

UN PIED DANS LA PORTE

UNE RESSOURCE PÉDAGOGIQUE SUR LE DROIT
IMMOBILIER ET LE DROIT DU LOGEMENT EN ONTARIO



LAWPRO®
Lawyers' Professional Indemnity Company
Assurance LawPRO®

REMERCIEMENTS

La présente ressource est le fruit d'une collaboration entre le Réseau ontarien d'éducation juridique (ROEJ) et LawPRO® (Lawyers' Professional Indemnity Company). On y présente les concepts de base relatifs au droit immobilier et au droit du logement en Ontario. Nous tenons à remercier les personnes suivantes pour leur contribution à l'élaboration de la présente ressource : Ray Leclair, Andrea Sobko, Benjamin Hutchinson, Mahwash Khan et Michele Valentini.

Le ROEJ et LAWPRO tiennent également à remercier la London Property Management Association (LPMA) de nous avoir permis d'utiliser ses formulaires pour la location résidentielle dans le Module 3 – Les logements locatifs. Ces formulaires appartiennent à la LPMA et peuvent seulement être utilisés à des fins éducatives. Les utilisateurs s'engagent à ne pas mettre les formulaires de la LPMA, ni aucune partie de ces formulaires, à la disposition du public, sauf lorsqu'ils sont utilisés à des fins éducatives, et à s'assurer que le filigrane « Pour fins éducatives seulement – propriété de la LPMA » figure sur les formulaires. Les utilisateurs s'engagent à ne pas publier les formulaires de la LPMA, ni toute partie de ces formulaires, sur des sites Web publics ou des serveurs Internet, à l'exception de copies en format PDF sur lesquelles figure le filigrane. Les utilisateurs reconnaissent et conviennent que la LPMA ne fait aucune garantie, promesse ou représentation quant à l'applicabilité ou à la validité de toute stipulation comprise dans les formulaires de la LPMA. Les utilisateurs conviennent de ne pas chercher à obtenir quelque indemnisation que ce soit auprès de la LPMA et qu'ils ne peuvent présenter quelque réclamation que ce soit contre la LPMA en vue d'obtenir une indemnité, des dommages-intérêts ou des frais et dépens ni intenter toute action en justice en raison de l'utilisation des formulaires de la LPMA. Les utilisateurs qui souhaitent utiliser les formulaires de la LPMA à des fins autres qu'éducatives doivent communiquer directement avec la LPMA. Pour plus de renseignements à ce sujet, veuillez visiter www.lpma.ca.

Tous les renseignements juridiques présentés dans la présente ressource ne sont fournis qu'à des fins éducatives générales et ne doivent en aucun cas être considérés comme des conseils juridiques. Toute personne nécessitant des conseils particuliers devrait consulter un avocat.

Le contenu de la présente ressource peut être reproduit à des fins éducatives et non commerciales.

© 2016, Ontario Justice Education Network/Réseau ontarien d'éducation juridique et LawPRO®





TABLE DES MATIÈRES

REMERCIEMENTS	1
GUIDE DE L'ANIMATEUR/ANIMATRICE	5
LAWPRO.....	5
Le Réseau ontarien d'éducation juridique (ROEJ)	5
La ressource.....	5
Objectifs de la ressource	5
Comment utiliser la ressource.....	6–7
Liens avec les curriculums	8–9
Évaluation	9
Ressources supplémentaires	10
 MODULE 1 : INTRODUCTION AU DROIT IMMOBILIER	 11
Document de l'enseignant(e)	11–24
Corrigé de l'enseignant(e) – Location ou achat?	13
Corrigé de l'enseignant(e) – Terminologie du domaine immobilier	17–23
Document de l'élève	25–40
Location ou achat?	25
Exercice : planification budgétaire	26–33
Terminologie du domaine immobilier	34–40
 MODULE 2 : DÉVELOPPEZ VOS COMPÉTENCES EN NÉGOCIATION	 41
Document de l'enseignant(e)	41–44
Corrigé de l'enseignant(e) – Scénarios de négociation	42–44
Document de l'élève	45–54
Introduction à la négociation.....	45–49
Scénarios de négociation	49–50
Développez vos compétences en négociation.....	51–52
Exercices de négociation supplémentaires.....	53–54



TABLE DES MATIÈRES

MODULE 3 : LES LOGEMENTS LOCATIFS 55

Document de l'enseignant(e) 55–58

Document de l'élève 59–76

Logements locatifs en Ontario 59–67

Négociation d'une convention de location fictive..... 68–76

Horaire pour les négociations 70

Plan de négociation 71

MODULE 4 : ACHAT ET VENTE D'UNE RÉSIDENCE 73

Document de l'enseignant(e) 73–75

Document de l'élève 77–90

Acheter et vendre une résidence en Ontario..... 77–84

Négociation de l'achat et de la vente d'une résidence fictive 85–86

Horaire des négociations 87

Plan de négociation 88

Convention d'achat-vente 89–90



TABLE DES MATIÈRES

MODULE 5 : LES PRÊTS HYPOTHÉCAIRES 91

Document de l'enseignant(e)	91–96
Corrigé de l'enseignant(e) – Comprendre les prêts hypothécaires – Terminologie	92–93
Corrigé de l'enseignant(e) – Mathématiques des prêts hypothécaires : types de versements, amortissement et tableaux d'amortissement	94–96
Document de l'élève	97–123
Comprendre les prêts hypothécaires	97–104
Comprendre les prêts hypothécaires – Terminologie	105–108
Mathématiques des prêts hypothécaires : types de versements, amortissement et tableaux d'amortissement	109–118
Négociation d'une convention de prêt hypothécaire fictive	119–120
Horaire des négociations	121
Plan de négociation	122
Convention de prêt hypothécaire	123

MODULE 6 : LE LOGEMENT ET LES DROITS DE LA PERSONNE 125

Document de l'enseignant(e)	125–130
Corrigé de l'enseignant(e) - Questionnaire sur les logements locatifs et les droits de la personne	129–130
Document de l'élève	131–134, 151–155
Questionnaire sur Les logements locatifs et les droits de la personne	131–134
Les droits de la personne et les logements locatifs en Ontario	135–150
À louer! – Rédiger une annonce pour un logement à louer	151–152
Le logement convenable, les droits positifs et la <i>Charte</i>	153–157
Débat sur la question – Le logement convenable et la <i>Charte</i>	158–161

GUIDE DE L'ANIMATEUR/ANIMATRICE

LAWPRO

LawPRO appartient au Barreau du Haut-Canada. Elle est autorisée à fournir de l'assurance responsabilité professionnelle et de l'assurance titre dans de nombreuses provinces et de nombreux territoires au Canada. Au moyen de son programme d'assurance contre la faute professionnelle, LawPRO assure plus de 25 000 avocats exerçant le droit en cabinet privé. Dans le cadre de sa bannière practicePRO®, elle fournit également de l'information sur les risques et la gestion de la pratique. Le programme d'assurance titre TitlePLUS®/TitrePLUS® de LawPRO est offert à des milliers d'avocats au Canada et de notaires au Québec pour leur permettre de mieux répondre aux besoins de leurs clients en matière de conseils juridiques professionnels et d'offrir une protection supérieure pour leurs transactions immobilières.

LE RÉSEAU ONTARIEN D'ÉDUCATION JURIDIQUE (ROEJ)

Le Réseau ontarien d'éducation juridique (ROEJ) est un organisme sans but lucratif qui se consacre à la compréhension, à l'éducation et au dialogue afin de favoriser un système judiciaire adapté et ouvert. Les programmes du ROEJ rassemblent des représentants chevronnés du secteur de la justice et de l'éducation en vue de collaborer sur des initiatives dont l'objectif est de favoriser la compréhension du système judiciaire. Grâce aux efforts de centaines de bénévoles, notamment des juges, des juges de paix, des avocats, des membres du personnel des tribunaux, des éducateurs et des représentants communautaires, le ROEJ offre des occasions d'éducation juridique publique aux jeunes sur l'ensemble du territoire de l'Ontario. Toutes les ressources pédagogiques du ROEJ sont offertes gratuitement en français et en anglais. Pour en apprendre plus long sur les programmes et les ressources du ROEJ, veuillez visiter le www.roej.ca.

À PROPOS DE LA PRÉSENTE RESSOURCE

La présente ressource se veut une introduction au droit immobilier et au droit du logement en Ontario, ce qui comprend les diverses considérations et les divers processus qui entrent en jeu pour l'achat et la location d'un domicile. Les élèves développeront leur littératie financière et leurs compétences en négociation au moyen d'activités interactives sur la planification budgétaire, les prêts hypothécaires et le processus de location résidentielle ou d'achat d'une propriété résidentielle. Les élèves examineront les avantages comparatifs de l'achat et de la location, et analyseront les conflits qui peuvent survenir lors d'une transaction immobilière. Ils en apprendront plus long sur les droits et responsabilités des locateurs et des locataires, et développeront des compétences pratiques pour naviguer ces situations grâce à une série d'exercices de négociation fictifs. Ils en apprendront également plus long sur les protections prévues par le *Code des droits de la personne de l'Ontario* en ce qui concerne le logement. Cette série d'activités vise à élargir les connaissances des élèves sur le droit immobilier et le droit du logement en Ontario, et à donner aux enseignants les outils nécessaires pour développer la capacité des élèves de prendre des décisions judicieuses, éclairées et responsables en matière de logement. Pour terminer, les élèves examineront quelle place occupent les droits de la personne dans le droit du logement en réfléchissant à ce que signifie l'accès à un logement « convenable » et à la question de savoir si la *Charte canadienne des droits et libertés* devrait garantir le droit à un logement convenable.

OBJECTIFS DE LA RESSOURCE

- Développer la littératie financière et les compétences en négociation des élèves dans le contexte de l'immobilier et du logement. Ces compétences contribueront également à leur croissance générale et leur permettront de développer des compétences de vie qui leur seront utiles dans la vie de tous les jours.
- Améliorer les connaissances des élèves sur les processus qui entrent en jeu dans la location d'un logement et l'achat d'une résidence, et approfondir leur compréhension de ces processus.



- Développer la pensée critique des élèves quant aux conflits et obstacles possibles dans les transactions immobilières, et leur permettre de développer des compétences pratiques pour les surmonter.
- Donner aux élèves l'occasion de développer et de démontrer leurs compétences en défense des droits et des intérêts ainsi que leurs compétences en communication orale et écrite au moyen d'apprentissages expérientiels.

COMMENT UTILISER LA RESSOURCE

La présente ressource, conçue pour les élèves de la 9^e à la 12^e année, est divisée en six modules distincts. Chaque module peut être utilisé de façon indépendante; il n'est pas nécessaire de présenter les modules dans l'ordre proposé. Cependant, les élèves acquerront une compréhension plus holistique des concepts si les modules sont présentés dans l'ordre proposé.

Dans chaque module, les enseignants peuvent sélectionner les activités individuelles qu'ils souhaitent effectuer en tenant compte des connaissances, compétences et besoins de leurs élèves. Votre expertise en tant qu'éducatrice ou éducateur est un outil inestimable pour adapter le contenu des activités en fonction de vos matières, et du niveau scolaire et des acquis de vos élèves.

Veuillez remarquer que, même si l'on utilise les termes « enseignants » et « élèves » dans le présent document, les activités qu'il contient pourraient également être utiles dans des environnements d'apprentissage autres que les milieux scolaires et peuvent être adaptées en conséquence.

MODULE 1 – INTRODUCTION AU DROIT IMMOBILIER

QUESTION CENTRALE – Qu'est-ce que l'immobilier et quelle est la différence entre la location et l'achat?

Aperçu : Ce 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'une résidence. On invite les élèves à examiner les avantages et désavantages comparatifs de ces 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 relatifs 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.

MODULE 2 – DÉVELOPPEZ VOS COMPÉTENCES EN NÉGOCIATION

QUESTION CENTRALE – Qu'est-ce que la négociation et comment utiliser différentes compétences en négociation de façon stratégique?

Aperçu : Ce module offre une introduction aux compétences et aux concepts relatifs à la négociation, lesquels font partie intégrante de toute transaction immobilière réelle. On invite les élèves à se pencher sur les différents styles de négociation, avec un accent particulier sur les différences entre la négociation fondée sur les intérêts et la négociation fondée sur les positions. On demande aux élèves d'analyser les différents scénarios de négociation et de déterminer quelle est la stratégie de négociation la plus appropriée. Ce module prépare les élèves à analyser et à résoudre des conflits dans les modules qui suivent en adoptant une approche qui tient compte de plusieurs perspectives. Cette compétence se transfère facilement aux défis qu'on rencontre dans la vie quotidienne dans tous les domaines.

MODULE 3 – LES LOGEMENTS LOCATIFS

QUESTION CENTRALE – Quels sont les principaux processus, droits et responsabilités dont les locataires et les locateurs doivent être conscients?

Aperçu : Ce module offre une introduction aux transactions relatives à la location résidentielle et au droit du logement locatif en Ontario. Les élèves se pencheront sur les lois qui régissent le droit du logement locatif, notamment les droits et responsabilités énoncés dans la *Loi sur la location à usage d'habitation* de l'Ontario. Les élèves auront l'occasion de faire des apprentissages expérientiels en négociant une convention de location fictive. Les élèves devront travailler en équipes de deux pour mettre au point un plan de négociation à titre de locataires ou de locateurs. Cette activité permettra aux élèves de mettre en application ce qu'ils ont appris dans ce module et dans le module 2. Cette activité approfondira également les compétences des élèves en défense des droits et des intérêts, en persuasion et en pensée critique et renforcera pourquoi et de quelle façon la négociation est un aspect important des transactions immobilières.

MODULE 4 – ACHAT ET VENTE D'UNE RÉSIDENCE

QUESTION CENTRALE – Quels processus et quelles considérations entrent en jeu lors de l'achat et de la vente d'une résidence?

Aperçu : Ce module présente aux élèves les trois étapes de l'achat et de la vente d'une résidence : la convention d'achat-vente (CAV), la diligence raisonnable et la clôture de la transaction. Il offre 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'une résidence, 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 mettre au point un plan de négociation à titre d'acheteurs ou de vendeurs.

MODULE 5 – LES PRÊTS HYPOTHÉCAIRES

QUESTION CENTRALE – Qu'est-ce qu'un prêt hypothécaire?

Aperçu : Dans ce module, les élèves devront réfléchir de façon critique à la planification financière dans le contexte de l'immobilier avec un accent particulier sur les prêts hypothécaires. Les élèves seront exposés aux concepts de base relatifs aux prêts hypothécaires ainsi qu'à la structure de ces derniers, ce qui comprend l'amortissement et le calendrier des paiements. Ils renforceront leurs compétences relatives à la littératie financière et à la préparation d'un budget et approfondiront leur compréhension du financement d'une résidence en participant à un exercice fictif de négociation d'une hypothèque.

MODULE 6 – LE LOGEMENT ET LES DROITS DE LA PERSONNE

QUESTION CENTRALE – Quels sont les droits de la personne en Ontario en matière de logement, et l'accès à un logement convenable devrait-il être considéré comme un droit?

Aperçu : Ce module présente aux élèves la question de la discrimination dans le contexte des logements locatifs et les protections prévues dans le *Code des droits de la personne de l'Ontario*. Dans ce module, on incite les élèves à discuter de ce qui constitue un logement convenable et on leur demande de réfléchir à la question de savoir si l'accès à un logement convenable devrait être un droit. Les élèves exploreront comment la *Charte canadienne des droits et libertés* pourrait jouer un rôle à cet égard en garantissant le droit à un logement convenable au moyen des articles 7 et 15.



LIENS AVEC LES CURRICULUMS

La présente ressource a été conçue pour être utilisée dans des cours qui abordent des questions comme la littératie financière, l'établissement d'un budget, la résolution des conflits, le droit des biens et de la propriété, les enjeux économiques associés au logement, les droits constitutionnels, les droits de la personne ainsi que la justice sociale et l'éthique, entre autres.

AFFAIRES ET COMMERCE
Initiation aux affaires, 9 ^e et 10 ^e années, cours ouvert (BB10/20)
Comptabilité
Introduction à la comptabilité, 11 ^e année, cours préemploi (BAI3E) Principes de comptabilité financière, 12 ^e année, cours préuniversitaire/précollégial (BAT4M)
ÉTUDES CANADIENNES ET MONDIALES
Éducation à la citoyenneté
Éducation à la citoyenneté, 10 ^e année, cours ouvert (CHV20)
L'économie
L'individu et l'économie, 11 ^e année, cours préuniversitaire/précollégial (CIE3M) Choix économiques : finances personnelles, 12 ^e année, cours préemploi (CIC4E) Analyse des grands enjeux économiques contemporains, 12 ^e année, cours préuniversitaire (CIA4U)
Géographie
Enjeux géographiques du Canada, 9 ^e année, cours théorique ou appliqué (CGC1DP) Géographie régionale, 11 ^e année, cours préuniversitaire/précollégial (CGD3M) Géographie mondiale : tendances urbaines et enjeux démographiques, 12 ^e année, cours préuniversitaire/précollégial (CGU4M) Enjeux mondiaux : une analyse géographique, 12 ^e année, cours préuniversitaire (CGW4U/C)
Histoire
Origines et citoyenneté : histoire d'une communauté ethnoculturelle au Canada, 11 ^e année, cours ouvert (CHE3O)
Droit
Comprendre le droit canadien, 11 ^e année, préuniversitaire/précollégial (CLU3M) Comprendre le droit canadien au quotidien, cours préemploi (CLU3E) Le droit canadien et international, 12 ^e année, Préuniversitaire (CLN4U) Études juridiques, 12 ^e année, cours précollégial (CLN4C)
Politique
Politique en action : devenir un agent de changement, 11 ^e année, cours ouvert (CPC3O) Politique canadienne et mondiale, 12 ^e année, cours préuniversitaire (CPW4U)
SCIENCES HUMAINES ET SOCIALES
Équité
Étude de genre, 11 ^e année, cours préuniversitaire/précollégial (HSG3M) Équité, diversité et justice sociale, 11 ^e année, cours préemploi (HSE3E) Équité et justice sociale : de la théorie à la pratique, 12 ^e année, cours préuniversitaire/précollégial (HSE4M) Cultures de la francophonie mondiale, 12 ^e année, cours préuniversitaire/précollégial (HSC4M)
Sciences familiales
Exploration des études familiales, 9 ^e ou 10 ^e année, cours ouvert (HIF1O/2O) Habitation et design, 11 ^e année, cours ouvert (HLS3O) Interactions avec les enfants, 11 ^e année, cours précollégial (HPW3C) Gestion des ressources personnelles et familiales, 11 ^e année, cours précollégial (HIR3C) Dynamique des relations humaines, 11 ^e année, cours ouvert (HHD3O) Rôle parental, 11 ^e année, cours ouvert (HPC3O) Individus, familles et sociétés, 12 ^e année, cours préuniversitaire/précollégial (HHS4M) Développement humain, 12 ^e année, cours préuniversitaire/précollégial (HHG4M) Développement humain, 12 ^e année, cours préemploi (HPD4E) Nutrition et santé, 12 ^e année, cours préuniversitaire (HFA4U) Nutrition et santé, 12 ^e année, cours précollégial (HFA4C) Individus et familles au Canada, 12 ^e année, cours préuniversitaire ou précollégial (HHS4U/C) Gérer sa vie personnelle, 12 ^e année, cours ouvert (HIP4O)

Sciences sociales générales

Introduction à la psychologie, à la sociologie et à l'anthropologie, 11^e année, cours préuniversitaire ou précollégial (HSP3U/C)
 Changements et défis sociaux, 12^e année, cours préuniversitaire ou précollégial (HSB4U)

Philosophie

Philosophie : approches et problématiques, 12^e année, cours préuniversitaire (HZT4U)

ORIENTATION ET CHEMINEMENT DE CARRIÈRE

Exploration de carrière, 10^e année, cours ouvert (GLC2O)
 Planifier son avenir, 11^e année, cours ouvert (GWL3O)
 Leadership et entraide, 11^e année, cours ouvert (GPP3O)
 Stratégies d'apprentissage pour réussir après l'école secondaire, 12^e année, cours ouvert (GLS4O/GLE4O/GLE3O)
 Saisir le milieu de travail, 12^e année, cours ouvert (GLN4O)

ÉTUDES INTERDISCIPLINAIRES

Journalisme appliqué, 11^e année, cours ouvert
 Gestion de l'information pour une vie enrichissante, 11^e année, cours ouvert
 Planification de la sécurité financière, 12^e année, cours préuniversitaire
 Droits de la personne à l'ère moderne, 12^e année, cours préuniversitaire
 Sociétés utopiques : visions et réalités, 12^e année, cours préuniversitaire
 Vieillesse et société, 12^e année, cours ouvert

ÉTUDES AUTOCHTONES

Les peuples autochtones du Canada, 10^e année, cours ouvert (NAC2O)
 Les questions autochtones d'actualité dans le contexte canadien, 11^e année, cours préuniversitaire/précollégial (NDA3M)
 Les croyances, les valeurs et les ambitions des peuples autochtones dans la société contemporaine, 11^e année, cours précollégial (NBV3C)

ÉVALUATION

ÉVALUATION DU RENDEMENT

L'utilisation d'un grand éventail de stratégies d'évaluation, tant réflexives que traditionnelles, permet de fournir une rétroaction continue aux élèves et aux enseignants afin d'assurer l'atteinte des résultats d'apprentissage prévus. Les stratégies d'évaluation devraient refléter toute l'étendue de l'apprentissage des élèves et doivent donc comprendre un éventail d'activités d'évaluation. Cela permet de tenir compte de l'expérience diversifiée, des besoins et des styles d'apprentissage individuels des élèves puisqu'on leur donne ainsi diverses occasions de démontrer leurs connaissances et leurs compétences.

L'évaluation du rendement peut comprendre les approches suivantes, sans toutefois s'y limiter :

- Observations formelles et informelles
- Examens préparés par l'enseignant et autres examens
- Tâches de communication orale et écrite
- Autoévaluations
- Journaux ou carnets d'apprentissage
- Rédaction pour susciter la réflexion
- Questionnaires
- Entrevues élève-enseignant
- Rétroaction par les pairs
- Tâches ou problèmes fondés sur une activité
- Notes anecdotiques et observations sur ce que les élèves font et disent
- Définir et appliquer des critères particuliers pour évaluer le rendement des élèves (p. ex. rubriques d'évaluation, échelles d'évaluation, listes de vérification)
- Examiner le travail des élèves et appliquer des critères pour évaluer leur travail



RESSOURCES SUPPLÉMENTAIRES

LAWPRO

<http://www.lawpro.ca/>

Ressources du ROEJ

<http://www.ojen.ca/fr/resources>

ACORN Canada

<https://www.acorncanada.org/>

Advocacy Centre for Tenants Ontario (ACTO)

<http://www.acto.ca/>

Association des municipalités de l'Ontario

<http://www.amo.on.ca/>

Société canadienne d'hypothèques et de logement

<http://www.cmhc-schl.gc.ca/fr/index.cfm>

Canada sans pauvreté

<http://www.cwp-csp.ca/>

Association canadienne d'habitation et de rénovation urbaine)

<http://chra-achru.ca/fr>

Centre for Equality Rights in Accommodation (CERA)

<http://www.equalityrights.org/cera/>

Charter Committee on Poverty Issues

<http://www.povertyissues.org/>

Éducation juridique communautaire Ontario – Ce que les locataires doivent connaître de la loi

<http://www.cleo.on.ca/fr/publications/tenantfr>

La Fédération de l'habitation coopérative du Canada

<http://www.chfcanada.coop/fra/pages2007/home.asp>

Fédération canadienne des municipalités

<http://www.fcm.ca/>

Federation of Metro Tenants' Associations

<http://www.torontotenants.org/>

Agence de la consommation en matière financière du Canada (ACFC)

<http://www.fcac-acfc.gc.ca>

Gérez mieux votre argent

<http://www.gerezmieuxvotreargent.ca/>

Le rond-point de l'itinérance

<http://rondpointdelitinerance.ca/>

Housing and Land Rights Network

<http://www.hlrn.org/>

Housing and the Human Rights Code –

Centre for Equality Rights in Accommodation (CERA)

http://www.equalityrights.org/cera/?page_id=74

Housing, the Charter, and International Law – Centre for Equality Rights in Accommodation (CERA)

http://www.equalityrights.org/cera/?page_id=79

Vidéo Human Rights in Housing - Centre for Equality Rights in Accommodation (CERA)

<https://vimeo.com/31499918>

Journal of Law and Social Policy - Volume 24 (2015) A Road to Home: The Right to Housing in Canada and Around the World

<http://digitalcommons.osgoode.yorku.ca/jlsp/>

Know Your Rights: Housing Discrimination is Against the Law - Centre for Equality Rights in Accommodation (CERA)

<http://www.equalityrights.org/cera/wp-content/uploads/2012/05/CERA-Know-Your-Rights.pdf>

Landlord's Self-Help Centre

<http://www.landlordselfhelp.com/>

Commission de la location immobilière

<http://www.sjto.gov.on.ca/cli/>

Commission de la location immobilière – Renseignements pour les nouveaux locataires

[http://www.sjto.gov.on.ca/documents/cli/Brochures%20\(fr\)/Information%20for%20New%20Tenants%20\(FR\).html](http://www.sjto.gov.on.ca/documents/cli/Brochures%20(fr)/Information%20for%20New%20Tenants%20(FR).html)

Landlord Connect

<http://www.landlordconnect.ca/>

Ministère des Affaires municipales et du Logement

<http://www.mah.gov.on.ca/index.htm>

Ontario Coalition against Poverty (OCAP)

<http://www.ocap.ca/>

Code des droits de la personne de l'Ontario

<https://www.ontario.ca/laws/statute/90h19>

Commission ontarienne des droits de la personne – Les droits de la personne et le logement locatif

[http://www.ohrc.on.ca/fr/domaines_sociaux/logement_et http://www.ohrc.on.ca/fr/ap-prentissage/les-droits-de-la-personne-et-le-logement-locatif](http://www.ohrc.on.ca/fr/domaines_sociaux/logement_et_http://www.ohrc.on.ca/fr/ap-prentissage/les-droits-de-la-personne-et-le-logement-locatif)

Ministère des Affaires municipales et du Logement de l'Ontario

<http://www.mah.gov.on.ca/Page2108.aspx>

Ontario Non-profit Housing Association

<http://www.onpha.on.ca/onpha/web>

Ontario Real Estate Association

<https://www.orea.com/>

Loi sur la location à usage d'habitation

<http://www.ontario.ca/fr/lois/loi/06r17>

Residential Tenancies Act: The Basics

<http://yourlegalrights.on.ca/webinar/Residential-Tenancies-Act-The%20Basics>

The State of Homelessness in Canada 2014 – Homeless Hub

<http://www.homelesshub.ca/sites/default/files/SOHC2014.pdf>

TitlePLUS Home Buying Guide – Canada

<https://www.facebook.com/titleplushomebuyingguide>

TitlePLUS Real Simple Real Estate Guide

http://www.titleplus.ca/real_simple_real_estate_guide/index.html

Rapporteur spécial sur le logement convenable en tant qu'élément du droit à un niveau de vie suffisant ainsi que sur le droit à la non-discrimination à cet égard

<http://www.ohchr.org/FR/Issues/Housing/Pages/HousingIndex.aspx>

Your Legal Rights

<http://yourlegalrights.on.ca/fr>



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 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.
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 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.



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.



MODULE 2

DÉVELOPPEZ VOS COMPÉTENCES EN NÉGOCIATION

APERÇU

Ce module expose les élèves à une compétence de vie utile – la négociation. La plupart des élèves utilisent déjà cette compétence dans la vie de tous les jours lorsqu'ils négocient avec leurs parents pour obtenir la permission de rentrer plus tard, de rester debout, d'acheter de nouveaux vêtements, etc., ou avec leurs amis pour déterminer l'activité qu'ils feront ce jour-là. Bien sûr, les négociations d'affaires ont des conséquences plus importantes et, pour cette raison, on les aborde peut-être un peu différemment. La négociation est un processus. Lorsqu'on suit le processus, on augmente nos chances d'obtenir de bons résultats. Ce module se veut une introduction aux compétences et aux concepts relatifs à la négociation, lesquels font partie intégrante de toute transaction immobilière réelle. On invite les élèves à se pencher sur les différents styles de négociation, avec un accent particulier sur les différences entre la négociation fondée sur les intérêts et la négociation fondée sur les positions. On demande aux élèves d'analyser les différents scénarios de négociation et de déterminer quelle est la stratégie de négociation la plus appropriée. Ce module prépare les élèves à analyser et à résoudre des conflits dans les modules qui suivent en adoptant une approche qui tient compte de plusieurs perspectives.

Objectifs d'apprentissage

- Présenter aux élèves les concepts, stratégies et tactiques clés de la négociation.
- Permettre aux élèves de mieux reconnaître la négociation fondée sur les intérêts et la négociation fondée sur la position, et leur permettre d'utiliser ces types de négociation.
- Cultiver les compétences des élèves en ce qui a trait à l'écoute, à l'art oratoire, au raisonnement et à la persuasion.
- Encourager la compréhension et l'adoption d'une approche qui tient compte de plusieurs perspectives pour analyser et résoudre des conflits.

Matériel

- Copies du document *Introduction à la négociation* (une copie par personne).
- Copies du document *Scénarios de négociation* (une copie par élève).
- Un paquet de cartes (un paquet pour la classe).
- Copies du document *Développez vos compétences en négociation* (une copie par élève).
- Copies du document *Exercices supplémentaires de négociation* (facultatif).

Stratégies d'enseignement et d'apprentissage

1. Présentez le thème de la négociation en montrant aux élèves les clips vidéo suivants, lesquels démontrent divers types de négociations :

- *Just Go With It*: <https://www.youtube.com/watch?v=898OUCyBulM>
- *Erin Brockovich*: <https://www.youtube.com/watch?v=5Jdk3riKKwo>
- *Summer School*: https://www.youtube.com/watch?v=LzdoMQL_jR8
- *The Godfather*: <https://www.youtube.com/watch?v=MSa51BOE72Q>
- *Moneyball*: <https://www.youtube.com/watch?v=iV8yuhQZXkE>

Discutez de ce qui suit en groupe :

- Quelles négociations ont donné les meilleurs résultats? Pourquoi?
- Quelles tactiques de négociation avez-vous remarquées?
- Quels types de comportements ont donné de meilleurs ou de moins bons résultats?



Stratégies d'enseignement et d'apprentissage

2. Permettez aux élèves d'avoir un aperçu des concepts liés à la négociation ainsi que des types, styles, tactiques et techniques de négociation en leur demandant de lire le document Introduction à la négociation. Vérifiez la compréhension et clarifiez tout point d'interrogation.
3. Une fois que les élèves ont acquis une meilleure compréhension de la négociation, visionnez les vidéos de nouveau et discutez de ce qui suit pour chaque vidéo :
 - Les négociations étaient-elles distributives ou intégratives?
 - Les négociateurs ont-ils adopté un style compétitif ou coopératif?
 - Quelles tactiques et techniques ont été utilisées pendant les négociations?
4. En équipe de deux ou en petits groupes, demandez aux élèves d'effectuer l'exercice *Scénarios de négociation*. Les élèves doivent déterminer quelle serait la stratégie de négociation la plus appropriée (c.-à-d. distributive ou intégrative) et le style le plus approprié (c.-à-d. compétitif ou coopératif) et trouver deux tactiques de négociation que l'on pourrait utiliser dans chaque scénario. Pour certains scénarios, les deux approches (distributive et intégrative) peuvent être appropriées. Cependant, les élèves doivent justifier leur choix. Discutez des réponses en groupe-classe.

Demandez aux élèves de visionner la vidéo suivante dans laquelle on analyse les négociations dans la première vidéo :

Analyse de *Just Go With It* Negotiation - <https://www.youtube.com/watch?v=BAj2j26kuzo>

Corrigé de l'enseignant(e) – Scénarios de négociation

Les réponses peuvent varier. Voici certaines possibilités.

SCÉNARIO	STRATÉGIE DE NÉGOCIATION	STYLE DE NÉGOCIATION	TACTIQUES DE NÉGOCIATION
1. Achat d'un souvenir auprès d'un marchand ambulant pendant vos vacances	Distributive	Compétitif	Donner un ultimatum ou se retirer
2. Un couple qui essaie de décider quel film voir au cinéma : l'un des deux veut voir un film d'action alors que l'autre veut voir une comédie romantique	Intégrative	Coopératif	Marchandage
3. Un consommateur qui visite un concessionnaire automobile pour acheter une nouvelle voiture	Distributive	Compétitif	Fixer des limites dès le début, diviser la différence, ou laisser tomber et se retirer



Corrigé de l'enseignant(e) – Scénarios de négociation

Les réponses peuvent varier. Voici certaines possibilités.

SCÉNARIO	STRATÉGIE DE NÉGOCIATION	STYLE DE NÉGOCIATION	TACTIQUES DE NÉGOCIATION
4. Un couple marié qui tente de décider où passer leurs deux semaines de vacances : l'un des deux veut aller dans les montagnes, l'autre veut aller au bord de la mer	Intégrative	Coopératif	Élargir les options, mettre l'accent sur les intérêts ou marchander
5. Une propriétaire d'une entreprise de location de voitures qui visite un concessionnaire automobile pour acheter de nouvelles voitures	Distributive ou intégrative	Coopératif	Mettre l'accent sur les intérêts ou échanger des renseignements ouvertement
6. Deux collectivités rurales qui négocient l'utilisation du seul puits d'eau local	Distributive ou intégrative	Coopératif	Mettre l'accent sur les intérêts ou sur des critères objectifs
7. Une entreprise qui doit réduire ses effectifs et procéder à des mises à pied, mais doit déterminer combien de personnes mettre à pied dans chaque division	Distributive ou intégrative	Coopératif	Mettre l'accent sur les intérêts ou sur des critères objectifs
8. Une personne qui doit louer un nouvel appartement	Distributive	Coopératif	Critères objectifs
9. De nouveaux parents qui essaient de décider lequel des deux nourrira le bébé pendant la nuit	Intégrative	Coopératif	Marchandage
10. Un marchand de tapis canadien qui souhaite acheter des tapis auprès d'un fournisseur en Turquie	Distributive ou intégrative	Coopératif	Ultimatum ou se retirer



5. Examinez le document *Développez vos compétences en négociation* avec les élèves ainsi que Le dilemme du prisonnier et les directives pour le jeu de négociation. Procédez à dix rondes de jeu avec les élèves et inscrivez les résultats dans le tableau fourni.

Discutez des résultats et des questions de discussion en groupe-classe. Commencez à établir des liens entre ces compétences en négociation et les négociations relatives au logement.

Prolongation

Pour pratiquer davantage la négociation, demandez aux élèves d'effectuer un ou plusieurs des exercices qui figurent dans le document *Exercices de négociation supplémentaires*.



MODULE 2

INTRODUCTION À LA NÉGOCIATION

CONCEPTS DE BASE RELATIFS À LA NÉGOCIATION

Positions – Les positions sont « ce » que les négociateurs veulent obtenir (le « quoi »). Il s'agit en fait de solutions proposées par les négociateurs. Les positions se fondent sur les intérêts des parties. Habituellement, les intérêts ne sont pas divulgués, du moins pas dans les négociations où il y a des intérêts concurrents. Dans la plupart des négociations, les gens adoptent un éventail de positions, puis laissent tomber certaines positions. Derrière chaque position il y a de nombreux intérêts.

Intérêts – Les intérêts sont « la raison » pour laquelle les négociateurs adoptent les positions qu'ils adoptent (le « pourquoi »). Il y a des intérêts derrière les positions adoptées par les négociateurs. Les intérêts représentent les besoins de base qu'il faut satisfaire. L'argent et le prix ne sont pas des intérêts en soi. L'argent représente le pouvoir d'achat, la capacité d'acquiescer d'autres besoins, un statut ou le pouvoir en soi. Pour comprendre la négociation « gagnant-gagnant », il est essentiel de comprendre quels sont les intérêts. Dans de nombreuses négociations, les intérêts ne sont jamais explicitement discutés. En fait, les intérêts sont habituellement tenus secrets. Pour une bonne négociation « gagnant-gagnant », il faut trouver une façon de divulguer les intérêts sans laisser l'autre partie profiter de vous.

Meilleure solution de rechange (MSR) – La MSR représente le meilleur résultat que le négociateur pourrait obtenir ailleurs s'il n'arrive pas à conclure une entente avec l'autre partie. En d'autres mots, la MSR est l'autre possibilité (la solution de rechange) sur laquelle se rabattra le négociateur s'il doit mettre fin à la négociation. Si la négociation a pour but de conclure un marché, la MSR est de mettre fin à la négociation et de négocier avec une autre partie qui peut offrir un meilleur marché. Cependant, si la négociation se rapporte à une action en justice, la MSR est de porter l'affaire devant les tribunaux.

Résultat essentiel – Le résultat essentiel ou le prix minimal est le point où (la position) le négociateur décidera de mettre fin à la négociation. Du point de vue de l'acheteur, c'est le prix maximal que l'acheteur est prêt à payer pour les biens et services. Du point de vue du vendeur, c'est le prix minimum auquel le vendeur est prêt à vendre les biens et services. Le résultat essentiel est également connu sous le nom de « prix minimum ». Si le négociateur n'arrive pas à obtenir le résultat essentiel recherché, il votera avec ses pieds et mettra fin à la négociation.

Marge d'entente – La marge d'entente est la différence entre le résultat essentiel recherché par chacune des parties. S'il n'y a pas de chevauchement dans le résultat essentiel recherché par chacune des parties, il ne sera pas possible d'en arriver à une entente.



TYPES DE NÉGOCIATIONS

Sans le réaliser nécessairement, nous négocions tous les jours dans diverses situations. Toute décision peut nécessiter une négociation. Quel film irons-nous voir? À quel restaurant irons-nous manger? On ne négocie pas l'achat d'une voiture comme on va à l'épicerie. À l'épicerie, on prend un article sur l'étagère, on le met dans le panier, puis on paie le prix indiqué à la caisse. Il n'y a pas de négociation. Cependant, lorsqu'on achète une chaîne stéréo ou une télévision, on pourrait négocier le prix ou ce qui est compris (p. ex. la garantie, la livraison, l'installation). Dans le même ordre d'idées, l'obtention d'un emploi et la détermination du salaire et des conditions d'emploi nécessitent souvent une négociation. Ces situations ne comportent pas le même genre de négociation que si l'on achetait une entreprise ou une propriété de quelques millions de dollars. Plus les enjeux sont grands dans une négociation, plus il faut réfléchir au processus de négociation et s'y préparer.

1. LA NÉGOCIATION DISTRIBUTIVE

On donne parfois le nom de « négociation fondée sur les positions » ou de « négociation intransigeante » à la négociation distributive. L'approche adoptée dans ce type de négociation ressemble au marchandage dans un marché public. Selon la stratégie de la négociation distributive, les parties adoptent souvent des positions extrêmes en sachant bien qu'elles ne seront pas acceptées, puis elles utilisent une combinaison de ruses, de feintes et de stratégies de la corde raide pour céder le moins possible avant de conclure une entente. C'est une négociation de type « gagnant-perdant » où chaque négociateur tente de gagner tout ce qu'il peut. Habituellement, les parties ne négocient que sur un seul enjeu et ce qu'une partie gagne est perdu pour l'autre. Bien que les objectifs des parties soient directement en conflit, le négociateur peut adopter un style de négociation compétitif ou coopératif dans une situation de négociation distributive.

CARACTÉRISTIQUES D'UNE STRATÉGIE DE NÉGOCIATION DISTRIBUTIVE

Une stratégie de négociation distributive est généralement appropriée dans les cas suivants :

- Les parties ne se connaissent pas très bien.
- Il est peu probable que les parties travaillent ensemble à l'avenir.
- Les négociations portent sur un nombre limité de points ou d'enjeux (p. ex. prix seulement).

TACTIQUES ET TECHNIQUES DE NÉGOCIATION

- **Fixer des limites dès le début de la négociation :** Selon cette tactique, le négociateur fixe ou centre la discussion sur un point en particulier, que ce soit un chiffre, une échelle ou un enjeu. Cette tactique exige d'être la première partie à faire une offre et que l'offre se situe au-delà ou à la limite des offres crédibles ou raisonnables dans les circonstances. Ce faisant, le négociateur fixe une marge de négociation apparente autour de cette première offre et cela est habituellement à son avantage.
- **Feindre :** Selon cette tactique, le négociateur induit l'autre partie en erreur en ne révélant pas ses vrais intérêts ou objectifs et en mettant l'accent sur des objectifs ou des intérêts qui ne sont pas réellement importants pour le négociateur. Il renonce ensuite à ces intérêts ou objectifs afin d'obtenir des concessions de l'autre partie sur les points qui sont réellement importants pour lui. De telles feintes permettent au négociateur de dissimuler le résultat final qu'il souhaite réellement obtenir ainsi que ses vrais intérêts.
- **Faire des concessions trompeuses :** Dans une négociation, les négociateurs font souvent des concessions de moins en moins grandes au fur et à mesure que les négociations approchent du résultat final recherché. En sachant cela, un négociateur peut induire l'autre partie en erreur en faisant des concessions qui convergent vers un point supérieur au résultat final recherché. L'autre partie pourrait interpréter erronément le comportement du négociateur et croire que ce dernier a atteint le résultat final qu'il souhaitait obtenir et donc accepter de conclure une entente afin d'éviter de perdre le marché.

MODULE 2

- **Diviser la différence** : Lorsque les parties en sont à une impasse, une solution possible est de diviser la différence (se rencontrer au milieu). Par exemple, s'il y a des offres de 600 \$ et de 1 000 \$ sur la table, le compromis serait de s'entendre sur 800 \$. Cette technique donne « l'impression » que l'entente était équitable.
- **Ultimatum (p. ex. à prendre ou à laisser)** : Cela se produit lorsqu'une partie prétend soumettre sa dernière offre. L'autre partie doit accepter l'offre, sinon les négociations prendront fin. En réalité, rien n'empêche l'une ou l'autre des parties de faire une autre offre plus tard..
- **Se retirer de la table des négociations** : Il s'agit d'une tactique classique dans les bazars et les marchés. Si vous n'arrivez pas à obtenir le prix que vous voulez, vous pourriez feindre de vous éloigner et voir si cela motive l'autre partie à vous faire une meilleure offre. Il s'agit d'un bluff. Pour que cette tactique fonctionne adéquatement, vous devez réellement être prêt(e) à laisser tomber et à vous rabattre sur votre MSR.
- **« Vous devrez faire une meilleure offre que ça »** : Si vous dites à l'autre partie : « Vous devrez faire une meilleure offre que ça », souvent, elle vous fera une meilleure offre. Certaines personnes soutiennent qu'elles ne tiennent jamais compte de la première offre. Elles demandent simplement une meilleure offre, peu importe la première offre. Elles présument que la personne qui a fait l'offre a fait une demande excessive. C'est une technique particulièrement utile lorsque l'autre partie fait la première offre, ce qui la force à recentrer les négociations sur un point plus près du résultat que vous recherchez.

2. LA NÉGOCIATION INTÉGRATIVE

On donne parfois le nom de « négociation fondée sur les intérêts » ou de « négociation à gains mutuels » à la négociation intégrative. Il s'agit d'un ensemble de techniques qui visent à améliorer la qualité et la probabilité d'en arriver à une entente « gagnant-gagnant » avec les parties qui travaillent ensemble pour augmenter le nombre de ressources afin de maximiser les gains mutuels. Alors que la négociation distributive présume qu'il n'y a qu'une quantité fixe (c.-à-d. un « gâteau d'une grosseur fixe ») à diviser entre les parties, la négociation intégrative tente souvent de créer de la valeur pendant la négociation (c.-à-d. « agrandir le gâteau »). La négociation intégrative exige souvent qu'il y ait deux enjeux ou plus afin qu'on puisse faire des échanges. La théorie est que les parties ont souvent différents intérêts sous-jacents qui peuvent être intégrés ou réconciliés afin de créer des gains mutuels qui améliorent la situation des deux parties. Un négociateur peut adopter un style de négociation compétitif ou coopératif dans une situation de négociation intégrative.

CARACTÉRISTIQUES D'UNE STRATÉGIE DE NÉGOCIATION INTÉGRATIVE

Une stratégie de négociation intégrative est appropriée dans les cas suivants :

- Les parties se connaissent.
- Les parties devront probablement interagir de nouveau à l'avenir.

TACTIQUES ET TECHNIQUES DE NÉGOCIATION

- **Mettre l'accent sur les intérêts et non sur les positions** : Les « positions » représentent ce que veulent les négociateurs (le « quoi »); les intérêts sont la raison pour laquelle ils adoptent certaines positions (le « pour-quoi »). Une partie découvre les intérêts de la partie adverse en posant des questions et en se mettant à la place de l'autre partie. C'est une occasion de trouver des solutions qui répondent aux intérêts sous-jacents. Bien que les négociateurs qui tentent de trouver des solutions soient parfois prêts à divulguer leurs intérêts, n'oubliez pas que les négociateurs qui participent à une négociation compétitive essaieront de découvrir quels sont vos intérêts sans nécessairement révéler leurs propres intérêts afin d'avoir un avantage.
- **Agrandir le gâteau (c.-à-d. créer de la valeur)** : Il est parfois possible de faire du remue-ménages et d'augmenter les ressources qui peuvent être négociées. Si l'on augmente les ressources, alors les deux parties



pourraient peut être obtenir ce qu'elles veulent toutes les deux, ou à tout le moins trouver une solution de rechange suffisamment satisfaisante. Par exemple, un marchand de téléphones cellulaires ne serait peut-être pas prêt à réduire le prix du forfait, mais pourrait inclure la messagerie vocale et l'afficheur dans le forfait pour le même prix.

- **Échange ouvert de renseignements :** Cela se rapporte à la divulgation volontaire et franche de renseignements pour aider l'autre partie à comprendre vos intérêts sous-jacents, vos objectifs et vos priorités. Parfois, une chose considérée comme cruciale pour l'une des parties n'est qu'un compromis mineur pour l'autre, et vice versa.
- **Marchandage :** S'il y a deux enjeux ou plus en litige, les négociateurs pourraient faire une série d'échanges. L'une des parties obtient sa priorité principale sur le premier enjeu et l'autre partie obtient sa priorité principale sur le deuxième enjeu..
- **Critères objectifs :** Au lieu de permettre que la négociation soit déterminée par un concours de pouvoir ou un rapport de forces, les négociateurs peuvent sélectionner un ou plusieurs critères objectifs sur lesquels ils se fonderont pour conclure une entente «équitable» (p. ex. valeur marchande).

STYLES DE NÉGOCIATION

Un négociateur peut adopter un style de négociation compétitif ou coopératif tant dans une situation de négociation distributive qu'intégrative.

1. STYLE DE NÉGOCIATION COMPÉTITIF

Les négociateurs qui adoptent un style compétitif veulent « battre » leurs adversaires. Ils font des demandes élevées, des menaces et peu de concessions. Ils tentent généralement d'ébranler la confiance de leurs adversaires et cherchent à obtenir le maximum.

2. STYLE DE NÉGOCIATION COOPÉRATIF

Les négociateurs coopératifs veulent changer la nature des négociations et « travailler avec » leurs homologues pour rendre le processus plus coopératif. Au lieu de passer de position à contre-position à des compromis, les négociateurs tentent de déterminer quels sont leurs intérêts avant de proposer des solutions. Ils font de premières offres raisonnables, font montre de bonne foi et amorcent l'échange de concessions mutuelles. Une fois que les intérêts sont déterminés, les négociateurs développent conjointement un grand éventail de solutions possibles, puis sélectionnent la meilleure. Les négociateurs coopératifs cherchent à conclure une entente équitable et juste..



SCÉNARIOS DE NÉGOCIATION

Pour chacun des scénarios suivants, déterminez quelle serait la stratégie de négociation la plus appropriée (c.-à-d. distributive ou intégrative) ainsi que deux tactiques de négociation que l'on pourrait utiliser pour chaque scénario. Pour certains scénarios, tant l'approche distributive que l'approche intégrative peuvent être utilisées. Fournissez une courte explication de vos choix dans chaque colonne.

SCÉNARIO	STRATÉGIE DE NÉGOCIATION	STYLE DE NÉGOCIATION	TACTIQUES DE NÉGOCIATION
1. Achat d'un souvenir auprès d'un marchand ambulant pendant vos vacances			
2. Un couple qui essaie de décider quel film voir au cinéma : l'un des deux veut voir un film d'action alors que l'autre veut voir une comédie romantique			
3. Un consommateur qui visite un concessionnaire automobile pour acheter une nouvelle voiture			
4. Un couple marié qui tente de décider où passer leurs deux semaines de vacances : l'un des deux veut aller dans les montagnes, l'autre veut aller au bord de la mer			
5. Une propriétaire d'une entreprise de location de voitures qui visite un concessionnaire automobile pour acheter de nouvelles voitures			



SCÉNARIO	STRATÉGIE DE NÉGOCIATION	STYLE DE NÉGOCIATION	TACTIQUES DE NÉGOCIATION
6. Deux collectivités rurales qui négocient l'utilisation du seul puits d'eau local			
7. Une entreprise qui doit réduire ses effectifs et procéder à des mises à pied, mais doit déterminer combien de personnes mettre à pied dans chaque division			
8. Une personne qui doit louer un nouvel appartement			
9. De nouveaux parents qui essaient de décider lequel des deux nourrira le bébé pendant la nuit			
10. Un marchand de tapis canadien qui souhaite acheter des tapis auprès d'un fournisseur en Turquie			



DÉVELOPPEZ VOS COMPÉTENCES EN NÉGOCIATION

LE DILEMME DU PRISONNIER

Le dilemme du prisonnier est un scénario qui démontre la tension entre le désir de coopérer avec autrui versus la propension à agir dans son propre intérêt. Le titre « dilemme du prisonnier » se rapporte à une situation imaginaire où deux personnes ont commis un crime ensemble et sont ensuite arrêtées par la police. La police interroge chaque suspect dans des salles séparées; les suspects ne peuvent pas communiquer ensemble. Les suspects sont coupables, mais la police n'a pas suffisamment d'éléments de preuve pour les déclarer coupables. Si aucun des deux suspects n'avoue avoir commis le crime, la police devra porter des accusations contre chaque suspect pour un crime moins grave et ils seront incarcérés pendant un an. Afin d'obtenir une déclaration de culpabilité pour le crime en entier, il faut que l'un des suspects avoue le crime. Cependant, si l'un des deux suspects avoue le crime et trahit son associé, il obtiendra l'immunité pour le rôle qu'il a joué dans le crime et il sera libéré sans qu'aucune accusation ne soit portée contre lui. Cependant, son associé sera déclaré coupable et obtiendra la peine maximale. Si les deux suspects avouent, ils obtiendront tous les deux des peines sévères, mais pas aussi sévères que si l'un des deux trahit l'autre. Le tableau ci-dessous illustre les quatre résultats possibles de ce scénario :

Criminel(le) A

Criminel(le) B		Coopérer (Ne rien révéler)	Trahir l'autre (Avouer)
	Coopérer (Ne rien révéler)	A est condamné(e) à une peine d'emprisonnement d'un an B est condamné(e) à une peine d'emprisonnement d'un an	A est libéré(e) B est condamné(e) à une peine d'emprisonnement de 10 ans
	Trahir l'autre (Avouer)	B est libéré(e) A est condamné(e) à une peine d'emprisonnement de 10 ans	A est condamné(e) à une peine d'emprisonnement de 7 ans B est condamné(e) à une peine d'emprisonnement de 7 ans

NÉGOCIATION DANS LE CONTEXTE DE L'IMMOBILIER ET DU LOGEMENT

La négociation est une composante essentielle dans plusieurs situations relatives à l'immobilier et au logement, notamment la négociation d'un loyer avec un locateur, la négociation d'un prêt hypothécaire avec un prêteur, et l'achat et la vente d'une résidence. Vous jouerez à un jeu qui vous aidera à réfléchir de façon critique au rôle de la négociation dans ce contexte. Contrairement au dilemme du prisonnier dans lequel on offre des incitatifs pour éviter une punition, ce jeu permet d'examiner les répercussions de cette structure d'incitatifs lorsqu'on offre aux participants des récompenses. Vous ferez face au même dilemme, soit la coopération versus vos intérêts personnels.

DIRECTIVES

Choisissez un partenaire et assurez-vous que chacun(e) d'entre vous a une carte rouge et une carte noire. Déterminez qui sera le joueur ou la joueuse A et qui sera le joueur ou la joueuse B. La carte que vous choisissez de jouer indique si vous décidez de coopérer ou non avec votre partenaire. Les issues possibles sont indiquées dans le tableau ci-dessous. Les cartes noires signifient que vous avez décidé de coopérer. Les cartes rouges signifient que vous avez décidé d'agir selon vos propres intérêts. Lorsque votre enseignant(e) vous dit ou dit à votre partenaire d'aller de l'avant, vous devez tous les deux décider quelle carte vous jouerez. Pour jouer une carte, tenez-la devant votre poitrine, face vers le bas et montrez vos cartes en même temps. Effectuez dix rondes de jeu avec votre partenaire et inscrivez les résultats dans le tableau fourni.

**Joueur/joueuse A****Joueur/joueuse B**

	Coopérer (carte noire)	Rivaliser (carte rouge)
Coopérer (carte noire)	A obtient 3 \$ B obtient 3 \$	A obtient 5 \$ B n'obtient rien
Rivaliser (carte rouge)	B obtient 5 \$ A n'obtient rien	A obtient 2 \$ B obtient 2 \$

Résultats

Ronde	Votre carte	La carte de votre partenaire	Vos gains
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
Total			

Questions de discussion

1. Quelle stratégie avez-vous utilisée pendant le jeu? Avez-vous adopté une stratégie distributive ou intégrative tout au long du jeu, ou avez-vous varié votre stratégie d'une ronde à l'autre? Pourquoi?
2. Quel était le raisonnement derrière vos décisions de coopérer ou de rivaliser?
3. Quelles tactiques de négociation avez-vous utilisées pendant le jeu?
4. Avez-vous discerné certaines tendances au cours du jeu? Si oui, lesquelles?
5. Pendant le jeu de cartes, nous avons utilisé de l'argent imaginaire à titre incitatif. Quels seraient certains incitatifs dans le contexte de l'immobilier dans la vraie vie (p. ex. acheter une maison, louer un appartement, demander un prêt hypothécaire, etc.)?



EXERCICES DE NÉGOCIATION SUPPLÉMENTAIRES

IL N'Y A PAS ASSEZ D'ORANGES!

Divisez les élèves en groupes de trois (ou en trois groupes au total) et assignez à chaque personne le rôle d'acheteur/acheteuse no 1, d'acheteur/acheteuse n° 2 ou de médiateur/médiatrice. Distribuez les « Faits connus de tous » à chaque personne et les faits supplémentaires selon le rôle de chaque élève. Après 15-20 minutes de négociation, donnez aux médiateurs la partie 2 du document. Donnez aux élèves 20 à 30 minutes pour effectuer la négociation au complet. Procédez à une mise en commun en groupe classe.

FAITS CONNUS DE TOUS

1. La seule ferme d'oranges dans la région produit normalement un surplus d'oranges, soit suffisamment d'oranges pour fournir des oranges à tous ceux qui souhaitaient en acheter.
2. Les deux principaux acheteurs de la ferme achètent et consomment tous les deux 100 oranges par année.
3. Cette année, il y a eu une sécheresse, des infestations d'insectes et un feu; la ferme produira donc seulement 100 oranges cette année.
4. La ferme réalise qu'elle doit tout d'abord servir ses deux principaux acheteurs. Afin de choisir l'un des acheteurs ou de déterminer comment diviser la quantité limitée d'oranges, la ferme a organisé une réunion avec ses deux principaux acheteurs pour l'aider à décider à qui ira la récolte.
5. La ferme apprécie la fidélité de ses deux principaux acheteurs au fil des années et préfère donc éviter de choisir un acheteur plutôt que l'autre. Elle espère que, si les deux acheteurs se rencontrent, ils pourront trouver une solution.
6. Il n'y a aucune autre option viable pour obtenir des oranges à part les oranges récoltées par la ferme. Les autres fermes sont trop loin et ne pourraient pas fournir des oranges dont la fraîcheur et la qualité répondraient aux besoins des deux principaux acheteurs. Il serait également trop coûteux d'essayer de produire ces oranges et ce ne serait donc pas rentable.

DIRECTIVES CONFIDENTIELLES À L'ACHETEUR/ACHETEUSE N° 1

1. Vous connaissez les « faits connus de tous ».
2. Vous êtes un producteur important de jus d'orange et vous avez besoin de 100 oranges par année pour atteindre votre quota minimum de vente pluriannuel. Vous devez absolument respecter vos obligations quant aux ventes, sinon vous pourriez perdre vos clients et devoir mettre à pied des employés de longue date. Vous êtes l'employeur principal dans votre ville, laquelle deviendrait une ville fantôme sans vous.
3. Vous avez besoin de la chair comestible de l'orange pour presser le jus dont vous offrez deux variétés : avec et sans pulpe.
4. Toute diminution de la production aurait des effets négatifs à long terme sur votre entreprise et engendrerait définitivement des mises à pied ainsi que le retardement, voire l'annulation complète, de vos plans d'expansion pour l'entreprise.



DIRECTIVES CONFIDENTIELLES À L'ACHETEUR/ACHETEUSE NO 2

1. Vous connaissez les « faits connus de tous ».
2. Vous êtes un producteur important de zeste d'orange pour la cuisson et vous avez besoin de 100 oranges par année pour atteindre votre quota minimum de vente pluriannuel. Vous devez absolument respecter vos obligations quant aux ventes, sinon vous pourriez perdre des clients et devoir mettre à pied des employés de longue date. Vous êtes l'employeur principal dans votre ville, laquelle deviendrait une ville fantôme sans vous.
3. Vous avez besoin de la peau de l'orange pour produire le zeste dont vous offrez deux variétés : en poudre et liquide.
4. Toute diminution de la production aurait des effets négatifs à long terme sur votre entreprise et engendrerait définitivement des mises à pied ainsi que le retardement, voire l'annulation complète, de vos plans d'expansion de l'entreprise.

DIRECTIVES CONFIDENTIELLES AU MÉDIATEUR/À LA MÉDIATRICE

1. Vous connaissez les « faits connus de tous ».
2. La ferme vous a demandé d'être présent(e) à la réunion et de faciliter la discussion sur la division des oranges récoltées entre les deux acheteurs principaux. La ferme réalise que les deux acheteurs ont besoin de la récolte complète pour leurs besoins de production, mais il n'y a pas assez d'oranges pour satisfaire aux besoins des deux acheteurs.
3. Vous devriez demander à chaque acheteur d'indiquer le nombre d'oranges dont il a besoin. Faites le tour des solutions possibles pour le partage de la récolte et des solutions proposées par chaque acheteur.
4. Avisez les deux parties que, par considération pour la fidélité des acheteurs au fil des années, la ferme ne veut pas simplement vendre la récolte à l'acheteur qui lui offre le plus d'argent. La ferme a décidé que les acheteurs doivent se partager la récolte, sinon elle détruira la récolte cette année.
5. Après 10 à 15 minutes de discussion, si les parties n'ont pas encore trouvé une solution, demandez à chaque acheteur de réfléchir à la raison pour laquelle il a besoin des oranges et à ce qu'il fera sans les oranges. Si les acheteurs sont attentifs, ils constateront qu'ils peuvent se partager la récolte, puisque l'un a besoin de la peau des oranges alors que l'autre a besoin de la chair comestible. Les deux acheteurs utilisent probablement ce qu'ils ont besoin seulement et jettent la partie de l'orange dont l'autre acheteur a besoin. Encouragez les parties à coopérer afin qu'elles puissent toutes les deux obtenir ce qu'elles veulent, mais sans le leur dire explicitement.

QUELLE EST LA DURÉE D'UNE MINUTE?

Sélectionnez trois observateurs (ou plus, selon le nombre d'élèves dans la classe). Demandez au reste des élèves de fermer leurs yeux. Dites-leur de ne pas ouvrir les yeux et de ne pas regarder leur montre ni compter les secondes. Demandez-leur de garder leurs yeux fermés et de rester en silence jusqu'à indication contraire. Lorsque vous êtes prêt(e), dites aux élèves d'attendre une minute, puis de lever la main lorsqu'ils croient qu'une minute s'est écoulée. Demandez aux observateurs de prendre en note le temps auquel chaque élève lève la main (p. ex. 20 secondes, 30 secondes, une minute, deux minutes). Inévitablement, les élèves lèveront la main à différents moments. Dites aux élèves que, tout comme la perception du temps diffère d'une personne à l'autre, les gens sont prêts à négocier ou à procéder à une médiation à différents moments. Parfois, il faut tout simplement attendre qu'une personne soit prête à s'entendre pour régler un problème! Vous pourriez également discuter avec les élèves de la façon dont on peut encourager ou préparer une personne à être prête ou à être dans le bon état d'esprit pour négocier ou en venir à une entente.

QUE PEUT-ON FAIRE AVEC UN TROMBONE?

Distribuez un trombone à chaque élève. Demandez-leur de se placer en groupe et de trouver des idées sur ce qu'ils peuvent faire avec des trombones (p. ex. tenir des feuilles de papier, créer des boucles d'oreilles, etc.). Demandez aux élèves d'énumérer toutes les choses qu'ils peuvent faire avec un trombone. Après quelques minutes, demandez aux élèves de discuter de leurs idées avec les autres groupes dans la classe. Dites aux élèves que cet exercice illustre une leçon importante en matière de négociation : il faut penser différemment, sortir des sentiers battus! Certaines choses ne sont pas comme elles le semblent. Il n'y a pas qu'une façon d'atteindre un objectif. Expliquez aux élèves que, en négociation, il est important de réfléchir à toutes les façons dont on peut résoudre un problème ou un litige. Encouragez-les à faire preuve de créativité dans leurs stratégies de négociation.



MODULE 3

LOGEMENTS LOCATIFS

APERÇU

Ce module présente aux élèves le processus pour la location d'un appartement et les facteurs qui ont une incidence sur le processus de location, tant pour les locataires que les locataires. La location est essentiellement l'attribution d'un droit à la possession d'un espace en échange d'un paiement et sous réserve de certains règlements (qu'ils soient imposés par le gouvernement, la collectivité, le bâtiment ou le locateur). Les lois qui encadrent la location au Canada sont majoritairement des lois provinciales et, bien qu'elles se ressemblent, elles diffèrent d'une province à l'autre. Ce module initie les élèves aux transactions relatives à la location résidentielle et au droit du logement locatif en Ontario. Les élèves examineront les lois qui régissent le droit du logement locatif, ce qui comprend les droits et les responsabilités énoncés dans la *Loi sur la location à usage d'habitation* de l'Ontario. Les élèves auront l'occasion de faire des apprentissages expérientiels en négociant une convention de location fictive et en préparant un plan de négociation en tant que locateur/locatrice ou locataire en vue de cette négociation.

Objectifs d'apprentissage

- Exposer les élèves aux concepts de base liés à la location résidentielle (bail).
- Permettre aux élèves de mieux comprendre les droits et responsabilités des locataires et des locataires, le rôle de la Commission de la location immobilière et les lois liées aux logements résidentiels en Ontario.
- Développer les compétences des élèves en ce qui a trait à l'écoute, à l'art oratoire, au raisonnement et à la persuasion.
- Développer les compétences des élèves en pensée critique et en défense des droits et des intérêts.

- Copies du *Plan de négociation* (une copie par élève).
- Copies de la *Convention de location résidentielle** (une copie par équipe de deux).

Stratégies d'enseignement et d'apprentissage

1. Activez les connaissances des élèves à ce sujet en leur demandant de participer à une activité interactive en utilisant 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 croient que l'énoncé est vrai ou un pas vers l'arrière s'ils croient que l'énoncé est faux. Demandez aux élèves d'expliquer leurs réponses et discutez en groupe classe.
 - 1) Une convention de location n'est pas la même chose qu'un bail.
 - 2) Le locataire a le droit de négocier avec le locateur pour déterminer le montant du loyer et les services qui seront inclus dans la convention de location.
 - 3) Le locataire a le droit de changer les serrures du logement locatif sans en aviser le locateur.
 - 4) Si le locateur omet de faire une réparation dans le logement locatif, le locataire peut refuser de payer le loyer jusqu'à ce que la réparation soit effectuée.

Matériel

- Copies du document *Logements locatifs en Ontario* (une copie par élève).
- Copies du document *Directives confidentielles pour le locateur* (une copie par locateur).
- Copies du document *Directives confidentielles pour la locataire* (une copie par locataire).
- Copies ou accès en ligne à la Convention de location à usage d'habitation (Bail standard), disponible à [http://www.forms.ssb.gov.on.ca/mbs/ssb/forms/ssbforms.nsf/GetFileAttach/047-2229F~1/\\$File/2229F.pdf](http://www.forms.ssb.gov.on.ca/mbs/ssb/forms/ssbforms.nsf/GetFileAttach/047-2229F~1/$File/2229F.pdf) (une copie pour chaque paire d'étudiant.e.s.)



- 5) Dans la plupart des cas, le locateur doit fournir au locataire un préavis de 24 heures avant d'entrer dans le logement locatif.
- 6) Le locataire doit remettre au locateur un préavis de 30 jours s'il souhaite déménager.
- 7) Le locateur peut demander au locataire un dépôt de garantie pour dommages possibles lorsqu'il loue un logement.
- 8) Le locateur peut demander au locataire de quitter le logement locatif à tout moment.
- 9) Le locateur peut augmenter le loyer à tout moment.

Corrigé de l'enseignant(e)

1. F – On donne souvent le nom de « bail » ou de « convention de location » à l'entente conclue entre un locateur et un locataire.
2. V – Les locateurs et locataires sont libres de négocier leurs conventions de location initiales, tout comme le feraient deux parties qui négocient un contrat en vertu de la common law. Les parties sont libres de négocier le prix du loyer, les services compris dans la location et l'ajout de tout autre service à tout moment au cours de la relation propriétaire-locataire. Cependant, le locateur doit respecter certaines limites en ce qui concerne l'augmentation du loyer d'un locataire existant.
3. F – Le locataire ne peut pas changer les serrures d'une porte qui permet d'accéder au logement locatif à moins que le locateur y consente. Le locataire ne peut pas ajouter des serrures qui pourraient empêcher le locateur d'accéder au logement en cas d'urgence ou pour toute raison valide.
4. F – Le locataire ne peut pas refuser de payer le loyer. Si le locataire refuse de payer le loyer, le locateur peut remettre au locataire un avis de résiliation pour non-paiement de loyer, puis déposer une demande pour l'expulsion du locataire. Il y a d'autres options s'il y a des problèmes relativement aux réparations. Par exemple, le locataire peut demander l'aide de la Commission de la location immobilière.
5. V – Dans certains cas, avant d'entrer dans le logement, le locateur doit fournir un préavis de 24 heures. Cependant, il y a certaines exceptions, comme les situations d'urgence ou si le locataire permet au locataire d'entrer.
6. F – Si un locataire souhaite mettre fin à un bail, il doit remettre au locateur un avis lui indiquant qu'il prévoit déménager à la fin du bail, et ce, au moins 60 jours à l'avance. Voir *Mettre fin à un bail* plus loin dans le présent module.
7. F – Les locateurs doivent respecter certaines restrictions quant aux dépôts de sécurité. Le dépôt pour le loyer du dernier mois peut seulement être utilisé pour le loyer du dernier mois et ne peut être utilisé à toute autre fin.
8. F – Le locateur peut seulement résilier une location pour l'un des motifs prévus dans la *Loi de 2006 sur la location à usage d'habitation* (p. ex. non-paiement du loyer) et, même lorsque le locateur peut résilier une location, il doit obtenir une ordonnance d'expulsion et ne peut prendre des mesures d'exécution extrajudiciaires.
9. F – Le gouvernement a établi des règles strictes au sujet des augmentations de loyer après la signature de la convention de location. En général, le locateur ne peut augmenter le loyer que tous les 12 mois et le gouvernement peut fixer un plafond pour les augmentations.



Stratégies d'enseignement et d'apprentissage

2. En utilisant une stratégie de lecture axée sur l'enseignant(e) ou les élèves, demandez aux élèves d'examiner le document *Logements locatifs en Ontario*. Vérifiez la compréhension et clarifiez tout point d'interrogation.
3. Expliquez aux élèves qu'ils vont procéder à la négociation d'une convention de location fictive. Placez les élèves en équipes de deux; une personne jouera le rôle de locateur/locatrice et l'autre jouera le rôle de locataire. Distribuez les documents *Calendrier des négociations*, *Plan de négociation* et *Convention de location résidentielle* à chaque équipe de deux et passez en revue les documents avec les élèves en leur expliquant le déroulement de l'activité ainsi que les clauses importantes, notamment : le loyer mensuel; la date d'occupation; la durée du bail; ce qui est compris; ce qui n'est pas compris, etc. Expliquez aux élèves qu'ils devront remplir le document *Convention de location résidentielle* en équipe de deux une fois qu'ils auront négocié les clauses définitives de la convention.
4. Distribuez les *Directives confidentielles* pour le locateur séparément aux élèves qui joueront le rôle du locateur, John Smith, et les *Directives confidentielles pour la locataire* aux élèves qui joueront le rôle de la locataire, Vera Stevens. Vous pouvez passer en revue le scénario en groupe classe ou demander aux élèves de le faire individuellement.
5. Avant de commencer la négociation, donnez aux élèves le temps de préparer leur stratégie et leurs tactiques de négociation, et de remplir toutes les portions de leur *Plan de négociation*, sauf la section sur la convention définitive négociée. Demandez aux élèves de se rapporter au document *Introduction à la négociation* du Module 2, au besoin.
6. Demandez aux élèves de négocier la convention de location au moyen des stratégies, tactiques et techniques qu'ils ont apprises. Suivez *l'Horaire des négociations* et donnez aux élèves environ 30 minutes pour effectuer les négociations et remplir la *Convention de location résidentielle*. Lorsqu'ils ont terminé, ils devraient également remplir la dernière portion du *Plan de négociation*.
7. Discutez de l'activité en groupe-classe, en faisant ressortir les similitudes et les différences entre les conventions définitives, les stratégies et les techniques des différentes équipes. Vous pourriez également faire circuler tous les *Plans de négociation* et demander à tous les élèves qui ont joué le rôle de locateur et à tous les élèves qui ont joué le rôle de locataire de voter pour l'un des plans. Il y aura plusieurs résultats différents, ce qui permettra de démontrer qu'il n'y a pas qu'une seule bonne réponse à une négociation; la bonne réponse est la conclusion d'une entente que les deux parties jugent satisfaisante. Une discussion sur le «remord de l'acheteur» pourrait être appropriée. Une fois que les décisions sont prises et qu'une entente a été conclue, les parties se remettent souvent en question lorsqu'elles parlent avec d'autres personnes qui critiquent leur décision. Cela illustre l'importance d'avoir tous les décideurs et influenceurs possibles à la table des négociations et l'importance de se préparer adéquatement en examinant toutes les options avant les négociations.
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, et des tactiques et techniques qu'ils ont utilisées ou auraient dû utiliser.



Prolongation

Approfondissez la compréhension des élèves en ce qui a trait au logement résidentiel en leur demandant d'effectuer le procès simulé suivant, lequel a lieu devant la Commission de la location immobilière : *Dans l'affaire du logis situé au 159 rue Alexander, unité 5B, entre : John Smith et Vera Stevens.* Vous le trouverez au : <http://ojen.ca/fr/ressource/2476>.



MODULE 3

LOGEMENTS LOCATIFS EN ONTARIO

En Ontario, les droits et obligations des locateurs et locataires sont régis par la *Loi de 2006 sur la location à usage d'habitation (la Loi)*¹. Cette loi confère aux locateurs et aux locataires certains droits et certaines responsabilités, et énonce les règles pour les augmentations de loyer et pour l'expulsion d'un locataire. Elle crée également la Commission de la location immobilière (CLI).

La *Loi* s'applique à la plupart des logements locatifs en Ontario. Vous êtes probablement visé(e) par cette *Loi* si vous :

- louez un appartement ou une maison;
- louez le site sur lequel est sise votre maison mobile ou votre maison à bail foncier;
- êtes chambreur/chambreuse ou pensionnaire et vous ne partagez pas une cuisine ni une salle de bains avec le propriétaire ou un proche parent du propriétaire;
- habitez dans une « maison de soins » (p. ex. une résidence pour personnes âgées ou une maison de repos);
- habitez dans un logement social ou votre loyer est subventionné ou fondé sur votre revenu.

Certains logements locatifs ne sont pas visés par la *Loi*. Par exemple, vous n'êtes pas visé(e) si vous :

- habitez dans un endroit utilisé à des fins commerciales;
- partagez une cuisine ou une salle de bains avec le propriétaire ou un proche parent du propriétaire;
- habitez temporairement dans un hôtel, un motel ou un logement saisonnier;
- habitez dans certains types de logements pour étudiants;
- habitez temporairement dans un endroit à des fins de réadaptation;
- êtes membre d'une coopérative de logement².

Les locataires sont également protégés par le *Code des droits de la personne de l'Ontario*, lequel protège les gens contre toute discrimination fondée sur divers motifs, notamment lorsqu'ils cherchent un appartement et interagissent avec le locateur³.

LOUER UN NOUVEAU LOGEMENT

QU'EST-CE QU'UNE CONVENTION DE LOCATION?

Une convention de location est un contrat reconnu par la loi entre un locateur et un locataire dans lequel le locataire convient de payer un loyer en échange du droit d'habiter dans un logement locatif fourni par le locateur. On donne souvent le nom de « bail » ou de « convention de location » à l'entente conclue entre un locateur et un locataire. La convention précise quel sera le loyer à payer pour habiter dans le logement. Dans la convention de location, le locateur et le locataire peuvent également promettre de faire certaines choses l'un pour l'autre et de respecter certaines règles.

¹ *Loi sur la location à usage d'habitation*, L.O. 2006, chap. 17. Vous trouverez une copie de la *Loi* et des règlements au : <http://www.ontario.ca/fr/lois/loi/06r17>.

² *Louer un logement* (mai 2014), en ligne au : Community Legal Education Ontario <http://www.cleo.on.ca/sites/default/files/book_pdfs/rent-en.pdf>.

³ Pour plus de renseignements, veuillez vous rapporter au Module 6 : Le logement et les droits de la personne



La *Loi* indique qu'une convention de location peut être orale ou écrite⁴. Cependant, il est généralement préférable d'avoir une convention écrite, car cela permet de consigner ce sur quoi le locateur et le locataire se sont entendus. S'il y a un litige plus tard, la convention écrite pourrait clarifier les obligations du locateur et du locataire, et aider à régler le litige.

QUE DEVRAIT-ON INCLURE DANS UNE CONVENTION DE LOCATION?

À compter du 30 avril 2018, le gouvernement exige que toutes les relations de location soient attestées par un document de location standard⁵. Le gouvernement a créé un formulaire type de bail à l'usage de tous les locateurs et locataires, accessible à <http://www.forms.ssb.gov.on.ca/mbs/ssb/forms/ssbforms.nsf/FormDetail?OpenForm&ACT=RDR&TAB=PROFILE&SRCH=1&ENV=WWF&TIT=2229&NO=047-2229F>

Si une autre forme de bail est utilisée pour une location créée après le 30 avril 2018, le locataire peut demander le format de bail standard et le locateur a 21 jours pour fournir un bail sur le formulaire standard. Si le locateur ne livre pas le bail standard en 21 jours de la demande, le locataire peut retenir un mois de loyer. Si le locateur omet de fournir le bail standard 30 jours après que le locataire a commencé à retenir le loyer, le locataire n'a pas à payer le loyer d'un mois, mais aucun autre loyer ne peut être retenu. Bien que le locataire doit continuer à payer le loyer, le locataire peut donner un préavis de 60 jours pour résilier un bail annuel ou à terme.

Toutes les règles précisées dans le bail doivent également être permises par la *Loi*, sinon la CLI ne pourra pas obliger le respect de ces règles s'il y a un litige entre le locateur et le locataire⁶. Si le logement locatif est un condominium, le locateur et le locataire doivent également respecter les règles de l'association condominiale.

Si la convention de location est consignée par écrit, il est important de la lire attentivement et de vous assurer de comprendre toutes les conditions de la convention avant de la signer.

DROITS ET RESPONSABILITÉS

Aux termes de la *Loi*, le locateur et le locataire ont tous les deux des droits et responsabilités. Le locateur doit fournir à tous les nouveaux locataires des renseignements sur les droits et responsabilités des locateurs et des locataires, et sur le rôle de la CLI et ses coordonnées⁷. La CLI a préparé un dépliant intitulé Renseignements pour les nouveaux locataires que les locateurs doivent remettre aux nouveaux locataires le premier jour de la location ou avant⁸.

⁴ *Loi*, *supra* note 1, par. 1(2).

⁵ *Renseignements pour les nouveaux locataires* (avril 2018), sur le site Web de la Commission de la location immobilière : [http://www.sjto.gov.on.ca/documents/cli/Brochures%20\(fr\)/Information%20for%20New%20Tenants%20\(FR\).html](http://www.sjto.gov.on.ca/documents/cli/Brochures%20(fr)/Information%20for%20New%20Tenants%20(FR).html). ⁶ *Loi*, *supra* note 1, par. 12(1).

⁶ *Loi*, *supra* art. 4

⁷ *Ibid.*, par. 11(1).

⁸ *Ibid.*, par. 11(2).



LOCATAIRES

Droits	Responsabilités
• Droit au maintien dans les lieux – Le locataire est autorisé à habiter dans le logement locatif jusqu'à ce qu'il fournisse un avis adéquat au locateur pour lui indiquer qu'il compte déménager, ou jusqu'à ce qu'il en arrive à une entente avec le locateur quant à son déménagement, ou jusqu'à ce que le locateur lui remette un avis de résiliation de la location pour un motif autorisé par la <i>Loi</i>. Le locataire n'est pas tenu de déménager immédiatement si le locateur lui remet un avis de résiliation de la location. Le locateur doit déposer une demande auprès de la CLI afin d'obtenir une ordonnance pour l'expulsion du locataire. Le locataire a le droit d'avoir une audience afin d'expliquer pourquoi la location ne devrait pas être résiliée. • Droit à la vie privée – Le locateur peut seulement entrer dans le logement locatif pour les motifs prévus dans la <i>Loi</i>. Dans la plupart des cas, avant d'entrer dans le logement, le locateur doit donner au locataire un préavis écrit de 24 heures. Cependant, il y a des exceptions, p. ex. en cas d'urgence ou si le locataire permet au locateur d'entrer • Droit de négocier avec le locateur – Les locateurs et locataires sont libres de négocier leurs conventions de location initiales, tout comme le feraient deux parties qui négocient un contrat en vertu de la common law. Les parties sont libres de négocier le prix du loyer⁹, les services qui seront inclus et l'ajout de tout autre service à tout moment au cours de la relation propriétaire locataire¹⁰.	• Payer le loyer à temps – Le loyer est jugé en retard si le locateur ne l'a pas reçu d'ici la fin de la journée où il était dû¹¹. Si le loyer n'est pas payé à temps, le locateur peut envoyer au locataire un <i>Avis de résiliation de la location pour non-paiement du loyer</i> (Formulaire N4). Cet avis donne au locataire qui paie un loyer mensuel 14 jours pour payer le loyer ou quitter le logement¹². Si le locataire n'a pas payé le loyer et n'a pas quitté le logement, le locateur peut déposer une requête auprès de la CLI pour obtenir une ordonnance de paiement des arriérés de loyer et pour expulser le locataire si le paiement complet n'est pas reçu d'ici la date précisée¹³. Si le locataire paie sans cesse son loyer en retard, le locateur peut lui remettre un <i>Avis de résiliation de la location au terme</i> (formulaire N8) parce qu'il a continuellement omis d'acquitter le loyer à temps. Le locateur doit donner un avis de 28 jours aux locataires qui louent à la journée ou à la semaine. Dans tous les autres cas, il doit donner un avis de 60 jours¹⁴. Une fois qu'il a remis l'avis au locataire, le locateur peut déposer une requête auprès de la CLI pour obtenir une ordonnance d'expulsion du locataire¹⁵. Si le chèque d'un locataire est renvoyé pour fonds insuffisants (chèque sans provision), le locateur peut demander au locataire de lui rembourser les frais exigés par l'établissement financier du locateur ainsi que des frais d'administration pouvant atteindre un maximum de 20 \$¹⁶.

⁹ Bien que les parties soient libres de fixer le prix du loyer, elles ne peuvent pas s'entendre sur un loyer plus élevé que le loyer maximal prévu par la loi.

¹⁰ Comme le prévoit l'article 17, à l'exception de ce qui est indiqué dans la *Loi*, les locateurs et locataires sont libres de négocier une convention de location tout comme le feraient deux parties qui négocient un contrat en vertu de la common law. L'article 113 de la *Loi* prévoit que le loyer légal pour un nouveau locataire est celui convenu par les deux parties. L'article 123 prévoit que les parties sont libres de négocier l'ajout de tout autre service à n'importe quel moment au cours de la relation locateur-locataire.

¹¹ La *Loi* ne précise pas à quel moment le loyer devient exigible. Cela est plutôt déterminé dans les dispositions de la convention de location, laquelle est interprétée selon le droit des contrats.

¹² *Loi, supra* note 1, alinéa 59(1)b).

¹³ Si le locataire ne paie pas le loyer (1er juillet 2015), sur le site Web de la Commission de la location immobilière : [http://www.sjto.gov.on.ca/documents/cli/Brochures%20\(fr\)/lf%20a%20Tenant%20Does%20Not%20Pay%20Rent%20\(FR\)%20Revised_Bill140_June15_2015.pdf](http://www.sjto.gov.on.ca/documents/cli/Brochures%20(fr)/lf%20a%20Tenant%20Does%20Not%20Pay%20Rent%20(FR)%20Revised_Bill140_June15_2015.pdf).

¹⁴ *Act, supra* note 1, s 44.

¹⁵ *Ibid.*, par. 69(1).

¹⁶ *Ibid.*, par. 87(5); Règl. de l'Ontario 516/06, art. 17 au para 5 [Règlement de l'Ontario].



LOCATAIRES

Droits	Responsabilités
	• Assurer la propreté du logement locatif – La <i>Loi</i> est vague quant à ce qui constitue un état de propreté raisonnable¹⁷. Cependant, le bon sens prévaut. Le locataire est responsable de réparer les dommages qu'il cause et, s'il ne nettoie pas le logement, cela peut effectivement causer des dommages au logement. • Réparer tout dommage au logement locatif causé par le locataire ou ses invités – Le locataire n'est pas responsable de l'usure normale (p. ex. usure du tapis). Cependant, si le locataire ne nettoie jamais les planchers et que cela entraîne une usure obligeant le locateur à changer les tapis plus rapidement que ce qui serait normalement requis, le locataire peut être considéré comme responsable des dommages. LES LOCATAIRES N'ONT PAS LE DROIT DE : • Refuser de payer le loyer – Le locataire n'a pas le droit de refuser de payer le loyer¹⁸. Si le locataire refuse de payer le loyer, le locateur peut lui remettre un avis de résiliation pour non-paiement de loyer¹⁹, puis déposer une requête visant l'expulsion du locataire²⁰. Il y a d'autres options pour régler les problèmes. • Changer les serrures – Le locataire ne peut pas changer les serrures d'une porte qui permet d'accéder au logement locatif à moins que le locateur y convienne²¹. Le locataire ne peut pas ajouter des serrures qui pourraient empêcher le locateur d'accéder au logement en cas d'urgence ou pour toute raison valide.

¹⁷ *Loi*, *supra* note 1, art. 33.

¹⁸ Cette règle n'est pas explicitement énoncée dans la *Loi*. Les articles 58 et 59 précisent plutôt que le non-paiement du loyer constitue une raison valable de remettre au locataire un avis de résiliation. La *Loi* ne crée aucune exception à cette règle.

¹⁹ *Ibid.*, par 58(1) à l'alinéa 1.

²⁰ *Ibid.*, par. 59(1).

²¹ *Ibid.*, par. 35(1).



LOCATEURS

Droits	Responsabilités
• Fixer le montant du loyer – Lorsque le logement est vacant, le locateur peut fixer le montant du loyer. Le locateur peut négocier avec le nouveau locataire, entre autres pour établir le montant du loyer et déterminer quels services sont compris et lesquels ne le sont pas (p. ex. électricité, stationnement, etc.). • Demander des renseignements personnels – Lorsqu'un locataire présente une demande en vue de louer un logement, le locateur peut lui demander de fournir des renseignements, comme son adresse actuelle, ses antécédents de location, ses antécédents de travail, ses références personnelles et des renseignements sur son revenu (si des vérifications de crédit et des antécédents de location sont également demandés)²². Le <i>Code des droits de la personne de l'Ontario</i> contient des règles particulières au sujet des renseignements qu'un locateur peut demander à un locataire potentiel et les locateurs doivent respecter ces règles²³. • Exiger une avance de loyer – Le locateur peut seulement demander une avance de loyer au moment de conclure la convention de location ou avant²⁴. Cette avance ne peut dépasser un mois de loyer ou le loyer exigible pour une certaine période de location, selon le montant le moins élevé des deux²⁵. L'avance de loyer peut seulement être appliquée au dernier mois de loyer, soit le mois qui précède immédiatement la résiliation de la location, et ne peut être utilisée comme compensation pour des dommages ou toute autre chose²⁶. Chaque année, le locateur doit verser au locataire des intérêts selon le taux légal qui est en vigueur pour les augmentations de loyer au moment où il doit verser des intérêts²⁷. Si le loyer est augmenté, le locateur peut demander au locataire de verser un montant supplémentaire afin que l'avance corresponde au montant permis²⁸.	• Assurer l'entretien et faire les réparations – Aux termes de la <i>Loi</i>, le locateur est tenu de maintenir le logement locatif en bon état et de respecter les normes relatives à la santé, à la sécurité et à l'entretien. Cela peut comprendre la réparation et l'entretien des systèmes électriques, de la plomberie ou des systèmes de chauffage; les tapis dans le logement ou les parties communes; les murs, plafonds, fenêtres, portes, serrures, luminaires, garages, salles de lavage, patios, allées ou piscines. Si quelque chose ne fonctionne plus pour des raisons d'usure normale, le locateur doit la remettre en état ou la remplacer. Cependant, lorsque le locateur remplace quelque chose, il n'est pas tenu de fournir un nouveau modèle ou un meilleur modèle²⁹. • Remettre au locataire une convention de location – Le locateur doit fournir une copie de la convention de location écrite dans les 21 jours qui suivent la signature de la convention par le locataire. Si la convention de location n'a pas été consignée par écrit, le locateur doit remettre un avis indiquant son nom légal ou sa raison sociale et son adresse dans les 21 jours qui suivent le début de la location. • Respecter les exigences relatives au chauffage – Si le locateur fournit le chauffage, la <i>Loi</i> exige qu'il maintienne le chauffage à au moins 20 °C du 1^{er} septembre au 15 juin³⁰. De plus, bon nombre de municipalités ont leurs propres normes ou règlements municipaux qui fixent des minimums pour le chauffage.

²² *Ibid.*, art. 10.

²³ Voir « Les droits de la personne pour les locataires » (2011), sur le site Web de la Commission ontarienne des droits de la personne, au <http://www.ohrc.on.ca/fr/les-droits-de-la-personne-pour-les-locataires-brochure>.

²⁴ *Loi*, *supra* note 1, par. 106(1).

²⁵ *Ibid.*, par. 106(2).

²⁶ *Ibid.*, par. 106(10).

²⁷ *Ibid.*, par. 106(6).

²⁸ *Ibid.*, par. 106(3).

²⁹ Il s'agit d'une question complexe. Pour des renseignements généraux, voir « Entretien et réparations », sur le site Web de la Commission de la location immobilière, au [http://www.sjto.gov.on.ca/documents/cli/Brochures%20\(fr\)/Maintenance%20and%20Repairs%20\(FR\).pdf](http://www.sjto.gov.on.ca/documents/cli/Brochures%20(fr)/Maintenance%20and%20Repairs%20(FR).pdf).

³⁰ Règlements de l'Ont., *supra* note 16, par. 4(1) à (3).

LOCATEURS

Droits	Responsabilités
• Demander un dépôt pour clé – Le locateur peut exiger un dépôt pour clé si : 1) le dépôt est remboursable et, 2) la somme demandée n'excède pas le coût escompté pour le remplacement des clés si le locataire ne les redonne pas au locateur³¹. Le dépôt pour clé est remboursé à la fin de la location lorsque le locataire rend les clés au locateur³². • Changer les serrures – Le locateur peut changer les serrures pendant que le locataire habite dans le logement à la condition de remettre au locataire une clé pour les nouvelles serrures³³. Si le locataire a été expulsé, le locateur peut changer la serrure même si le locataire a laissé certains effets personnels dans le logement et le locateur n'est pas tenu de remettre une nouvelle clé au locataire³⁴. • Augmenter le loyer – Certaines règles restreignent le nombre d'augmentations de loyer ainsi que le montant des augmentations. Dans la plupart des cas, le locateur peut seulement augmenter le loyer une fois par année et doit tenir compte des lignes directrices établies par le ministre des Affaires municipales et du Logement³⁵. Le locateur doit donner au locataire un préavis écrit d'au moins 90 jours pour l'informer de l'augmentation du loyer et ce préavis doit être préparé au moyen du formulaire prévu à cette fin. Certaines règles relatives au loyer ne s'appliquent pas aux nouveaux logements; aux logements à but non lucratif; aux logements sociaux; aux résidences d'étudiant dans les écoles, collèges et universités; et à certains autres types de logements.	• Entrer dans le logement sans préavis – La <i>Loi</i> permet au locateur d'entrer dans le logement d'un locataire dans certaines circonstances³⁶. Dans la plupart des cas, le locateur doit d'abord donner au locataire un préavis écrit de 24 heures pour lui indiquer à quel moment il prévoit entrer dans le logement et pour quelle raison. Cependant, il y a des exceptions, p. ex. en cas d'urgence ou si le locataire permet au locateur d'entrer. Si le locataire refuse alors que la <i>Loi</i> permet l'entrée, le locataire pourrait lui remettre un avis de résiliation de la location³⁷. • Couper ou délibérément interférer avec la fourniture d'un service essentiel – Le locateur ne peut pas couper un service essentiel ou interférer avec la fourniture d'un service essentiel (comme le chauffage, l'électricité, le gaz ou l'eau chaude ou froide) que le locateur doit fournir aux termes de la convention de location. Cependant, le locateur peut couper les services temporairement si cela est nécessaire pour faire des réparations. • Saisir les effets personnels du locataire – Le locateur ne peut pas saisir les effets personnels du locataire parce que ce dernier a refusé de payer le loyer pendant que le locataire habite encore dans le logement. • Enfermer un locataire à l'extérieur – Le locateur peut seulement enfermer un locataire à l'extérieur s'il a obtenu une ordonnance d'expulsion de la CLI et si le shérif se présente au logement locatif pour exécuter l'ordonnance.

³¹ Règlement de l'Ontario, *supra* note 17, art. 17 au par. 3.

³² *Ibid.*

³³ *Loi, supra* note 1, art. 24.

³⁴ Si un locateur reprend possession du logement locatif, il peut changer les serrures et disposer des biens abandonnés conformément à la *Loi, supra* note 1. L'article 39 régit la reprise de la possession d'un logement et les articles 41 et 42 portent sur les biens abandonnés.

³⁵ *Loi, supra* note 1, art.116-117.

³⁶ *Loi, supra* note 1, art. 25-27.

³⁷ *Ibid.*, art. 36.



LOCATEURS

Droits	Responsabilités
	• Insister pour que le loyer soit payé au moyen de chèques postdatés ou par débit automatique – Le locateur peut proposer le mode de paiement qu'il préfère, mais ne peut refuser de louer un logement locatif à un locataire ou expulser un locataire qui refuse de payer le loyer de cette façon. • Exiger un dépôt de garantie – Le locateur ne peut exiger un dépôt de garantie pour le dédommager de tout dommage causé au logement pendant la location et ne peut utiliser l'avance de loyer à cette fin³⁸. Si le locataire a causé des dommages au logement, le locateur peut lui remettre un avis lui demandant de payer pour les dommages. Si le locataire ne paie pas la somme demandée, le locateur peut déposer une requête auprès de la CLI afin qu'elle détermine si des dommages ont été causés et les mesures à prendre à cet égard³⁹.

RÉSILIER UNE LOCATION

La *Loi* précise comment les locataires et locateurs peuvent mettre fin à une location.

LOCATAIRES⁴⁰

Si le locataire souhaite résilier sa location, il doit remettre au locateur un préavis d'au moins 60 jours lui indiquant qu'il prévoit déménager à la fin de la location⁴¹. Le locataire ne peut pas résilier sa location avant la fin sans obtenir le consentement du locateur⁴². Si le locateur n'y consent pas, le locataire peut céder le logement à un nouveau locataire, avec le consentement du locateur. Dans ce cas, le locataire a deux options : sous-louer le logement ou céder la location à un autre locataire. Dans le cas d'une **sous-location**, le locataire original demeure entièrement responsable envers le locateur alors que, dans le cas d'une **cession**, toutes les obligations du locataire demeurent telles quelles et sont transférées au nouveau locataire. Bien que le locateur ne puisse pas refuser une sous-location, il peut refuser d'accepter le nouveau locataire s'il a de bonnes raisons de le faire⁴³. Si le locataire sous-loue le logement ou le cède sans le consentement du locateur, le locateur peut déposer une requête auprès de la CLI en vue d'expulser tant le locataire que l'occupant non autorisé. Si le locateur ne dépose pas une requête dans les 60 jours après avoir découvert l'occupant non autorisé, l'occupant non autorisé devient locataire du logement⁴⁴.

³⁸ *Ibid.*, par. 106(1). Voir également « Guide d'information sur la *Loi* sur la location à usage d'habitation » (31 janvier 2007), sur le site Web de la Commission de la location immobilière, au [http://www.sjto.gov.on.ca/documents/ltb/Brochures/Guide%20to%20RTA%20\(French\).pdf](http://www.sjto.gov.on.ca/documents/ltb/Brochures/Guide%20to%20RTA%20(French).pdf) (voir la section « Le loyer »).

³⁹ *Loi*, *supra* note 1, par. 89(1).

⁴⁰ « Comment un locataire peut résilier une location » (31 janvier 2007), sur le site Web de la Commission de la location immobilière, au [http://www.sjto.gov.on.ca/documents/cli/Brochures%20\(fr\)/How%20a%20Tenant%20Can%20End%20Their%20Tenancy%20\(FR\).pdf](http://www.sjto.gov.on.ca/documents/cli/Brochures%20(fr)/How%20a%20Tenant%20Can%20End%20Their%20Tenancy%20(FR).pdf)

⁴¹ *Loi*, *supra* note 1, par. 44(1) à (4). Un préavis de 28 jours doit être remis dans le cas d'une location à la journée ou à la semaine. La date de résiliation doit correspondre à la dernière journée de la période de location du locataire ou de sa location, même si cela représente une période plus longue que la période de préavis requise.

⁴² *Ibid.*, art. 47.

⁴³ *Ibid.*, par. 95(5).

⁴⁴ *Ibid.*, par. 100(2).



LOCATEURS

En général, avant que le locateur puisse déposer une requête auprès de la CLI en vue d'expulser le locataire, il doit fournir au locataire un avis de résiliation pour lui indiquer quel est le problème⁴⁵. Pour certains avis de résiliation, le locateur doit attendre un certain nombre de jours avant de déposer une requête auprès de la CLI pour donner au locataire l'occasion de corriger le problème. Le nombre de jours dont dispose le locataire pour régler le problème est précisé dans l'avis. Si le locataire ne corrige pas le problème ou ne quitte pas les lieux, le locateur peut déposer une requête auprès de la CLI et, dans la plupart des cas, une date d'audience sera fixée afin que les parties puissent comparaître et s'expliquer. Certains types de requêtes peuvent être déposés sans qu'un avis soit remis au locataire et la CLI pourrait rendre une ordonnance sans tenir une audience. Contrairement à la croyance populaire, il n'y a pas de restrictions quant à l'expulsion d'un locataire pendant l'hiver ou à toute autre période de l'année. Le locateur peut expulser le locataire à la fin de la location, même si le locataire n'a rien fait de mal, ou pendant la location, si le locataire n'a pas respecté l'une des clauses de la convention de location.

DANS QUELS CAS UN LOCATEUR PEUT-IL EXPULSER UN LOCATAIRE?

- **Expulsion en raison de la présence d'un animal** – Un locateur ne peut pas expulser un locataire simplement parce qu'il a un animal⁴⁶. Cependant, un locataire peut être expulsé si l'animal fait trop de bruit, endommage le logement, cause une réaction allergique ou est considéré comme dangereux⁴⁷. De plus, si le locataire habite dans un condominium dont les règlements interdisent les animaux, on pourrait obliger le locataire à sortir l'animal du logement ou à déménager⁴⁸.
- **Expulsion en raison de la présence d'un colocataire** – Un locateur ne peut pas expulser un locataire simplement parce qu'il a un colocataire⁴⁹. Cependant, le locataire peut être expulsé s'il cause des problèmes au locateur ou à d'autres locataires (p. ex. bruit excessif, dommages au logement, surpopulation)⁵⁰. Le locateur peut essayer de faire respecter les règles relatives à la surpopulation et demander que les personnes non prévues à la convention de location soient expulsées ou que la convention de location soit résiliée avant la fin s'il y a trop de personnes qui habitent dans l'appartement⁵¹. De plus, les associations condominiales peuvent indiquer, dans leur déclaration aux locataires, que le logement ne peut être utilisé que par une famille seulement. De telles déclarations pourraient interdire la location à des parties non apparentées et les tribunaux statuent souvent que ces restrictions ne contreviennent pas au *Code des droits de la personne de l'Ontario* (vous en apprendrez plus long à ce sujet dans le Module 6).

⁴⁵ Vous trouverez les différents types d'avis disponibles au <http://www.sjto.gov.on.ca/cli/formulaires/>.

⁴⁶ *Loi*, supra note 1, art. 14.

⁴⁷ "Comment un locateur peut résilier une location (1er juillet 2015), sur le site Web de la Commission de la location immobilière, au : [http://www.sjto.gov.on.ca/documents/cli/Brochures%20\(fr\)/How%20a%20Landlord%20Can%20End%20a%20Tenancy%20\(fr\)%20Revised_Bill140_June15_2015.pdf](http://www.sjto.gov.on.ca/documents/cli/Brochures%20(fr)/How%20a%20Landlord%20Can%20End%20a%20Tenancy%20(fr)%20Revised_Bill140_June15_2015.pdf)

⁴⁸ Aux termes de la *Loi sur les condominiums*, L.O. 1998, chap. 19, art. 58, un conseil peut adopter des règles à condition qu'elles soient raisonnables et qu'elles visent à promouvoir la protection, la sécurité ou le bien-être des propriétaires et des invités ainsi que des biens de ces derniers. En général, cet article permet aux condominiums d'adopter des règles qui interdisent la présence d'animaux, à condition qu'elles soient raisonnables et appliquées de façon cohérente. Voir également *Durham Standard Condo-minium Corp No 187 v Morton*, 2012 ONSC 161, 14 RPR (5th) 300 et *Niagara North Condominium Corp No 125 v Kinslow*, 2007, 2007 CanLII 49188 (ONSC), CarswellOnt 7444 (Ont Sup Ct J).

⁴⁹ Le terme « colocataire » n'est pas utilisé dans la *Loi*, supra note 1. Cependant, le fait que des invités et d'autres occupants viennent visiter le locataire et rester dans le logement peut être considéré comme le droit à la jouissance raisonnable du logement locatif par le locataire. Voir « Ligne directrice 21 : Locateurs, locataires, occupants et locations à usage d'habitation » (6 janvier 2012), sur le site Web de la Commission de la location immobilière : [http://www.sjto.gov.on.ca/documents/cli/Interpretation%20Guidelines%20\(fr\)/21%20-%20Locateurs%20Locataires%20Occupants%20et%20Locations%20a%20usage%20d%20habitation.html](http://www.sjto.gov.on.ca/documents/cli/Interpretation%20Guidelines%20(fr)/21%20-%20Locateurs%20Locataires%20Occupants%20et%20Locations%20a%20usage%20d%20habitation.html)

⁵⁰ Le droit du locataire à une jouissance raisonnable doit être équilibré avec les droits du locateur et des autres locataires. Par conséquent, la *Loi*, supra note 1, par. 64(1), permet au locateur de remettre un avis de résiliation au locataire si le locataire ou un autre occupant « entrave de façon importante un autre droit, privilège ou intérêt légitime » du locateur ou d'un autre locataire.

⁵¹ Le locateur peut donner un « Avis N5 », c.-à-d. in avis de résiliation de la location, si le nombre de personnes qui vivent dans un logement locatif excède le nombre permis selon les normes relatives à la santé, à la sécurité ou au logement. Voir « Avis de résiliation de la location en raison d'entrave à la jouissance raisonnable, de dommages ou de surpeuplement » (formulaire), sur le site Web de la Commission de la location immobilière : [http://www.sjto.gov.on.ca/documents/cli/Notices%20of%20Termination%20&%20Instructions%20\(fr\)/Fr_N5.pdf](http://www.sjto.gov.on.ca/documents/cli/Notices%20of%20Termination%20&%20Instructions%20(fr)/Fr_N5.pdf).



- **Expulsion pour utilisation par le locateur** – Le locataire peut être expulsé à la fin de la location si le locateur a légitimement besoin du logement pour une période d'au moins un an :
 1. pour lui-même;
 2. pour un membre de sa famille immédiate;
 3. pour une personne qui fournit des soins au locateur ou à un membre de la famille immédiate du locateur, si la personne qui reçoit les soins habite dans le même bâtiment ou complexe⁵². À compter du 1^{er} septembre 2017, seul un locateur qui est un particulier peut expulser à cette fin. Les locataires d'unités appartenant à une société ne peuvent pas être expulsés. De plus, le locateur doit indemniser le locataire expulsé d'un mois de loyer ou offrir au locataire une autre unité acceptable pour le locataire.
- **Expulsion pour vendre le logement** – Le locataire peut être expulsé à la fin de la location si le locateur a convenu de vendre le logement locatif qui ne contient pas plus de trois unités résidentielles et que l'acheteur a besoin du logement locatif pour : 1) sa propre utilisation, 2) un membre de sa famille immédiate, 3) une personne qui fournit des soins au locateur ou à un membre de la famille immédiate du locateur, si la personne qui reçoit les soins vit dans le même bâtiment ou complexe⁵³.
- **Unité abandonnée** – Le locateur doit déployer des efforts raisonnables afin de communiquer avec le locataire pour déterminer s'il a effectivement quitté le logement (p. ex. écrire à la personne ou lui téléphoner). Si le locateur croit que le locataire a abandonné le logement, le locateur peut présenter une requête à la CLI en vue d'obtenir une ordonnance de résiliation de la location⁵⁴. Si le locateur loue le logement à un autre locataire sans obtenir l'ordonnance, le locataire qui n'a pas abandonné le logement peut intenter une action en justice contre le locateur⁵⁵. Le locateur doit suivre certaines règles avant de disposer des biens que le locataire a laissés dans un logement abandonné⁵⁶.

QUE DEVRAIT FAIRE UN LOCATAIRE LORSQU'IL REÇOIT UN AVIS DE RÉSILIATION?

Le locataire devrait tout d'abord lire l'avis pour comprendre pourquoi le locateur lui demande de quitter le logement et à quelle date. Le locataire peut :

- parler au locateur pour déterminer s'il peut corriger le problème de toute autre façon;
- quitter le logement comme l'exige l'avis;
- téléphoner au centre d'appels de la CLI pour en apprendre plus long sur le processus d'expulsion ou obtenir des conseils juridiques auprès d'un avocat ou d'une clinique juridique.
- participer à une séance de médiation à la CLI pour tenter de trouver une solution avec le locateur;
- rester dans le logement et attendre de voir si le locateur dépose une requête auprès de la CLI. Si le locateur dépose une requête, le locataire peut se présenter à l'audience pour expliquer sa situation à la CLI. Le locataire doit respecter toute ordonnance rendue par la CLI⁵⁷.

⁵² *Loi, supra* note 1, par. 48(1).

⁵³ *Ibid.*, par. 49(1).

⁵⁴ Voir le site Web de la Commission de la location immobilière : <http://www.sjto.gov.on.ca/cli/faq/> (voir la section « Abandon du logement locatif »).

⁵⁵ *Loi, supra* note 1, par. 46(1); *Ibid.*

⁵⁶ *Loi, supra* note 1, art. 42; « Biens laissés par un locataire lorsqu'il quitte son logement » (4 janvier 2010), sur le site Web de la Commission de la location immobilière : [http://www.sjto.gov.on.ca/documents/cli/Brochures%20\(fr\)/Property%20Left%20Behind%20When%20a%20Tenant%20Moves%20Out%20\(FR\).pdf](http://www.sjto.gov.on.ca/documents/cli/Brochures%20(fr)/Property%20Left%20Behind%20When%20a%20Tenant%20Moves%20Out%20(FR).pdf)

⁵⁷ Voir *Loi, supra* note 1, art. 80 à 85, lesquels précisent les règles relatives à l'expulsion et aux ordonnances de la Commission.



NÉGOCIATION D'UNE CONVENTION DE LOCATION FICTIVE

DIRECTIVES CONFIDENTIELLES POUR LE LOCATEUR

Vous travaillerez en équipe de deux pour négocier une convention de location fictive. Un(e) élève jouera le rôle de locateur et l'autre jouera le rôle de locataire. Examinez le scénario et les faits confidentiels ci-dessous. 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 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 déterminer quelles seront les conditions de votre convention de location et d'en consigner les détails dans la *Convention de location résidentielle*.

SCENARIO

M. John Smith est propriétaire et locateur d'un complexe de maisons en rangée au 159, rue Alexander, qui contient plusieurs appartements. Sa dernière locataire est déménagée il y a un mois et, depuis ce temps, M. Smith a complètement nettoyé et rajeuni l'appartement 5B, un appartement de trois chambres, et a mis une affiche « À LOUER » dans la fenêtre. Il a également mis une annonce en ligne et sur les babillards du supermarché du quartier et du centre communautaire. Dans son annonce, il indique que l'appartement est à louer au coût de 1 600 \$ par mois, que cela comprend un stationnement extérieur et que le coût des services publics est en sus.

M^{me} Vera Stevens cherche un appartement pour elle et ses trois fils. Elle a communiqué avec une agente immobilière pour l'aider à trouver des logements appropriés. Son amie, Naomi Trainer, a vu l'annonce en ligne et recommande à M^{me} Stevens de visiter l'appartement. Bien que l'appartement ne soit pas inscrit, l'agente accepte d'aller le visiter avec M^{me} Stevens.

FAITS SPÉCIAUX

- Votre nom est John Smith.
- Vous êtes propriétaire d'un complexe de dix maisons en rangée depuis les 10 dernières années.
- Vous louez neuf logements à divers locataires, ce qui vous rapporte un bon revenu. Vous occupez le logement restant, lequel vous sert de domicile et de bureau.
- Au cours des 10 dernières années, vous avez négocié de nombreuses conventions de location avec diverses personnes pour louer vos logements.
- Dans votre annonce, vous indiquez que le montant du loyer pour le logement de trois chambres est de 1 600 \$ par mois et que cela comprend un espace de stationnement et les frais liés à la consommation d'eau. Pour un bon locataire, vous êtes prêt à louer le logement pour seulement 1 500 \$. Le chauffage et l'électricité sont en sus, et le locataire doit les payer directement. Selon votre expérience, les coûts de chauffage et d'électricité s'élèvent en moyenne à 425 \$ par mois.



NÉGOCIATION D'UNE CONVENTION DE LOCATION FICTIVE

DIRECTIVES CONFIDENTIELLES POUR LE LOCATAIRE

Vous travaillerez en équipe de deux pour négocier une convention de location fictive. Un(e) élève jouera le rôle de locateur et l'autre jouera le rôle de locataire. Examinez le scénario et les faits confidentiels ci-dessous. 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 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 déterminer quelles seront les conditions de votre convention de location et d'en consigner les détails dans la *Convention de location résidentielle*.

SCÉNARIO

M. John Smith est propriétaire et locateur d'un complexe de maisons en rangée au 159, rue Alexander, qui contient plusieurs appartements. Sa dernière locataire est déménagée il y a un mois et, depuis ce temps, M. Smith a complètement nettoyé et rajeuni l'appartement 5B, un appartement de trois chambres, et a mis une affiche « À LOUER » dans la fenêtre. Il a également mis une annonce en ligne et sur les babillards du supermarché du quartier et du centre communautaire. Dans son annonce, il indique que l'appartement est à louer au coût de 1 600 \$ par mois, que cela comprend un stationnement extérieur et que le coût des services publics est en sus.

M^{me} Vera Stevens cherche un appartement pour elle et ses trois fils. Elle a communiqué avec une agente immobilière pour l'aider à trouver des logements appropriés. Son amie, Naomi Trainer, a vu l'annonce en ligne et recommande à M^{me} Stevens de visiter l'appartement. Bien que l'appartement ne soit pas inscrit, l'agente accepte d'aller le visiter avec M^{me} Stevens.

FAITS SPÉCIAUX

- Votre nom est Vera Stevens.
- Vous avez 39 ans et êtes mère monoparentale de trois garçons de 12, 15 et 17 ans.
- À la suite de votre divorce, vous et vos fils avez décidé de déménager dans un logement plus gros pour donner un peu plus d'espace à vos adolescents.
- Vous cherchez un nouvel appartement situé plus près de votre travail et de l'école de vos garçons.
- À la suite de votre visite du logement de trois chambres, vous êtes convaincue qu'il répondra à vos besoins et qu'il est bien situé pour vos besoins en matière de transport.
- Vous n'avez pas les moyens de payer un loyer de plus de 1 500 \$ par mois et les paiements pour le chauffage et l'électricité ne doivent pas dépasser 500 \$.
- Vous devez déménager d'ici un mois.
- Vous avez une voiture et nécessitez un espace de stationnement.



HORAIRE POUR LES NÉGOCIATIONS*

Se préparer à la négociation		
Élaborez votre Plan de négociation	Chaque élève (locateur et locataire) prépare son Plan de négociation individuellement.	10 min.
Négociations entre locateur/locatrice et locataire		
Étape 1	Le locateur/la locatrice et le/la locataire doivent déterminer quels sont les points qui doivent faire l'objet de discussions et de négociations.	5 min.
Étape 2	Le locateur/la locatrice et le/la locataire se rencontrent pour discuter du logement disponible et des détails de la location. Vous devez négocier les conditions de la location. 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	Consignez les points sur lesquels vous vous êtes entendus pour la location du logement dans la Convention de location résidentielle aux fins de signature par les parties. Faites signer la convention par le locateur/la locatrice et le/la locataire et demandez à l'enseignant(e) ou à un(e) 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 deux parties jugent satisfaisante.	15 mins

*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



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 CONDIFENTIONNELLES 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____.



(Ce qui suit représente les rubriques généralement comprises dans une CAV. Elles sont préimprimées et aucun changement n'y est habituellement apporté. Le temps ne permet pas de fournir davantage de renseignements sur le contenu et l'importance de ces clauses.)

6. Avis :
7. TPS :
8. Recherche de titre : (On précise ici le délai pour effectuer les recherches dans le cadre de la diligence raisonnable et comporte un espace pour écrire la date d'ici laquelle tout problème doit être communiqué au vendeur/à la vendeuse afin qu'il/elle puisse le corriger avant la clôture.)
9. Utilisation future : (Se rapporte à la poursuite de l'utilisation actuelle et comporte un espace pour écrire une description de cette utilisation (p. ex. maison unifamiliale ou triplex))
10. Titre :
11. Arrangements pour la clôture :
12. Documents et quittance :
13. Inspection :
14. Assurance :
15. Loi sur l'aménagement du territoire :
16. Préparation des documents :
17. Résidence :
18. Rajustements :
19. Délais :
20. Offre réelle :
21. Loi sur le droit de la famille :
22. Mousse isolante d'urée-formaldéhyde (MIUF) :
23. Rapports du consommateur :
24. Convention écrite :
25. Successeurs et ayants droit :

Signé, scellé et délivré en présence de

Ce ____ jour de ____ 20__.

(Indiquez la date à laquelle la convention a été signée et écrivez en toutes lettres le nom de l'acheteur/acheteuse et du témoin en plus des signatures)

Témoin :

Acheteur/acheteuse :

Sceau

Témoin :

Acheteur/acheteuse :

Sceau

Ce ____ jour de ____ 20__.

(Indiquez la date à laquelle la convention a été signée et écrivez en toutes lettres le nom du vendeur/de la vendeuse et du témoin en plus des signatures)

Témoin :

Vendeur/vendeuse :

Sceau

Témoin :

Vendeur/vendeuse :

Sceau

Remarque : Vous pouvez obtenir un exemplaire de la convention d'achat-vente standard utilisée dans la province de l'Ontario en communiquant avec un avocat ou un agent immobilier.



MODULE 5

LES PRÊTS HYPOTHÉCAIRES

APERÇU

Ce module permet aux élèves de comprendre comment l'achat d'une résidence est financé ou comment l'on procède au refinancement d'une résidence existante. Le financement d'une nouvelle résidence ou le refinancement d'une résidence existante sont des processus très similaires, voire identiques. Puisque la durée du prêt hypothécaire est plus courte que la période requise pour rembourser le prêt hypothécaire au complet, il faut refinancer la résidence existante à l'échéance du prêt hypothécaire afin de payer ce qui reste; c'est ce qu'on appelle communément le paiement libératoire. Les élèves découvriront les concepts essentiels et la terminologie utilisée dans le monde de la finance. Une hypothèque, qu'on nomme également une « charge », est une convention de prêt, habituellement contractée auprès d'une institution financière. Cependant, le prêteur peut être toute personne qui a de l'argent à prêter, y compris un membre de la famille ou un entrepreneur. Il s'agit d'une convention négociée, mais, comme le dit la vieille maxime : « celui qui a l'argent a le pouvoir ». Les emprunteurs devraient néanmoins faire des recherches sur ce qui est offert sur le marché. En comprenant ce qui est possible, vous serez en meilleure position pour négocier.

Objectifs d'apprentissage

- Présenter aux élèves les principes financiers essentiels dans le monde de l'immobilier, particulièrement les prêts hypothécaires.
- Permettre aux élèves de mieux comprendre les concepts essentiels liés aux prêts hypothécaires, comme les mises de fonds, les taux d'intérêt, les périodes d'amortissement et les calendriers de paiement ainsi que les facteurs dont les prêteurs tiennent compte pour accorder un prêt hypothécaire.
- Fournir aux élèves une expérience d'apprentissage participative et expérientielle.
- Améliorer les compétences des élèves en matière de pensée critique et de défense des droits et des intérêts.
- Exposer les élèves aux compétences en littératie financière, élargir ces compétences et les améliorer.

- Copies du *Plan de négociation* (une copie par élève).
- Copies de la *Convention de prêt hypothécaire* (une copie par équipe de deux).

Stratégies d'enseignement et d'apprentissage

1. Présentez le sujet des prêts hypothécaires en montrant la vidéo *What is a Mortgage?* (Qu'est-ce qu'un prêt hypothécaire) : https://www.youtube.com/watch?v=CBIJwb37O_4.
2. Donnez aux élèves un aperçu des concepts de base relatifs aux prêts hypothécaires, des facteurs dont le prêteur tient compte pour décider d'accorder un prêt hypothécaire et des modalités normalement discutées lors de la négociation d'un prêt hypothécaire en demandant aux élèves d'examiner le document *Comprendre les prêts hypothécaires*. Vérifiez la compréhension et clarifiez tout point d'interrogation. Vous pouvez également demander aux élèves d'explorer l'*Outil d'évaluation d'admissibilité à un prêt hypothécaire* au <http://itools.ioutils.fcac-acfc.gc.ca/MQ-HQ/MQ-EAPH-fra.aspx> (Agence de la consommation en matière financière du Canada), soit en ligne ou en imprimant quelques scénarios et en les examinant avec la classe.
3. Demandez aux élèves de remplir les feuilles de travail *Comprendre les prêts hypothécaires – Exercice de terminologie* sur une base individuelle ou en équipe de deux. Discutez des réponses en groupe-classe.

Matériel

- Copies de *Comprendre les prêts hypothécaires* (une copie par élève).
- Copies de *Mathématiques des prêts hypothécaires : types de paiements, amortissement et tableaux d'amortissement* (une copie par élève).
- Copies du document *Directives confidentielles pour le débiteur/la débitrice hypothécaire* (une copie par débiteur).
- Copies du document *Directives confidentielles pour le créancier/la créancière hypothécaire* (une copie par créancier).
- Copies de *L'Horaire des négociations* (une copie par élève).



Corrigé de l'enseignant(e) – Comprendre les prêts hypothécaires – Terminologie

Term	Definition
1) Période d'amortissement (<i>Amortization Period</i>)	n) Période nécessaire pour rembourser un prêt hypothécaire au complet.
2) Prêt hypothécaire mixte (<i>Blended Mortgage</i>)	z) Combinaison de deux prêts hypothécaires dont le taux d'intérêt de l'un des prêts est plus élevé que l'autre afin de créer un nouveau prêt hypothécaire comportant un taux d'intérêt situé entre les deux taux originaux. On voit souvent de tels prêts lorsqu'une personne achète une nouvelle résidence, mais qu'il reste un prêt hypothécaire existant.
3) Paiement mixte ou confondu (<i>Blended Payments</i>)	v) Paiement comprenant un remboursement du principal et de l'intérêt.
4) Prêt hypothécaire fermé (<i>Closed Mortgage</i>)	g) Prêt hypothécaire qui ne permet pas de faire des paiements anticipés ou des changements avant la date d'échéance du prêt.
5) Prêt hypothécaire accessoire (<i>Collateral Mortgage</i>)	j) Type de prêt souvent accordé pour acheter autre chose qu'une résidence principale (p. ex. faire des rénovations, acheter une deuxième résidence ou lancer une entreprise) et où la résidence de l'emprunteur est utilisée comme garantie pour le prêt. Souvent, un prêt hypothécaire accessoire est enregistré à titre de garantie pour une marge de crédit.
6) Prêt hypothécaire ordinaire (<i>Conventional Mortgage</i>)	cc) Premier prêt hypothécaire qui peut représenter jusqu'à 80 % de la valeur évaluée de la propriété ou du prix d'achat, selon le montant le moins élevé des deux.
7) Ratio du service de la dette (<i>Debt Service Ratio</i>)	e) Mesure utilisée par les prêteurs pour déterminer si un emprunteur est admissible à un prêt hypothécaire. Il s'agit du pourcentage du revenu brut de l'emprunteur qui peut être utilisé pour payer les frais relatifs au logement, ce qui comprend les versements hypothécaires et les impôts (ainsi que les frais de condominium, s'il y a lieu).
8) Mainlevée d'hypothèque (<i>Discharge of Mortgage</i>)	aa) Une fois que le prêt hypothécaire a été payé au complet, le prêteur doit enregistrer sur le titre de propriété une preuve que le prêt hypothécaire a été payé. Cet enregistrement met fin à l'intérêt du prêteur sur la propriété.
9) Mise de fonds (<i>Down payment</i>)	r) Fonds que les acheteurs contribuent à l'achat de la propriété au moment de la clôture. Cela peut se limiter à l'acompte, mais il s'agit généralement de fonds supplémentaires versés au moment de la clôture afin que la mise de fonds représente au moins 5 % de la valeur de la propriété.
10) Valeur nette (<i>Equity</i>)	w) Valeur marchande actuelle d'une résidence ou d'une propriété, moins ce qui reste à payer sur tout prêt hypothécaire.
11) Prêt hypothécaire à taux fixe (<i>Fixed Interest Rate Mortgage</i>)	b) Prêt hypothécaire dont le taux d'intérêt ne fluctue pas pendant la durée du prêt.
12) Versement fixe (<i>Fixed payments</i>)	f) Paiements qui ne fluctuent pas, même si le taux d'intérêt du prêt hypothécaire change.
13) Forclusion (<i>Foreclosure</i>)	i) Processus judiciaire où le prêteur prend possession d'une propriété parce que l'emprunteur n'a pas fait pas ses versements hypothécaires. Il s'agit d'une procédure judiciaire.
14) Prêt hypothécaire à proportion (ou ratio) élevée (<i>High Ratio Mortgage</i>)	c) Prêt hypothécaire excédant 80 % de la valeur marchande de la propriété ou de son prix d'achat. Plusieurs prêteurs n'ont pas le droit d'accorder des prêts excédant 80 % de la valeur, à moins que le prêt hypothécaire soit assuré.
15) Intérêts (<i>Interest</i>)	k) Somme qu'on paie à un prêteur pour l'utilisation de son argent.
16) Marge de crédit (<i>Line of Credit</i>)	bb) Prêt habituellement utilisé pour autre chose que l'achat d'une résidence (p. ex. rénovations). Il peut s'agir d'un prêt garanti (p. ex. avec une hypothèque accessoire) ou non garanti. Vous pouvez « retirer » la somme au complet tout d'un coup ou retirer de plus petites sommes à plusieurs reprises jusqu'à ce que vous utilisiez le montant du prêt au complet. Le prêteur impute de l'intérêt sur la somme totale retirée et non remboursée.



MODULE 5



Term	Definition
17) Date d'échéance (Maturity Date)	d) Date à laquelle le prêt hypothécaire doit être remboursé au complet ou à laquelle il faut négocier un autre terme au moyen d'une convention de renouvellement. On l'appelle également « date d'exigibilité du solde ».
18) Hypothèque ou charge (Mortgage / Charge)	x) Prêt enregistré sur le titre qui garantit le paiement de l'emprunt au prêteur et qui lui accorde un droit sur la propriété en cas de non-paiement, de sorte que le prêteur puisse vendre la propriété pour recouvrer la somme due si l'emprunteur ne fait pas ses paiements. Le terme « hypothèque » est l'ancien terme; le terme « charge » est le nouveau terme.
19) Autorisation de prêt hypothécaire (Mortgage Approval)	o) Autorisation écrite du prêteur hypothécaire qui précise combien d'argent sera avancé à l'emprunteur dans le cadre du prêt hypothécaire et à quelles conditions. On l'appelle également « promesse de prêt ».
20) Assurance prêt hypothécaire (Mortgage Insurance)	dd) Assurance garantie par le gouvernement ou une société privée pour protéger le prêteur contre un défaut de paiement de la part de l'emprunteur sur une hypothèque à proportion élevée (ou sur d'autres types d'hypothèques). Cette assurance est offerte par la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL), Genworth Financial Inc. ou Canada Guaranty Mortgage Insurance Company.
21) Prêt hypothécaire ouvert (Open Mortgage)	h) Prêt hypothécaire qui offre la possibilité de faire des paiements anticipés du principal à tout moment avant l'échéance, sans frais supplémentaires.
22) P.I.T. (P.I.T.)	u) Principal, intérêt et taxes. Si les impôts fonciers sont inclus dans vos versements hypothécaires, ces trois composantes feront partie de vos versements hypothécaires réguliers.
23) Pouvoir de vente (Power of Sale)	p) Processus juridique où le prêteur peut vendre une propriété si l'emprunteur manque à ses obligations en vertu de l'hypothèque (p. ex. faire les versements hypothécaires) – c'est ce qu'on nomme une mesure d'exécution extrajudiciaire puisque les tribunaux ne participent pas à ce processus.
24) Pénalité pour remboursement anticipé (Pre-payment Penalty)	m) Pénalité imposée conformément aux conditions du prêt hypothécaire lorsqu'un prêt hypothécaire est remboursé avant l'échéance. Cette pénalité représente souvent trois mois d'intérêt ou la différence entre le taux d'intérêt du prêt hypothécaire et le taux d'intérêt en vigueur à ce moment-là.
25) Option de remboursement anticipé (Pre-payment Privilege)	y) Clause prévue dans certains contrats d'emprunt qui permet à l'emprunteur de rembourser une portion ou la totalité du principal restant dû avant échéance sans encourir de pénalité. Cela se limite souvent à un certain pourcentage du principal et ne peut être effectué qu'à un certain moment (p. ex. un versement de 10 % une fois par année).
26) Principal ou capital (Principal)	s) Le montant du prêt.
27) Hypothèque de deuxième (ou troisième) rang (Second (and Third) Mortgages)	q) Hypothèque enregistrée sur le titre après la première hypothèque de sorte que les droits du deuxième prêteur hypothécaire soient subordonnés aux droits du premier prêteur hypothécaire.
28) Durée (Term)	t) La durée de la convention de prêt hypothécaire.
29) Prêt hypothécaire à taux variable (Variable Interest Rate Mortgage)	l) Prêt hypothécaire avec un taux d'intérêt qui peut fluctuer pendant la durée du prêt.
30) Versements variables (Variable Payments)	a) Paiements qui peuvent fluctuer si les taux d'intérêt fluctuent.



4. Présentez aux élèves les différents types de paiements hypothécaires et leur incidence sur l'amortissement en demandant aux élèves d'examiner le document *Mathématiques des prêts hypothécaires : types de paiements, amortissement et tableaux d'amortissement*. Entamez une discussion générale pour recenser les avantages et désavantages de chaque méthode de paiement et des circonstances qui pourraient inciter une personne à choisir une méthode de paiement plutôt qu'une autre. L'objectif est de faire comprendre aux élèves qu'ils pourraient

avoir besoin de différentes méthodes de paiement pendant la vie d'un prêt, selon la raison ou les circonstances de l'emprunt. Il n'y a pas de « bonne » méthode; il s'agit de choisir celle qui convient à la personne qui fait l'emprunt et à ses circonstances à ce moment-là. Demandez aux élèves de remplir le document *Mathématiques des prêts hypothécaires* et répondez aux questions. Vous pourriez également faire le premier calcul des intérêts mensuels et du principal avec le groupe pour vous assurer que les élèves comprennent comment effectuer les calculs. Discutez des réponses en groupe-classe.

Corrigé de l'enseignant(e) – Mathématiques des prêts hypothécaires : types de paiements, amortissement et tableaux d'amortissements

1) Calculs

PAIEMENT	INTÉRÊTS	PRINCIPAL	PRINCIPAL RESTANT DÛ
0	-	-	150 000,00 \$
1 (709,87 \$)	375,00 \$	334,87 \$	149 665,13 \$
2 (709,87 \$)	374,16 \$	335,71 \$	149 329,42 \$
3 (709,87 \$)	373,32 \$	336,55 \$	148 992,88 \$
4 (709,87 \$)	372,48 \$	337,39 \$	148 655,49 \$
5 (709,87 \$)	371,64 \$	338,23 \$	148 317,26 \$
6 (709,87 \$)	370,79 \$	339,08 \$	147 978,18 \$
7 (709,87 \$)	369,95 \$	339,92 \$	147 638,26 \$
8 (709,87 \$)	369,10 \$	340,77 \$	147 297,48 \$
9 (709,87 \$)	368,24 \$	341,63 \$	146 955,86 \$
10 (709,87 \$)	367,39 \$	342,48 \$	146 613,37 \$
11 (709,87 \$)	366,53 \$	343,34 \$	146 270,04 \$
12 (709,87 \$)	365,68 \$	344,19 \$	145 925,84 \$



Total des versements pendant l'année :	8 518,44 \$
Intérêts payés au total :	4 444,28 \$
Principal remboursé au total :	4 074,16 \$
Principal restant dû :	145 925,84 \$
Portion, en pourcentage, des versements totaux pour l'année qui représente les intérêts payés :	52,2 %
Portion, en pourcentage, des versements totaux pour l'année qui représente le principal remboursé :	47,8 %

2) En quoi les modalités du prêt hypothécaire n° 2 diffèrent-elles de celles du prêt hypothécaire n° 1? Qu'est-ce qui pourrait expliquer cette différence?

- Le taux d'intérêt : Le taux d'intérêt du prêt hypothécaire n° 2 est de 3 % au lieu de 5 % pour le prêt hypothécaire n° 1. Cette différence de taux peut être due au taux en vigueur sur le marché ou au fait que l'emprunteur a une excellente cote de crédit et de très bons antécédents de crédit.

- Versement hypothécaire mensuel : Celui du prêt hypothécaire n° 2 est de 709,87 \$ alors que le versement mensuel du prêt hypothécaire n° 1 est de 876,00 \$. Cette différence pourrait être due à un taux d'intérêt plus bas, ce qui signifie qu'une plus grande portion du paiement est appliquée au remboursement du principal chaque mois et qu'il faut verser moins d'argent pour rembourser le prêt au complet au cours de la même période de 25 ans.

3) Comparez et contrastez le prêt hypothécaire n° 2 et le prêt hypothécaire n° 1. Quel prêt hypothécaire est le plus avantageux pour l'emprunteur? Pourquoi?

Le prêt hypothécaire n° 2 est plus avantageux pour les raisons suivantes :

- Versements hypothécaires mensuels et annuels moins élevés : moins d'argent utilisé pour rembourser le prêt hypothécaire, ce qui signifie que l'acheteur a plus d'argent pour économiser, investir ou acheter d'autres biens.

- Frais d'intérêt moins élevés et le remboursement d'une plus grande portion du principal après un an : moins d'argent donné à l'institution financière et davantage d'argent utilisé pour rembourser le principal, ce qui signifie plus d'argent dans les poches de la personne qui emprunte.
- Principal restant moins élevé après un an (même si les paiements mensuels sont moins élevés) : il est toujours préférable d'avoir le moins de dettes possible.



4. Expliquez aux élèves qu'ils vont procéder à la négociation d'un prêt hypothécaire fictif. Si nécessaire, demandez-leur d'examiner la section « Négocier un prêt hypothécaire » dans le document *Comprendre les prêts hypothécaires*. Placez les élèves en équipes de deux; une personne jouera le rôle de débiteur/débitrice hypothécaire et l'autre jouera le rôle de créancier/créancière hypothécaire. Distribuez les documents *Horaire des négociations*, *Plan de négociation* et *Convention de prêt hypothécaire* à chaque équipe de deux et expliquez aux élèves qu'ils devront remplir ce document en équipe de deux une fois qu'ils auront négocié les modalités définitives de la convention. Ils devront procéder aux mêmes calculs que ceux effectués dans l'exercice sur l'amortissement.
5. Distribuez les *Directives confidentielles pour le débiteur/la débitrice hypothécaire* aux élèves qui joueront ce rôle et les *Directives confidentielles pour le créancier/la créancière hypothécaire* aux élèves qui joueront ce rôle. Donnez aux élèves le temps d'examiner les directives et les faits indiqués dans leurs documents.
6. 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.
7. Demandez aux élèves de négocier la convention de prêt hypothécaire 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 de prêt hypothécaire*. Lorsqu'ils ont terminé, ils doivent également remplir la dernière section du *Plan de négociation*.
8. Demandez aux élèves de passer en revue leurs conventions avec d'autres équipes et de comparer leurs calculs. Discutez de l'activité en groupe-classe, en faisant ressortir les similitudes et les différences entre les conventions finales, les stratégies et les techniques des différentes équipes.
9. À titre d'exercice supplémentaire en classe ou en guise de devoir, demandez aux élèves d'effectuer des recherches sur les prêts hypothécaires offerts et les modalités de ces prêts. Ils n'ont qu'à consulter les sites Web des banques, des caisses populaires et des courtiers en hypothèques pour voir ce qu'ils offrent pour les prêts hypothécaires résidentiels. Les élèves doivent présenter les résultats de leurs recherches à la classe et mentionner quelles sont les options offertes (prêt hypothécaire ouvert vs fermé; taux variable vs taux d'intérêt fixe, etc.) et les avantages et désavantages de chaque option. Demandez-leur également de comparer les taux et modalités offerts pour la même somme d'argent auprès de différents prêteurs. Une discussion utile sur ce sujet fera ressortir comment cet exercice pourrait les aider à se préparer s'ils devaient négocier un prêt hypothécaire aujourd'hui ou prochainement.

Prolongation

Demandez aux élèves de lire l'article *Nine Ways to Power-Save Your Way to a Down Payment* (Neuf façons d'économiser rapidement de l'argent pour une mise de fonds), à l'adresse suivante : <http://www.theglobeandmail.com/globe-investor/personal-finance/mortgages/power-save-your-way-to-a-down-payment/article19699274/>, et de rédiger une réflexion sur les stratégies qu'ils adopteraient pour accumuler une mise de fonds pour l'achat d'une maison.



MODULE 5

LES PRÊTS HYPOTHÉCAIRES

COMPRENDRE LES PRÊTS HYPOTHÉCAIRES

NOTIONS ESSENTIELLES

Prêt hypothécaire – Une hypothèque (aussi appelée « charge ») est un type de prêt enregistré sur le titre de propriété qui garantit au prêteur le paiement du prêt et qui lui accorde un droit direct sur la propriété en cas de non-paiement ou de non-respect d'autres conditions du prêt hypothécaire, ce qui lui permet de vendre la propriété pour recouvrer la somme due si l'emprunteur ne fait pas ses paiements. Une hypothèque est une promesse de rembourser ainsi qu'une garantie qui prend la forme d'un bien immobilier. Dans le cadre d'un prêt hypothécaire, l'emprunteur (le « débiteur hypothécaire ») est responsable de faire des paiements réguliers au prêteur (le « créancier hypothécaire »). On dit que les paiements sont « mixtes ou confondus » parce qu'ils sont utilisés pour payer l'intérêt sur le prêt et rembourser une partie du principal (c.-à-d. la somme qu'il reste à rembourser sur le prêt). Les paiements peuvent également être appliqués aux impôts fonciers, aux frais d'assurance et à d'autres frais similaires.

Un prêt hypothécaire est un type de prêt unique puisqu'il permet à un prêteur de vendre ou de prendre possession de la propriété si l'emprunteur ne paie pas à temps (c.-à-d. « défaut de paiement »). En raison de ce droit accordé au prêteur, on dit que la propriété constitue une « garantie » puisqu'elle donne au prêteur une certaine paix d'esprit en ce sens où, si l'emprunteur ne fait pas ses paiements, le prêteur pourra recouvrer la majeure partie de son argent, voire tout son argent (p. ex. en prenant possession de la propriété et en la vendant).

Débiteur hypothécaire – L'emprunteur est appelé « débiteur hypothécaire » parce qu'il emprunte de l'argent et accorde une hypothèque au prêteur (« créancier hypothécaire »). Bien que le terme « hypothèque » soit le terme populaire, dans le monde juridique, on utilise le terme « charge » pour désigner une hypothèque, et le terme « constituant de la charge » pour désigner le débiteur hypothécaire.

Créancier hypothécaire – Le prêteur est appelé « créancier hypothécaire » parce qu'il prête de l'argent et reçoit une hypothèque de l'emprunteur (« débiteur hypothécaire »). Bien que ce soit le terme populaire, dans le monde juridique, on utilise le terme « charge » pour désigner une hypothèque et le terme « titulaire de charge » pour désigner le créancier hypothécaire.

Mise de fonds – La plupart des gens ne peuvent pas acheter une propriété sans obtenir de l'aide financière, comme un prêt hypothécaire. Les prêteurs insistent généralement pour que le propriétaire possède un certain avoir dans la propriété; c'est ce qu'on appelle la « mise de fonds ». La mise de fonds de l'acheteur se compose en partie de l'acompte versé avec la convention d'achat-vente. L'acheteur fournit le reste de la mise de fonds au moment de la clôture en puisant dans ses fonds personnels. La mise de fonds est souvent décrite comme un pourcentage du prix d'achat. Au Canada, la mise de fonds minimale pour les propriétés résidentielles est de 5 %, mais certains prêteurs exigent davantage d'argent. La mise de fonds est essentiellement l'« argent en espèces » que l'acheteur investit en puisant dans ses propres fonds pour acheter la propriété. Le reste de l'argent provient de la « banque » et prend la forme d'un prêt (« prêt hypothécaire »). Plus la mise de fonds est élevée, moins l'acheteur paiera des intérêts pendant la durée du prêt hypothécaire. De plus, si vous ne fournissez pas une mise de fonds correspondant à au moins 20 % du prix d'achat, vous devrez acheter une assurance prêt hypothécaire; il s'agit d'un type d'assurance qui protège le prêteur si vous ne faites pas vos paiements. L'assurance prêt hypothécaire peut être un coût supplémentaire important. En général, la prime est ajoutée au principal du prêt hypothécaire.

Principal et intérêts – L'argent emprunté dans le cadre d'un prêt hypothécaire se nomme le « principal ». Les « intérêts » représentent ce que l'emprunteur paie au prêteur pour l'utilisation de son argent. Lorsque vous faites un versement hypothécaire, le prêteur l'utilise pour payer les intérêts en premier. Ce qui reste est utilisé pour rembourser le principal et, dans certains cas, payer les impôts et les assurances. Au début du prêt, en général, seule une petite portion des versements est utilisée pour rembourser le principal, mais, graduellement, une portion de plus en plus grande du paiement est utilisée pour rembourser le principal, jusqu'à ce que le prêt hypothécaire soit remboursé au complet. La clé pour économiser de l'argent sur votre prêt hypothécaire est de rembourser le principal aussi rapidement que possible. Si les modalités de votre prêt hypothécaire vous permettent de faire des paiements supplémentaires, le prêteur les appliquera directement au principal. En réduisant le principal, vous pouvez économiser des milliers de dollars, voire des dizaines de milliers de dollars, en intérêt.

Valeur nette – La « valeur nette » est ce qui appartient réellement à l'emprunteur dans une propriété hypothéquée. Le reste appartient effectivement à la banque. La valeur nette est calculée en soustrayant le solde du prêt hypothécaire de la valeur marchande de la propriété à une certaine date. La valeur nette augmente donc au fur et à mesure que le principal diminue (au moyen de chaque versement mensuel) et au fur et à mesure que la propriété prend de la valeur (en raison de l'augmentation de la valeur marchande). La valeur nette peut également diminuer si la valeur de la propriété diminue.

Durée du prêt hypothécaire – Au Canada, les prêteurs ne sont pas disposés à prêter de l'argent à des taux et conditions fixes pendant toute la période nécessaire pour rembourser le prêt au complet¹. La « durée du prêt hypothécaire » est la durée de la convention établie entre l'emprunteur (« débiteur hypothécaire ») et le prêteur (« créancier hypothécaire »). L'emprunteur et le prêteur acceptent de vivre avec les conditions établies pendant cette période (p. ex. un prêt hypothécaire amorti sur 25 ans pourrait avoir une durée de cinq ans seulement). Après cette période, l'emprunteur doit rembourser le solde du prêt hypothécaire, ce qu'on appelle le « paiement libératoire ». Cependant, une fois la date d'échéance arrivée, les prêteurs offriront souvent de renouveler le prêt hypothécaire pour une autre période selon le meilleur taux d'intérêt disponible à ce moment là. Vous pouvez également décider de chercher une meilleure option auprès d'autres prêteurs, d'obtenir un nouveau prêt hypothécaire, puis d'utiliser cet argent pour rembourser l'ancien prêt hypothécaire en prenant des dispositions avec le nouveau prêteur hypothécaire.

Principal à payer sur le prêt hypothécaire	100 000 \$
Durée du prêt hypothécaire	5 ans
Nombre de paiements et fréquence des paiements	60 paiements mensuels
Taux d'intérêt	5 %
Période d'amortissement	25 ans
Intérêt payé au cours de la période de cinq ans (payés à la « banque »)	23 404 \$
Principal payé au cours de la période de cinq ans (cette somme appartient à l'emprunteur et constitue la « valeur nette »)	11 493 \$
Solde du principal après la période de cinq ans (dette restante envers la « banque »)	88 507 \$

¹Au Canada, les prêts hypothécaires sont habituellement d'une durée de 1, 2, 3, 4, 5, 7 ou 10 ans, mais différentes durées peuvent être offertes à l'occasion. Aux États-Unis, la durée peut correspondre à la période d'amortissement.



Période d'amortissement – La « période d'amortissement » est le temps qui serait nécessaire pour payer le prêt hypothécaire au complet en faisant des versements réguliers selon un certain taux d'intérêt. Une période d'amortissement plus longue signifie que vous paierez davantage d'intérêts que pour une période d'amortissement plus courte. Cependant, l'avantage est que les versements hypothécaires seront moins élevés. Certains acheteurs préfèrent donc des périodes d'amortissement plus longues afin que les paiements soient plus abordables. Habituellement, la période d'amortissement est de 25 ans, mais elle peut également être plus courte, comme 15 ou 20 ans. Il est généralement avantageux de choisir la période d'amortissement la plus courte possible – c'est-à-dire, celle qui comporte les paiements hypothécaires les plus élevés. De cette façon, vous pourrez rembourser votre prêt hypothécaire plus rapidement et économiser des milliers de dollars, voire des dizaines de milliers de dollars, en intérêts.

Montant du prêt hypothécaire	100 000 \$	100 000 \$	100 000 \$
Période d'amortissement	15 ans	20 ans	25 ans
Nombre de paiements et fréquence	180 paiements mensuels	240 paiements mensuels	300 paiements mensuels
Taux d'intérêt	5 %	5 %	5 %
Paiement mensuel mixte (principal et des intérêts)	788 \$	657 \$	582 \$
Intérêt payé au bout de 25 ans	41 862 \$	57 710,01 \$	74 482 \$

Prêt hypothécaire ouvert et fermé – Les prêteurs offrent souvent deux types de prêts hypothécaires : ouverts et fermés.

- **Prêt hypothécaire ouvert** – Avec un « prêt hypothécaire ouvert », vous pouvez faire des paiements supplémentaires (ce qu'on appelle des remboursements par anticipation) à tout moment. Vous pourriez même rembourser le prêt hypothécaire au complet avant la date d'échéance sans encourir une pénalité. Cependant, le taux d'intérêt associé à un prêt hypothécaire ouvert est habituellement plus élevé que celui accordé pour un prêt hypothécaire fermé comportant des modalités similaires.
- **Prêt hypothécaire fermé** – Dans le cas d'un « prêt hypothécaire fermé », vous ne pouvez pas faire des remboursements par anticipation ni des changements avant la date d'échéance sans encourir une pénalité. Si vous souhaitez apporter des changements au prêt hypothécaire pendant sa durée (par exemple, pour tirer profit de taux d'intérêt plus bas), vous devrez habituellement payer des frais pour remboursement par anticipation. Le prêteur hypothécaire pourrait vous permettre de faire des paiements supplémentaires (ce qu'on appelle des remboursements par anticipation) sans pénalité, mais il y a habituellement des limites. Le taux d'intérêt d'un prêt hypothécaire fermé est habituellement plus bas que celui accordé pour un prêt hypothécaire ouvert qui comporte des modalités similaires. La pénalité pour remboursement anticipé correspond souvent à trois mois d'intérêts ou à la différence entre les intérêts que vous auriez payés sur le prêt hypothécaire existant jusqu'à la date d'échéance et les intérêts que le prêteur pourrait obtenir s'il prêtait cette somme selon le taux en vigueur à ce moment-là. Plus les taux sont élevés lorsque le prêt hypothécaire est remboursé, plus la pénalité sera élevée. Souvent, la pénalité correspond au plus élevé des deux calculs.

Taux d'intérêt – fixe ou variable – Le taux d'intérêt d'un prêt hypothécaire peut être fixe ou variable.

- **Taux d'intérêt fixe** – Dans le cas d'un « prêt hypothécaire à taux fixe », l'emprunteur accepte un certain taux d'intérêt jusqu'à la date d'échéance du prêt hypothécaire. Puisque le taux d'intérêt ne change pas, l'emprunteur sait exactement combien d'intérêts il paiera et quelle portion du principal sera remboursée pendant la durée du prêt. Les avantages des prêts hypothécaires à taux fixe sont la sécurité et la prévisibilité qu'ils offrent.
- **Taux d'intérêt variable** – Dans le cas d'un « prêt hypothécaire à taux variable », le taux d'intérêt peut changer pendant la durée du prêt si les taux d'intérêt sur le marché libre changent. Ces taux du marché suivent généralement le taux d'escompte fixé par la Banque du Canada. De 2000 à 2009, le taux d'escompte de la Banque du Canada a fluctué de 6,0 pour cent à 0,5 pour cent. Les taux d'intérêt pour les prêts hypothécaires à taux variable sont souvent moins élevés que ceux des prêts hypothécaires à taux fixe de même durée. Les prêts hypothécaires à taux variable peuvent donc être intéressants et permettre de payer moins d'intérêts à long terme. Cependant, il est très difficile de prédire quelle sera l'option la moins coûteuse pendant la durée du prêt hypothécaire. Bien que les prêts hypothécaires à taux variable comportent plus de risques et soient moins prévisibles que les prêts hypothécaires à taux fixe, ils peuvent permettre de payer moins d'intérêts.

Versements – fixes ou variables – Tout comme les taux d'intérêt, les versements hypothécaires peuvent également être fixes ou variables. Cependant, il importe de remarquer que les prêts hypothécaires à taux fixe ont toujours des versements fixes, alors que les prêts hypothécaires à taux variable peuvent avoir des versements fixes, des versements variables ou une combinaison des deux.

- **Versements fixes** – Dans le cas des « versements fixes », vous pouvez faire un versement fixe périodique qui ne change pas, peu importe le taux d'intérêt (habituellement, il s'agit d'un versement mensuel, mais vous pouvez également faire des versements deux fois par mois, toutes les deux semaines ou toutes les semaines). Si votre taux d'intérêt est variable, lorsque le taux d'intérêt baisse, une plus grande partie du paiement sera appliquée au principal et vous rembourserez le prêt hypothécaire plus rapidement. Cependant, si le taux d'intérêt augmente, une plus grande partie du paiement sera appliqué à l'intérêt et moins d'argent sera appliqué au principal. Cela prolonge le temps nécessaire pour rembourser votre prêt hypothécaire. Puisque le taux d'intérêt variable a une incidence sur la portion de chaque paiement qui est appliquée à l'intérêt, il n'est pas possible de savoir à l'avance quelle portion du principal aura été remboursée au terme du prêt.
- **Versements variables** – Dans le cas des « versements variables », le montant de vos versements mensuels change si le taux d'intérêt change. Si le taux d'intérêt augmente, les versements augmentent également. Puisqu'il est plus difficile de planifier les versements hypothécaires avec des paiements variables, l'emprunteur doit s'assurer qu'il peut ajuster son budget pour faire des versements plus élevés si cela est nécessaire. Cependant, puisque la période d'amortissement demeure inchangée, il est possible de savoir à l'avance quelle portion du principal aura été remboursée au terme du prêt.

Fréquence des versements – La plupart des prêteurs permettent aux emprunteurs de choisir parmi une variété de calendriers de paiement (p. ex. mensuels, bimensuels [24 paiements par année], à la quinzaine [26 paiements par année] ou hebdomadaires). Si vous choisissez une fréquence plus élevée, vous économiserez de l'argent, car vous rembourserez le principal plus rapidement et paierez moins d'intérêts au total. Si vous avez les moyens de faire des versements selon un calendrier « accéléré », vous pourriez faire des économies importantes en ce qui concerne les intérêts. Avec un calendrier accéléré, vous faites des versements hebdomadaires ou à la quinzaine, ce qui permet de faire un versement mensuel supplémentaire chaque année.



PRINCIPAL À PAYER SUR LE PRÊT HYPOTHÉCAIRE		100 000 \$	
DURÉE		25 ANS	
TAUX D'INTÉRÊT		5 %	
PÉRIODE D'AMORTISSEMENT		25 ANS	
FRÉQUENCE DES VERSEMENTS	DESCRIPTION	VERSEMENTS	INTÉRÊTS (25 ANS)
Mensuelle / Monthly	Un versement par mois pour un total de 12 versements par année.	582 \$/mois	74 482 \$
Bimensuelle / Semi-Monthly	- Deux versements par mois pour un total de 24 versements par année. - Le versement mensuel est divisé en deux et la première partie est appliquée plus tôt, ce qui réduit les frais d'intérêts.	291 \$/deux fois par mois	74 391 \$
À la quinzaine / Biweekly	- Un versement toutes les deux semaines pour un total de 26 versements par année. - Avec ce calendrier de paiement, le total des versements annuels est identique au total annuel que verserait l'emprunteur s'il faisait des versements mensuels (versement mensuel X 12 mois/26).	268 \$/ toutes les deux semaines	74 384 \$
À la quinzaine, en accéléré / Accelerated Biweekly;	- Un versement toutes les deux semaines pour un total de 26 versements par année. - Avec ce calendrier de paiement, le montant du versement toutes les deux semaines correspond exactement à la moitié du versement mensuel, payé toutes les deux semaines, ce qui engendre un versement mensuel supplémentaire par année.	291 \$/ toutes les deux semaines	62 395 \$
Hebdomadaire / Weekly	- Un versement par semaine pour un total de 52 versements par année. - Avec ce calendrier de paiement, le total annuel des versements est identique au total annuel que verserait l'emprunteur s'il faisait des versements mensuels (versement mensuel X 12 mois/52)	134 \$/ semaine	74 342 \$
Hebdomadaire, en accéléré / Accelerated Weekly	- Un versement par semaine pour un total de 52 versements par année. - Avec ce calendrier de paiement, le versement hebdomadaire correspond à exactement un quart du versement mensuel, sauf qu'il est versé toutes les semaines, ce qui engendre un versement mensuel supplémentaire par année.	145 \$/ semaine	62 257 \$



OBTENIR UN PRÊT HYPOTHÉCAIRE

FACTEURS D'ADMISSIBILITÉ À UN PRÊT HYPOTHÉCAIRE

Emploi ou revenu – La règle générale est que la plupart des emprunteurs ont les moyens de faire des versements hypothécaires pour une résidence dont le prix d'achat correspond à deux fois et demie à trois fois leur salaire annuel.

Cote de crédit – Avant qu'une banque octroie du crédit, elle évalue la cote de crédit de l'emprunteur. Le prêteur utilise la cote de crédit pour décider d'accorder ou non un prêt à l'emprunteur et pour déterminer combien d'argent il est disposé à lui prêter et à quel taux d'intérêt. La cote de crédit se compose d'un rapport de solvabilité et d'une cote de crédit. Un rapport de solvabilité est un rapport sur les antécédents de crédit d'une personne. Une cote de crédit est un chiffre qui représente la capacité financière d'une personne ou le risque que la personne représente pour le prêteur comparativement à d'autres consommateurs, sur une échelle de 300 à 900. Une cote élevée est une bonne chose. Plus la cote est élevée, moins il est probable que la personne ne fasse pas ses versements hypothécaires et plus les prêteurs seront prêts à lui accorder du crédit à des taux moins élevés. Cette cote se fonde sur une évaluation du tempérament de la personne, de son revenu, de ses antécédents économiques (p. ex. durée des emplois et types d'emplois), de ses antécédents relativement au paiement des dettes (p. ex. paiements faits à temps) et de ses actifs (p. ex. économies et autres biens).

Pour obtenir le meilleur taux d'intérêt possible, les prêteurs recommandent aux gens de s'assurer d'avoir de bons antécédents de crédit et de veiller à ce que ces antécédents soient exacts. Il est recommandé de viser une cote de crédit de 750 ou plus afin d'obtenir les meilleurs taux d'intérêt. Certains organismes indépendants, connus sous le nom d'agences d'évaluation du crédit, recueillent et fournissent ces renseignements aux prêteurs potentiels lorsque les emprunteurs présentent des demandes de crédit. Les deux principales agences d'évaluation du crédit au Canada sont Equifax Canada Inc. (www.equifax.ca) et TransUnion Canada (www.transunion.com). Elles offrent toutes les deux une copie gratuite de leur rapport de solvabilité, sur demande.

Ratio prêt-valeur – Le ratio prêt-valeur est un ratio financier utilisé par les prêteurs afin d'évaluer dans quelle mesure ils courent le risque de ne pas recouvrer la somme totale du prêt si l'emprunteur manque à ses obligations. Il s'agit de l'un des principaux facteurs de risque que les prêteurs prennent en compte lorsqu'ils décident d'accorder ou non un prêt hypothécaire. Le ratio prêt-valeur quantifie la valeur du prêt par rapport à la valeur de la propriété. Pour calculer le ratio prêt-valeur, divisez la valeur du prêt par la valeur de la propriété. Si le ratio prêt-valeur est de plus de 80 % (en d'autres mots, si la mise de fonds représente moins de 20 % du prix d'achat), les taux peuvent augmenter significativement. De plus, il est possible que l'emprunteur doive souscrire une assurance prêt hypothécaire afin de protéger le prêteur en cas de défaut de paiement, ce qui augmente le coût du prêt hypothécaire. L'emprunteur pourrait trouver une résidence moins chère ou économiser pour verser une mise de fonds plus importante afin de ramener le ratio prêt-valeur sous les 80 %. Les prêteurs préfèrent ne pas accorder des prêts qui correspondent à plus de 80 % de la valeur d'un bien, pour la simple raison qu'ils pourraient perdre de l'argent si la valeur du bien diminue sur le marché libre. En demandant aux emprunteurs de verser une mise de fonds de 20 %, cela diminue le risque que le prêteur essuie des pertes en raison d'une dépréciation de la valeur.

Ratio d'endettement – Les prêteurs utilisent le ratio d'endettement pour évaluer le fardeau que représentent les dettes d'une personne par rapport à son revenu. Le ratio d'endettement est le pourcentage du revenu qu'une personne utilise pour payer toutes ses dettes mensuelles. Le ratio d'endettement est un autre facteur de risque que les prêteurs prennent en compte lorsqu'ils évaluent l'admissibilité des emprunteurs à un prêt hypothécaire. Les prêteurs hypothécaires utilisent le ratio d'endettement pour déterminer la valeur maximale du prêt hypothécaire que l'emprunteur a les moyens de payer une fois que toutes ses autres dettes mensuelles sont payées. Pour calculer le ratio d'endettement, additionnez toutes les dettes mensuelles (pas seulement les prêts hypothécaires) et divisez cette somme par le revenu mensuel. Un ratio d'endettement se situant entre 20 % et 39 % est considéré comme acceptable et démontre qu'une personne est financièrement stable.



L'Agence de la consommation en matière financière du Canada (ACFC) offre sur son site Web un *Outil d'évaluation d'admissibilité*² à un prêt hypothécaire pour aider les acheteurs potentiels à déterminer quel serait le prêt hypothécaire maximal qui pourrait leur être accordé en se fondant sur les calculs que les prêteurs utilisent en temps normal pour évaluer les demandes de prêt hypothécaire. Ce site permet aux gens de se faire une idée réaliste de leur capacité de payer un prêt hypothécaire. Veuillez remarquer que, lorsqu'une personne achète une résidence, elle doit également être en mesure de payer diverses dépenses et divers impôts supplémentaires.

NÉGOCIER LES MODALITÉS D'UN PRÊT HYPOTHÉCAIRE

Les modalités suivantes font normalement partie des négociations pour un prêt hypothécaire :

- La somme que vous pouvez verser à titre de mise de fonds (cela détermine si vous devrez souscrire une assurance prêt hypothécaire).
- La période d'amortissement la plus appropriée pour votre budget mensuel (p. ex. 15 ans, 20 ans ou 25 ans).
- La durée du prêt hypothécaire (p. ex. 1 an, 3 ans ou 5 ans).
- Un prêt hypothécaire ouvert ou fermé.
- Un taux d'intérêt fixe ou variable.
- Des versements fixes ou variables.
- La fréquence des versements (p. ex. mensuelle, hebdomadaire, à la quinzaine ou calendrier de paiement accéléré).
- Option de remboursement anticipé (p. ex. 10 % ou 20 % par année, possibilité de faire des versements doubles, de sauter un versement, etc.).

Le facteur le plus important lorsque vous choisissez un prêt hypothécaire est de tenir compte de ce que vous avez les moyens de payer tous les mois. Une calculatrice de prêt hypothécaire peut vous aider à comparer le coût de différentes options.

Habituellement, les banques affichent des renseignements sur les prêts hypothécaires qu'elles offrent afin que les emprunteurs puissent les consulter et les évaluer. Selon le pouvoir de négociation de l'emprunteur/emprunteuse, il ou elle pourra négocier de meilleures modalités que celles affichées par les banques dans leurs succursales, sites Web ou campagnes de marketing. Souvent, les gens acceptent simplement les modalités offertes, comme elles le font lorsqu'elles achètent un produit à l'épicerie. Cependant, les prêteurs sont souvent prêts à négocier les modalités (c.-à-d. le taux d'intérêt, le calendrier de paiement, la durée du prêt hypothécaire, la période d'amortissement, les options de remboursement anticipé, etc.). Toute personne qui souhaite négocier un prêt hypothécaire devrait non seulement présenter une demande auprès de son institution financière habituelle, mais également auprès d'autres établissements, puisque c'est la seule façon de déterminer si on lui offre les meilleures modalités. Les modalités d'un prêt hypothécaire varient d'une personne à l'autre en fonction du niveau de risque qu'elle représente, de son revenu, de sa situation financière et de ses plans de vie.

En plus de discuter avec une banque, il est recommandé de discuter avec un courtier en hypothèques afin de déterminer quelles modalités sont disponibles. Les courtiers traitent habituellement avec de plusieurs prêteurs, établissements financiers, sociétés de fiducie et prêteurs privés. Ils agissent comme un guichet unique permettant d'évaluer rapidement et efficacement les options disponibles sur le marché. Il n'est pas nécessaire de faire appel à un courtier, mais plusieurs personnes trouvent que c'est avantageux et plus simple.

Il est également possible de magasiner un prêt hypothécaire en se concentrant sur les options qui répondent le mieux à vos besoins. Par exemple, une personne qui prévoit vendre sa résidence pourrait opter pour une durée plus courte (p. ex. un an) ou un prêt hypothécaire ouvert afin de réduire au minimum, voire éliminer, les

²Voir : <http://itools-ioutils.fcac-acfc.gc.ca/MQ-HQ/MQ-EAPH-fra.aspx>



pénalités pour remboursement anticipé. Une personne qui sait que son revenu augmentera probablement au cours des prochaines années pourrait chercher à obtenir un prêt hypothécaire qui lui permettra d'augmenter ses versements (p. ex. doubler les versements) ou de faire des versements forfaitaires (p. ex. 10 % du principal initial une fois par année, soit à la fin de l'année calendrier ou à la date d'anniversaire du prêt hypothécaire) ainsi qu'une durée et un taux d'intérêt fixe pour avoir une certaine stabilité pendant les premières années.

Caution - Marge de crédit

De nos jours, il est très souhaitable et courant que le prêteur accorde une marge de crédit. Contrairement à un prêt hypothécaire, lequel comporte seulement un solde qui diminue (c.-à-d. on paie le prêt seulement et, une fois qu'il est payé, le prêt prend fin), une marge de crédit (qu'on appelle également un « prêt renouvelable ») permet de faire de nouveaux emprunts qui peuvent être remboursés plusieurs fois pendant sa durée de vie. Le montant du principal peut augmenter ou diminuer au fil des années au fur et à mesure que la personne emprunte de l'argent et rembourse la marge de crédit. Une marge de crédit peut être garantie ou non. La plupart du temps, une marge de crédit garantie est une hypothèque sur une maison. Il est possible d'avoir une première hypothèque ordinaire et, si la valeur nette accumulée dans la résidence est suffisante, d'avoir une marge de crédit garantie à titre d'hypothèque de second rang. De nombreux propriétaires signent les papiers à la banque pour obtenir une marge de crédit sans vraiment comprendre qu'ils accordent en fait à la banque une hypothèque sur leur résidence. On se rapporte souvent à cette hypothèque pour garantir la marge de crédit sous le nom de « prêt hypothécaire accessoire ». Ce type de prêt hypothécaire peut être problématique puisqu'elle pourrait en fait donner à la banque une garantie non seulement pour la marge de crédit, mais également pour toute autre dette envers la banque, existante ou future, y compris les cartes de crédit. Lorsque vous accordez une hypothèque ou une hypothèque accessoire à un prêteur, il est recommandé de consulter un avocat afin qu'il examine et explique la documentation relative au prêt et à l'hypothèque.



COMPRENDRE LES PRÊTS HYPOTHÉCAIRES – TERMINOLOGIE

Associez les termes suivants à la bonne définition. Vous pouvez consulter le document *Comprendre les prêts hypothécaires* au besoin.

- **Marge de crédit** / *Line of Credit* • **Prêt hypothécaire à taux fixe** / *Fixed Interest Rate Mortgage* • **Durée** / *Term*
- **Option de remboursement anticipé** / *Pre-Payment Privilege* • **Date d'échéance** / *Maturity Date* • **P.I.T.** / *P.I.T.*
- **Période d'amortissement** / *Amortization Period* • **Prêt hypothécaire ouvert** / *Open Mortgage* • **Pouvoir de vente** / *Power of Sale*
- **Prêt hypothécaire mixte** / *Blended Mortgage* • **Autorisation de prêt hypothécaire** / *Mortgage Approval*
- **Paiement mixte ou confondu** / *Blended Payments* • **Forclusion** / *Foreclosure* • **Principal ou capital** / *Principal*
- **Prêt hypothécaire à taux variable** / *Variable Interest Rate Mortgage* • **Intérêts** / *Interest*
- **Prêt hypothécaire fermé** / *Closed Mortgage* • **Mise de fonds** / *Down Payment* • **Valeur nette** / *Equity*
- **Prêt hypothécaire accessoire** / *Collateral Mortgage* • **Mainlevée d'hypothèque** / *Discharge of Mortgage*
- **Assurance prêt hypothécaire** / *Mortgage Insurance* • **Hypothèque ou charge** / *Mortgage / Charge*
- **Ratio du service de la dette** / *Debt Service Ratio* • **Pénalité pour remboursement anticipé** / *Pre-Payment Penalty*
- **Versements variables** / *Variable Payments* • **Prêt hypothécaire ordinaire** / *Conventional Mortgage*
- **Hypothèque de deuxième (ou troisième) rang** / *Second (and Third) Mortgages* • **Versements fixes** / *Fixed Payments*
- **Prêt hypothécaire à proportion (ou ratio) élevée** / *High Ratio Mortgage*

Terme	Définition
	a) Paiements qui peuvent fluctuer si les taux d'intérêt fluctuent.
	b) Prêt hypothécaire dont le taux d'intérêt ne fluctue pas pendant la durée du prêt.
	c) Prêt hypothécaire excédant 80 % de la valeur marchande de la propriété ou de son prix d'achat. Plusieurs prêteurs n'ont pas le droit d'accorder des prêts excédant 80 % de la valeur, à moins que le prêt hypothécaire soit assuré.
	d) Date à laquelle le prêt hypothécaire doit être remboursé au complet ou à laquelle il faut négocier un autre terme au moyen d'une convention de renouvellement. On l'appelle également « date d'exigibilité du solde ».
	e) Mesure utilisée par les prêteurs pour déterminer si un emprunteur est admissible à un prêt hypothécaire. Il s'agit du pourcentage du revenu brut de l'emprunteur qui peut être utilisé pour payer les frais relatifs au logement, ce qui comprend les versements hypothécaires et les impôts (ainsi que les frais de condominium, s'il y a lieu).
	f) Paiements qui ne fluctuent pas, même si le taux d'intérêt du prêt hypothécaire change.
	g) Prêt hypothécaire qui ne permet pas de faire des paiements anticipés ou des changements avant la date d'échéance du prêt.
	h) Prêt hypothécaire qui offre la possibilité de faire des paiements anticipés du principal à tout moment avant l'échéance, sans frais supplémentaires.
	i) Processus judiciaire où le prêteur prend possession d'une propriété parce que l'emprunteur n'a pas fait ses versements hypothécaires. Il s'agit d'une procédure judiciaire.



COMPRENDRE LES PRÊTS HYPOTHÉCAIRES – TERMINOLOGIE

Associez les termes suivants à la bonne définition. Vous pouvez consulter le document *Comprendre les prêts hypothécaires* au besoin.

- **Marge de crédit** / *Line of Credit* • **Prêt hypothécaire à taux fixe** / *Fixed Interest Rate Mortgage* • **Durée** / *Term*
- **Option de remboursement anticipé** / *Pre-Payment Privilege* • **Date d'échéance** / *Maturity Date* • **P.I.T.** / *P.I.T.*
- **Période d'amortissement** / *Amortization Period* • **Prêt hypothécaire ouvert** / *Open Mortgage* • **Pouvoir de vente** / *Power of Sale*
- **Prêt hypothécaire mixte** / *Blended Mortgage* • **Autorisation de prêt hypothécaire** / *Mortgage Approval*
- **Paieement mixte ou confondu** / *Blended Payments* • **Forclusion** / *Foreclosure* • **Principal ou capital** / *Principal*
- **Prêt hypothécaire à taux variable** / *Variable Interest Rate Mortgage* • **Intérêts** / *Interest*
- **Prêt hypothécaire fermé** / *Closed Mortgage* • **Mise de fonds** / *Down Payment* • **Valeur nette** / *Equity*
- **Prêt hypothécaire accessoire** / *Collateral Mortgage* • **Mainlevée d'hypothèque** / *Discharge of Mortgage*
- **Assurance prêt hypothécaire** / *Mortgage Insurance* • **Hypothèque ou charge** / *Mortgage / Charge*
- **Ratio du service de la dette** / *Debt Service Ratio* • **Pénalité pour remboursement anticipé** / *Pre-Payment Penalty*
- **Versements variables** / *Variable Payments* • **Prêt hypothécaire ordinaire** / *Conventional Mortgage*
- **Hypothèque de deuxième (ou troisième) rang** / *Second (and Third) Mortgages* • **Versements fixes** / *Fixed Payments*
- **Prêt hypothécaire à proportion (ou ratio) élevée** / *High Ratio Mortgage*

Terme	Définition
	j) Type de prêt souvent accordé pour acheter autre chose qu'une résidence principale (p. ex. faire des rénovations, acheter une deuxième résidence ou lancer une entreprise) et où la résidence de l'emprunteur est utilisée comme garantie pour le prêt. Souvent, un prêt hypothécaire accessoire est enregistré à titre de garantie pour une marge de crédit.
	k) Somme qu'on paie à un prêteur pour l'utilisation de son argent.
	l) Prêt hypothécaire avec un taux d'intérêt qui peut fluctuer pendant la durée du prêt.
	m) Pénalité imposée conformément aux conditions du prêt hypothécaire lorsqu'un prêt hypothécaire est remboursé avant l'échéance. Cette pénalité représente souvent trois mois d'intérêt ou la différence entre le taux d'intérêt du prêt hypothécaire et le taux d'intérêt en vigueur à ce moment-là.
	n) Période nécessaire pour rembourser un prêt hypothécaire au complet.
	o) Autorisation écrite du prêteur hypothécaire qui précise combien d'argent sera avancé à l'emprunteur dans le cadre du prêt hypothécaire et à quelles conditions. On l'appelle également « promesse de prêt ».
	p) Processus juridique où le prêteur peut vendre une propriété si l'emprunteur manque à ses obligations en vertu de l'hypothèque (p. ex. faire les versements hypothécaires) - c'est ce qu'on nomme une mesure d'exécution extrajudiciaire puisque les tribunaux ne participent pas à ce processus.
	q) Hypothèque enregistrée sur le titre après la première hypothèque de sorte que les droits du deuxième prêteur hypothécaire soient subordonnés aux droits du premier prêteur hypothécaire.



COMPRENDRE LES PRÊTS HYPOTHÉCAIRES – TERMINOLOGIE

Associez les termes suivants à la bonne définition. Vous pouvez consulter le document *Comprendre les prêts hypothécaires* au besoin.

- **Marge de crédit** / *Line of Credit* • **Prêt hypothécaire à taux fixe** / *Fixed Interest Rate Mortgage* • **Durée** / *Term*
- **Option de remboursement anticipé** / *Pre-Payment Privilege* • **Date d'échéance** / *Maturity Date* • **P.I.T.** / *P.I.T.*
- **Période d'amortissement** / *Amortization Period* • **Prêt hypothécaire ouvert** / *Open Mortgage* • **Pouvoir de vente** / *Power of Sale*
- **Prêt hypothécaire mixte** / *Blended Mortgage* • **Autorisation de prêt hypothécaire** / *Mortgage Approval*
- **Paieement mixte ou confondu** / *Blended Payments* • **Forclusion** / *Foreclosure* • **Principal ou capital** / *Principal*
- **Prêt hypothécaire à taux variable** / *Variable Interest Rate Mortgage* • **Intérêts** / *Interest*
- **Prêt hypothécaire fermé** / *Closed Mortgage* • **Mise de fonds** / *Down Payment* • **Valeur nette** / *Equity*
- **Prêt hypothécaire accessoire** / *Collateral Mortgage* • **Mainlevée d'hypothèque** / *Discharge of Mortgage*
- **Assurance prêt hypothécaire** / *Mortgage Insurance* • **Hypothèque ou charge** / *Mortgage / Charge*
- **Ratio du service de la dette** / *Debt Service Ratio* • **Pénalité pour remboursement anticipé** / *Pre-Payment Penalty*
- **Versements variables** / *Variable Payments* • **Prêt hypothécaire ordinaire** / *Conventional Mortgage*
- **Hypothèque de deuxième (ou troisième) rang** / *Second (and Third) Mortgages* • **Versements fixes** / *Fixed Payments*
- **Prêt hypothécaire à proportion (ou ratio) élevée** / *High Ratio Mortgage*

Terme	Définition
	r) Fonds que les acheteurs contribuent à l'achat de la propriété au moment de la clôture. Cela peut se limiter à l'acompte, mais il s'agit généralement de fonds supplémentaires versés au moment de la clôture afin que la mise de fonds représente au moins 5 % de la valeur de la propriété.
	s) Le montant du prêt.
	t) La durée de la convention de prêt hypothécaire.
	u) Principal, intérêt et taxes. Si les impôts fonciers sont inclus dans vos versements hypothécaires, ces trois composantes feront partie de vos versements hypothécaires réguliers.
	v) Paiement comprenant un remboursement du principal et de l'intérêt.
	w) Valeur marchande actuelle d'une résidence ou d'une propriété, moins ce qui reste à payer sur tout prêt hypothécaire.
	x) Prêt enregistré sur le titre qui garantit le paiement de l'emprunt au prêteur et qui lui accorde un droit sur la propriété en cas de non-paiement, de sorte que le prêteur puisse vendre la propriété pour recouvrer la somme due si l'emprunteur ne fait pas ses paiements. Le terme « hypothèque » est l'ancien terme; le terme « charge » est le nouveau terme.



COMPRENDRE LES PRÊTS HYPOTHÉCAIRES – TERMINOLOGIE

Associez les termes suivants à la bonne définition. Vous pouvez consulter le document *Comprendre les prêts hypothécaires* au besoin.

- **Marge de crédit** / *Line of Credit* • **Prêt hypothécaire à taux fixe** / *Fixed Interest Rate Mortgage* • **Durée** / *Term*
- **Option de remboursement anticipé** / *Pre-Payment Privilege* • **Date d'échéance** / *Maturity Date* • **P.I.T.** / *P.I.T.*
- **Période d'amortissement** / *Amortization Period* • **Prêt hypothécaire ouvert** / *Open Mortgage* • **Pouvoir de vente** / *Power of Sale*
- **Prêt hypothécaire mixte** / *Blended Mortgage* • **Autorisation de prêt hypothécaire** / *Mortgage Approval*
- **Paiement mixte ou confondu** / *Blended Payments* • **Forclusion** / *Foreclosure* • **Principal ou capital** / *Principal*
- **Prêt hypothécaire à taux variable** / *Variable Interest Rate Mortgage* • **Intérêts** / *Interest*
- **Prêt hypothécaire fermé** / *Closed Mortgage* • **Mise de fonds** / *Down Payment* • **Valeur nette** / *Equity*
- **Prêt hypothécaire accessoire** / *Collateral Mortgage* • **Mainlevée d'hypothèque** / *Discharge of Mortgage*
- **Assurance prêt hypothécaire** / *Mortgage Insurance* • **Hypothèque ou charge** / *Mortgage / Charge*
- **Ratio du service de la dette** / *Debt Service Ratio* • **Pénalité pour remboursement anticipé** / *Pre-Payment Penalty*
- **Versements variables** / *Variable Payments* • **Prêt hypothécaire ordinaire** / *Conventional Mortgage*
- **Hypothèque de deuxième (ou troisième) rang** / *Second (and Third) Mortgages* • **Versements fixes** / *Fixed Payments*
- **Prêt hypothécaire à proportion (ou ratio) élevée** / *High Ratio Mortgage*

Terme	Définition
	y) Clause prévue dans certains contrats d'emprunt qui permet à l'emprunteur de rembourser une portion ou la totalité du principal restant dû avant échéance sans encourir de pénalité. Cela se limite souvent à un certain pourcentage du principal et ne peut être effectué qu'à un certain moment (p. ex. un versement de 10 % une fois par année).
	z) Combinaison de deux prêts hypothécaires dont le taux d'intérêt de l'un des prêts est plus élevé que l'autre afin de créer un nouveau prêt hypothécaire comportant un taux d'intérêt situé entre les deux taux originaux. On voit souvent de tels prêts lorsqu'une personne achète une nouvelle résidence, mais qu'il reste un prêt hypothécaire existant.
	aa) Une fois que le prêt hypothécaire a été payé au complet, le prêteur doit enregistrer sur le titre de propriété une preuve que le prêt hypothécaire a été payé. Cet enregistrement met fin à l'intérêt du prêteur sur la propriété.
	bb) Prêt habituellement utilisé pour autre chose que l'achat d'une résidence (p. ex. rénovations). Il peut s'agir d'un prêt garanti (p. ex. avec une hypothèque accessoire) ou non garanti. Vous pouvez « retirer » la somme au complet tout d'un coup ou retirer de plus petites sommes à plusieurs reprises jusqu'à ce que vous utilisiez le montant du prêt au complet. Le prêteur impute de l'intérêt sur la somme totale retirée et non remboursée.
	cc) Premier prêt hypothécaire qui peut représenter jusqu'à 80 % de la valeur évaluée de la propriété ou du prix d'achat, selon le montant le moins élevé des deux.
	dd) Assurance garantie par le gouvernement ou une société privée pour protéger le prêteur contre un défaut de paiement de la part de l'emprunteur sur une hypothèque à proportion élevée (ou sur d'autres types d'hypothèques). Cette assurance est offerte par la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL), Genworth Financial Inc. ou Canada Guaranty Mortgage Insurance Company.



MATHÉMATIQUES DES PRÊTS HYPOTHÉCAIRES : TYPES DE PAIEMENTS, AMORTISSEMENT ET TABLEAUX D'AMORTISSEMENT

N'oubliez pas que les versements hypothécaires peuvent être fixes ou variables. L'**amortissement** se rapporte au remboursement d'une dette en faisant des versements réguliers pendant une certaine période. Il s'agit du temps nécessaire pour rembourser une dette au complet. Un **tableau d'amortissement** est un tableau ou un graphique qui démontre comment chaque versement sur un prêt amorti (comme un prêt hypothécaire) est utilisé pour payer l'intérêt et rembourser le principal ainsi que la diminution du principal à rembourser avec le temps.

SCÉNARIO

Martin et Cindy ont décidé d'acheter une maison. Ils trouvent une maison qui leur plait dans un bon quartier. Les vendeurs demandent 200 000 \$. Ils ont amassé 50 000 \$ pour la mise de fonds (25 % du prix d'achat). Ils se présentent à la banque, laquelle leur offre les modalités suivantes (c.-à-d. prêt hypothécaire n° 1) :

PRÊT HYPOTHÉCAIRE N° 1 :

Principal à payer sur le prêt hypothécaire	150 000 \$
Durée du prêt hypothécaire	5 ans
Nombre de paiements et fréquence des paiements	60 paiements mensuels
Taux d'intérêt	5 %
Période d'amortissement	25 ans (300 versements)
Versement hypothécaire mensuel	876,00 \$

- **Remarque** – 5 % est le taux d'intérêt **annuel**. Cependant, les prêteurs hypothécaires perçoivent de l'intérêt en se fondant sur le taux d'intérêt **mensuel** correspondant. Le taux d'intérêt mensuel = 0,00416 % par mois (5 % = 0,05 par année divisé par 12 mois).
- **Calculs** – Pour créer un tableau d'amortissement, multipliez le principal restant par le taux d'intérêt mensuel pour obtenir le coût des intérêts mensuels. Soustrayez le coût des intérêts mensuels de chaque versement mensuel pour déterminer le principal qui sera remboursé chaque mois, puis soustrayez le principal mensuel payé du principal qui restait auparavant pour déterminer le principal restant pour la prochaine période de paiement. C'est-à-dire :
 - Principal restant * taux d'intérêt mensuel = coût des intérêts mensuels
 - Versement mensuel - coût des intérêts mensuels = principal qui sera remboursé chaque mois
 - Principal restant de la période précédente - principal payé cette période = nouveau principal restant



MÉTHODES DE PAIEMENT

Pour leurs versements hypothécaires mensuels, Cindy et Martin peuvent choisir parmi diverses méthodes de paiement, notamment :

1. **Versements mixtes fixes traditionnels (principal et intérêts).**
2. **Paiement de l'intérêt seulement.**
3. **Prêt hypothécaire à taux variable avec versements fixes ou variables.**
4. **Versements hypothécaires mensuels, à la quinzaine ou hebdomadaires.**
5. **Prêt hypothécaire sans intérêt.**

La somme que paieront Martin et Cindy pour leurs versements hypothécaires pendant la première année dépendra du type de paiement qu'ils choisiront. Selon la méthode de paiement choisie, Cindy et Martin paieront une quantité plus ou moins grande d'intérêts et le principal sera donc remboursé à différentes vitesses. Les tableaux suivants démontrent combien d'argent Martin et Cindy devront à la banque après avoir fait des versements hypothécaires pendant un an selon diverses méthodes de paiement.



VERSEMENTS MIXTES FIXES TRADITIONNELS

Le tableau suivant démontre comment chaque versement fixe sur un prêt hypothécaire de 150 000 \$ est tout d'abord utilisé pour payer les intérêts sur le solde restant du prêt hypothécaire et que le reste est utilisé pour rembourser le principal restant dû à la banque. Ce calcul est répété pour chaque paiement pendant le terme du prêt hypothécaire.

VERSEMENT	INTÉRÊTS	PRINCIPAL	PRINCIPAL RESTANT
0	-	-	150 000,00 \$
1 (876,00 \$)	624,00 \$	252,00 \$	149 748,00 \$
2 (876,00 \$)	622,95 \$	253,05 \$	149 494,95 \$
3 (876,00 \$)	621,90 \$	254,10 \$	149 240,85 \$
4 (876,00 \$)	620,84 \$	255,16 \$	148 985,69 \$
5 (876,00 \$)	619,78 \$	256,22 \$	148 729,47 \$
6 (876,00 \$)	618,71 \$	257,29 \$	148 472,19 \$
7 (876,00 \$)	617,64 \$	258,36 \$	148 213,83 \$
8 (876,00 \$)	616,57 \$	259,43 \$	147 954,40 \$
9 (876,00 \$)	615,49 \$	260,51 \$	147 693,89 \$
10 (876,00 \$)	614,41 \$	261,59 \$	147 432,30 \$
11 (876,00 \$)	613,32 \$	262,68 \$	147 169,62 \$
12 (876,00 \$)	612,23 \$	263,77 \$	146 905,84 \$

Versements totaux :	10 512,00 \$
Intérêts totaux :	7 417,84 \$
Principal remboursé au total :	3 094,16 \$
Principal restant dû :	146 905,00 \$



PAIEMENT DES INTÉRÊTS SEULEMENT

Dans ce scénario, l'emprunteur paie seulement les intérêts sur la somme due et ne paie rien pour réduire le solde impayé du prêt. L'avantage de cette approche est que les paiements réguliers sont moins élevés. Cependant, la somme due demeure la même et devra être payée un jour. Plusieurs prêteurs offrent cette option. Elle pourrait être avantageuse pour des dettes de courte durée, particulièrement si l'emprunteur prévoit un afflux important d'argent qui lui permettra de rembourser le prêt au complet (p. ex. en raison de la vente d'un actif ou de l'obtention d'une prime au travail).

$$150\,000 \$ \times 5 \% / 12 \text{ MOIS} = 625,00 \$/\text{MOIS}$$

VERSEMENT	INTÉRÊTS	PRINCIPAL	PRINCIPAL RESTANT
0 -	-	-	150 000,00 \$
1 (625,00 \$)	625,00 \$	0,00 \$	150 000,00 \$
2 (625,00 \$)	625,00 \$	0,00 \$	150 000,00 \$
3 (625,00 \$)	625,00 \$	0,00 \$	150 000,00 \$
4 (625,00 \$)	625,00 \$	0,00 \$	150 000,00 \$
5 (625,00 \$)	605,71 \$	0,00 \$	150 000,00 \$
6 (625,00 \$)	625,00 \$	0,00 \$	150 000,00 \$
7 (625,00 \$)	625,00 \$	0,00 \$	150 000,00 \$
8 (625,00 \$)	625,00 \$	0,00 \$	150 000,00 \$
9 (625,00 \$)	625,00 \$	0,00 \$	150 000,00 \$
10 (625,00 \$)	625,00 \$	0,00 \$	150 000,00 \$
11 (625,00 \$)	625,00 \$	0,00 \$	150 000,00 \$
12 (625,00 \$)	625,00 \$	0,00 \$	150 000,00 \$

Versements totaux :	7 500,00 \$
Intérêts totaux :	7 500,00 \$
Principal remboursé au total :	0,00 \$
Principal restant dû :	150 000 \$



PRÊT HYPOTHÉCAIRE À INTÉRÊT VARIABLE AVEC VERSEMENTS FIXES OU VARIABLES

Dans ce scénario, le taux d'intérêt n'est pas fixé pour la durée du terme, mais augmente ou diminue selon les conditions du marché. Cela est avantageux dans un marché où les taux d'intérêt restent constants ou sont à la baisse. Cependant, dans un marché où les taux d'intérêt sont à la hausse, les paiements augmentent avec le temps et pourraient devenir problématiques pour les personnes qui ont des revenus limités. Dans le cas d'un versement variable régulier, la somme consacrée au remboursement du capital pourrait demeurer constante, mais le paiement complet fluctuerait pour refléter la composante du versement qui se fonde sur le taux d'intérêt variable. Dans le cas d'un versement régulier à taux fixe, le versement régulier demeure constant et une somme plus ou moins grande est utilisée pour rembourser le principal une fois que la portion relative aux intérêts a été payée. Dans les prêts hypothécaires, les prêteurs utilisent toujours les versements pour payer les intérêts en premier et le reste est utilisé pour rembourser le principal.

VERSEMENTS VARIABLES

VERSEMENT	INTÉRÊTS	PRINCIPAL	PRINCIPAL RESTANT
0	-	-	150 000,00 \$
1 (1 041,00 \$)	625,00 ³ \$	416,00 ⁴ \$	149 584,00 \$
2 (1 039,27 \$)	623,27 \$	416,00 \$	149 168,00 \$
3 (1 037,53 \$)	621,53 \$	416,00 \$	148 752,00 \$
4 (1 023,40 \$)	607,40 \$	416,00 \$	148 336,00 \$
5 (1 021,71 \$)	605,71 \$	416,00 \$	147 920,00 \$
6 (1 020,01 \$)	604,01 \$	416,00 \$	147 504,00 \$
7 (1 006,02 \$)	590,02 \$	416,00 \$	147 088,00 \$
8 (1 004,35 \$)	588,35 \$	416,00 \$	146 672,00 \$
9 (1 002,69 \$)	586,69 \$	416,00 \$	146 256,00 \$
10 (988,84 \$)	572,84 \$	416,00 \$	145 840,00 \$
11 (987,21 \$)	571,21 \$	416,00 \$	145 424,00 \$
12 (985,58 \$)	569,58 \$	416,00 \$	145 008,00 \$

³En supposant un taux d'intérêt initial de 5 % et une diminution de 0,01 % tous les trois mois.

⁴En supposant que l'emprunteur fait des versements fixes pour rembourser le prêt en 30 ans.



Versements totaux :	12 157,59 \$
Intérêts totaux :	7 165,59 \$
Principal remboursé au total :	4 576,00 \$
Principal restant dû :	145 008,00 \$

VERSEMENTS FIXES

VERSEMENT FIXE	INTÉRÊTS	PRINCIPAL	PRINCIPAL RESTANT
0	-	-	150 000,00 \$
1 (1 041,00 \$)	625,00 ⁵ \$	416,00 \$	149 584,00 \$
2 (1 041,00 \$)	623,27 \$	417,73 \$	149 166,27 \$
3 (1 041,00 \$)	621,53 \$	419,47 \$	148 746,80 \$
4 (1 041,00 \$)	607,40 \$	433,60 \$	148 313,20 \$
5 (1 041,00 \$)	605,71 \$	435,29 \$	147 877,91 \$
6 (1 041,00 \$)	604,01 \$	436,99 \$	147 440,92 \$
7 (1 041,00 \$)	590,02 \$	450,98 \$	146 989,93 \$
8 (1 041,00 \$)	588,35 \$	452,65 \$	146 537,28 \$
9 (1 041,00 \$)	586,69 \$	454,31 \$	146 082,97 \$
10 (1 041,00 \$)	572,84 \$	468,16 \$	145 614,81 \$
11 (1 041,00 \$)	571,21 \$	469,79 \$	145 145,01 \$
12 (1 041,00 \$)	569,58 \$	471,42 \$	144 673,59 \$

Versements totaux :	12 492,00 \$
Intérêts totaux :	7 165,59 \$
Principal remboursé au total :	5 326,41 \$
Principal restant dû :	144 673,59 \$

⁵En supposant un taux d'intérêt initial de 5 % et une diminution de 0,01 % tous les trois mois.



VERSEMENTS HYPOTHÉCAIRES MENSUELS, BIMENSUELS, À LA QUINZAINE OU HEBDOMADAIRES

Habituellement, les versements hypothécaires sont calculés en se fondant sur un versement mensuel. Cependant, plusieurs prêteurs permettent maintenant aux emprunteurs de faire des versements plus fréquents. En général, plus les versements sont fréquents, moins vous payez d'intérêts. En fait, selon la façon dont le versement est calculé, en faisant un paiement à la quinzaine, vous ferez en réalité un paiement supplémentaire par année et rembourserez donc votre dette plus rapidement. De nombreuses personnes harmonisent la fréquence de leurs paiements à leur paie ou choisissent de payer l'hypothèque le plus rapidement possible. Il n'y a pas qu'une seule « bonne » façon.

PRÊT HYPOTHÉCAIRE SANS INTÉRÊT

Bien qu'il soit inhabituel qu'un prêteur ne perçoive aucun intérêt, c'est une approche couramment utilisée lorsqu'un parent prête de l'argent à un enfant pour acheter une maison. Au Japon, à l'heure actuelle, on rapporte souvent que le taux d'intérêt est de 0 %. Dans le cadre de la sharia (la loi musulmane), les prêteurs n'ont pas le droit, pour des raisons religieuses, de percevoir des intérêts. Les prêts prennent souvent la forme de prêts sans intérêt, mais une somme est habituellement versée en contrepartie du prêt.

VERSEMENT FIXE	INTÉRÊTS	PRINCIPAL	PRINCIPAL RESTANT
0 -	-	-	150 000,00 \$
1 (416,00 \$)	0,00 \$	416,00 ⁶ \$	149 584,00 \$
2 (416,00 \$)	0,00 \$	416,00 \$	149 168,00 \$
3 (416,00 \$)	0,00 \$	416,00 \$	148 752,00 \$
4 (416,00 \$)	0,00 \$	416,00 \$	148 336,00 \$
5 (416,00 \$)	0,00 \$	416,00 \$	147 920,00 \$
6 (416,00 \$)	0,00 \$	416,00 \$	147 504,00 \$
7 (416,00 \$)	0,00 \$	416,00 \$	147 088,00 \$
8 (416,00 \$)	0,00 \$	416,00 \$	146 672,00 \$
9 (416,00 \$)	0,00 \$	416,00 \$	146 256,00 \$
10 (416,00 \$)	0,00 \$	416,00 \$	145,840.00 \$
11 (416,00 \$)	0,00 \$	416,00 \$	145 424,00 \$
12 (416,00 \$)	0,00 \$	416,00 \$	145 008,00 \$

⁶En supposant que l'emprunteur fait des versements fixes pour rembourser le prêt en 30 ans.



Versements totaux :	4 992,00 \$
Intérêts totaux :	0,00 \$
Principal remboursé au total :	4 992,00 \$
Principal restant dû :	145 008,00 \$

Discussion

1. Quels sont les avantages et désavantages de chaque méthode de paiement?
2. Quelles circonstances vous pousseraient à choisir une méthode de paiement plutôt qu'un autre?

MATHÉMATIQUES DES PRÊTS HYPOTHÉCAIRES

En plus de l'hypothèque no 1 décrite ci-dessus, Martin et Cindy décident d'envisager une hypothèque comportant les modalités suivantes (p. ex. hypothèque n° 2) :

HYPOTHÈQUE N° 2 :

Principal à payer sur le prêt hypothécaire	150 000 \$
Durée	5 ans
Nombre de paiements et fréquence des paiements	60 paiements mensuels
Taux d'intérêt	3,0 %
Période d'amortissement	25 ans (300 versements)
Versement hypothécaire mensuel	709,87 \$

- **Remarque** – Le taux d'intérêt annuel est de 3 %. Cependant, les prêteurs hypothécaires perçoivent de l'intérêt en se fondant sur le taux d'intérêt mensuel correspondant. Le taux d'intérêt mensuel = 0,0025 % par mois (3 % = 0,03 par année divisé par 12 mois).



- **Calculs** – Pour créer un tableau d'amortissement, multipliez le principal restant par le taux d'intérêt mensuel pour obtenir le coût des intérêts mensuels. Soustrayez le coût des intérêts mensuels de chaque versement mensuel pour déterminer le principal qui sera remboursé chaque mois, puis soustrayez le principal mensuel payé du principal qui restait auparavant pour déterminer le principal restant pour la prochaine période de paiement. C'est-à-dire :
 - $\text{Principal restant} \times \text{taux d'intérêt mensuel} = \text{coût des intérêts mensuels}$
 - $\text{Versement mensuel} - \text{coût des intérêts mensuels} = \text{principal qui sera remboursé chaque mois}$
 - $\text{Principal restant de la période précédente} - \text{principal payé cette période} = \text{nouveau principal restant}$

1. Calculez ce qui suit :

- Quelle somme Martin et Cindy paieront en versements hypothécaires pendant la première année.
- Quelle portion de cette somme sera utilisée pour payer les intérêts.
- Quelle portion de cette somme sera utilisée pour rembourser le principal.
- Combien d'argent Martin et Cindy devront à la banque après avoir fait des versements hypothécaires pendant un an.
- En pourcentage, quelle portion de leurs versements annuels sera utilisée pour payer les intérêts et quelle portion sera utilisée pour rembourser le principal.

VERSEMENT	INTÉRÊTS	PRINCIPAL	PRINCIPAL RESTANT
0	-	-	150 000,00 \$
1 (709,87 \$)	375,00 \$	334,87 \$	149 665,13 \$...
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			



Total des versements pendant l'année :	
Intérêts payés au total :	
Principal remboursé au total :	
Principal restant dû:	
Portion, en pourcentage, des versements totaux pour l'année qui représente les intérêts payés :	
Portion, en pourcentage, des versements totaux pour l'année qui représente le principal remboursé :	

2. En quoi les modalités du prêt hypothécaire n° 2 diffèrent-elles de celles du prêt hypothécaire n° 1? Qu'est-ce qui pourrait expliquer cette différence?

3. Comparez et contrastez le prêt hypothécaire n° 2 et le prêt hypothécaire n° 1. Quel prêt hypothécaire est le plus avantageux pour l'emprunteur? Pourquoi?



NÉGOCIATION D'UNE CONVENTION DE PRÊT HYPOTHÉCAIRE FICTIVE

DIRECTIVES CONDIFENTIELLES POUR LE DÉBITEUR/LA DÉBITRICE HYPOTHÉCAIRE (« EMPRUNTEUR/EMPRUNTEUSE »)

Vous travaillerez en équipe de deux pour négocier une convention de prêt hypothécaire fictive en vue de l'achat d'une maison. Un élève jouera le rôle de débiteur/débitrice hypothécaire et l'autre jouera le rôle de créancier/créancière hypothécaire. Examinez les faits 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*. 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 hypothécaire et d'en consigner les détails dans la *Convention de prêt hypothécaire*. Vous devez également remplir le plan de paiement pour un prêt hypothécaire d'un an.

LES FAITS

- Le prix d'achat est de 250 000 \$.
- Vous avez versé au vendeur un acompte de 5 000 \$ dans le cadre de la convention d'achat-vente.
- Vous disposez de 20 000 \$ que vous pourrez utiliser comme mise de fonds pour l'achat de la maison.
- Le taux d'intérêt affiché par la banque est de 5,0 %. Vous avez entendu dire que les banques peuvent offrir des réductions pouvant aller jusqu'à 0,75 %.
- Vous souhaitez obtenir la plus longue période d'amortissement possible et un prêt hypothécaire d'une durée de 5 ans.
- Vous voulez avoir le droit de faire des remboursements anticipés d'au moins 5 % par année.
- Il est prévu que vous achèterez votre maison dans 45 jours à compter d'aujourd'hui.
- Vous voulez faire des versements bimensuels, ce qui coïncide avec votre paie.
- Vous êtes client(e) de la banque depuis les 15 dernières années et vous avez contracté divers prêts pour des voitures et d'autres achats importants et vous avez toujours fait vos paiements à temps et en entier.



DIRECTIVES CONDIFENTIONNELLES POUR LE CRÉANCIER/LA CRÉANCIÈRE HYPOTHÉCAIRE (« EMPRUNTEUR/EMPRUNTEUSE »)

Vous travaillerez en équipe de deux pour négocier une convention de prêt hypothécaire fictive en vue de l'achat d'une maison. Un élève jouera le rôle de débiteur/débitrice hypothécaire et l'autre jouera le rôle de créancier/créancière hypothécaire. Examinez les faits 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*. 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 hypothécaire et d'en consigner les détails dans la *Convention de prêt hypothécaire*. Vous devez également remplir le plan de paiement pour un prêt hypothécaire d'un an.

LES FAITS

- Le prix d'achat est de 250 000 \$.
- L'emprunteur/emprunteuse a versé au vendeur un acompte de 5 000 \$ dans le cadre de la convention d'achat-vente.
- L'emprunteur/emprunteuse dispose de 20 000 \$ qu'il ou elle peut verser comme mise de fonds pour l'achat de la maison.
- Le taux d'intérêt affiché par la banque est de 5,0 %. Vous pouvez offrir un rabais pouvant aller jusqu'à 1,0 % pour les bons clients.
- La banque n'a pas de préférence en ce qui a trait à la période d'amortissement, la durée du prêt hypothécaire, ou le plan de paiement. Cependant, la période d'amortissement maximale est de 30 ans et la banque offre des prêts d'une durée de 6 mois, 1, 2, 3, 5, 7 et 10 ans.
- La banque permet aux clients de faire des remboursements anticipés d'un maximum de 10 % par année.
- L'emprunteur/emprunteuse prévoit acheter la maison dans 45 jours.
- L'emprunteur/emprunteuse est client(e) de la banque depuis les 15 dernières années et a contracté divers prêts pour des voitures et d'autres achats importants et a toujours fait ses paiements à temps et en entier.
- Le montant du prêt et les cotes de crédit sont dans les limites de tolérance de la banque pour des hypothèques similaires.



HORAIRE DES NÉGOCIATIONS*

Se préparer aux négociations		
Élaborez votre plan de négociation	Chaque élève (emprunteur/emprunteuse et prêteur/prêteuse) doit remplir son <i>Plan de négociation</i> individuellement.	10 min.
Négociation entre l'emprunteur/emprunteuse et le prêteur/la prêteuse		
Étape 1	L'emprunteur/emprunteuse et le prêteur/la prêteuse doivent déterminer quels sont les points qui doivent faire l'objet de discussions et de négociations.	5 min.
Étape 2	L'emprunteur/emprunteuse et le prêteur/la prêteuse se rencontrent pour discuter de la possibilité d'obtenir un prêt hypothécaire et des modalités de ce prêt. Les élèves négocient les conditions pour l'octroi du prêt et l'emprunt des fonds. 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	Consignez les points sur lesquels vous vous êtes entendus relativement au prêt hypothécaire dans la <i>Convention de prêt hypothécaire</i> aux fins de signature par les parties. En général, c'est le prêteur/la prêteuse qui accorde un prêt selon certaines modalités sur lesquelles les parties doivent s'entendre et l'emprunteur/emprunteuse accepte le prêt si le tout lui convient. Demandez au prêteur/à la prêteuse de signer pour accorder le prêt et à l'emprunteur/emprunteuse de signer pour accepter les modalités.	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 DE PRÊT HYPOTHÉCAIRE

Principal à payer sur le prêt hypothécaire	
Durée du prêt hypothécaire	
Nombre de paiements et fréquence des paiements	
Taux d'intérêt	
Taux d'intérêt mensuel	
Période d'amortissement	
Versement hypothécaire mensuel	
Droit de remboursement par anticipation	

Signature, emprunteur/emprunteuse

Signature, prêteur/prêteuse





MODULE 6

LE LOGEMENT ET LES DROITS DE LA PERSONNE

APERÇU

Ce module présente aux élèves la question de la discrimination dans le contexte du logement locatif ainsi que les protections prévues dans le *Code des droits de la personne de l'Ontario* (le *Code*). Il engage les élèves dans une conversation sur le logement convenable et leur demande d'explorer comment la *Charte canadienne des droits et libertés* pourrait jouer un rôle à cet égard en offrant aux gens dont le droit à un logement convenable n'a pas été respecté un mécanisme pour revendiquer ce droit en invoquant les articles 7 et 15 de la *Charte*.

Objectifs d'apprentissage

- Présenter aux élèves les protections prévues dans le *Code des droits de la personne de l'Ontario* qui s'appliquent au contexte du logement locatif.
- Présenter aux élèves la notion de logement convenable.
- Permettre aux élèves de découvrir comment la *Charte canadienne des droits et libertés* pourrait reconnaître le droit à un logement convenable.
- Améliorer les compétences des élèves en matière de pensée critique en leur demandant d'explorer des perspectives théoriques.

Activité n° 1 : Discrimination et logements locatifs

Matériel

- Copies du *Questionnaire sur les logements locatifs et les droits de la personne* (une copie par élève)
- Copies du document *Les logements locatifs et les droits de la personne en Ontario* (une copie par élève)
- Copies de *Rédaction d'une annonce de location de logement équitable*, que vous trouverez au http://www.ohrc.on.ca/sites/default/files/Writing%20a%20fair%20rental%20housing%20ad_accessible_0.pdf (une copie par élève)
- Copies de *À louer! – Rédiger une annonce pour un logement à louer* (une copie par élève)

Stratégies d'enseignement et d'apprentissage

1. Distribuez le *Questionnaire sur les logements locatifs et les droits de la personne* aux élèves et donnez-leur le temps de remplir la colonne « Avant ». Expliquez-leur que, pendant cette leçon, ils visionneront quelques vidéos et liront des documents qui leur permettront de mieux connaître et comprendre les droits de la personne dans le contexte du logement locatif. Invitez-les à inscrire des réponses dans la colonne « Après » tout au long de la leçon et expliquez que vous leur donnerez également du temps pour répondre aux autres questions.
2. Donnez aux élèves un aperçu des droits de la personne dans le contexte du logement locatif en leur demandant de visionner la vidéo de 15 minutes intitulée *Human Rights and Housing in Ontario* du Centre for Equality Rights in Accommodation (CERA) : http://www.equalityrights.org/cera/?page_id=74 (en anglais seulement). Afin d'approfondir leur compréhension de ce sujet, demandez-leur de lire la trousse *Les droits de la personne et les logements locatifs en Ontario* préparée par le CERA; vous la trouverez dans le document de l'élève. Vérifiez leur compréhension et apportez toute clarification nécessaire.
3. Présentez aux élèves des exemples précis de discrimination dans le contexte du logement en leur montrant deux courtes vidéos, soit *Le logement locatif et la discrimination* et *Motifs de discrimination*, que vous trouverez sur le site Web



de la Commission ontarienne des droits de la personne (CDPO) : <http://www.ohrc.on.ca/fr/apprentissage/les-droits-de-la-personne-et-le-logement-locatif>.

4. Donnez aux élèves le temps de passer en revue leurs réponses au *Questionnaire sur les logements locatifs et les droits de la personne* et de répondre à toute autre question restante dans la colonne «Après». Procédez à une mise en commun en groupe-classe.

Corrigé de l'enseignant(e) – Questionnaire sur les logements locatifs et les droits de la personne

1. Je ne peux pas habiter dans un appartement réservé aux adultes à cause de mes enfants.	FAUX Les bâtiments « pour adultes seulement » ne sont pas autorisés en Ontario, à l'exception des établissements de soins ou des résidences pour personnes âgées.
2. J'ai 72 ans. Le gérant de l'immeuble peut donc me demander sans cesse si je suis prêt(e) à emménager dans une résidence pour personnes âgées.	FAUX Des questions répétées et indésirables sur l'âge pourraient constituer du harcèlement.
3. J'ai 16 ans et, puisque je suis seul(e), le Code me protège de toute discrimination si je veux louer mon propre appartement	VRAI Si vous avez 16 ou 17 ans et que vous vivez seul(e), vous avez, en vertu du Code, le droit de signer une convention de location ou un bail.
4. La dame qui habite dans l'appartement au rez-de-chaussée ne cache pas son antipathie pour les locataires bénéficiaires de l'aide sociale. Elle affirme qu'ils devraient déménager. Si je porte plainte auprès de la coopérative d'habitation, je risque de me faire expulser à la place de la dame.	FAUX La coopérative est tenue de fournir à ses locataires un environnement libre de discrimination. Le Code n'autorise pas la coopérative à prendre des mesures ou à menacer de prendre les mesures, aussi appelées « représailles », à votre encontre parce que vous avez été témoin de discrimination.



Corrigé de l'enseignant(e) – Questionnaire sur les logements locatifs et les droits de la personne

5. Un locateur ne peut pas refuser de nous montrer son appartement parce que nous sommes un couple homosexuel.	VRAI Les locateurs sont tenus de fournir un logement libre de toute discrimination. Le Code s'applique à l'ensemble du processus, dès la demande d'appartement, et y compris en cas d'expulsion
6. Je poursuis des études et j'ai un jeune enfant. Le locateur dit qu'il veut louer le logement à un couple. Est-ce discriminatoire?	OUI Le fait de « préférer un couple » repose sur des idées reçues. Le locateur refuse-t-il de louer le logement en raison de l'âge de la mère ou du père, parce que le parent n'est pas marié (état matrimonial) mais a un enfant (état familial), ou parce que le parent est homosexuel ou bisexuel (orientation sexuelle)?
7. Je loue un appartement dans un petit immeuble de trois étages. J'habite au dernier étage, mais j'utilise maintenant un déambulateur. J'ai demandé à déménager dans un logement au rez de chaussée, mais le gestionnaire du bâtiment affirme qu'il y a une longue liste d'attente. Est ce discriminatoire?	OUI Les fournisseurs de logement ont le devoir de tenir compte des besoins des locataires tant que cela ne leur cause pas un préjudice injustifié. Une liste d'attente qui ne tient pas compte des facteurs liés au Code peut être discriminatoire, notamment à l'égard des personnes handicapées ou des familles qui ont de jeunes enfants.
8. Personne n'a envie d'avoir des voisins bruyants. Les locataires qui habitent en haut travaillent la nuit et dorment le jour. Quand ils rentrent, j'entends la télévision ou la musique le matin. Est-ce discriminatoire?	NON Cette question ne relève pas du Code. Le bruit n'est pas un motif prévu au Code. Cependant, un locataire pourrait avoir des droits, en vertu de la <i>Loi de 2006 sur la location à usage d'habitation</i>, si ses voisins ont des comportements et des activités déraisonnables qui interfèrent avec l'usage et la jouissance raisonnable de son logement locatif.



Corrigé de l'enseignant(e) – Questionnaire sur les logements locatifs et les droits de la personne

9. L'éclairage dans le vestibule du bâtiment A ne fonctionne pas et la partie commune n'est jamais nettoyée. Lorsque des Néo-Canadiens demandent à louer un appartement, on leur montre le nouveau bâtiment, mais on leur donne un logement dans le bâtiment A. Le locateur affirme que le nouveau bâtiment est réservé aux « Canadiens ». Est-ce discriminatoire?	OUI La répartition des locataires en fonction de motifs liés à la race, tels que la langue et la culture, est une pratique discriminatoire aux termes du <i>Code</i>. Le terme « Canadiens » est souvent utilisé pour désigner les personnes nées au Canada et généralement de race blanche.
10. Le gérant d'un motel local donne systématiquement aux clients autochtones de chambres situées à l'arrière. Ce sont des chambres pour fumeurs qui n'ont aucune vue sur le lac. Est-ce discriminatoire?	OUI Le droit à un traitement équitable en matière de logement locatif s'étend à la location d'une chambre dans un hôtel, un motel ou une chambre d'hôtes. Ceci est un autre exemple de répartition fondée sur des motifs prévus au <i>Code</i>.
11. Quelles questions pouvez-vous poser dans un formulaire de demande de location? Sélectionnez toutes les réponses qui s'appliquent.	• Revenus • Vérification de la solvabilité • Adresse actuelle
12. Lesquels des critères suivants sont susceptibles d'écarter des locataires pour des motifs prévus au <i>Code</i>? Sélectionnez toutes les réponses qui s'appliquent.	• Justificatifs de revenu sous la forme de talons de chèque de paie • Profil de crédit et vérification du casier judiciaire • Un minimum de six mois dans un emploi stable Remarque: Le locateur peut refuser de louer un logement à une personne si elle a une mauvaise cote de crédit. Une telle décision ne serait pas considérée comme discriminatoire. Cependant, s'il écarte un locataire pour un motif prévu au <i>Code</i> et en raison de sa mauvaise cote de crédit, la décision au complet serait considérée comme discriminatoire et une requête pourrait être déposée contre le locateur en vertu du <i>Code</i>. Le motif du casier judiciaire est un motif illicite de discrimination dans le cadre d'un emploi seulement. Cependant, si le casier judiciaire d'une personne est lié à un motif prévu dans le <i>Code</i> (comme un problème de santé mentale), toute décision faite en se fondant sur cela pourrait être considérée comme discriminatoire.



Corrigé de l'enseignant(e) – Questionnaire sur les logements locatifs et les droits de la personne

13. Lesquels des critères suivants sont susceptibles d'écarter des locataires pour des motifs prévus au Code? Sélectionnez toutes les réponses qui s'appliquent.	• Les baux rompus ou expulsions au cours des trois dernières années • Obligation pour les cosignataires d'avoir un emploi
14. Mon compagnon travaille à l'extérieur de la ville et habite avec moi pendant les fins de semaine. Le surintendant dit que mes enfants ne devraient pas côtoyer un homme qui n'est pas leur père. Ceci est un exemple de :	• Discrimination par association • Harcèlement • Milieu malsain
15. Le gérant de mon immeuble s'arrête constamment près de la piscine lorsque je m'y trouve et essaie de me parler. Il m'a déjà invitée à sortir avec lui à quelques reprises et je lui ai répondu que je n'étais pas intéressée. Il a frappé à ma porte pour me dire que les voisins se plaignaient du bruit, mais j'étais absente la semaine dernière. Ceci est un exemple de :	• Représailles • Harcèlement sexuel
16. Quelles sont les formulations utilisées dans des annonces de location qui risquent d'écarter des locataires pour des motifs prévus au Code?	• A. Condominium à deux chambres. Convient idéalement à un couple mature. • C. Disponible dès maintenant. Appartement pour non-fumeurs au rez-de-chaussée. • D. Obligation de signer un bail d'un an et de fournir une source de revenus vérifiable Remarque : La question de savoir si le tabagisme peut être considéré comme une invalidité est une question complexe. Le Tribunal des droits de la personne de l'Ontario a rendu certaines décisions contradictoires sur la question de savoir si la dépendance à la nicotine (c.-à-d. le tabagisme) est une invalidité et est donc un motif protégé par le Code. De plus, il y a souvent des droits concurrents – par exemple, des voisins qui ont des problèmes de santé qui pourraient être aggravés par la fumée secondaire. Dans de tels cas, le locateur doit équilibrer les droits de tous les locataires concernés.



5. Expliquez aux élèves que la protection contre la discrimination dans le contexte du logement s'étend également aux annonces pour logements locatifs. Afin de fournir un aperçu de la façon dont les annonces pour logements locatifs devraient être rédigées, demandez aux élèves de visionner la vidéo de la CDPO intitulée *Les locateurs et le logement locatif* au **<http://www.ohrc.on.ca/fr/apprentissage/les-droits-de-la-personne-et-le-logement-locatif>** et de lire le document Rédaction d'une annonce de location de logement équitable, que vous trouverez au **http://www.ohrc.on.ca/sites/default/files/Writing%20a%20fair%20rental%20housing%20ad_accessible_0.pdf**.
6. Distribuez l'exercice *À louer! – Rédiger une annonce pour un logement à louer* et demandez aux élèves d'effectuer l'exercice individuellement ou en équipe deux. Une fois qu'ils ont terminé, demandez à des volontaires de présenter leurs annonces au groupe. Procédez à une mise en commun et apportez toute clarification nécessaire.



QUESTIONNAIRE SUR LES LOGEMENTS LOCATIFS ET LES DROITS DE LA PERSONNE*

QUESTION	AVANT	APRÈS
1. Je ne peux pas habiter dans un appartement réservé aux adultes à cause de mes enfants. • Vrai • Faux		
2. J'ai 72 ans. Le gérant de l'immeuble peut donc me demander sans cesse si je suis prêt(e) à emménager dans une résidence pour personnes âgées. • Vrai • Faux		
3. J'ai 16 ans et, puisque je suis seul(e), le Code me protège de toute discrimination si je veux louer mon propre appartement • Vrai • Faux		
4. La dame qui habite dans l'appartement au rez de chaussée ne cache pas son antipathie pour les locataires bénéficiaires de l'aide sociale. Elle affirme qu'ils devraient déménager. Si je porte plainte auprès de la coopérative d'habitation, je risque de me faire expulser à la place de la dame. • Vrai • Faux		
5. Un locateur ne peut pas refuser de nous montrer son appartement parce que nous sommes un couple homosexuel. • Vrai • Faux		

*Ce questionnaire a été élaboré par la Commission ontarienne des droits de la personne. Vous le trouverez en ligne à l'adresse suivante : <http://www.ohrc.on.ca/fr/apprentissage/les-droits-de-la-personne-et-le-logement-locatif>



QUESTIONNAIRE SUR LES LOGEMENTS LOCATIFS ET LES DROITS DE LA PERSONNE

QUESTION	AVANT	APRÈS
6. Je poursuis des études et j'ai un jeune enfant. Le locateur dit qu'il veut louer le logement à un couple. Est-ce discriminatoire? • Oui • Non		
7. Je loue un appartement dans un petit immeuble de trois étages. J'habite au dernier étage, mais j'utilise maintenant un déambulateur. J'ai demandé à déménager dans un logement au rez-de-chaussée, mais le gestionnaire du bâtiment affirme qu'il y a une longue liste d'attente. Est-ce discriminatoire? • Oui • Non		
8. Personne n'a envie d'avoir des voisins bruyants. Les locataires qui habitent en haut travaillent la nuit et dorment le jour. Quand ils rentrent, j'entends la télévision ou la musique le matin. Est-ce discriminatoire? • Oui • Non		
9. L'éclairage dans le vestibule du bâtiment A ne fonctionne pas et la partie commune n'est jamais nettoyée. Lorsque des Néo-Canadiens demandent à louer un appartement, on leur montre le nouveau bâtiment, mais on leur donne un logement dans le bâtiment A. Le locateur affirme que le nouveau bâtiment est réservé aux « Canadiens ». Est-ce discriminatoire? • Oui • Non		



QUESTIONNAIRE SUR LES LOGEMENTS LOCATIFS ET LES DROITS DE LA PERSONNE

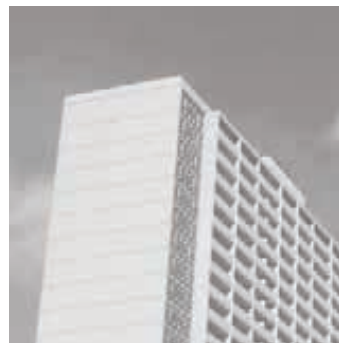
QUESTION	AVANT	APRÈS
10. Le gérant d'un motel local donne systématiquement aux clients autochtones des chambres situées à l'arrière. Ce sont des chambres pour fumeurs qui n'ont aucune vue sur le lac. Est-ce discriminatoire? • Oui • Non		
11. Quelles questions pouvez-vous poser dans un formulaire de demande de location? Sélectionnez toutes les réponses qui s'appliquent. • Date de naissance • Religion • Numéro d'assurance sociale • Emploi • Revenu • Vérification de la solvabilité • Adresse actuelle		
12. Lesquels des critères suivants sont susceptibles d'écarter des locataires pour des motifs prévus au Code? Sélectionnez toutes les réponses qui s'appliquent. • Justificatifs de revenu sous la forme de talons de chèque de paie • Adresse actuelle et numéro de téléphone • Profil de crédit et vérification du casier judiciaire • Un minimum de six mois dans un emploi stable		
13. Lesquels des critères suivants sont susceptibles d'écarter des locataires pour des motifs prévus au Code? Sélectionnez toutes les réponses qui s'appliquent. • Baux rompus ou expulsions au cours des trois dernières années • Obligation pour les cosignataires d'avoir un emploi • Noms des références • Personne à contacter en cas d'urgence		



QUESTIONNAIRE SUR LES LOGEMENTS LOCATIFS ET LES DROITS DE LA PERSONNE

QUESTION	AVANT	APRÈS
14. Mon compagnon travaille à l'extérieur de la ville et habite avec moi pendant les fins de semaine. Le gérant d'immeuble dit que mes enfants ne devraient pas côtoyer un homme qui n'est pas leur père. Ceci est un exemple de : • Discrimination par association • Harcèlement • Harcèlement sexuel • Milieu malsain • Discrimination systémique • Syndrome « pas dans ma cour »		
15. Le gérant de mon immeuble s'arrête constamment près de la piscine lorsque je m'y trouve et essaie de me parler. Il m'a déjà invitée à sortir avec lui à quelques reprises et je lui ai répondu que je n'étais pas intéressée. Il a frappé à ma porte pour me dire que les voisins se plaignaient du bruit, mais j'étais absente la semaine dernière. Ceci est un exemple de : • Attitudes négatives, stéréotypes, préjugés • Discrimination par association • Représailles • Harcèlement sexuel		
16. Quelles sont les formulations utilisées dans des annonces de location qui risquent d'écarter des locataires pour des motifs prévus au Code? • A. Condominium à deux chambres. Convient idéalement à un couple mature. • B. Immeuble acceptant les animaux. Situé à proximité des parcs et des écoles. • C. Disponible dès maintenant. Appartement pour non-fumeurs au rez-de-chaussée. • D. Obligation de signer un bail d'un an et de fournir une source de revenus vérifiable.		
Note / 16		

LES DROITS DE LA PERSONNE ET LES LOGEMENTS LOCATIFS EN ONTARIO



- Comment défendre
vos droits en matière
de logement – outils
et ressources**
- Centre pour les droits à
l'égalité du logement
(Centre for Equality Rights
in Accommodation – CERA)
- Notre mission : vous aider à exercer
vos droits en matière de logement.



Table des matières

Le CERA	1
La présente ressource	1
Naviguer le Code	3
Comprendre la discrimination dans le contexte du logement	5
Harcèlement – Ce que vous devez savoir	7
Comprendre les handicaps	9
Le locateur et son obligation de prendre des mesures d'adaptation	11
Comment déposer une requête pour atteinte aux droits de la personne	13
Aperçu du système des droits de la personne de l'Ontario	14
Être votre propre meilleur défenseur : exemples	15
Les rudiments de la rédaction de lettre	19
Exemples de lettres	21
Où obtenir de l'aide en Ontario?	25
Avis et remerciements	27

Le CERA

Le Centre for Equality Rights in Accommodation (centre pour l'égalité des droits en matière de logement) a été mis sur pied en 1987 à titre d'organisme indépendant sans but lucratif ayant pour mandat de se consacrer à la défense des droits. Le CERA sert l'Ontario et offre ses services gratuitement à tous les Ontariens et Ontariennes.

Le CERA est le seul organisme au Canada qui se consacre principalement à la lutte contre la discrimination dans le contexte du logement et à l'utilisation des principes fondés sur les droits de la personne pour s'opposer à l'insécurité en matière de logement et au sans-abrisme.

Les activités et services du CERA

Nos activités de sensibilisation du public, de rayonnement et de défense des droits sont axées sur la discrimination à laquelle se heurtent les locataires à faible revenu et les locataires marginalisés dans le marché du logement locatif, et visent à lutter contre cette discrimination. Nous nous efforçons d'éliminer les obstacles qui empêchent les gens d'obtenir et de conserver un logement.

Notre ligne d'assistance téléphonique pour la prévention des expulsions et les droits de la personne fournit des renseignements et de l'aide aux personnes qui ont de la difficulté à obtenir ou à conserver un logement. Nous pouvons également aider les locataires en leur fournissant des conseils et, dans certains cas, en les représentant dans le cadre de requêtes déposées auprès du Tribunal des droits de la personne de l'Ontario.

La présente ressource

La présente ressource a été rédigée pour aider les gens qui font l'objet de discrimination en matière de logement à exercer leurs droits. Cette ressource vise à promouvoir les droits des locataires en disséminant l'information et en aidant les gens à défendre eux-mêmes leurs droits.

Avant qu'une personne puisse défendre efficacement ses droits, elle doit tout d'abord connaître ses droits. Vous pouvez toujours recourir au CERA pour obtenir de l'aide dans vos démarches visant à exercer vos droits.

Coordonnées

CERA - Centre for Equality Rights in Accommodation
164-215, avenue Spadina
Toronto (Ontario) M5T 2C7
Canada

Tél. : 416 944-0087

Sans frais : 1 800 263-1139

Courriel : cera@equalityrights.org

Naviguer le Code

Qu'est-ce que le Code des droits de la personne de l'Ontario?

Le Code des droits de la personne de l'Ontario (le Code) est l'une des lois les plus importantes en Ontario. Le Code a préséance sur les autres lois dans la province, à moins d'indication contraire. Le Code fait la promotion de l'égalité des chances et établit un climat de compréhension et de respect mutuel pour assurer le respect de la dignité et la valeur de chaque personne en Ontario.

Dans quelles situations le Code s'applique-t-il?

Le Code indique que tous les Ontariens et toutes les Ontariennes ont le droit de ne pas être assujettis à de la discrimination dans cinq domaines :

- 1) L'emploi
- 2) Les services (ce qui comprend l'éducation et les soins de santé)
- 3) Les associations professionnelles
- 4) Les contrats
- 5) L'occupation de logement

Bien que la présente ressource mette l'accent sur vos droits en matière de logement, les principes discutés s'appliquent également aux quatre autres domaines indiqués ci-dessus.

3

Que protège le Code ?

Le Code indique que toute personne a le droit à un traitement égal sans discrimination en matière logement.

Le Code prévoit seize « motifs illicites » :

- La race
- L'ascendance
- Le lieu d'origine
- La couleur
- L'origine ethnique
- La citoyenneté
- La croyance (religion)
- Le sexe (ce qui comprend la grossesse)
- L'orientation sexuelle
- L'âge
- L'état matrimonial
- L'état familial
- Un handicap
- L'état d'assisté social
- L'identité sexuelle
- L'expression de l'identité sexuelle

Si quelqu'un vous traite différemment en raison d'une caractéristique liée à un ou plusieurs des motifs susmentionnés, cela est illégal. Par exemple, si un locateur dit qu'il n'accepte pas les locataires qui ont des enfants, il agit de façon discriminatoire à votre égard en raison de votre état familial. Si un locateur déclare qu'il ne loue pas à des personnes qui reçoivent de l'aide sociale, il agit de façon discriminatoire à votre égard en raison de votre état d'assisté social.

Dans de telles situations, le CERA peut vous venir en aide.

4

Il y a **discrimination** lorsqu'une personne est traitée différemment, lorsqu'on lui refuse un avantage ou lorsque des obligations supplémentaires lui sont imposées en raison de l'un des seize motifs illicites.

Lorsqu'on parle de discrimination, la plupart des gens pensent à la discrimination directe. Il y a discrimination directe lorsque des comportements, des actions, des politiques ou des pratiques empêchent une personne qui fait partie d'un groupe protégé par le *Code* de pleinement participer à la société ou d'avoir accès à un avantage.

Par exemple, si une personne vous a traité différemment parce que vous êtes enceinte, parce que vous avez un handicap physique ou parce que vous êtes un nouvel arrivant au Canada, c'est de la discrimination.

La discrimination indirecte (aussi nommée « discrimination par suite d'un effet préjudiciable ») est souvent plus difficile à reconnaître. Ce type de discrimination se produit lorsqu'une politique, une règle ou une pratique qui semble neutre engendre des désavantages pour une personne qui fait partie d'un groupe protégé par le *Code*. Même si elle est involontaire, il n'en reste pas moins que la discrimination indirecte est considérée comme de la discrimination aux termes du *Code*.

La discrimination en matière de logement

Le *Code* s'applique à presque tous les types de logements locatifs en Ontario : les logements privés, les logements sociaux, les unités condominales, les coopératives d'habitation, les logements avec services de soutien, les résidences pour personnes âgées, les maisons de chambres et les appartements au sous-sol. Il est important de savoir que si vous partagez une cuisine ou une salle de bains avec le propriétaire de l'appartement ou un membre de sa famille, vous n'êtes pas protégé(e) par le *Code*!

Le *Code* prévoit que toutes les personnes doivent être traitées de façon égale lorsqu'elles présentent une demande pour louer un logement. Cela signifie qu'un locateur doit évaluer chaque demandeur en tant que personne et non prendre des décisions fondées sur des stéréotypes.

Le harcèlement se caractérise par des comportements ou des comportements répétés,

liés à un motif illicite, que l'on sait importuns ou que l'on devrait savoir importuns.

Il est illégal pour un locateur, son employé ou un autre locataire dans le même immeuble de vous harceler pour des raisons fondées sur l'un des motifs illicites. Lorsqu'un locataire harcèle un autre locataire pour l'un des motifs illicites, le locateur est responsable de s'assurer que le harcèlement cesse.

Par exemple, si le voisin vous harcèle en raison de votre orientation sexuelle et que vous signalez ce problème au locateur, il doit prendre les mesures pour que le harcèlement cesse. Le locateur pourrait écrire une lettre au locataire pour l'informer que son comportement est illégal et lui demander d'arrêter.

On dit qu'un locateur exerce des **représailles** contre un locataire lorsqu'il agit de façon négative à l'égard d'un locataire parce que ce dernier a déposé une plainte pour atteinte aux droits de la personne. Toute personne en Ontario a le droit de revendiquer et d'exercer ses droits de la personne sans craindre des représailles. Il est illégal pour un locateur d'essayer de «se venger» à l'égard d'un locataire qui a tenté de revendiquer ou d'exercer ses droits de la personne.

Par exemple, si un locataire se plaint à son locateur qu'un autre locataire le harcèle en raison de sa race, le locateur pourrait considérer que le plaignant est le problème. Si le locateur a cessé de faire des réparations dans le logement du locataire qui a déposé une plainte ou s'il tente de l'expulser, cela pourrait être considéré comme des représailles.

Un **handicap** est une incapacité physique, une déficience mentale ou développementale, ou un trouble d'apprentissage ou mental. Le terme « handicap » doit être interprété de façon **large**.

Aux termes du *Code*, le terme « handicap » comprend tant les handicaps actuels que les handicaps précédents ainsi que la façon dont la société perçoit un handicap.

Les handicaps peuvent être visibles ou « cachés ». Les locataires ont droit aux mêmes occasions et avantages, que leurs handicaps soient visibles ou non. Les problèmes de santé mentale ou de toxicomanie sont définis comme des handicaps protégés par le *Code*.

Par exemple, le *Code* protège les gens qui souffrent de troubles anxieux, de crises de panique, de dépression, de schizophrénie, d'alcoolisme ou de toxicomanie.

Le *Code* indique que les gens qui ont des problèmes de santé mentale ou de toxicomanie ont également le droit de ne pas faire l'objet de discrimination, comme toute autre personne ayant un handicap. On considère qu'il y a discrimination en matière de logement lorsqu'une personne est traitée de façon négative en raison de son problème de santé mentale, d'alcoolisme ou de toxicomanie. Souvent, la discrimination découle de stigmates, de stéréotypes négatifs ou de préjugés au sujet des handicaps invisibles ou « cachés ».

Par exemple, un locateur pourrait refuser de louer un appartement à une personne qui a un trouble de santé mentale parce qu'il croit qu'elle ne prendra pas soin de son appartement ou ne paiera pas son loyer. C'est un stéréotype erroné et discriminatoire.

Obligation d'adaptation

L'obligation d'adaptation est un aspect très important du Code. Selon cette obligation, il peut être nécessaire de modifier les structures, les règles, les politiques ou les pratiques afin que toutes les personnes puissent jouir des mêmes avantages, d'un traitement égal, de droits égaux et d'un accès égal au logement. Les locataires invoquent l'obligation d'adaptation pour demander des modifications physiques à l'immeuble afin d'accommoder une incapacité physique. Cependant, des mesures d'adaptation peuvent également être requises dans d'autres circonstances, notamment lorsqu'un locataire a un trouble de santé mentale ou des problèmes de toxicomanie.

Quelles sont les obligations de la personne qui demande des mesures d'adaptation?

Un locataire qui nécessite des mesures d'adaptation devrait fournir une demande écrite au locateur pour lui expliquer l'adaptation requise et lui indiquer en quoi cela se rapporte à un motif illicite prévu au Code. Le CERA peut aider le locataire à rédiger une lettre à ce sujet. Une fois que la demande a été déposée, le locataire devrait coopérer avec le locateur lorsqu'ils discuteront des solutions possibles.

Si une personne a besoin d'une mesure d'adaptation pour une raison médicale, elle devra fournir une lettre de son médecin à ce sujet.

11

Qu'est-ce qu'un «préjudice injustifié» ?

Les locateurs doivent prendre les demandes d'adaptation au sérieux et y répondre en temps opportun. Les locateurs peuvent seulement refuser une demande d'adaptation s'ils peuvent démontrer que l'adaptation leur causera un «préjudice injustifié».

Le locateur peut seulement invoquer un préjudice injustifié si la prise des mesures d'adaptation demandées par un locataire a pour effet de sérieusement menacer la viabilité financière de son entreprise ou de mettre en danger la sécurité ou la santé des autres locataires. Le locateur et le locataire devraient examiner s'il y a d'autres sources de financement, comme des subventions gouvernementales, qui pourraient aider à payer les coûts associés aux mesures d'adaptation. Il revient au locateur de démontrer qu'il subira un préjudice injustifié. Le seuil à atteindre pour démontrer un préjudice injustifié est élevé.

L'obligation d'adaptation se compose des trois principes suivants :

- 1) Le respect de la dignité
- 2) L'individualisation
- 3) L'intégration et la pleine participation

12

Comment déposer une requête pour atteinte aux droits de la personne

Si vous avez fait l'objet de discrimination et ne pouvez régler la question de façon informelle avec votre locateur, vous pourriez déposer une requête auprès du Tribunal des droits de la personne de l'Ontario. Pour déposer une requête auprès du Tribunal, vous devez remplir une demande officielle.

Étape 1 : Recueillez l'information et les éléments de preuve dont vous avez besoin pour votre requête (c'est-à-dire, toute correspondance avec votre locateur, toute preuve médicale, photo, etc.).

Étape 2 : Remplissez une requête. Pour obtenir un formulaire de requête, vous pouvez communiquer avec le Tribunal directement ou télécharger une copie sur son site Web. Voici les coordonnées du tribunal :

Sans frais : 1 866 598-0322

ATS : 1 866 607-1240

<http://www.sjto.gov.on.ca/tdpo/formulaires-et-depot/>

Étape 3 : Une fois que vous avez rempli votre requête, veuillez l'envoyer au Tribunal des droits de la personne par la poste, par courriel ou par télécopieur.

Poste : Greffe – Tribunal des droits de la personne
de l'Ontario 655, rue Bay, 14^e étage, Toronto
(Ontario) M7A 2A3

Courriel : HRTO.Registrar@ontario.ca

Télécopieur : 416 326-2199

Comment fonctionne le Système des droits de la personne de l'Ontario?

Le système des droits de la personne de l'Ontario se compose de trois organismes séparés :

Le Tribunal des droits de la personne : c'est l'organisme qui reçoit et traite les plaintes en matière de droits de la personne.

Le Centre d'assistance juridique en matière de droits de la personne fournit une assistance juridique gratuite aux personnes qui ont fait l'objet de discrimination au sens du Code.

La Commission ontarienne des droits de la personne travaille à la promotion et à la protection des droits de la personne par l'entremise de la recherche, de l'éducation et de l'élaboration de politiques.

Vous trouverez les coordonnées de ces organismes dans la section « Où obtenir de l'aide? » de la présente ressource.

Soyez votre propre meilleur défenseur!

Exemple : Vous êtes locataire et vous croyez que votre locateur fait preuve de discrimination à votre égard.

Vous avez immigré au Canada il y a trois ans et habitez dans votre logement depuis votre arrivée au Canada. À plusieurs reprises pendant cette période, votre locateur vous a dit que vous aviez trop d'enfants. Le locateur s'est également plaint de « l'odeur » lorsque vous cuisinez dans votre appartement. Dernièrement, vous avez remarqué que le locateur effectue rapidement les réparations dans les logements des autres locataires alors qu'il ignore toujours vos demandes. Vous croyez que le locateur vous traite de façon injuste en raison de votre race et de votre lieu d'origine.

Que devriez-vous faire?

- 1) Tenir un journal des événements. Les dates et heures des incidents peuvent constituer des éléments de preuve utiles lorsqu'il y a un différend. Vous pourriez utiliser un carnet ou un calendrier pour prendre note de ces renseignements.
- 2) Prenez note de tout ce que vous vous rappelez au sujet des incidents. Les noms, les dates et qui a dit quoi. Vous pourriez prendre des notes pendant la conversation ou peu de temps après. De cette façon, vous aurez des renseignements auxquels vous pourrez vous rapporter plus tard.

3) N'oubliez pas que les communications par courriel et message texte peuvent être utiles, car il s'agit d'un registre avec dates de vos conversations. Conservez une copie de tout courriel ou message texte envoyé à votre locateur. Cependant, évitez d'envoyer des courriels et messages textes irréfutables! Ils pourraient être utilisés contre vous.

4) Écrivez une lettre à votre locateur pour décrire vos préoccupations et, si cela est approprié, demander des mesures d'adaptation. N'oubliez pas d'en garder une copie!

5) Téléphonez au CERA. Des membres du personnel ou des bénévoles peuvent communiquer avec le locateur pour défendre vos droits en votre nom.

6) Vous pourriez déposer une requête devant le Tribunal des droits de la personne. Vous disposez d'un an après le dernier incident de discrimination pour déposer une requête.

7) Soyez préparé(e). Le processus du Tribunal peut prendre un certain temps. Il est possible que vous deviez attendre plusieurs mois ou même un an avant que votre affaire soit réglée.

8) Le Centre d'assistance juridique en matière de droits de la personne (CAJDP) pourrait vous fournir de l'aide. Vous pouvez communiquer avec le CAJDP au 1 866 625-5179 ou par ATS au 1 866 612-8627. Vous pouvez également visiter le site Web du CAJDP : www.hrlsc.on.ca.

Soyez votre propre meilleur défenseur!

Exemple : Vous cherchez un appartement et vous croyez qu'un locateur a refusé de vous louer un logement pour une raison discriminatoire.

Vous avez trouvé un appartement à louer qui vous intéresse en ligne. Vous avez téléphoné au locateur et avez eu une conversation positive. Vous avez pris rendez-vous pour visiter le logement le jour suivant. Lorsque vous êtes arrivé pour votre rendez-vous, le locataire vous a regardé et a déclaré : « Désolé, il est déjà loué. » Vous croyez que le locateur vous a jugé en raison de votre race.

Que devriez-vous faire?

- 1) Prenez note de tout ce qui s'est passé, y compris les noms, les dates et qui a dit quoi.
- 2) Vérifiez si l'appartement est toujours à louer en ligne. Si oui, imprimez l'annonce et inscrivez la date sur l'annonce. Vous pouvez demander à un ami de téléphoner pour prendre rendez-vous afin de visiter le logement. Vous pouvez également téléphoner au CERA pour demander qu'un membre du personnel téléphone au locateur.

17

3) Si le locateur dit que le logement est toujours disponible, téléphonez au CERA. Un membre du personnel peut communiquer avec le locateur pour l'encourager à reconsidérer votre demande de location si vous souhaitez toujours louer cet appartement.

4) Si le locateur refuse votre demande de location après qu'on l'ait confronté au sujet de la discrimination, vous pourriez déposer une requête devant le Tribunal des droits de la personne. Vous devez

5) Soyez préparé(e). Le processus du Tribunal peut prendre un certain temps. Il est possible que vous deviez attendre plusieurs mois ou même un an avant que votre affaire soit réglée.

6) Le Centre d'assistance juridique en matière de droits de la personne (CAJDP) pourrait vous fournir de l'aide. Vous pouvez communiquer avec le CAJDP au 1 866 625-5179 ou par ATS au 1 866 612-8627. Vous pouvez également visiter le site Web du CAJDP : www.hrlsc.on.ca.

18

Les rudiments de la rédaction de lettre

Pour tenter de régler un conflit, vous pourriez commencer par rédiger une lettre à l'intention du locateur. Dans la lettre, décrivez vos préoccupations. Même si vous êtes en colère ou contrarié(e), assurez-vous que votre lettre demeure polie et claire.

N'oubliez pas d'inscrire la date sur votre lettre et de la signer. Vous devriez également garder au moins une copie de la lettre. Si le locateur ne se penche pas adéquatement sur le problème, votre lettre deviendra une preuve importante si vous déposez une requête devant le Tribunal des droits de la personne.

Si vous ne pouvez écrire la lettre vous-même, vous pouvez demander l'aide d'un ami ou d'un membre de la famille. Vous pourriez également téléphoner au CERA pour obtenir de l'aide.

Étape 1 : Présentez les faits sur ce qui s'est passé, selon votre point de vue. Fournissez autant de détails et soyez aussi précis que possible. Indiquez les dates (ou dates approximatives) et les lieux. Décrivez en détail les incidents et précisez quelles personnes étaient présentes.

Étape 2 : Rappelez au locateur vos droits, tels qu'ils vous sont conférés par le Code.

Étape 3 : Indiquez au locateur ce que vous aimeriez qu'il fasse. Par exemple, vous pourriez demander que le locateur communique avec un locataire qui vous harcèle, ou vous pourriez demander une mesure d'adaptation.

Étape 4 : Si la mesure d'adaptation demandée se rapporte à une incapacité ou à un handicap, joignez une note du médecin pour appuyer votre demande.

Étape 5 : Demandez à votre locateur de répondre à votre lettre par écrit.

Étape 6 : Inscrivez la date sur la lettre et signez-la!

Étape 7 : Conserver une copie de votre lettre dans un lieu sûr.

N'oubliez pas :

Pour défendre efficacement vos droits, vous devez tout d'abord connaître vos droits.

1	2	3	4
5	6	7	8
9	10	11	12
13	14	15	16
17	18	19	20
21	22	23	24
25	26	27	28
29	30	31	32
33	34	35	36
37	38	39	40
41	42	43	44
45	46	47	48
49	50	51	52
53	54	55	56
57	58	59	60
61	62	63	64
65	66	67	68
69	70	71	72
73	74	75	76
77	78	79	80
81	82	83	84
85	86	87	88
89	90	91	92
93	94	95	96
97	98	99	100

Date
Nom du locateur
Adresse du locateur
Monsieur / Madame,

J'habite au **adresse**. Il m'est impossible d'accéder à la salle de lavage au rez-de-chaussée de l'immeuble en raison d'une incapacité physique. Je ne peux ouvrir la porte ni monter les trois marches à l'entrée de la salle de lavage puisque je dois utiliser un fauteuil roulant pour me déplacer. Par la présente, j'aimerais demander à **nom de l'entreprise de gestion immobilière ou nom du locateur** d'installer une rampe et une porte automatique pour la salle de lavage afin que je puisse y accéder. Je présente cette demande d'adaptation pour handicap en vertu du *Code* des droits de la personne de l'Ontario (le *Code*) :

Par 2 (1) – Toute personne a droit à un traitement égal en matière d'occupation d'un logement, sans discrimination fondée sur la race, l'ascendance, le lieu d'origine, la couleur, l'origine ethnique, la citoyenneté, la croyance, le sexe, l'orientation sexuelle, l'identité sexuelle, l'expression de l'identité sexuelle, l'âge, l'état matrimonial, l'état familial, l'état d'assisté social ou un handicap.

En vertu du *Code*, les fournisseurs de logements ont le devoir d'accommoder les besoins des locataires qui ont des handicaps de manière à permettre l'intégration et la pleine participation des personnes handicapées. Ils ont également le devoir d'assurer le respect de la confidentialité. Si vous n'êtes pas au courant des obligations qui vous incombent en tant que locateur en vertu du *Code*, vous pouvez consulter la *Politique concernant les droits de la personne et le logement locatif* sur le site Web de la Commission ontarienne des droits de la personne : <http://www.ohrc.on.ca/>.

Je joins une lettre de mon médecin pour appuyer ma demande d'adaptation. Je vous remercie de l'attention que vous porterez à cette demande et je vous saurais gré de répondre par écrit dans la prochaine semaine. Veuillez agréer, Monsieur / Madame, l'expression de mes sentiments les meilleurs.

Narmeen

Exemple de lettre n° 1

Lettre adressée à un locateur pour demander une mesure d'adaptation en raison d'une incapacité.

Scénario : Narmeen habite dans un immeuble de 10 étages qui comporte une salle de lavage communautaire. Elle se déplace en fauteuil roulant en raison d'une incapacité physique. Narmeen ne peut accéder à la salle de lavage de l'immeuble puisqu'il y a trois marches et une lourde porte à ouvrir.

Que peut faire Narmeen?

Narmeen peut demander à son médecin de rédiger une lettre expliquant qu'elle ne peut accéder à la salle de lavage, car elle doit se déplacer en fauteuil roulant en raison de son incapacité. Le médecin pourrait expliquer que Narmeen a besoin d'une rampe d'accès et d'une porte automatique pour accéder à la salle de lavage. Ensuite, Narmeen devrait rédiger une lettre claire adressée à son locateur pour lui demander d'installer une rampe et une porte automatique pour la salle de lavage à titre de mesure d'adaptation. Sa lettre devrait être aussi claire et précise que possible. Elle devrait également joindre une copie de la lettre du médecin. Narmeen devrait conserver une copie des deux lettres dans ses dossiers.

Si le locateur ne répond pas à sa lettre, ou rejette sa demande écrite initiale, Narmeen pourrait téléphoner au CERA pour obtenir de l'aide.

Date

Nom du locateur
Adresse du locateur

Monsieur / Madame,

J'habite au **adresse**. Dernièrement, **nom de l'autre locataire**, qui habite au **adresse**, me harcèle en raison de mon orientation sexuelle. Voici une liste des incidents les plus récents :

1. **Date et heure : ce qui s'est produit**
2. **Date et heure : ce qui s'est produit**

En raison de ce harcèlement, je ne me sens en sécurité dans l'immeuble et je vous demande votre aide pour y mettre fin. En tant que locateur, le *Code des droits de la personne* de l'Ontario (le *Code*) vous oblige à vous assurer que les occupants de vos immeubles ne font pas l'objet de harcèlement discriminatoire :

Par. 2 (1) – L'occupant d'un logement a le droit d'y vivre sans être harcelé par le propriétaire ou son mandataire ou un occupant du même immeuble pour des raisons fondées sur la race, l'ascendance, le lieu d'origine, la couleur, l'origine ethnique, la citoyenneté, la croyance, l'orientation sexuelle, l'identité sexuelle, l'expression de l'identité sexuelle, l'âge, l'état matrimonial, l'état familial, l'état d'assisté social ou un handicap.

Conformément à l'obligation qui vous incombe en vertu du *Code*, je vous demande d'informer **nom de l'autre locataire** que ses actions sont illégales et ne seront pas tolérées dans l'immeuble. Je vous demande de remettre à **nom de l'autre locataire** une copie de la politique de l'immeuble relativement aux droits de la personne.

Si vous n'êtes pas au courant des obligations qui vous incombent en tant que locateur en vertu du *Code*, vous pouvez consulter la *Politique concernant les droits de la personne* et le *logement locatif* sur le site Web de la Commission ontarienne des droits de la personne : <http://www.ohrc.on.ca/>.

Je vous remercie de l'attention que vous porterez à cette question. Je vous prie de donner suite à cette situation immédiatement et je vous saurai gré de répondre par écrit à la présente lettre dans la prochaine semaine.

Veuillez agréer, Monsieur / Madame, l'expression de mes sentiments les meilleurs.

Enrique

24

Exemple de lettre n° 2

Lettre à un locateur pour harcèlement en raison de l'orientation sexuelle.

Scénario : Enrique habite dans un complexe d'habitation sans but lucratif depuis 10 ans. Dernièrement, un nouveau voisin a commencé à faire des commentaires dénigrants au sujet de l'orientation sexuelle d'Enrique chaque fois qu'il le croise. Le voisin utilise un langage grossier, le rabaisse et menace de lui « donner une raclée ». Enrique se sent menacé dans son propre domicile.

Que peut-il faire?

Enrique devrait prendre note des dates et heures des incidents. Il devrait également prendre note de ce qui a été dit et de qui a dit quoi. Enrique devrait ensuite envoyer une lettre claire à son locateur pour lui expliquer qu'il est victime de harcèlement en raison de son orientation sexuelle et fournir des détails sur les incidents. Enrique peut demander à son locateur d'informer l'autre locataire que ses actions sont illégales et qu'il doit arrêter. Le locateur devrait informer l'autre locataire de la politique de l'immeuble en matière de droits de la personne (s'il y en a une).

Si le locateur ne répond pas à sa lettre, ou rejette sa demande écrite initiale, Enrique pourrait téléphoner au CERA pour obtenir de l'aide.

23

Centre d'assistance juridique en matière de droits de la personne

Centre d'assistance juridique en matière de droits de la personne

Tél : 416 597 4900

Sans frais : 1 866 625-5179

ATS : 416 597 4903

ATS sans frais : 1 866 612-8627

Lundi, mardi, mercredi et vendredi : de 9 h à 17 h; jeudi : de 14 h à 18 h. Vous pourriez visiter le site Web avant de téléphoner : <http://www.hrlsc.on.ca>

Tribunal des droits de la personne de l'Ontario

Questions générales :

Tél. : 416 326-1312

Sans frais : 1 866 598-0322

ATS : 416 326-2027

ATS sans frais : 1 866 607-1240

Courriel : hrto.tdpo@ontario.ca

Site Web : <http://www.sjto.gov.on.ca/hrto>

Commission ontarienne des droits de la personne

Ligne d'information : 416 326-9511

ATS : 416 314-0503

Site Web : <http://www.ohrc.on.ca/>

Courriel : info@ohrc.on.ca

*Voir la page 14 de la présente ressource pour des renseignements sur ces trois organismes.

Aide au logement

Les centres d'aide au logement peuvent vous aider à trouver un logement qui répond à vos besoins. Pour trouver votre centre local : <https://findhousinghelp.ca>

Commission de la location immobilière (CLI)

La CLI fournit des renseignements sur les logements locatifs et règle les différends entre la plupart des locataires et locataires résidentiels. Le personnel peut répondre à des questions sur les lois qui régissent les locataires; les droits et responsabilités des locataires aux termes de la loi; des requêtes particulières; les règles sur l'entretien et la réparation des logements locatifs; les règles sur les réductions automatiques de loyer et d'autres questions abordées dans la *Loi sur la location à usage d'habitation* (LLUH).

Sans frais : 1 888 332-3234

<http://www.ltb.gov.on.ca/fr/>

Programme d'avocat de service pour locataires

Dans la plupart des endroits où siège la CLI en Ontario, un avocat de service pour locataires est disponible pour fournir des conseils juridiques et de l'aide aux locataires le jour de l'audience devant la Commission de la location immobilière. Les locataires qui ont besoin de services juridiques plus complexes devraient communiquer avec une clinique juridique communautaire.

Cliniques juridiques communautaires

Pour trouver une clinique juridique communautaire dans votre région : <http://www.legalaid.on.ca/fr/contact/default.asp>.

Appelez-nous!

Si vous faites l'objet de discrimination en matière de logement, communiquez avec le CERA :

Sans frais : 1 800 263-1139

À Toronto : 416 944-0087

Site Web : www.equalityrights.org/cera

Courriel : cera@equalityrights.org

Le CERA tentera de négocier avec votre futur locateur ou votre locateur actuel pour faire cesser la discrimination. Si les choses ne changent pas, nous pouvons vous fournir des conseils ou vous aider à déposer une requête pour atteinte aux droits de la personne. Lorsque vous nous téléphonez, tout ce que vous nous dites demeure complètement confidentiel.

Le CERA offre également des formations sur les droits de la personne en matière de logement. Si vous, les autres locataires de votre immeuble ou votre organisme souhaitez organiser une séance de formation où obtenir des documents pédagogiques, veuillez communiquer avec nous.

Avis

La présente ressource ne reflète pas nécessairement les opinions des bailleurs de fonds de ce projet. La présente ressource a seulement pour objet de fournir des renseignements et ne remplace pas l'obtention de conseils juridiques. Si vous avez besoin de conseils juridiques, veuillez communiquer avec un avocat. Le CERA, ses fondateurs, et les auteurs de la présente ressource ne peuvent être tenus responsables de toute perte ou de tout dommage découlant de l'utilisation de toute déclaration faite, de façon négligente ou autre, dans la présente ressource.

Remerciements

La présente ressource a été préparée par le CERA dans le cadre du projet *Facilitating Local Responses to Housing Discrimination*. Nous tenons spécialement à remercier notre bailleur de fonds, la Fondation Trillium de l'Ontario, un organisme du gouvernement de l'Ontario.

Nous aimerions également remercier nos partenaires d'un bout à l'autre de l'Ontario pour leur soutien à l'élaboration de la ressource.





À LOUER! – RÉDIGER UNE ANNONCE POUR UN LOGEMENT À LOUER

En utilisant le document *Rédaction d'une annonce de location de logement équitable* de la Commission ontarienne des droits de la personne en tant que guide, rédigez une annonce équitable et non discriminatoire qui se fonde sur la description du logement locatif ci-dessous.

LOGEMENT À LOUER

- Le logement locatif est un condominium situé dans une grande ville canadienne (vous pouvez choisir la ville).
- Il s'agit d'un immeuble de grande hauteur qui comporte 30 étages – le logement est situé au 10e étage.
- Le logement comporte une chambre à coucher et une salle de bains, mais il est relativement petit. Il y a une salle de lavage commune au rez-de-chaussée.
- Le loyer est de 900 \$ par mois, mais cela ne comprend pas le chauffage et l'électricité.
- Il y a une salle de réception au troisième étage ainsi qu'une salle d'entraînement commune.
- Il y a deux lignes d'autobus à distance de marche de l'immeuble.
- Le secteur comprend des bâtiments commerciaux (c'est-à-dire, des commerces) et résidentiels (c'est-à-dire, des logements). Ce sont majoritairement de jeunes couples qui habitent dans le secteur résidentiel.
- Il y a un hôpital, un centre communautaire, un service de garde et des écoles primaires auxquels on peut se rendre en autobus.
- Il y a deux parcs à distance de marche de l'immeuble.

Dans votre annonce, vous pourriez mentionner que vous exigez une preuve du revenu du locataire. Consultez le guide *Rédaction d'une annonce de location de logement équitable* pour confirmer quels types de renseignements vous pouvez demander.



Activité n° 2 : Le droit à un logement convenable et la Charte canadienne des droits et libertés

Matériel

- Copies du document *Le logement convenable, les droits positifs et la Charte* (une copie par élève)
- Copies du document *Débat sur la question – Le logement convenable et la Charte* (une copie par élève)

Stratégies d'enseignement et d'apprentissage

1. En petits groupes, demandez aux élèves de créer un arbre conceptuel sur la phrase «le droit au logement». Procédez à une mise en commun en groupe-classe et créez un arbre conceptuel plus gros au tableau. Discutez avec les élèves de la question de savoir si le droit au logement devrait être garanti au Canada et à ce que ressemblerait le droit au «logement convenable» selon eux. .
2. Demandez aux élèves de regarder la vidéo de 12 minutes du CERA intitulée *Housing and the Canadian Charter of Rights and Freedoms* : <https://vimeo.com/38812738>. (en anglais seulement).
3. En utilisant une stratégie de lecture axée sur l'enseignant(e) ou les élèves, demandez aux élèves d'examiner le document *Le logement convenable, les droits positifs et la Charte*. Clarifiez tout point d'interrogation et vérifiez la compréhension.
4. En utilisant la structure fournie dans le document *Débat sur la question – Le logement convenable et la Charte*, tenez un débat en classe sur la question de savoir si les articles 7 et 15 de la *Charte* devraient être interprétés de sorte à englober le droit au logement convenable et si le gouvernement devrait donc avoir l'obligation positive d'assurer l'accès à un logement convenable. Utilisez le scénario fourni dans le document de l'élève en tant que point de départ pour le débat. Vous pouvez faire cet exercice en petits groupes ou en divisant la classe en deux. Avant le débat, donnez aux élèves le temps de préparer leurs arguments et d'anticiper ceux de la partie adverse. Encouragez-les à s'appuyer sur la jurisprudence et sur ce qu'ils ont appris. À la fin du débat, invitez les élèves à donner leur propre opinion sur la question.
5. Procédez à une mise en commun sur le débat en demandant aux élèves d'examiner l'affaire *Tanudjaja c. Procureur général (Canada)*, soit l'affaire sur laquelle se fonde le scénario. Tanudjaja a introduit une contestation fondée sur la *Charte* devant les tribunaux canadiens dans laquelle elle soutenait que, en ne se penchant pas sur le sans-abrisme et en n'assurant pas l'accès à un logement convenable, le gouvernement portait atteinte au droit à la vie, à la liberté et à la sécurité de sa personne qui lui est garanti par l'art. 7 ainsi qu'aux droits à l'égalité qui lui sont garantis par l'art. 15. Demandez aux élèves de discuter des questions en petits groupes ou en groupe-classe.

Prolongation

Montrez aux élèves le documentaire *No Place Called Home* de l'Office national du film du Canada : https://www.nfb.ca/film/no_place_called_home (en anglais seulement). Ce documentaire jette un regard intime sur la vie d'une famille canadienne de huit personnes aux prises avec des problèmes de pauvreté et qui doit déménager de ville en ville pour tenter de trouver un logement abordable.



LE LOGEMENT CONVENABLE, LES DROITS POSITIFS ET LA CHARTE

Au Canada, le droit à un logement convenable est une question complexe. Le Canada a reconnu le droit au logement convenable dans divers instruments internationaux qui portent sur les droits de la personne. Cependant, les sans-abris au Canada n'ont pas accès à ce droit et, selon la récente jurisprudence, ils n'ont accès à aucun mécanisme pour revendiquer ce droit. De nombreuses personnes demeurent sans-abris ou, si elles réussissent à obtenir un logement locatif, ce n'est souvent pas dans les meilleures conditions. Conséquemment, la question de savoir si le droit au logement devrait être protégé par la Constitution est une question qui suscite de vifs débats au Canada.

L'ENGAGEMENT INTERNATIONAL DU CANADA EN CE QUI A TRAIT AU LOGEMENT CONVENABLE

Le *Pacte international relatif aux droits économiques, sociaux et culturels* (PIDESC) a été rédigé par l'Organisation des Nations Unies (ONU) en 1966. L'article 11 du document reconnaît que le droit au logement convenable existe et que les pays qui ont ratifié (c'est-à-dire, signé) le PIDESC doivent le respecter. L'article 11 prévoit ce qui suit :

“Les États parties au présent Pacte reconnaissent le droit de toute personne à un niveau de vie suffisant pour elle-même et sa famille, y compris une nourriture, un vêtement et un **logement** suffisants, ainsi qu'à une amélioration constante de ses conditions d'existence. Les États parties prendront des mesures appropriées pour assurer la réalisation de ce droit...”¹

Le Canada est l'un des « États parties » mentionnés dans la disposition ci-dessus. Par conséquent, lorsque le Canada a ratifié le PIDESC, il s'est engagé à respecter le mandat énoncé dans le document. Cependant, le droit à un logement convenable n'est pas encore offert au Canada.

QU'EST-CE QU'UN « LOGEMENT CONVENABLE » ?

Le droit à un logement **convenable** est plus large que le droit au logement (c.-à-d. simplement avoir un toit sur la tête). En fait, l'art. 11 du PIDESC précise que toute personne a droit à un logement convenable. Quelle est la différence? Le Comité des droits économiques, sociaux et culturels (CoDESC) des Nations Unies a énoncé les principes en ce qui a trait au logement convenable². Les principes établis par le CoDESC comprennent ceux qui suivent³ :

La sécurité légale de l'occupation – Ce principe prévoit que chaque personne a droit à la protection contre l'expulsion, le harcèlement ou autres menaces. Cette protection est offerte aux locataires, aux gens qui habitent dans des coopératives d'habitation, aux gens qui ont un bail, et aux gens qui habitent dans des logements d'urgence ou précaires.⁴

Existence de services, matériaux, équipements et infrastructure – Cela signifie qu'un logement convenable doit comprendre certains équipements essentiels à la santé, à la sécurité, au confort et à la nutrition. Par exemple, cela comprend : de l'eau potable, de l'énergie, des installations sanitaires et de lavage, un système d'évacuation des déchets, des services d'urgence, etc.

Capacité de paiement – Le coût financier du logement devrait se situer à un niveau qui ne compromet pas la satisfaction d'autres besoins fondamentaux dans la vie d'une personne. Les locataires devraient être protégés contre des loyers excessifs ou des augmentations de loyer excessives.

¹ *Pacte international relatif aux droits économiques, sociaux et culturels*, 16 décembre 1966, 993 UNTS 3 art. 11 (entré en vigueur le 3 janvier 1976; le Canada y a adhéré le 19 mai 1976) [PIDESC].

² Comité des droits économiques, sociaux et culturels, *Observation générale no 4 : Le droit à un logement suffisant* (art. 11, par. 1, du Pacte), 1er janvier 1992. Voir le document complet : <http://tbinternet.ohchr.org/_layouts/treatybodyexternal/Download.aspx?symbolno=INT%2fCESCR%2fGEC%2f4759&Lang=en>.

³ *Ibid* à 8 a) à g). Le texte a été légèrement modifié aux fins du présent module.

⁴ *Ibid* à 8a).



Habitabilité – Un logement convenable doit être habitable, en ce sens qu'il doit offrir l'espace convenable et la protection contre le froid, l'humidité, la chaleur, la pluie, le vent ou d'autres dangers pour la santé.

Facilité d'accès – Toute personne doit avoir pleinement accès, en permanence, à un logement convenable et pouvoir y vivre dans la paix et la dignité.

L'emplacement – Un logement convenable doit se situer en un lieu où existent des possibilités d'emploi, des services de santé, des établissements scolaires, des centres de soins pour enfants et d'autres services sociaux. De plus, les logements ne doivent pas être construits sur des emplacements pollués ni à proximité immédiate de sources de pollutions.

Le respect du milieu culturel – Le logement doit être construit avec des matériaux de construction appropriés et de sorte à exprimer convenablement l'identité culturelle et la diversité dans le logement. Les dimensions culturelles du logement ne doivent pas être sacrifiées.

LA COMMISSION ONTARIENNE DES DROITS DE LA PERSONNE (CDPO) ET LE CODE DES DROITS DE LA PERSONNE DE L'ONTARIO

En Ontario, la CDPO est une ardente défenseuse du droit au logement convenable. Elle a déposé plusieurs demandes auprès des gouvernements provincial et fédéral en vue de faire reconnaître le droit à un logement convenable. De plus, la CDPO a exprimé de nombreuses préoccupations sur le fait que le Canada n'a pas respecté l'article 11 du PIDESC.

La loi sur laquelle repose le travail de la CDPO est le *Code des droits de la personne de l'Ontario* (le *Code*). Bien que le Code ne garantisse pas le droit à un logement convenable, il tente d'offrir des protections dans le contexte du logement locatif. Par exemple, le Code garantit ce qui suit aux locataires :

“L’occupant d’un logement a le droit d’y vivre sans être harcelé par le propriétaire ou son mandataire ou un occupant du même immeuble pour des raisons fondées sur la race, l’ascendance, le lieu d’origine, la couleur, l’origine ethnique, la citoyenneté, la croyance, l’orientation sexuelle, l’identité sexuelle, l’expression de l’identité sexuelle, l’âge, l’état matrimonial, l’état familial, l’état d’assisté social ou un handicap⁵.”

De plus, la CDPO a élaboré sa propre politique sur les droits de la personne et les logements locatifs qui élargit les protections prévues dans le *Code*⁶. Bien que la politique n'ait pas force de loi, elle est considérée comme un document très crédible et le Tribunal des droits de la personne s'y rapporte lorsqu'il doit trancher des affaires portant sur des violations des droits de la personne dans le contexte du logement locatif.

ORIGINES DE LA CHARTE CANADIENNE DES DROITS ET LIBERTÉS

La *Charte* a été enchâssée dans la Constitution du Canada lors de l'adoption de la *Loi constitutionnelle de 1982*. Elle régit les relations entre les particuliers et le gouvernement, et s'assure que les gouvernements ne puissent pas adopter des lois ni des politiques qui empiètent injustement sur nos droits et libertés. En ce sens, la *Charte* restreint le pouvoir du gouvernement. Avant la *Charte*, les droits et libertés au Canada n'étaient pas garantis et

⁵ *Code des droits de la personne*, L.R.O. 1990, chap. H.19, par. 2(2) [le *Code*].

⁶ *Commission ontarienne des droits de la personne, Politique concernant les droits de la personne et le logement locatif* (Toronto : Commission ontarienne des droits de la personne, 2009). Voir le document au complet : http://www.ohrc.on.ca/sites/default/files/attachments/Policy_on_human_rights_and_rental_housing_fr.pdf



il était possible d'adopter des lois qui n'en tenaient pas compte. Nous avons une *Déclaration des droits*, mais le Parlement pouvait la modifier ou l'annuler. En d'autres mots, si un gouvernement s'opposait à une liberté ou à un droit en particulier, il pouvait tout simplement le modifier ou le révoquer en le soumettant à un vote au Parlement. En enchâssant ces droits et libertés dans la Constitution, le gouvernement fédéral ne peut pas tout simplement les annuler au moyen d'actes ordinaires du Parlement et les législatures provinciales ne peuvent pas les révoquer.

La Constitution est la loi suprême au Canada et toute loi ou action gouvernementale doit respecter toutes les dispositions de la Constitution, notamment la *Charte*. Comme vous pouvez l'imaginer, ceci est un point particulièrement important dans le débat sur le logement convenable. Si l'accès au logement convenable est reconnu aux termes des droits enchâssés dans la *Charte*, tous les ordres de gouvernement ainsi que toutes leurs actions et lois doivent respecter ce droit.

L'ARTICLE 7 ET LE PAR. 15(1) DE LA CHARTE

Les défenseurs des droits en matière de logement soutiennent que le droit à un logement convenable pourrait être reconnu aux termes des articles 7 et 15 de la *Charte*. Voici ce que prévoient l'art. 7 et le par. 15(1) de la *Charte* :

Droit à la vie, à la liberté et à la sécurité de sa personne

7. Chacun a droit à la vie, à la liberté et à la sécurité de sa personne; il ne peut être porté atteinte à ce droit qu'en conformité avec les principes de justice fondamentale.

Égalité devant la loi, égalité de bénéfice et protection égale de la loi

15. (1) La loi ne fait acception de personne et s'applique également à tous, et tous ont droit à la même protection et au même bénéfice de la loi, indépendamment de toute discrimination, notamment des discriminations fondées sur la race, l'origine nationale ou ethnique, la couleur, la religion, le sexe, l'âge ou les déficiences mentales ou physiques.

Certaines personnes soutiennent que le droit à un logement convenable devrait être protégé en vertu du droit à la sécurité de la personne prévu à l'art. 7 et que la pauvreté devrait être considérée comme un motif de discrimination, tout comme la race, la couleur, le sexe, etc.

QU'EST-CE QU'UN DROIT POSITIF?

Un droit positif signifie que le gouvernement du Canada a l'obligation d'agir d'une certaine façon ou de faire certaines choses pour ses citoyens. De tels droits obligent le gouvernement à prendre des mesures positives afin que les individus puissent exercer leurs droits et libertés (contrairement à un droit négatif qui vise à empêcher le gouvernement de faire quelque chose). Il y a très peu de droits positifs prévus dans la *Charte* du Canada. Un exemple de droit positif est l'article 23, lequel exige que les gouvernements provinciaux fournissent une instruction en anglais ou en français dans les endroits où il y a des communautés linguistiques en situation minoritaire ou dans les endroits où la demande est élevée pour l'instruction en anglais ou en français.

Par contraste, les droits négatifs protègent les citoyens en empêchant le gouvernement d'outrepasser ses limites et d'agir de certaines façons. De tels droits empêchent le gouvernement d'intervenir et de porter atteinte aux droits et libertés des citoyens. Comme indiqué, la *Charte* restreint les pouvoirs du gouvernement; cela illustre bien ce que sont les droits négatifs. Les droits négatifs diffèrent des droits positifs, car le gouvernement respecte habituellement les droits négatifs en ne faisant rien du tout. Un exemple de droit négatif prévu dans la *Charte*

⁷ Cette section sur les droits positifs et négatifs a été adaptée du The Centre for Constitutional Rights (2013-2015) de l'Université de l'Alberta. Voir en ligne : <<http://ualawccsprod.srv.ualberta.ca/ccs/index.php/pr/534-positive-and-negative-rights>>.



est l'article 15, lequel interdit au gouvernement et à ses lois de discriminer contre les gens en se fondant sur leurs caractéristiques particulières. L'article 7 de la *Charte* est un autre exemple de droit négatif puisqu'il interdit au gouvernement et à ses lois de menacer la vie, la liberté et la sécurité des gens (sauf dans les situations où cela est conforme avec les principes de justice fondamentale).

QUEL EST LE LIEN ENTRE LES DROITS POSITIFS ET LE DÉBAT SUR LE LOGEMENT CONVENABLE?

La reconnaissance de droits positifs en vertu de l'article 7 de la *Charte* est cruciale dans le cadre du débat sur le logement convenable. Si la loi reconnaît que l'accès à un logement convenable est nécessaire pour assurer le droit à la vie, à la liberté et à la sécurité d'une personne, le gouvernement pourrait avoir une obligation positive d'assurer l'accès à un logement convenable. En d'autres mots, si le droit à la vie, à la liberté et à la sécurité d'une personne est également un droit positif, le gouvernement aurait l'obligation de prendre des mesures pour s'assurer que toutes les personnes puissent exercer ce droit.

Les tribunaux canadiens ont hésité à caractériser l'article 7 comme un droit positif. Historiquement, les tribunaux ont caractérisé les questions relatives au « droit positif » (c'est-à-dire demander au gouvernement de faire certaines choses) comme des questions de politique. Les tribunaux canadiens ont statué que les questions de politique relèvent du gouvernement et des décideurs, et non des tribunaux.

Bien que les tribunaux aient continué de caractériser l'article 7 de la *Charte* comme un droit négatif, certaines affaires ont poussé les tribunaux canadiens à se pencher sur la question de savoir si la *Charte* devrait également protéger certains droits positifs. Même si ces affaires n'ont pas toujours été couronnées de succès et sont souvent très complexes, elles ont permis de faire avancer la question de l'accès à un logement convenable.

AFFAIRES CLÉS EN CE QUI CONCERNE LES DROITS POSITIFS

Gosselin c. Québec
(Procureur général)⁸

Louise Gosselin a intenté une action contre la province de Québec pour contester un régime d'aide sociale qu'elle estimait injuste pour les bénéficiaires d'aide sociale de moins de 30 ans. Dans les années 1980, le régime d'aide sociale du Québec versait aux bénéficiaires de moins de 30 ans moins de la moitié de ce qui était versé aux bénéficiaires plus âgés. Gosselin soutenait que ce régime portait atteinte au droit à la sécurité de la personne prévu à l'art. 7 de la *Charte*. Plus précisément, elle soutenait que la « sécurité » doit **comprendre le droit de recevoir un certain niveau de soutien du gouvernement pour répondre aux besoins de base**⁹.

La contestation judiciaire de Gosselin a été rejetée. La Cour suprême du Canada (CSC) a statué que, même si l'art. 7 protège le droit à la vie, à la liberté et à la sécurité de la personne, l'article **n'impose pas au gouvernement l'obligation de fournir ces droits**. Cependant, la juge en chef Beverly McLachlin a fait une déclaration importante dans l'affaire *Gosselin* : elle a déclaré qu'il est possible que les tribunaux statuent un jour que l'art. 7 crée en fait des obligations positives et que, à ce moment-là, le gouvernement aura l'obligation positive de garantir à chacun le droit à la vie, à la liberté et à la sécurité de la personne.

⁸ *Gosselin c. Québec (Procureur général)*, 2002 CSC 84 [2002] 4 RCS 429 [*Gosselin*].

⁹ Dans *Gosselin*, Louise Gosselin soutenait également que le gouvernement avait violé les droits à l'égalité qui lui étaient garantis par l'art. 15 de la Charte parce que le régime d'aide sociale engendrait de la discrimination fondée sur l'âge.

AFFAIRES CLÉS EN CE QUI CONCERNE LES DROITS POSITIFS

Chaoulli c. Québec (Procureur général)¹⁰	Dans cette affaire, Dr Chaoulli, un médecin en cabinet privé, contestait une loi du Québec qui interdit aux gens d'obtenir une assurance privée pour des soins de santé qui sont déjà offerts par le système de santé public. Chaoulli soutenait que cette prohibition portait atteinte au droit à la vie et à la sécurité de la personne garanti par la <i>Charte des droits et libertés de la personne du Québec</i> et la <i>Charte canadienne des droits et libertés</i> puisqu'elle assujettit les citoyens à de longs délais inévitables dans le système de santé public. Par conséquent, des citoyens pourraient mourir pendant qu'ils sont sur une liste d'attente et leur sécurité serait compromise en raison du stress supplémentaire engendré et de la souffrance physique subie pendant ce temps. Quatre des sept juges de la CSC ont statué que les lois portent effectivement atteinte au droit à la vie et la sécurité de la personne conféré aux Québécois par la <i>Charte</i> du Québec. Seulement trois des sept juges ont également statué que les lois violent l'article 7 de la <i>Charte</i> canadienne. Par conséquent, ce jugement a seulement force de loi au Québec. Les trois juges ont conclu que les lois du Québec permettent seulement aux personnes « très fortunées » d'obtenir des soins de santé privés afin d'éviter les délais dans le système public. Les commentaires des trois juges laissent entendre qu'un changement similaire pourrait être possible dans le reste du Canada dans une affaire future. Cette affaire a été très controversée, particulièrement parce que les gens considèrent que le régime de santé publique du Canada est une caractéristique déterminante de notre nation.
Victoria (City) v. Adams (2008)¹²	La ville de Victoria, en Colombie-Britannique, a déposé une injonction (une injonction est un recours judiciaire qui vise à forcer quelqu'un ou une entité à agir d'une certaine façon ou à faire une certaine chose) contre les sans-abris qui vivaient à un endroit nommé Cridge Park. L'injonction visait à interdire aux sans-abris d'ériger des structures temporaires et des abris au motif que cela contrevenait aux règlements municipaux. Dans cette affaire, Natalie Adams, une sans-abri qui vit à Victoria, soutenait que les règlements municipaux portaient atteinte aux droits qui lui sont conférés par l'article 7 de la <i>Charte</i>. La contestation judiciaire de Natalie Adams a été accueillie. Dans un jugement clé, la juge Ross a déclaré que l'interdiction d'ériger des structures temporaires engendre pour les sans-abris de graves risques pour leur santé et leur sécurité et que cela porte atteinte au droit à la vie, à la liberté et à la sécurité de la personne. Elle a aussi fait remarquer que le fait d'avoir un abri est une condition nécessaire pour assurer la sécurité et la liberté d'une personne. Cette affaire joue un rôle important dans la reconnaissance du fait que l'accès à un abri de base est lié au droit à la vie, à la liberté et à la sécurité de la personne qui est garanti à l'article 7 de la <i>Charte</i>.

¹⁰ *Chaoulli c. Québec (Procureur général)*, 2005 CSC 35, [2005] 1 RCS 791 [*Chaoulli*]. Il importe de remarquer que *Chaoulli* est une affaire qui se rapporte à la *Charte* des droits et libertés de la personne du Québec et non à la *Charte canadienne des droits et libertés*. La *Charte* du Québec prévoit les mêmes droits que la *Charte* du Canada.

¹¹ *Victoria (City) v Adams*, 2008 BCSC 1363, 299 DLR (4th) 193.



DÉBAT SUR LA QUESTION – LE LOGEMENT CONVENABLE ET LA CHARTE

Procédez à un débat en classe sur la question de savoir si le droit à un logement convenable devrait être protégé par les articles 7 et 15 de la *Charte* et si le gouvernement devrait donc avoir l'obligation positive d'assurer l'accès à un logement convenable. Utilisez le scénario ci-dessous comme fondement pour le débat. Vous pouvez faire cet exercice en petits groupes ou en divisant la classe en deux. Utilisez le tableau ci-dessous pour préparer vos arguments et anticiper les arguments de la partie adverse. Préparez des questions et des réfutations en conséquence.

SCÉNARIO

Jen, Ben, Ansa et Jan soutiennent que la *Charte* impose une obligation positive au gouvernement d'assurer l'accès à un logement convenable (c'est-à-dire, un logement abordable, accessible, etc.). Ils soutiennent que les problèmes d'accès à un logement convenable et de sans-abrisme se sont aggravés en Ontario et au Canada pour les deux raisons suivantes :

- (1) Des changements négatifs ont été apportés aux lois, aux programmes et services qui ont des fonds limités, à l'aide sociale et à l'accès à des logements convenables en général.
- (2) Le gouvernement provincial et le gouvernement fédéral n'ont pas mis en œuvre des stratégies efficaces en matière de logement ni assuré une surveillance adéquate de telles stratégies.

Les quatre demandeurs souhaitent qu'un tribunal canadien déclare que cette inaction et ces changements qui ont une incidence sur l'accès à un logement convenable et le sans-abrisme portent atteinte à :

- le droit à la vie, à la liberté et à la sécurité de la personne qui leur est conféré par l'article 7 de la *Charte*;
- le droit à l'égalité qui leur est conféré par le par. 15(1) de la *Charte* parce que les changements et l'inaction ont perpétué les problèmes d'inégalité et de discrimination envers les sans-abris et les personnes pauvres au Canada.

Profils des demandeurs

- Jen est une jeune mère monoparentale qui reçoit de l'aide sociale. Elle habite dans un logement précaire avec ses deux enfants. Elle est sur une liste d'attente pour obtenir un logement subventionné depuis plus de deux ans.
- Ben a appris qu'il souffre de cancer et a dû arrêter de travailler pour cette raison. Il a perdu son appartement, car il ne pouvait plus payer le loyer. Il habite sur la rue et dans des refuges et il est sur une liste d'attente pour un logement subventionné depuis quatre ans.
- Ansa est atteint d'une invalidité grave depuis qu'il a eu un accident de travail. Deux de ses enfants sont également handicapés; l'un d'eux est en fauteuil roulant. Lui et sa famille de six personnes habitent dans un appartement de deux chambres qui n'est pas accessible pour les personnes handicapées et n'est pas sécuritaire. Il est sur une liste d'attente pour obtenir un logement subventionné depuis quatre ans.
- Jan et ses deux jeunes enfants sont devenus des sans-abris lorsque son mari est mort soudainement. Elle a habité dans plusieurs refuges au fil des ans et même sur la rue. Elle a été obligée de confier ses enfants à ses parents. Elle a finalement obtenu un logement, mais elle doit utiliser 64 % de son maigre revenu mensuel pour payer le loyer et elle risque de devenir sans-abri de nouveau.

PROPOSITION DE DÉBAT

Le droit à un logement convenable devrait être protégé par les articles 7 et 15 de la *Charte* et le gouvernement devrait donc avoir l'obligation positive d'assurer l'accès à un logement convenable.



PRÉPARATION AU DÉBAT

ARGUMENTS POUR	ARGUMENTS CONTRE



STRUCTURE DU DÉBAT

L'une des équipes est pour la proposition et l'autre équipe est contre.

- 1. L'équipe qui est pour la proposition présente ses arguments (5 à 7 minutes)**
 - Présentez une bonne introduction qui capte l'intérêt et l'attention de la partie adverse.
 - Énoncez vos principaux points, en présentant vos éléments de preuve et le raisonnement qui sous-tend vos arguments.
 - Présentez une bonne conclusion.
- 2. L'équipe qui est contre la proposition met en question la position de l'équipe qui est pour (3 à 5 minutes)**
 - Posez des questions sur la position de l'équipe qui est pour.
 - Préparez vos questions à l'avance.
- 3. L'équipe qui est contre présente ses arguments (5 à 7 minutes)**
 - Présentez une bonne introduction qui capte l'intérêt et l'attention de l'équipe qui est pour.
 - Énoncez vos principaux points, en présentant vos éléments de preuve et le raisonnement qui sous-tend vos arguments.
 - Posez des questions à l'équipe qui est pour.
 - Présentez une bonne conclusion.
- 4. L'équipe qui est pour met en question la position de l'équipe qui est contre (3 à 5 minutes)**
 - Posez des questions sur la position de l'équipe qui est contre.
 - Préparez vos questions à l'avance.
- 5. L'équipe qui est pour présente sa réfutation (5 à 7 minutes)**
 - Déclarez de nouveau votre position et renforcez-la.
 - Expliquez pourquoi votre argument est plus convaincant que celui de la partie adverse.
 - Résumez votre position et présentez une conclusion convaincante.
- 6. L'équipe qui est contre présente sa réfutation (5 à 7 minutes)**
 - Déclarez de nouveau votre position et renforcez-la.
 - Expliquez pourquoi votre argument est plus convaincant que celui de la partie adverse.
 - Résumez votre position et présentez une conclusion convaincante.



MISE EN COMMUN

L'AFFAIRE TANUDJAJA¹

Le scénario que vous avez utilisé comme fondement du débat se fonde sur une affaire canadienne qui a réellement eu lieu, soit *Tanudjaja v. the Attorney General (Canada)*.

Jen, Ben, Ansa et Jan sont des pseudonymes pour les vraies personnes dans l'affaire *Tanudjaja* : Jennifer Tanudjaja, Brian DuBourdieu, Ansar Mahmood et Janice Arsenault. Ces quatre personnes, ainsi que le Centre for Equality Rights in Accommodation (CERA), ont déposé une requête auprès de la Cour supérieure de justice de l'Ontario. Ils demandaient au tribunal de déclarer que les changements apportés aux lois, aux programmes et aux services ainsi que l'inaction des gouvernements provincial et fédéral quant à la mise en œuvre d'une stratégie pour assurer l'accès au logement ont fait augmenter le sans-abrisme et le logement inadéquat. Les demandeurs soutenaient que ces changements et l'inaction des gouvernements portaient atteinte au droit à la vie, à la liberté et à la sécurité de la personne garanti à l'art. 7 et aux droits à l'égalité qui leur sont conférés par l'art. 15 en raison de la discrimination prolongée dont ils ont fait l'objet en tant que sans-abris et personnes pauvres.

Les gouvernements de l'Ontario et du Canada ont présenté une motion en annulation de la requête avant que le tribunal puisse entendre tout élément de preuve. La Cour supérieure a accueilli la motion en annulation et la requête a été rejetée. La Cour a statué qu'elle n'avait pas la compétence nécessaire pour instruire l'affaire. La Cour a déclaré qu'il s'agissait d'une question de politique qui revenait aux élus et aux décideurs, et non d'une question de droit.

Les demandeurs ont interjeté appel de la décision auprès de la Cour d'appel de l'Ontario. La Cour d'appel a maintenu la décision de la Cour supérieure. La majorité des juges a souligné que [TRADUCTION] « la *Charte* ne soulève aucune obligation positive qui oblige le Canada et l'Ontario à garantir l'accès à un logement abordable, adéquat et accessible... »

Les demandeurs ont demandé l'autorisation d'interjeter appel devant la Cour suprême du Canada, ce qui leur a été refusé en juin 2015. Puisqu'il n'y a aucun autre recours judiciaire possible, l'affaire *Tanudjaja* ne sera pas instruite par un tribunal au Canada. Malgré cela, l'affaire *Tanudjaja* a suscité un dialogue public important sur la question de savoir si l'accès à un logement convenable devrait être reconnu par la *Charte*.

Questions de discussion

- Croyez-vous que la cause des quatre demandeurs était solide? Pourquoi?
- Croyez-vous que l'accès à un logement convenable est davantage une question de politique qu'une question juridique? Pourquoi?
- Croyez-vous que les tribunaux canadiens devraient instruire une affaire lorsque les gouvernements et les décideurs ne prennent pas les mesures nécessaires pour se pencher sur les enjeux de politique importants sur le plan social? Pourquoi?
- Croyez-vous que les droits prévus à l'article 7 de la *Charte*, particulièrement la sécurité de la personne, pourraient donner lieu à une obligation positive en matière d'accès à un logement convenable? Et qu'en est-il du droit à la vie?
- Croyez-vous que la pauvreté ou le sans-abrisme devrait être un motif de discrimination prévu à l'article 15 de la *Charte*?

¹ *Tanudjaja v Attorney General (Canada)*, 2013 ONSC 1878; *Tanudjaja v Canada (Attorney General)*, 2014 ONCA 852.





180, rue Dundas Ouest, bureau 505, Toronto, Ontario, M5G 1Z8
TÉLÉPHONE : 416 761-9963 • TÉLÉCOPIEUR : 416 800-9034 • info@roej.ca