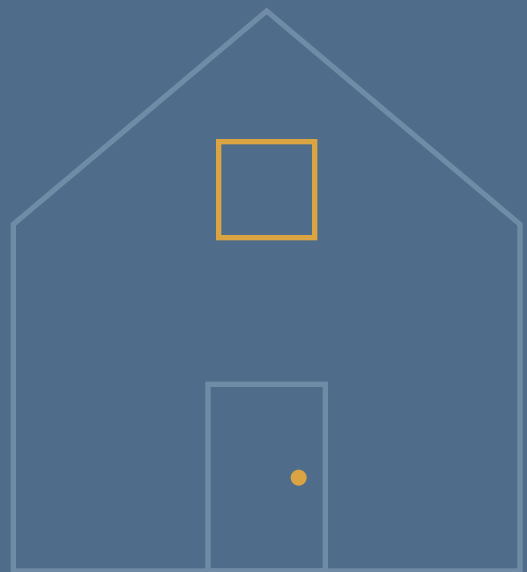


GUIDE GRATUIT

Votre première maison, *sans stress*

Les 5 étapes que personne ne vous explique

Le guide simple pour savoir exactement par où commencer, comprendre chaque étape et vivre le plus gros achat de votre vie en toute confiance.



Karine Gaudreault

Courtier immobilier résidentiel · Lanaudière

Bonjour !

Si vous avez ouvert ce guide, c'est probablement parce que vous rêvez d'avoir votre maison... mais que vous ne savez pas par où commencer. Peut-être même que vous vous dites que c'est trop compliqué, ou que ce n'est pas pour vous.

Je vous comprends. Moi aussi, j'ai eu peur de me lancer. J'ai pris plusieurs détours avant de trouver ma place, et j'ai fait mes études de courtière le soir, avec deux enfants. Je sais ce que c'est, se sentir perdue devant un grand projet.

Acheter une maison, c'est le plus gros achat d'une vie. C'est normal que ça stresse. Mais quand on comprend les étapes, le stress diminue beaucoup. C'est exactement ce que je veux faire avec ce guide : vous expliquer les 5 grandes étapes, dans l'ordre, sans jargon.

Et une chose importante : ici, aucune question n'est de trop. Jamais.

Karine

Votre route en 5 étapes

01

Clarifier votre budget

Savoir combien vous pouvez réellement investir.

02

Vos besoins réels

Ce qui est non négociable, et ce qui est un bonus.

03

Commencer les visites

Regarder la maison, pas la déco.

04

La promesse d'achat

Faire votre offre en toute confiance.

05

Les conditions

Inspection, financement, notaire... jusqu'aux clés.

Clarifier votre budget

Avant de magasiner, sachez combien vous pouvez investir.

01

La première erreur que je vois ? Commencer à regarder les maisons sur Centris avant de connaître son budget. On tombe en amour avec une maison à 480 000 \$... pour découvrir ensuite que son budget confortable est de 410 000 \$. On commence donc par les chiffres. C'est moins glamour, mais c'est ce qui enlève le plus de stress.

Ce que la banque vous prête VS ce que vous pouvez vraiment payer

La banque calcule un montant maximum selon vos revenus et vos dettes. Ce chiffre est un plafond, pas un objectif. Ce qu'il faut savoir, c'est le paiement mensuel avec lequel vous dormez bien la nuit, en gardant de la place pour l'épicerie, les enfants, les imprévus... et quelques sorties de temps en temps.

Les 3 chiffres à connaître

- **Votre mise de fonds** : l'argent que vous mettez au départ. Pour une maison de moins de 500 000 \$, le minimum au Canada est de 5 % du prix. Sous 20 %, une assurance prêt hypothécaire s'ajoute à votre prêt.
- **Vos frais d'achat** : inspection, notaire, taxe de bienvenue, ajustements de taxes, déménagement... On recommande souvent de prévoir entre 1,5 % et 4 % du prix d'achat.
- **Votre paiement mensuel confortable** : hypothèque + taxes municipales et scolaires + assurance habitation + électricité et chauffage. Calculez le total, pas seulement l'hypothèque.

Les coups de pouce pour premiers acheteurs

Il existe des programmes conçus pour vous, comme le **RAP** (qui permet d'utiliser votre REER pour votre mise de fonds) et le **CELIAPP** (un compte d'épargne créé spécialement pour l'achat d'une première maison). Les règles changent de temps en temps : validez les montants à jour avec votre institution financière ou votre planificateur.

LE CONSEIL DE KARINE

Obtenez votre préautorisation hypothécaire avant de commencer les visites. Elle vous donne un chiffre clair et montre aux vendeurs que vous êtes sérieux. C'est la base de tout le reste.

VOTRE CHECKLIST

- ☐ Je connais le montant de ma mise de fonds disponible
- ☐ J'ai estimé mes frais d'achat (inspection, notaire, taxe de bienvenue...)
- ☐ J'ai calculé MON paiement mensuel confortable, pas seulement le maximum de la banque
- ☐ J'ai rencontré une institution financière ou un courtier hypothécaire
- ☐ J'ai ma préautorisation en main

Mon vrai coût mensuel

Remplissez ce tableau avec vos chiffres (ou des estimations). C'est ce total qui compte, pas seulement l'hypothèque.

Paie ment hypothécaire	_____ \$
Taxes municipales et scolaires (÷ 12)	_____ \$
Assurance habitation	_____ \$
Électricité et chauffage	_____ \$
Petit coussin pour l'entretien et les imprévus	_____ \$
TOTAL PAR MOIS	_____ \$

Vos besoins réels

Avant de tomber en amour avec une piscine creusée.

02

Sur Centris, tout est beau. Les photos sont prises au grand angle, la lumière est parfaite et la déco sort d'un magazine. C'est facile de perdre le nord. Votre liste de besoins, c'est votre boussole : elle vous aide à dire non rapidement aux maisons qui ne vous conviennent pas, et oui sans hésiter à celle qui coche les bonnes cases.

Faites 2 colonnes : « Essentiels » et « Bonus »

Les essentiels, c'est le non négociable : le nombre de chambres, un secteur proche du travail ou de l'école, un stationnement... **Les bonus**, c'est le petit plus : le foyer, la piscine, l'îlot de cuisine. Un bonus, c'est agréable. Mais ça ne vaut pas la peine de dépasser votre budget pour l'obtenir.

Les questions à vous poser en couple

- Combien de chambres nous faudra-t-il dans 5 ans ? (Un bébé en projet, ça compte !)
- Combien de temps de route sommes-nous prêts à faire pour aller travailler ?
- Voulons-nous une cour pour les enfants ou le chien ?
- Sommes-nous à l'aise avec des rénovations, ou voulons-nous une maison clé en main ?
- Quels secteurs aimons-nous vraiment dans Lanaudière ? (On visite le quartier, pas seulement la maison.)

LE CONSEIL DE KARINE

Faites votre liste chacun de votre côté, puis comparez. Vous découvrirez peut-être que pour l'un, le garage est essentiel... et que pour l'autre, il n'est même pas sur la liste. Mieux vaut le savoir avant la première visite !

À VOUS DE JOUER

Notre liste de besoins

Remplissez-la avant votre première visite et apportez-la avec vous.

NOS ESSENTIELS

NOS BONUS

Nos secteurs préférés

Notre budget confortable (pas le maximum !)

Commencer les visites

Regardez la maison, pas la déco.

03

C'est l'étape la plus agréable ! Mais c'est aussi là qu'on se laisse charmer le plus vite. Une bonne odeur de muffins, des coussins bien placés... et on oublie de regarder la toiture. Mon objectif : que vous visitiez avec votre tête ET votre cœur.

Avant la visite

Relisez votre liste d'essentiels, apportez votre fiche de visite (page suivante) et regardez le quartier sur une carte : école, épicerie, garderie, accès à l'autoroute.

Pendant la visite : quoi regarder

- **Les traces d'eau** : taches au plafond, cernes au sous-sol, odeur d'humidité.
- **Les fenêtres et les portes** : ferment-elles bien ? Y a-t-il de la buée entre les vitres ?
- **L'âge des éléments importants** : toiture, chauffe-eau, fenêtres, système de chauffage.
- **La pression d'eau** : ouvrez un robinet, tirez la chasse d'eau. (Oui, oui !)
- **Le terrain** : la pente descend-elle vers la maison ou vers la rue ?

Les questions à poser

- Depuis combien de temps la maison est-elle à vendre ?
- Pourquoi les propriétaires vendent-ils ?
- Combien coûtent les taxes et l'électricité par année ?
- Quels travaux ont été faits, et quand ?
- Y a-t-il déjà eu des problèmes d'eau ou d'infiltration ? Plusieurs de ces réponses se trouvent dans la déclaration du vendeur : demandez à la consulter.

À IMPRIMER

Notre fiche de visite

Une fiche par maison. Après chaque visite, prenez 5 minutes dans l'auto pour la remplir : après la 4e maison, elles se mélangent toutes. Je vous le promets !

ADRESSE

PRIX DEMANDÉ

DATE DE LA VISITE

TAXES + ÉLECTRICITÉ / ANNÉE

CE QU'ON A AIMÉ

CE QUI NOUS INQUIÈTE (EAU, FENÊTRES, TOITURE, TERRAIN...)

QUESTIONS À POSER À KARINE

Nos essentiels sont cochés ?

☐ Oui

☐ Presque

☐ Non

Notre note sur 10 :

----- / 10

La promesse d'achat

Ce n'est pas un piège. C'est votre offre.

04

Le mot fait peur à beaucoup de gens. Signer une promesse d'achat, ça semble engageant. Mais en réalité, c'est simplement le document qui dit au vendeur : « Voici ce que je vous offre, et voici à quelles conditions. » Et ces conditions sont là pour vous protéger.

Ce que contient une promesse d'achat

- **Le prix** que vous offrez.
- **Le délai** accordé au vendeur pour répondre (souvent quelques heures ou quelques jours).
- **Vos conditions** : financement, inspection, et parfois d'autres (comme la vente de votre propriété actuelle).
- **Les inclusions** : ce qui reste avec la maison (électros, luminaires, rideaux, cabanon...).
- **La date de prise de possession** : le moment où vous recevez les clés.

Ce qui peut arriver ensuite

- **Le vendeur accepte** : bravo, on passe aux conditions !
- **Le vendeur fait une contre-proposition** : il propose un autre prix ou d'autres modalités. On en discute ensemble, puis on répond.
- **Le vendeur refuse** : ça arrive. Ce n'est pas un échec, ce n'était simplement pas la bonne. La bonne s'en vient.

Comment décider combien offrir

Le prix affiché est un point de départ, pas une obligation. Pour décider, on regarde les ventes récentes de maisons semblables dans le secteur, depuis combien de temps la maison est sur le marché et l'état actuel du marché. Quand le marché ralentit, les acheteurs ont souvent plus de marge pour négocier.

LE CONSEIL DE KARINE

Offrez un prix avec lequel vous êtes à l'aise, même si la maison vous échappe. Une maison payée trop cher par peur de la perdre, c'est un stress qui dure longtemps. Mon rôle, c'est de vous aider à offrir le bon prix, pas le plus élevé.

VOTRE CHECKLIST

- ☐ Je connais mon prix maximum (et je m'y tiens)
- ☐ J'ai regardé les ventes comparables dans le secteur
- ☐ Je comprends chacune de mes conditions
- ☐ Je sais exactement ce qui est inclus avec la maison
- ☐ Ma date de possession fonctionne avec la fin de mon bail

Les mots que vous allez entendre, expliqués simplement

Contre-proposition	La réponse du vendeur qui dit « presque oui, mais à ces conditions-là ».
Inclusions	Ce qui reste dans la maison quand vous l'achetez (électros, luminaires, rideaux...).
Prise de possession	Le jour où la maison devient officiellement la vôtre et où vous recevez les clés.
Déclaration du vendeur	Le document où le vendeur dit ce qu'il sait de la maison (problèmes, travaux faits...).
Certificat de localisation	Le « portrait officiel » du terrain et de la maison, préparé par un arpenteur.

Les conditions

Vos filets de sécurité, jusqu'aux clés.

05

Votre promesse est acceptée ? Félicitations ! Mais ce n'est pas tout à fait terminé : il faut maintenant remplir vos conditions. C'est la période où vous vérifiez que tout est correct avant de vous engager pour de bon. Chaque condition a une date limite, alors on garde un œil sur le calendrier.

L'inspection

Un inspecteur en bâtiment examine la maison de fond en comble : toiture, fondation, électricité, plomberie, drainage... Vous recevez ensuite un rapport détaillé. Soyez présents pendant l'inspection, suivez l'inspecteur et posez toutes vos questions. C'est votre meilleure occasion de vraiment connaître la maison.

UNE HISTOIRE VRAIE

Un de mes clients avait une promesse acceptée à 440 000 \$. L'inspection a soulevé des problèmes, et nous nous en sommes servis pour renégocier : il a finalement acheté à 415 000 \$. La baisse était justifiée par les réparations à prévoir. L'inspection n'est pas une formalité. C'est un levier.

Le financement

La préautorisation n'est pas encore votre prêt. Une fois la promesse acceptée, votre institution financière doit approuver le financement pour cette maison. Pendant ce temps, ne changez rien à votre situation financière : pas de nouvelle voiture, pas de nouvelle carte de crédit, pas de changement d'emploi si possible.

Le notaire

Le notaire est la personne qui rend votre achat officiel. Il vérifie que tout est en règle, prépare l'acte de vente et l'acte d'hypothèque, et s'assure que l'argent va au bon endroit. Au Québec, c'est généralement l'acheteur qui choisit son notaire et qui paie ses frais. Le jour de la signature, c'est LE grand moment.

Pensez aussi à...

- **Votre bail** : si vous êtes locataires avec un bail de 12 mois, vous devez aviser votre propriétaire de votre départ entre 3 et 6 mois avant la fin du bail.
- **Votre assurance habitation** : elle doit être en place avant la signature chez le notaire.
- **La taxe de bienvenue** : elle arrive par la poste quelques mois après l'achat. Prévoyez-la dans votre budget !
- **Les transferts** : Hydro-Québec, internet, changement d'adresse.

LE CONSEIL DE KARINE

Dès que votre promesse est acceptée, inscrivez toutes les dates limites à votre calendrier. Un délai manqué peut coûter cher. (Bonne nouvelle : quand on travaille ensemble, c'est moi qui surveille tout ça pour vous.)

VOTRE CHECKLIST

- ☐ Mon inspection est réservée (et j'y serai !)
- ☐ J'ai lu mon rapport d'inspection au complet
- ☐ Mon financement est approuvé pour cette maison
- ☐ J'ai choisi mon notaire
- ☐ Mon assurance habitation est en place
- ☐ J'ai avisé mon propriétaire dans les délais

AUCUNE QUESTION N'EST DE TROP

Mes questions

Notez ici tout ce qui vous vient en tête en lisant ce guide. Ensuite, envoyez-les-moi : je réponds à toutes, sans jargon.

LE MOT DE LA FIN

Vous savez maintenant *par où commencer.*

Et c'est déjà énorme. La majorité des gens restent bloqués à « je ne sais pas par où commencer ». Vous, vous avez franchi cette étape.

La suite ? La vivre avec quelqu'un qui pense à vous, pas seulement à sa commission. Je vous accompagne du début à la fin, de votre première visite jusqu'au passage chez le notaire (et même après, si vous avez des questions).

- **Je vous explique tout**, sans jargon et sans jamais vous faire sentir mal à l'aise.
- **Je ne vous pousse jamais** vers une maison trop chère. Je négocie pour vous.
- **Je vous traite comme ma famille**, pas comme un numéro.
- **Une protection domiciliaire pour acheteurs** en vigueur jusqu'à 1 an après l'achat. Elle vous indemnise en cas de bris soudains et de défauts des appareils et des systèmes inclus dans la vente et en bon état de fonctionnement au moment de la prise de possession, jusqu'à un maximum de 10 000 \$. Certaines conditions s'appliquent.

RÉSERVEZ VOTRE APPEL AVEC MOI

Ou écrivez-moi en message privé. On en discute, sans pression.

À bientôt,
Karine

Karine Gaudreault · Courtier immobilier résidentiel · Lanaudière

Ce guide est offert à titre informatif. Il ne remplace pas les conseils de votre institution financière, de votre notaire ou de votre inspecteur en bâtiment. Les règles et les programmes peuvent changer : validez toujours l'information à jour.