix de l'immeuble. Additionnez le montant total des frais indirects. Vous obtiendrez ainsi le coût d'acquisition de votre nouvelle maison. Soustrayez ensuite de ce montant l'acompte, la mise de fonds et le fruit de la vente de votre immeuble actuel si vous étiez déjà propriétaire.

Le total de ces calculs déterminera le montant de financement nécessaire à l'acquisition de votre nouvelle maison.

6- Qu'est ce que le Régime d'accès à la propriété (RAP) ?

Le Régime d'accession à la propriété (R.A.P.) peut représenter une avenue intéressante lorsqu'on désire utiliser les fonds contenus dans son Régime enregistré d'épargne-retraite (REER) pour les affecter à l'achat de sa maison. Chaque acheteur peut ainsi retirer jusqu'à concurrence de 20 000 \$ de son régime, sans avoir à payer d'impôt au moment du retrait. Le montant retiré doit être remboursé au REER sur une période de quinze ans, à raison de 1/15 du montant par année.

L'acheteur ne doit pas avoir été propriétaire de son lieu de résidence principale au cours des cinq dernières années ou vivre avec un conjoint qui est propriétaire d'une résidence principale.

Tous les types d'habitations, neuves ou existantes, se qualifient. L'habitation doit être située au Canada, ne pas avoir été votre propriété, ni celle de votre conjoint, plus de 30 jours avant le retrait effectué. L'habitation doit aussi être occupée comme lieu de résidence principale moins d'un an après son acquisition ou sa construction.

7- Qu'est-ce qu'un prêt hypothécaire ?

La plupart des gens ont besoin de contracter un prêt hypothécaire afin de financer l'achat de leur maison. Le prêt hypothécaire est un mode de financement dans lequel l'immeuble constitue une garantie de paiement de la dette.

Le montant emprunté est le capital, à partir duquel sont calculés les intérêts à payer selon les taux d'intérêt du marché des prêteurs. Les taux d'intérêt sont influencés par de multiples facteurs économiques et leur comportement est difficile à prévoir. C'est pourquoi nous vous recommandons de choisir votre prêt en tenant compte de l'évolution récente des taux offerts sur le marché.

Les versements mensuels sont établis en fonction du terme, généralement fixé entre six mois et cinq ans, et de l'amortissement du prêt, en tenant compte du taux hypothécaire. Le nombre d'années requis pour compléter le remboursement de l'emprunt est l'amortissement. Ce dernier est habituellement établi sur une période de 10 à 25 ans.

8- Pourquoi recourir à un agent pour vendre ?

La vente d'une maison requiert de nombreuses connaissances techniques. C'est pourquoi il est recommandé de recourir aux services d'un professionnel du courtage immobilier qui s'assurera du bon déroulement de toutes les étapes de la transaction.

Premièrement, ça évite de dépenser beaucoup d'énergie, de temps et d'argent à promouvoir la maison, à la faire visiter et à répondre aux nombreux appels.

Deuxièmement, l'agent immobilier donne beaucoup de visibilité à une propriété car il fait habituellement de la publicité dans les journaux, les revues et sur Internet.

De plus, la propriété est placée dans une base de données et devient ainsi accessible à tous les agents et à tous leurs clients.

9- Qu'est-ce que l'évaluation municipale ?

L'évaluation municipale représente la valeur marchande d'une propriété à un moment précis. Celle-ci peut avoir été faite il y a plusieurs années et ne plus représenter la valeur marchande actuelle.

La situation du marché et les rénovations effectuées sont les deux principales raisons qui font que la valeur marchande d'une propriété et son évaluation municipale peuvent différer substantiellement l'une de l'autre.

Il faut être prudent avec l'évaluation municipale; les ventes récentes effectuées dans le même secteur que la propriété à être évaluée conviendront beaucoup mieux, surtout dans un marché en constant changement.

10- Comment déterminer la valeur d'une maison ?

Plusieurs choses entrent en jeu quand vient le temps de déterminer la valeur d'une propriété.

Une analyse comparative du marché est un indicateur du prix que les acheteurs actuels sont prêts à payer. Elle compare l'activité de vente portant sur les maisons semblables à la vôtre dans votre quartier. Les propriétés qui viennent d'être vendues donnent une idée du prix que les acheteurs sont prêts à payer. Les maisons inscrites en vente indiquent le prix que les vendeurs espèrent obtenir et les inscriptions expirées révèlent généralement que le prix demandé était trop élevé ou que la mise en marché était médiocre.

Les rénovations apportées sont un autre facteur qui influence la valeur d'une propriété.

Les services d'un agent immobilier sont extrêmement utiles afin de déterminer la valeur d'une maison.

11- Y-a-t-il un contrat qui lie le vendeur et son agent ?

Si vous confiez la vente de votre maison à un courtier ou à un agent immobilier, vous devez obligatoirement signer un contrat de courtage. Le contrat de courtage établit un lien professionnel entre vous et votre courtier pour une période déterminée. On y explique en détail les obligations du courtier et du vendeur.

Prenez le temps de lire votre contrat avec votre courtier ou votre agent avant de le signer et n'hésitez pas à poser des questions si vous n'avez pas compris certaines clauses.

Ce contrat donne évidemment le mandat à l'agent inscripteur de mettre la propriété en vente. Si elle se vend pendant la durée de ce contrat, l'agent recevra une commission à la suite de la transaction et ce, que ce soit lui ou non qui ait déniché un acheteur.

12- Quoi vérifier avant de faire affaire avec un agent ?

Tous les courtiers et agents immobiliers du Québec doivent détenir un certificat d'exercice de l'Association des courtiers et agents immobiliers du Québec.

Le consommateur qui effectue une opération immobilière par l'intermédiaire d'une personne agissant sans certificat ne peut bénéficier des mécanismes de protection de la Loi sur le courtage immobilier car ceux-ci s'appliquent seulement lorsqu'on a recours aux services d'un professionnel reconnu par la Loi.

L'expérience de l'agent, ses stratégies de mise en marché, sa disponibilité et son permis d'exercice sont quelques exemples de choses à vérifier avant de recourir aux services d'un agent. Mais par-dessus tout, il doit y avoir une relation de confiance entre le vendeur et l'agent qu'il aura choisi.

13- 10 CONSEILS pour faciliter la vente de votre maison

1- Dépersonnaliser : en enlevant photos, trophées, collections, médicaments, bref, tout ce qui pourrait nuire au processus d'identification de l'acheteur.

2- Éliminez les accessoires inutiles : dégageant l'espace, la propriété aura l'air plus grande ! Autant dans la salle de bain que les comptoirs de cuisine.

3- Ajoutez des objets : chandeliers, chandelles et bols de fruits sont des valeurs sûres auxquelles l'acheteur s'identifiera facilement.

4- Nettoyez l'extérieur et l'intérieur : en portant attention à la propreté de la pelouse en été et en déneigeant l'hiver, du patio, mais aussi des fenêtres, comptoirs, tapis et escaliers.

5- Contrôlez les odeurs : cigare, cigarette, animeaux... Optez pour une odeur de vanille, de tarte aux pommes ou encore, de bon pain chaud.

6- Ajoutez de l'éclairage : La lumière séduit ! Ouvrez rideaux et lumières, car il est prouvé que les propriétés ensoleillées se vendent plus vite !

7- Masquez les bruits extérieurs : situé dans un quartier bruyant ? Une musique classique masquera ces sons indésirables.

8- Rangez vos gardes-robes : rangez et allégez le plus possible vos espaces de rangement Vous donnerez l'impression que votre maison est plus grande !

9- Décorez la maison : en misant sur des couleurs neutres mais, tendances, telle les tons de beiges et de gris. Attention aux couleurs trop vives comme le violet et l'orangé

10- Consultez-nous : nous sommes des professionnels de l'immobilier et nous possédons les outils et les connaissances nécessaires pour vous conseiller dans la vente ou l'achat de votre propriété.

14- Par où commencer lors de la recherche d'une propriété ?

Avant de commencer à visiter des maisons, choisissez le secteur qui vous attire le plus. Promenez-vous en voiture ou à pied dans les différents quartiers, parlez aux résidents et notez certains éléments. Les maisons se situent-elles dans votre gamme de prix ? Est-ce que le style d'architecture, l'âge des maisons et la disposition du quartier vous attirent ? Est-ce que les infrastructures publiques – parcs, routes, trottoirs – sont en bon état ? Comment les taxes municipales se comparent-elles à celles d'autres secteurs ?

Ensuite, il faut évidemment savoir quels sont vos besoins spécifiques (nombre de chambres, de salles de bains, grandeur du terrain, etc.).

Une fois ces critères établis, la recherche des propriétés pourra débuter. En cours de route, les critères pourront être révisés mais c'est tout de même une bonne façon de commencer.

15- En quoi les services d'un agent sont utiles dans la recherche d'une propriété ?

D'abord, choisissez un agent immobilier avec qui vous avez des affinités, qui connaît bien le marché et qui est en mesure de donner de judicieux conseils tout au long des recherches.

L'agent est capable de renseigner ses clients sur les quartiers et les services offerts à proximité. Il peut aussi les aider à juger des prix demandés et donner un bon coup de main lors des négociations.

L'agent présentera à ses clients beaucoup de maisons potentiellement intéressantes, même celles qui ne sont pas inscrites sous sa compagnie de courtage. De plus, les acheteurs ne doivent rien déboursier pour faire affaire avec un agent, car il incombe au vendeur de payer ses honoraires.

16- Pourquoi faire inspecter avant l'achat ?

Il est souvent très difficile de rester objectif quand on visite des maisons à vendre. Que celui qui n'est jamais tombé amoureux d'un style, d'un « look », sans voir les vices cachés, jette la première pierre...

Certes, l'aménagement et l'esthétique jouent un rôle de premier plan dans le choix d'une propriété. Cependant, l'acheteur avisé doit ouvrir l'œil – et le bon ! – pour voir au-delà des jolis rideaux. Comme l'achat d'une maison est un investissement de taille, l'inspection est essentielle.

Un inspecteur en bâtiments pourra faire l'inspection et fournir un rapport écrit de l'état réel de la propriété : système de chauffage, plomberie, système électrique, toit, fondations, isolation, structure et fenêtres, etc.

Selon les résultats de l'inspection, l'offre d'achat pourrait être retirée, le prix offert révisé à la baisse ou des travaux exigés au vendeur avant l'achat.

17- Quoi faire si une propriété est sur le marché depuis des mois et ne se vend pas ?

Si une propriété est sur le marché depuis des lunes et qu'elle ne se vend pas, il y a certaines choses qu'on ne peut changer, comme l'emplacement d'une maison par exemple.

Mais d'autres comme l'état d'une propriété et le prix demandé peuvent être modifiées. Il est important de toujours vérifier le prix demandé pour les maisons à vendre dans le même quartier afin de s'adapter au marché.

De plus, si c'est une vente privée, le propriétaire pourrait envisager de faire affaire avec un agent immobilier. Celui-ci pourrait certainement être d'une grande aide afin de vendre la propriété.

18- Y-a-t-il des trucs pour bien négocier ?

Même si cela peut être très difficile, il faut laisser les émotions de côté ! Il faut être le plus rationnel possible et être informé sur la situation du marché afin d'apporter de bons arguments.

L'idéal est que chacune des deux parties ne connaissent pas la position financière de l'autre. En connaissant les problèmes financiers du vendeur par exemple, l'acheteur aura un plus grand pouvoir de négociation.

Il ne faut pas oublier que la vente ou l'achat d'une propriété est d'abord et avant tout une relation d'affaires entre le vendeur et l'acheteur.

19- Quelle est l'importance du quartier ?

La maison de vos rêves est coquette et bien entretenue à l'intérieur comme à l'extérieur ? Tant mieux ! Mais qu'en est-il des alentours ?

Le quartier est un critère très important dans l'achat d'une propriété. Si vous envisagez de déménager, prenez garde de choisir un quartier qui corresponde bien à votre situation familiale et à votre mode de vie.

Un environnement calme, des routes peu passantes, des services dans les alentours, des écoles et des garderies près de la propriété ainsi qu'un bas taux de criminalité sont souvent des critères importants dans l'achat d'une maison.

L'évolution du prix de vente des maisons dans le quartier depuis une dizaine d'années permet souvent de prévoir les tendances futures. Le cas échéant, l'agent immobilier pourra vous fournir ces chiffres.

20- Quels sont les trucs pour visiter efficacement ?

Premièrement, il est préférable de visiter les maisons pendant le jour afin de bien voir tous les aspects des propriétés.

De plus, il est bien de passer devant les maisons avant de fixer un rendez-vous afin d'éviter des visites inutiles si l'apparence extérieure, le terrain et le quartier ne conviennent pas !

Prendre des notes lors des différentes visites est important afin de ne rien oublier.

Plusieurs choses sont à regarder mais il ne faut surtout pas oublier les finis de planchers, les murs et la toiture. Ce sont souvent ces éléments qui en disent le plus sur l'état d'une maison !

21- Qu'est-ce qu'une promesse d'achat ?

Une promesse d'achat est faite lorsqu'un acheteur est intéressé par une propriété et fait une offre au vendeur.

La promesse d'achat est un document juridique qui stipule les modalités et les conditions de l'offre d'acheter (prix d'achat, choses incluses dans la vente, date de prise de possession et date et l'heure d'expiration de l'offre, etc.). La promesse d'achat peut être ferme ou conditionnelle.

La promesse d'achat ferme est généralement préférée par le vendeur car elle signifie que l'acheteur est prêt à acquérir la propriété sans aucune condition. La promesse d'achat conditionnelle signifie que l'achat est tributaire d'une ou de plusieurs conditions. Exemple: « sous réserve d'inspection », « sous réserve de financement, « sous réserve de la vente de la maison actuelle de l'acheteur ». La propriété ne peut être vendue avant que ces conditions ne soient satisfaites.

22- Est-ce rentable de faire des rénovations ?

Il est pratiquement impossible de récupérer à 100 % l'investissement consacré dans les rénovations d'une maison.

Par contre, certaines rénovations rapportent plus que d'autres (la peinture extérieure, la cuisine et les salles de bains, la peinture intérieure, les planchers, les portes et fenêtres, etc.).

Il est donc important de faire des changements pour soi-même et non pas dans le but de récupérer son investissement lors de la revente.

23- Quels frais supplémentaires à la mise de fonds sont à prévoir lors de l'achat ?

Il y a effectivement plusieurs autres frais que la mise de fonds à prendre en considération !

Les coûts d'inspection, de notaire et de déménagement sont importants à calculer.

La taxe de bienvenue (droit de mutation) est aussi à considérer.

Des coûts pouvant être minimes ou élevés doivent aussi être prévus pour la décoration et la peinture de la nouvelle propriété !

24- Quelles sont les propriétés à la mode et faciles à revendre ?

Évidemment, la mode entourant les maisons change avec les époques et il est difficile de prédire ce que les acheteurs aimeront dans dix ans !

Par contre, le bois, la pierre et la brique aux couleurs riches et neutres pour l'extérieur ne se démoderont probablement jamais.

Pour l'intérieur, les planchers de bois et les moulures seront toujours appréciés peu importe la mode du moment !

25- Acompte, acte de vente, amortissement ?

Acompte : somme d'argent qui accompagne la promesse d'achat d'un bien immeuble. L'acompte doit être déposé dans un compte en fidéicommiss et sera déduit du solde à déboursier au moment de la signature de l'acte de vente, ou il sera remboursé au signataire de la promesse d'achat si la vente ne se réalise pas.

Acte de vente : contrat habituellement préparé par un notaire qui a pour effet d'officialiser la vente d'un immeuble à un acheteur.

Amortissement : période nécessaire pour s'acquitter d'un emprunt hypothécaire et compléter la totalité du remboursement en effectuant les versements régulièrement. L'amortissement est généralement calculé sur la base de durées fixes de 10, 15, 20 ou 25 ans.

26- Agent immobilier, divers types d'assurance ?

Agent immobilier : personne physique détenant un certificat d'exercice délivré par l'Association des courtiers et agents immobiliers du Québec, l'autorisant à se livrer à des opérations de courtage pour l'achat, la vente ou la location de biens immeubles. L'agent immobilier n'est autorisé à agir que pour et au nom d'un courtier. Il agit en tant que représentant du courtier.

Assurance-prêt hypothécaire : assurance souscrite par l'acheteur d'un immeuble dans le but de garantir le paiement des mensualités prévues pour le remboursement total d'un prêt hypothécaire.

Assurance-responsabilité professionnelle : elle est souscrite par les courtiers immobiliers pour se prémunir contre les conséquences pécuniaires des fautes, erreurs, négligences ou omissions dont leurs représentants ou eux-mêmes pourraient se rendre responsables dans l'exercice de leurs fonctions.

27- Cadastre, certificat de localisation, compte en fidéicommiss ?

Cadastre : registre public contenant les informations techniques relatives à chacun des immeubles d'une région donnée (lot). Chaque propriété répertoriée dans le cadastre possède un numéro de lot qui sert à faire publier les droits s'y rapportant.

Certificat de localisation : document comportant un rapport et un plan, dans lequel l'arpenteur-géomètre exprime son opinion sur la situation et la condition actuelle d'un immeuble par rapport aux titres, au cadastre ainsi qu'aux lois et règlements pouvant l'affecter.

Compte en fidéicommiss : compte de dépôt d'une institution financière dans lequel un courtier immobilier peut déposer les sommes qui lui sont confiées dans le cadre d'une transaction immobilière. Au moment de déposer une promesse d'achat, l'acheteur remet souvent au courtier inscripteur un acompte sur l'achat de l'immeuble. Cet acompte doit être déposé dans un compte en fidéicommiss.

28- Contrat de courtage, contre-proposition ?

Contrat de courtage : entente par laquelle une personne autorise un courtier immobilier à agir en son nom, pour une période déterminée, à titre d'intermédiaire pour l'achat, la vente, la location ou l'échange de biens immeubles. Le contrat de courtage consigne officiellement les droits et les obligations du courtier et de son client au moyen d'un échange de consentement. Le contrat de courtage exclusif engage le client à ne pas recourir, pour la durée du contrat, aux services d'un autre courtier que celui avec qui il a conclu ce contrat. De même, le contrat de courtage exclusif stipule habituellement que le client signataire du contrat ne peut s'acquitter lui-même de la vente ou de l'achat de l'immeuble.

Contre-proposition : proposition en réponse à une promesse d'achat ou à une contre-proposition, qui constitue en soi une nouvelle promesse. N.B. : la contre-proposition a comme premier effet de signaler le refus d'une proposition de l'autre partie à la transaction.

29- Copropriété, droit de mutation, droit de propriété ?

Copropriété : immeuble dont la propriété est répartie entre plusieurs propriétaires. Droit de propriété partagé entre plusieurs personnes, qui porte sur un même bien ou ensemble de biens. On dit d'une copropriété qu'elle est indivise lorsque le droit de propriété ne s'accompagne pas d'une division matérielle du bien. La copropriété est dite divisée lorsque le droit de propriété se répartit entre les copropriétaires par fractions (lots) comprenant chacune une partie privative, matériellement divisée, et une quote-part des parties communes.

Droit de mutation (taxe de bienvenue) : taxe imposée par les municipalités pour tout transfert du droit d'une propriété sur son territoire.

Droit de propriété : reconnaissance qui confère au propriétaire d'un bien le droit d'en user, d'en jouir et d'en disposer librement et complètement, sous réserve des limites et des conditions fixées par la loi.

30- Évaluation, fiche descriptive, frais indirects ?

Évaluation : procédé qui consiste à estimer la valeur marchande d'un immeuble, en fonction de l'état général de ses composantes et de ses caractéristiques particulières. L'évaluation est souvent le résultat d'une comparaison avec des immeubles semblables en vente ou vendus récemment dans la même région.

Fiche descriptive : document sur lequel un courtier ou un agent immobilier présente les caractéristiques (année de construction, taxes, dimensions, etc.) d'un immeuble faisant l'objet d'un contrat de courtage immobilier.

Frais indirects : dépenses complémentaires à assumer lors de l'achat d'un immeuble, pour défrayer l'inspection du bâtiment, l'évaluation de la propriété, la demande de prêt, le notaire, les taxes, les assurances, etc.

31- Frais de vente, hypothèque, inspection du bâtiment ?

Frais de vente : dépenses complémentaires à assumer lors de la vente d'un immeuble, pour défrayer le solde du prêt hypothécaire, la rétribution à payer au courtier immobilier, le notaire, l'ajustement des taxes, etc.

Hypothèque : droit réel accordé à un créancier sur un immeuble en garantie du paiement de la dette. Ce droit crée une obligation pour l'emprunteur de respecter les conditions de remboursement du prêt en liant l'immeuble à l'entente.

Inspection du bâtiment : vérification générale de l'état des principales composantes d'un immeuble (fondation, structure, toiture, système de chauffage, système électrique, etc.) pour en déterminer la condition.

32- Mise de fonds, principal, produit net de la vente, promesse d'achat ?

Mise de fonds : apport personnel de l'acheteur au moment du financement d'un immeuble. Portion en argent déduite du prix de vente, et qui détermine le montant de financement requis pour compléter l'achat.

Principal : montant d'argent emprunté dans le cadre d'un prêt hypothécaire.

Produit net de la vente : somme résiduelle découlant de la vente de l'immeuble, une fois que l'on a soustrait tous les frais de vente : solde du prêt hypothécaire, rétribution du courtier immobilier, frais juridiques, ajustement des taxes, etc.

Promesse d'achat : engagement d'une personne à acheter un immeuble à certaines conditions qu'elle détermine. Document contractuel au moyen duquel le vendeur s'engage à vendre l'immeuble une fois qu'il l'a acceptée.

33- Redevance, servitudes, taux d'intérêt ?

Redevance : somme qui doit être payée selon une échéance prédéterminée. Taxe due en contrepartie de l'utilisation d'un service public, par exemple.

Servitudes : restriction du droit de propriété immobilière pour des raisons d'intérêt privé, d'intérêt général ou d'utilité publique. Droit d'accès ou d'utilisation d'un terrain par autrui, dans un but défini (passage, stationnement, services publics, etc.).

Taux d'intérêt : pourcentage qui représente le montant de l'intérêt produit par une somme de 100 \$. Ainsi, un taux d'intérêt de 6,5 % produira 6,50 \$ d'intérêt versables au prêteur pour chaque tranche de 100 \$ emprunté. Le taux d'intérêt est employé dans le calcul du montant à payer au prêteur en échange du financement accordé par ce dernier pour permettre à l'acheteur d'acquérir un immeuble.