



equipedc.com



Équipe immobilière

D'Astous • Cloutier

courtier immobilier résidentiel et commercial

Guide pour
votre achat

Vos partenaires immobilier pour une transaction humaine

Alexandre D'Astous

Courtier immobilier
résidentiel et commercial

📞 514 718-9548

✉ alexandre@equipedc.com



Vincent Cloutier- Chouinard

Courtier immobilier
résidentiel et commercial

📞 438 874-4892

✉ vincent@equipedc.com



Avec l'équipe D'Astous Cloutier, la précision, la transparence, le cœur, mais surtout la passion pour l'immobilier guide tout ce que nous faisons. Au-delà de notre expertise immobilière, vous avez l'assurance d'être représenté par des gens humains, authentiques et à l'écoute. Cette approche vous offre non seulement un soutien, mais également plus d'idées novatrices et d'expérience à chaque transaction.

Alexandre a près de 18 ans d'expérience dans l'immobilier, dont quatre en tant que directeur d'agence, il guide ses clients à travers l'achat ou la vente de propriétés, prônant la transparence et l'intégrité. Sa connaissance approfondie du marché lui permet d'anticiper les défis et d'offrir des solutions sur mesure, assurant à chaque client une consultation personnalisée. Au-delà de ses compétences en négociation, Alexandre se distingue par son engagement sincère envers le bien-être de ses clients et de sa communauté, notamment par ses actions caritatives envers les enfants défavorisés.

Vincent quant à lui est un courtier dévoué qui s'assure de retirer le stress associé aux projets majeurs de ses clients. Il privilégie le contact humain et s'engage à être disponible, à l'écoute et transparent à chaque étape. Son objectif principal est d'assurer la tranquillité d'esprit de ses clients, les accompagnant de la première visite à la signature chez le notaire. Il comprend les défis liés à l'achat ou la vente de propriétés et s'efforce de rendre l'expérience aussi fluide et agréable que possible.

Notre équipe allie un savoir-faire éprouvé et une passion authentique à une approche rassurante, garantissant ainsi une expérience immobilière complète et sans tracas. Nous sommes spécialisés dans l'anticipation des défis, la compréhension des besoins spécifiques de nos clients et la négociation habile pour assurer le succès de toutes nos transactions. Nous ne nous contentons pas simplement d'acheter ou de vendre des biens immobiliers. Notre objectif est de créer des relations de confiance solides, veillant à ce que chaque décision prise contribue à la réalisation de vos rêves immobiliers. Notre collaboration étroite garantit que vous vous sentiez écouté, soutenu et en confiance à chaque étape du processus d'achat ou de vente. En choisissant de travailler avec nous, vous optez pour un partenariat fiable, humain et entièrement adapté à vos besoins.



RE/MAX DU CARTIER
Agence immobilière - Franchisé indépendant
et autonome de RE/MAX Québec



438 227-8437



3193, rue Ontario E.
Montréal QC H1W 1P1



Étapes pour l'achat de votre propriété

- 1 Analyser vos besoins actuels et futurs;
- 2 Choisir votre courtier immobilier;
- 3 Obtenir une préautorisation hypothécaire;
- 4 Déterminer les critères nécessaires et importants;
- 5 Présélectionner des propriétés et faire des visites;
- 6 Lire et comprendre la déclaration du vendeur;
- 7 Lire et comprendre tous les documents légaux;
- 8 Valider la juste valeur marchande;
- 9 Lancer le processus d'offre d'achat;
- 10 Faire l'inspection, l'analyse et les tests, si applicable;
- 11 Collaborer avec l'institution financière pour l'approbation finale;
- 12 Aller au notaire;
- 13 Déménager;
- 14 **BONHEUR.**

Nous accompagnerons dans chacune de ces étapes afin de garantir un processus sans faille et tout en douceur.



Étape 1

Analyser vos besoins

Avez-vous déjà travaillé avec un courtier immobilier? (Si oui, comment cela s'est-il passé?)

Quel est votre budget? (valeur de propriété, mise de fonds, etc.)

Quelle est la date optimale pour réaliser votre projet? _____

Avez-vous déjà votre pré-autorisation? _____

Quel type de propriété recherchez-vous? (unifamiliale, à revenus, en copropriété, etc.)

Quel environnement préférez-vous? (ville, campagne, banlieue, quartier récent, vieux quartier, etc.)

Quels services à proximité sont importants pour vous?

(école, transport en commun, hôpital, pompier ou police, centre commercial, proche du travail, etc.)

Quelles sont vos priorités concernant l'aménagement intérieur de la propriété?

(nombre de pièces/chambres/salles de bains, type de chauffage, rangement, luminosité, etc.)

Êtes-vous prêt à faire des rénovations? (cuisine, division des pièces, revêtement extérieur, etc.)

Quels éléments extérieurs sont essentiels pour vous? (stationnement, garage, cour, piscine, etc.)

Avez-vous l'intention d'y exploiter un bureau ou une entreprise? _____

Vous souhaitez y habiter combien d'années? _____

Étape 2

Les avantages de collaborer avec un courtier



C'est gratuit;



Tous les documents sont vérifiés : test de pyrite, certificat de localisation etc.);



Soutien à chaque étape, de la recherche de la propriété de vos rêves, à la conclusion de la transaction;



Conseils de professionnels expérimentés qui ont vos intérêts à cœur;



Point de vue professionnel sur toutes les situations et options (prêteur, notaire, assurance etc.);



Accès aux annonces immobilières les plus complètes et les plus récentes de votre région;



Analyse précise des besoins et des possibilités;



Accompagnement judicieux et structuré à chaque visite;



Collaboration avec tous les professionnels de l'industrie tel que: courtiers de toutes les bannières, Du Proprio, construction neuve etc.;



Problèmes potentiels : Nous défendons votre intérêt en tout temps;



Gestion des imprévus (s'il y a lieu) et élaboration de solutions;



Optimisation des résultats;



Assistance contractuelle, logistique et administrative.

Les 3 types de recherches offertes par votre courtier:

1- Automatique

2- Personnalisée

3- Exclusive



Conseils et soutien professionnel :

Du début à la fin, vous pouvez compter sur les connaissances et l'expertise de votre courtier immobilier pour que le processus se déroule en douceur. Il vous aidera à fixer le bon prix et à gérer les négociations afin de conclure le meilleur achat possible.

Les avantages du contrat de courtage achat

RÔLE DU COURTIER IMMOBILIER QUI REPRÉSENTE L'ACHETEUR

- ✓ Moins de pression;
- ✓ Moins de perte de temps;
- ✓ Moins de recherche;
- ✓ Vous vous assurez une meilleure prise de décision;
- ✓ Vous débourserez moins;
- ✓ Représenter et défendre vos intérêts;
- ✓ Vous conseiller en fonction de vos besoins et critères particuliers;
- ✓ Faire la sélection des propriétés à visiter selon vos critères;
- ✓ Faire l'étude de marché appropriée afin de vous conseiller quant au prix à offrir sur la promesse d'achat ou sur la contre-proposition;
- ✓ Compléter les documents légaux en lien avec la transaction, promesse d'achat ou contre-proposition ainsi que tous les formulaires officiels;
- ✓ Présenter au vendeur et à son courtier une promesse d'achat ou une contre-proposition en votre nom afin de valoriser votre intérêt pour la propriété ciblée;
- ✓ Vous conseiller dans les différents aspects de la réalisation de votre transaction afin que le processus d'achat reflète vos espérances (exemple : financement, inspection, etc.);
- ✓ S'assurer que vos intérêts sont protégés et considérés tout au long de la transaction;
- ✓ Négocier le prix et les conditions d'achat en votre nom afin de faire de votre transaction la meilleure et la plus adaptée.

Source : <https://www.oaciq.com/fr/pages/acheteur-le-contrat-de-courtage-exclusif-achat>



Bon à savoir

Un client sans contrat de courtage achat ne peut pas être représenté par le courtier vendeur et ne peut être conseillé. Il recevra un traitement équitable qui consiste principalement à avoir un soutien dans la rédaction des documents légaux.



Astuce

Vous devrez tout de même obtenir une approbation finale du prêt hypothécaire suivant les conditions prévues à votre promesse d'achat.

Étape 3 La préautorisation hypothécaire

Il sera essentiel d'obtenir une préautorisation hypothécaire afin de mener à bien votre transaction. Bien qu'optionnelle, la préautorisation offre plusieurs avantages :

-  Définir la valeur maximale de la propriété que vous pouvez considérer en fonction de votre capacité d'emprunt, de votre mise de fonds, et de votre crédit;
-  Garantir et sécuriser un taux hypothécaire afin d'éviter les augmentations de taux, qui pourraient influencer sur vos versements hypothécaires;
-  Démontrer votre sérieux comme acheteur potentiel, surtout lors d'une situation d'offres multiples.

Selon votre situation, nous vous référons à l'institution bancaire ou au courtier hypothécaire qui saura le mieux répondre à vos besoins. Nous vous fournirons une liste de professionnels de confiance dans l'industrie hypothécaire afin de vous accompagner efficacement

Étape 4 - Les visites

Quelques précieux conseils



Laissez votre courtier s'occuper de la prise de rendez-vous pour les visites, car il protège vos intérêts.



Attendez le courtier à l'extérieur avant d'entrer dans la propriété.



Afin d'être 100 % attentif et disponible, nous vous conseillons fortement de faire garder les enfants. Ils seront les bienvenus lors d'une seconde visite si la propriété vous intéresse.



Merci de respecter l'horaire de visite par politesse pour les propriétaires. Vous pourrez prendre des notes pour faciliter les suivis.



Vous recevrez une fiche descriptive pour chaque propriété que nous visiterons.



Lors de la visite, si la propriété ne correspond pas à vos attentes, faites-nous un signe et nous abrègerons discrètement la visite. Si le vendeur est présent, restez courtois et évitez de mentionner les aspects qui vous déplaisent en sa présence.



Soyez à l'aise d'ouvrir les portes et les armoires.



Ne prenez pas de photos durant votre visite sans l'autorisation du vendeur.



Aucune propriété n'est parfaite. L'inspecteur en bâtiment vous donnera son opinion sur l'état actuel de la propriété.



Nous vous recommandons de porter des chaussures faciles à enfiler et à retirer.



Astuce

Soyez respectueux et courtois avec les vendeurs : une bonne première impression pourrait vous avantager en cas d'offres multiples.

Étape 5

Analyse de la déclaration du vendeur

Qu'est-ce que ce formulaire et pourquoi est-il si important?

La vente d'une propriété comporte plusieurs étapes et obligations. Pour le vendeur, l'une d'elles est de remplir le formulaire « Déclaration du vendeur sur l'immeuble » (ou « formulaire DV ») avec l'aide d'un professionnel agréé. Ce formulaire obligatoire, créé par l'OACIQ, vise à protéger les parties impliquées. Il offre à l'acheteur des informations sur l'état de la propriété et permet au vendeur de se prémunir contre d'éventuels litiges.

Source : <https://www.oaciq.com/fr/articles/le-cv-de-la-propriete>



Étape 6

Analyse comparative du marché

Qu'est-ce que c'est?

Nous vous accompagnerons tout au long du processus d'achat. Une étape clé consistera à analyser la valeur marchande de la propriété ciblée pour garantir un bon rapport qualité-prix. Plusieurs facteurs seront pris en compte, tels que les propriétés vendues et à vendre dans le secteur. Nous évaluerons chaque élément pour sécuriser votre achat, en tenant compte également de l'aspect émotionnel important lié à cet investissement. Certains aspects de l'achat dont nous discuterons ne seront pas uniquement financiers. Il est essentiel pour nous que tout soit en parfaite harmonie.



Étape 7

La promesse d'achat : le processus

La promesse d'achat est le document légal qui officialise votre intention d'acheter la propriété en question. Nous y indiquerons le prix offert, ainsi que toutes les conditions relatives à l'achat, comme le délai nécessaire pour obtenir votre financement et effectuer l'inspection de la propriété, ainsi que les travaux que vous souhaitez inclure ou exclure de l'achat. Cette étape est cruciale, car elle aura un impact significatif sur votre acquisition.

Suite à la promesse d'achat, 3 situations sont probables :

Acceptée

Refusée

**Réception
d'une
contre-offre**

L'offre acceptée : cela signifie que le vendeur est d'accord avec les termes et conditions de l'offre proposée par l'acheteur et qu'il accepte donc de vendre sa propriété au prix et aux conditions spécifiées dans l'offre.

L'offre refusée : cela signifie que le vendeur n'est pas satisfait des termes et conditions proposés par l'acheteur et qu'il n'est donc pas prêt à vendre sa propriété à ce prix ou dans ces conditions.

Réception d'une contre-offre : cela signifie que le vendeur est disposé à négocier avec l'acheteur pour trouver un compromis. Il propose alors une nouvelle offre avec des termes et conditions modifiés par rapport à l'offre initiale de l'acheteur. L'acheteur peut alors accepter cette contre-offre, la rejeter ou proposer une nouvelle contre-offre en retour. La négociation peut ainsi se poursuivre jusqu'à ce que les deux parties parviennent à un accord satisfaisant pour tous.

Étape 8

Processus d'approbation finale

Lorsque la promesse d'achat sera acceptée, nous entamerons un processus de suivi rigoureux avec des délais stricts. Notre collaboration sera essentielle. Nous assurerons un suivi étroit avec votre institution financière, l'inspecteur et tous les intervenants impliqués dans la transaction, tout en vous guidant précisément à chaque étape. Des échéances devront être respectées, et des comptes rendus devront être fournis au vendeur. Pour cela, notre travail d'équipe sera essentiel et devra être impeccable.

Source: <https://www.ratehub.ca/processus-approbation-pre-hypothecaire>



Étape 9

Inspection

L'inspection est une évaluation professionnelle et détaillée de l'état général d'une propriété réalisée par un inspecteur qualifié et indépendant. Elle a pour but de fournir à l'acheteur potentiel des informations objectives sur l'état de la propriété avant l'achat. L'inspecteur utilise des outils spécialisés pour identifier les problèmes actuels ou éventuels. Les résultats de l'inspection aident les acheteurs potentiels à comprendre les coûts et les risques associés à l'achat de la propriété, et peuvent également fournir des arguments pour négocier le prix ou demander des réparations avant la clôture de la vente.

Nous évaluerons tous les aspects importants liés au bâtiment. Ensemble, nous pourrions juger l'impact que chacun d'eux aura sur la valeur marchande de celui-ci (bâtiment). Nous pourrions également établir un profil d'échéancier détaillé qui vous aidera à planifier les dépenses que vous aurez à effectuer une fois propriétaire. Cela nous permettra, ensemble, d'assurer un bon investissement pour éviter les pièges en lien avec le « coup de coeur » non rationnel.

Lors des visites et lors des différents tests et inspections, nous évaluerons tous les aspects de la propriété qui influenceront sur le prix.



**Usure normale
et âge**



**Entretien et
améliorations**



**Déclaration
du vendeur**

Précisions



L'usure normale sera probablement en lien avec l'année de construction, donc nous pourrions le constater lors de la visite des lieux.



L'entretien et les améliorations nécessaires pourraient faire partie des points à discuter avec le vendeur lors de la négociation et même être ajoutés aux conditions de l'offre d'achat.



Le formulaire « Déclaration du vendeur » fera l'état des lieux selon les éléments qui auront le plus d'influence sur la propriété. Bien entendu, ces points seront confirmés lors de l'inspection.



2 % de la valeur de la propriété sont à prévoir en travaux dans certains cas.

Étape 10

Notaire

Rendez-vous chez le notaire

Vous serez en charge de trouver le notaire de votre choix qui s'occupera de votre transaction. En tant que courtier immobilier, je peux vous aider à choisir un notaire compétent en vous recommandant des professionnels fiables et expérimentés. Je peux également vous fournir des informations sur les honoraires, les services et l'expérience des notaires en matière d'achat immobilier. De plus, je peux vous accompagner chez le notaire pour garantir que tout se déroule bien lors de la signature de l'acte de vente.

Le notaire a pour responsabilité de s'assurer que tous les aspects juridiques de l'achat d'une propriété sont respectés. Il doit vérifier les documents de propriété, préparer les documents juridiques, s'assurer que les termes et conditions sont compris par toutes les parties impliquées, enregistrer les documents et protéger l'acheteur contre toute fraude. En résumé, la responsabilité du notaire est d'assurer que l'achat se déroule en toute sécurité et en toute légalité.

Vous aurez besoin de :

- Deux pièces d'identité;
- Un carnet de chèques (voir votre notaire pour les ajustements);
- Une preuve d'assurance habitation.

Nous vous épaulerons afin d'assurer le bon déroulement du processus.



Assurance habitation

Pour finaliser votre transaction immobilière, assurez-vous de fournir une preuve d'assurance habitation à votre notaire et votre banque.

En magasinant, comparez les offres disponibles et choisissez celle qui convient le mieux à vos besoins en examinant la couverture, les options supplémentaires, les franchises et la réputation de la compagnie d'assurance.

Calcul des frais indirects



**De vos habitudes
de vie**



**De vos
objectifs**



**De votre mise
de fonds**

Au moment de prévoir votre mise de fonds, n'oubliez pas de tenir compte des dépenses et des frais indirects que vous devrez payer, tels que :

Frais de courtage (s'il y a lieu)	\$
Assurance de vos biens et du bâtiment	\$
Inspection du bâtiment et autres experts	\$
Frais divers	\$
Taxe sur la prime d'assurance du prêt hypothécaire	\$
Frais juridiques et honoraires du notaire	\$
Ajustements et répartition des taxes	\$
Droits de mutation (taxe de bienvenue)	\$
Frais de déménagement	\$
Rénovations et améliorations	\$
Raccordement aux services publics (maison neuve)	\$
Autres (Bell, Vidéotron, etc.)	\$
Total de vos dépenses	\$

IMPLICATIONS sociales

Des causes qui nous tiennent à cœur

Depuis plus de 20 ans, nous participons à des causes ou organismes qui nous tiennent à cœur. Tout pour redonner au suivant. Nos collaborateurs sont tout aussi conscients de l'importance de l'implication que nos entreprises doivent apporter à la société. Nos résultats le prouvent !

Opération Enfant Soleil

Depuis 1995, RE/MAX du Cartier s'implique auprès d'Opération Enfant Soleil. À ce jour RE/MAX Québec a récolté plus de 25 millions \$ pour l'amélioration de leurs soins, dont près d'un million amassé par notre agence.

Il n'est pas normal pour un enfant de passer plus de temps dans les milieux hospitaliers que de s'amuser dans les parcs avec ses parents et ses amis. Nous en sommes conscients.

C'est pourquoi chaque année, nous sommes fiers de consacrer notre temps et nos énergies pour récolter le plus d'argent possible et ainsi augmenter la contribution totale de RE/MAX Québec, plus de 1 million de dollars par an, à cette cause qui nous tient à cœur.

Chez RE/MAX du cartier, nous voulons contribuer au mieux-être des Québécois, qu'ils soient grands ou petits.

opération
enfant
soleil



**Pour chaque référence et transaction un don sera remis
pour aider ces différentes causes.**



La foulée des parcs

RE/MAX du Cartier s'implique dans la communauté Outremontoise depuis 20 ans. Depuis les 5 dernières années, Serge Brousseau et ses courtiers sont présents à la « Foulée des Parcs ». Le but de cet événement, qui a lieu au mois de juin, est de «faire courir le quartier» ! Des parcours sécurisés dans les rues d'Outremont de 1, 2, 5 et 10 km sont aménagés pour permettre à toute la famille de relever le défi. L'objectif est de promouvoir de saines habitudes de vie mais surtout, d'organiser une levée de fonds vouée au bien-être des familles d'Outremont.

Fier partenaire de cet événement, notre kiosque bleu/blanc/rouge y est installé et bien visible! Bouteilles d'eau, maquilleuses pour les enfants, ballons, machine à bulle, tirage de vélo, les courtiers se font toujours une joie de rencontrer les gens du quartier. M. Brousseau a lui-même défié en 2017 son propre temps de course, en parcourant le 10 kilomètres en 59 minutes ! « La santé, c'est notre plus grande richesse » dit M. Brousseau.

La Guignolée

Les courtiers de RE/MAX du Cartier de notre place d'affaires située sur le boul. St-Joseph dans le Plateau Mont-Royal préparent dès les premières semaines de décembre leur grande guignolée. Elle prend la forme d'une collecte de nourriture non-périssable ou d'argent pour venir en aide aux plus démunis. En premier lieu, les courtiers parcourent les rues du Plateau afin d'y distribuer plus de 3 000 sacs à denrées. Tous les sacs sont ensuite récupérés et remis à Jeunesse au Soleil. Voilà un beau geste de solidarité ! Le froid, la neige, rien n'arrête nos courtiers et ce, depuis plus de 15 ans !

La liste de nos collaborateurs

Hypothèques

Desjardins : Halim Fakhoury

☎ 514 601-7754

✉ halim.fakhoury@desjardins.com

TD : Isabelle Yannonie

☎ 514 713.1799

✉ Isabelle.yannonie@td.com

BMO : Caroline Lizotte

☎ 514 240-4539

✉ caroline.lizotte@bmo.com

Banque Nationale : Christine Géroli

☎ 514 945-8127

✉ christine.geroli@bnc.ca

RBC : Sophie D'Aragon

☎ 514 213-6994

✉ sophie.daragon@rbc.com

Planification financière / Placements et assurances

Myriam Capes

☎ myriam@capes.finance

✉ 514-609-4432

Conseiller en gestion de patrimoine et gestionnaire de portefeuille

Pascal Lavigueur

☎ 514 879-3609

✉ pascal.lavigueur@bnc.ca

Notaire

Me Charly Fortin

☎ 514 831-4232

✉ c.fortin@cfnotaire.ca

Inspecteur en bâtiment

INSPECTOMAX : Julien Belleau Germain

☎ 514 891-8686

✉ jb.germain@hotmail.com

EYESPECT : Félix Pinsonneault

☎ 514 825-9673

✉ info@eyespect.ca

VERISPECT : Benoit Duchaine Deshaies

☎ 514 777-8373

✉ inspection.verispect@gmail.com

Arpenteurs

Vital Roy inc.

☎ 450 467-9329

✉ info@arpenteurs.ca

Bérard Tremblay et associés

☎ 1 800 363-1900

✉ info@berardtremblay.com

Expertise

Multitest

☎ 514 990-2063

✉ info@multitest.ca

[illegible]



equipedc.com



Équipe immobilière

D'Astous • Cloutier

courtier immobilier résidentiel et commercial