



REMAX Platine

Agence immobilière



**ÊTRE BIEN ACCOMPAGNÉ
POUR MIEUX ACHETER**



Présentation

Située sur la Rive Sud, RE/MAX Platine est reconnue dans le secteur depuis plus de 30 ans. Notre équipe compte plus de 285 courtiers chevronnés dont la réputation n'est plus à faire.

RE/MAX PLATINE RÉALISE PLUS DE 60 % DES TRANSACTIONS SUR SON TERRITOIRE.

Agence n° 1, elle a réalisé le plus grand nombre et le plus grand volume de transactions pour l'année 2022-2023 dans la catégorie « Organisation à territoires multiples » au sein du réseau RE/MAX.

RE/MAX Platine dessert un territoire des plus actifs et prestigieux dans le domaine de l'immobilier au Québec. Situé entre les ponts Champlain et Mercier, ce territoire couvre une importante superficie le long du fleuve. Il offre une diversité incroyable quant au choix des propriétés résidentielles s'adressant à toutes les bourses ainsi qu'un grand choix de propriétés industrielles et commerciales. Cet immense territoire, déjà en pleine effervescence, ne cesse de se développer. C'est le gage d'un investissement sûr à court, moyen et long terme. Nos courtiers œuvrent également dans l'ensemble des villes de la Rive-Sud de Montréal.

« Inutile de confier la vente de votre propriété à un autre courtier, puisqu'il y a de fortes chances qu'elle soit vendue par un courtier de RE/MAX Platine. »

Nos 4 bureaux



BROSSARD
1850, rue Panama
bureau 110
Brossard (QC)
J4W 3C6
450 466-6000



LA PRAIRIE
1125, ch. de St-Jean
bureau 210
La Prairie (QC)
J5R 2L6
450 444-3456



SAINT-CONSTANT
3, rue Saint Pierre
Saint-Constant (QC)
J5A 2E1
450 638-0000



SOLAR (DIX-30)
55, de l'Équinoxe
Brossard (QC)
J4Z 0P7
450 282-1030



remax-platine.com

ÉTAPES POUR L'ACHAT de votre propriété

- 1 Choisir votre courtier immobilier.
- 2 Analyser vos besoins actuels et futurs.
- 3 Obtenir une préautorisation hypothécaire.
- 4 Déterminer les critères nécessaires et importants.
- 5 Présélectionner des propriétés et faire des visites.
- 6 Lire et comprendre la déclaration du vendeur.
- 7 Lire et comprendre tous les documents légaux.
- 8 Valider la juste valeur marchande.
- 9 Lancer le processus d'offre d'achat.
- 10 Faire l'inspection, l'analyse et les tests, si applicable.
- 11 Collaborer avec l'institution financière pour l'approbation finale.
- 12 Aller chez le notaire.
- 13 Déménager.
- 14 **BONHEUR.**

VOTRE COURTIER VOUS ACCOMPAGNERA DANS CHACUNE DE CES ÉTAPES AFIN DE GARANTIR UN PROCESSUS SANS FAILLE ET TOUT EN DOUCEUR.



ÉTAPE 1

LES AVANTAGES DE collaborer avec un courtier



Soutien à chaque étape, de la recherche de la propriété de vos rêves, à la conclusion de la transaction.



Conseils de professionnels expérimentés qui ont vos intérêts à cœur.



Point de vue professionnel sur toutes les situations et options.



Accès aux annonces immobilières les plus complètes et les plus récentes de votre région.



Analyse précise des besoins et des possibilités.



Accompagnement judiciaire et structuré à chaque visite.



Compte rendu et collaboration avec les autres professionnels de l'industrie.



Évaluation des risques et des bénéfices.



Gestion des imprévus (s'il y a lieu) et élaboration de solutions.



Optimisation des résultats.



Assistance contractuelle, logistique et administrative.



CONSEILS ET SOUTIEN PROFESSIONNEL :

Du début à la fin, vous pouvez compter sur les connaissances et l'expertise de votre courtier immobilier pour que le processus se déroule en douceur. Il vous aidera à fixer le bon prix et à gérer les négociations afin de conclure le meilleur achat possible.



remax-platine.com

Les avantages du contrat de courtage achat

RÔLE DU COURTIER IMMOBILIER QUI REPRÉSENTE L'ACHETEUR

- ✓ Représenter et défendre vos intérêts.
- ✓ Vous conseiller en fonction de vos besoins et critères particuliers.
- ✓ Faire la sélection des propriétés à visiter selon vos critères.
- ✓ Faire l'étude de marché appropriée afin de vous conseiller quant au prix à offrir sur la promesse d'achat ou sur la contre-proposition.
- ✓ Compléter les documents légaux en lien avec la transaction, promesse d'achat ou contre-proposition ainsi que tous les formulaires officiels.
- ✓ Présenter au vendeur et à son courtier une promesse d'achat ou une contre-proposition en votre nom afin de valoriser votre intérêt pour la propriété ciblée.
- ✓ Vous conseiller dans les différents aspects de la réalisation de votre transaction afin que le processus d'achat reflète vos espérances (exemple : financement, inspection, etc.).
- ✓ S'assurer que vos intérêts sont protégés et considérés tout au long de la transaction.
- ✓ Négocier le prix et les conditions d'achat en votre nom afin de faire de votre transaction la meilleure et la plus adaptée.



BON À SAVOIR

Un client sans contrat de courtage achat ne peut pas être représenté par le courtier vendeur et ne peut être conseillé. Il recevra un traitement équitable qui consiste principalement à avoir un soutien dans la rédaction des documents légaux.



La préautorisation hypothécaire

Il sera essentiel d'obtenir une préautorisation hypothécaire afin de mener à bien votre transaction. Bien qu'optionnelle, la préautorisation offre plusieurs avantages :



définir la valeur maximale de la propriété que vous pouvez considérer en fonction de votre capacité d'emprunt, de votre mise de fonds, et de votre crédit;



garantir et sécuriser un taux hypothécaire afin d'éviter les augmentations de taux, qui pourraient influencer vos versements hypothécaires;



démontrer votre sérieux comme acheteur potentiel, surtout lors d'une situation d'offres multiples.

Selon votre situation, nous vous référons à l'institution bancaire ou au courtier hypothécaire qui saura le mieux répondre à vos besoins.



BON À SAVOIR

Vous devrez tout de même obtenir une approbation finale du prêt hypothécaire suivant les conditions prévues à votre promesse d'achat



Analyser vos besoins

Quel est votre budget? (valeur de propriété, mise de fonds, etc.)

Combien de temps vous faut-il avant de pouvoir emménager?

Quel type de propriété recherchez-vous? (unifamiliale, à revenus, en copropriété, etc.)

Quel environnement préférez-vous? (ville, campagne, banlieue, quartier récent, vieux quartier, etc.)

Quels services à proximité sont importants pour vous?

(école, transport en commun, hôpital, pompier ou police, centre commercial, proche du travail, etc.)

Quelles sont vos priorités concernant l'aménagement intérieur de la propriété?

(nombre de pièces/chambres/salles de bains, type de chauffage, rangement, luminosité, etc.)

Êtes-vous prêt à faire des rénovations? (cuisine, division des pièces, revêtement extérieur, etc.)

Quels éléments extérieurs sont essentiels pour vous? (stationnement, garage, cour, piscine, etc.)

Avez-vous l'intention d'y exploiter un bureau ou une entreprise?

Vous souhaitez y habiter combien d'années? _____



ÉTAPE 4

LES VISITES

Quelques précieux conseils



Laissez votre courtier s'occuper de la prise de rendez-vous pour les visites, car il protège vos intérêts.



Attendez le courtier à l'extérieur avant d'entrer dans la propriété.



Afin d'être 100 % attentif et disponible, nous vous conseillons fortement de faire garder les enfants. Ils seront les bienvenus lors d'une seconde visite si la propriété vous intéresse.



Merci de respecter l'horaire de visite par politesse pour les propriétaires. Vous pourrez prendre des notes pour faciliter les suivis.



Vous recevrez une fiche descriptive pour chaque propriété que nous visiterons.



Lors de la visite, si la propriété ne correspond pas à vos attentes, faites-nous un signe et nous abrègerons discrètement la visite. Si le vendeur est présent, restez courtois et évitez de mentionner les aspects qui vous déplaisent en sa présence.



Soyez à l'aise d'ouvrir les portes et les armoires.



Ne prenez pas de photos durant votre visite sans l'autorisation du vendeur.



Aucune propriété n'est parfaite. L'inspecteur en bâtiment vous donnera son opinion sur l'état actuel de la propriété.



Nous vous recommandons de porter des chaussures faciles à enfiler et à retirer.



ASTUCE

Soyez respectueux et courtois avec les vendeurs : une bonne première impression pourrait vous avantager en cas d'offres multiples.



remax-platine.com



ÉTAPE 5

Analyse de la déclaration du vendeur

QU'EST-CE QUE CE FORMULAIRE ET POURQUOI EST-IL SI IMPORTANT?

La vente d'une propriété comporte plusieurs étapes et obligations. Pour le vendeur, l'une d'elles est de remplir le formulaire « Déclaration du vendeur sur l'immeuble » (ou « formulaire DV ») avec l'aide d'un professionnel agréé. Ce formulaire obligatoire, créé par l'OACIQ, vise à protéger les parties impliquées. Il offre à l'acheteur des informations sur l'état de la propriété et permet au vendeur de se prémunir contre d'éventuels litiges.

Source : <https://www.oaciq.com/fr/articles/le-cv-de-la-propriete>



ANALYSE

comparative du marché

QU'EST-CE QUE C'EST?

Nous vous accompagnerons tout au long du processus d'achat. Une étape clé consistera à analyser la valeur marchande de la propriété ciblée pour garantir un bon rapport qualité-prix. Plusieurs facteurs seront pris en compte, tels que les propriétés vendues et à vendre dans le secteur. Nous évaluerons chaque élément pour sécuriser votre achat, en tenant compte également de l'aspect émotionnel important lié à cet investissement. Certains aspects de l'achat dont nous discuterons ne seront pas uniquement financiers. Il est essentiel pour nous que tout soit en parfaite harmonie.



La promesse d'achat : le processus

La promesse d'achat est le document légal qui officialise votre intention d'acheter la propriété en question. Nous y indiquerons le prix offert, ainsi que toutes les conditions relatives à l'achat, comme le délai nécessaire pour obtenir votre financement, et effectuer l'inspection de la propriété, ainsi que les travaux que vous souhaitez inclure ou exclure de l'achat. Cette étape est cruciale, car elle aura un impact significatif sur votre acquisition.

SUITE À LA PROMESSE D'ACHAT, 3 SITUATIONS SONT PROBABLES :

ACCEPTÉE

REFUSÉE

**RÉCEPTION
D'UNE
CONTRE-OFFRE**

L'offre acceptée : cela signifie que le vendeur est d'accord avec les termes et conditions de l'offre proposée par l'acheteur et qu'il accepte donc de vendre sa propriété au prix et aux conditions spécifiées dans l'offre.

L'offre refusée : cela signifie que le vendeur n'est pas satisfait des termes et conditions proposés par l'acheteur et qu'il n'est donc pas prêt à vendre sa propriété à ce prix ou dans ces conditions.

Réception d'une contre-offre : cela signifie que le vendeur est disposé à négocier avec l'acheteur pour trouver un compromis. Il propose alors une nouvelle offre avec des termes et conditions modifiés par rapport à l'offre initiale de l'acheteur. L'acheteur peut alors accepter cette contre-offre, la rejeter ou proposer une nouvelle contre-offre en retour. La négociation peut ainsi se poursuivre jusqu'à ce que les deux parties parviennent à un accord satisfaisant pour tous.





ÉTAPE 8

Processus d'approbation finale

Lorsque la promesse d'achat sera acceptée, nous entamerons un processus de suivi rigoureux avec des délais stricts. Notre collaboration sera essentielle. Nous assurerons un suivi étroit avec votre institution financière, l'inspecteur et tous les intervenants impliqués dans la transaction, tout en vous guidant précisément à chaque étape. Des échéances devront être respectées, et des comptes rendus devront être fournis au vendeur. Pour cela, notre travail d'équipe sera essentiel et devra être impeccable.

Source: <https://www.ratehub.ca/processus-approbation-pre-et-hypothecaire>



remax-platine.com

Inspection

L'inspection est une évaluation professionnelle et détaillée de l'état général d'une propriété réalisée par un inspecteur qualifié et indépendant. Elle a pour but de fournir à l'acheteur potentiel des informations objectives sur l'état de la propriété avant l'achat. L'inspecteur utilise des outils spécialisés pour identifier les problèmes actuels ou éventuels. Les résultats de l'inspection aident les acheteurs potentiels à comprendre les coûts et les risques associés à l'achat de la propriété, et peuvent également fournir des arguments pour négocier le prix ou demander des réparations avant la clôture de la vente.

Nous évaluerons tous les aspects importants liés au bâtiment. Ensemble, nous pourrions juger l'impact que chacun d'eux aura sur la valeur marchande de celui-ci (bâtiment). Nous pourrions également établir un profil d'échéanciers détaillé qui vous aidera à planifier les dépenses que vous aurez à effectuer une fois propriétaire. Cela nous permettra, ensemble, d'assurer un bon investissement pour éviter les pièges en lien avec le « coup de coeur » non rationnel.

Lors des visites et lors des différents tests et inspections, nous évaluerons tous les aspects de la propriété qui influenceront sur le prix.



**USURE NORMALE
ET ÂGE**



**ENTRETIEN ET
AMÉLIORATIONS**



**DÉCLARATION
DU VENDEUR**

PRÉCISIONS



L'usure normale sera probablement en lien avec l'année de construction, donc nous pourrions le constater lors de la visite des lieux.



L'entretien et les améliorations nécessaires pourraient faire partie des points à discuter avec le vendeur lors de la négociation et même être ajoutés aux conditions de l'offre d'achat.



Le formulaire « Déclaration du vendeur » fera l'état des lieux selon les éléments qui auront le plus d'influence sur la propriété. Bien entendu, ces points seront confirmés lors de l'inspection.



Notaire

RENDEZ-VOUS CHEZ LE NOTAIRE

En tant que courtier immobilier, je peux vous aider à choisir un notaire compétent en vous recommandant des professionnels fiables et expérimentés. Je peux également vous fournir des informations sur les honoraires, les services et l'expérience des notaires en matière d'achat immobilier. De plus, je peux vous accompagner chez le notaire pour garantir que tout se déroule bien lors de la signature de l'acte de vente.

Le notaire a pour responsabilité de s'assurer que tous les aspects juridiques de l'achat d'une propriété sont respectés. Il doit vérifier les documents de propriété, préparer les documents juridiques, s'assurer que les termes et conditions sont compris par toutes les parties impliquées, enregistrer les documents et protéger l'acheteur contre toute fraude. En résumé, la responsabilité du notaire est d'assurer que l'achat se déroule en toute sécurité et en toute légalité.

Vous aurez besoin de :

- deux pièces d'identité;
- un carnet de chèques (voir votre notaire pour les ajustements);
- une preuve d'assurance habitation.

Nous vous épaulerons afin d'assurer le bon déroulement du processus.



CALCUL

des frais indirects



**DE VOS HABITUDES
DE VIE**



**DE VOS
OBJECTIFS**



**DE VOTRE MISE
DE FONDS**

Au moment de prévoir votre mise de fonds, n'oubliez pas de tenir compte des dépenses et des frais indirects que vous devrez payer, tels que :

Frais de courtage (s'il y a lieu)	\$
Inspection du bâtiment et autres experts	\$
Frais divers	\$
Taxe sur la prime d'assurance du prêt hypothécaire	\$
Frais juridiques et honoraires du notaire	\$
Ajustements et répartition des taxes	\$
Droits de mutation (taxe de bienvenue)	\$
Frais de déménagement	\$
Rénovations et améliorations	\$
Raccordement aux services publics (maison neuve)	\$
Autres (Bell, Vidéotron, etc.)	\$
Total de vos dépenses	\$



NOS PROGRAMMES de protection



Sans aucun doute, l'achat ou la vente d'une propriété est l'un des événements de première importance dans votre vie. Votre courtier RE/MAX en est conscient et c'est pourquoi il travaille dans votre intérêt afin que ce grand projet se concrétise rapidement.

Les volets du programme :

Délai et désistement : si votre transaction est annulée ou retardée... Le programme Tranquilli-T RE/MAX vous rembourse les frais occasionnés jusqu'à 25 000 \$.

Assistance juridique : le programme Tranquilli-T RE/MAX vous donne accès à un service téléphonique d'assistance juridique sans frais.

Petites créances : jusqu'à 3 heures d'encadrement juridique pour les litiges relevant de la Division des petites créances de la Cour du Québec.

Assistance juridique en vue d'un règlement à l'amiable : en cas de litige lié à votre transaction ou à l'occupation de votre propriété, des avocats d'expérience, membres du Barreau du Québec, peuvent analyser votre dossier, rédiger des mises en demeure et négocier avec les parties concernées.

*Certaines conditions s'appliquent. Pour plus d'informations : <https://www.remax-quebec.com/fr/tranquilli-t>



Le programme Intégri-T est une garantie offerte aux acheteurs qui souhaitent une paix d'esprit en cas de vices cachés lors de l'achat d'une nouvelle propriété. Cette garantie unique et exclusive à RE/MAX vous assure une protection financière en cas de réclamation. Si des vices cachés sont découverts, le service de conciliation assure la gestion des réclamations et permet aux parties d'éviter les recours aux tribunaux, ce qui vous fera économiser honoraires, frais d'expertise et temps.

Avec Intégri-T, vous bénéficiez d'avantages considérables!

Inspection : un inspecteur effectuera une inspection préachat afin de vous informer au sujet du bâtiment

Conciliation : un service de conciliation rapide et sans frais vous est offert en cas de réclamation pour vices cachés.

Garantie : le bâtiment est garanti contre les vices cachés pour 3 ans, et ce jusqu'à 50 000 \$.

Sécurité : la garantie est émise par une organisation réputée et confère à l'acheteur une paix d'esprit en cas de vices cachés.

Pour plus d'informations : https://www.remax-quebec.com/fr/integri-t/acheteur_ajout.rmx



remax-platine.com

NOS PROGRAMMES

fiscaux

MISE À PART DE L'ARGENT

Et si les intérêts hypothécaires de votre nouvelle résidence personnelle étaient déductibles de vos revenus?

En effet, pour les travailleurs autonomes non incorporés, c'est maintenant chose possible. Suite à une récente décision de la Cour suprême du Canada, jumelée à une nouvelle position administrative de Revenu Canada, ces derniers peuvent désormais utiliser la technique dite de la « mise à part de l'argent » et ainsi transformer les intérêts hypothécaires de leur résidence personnelle, non déductibles, en intérêts déductibles.

DES CHIFFRES RENVERSANTS

En nous référant au tableau ci-dessous, nous constatons qu'un individu ayant choisi d'amortir son hypothèque résidentielle de 150 000 \$ (au taux moyen de 6 %) sur une période de 20 ans, pourra déduire de ses revenus, au fil des ans, l'imposante somme de 106 388 \$.

En utilisant un taux d'imposition de 45 %, le contribuable se retrouvera éventuellement plus riche de 47 875 \$ après impôt. De plus, le coût d'utilisation de cette stratégie varie de très faible à nul!

Hypothèque	Période d'amortissement			
	10 ans	15 ans	20 ans	25 ans
100 000 \$	32 781	51 179	70 925	91 942
150 000 \$	49 172	76 768	106 388	137 913
200 000 \$	65 562	102 358	141 850	183 884
250 000 \$	81 953	127 947	177 313	229 855

*Certaines conditions s'appliquent. Pour plus d'informations : <https://www.remax-quebec.com/fr/conseils/miseapartargent.rmx>

PROGRAMME 40 KM

Les lois fiscales, tant fédérales que provinciales, prévoient que lorsqu'un particulier change de lieu de résidence au Canada parce qu'il est ou sera employé dans un nouveau lieu de travail, ou parce qu'il exploitera une entreprise dans un nouveau lieu de travail, il peut déduire les frais de déménagement admissibles incluant la rétribution du courtier immobilier dans la mesure où sa nouvelle résidence (maison, appartement loué, condo, etc.) lui permet de se rapprocher d'au moins 40 kilomètres de son nouveau lieu de travail (que le travail soit à temps plein ou à temps partiel).

*Certaines conditions s'appliquent. Pour plus d'informations : <https://www.remax-quebec.com/fr/conseils/programme40km.rmx>



AUTRES

programmes

LE RAP

Vous pouvez devenir propriétaires tout en accumulant des fonds pour votre retraite en optant pour un régime enregistré d'épargne-retraite (REER).

Le RAP convient-il à ma situation ?

Il convient à la plupart des foyers. Avec le RAP, votre rêve de devenir propriétaire se concrétise tout en vous permettant d'épargner des milliers de dollars en remboursement d'impôt. Pour des conjoints qui travaillent, les remboursements pourraient se chiffrer entre 20 000 \$ et 30 000 \$, une somme amplement suffisante pour assurer l'achat de votre première maison. Le RAP permet à chaque contribuable de retirer jusqu'à 35 000 \$ non imposable de leur régime enregistré d'épargne-retraite dans le but d'acquérir une propriété.

MES RABAIS RE/MAX

Profitez de rabais exclusifs réservés aux clients RE/MAX. En quelques clics seulement, créez votre compte MON RE/MAX sur le site remax-quebec.com et bénéficiez de ces avantages.

The screenshot displays the 'Mes rabais RE/MAX' (My RE/MAX Discounts) page. The sidebar on the left includes links for 'Mes rabais RE/MAX', 'Gestion et préférences', and 'Voir le site de RE/MAX'. The main content area is titled 'Mes rabais RE/MAX' and features a 'Filtres' (Filters) section with categories like 'Maison', 'Rénovation', 'Divertissement', and 'Coup de cœur'. Below the filters, there are dropdown menus for 'Disponibilité' and 'Régions desservies'. The main grid shows four promotional offers:

- 15 % de rabais** on professional quality equipment for the home (L'APONTAINE Fitness).
- Jusqu'à 15 %** discount on kitchen appliances to give your kitchen a prestigious look.
- Jusqu'à 750 \$ de rabais** on window treatments.
- 40% de rabais** on painting services.

The footer of the page includes the RE/MAX Québec Inc. © 2025 logo and links to the privacy policy, terms of use, and cookie consent management.



remax-platine.com

Notes





**Votre partenaire de
succès immobilier!**



EN TOUTE CONFIANCE...