

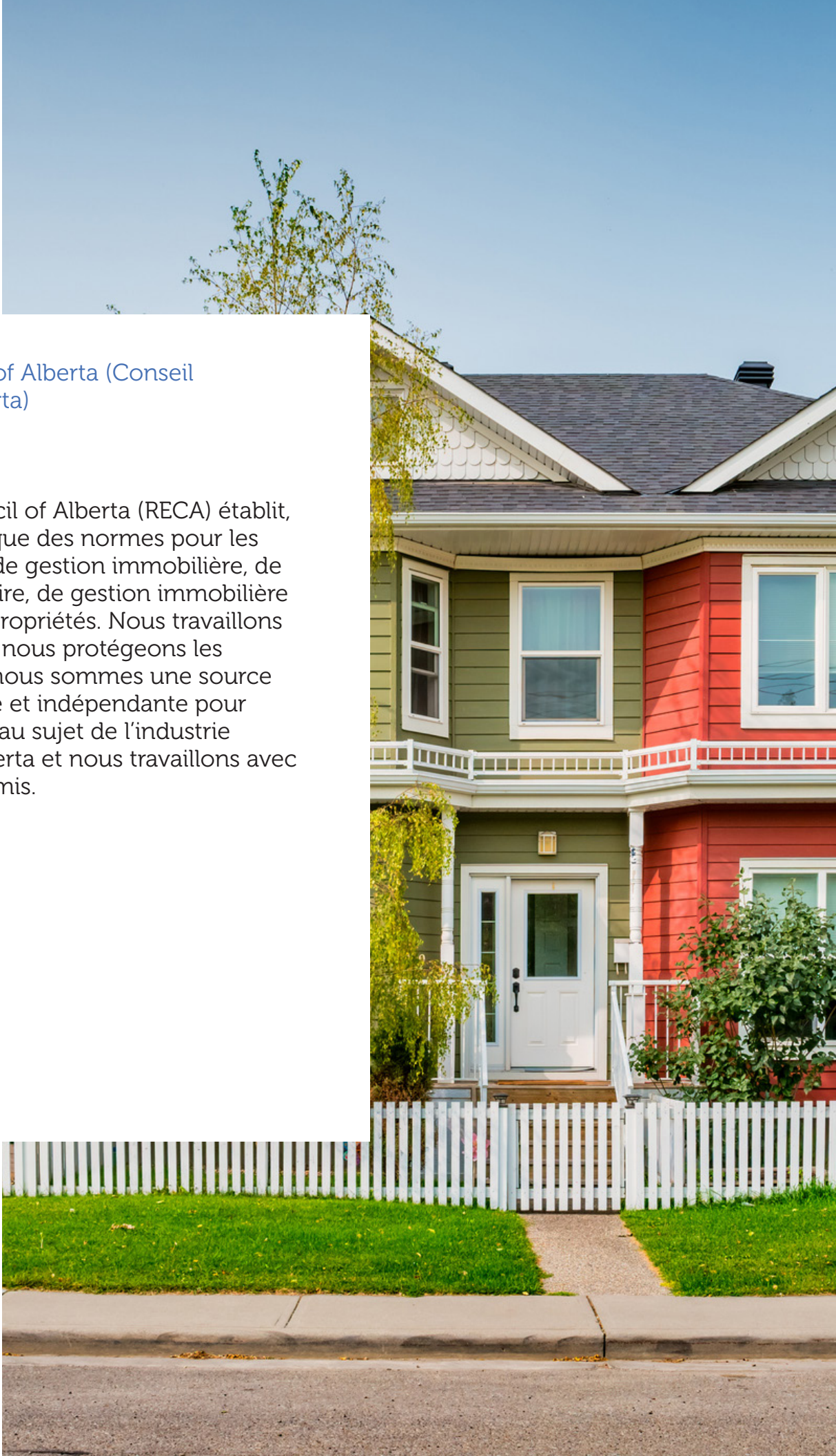
A hand is shown holding a miniature model of a house. The house has a brown roof, a white base, and a red upper section with two windows. The background is a warm, orange gradient. A blue overlay at the bottom contains the title text.

Guide du vendeur de logement

Real Estate Council of Alberta (Conseil immobilier de l'Alberta)

Qui nous sommes

Le Real Estate Council of Alberta (RECA) établit, réglemente et applique des normes pour les titulaires de permis de gestion immobilière, de courtage hypothécaire, de gestion immobilière et de gestion de copropriétés. Nous travaillons dans l'intérêt public, nous protégeons les consommateurs et nous sommes une source d'information neutre et indépendante pour les consommateurs au sujet de l'industrie immobilière de l'Alberta et nous travaillons avec nos titulaires de permis.





FAITES VOS RECHERCHES PERSONNELLES

Avant de mettre votre maison en vente, il y a des choses que vous pouvez faire pour être prêt.

1. **Préparez vos documents** : vous devez fournir certains documents aux acheteurs potentiels.
 - Rapport sur les biens immobiliers (RPR): En Alberta, à moins que l'acheteur n'en convienne autrement, le vendeur doit fournir à l'acheteur une preuve de conformité municipale à un RPR avant la conclusion de la transaction. Un RPR est un document juridique préparé par un arpenteur-géomètre de l'Alberta qui indique les limites de la propriété et les améliorations (structures) par rapport aux limites de la propriété. Si vous avez un RPR existant, vous pouvez signer une déclaration solennelle ou un affidavit indiquant que le RPR existant est exact et que la propriété est dans le même état que la date du RPR original. S'il y a des changements à la propriété, seul un RPR mis à jour avec preuve de conformité municipale peut confirmer que la propriété est conforme aux règlements municipaux. Communiquez avec un arpenteur-géomètre de l'Alberta si vous devez mettre à jour votre RPR. C'est une bonne idée de communiquer d'abord avec l'arpenteur qui a fait le RPR précédent. Leurs renseignements devraient figurer dans le document.
 - Documents de copropriété : un acheteur de copropriété peut inclure un examen des documents de copropriété comme condition de l'achat. Les documents relatifs aux copropriétés se rapportent au fonctionnement de la société. Les acheteurs veulent s'assurer que la société de copropriété est financièrement stable, bien gérée et correctement entretenue.

Les documents relatifs aux copropriétés comprennent notamment :

- les règlements administratifs
- l'étude du fonds de réserve
- le plan de fonds de réserve
- les états financiers (fonds de réserve et fonds de fonctionnement)
- le procès-verbal du conseil
- le procès-verbal de l'assemblée générale annuelle
- le certificat d'assurance

Si vous n'avez pas les documents requis, communiquez avec votre société de gestion de copropriétés ou, si la société est autogérée, communiquez avec un membre du conseil d'administration de la société.

2. **Avoir une idée des conditions du marché :**

- marché de l'acheteur - où l'offre immobilière est forte et la demande de l'acheteur faible. Les acheteurs pensent souvent qu'ils ont reçu une bonne affaire.
- marché du vendeur - où la demande des acheteurs est forte et l'offre immobilière faible. Les acheteurs craignent de payer trop cher pour une propriété.
- marché équilibré - où la demande des acheteurs suit le rythme de l'offre de propriétés à vendre.

3. **Droits du locataire :** Vous devez donner aux locataires un préavis de 24 heures avant que quiconque entre dans la propriété. Cela s'applique que le spectateur soit votre titulaire de permis immobilier ou un titulaire de permis immobilier travaillant avec un acheteur. Si le bail des locataires est à durée déterminée et que vous prévoyez vendre la propriété avant la fin de la période, vous devez donner à vos locataires un préavis de trois mois. Consultez la [Loi sur la location à usage d'habitation](#) ou communiquez avec Service Alberta si vous avez des questions.

4. **Prêt hypothécaire actuel :** Vous pouvez apporter un prêt hypothécaire transférable à une autre propriété, y compris le taux. Un prêt hypothécaire assumable permet à un acheteur de prendre en charge votre prêt hypothécaire existant, y compris le taux et la durée. S'il s'agit d'un prêt hypothécaire assumable, votre prêteur exigera probablement que l'acheteur se qualifie selon les modalités de prêt hypothécaire existante avant de lui permettre d'assumer le prêt hypothécaire. Si vous ne transférez pas le prêt hypothécaire à une nouvelle propriété et que la durée de votre prêt hypothécaire actuel n'est pas terminée, il y aura une pénalité de remboursement. Les pénalités de paiement peuvent être considérables, parfois des milliers de dollars. Il s'agit généralement de trois mois d'intérêt, ou le prêteur hypothécaire calcule la pénalité en utilisant l'écart de taux d'intérêt (DTI), selon le montant le plus élevé. Le DTI est un calcul complexe basé sur la différence entre le taux d'intérêt de votre prêt hypothécaire et le taux d'intérêt que le prêteur facturerait sur un prêt hypothécaire aujourd'hui. Il est préférable d'obtenir un relevé de remboursement de votre prêteur et de connaître la date d'expiration de ce relevé.

5. **Répercussions fiscales :** Si votre propriété n'est pas votre résidence principale au sens de l'Agence du revenu du Canada, il pourrait y avoir des répercussions fiscales importantes. Parlez à un titulaire de permis fiscal ou à un comptable pour savoir quel effet la vente aura sur votre situation fiscale. À compter de l'année d'imposition 2016, les Canadiens doivent déclarer la vente de leur résidence principale dans leur déclaration de revenus.



Trouver un titulaire de permis avec qui travailler

Vous voulez trouver un titulaire de permis immobilier en qui vous avez confiance, qui peut répondre à vos questions, vous aider à fixer un prix d'inscription approprié, commercialiser votre propriété, vous guider dans le processus et vous aider à négocier avec succès une vente.

Vérifier s'il est autorisé

Les titulaires de permis immobiliers ont besoin d'un permis de la RECA pour travailler en Alberta. Une fois que vous avez trouvé le nom des personnes que vous envisagez, utilisez l'outil [Trouver un titulaire de permis](#) sur [reca.ca](#) pour vous assurer que leur permis est à jour.

Consulter le site Web de la RECA

C'est une bonne idée de voir si le titulaire de permis avec qui vous voulez travailler a été discipliné. Nous affichons les décisions disciplinaires sur [reca.ca](#).

Faire une entrevue de certains titulaires de permis d'immeubles résidentiels

Faites une entrevue des personnes que vous envisagez d'engager en vous assurant qu'elles ont l'expérience, les antécédents et les connaissances nécessaires pour vous aider dans votre achat ou votre vente. C'est également une bonne idée de leur demander des références et de leur faire savoir que vous faites des entrevues à plusieurs titulaires de licence.

Questions que vous voudrez peut-être poser :

- depuis quand êtes-vous dans le métier?
- combien de vendeurs avez-vous représentés l'an dernier?
- quels services allez-vous me fournir?
- quelles régions géographiques desservez-vous?
- êtes-vous spécialisé dans un certain type de propriétés?
- comment allez-vous commercialiser ma maison?
- comment gérez-vous les offres multiples?
- comment me présentez-vous les offres des acheteurs?
- quelles sont les trois principales choses qui

vous séparent de vos concurrents?

- travaillez-vous en équipe ou est-ce que je traiterai toujours directement avec vous?
- comment êtes-vous payé?
- combien facturez-vous pour vos services?
- travaillerez-vous exclusivement pour moi, pas pour l'acheteur?
- comment gérez-vous les conflits d'intérêts?
- comment me tenir informé?
- avec combien de clients travaillez-vous en même temps?

Le titulaire de permis immobilier peut également avoir des questions pour vous. Il pourrait s'agir :

- quelle est votre motivation de vente?
- quel est votre moment préféré?
- envisagez-vous également d'acheter une maison?

Une fois que vous avez choisi un titulaire de permis immobilier avec laquelle travailler, l'une des premières choses qu'ils devraient vous montrer est le [Guide des relations avec les consommateurs de RECA](#) (Guide). Le Guide est un formulaire obligatoire que les titulaires de permis immobiliers doivent fournir aux consommateurs avec lesquels ils travaillent et en discuter. Le guide vous aidera à comprendre votre relation juridique avec votre titulaire de permis immobilier et explique les trois types de relations juridiques. Votre permis immobilier vous demandera de signer un accusé de réception indiquant que vous avez lu le guide, en avez discuté avec eux et obtenu des réponses satisfaisantes à vos questions.



ENTENTES DE SERVICE ÉCRITES

Des ententes de service écrites sont requises en Alberta lorsque vous êtes un client d'un titulaire de permis d'immobilier résidentiel. Les ententes de service écrites aident les titulaires de permis immobiliers à communiquer clairement et en toute confiance avec leurs clients au sujet de ce qui suit :

- la relation entre les parties
- les services que la maison de courtage fournira
- les obligations et les responsabilités des parties
- consentement à la collecte, à l'utilisation et à la distribution des renseignements personnels du client
- la méthode de calcul de la rémunération ou la façon dont le titulaire de permis sera rémunéré

Vous pouvez négocier les modalités précises de l'entente de service écrite que vous signez, et vous ne devriez jamais signer une entente qui comporte des modalités avec lesquelles vous n'êtes pas d'accord ou que vous ne comprenez pas.

Bien que ces éléments soient négociables, cela ne signifie pas que votre titulaire de permis immobilier sera prêt à négocier.

Si votre titulaire de permis immobilier promet certains services, incluez-les dans votre contrat de service écrit. Assurez-vous de comprendre et d'être à l'aise avec ce que vous signez.

Remplir le contrat de représentation du vendeur (contrat d'inscription)

Votre contrat de service écrit est un contrat de représentation du vendeur, également appelé contrat d'inscription. L'accord comprend les détails de l'inscription, y compris le prix de l'inscription, les inclusions/exclusions, la date de possession, et énumère vos responsabilités et obligations ainsi que celles de votre titulaire de permis immobilier.

Fixer le prix de votre annonce est important. Bien que vous ayez probablement un nombre en tête, peut-être en raison de maisons similaires sur votre rue ou parce que vous savez combien vous devez vendre pour acheter votre prochaine propriété, votre titulaire de permis immobilier a des outils et des informations supplémentaires pour aider à fixer un prix approprié.

L'un de ces outils est une analyse comparative des marchés (CMA). Dans une CMA, les titulaires de permis immobiliers utilisent les données sur les propriétés comparables vendues récemment pour arriver à un prix d'inscription approprié pour votre propriété.

Le prix d'inscription est votre décision, mais le travail de votre titulaire de permis immobilier est de vous aider à en établir un qui vous permettra de vendre votre propriété pour le plus d'argent dans le moins de temps. Fixer le prix trop élevé peut effrayer les acheteurs, mais si le prix est

inférieur à la valeur marchande, vous n'obtiendrez peut-être pas autant pour votre maison que vous le devriez.

Norme de mesure résidentielle (RMS)

Les titulaires de permis immobiliers en Alberta doivent utiliser la RMS pour décrire la taille d'une propriété résidentielle.

La RMS offre un moyen cohérent de représenter la taille d'une propriété au-dessus du niveau du sol en indiquant quelles parties d'une propriété peuvent être incluses dans sa superficie mesurée.

Convention de représentation du vendeur – Considérations supplémentaires

Droits de douaire : En Alberta, si vous êtes marié, mais que votre conjoint n'est pas un propriétaire inscrit sur votre titre de propriété, vous pourriez avoir besoin de son consentement pour vendre la propriété. Les droits de douaire peuvent donner au conjoint qui n'est pas titulaire du titre la capacité d'empêcher la vente de la propriété. La convention de représentation du vendeur fait référence au consentement du conjoint, et votre titulaire de permis immobilier peut vous fournir plus d'informations.

Date de possession : Vous pouvez inscrire une date de possession préférée ou indiquer qu'elle est négociable. Même si vous indiquez une date, un acheteur peut mettre une date de possession différente dans son offre. C'est à vous de décider si vous êtes prêt à négocier la date de possession.

Biens attachés ou non attachés : Les biens attachés sont des articles que vous ne pouvez pas retirer de la propriété sans causer de dommages ou qui sont physiquement attachés à la propriété via des tuyaux, des vis, des boulons ou des clous. Les biens attachés restent avec la propriété à moins qu'il y ait une exclusion spécifique dans le contrat d'inscription ou dans l'offre d'achat d'un acheteur.

Il s'agit notamment de :

- broyeur à déchets
- adoucisseur d'eau
- armoires de cuisine
- appareils encastrés
- système aspirateur central
- ouvre-porte de garage

Les biens non attachés sont des articles mobiles. Sellers usually take unattached goods from the property before the buyer takes possession. Il s'agit notamment de :

- art mural
- tapis de surface
- rideaux accrochés aux tringles à rideaux
- accessoires pour système d'aspirateur central
- télécommandes pour un ouvre-porte de garage
- îlot de cuisine mobile

En l'absence d'inclusions ou d'exclusions spécifiques indiquées dans le contrat d'inscription ou dans l'offre d'achat d'un acheteur, les biens attachés sont généralement inclus dans la propriété alors que les biens non attachés ne le sont pas. Si un acheteur souhaite qu'un bien non attaché soit inclus dans l'achat de la propriété, comme l'ouvre-porte de garage ou les accessoires pour le système d'aspirateur central, il doit l'inclure dans son offre d'achat.

En tant que vendeur, vous devez accepter une telle inclusion dans le cadre de votre acceptation de leur offre. Si vous envisagez de prendre le bien non attaché, vous devez la mettre dans une contre-offre à l'acheteur. **Inclusions/exclusions :** Les inclusions sont les articles que vous incluez dans la vente de votre maison et les exclusions sont les articles que vous excluez. Les inclusions et exclusions sont sujettes à négociation entre vous et l'acheteur.

En cas de doute, écrivez-le. Soyez précis avec vos inclusions et exclusions dans votre contrat d'inscription et dans toutes les offres/contre-offres.

Vices cachés importants : Les vices cachés importants sont des vices qu'une personne ne peut découvrir avec un soin raisonnable lors d'une inspection. Ils comprennent les défauts qui :

- rendent une propriété dangereuse ou potentiellement dangereuse
- rendent une propriété inhabitable

Selon la loi, les vendeurs et leurs représentants immobiliers doivent divulguer les vices cachés importants connus aux acheteurs potentiels. Le contrat de représentation standard du vendeur en Alberta vous demande si vous avez connaissance de vices cachés importants. Vous devez répondre à cette question honnêtement.

Propriétés stigmatisées : Le terme « stigmatisé » signifie une qualité défavorable dans une propriété ou une qualité qui la rend moins attrayante ou peu attrayante, mais qui n'est pas liée à l'état physique ou aux caractéristiques de la propriété. Les stigmates peuvent comprendre :

- qu'un suicide ou un décès s'est produit dans la propriété
- la propriété était la scène d'un crime majeur
- l'adresse de la propriété a les mauvais chiffres
- des rapports indiquant qu'une propriété est hantée

Vous n'êtes pas tenu de divulguer la stigmatisation aux acheteurs potentiels parce qu'il ne s'agit pas de vices cachés importants. Certaines personnes peuvent s'en préoccuper, d'autres non. L'acheteur ou le représentant de l'acheteur peut vous interroger sur les stigmates possibles. Vous n'êtes pas obligé de répondre à leurs questions, mais si vous choisissez de répondre, vous devez le faire honnêtement. Si vous refusez de répondre, l'acheteur devra décider s'il est à l'aise de procéder sans les informations.

Conflits d'intérêts

Un conflit d'intérêts survient lorsqu'il y a une incompatibilité réelle ou apparente entre les intérêts d'un titulaire de permis immobilier et les vôtres.

- votre maison est à vendre et l'acheteur est lié à votre titulaire de permis immobilier
- votre maison est à vendre et votre titulaire de permis immobilier veut l'acheter.
- votre titulaire de permis immobilier représente l'acheteur de votre bien

Les titulaires de permis immobiliers ont l'obligation d'éviter et de divulguer tout conflit d'intérêts dès qu'il survient.





COURTAGE TRANSACTIONNEL

Le courtage transactionnel est un moyen de gérer le type de conflit d'intérêts qui survient lorsque votre titulaire de permis immobilier représente également un acheteur qui souhaite acheter votre maison. Il permet à votre titulaire de permis immobilier de travailler avec vous et l'acheteur dans la même transaction.

Dans le courtage transactionnel, votre titulaire de permis immobilier devient un facilitateur de transaction et vous traite, vous et l'acheteur, de manière impartiale, objective et impartiale. Le titulaire de permis immobilier ne doit plus ni à vous ni à l'acheteur une loyauté indivise.

Si vous et l'acheteur acceptez de procéder à une transaction de courtage, vous devrez tous les deux signer un formulaire d'accord pour représenter à la fois l'acheteur et le vendeur, qui met fin à la seule représentation de l'agence pour vous et l'acheteur, et il énonce les modalités de la nouvelle relation entre votre titulaire de permis immobilier, vous et l'acheteur.

Votre titulaire de permis immobilier ne peut pas vous fournir de services s'il est en conflit d'intérêts à moins que vous ne lui donniez votre consentement éclairé écrit.



OFFRES ET NÉGOCIATIONS

Avant qu'une vente n'ait lieu, il y aura des offres et, probablement, des négociations. Avant même de recevoir une offre, discutez avec votre titulaire de permis immobilier de la façon dont vous souhaitez considérer les offres et de la façon dont les acheteurs devraient les présenter. Accepterez-vous des offres à tout moment? Les examinerez-vous tous en même temps? Permettez-vous au représentant d'un acheteur de présenter une offre d'achat en personne? Bien que le rôle de votre titulaire de permis immobilier soit de vous guider dans ce processus, vous familiariser avec divers aspects des offres vous aidera.

Termes

Un terme est un détail dans le contrat d'achat que l'acheteur et le vendeur acceptent. Si l'acheteur inclut un terme dans l'offre d'achat et que vous acceptez son offre d'achat, vous acceptez ses conditions. Les termes courants comprennent :

Date de possession : la date à laquelle l'acheteur prendra possession du bien.

Inclusions et exclusions : Les inclusions sont les articles que l'acheteur veut inclure dans son achat, généralement les appareils, les systèmes de sécurité, etc., et les exclusions sont les articles exclus de l'achat, par exemple si les vendeurs prennent les tringles à rideaux attachées ou le support mural TV avec eux. Examinez attentivement les inclusions/exclusions dans l'offre d'achat de l'acheteur, car elles peuvent ne pas être les mêmes que celles que vous aviez dans l'annonce.

Délai d'acceptation/d'expiration de l'offre : Si l'acheteur inscrit une date/heure d'expiration sur son offre d'achat, vous devez fournir une réponse ou une contre-offre avant ce jour/heure. Si vous ne le faites pas, l'offre expire et il n'y a aucune garantie que l'acheteur prolongera l'expiration ou soumettra une nouvelle offre d'achat. Si vous ne croyez pas que la date/l'heure d'expiration est suffisamment longue pour examiner correctement l'offre, demandez à votre titulaire de permis immobilier de demander une prolongation.

Inspection avant la prise de possession : Une période d'inspection avant la prise de possession donne à l'acheteur la possibilité de voir la propriété, avec son titulaire de permis immobilier, avant la possession.

CONNECT WITH US



202, 1506 11 Avenue SW,
Calgary, AB T3C 0M9



Phone (403) 228-2954
Toll-free 1-888-425-2754
Fax (403) 228-3065



www.reca.ca



info@reca.ca



[@RECA](https://twitter.com/RECA)