

VOTRE PATRIMOINE

NOVEMBRE 2009
N° 3

**SÉCURITÉ ET
TRANQUILLITÉ D'ESPRIT**
DANS LA CONCRÉTISATION
DE VOTRE RÊVE

SONDAGE EXCLUSIF
**MÉCONNAISSANCE...
ET REGRETS !**

**QUEL MONTANT
PUIS-JE INVESTIR**
DANS L'ACHAT
D'UNE PROPRIÉTÉ ?

QUAND
LES VICES SORTENT
DE LEUR CACHETTE

ACHETER
SANS INTERMÉDIAIRE
EST-CE POSSIBLE ?

ET SI LE CONSTRUCTEUR
FAIT FAILLITE ?



MA MAISON ?
TA MAISON ?



MOT DE L'ÉDITEUR

L'achat d'une propriété fait partie des décisions les plus importantes dans la vie d'une majorité de Québécois. Il s'agit d'une étape déterminante dont les implications sont à la fois financières, familiales et, bien entendu, juridiques. Pour plusieurs personnes, l'achat d'une maison représente aussi un symbole de réussite professionnelle et sociale. C'est ce mélange de raison et d'émotion qui rend l'achat d'une propriété si délicat.

Selon les résultats d'un récent sondage commandé par la Chambre des notaires du Québec, un propriétaire sur dix regrette l'achat de sa dernière résidence et un sur quatre hésiterait ou ne rachèterait pas sa résidence actuelle. «Avoir su...», diront ces propriétaires déçus.

Vous songez à acheter une maison dans les prochains mois? Un premier conseil : il faut avant tout éviter les gestes précipités. Avant de signer la moindre proposition d'achat, la plus grande prudence est de mise. Comme le dit l'adage, «mieux vaut prévenir que guérir.»

Vous vous interrogez sur votre capacité financière à devenir propriétaire? Sur les précautions à prendre avant d'acheter la maison de vos rêves? Sur vos obligations à titre d'acheteur? Ou encore sur ce qu'il adviendra de votre petit nid d'amour en cas de séparation ou de divorce? Cette troisième édition du magazine *Votre patrimoine* aborde toutes ces questions et vous propose les ressources professionnelles qui sauront vous conseiller et vous aider dans la réalisation de votre projet.

Bonne lecture!

Maurice Piette, notaire

Vice-président et président intérimaire
Chambre des notaires du Québec

Rédaction : Agence Média Presse avec la participation d'Éducaloi

Mise en page : Pénéga communication inc.

Impression : Imprimerie Transcontinental



SÉCURITÉ ET TRANQUILLITÉ D'ESPRIT DANS LA CONCRÉTISATION DE VOTRE RÊVE

Vous caressez le projet d'acheter une propriété en y investissant non seulement vos économies, mais aussi vos espoirs et vos rêves. Vous voulez vous consacrer pleinement à ce qui compte pour vous, c'est-à-dire la qualité de vie que vous recherchez en accédant à cette maison que vous souhaitez rénover, aménager et décorer pour en faire votre nid douillet. Toutefois, du rêve à la réalité, les différentes étapes menant à l'achat d'une maison peuvent représenter une course à obstacles.

C'est du moins ce que nous suggèrent les commentaires recueillis auprès de récents acheteurs dans un sondage dont nous révélons les résultats dans cette édition du magazine *Votre patrimoine*. Signature d'une promesse d'achat, inspection préachat, financement hypothécaire, acte de vente : autant d'étapes souvent méconnues, mais dont l'importance ne doit pas être sous-estimée dans la concrétisation de votre rêve.

Parmi toutes les décisions que vous êtes appelé à prendre, l'achat d'une propriété est sans contredit l'une de celles dont les implications financières et juridiques sont les plus susceptibles d'affecter votre sentiment de sécurité et votre tranquillité d'esprit. La récente crise immobilière qui a secoué les États-Unis, comme les classiques chicanes de clôtures, sont des illustrations bien concrètes des enjeux qui entourent une transaction immobilière. D'où l'importance de ne rien laisser au hasard et de pouvoir

compter sur un notaire pour vous informer, vous conseiller, vous guider et vous rassurer dans le processus d'achat d'une propriété.

Des décisions hâtives entraînent parfois leur lot de désagréments ou de conséquences fâcheuses. Avant de prendre une décision importante ou encore de signer un document, la consultation d'un notaire peut vous aider à faire des choix éclairés. Par sa formation en droit et son expertise en droit immobilier, que lui reconnaissent d'ailleurs les répondants au sondage, le notaire est le professionnel tout désigné pour asseoir votre projet d'achat sur des fondations solides.

Plus tôt vous impliquez votre notaire au dossier, plus celui-ci sera en mesure d'agir comme personne ressource pour vous faciliter la vie. Ainsi, à la lumière des informations que vous lui fournirez sur votre projet d'achat, il sera en mesure d'analyser l'impact de votre décision sur votre situation personnelle,

conjugale, financière et même fiscale. Au moment de rédiger la promesse d'achat, il vous informera des droits et des obligations découlant de cet avant-contrat, de même que des conséquences de sa signature. À l'étape du financement hypothécaire, il pourra discuter avec vous des sources de financement ainsi que des avantages et inconvénients des différentes options qui s'offrent à vous.

Au cœur du dossier, le notaire est en interaction continue avec les autres intervenants. Il tisse un véritable réseau de contacts, avec l'objectif de vous proposer les solutions optimales pour faciliter votre prise de décision et favoriser l'entente entre les parties.

Par exemple, l'examen des titres de propriété qu'il effectue vous permet d'avoir l'heure juste sur la situation de l'immeuble que vous vous apprêtez à acheter, de vous rassurer, de prévenir des problèmes en effectuant des vérifications préalables et finalement de rédiger l'acte de vente qui traduit le plus fidèlement possible la volonté des parties.

À la lecture de cette édition du magazine *Votre patrimoine*, vous constaterez que l'achat d'une propriété est un projet comportant des implications financières et juridiques qui ne doivent pas être prises à la légère. Heureusement, les ressources existent afin de sécuriser cette transaction, d'alléger vos soucis et de vous permettre de vous consacrer pleinement à la réalisation de votre rêve, en toute tranquillité d'esprit. ■

PAR SA FORMATION EN DROIT ET SON EXPERTISE EN DROIT IMMOBILIER, QUE LUI RECONNAISSENT D'AILLEURS LES RÉPONDANTS AU SONDAGE, LE NOTAIRE EST LE PROFESSIONNEL TOUT DÉSIGNÉ POUR ASSEoir VOTRE PROJET D'ACHAT SUR DES FONDATIONS SOLIDES.

LES QUÉBÉCOIS ET L'ACHAT D'UNE MAISON

MÉCONNAISSANCE... ET REGRETS!

Les Québécois connaissent mal le processus d'achat d'une maison. Pire, nombreux sont ceux qui regrettent leur achat. C'est du moins ce qui ressort d'un sondage mené par la firme Ipsos Descarie pour le compte de la Chambre des notaires du Québec.

Réalisé en septembre 2009 pour la Semaine de la protection du patrimoine, le sondage indique que 68 % des acheteurs potentiels d'une première maison connaissent mal les étapes de ce processus. Par ailleurs, un propriétaire sur dix regrette l'achat de sa dernière maison et un sur quatre hésiterait ou ne rachèterait pas sa maison actuelle.

LES MYTHES ONT LA VIE DURE

Les chiffres démontrent que 37 % des acheteurs de maison croient, à tort, disposer de dix jours pour annuler leur promesse d'achat après la signature de celle-ci. Près du tiers d'entre eux pensent aussi que la garantie légale couvre tous les vices de la maison. De plus, près d'un consommateur sur deux (44 %) ignore qu'il n'est pas obligé de remettre sa mise de fonds comme dépôt au vendeur au moment de la signature de la promesse d'achat. Une méconnaissance qui peut

coûter cher, d'autant plus que 38 % des acheteurs auront la surprise d'apprendre qu'ils sont responsables du paiement des taxes municipales et scolaires dès le moment de la signature de l'acte de vente, même s'ils n'occupent pas encore la maison!

En plus de ces mythes qui ont la vie dure, les étapes du processus de vente elles-mêmes sont méconnues, surtout celles liées au travail du notaire. Et ce, paradoxalement, puisque les répondants reconnaissent au notaire le statut de professionnel le plus «essentiel» au processus! Le manque d'information est encore plus répandu parmi ceux qui n'ont jamais acheté de maison, notamment en ce qui concerne l'examen des titres de la propriété, le versement du montant du prêt hypothécaire dans le compte en fidéicommiss du notaire et la publication de l'acte de prêt hypothécaire et de l'acte de vente au registre foncier.

UN PROCESSUS ÉPROUVANT ET COMPLEXE

Sans surprise, le sondage démontre qu'un acheteur sur cinq a trouvé difficile le processus d'achat de sa dernière propriété, et que 74 % des acheteurs potentiels estiment qu'il s'agit d'un processus compliqué. Les chiffres indiquent que c'est la qualité de la bâtisse, la présence de vices cachés et la possibilité de se tromper qui préoccupent le plus les acheteurs. «Or, les acheteurs ont tendance à négliger l'importance d'autres volets pourtant très importants de l'achat d'une propriété, comme la rédaction de la promesse d'achat et le financement hypothécaire», explique le notaire François Bibeau.

Même quand tout va bien, l'achat d'une maison comporte son lot de stress, de dépenses et de délais. Mais que dire du stress qui perdure à cause des problèmes rencontrés après l'achat? Ce sont quand même 12 % des répondants qui disent regretter l'achat de leur dernière maison! Un chiffre qui double quand on pose la question de façon plus directe : 14 % des répondants



affirment qu'ils ne rachèteraient pas leur maison actuelle et 10 % ne sont pas certains qu'ils le feraient. Pour un achat dont l'impact est aussi important dans la vie financière et familiale des Québécois, il s'agit de chiffres assez élevés. «Les regrets exprimés au sujet de l'achat d'une maison peuvent entraîner une revente rapide de la propriété et causer des impacts financiers négatifs importants, sans parler du stress lié à un nouveau déménagement», prévient le notaire Bibeau.

LES PROFESSIONNELS IMPLIQUÉS : COMPLÉMENTARITÉ ET PERCEPTIONS

Comment expliquer qu'un achat aussi important se fasse trop souvent à l'aveuglette? «Le fait que les gens n'achètent une maison qu'une fois ou deux au cours d'une vie ne favorise pas la rétention des informations essentielles entourant ce processus. Il est donc important de continuer à sensibiliser les Québécois à l'importance d'obtenir les informations et les conseils nécessaires à une prise de décision éclairée, souligne François Bibeau. À cet effet, l'acheteur d'une propriété a tout intérêt à consulter un

notaire dès le début du processus d'achat pour être conseillé dans ses interactions avec les différents intervenants au dossier, et ce, afin d'éviter les mauvaises surprises.»

Qui sont les professionnels auxquels s'en remettent le plus les Québécois pour les aider à acheter une maison? Le notaire arrive en tête de liste, son rôle étant considéré comme essentiel par la plus forte proportion des répondants (39 %). De son côté, le courtier immobilier est perçu comme l'intervenant le plus susceptible de simplifier le processus d'achat (29 %), tandis que le conseiller de l'institution financière est reconnu pour son utilité dans la démarche (20 %). Finalement,

puisque les regrets liés à l'achat d'une maison sont causés principalement par des vices cachés ou une mauvaise évaluation des travaux à accomplir, les répondants sont reconnaissants à celui qui sait prévenir ces ennuis : ainsi, la palme du professionnel le plus «rassurant» revient à l'inspecteur en bâtiment (37 %)! ■

PROFIL DES PERSONNES SONDÉES :

- **1 061 RÉPONDANTS DE 25 À 64 ANS**
- **65 % DE PROPRIÉTAIRES, EN MOYENNE DEPUIS 11 ANS**
- **VALEUR MOYENNE DE LA MAISON : 223 000 \$**
- **55 % HABITENT UNE MAISON UNIFAMILIALE**
- **12 % ONT L'INTENTION D'ACHETER UNE PROPRIÉTÉ D'ICI 5 ANS**



LE NOTAIRE PEUT VOUS AIDER À CERNER PLUS CLAIREMENT VOTRE POUVOIR D'ACHAT EN DISCUTANT AVEC VOUS DE VOTRE BILAN PATRIMONIAL. AINSI, EN EXAMINANT L'INVENTAIRE DE VOS ACTIFS ET DE VOS DETTES, VOUS AUREZ UN PORTRAIT PLUS COMPLET DE VOTRE SITUATION, VOUS COMPRENDREZ L'IMPACT FINANCIER DE VOTRE PROJET ET VOUS SEREZ PLUS À L'AISE DE PRENDRE UNE DÉCISION.

QUEL MONTANT PUIS-JE INVESTIR DANS

L'ACHAT D'UNE MAISON ?

Vous voulez acheter une maison et vous avez une idée très précise en tête : la terrasse, le garage chauffé, les trois chambres, le quartier en demande... Avez-vous les moyens de vos ambitions ou devrez-vous mettre un peu d'eau dans votre vin ? À votre calculatrice !

En fait, la question ne se limite pas au montant que vous pouvez investir de votre poche dans votre projet d'achat, mais aussi au montant qu'on acceptera de vous prêter. En effet, à moins d'avoir économisé des centaines de milliers de dollars en liquide, vous devrez forcément concrétiser votre projet d'achat grâce à un prêt hypothécaire.

L'industrie du prêt hypothécaire fonctionne selon des règles bien établies. Dans le cas d'un prêt non assuré, où l'acheteur verse au moins 20 % du prix de la propriété en mise de fonds, la norme veut que pas plus de 32 % de vos revenus bruts soient consacrés à couvrir les coûts d'habitation. Donc, une fois soustraites les principales dépenses mensuelles (chauffage, taxes, assurances et autres dépenses liées à l'habitation), on peut facilement en arriver au montant maximal par mois que vous pouvez consacrer au remboursement de votre hypothèque.

Dans le calcul de vos dépenses mensuelles, il est important d'être plus réaliste qu'optimiste, de façon à pouvoir parer aux imprévus. Par ailleurs, si vous prévoyez acheter une maison qui commence à « avoir du vécu », n'oubliez pas de budgéter les sommes nécessaires à son entretien et à sa rénovation.

Le site Web de la Société canadienne d'hypothèques et de logement (www.cmhc-schl.gc.ca) met à la disposition du futur

propriétaire un outil de calcul fort intéressant qui permet d'établir clairement les paiements mensuels qu'il pourra assumer. De plus, le notaire peut vous aider à cerner plus clairement votre pouvoir d'achat en discutant avec vous de votre bilan patrimonial. Ainsi, en examinant l'inventaire de vos actifs et de vos dettes, vous aurez un portrait plus complet de votre situation, vous comprendrez l'impact financier de votre projet et vous serez plus à l'aise de prendre une décision.

Par ailleurs, dans le marché actuel, 20 % de la valeur d'une maison, c'est tout de même une somme rondelette. « Si la personne n'a pas les moyens de mettre 20 % en mise de fonds, on doit faire intervenir un assureur prêt hypothécaire », explique Éric Ménégazzi, directeur de comptes au Mouvement Desjardins.

L'assurance prêt hypothécaire a été créée afin de permettre l'accès à la propriété à des acheteurs qui ne disposent pas des liquidités nécessaires pour effectuer une mise de fonds de 20 %. Dans cette hypothèse, la mise de fonds minimale requise est de 5 % du prix d'achat de la propriété. Il existe plus d'un assureur prêt hypothécaire, le plus connu étant la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL). L'acheteur doit savoir que s'il choisit cette option, une prime d'assurance calculée en fonction du montant du prêt lui sera facturée par son prêteur hypothécaire. ■



« RAPPER » :

NON, ON NE PARLE PAS DE HIP-HOP...

On ne peut pas acheter une maison entièrement à crédit : le paiement d'un montant initial, la mise de fonds, est essentiel. Évidemment, plus le montant de votre mise de fonds est élevé, plus bas sont vos paiements hypothécaires et moins vous payez d'intérêt.

Pour aider les acheteurs à réunir les sommes nécessaires à la mise de fonds, l'Agence du revenu du Canada a mis sur pied le Régime d'accession à la propriété, le «RAP». «L'idée derrière le RAP est d'utiliser l'argent de son REER à des fins de mise de fonds, explique Éric Ménégazzi, directeur de comptes au Mouvement Desjardins. Le gouvernement offre ainsi la possibilité aux acheteurs d'une première maison de retirer jusqu'à 25 000 \$ de leur REER (50 000 \$ pour un couple), sans devoir payer d'impôt sur ce retrait, pour l'investir dans l'achat d'une propriété.» Les acheteurs bénéficient en général de 15 ans pour rembourser la totalité du montant qui a été retiré du REER.

Vous êtes plus cigale que fourmi, et votre REER est famélique, voire inexistant? «Si une personne ne possède pas de REER, elle peut tout de même accéder au RAP en contractant un prêt RAP auprès d'une

QUELQUES CONDITIONS S'APPLIQUENT, NOTAMMENT :

- **NE PAS AVOIR « RAPPÉ » AU COURS DES CINQ DERNIÈRES ANNÉES;**
- **NE PAS AVOIR ÉTÉ PROPRIÉTAIRE DANS LES QUATRE DERNIÈRES ANNÉES;**
- **AVOIR REMBOURSÉ EN TOTALITÉ LES RAP PRÉCÉDENTS;**
- **SE SERVIR DE LA MAISON COMME RÉSIDENCE PRINCIPALE MOINS D'UN AN APRÈS SON ACQUISITION OU SA CONSTRUCTION.**

institution financière. Il s'agit d'un emprunt selon ses besoins, en fonction de ses contributions inutilisées au REER», fait valoir Éric Ménégazzi. La somme empruntée est placée dans un REER pendant 90 jours. Ensuite, l'acheteur peut retirer cette somme en «rappant».

Vous pouvez obtenir l'ensemble de l'information et des conditions particulières à votre situation en consultant le site de Revenu Canada (www.arc.gc.ca) sous la rubrique «Régime d'accès à la propriété». ■

MAGASINER SON

HYPOTHÈQUE

Vous magasinez votre voiture, votre maison, votre téléphone cellulaire... Pourquoi pas votre hypothèque ? Prêt ouvert ou fermé, taux fixe ou variable, amortissement sur 20 ou 35 ans, versement mensuel ou hebdomadaire, option multiprojets ou clause évolutive, tellement d'options... qu'une chatte n'y retrouverait pas ses petits !

L'acte de prêt hypothécaire doit être signé devant notaire, alors pourquoi ne pas mettre celui-ci à contribution en sollicitant son aide et ses conseils. Il saura vous renseigner sur la nature des propositions qui vous sont faites, de façon à vous éviter les mauvaises surprises au moment de la signature. Conseiller juridique impartial, il adopte une approche préventive. Il peut vous aider à faire un choix éclairé en analysant les options à la lumière de vos besoins et en mesurant les implications juridiques et financières de vos décisions avant que vous ne vous engagiez.

Il existe sur le marché des firmes de courtage hypothécaire. Louis Tétreault, directeur régional Laval-Rive Nord chez Multi-Prêts, explique le rôle des courtiers hypothécaires. «Comme un courtier d'assurances, le courtier hypothécaire négocie avec les institutions financières des dizaines de prêts en même temps.

Il peut ainsi profiter d'offres avantageuses, entre autres grâce au volume», explique-t-il. À son avis, aucune institution financière n'est compétitive dans tous les créneaux. «Certaines offrent des prix avantageux aux travailleurs salariés seulement, d'autres aux travailleurs autonomes, d'autres encore aux acheteurs avec un crédit sans tache», explique-t-il. Le courtier hypothécaire peut donc rechercher la meilleure offre pour son client et négocier le taux de son prêt en fonction de sa situation.

Louis Tétreault précise en terminant que la rémunération du courtier hypothécaire est versée par l'institution financière prêteuse. ■



ACHETER UNE MAISON :

POUR QUE LA RÉALITÉ NE GÂCHE PAS LE RÊVE

Une maison est l'un des achats les plus importants que vous ferez dans votre vie. Débourser autant d'argent est déjà un peu étourdissant en soi, s'il fallait en plus que des tuiles, réelles ou figurées, vous tombent sur la tête... Point de départ pour prévenir les ennuis.

LE ZONAGE

La plupart des gens achètent une maison pour y habiter, tout simplement. Mais peut-être songez-vous à vendre vos confitures sur le perron de votre maisonnette ou à exploiter un salon de coiffure dans le sous-sol de votre propriété? Encore faut-il que le zonage (les règlements qui imposent différentes vocations aux secteurs de la municipalité) le permette!

Comme l'explique l'urbaniste Sylvain Royer, la clé du succès afin d'éviter toute mauvaise surprise relativement au zonage est de bien réfléchir à son projet d'habitation. Le zonage d'une propriété peut être industriel, commercial, agricole, résidentiel, récréo-touristique, forestier... « Veut-on y intégrer un salon de coiffure, un appartement, un bureau de professionnels, ou les trois? Il est important d'avoir une idée précise », dit-il.

De plus, un règlement de zonage peut venir troubler votre quiétude ou restreindre l'usage que vous pouvez faire de votre terrain. « La municipalité prévoit-elle aménager un parc, une piste cyclable, un cimetière? », soulève M. Royer. Ces informations vous aideront à décider de façon éclairée d'acheter ou non la maison.

Une fois votre projet bien défini, le notaire peut le valider auprès du service d'urbanisme de l'arrondissement, de la municipalité ou de la municipalité régionale de comté (MRC). La multiplication et la complexité des structures municipales et de la réglementation rendent parfois cette tâche ardue au citoyen. Par contre, l'expert en droit immobilier connaît le territoire où il travaille, les instances municipales et souvent même les personnes-ressources. Le notaire peut formaliser la démarche en documentant ses échanges et les ententes intervenues. De plus, si une dérogation à un règlement



s'avérait pertinente ou nécessaire, le notaire peut formuler une demande de dérogation auprès des instances concernées.

L'improvisation en matière de zonage peut vous coûter cher. «La municipalité possède tous les pouvoirs ou presque pour faire fermer un commerce dans une zone résidentielle», prévient Sylvain Royer. De plus, des pénalités importantes peuvent être imposées aux propriétaires fautifs.

L'OFFRE D'ACHAT

Lorsque vous aurez trouvé la maison de vos rêves, ou du moins celle qui répond à vos besoins et à votre budget, vous devrez présenter au vendeur une promesse d'achat. Point de départ de tout achat immobilier, la promesse d'achat a pour but de protéger autant les intérêts du vendeur que ceux de l'acheteur. «Une fois acceptée par le vendeur, la promesse d'achat oblige les personnes qui l'ont signée à respecter les conditions qui y sont exposées, explique la notaire Anne Philippe. Il est donc très important de bien rédiger la promesse d'achat et d'y ajouter toutes les précisions nécessaires afin d'éviter

les problèmes plus tard.» Une fois la promesse d'achat signée, il s'avère difficile d'en modifier les clauses et stipulations pour tenter de se dégager des obligations contractées.

Règle générale, la promesse d'achat contient un certain nombre d'éléments, dont l'identification des parties liées par le contrat, une description détaillée de l'immeuble, le prix d'achat et les modalités de paiement, les biens meubles qui seront inclus dans le prix d'achat, le montant de l'acompte et la date de transfert de la propriété. De son côté, le vendeur s'engage à garantir à l'acheteur que la maison n'a pas de vices cachés.

Doit-on préférer une offre d'achat personnalisée ou un modèle passe-partout? L'important est de faire appel à un expert, comme un notaire, afin de s'assurer que l'offre d'achat soit complète et, surtout, bien adaptée à la situation. Par exemple, si la vente est conditionnelle à l'obtention d'un prêt d'une institution financière, il faut prévoir le nombre de jours dont dispose l'acheteur, les conditions du prêt, etc.

Le notaire connaît trop bien les problèmes résultant d'une proposition incomplète, mal rédigée ou encore mal comprise. Pour concrétiser votre projet d'achat en toute tranquillité d'esprit, rien de tel qu'une entente bien rédigée où vous savez précisément ce à quoi vous vous engagez.

L'INSPECTION

Qui dit achat d'une propriété dit inspection pour prévenir les mauvaises surprises une fois installé. «Bien qu'en théorie, le vendeur soit tenu de garantir à l'acheteur que la propriété n'a pas de vices cachés, mieux vaut prévenir que guérir et faire appel à un spécialiste», conseille la notaire Anne Philippe.

Une inspection est souvent très utile... et instructive! «Le rôle de l'inspecteur consiste à vous informer de l'état de la propriété. Il vous avisera si quelque chose ne fonctionne pas correctement, doit être remplacé ou n'est pas sécuritaire», souligne Anne Philippe. Selon son niveau d'expertise, l'inspecteur pourra même vous dire où il pense que des problèmes ont pu se produire dans le passé et comment en résoudre certains. Ce bilan



de l'état de votre future propriété peut même vous faire économiser. «Il se peut que des travaux soient à prévoir à la suite de son évaluation. Cet argument vous permettra peut-être de renégocier le prix de la propriété ou simplement d'annuler la transaction, si l'offre d'achat le permet», nuance-t-elle.

«IL EST CONSEILLÉ DE CONSULTER SON RÉSEAU DE CONTACTS PERSONNELS, OU MÊME DE DEMANDER DES RÉFÉRENCES À UN NOTAIRE OU À UN AGENT IMMOBILIER AVANT DE RECOURIR AUX SERVICES D'UN INSPECTEUR EN BÂTIMENT»

Malgré cela, certains acheteurs choisissent de ne pas faire inspecter leur future propriété et se fient plutôt à leurs propres perceptions. «À l'opposé, d'autres feront ajouter une clause à la promesse d'achat stipulant que le vendeur devra corriger les problèmes que l'inspecteur mettra en lumière», dit la notaire.

CHOISIR SON INSPECTEUR

On pourrait penser qu'avec d'aussi lourdes responsabilités, les inspecteurs en bâtiment soient regroupés au sein d'un ordre professionnel. Eh bien, non! Au Québec, il n'existe pas d'ordre professionnel des inspecteurs en bâtiment et rien n'oblige ceux-ci à suivre des cours de perfectionnement. «Il est conseillé de consulter son réseau de contacts personnels, ou même de demander des références à un notaire ou à un agent immobilier avant de recourir aux services d'un inspecteur en bâtiment», recommande Anne Philippe.

Vous pouvez également vous assurer que l'inspecteur choisi est membre de l'Association des inspecteurs en bâtiments du Québec (AIBQ), reconnue par les professionnels de l'industrie comme étant la référence en inspection de bâtiments au Québec.

Cela dit, selon la notaire, chaque inspection devrait inclure une évaluation visuelle des éléments suivants : fondations, portes et fenêtres, couverture et murs extérieurs, grenier, systèmes de plomberie et d'électricité,



installations de chauffage et de climatisation, plafonds, murs et planchers, isolation, ventilation, fosse septique, puits, conduites d'égout, autres bâtiments non attenants à la propriété, terrain, parties communes... Bref, être la plus complète possible.

QUAND LES VICES SORTENT DE LEUR CACHETTE

Votre maison serait parfaite sans ces petits grattements nocturnes dans les murs et sous le plancher. Une vérification confirme votre inquiétude : votre petit nid d'amour est également celui d'une colonie de souris. Que faire ?

La réponse : aviser votre vendeur par écrit. « Il faut savoir qu'un vendeur est responsable de quatre choses envers l'acheteur. Il doit permettre l'occupation de la maison au moment prévu dans l'entente, remettre tous les titres de propriété qu'il a en sa possession, garantir le droit de propriété de la maison et, finalement, garantir sa qualité (l'absence de vices cachés), énumère la notaire Anne Philippe. Évidemment, si le vendeur a averti l'acheteur du problème, ce

n'est plus un vice caché. Mais autrement, le vendeur demeure responsable envers l'acheteur des vices cachés de l'immeuble qui existent au moment de la vente. » Et ce, même s'il ne les connaissait pas ! (À compter de la constatation ou de la connaissance du problème, l'acheteur a trois ans pour tenter une action contre le vendeur.)

Donc, si l'acheteur découvre une infiltration d'eau, une colonie de souris ou tout autre problème, il doit le mentionner au vendeur par écrit, dans un délai « raisonnable », c'est-à-dire un délai qui donne au vendeur l'occasion de remédier au problème avant qu'il s'aggrave. « Si le vendeur ne fait rien, l'acheteur dispose de plusieurs recours, à commencer par demander à ce que le vice soit corrigé aux frais du vendeur. L'acheteur peut également demander une réduction du prix de vente. Ultimement, il peut demander la résolution du contrat de vente, ce qui implique de remettre l'immeuble au vendeur et de récupérer le montant payé », mentionne Anne Philippe.

Et si le vendeur essaie d'économiser en évitant un entrepreneur peu compétent

pour réparer les dégâts ? L'acheteur peut poursuivre le vendeur pour les réparations qu'il a fait effectuer et qui sont défectueuses. « Par exemple, si un toit s'effondre, l'acheteur poursuivra le vendeur, qui, à son tour, pourra poursuivre le constructeur », conclut-elle.

Il y a caché et... camouflé. « Si le vendeur connaissait l'existence du vice et a omis d'en parler à l'acheteur, celui-ci peut, en plus de l'annulation du contrat ou de la réduction du prix de vente, demander une compensation pour les dommages subis », ajoute Anne Philippe.

Certains vendeurs tenteront peut-être d'écarter leur responsabilité en utilisant des expressions comme « vendu tel quel », « vendu sans garantie », « le vendeur ne sera pas responsable d'un vice caché », etc. Pour être valide, l'exclusion de la garantie légale doit être exprimée clairement et acceptée par toutes les parties dès le début du processus. Cette clause d'exclusion de garantie ne pourra pas être invoquée par le vendeur dans les cas de « camouflage ».



DES GARANTIES POUR PARER LES COUPS DURS

Vous avez le vertige en pensant à tous les risques qui menacent votre nouvelle maison? Rassurez-vous. Il existe des façons de les réduire et de limiter les dégâts en cas de mauvaise expérience.

Par exemple, les acheteurs de maisons neuves (ou de condo) sont généralement protégés par la Garantie des maisons neuves (GMN) de l'Association provinciale des constructeurs d'habitations du Québec (APCHQ). Cette dernière assure que l'entrepreneur respecte certaines obligations légales et contractuelles. Par exemple, il doit construire des habitations conformes au *Code du bâtiment* en vigueur, dans le respect des standards de qualité. La garantie couvre la main-d'œuvre et les matériaux pendant une période d'au moins un an suivant la date d'achèvement des travaux de construction.

La garantie prévoit aussi la correction des vices de construction pendant une période de 5 et même 10 ans, dans le cas d'une garantie prolongée. Pour s'assurer que l'entrepreneur est inscrit à ce programme, la notaire Anne Philippe conseille de contacter le Bureau du programme de garantie des maisons neuves avant de signer un contrat de construction d'une maison.

VICES DE TITRES : UN EXAMEN DES TITRES SVP

En plus de la garantie contre les vices cachés (voir autre texte «*Quand les vices sortent de leur cachette*»), le vendeur est également tenu de garantir que les titres de la propriété qu'il vous vend ne sont pas affectés d'un vice, par exemple une charge impayée, ou d'un problème, tel un empiètement, qui n'aurait pas été régularisé.

Le vice de titre est une situation problématique ou une irrégularité quelconque qui affecte le

droit de propriété de la maison ou du terrain et qui pourrait soulever une contestation. Par exemple, des hypothèques, des arrérages de taxes municipales et scolaires, ou encore une clôture du voisin qui empiète sur le terrain que vous vous apprêtez à acheter.

C'est ici que l'examen des titres effectué par le notaire prend tout son sens en démontrant son utilité, son importance. Autant l'intervention d'un inspecteur en bâtiment s'avère utile pour détecter un problème technique susceptible d'affecter la valeur de l'immeuble, autant l'intervention du notaire s'avère nécessaire pour détecter des problèmes juridiques aux conséquences aussi fâcheuses.

En effectuant les recherches appropriées, l'objectif du notaire est de vous procurer un titre de propriété incontestable. Cette recherche consiste, entre autres, à vérifier que le vendeur est le véritable propriétaire de l'immeuble et qu'il a la capacité de le vendre, afin de vous garantir qu'aucune autre personne ne pourra revendiquer ou contester votre droit de propriété.

**VOUS CHERCHEZ UN CÉLÉBRANT
POUR VOTRE MARIAGE.
AVEZ-VOUS PENSÉ À UN NOTAIRE?**



1-800-NOTAIRE
LIGNE INFO-JURIDIQUE

1800notaire.ca

De plus, à l'aide du certificat de localisation produit par un arpenteur-géomètre, le notaire vérifie les dimensions du terrain, la conformité de la maison aux règlements municipaux et de zonage, l'existence de servitudes, d'empiètements, de vues illégales, etc.

Dès que le notaire découvre un quelconque vice de titres, il le signale au vendeur et lui propose des mesures pour corriger la situation. Par exemple, obtenir la radiation d'une hypothèque qui affecte l'immeuble ou encore rédiger un acte de servitude afin de régulariser une situation d'empiètement avec la propriété voisine. Dans certains cas, aucun correctif n'est possible ou ne peut être obtenu avant la vente. Par exemple, la personne qui devrait signer la radiation ou l'acte de servitude est décédée, introuvable ou à l'extérieur du pays. Afin d'éviter de compromettre la vente, il est alors possible de recourir à l'assurance de titres.

Avec une telle assurance, la présence d'un vice de titre ne fait pas obstacle à la vente. Il faudra corriger le vice de titre ultérieurement, mais on pourra tout de même aller de l'avant avec la transaction, et ce, dans les délais prescrits. Le vendeur reçoit l'argent qui lui revient et, de son côté, l'acheteur peut emménager dans sa nouvelle propriété. Ce qui permet à tous de soupirer de soulagement, y compris le prêteur hypothécaire!

Si une telle assurance s'avérait nécessaire dans le cadre de votre transaction immobilière, le notaire peut vous conseiller en la matière et interagir avec l'assureur. ■

ACHETER SANS INTERMÉDIAIRE : LE RÔLE DU NOTAIRE

Peut-être êtes-vous dans la situation où vous achetez directement du vendeur, sans passer par un agent immobilier ? Vous n'êtes pas seul.

«Aujourd'hui, les vendeurs et les acheteurs qui choisissent de ne pas faire affaire avec un agent immobilier espèrent ainsi économiser les coûts relatifs à la commission, qui peuvent atteindre jusqu'à 7 % du prix de vente de la propriété», rapporte Louise Archambault, notaire.

La vente sans intermédiaire ne date pas d'hier. Selon M^e Archambault, il n'y avait que très peu d'agents immobiliers avant les années 1970. «Toutes les étapes de la transaction immobilière étaient confiées au notaire, qui agissait alors à titre de conseiller pour le vendeur et l'acheteur et faisait les vérifications préalables à la signature d'une promesse d'achat», raconte-t-elle. Le notaire pouvait également agir comme négociateur ou médiateur relativement au prix de vente, compte tenu de sa connaissance du marché.

Il est encore tout à fait possible de procéder de cette façon aujourd'hui, et c'est le cas pour un grand nombre de personnes. Une fois qu'on s'est entendu sur le prix de vente, le notaire s'occupe de la promesse d'achat. «Le notaire discutera avec les parties de l'importance du certificat de localisation, de la pertinence de l'inspection du bâtiment, des différentes garanties du vendeur, des modalités de financement de l'acheteur, etc. Bref, toute la gestion du dossier qui n'est pas confiée à l'agent immobilier sera exécutée par le notaire, en collaboration directe avec l'acheteur et le vendeur», explique Louise Archambault.

Par contre, le notaire n'interviendra auprès des deux parties qu'une fois le consensus atteint sur le prix de vente. M^e Archambault y va d'une suggestion sur l'attitude à adopter par l'acheteur qui négocie seul : «Il faut être capable d'être ferme quant à votre prix, tout en demeurant à l'écoute du vendeur.» Le vendeur aura, quant à lui, préalablement à la mise en marché de sa propriété, prit soin de valider son prix par l'entremise de fiches immobilières comparables ou, mieux encore, par les services d'un évaluateur professionnel, après quoi, il établira son prix plafond et son prix plancher.



LE TOUR DU PROPRIÉTAIRE!

Côté propriété, il y en a pour tous les goûts. C'est pourquoi il convient de bien comprendre les tenants et aboutissants de chaque type de propriété avant de plonger. Petit guide.

ACHETER UNE MAISON NEUVE

Vous visitez un chantier de construction un samedi matin, et un vendeur vous presse de signer, « car trois autres personnes ont des visées sur le lot du coin », dit-il. Pas si vite, conseille le notaire François Bibeau. « Il faut prendre le temps de s'informer sur l'entrepreneur, de rencontrer d'autres propriétaires des environs et de les questionner sur leur degré de satisfaction », insiste-t-il.

ET SI LE CONSTRUCTEUR FAIT FAILLITE ?

L'achat d'une propriété fraîchement construite comporte généralement une garantie offerte par l'Association provinciale des constructeurs d'habitation du Québec (APCHQ). « Elle garantit que les travaux seront exécutés advenant la faillite de l'entrepreneur. De plus, si des vices venaient à apparaître, l'APCHQ prendrait en charge les frais des travaux, explique François Bibeau. Il n'y a généralement pas de problème lorsqu'on fait affaire avec un bon entrepreneur. »

De plus, le gouvernement du Québec a rendu obligatoire un plan de garantie des bâtiments résidentiels neufs pour certains bâtiments, dont bénéficie automatiquement tout acheteur. Ce plan de garantie a pour objectif d'assurer l'exécution de certaines obligations légales et contractuelles par votre entrepreneur. Il se distingue des plans de garantie privés offerts sur le marché, d'abord parce qu'il est obligatoire et aussi

parce qu'il relève de la Régie du bâtiment du Québec (RBQ). Ainsi, l'entrepreneur qui veut vendre ou construire un bâtiment couvert par le plan de garantie obligatoire doit être accrédité auprès de la RBQ et détenir une licence d'entrepreneur général. Cette vérification s'avère donc importante avant de signer un contrat pour la construction de votre résidence. Votre entrepreneur doit vous remettre une copie signée du contrat de garantie approprié à votre type de maison. Ce contrat contient tous les détails sur les protections offertes par le plan de garantie, les procédures de réclamation et les recours possibles en cas de problème avec votre entrepreneur.

Vous avez de bonnes raisons de rechercher un entrepreneur de qualité et financièrement solide. C'est effectivement à lui que revient la responsabilité de payer les architectes, les menuisiers, les électriciens, les plombiers, etc. Or, si l'entrepreneur manque à ses responsabilités, les employés du chantier de construction et les fournisseurs de matériaux peuvent vous réclamer leur dû, à l'aide de ce qu'on appelle une « hypothèque légale ».

Cette mesure de protection du paiement des ouvriers et des matériaux transfère la responsabilité du paiement au propriétaire, même si celui-ci a payé son constructeur ou son entrepreneur. « Les bénéficiaires de ce droit ont 30 jours après la fin des travaux pour publier une hypothèque légale. S'ils



VOUS AVEZ DE BONNES RAISONS DE RECHERCHER UN ENTREPRENEUR DE QUALITÉ ET FINANCIÈREMENT SOLIDE. C'EST EFFECTIVEMENT À LUI QUE REVIENT LA RESPONSABILITÉ DE PAYER LES ARCHITECTES, LES MENUISIERS, LES ÉLECTRICIENS, LES PLOMBIERS, ETC. OR, SI L'ENTREPRENEUR MANQUE À SES RESPONSABILITÉS, LES EMPLOYÉS DU CHANTIER DE CONSTRUCTION ET LES FOURNISSEURS DE MATÉRIAUX PEUVENT VOUS RÉCLAMER LEUR DÛ, À L'AIDE DE CE QU'ON APPELLE UNE «HYPOTHÈQUE LÉGALE».

le font, le propriétaire devra se défendre, engager des frais judiciaires et pourrait malgré tout être tenu de les payer à la place de l'entrepreneur», fait savoir François Bibeau.

Le notaire est en mesure de vous expliquer vos droits et obligations sur la question des hypothèques légales de la construction. N'étant pas sur le chantier, il ne peut pas exercer un contrôle sur les paiements effectués par votre entrepreneur. Par contre, il peut vous conseiller sur la mise en œuvre de mécanismes de protection contre les hypothèques légales de la construction.

Par exemple, le contrat de vente pourrait prévoir qu'une partie du prix de vente sera retenue par le notaire jusqu'à 35 jours après la fin des travaux. Cette somme ne sera remise qu'après confirmation de la fin des travaux à votre entière satisfaction et vérification qu'aucune hypothèque légale n'est inscrite au registre foncier. Un mécanisme de contrôle des sommes déboursées de façon progressive peut également être mis sur pied avec l'accord de votre entrepreneur et de votre institution

financière. «Enfin, il est possible dans certains cas de prendre une assurance de titres pour se protéger contre les hypothèques légales», ajoute le notaire.

ACHETER UN CONDO

En plus de devenir propriétaire, peut-être deviendrez-vous... copropriétaire? Le condo (ou copropriété divise) est un mode de propriété idéal, entre autres, pour ceux qui ne souhaitent pas s'occuper personnellement de l'entretien de leur immeuble. Pousser la tondeuse à 30 °C (ou pire, la souffleuse à - 30 °C), ce n'est pas pour tout le monde!

Il existe deux types de copropriété.

COPROPRIÉTÉ DIVISE

«Les acheteurs d'une copropriété divise (communément appelé «condo») ont la propriété exclusive de leur appartement (partie privative), en plus de détenir un droit de propriété indivis dans les parties communes de l'immeuble», explique le notaire François Bibeau. Chaque appartement possède son propre numéro de cadastre, c'est-à-dire que les condos sont représentés

individuellement sur un plan et identifiés par un numéro de lot. Ainsi, un montant de taxes municipales et scolaires est attribué à chacun des appartements.

Chaque copropriété divise est régie par une déclaration de copropriété, qui prévoit notamment la division de l'immeuble en parties privatives et communes, ainsi que leur valeur relative dans l'immeuble. C'est d'ailleurs en fonction de cette valeur qu'est établie la contribution de chaque fraction aux charges communes de l'immeuble (charges de copropriété) ainsi qu'au fonds de prévoyance, de même que le nombre de voix d'un copropriétaire lors d'un vote à l'assemblée des copropriétaires. La déclaration de copropriété comprend également le règlement de la copropriété, qui établit notamment les règles relatives à la jouissance et à l'usage des parties communes et privatives, par exemple, la présence d'animaux domestiques, l'installation de cordes à linge ou l'utilisation d'un barbecue.

Les charges de copropriété établis par la déclaration de copropriété couvrent l'entretien général des parties communes : ascenseur, couloirs, entrée, piscine, stationnement, terrain, etc. «La loi prévoit également que les copropriétaires doivent investir dans un fonds de prévoyance qui servira à payer pour des dépenses éventuelles, comme la réparation d'un toit ou le remplacement des portes et fenêtres», précise M^e Bibeau.

Petit hic : selon l'expert, la plupart des fonds de réserve sont insuffisants. Pour les administrateurs, convaincre les copropriétaires



d'investir à long terme est parfois problématique. « Il s'agit d'un élément important dans le choix et le prix d'un condo, poursuit-il. Si le fonds de prévoyance est bien garni, l'acheteur sera d'autant plus à l'aise de déboursier pour l'achat de son condo. À l'inverse, un fonds de réserve insuffisant risque d'influer sur le prix de vente à la baisse, surtout si des travaux majeurs sont à prévoir. »

Le notaire est la personne toute désignée pour les mille et une précautions préalables à l'achat d'une copropriété divise. L'acheteur prudent doit toujours prendre connaissance de la déclaration de copropriété et questionner son notaire pour en comprendre la teneur et la portée avant de s'engager. La qualité de la gestion de l'immeuble est une autre préoccupation que le notaire a à l'esprit. Il s'adresse aux administrateurs de la copropriété pour obtenir une preuve du paiement des charges de copropriété, connaître l'état du fonds de prévoyance, consulter au besoin le budget de la copropriété et les procès-verbaux des assemblées de copropriétaires ou encore valider l'existence de poursuites judiciaires contre les copropriétaires ou les administrateurs eux-mêmes.

COPROPRIÉTÉ INDIVISE

« De leur côté, les acheteurs en copropriété indivise sont copropriétaires de l'immeuble au complet : aucun de ces copropriétaires n'est propriétaire d'une partie privative,

mais chacun d'eux possède une part dans la totalité de l'immeuble, dont ils se partagent les coûts d'entretien », explique M^e Bibeau.

Par exemple, s'il y a trois appartements dans l'immeuble et que les occupants sont copropriétaires en parts égales, tous les revenus et les dépenses de l'immeuble, incluant le montant total de taxes municipales et scolaires, sont partagés en trois. « Cependant, les indivisaires ont tout intérêt à établir entre eux des règles de fonctionnement et à formaliser le tout dans un contrat appelé convention d'indivision », ajoute-t-il.

Le notaire peut conseiller adéquatement sur le contenu de la convention d'indivision et voir à y insérer des dispositions sur mesure établissant sur les droits et obligations des indivisaires relativement à l'utilisation des lieux, le partage des dépenses, des obligations d'entretien et de rénovation, les restrictions quant à la vente, les règles d'administration de l'immeuble, etc. Par

exemple, la convention peut prévoir qu'un copropriétaire occupera tel étage et qu'il n'aura pas accès au garage, réduisant d'autant sa part dans l'immeuble.

ACHETER UNE PROPRIÉTÉ À REVENUS

Ennuyé par les hauts et les bas de la bourse, vous aimeriez investir votre bas de laine dans l'immobilier? De l'avis du notaire Bibeau, « acheter une propriété à revenus représente un travail de longue haleine, comme se lancer en affaires. »

Il y a d'abord les considérations financières : payer le juste prix en fonction des revenus

LE NOTAIRE EST LA PERSONNE TOUTE DÉSIGNÉE POUR LES MILLE ET UNE PRÉCAUTIONS PRÉALABLES À L'ACHAT D'UNE COPROPRIÉTÉ DIVISE. L'ACHETEUR PRUDENT DOIT TOUJOURS PRENDRE CONNAISSANCE DE LA DÉCLARATION DE COPROPRIÉTÉ ET QUESTIONNER SON NOTAIRE, POUR EN COMPRENDRE LA TENEUR ET LA PORTÉE AVANT DE S'ENGAGER.

de location, vérifier chacun des baux, valider qui a la responsabilité du paiement de l'électricité et du gaz naturel, établir un budget pour les coûts d'entretien et de rénovation, etc. « Il faut aussi s'assurer d'avoir les reins assez solides en cas de non-location des appartements », ajoute M^e Bibeau.

De plus, comme dans toute entreprise commerciale, il faut avoir le sens du service à la clientèle dans ses rapports avec les locataires, être disponible et posséder des habiletés à régler une foule de situations. Quand on vous appellera pour un problème de toilette bouchée en pleine nuit, ce seront vos talents de plombier qu'on réveillera!

Comme pour tout achat de propriété, les précautions relatives à l'inspection préalable de l'immeuble, à la rédaction de la promesse d'achat et à la recherche du financement s'avèrent tout aussi, sinon plus, importantes, compte tenu du montant en jeu. Encore une fois, le notaire peut vous accompagner à chacune des étapes du projet pour analyser les données, vous conseiller, proposer des solutions et formaliser les transactions immobilières.

ACHETER UNE RÉSIDENCE SECONDAIRE

Qui n'a pas déjà rêvé de son chalet au bord du lac? La concrétisation de ce rêve présente quelques défis que le notaire connaît et qu'il peut vous aider à affronter. «Il faut d'abord communiquer avec la municipalité pour s'informer des contraintes qui peuvent affecter le lot», conseille le notaire François Bibeau.

Protection des berges, fosse septique, bateau à moteur, sont quelques enjeux qui peuvent avoir un impact sur votre décision d'acheter ou... sur le prix à payer. Il suggère également d'obtenir une mise à jour du certificat de localisation afin de vérifier la situation exacte et les dimensions de la propriété, de même que l'existence de servitudes, comme un

droit de passage qui pourraient affecter le lot. De plus, bord de l'eau ou pas, le notaire peut vous informer des conséquences fiscales qui peuvent être imposées à la revente d'une résidence secondaire.

ACHETER UNE MAISON BIGÉNÉRATIONNELLE

Votre père est décédé. Vous jonglez avec l'idée de vous installer dans une maison bigénérationnelle et de partager votre toit avec votre mère. Pour M^e François Bibeau, les propriétés bigénérationnelles doivent être considérées comme des propriétés indivises; à cet égard, la suggestion de rédiger une convention d'indivision (voir texte sur la copropriété indivise) pour établir des règles de fonctionnement relativement à l'utilisation des lieux, au partage des dépenses et aux obligations d'entretien et de rénovation s'avère tout à fait pertinente. Ainsi, la convention peut prévoir, en fonction de l'espace occupé et de la contribution de chacun des indivisaires, que la part de la veuve dans la propriété de la maison bigénérationnelle sera de 25 % et le reste, à son fils.

«Cela dit, il faut aussi prévoir ce qui arrivera dans le cas où l'un ou l'autre des copropriétaires devient inapte ou incapable de payer, ou décède», ajoute M^e Bibeau. Un mandat en prévision de l'incapacité et un testament notarié s'avèrent alors des documents complémentaires essentiels au projet d'installation d'une famille dans une maison bigénérationnelle. ■

VOUS PENSEZ À LA MÉDIATION FAMILIALE.

DES QUESTIONS?



1-800-NOTAIRE
LIGNE INFO-JURIDIQUE

1800notaire.ca



LES CONJOINTS VIVANT EN UNION LIBRE NE JOUISSENT PAS DE LA MÊME PROTECTION. C'EST POURQUOI IL IMPORTE DE PRENDRE TOUTES LES PRÉCAUTIONS REQUISES AUPRÈS D'UN NOTAIRE AVANT DE SIGNER UN CONTRAT D'ACHAT.

MA MAISON ? TA MAISON ?

Avoir son chez-soi, son coin de paradis, son foyer, son nid douillet... Les expressions ne manquent pas pour décrire le bonheur de posséder sa propre demeure. Or, il peut arriver que ce bonheur soit compromis. Séparation, divorce et voisins « envahissants » sont autant de circonstances qui peuvent entraver votre capacité à demeurer propriétaire. Il existe toutefois des moyens simples pour protéger ses acquis et s'assurer qu'ils le restent pour longtemps.

LES HISTOIRES DE COUPLE

Pour beaucoup de couples, les questions d'argent sont un sujet délicat. Pourtant, elles méritent tout de même qu'on y réfléchisse sérieusement. Car le jour où survient une rupture, il devient plus ardu de les régler !

« À ce sujet, les conjoints mariés jouissent d'un avantage certain. En effet, par l'application des règles sur le patrimoine familial, peu importe qui est propriétaire de la maison, en cas de vente de la propriété, les conjoints mariés se partagent sa valeur en parts égales. Bémol à cette règle : ce que chacun des conjoints a investi avant le mariage lui demeurera propre en cas de rupture. Il est donc très important de consigner par écrit les valeurs impliquées à la date du mariage, pour éviter tout conflit par la suite. Le notaire est en mesure de faire toutes ces

nuances dans une entente qu'il soumettra aux époux pour signature » précise la notaire Louise Archambault.

Les conjoints vivant en union libre ne jouissent pas de la même protection. C'est pourquoi il importe de prendre toutes les précautions requises auprès d'un notaire avant de signer un contrat d'achat. « Le *Code civil du Québec* ne reconnaît aucun droit aux conjoints de fait, il faut donc prévoir toutes les possibilités et les éléments qui seront inscrits dans la convention entre les conjoints, un peu comme le feraient deux partenaires d'affaires lors de l'achat d'un immeuble », explique Louise Archambault.

Ainsi, la convention de conjoints de fait ou d'indivision établira clairement les pourcentages à partager selon les mises de

fonds respectives. « La convention définira également les conditions de la revente de l'immeuble, la façon de partager les biens acquis ensemble, etc. », poursuit-elle.

C'est aussi une bonne idée de faire écho à ces dispositions dans un testament. « La convention des conjoints de fait prévoit certaines choses, mais il est préférable de les officialiser dans un cadre testamentaire, car, sans testament, un conjoint de fait n'a aucun droit sur les biens d'un conjoint décédé, même après 15 ans de vie commune et même s'ils ont eu des enfants ensemble », prévient-elle. Trop de gens croient encore le contraire.

L'EXAMEN DES TITRES DE PROPRIÉTÉ

Comment s'assurer que la propriété que vous souhaitez acheter appartient bel et bien à la personne qui la vend ? En examinant les titres de propriété, bien sûr ! Ou plutôt... en demandant à un notaire de le faire. Cette importante étape consiste à vérifier les inscriptions au registre foncier, à scruter les contrats antérieurs pour découvrir les droits affectant l'immeuble, ainsi que tous les documents pertinents, tel le certificat



LE NOTAIRE DEMEURE LE JURISTE QUI DÉTIENT L'EXPERTISE LA PLUS PERTINENTE EN DROIT IMMOBILIER POUR RÉSOUDRE DES PROBLÈMES QUI SE POSENT OCCASIONNELLEMENT, EN PARTICULIER QUAND LES RELATIONS DE VOISINAGE NE SONT PAS AU BEAU FIXE.

de localisation. Le notaire fera l'analyse du contenu du certificat de localisation en lien avec le résultat de ses recherches lors de l'examen des titres. L'objectif de toutes ces vérifications est de garantir à l'acheteur un titre de propriété incontestable.

«En d'autres mots, le notaire s'assurera que la propriété que vous souhaitez acheter appartient bel et bien au vendeur et qu'il n'y a aucun vice dans la chaîne de titres», spécifie Louise Archambault. Le notaire s'assurera également d'une foule de petits détails : le vendeur possède-t-il le pouvoir et la capacité de vendre la propriété ? D'autres personnes, un conjoint, par exemple, doivent-elles consentir à la vente ?

Et ce n'est pas fini ! À l'aide du certificat de localisation préparé par l'arpenteur-géomètre, le notaire vérifiera si :

- les dimensions du terrain sont exactes ;
- les bâtisses sont bien érigées sur le terrain vendu ;
- la maison a été construite conformément aux lois et aux règlements de zonage ;
- le terrain ou la maison du voisin empiète ou pas sur votre terrain ;
- il existe des servitudes affectant la propriété ;
- il y a d'autres restrictions, environnementales ou culturelles, qui visent l'immeuble.

«Enfin, par l'examen des titres, le notaire peut déceler tous les droits susceptibles d'affecter, de limiter ou de dévaluer votre droit de propriété, comme les hypothèques, les saisies, les jugements et les servitudes», conclut Louise Archambault.

LES SERVITUDES

Votre futur voisin doit utiliser une partie de votre terrain pour accéder au lac ou pour sortir sa voiture de chez lui. Est-il chez lui sur votre terrain ? Non, mais il est impératif de consigner dans un document notarié les droits et obligations de chacun des usagers par la création d'une servitude de passage. Une servitude est une charge imposée sur un immeuble (le fonds servant) en faveur d'un autre immeuble (le fonds dominant), qui appartient à un autre propriétaire.

«On a recours au contrat de servitude pour régulariser une situation de fait à laquelle des voisins se sont souvent bien accoutumés. Les servitudes sont un peu la façon formelle d'établir des relations de bon voisinage»,



confie la notaire Louise Archambault. Par exemple, une servitude permettra de conserver intact un aménagement qui empiète légèrement chez le voisin.

C'est le certificat de localisation produit par l'arpenteur-géomètre qui signale toute irrégularité susceptible d'affecter les droits d'un propriétaire. À titre d'exemple, le *Code civil du Québec* prévoit qu'une certaine distance doit séparer vos portes et fenêtres de celle de la propriété voisine, afin que ces «vues» ne troublent pas l'intimité des voisins, et vice-versa. Si votre maison comporte des

vues illégales, «il faudra communiquer avec le voisin pour tenter de régulariser la situation au moyen d'une servitude de vue», explique la notaire. Il faudra obtenir sa signature à défaut de quoi ces vues illégales devront être condamnées. De la même manière, on aura besoin de l'autorisation du voisin pour construire ou maintenir toute installation qui empièterait sur son terrain.

Par ailleurs, la loi prévoit certains cas de servitudes «obligatoires», notamment dans les situations d'enclave. Ainsi, un propriétaire dont le terrain n'a aucune issue sur une voie

publique bénéficie d'un droit de passage sur un terrain voisin auquel le propriétaire voisin ne peut pas s'opposer. M^e Archambault en profite pour indiquer que les servitudes soulèvent à l'occasion des questions quant à leur nature, leur portée ou leur interprétation.

À cet égard, elle souligne que le notaire demeure le juriste qui détient l'expertise la plus pertinente en droit immobilier pour résoudre des problèmes qui se posent occasionnellement, en particulier quand les relations de voisinage ne sont pas au beau fixe. ■

**VOUS VIVEZ EN UNION LIBRE.
EN CAS DE DÉCÈS DE VOTRE CONJOINT,
ÊTES-VOUS SÛR D'HÉRITER ?**



1-800-NOTAIRE
LIGNE INFO-JURIDIQUE

1800notaire.ca

**Certains événements
de la vie courante peuvent
affecter votre patrimoine :
une union, l'achat d'une maison,
l'arrivée d'un enfant,
le démarrage d'une entreprise,
un accident, une maladie,
une rupture ou encore, un décès.**

**Des questions? Des notaires
sont au bout du fil pour y répondre.**

Dans un monde où les lois sont de plus en plus complexes et touchent à tous les aspects de notre quotidien, le service 1-800-NOTAIRE vous informe sur vos droits et vos obligations. Ce service d'information juridique gratuit est offert du lundi au vendredi, de 8 h 30 à 17 h.

La protection de votre patrimoine, une affaire de notaire!



1-800-NOTAIRE
LIGNE INFO-JURIDIQUE