

MODULE 4

ACHAT ET VENTE D'UNE RÉSIDENCE

APERÇU

Ce module offre aux élèves une introduction aux trois étapes de l'achat et de la vente d'une résidence : la convention d'achat-vente (CAV), la diligence raisonnable et la clôture. Il fait également un survol des principes de base du droit des contrats et de la façon dont ils s'appliquent à la CAV dans le contexte de l'immobilier. Les élèves exploreront les réalités financières dont il faut tenir compte pour l'achat et la vente d'un domicile, notamment les coûts additionnels et les modalités associés à de telles transactions. Les élèves auront l'occasion de faire des apprentissages expérientiels en participant à un exercice fictif d'achat et de vente d'une résidence au cours duquel ils devront préparer un plan de négociation à titre d'acheteurs ou de vendeurs. Ce module permet de développer les compétences des élèves en défense des droits et des intérêts, en persuasion et en pensée critique et leur apprend comment résoudre les conflits qui peuvent se présenter.

Objectifs d'apprentissage

- Exposer les élèves aux concepts de base associés aux transactions immobilières, notamment la convention d'achat-vente, la diligence raisonnable et la clôture.
- Améliorer la littératie financière des élèves et leur compréhension des coûts associés à l'achat et à la vente d'une résidence.
- Cultiver les compétences des élèves en ce qui a trait à l'écoute, à l'art oratoire, au raisonnement et à la persuasion.
- Améliorer les compétences des élèves en matière de pensée critique et de défense des droits et des intérêts.

Matériel

- Copies de *Acheter et vendre une résidence en Ontario* (une copie par élève).
- Copies du document *Directives confidentielles pour le vendeur* (une copie pour chaque vendeur).
- Copies du document *Directives confidentielles pour l'acheteur* (une copie pour chaque acheteur).
- Copies de *l'Horaire des négociations* (une copie par élève).
- Copies du *Plan de négociation* (une copie par élève).
- Copies de la *Convention d'achat-vente* (une copie par équipe de deux).

Stratégies d'enseignement et d'apprentissage

1. Activez les connaissances des élèves sur ce sujet en leur demandant de visionner la vidéo *Market View : Can you really afford to buy that house?* (Avez-vous vraiment les moyens d'acheter cette maison?) et l'article *Can you afford a home in these cities?* (Avez-vous les moyens d'acheter une maison dans ces villes?). Vous trouverez les deux ressources au : <http://www.theglobeandmail.com/globe-investorpersonalfinance/mortgages/can-you-afford-a-home-inthese-cities/article19435194/>

Discutez de ce qui suit :

- Le prix du logement au Canada vous a-t-il surpris(e)?
- Cela influencerait-il votre décision d'acheter une maison?
- Seriez-vous prêt(e) à déménager ailleurs si cela vous permettait d'avoir les moyens d'acheter une maison? Pourquoi?
- Quelles mesures une personne pourrait-elle prendre afin d'avoir les moyens d'acheter une maison?
- À votre avis, quelles sont les répercussions des prix élevés de l'immobilier au Canada sur les Canadiens et Canadiennes ordinaires?
- Croyez-vous que les prix changeront dans le futur? Si oui, pourquoi?



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 sans avoir une adresse résidentielle. Grâce à nos droits de propriété, nous avons le choix de louer ou d'acheter notre résidence. L'économie libre se fonde sur un bon système privé de droits de propriété, lequel permet aux gens de créer de la richesse et de l'utiliser pour en créer davantage. Il faut faire des investissements pour créer quelque chose. Le système de risques et de récompenses dont bénéficie notre société en raison des droits de propriété 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 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. 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. Il n'y a pas qu'une seule bonne réponse, puisque cela dépend des personnes et de leurs circonstances.

2. En utilisant une stratégie de lecture axée sur l'enseignant(e) ou les élèves, demandez aux élèves d'examiner le document *Acheter et vendre une résidence en Ontario*. Vérifiez la compréhension et clarifiez tout point d'interrogation.

3. Expliquez aux élèves qu'ils vont procéder à la négociation fictive de l'achat et de la vente d'une résidence. Placez les élèves en équipes de deux; une personne jouera le rôle de vendeur/ vendeuse et l'autre jouera le rôle d'acheteur/ acheteuse. Distribuez les documents *Horaire des négociations*, *Plan de négociation* et *Convention d'achat-vente (CAV)* à chaque équipe de deux et examinez les documents avec les élèves. Soulignez que la CAV contient déjà les clauses « standard » et expliquez l'importance des sections suivantes : 1) Prix d'achat, 2) Acompte, 3) Biens meubles inclus, 4) Installations fixes exclues et 5) Annexe « A » (offres conditionnelles) – p. ex. financement de l'achat, inspection du bâtiment, conditions relatives à la vente de la propriété existante de l'acheteur. Soulignez que tous ces éléments sont **négociables** et peuvent faire l'objet de discussions pendant la négociation fictive. Expliquez aux élèves qu'ils devront remplir ce document en équipe de deux une fois qu'ils auront négocié les clauses définitives de la convention.
4. Distribuez les *Directives confidentielles pour le vendeur/la vendeuse* séparément aux élèves qui joueront ce rôle et les *Directives confidentielles pour l'acheteur/acheteuse* aux élèves qui joueront ce rôle. Donnez aux élèves le temps d'examiner les directives et les faits fournis dans leurs documents.
5. Avant de commencer les négociations, donnez aux élèves le temps de préparer leur stratégie et leurs tactiques de négociation, et de remplir toutes les sections de leur *Plan de négociation*, sauf la section sur l'entente définitive. Dites aux élèves de consulter le document *Introduction à la négociation* du Module 2, au besoin.
6. Demandez aux élèves de négocier la convention au moyen des stratégies, tactiques et techniques qu'ils ont apprises. Suivez l'*Horaire des négociations* et donnez aux élèves environ 30 minutes pour négocier et remplir la *Convention d'achat-vente*. Une fois qu'ils ont terminé, ils doivent également remplir la dernière section du *Plan de négociation*.



- 7.** Discutez de l'activité en groupe-classe en faisant ressortir les similitudes et les différences entre les groupes en ce qui a trait aux conventions finales, aux stratégies et aux techniques. Vous pouvez également faire circuler tous les *Plans de négociation* et demander à tous les élèves qui ont joué le rôle de vendeur/vendeuse et à tous les élèves qui ont joué le rôle d'acheteur/acheteuse de voter pour un des plans. Il y aura plusieurs résultats différents, ce qui démontrera qu'il n'y a pas qu'une seule bonne réponse dans une négociation, mais que la bonne réponse est plutôt une entente que les deux parties jugent satisfaisante. Une discussion sur les « remords de l'acheteur » pourrait être appropriée. Une fois que les décisions sont prises et qu'une entente est conclue, les parties se remettent souvent à question lorsqu'elles parlent avec d'autres personnes qui critiquent leur décision. Cela démontre qu'il est important que tous les décideurs et influenceurs possibles soient présents à la table des négociations et de se préparer adéquatement aux négociations en tenant compte de toutes les options possibles avant que les négociations aient lieu.
- 8.** À titre d'activité de suivi facultative, demandez aux élèves de rédiger une réflexion sur leur négociation et de formuler des commentaires sur leurs forces et faiblesses et sur ce qu'ils auraient fait différemment. Les élèves devraient discuter de l'efficacité de leur stratégie globale ainsi que des tactiques et techniques qu'ils ont utilisées ou auraient dû utiliser.

Prolongation

Permettez aux élèves d'approfondir leur compréhension des divers marchés immobiliers en leur demandant de faire des recherches pour trouver une maison à acheter dans trois différents marchés de leur choix, ce qui peut comprendre des endroits à l'extérieur du Canada. Demandez-leur de présenter brièvement les endroits et maisons choisies ainsi que les coûts généraux associés au logement dans ces marchés et les avantages et désavantages d'acheter une résidence dans ces marchés.





MODULE 4

ACHAT ET VENTE D'UNE RÉSIDENCE

ACHETER ET VENDRE UNE RÉSIDENCE EN ONTARIO

ACHETER UNE RÉSIDENCE : UN PROCESSUS À TROIS ÉTAPES

Le processus pour l'achat d'une résidence comprend trois étapes majeures : 1) la négociation et la signature de la convention d'achat-vente (CAV); 2) la diligence raisonnable; et 3) la clôture. Ces trois étapes comprennent également le transfert de sommes d'argent. Bien que la clôture soit toujours la dernière étape, les deux autres étapes sont habituellement entremêlées ou ont parfois lieu dans l'ordre inverse.

PREMIÈRE ÉTAPE : LA CONVENTION D'ACHAT-VENTE (CAV)

À cette étape, l'acheteur soumet habituellement une offre pour acheter la maison du vendeur. En Ontario, une « Convention d'achat-vente » (CAV) est un contrat reconnu par la loi qui précise les conditions de l'entente entre l'acheteur et le vendeur.

Un contrat est une promesse conclue entre deux parties ou plus (c. à d. des personnes ou des entreprises) et qui a force de loi. Cela signifie que les parties ont l'obligation juridique de respecter leurs promesses. Les promesses faites par les parties sont ce que l'on nomme les conditions du contrat. Elles décrivent les droits de chaque partie (c.-à-d. ce que chaque partie attend de l'autre partie) et leurs obligations (c.-à-d. ce que chaque partie doit faire) en vertu du contrat. Le droit des contrats énonce les principes qui permettent de déterminer si un accord est effectivement un contrat ayant force de loi ou non. Dans toute transaction immobilière, le droit des contrats général s'applique. Dans une transaction immobilière, les délais sont des conditions essentielles du contrat. La CAV reflète l'importance des délais puisqu'elle exige que tous les délais fixés soient strictement respectés par l'acheteur et le vendeur. Par exemple, si l'acheteur dispose de 10 jours pour obtenir son financement et ne s'acquitte pas de cette obligation pendant cette période, l'entente pourrait être résiliée.

La CAV est l'un des plus importants contrats qu'une personne puisse conclure dans sa vie et il est fortement recommandé de la faire examiner par un avocat avant de la signer. L'avocat peut soulever des questions afin de s'assurer que certains points importants soient discutés avant la signature de la CAV et veiller à ce que ces points soient adéquatement documentés ou prévus dans la CAV. L'avocat peut aider à démystifier le processus, lequel peut être très stressant pour les premiers acheteurs. Il s'agit d'un processus qu'une personne normale entreprend peu de fois dans sa vie.

LES COMPOSANTES D'UN CONTRAT

Afin qu'un accord soit considéré comme un contrat, certains éléments essentiels doivent être présents : l'intention de conclure un contrat, l'offre, l'acceptation de l'offre et une contrepartie. De plus, les dispositions du contrat doivent être claires afin que les tribunaux puissent faire exécuter le contrat, au besoin.

1. Intention d'établir un contrat – Afin qu'un contrat soit jugé légal, il faut que les parties aient eu l'intention d'établir une relation juridiquement contraignante. Par exemple, le tribunal n'obligera pas le respect d'un accord informel entre deux personnes qui conviennent d'aller magasiner à 15 h parce que les deux parties n'avaient pas l'intention d'établir un contrat juridiquement contraignant. Cependant, lorsque les parties s'engagent dans une transaction commerciale, il peut être facile de démontrer qu'elles avaient cette intention.

- 2. Offre et acceptation** – Une offre est une invitation à conclure un contrat. L'offre décrit les conditions du contrat. La partie présente une offre dans l'intention que cette offre devienne un accord ayant force de loi si le destinataire l'accepte. Une offre est considérée comme acceptée lorsque l'autre partie communique son acceptation.
- 3. Contrepartie** – La contrepartie est une chose de valeur qu'une partie promet à l'autre partie lorsqu'elles concluent un contrat. En général, la convention d'achat-vente prévoit le versement d'un acompte à titre de contrepartie afin que la convention soit considérée comme exécutoire. Aux yeux de la loi, un sceau (soit le petit collant ou le sceau rouge – qui était anciennement en cire) constitue une contrepartie.
- 4. Précision suffisante des clauses du contrat** – Un contrat valide doit se composer de clauses claires que les deux parties comprennent. Les clauses doivent également être suffisamment précises pour qu'un tribunal puisse les interpréter s'il faut ordonner l'exécution du contrat.

Dans le contexte de l'immobilier, une fois que le vendeur accepte l'offre d'achat, l'intérêt en common law passe immédiatement à l'acheteur. À partir de ce moment-là, le vendeur ne détient plus un intérêt assurable et son assurance ne couvrirait donc plus les pertes. Cela pourrait créer des situations dangereuses en attendant que l'acheteur souscrive une assurance. C'est pour cette raison que les CAV stipulent habituellement que le vendeur demeure responsable de la valeur de la propriété jusqu'à la clôture.

Un contrat n'est pas exécutoire s'il n'y a pas de contrepartie. Une contrepartie est ce qu'on donne en échange du marché. Habituellement, la CAV permet d'obtenir cette contrepartie, car elle prévoit le versement d'un acompte au vendeur par l'acheteur. L'acompte est une preuve de « bonne foi » qui démontre que l'acheteur est sérieux et qu'il a la capacité financière d'acheter la propriété. De plus, l'acompte constitue un montant équitable pour dédommager le vendeur si l'acheteur ne respecte pas sa partie de l'entente. Si l'acheteur revient sur l'entente sans offrir une raison juridiquement valable, l'acompte est considéré comme « perdu » et le vendeur garde l'argent. La loi permet au vendeur de garder l'acompte à titre de dédommagement; c'est ce qu'on appelle des dommages-intérêts. Le vendeur peut avoir droit à un dédommagement ou à des dommages-intérêts si l'acheteur revient sur une entente puisque l'acheteur ne s'est pas acquitté de ses obligations en vertu du contrat ayant force obligatoire qui a été créé lorsque le vendeur a accepté l'offre d'achat.

Le montant de l'acompte est négociable et peut représenter toute somme. Habituellement, l'avocat du vendeur ou l'agent immobilier détient l'acompte « en fiducie » au nom de l'acheteur jusqu'à la date de clôture de la transaction (c.-à-d. la dernière étape du processus). Le jour de la clôture, l'acompte est appliqué au prix d'achat.

Dans une transaction immobilière, l'acheteur a également des droits. Une fois que la CAV est signée, le vendeur ne peut pas revenir sur l'entente, sous réserve de certaines conditions. Si le vendeur essaie de revenir sur l'entente, l'acheteur peut demander une ordonnance du tribunal pour dommages-intérêts ou une ordonnance obligeant le vendeur à transférer la propriété à l'acheteur et à effectuer exactement ce qui a été promis dans la CAV. Ce concept, soit obtenir une ordonnance du tribunal pour obliger une partie à effectuer exactement ce qui a été promis dans un contrat ayant force obligatoire, se nomme « exécution en nature ».

La plupart des CAV comportent des conditions. Il s'agit habituellement de conditions que l'une des parties souhaite obtenir, mais qu'elle ne peut obtenir (ou confirmer) avant de présenter l'offre ou d'accepter l'offre. Par exemple, le vendeur pourrait souhaiter que la vente soit conditionnelle à l'achat d'une autre maison ou l'acheteur pourrait souhaiter que l'offre soit conditionnelle à la vente de sa maison existante. Si l'acheteur attend de vendre sa maison avant de faire une offre sur la nouvelle maison qu'il souhaite acheter, il est possible qu'une autre personne achète la nouvelle maison entre temps. Par conséquent, l'ajout d'une condition à cet égard pourrait garantir l'achat de la nouvelle maison pendant que l'acheteur essaie de



vendre sa maison existante. On utilise également de telles conditions pour l'obtention du prêt hypothécaire, pour la vérification de la conformité d'une nouvelle maison avec le code du bâtiment, et pour confirmer que l'acheteur peut effectuer des travaux sur la nouvelle résidence pour effectuer les rénovations ou améliorations souhaitées. Il n'y a aucune limite sur le nombre ou le type de conditions que les parties peuvent prévoir dans la CAV. Il est donc très important que les parties utilisent un langage clair lorsqu'elles mettent des conditions dans la CAV et que la CAV indique bien qui doit faire quoi d'ici quelle date et comment les parties doivent communiquer entre elles pour indiquer si les conditions ont été satisfaites. Voici un exemple d'une condition en ce qui concerne le financement :

«L'acheteur disposera de 10 jours ouvrables après la date d'acceptation pour aviser le vendeur qu'il s'est assuré de pouvoir obtenir un prêt hypothécaire selon des conditions lui permettant de faire l'acquisition de la propriété, sans quoi la convention sera réputée résiliée et l'acompte au complet sera remis.»

Selon cette condition, si l'acheteur s'est assuré de pouvoir obtenir un prêt hypothécaire, mais a omis d'en informer le vendeur dans le délai de 10 jours, la CAV sera considérée comme résiliée et le vendeur pourra vendre la résidence à une autre personne.

DEUXIÈME ÉTAPE : LA DILIGENCE RAISONNABLE

Afin d'acheter une propriété, l'acheteur doit franchir quelques étapes, notamment :

• Obtenir un prêt hypothécaire

Avant de magasiner pour une propriété, de nombreux acheteurs consultent leur banque pour avoir une idée du prêt hypothécaire qu'ils pourraient obtenir et selon quelles modalités. Certains acheteurs magasinent leur prêt hypothécaire seulement après que leur offre d'achat a été acceptée, mais cela n'est pas recommandé.

• Procéder à une inspection de la résidence

L'achat d'une résidence est un investissement important et il est recommandé de demander à une personne compétente de procéder à une inspection approfondie de la résidence pour évaluer ses forces et faiblesses avant de s'engager à l'acheter. Souvent, la CAV comprend une condition selon laquelle l'acheteur doit obtenir un rapport d'inspection satisfaisant après l'acceptation de la CAV afin d'éviter de payer pour inspection si la CAV n'est pas acceptée.

• Confirmer que la résidence peut être assurée

Dès qu'une personne trouve une résidence qu'elle souhaite acheter, elle devrait consulter un courtier d'assurance pour s'assurer qu'elle pourra faire assurer la résidence (assurance-incendie, assurance de dommages et assurance pour le contenu) à un prix raisonnable et selon des modalités acceptables.

• Déterminer si les travaux ou tout autre plan pour la propriété peuvent être réalisés à coût raisonnable

Si l'acheteur prévoit apporter des changements à la résidence ou faire des rénovations, il serait judicieux de vérifier auprès des autorités, comme la ville ou la municipalité, s'il est possible de faire les travaux et s'il faut obtenir des permis.



- **S'assurer que le bâtiment respecte les règlements**

Si la résidence a été rénovée récemment, l'acheteur devrait vérifier que le propriétaire a obtenu les permis nécessaires pour les travaux et qu'il a procédé à toutes les inspections et approbations requises afin d'éviter qu'une portion rénovée de la maison doive être refaite ou modifiée pour respecter les règlements.

- **Ouvrir des comptes auprès des services publics et autres**

Les acheteurs doivent communiquer eux-mêmes avec tous les fournisseurs de services publics et autres afin d'ouvrir des comptes avec eux et prendre des arrangements selon leurs préférences de facturation.

- **Verser la mise de fonds**

Souvent, les acheteurs croient qu'ils ont suffisamment d'argent pour la mise de fonds, mais oublient qu'ils ont investi l'argent dans une voiture ou dans des placements qu'ils ne pourront pas liquider en temps opportun ou sans encourir des pénalités.

- **Tout point important pour l'acheteur ou tout point qu'il souhaite confirmer avant la clôture**

- **L'avocat qui représente l'acheteur effectue des recherches de titre et autres pour s'assurer que l'acheteur obtiendra bien ce qui est prévu dans le contrat**

- **Financement provisoire**

Lorsqu'un acheteur vend une résidence et en achète une autre, souvent, il voudra puiser dans la valeur de sa résidence existante pour acheter la nouvelle résidence. Cela engendre certains défis puisqu'il faut vendre la résidence existante pour obtenir l'argent nécessaire pour acheter la nouvelle résidence. Si l'achat et la vente ont lieu la même journée, les acheteurs devraient discuter de cet arrangement le plus tôt possible dans le processus et idéalement avant de signer toute entente. Ils pourraient demander à leur institution financière de leur accorder un « financement provisoire », soit un prêt qui est remboursé à même le produit de la vente, afin d'éviter de retarder l'achat si la vente est retardée.

TROISIÈME ÉTAPE : LA CLÔTURE

À la date de clôture, le titre juridique et les clés sont transférés du vendeur à l'acheteur et l'acheteur délivre au vendeur le paiement (que ce soit par chèque certifié, traite bancaire ou virement électronique) correspondant au prix d'achat, moins le montant de l'acompte. Ce solde restant se compose habituellement d'un montant en espèces qui prend la forme d'une mise de fonds ainsi que d'un « prêt » qui prend la forme d'un prêt hypothécaire accordé par un prêteur hypothécaire (p. ex. une institution financière).

Un concept nommé « fusion » se produit à la clôture. La fusion stipule que, en échange de l'argent et des clés, toutes les parties se déclarent satisfaites du marché et tous les droits sont fusionnés. Cela empêche que l'une des parties puisse plus tard intenter une action en justice contre l'autre partie pour des choses qui n'auraient pas été livrées. Dans une transaction immobilière, l'avocat peut s'assurer que son client a reçu tout ce qui lui a été promis dans le contrat et, si ce n'est pas le cas, il peut demander que toute chose manquante soit fournie. Par conséquent, à la clôture, les parties échangent des « engagements », soit une promesse de faire une certaine chose (p. ex. réajuster toute somme si l'on découvre que l'une des parties devrait l'avoir payée) après la date de clôture.

Le jour de la clôture, les frais associés à la propriété sont répartis entre l'acheteur et le vendeur. Cependant, dans certains cas, les frais doivent être déterminés. Par exemple, les municipalités déterminent les impôts à payer pour chaque résidence sur une base annuelle; elles n'ajustent pas le montant des impôts dus pour refléter la période pendant laquelle chaque partie était propriétaire de la résidence. À la clôture, l'avocat utilise un document qu'on appelle « Bilan des rajustements » pour rajuster les sommes dues par les parties.



La somme annuelle due est calculée sur une base quotidienne. Habituellement, les frais dus à la date de clôture doivent être payés par l'acheteur, lequel est responsable de payer les coûts et avantages, s'il y a lieu. Les frais qui reviennent au vendeur correspondent à sa partie des impôts fonciers pour la période allant du 1er janvier à la date précédant le jour de la clôture cette année-là. Si le vendeur a déjà payé ses impôts fonciers pour l'année au complet, il a droit à un crédit pour « trop-payé » ou l'acheteur sera débité pour « moins-payé ». S'il y a de l'équipement loué dans la résidence (p. ex. fournaise, chauffe-eau), cela doit être précisé dans la CAV. De cette façon, l'acheteur peut décider s'il veut conserver ces appareils et faire les paiements. S'il ne le veut pas, le vendeur doit payer le solde restant.

Au moment de la clôture, le vendeur doit livrer ce qu'on appelle une « libre possession » à l'acheteur. La CAV indique au paragraphe 2 que le vendeur a jusqu'à 18 h le jour de la clôture pour quitter les lieux. Cela signifie que les avocats des parties doivent remettre les clés, l'argent, les documents et enregistrer le transfert, que l'on appelle communément l'« acte de transfert ». L'acte de transfert a pour effet de transférer le titre juridique du vendeur à l'acheteur. La plupart des bureaux d'enregistrement du gouvernement ferment à 17 h. La clôture doit donc avoir lieu avant cette heure.

La date de clôture est une condition qui est négociée dans le contrat. La date de clôture doit être un jour où le bureau d'enregistrement du gouvernement est ouvert afin d'enregistrer le transfert et l'hypothèque, mais les parties sont libres de choisir :

- n'importe quel jour de la semaine (à l'exception des jours fériés);
- la date à laquelle le vendeur remet généralement la propriété à l'acheteur;
- le jour où le titre juridique du terrain est enregistré au nom de l'acheteur.

Bien que de nombreuses personnes préfèrent que la date de clôture soit le 1er du mois, le milieu du mois, la fin du mois ou un vendredi, ce sont des journées très occupées pour toutes les parties à une transaction immobilière! En sachant cela, il pourrait être avantageux de choisir une autre journée.

Le temps joue un rôle crucial dans les transactions immobilières. Il est donc important d'explorer toutes vos options et discuter avec le vendeur ou l'acheteur, les avocats, les agents immobiliers et tout autre représentant et fournisseur de services le plus tôt possible!

FRAIS ASSOCIÉS À L'ACHAT D'UNE MAISON

• Comment détermine-t-on le prix d'achat?

En immobilier, on dit que le prix d'achat représente ce qu'un acheteur est prêt à payer et ce qu'un vendeur est prêt à accepter. Cependant, c'est subjectif, car les vendeurs croient souvent que leur résidence est un château! C'est plutôt le marché qui dicte le prix d'une propriété :

- Dans un marché favorable aux vendeurs, l'offre est limitée puisqu'il y a de nombreux acheteurs. Le prix sera donc plus élevé.
- Dans un marché favorable aux acheteurs, il y a beaucoup de résidences à vendre, mais peu d'acheteurs. Le prix sera donc plus bas.



• Comment détermine-t-on la valeur marchande d'une résidence?

De nombreuses personnes embauchent un évaluateur pour obtenir une opinion professionnelle quant à la valeur de leur propriété. C'est ce qu'on appelle une «évaluation». De plus, les agents immobiliers utilisent leur expérience et des études de marché pour estimer la valeur d'une propriété. N'oublions pas que le prix d'achat est une négociation entre le vendeur et l'acheteur. Certaines personnes ont une aptitude naturelle à la négociation, mais plusieurs n'ont pas cette aptitude. Les agents immobiliers et les avocats peuvent aider l'acheteur et le vendeur à négocier.

En général, la CAV traite de trois types de propriétés :

- les terrains;
- les installations fixes (c.-à-d. les choses fixées de façon permanente sur le terrain);
- les biens meubles (c.-à-d. les biens personnels).

Le terrain est simplement la parcelle de terrain qui comprend les installations fixes. Au sens de loi, il est erroné de dire : « Nous achetons une maison ». Les gens achètent plutôt un terrain et la maison est simplement une installation sur le terrain. Les biens personnels, qu'on appelle également biens meubles, ne sont pas considérés comme des installations fixes sur le terrain. Les meubles en sont un bon exemple. Ils ne sont pas transférés à l'acheteur avec le terrain, à moins que ce soit expressément prévu dans la CAV. Aux paragraphes 1 et 2, les parties peuvent désigner divers effets, comme les installations fixes, que les vendeurs enlèveront et amèneront avec eux (p. ex. le luminaire dans la salle à manger) ou des biens meubles qui sont inclus dans le prix d'achat et doivent demeurer avec la propriété et appartiendront à l'acheteur (p. ex. les électroménagers). En théorie, les parties devraient attribuer un prix séparé aux installations fixes et aux biens meubles et ne pas les englober dans le prix des biens immeubles (c.-à-d. les séparer du terrain). Cependant, dans la réalité, à l'exception des transactions commerciales, le prix des biens meubles est englobé dans le prix d'achat et il n'y a pas de ventilation des prix.

1. FRAIS INITIAUX

Vous trouverez ci-dessous une liste des frais initiaux uniques que les acheteurs d'une résidence doivent payer. Les acheteurs devraient se préparer au coût d'une transaction immobilière. En général, les acheteurs doivent prévoir des frais additionnels pouvant aller de 2 % à 5 % du prix d'achat.

1) Mise de fonds

- La mise de fonds est la somme que l'acheteur investit à même ses propres fonds dans la propriété. Une partie de la mise de fonds prend la forme de l'acompte lorsque l'acheteur présente l'offre d'achat au vendeur et le restant est versé au moment de la clôture. L'acheteur fournit à son avocat les fonds requis pour clore la transaction, en plus des fonds du prêteur hypothécaire. Les fonds versés à l'avocat comprennent le reste de la mise de fonds et les sommes précisées ci-dessous.

2) Honoraires et débours

- Les honoraires d'avocat sont la somme que l'acheteur paie à l'avocat pour le représenter. Les «débours» sont les coûts supplémentaires engagés par l'avocat lorsqu'il réalise la diligence raisonnable ou les processus d'enregistrement au nom de l'acheteur. Par exemple, il peut s'agir des coûts associés aux recherches de titre et autres; du coût des copies (p. ex. les plans de maison); du coût de l'assurance titre, etc.

3) Les frais relatifs à l'agent immobilier (s'il y a lieu)

4) Les rajustements de clôture

- Cela peut comprendre les taxes municipales, les coûts associés aux services publics qui ne sont pas déterminés séparément ou les frais de location associés à une fournaise ou à tout autre appareil ou service de sécurité; au réservoir à mazout, etc.



5) Droits de cession immobilière (s'il y a lieu)

- Les acheteurs en Ontario, tout comme dans la plupart des provinces, doivent payer des droits de cession immobilière à la province selon la valeur du bien immobilier qu'ils achètent. Les réserves, exclusions, calculs et remboursements dépassent la portée de cet exercice. Cependant, en général, les acheteurs paient des droits de cession immobilière provinciaux selon l'échelle mobile suivante. La ville de Toronto est la seule municipalité en Ontario qui est autorisée à déterminer ses propres droits de cession immobilière et ceux-ci reflètent les taux à l'échelle provinciale. En général, ces droits reflètent le régime provincial. En Ontario, les droits sont payés par l'avocat lorsqu'il enregistre le transfert. Par contraste, au Québec, on l'appelle « taxe de bienvenue » et la municipalité envoie une facture à l'acheteur après la clôture de la transaction.
- Voici le taux d'imposition en vigueur en Ontario depuis le 1^{er} juin 1989 :
 - 0,5 % de la valeur de la contrepartie jusqu'à 55 000 \$ inclusivement;
 - 1 % de la valeur de la contrepartie supérieure à 55 000 \$ jusqu'à 250 000 \$ inclusivement;
 - 1,5 % de la valeur de la contrepartie supérieure à 250 000 \$;
 - 2 % de la valeur de la contrepartie supérieure à 400 000 \$ pour un terrain comportant une ou deux habitations unifamiliales. Par exemple, pour une résidence de 275 000 \$, les droits de cession immobilière s'élèveraient à 2 600 \$. Pour la même résidence dans la ville de Toronto, les droits de cession immobilière de la province et de la ville s'élèveraient à 5 075 \$. En raison de rabais spéciaux, les acheteurs d'une première maison ne paient que 600 \$. Les sites Web de plusieurs institutions financières et cabinets d'avocats offrent des calculatrices gratuites pour permettre aux acheteurs potentiels de calculer les droits de cession immobilière.

6) Inspection de la résidence

7) Frais initiaux associés au prêt hypothécaire

- Cela peut comprendre les frais associés à la demande de prêt hypothécaire, les frais de traitement, les frais d'évaluation ou les primes d'assurance hypothécaire si elles ne sont pas ajoutées aux versements hypothécaires mensuels.

8) Frais liés au déménagement ou à l'entreposage

9) Frais de raccordement (p. ex. câble, gaz, électricité, téléphone, Internet, etc.)

10) Meubles supplémentaires, électroménagers, rideaux, outils

11) Réparations, améliorations et autres articles requis lors du déménagement

12) Autres frais (p. ex. analyses du sol ou de l'eau, fondations, etc.)

2. FRAIS PERMANENTS

Voici une liste des frais permanents typiques que doivent payer les propriétaires d'une résidence :

1) Versements hypothécaires

2) Assurance hypothécaire (si requise, et souvent ajoutée aux versements hypothécaires)



3) Assurance-vie ou assurance invalidité hypothécaire

- La plupart des prêteurs offrent ce type d'assurance et pourraient même exiger que les acheteurs souscrivent de telles assurances. Bien que ces assurances offrent une bonne couverture, il est généralement préférable de les obtenir auprès d'une tierce partie. La couverture offerte par le prêteur hypothécaire ne couvrira que ce qui reste à payer sur le prêt hypothécaire. La valeur de la couverture diminue donc au fur et à mesure que le prêt est remboursé. L'assurance fournie par une tierce partie maintiendra la couverture initiale, mais, dans les deux cas, la prime demeure la même.

4) Assurance habitation

5) Services publics (p. ex. chauffage, électricité, eau, égouts, gaz, etc.)

6) Téléphone, Internet, câble (même chose que pour une location)

7) Impôts fonciers (le prêteur pourrait exiger que ces impôts soient ajoutés aux versements hypothécaires)

8) Impôts scolaires (si payés séparément de vos impôts fonciers, comme c'est le cas au Québec)

9) Frais de condominium (s'il y a lieu)

10) Produits ou services d'entretien ménager (même chose que pour une location)

11) Réparations et entretien (p. ex. réparation du toit, peinture, plomberie, etc.)

12) Autres dépenses (p. ex. service de tonte de gazon, déneigement, etc.)



NÉGOCIATION DE L'ACHAT ET DE LA VENTE D'UNE RÉSIDENCE FICTIVE

DIRECTIVES CONFIDENTIELLES POUR LE VENDEUR/LA VENDEUSE

Vous travaillerez en équipe de deux pour négocier l'achat et la vente d'une résidence fictive. Un(e) élève jouera le rôle de vendeur/vendeuse et l'autre jouera le rôle d'acheteur/acheteuse. Examinez les faits confidentiels ci-dessous. Avant de commencer les négociations, prenez le temps de réfléchir à votre stratégie et à vos tactiques de négociation, et consignez les détails dans le *Plan de négociation*. Les négociations se déroulent toujours mieux si les parties ont pris le temps de réfléchir aux points devant faire l'objet de négociations ainsi qu'aux options et aux stratégies qui pourraient générer les meilleurs résultats. Remplissez toutes les sections du *Plan de négociation*, sauf la section « Entente définitive négociée ». Il pourrait vous être utile de consulter le document *Introduction à la négociation du Module 2*. Lorsque les deux parties sont prêtes, commencez les négociations. L'objectif est de définir les modalités de votre convention et d'en consigner les détails dans la *Convention d'achat-vente*.

LES FAITS

- Vous habitez dans votre maison depuis les 12 dernières années. Vos enfants sont déménagés et vous aimeriez trouver un logement plus petit puisque vous n'avez tout simplement plus besoin de quatre chambres à coucher et il vous est de plus en plus difficile d'entretenir la maison.
- Vous demandez 625 000 \$ pour votre maison, mais vous êtes prêt(e) à accepter une offre de 575 000 \$.
- La maison est située dans un bon quartier, près des magasins et de la plupart des services, et elle est en bon état pour un bâtiment qui a 20 ans.
- Vous espérez déménager le plus tôt possible puisque vous avez déjà trouvé un condominium dans lequel vous souhaitez emménager.
- Puisque vous déménagez dans un logement plus petit, vous êtes prêt(e) à vendre certains meubles à prix modique et, en fait, pour éviter d'engager des frais pour vous défaire de ces meubles, vous êtes prêt(e) à les laisser dans la maison si l'acheteur y convient.
- Vous avez en main un rapport d'inspection qui indique que, malgré quelques problèmes mineurs, la maison est en bon état. Cependant, il sera nécessaire de refaire la couverture à court terme. Vous préférez ne pas entreprendre d'autres travaux sur votre maison avant de déménager. Vous avez obtenu des estimations qui indiquent que le remplacement de la couverture coûtera de 15 000 \$ à 25 000 \$.
- Votre agent vous indique que l'acompte standard serait de 5 000 \$, mais vous avez eu une mauvaise expérience dans le passé avec un acheteur qui a fait marche arrière, alors vous voulez un acompte plus élevé.
- Le lustre dans la salle à manger est dans votre famille depuis plusieurs années et vous voulez l'amener avec vous dans le nouveau condominium.



DIRECTIVES CONDIFENTIELLES POUR L'ACHETEUR/ACHETEUSE

Vous travaillerez en équipe de deux pour négocier l'achat et la vente d'une résidence fictive. Un(e) élève jouera le rôle de vendeur/vendeuse et l'autre jouera le rôle d'acheteur/acheteuse. Avant de commencer la négociation, prenez le temps de réfléchir à votre stratégie et à vos tactiques de négociation, et consignez les détails dans le *Plan de négociation*. Les négociations se déroulent toujours mieux si les parties ont pris le temps de réfléchir aux points devant faire l'objet de négociations, aux options et aux stratégies qui pourraient générer les meilleurs résultats. Remplissez toutes les sections du *Plan de négociation*, sauf la section «Entente définitive négociée». Il pourrait vous être utile de consulter le document *Introduction à la négociation du Module 2*. Lorsque les deux parties sont prêtes, commencez les négociations. L'objectif est de définir les dispositions de votre convention et d'en consigner les détails dans la *Convention d'achat-vente*.

LES FAITS

- Vous cherchez une maison de trois ou quatre chambres à coucher pour vous et vos trois enfants.
- Vous avez une mise de fonds de 10 % et votre institution financière est disposée à vous accorder un prêt hypothécaire pour un prix d'achat maximal de 595 000 \$.
- Le vendeur/la vendeuse a un rapport d'inspection qui indique que, malgré quelques problèmes mineurs, la maison est en bon état. Cependant, il sera nécessaire de remplacer la couverture à court terme. Vous n'avez pas les fonds nécessaires pour ces travaux et vous voulez négocier que le vendeur/la vendeuse fasse ces travaux avant que vous preniez possession de la maison ou qu'il/elle réduise le prix d'achat afin de compenser pour les travaux que vous devrez effectuer lorsque vous serez propriétaire. Le vendeur/la vendeuse a obtenu des estimations qui indiquent que le remplacement de la couverture coûtera de 15 000 \$ à 25 000 \$.
- Vous devez déménager d'ici deux mois.
- La maison est à vendre au prix de 625 000 \$. Elle est située dans un bon quartier pour l'école de vos enfants et votre travail.
- Vous avez 5 000 \$ dans votre compte chèques que vous pourrez utiliser pour verser l'acompte considéré comme standard, mais vous pourriez facilement obtenir 7 000 \$ de plus en liquidant vos obligations, ce que vous pouvez faire à tout moment.
- Le vendeur/la vendeuse a un deuxième réfrigérateur au sous-sol et un congélateur qui vous seraient très utiles. Vous aimeriez donc les inclure dans l'entente.



HORAIRE DES NÉGOCIATIONS*

Se préparer à la négociation		
Élaborez votre Plan de négociation	Chaque élève (vendeur/vendeuse et acheteur/acheteuse) doit remplir son Plan de négociation individuellement.	10 min.
Négociation entre le vendeur/la vendeuse et l'acheteur/acheteuse		
Étape 1	Le vendeur/la vendeuse et l'acheteur/acheteuse doivent déterminer quelles sont les questions dont ils doivent discuter et quels sont les points à négocier. L'acheteur/acheteuse remplit la CAV en y indiquant les conditions qu'il ou elle est prêt(e) à offrir, la signe et la présente au vendeur au début de leur négociation.	5 min.
Étape 2	Le vendeur/la vendeuse et l'acheteur/acheteuse se rencontrent pour discuter de la maison à vendre et des détails de l'achat. Vous devez négocier les conditions en vertu desquelles vous conviendrez de vendre ou d'acheter la maison. Pendant cette étape, mettez de l'avant des propositions qui satisfont aux intérêts des deux parties. Vous pouvez vous entendre sur des points de négociation individuels ou sur l'ensemble des points.	20 min.
Étape 3	Les parties apportent des ajustements aux conditions afin de refléter ce qu'ils ont négocié et apposent leurs initiales à côté de chaque condition modifiée. Faites signer la CAV par le vendeur/la vendeuse et l'acheteur/acheteuse et demandez à l'enseignant(e) ou à un autre élève de signer comme témoin.	5 min.
Procédez à une mise en commun		
Discussion en groupe-classe	Discutez avec le groupe-classe en comparant les résultats des négociations. Il y aura plusieurs résultats différents, illustrant qu'il n'y a pas qu'une seule bonne réponse dans une négociation, mais que la bonne réponse est plutôt une entente que les parties jugent satisfaisante.	15 min.

*Les délais sont approximatifs et ne sont que des suggestions. Il arrive parfois que les parties concluent une entente pendant la première rencontre, mais cette rencontre dure souvent plusieurs heures. Selon la complexité de l'affaire, plusieurs rencontres peuvent être nécessaires avant d'en arriver à une entente.



PLAN DE NÉGOCIATION

OBJECTIFS/POINTS À ABORDER :

STRATÉGIE GLOBALE :

TACTIQUES ET TECHNIQUES :

OFFRES :

Offre d'ouverture	Cible	Résultat final recherché

ENTENTE DÉFINITIVE NÉGOCIÉE



Convention d'achat-vente

(Le présent document n'est qu'un résumé du contenu d'une CAV aux fins de l'exercice avec les élèves)

Par la présente convention d'achat-vente faite le _____ jour de _____, 20____,

_____, l'acheteur/acheteuse, convient d'acheter de
(Inscrire le nom au complet de l'acheteur ou des acheteurs)_____, le vendeur/la vendeuse, ce qui suit :
(Inscrire le nom au complet du vendeur ou des vendeurs)Adresse : _____
(Ajouter le numéro de l'immeuble et le nom de la rue où est située la propriété faisant l'objet de l'achat)dans la ville de _____ dont la façade mesure plus ou moins _____ et la profondeur
(Ajouter la largeur de la propriété sur le devant de la propriété, en pieds ou en mètres)mesure plus ou moins _____ et est légalement décrite comme _____
(Ajouter la profondeur de la propriété en pieds ou mètres) (Ajouter la description juridique de la propriété faisant l'objet de l'achat)

_____ (la « propriété »).

Prix d'achat : _____ dollars (\$ CAN) _____
(Écrire en toutes lettres le prix d'achat) (Ajouter le prix d'achat en chiffres)Acompte : _____ dollars (\$ CAN) _____
(Écrire en toutes lettres le montant de l'acompte) (Ajouter le montant de l'acompte en chiffres)Au moyen d'un chèque négociable à l'ordre de _____
(Inscrire le nom de l'avocat du vendeur/de la vendeuse ou de l'agent immobilier et ajouter « en fiducie » après son nom)L'annexe A _____ ci-jointe fait partie intégrante de la présente convention.
(Ajouter « B » si une autre annexe est jointe et de même pour toute autre annexe jointe à l'offre)

(Remarque : Utilisez l'espace qui suit pour ajouter des conditions ou d'autres clauses à la CAV, au besoin. Si vous avez besoin de plus d'espace, utilisez une annexe.)

1. Biens meubles inclus : _____
(Énumérer les choses que l'acheteur/acheteuse veut conserver après la clôture en tant que partie intégrante du prix d'achat)2. Installations fixes exclues : _____
(Énumérer les choses que le vendeur/la vendeuse veut conserver et retirer de la propriété lorsqu'il/elle partira)

3. Appareils loués : Les appareils suivants sont loués et l'acheteur convient d'assumer le contrat.

(Énumérer les appareils loués, comme le chauffe-eau, la fournaise, le système d'alarme, etc.)

4. Irrévocabilité : (L'acheteur/acheteuse ou le vendeur/la vendeuse) ne peut révoquer cette offre jusqu'à _____ h le _____ jour de _____, 20____, date à laquelle, si l'offre n'a pas été acceptée, l'offre sera réputée nulle et sans effet et l'acompte sera redonné à l'acheteur au complet sans intérêt.

5. Date de clôture : La présente convention doit être complétée au plus tard à 18 h le _____ jour de _____, 20____.