



MODULE 1

INTRODUCTION AU DROIT IMMOBILIER

APERÇU

Le présent module est une introduction au droit immobilier et à la terminologie utilisée sur le marché immobilier. Il invite les élèves à se pencher sur le débat de longue date en ce qui concerne la location vs l'achat d'un domicile. On demande aux élèves d'examiner les avantages et désavantages comparatifs des deux types de transactions immobilières. Ce module offre également une introduction à la littératie financière dans le contexte de l'immobilier. On demande aux élèves d'établir leur propre budget en se fondant sur divers choix quant au style de vie afin de déterminer quelle option est la plus économique : la location ou l'achat. Cette activité aide les élèves à mieux comprendre la planification financière requise en ce qui a trait à l'immobilier et contribue à leurs compétences fondamentales.

Objectifs d'apprentissage

- Présenter aux élèves les aspects généraux du droit immobilier.
- Présenter aux élèves la terminologie utilisée sur le marché immobilier.
- Permettre aux élèves de mieux comprendre les avantages et désavantages de la location et de l'achat au Canada.
- Développer les compétences des élèves en planification financière, ce qui comprend la capacité d'établir un budget.

Matériel

- Copies du tableau *Location vs achat* (une copie par élève).
- Copies du document *Exercice : planification budgétaire* (une copie par élève).
- Projecteur numérique ou ordinateur avec accès à Internet (facultatif).
- Copies du document *Terminologie du domaine de l'immobilier* (une copie par élève).

Stratégies d'enseignement et d'apprentissage

1. Présentez les thèmes du module en demandant aux élèves de réfléchir au rôle et à la valeur de l'immobilier et du logement dans nos vies quotidiennes. Activez les opinions des élèves sur ce sujet en leur demandant de participer à une activité interactive sur un ou plusieurs des énoncés suivants. Demandez aux élèves de se mettre en ligne, d'écouter l'énoncé et de prendre un pas vers l'avant s'ils sont d'accord ou un pas vers l'arrière s'ils ne sont pas d'accord. Demandez aux élèves d'expliquer leur opinion et discutez en groupe-classe.

- La loi devrait reconnaître que tout le monde au Canada a le droit d'avoir un toit sur la tête.
- Pour ouvrir un compte bancaire, une personne devrait avoir une adresse résidentielle.
- Il est préférable d'être propriétaire d'une maison que de louer un appartement.

Expliquez aux élèves que l'immobilier joue un rôle important dans nos vies quotidiennes. Par exemple, il est très difficile d'ouvrir un compte bancaire si une personne n'a pas une adresse résidentielle. En raison des droits de propriété que nous avons dans notre société, nous pouvons choisir de louer ou d'acheter notre domicile. L'économie libre se fonde sur un bon système



privé de droits de propriété qui permet aux gens de créer de la richesse et d'utiliser cette richesse pour en créer encore plus. Pour créer quelque chose, il faut faire des investissements. Les droits de propriété offrent à notre société un système de risques et de récompenses qui incite les gens à créer.

Les droits de propriété ne se limitent pas à l'immobilier; les mêmes principes s'appliquent à l'achat d'une voiture, d'un bateau, etc. Ce sont nos droits de propriété qui nous permettent d'avoir le choix d'acheter ou de louer en ce sens où il a été déterminé que, si une personne crée une propriété ou un logement, elle peut choisir de le louer ou de le vendre pour faire un profit. Pour en arriver là, cette personne a probablement dû engager ses propres droits de propriété et ses propres actifs pour emprunter de l'argent afin de réaliser son projet. Les principes fondamentaux de l'immobilier qui s'appliquent à l'immobilier résidentiel demeurent tout aussi vrais pour l'immobilier commercial, industriel et autre, où l'on ajoute tout simplement des zéros au prix d'achat ou à la grosseur du terrain ou du bâtiment, et sont une bonne formation en vue de telles transactions.

Indiquez aux élèves que le présent module mettra l'accent sur la question de savoir si l'achat ou la location est préférable. Expliquez qu'il n'y a pas de bonne réponse puisque la décision dépend des personnes et de leurs circonstances. L'achat engendre des économies forcées et l'accumulation de capitaux alors que la location

permet de déménager plus facilement pour le travail ou pour accommoder le style de vie choisi. Terminez cet exercice en demandant aux élèves de réfléchir à l'option qu'ils préfèrent et pourquoi.

2. Distribuez le tableau *Location vs achat* aux élèves. Expliquez que la location et l'achat comportent tous les deux des avantages et que le choix dépend souvent des circonstances et des préférences individuelles. Demandez aux élèves de travailler en équipe de deux pour trouver trois avantages de la location et trois avantages de l'achat, et de les écrire dans le tableau fourni. Discutez des réponses en groupe-classe.
3. Présentez la vidéo suivante pour permettre aux élèves de réfléchir de façon plus approfondie aux mérites de l'achat comparativement à la location : *Is Renting Always a Waste of Money?* (La location est-elle toujours un gaspillage d'argent?)
<https://www.youtube.com/watch?v=KAMel4uHAFE>

Discutez de ce qui suit en groupe :

- Les chiffres mentionnés dans la vidéo vous ont-ils surpris? Si oui, pourquoi?
- Quels sont certains avantages de la location? De l'achat? Quels sont les désavantages de chacun?
- On entend souvent que le prix de l'immobilier a beaucoup augmenté au cours des dernières années. Maintenant que vous avez vu la vidéo, croyez-vous que l'accession à la propriété continuera d'augmenter à long terme ou que davantage de gens se tourneront vers la location? Pourquoi?



Corrigé de l'enseignant(e) – Location vs achat

Les réponses peuvent varier. Voici certaines possibilités.

AVANTAGES COMPARATIFS DE LA LOCATION VS L'ACHAT

Location	Achat
• GÉNÉRALEMENT MOINS CHER • Les loyers sont généralement moins chers que les paiements hypothécaires/taxes/frais de condominium. • Il n'y a pas de frais d'achat initiaux, comme une mise de fonds, des honoraires pour services juridiques et des droits de cession immobilière. • Il n'y a pas de frais de propriété continus, comme les impôts fonciers, les réparations, les frais de condominium et les services publics, s'ils sont compris dans le loyer. • Bien qu'il ne soit pas nécessaire d'obtenir une assurance habitation, les locataires devraient souscrire une assurance locataire, mais peu le font. • L'argent économisé pourrait être investi et générer un taux de rendement plus élevé que ce qu'une personne pourrait obtenir en achetant et en vendant une résidence.	• AUGMENTE L'AVOIR NET • L'immobilier prend habituellement de la valeur avec le temps, ce qui fait augmenter l'avoir du propriétaire. • Si une personne vend plus tard sa résidence principale à un prix supérieur au prix d'achat original, les gains nets sont exonérés d'impôt (gains en capital). • Pour acheter une résidence, une personne doit habituellement obtenir un prêt hypothécaire. Pour la plupart des gens, c'est essentiellement un programme d'épargne forcé (qui permet d'économiser de l'argent qui serait autrement gaspillé s'il n'était pas investi)
• MOINS DE TRACAS • Habituellement, le locataire a peu de responsabilités, voire aucune responsabilité, en ce qui a trait à l'entretien du domicile et aux réparations à apporter – p. ex. tondre le gazon, déneigement.	• DAVANTAGE DE CONTRÔLE • Le propriétaire peut décorer la résidence ou apporter les modifications qu'il souhaite (sous réserve de certaines restrictions gouvernementales, comme les codes du bâtiment). • Possibilité d'avoir des animaux de compagnie, de faire un jardin, de faire du bruit, etc. (sous réserve de certaines restrictions, comme les règlements de l'association condominiale).
• DAVANTAGE DE LIBERTÉ • Sentiment d'indépendance. • Un revenu discrétionnaire plus important qui peut être utilisé pour aller au restaurant, voyager, acheter des biens de consommation et faire des investissements. • Possibilité de déménager facilement pour un nouvel emploi ou pour avoir de nouvelles expériences dans différentes régions de la ville, de la province ou du monde.	• DAVANTAGE DE SÉCURITÉ ET D'ATTACHEMENT • Sentiment de sécurité et de fierté en tant que propriétaire et personne établie dans la communauté. • À l'abri de la possibilité d'être expulsé par un locateur et protection contre les choix d'un propriétaire au sujet de l'utilisation future de la propriété.



4. Au moyen d'un projecteur numérique ou d'un ordinateur connecté à Internet, visitez avec les élèves la *Calculatrice achat ou location* du Fonds d'éducation des investisseurs : <http://www.getsmarteraboutmoney.ca/tools-and-calculators/calculatrice-achat-ou-location/calculatrice-achat-ou-location.aspx#.VmxtidlrlVA>.

Expliquez aux élèves que cette calculatrice aide les gens à décider s'il est préférable de louer ou d'acheter une résidence en déterminant quels sont les gains nets que produira l'investissement.

Soulignez que les avantages financiers de la location vs l'achat dépendent des hypothèses utilisées pour plusieurs éléments, comme l'appréciation annuelle de la résidence, le rendement annuel des sommes investies (c.-à-d. les économies réalisées en n'achetant pas une maison), le taux d'inflation et la discipline financière d'une personne.

Effectuez le scénario suivant avec les élèves et calculez les résultats. Au lieu de le faire en ligne, vous pouvez également distribuer des copies papier aux élèves et réaliser le scénario en groupe classe.

SCÉNARIO – CALCULATRICE LOCATION OU ACHAT

Location

- **LOYER MENSUEL**
 - Dépend de l'emplacement, du type de propriété et des services fournis – faites une recherche dans Google pour déterminer quel est le loyer moyen dans votre région.
- **DÉPÔT DE LOCATION**
 - Habituellement, il s'agit d'un mois de loyer.
- **AUGMENTATION ANNUELLE DU LOYER**
 - **2,0 %** en 2016. En Ontario, l'augmentation annuelle du loyer peut être régie par la loi. Voir les taux légaux d'augmentation des loyers : <http://news.ontario.ca/mah/fr/2014/06/taux-legal-daugmentation-des-loyers-pour-2015.html>
- **COÛT MENSUEL DE L'ASSURANCE LOCATAIRE**
 - Les locataires devraient souscrire une assurance, mais la plupart ne le font pas – utilisez **0 \$** aux fins de l'exercice.
- **INVESTIR LA DIFFÉRENCE ENTRE LES COÛTS DE LOCATION ET LES COÛTS D'ACHAT?**
 - Sélectionner « Oui » pour cet exercice. Si le locataire n'investit pas la différence, il ne tire pas profit des frais de logements moins élevés.

Achat

- **PRIX DE LA MAISON**
 - **448 862,00 \$**
 - Ou faites une recherche dans Google pour déterminer quel est le prix moyen des résidences au Canada ou dans votre ville
- **MISE DE FOND**
 - Le gouvernement exige une mise de fonds d'au moins **5 %** pour les logements de type propriétaire occupant (ce taux grimpe à 20 % pour les propriétés qui ne sont pas occupées par le propriétaire).
- **PÉRIODE D'AMORTISSEMENT**
 - **25 ans**
- TAUX D'INTÉRÊT HYPOTHÉCAIRE**
 - **2,69 %**
 - Ou faites une recherche dans Google pour trouver le site Web d'une banque canadienne et utilisez le taux actuel aux fins de cet exercice.
- **DROITS DE CESSIION IMMOBILIÈRE**
 - P. ex. droits de cession immobilière de **5 452,24 \$** en Ontario + droits de cession immobilière de **4 702,24 \$** à Toronto, s'il y a lieu.
 - Ou visitez www.landtransfertaxcalculator.ca et calculez les droits de cession immobilière au moyen de leur calculatrice en vous fondant sur le prix d'achat utilisé pour cet exercice.

**SCÉNARIO – CALCULATRICE LOCATION OU ACHAT****Location**

- **RENDEMENT ANNUEL PRÉVU DU PLACEMENT**
- Utilisez **2 %** aux fins de l'exercice. Cependant, cela peut fluctuer selon les marchés. Vous pouvez faire une recherche dans Google pour trouver les taux d'intérêt qu'offrent les banques pour les comptes d'épargne.

Achat

- **TAXES FONCIÈRES ANNUELLES**
- **4 488,00 \$**
- Une bonne règle de base est d'utiliser 1 % de la valeur marchande (c.-à-d. le prix d'achat) du domicile, mais cela peut varier selon la municipalité, la propriété et l'année d'imposition.
- **FRAIS ASSOCIÉS À L'ACHAT D'UNE MAISON**
- Utilisez **1 %** aux fins de l'exercice – Tous les frais associés.
- **FRAIS ASSOCIÉS À LA VENTE D'UNE MAISON**
- Utilisez **5,5 %** aux fins de l'exercice – Tous les frais associés, le plus important étant la commission de l'agence immobilière.
- **VARIATION ANNUELLE MOYENNE DE LA VALEUR DE LA MAISON**
- Utilisez **2,0 %** aux fins de l'exercice ou faites une recherche dans Google pour trouver ces renseignements.
- **FRAIS ANNUELS D'ENTRETIEN OU DE CONDOMINIUM**
- Utilisez **2,0 %** aux fins de l'exercice, mais tenez compte que ce taux fluctue selon l'âge de la propriété et le type de propriété.
- **COÛT ANNUEL DE L'ASSURANCE HABITATION**
- Utilisez 1 200 \$ aux fins de l'exercice, mais remarquez que cela fluctue selon l'emplacement de la propriété, le type de propriété, la valeur de la propriété et la couverture demandée.
- **PRIME D'ASSURANCE PRÊT HYPOTHÉCAIRE**
- La calculatrice calcule ce montant automatiquement en se fondant sur la mise de fonds.
- **AUTRES COÛTS**
- Laisser en blanc.
- **INFLATION**
- Utilisez 2 % ou faites une recherche dans Google pour trouver le taux le plus récent dans différentes régions de la ville, de la province ou du monde.



5. Plusieurs acteurs participent au marché immobilier; certains y participent de façon plus agressive que d'autres. Expliquez aux élèves que, peu importe s'ils décident de louer ou d'acheter, il est recommandé d'établir un budget afin de déterminer quels versements hypothécaires mensuels ou quel loyer mensuel ils ont les moyens de payer. Pour établir un budget, il faut tenir compte des revenus nets mensuels, soit les revenus après impôts, et des dépenses mensuelles. Demandez aux élèves d'effectuer l'Exercice : *Planification budgétaire* pour déterminer s'ils ont suffisamment d'argent pour équilibrer leur budget tous les mois. Pour ce faire, ils devront choisir une profession proposée et l'endroit où ils habiteront en Ontario. Dites aux élèves d'utiliser 30 % du revenu proposé à titre de revenu disponible pour les frais de logement. Donnez-leur le temps de se faire une idée du coût des logements (loués et achetés) à l'endroit choisi en faisant des recherches dans des journaux et des sites Web, comme Kijiji, Craigslist et Realtor.ca. Ils devraient examiner les appartements à louer dans la région où ils veulent habiter et déterminer ce qu'ils ont les moyens de payer. Demandez-leur d'effectuer le reste de l'exercice de planification budgétaire au moyen des tableaux fournis.

Cet exercice peut être effectué sur une base individuelle ou, plus réalistement, en équipe puisqu'il est très probable que, pour leur première expérience en tant que locataire, ils chercheront (pour des raisons budgétaires) à partager le loyer. Il serait donc avantageux qu'ils fassent l'expérience de la négociation requise pour trouver un logement acceptable pour chaque locataire en fonction de l'emplacement, des goûts et des désirs de chacun.

6. Procédez à une mise en commun en groupe classe. À titre d'activité facultative, demandez aux élèves de présenter les résultats de leurs recherches à la classe et de discuter du processus de recherche, de la disponibilité de logements acceptables à leurs yeux, des compromis qu'ils ont dû faire (si l'exercice a été réalisé en équipe) et des leçons qu'ils ont apprises ou des choses qui les ont surpris.
7. Afin de permettre aux élèves de mieux comprendre la terminologie du marché immobilier, demandez-leur d'effectuer l'exercice *Terminologie du domaine immobilier* en classe ou en guise de devoir. Discutez des réponses en groupe-classe.

Prolongation

Présentez la vidéo suivante sur l'importance de calculer son avoir net : *How to Calculate Your Net Worth* (Comment calculer son avoir net) –

<http://www.theglobeandmail.com/report-on-business/video/calculate-net-worth/article24984924/>



Corrigé de l'enseignant(e) – Terminologie du domaine immobilier

Terme	Définition
1. Convention d'achat vente (CAS) (Agreement of Purchase and Sale (APS))	a) Contrat qui précise les conditions de l'achat et de la vente et qui lie les vendeurs et les acheteurs. Le processus commence par une offre d'achat qui devient une CAV lorsque le vendeur l'accepte. Certaines personnes considèrent que la contre-offre constitue la troisième étape en vue de la conclusion d'une CAV. Cependant, la loi considère simplement une contre-offre comme le rejet de l'offre initiale et la présentation d'une nouvelle offre, laquelle peut être acceptée ou rejetée par l'autre partie.
2. Évaluation/évaluateur (Appraisal/Appraiser)	b) Évaluation de la valeur marchande actuelle de la propriété. Personne agréée qui peut fournir une opinion quant à la valeur marchande d'une propriété, bien que les acheteurs et vendeurs ne se fient souvent qu'à l'agent immobilier ou à l'agence immobilière pour déterminer la valeur d'une propriété. Pour accorder un financement, les prêteurs demandent habituellement une évaluation de la propriété.
3. Appréciation (Appreciation)	c) Augmentation de la valeur de la propriété avec le temps.
4. Solde de clôture (Balance Due on Closing)	d) Somme que l'acheteur doit verser au vendeur au moment du transfert de la propriété, après les rajustements habituels indiqués sur l'état des rajustements, lequel est préparé par l'avocat du vendeur aux fins d'examen par l'avocat de l'acheteur.
5. Guerre d'enchères (Bidding War)	e) Situation où plus d'un acheteur veut acheter la même propriété. Le vendeur n'est pas obligé d'accepter la première offre qu'il reçoit. Les acheteurs peuvent soumettre des offres plus élevées que les autres soumissionnaires afin d'obtenir la propriété. Même si le prix n'est pas le seul facteur qui incite l'acheteur à accepter une offre, c'est souvent sur cet aspect que les divers soumissionnaires mettront l'accent pour tenter de gagner. Les guerres d'enchères sont plus courantes dans les villes de plus grande envergure ou dans des endroits populaires.
6. Financement provisoire (Bridge Financing)	f) Somme empruntée sur la valeur nette qu'un propriétaire a accumulé sur sa propriété. Il s'agit habituellement d'un emprunt à court terme pour aider à financer l'achat d'une autre propriété ou pour apporter des améliorations à une propriété qui est à vendre.
7. Acheteur (Buyer/Purchaser)	g) Personne qui achète une propriété.
8. Biens meubles (Chattels)	h) Biens personnels qui ne font pas partie de la propriété, même s'ils peuvent être fixés temporairement afin d'en jouir adéquatement ou de façon sécuritaire. Le vendeur apporte ces biens avec lui lorsqu'il déménage, sauf disposition contraire dans la CAV. En voici des exemples : rideaux, grilles de foyer, meubles, appareils électroménagers (à moins qu'ils soient encastrés), pompes ou autre équipement.
9. Clôture ou date de transfert de la propriété (Closing or Closing Date)	i) Date à laquelle la vente devient finale, le titre juridique est transféré, le vendeur offre la libre possession des lieux à l'acheteur et l'acheteur prend possession de la propriété et devient responsable des frais courants et de l'entretien de la propriété.



Corrigé de l'enseignant(e) – Terminologie du domaine immobilier

Terme	Définition
10. Commission (Commission)	j) Somme versée à un agent immobilier ou à une agence immobilière pour avoir aidé un acheteur et un vendeur à conclure une transaction. La commission est payée à la date de transfert de la propriété. Quoique le vendeur ait l'obligation contractuelle de payer la commission, l'acheteur paie également la commission ou y contribue dans le cadre du prix d'achat.
11. Parties communes (Common Area)	k) Dans un condominium, il y a trois types de propriétés : les parties privatives qui appartiennent aux propriétaires individuels; les parties communes qui appartiennent conjointement à tous les propriétaires et auxquelles ils ont généralement un accès égal (p. ex. une piscine); et les parties communes à usage exclusif, lesquelles ne peuvent être utilisées que par un seul propriétaire (p. ex. le balcon d'un condominium).
12. Conditions (Conditions)	l) Une CAV lie les parties sous réserve des conditions qui y sont énoncées. Si l'une des parties veut offrir une option permettant de résilier la convention, elle doit indiquer cela dans la convention. C'est ce qu'on appelle des conditions. Voici des exemples de conditions : obtenir le financement nécessaire pour procéder à l'achat; obtenir une inspection satisfaisante; vendre la maison existante de l'acheteur; confirmer que l'acheteur pourra faire des ajouts au domicile, ou bâtir ou rénover le domicile selon ses souhaits. Si l'une de ces conditions n'est pas remplie, l'acheteur peut résilier la convention. Il est important de non seulement indiquer la nature de la condition, mais également qui doit faire quoi et à quel moment. Par exemple, une condition pourrait stipuler ce qui suit : l'acheteur dispose de 10 jours ouvrables pour confirmer qu'il peut obtenir le financement nécessaire pour acheter la propriété. S'il ne fournit pas un avis écrit au vendeur dans les délais précisés, la convention d'achat-vente sera nulle et sans effet.
13. Condominium (Condominium)	m) Type de propriété qui permet la propriété individuelle et le partage de ressources communes. Dans une structure résidentielle, les appartements ou maisons en rangée (logements) appartiennent à des propriétaires individuels alors que les terrains et les installations communes appartiennent conjointement à tous les propriétaires.
14. Association condominiale (Condominium Corporation)	n) Entreprise qui s'occupe du condominium et qui gère le terrain pour tous les propriétaires.
15. Contrepartie (Consideration)	o) Il s'agit d'un concept juridique qui se fonde sur le principe voulant que seuls les marchés soient exécutoires, alors que ce n'est pas nécessairement le cas des promesses volontaires. Pour qu'une CAV soit exécutoire, il faut échanger quelque chose, habituellement de l'argent. L'acompte versé dans le cadre d'une CAV représente, dans la plupart des cas, la contrepartie qui rend la CAV exécutoire. Selon la loi, un document scellé a force exécutoire. Si vous examinez attentivement le formulaire de CAV fourni, vous constaterez qu'il y a un « sceau ». Originellement, il s'agissait d'un sceau de cire apposé sur le document, mais la version moderne du sceau est un simple cercle ou le mot « sceau ».
16. Acte de transfert/cession (Deed of Land/ Transfer)	p) Document signé par le vendeur et enregistré par l'avocat au Bureau d'enregistrement immobilier pour transférer le titre de propriété du vendeur à l'acheteur. En réalité, de nos jours, le vendeur ne signe plus le transfert, mais utilise plutôt un formulaire nommé « Acknowledgement and Direction » pour autoriser son avocat à enregistrer le transfert dans le système d'enregistrement électronique présentement utilisé en Ontario.



Corrigé de l'enseignant(e) – Terminologie du domaine immobilier

Terme	Définition
17. Acompte (Deposit)	q) Somme que l'acheteur verse au vendeur, à son avocat ou à l'agent lorsqu'il signe la CAV. Il s'agit d'une preuve de bonne foi visant à démontrer que l'acheteur est sérieux. En général, si l'acheteur ne fait pas l'acquisition de la propriété au bout du compte, il perd son acompte.
18. Mise de fonds (Down Payment)	r) Somme que l'acheteur contribue à l'achat de la propriété à la clôture de la transaction. Il peut s'agir de l'acompte seulement, mais, en général, d'autres sommes sont versées à la clôture de la transaction (soit la date à laquelle la propriété est transférée) afin que la mise de fonds représente au moins 5 % de la valeur de la propriété.
19. Diligence raisonnable (Due Diligence)	s) Processus au cours duquel l'acheteur tente de s'assurer qu'il obtiendra réellement ce qu'il croit acheter. Une partie du processus peut être effectuée par l'acheteur lui-même, mais, en général, l'avocat s'occupe de la diligence raisonnable pour son client. L'avocat effectue des recherches sur le titre de propriété pour s'assurer que l'acheteur fera l'acquisition d'un titre valable et marchand, avec pour seule réserve les exclusions et délimitations convenues. L'acheteur doit confirmer qu'il peut obtenir le financement nécessaire ainsi que des assurances à un prix raisonnable. C'est également à ce moment que certaines discussions ont lieu pour décider qui se chargera de certains problèmes à régler, comme les rénovations ou ajouts possibles à la propriété. Ce pourrait être l'acheteur ou l'avocat qui s'en charge.
20. Servitude/droit de passage (Easement/Right of Way)	t) Droit détenu par une tierce partie qui lui permet d'utiliser la propriété d'une autre personne ou de passer sur la propriété d'une autre personne. Habituellement, on parle de « droit de passage » lorsqu'il s'agit d'un passage temporaire et intermittent (p. ex. un chemin ou une allée), mais de « servitude » lorsqu'il s'agit de l'utilisation permanente d'une partie d'un terrain (p. ex. pour un câble, un tuyau ou un bâtiment).
21. Empiètement (Encroachment)	u) Intrusion sur une propriété contiguë – comme la clôture d'un voisin, un cabanon ou un avant-toit qui empiète partiellement (ou même complètement) sur une autre propriété.
22. Valeur nette (Equity)	v) Fonds accumulés par l'acheteur dans la propriété. Avec le temps, la valeur nette représente la différence entre le prix auquel le propriétaire pourrait vendre la propriété et ce qu'il lui reste à payer sur son prêt hypothécaire.
23. Inscription exclusive (Exclusive Listing)	w) Inscription qui est exclusive à l'agence et dont elle fait la promotion dans son propre réseau, mais pas dans le système MLS.
24. Honoraires et débours (Fees and Disbursements)	x) Les honoraires représentent la somme qui est payée à l'avocat afin qu'il agisse pour le vendeur ou l'acheteur. Les débours sont les frais engagés par l'avocat au nom du vendeur ou de l'acheteur; le client doit rembourser ces frais à l'avocat (p. ex. les frais associés aux recherches et à l'enregistrement).
25. Installations fixes (Fixtures)	y) Choses fixées sur le terrain qui deviennent partie intégrante de la propriété, comme la maison, la fournaise, le système de climatisation, le foyer, les luminaires, etc.



Corrigé de l'enseignant(e) – Terminologie du domaine immobilier

Terme	Définition
26. Tenure franche (Freehold)	z) Terme juridique qui indique qu'une personne est propriétaire du plus grand intérêt possible dans une propriété. Habituellement, on utilise simplement le terme « propriétaire ». Cette notion se comprend plus facilement lorsqu'on la compare à un condominium où une personne est seulement propriétaire d'une ou plusieurs parties privatives alors que la tenure franche appartient à l'association condominiale.
27. Vente privée (FSBO)	aa) Terme qui représente une tendance croissante, soit la « vente privée » où il n'y a pas d'agent ou d'agence immobilière et où le propriétaire tente de vendre sa propriété en utilisant ses propres ressources (affiche sur le gazon ou Internet, Kijiji, etc.).
28. Garant (Guarantor)	bb) Personne qui accepte d'être légalement responsable de payer le prêt hypothécaire de l'emprunteur si ce dernier ne fait pas ses paiements. Les prêteurs demandent seulement un garant dans certaines circonstances (p. ex. dans le cas d'un emprunteur qui commence à travailler et n'a pas beaucoup d'économies ou d'antécédents de crédit).
29. Assurance habitation (Home Insurance)	cc) Assurance qui couvre les dommages au domicile ou la destruction du domicile en raison d'un événement imprévu, comme un feu, ou d'autres incidents, comme un cambriolage. Il peut s'agir d'une assurance tous risques ou d'une assurance visant certains risques seulement.
30. Inspection/inspecteur d'habitations (Inspection/Inspector)	dd) Processus officiel selon lequel un inspecteur examine et évalue l'état du bâtiment sur la propriété afin d'évaluer la quantité et le coût de tous travaux futurs requis afin d'entretenir ou de réparer la propriété. À l'heure actuelle, la profession d'inspecteur n'est pas réglementée et, bien que l'inspection soit une étape recommandée du processus d'achat, les résultats dépendront de la compétence et des connaissances de la personne qui effectue l'inspection et prépare le rapport. Souvent, la responsabilité de l'inspecteur se limite à la somme payée pour le rapport alors que les dommages peuvent être beaucoup plus importants. Les acheteurs renoncent souvent à l'inspection ou se fient à des membres de la famille ou à des amis pour les conseiller, ce qui n'est pas recommandé.
31. Courtier d'assurance (Insurance Broker)	ee) Personne ou agence que l'acheteur consulte pour déterminer quel type de protection il devrait obtenir pour la propriété et quel en est le coût. Les acheteurs devraient consulter leur courtier peu après la signature de la CAV pour déterminer si la propriété peut être assurée et quels seraient les coûts et les options.
32. Droits de cession immobilière (Land Transfer Tax)	ff) Somme versée par l'acheteur à la province lors du transfert de la propriété. Cette somme représente un pourcentage du prix d'achat. Dans la ville de Toronto, la ville perçoit également un droit équivalent. Le taux dépend de la valeur de la propriété – voir le Module 4 pour une ventilation des coûts.
33. Terrain, propriété, résidence, domicile, maison, unité (Land, Property, Home, House)	gg) Termes interchangeable utilisés pour désigner une propriété dont on fait l'achat ou la location. Les termes « terrains » et « propriété » sont plus génériques alors que les termes « résidence », « domicile » et « maison » se rapportent plus précisément à un logement alors que le terme « unité » se rapporte à une partie privative du condominium.



Corrigé de l'enseignant(e) – Terminologie du domaine immobilier

Terme	Définition
34. Avocat de l'acheteur (<i>Lawyer for the Buyer</i>)	hh) L'avocat est responsable de s'assurer que son client reçoit le bon titre. L'avocat fait des recherches sur le titre de propriété, obtient de l'information auprès de la municipalité et d'autres organismes, reçoit un rapport d'arpentage de la propriété (si disponible) et informe le client de l'état du titre avant la clôture de la transaction. En général, l'avocat agit également pour le prêteur hypothécaire. Le prêteur hypothécaire s'intéresse également à l'état du titre puisqu'il prête de l'argent en prenant la propriété en garantie. L'avocat prépare les divers documents requis pour la clôture de la transaction et enregistre l'acte de transfert et l'hypothèque.
35. Avocat du vendeur (<i>Lawyer for the Seller</i>)	ii) L'avocat du vendeur s'occupe de tout problème relevé par l'avocat de l'acheteur relativement au titre de propriété et qui doit être réglé avant la clôture de la transaction; organise le remboursement du prêt hypothécaire existant du vendeur, s'il y a lieu; prépare divers documents requis pour la clôture; et remet les clés et l'acte de transfert en échange de l'argent pour l'achat de la propriété
36. Propriété à bail (<i>Leasehold</i>)	jj) Terme juridique qui désigne l'intérêt que détient la personne qui loue une propriété, habituellement auprès du propriétaire de la tenure franche.
37. Privilège (<i>Lien</i>)	kk) Droit enregistré sur une propriété pour garantir le paiement d'une dette.
38. Inscription (<i>Listing</i>)	ll) Entente signée par le vendeur pour autoriser l'agent immobilier ou l'agence immobilière à vendre la propriété. On y précise pendant combien de temps la propriété sera à vendre, quelle sera la commission et toute autre stipulation. L'agent immobilier ou l'agence immobilière ajoutera les renseignements relatifs à la propriété à vendre dans le système MLS. Le résumé de ces renseignements se nomme également « inscription ».
39. Agent responsable de l'inscription (<i>Listing Agent</i>)	mm) Agent immobilier qui représente le vendeur et qui fait la promotion de la propriété à vendre, soit de façon exclusive ou sur le système MLS. Le Real Estate Council of Ontario (RECO) fournit une convention de représentation que doivent signer le vendeur et l'acheteur pour confirmer que l'agent travaille pour l'une ou l'autre des parties ou les deux.
40. Système MLS (<i>MLS</i>)	nn) Les associations immobilières locales (p. ex. la Toronto Real Estate Board) utilisent le Multiple Listing System (service interagences ou MLS) pour faire la promotion des propriétés à vendre. Il s'agissait anciennement d'un périodique d'inscriptions, mais, aujourd'hui, c'est une ressource en ligne. Pour apparaître dans le système MLS, la propriété doit être inscrite auprès d'un agent ou d'une agence immobilière.



Corrigé de l'enseignant(e) – Terminologie du domaine immobilier

Terme	Définition
41. Courtier en hypothèques (Mortgage Broker)	oo) Personne ou agence qui jumèle des prêteurs et des emprunteurs. Les acheteurs et emprunteurs peuvent obtenir un prêt en transigeant directement avec un prêteur (p. ex. une banque, une caisse populaire, une société de prêts hypothécaires) ou utiliser cette tierce partie pour trouver un prêt avec les modalités les plus avantageuses. Bien que, auparavant, on recourait seulement aux courtiers hypothécaires pour les emprunteurs qui avaient de la difficulté à obtenir un prêt hypothécaire, de nos jours, plusieurs personnes font appel aux courtiers hypothécaires, souvent pour simplifier le processus de magasinage des meilleures modalités.
42. Engagement de prêt hypothécaire (Mortgage Commitment)	pp) Engagement qu'un prêteur prend envers un emprunteur selon lequel il s'engage à lui accorder un prêt hypothécaire. Elle précise le montant du prêt, le taux d'intérêt, la durée, la période d'amortissement et les autres modalités du prêt.
43. Hypothèque/charge (Mortgage/Charge)	qq) Prêt enregistré sur le titre qui garantit au prêteur le remboursement du prêt en lui accordant des droits directs sur la propriété en cas de non-paiement, ce qui lui permet, dans l'éventualité d'un défaut de paiement, de vendre la propriété pour recouvrer les sommes dues. Le terme « prêt hypothécaire » est l'ancienne terminologie; le terme « charge » est le nouveau terme.
44. Créancier hypothécaire/titulaire de charge (Mortgagee/Chargee)	rr) Personne ou entité qui prête de l'argent et qui obtient une hypothèque à titre de garantie pour le remboursement de cet argent. Le créancier hypothécaire est l'ancienne terminologie; le terme « titulaire de charge » est le nouveau terme.
45. Débiteur hypothécaire/constituant de la charge (Mortgagor/Chargor)	ss) Personne qui emprunte de l'argent et qui donne une hypothèque. Le terme « débiteur hypothécaire » est l'ancienne terminologie; le terme « constituant de la charge » est le nouveau terme.
46. Régime de garanties des logements neufs de l'Ontario (Ontario New Home Warranty)	tt) Programme de protection légale administré par la Tarion Warranty Corporation, une société privée mise sur pied par le gouvernement de l'Ontario. La Loi sur le Régime de garanties des logements neufs de l'Ontario vise à protéger les consommateurs qui achètent de nouveaux logements en veillant à ce qu'ils obtiennent un logement de qualité. Tous les constructeurs de l'Ontario doivent inscrire chaque logement au programme. Le programme fournit des protections pour les acomptes, les défauts de construction, les dates de prise de possession, etc. Pour en savoir plus, visitez www.Tarion.com
47. Agent immobilier (Real Estate Agent)	uu) Personne qui jumèle des acheteurs et des vendeurs dans le but de conclure des transactions immobilières. Traditionnellement, l'utilisation d'un agent immobilier était une façon de faire la promotion d'une propriété sur le marché. Ces personnes obtiennent un permis auprès du Real Estate Council of Ontario (RECO). On les appelait anciennement des « vendeurs ».
48. Courtier en immeubles (Real Estate Broker)	vv) Personne ou agence autorisée à vendre des logements en jumelant des acheteurs et des vendeurs représentés par des agents immobiliers. Ils sont régis par le Real Estate Council of Ontario (RECO) (p. ex. ReMax).



Corrigé de l'enseignant(e) – Terminologie du domaine immobilier

Terme	Définition
49. Vendeur (Seller)	ww) Personne qui vend sa propriété.
50. Agent vendeur (Selling Agent)	xx) Agent immobilier qui représente l'acheteur et qui lui présente des propriétés à vendre. En général, ce sont eux qui préparent les offres d'achat. Le Real Estate Council of Ontario (RECO) fournit une convention de représentation qui doit être signée par le vendeur et l'acheteur pour confirmer que l'agent travaille pour l'une ou l'autre des parties ou les deux.
51. Exécution en nature (Specific Performance)	yy) Processus selon lequel le tribunal force un vendeur à honorer l'entente qu'il a conclue. Si le vendeur décide de ne pas effectuer la transaction et que l'acheteur ne convient pas qu'un dédommagement pécuniaire est adéquat dans les circonstances, l'acheteur peut demander au tribunal d'ordonner au vendeur de respecter l'entente au motif que la propriété est unique et qu'un dédommagement pécuniaire ne constituerait pas un bon substitut.
52. Bilan des rajustements (Statement of Adjustments)	zz) Document qui indique sur deux colonnes les crédits imputés au vendeur et à l'acheteur. On fait le total des crédits et la différence se nomme « solde de clôture ». En général, il s'agit d'une somme que l'acheteur doit payer au vendeur. Ce document doit être examiné et compris par le vendeur et l'acheteur avant la date de clôture. Habituellement, les rajustements comprennent le prix d'achat, l'acompte, les impôts fonciers, les revenus de location, s'il y a lieu, le mazout, s'il y a lieu. En général, l'eau, le gaz naturel et l'électricité ne font pas l'objet de rajustements puisqu'ils sont mesurés individuellement et facturés à la partie qui occupe la propriété.
53. Plan de localisation (Survey)	aaa) Plan réalisé par un arpenteur qui détermine les limites du terrain et indique l'emplacement des structures et des caractéristiques importantes par rapport aux limites. Sans un plan de localisation, il est impossible de savoir où se situe une structure (p. ex. une maison) par rapport aux limites du terrain ou si cette structure est effectivement située à l'intérieur des limites du terrain qui fait l'objet de l'achat ou d'un prêt hypothécaire. Chaque acheteur devrait obtenir un plan de localisation à jour lorsqu'il achète une propriété ou apporte des améliorations à une propriété pour s'assurer que l'emplacement de la propriété respecte tous les règlements de zonage municipaux et se situe à l'intérieur des limites. Souvent, en raison des coûts associés aux plans de localisation, les parties utilisent un plan de localisation existant ou souscrivent plutôt une assurance titre.
54. Rôle d'évaluation foncière (Tax Roll Assessment)	bbb) Toutes les municipalités en Ontario recueillent des fonds en imposant des taxes aux propriétés sur leur territoire. La municipalité maintient une liste (rôle d'imposition) et un numéro est assigné à chaque propriété (numéro du rôle). Aux fins du calcul de l'impôt foncier, la ville attribue une valeur à chaque propriété (évaluation foncière) qui, souvent, ne correspond pas à la valeur marchande. Les impôts fonciers sont calculés en multipliant l'évaluation foncière par le taux d'imposition foncière, lequel est un chiffre déterminé par la ville lors de son exercice annuel d'établissement du budget.



Corrigé de l'enseignant(e) – Terminologie du domaine immobilier

Terme	Définition
55. Assurance titre (Title Insurance)	ccc) Assurance qui protège les propriétaires et les prêteurs contre les pertes liées à la propriété. Elle offre une couverture pour la fraude, la falsification, les héritiers manquants, les servitudes non enregistrées et d'autres problèmes qui peuvent avoir une incidence sur les droits de propriété. Traditionnellement, l'avocat qui représentait l'acheteur fournissait une opinion à l'acheteur pour lui indiquer si, à son avis, l'acheteur faisait l'acquisition d'un titre valable et marchand, sous réserve des exclusions et délimitations connues et acceptées. De nos jours, il est plus probable que l'avocat achète une police d'assurance titre pour l'acheteur et le prêteur au lieu de fournir une opinion puisque cette assurance offre une plus grande couverture et une meilleure indemnisation, comme une protection contre la fraude. L'assurance titre offre également un recours direct à l'assuré ce qui lui évite de devoir démontrer que l'avocat a fait preuve de négligence. Cette police d'assurance remplace l'opinion de l'avocat, mais pas le reste du travail de l'avocat.
56. Services publics (Utilities)	ddd) Terme qui désigne les services fournis à la propriété, comme l'électricité, le gaz et l'eau. En général, les vendeurs ferment leur compte avec la société de services publics et les acheteurs communiquent avec cette société pour ouvrir leur propre compte.
57. Prêt hypothécaire accordé par le vendeur (Vendor Take-back Mortgage)	eee) Prêt accordé par le vendeur à l'acheteur pour acheter la propriété. Le vendeur reçoit une promesse de payer plutôt qu'une somme d'argent à la clôture de la transaction. Ce type de prêt offre au vendeur une garantie identique à celle qu'obtiendrait un prêteur traditionnel.
58. Règlements de zonage (Zoning Regulations)	fff) Lignes directrices strictes établies par les gouvernements municipaux pour réglementer comment une propriété peut être utilisée ou non, comme l'utilisation, la marge de reculement, la hauteur, la densité, etc.

MODULE 1**INTRODUCTION AU DROIT IMMOBILIER****LOCATION VS ACHAT**

La location et l'achat comportent tous les deux des avantages. Le choix n'est pas toujours clair et cela dépend souvent des circonstances et des préférences de la personne. Trouvez trois avantages comparatifs pour la location et pour l'achat, et écrivez-les dans le tableau ci-dessous.

AVANTAGES COMPARATIFS DE LA LOCATION VS L'ACHAT**Location****Achat**



EXERCICE : PLANIFICATION BUDGÉTAIRE*

Que vous décidiez de louer ou d'acheter un logement, il est conseillé de préparer un budget afin de déterminer quels versements hypothécaires mensuels ou quel loyer mensuel vous avez les moyens de payer. Pour établir un budget, vous devez tenir compte de vos revenus nets mensuels, soit les revenus après impôts, et de vos dépenses mensuelles. Effectuez l'exercice de planification budgétaire suivant pour déterminer si vous aurez suffisamment d'argent pour équilibrer votre budget tous les mois.

Étape 1 : Choisissez une profession dans la liste ci-dessous et inscrivez le salaire net mensuel moyen à l'endroit approprié de l'Étape 3. Prévoyez utiliser 30 % de votre salaire net mensuel pour payer vos frais de logement.

PROFESSION	SALAIRE NET MENSUEL MOYEN (après les retenues à la source)
Préposé(e)s de station-service	1 546
Serveurs/serveuses d'aliments et de boissons	1 566
Barmans/barmaids	1 649
Coiffeurs/coiffeuses stylistes et barbiers/barbières	1 662
Vendeurs/vendeuses de commerce de détail et commis	1 762
Boulangers-pâtisseries/boulangères-pâtissières	1 833
Guides de sports en plein air et de loisirs	1 905
Standardistes-réceptionnistes	2 079
Préposé(e)s au service à la clientèle – services financiers	2 173
Commis comptables	2 401
Carrossiers/carrossières de véhicules automobiles	2 415
Éducateurs/éducatrices et aides-éducateurs/ aides-éducatrices de la petite enfance	2 421
Technologues et techniciens/techniciennes dentaires, et techniciens/techniciennes de laboratoires	2 442
Soudeurs/soudeuses et opérateurs/opératrices de machine connexes	2 463
Chefs de cuisine	2 544
Camionneurs/camionneuses	2 588
Techniciens/techniciennes en enregistrement sonore et vidéo	2 716
Secrétaires (sauf les secrétaires juridiques et médicales)	2 848
Parajuristes et professions connexes	2 936

* Cet exercice est une adaptation d'une ressource pédagogique en ligne intitulée *La Zone : une ressource éducative en matière financière* élaborée par l'Agence de la consommation en matière financière du Canada (ACFC) et la British Columbia Securities Commission (BCSC). Voir : <http://www.fcac-acfc.gc.ca/Fra/ressources/programmesEducatifs/Pages/home-accueil.aspx>



PROFESSION	SALAIRE NET MENSUEL MOYEN (après les retenues à la source)
Agent(e)s et courtiers/courtiers d'assurance	2 943
Graphistes et illustrateurs	3 033
Conseillers/conseillères familiaux, matrimoniaux et autres	3 304
Plombiers/plombières	3 327
Concepteurs/conceptrices et développeurs/développeuses Web	3 375
Auteur(e)s et écrivain(e)s	3 561
Commissaires de bord et agent(e)s de bord	3 842
Directeurs/directrices des ventes, du marketing et de la publicité	3 892
Programmeurs/programmeuses informatiques et développeurs/développeuses de médias interactifs	3 935
Diététiciens/diététiciennes et nutritionnistes	3 971
Enseignant(e)s au niveau secondaire	4 011
Ingénieur(e)s civils, mécaniques, électriques et chimistes	4 033
Pompiers/pompières	4 070
Agents immobiliers/agentes immobilières et représentant(e)s des ventes	4 117
Travailleurs sociaux/travailleuses sociales	4 168
Électriciens industriels/électriciennes industrielles	4 199
Infirmiers autorisés/infirmières autorisées	4 206
Gestionnaires des soins de santé	4 433
Agent(e)s de la GRC (après 36 mois de service)	4 612
Psychologues	4 732
Physiothérapeutes	4 893
Avocat(e)s	5 106
Analystes financiers/analystes financières et analystes d'investissements	5 282
Pharmaciens/pharmaciennes	5 740



Étape 2 : Déterminez où vous souhaitez vivre en Ontario. Les options de logements et vos dépenses varieront selon l'endroit où vous habitez. Consultez les journaux ou des sites Web comme Kijiji, Craigslist et Realtor.ca pour déterminer quels seront vos frais de logement mensuels. Inscrivez le montant approprié pour votre région dans la section pour le logement. Pour toutes les autres sections, nous avons fourni des estimations pour les régions urbaines et rurales à titre indicatif.

DÉPENSES	VOTRE BUDGET	COÛT MOYEN ESTIMÉ POUR L'ONTARIO	
		GRANDE VILLE	RESTE DE L'ONTARIO
		COÛT MENSUEL	
LOGEMENT			
À la maison avec les parents		172	170
LOGEMENTS LOCATIFS			
Appartement d'une chambre		1,040	597
Appartement de deux chambres partagé avec un colocataire		586	373
Autre :			
LOGEMENTS ACHETÉS (NON LOUÉS)			
Condominium de deux chambres			
Maisons de trois chambres			
Autre :			
TRANSPORT			
Nouvelle voiture – Toyota Matrix		777	740
Voiture d'occasion		485	457
Transport public		120	65
NOURRITURE			
Vous mangez à la maison seulement		219	225
Vous mangez à la maison et au restaurant à l'occasion		309	322



DÉPENSES	VOTRE BUDGET	COÛT MOYEN ESTIMÉ POUR L'ONTARIO	
		GRANDE VILLE	RESTE DE L'ONTARIO
		COÛT MENSUEL	
SERVICES PUBLICS			
Électricité		66	66
Chauffage – électricité		110	110
Chauffage – gaz/mazout		45	65
TÉLÉPHONE			
Téléphone cellulaire (local)		45	45
ORDINATEUR			
Coût de l'ordinateur		90	90
Connexion Internet		35	35
VÊTEMENTS			
Vous magasinez un peu		43	42
Vous magasinez beaucoup		175	175
SOINS DE SANTÉ			
Médicaments et soins dentaires		28	36
Lunettes/lentilles cornéennes		10	12



DÉPENSES	VOTRE BUDGET	COÛT MOYEN ESTIMÉ POUR L'ONTARIO	
		GRANDE VILLE	RESTE DE L'ONTARIO
		COÛT MENSUEL	
ASSURANCE			
Primes pour assurance médicale (si vous n'êtes pas couvert(e) par le régime d'assurance de vos parents)		-	-
Nouvelle voiture – Toyota Matrix		30	25
DIVERTISSEMENTS			
Câble (de base)		32	32
Films (et maïs soufflé, etc.)		57	48
Locations : vidéos, DVD, jeux		30	30
Achats : musique		32	32
Achats : vidéos, DVD, jeux		19	19
Concerts et sports professionnels		45	45
Boîtes de nuit, pubs		65	65
LOISIRS			
Frais relatifs au sport, matériel de sport		25	25
Leçons		15	15
Abonnement à un centre de conditionnement physique		45	38



DÉPENSES	VOTRE BUDGET	COÛT MOYEN ESTIMÉ POUR L'ONTARIO	
		GRANDE VILLE	RESTE DE L'ONTARIO
		COÛT MENSUEL	
PERSONNEL			
Coupe de cheveux : homme		20	15
Coupe de cheveux : femme		31	28
Manucures, etc.		20	20
Maquillage		25	22
Soins personnels (shampooing, savon, etc.)		15	15
Nettoyeur à sec		20	15
Lessive à la buanderie		20	20
ÉTUDES (FRAIS DE SCOLARITÉ, LIVRES, ETC.) POUR 12 MOIS			
Université		507	507
Collège ou collège universitaire		417	-
Technique		200	200
AUTRE			
Frais bancaires		15	15
Journaux		22	15
Livres et magazines		17	17
Frais religieux et dons de bienfaisance		5	5
Cadeaux		25	25
Animaux de compagnie		30	30



DÉPENSES	VOTRE BUDGET	COÛT MOYEN ESTIMÉ POUR L'ONTARIO	
		GRANDE VILLE	RESTE DE L'ONTARIO
		COÛT MENSUEL	
AUTRE			
Nouveaux meubles (moyenne sur une année)		254	254
Meubles d'occasion (moyenne sur une année)		100	100
Voyages : vacances moins coûteuses en auto (vous économisez chaque mois)		40	40
Voyages : vacances comprenant des billets d'avion (vous économisez chaque mois)		210	210
Inscrivez toute autre dépense ici :			
</			



Étape 3 : Remplissez le tableau ci-dessous pour déterminer si votre revenu estimé sera suffisant pour payer vos dépenses estimées.

La profession que vous avez choisie à l'étape 1	
Votre salaire mensuel net selon la profession choisie à l'étape 1	
Vos dépenses mensuelles totales selon ce que vous avez calculé à l'étape 2	
La différence mensuelle (étape 1 - étape 2)	

Discussion

1. Votre revenu proposé est-il suffisant pour payer vos dépenses? Si oui, que ferez-vous avec le reste de votre revenu? Si non, comment pouvez-vous ajuster votre budget pour avoir suffisamment d'argent tous les mois? Remarque : Tout bon budget devrait également prévoir une réserve pour les imprévus et la retraite.
2. Avez-vous choisi de louer ou d'acheter un logement? Pourquoi?
3. Selon les recherches que vous avez effectuées, quelle est la différence de prix entre les diverses options de logement? Cela a-t-il influencé le type de logement que vous avez choisi?
4. Quelle est l'incidence du style de vie que vous choisissez de mener sur vos décisions en matière de logement?



TERMINOLOGIE DU DOMAINE IMMOBILIER

Associez les termes suivants à la bonne définition.

- **Conditions** / *Conditions* • **Convention d'achat-vente (CAV)** / *Agreement of Purchase and Sale (APS)* • **Évaluation/évaluateur** / *Appraisal / Appraiser*
 - **Assurance titre** / *Title Insurance* • **Privilège** / *Lien* • **Créancier hypothécaire/titulaire de charge** / *Mortgagee / Chargee*
- **Avocat du vendeur** / *Lawyer for the Seller* • **Solde de clôture** / *Balance Due on Closing* • **Avocat de l'acheteur** / *Lawyer for the Buyer*
- **Guerre d'enchères** / *Bidding War* • **Courtier en immeubles** / *Mortgage Broker* • **Vendeur** / *Seller / Vendor* • **Système MLS** / *MLS*
 - **Prêt hypothécaire accordé par le vendeur** / *Vendor Take-back Mortgage* • **Règlements de zonage** / *Zoning Regulations*
- **Engagement de prêt hypothécaire** / *Mortgage Commitment* • **Acte de transfert/cession** / *Deed of Land / Transfer* • **Appréciation** / *Appreciation*
 - **Biens meubles** / *Chattels* • **Association condominiale** / *Condominium Corporation* • **Financement provisoire** / *Bridge Financing*
- **Tenure franche** / *Freehold* • **Exécution en nature** / *Specific Performance* • **Acheteur** / *Buyer / Purchaser* • **Mise de fonds** / *Down Payment*
- **Date de transfert de la propriété ou date de clôture** / *Closing or Closing Date* • **Vente privée** / *FSBO* • **Commission** / *Commission*
- **Hypothèque/charge** / *Mortgage / Charge* • **Installations fixes** / *Fixtures* • **Parties communes** / *Common Area* • **Contrepartie** / *Consideration*
- **Débiteur hypothécaire/constituant de la charge** / *Mortgagor / Chargor* • **Condominium** / *Condominium* • **Services publics** / *Utilities*
 - **Diligence raisonnable** / *Due Diligence* • **Servitude/droit de passage** / *Easement / Right of Way* • **Plan de localisation** / *Survey*
- **Évaluation foncière** / *Tax Roll Assessment* • **Valeur nette** / *Equity* • **Inscription exclusive** / *Exclusive Listing* • **Garant** / *Guarantor*
- Assurance habitation** / *Home Insurance* • **Inspection/inspecteur** / *Inspection / Inspector* • **Agent d'assurance** / *Insurance Broker*
- **Honoraires et débours** / *Fees and Disbursement* • **Agent responsable de l'inscription** / *Listing Agent* • **Acompte** / *Deposit*
 - **Droits de cession immobilière** / *Land Transfer Tax* • **Propriété à bail** / *Leasehold* • **Empiètement** / *Encroachment*
- **Terrain, propriété, résidence, domicile, maison, unité** / *Land, Property, Home, House, Unit* • **Inscription** / *Listing*
- **Courtier en hypothèques** / *Mortgage Broker* • **Bilan des rajustements** / *Statement of Adjustments* • **Empiètement** / *Encroachment*
 - **Régime de garantie des logements neufs de l'Ontario** / *Ontario New Home Warranty Program*
 - **Agent immobilier** / *Real Estate Agent* • **Bilan des rajustements** / *Statement of Adjustments*

Terme	Définition
1.	ll) Entente signée par le vendeur pour autoriser l'agent immobilier ou l'agence immobilière à vendre la propriété. On y précise pendant combien de temps la propriété sera à vendre, quelle sera la commission et toute autre stipulation. L'agent immobilier ou l'agence immobilière ajoutera les renseignements relatifs à la propriété à vendre dans le système MLS. Le résumé de ces renseignements se nomme également « inscription ».
2.	tt) Programme de protection légale administré par la Tarion Warranty Corporation, une société privée mise sur pied par le gouvernement de l'Ontario. La Loi sur le Régime de garanties des logements neufs de l'Ontario vise à protéger les consommateurs qui achètent de nouveaux logements en veillant à ce qu'ils obtiennent un logement de qualité. Tous les constructeurs de l'Ontario doivent inscrire chaque logement au programme. Le programme fournit des protections pour les acomptes, les défauts de construction, les dates de prise de possession, etc. Pour en savoir plus, visitez www.Tarion.com
3.	fff) Lignes directrices strictes établies par les gouvernements municipaux pour réglementer comment une propriété peut être utilisée ou non, comme l'utilisation, la marge de reculement, la hauteur, la densité, etc.
4.	d) Somme que l'acheteur doit verser au vendeur au moment du transfert de la propriété, après les rajustements habituels indiqués sur l'état des rajustements, lequel est préparé par l'avocat du vendeur aux fins d'examen par l'avocat de l'acheteur.
5.	bbb) Toutes les municipalités en Ontario recueillent des fonds en imposant des taxes aux propriétés sur leur territoire. La municipalité maintient une liste (rôle d'imposition) et un numéro est assigné à chaque propriété (numéro du rôle). Aux fins du calcul de l'impôt foncier, la ville attribue une valeur à chaque propriété (évaluation foncière) qui, souvent, ne correspond pas à la valeur marchande. Les impôts fonciers sont calculés en multipliant l'évaluation foncière par le taux d'imposition foncière, lequel est un chiffre déterminé par la ville lors de son exercice annuel d'établissement du budget.



Terme	Définition
6.	n) Entreprise qui s'occupe du condominium et qui gère le terrain pour tous les propriétaires.
7.	rr) Personne ou entité qui prête de l'argent et qui obtient une hypothèque à titre de garantie pour le remboursement de cet argent. Le créancier hypothécaire est l'ancienne terminologie; le terme « titulaire de charge » est le nouveau terme.
8.	h) Biens personnels qui ne font pas partie de la propriété, même s'ils peuvent être fixés temporairement afin d'en jouir adéquatement ou de façon sécuritaire. Le vendeur apporte ces biens avec lui lorsqu'il déménage, sauf disposition contraire dans la CAV. En voici des exemples : rideaux, grilles de foyer, meubles, appareils électroménagers (à moins qu'ils soient encastrés), pompes ou autre équipement.
9.	s) Processus au cours duquel l'acheteur tente de s'assurer qu'il obtiendra réellement ce qu'il croit acheter. Une partie du processus peut être effectuée par l'acheteur lui-même, mais, en général, l'avocat s'occupe de la diligence raisonnable pour son client. L'avocat effectue des recherches sur le titre de propriété pour s'assurer que l'acheteur fera l'acquisition d'un titre valable et marchand, avec pour seule réserve les exclusions et délimitations convenues. L'acheteur doit confirmer qu'il peut obtenir le financement nécessaire ainsi que des assurances à un prix raisonnable. C'est également à ce moment que certaines discussions ont lieu pour décider qui se chargera de certains problèmes à régler, comme les rénovations ou ajouts possibles à la propriété. Ce pourrait être l'acheteur ou l'avocat qui s'en charge.
10.	vv) Personne ou agence autorisée à vendre des logements en jumelant des acheteurs et des vendeurs représentés par des agents immobiliers. Ils sont régis par le Real Estate Council of Ontario (RECO) (p. ex. ReMax).
11.	k) Dans un condominium, il y a trois types de propriétés : les parties privatives qui appartiennent aux propriétaires individuels; les parties communes qui appartiennent conjointement à tous les propriétaires et auxquelles ils ont généralement un accès égal (p. ex. une piscine); et les parties communes à usage exclusif, lesquelles ne peuvent être utilisées que par un seul propriétaire (p. ex. le balcon d'un condominium).
12.	yy) Processus selon lequel le tribunal force un vendeur à honorer l'entente qu'il a conclue. Si le vendeur décide de ne pas effectuer la transaction et que l'acheteur ne convient pas qu'un dédommagement pécuniaire est adéquat dans les circonstances, l'acheteur peut demander au tribunal d'ordonner au vendeur de respecter l'entente au motif que la propriété est unique et qu'un dédommagement pécuniaire ne constituerait pas un bon substitut.
13.	m) Type de propriété qui permet la propriété individuelle et le partage de ressources communes. Dans une structure résidentielle, les appartements ou maisons en rangée (logements) appartiennent à des propriétaires individuels alors que les terrains et les installations communes appartiennent conjointement à tous les propriétaires.
14.	f) Somme empruntée sur le capital qu'un propriétaire a accumulé sur sa propriété. Il s'agit habituellement d'un emprunt à court terme pour aider à financer l'achat d'une autre propriété ou pour apporter des améliorations à une propriété qui est à vendre.



Terme	Définition
15.	o) Il s'agit d'un concept juridique qui se fonde sur le principe voulant que seuls les marchés soient exécutoires, alors que ce n'est pas nécessairement le cas des promesses volontaires. Pour qu'une CAV soit exécutoire, il faut échanger quelque chose, habituellement de l'argent. L'acompte versé dans le cadre d'une CAV représente, dans la plupart des cas, la contrepartie qui rend la CAV exécutoire. Selon la loi, un document scellé a force exécutoire. Si vous examinez attentivement le formulaire de CAV fourni, vous constaterez qu'il y a un « sceau ». Originellement, il s'agissait d'un sceau de cire apposé sur le document, mais la version moderne du sceau est un simple cercle ou le mot « sceau ».
16.	p) Document signé par le vendeur et enregistré par l'avocat au Bureau d'enregistrement immobilier pour transférer le titre de propriété du vendeur à l'acheteur. En réalité, de nos jours, le vendeur ne signe plus le transfert, mais utilise plutôt un formulaire nommé « Acknowledgement and Direction » pour autoriser son avocat à enregistrer le transfert dans le système d'enregistrement électronique présentement utilisé en Ontario.
17.	mm) Agent immobilier qui représente le vendeur et qui fait la promotion de la propriété à vendre, soit de façon exclusive ou sur le système MLS. Le Real Estate Council of Ontario (RECO) fournit une convention de représentation que doivent signer le vendeur et l'acheteur pour confirmer que l'agent travaille pour l'une ou l'autre des parties ou les deux.
18.	r) Somme que l'acheteur contribue à l'achat de la propriété à la clôture de la transaction. Il peut s'agir de l'acompte seulement, mais, en général, d'autres sommes sont versées à la clôture de la transaction (soit la date à laquelle la propriété est transférée) afin que la mise de fonds représente au moins 5 % de la valeur de la propriété.
19.	i) Date à laquelle la vente devient finale, le titre juridique est transféré, le vendeur offre la libre possession des lieux à l'acheteur et l'acheteur prend possession de la propriété et devient responsable des frais courants et de l'entretien de la propriété.
20.	t) Droit détenu par une tierce partie qui lui permet d'utiliser la propriété d'une autre personne ou de passer sur la propriété d'une autre personne. Habituellement, on parle de « droit de passage » lorsqu'il s'agit d'un passage temporaire et intermittent (p. ex. un chemin ou une allée), mais de « servitude » lorsqu'il s'agit de l'utilisation permanente d'une partie d'un terrain (p. ex. pour un câble, un tuyau ou un bâtiment).
21.	u) Intrusion sur une propriété contiguë – comme la clôture d'un voisin, un cabanon ou un avant-toit qui empiète partiellement (ou même complètement) sur une autre propriété.
22.	v) Fonds accumulés par l'acheteur dans la propriété. Avec le temps, la valeur nette représente la différence entre le prix auquel le propriétaire pourrait vendre la propriété et ce qu'il lui reste à payer sur son prêt hypothécaire.
23.	dd) Processus officiel selon lequel un inspecteur examine et évalue l'état du bâtiment sur la propriété afin d'évaluer la quantité et le coût de tous travaux futurs requis afin d'entretenir ou de réparer la propriété. À l'heure actuelle, la profession d'inspecteur n'est pas réglementée et, bien que l'inspection soit une étape recommandée du processus d'achat, les résultats dépendront de la compétence et des connaissances de la personne qui effectue l'inspection et prépare le rapport. Souvent, la responsabilité de l'inspecteur se limite à la somme payée pour le rapport alors que les dommages peuvent être beaucoup plus importants. Les acheteurs renoncent souvent à l'inspection ou se fient à des membres de la famille ou à des amis pour les conseiller, ce qui n'est pas recommandé.



Terme	Définition
24.	x) Les honoraires représentent la somme qui est payée à l'avocat afin qu'il agisse pour le vendeur ou l'acheteur. Les débours sont les frais engagés par l'avocat au nom du vendeur ou de l'acheteur; le client doit rembourser ces frais à l'avocat (p. ex. les frais associés aux recherches et à l'enregistrement).
25.	y) Choses fixées sur le terrain qui deviennent partie intégrante de la propriété, comme la maison, la fournaise, le système de climatisation, le foyer, les luminaires, etc.
26.	z) Terme juridique qui indique qu'une personne est propriétaire du plus grand intérêt possible dans une propriété. Habituellement, on utilise simplement le terme «propriétaire». Cette notion se comprend plus facilement lorsqu'on la compare à un condominium où une personne est seulement propriétaire d'une ou plusieurs parties privatives alors que la tenure franche appartient à l'association condominiale.
27.	hh) L'avocat est responsable de s'assurer que son client reçoit le bon titre. L'avocat fait des recherches sur le titre de propriété, obtient de l'information auprès de la municipalité et d'autres organismes, reçoit un rapport d'arpentage de la propriété (si disponible) et informe le client de l'état du titre avant la clôture de la transaction. En général, l'avocat agit également pour le prêteur hypothécaire. Le prêteur hypothécaire s'intéresse également à l'état du titre puisqu'il prête de l'argent en prenant la propriété en garantie. L'avocat prépare les divers documents requis pour la clôture de la transaction et enregistre l'acte de transfert et l'hypothèque.
28.	bb) Personne qui accepte d'être légalement responsable de payer le prêt hypothécaire de l'emprunteur si ce dernier ne fait pas ses paiements. Les prêteurs demandent seulement un garant dans certaines circonstances (p. ex. dans le cas d'un emprunteur qui commence à travailler et n'a pas beaucoup d'économies ou d'antécédents de crédit).
29.	cc) Assurance qui couvre les dommages au domicile ou la destruction du domicile en raison d'un événement imprévu, comme un feu, ou d'autres incidents, comme un cambriolage. Il peut s'agir d'une assurance tous risques ou d'une assurance visant certains risques seulement.
30.	w) Inscription qui est exclusive à l'agence et dont elle fait la promotion dans son propre réseau, mais pas dans le système MLS.
31.	eee) Prêt accordé par le vendeur à l'acheteur pour acheter la propriété. Le vendeur reçoit une promesse de payer plutôt qu'une somme d'argent à la clôture de la transaction. Ce type de prêt offre au vendeur une garantie identique à celle qu'obtiendrait un prêteur traditionnel.
32.	ff) Somme versée par l'acheteur à la province lors du transfert de la propriété. Cette somme représente un pourcentage du prix d'achat. Dans la ville de Toronto, la ville perçoit également un droit équivalent. Le taux dépend de la valeur de la propriété – voir le Module 4 pour une ventilation des coûts.
33.	gg) Termes interchangeables utilisés pour désigner une propriété dont on fait l'achat ou la location. Les termes «terrains» et «propriété» sont plus génériques alors que les termes «résidence», «domicile» et «maison» se rapportent plus précisément à un logement alors que le terme «unité» se rapporte à une partie privative du condominium.



Terme	Définition
34.	a) Terme qui représente une tendance croissante, soit la « vente privée » où il n'y a pas d'agent ou d'agence immobilière et où le propriétaire tente de vendre sa propriété en utilisant ses propres ressources (affiche sur le gazon ou Internet, Kijiji, etc.).
35.	ii) L'avocat du vendeur s'occupe de tout problème relevé par l'avocat de l'acheteur relativement au titre de propriété et qui doit être réglé avant la clôture de la transaction; organise le remboursement du prêt hypothécaire existant du vendeur, s'il y a lieu; prépare divers documents requis pour la clôture; et remet les clés et l'acte de transfert en échange de l'argent pour l'achat de la propriété.
36.	jj) Terme juridique qui désigne l'intérêt que détient la personne qui loue une propriété, habituellement auprès du propriétaire de la tenure franche.
37.	ddd) Terme qui désigne les services fournis à la propriété, comme l'électricité, le gaz et l'eau. En général, les vendeurs ferment leur compte avec la société de services publics et les acheteurs communiquent avec cette société pour ouvrir leur propre compte.
38.	a) Contrat qui précise les conditions de l'achat et de la vente et qui lie les vendeurs et les acheteurs. Le processus commence par une offre d'achat qui devient une CAV lorsque le vendeur l'accepte. Certaines personnes considèrent que la contre-offre constitue la troisième étape en vue de la conclusion d'une CAV. Cependant, la loi considère simplement une contre-offre comme le rejet de l'offre initiale et la présentation d'une nouvelle offre, laquelle peut être acceptée ou rejetée par l'autre partie.
39.	q) Somme que l'acheteur verse au vendeur, à son avocat ou à l'agent lorsqu'il signe la CAV. Il s'agit d'une preuve de bonne foi visant à démontrer que l'acheteur est sérieux. En général, si l'acheteur ne fait pas l'acquisition de la propriété au bout du compte, il perd son acompte.
40.	nn) Les associations immobilières locales (p. ex. la Toronto Real Estate Board) utilisent le Multiple Listing System (service interagences ou MLS) pour faire la promotion des propriétés à vendre. Il s'agissait anciennement d'un périodique d'inscriptions, mais, aujourd'hui, c'est une ressource en ligne. Pour apparaître dans le système MLS, la propriété doit être inscrite auprès d'un agent ou d'une agence immobilière.
41.	ee) Personne ou agence que l'acheteur consulte pour déterminer quel type de protection il devrait obtenir pour la propriété et quel en est le coût. Les acheteurs devraient consulter leur courtier peu après la signature de la CAV pour déterminer si la propriété peut être assurée et quels seraient les coûts et les options.
42.	pp) Engagement qu'un prêteur prend envers un emprunteur selon lequel il s'engage à lui accorder un prêt hypothécaire. Elle précise le montant du prêt, le taux d'intérêt, la durée, la période d'amortissement et les autres modalités du prêt.
43.	qq) Prêt enregistré sur le titre qui garantit au prêteur le remboursement du prêt en lui accordant des droits directs sur la propriété en cas de non-paiement, ce qui lui permet, dans l'éventualité d'un défaut de paiement, de vendre la propriété pour recouvrer les sommes dues. Le terme « prêt hypothécaire » est l'ancienne terminologie; le terme « charge » est le nouveau terme.
44.	g) Personne qui achète une propriété.



Terme	Définition
45.	ss) Personne qui emprunte de l'argent et qui donne une hypothèque. Le terme « débiteur hypothécaire » est l'ancienne terminologie; le terme « constituant de la charge » est le nouveau terme.
46.	b) Évaluation de la valeur marchande actuelle de la propriété. Personne agréée qui peut fournir une opinion quant à la valeur marchande d'une propriété, bien que les acheteurs et vendeurs ne se fient souvent qu'à l'agent immobilier ou à l'agence immobilière pour déterminer la valeur d'une propriété. Pour accorder un financement, les prêteurs demandent habituellement une évaluation de la propriété.
47.	uu) Personne qui jumèle des acheteurs et des vendeurs dans le but de conclure des transactions immobilières. Traditionnellement, l'utilisation d'un agent immobilier était une façon de faire la promotion d'une propriété sur le marché. Ces personnes obtiennent un permis auprès du Real Estate Council of Ontario (RECO). On les appelait anciennement des « vendeurs ».
48.	ww) Personne qui vend sa propriété.
49.	j) Somme versée à un agent immobilier ou à une agence immobilière pour avoir aidé un acheteur et un vendeur à conclure une transaction. La commission est payée à la date de transfert de la propriété. Quoique le vendeur ait l'obligation contractuelle de payer la commission, l'acheteur paie également la commission ou y contribue dans le cadre du prix d'achat.
50.	xx) Agent immobilier qui représente l'acheteur et qui lui présente des propriétés à vendre. En général, ce sont eux qui préparent les offres d'achat. Le Real Estate Council of Ontario (RECO) fournit une convention de représentation qui doit être signée par le vendeur et l'acheteur pour confirmer que l'agent travaille pour l'une ou l'autre des parties ou les deux.
51.	l) Une CAV lie les parties sous réserve des conditions qui y sont énoncées. Si l'une des parties veut offrir une option permettant de résilier la convention, elle doit indiquer cela dans la convention. C'est ce qu'on appelle des conditions. Voici des exemples de conditions : obtenir le financement nécessaire pour procéder à l'achat; obtenir une inspection satisfaisante; vendre la maison existante de l'acheteur; confirmer que l'acheteur pourra faire des ajouts au domicile, ou bâtir ou rénover le domicile selon ses souhaits. Si l'une de ces conditions n'est pas remplie, l'acheteur peut résilier la convention. Il est important de non seulement indiquer la nature de la condition, mais également qui doit faire quoi et à quel moment. Par exemple, une condition pourrait stipuler ce qui suit : l'acheteur dispose de 10 jours ouvrables pour confirmer qu'il peut obtenir le financement nécessaire pour acheter la propriété. S'il ne fournit pas un avis écrit au vendeur dans les délais précisés, la convention d'achat-vente sera nulle et sans effet.
52.	zz) Document qui indique sur deux colonnes les crédits imputés au vendeur et à l'acheteur. On fait le total des crédits et la différence se nomme « solde de clôture ». En général, il s'agit d'une somme que l'acheteur doit payer au vendeur. Ce document doit être examiné et compris par le vendeur et l'acheteur avant la date de clôture. Habituellement, les rajustements comprennent le prix d'achat, l'acompte, les impôts fonciers, les revenus de location, s'il y a lieu, le mazout, s'il y a lieu. En général, l'eau, le gaz naturel et l'électricité ne font pas l'objet de rajustements puisqu'ils sont mesurés individuellement et facturés à la partie qui occupe la propriété.



Terme	Définition
53.	aaa) Plan réalisé par un arpenteur qui détermine les limites du terrain et indique l'emplacement des structures et des caractéristiques importantes par rapport aux limites. Sans un plan de localisation, il est impossible de savoir où se situe une structure (p. ex. une maison) par rapport aux limites du terrain ou si cette structure est effectivement située à l'intérieur des limites du terrain qui fait l'objet de l'achat ou d'un prêt hypothécaire. Chaque acheteur devrait obtenir un plan de localisation à jour lorsqu'il achète une propriété ou apporte des améliorations à une propriété pour s'assurer que l'emplacement de la propriété respecte tous les règlements de zonage municipaux et se situe à l'intérieur des limites. Souvent, en raison des coûts associés aux plans de localisation, les parties utilisent un plan de localisation existant ou souscrivent plutôt une assurance titre.
54.	e) Situation où plus d'un acheteur veut acheter la même propriété. Le vendeur n'est pas obligé d'accepter la première offre qu'il reçoit. Les acheteurs peuvent soumettre des offres plus élevées que les autres soumissionnaires afin d'obtenir la propriété. Même si le prix n'est pas le seul facteur qui incite l'acheteur à accepter une offre, c'est souvent sur cet aspect que les divers soumissionnaires mettent l'accent pour tenter de gagner. Les guerres d'enchères sont plus courantes dans les villes de plus grande envergure ou dans des endroits populaires.
55.	ccc) Assurance qui protège les propriétaires et les prêteurs contre les pertes liées à la propriété. Elle offre une couverture pour la fraude, la falsification, les héritiers manquants, les servitudes non enregistrées et d'autres problèmes qui peuvent avoir une incidence sur les droits de propriété. Traditionnellement, l'avocat qui représentait l'acheteur fournissait une opinion à l'acheteur pour lui indiquer si, à son avis, l'acheteur faisait l'acquisition d'un titre valable et marchand, sous réserve des exclusions et délimitations connues et acceptées. De nos jours, il est plus probable que l'avocat achète une police d'assurance titre pour l'acheteur et le prêteur au lieu de fournir une opinion puisque cette assurance offre une plus grande couverture et une meilleure indemnisation, comme une protection contre la fraude. L'assurance titre offre également un recours direct à l'assuré ce qui lui évite de devoir démontrer que l'avocat a fait preuve de négligence. Cette police d'assurance remplace l'opinion de l'avocat, mais pas le reste du travail de l'avocat.
56.	kk) Droit enregistré sur une propriété pour garantir le paiement d'une dette.
57.	oo) Personne ou agence qui jumèle des prêteurs et des emprunteurs. Les acheteurs et emprunteurs peuvent obtenir un prêt en transigeant directement avec un prêteur (p. ex. une banque, une caisse populaire, une société de prêts hypothécaires) ou utiliser cette tierce partie pour trouver un prêt avec les modalités les plus avantageuses. Bien que, auparavant, on recourait seulement aux courtiers hypothécaires pour les emprunteurs qui avaient de la difficulté à obtenir un prêt hypothécaire, de nos jours, plusieurs personnes font appel aux courtiers hypothécaires, souvent pour simplifier le processus de magasinage des meilleures modalités.
58.	c) Augmentation de la valeur de la propriété avec le temps.