

Sotheby's | Canada
INTERNATIONAL REALTY

*GUIDE
D'ACHAT
D'UNE
RÉSIDENCE
2015*

Table des matières

INTRODUCTION	/ 3
LE PROCESSUS D'ACHAT D'UNE RÉSIDENCE : SURVOL GÉNÉRAL	/ 5
1. Obtenir le financement	7
2. Définir vos objectifs, vos besoins et votre budget	10
3. Choisir un conseiller immobilier Realtor ^{MD}	12
4. Effectuer la recherche de votre propriété	14
5. Présenter votre offre	15
6. Négocier avec succès	16
7. Conclure la transaction	17





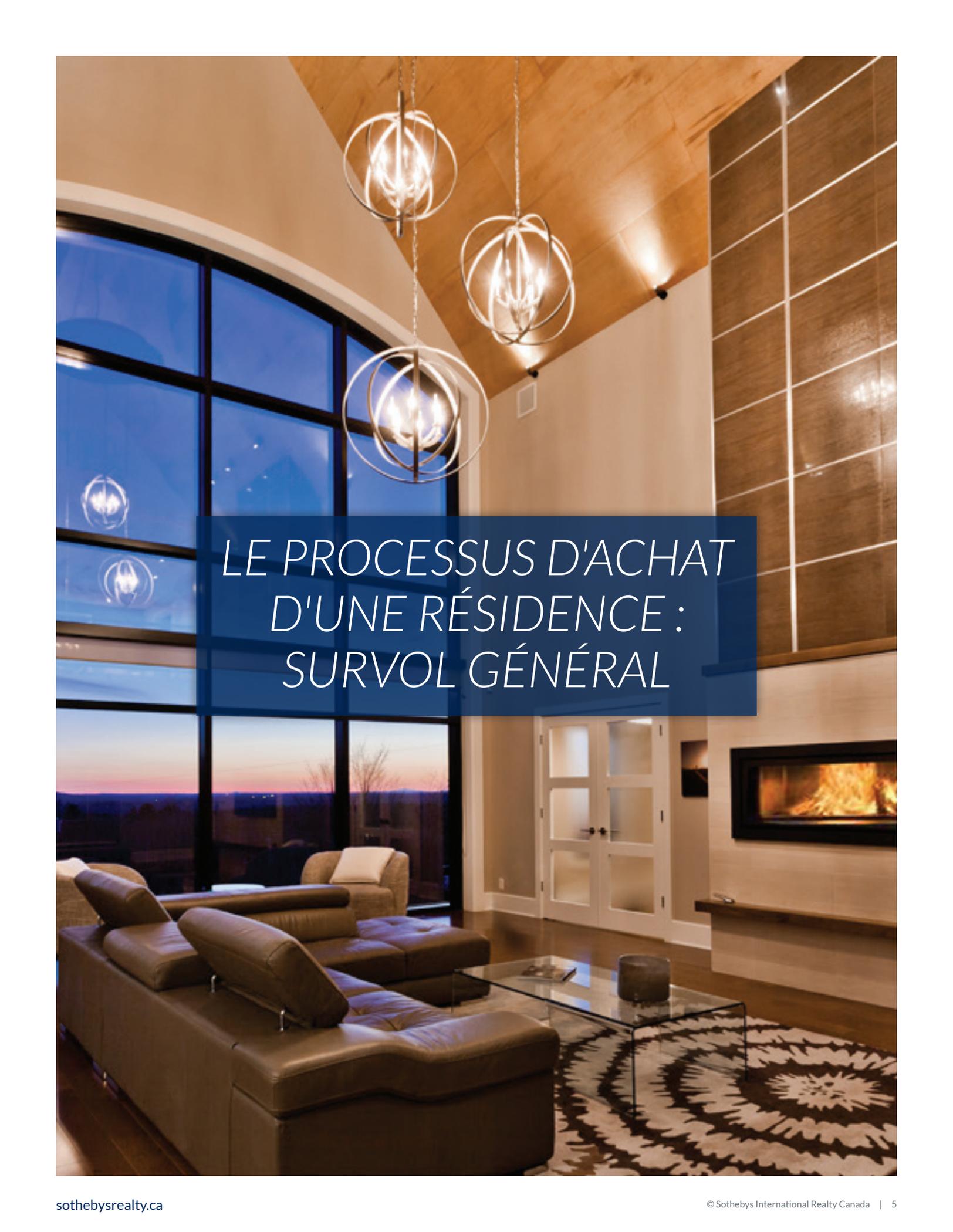
INTRODUCTION

Introduction

Bien que chaque investissement financier comporte sa part de risques, il reste que le marché de l'immobilier au Canada offre plus d'occasions que jamais en 2015. Que vous soyez un investisseur immobilier chevronné doté d'un portefeuille immobilier élaboré et diversifié ou que vous soyez à la recherche de votre première maison, il est important que vous soyez au courant des tendances de l'économie et du marché de l'immobilier, que vous connaissiez les rudiments du processus d'acquisition d'une résidence et que vous compreniez les tendances uniques du marché local qui touchent les quartiers qui vous intéressent. Il est essentiel aussi que vous reteniez les services d'un conseiller immobilier expérimenté qui vous aidera dans votre démarche.

Sotheby's International Realty Canada fournit aux acheteurs de maison des conseils éclairés, des renseignements précis sur le marché et les propriétés, un accès rapide aux propriétés qui les intéressent et le plus haut niveau de service et de discrétion qui soit. Nous offrons une évaluation compétente et fiable des possibilités du marché immobilier, ainsi qu'un accès exclusif à des propriétés de prestige – qui ne sont pas nécessairement offertes au public sur le réseau MLS.

Le Guide d'achat d'une résidence 2015 vous permet de faire un survol des principes essentiels dont vous avez besoin pour naviguer dans le marché immobilier actuel. Pour obtenir un soutien complet et des conseils sur l'immobilier en fonction de vos besoins, visitez sothebysrealty.ca. et demandez une consultation personnalisée gratuite.

A modern living room with a curved wall, large windows, and a fireplace. The room features a leather sofa, a glass coffee table, and a patterned rug. The ceiling is made of wood and has three spherical pendant lights. The fireplace is lit, and the view outside the windows shows a sunset or sunrise.

*LE PROCESSUS D'ACHAT
D'UNE RÉSIDENCE :
SURVOL GÉNÉRAL*

Le processus d'achat d'une résidence : survol général

La recherche et l'achat d'une résidence comportent certaines étapes qui seront abordées dans la prochaine section. Cependant, comme la plupart des acheteurs et des investisseurs immobiliers ont leurs propres exigences personnelles et financières et sur le type de propriété qu'ils recherchent, il est donc recommandé soient appuyés dans leur démarche par un conseiller immobilier qui a l'expertise voulue dans le domaine. Ceci s'applique quand vous souhaitez acheter :

- Une résidence dont la disponibilité est conditionnelle à la vente d'une autre propriété
- Une maison de vacances
- Une propriété canadienne à partir de l'étranger
- Une propriété située à l'extérieur du Canada
- Une propriété secondaire ou multi-investissement
- Votre première maison

Si vous souhaitez acheter une maison, un de nos associés de Sotheby's International Realty Canada se fera un plaisir de vous aider. Nous vous invitons à visiter sothebysrealty.ca pour demander une consultation gratuite.

Le processus d'achat d'une résidence : survol général

1^{re} étape : Obtenir le financement

Avant d'entreprendre la recherche de votre maison, vous devriez évaluer votre situation financière, confirmer votre budget, vous familiariser avec les options hypothécaires et obtenir une approbation de financement préalable de votre établissement de prêt. Vous pourrez ainsi effectuer vos recherches en toute confiance et négocier avec succès l'achat de la résidence convoitée.

> *Établissez votre budget*

En principe, les coûts d'habitation mensuels de votre résidence principale, en incluant les paiements hypothécaires, les taxes, les frais d'entretien, d'assurance et d'intérêts et les frais de services publics, ne devraient pas dépasser 32 % du revenu brut mensuel de votre ménage.

Bon nombre de conseillers financiers estiment aussi que la dette mensuelle totale, y compris les paiements hypothécaires, les remboursements de cartes de crédit et les paiements sur la voiture, ne devraient pas dépasser 40 % de votre revenu brut mensuel.

Les personnes qui achètent une propriété à des fins d'investissement devraient courtier leur conseiller immobilier et leur conseiller financier pour bien comprendre les implications fiscales et financières de leur achat.

> *Confirmez le versement initial*

Si le montant de votre versement initial est inférieur à 20 % du prix d'achat total, vous devrez souscrire à une assurance prêt hypothécaire en vue de garantir la dette contre tout défaut de paiement. Dans la plupart des cas, cette assurance est ajoutée à votre prêt hypothécaire.

> *Vérifiez votre cote de solvabilité*

Votre rapport de solvabilité joue un rôle important dans le processus d'approbation de votre prêt hypothécaire et dans l'établissement du taux d'intérêt et des autres conditions de prêt proposées par le prêteur. Avant de rencontrer un prêteur éventuel, vous devriez confirmer votre cote de solvabilité afin d'avoir le temps de résoudre tout point en suspens. Pour plus d'information à ce sujet, communiquez avec TransUnion Canada au 1-800-663-9980 ou avec les Services d'information de crédit Equifax Canada au 1-800-465-7166.

> *Comprenez bien votre hypothèque*

TAUX D'INTÉRÊT

Les taux d'intérêt des prêts hypothécaires sont fixes, variables ou ajustables.

- Taux d'intérêt fixe : Un taux d'intérêt fixe est un taux qui est bloqué pour toute la durée de l'hypothèque.
- Taux d'intérêt variable : Un taux d'intérêt variable est un taux qui fluctue en fonction des conditions du marché, mais dont les paiements hypothécaires ne changent pas.
- Taux d'intérêt ajustable : Dans le cas d'un taux d'intérêt ajustable, le taux d'intérêt et le montant du paiement hypothécaire fluctuent en fonction des conditions du marché.

Le processus d'achat d'une résidence : survol général

HYPOTHÈQUE OUVERTE OU HYPOTHÈQUE FERMÉE

- Hypothèque fermée : Une hypothèque fermée ne peut être remboursée, en partie ou en totalité, avant la fin de son terme. Une hypothèque fermée est une bonne solution si vous préférez faire des paiements mensuels fixes et prévoir vos dépenses mensuelles. Cependant, comme le remboursement d'un montant supplémentaire entraîne souvent des pénalités ou des conditions restrictives, une hypothèque fermée n'est pas nécessairement le choix idéal si vous décidez de déménager avant la fin de votre hypothèque ou si vous prévoyez une baisse des taux d'intérêt.
- Hypothèque ouverte : L'hypothèque ouverte est flexible : Vous avez la possibilité de rembourser n'importe quand une partie ou la totalité de l'hypothèque, sans pénalité. Cette formule est un bon choix si vous prévoyez vendre votre résidence dans un proche avenir ou si vous comptez rembourser une bonne partie de votre prêt hypothécaire. La plupart des établissements de prêt permettent de convertir en tout temps une hypothèque ouverte en une hypothèque fermée, moyennant des frais minimes.

AMORTISSEMENT

- L'amortissement est la période nécessaire pour rembourser la totalité du prêt hypothécaire. La plupart des hypothèques sont amorties sur une période de plus de 25 ans, mais des délais plus longs sont offerts. Plus la période d'amortissement est longue, moins les paiements mensuels sont élevés, mais plus le montant payé en intérêts est élevé à long terme.

PRÊT HYPOTHÉCAIRE CLASSIQUE OU PRÊT HYPOTHÉCAIRE À PROPORTION ÉLEVÉE

- Prêt hypothécaire classique : Un prêt hypothécaire classique est un prêt hypothécaire qui correspond à 80 % ou moins de la valeur de la propriété. La valeur du prêt est le prix d'achat ou la valeur marchande de la propriété – selon le montant qui est le moins élevé. Dans le cas d'un prêt hypothécaire classique, le versement initial doit correspondre à au moins 20 % du prix d'achat ou de la valeur marchande.
- Prêt hypothécaire à proportion élevée : Si votre acompte est inférieur à 20 % du prix de la maison, vous aurez besoin d'un prêt hypothécaire à proportion élevée. Ce type de prêt exige habituellement une assurance prêt hypothécaire. La SCHL est le principal organisme qui offre ce type d'assurance. Votre établissement de prêt peut ajouter la prime d'assurance prêt hypothécaire à votre hypothèque ou vous demander de payer la prime en totalité à la signature de l'hypothèque.

TERME DU PRÊT HYPOTHÉCAIRE

- Le terme est la période pour laquelle les modalités contractuelles de l'hypothèque, incluant le taux d'intérêt, sont établies. Le terme peut varier de six mois à dix ans.
- Comme il existe plusieurs options de terme hypothécaire, il est important de bien évaluer les avantages et les coûts de chacun. Un terme plus long (de cinq ans, par exemple) vous permet de planifier votre budget et de vous prémunir contre les hausses des taux d'intérêt. Toutefois, il ne vous offre aucune souplesse si les taux d'intérêt devaient baisser.

Le processus d'achat d'une résidence : survol général

> *Optimisez votre hypothèque*

Travaillez avec le prêteur afin d'optimiser votre calendrier de paiements hypothécaires en fonction de votre situation. Comme la plupart des propriétaires d'une première maison tiennent à rembourser leur hypothèque le plus vite possible, la formule des paiements plus fréquents leur conviendra. Vous pourriez aussi structurer votre hypothèque de façon à accroître le montant de vos paiements quand vos finances vous le permettent. Vous pourriez également choisir de payer un montant forfaitaire directement sur le capital à la date d'anniversaire du prêt.

Si vous achetez une propriété uniquement à des fins d'investissement, il y a d'autres points à considérer, notamment les répercussions fiscales. Consultez votre courtier immobilier et votre conseiller financier pour obtenir de l'aide.

> *Obtenez votre approbation de financement*

Dans les marchés où la demande est forte, mais où l'offre est faible pour le type de propriété que vous recherchez, le fait d'avoir une approbation de financement préalable vous donnera une longueur d'avance sur les autres acheteurs éventuels. Par exemple, quand le vendeur reçoit deux offres semblables, mais que la première est accompagnée d'une lettre confirmant l'approbation de financement, il tend souvent à privilégier celle-ci.

Le processus d'achat d'une résidence : survol général

2^e étape : Définissez vos buts, vos besoins et votre budget

Avant de rencontrer votre conseiller immobilier, il est important que vous clarifiez votre budget et vos préférences sur le choix d'une résidence ainsi que les exigences relatives à votre style de vie et à votre situation actuelle qui pourraient avoir une incidence sur l'achat de votre résidence.

En prévision de votre consultation, remplissez la fiche de travail ci-dessous et passez-la en revue avec le courtier de Sotheby's International Realty Canada.

MARGE BUDGÉTAIRE

Budget cible _____

Budget maximal _____

TYPE DE PROPRIÉTÉ QUE VOUS PRIVILÉGIEZ

Condo/Appartement

Maison en rangée

Maison unifamiliale

Multiplex

Maison de vacances

Autre _____

VOCATION PRINCIPALE DE LA PROPRIÉTÉ

Résidence familiale principale

Résidence de vacances/secondaire

Propriété d'investissement/à revenus

Autre _____

CARACTÉRISTIQUES DE LA PROPRIÉTÉ

Combien de chambres à coucher vous faut-il?

J'ai
besoin

Je
veux

—

—

Combien de salles de bain vous faut-il?

—

—

Avez-vous besoin d'un espace de bureau?

—

—

Quel type de stationnement vous faut-il? Pour combien de voitures?

—

—

Souhaitez-vous avoir l'air climatisé? Si oui, quel type?

—

—

Avez-vous besoin d'un espace d'entreposage ou d'un espace pour votre hobby?

—

—

Avez-vous besoin d'un jardin ou d'un espace à l'extérieur?

—

—

Est-ce prioritaire pour vous d'avoir un foyer ou une piscine?

—

—

Aimeriez-vous avoir des dispositifs spéciaux pour économiser l'énergie, accroître la qualité de l'air ambiant ou réduire l'impact environnemental?

—

—

STYLE DE VIE ET ÉTAPE DE VIE

La plupart des personnes souhaitent trouver une maison et un quartier qui sauront répondre à leurs besoins au cours des cinq à dix prochaines années. Votre conseiller immobilier peut vous aider à évaluer comment les exigences de votre

Le processus d'achat d'une résidence : survol général

style de vie et de votre situation actuelle peuvent influencer le choix de la bonne résidence et du bon quartier pour vous.

Pendant combien de temps prévoyez-vous habiter votre résidence?

Votre nouvelle maison devra-t-elle convenir à différentes étapes de votre vie?

Avez-vous des enfants ou prévoyez-vous en avoir?

Avez-vous des adolescents qui vont bientôt quitter le nid familial?

Certains membres de votre famille ont-ils des besoins particuliers?

Comptez-vous prendre votre retraite bientôt?

Avez-vous un parent plus âgé qui pourrait venir habiter chez vous?

Le processus d'achat d'une résidence : survol général

3^e étape : Choisissez votre courtier immobilier REALTOR^{MD}

Un courtier immobilier REALTOR^{MD} représente vos intérêts quand vous investissez dans l'achat d'une maison, car il s'agit d'un des investissements les plus importants que vous puissiez faire. C'est pourquoi, il est essentiel de choisir un conseiller qui connaît très bien le marché immobilier local et qui est spécialisé dans le type de propriété que vous cherchez.

Si vous êtes intéressé à acheter une résidence, un associé de Sotheby's International Realty Canada se fera un plaisir de vous aider. Nous offrons à nos clients :

> *Une expertise locale*

Nos associés ont une connaissance approfondie de votre marché immobilier local, qu'il s'agisse de maisons et de développements qui offrent le meilleur rendement possible sur l'investissement ou de propriétés et quartiers qui correspondent le mieux à vos besoins actuels et à votre style de vie.

Nos servons des clients dans les grandes villes et les communautés de villégiature dans tout le Canada, notamment à Vancouver, Calgary, Toronto, Montréal, Victoria, Vancouver Ouest, Vancouver Nord, Whistler, White Rock/South Surrey, Coal Harbour, Salt Spring Island, Sun Peaks, Revelstoke, Kelowna, Canmore, Oakville, Niagara-on-the-Lake, Ottawa, Muskoka, Creemore, Caledon, Westmount, Mont-Tremblant, Saint-Lambert, Knowlton, Québec et North Hatley.

> *Un accès exclusif*

Dans certains secteurs, plusieurs propriétés sont vendues dans les heures et les jours qui suivent leur inscription sur le réseau MLS. D'autres propriétés sont mises sur le marché de façon exclusive et privée sur le réseau de Sotheby's International Realty, sans jamais être offertes au public. Étant reliés à plus de 13 000 associés dans le monde, nous pouvons vous donner un accès direct et prioritaire à des occasions immobilières que vous trouveriez difficilement autrement.

> *Des relations à l'échelle mondiale*

Doté d'un réseau de plus de 700 bureaux dans 49 pays, Sotheby's International Realty offre un accès inégalé au marché immobilier mondial. Nous avons l'expérience et les personnes-ressources voulues pour faciliter les transactions immobilières internationales et pour aider les clients qui souhaitent acheter une propriété au Canada depuis l'étranger.

Nos associés offrent des services dans plus de 12 langues, dont l'anglais, le français, le chinois, l'espagnol et l'allemand. Nous offrons aussi des services de traduction professionnels quand cela est nécessaire.

> *Une expertise dans l'immobilier*

Nous aidons les clients à acheter des propriétés dans plus d'une douzaine de catégories immobilières : maisons unifamiliales, condos, maisons en rangée et multiplex, et des propriétés qui exigent des connaissances spécialisées comme les résidences au bord de l'eau, les résidences de luxe, les propriétés sur un golf ou dans une station de ski, les

Le processus d'achat d'une résidence : survol général

résidences à la campagne, les vignobles et les îles.

> *Un service professionnel et confidentiel*

Nous nous engageons à vous offrir un service confidentiel, compétent et empressé. Vous pouvez être assuré de notre discrétion. De plus, nous surveillons les inscriptions et vous communiquons rapidement celles qui correspondent à vos critères. Nous organisons des visites en fonction de votre horaire et de vos besoins et nous facilitons la négociation et l'achat de votre nouvelle maison de façon professionnelle.

> *Des services de vente et marketing transparents*

Si l'achat d'une résidence dépend de la vente de votre maison actuelle, nous rendons le processus efficace et transparent. Notre programme de marketing immobilier rejoint les acheteurs les plus intéressants et les plus qualifiés grâce à des publications exclusives internationales, nationales et locales, et à un marketing en ligne qui génère au-delà de 506 millions d'impressions par année.

Nous vous invitons à visiter sothebysrealty.ca pour demander une consultation gratuite.

Le processus d'achat d'une résidence : survol général

4^e étape : Effectuer la recherche de votre maison

Une fois que notre associé Sotheby's International Realty Canada a bien compris votre budget et vos préférences à l'égard de la propriété que vous cherchez, vous pouvez vous attendre à ce qu'il vous offre :

> *Des mises à jour automatiques sur les propriétés*

Aussitôt qu'une propriété qui correspond à vos critères de recherche est affichée sur le réseau MLS, votre conseiller immobilier vous envoie une notification par courriel pour vous diriger vers la fiche descriptive de la propriété.

> *L'accès prioritaire à des propriétés exclusives*

Dans certains quartiers, des maisons sont vendues dans les jours et même dans les heures qui suivent leur inscription au réseau MLS. D'autres sont mises sur le marché et vendues par le réseau d'une société immobilière sans jamais être présentées au public. Dans certains cas, votre conseiller en immobilier REALTOR^{MD} peut s'organiser pour vous offrir un accès prioritaire aux propriétés qui sont représentées au sein de son réseau professionnel et immobilier.

> *Des visites de propriétés*

Votre courtier immobilier vous fera visiter les propriétés qui correspondent à vos préférences et à vos besoins. Vous pouvez aussi examiner les propriétés offertes sur realtor.ca, sur sothebysrealty.ca ou participer à des visites libres, puis communiquer avec un conseiller en immobilier REALTOR^{MD} pour organiser une visite privée de la propriété qui correspond à vos besoins.

> *L'évaluation des options*

Il n'est pas toujours facile de déterminer la juste valeur marchande d'une maison et d'établir si celle-ci constitue une « bonne valeur » pour le prix demandé ou en fonction de votre budget. Il y a plusieurs variables qui influencent la valeur ou d'une propriété, notamment son emplacement, le quartier où elle est située, la collectivité, la proximité des services, les attributs du terrain, la vue, la taille de la propriété, l'état de son intérieur et de sa structure, le type de construction, l'âge, les caractéristiques uniques de la propriété, et les conditions du marché immobilier local.

Votre courtier Sotheby's International Realty Canada vous aidera à évaluer les avantages et les inconvénients de la propriété qui vous intéresse et vous fournira des données sur les ventes récentes de propriétés comparables afin que vous ayez en main l'information nécessaire pour faire une offre et bien la négocier.

Le processus d'achat d'une résidence : survol général

5^e étape : Présenter votre offre

Il est important que vous consultiez votre courtier ou votre avocat quand vous préparez votre offre. Comme les lois immobilières varient grandement d'une région à l'autre, vous devez protéger vos intérêts juridiques et tenir compte des particularités contractuelles qui sont propres à votre région et à la propriété désirée. Voici certaines considérations d'ordre général :

> *Obligations juridiques et contractuelles*

Au Canada, toute offre présentée comporte des obligations juridiques et contractuelles dès qu'elle est acceptée par l'autre partie. Avant de présenter une offre, assurez-vous de connaître les obligations juridiques que comporte l'acceptation de votre offre.

> *Évaluation*

Avant de rédiger votre offre, votre conseiller Sotheby's International Realty Canada peut vous fournir de l'information sur les ventes récentes dans le secteur recherché et sur le marché local et vous indiquer s'il y a d'autres offres faites sur la propriété afin de vous aider à établir votre offre initiale et votre prix cible pour la maison qui vous intéresse.

> *Recherche préliminaire*

Avec un peu de recherche, votre courtier peut aussi être en mesure d'évaluer le contexte et les raisons pour lesquelles la personne vend sa propriété, ce qui vous aidera à préparer une offre concurrentielle.

> *Détails de l'offre*

Les détails de l'offre comprennent généralement : votre nom légal et celui du vendeur, l'adresse civique de la propriété, le prix que vous êtes prêt à payer, les inclusions (vous devez mentionner clairement dans l'offre les articles dans la maison ou à l'extérieur de la maison qui, à votre avis, sont inclus dans la vente, comme les électroménagers, les luminaires ou les habillages des fenêtres), le montant de l'acompte, les dates de prise de possession légale et physique de la maison, les clauses conditionnelles ou « sous réserve de » (comme l'inspection satisfaisante de la maison ou l'approbation de financement) et la date d'expiration de l'offre.

Votre offre constitue un document juridiquement exécutoire et devrait être préparé par un courtier immobilier ou un avocat.

> *Inspection professionnelle*

Votre conseiller immobilier REALTOR^{MD} peut vous indiquer si vous devriez effectuer l'inspection professionnelle avant de présenter votre offre ou après. Cela dépendra du type de propriété et de l'âge de la propriété, et si vous prévoyez que d'autres offres seront présentées.

> *Délais*

Assurez-vous que les délais mentionnés dans votre offre sont réalistes, en particulier si votre offre est conditionnelle à l'obtention d'un prêt hypothécaire, une situation que nous vous conseillons d'éviter en obtenant une autorisation de financement préalable. Une activité accrue du marché et une plus grande vigilance des prêteurs ont pour effet de prolonger le délai d'approbation d'une hypothèque. Pour plus d'information, consultez votre courtier Sotheby's International Realty Canada et votre établissement de prêt.

Le processus d'achat d'une résidence : survol général

6^e étape : Réussir la négociation

> *Préparation*

Après avoir présenté votre offre, vous devez vous préparer à négocier, non seulement le prix initial, mais tous les facteurs clés qui influent sur la vente de la propriété, y compris le versement initial, les inclusions, la date de conclusion du contrat, la date de prise de possession de la propriété et la date de retrait des clauses « sous réserve de ». Assurez-vous de bien établir votre budget et vos exigences avant de présenter votre offre pour éviter de vous engager dans des coûts supplémentaires quand vous serez dans le vif de l'action.

> *Offres multiples*

Dans les secteurs où la demande est forte mais où l'offre est faible, il pourrait y avoir d'autres offres pour la maison que vous convoitez. Certains vendeurs dans les secteurs très en demande peuvent délibérément afficher leur maison à un prix plus bas pour stimuler les offres multiples. Cela ne signifie pas nécessairement que vous deviez offrir beaucoup plus que le prix demandé. Il s'agit plutôt, pour vous et votre conseiller immobilier REALTOR^{MD}, d'agir avec diligence raisonnable pour faire en sorte que l'offre soit stratégique, compétitive et représentative du dernier prix que vous êtes prêt à payer pour la propriété.

Même si aucune autre offre n'est prévue, vous devriez quand même obtenir une approbation hypothécaire avant d'entreprendre la recherche d'une maison et, surtout, avant de rédiger votre offre. Cela vous donnera un avantage pour négocier avec succès, particulièrement si les autres offres sont déjà assorties d'une approbation préalable. Cela vous permet de connaître aussi le montant maximal que vous pouvez vous permettre de payer si la situation devenait stressante.

> *Réponses possibles*

Votre offre pourrait être accueillie de trois façons :

Acceptée telle quelle : l'entente est conclue et, une fois signée par l'acheteur, votre offre devient un contrat juridiquement exécutoire.

Donner lieu à une contre-offre : le vendeur pourrait apporter des changements à votre offre, par exemple en modifiant le prix, la date de signature ou les conditions de l'offre. Vous pouvez accepter la contre-offre et conclure l'entente en signant le document. Ou, vous pouvez présenter une autre contre-offre au vendeur.

Refusée : le vendeur peut décider de refuser votre offre; il n'y aura donc pas de vente.

> *Acceptation de l'offre*

Quand les deux parties parviennent à une entente, les négociations se terminent et vous passez aux étapes suivantes du processus d'achat. Vous devez établir le délai voulu pour satisfaire aux conditions juridiques (« sous réserve de ») établies dans le cadre de votre contrat, comme une inspection satisfaisante de la maison ou l'obtention du financement. Une fois ces conditions satisfaites, votre document devient juridiquement exécutoire.

Le processus d'achat d'une résidence : survol général

7^e étape : Conclure la transaction

Le jour de conclusion de la transaction est le jour où vous prenez possession juridiquement de votre nouvelle propriété.

> *Préparation*

À l'approche de cette date, votre conseiller immobilier REALTOR^{MD} et votre établissement de prêt vont suivre l'évolution de votre transaction pour éviter les surprises de dernière minute.

> *Jour de conclusion de la transaction*

La journée où la transaction est conclue, les titres juridiques de propriété sont transférés à votre nom. L'établissement de prêt communique le montant de l'hypothèque à votre notaire ou avocat. Aussi, vous recevez le relevé des rajustements avec les coûts à déboursier, y compris le solde dû, les honoraires du notaire ou de l'avocat, les droits de mutation et les autres coûts connexes. Votre notaire ou avocat va payer le vendeur, remplir les documents nécessaires et enregistrer la propriété à votre nom auprès du Bureau d'enregistrement des titres fonciers.

Le jour de la transaction, votre établissement de prêt fournit l'argent de l'hypothèque à votre notaire ou avocat. De votre côté, vous remettez le versement initial (moins le dépôt de garantie) à votre notaire ou avocat et vous payez aussi les frais de conclusion non réglés. Votre notaire ou avocat paie le vendeur, enregistre la propriété à votre nom et vous remet l'acte de vente de votre nouvelle propriété.