

# L'ÉQUIPE / TEAM BROADY

## GUIDE DE L'ACHETEUR

CHEF DE FILE DE L'IMMOBILIER AU

CANADA



**ROYAL LEPAGE**

# NOTRE FAMILLE AIDE A LA VOTRE



« Notre mission est de faciliter le processus d'achat et de vente de biens immobiliers, en offrant le meilleur service possible grâce à une communication de qualité, des ressources éducatives et une compréhension claire du marché immobilier. Notre succès vient de notre engagement à maintenir les normes les plus élevées d'intégrité et de confiance avec nos clients et nos collègues. Notre objectif ultime est de servir les communautés dans lesquelles nous vivons, d'être une ressource précieuse pour nos clients et de continuer à réaliser leurs rêves et leurs projets grâce à l'immobilier.»

Le guide suivant est conçu pour vous aider à bien comprendre le processus d'achat d'une maison dans le marché actuel. Nous espérons que vous trouverez ce guide utile, et nous avons hâte de vous aider en cours de route.

*Équipe Broady*

# RENCONTREZ NOTRE ÉQUIPE



## RENÉE OUELLETTE

Renée est entrée dans l'industrie immobilière en 2021 et a pu apprendre les rouages du métier de sa mère Jane, qui travaille dans le domaine depuis 2006. En 2023, après deux ans de travail en solo, Renée a décidé de se joindre à l'équipe Broady. Elle a une connaissance approfondie de la communauté et s'engage à fournir un service exceptionnel. Diplômée de l'Université Western, Renée s'est d'abord aventurée dans la radiodiffusion, puis elle a fait la transition vers les ventes et le marketing où elle a perfectionné ses compétences en gestion des relations et en service à la clientèle pendant plus de 20 ans. En tant que mère monoparentale dévouée de deux enfants, Renée comprend l'équilibre délicat entre gestion de la parentalité et carrière animée. Sa passion est d'aider les acheteurs à trouver leur maison parfaite. Ayant vécu un divorce, Renée a une expérience vécue des défis qui peuvent en découler. Dans ses temps libres, Renée aime passer du temps avec ses enfants, sortir avec son Bernedoodle Bo, mettre son tablier de cuisinière ou planifier son prochain projet de rénovation ou de conception domiciliaire.



## SASCHA AGOSTINI

Sascha a entamé sa carrière dans l'immobilier en 2019. Le leitmotiv de Sascha en immobilier est : « L'authenticité dans chaque transaction, la sagesse dans chaque choix, l'efficacité à chaque étape. » Elle respecte ses valeurs et la confiance et l'intégrité sont au cœur de tout ce qu'elle entreprend, à la fois personnellement et professionnellement. Elle est guidée par un esprit concurrentiel développé au cours de ses années de hip-hop de compétition, de plongeon à l'échelle provinciale et de softball interurbain et elle sait que la vraie réussite se fait en repoussant les limites, en surmontant les défis et en visant l'excellence. En dehors du travail, Sascha est profondément engagée dans sa croissance personnelle et elle est très terre-à-terre en ce qui concerne ses valeurs. Elle trouve son équilibre dans la méditation de pleine conscience, le yoga et en passant du temps de qualité avec sa famille et ses amis. Que vous vous lanciez dans un nouveau chapitre de votre vie ou que vous investissiez, Sascha est là pour rendre votre expérience plaisante, mémorable et sans tracas. Il ne vous reste plus qu'à planifier la pendaison de crémaillère!



## MEAGHAN WALSH

Meaghan a commencé sa carrière en immobilier en 2019, forte d'une expérience de cheffe de file des opérations, elle qui supervisait des équipes, des processus et les systèmes d'entreprises de détails de haut niveau. Courtière fiable et respectée, Meaghan guide ses clients avec soin et confiance à chaque étape de leur parcours immobilier. En combinant ses connaissances du marché à sa touche personnelle, elle veille à ce que chaque client se sente soutenu, compris et confiant dans ses décisions. Meaghan croit profondément au pouvoir de la communauté, c'est pourquoi elle soutient la Fondation Un toit pour tous de Royal LePage et qu'elle fait du bénévolat auprès d'une banque alimentaire locale. Hors du travail, elle s'occupe de son adorable chow-chow, Mango, avec qui elle explore de nouveaux sentiers. Passionnée de cuisine (elle parle d'amour avec les pâtes et la pizza!) elle est aussi adepte de l'entraînement OrangeTheory.



## CATHERINE BROADY

Catherine s'est jointe au monde de l'immobilier en 2007, après avoir enseigné pendant six ans en 5e année à la Kuper Academy, une école privée de l'Ouest-de-l'Île. Ayant toujours eu un intérêt pour l'immobilier, le design et la rénovation, rejoindre l'équipe Broady semblait être la solution parfaite. En fait, Catherine a vécu sa première expérience dans l'immobilier en 2001 à l'âge de 23 ans, lorsqu'elle a acheté sa toute première propriété. Depuis, elle a acheté et rénové de nombreuses propriétés avec son mari - ils possèdent actuellement quatre propriétés d'investissement. Catherine est reconnue pour ses compétences organisationnelles impeccables, et elle est fière de son souci du détail et de son efficacité. Catherine adore le ski alpin, le golf, l'organisation de fêtes pour ses amis et les quilles avec sa nouvelle ligue! Elle habite le sud de Pointe-Claire avec son mari et son petit garçon.



## MARK BROADY

Mark travaille avec des acheteurs, des vendeurs et des investisseurs immobiliers depuis 2010. Se concentrant maintenant sur la représentation des vendeurs, Mark s'enorgueillit de son attention aux détails, sa capacité à inspirer les autres et sa pensée créative. Il s'est joint à l'équipe Broady après une carrière aventureuse dans l'industrie de la musique, lui qui a cofondé et dirigé une maison de disques indépendante. Outre sa passion pour l'immobilier, Mark est un passionné de plein air. Il aime camper, faire de la randonnée, chasser, pêcher et faire du ski de fond. Vous pourriez aussi le trouver pratiquant le yoga, la méditation ou poursuivant une autre forme d'illumination spirituelle. Mark s'engage également à faire de notre communauté locale un meilleur endroit. Chaque année, il fait du bénévolat et participe à plusieurs collectes de fonds pour la Société Alzheimer de Montréal et la fondation un toit pour tous de Royal LePage. Il vit actuellement à Lachine avec sa femme et ses trois enfants.



## SHERRY TU

Travaillant chez Royal LePage depuis 2018, Sherry s'est jointe à l'équipe Broady en 2020 en tant que coordonnatrice des transactions de l'équipe. Dans sa vie antérieure en dehors de l'immobilier, Sherry a connu une carrière réussie dans le commerce de détail où elle a géré les opérations de franchise pour les régions de l'Asie-Pacifique de l'un des détaillants les plus importants au Canada. Avec ses compétences de gestion bien rodées et son souci du détail, Sherry s'assure que l'équipe Broady, et ses deux enfants Lauren et Liam, restent organisés et assument leurs responsabilités. Lorsqu'elle ne conduit pas les enfants au tutorat, à la piscine ou à la patinoire, vous pouvez trouver Sherry faisant des promenades tôt le matin à Beaconsfield avec son mari David, où ils vivent depuis 2012.

# L'ACHAT D'UNE MAISON AVEC L'ÉQUIPE BROADY

## NOUS AIMONS AIDER LES ACHETEURS À TROUVER LA MAISON DE LEURS RÊVES

C'est pourquoi nous travaillons avec chaque client individuellement, en prenant le temps de comprendre leurs modes de vie, leurs besoins et leurs souhaits uniques.

### LORSQUE VOUS TRAVAILLEZ AVEC L'ÉQUIPE BROADY, VOUS OBTENEZ:

- Un courtier compétent et professionnel
- Un négociateur compétent travaillant en votre nom
- Un guide et un conseiller de confiance
- Quelqu'un qui protège vos meilleurs intérêts en tout temps et minimise votre exposition au risque

Nous avons les systèmes en place pour vous afin d'harmoniser le processus d'achat d'une maison. Dans le cadre du service de l'**équipe Broady**, nous nous engageons à vous aider dans votre recherche de maison en:

- Sélectionnant les maisons à l'avance en votre nom
- Visitant les maisons avec vous, ou pour vous, au cas où vous ne pouvez pas y être
- Vous tenant au courant des nouvelles maisons sur le marché ou des réductions de prix dans l'inventaire
- Travaillant avec vous jusqu'à ce que nous trouvions votre maison idéale
- Évaluant les propriétés d'intérêt grâce à l'analyse des comparables
- Examinant attentivement toute la documentation relative à votre transaction





## COMMENT NOUS SOMMES RÉMUNÉRÉS

Lors de l'achat d'une propriété inscrite sur Centris, le courtier représentant l'acheteur est rémunéré par le courtier inscripteur qui représente le vendeur. Chaque vendeur a un contrat exclusif avec son courtier, avec un taux de commission total généralement entre 4 % et 5 % du prix de vente. Lorsqu'une propriété est inscrite, la commission totale est habituellement divisée, et de 2 % à 2,5 % du prix de vente vont au courtier de l'acheteur. Après la clôture de la vente chez le notaire, la commission totale est payée par le vendeur à partir du fruit de la vente, puis répartie entre le courtier inscripteur et le courtier acheteur. En tant qu'acheteur, puisque vous payez pour la propriété, vous contribuez en fait aux frais de courtage.

Dans le cas où vous décidez d'acheter une propriété NON inscrite sur Centris, comme lors d'une vente privée ou d'une maison « À vendre par le propriétaire » (DuProprio), alors le contrat de courtage d'achat décrit des frais de commission minimum de 2 % pour notre équipe. Cette commission sera intégrée au prix d'achat de la propriété, de la même manière que si vous achetiez une maison inscrite sur Centris.

## VOUS NE NOUS FAITES JAMAIS PERDRE NOTRE TEMPS!

Notre engagement envers vous est d'être disponible pour des visites, de fournir notre expertise et nos conseils, et d'agir en tant que consultants, guides et négociateurs tout au long du processus d'achat. Nous investissons beaucoup de temps et d'efforts pour vous aider à atteindre vos objectifs. Cependant, le processus d'achat est différent pour tout le monde; pour certains, il ne dure que quelques semaines, pour d'autres, il peut prendre plusieurs mois, voire plusieurs années!

Tant que nous sommes sous contrat, soyez assurés que nous nous engageons à 100% à vous fournir les plus hauts niveaux de service. Nous ne sommes jamais trop occupés pour vous aider, et rappelez-vous... vous ne nous dérangez JAMAIS - c'est ce que nous faisons!

Beaucoup d'acheteurs ne réalisent pas que, même avec un contrat signé, notre droit à la commission n'est pas automatiquement protégé. Pour sécuriser notre commission, nous devons être impliqués dans la transaction du début à la fin. Tout commence par l'étape la plus importante : être présent à chaque visite de propriété. Si un acheteur visite une maison directement avec le courtier inscripteur, cette courtier devient immédiatement la "cause déterminante de la vente", et ce, peu importe l'entente signée entre l'acheteur et son propre courtier. Voilà pourquoi il est essentiel de ne jamais visiter une propriété sans qu'un membre de notre équipe vous accompagne.



# PERSONAL SERVICE GUARANTEE

**T**eam Broady offers you the opportunity to work with us totally risk-free. We are confident that we can assist you with the purchase of your home, and that we will meet or exceed any expectations we set up front. We have already helped thousands of families just like yours realize their objectives thanks to our expert guidance and advice.

**R**espect. Integrity. Trust. Confidentiality. Professionalism. These are some of the core values and principles that guide every decision we make on behalf of our clients.

**U**ltimately, committing to a written agreement with a realtor can be risky. Many brokers will promise the world when it comes to representing you, but how many of them are willing to back that up with a guarantee?

**S**atisfaction. We are committed to providing you with the highest level of service in the industry, while doing everything in our power to minimize your exposure to risk.

**T**herefore, we give you the right to evaluate how well we live up to this standard. You may terminate the brokerage contract agreement at any point with no penalties or obligations if we fail to deliver on the services we promise.



# PRÉQUALIFICATION FINANCIÈRE

Une préqualification financière écrite et à jour est absolument nécessaire dans le marché d'aujourd'hui. En fait, la plupart des vendeurs ne tiendront même pas compte d'une offre à moins que l'acheteur ne puisse prouver qu'il est préqualifié. De plus, le fait de savoir exactement ce que vous pouvez dépenser pour une maison vous mettra en confiance avant de commencer à chercher. Si vous avez besoin d'un prêt hypothécaire, vous serez également protégé contre les hausses de taux d'intérêt pendant que vous cherchez votre nouvelle maison.

## ACHAT AVEC HYPOTHÈQUE

Nous vous recommandons fortement de faire appel aux services d'un spécialiste en prêts hypothécaires ou d'un courtier hypothécaire pour tous vos besoins de financement immobilier. Certains acheteurs font l'erreur d'appeler ou d'entrer à la banque locale et de commencer une demande d'approbation préalable avec un « caissier » ou un agent du « service à la clientèle » de la banque. Ces employés travaillent dans les succursales bancaires, sont souvent difficiles à joindre et ont généralement peu d'expérience des prêts hypothécaires. Par conséquent, il est important de vous assurer que vous faites affaire avec un spécialiste des prêts hypothécaires ou un courtier hypothécaire. Ce sont des gens très réactifs, accessibles le soir et le week-end, et qui ont toujours un remplaçant en cas d'absence. Ils s'occupent exclusivement de financement résidentiel et ont l'expertise pour répondre à vos besoins en temps opportun et de manière efficace. Les hypothèques sont leur travail!

Une fois la bonne maison trouvée, le processus d'approbation hypothécaire (une condition de la promesse d'achat avec un délai attaché, généralement d'environ 2 semaines), sera considérablement accéléré.

## ACHAT AU COMPTANT OU PREUVE DE CAPITAUX PROPRES

Les acheteurs qui peuvent se permettre d'acheter comptant, sans prêt, ont souvent des idées préconçues:

1. Ils croient qu'une offre d'achat au comptant est plus attrayante pour un vendeur.
2. Ils croient qu'ils n'ont pas besoin de préqualification.

Cela ne pourrait pas être plus éloigné de la vérité. Bien que les offres d'achat au comptant présentent certains avantages, comme des conditions levées rapidement, elles peuvent également être risquées et préoccupantes pour les vendeurs. Avec l'augmentation récente de la fraude et du blanchiment d'argent, les achats au comptant doivent être traités avec une extrême prudence. Des dépôts importants, allant jusqu'à 10 % du prix d'achat sont à prévoir, et le vendeur pourra toujours dire comme Jerry MacGuire: « MONTRE-MOI L'ARGENT! »

En tant qu'acheteur au comptant, vous devez être en mesure de fournir une lettre à jour de votre institution financière montrant que vous avez les fonds nécessaires disponibles pour couvrir le prix d'achat de la propriété. Si vous prévoyez utiliser l'argent de la vente récente de votre maison ou d'une autre propriété que vous possédez, vous devez fournir une preuve écrite que vous avez obtenu une offre inconditionnelle sur cette propriété, et qu'une fois celle-ci clôturée, vous aurez assez d'argent du fruit de cette vente pour acheter au comptant.



# SPÉCIALISTES ET COURTIERS EN PRÊTS HYPOTHÉCAIRES

Si vous choisissez de contracter un prêt par l'intermédiaire d'un courtier ou d'un spécialiste hypothécaire que nous vous avons recommandé, le prêteur peut nous verser une commission de référence. Nous pensons qu'il est important de vous en informer et, si nous recevons une rémunération, nous vous demanderons de signer un formulaire de divulgation. Nous pouvons vous assurer que cela n'a aucune incidence sur vos coûts ou vos taux.



## **JONATHAN LAFLEUR**

Spécialiste en prêts hypothécaires

**514-777-8313**

jonathan.jeanlafleur@rbc.com



## **MARTIN CRETE**

Spécialiste en prêts hypothécaires

**514-702-3242**

martin.crete@cibc.com



## **NICK IZZO**

Spécialiste en prêts hypothécaires

**514-928-5216**

nick.izzo@td.com



## **HAJER RADHOUANE**

Spécialiste en prêts hypothécaires

**514-452-6780**

hajer.radhouane@desjardins.com



## **TANYA GIUFFRIDA**

Spécialiste en prêts hypothécaires

**514-501-8368**

tanya.giuffrida@bnc.ca



## **MARTIN MATUSZ**

Spécialiste en prêts hypothécaires

**514-701-1313**

martin.matusz@bmo.com



## **GEORGES EL-HELOU**

Courtier en hypothèques

**514-572-9639**

georges.el-helou@igmortgages.ca



## **ERIC CYRENNE**

Courtier en hypothèques

**514-704-8549**

eric.cyrenne@vinegroup.ca

# VOUS PRÉPARER POUR VOTRE RECHERCHE DE MAISON

Une recherche de maison réussie est celle qui trouve votre maison idéale. Vous pouvez compter sur notre connaissance approfondie du marché immobilier local, notre réseau de professionnels de confiance, ainsi que notre service personnalisé pour y parvenir. En tant qu'acheteur représenté par l'équipe Broady, vous pouvez être assuré que nous prendrons le temps d'apprendre à vous connaître, à connaître votre famille et votre style de vie afin de mieux comprendre vos désirs et vos besoins.

« Nous préférons poser **50 questions** et vous montrer **5 maisons** plutôt que de vous poser **5 questions** et de vous montre **50 maisons** »

**NOUS CROYONS QU'UNE RECHERCHE DE MAISON RÉUSSIE COMMENCE PAR une bonne compréhension de ce qui suit pour toutes les personnes impliquées:**

- Votre quartier cible
- Votre calendrier de déménagement
- Votre budget
- Ce dont vous avez besoin dans une nouvelle maison
- Les éléments de la « liste de souhaits » que vous pourriez avoir
- Les défauts ou lacunes inacceptables ou qui peuvent faire dérailler la vente
- Les facteurs qui pourraient vous empêcher de faire une offre sur une propriété (p. ex. devoir vendre votre maison actuelle)



# CHASSE À LA MAISON

## COMPRENDRE LES CONDITIONS DU MARCHÉ

Le marché immobilier est en constante évolution. Il est utile de comprendre comment les conditions du marché peuvent affecter votre position en tant qu'acheteur. Nous pouvons vous présenter les conditions actuelles du marché dans la région où vous cherchez à acheter et vous expliquer leurs répercussions.

TYPE DE MARCHÉ	CARACTÉRISTIQUES	CONSÉQUENCES
<b>MARCHÉ VENDEUR</b> Le nombre d'acheteurs potentiels dépasse l'offre.	Petit inventaire de maisons. Beaucoup d'acheteurs. La maison se vend rapidement. Les prix augmentent généralement.	Vous pouvez avoir peu d'effet de levier de négociation et payer un prix d'achat supérieur pour une propriété.
<b>MARCHÉ ACHETEUR</b> L'offre de maisons sur le marché dépasse la demande.	Grand inventaire de maisons. Peu d'acheteurs par rapport à la disponibilité. Maisons longtemps sur le marché. Les prix ont tendance à baisser dans ce type de marché.	Les maisons peuvent prendre beaucoup de temps à vendre. Fort levier de négociation sur le prix d'achat.
<b>MARCHÉ ÉQUILIBRÉ</b> Le nombre de maisons sur le marché est égal à la demande.	La demande est égale à l'offre. Les maisons se vendent dans un délai acceptable. Les prix sont généralement stables.	Atmosphère détendue. Les acheteurs ont le choix entre un nombre raisonnable de maisons.



# FAIRE UNE OFFRE

## Stratégie

Cela dépendra des conditions actuelles du marché, de la durée pendant laquelle la propriété est sur le marché et de la présence ou non d'offres concurrentes. Nous avons les connaissances et l'expérience pour vous aider à déterminer la meilleure stratégie.

## Prix

En temps normal, dans un contexte sans offres multiples, vous aurez le loisir de négocier le prix. Cependant, dans un contexte d'offres multiples, vous devrez décider de votre prix d'achat maximal absolu. Vous ne voulez pas regretter de voir un autre acheteur vous coiffer au fil d'arrivée par quelques milliers de dollars, mais vous ne voulez pas non plus trop payer.

## Dépôt

D'après notre expérience, offrir un dépôt prouve que vous êtes sérieux, mais aussi que vous agissez de bonne foi. Nous constatons également qu'une certaine génération de vendeurs préfère voir un dépôt avec une offre. Les dépôts sont également fortement recommandés par l'OACIQ dans le cadre d'une offre d'achat au comptant.

## Financement

Une lettre de préqualification donnera au vendeur la confiance que vous avez les moyens d'acheter leur propriété.

## Conditions

Les conditions les plus courantes attachées à une offre sont : une inspection de la maison, une preuve de financement et la révision des documents, ce qui est particulièrement important pour les condos. Chaque condition ajoutée rend votre offre de moins en moins attrayante. Cependant, la suppression de conditions importantes peut augmenter votre exposition au risque.

## Inclusions et exclusions

Ces articles sont décrits par le vendeur dans l'inscription sur Centris. Tout écart par rapport à ce que le vendeur a indiqué pourrait rendre votre offre moins attrayante. Cependant, ces détails peuvent également être utilisés comme outil de négociation.

## Prise de possession et occupation

Le vendeur indique généralement ses dates idéales de prise de possession et d'occupation dans l'inscription. Encore une fois, plus vous pouvez répondre aux souhaits du vendeur, plus votre offre devient attrayante, mais les dates peuvent également être utilisées comme levier dans les négociations.

## Lettre d'accompagnement

Il s'agit d'une lettre personnalisée que vous pouvez rédiger. Vous vous présentez et expliquez au vendeur ce que vous aimez dans leur maison. Souvent appelée la « lettre de séduction », elle peut être un outil puissant, en fonction du profil du propriétaire. Parfois, en établissant une connexion émotionnelle avec le vendeur, vous pouvez vous donner un grand avantage sur les autres acheteurs potentiels. Nous pouvons vous aider à rédiger cette lettre.

## INSPECTION DU BÂTIMENT

Nous vous recommandons fortement de rendre votre promesse d'achat conditionnelle à une inspection du bâtiment. L'inspection a pour but de repérer les défauts majeurs qui pourraient affecter de façon significative l'intégrité de l'immeuble.

Une idée fausse des acheteurs est que l'inspection du bâtiment doit être utilisée comme moyen de renégocier le prix. Aucune maison n'est parfaite, et chaque propriété aura sa part de défauts mineurs et d'exigences d'entretien. Nous recommandons que les acheteurs soient prêts à établir un budget entre 1 et 2 % du prix d'achat pour les réparations et l'entretien général. Afin de justifier une réduction de prix, il doit y avoir un défaut ou un problème majeur inconnu au moment de la rédaction de l'offre.

Au fil des ans, nous avons compilé une longue liste de professionnels de confiance de l'industrie : plombiers, électriciens, peintres et bricoleurs - avec lesquels nous avons personnellement fait affaire. Peu importe le travail... nous avons un contact incroyable à vous recommander. Nous pouvons également recommander aux entreprises d'effectuer divers tests et analyses allant de l'analyse du sol, aux tests de matériaux, de qualité de l'air, etc.



Vous trouverez ci-dessous les noms de quelques inspecteurs en bâtiment fiables et qualifiés.

**Paul Duey**  
**Pro-Inspexx**  
(514) 966-6309  
[www.pro-inspexx.com](http://www.pro-inspexx.com)

**Adam Bronstein**  
**Amerispec**  
(514) 237-7700  
[bronstein.inspections@gmail.com](mailto:bronstein.inspections@gmail.com)

**Ian Towers**  
**Inspectrum**  
(514) 947-0557  
[ian@inspectrum.ca](mailto:ian@inspectrum.ca)



## L'IMPORTANCE D'UN CERTIFICAT DE LOCALISATION À JOUR

L'un des documents les plus importants dans toute transaction immobilière est le certificat de localisation. En général, il revient au vendeur de fournir au futur acheteur un certificat de localisation à jour. Ce document, préparé par un arpenteur-géomètre, décrit la propriété et son état actuel, y compris le bâtiment, les limites du terrain, les servitudes ainsi que la conformité aux règlements municipaux.

Un certificat est considéré valide pour une durée d'environ 10 ans, mais il doit aussi refléter fidèlement l'état actuel de la propriété. Même de petites modifications peuvent le rendre périmé. Par exemple, si l'ancien certificat indique la présence d'un cabanon qui a depuis été enlevé, ou si une nouvelle allée a été ajoutée sans y figurer, le certificat n'est plus exact.

Les plus grands enjeux surviennent en cas de non-conformités, c'est-à-dire des écarts entre la propriété et la réglementation municipale en vigueur. Dans le marché immobilier actuel, toutes les parties prenantes – prêteurs, notaires, acheteurs et courtiers – sont beaucoup plus prudents. Même une petite non-conformité peut devenir un problème majeur si elle est découverte trop tard dans le processus.

Quelques exemples fréquents:

- Une maison qui ne respecte pas la marge de recul exigée par rapport à la limite de terrain, même de quelques pouces.
- Un cabanon construit dans une servitude d'Hydro-Québec.
- Une piscine installée trop près de la limite de terrain.

Ces situations sont plus courantes qu'on ne le pense, et lorsqu'elles sont découvertes à la dernière minute, elles peuvent entraîner du stress, des délais, des renégociations, voire l'annulation complète de la transaction.

C'est pourquoi nous révisons attentivement le certificat de localisation au moment d'une promesse d'achat. De cette façon, nous pouvons identifier rapidement les problèmes potentiels, les régler avant qu'ils ne deviennent des obstacles, et vous expliquer clairement les conséquences de toute non-conformité, afin que vous avanciez avec confiance et sérénité.



# INFORMATION IMPORTANTE POUR L'ACHAT D'UN CONDO

Au Québec, les nouvelles mises à jour de la loi sur les copropriétés impliquent un nouveau degré de transparence et de responsabilisation pour les acheteurs de condo. Ces réformes visent à protéger les acheteurs en s'assurant qu'ils ont accès à des renseignements fiables et détaillés sur la propriété et le syndicat qui la gère. Par contre, le processus aussi s'est compliqué. Voici ce que vous devez savoir avant de faire une offre sur un condo.

## 1. UNE DILIGENCE APPROPRIÉE PLUS IMPORTANTE QUE JAMAIS

Aujourd'hui, l'achat d'un condo implique un processus d'évaluation plus profond qu'auparavant. En plus d'inspecter la partie privée d'un condo, il est désormais essentiel de comprendre la santé générale de l'ensemble du bâtiment. Il faut donc évaluer les états financiers du condo, l'étude sur le fonds de prévoyance, le journal d'entretien et les procès-verbaux des réunions passées.

L'équipe Broady aide les acheteurs à interpréter ces documents et à repérer les drapeaux rouges, comme les réparations à venir, les fonds de prévoyance insuffisants ou les différends irrésolus qui pourraient nuire à la valeur à long terme et à votre paix d'esprit.

## 2. DÉLAIS PROLONGÉS POUR LES CONDITIONS

Avec les nouvelles règles de copropriété en vigueur, les acheteurs doivent se préparer à des périodes conditionnelles prolongées pour l'achat d'un condo. Une fois l'offre acceptée, le syndicat du condo a jusqu'à 15 jours pour fournir les documents requis, y compris les états financiers, l'étude de fonds de prévoyance et le certificat d'attestation.

Ce n'est qu'une fois ces documents reçus que la période d'examen de l'acheteur commence, ce qui donne généralement 4 à 7 jours additionnels pour examiner soigneusement tout le matériel avant de lever les conditions. Ainsi, la phase conditionnelle de l'achat d'un condo peut désormais s'étendre sur presque trois semaines.

## 3. L'IMPORTANCE DE LA GESTION DU BÂTIMENT

La valeur à long terme d'un condo dépend beaucoup de la gestion du bâtiment. Une mauvaise tenue de livres, des documents manquants ou un entretien retardé peuvent indiquer des problèmes potentiels à venir. Une mauvaise gestion du syndicat peut entraîner des cotisations spéciales inattendues, une hausse des frais de condo ou des difficultés à obtenir un financement ou des assurances dans l'avenir.

Notre équipe aide les acheteurs à évaluer la qualité générale de la gestion du syndicat afin que vous puissiez prendre une décision éclairée et vous éviter les surprises désagréables après avoir emménagé.



## 4. COMPRENDRE LA SANTÉ FINANCIÈRE DU BÂTIMENT

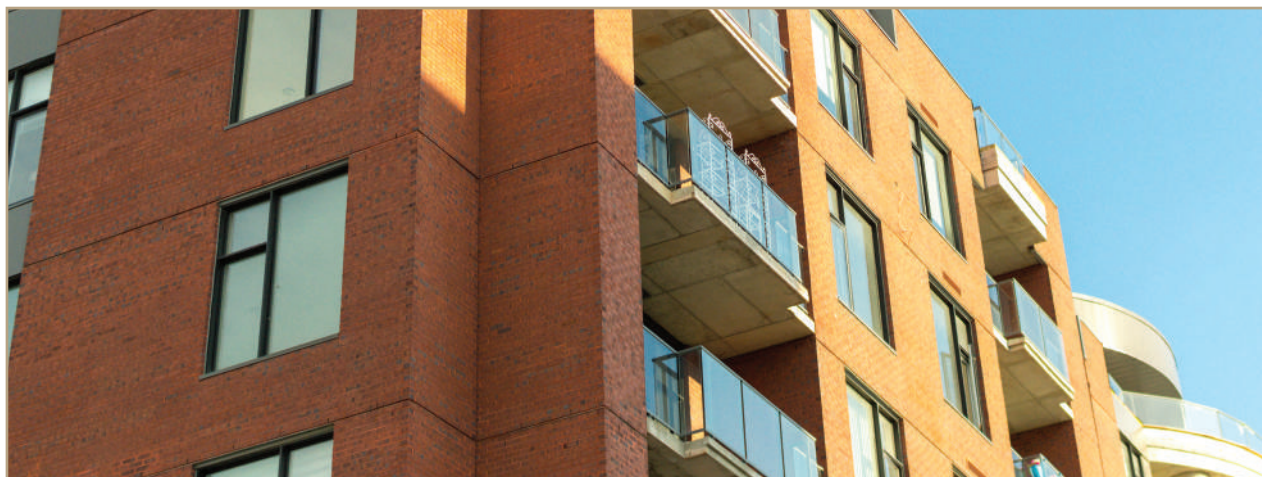
Désormais, avant d'approuver un achat, les acheteurs et leurs courtiers portent une attention particulière à la stabilité financière de l'association du condo, au bon maintien des dossiers et à son statut juridique. Des signes d'une mauvaise santé financière, d'un entretien négligé ou de poursuites judiciaires en cours peuvent compliquer une transaction ou la faire dérailler.

De plus, la nouvelle loi exige que chaque syndicat planifie les travaux majeurs à venir. Ces éléments doivent figurer au journal d'entretien et leurs budgets doivent être inclus dans l'étude du fonds de prévoyance. Savoir ce qui s'en vient vous permet de prévoir les coûts futurs et de prendre de bonnes décisions en matière d'investissement.

## 5. L'IMPORTANCE DE SE CONFORMER TÔT

Les associations de condo ont jusqu'au mois d'août 2028 pour se conformer entièrement. Les bâtiments qui s'y prendront tôt sortiront du lot comme étant bien gérés, stables financièrement et perçus comme des investissements à faible risque. Ceux qui tardent à se conformer pourraient vivre une baisse des valeurs de revente et des défis de réputation.

Quand vous travaillez avec l'équipe Broady, celle-ci s'assure que vous comprenez exactement ce qui vous achetez, qu'il s'agisse des obligations en matière de finances et d'entretien ou de l'état de la gestion et de la conformité, afin que vous puissiez aller de l'avant en toute confiance.



## DOCUMENTS ESSENTIELS POUR L'ACHAT D'UN CONDO (COPROPRIÉTÉ DIVISÉ)

- Déclaration de copropriété + modifications
- Règles et règlements du bâtiment
- États financiers (3 ans)
- Procès-verbaux des réunions de l'association des copropriétaires (3 ans)
- Police d'assurance (pour les parties communes)
- Journal d'entretien
- Étude sur le fonds de prévoyance
- Déclaration du fonds d'autoassurance
- Certificat d'attestation
- Demande de renseignements auprès du syndicat (formulaire DRCOP)
- Divulgateion des frais de propriété ou des cotisations spéciales

# EMBAUCHE D'UN NOTAIRE

**VOUS AUREZ BESOIN DES SERVICES D'UN NOTAIRE**  
et encore là, nous pouvons vous fournir une liste de noms

Au Québec, ce n'est pas un avocat, mais bien un notaire qui s'occupe des aspects juridiques de l'achat et de la vente d'une maison. Le notaire est choisi par l'acheteur et représente à la fois l'acheteur et le vendeur. Dans la plupart des cas, l'acheteur paie le notaire pour la préparation de l'acte de vente et son enregistrement ainsi que pour un acte de prêt, le cas échéant.

## NOTAIRES RECOMMANDÉS

### **LUC BERICHON**

**514-695-0047**

3535 boul. Saint-Charles, #500  
Kirkland, QC  
H9H 5B9

### **KATARZYNA RASZPLEWICZ**

**514-505-3501**

3608 boul. Saint-Charles, #12  
Kirkland, QC  
H9H 3C3

### **GOLNAZ JAHANGIRIAN**

**450-232-5552**

107-2020 rte Transcanadienne  
Dorval, QC  
H9P 2N4

### **NOAH NEUDORF**

**514-866-5331**

615 René-Levesque O, #600  
Montréal, QC  
H3B 1P5



# PLANIFIEZ VOTRE DÉMÉNAGEMENT

Selon la période de l'année, il peut être difficile de trouver une entreprise de déménagement qui peut s'adapter à votre calendrier de déménagement. Ainsi, dès que toutes les conditions de votre promesse d'achat sont remplies, appelez les entreprises de déménagement pour connaître leur disponibilité et obtenir une estimation, réservez leurs services et commencez à faire des boîtes!

## ENTREPRISES DE DÉMÉNAGEMENT RECOMMANDÉES

### DÉMÉNAGEMENT ET ENTREPOSAGE ALLIANCE

Derek Poulin

**514-815-3563**

[alliancemoving.ca](http://alliancemoving.ca)

### AMJ CAMPBELL

Eric Labrosse

**514-716-2745**

[amjcampbell.com/fr/location/montreal-movers](http://amjcampbell.com/fr/location/montreal-movers)



# JOUR DE LA SIGNATURE

## EN TANT QU'ACHETEUR, VOUS AUREZ DEUX RENDEZ-VOUS CHEZ LE NOTAIRE

Le premier aura lieu environ 3 à 5 jours ouvrables avant la date de signature convenue. Vous devrez fournir au notaire votre mise de fonds, y compris d'autres coûts tels que les redressements fiscaux et les frais de notaire. Vous signerez également votre acte de prêt lors de ce rendez-vous.

Le deuxième rendez-vous inclut les vendeurs et c'est à ce moment-là que vous signez l'acte de vente et devenez techniquement propriétaire de la maison. Vous aurez besoin d'une preuve d'assurance habitation valide ce jour-là.

### DÉBITS ET CRÉDITS PROBABLES

- Frais de notaire pour l'acte de prêt et l'acte de vente: payables par l'acheteur (environ 2 000 \$ - 4 000 \$).
- Coût du réservoir d'huile complet (le cas échéant): le vendeur remplit le réservoir et l'acheteur rembourse le coût du réservoir complet au prix courant.
- Consommation d'eau: le vendeur paie sa consommation jusqu'à la vente ; l'acheteur paie la facture de taxe d'eau au complet à l'échéance après avoir été remboursé pour la part du vendeur par le biais des redressements.
- Taxe municipale et scolaire: le vendeur est remboursé de tout montant prépayé (ou l'acheteur rembourse tout paiement en trop). Remarque: Le versement suivant est la responsabilité de l'acheteur. Aucune facture supplémentaire ne sera fournie par la ville.



# APRÈS VOTRE DÉMÉNAGEMENT

Les coûts mensuels typiques engagés pour l'accèsion à la propriété sont les paiements hypothécaires, l'assurance, les impôts fonciers, les services publics et l'entretien général.

La facture de droits de cessions immobilières (mieux connue sous le nom de « Taxe de Bienvenue », sera envoyée par la ville environ trois semaines après la signature et vous aurez 30 jours pour la payer. Le montant est calculé sur la base du montant le plus élevé entre le prix d'achat et l'évaluation municipale. À partir de ce montant, quelques calculs additionnels doivent être faits pour obtenir le montant exact à payer. Ce calcul peut différer légèrement entre la Ville de Montréal et les autres municipalités défusionnées. Pour ces dernières, il est préférable d'appeler la ville afin de connaître la manière de le calculer. Voici comme faire le calcul pour la Ville de Montréal.

MONTANT DE LA VALEUR	TAUX
Entre 0\$ et 58,900\$	0,5%
Montant dépassant 58,900\$, mais inférieur à 294,600\$	1,0%
Montant dépassant 294,600\$, mais inférieur à 552,300\$	1,5%
Montant dépassant 552,300\$, mais inférieur à 1,104,700\$	2,0%
Montant dépassant 1,104,700\$, mais inférieur à 2,136,500\$	2,5%
Montant dépassant 2,136,500\$, mais inférieur à 3,113,300\$	3,5%
Montant dépassant 3,113,300\$	4,0%



# LA DIFFÉRENCE DE L'ÉQUIPE BROADY

Notre service à la clientèle exceptionnel, nos vastes ressources de marketing et nos racines profondes dans notre communauté sont le fondement de notre succès continu.

## TRAVAIL D'ÉQUIPE

Notre équipe est composée de 5 courtiers immobiliers à temps plein et d'un coordonnateur aux transactions à temps plein. Nous travaillons également en partenariat avec une agence de marketing numérique, des photographes professionnels, des vidéastes, des professionnels de la mise en valeur, des graphistes et une équipe de gestion de sites Web. Cela nous permet de vous consacrer plus de temps et d'attention.

## COMMUNICATION

La communication est essentielle. Nous comprenons qu'il est important de répondre rapidement à vos appels, vos SMS et vos courriels. Nous vous tiendrons informés de toutes les activités pertinentes du marché pendant que nous travaillons avec vous afin de trouver votre prochaine maison. Notre équipe est là pour vous servir sept jours par semaine, y compris le soir.

## RECOMMANDATIONS

Près de la moitié de nos activités proviennent de recommandations d'anciens clients, d'autres agents immobiliers et de sociétés multinationales de relocalisation qui nous contactent pour que nous nous occupions de leur clientèle d'entreprise. Ils ont la confiance nécessaire pour nous recommander à leurs familles, amis, collègues et clients parce qu'ils savent que nous fournissons un service impeccable grâce à notre réputation exceptionnelle.

## INSCRIPTIONS EN POCHE

À tout moment, notre équipe maintient une liste d'inscriptions à venir qui ne sont pas encore sur le marché. En tant qu'acheteur de l'Équipe Broady, vous pourriez bénéficier de la possibilité de prévisualiser ces inscriptions avant qu'elles ne soient inscrites sur Centris.



## NOTRE ROLODEX

Au fil des ans, nous avons compilé une longue liste de professionnels de confiance de l'industrie : plombiers, électriciens, peintres et hommes à tout faire - avec lesquels nous avons personnellement fait affaire. Peu importe le travail... nous avons un contact fiable que nous pouvons recommander.

## COMMUNAUTÉ

Nous sommes très fiers de redonner et sommes impliqués dans de nombreux aspects de la vie communautaire. L'équipe Broady soutient efficacement la Société Alzheimer de Montréal, le Refuge pour les femmes de l'Ouest-de-l'Île et diverses piscines communautaires et équipes sportives locales.

## CLIENTS POUR LA VIE

Notre objectif est de maintenir les relations à long terme avec les clients. Nous adoptons la philosophie « client à vie » et pour vous, nous serons une ressource longtemps après votre installation dans votre nouvelle maison.



# NOUS REDONNONS

EN TRAVAILLANT AVEC NOUS,  
VOUS Y CONTRIBUEZ VOUS AUSSI

Une partie de chaque commission est versée à la  
Fondation Un Toit pour tous de Royal LePage.  
Sur plus de 20 000 courtiers à l'échelle nationale,  
Mark et Catherine figurent respectivement parmi  
les 10 % des plus grands donateurs de Royal LePage Canada.

L'ÉQUIPE / TEAM  
**BROADY**

20  
22  
TOP  
DONOR  
ROYAL LEPAGE  
SHELTER FOUNDATION

10%



**FONDATION**  
**UN TOIT POUR TOUS**  
de Royal LePage

# CLIENT TESTIMONIALS



## CHRISTINA M.

As first-time home buyers, my fiancé and I were a little unsure about where to start. Luckily, we happened to meet Renée by chance at an open house, and we knew right away she was the right broker for us. Renée is patient, empathetic, and knowledgeable in her practice. Her goal isn't to pressure you into a purchase, but rather to find you the perfect home. My fiancé and I were picky about choosing a house, but Renée never pressured us. Renée made us feel secure every step of the way.

## FRANCE P.

I recently had the pleasure of working with Sascha and can't recommend her highly enough. Her extensive knowledge of the local market, excellent communication and effective negotiation skills made the entire process smooth and stress-free. Sascha is not just a professional, but a true partner, bringing passion and dedication to every step of the journey. If you're in search of a top-notch real estate broker, look no further than Sascha Agostini.

## ALEXANDRA LAFLAMME-SANDERS

We worked with Jessica Rousseau to purchase our new home and couldn't be happier with the result. Jessica went above and beyond to help us find our forever home. She was patient throughout the entire process, understood our needs, negotiated wisely and was there with us every step of the way. She made the very stressful process of buying a home very straightforward and easy.

## ELENA TRIGIANI

My husband and I worked with Catherine to find our home and are SO glad we did! We have no doubt that without Catherine's guidance, responsiveness, client-focused approach, and overall real estate skills & knowledge that we would have been searching for MUCH longer than the two weeks it took to find our home in today's market. We are so thankful to Catherine and Team Broady for finding our house & bringing everything across the finish line! Thank you!

## PHILIPPE BECHAMP

Excellent service! Mark worked very hard for me, often above and beyond the call of duty. We visited a lot of properties and refused two after inspection. He was patient and supportive. He never pushed a home that was not a good fit. Very good broker.

# L'AVANTAGE ROYAL LEPAGE

Lorsque vous choisissez un courtier Royal LePage pour vous aider à trouver une maison, vous profitez des ressources et des talents de la plus grande et la plus florissante entreprise en immobilier au Canada. Avec plus de 20 000 courtiers, Royal LePage possède un réseau de bureaux de courtiers inégalé au pays, en plus du plus grand réseau de recommandations (170 000 associés dans le monde).

 3 CAC

 2 SDB

 0 BS

Royal LePage.  
C'est si simple®



# PRIX ET DISTINCTIONS



CLUB  
DES ÉLITES  
PALMARÈS  
DU MEILLEUR  
PERCENTILE  
ROYAL LEPAGE



ROYAL LEPAGE  
CERCLE  
EXÉCUTIF



L'ÉQUIPE / TEAM  
**BROADY**

[teambroady.ca](http://teambroady.ca)

514-613-2988 • [info@teambroady.ca](mailto:info@teambroady.ca)