

GUIDE DE

L'ACHETEUR

ACHETER AVEC CONFIANCE

RE/MAX

RE/MAX 2001 Inc., Agence immobilière

QUI NOUS SOMMES

VOTRE PROJET IMMOBILIER, NOTRE PRIORITÉ



Groupe MN réunit trois professionnels qui partagent une même conviction : chaque transaction immobilière mérite un accompagnement attentif et personnalisé.

Premiers acheteurs, familles, investisseurs ou retraités : nous vous accompagnons dans l'une des décisions les plus importantes de votre vie, avec rigueur, transparence et souci du détail.

Du condo au plex, de la maison familiale à l'immeuble commercial, nous travaillons à Laval, sur la Rive-Nord, à Montréal et sur la Rive-Sud.

NOS VALEURS

I INTÉGRITÉ

On vous dit les choses telles qu'elles sont, même quand ce n'est pas ce que vous espériez entendre. La confiance se bâtit sur la vérité.

II EXCELLENCE

Chaque détail compte : de l'analyse d'une propriété à la rédaction de la promesse d'achat, en passant par la négociation.

III DÉVOUEMENT

Votre projet devient le nôtre. Disponibles et engagés, du premier appel jusqu'à la remise des clés.

NOTRE APPROCHE

EXPERTISE LOCALE

Laval, Rive-Nord, Montréal et Rive-Sud : les quartiers, les écoles, les services.

RECHERCHE CIBLÉE

Des propriétés choisies selon vos critères et des visites planifiées avec vous.

SUIVI RIGOUREUX

ImmoCore, notre CRM maison, centralise appels, courriels et visites.

DISCRÉTION

Votre budget et votre stratégie restent confidentiels.

L'ÉQUIPE

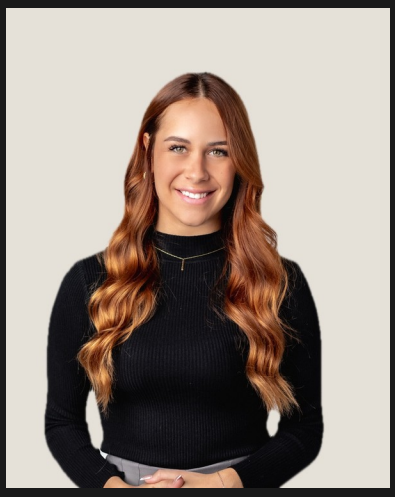
TROIS PERSONNALITÉS COMPLÉMENTAIRES,
UN SEUL ENGAGEMENT ENVERS VOUS



MAXIME NADEAU

Gestionnaire · Courtier immobilier résidentiel

Fondateur et gestionnaire de Groupe MN. Il mène chaque mandat comme un projet : écoute, stratégie claire et suivi constant, du premier appel jusqu'au notaire.



ALEXANNE MARTEL

Directrice des opérations — Relation clients

Le pivot de l'équipe : dossiers, coordination des visites, suivi des promesses d'achat et communications. Souvent la voix qui vous répond quand les questions se bousculent.



MARC-ANDRÉ BONICEL

Courtier immobilier résidentiel et commercial

Il bâtit ses mandats sur la confiance, l'écoute et une approche personnalisée. Il accompagne les clients résidentiels et commerciaux : immeubles à revenus, locaux, projets d'investissement.

RE/MAX 2001 Inc., Agence immobilière
Cell. 438 258-2558 · Bureau 450 625-2001



ACHETER, C'EST CHOISIR UN MILIEU DE VIE.

DE LA PREMIÈRE VISITE À LA REMISE DES CLÉS, À VOS CÔTÉS

Acheter une propriété, c'est à la fois un projet de vie et une décision financière importante. Premier achat, famille qui s'agrandit, retour en région ou investissement : c'est normal d'avoir beaucoup de questions.

Ce guide présente chaque étape d'un achat au Québec : définir votre projet, obtenir votre financement, visiter, présenter une offre, faire inspecter, puis signer chez le notaire.

Gardez-le à portée de main et notez-y vos questions. Nous les reverrons ensemble, à votre rythme.

POURQUOI ÊTRE REPRÉSENTÉ PAR UN COURTIER

LE CONTRAT DE COURTAGE ACHAT

Au Québec, depuis le 10 juin 2022, un courtier ne peut représenter un acheteur qu'après avoir signé avec lui un contrat de courtage achat écrit. C'est ce contrat qui l'engage à protéger et à promouvoir vos intérêts.

Avec Groupe MN, voici ce que la représentation comprend :

1. **CERNER VOS BESOINS**
   Votre projet, vos critères et votre budget, avant la première visite.

2. **REPÉRER LES PROPRIÉTÉS**
   Une recherche ciblée selon vos critères, y compris les nouveautés dès leur inscription.

3. **ANALYSER LA VALEUR**
   Ventes comparables et état du marché, pour situer le prix demandé.

4. **RÉDIGER ET NÉGOCIER**
   La promesse d'achat, ses conditions et la négociation en votre nom.

5. **COORDONNER LA SUITE**
   Inspection, financement, documents et notaire, dans les délais prévus.



AVEC UN CONTRAT DE COURTAGE ACHAT

Le courtier vous représente. Il vous conseille sur le prix, les comparables et les conditions, et négocie en votre nom.

SANS CONTRAT DE COURTAGE ACHAT

Vous recevez un traitement équitable : une information objective sur les faits pertinents, sans conseils sur le prix ni négociation en votre nom.

SOURCES OFFICIELLES (CONSULTÉES LE 3 NOVEMBRE 2026)

OACIQ — Règles de représentation : https://www.oaciq.com/fr/titulaires-de-permis/regles-de-representation/

OACIQ — FAQ, modifications à la Loi sur le courtage immobilier (10 juin 2022) : https://www.oaciq.com/fr/titulaires-de-permis/faq-modifications-a-la-loi-sur-le-courtage-immobilier/

LES ÉTAPES DE L'ACHAT

DE LA PREMIÈRE RENCONTRE À LA REMISE DES CLÉS

01 PREMIÈRE RENCONTRE
Votre projet, vos questions et la signature du contrat de courtage achat.

02 PRÉAPPROBATION HYPOTHÉCAIRE
Connaître votre capacité d'emprunt avant de visiter.

03 RECHERCHE ET VISITES
Des propriétés ciblées, visitées avec vous, avec un regard critique.

04 PROMESSE D'ACHAT
Prix, conditions, dates et inclusions, rédigés sur le formulaire de l'OACIQ.

05 NÉGOCIATION
Acceptation, refus ou contre-proposition : chaque réponse analysée avec vous.

06 INSPECTION ET CONDITIONS
Inspection préachat, financement final et vérification des documents.

07 SIGNATURE CHEZ LE NOTAIRE
L'acte de vente et l'acte d'hypothèque, signés devant le notaire.

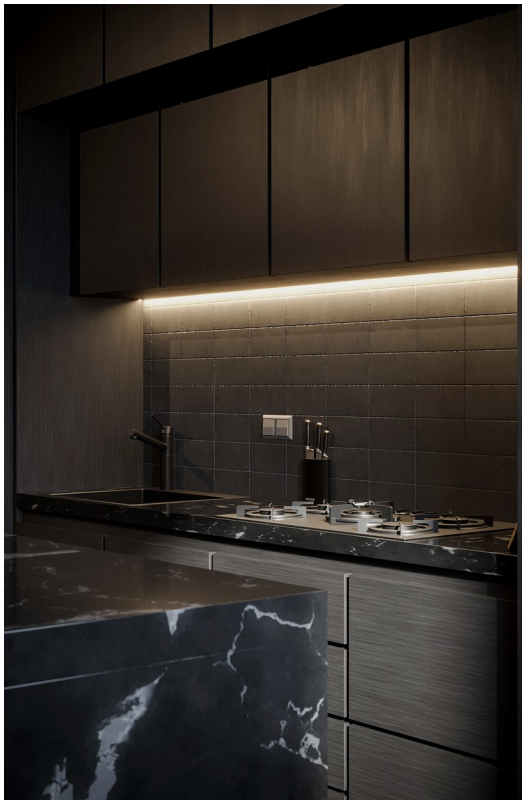
08 REMISE DES CLÉS
Prise de possession à la date d'occupation prévue.

Chaque achat est unique : la durée de chaque étape varie selon la propriété et le marché.

DÉFINIR VOTRE PROJET

CLARIFIER AVANT DE CHERCHER

Avant les visites, prenons le temps de préciser ce que vous recherchez. Un projet clair rend la recherche plus efficace et vos décisions plus faciles.



1 **LE TYPE DE PROPRIÉTÉ**

Maison unifamiliale, jumelé, condo, plex, chalet : chacun a ses avantages, ses frais et ses responsabilités.

2 **LA LOCALISATION**

Travail, écoles, services, transport, ambiance du quartier : votre quotidien commence par l'emplacement.

3 **LES CARACTÉRISTIQUES**

Nombre de chambres et de salles de bain, stationnement, cour, sous-sol, possibilité d'agrandir.

4 **LE BUDGET**

Le prix visé, mais aussi la mise de fonds, les frais de transaction et vos dépenses mensuelles.

MES INCONTOURNABLES

MES SOUHAITS

FINANCEMENT ET PRÉAPPROBATION

CONNAÎTRE VOTRE CAPACITÉ AVANT DE VISITER

LA PRÉAPPROBATION

Votre institution financière ou un courtier hypothécaire analyse vos revenus, vos dettes et votre dossier de crédit, puis vous indique le montant que vous pourriez emprunter. Vous visitez ainsi des propriétés à votre portée, et votre offre gagne en solidité.

LA MISE DE FONDS

Le montant minimal est fixé par les règles fédérales et varie selon le prix d'achat. Lorsque la mise de fonds est sous le seuil prévu, une assurance prêt hypothécaire est exigée.

PREMIER ACHAT ?

Le Régime d'accession à la propriété (RAP) et le compte d'épargne libre d'impôt pour l'achat d'une première propriété (CELIAPP) peuvent vous aider. Vérifiez votre admissibilité sur canada.ca.

LES FRAIS À PRÉVOIR

- **Les droits de mutation (« taxe de bienvenue »)**
  Payables à la municipalité après l'achat. Ils sont calculés sur le plus élevé entre le prix payé, le prix inscrit à l'acte et la valeur au rôle d'évaluation multipliée par le facteur comparatif.
- **Les honoraires du notaire**
  Pour l'acte de vente et, s'il y a lieu, l'acte d'hypothèque, avec les frais de publication.
- **L'inspection préachat**
  Et, au besoin, l'avis d'un expert recommandé par l'inspecteur.
- **L'assurance habitation**
  Exigée par le prêteur, en vigueur dès la signature chez le notaire.
- **Les ajustements de taxes**
  Le remboursement au vendeur de la part des taxes municipales et scolaires déjà payée pour la période après l'achat.
- **L'assurance prêt hypothécaire**
  Si votre mise de fonds l'exige; la taxe sur la prime se paie comptant chez le notaire.
- **Le déménagement et l'installation**
  Déménageurs, branchements, premiers achats et petits travaux.

SOURCES OFFICIELLES (CONSULTÉES LE 3 NOVEMBRE 2026)

Droits de mutation (Québec.ca) : https://www.quebec.ca/gouvernement/gestion-municipale/finances-fiscalite-municipales/fiscalite/droits-mutations-immobilieres
Mise de fonds minimale (ACFC) : https://www.canada.ca/fr/agence-consommation-matiere-financiere/services/hypotheques/combien-mise-de-fonds.html
Assurance prêt et taxe provinciale (SCHL) : https://www.cmhc-schl.gc.ca/professionnels/financement-de-projets-et-financement-hypothecaire/assurance-pret-hypothecaire/aph-po-et-petits-immeubles-locatifs/primes-dassurance-pret-hypothecaire
Taxe sur les primes d'assurance (Revenu Québec) : https://www.revenuquebec.ca/fr/citoyens/taxes/biens-et-services-taxables-detaxes-ou-exoneres/taxe-sur-les-primes-dassurance/
RAP (ARC) : https://www.canada.ca/fr/agence-revenu/services/impot/particuliers/sujets/reer-regimes-connexes/est-regime-accession-a-propriete.html
CELIAPP (ARC) : https://www.canada.ca/fr/agence-revenu/services/impot/particuliers/sujets/compte-epargne-libre-impot-achat-premiere-propriete.html

Prévoyez ces frais en plus de votre mise de fonds. Votre notaire et votre institution financière peuvent vous en donner une estimation à jour.



RECHERCHE ET VISITES

VOIR AU-DELÀ DE LA DÉCORATION

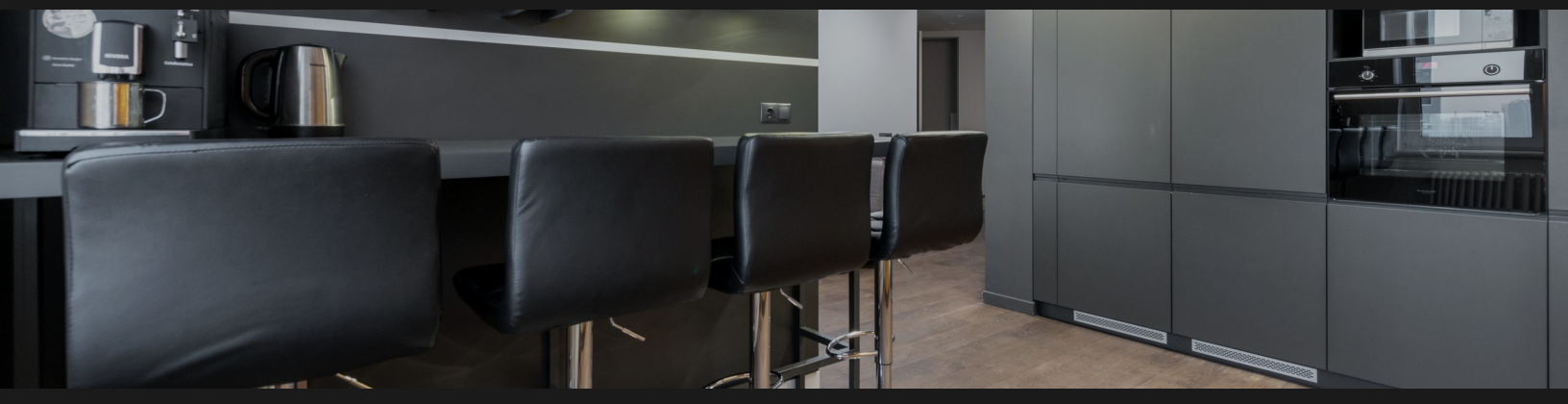
Nous ciblons les propriétés qui correspondent à vos critères et vous transmettons les nouveautés dès leur inscription. Avant une visite, nous vérifions l'information disponible sur la propriété.

Sur place, prenez votre temps : ouvrez les armoires, regardez le sous-sol, posez vos questions. Nous vous aidons à repérer ce qui mérite d'être vérifié de plus près.

Une deuxième visite, à un autre moment de la journée, aide souvent à confirmer un coup de cœur.

VOTRE LISTE DE VISITE

- ☐ L'état de la toiture et des gouttières
- ☐ La fondation et les signes d'infiltration d'eau
- ☐ Les fenêtres et les portes
- ☐ L'âge du chauffage et du chauffe-eau
- ☐ L'électricité et la plomberie visibles
- ☐ La luminosité et le rangement
- ☐ Le bruit, le voisinage et le stationnement
- ☐ Les écoles, les services et le transport
- ☐ En copropriété : charges, fonds de prévoyance et règlements



L'OFFRE D'ACHAT

LA PROMESSE D'ACHAT

Lorsque la propriété vous convient, nous rédigeons avec vous une promesse d'achat sur le formulaire obligatoire de l'OACIQ. Elle vous engage : chaque élément est revu avec vous avant votre signature.

1. **LE PRIX OFFERT**
   Et l'acompte, s'il y a lieu.
2. **LES DATES**
   De la signature de l'acte de vente et de l'occupation.
3. **LES INCLUSIONS ET EXCLUSIONS**
   Électroménagers, luminaires, habillages de fenêtres, etc.
4. **LES CONDITIONS**
   Inspection, financement, vente de votre propriété.
5. **LES DOCUMENTS À EXAMINER**
   Déclarations du vendeur, certificat de localisation et, en copropriété, documents du syndicat.
6. **LE DÉLAI D'ACCEPTATION**
   Le temps accordé au vendeur pour répondre.



UNE OFFRE NE SE RÉSUME PAS AU PRIX

Des conditions claires et des dates réalistes peuvent peser autant que le montant offert.

APRÈS LE DÉPÔT DE VOTRE OFFRE

ACCEPTATION
La promesse devient un contrat qui lie les deux parties, sous réserve des conditions prévues.

REFUS
Le vendeur refuse la promesse ou n'y répond pas dans le délai prévu.

CONTRE-PROPOSITION
Le vendeur propose d'autres termes. Vous pouvez accepter, refuser ou répondre à votre tour.

SOURCES OFFICIELLES (CONSULTÉES LE 3 NOVEMBRE 2026)

OACIQ — La promesse d'achat (formulaires obligatoires) : https://www.oaciq.com/fr/grand-public/acheter/guide-acheteur/acheteur-pendant-une-propriete-vous-interesse/acheteur-la-promesse-dachat/

NÉGOCIATION ET CONTRE-PROPOSITION

DÉFENDRE VOS INTÉRÊTS, DANS VOTRE BUDGET

Avant de fixer le montant de votre offre, nous analysons avec vous les ventes comparables, l'état de la propriété et le marché du secteur. Votre prix maximal reste confidentiel : il ne sera jamais révélé au vendeur.

Si le vendeur vous présente une contre-proposition, nous la revoyons ensemble, point par point, avant que vous acceptiez, refusiez ou répondiez.

CE QUI SE NÉGOCIE

LE PRIX ET L'ACOMPTE
Fondés sur les ventes comparables et l'état de la propriété.

LES CONDITIONS
Inspection, financement, vente d'une autre propriété.

LES DATES
Signature chez le notaire et prise de possession.

LES INCLUSIONS
Électroménagers, luminaires, habillages de fenêtres, etc.

LORSQUE PLUSIEURS ACHETEURS SONT INTÉRESSÉS

Il arrive que d'autres acheteurs présentent une offre en même temps que vous. Nous vous expliquons alors les options possibles et vous aidons à présenter une offre claire et solide, dans le respect des règles de l'OACIQ, sans dépasser le budget que vous vous êtes fixé.

L'INSPECTION PRÉACHAT

SAVOIR CE QUE VOUS ACHETEZ

L'inspection n'est pas obligatoire au Québec, mais nous la recommandons fortement. Inscrite comme condition dans votre promesse d'achat, elle vous permet de connaître l'état de la propriété avant que la vente devienne ferme.

1

CHOISIR L'INSPECTEUR

Choisissez un inspecteur qui détient un certificat de la Régie du bâtiment du Québec (RBQ). Ce certificat sera obligatoire à compter du 1er octobre 2027; le registre de la RBQ permet de le vérifier dès maintenant.

2

ASSISTER À L'INSPECTION

Soyez présent : l'inspecteur vous montre ses constats sur place et répond à vos questions. Prévoyez quelques heures.

3

LIRE LE RAPPORT

Le rapport écrit décrit l'état apparent du bâtiment. Nous le revoyons avec vous pour distinguer l'entretien courant des éléments plus importants.

4

PRENDRE VOTRE DÉCISION

Dans le délai prévu, vous levez la condition ou vous avisez le vendeur, rapport à l'appui. La promesse d'achat prévoit les suites possibles.



BON À SAVOIR

Selon ses constats, l'inspecteur peut recommander l'avis d'un expert : toiture, drain, structure, pyrite, installation septique, etc. Prévoyez-le dans le délai de votre condition d'inspection.

SOURCES OFFICIELLES (CONSULTÉES LE 3 NOVEMBRE 2026)

Régie du bâtiment du Québec — Faire inspecter une propriété : https://www.rbq.gouv.qc.ca/vous-etes/citoyen/achat-ou-construction-dune-propriete/faire-inspecter-une-propriete/

OACIQ — L'inspection : https://www.oaciq.com/fr/grand-public/acheter/guide-acheteur/acheteur-pendant-une-propriete-vous-interesse/acheteur-linspection/

OACIQ — Deux nouveaux règlements relatifs à l'inspection (certificat RBQ obligatoire au 1er octobre 2027) : https://www.oaciq.com/fr/titulaires-de-permis/deux-nouveaux-reglements-relatifs-a-linspection-de-batiments-dhabitation/



CONDITIONS ET FINANCEMENT FINAL

LES VÉRIFICATIONS AVANT QUE L'ACHAT DEVIENNE FERME

Une fois votre promesse acceptée, chaque condition doit être remplie dans un délai précis. Tant qu'elles ne sont pas réalisées, ou que vous n'y avez pas renoncé, l'achat n'est pas définitif.

Nous suivons chaque délai avec vous et coordonnons l'inspection, les documents et les échanges avec le courtier du vendeur.

> Jusqu'à la signature, évitez de modifier votre situation financière (nouvel emprunt, achat important, changement d'emploi) sans en parler à votre prêteur.

LES PRINCIPALES ÉTAPES

Financement final
Votre prêteur confirme le prêt et peut faire évaluer la propriété. Transmettez rapidement les documents demandés.

Inspection
La condition est levée, ou le vendeur est avisé, dans le délai prévu.

Vérification des documents
Déclarations du vendeur, certificat de localisation et, en copropriété, documents du syndicat.

Vente de votre propriété
S'il y a lieu, selon les délais et modalités prévus à la promesse.

Assurance habitation
À obtenir avant la signature chez le notaire.

Promesse ferme
Toutes les conditions réalisées, ou levées par écrit : l'achat est confirmé.

CHEZ LE NOTAIRE

LA SIGNATURE DE L'ACTE DE VENTE



01 **LE CHOIX DU NOTAIRE**
Sauf entente contraire, l'acheteur choisit le notaire et assume ses honoraires.

02 **AVANT LA SIGNATURE**
Le notaire vérifie les titres et le certificat de localisation, puis prépare l'acte de vente et l'acte d'hypothèque.

03 **LES FONDS**
Votre mise de fonds et les frais sont versés au notaire, selon ses instructions.

04 **LA SIGNATURE**
Vous signez devant le notaire et devenez propriétaire. Les clés vous sont remises à la date d'occupation prévue.

À APPORTER

— Une pièce d'identité valide avec photo
— La preuve d'assurance habitation
— Les fonds, selon les instructions du notaire
— Vos questions sur l'acte et les ajustements

EN RÉSUMÉ

- ✓ Définir votre projet
- ✓ Visiter avec un regard critique
- ✓ Faire inspecter et suivre les conditions
- ✓ Obtenir votre préapprobation
- ✓ Présenter une offre solide
- ✓ Signer chez le notaire et recevoir les clés

SOURCES OFFICIELLES (CONSULTÉES LE 3 NOVEMBRE 2026)

Chambre des notaires du Québec, via Protégez-Vous — Qui choisit et qui paie le notaire : https://www.protegez-vous.ca/partenaires/chambre-des-notaires-du-quebec/je-vends-ma-maison-qui-paiera-les-frais-de-notaire
OACIQ — La promesse d'achat, clause 7 : frais de notaire à la charge de l'acheteur : https://www.oaciq.com/fr/grand-public/acheter/guide-acheteur/acheteur-pendant-une-propriete-vous-interesse/acheteur-la-promesse-dachat/

PRISE DE POSSESSION

BIENVENUE CHEZ VOUS

Les clés en main, il reste quelques détails à régler. Cette liste vous aide à n'oublier personne, ni rien.

AVANT LE DÉMÉNAGEMENT

- ☐ Réserver les déménageurs
- ☐ Faire votre changement d'adresse
- ☐ Transférer l'électricité, Internet et vos assurances
- ☐ Prévoir l'école ou la garderie, s'il y a lieu

LE JOUR DE LA PRISE DE POSSESSION

- ☐ Vérifier que les inclusions sont présentes
- ☐ Noter les relevés des compteurs
- ☐ Récupérer clés, codes, télécommandes et manuels
- ☐ Changer les serrures et les codes d'accès

DANS LES SEMAINES SUIVANTES

- ☐ Payer les droits de mutation à la réception du compte
- ☐ Vérifier que les comptes de taxes sont à votre nom
- ☐ Conserver vos documents notariés
- ☐ Planifier l'entretien de votre propriété

NOS ENGAGEMENTS

CE SUR QUOI VOUS POUVEZ COMPTER

VOUS ÉCOUTER

Comprendre votre projet avant de vous proposer quoi que ce soit.

VOUS DIRE LES CHOSES

Avec franchise, même quand ce n'est pas ce que vous espériez entendre.

VOUS TENIR INFORMÉS

Des suivis réguliers et des réponses claires à vos questions.

PROTÉGER VOS RENSEIGNEMENTS

Vos informations personnelles et financières restent confidentielles.

RESTER À VOS CÔTÉS

Du premier appel jusqu'à la remise des clés.

MERCI DE VOTRE CONFIANCE.

GROUPE MN
COURTIERS IMMOBILIERS RÉSIDENTIEL ET COMMERCIAL

PARLONS DE VOTRE PROJET

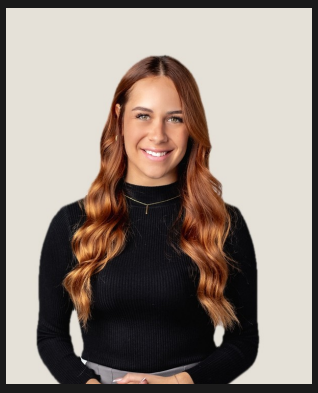
L'ÉQUIPE GROUPE MN, À VOS CÔTÉS DU PREMIER APPEL À LA REMISE DES CLÉS

Une première rencontre, au bureau, en visioconférence ou chez vous, pour parler de votre projet et répondre à vos questions.



MAXIME NADEAU

Gestionnaire · Courtier immobilier résidentiel



ALEXANNE MARTEL

Directrice des opérations — Relation clients



MARC-ANDRÉ BONICEL

Courtier immobilier résidentiel et commercial

RE/MAX 2001 Inc., Agence immobilière

360, boul. Curé-Labelle, Fabreville (Laval), Québec H7P 2P1

Cell. 438 258-2558 · Bureau 450 625-2001

Groupe MN · info@groupemn.com

Maxime Nadeau, courtier immobilier résidentiel · Maxime Nadeau Courtier immobilier inc., société par actions d'un courtier immobilier
Marc-André Bonicel, courtier immobilier résidentiel et commercial

VISITEZ NOTRE SITE
www.groupemn.com

RE/MAX

Ce guide est fourni à titre informatif seulement. Il ne remplace pas les formulaires de l'OACIQ ni les conseils d'un professionnel (notaire, inspecteur, institution financière). Chaque transaction est encadrée par les documents signés par les parties.
Cette offre ne constitue pas une sollicitation auprès d'un propriétaire dont l'immeuble fait l'objet d'un contrat de courtage en vigueur. Images à titre d'illustration.