

GUIDE GRATUIT DE L'ACHETEUR

Acheter en toute confiance

Le guide complet pour acheter votre propriété à Laval et dans le Grand Montréal, du premier calcul jusqu'à la remise des clés.



Tinka Simeonova · Courtière immobilière · Vendirect

Acheter une propriété, c'est souvent la plus grande décision financière d'une vie. Ce guide vous accompagne pas à pas pour que vous avanciez sereinement, sans mauvaise surprise. Mon rôle ? Vous représenter, défendre vos intérêts et vous éviter les pièges, sans aucuns frais pour vous en tant qu'acheteur.

Tinka Simeonova

Un courtier acheteur, c'est gratuit pour vous

C'est le secret le mieux gardé de l'immobilier au Québec : dans la grande majorité des transactions, **c'est le vendeur qui paie la commission**, celle de son courtier et celle du vôtre. Vous faire représenter par votre propre courtière ne vous coûte donc généralement rien.

Pourtant, ça change tout : j'analyse les propriétés sans complaisance, je vérifie les documents, j'établis la juste valeur et je négocie **de votre côté**. Le courtier inscripteur, lui, défend le vendeur. Pourquoi vous en priver ?

LE MARCHÉ EN UN COUP D'ŒIL

Le marché immobilier, Laval et Montréal

Des repères concrets, prix médians par type de propriété.

TYPE DE PROPRIÉTÉ	LAVAL	ÎLE DE MONTRÉAL
Maison unifamiliale	605 000 \$	805 000 \$
Copropriété (condo)	411 000 \$	479 000 \$
Plex (2 à 5 logements)	820 000 \$	885 000 \$

Deux marchés actifs, mais des réalités différentes : Laval offre généralement plus d'espace pour votre budget, tandis que Montréal donne accès à la vie urbaine et au transport en commun. En 2025, les ventes ont progressé et l'offre s'est élargie : une bonne nouvelle pour les acheteurs, qui ont plus de choix.

Prix médians, données APCIQ / Centris, fin 2025. Les chiffres évoluent chaque mois et varient selon le secteur ; contactez-moi pour le portrait le plus à jour de votre secteur précis.



Deux outils gratuits vous attendent sur mon site : le [calculateur hypothécaire](#) (versement mensuel, fréquence, assurance SCHL) et le [calculateur de taxe de bienvenue](#) (droit de mutation selon votre ville). Essayez-les avant même de commencer vos recherches.

1

Clarifiez votre projet et votre budget

Avant de visiter quoi que ce soit, on établit des repères clairs.

Posez-vous les bonnes questions : est-ce pour y vivre, pour investir, ou les deux ? Combien de chambres ? Quel secteur ? Condo, maison, plex ? Vos réponses orientent toute la recherche.

Côté budget, une règle simple : vos frais de logement (hypothèque + taxes + charges) ne devraient pas dépasser environ **32 % de votre revenu brut**. Mais le chiffre le plus important n'est pas le prix de la maison, c'est le **versement mensuel que vous êtes confortable de payer**.

Astuce : utilisez mon **calculateur hypothécaire** en ligne pour tester différents scénarios (prix, mise de fonds, taux, fréquence) avant même de commencer vos recherches.

2

Obtenez votre pré-approbation hypothécaire

L'étape que trop d'acheteurs sautent, et qui change tout.

La pré-approbation, c'est un engagement écrit de votre institution financière (ou de votre courtier hypothécaire) qui indique le montant qu'elle est prête à vous prêter et à quel taux, généralement garanti de 90 à 120 jours.

Pourquoi c'est essentiel :

- Vous connaissez votre budget réel, fini les coups de cœur hors de portée.
- Vous protégez votre taux contre une hausse pendant vos recherches.
- Vous devenez un acheteur crédible : dans un marché compétitif, une offre pré-approuvée passe avant les autres.

Ce qu'on vous demandera

Preuves de revenus (talons de paie, avis de cotisation), preuve de mise de fonds et un portrait de vos dettes. La mise de fonds minimale au Canada : **5 %** sur les premiers 500 000 \$, puis 10 % sur la portion excédentaire. Sous 20 % de mise de fonds, l'assurance SCHL s'ajoute (voir étape 3).

Je peux vous référer à des courtiers hypothécaires de confiance qui magasinent le meilleur taux pour vous, gratuitement.

3

Calculez le vrai coût total de l'achat

Le prix affiché n'est jamais le montant final. Anticipons tout.

Au-delà du prix de vente, prévoyez :

- **Taxe de bienvenue (droit de mutation)**, payable une seule fois, quelques semaines après l'achat. Estimez la vôtre avec mon **calculateur de taxe de bienvenue**.
- **Frais de notaire**, de 1 200 \$ à 2 000 \$ environ, obligatoires au Québec pour l'acte de vente.
- **Inspection préachat**, de 400 \$ à 800 \$. Un investissement qui peut vous éviter des dizaines de milliers de dollars.
- **Assurance prêt SCHL**, si la mise de fonds est inférieure à 20 %. La prime (2,8 % à 4 % du prêt) est ajoutée à votre hypothèque.
- **Ajustements, déménagement, réserve**, un coussin pour les imprévus des premiers mois.

EXEMPLE CONCRET

Combien ça coûte, réellement ?

Un exemple chiffré : maison à 450 000 \$ à Laval, mise de fonds de 10 %.

POSTE	MONTANT ESTIMÉ
Prix d'achat	450 000 \$
Mise de fonds (10 %)	45 000 \$
Prime SCHL (~3,1 %, ajoutée au prêt)	12 555 \$
Taxe de bienvenue (Laval)	~4 900 \$
Frais de notaire	~1 600 \$
Inspection préachat	~600 \$
Comptant à prévoir (hors prêt)	~52 100 \$

À cela s'ajoute le versement hypothécaire mensuel, sur ce scénario, autour de **2 490 \$/mois** (25 ans, ~5,25 %). Ces chiffres sont indicatifs ; mes calculateurs en ligne vous donnent une estimation adaptée à votre situation.

À retenir : prévoyez toujours la taxe de bienvenue *après* l'achat, elle arrive par la poste quelques semaines plus tard et surprend beaucoup de nouveaux propriétaires.

4

Trouvez le bon secteur

On n'achète pas qu'une propriété, on achète un quartier, un mode de vie.

À Laval et dans le Grand Montréal, chaque secteur a sa personnalité : Sainte-Dorothée et ses berges, Chomedey et sa vie multiculturelle, Vimont pour les familles, ou la Rive-Nord et la Rive-Sud pour plus d'espace. Pensez :

- Trajet quotidien (ponts, autoroutes, REM, métro).
- Écoles, garderies, parcs et commerces à distance de marche.
- Potentiel de revente et tendances du secteur.

Mon avantage : je connais finement les rues, les écoles et le marché de chaque secteur.

Je vous dis franchement où votre budget vous mène le plus loin.

5

Visitez et comparez efficacement

Le coup de cœur, c'est bien. Les yeux ouverts, c'est mieux.

En visite, regardez au-delà de la décoration : l'état de la toiture, des fenêtres, de la fondation, de la plomberie et de l'électricité. Une belle cuisine se refait ; une fondation fissurée, c'est une autre histoire.

Gardez une grille de comparaison

Pour chaque propriété, notez le prix, les taxes annuelles, les rénovations à prévoir et votre impression générale. Après trois ou quatre visites, tout se mélange, vos notes vous sauveront.

Question à toujours poser : depuis combien de temps la propriété est-elle sur le marché, et y a-t-il eu d'autres offres ? Ça guide votre stratégie.



Prenez un temps d'avance : en vous inscrivant à ma **liste VIP**, vous recevez les nouvelles propriétés qui correspondent à vos critères **avant les autres acheteurs**, directement par courriel. C'est gratuit et sans engagement.

6

Rédigez une offre solide

C'est ici que votre courtière fait toute la différence.

Une promesse d'achat, ce n'est pas qu'un prix. C'est une stratégie : le montant offert, oui, mais aussi les **conditions** qui vous protègent :

- **Inspection préachat**, pour vous retirer sans pénalité si des problèmes majeurs sont découverts.
- **Financement**, conditionnelle à l'obtention finale de votre prêt.
- **Examen des documents**, déclaration du vendeur, certificat de localisation, charges de copropriété.

J'établis avec vous la juste valeur marchande à partir des ventes comparables récentes, pour offrir le bon prix, ni trop, ni trop peu, et je négocie pour vous.

7

Inspection, notaire et remise des clés

La dernière ligne droite, bien encadrée.

Une fois l'offre acceptée :

- **L'inspection** a lieu, idéalement avec vous présent. On analyse le rapport ensemble ; s'il révèle des surprises, on peut renégocier ou se retirer.
 - **Le financement** est finalisé avec votre prêteur.
 - **Le notaire** vérifie les titres, prépare l'acte de vente et gère les fonds. Vous le rencontrez pour signer.
 - **La remise des clés** : la propriété est à vous. Félicitations !
-

ILS L'ONT VÉCU

Une première maison, accompagnée



★★★★★

« Nous avons eu la chance de travailler avec Tinka pour l'achat de notre première maison, et nous ne pouvons que la recommander chaudement ! Toujours à l'écoute, rapide à répondre et très disponible. Grâce à son professionnalisme et son dévouement, elle nous a trouvé la maison parfaite. »

Denitsa T. · Acheteuse, première maison

BONUS, SOUVENT OUBLIÉ

Les programmes pour les 1^{res} propriétés

Bien utilisés, ils peuvent vous faire économiser des milliers de dollars.

CELIAPP · jusqu'à 40 000 \$ à l'abri de l'impôt

Le Compte d'épargne libre d'impôt pour l'achat d'une première propriété permet de cotiser jusqu'à 8 000 \$/an (max 40 000 \$). Cotisations déductibles d'impôt et retraits non imposables pour l'achat. Le meilleur des deux mondes.

En savoir plus (Canada.ca) →

RAP, Régime d'accession à la propriété · jusqu'à 60 000 \$

Permet de retirer jusqu'à 60 000 \$ de votre REER (120 000 \$ pour un couple) sans impôt pour votre mise de fonds, à rembourser sur 15 ans.

En savoir plus (Canada.ca) →

Crédit d'impôt pour l'achat d'une 1^{re} habitation · jusqu'à 1 500 \$

Un crédit d'impôt fédéral non remboursable pouvant atteindre 1 500 \$, réclamé dans votre déclaration de revenus l'année de l'achat.

En savoir plus (Canada.ca) →

Remboursement de la TPS/TVQ · sur le neuf

Sur une propriété neuve ou fortement rénovée, vous pourriez récupérer une partie des taxes. Les conditions varient : on vérifie ensemble votre admissibilité.

En savoir plus (Revenu Québec) →

Important : les règles et montants de ces programmes changent régulièrement. Validez toujours votre admissibilité auprès de votre institution financière ou d'un comptable.

Les 5 erreurs qui coûtent cher

1. Magasiner une maison avant la pré-approbation. Vous risquez de tomber amoureux d'une propriété hors budget... ou de la perdre faute d'être prêt à faire une offre rapidement.

2. Oublier les frais annexes. Taxe de bienvenue, notaire, inspection : prévoyez 2 à 4 % du prix en plus de la mise de fonds.

3. Sauter l'inspection préachat. Pour économiser 600 \$, certains risquent des dizaines de milliers en réparations cachées. Ne le faites jamais.

4. Se fier au courtier du vendeur. Son mandat est de défendre le vendeur. Vous méritez votre propre représentation, gratuite pour vous.

5. Faire une offre sans conditions pour « gagner ». Dans un marché tendu, la tentation est forte. Mais renoncer à l'inspection ou au financement peut coûter très cher. On bâtit une offre à la fois compétitive et sécuritaire.

Petit lexique de l'acheteur

Pré-approbation hypothécaire

Engagement écrit du prêteur sur le montant et le taux qu'il vous accorde, valide 90 à 120 jours.

Promesse d'achat

Le document d'offre officiel : prix, conditions, délais. Une fois acceptée et les conditions levées, elle vous engage.

Condition suspensive

Une clause qui doit être satisfaite pour que la vente se conclue (ex. : inspection, financement). Elle vous protège.

Certificat de localisation

Document d'un arpenteur-géomètre décrivant la propriété et sa conformité. Le vendeur doit en fournir un à jour.

Droit de mutation (taxe de bienvenue)

Taxe municipale payable une fois à l'achat, calculée selon le prix et la ville.

Vice caché

Défaut grave, non apparent et inconnu au moment de l'achat, qui peut engager la responsabilité du vendeur.

SCHL

Société canadienne d'hypothèques et de logement : assure les prêts quand la mise de fonds est inférieure à 20 %.

Votre checklist

Documents pour la pré-approbation

- ☐ Talons de paie récents (ou preuves de revenus)
- ☐ Avis de cotisation des 2 dernières années
- ☐ Preuve de mise de fonds (relevés bancaires, REER, don)
- ☐ Relevé de vos dettes (prêts, cartes, auto)
- ☐ Pièce d'identité

Quoi vérifier en visite

- ☐ Toiture, fenêtres et fondation (fissures, infiltrations)
- ☐ Plomberie et électricité (âge, panneau)
- ☐ Chauffage / climatisation et isolation
- ☐ Sous-sol : odeurs, humidité, traces d'eau
- ☐ Taxes municipales et scolaires annuelles
- ☐ Bruit, voisinage, stationnement

Avant de faire une offre

- ☐ Comparer avec les ventes récentes du secteur
- ☐ Confirmer le budget avec la pré-approbation
- ☐ Prévoir les conditions (inspection, financement)
- ☐ Vérifier les documents (déclaration du vendeur, certificat de localisation)

COMBIEN DE TEMPS ÇA PREND

Le parcours, du début à la fin

Un achat typique s'étale sur 2 à 3 mois. Voici les grandes étapes.

SEMAINE 1

Pré-approbation hypothécaire

On établit votre budget réel et on protège votre taux.

SEMAINES 1 À 6

Recherche et visites

On cible les bons secteurs et on visite les propriétés qui correspondent.

LE BON MOMENT

Promesse d'achat

On rédige et négocie une offre solide, avec les conditions qui vous protègent.

5 À 10 JOURS APRÈS

Inspection et financement

On lève les conditions : inspection réussie et prêt confirmé.

30 À 60 JOURS APRÈS

Notaire et remise des clés

Signature de l'acte de vente. La propriété est à vous !

Les questions qu'on me pose souvent

Ai-je vraiment besoin de 20 % de mise de fonds ?

Non. Le minimum est de 5 % (sur les premiers 500 000 \$). Sous 20 %, une assurance SCHL s'ajoute à votre prêt, c'est tout. Beaucoup d'acheteurs achètent avec 5 à 10 %.

Combien me coûte une courtière comme vous ?

Dans la grande majorité des cas, rien : c'est le vendeur qui paie les commissions. Vous êtes représenté et conseillé sans frais.

Puis-je acheter avant d'avoir vendu ma propriété actuelle ?

Oui, avec les bonnes stratégies (offre conditionnelle à la vente, financement-relais, dates ajustées). On planifie ça ensemble pour éviter le stress de deux hypothèques.

Combien de temps pour trouver la bonne propriété ?

Ça varie : de quelques semaines à quelques mois selon vos critères et le marché. Une bonne préparation accélère beaucoup les choses.

Dois-je absolument faire inspecter la propriété ?

Je le recommande fortement, presque toujours. Pour 400 à 800 \$, vous évitez des surprises qui peuvent coûter des dizaines de milliers de dollars.

Prêt à passer à l'action ?

Ce guide vous donne les repères. Pour un accompagnement adapté à votre situation, et sans frais pour vous en tant qu'acheteur, parlons de votre projet.

Tinka Simeonova, courtière immobilière

(514) 827-9544 · tinka@tinkasimeonova.com

Ce guide est fourni à titre informatif. Les montants, taux, programmes et données de marché mentionnés sont indicatifs et peuvent changer sans préavis. Pour des conseils adaptés à votre situation, consultez votre courtier immobilier, votre courtier hypothécaire, votre institution financière et votre notaire. Données de marché : APCIQ / Centris, fin 2025. © 2026 Tinka Simeonova. Tous droits réservés.