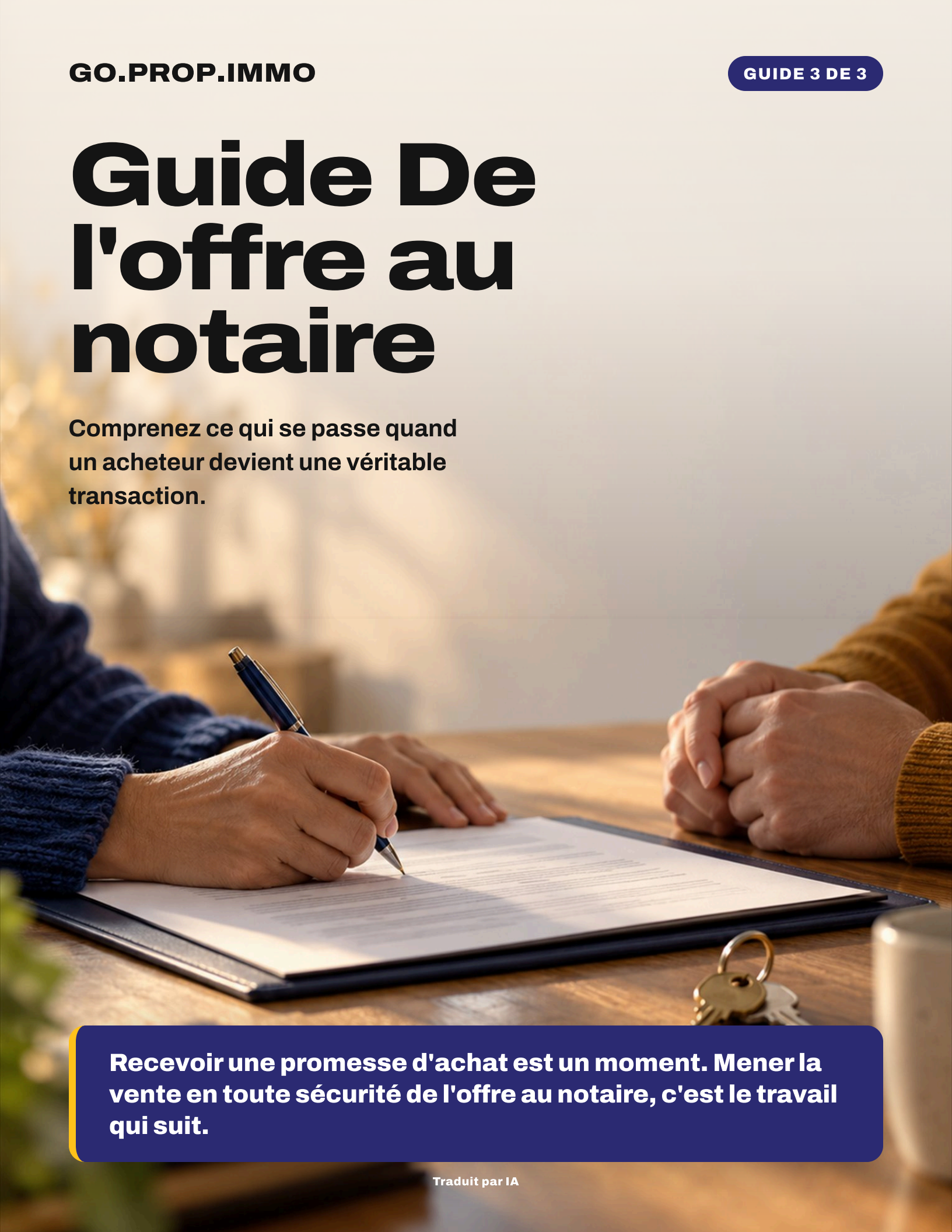
Guide De l'offre au notaire

Comprenez ce qui se passe quand un acheteur devient une véritable transaction.



Recevoir une promesse d'achat est un moment. Mener la vente en toute sécurité de l'offre au notaire, c'est le travail qui suit.

Traduit par IA

AVANT DE COMMENCER

Recevoir une promesse d'achat peut donner l'impression d'une ligne d'arrivée. Ce n'en est pas une.

La promesse d'achat marque le début d'une nouvelle étape de la vente.

Il y a un prix, mais il peut aussi y avoir des conditions, des dates, des inclusions, des exclusions, du financement, des inspections, des documents et des délais. Si vous acceptez la promesse d'achat, ces détails font partie du chemin vers le notaire.

Certaines transactions sont simples. D'autres changent en cours de route.

Une condition peut demander plus de temps. Une inspection peut révéler quelque chose d'important. Un document peut devoir être modifié. Un acheteur peut demander un changement. Un délai peut soudain devenir très important.

C'est pourquoi une promesse d'achat ne devrait pas se résumer à une seule question :

> **« Combien offre-t-il ? »**

Ce guide explique quoi surveiller, ce qui se passe après l'acceptation d'une promesse d'achat et comment le vendeur et le courtier travaillent ensemble de l'offre au notaire.

Le prix attire votre attention. Les modalités vous disent ce qu'est réellement l'entente.

AU SOMMAIRE

Contenu de ce guide

1	Une promesse d'achat, c'est plus qu'un prix	4
2	Lisez la promesse d'achat avant d'y réagir	7
3	Vous avez des choix	9
4	Acceptée ne signifie pas toujours terminée	11
5	Inspections, financement et ce qui peut changer	13
6	Les délais font partie de l'entente	15
7	De la promesse d'achat acceptée au notaire	17
8	Et si la transaction ne se rend pas chez le notaire ?	19
✔	Avant de partir	21
9	Votre De l'offre au notaire Go.Prop.Immo	22

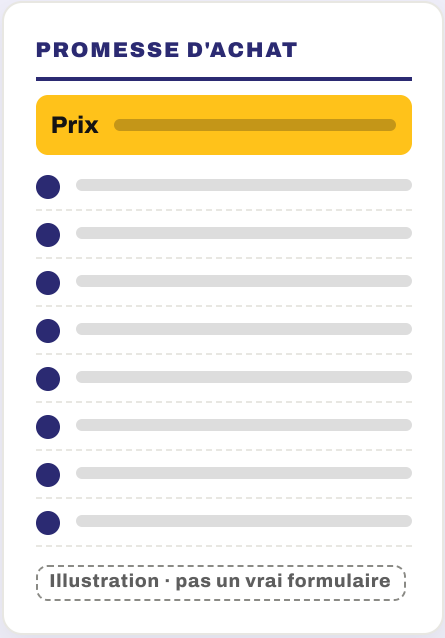
CHAPITRE UN

1 Une promesse d'achat, c'est plus qu'un prix

Lorsqu'un acheteur veut acheter votre propriété, son offre est normalement rédigée dans une promesse d'achat.

Le prix compte.

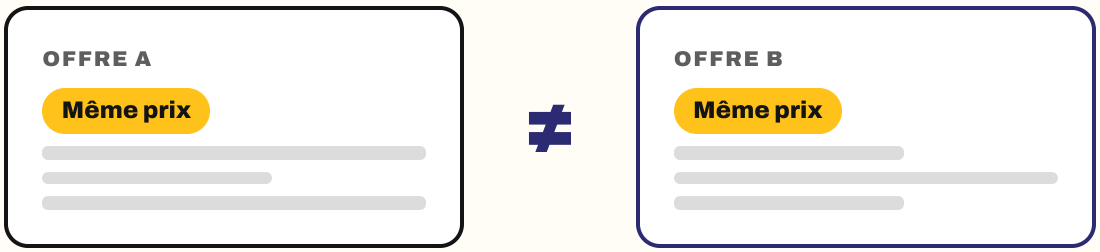
Mais ce n'est qu'une partie de la promesse d'achat.



Une promesse d'achat peut aussi porter sur des éléments comme :

1. le financement;
2. l'inspection;
3. les documents que l'acheteur doit examiner;
4. les inclusions et exclusions;
5. la date de l'acte de vente;
6. l'occupation;
7. les acomptes ou autres sommes;
8. les autres conditions ou modalités qui s'appliquent à la transaction.

Deux promesses d'achat au même prix ne représentent donc pas nécessairement la même entente.



L'une peut comporter moins de conditions.

L'une peut demander une autre date d'occupation.

L'une peut dépendre du financement ou d'un autre événement.

L'une peut inclure ou exclure quelque chose qui compte pour vous.

Ne comparez pas les promesses d'achat selon le prix seulement. Comparez l'ensemble de l'entente.



Le délai compte aussi

Une promesse d'achat comporte normalement une période pendant laquelle l'acheteur est lié par sa proposition.

Cela ne veut pas dire que chaque vendeur dispose du même temps pour décider.

Lisez le délai réel indiqué dans la promesse d'achat.

Quand une promesse d'achat arrive, votre courtier devrait vous aider à repérer les modalités importantes et le temps disponible pour que vous puissiez prendre une décision éclairée.

DEMANDEZ : « Que dois-je décider, et d'ici quand ? »

CHAPITRE DEUX

2 Lisez la promesse d'achat avant d'y réagir

Voir un chiffre sur une promesse d'achat peut provoquer une réaction immédiate.

Trop bas. **Excellent.** **Assez proche.** **Aucune chance.**

Mais la première réaction ne devrait pas être la décision finale.

Commencez par comprendre ce qui est réellement proposé.

Examinez toute la promesse d'achat

Prix
Qu'offre l'acheteur ?

Financement
L'achat dépend-il de l'obtention d'un financement par l'acheteur ?

Inspection
L'acheteur demande-t-il le droit de faire inspecter la propriété ?

Dates
Quand l'acte serait-il signé ? Quand l'acheteur prendrait-il possession ?

Inclusions et exclusions
Qu'est-ce qui reste ? Qu'est-ce qui part ?

Autres conditions
La transaction dépend-elle d'un autre événement, document, vérification ou entente ?

Délai
Pendant combien de temps la promesse d'achat est-elle valide ?

Demandez-vous ensuite :

Qu'est-ce qui compte le plus pour moi, outre le prix ?

Vous avez peut-être besoin d'une date d'occupation précise.

La certitude compte peut-être plus pour vous que d'aller chercher les derniers dollars.

Une condition pose peut-être problème pour vos plans.

Une bonne décision commence par la compréhension des compromis.



Le chiffre le plus attrayant n'est pas toujours la meilleure promesse d'achat pour votre situation.

CHAPITRE TROIS

3 Vous avez des choix

Recevoir une promesse d'achat ne veut pas dire que vous devez l'accepter.

Après avoir examiné la promesse d'achat et reçu des conseils, le vendeur décide de la suite.

Vous pouvez :



PROMESSE D'ACHAT

Accepter

Vous acceptez la promesse d'achat telle qu'elle est rédigée.

Une fois que vous acceptez, ces modalités vous lient, sous réserve des conditions.

Refuser

Vous n'acceptez pas la promesse d'achat.

Contre-proposer

Vous proposez d'autres modalités.

Une contre-proposition peut modifier le prix, une date, une inclusion, une condition ou un autre élément de l'entente proposée.

L'acheteur a alors lui aussi une décision à prendre.

Une contre-proposition équivaut à refuser la promesse d'achat de l'acheteur telle qu'elle est rédigée.

Poursuivre l'examen

Selon les circonstances et le temps disponible, vous pourriez avoir besoin de plus d'information ou de conseils avant de décider.

Si le délai expire sans réponse, la promesse d'achat devient caduque.

Votre courtier vous explique la promesse d'achat, vous conseille sur le prix et les modalités, vous aide à comprendre les risques et prépare les documents nécessaires pour donner suite à votre décision.

Vous décidez. Votre courtier s'occupe du processus.

Négocier n'est pas se battre

Le but n'est pas de « gagner » chaque phrase de la promesse d'achat.

Le but est d'arriver à des modalités que vous êtes à l'aise d'accepter.

Parfois, cela veut dire insister sur le prix.

Parfois, cela veut dire changer une date.

Parfois, cela veut dire resserrer une condition.

Parfois, la bonne réponse est simplement non.

Bien négocier, c'est viser l'entente que vous voulez — pas négocier pour le sport.

CHAPITRE QUATRE

4 Acceptée ne signifie pas toujours terminée

Une fois la promesse d'achat acceptée, il peut encore rester des conditions à remplir.

Voyez une promesse d'achat acceptée comme une route avec des points de contrôle.

Les points de contrôle exacts dépendent de la promesse d'achat.

Les plus courants peuvent comprendre :

ACCEPTÉE

1. **Financement**
   L'acheteur peut devoir obtenir le financement exigé par la promesse d'achat.
2. **Inspection**
   L'acheteur peut faire inspecter la propriété dans le délai prévu à la promesse d'achat.
3. **Documents**
   L'acheteur peut avoir besoin de temps pour recevoir ou examiner les documents de la propriété.
4. **Autres conditions**
   La promesse d'achat peut prévoir un autre événement ou une autre vérification qui doit avoir lieu avant que la transaction puisse se poursuivre.

NOTAIRE

Chaque condition a son propre libellé, ses preuves et ses délais.

> ! **Ne présumez pas qu'une condition est remplie parce que du temps a passé ou que quelqu'un a dit : « C'est correct. » Vérifiez ce que disent les documents.**

Une condition n'est pas une impression. C'est un élément que les documents de la transaction doivent traiter correctement.

Combien de temps cela prend-il ?

Il n'existe pas d'échéancier unique pour toutes les ventes.

La promesse d'achat fixe elle-même plusieurs des dates importantes.

Certaines conditions peuvent être réglées rapidement. D'autres peuvent prendre plus de temps parce qu'un prêteur, un inspecteur, un notaire, un syndicat de copropriété, une municipalité ou une autre personne est en cause.

L'important n'est pas de mémoriser un nombre de jours standard.

C'est de savoir :

	Quel est le prochain délai ?	Qui doit faire quelque chose ?	Quelle preuve ou quel document le complète ?
FINANCEMENT	☐	○	☐
INSPECTION	☐	○	☐
DOCUMENTS	☐	○	☐
AUTRES CONDITIONS	☐	○	☐

Illustration · votre promesse d'achat fixe les vraies dates

C'est ainsi que la transaction continue d'avancer.

CHAPITRE CINQ

5 Inspections, financement et ce qui peut changer

Les conditions comptent parce qu'elles peuvent entraîner de nouvelles décisions après l'acceptation de la promesse d'achat.

Inspection

L'inspection de l'acheteur peut révéler quelque chose dont il veut discuter.

Cela ne veut pas automatiquement dire que la transaction est morte.

Cela peut mener à des questions, des documents, une divulgation, une négociation, une modification ou une autre réponse selon les faits et la promesse d'achat.

VOUS

En tant que vendeur, vous donnez accès à la propriété et fournissez l'information ou les décisions qu'on attend de vous.

VOTRE COURTIER

Votre courtier s'occupe du travail de courtage côté vendeur qui suit : examiner les rapports ou avis écrits pertinents à leur réception, repérer les problèmes importants, vous conseiller sur vos options et préparer ou examiner les documents nécessaires à la réponse.

Financement

Le financement est un autre point de contrôle courant.

ACHETEUR + PRÊTEUR

L'acheteur et son prêteur s'occupent du processus de financement de l'acheteur.

VOUS

Votre rôle n'est pas d'approuver le prêt hypothécaire.

VOTRE COURTIER

Le rôle de votre courtier est de suivre la condition et son délai, d'examiner les preuves ou avis exigés par la transaction et de vous aviser si quelque chose demande votre attention.

Quand quelque chose change

- **Les dates bougent.**
- **Les modalités sont modifiées.**
- **De nouvelles informations apparaissent.**
- **Une condition a besoin d'une prolongation.**
- **Un document doit être corrigé.**

C'est le travail normal d'une transaction.

L'important, c'est que le changement soit traité correctement et que l'entente en vigueur reste claire.

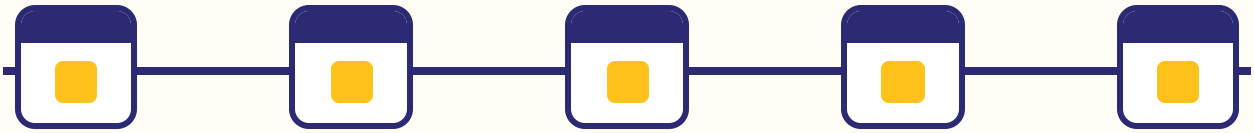
Un « c'est correct » verbal n'équivaut pas à modifier correctement les documents de la transaction.

CHAPITRE SIX

6 Les délais font partie de l'entente

Les transactions immobilières comportent beaucoup de dates.

Certaines sont évidentes :



- **le délai d'acceptation de la promesse d'achat;**
- **le délai de financement;**
- **la période d'inspection;**
- **la date de l'acte de vente;**
- **la date d'occupation.**

D'autres peuvent se trouver dans des conditions, des avis, des modifications ou des obligations de suivi.

> ! **Manquer une date peut changer la suite des choses.**

C'est pourquoi le suivi d'une transaction ne se résume pas à « remplir une promesse d'achat et l'envoyer ».

Le courtier tient le suivi des documents de la transaction, des conditions et des délais, fait les suivis requis et informe le vendeur lorsqu'une décision ou une action est nécessaire.

Les responsabilités du vendeur

- ✔ Restez joignable quand une promesse d'achat ou un délai exige une décision.
- ✔ Lisez ce que vous signez.
- ✔ Posez des questions quand quelque chose n'est pas clair.
- ✔ Fournissez rapidement les documents, l'accès et l'information demandés.
- ✔ Informez immédiatement le courtier si quelque chose change.
- ✔ Faites ce qui a été convenu dans les documents de la transaction.

Les responsabilités du courtier

- ✔ Expliquer la promesse d'achat et ses modalités importantes.
- ✔ Conseiller sur le prix, les modalités, l'échéancier et les risques.
- ✔ Préparer ou vérifier les documents de transaction requis.
- ✔ Négocier et communiquer les instructions du vendeur.
- ✔ Suivre les conditions et les délais.
- ✔ Examiner l'information pertinente et signaler ce qui demande de l'attention.
- ✔ Tenir le dossier de transaction à jour.
- ✔ Acheminer le dossier complet vers le notaire.

Vous prenez les décisions. Votre courtier fait avancer la transaction.

CHAPITRE SEPT

7 De la promesse d'achat acceptée au notaire

À mesure que les conditions sont remplies et que la transaction avance, le dossier commence à se préparer pour le notaire.

Le notaire joue son propre rôle professionnel dans la vente.

Votre courtier ne remplace pas le notaire.

VOTRE COURTIER

Votre courtier s'assure que le volet courtage de la transaction est bien organisé et correctement transmis.

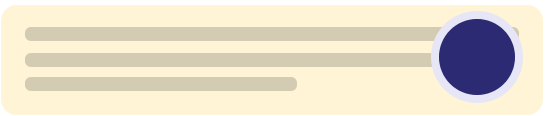
Cela peut comprendre la promesse d'achat signée, les contre-propositions, les annexes, les modifications, les avis, les Déclarations du vendeur sur l'immeuble et d'autres informations pertinentes sur la transaction.



→

LE NOTAIRE

Le notaire effectue ensuite le travail juridique requis pour le transfert de la propriété et prépare l'acte de vente.



Avant l'acte

Il peut rester des éléments pratiques à confirmer :

- [ ] **le rendez-vous final de signature;**
- [ ] **l'occupation et les clés;**
- [ ] **les inclusions qui doivent rester dans la propriété;**
- [ ] **les documents requis ou les travaux convenus;**
- [ ] **tout changement important survenu après l'acceptation de la promesse d'achat.**

Si quelque chose d'important change, informez votre courtier.

Le but est simple :

Pas de surprises chez le notaire qui auraient dû être réglées plus tôt.

CHAPITRE HUIT

8 Et si la transaction ne se rend pas chez le notaire ?

Toutes les promesses d'achat acceptées ne se concluent pas.

Une condition légitime peut ne pas se réaliser.

Les parties peuvent convenir d'un changement.

Un problème peut exiger un nouveau document ou une autre décision.

Parfois, une transaction prend fin.

La raison compte.

Les documents comptent.

Les preuves comptent.

> ! **Ne décidez pas de votre propre chef qu'un acheteur « a perdu la vente », qu'une condition « est échue » ou qu'une personne est automatiquement en défaut parce qu'une date est dépassée.**

EXAMINER AVANT D'AGIR

Le courtier examine ce qui s'est passé, les documents signés et les preuves disponibles, explique la prochaine étape et prépare ou coordonne les documents de transaction requis.

La suite dépend des documents signés, de la raison pour laquelle la transaction a pris fin et des preuves disponibles.

Avant de considérer la transaction comme terminée, de changer de cap ou d'accepter une autre promesse d'achat, examinez la situation avec le courtier et obtenez un avis juridique ou notarial au besoin.

Une transaction qui échoue n'est pas le moment de deviner. Suivez les documents.

Avant de traiter une promesse d'achat, retenez ces cinq choses.

1 **Le prix n'est qu'une partie de la promesse d'achat.**
Les conditions, les dates, les inclusions, les exclusions et les autres modalités peuvent changer l'entente.

2 **Acceptée ne signifie pas toujours terminée.**
Des conditions peuvent encore devoir être remplies avant que la transaction soit prête pour le notaire.

3 **Les délais comptent.**
Sachez ce qui se passe ensuite, qui en est responsable et quand cela doit se faire.

4 **Vous prenez toujours les décisions.**
Accepter, refuser, contre-proposer et les autres décisions du vendeur vous appartiennent, après conseil.

5 **Le dossier doit continuer d'avancer.**
Les documents, conditions, modifications, preuves et délais doivent rester organisés jusqu'à la signature de l'acte.

Si vous comprenez ces cinq choses, une promesse d'achat devient moins mystérieuse.

Vous voyez la transaction pour ce qu'elle est : une série de décisions et de points de contrôle qui mènent au notaire. →

CHAPITRE NEUF

9 Votre De l'offre au notaire Go.Prop.Immo

Tout ce que vous venez de lire, c'est la façon dont nous croyons qu'un service de l'offre au notaire devrait fonctionner. **C'est donc ainsi que nous avons bâti le nôtre.**

> **Recevoir une promesse d'achat, ce n'est pas la même chose que se rendre chez le notaire.**

Avec Go.Prop.Immo, votre courtier vous représente pendant la promesse d'achat, les négociations, les conditions et le travail nécessaire pour mener la transaction jusqu'à la signature de l'acte. Il vous explique les modalités importantes et les délais, vous conseille, prépare les documents de transaction, négocie selon vos instructions, suit les conditions et tient le dossier de courtage à jour.

Ce que le service comprend

Votre courtier vous aide à évaluer la promesse d'achat et à y répondre, prépare les documents de transaction, communique et négocie vos instructions, suit les conditions et les délais, fait le suivi des changements et coordonne le dossier de courtage jusqu'au notaire.

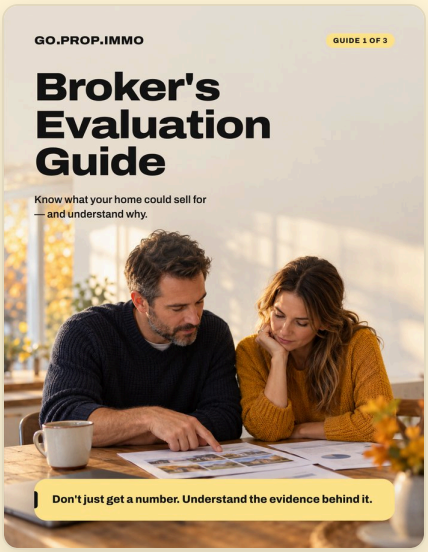
Vous prenez les décisions. Votre courtier gère le processus de transaction.

Découvrez notre service De l'offre au notaire →

gopropimmo.com/offer-to-notary

GO.PROP.IMMO

LES TROIS GUIDES



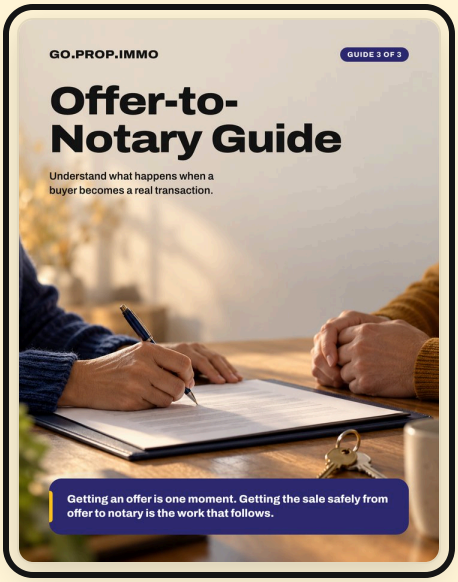
GUIDE 1

Votre propriété et sa valeur



GUIDE 2

La mise en marché



GUIDE 3

De l'offre au notaire

Go.Prop.Immo · Richard Sholzberg, courtier immobilier résidentiel · Keller Williams Prestige, agence immobilière

Première édition · octobre 2026 · © 2026 Go.Prop.Immo

Traduit par IA