



SACHA PLATON

GUIDE ACHETEUR · QUÉBEC

Comment acheter avec Sacha

*Votre projet. Notre stratégie.
Une équipe pour avancer.*

Sacha Platon

Courtier immobilier résidentiel
eXp Agence immobilière · Permis OACIQ J7338



On n'achète pas une maison tous les jours. Autant bien le faire.

Bonjour,

Si vous lisez ce guide, c'est que vous pensez sérieusement à acheter. C'est un beau projet, et pour la plupart des gens, la plus grosse décision financière de leur vie.

Il y a la maison où vous allez vivre. Et il y a l'hypothèque, les taxes, l'entretien et les conditions d'une offre. On ne peut pas négliger l'un au profit de l'autre.

Mon rôle : vous aider à y voir clair. Je vous explique chaque étape avant qu'on y arrive, je vous dis ce que je vois, y compris ce qui ne fait pas plaisir à entendre, et je m'occupe de la stratégie, de la négociation et de la coordination. Vous gardez toujours le dernier mot.

Ce guide est à vous. Écrivez dedans, cochez les cases, apportez-le aux visites.

Au plaisir de bâtir ce projet avec vous,

Sacha Platon

Courtier immobilier résidentiel

eXp Agence immobilière

QUI JE SUIS

Originaire du sud de la France, j'ai choisi Québec pour bâtir ma vie et ma carrière. J'aime l'immobilier pour ses chiffres qu'on peut analyser et pour les gens dont les projets méritent d'être pris au sérieux.

COMMENT UTILISER CE GUIDE

- Lisez-le une première fois en entier.
- Remplissez les pages 4, 5 et 6 avant notre deuxième rencontre.
- Apportez la fiche de la page 9 à chaque visite.
- Gardez la page 12 jusqu'à la remise des clés.

MA FAÇON DE TRAVAILLER, EN QUATRE MOTS

TRANSPARENCE

Je vous dis ce que je vois, les forces comme les défauts.

STRATÉGIE

Chaque offre repose sur une analyse, pas sur une impression.

DISPONIBILITÉ

Vos questions ne restent pas en suspens.

ESPRIT D'ÉQUIPE

On prend les décisions ensemble, avec la bonne information.



“

Je ne suis pas là pour vous vendre une maison. Je suis là pour vous aider à trouver la bonne.

Sacha Platon

BIEN ACCOMPAGNÉ

Ayez quelqu'un de votre côté de la table.

Le courtier du vendeur travaille pour le vendeur. Il vous doit un traitement équitable, mais c'est l'intérêt de son client qu'il défend : le meilleur prix et les meilleures conditions pour lui. Un courtier qui vous représente défend les vôtres.



Seul face au vendeur

- Vous évaluez le prix seul.
- Vous négociez contre un professionnel.
- Vous repérez seul les conditions et délais.



Bien représenté

- Analyse du prix avec les ventes comparables.
- Une stratégie et une négociation pour vous.
- Conditions protectrices et suivi des délais.

La bannière compte moins que la personne.



RE/MAX



SUTTON



VIA CAPITALE



EXP



Quelqu'un de confiance

RE/MAX, Sutton, Via Capitale, eXp ou une autre agence : il y a de bons courtiers partout. Ce qui fait la différence, c'est la personne avec qui vous travaillez. Choisissez quelqu'un qui vous dit la vérité, même quand elle dérange, et qui vous déconseillera un achat s'il le faut.

TROIS QUESTIONS À POSER À TOUT COURTIER

- 1 Comment analysez-vous le prix d'une propriété ?
- 2 Qu'est-ce qui vous ferait me déconseiller un achat ?
- 3 Comment et à quelle fréquence me tenez-vous informé ?

Avant de chercher une maison, trouvons votre direction.

Type de propriété recherché _____

Secteurs privilégiés _____

Budget idéal _____ \$ Budget maximal _____ \$

Date d'achat souhaitée _____ Nombre de chambres _____

Garage _____ Terrain _____

Autres caractéristiques _____

BESOIN OU PRÉFÉRENCE ?

Un **besoin**, c'est ce qui rendrait la maison inadaptée à votre vie s'il manquait : une chambre de plus pour un enfant qui arrive, un trajet raisonnable vers le travail.

Une **préférence** rend la maison plus agréable : un comptoir de quartz, une couleur de revêtement. Les préférences se négocient. Les besoins, beaucoup moins.

Mes trois indispensables

- 1 _____
- 2 _____
- 3 _____

Mes trois compromis possibles

- 1 _____
- 2 _____
- 3 _____

TROIS QUESTIONS POUR Y RÉFLÉCHIR À DEUX

Dans cinq ans, qu'est-ce qui aura changé dans votre vie ?

À quoi ressemble une journée normale dans cette maison ?

Qu'est-ce qui vous ferait regretter cet achat ?

Ce que la banque vous prête n'est pas nécessairement ce que vous voulez dépenser.

La préqualification indique combien un prêteur pourrait vous prêter. Elle ne dit pas combien vous êtes à l'aise de payer chaque mois, en gardant de la place pour vivre, épargner et absorber les imprévus. C'est ce deuxième chiffre qui compte.

Préqualification

Estimation préliminaire selon vos revenus, vos dettes et votre crédit. Ce n'est pas une approbation finale.

Mise de fonds

Au moins 5 % sur les premiers 500 000 \$ et 10 % sur la portion jusqu'à 1,5 M\$. Sous 20 %, une assurance prêt hypothécaire est exigée.

Paieement mensuel

Dépend du montant, du taux et de l'amortissement. Les prêteurs vérifient aussi que vous pourriez payer à un taux plus élevé.

Taxes municipales et scolaires

Consultez le compte de taxes de la propriété visée. Elles varient beaucoup d'une ville à l'autre.

Assurance habitation

Exigée par le prêteur. La prime dépend de la propriété, du secteur et de votre dossier.

Électricité et chauffage

Demandez l'historique de consommation : le mode de chauffage change la facture.

Frais de copropriété

S'il y a lieu. Vérifiez ce qu'ils couvrent et l'état du fonds de prévoyance.

Entretien et imprévus

Toiture, chauffe-eau, fenêtres : tout finit par se remplacer. Prévoyez-le chaque mois.

Frais de clôture

Notaire, droits de mutation, ajustements : voir la page suivante.

EXEMPLE ILLUSTRATIF

HYPOTHÈSES

Prix d'achat	425 000 \$
Mise de fonds (10 %)	42 500 \$
Prêt + prime d'assurance (3,10 %)	394 357,50 \$
Paieement hypothécaire*	2 180 \$
Taxes municipales et scolaires	300 \$
Assurance habitation	100 \$
Électricité et chauffage	150 \$
Entretien et imprévus	350 \$
Total mensuel estimé	3 080 \$

*Taux hypothétique de 4,49 %, amortissement de 25 ans, paieement mensuel. Montants arrondis. Exemple fictif : votre taux, votre prime et vos coûts réels seront différents.

MON BUDGET MENSUEL

Prix cible	\$
Mise de fonds	\$
Paieement hypothécaire estimé	\$
Taxes mensuelles estimées	\$
Assurances	\$
Autres charges	\$
Budget mensuel total estimé	\$

POUR VOTRE PRÉQUALIFICATION

Je peux vous mettre en contact avec des courtiers hypothécaires en qui j'ai confiance. Vous restez libre de choisir le vôtre.

Le prix affiché n'est pas le coût total de votre achat.

Au-delà de la mise de fonds, plusieurs dépenses arrivent avant, pendant ou juste après la signature chez le notaire. Leur montant dépend de la propriété, du secteur et de votre financement : on les estime une par une.

Inspection en bâtiment

Payée à l'inspecteur, généralement avant la levée de la condition.

Droits de mutation

La « taxe de bienvenue ». Facturée par la municipalité après l'achat. Voir l'exemple ci-dessous.

Taxe sur la prime d'assurance prêt

Au Québec, une taxe de 9 % s'applique à cette prime. Elle se paie comptant chez le notaire : elle n'est pas financée.

Déménagement et assurance habitation

Réservez tôt en période achalandée. L'assurance doit être en vigueur dès la signature.

Honoraires du notaire

Acte de vente et, s'il y a lieu, acte d'hypothèque. Demandez une soumission.

Ajustements de taxes

Si le vendeur a déjà payé les taxes de l'année, vous lui remboursez la portion qui vous revient.

Frais liés au financement

Évaluation, frais de dossier ou de transfert, selon le prêteur et votre dossier.

Travaux, équipements et mobilier

Ce qu'il faudra faire ou acheter dans les premiers mois. Taxes de vente possibles sur certaines propriétés neuves.

DROITS DE MUTATION · VILLE DE QUÉBEC 2026

TRANCHE DE LA BASE	TAUX
Jusqu'à 62 900 \$	0,5 %
62 900 \$ à 315 000 \$	1,0 %
315 000 \$ à 500 000 \$	1,5 %
500 000 \$ à 750 000 \$	2,5 %
Plus de 750 000 \$	3,0 %

Exemple à 425 000 \$ **4 485,50 \$**

Calcul : 314,50 \$ + 2 521 \$ + 1 650 \$. Base = le plus élevé entre le prix payé et la valeur au rôle ajustée. Les tranches sont indexées chaque année et diffèrent ailleurs. Source : Ville de Québec.

Mon fonds de sécurité

☐ Inspection	\$
☐ Notaire	\$
☐ Droits de mutation	\$
☐ Ajustements de taxes	\$
☐ Taxe sur prime d'assurance prêt	\$
☐ Déménagement	\$
☐ Travaux et équipements	\$
Total des frais	\$
Marge de manœuvre visée	\$

De la première discussion jusqu'aux clés.

ÉTAPE	CE QUE JE FAIS	CE QUE VOUS FAITES
1 Première rencontre On définit votre projet, votre horizon et vos priorités.	J'écoute, je pose les bonnes questions, je vous explique le parcours.	Vous partagez vos besoins, vos contraintes et vos questions.
2 Préqualification Un prêteur estime votre capacité d'emprunt.	Je vous oriente vers des courtiers hypothécaires et j'explique les résultats.	Vous transmettez vos documents au prêteur et partagez la lettre obtenue.
3 Recherche On cible les propriétés qui ont du sens.	Je configure vos alertes et je filtre les inscriptions.	Vous réagissez vite et me dites ce qui vous plaît, ou non.
4 Visites et analyse On regarde au-delà du décor.	J'organise les visites, je souligne les points à vérifier, j'analyse le prix.	Vous remplissez la fiche de visite et me donnez une rétroaction honnête.
5 Promesse d'achat On bâtit l'offre et on négocie.	Je recommande une stratégie, je rédige et je négocie.	Vous fixez votre limite et prenez la décision finale.
6 Conditions Financement, inspection, documents.	Je suis les délais et coordonne les intervenants.	Vous obtenez le financement, assistez à l'inspection, décidez à temps.
7 Notaire et possession Signature de l'acte et remise des clés.	Je coordonne avec le notaire et le courtier du vendeur.	Vous préparez les fonds, l'assurance et le déménagement.

Il s'agit d'un parcours typique. L'ordre peut varier selon votre situation : on l'adapte ensemble dès la première rencontre.

On ne cherche pas plus de maisons. On cherche les bonnes.

Des alertes Centris bien réglées

Je configure une recherche selon vos critères. Les nouvelles inscriptions qui y correspondent vous sont envoyées automatiquement. Des critères trop larges vous noient ; trop serrés, ils vous font manquer de bonnes options.

Réagir vite, sans se précipiter

Dans un secteur recherché, une propriété peut recevoir plusieurs offres rapidement. Avec une préqualification en main et des critères clairs, on peut visiter tôt, sans sauter l'analyse.

Savoir écarter

Une propriété qui dépasse votre budget une fois les frais ajoutés, un secteur incompatible avec votre quotidien, des travaux majeurs que vous n'êtes pas prêts à assumer : on passe, même si les photos sont belles.

Ajuster en cours de route

Après quelques visites, on fait le point. Le secteur, les services, les écoles et le transport comptent autant que la maison. Parfois, un compromis raisonnable sur un critère ouvre beaucoup de possibilités.

COMMENT JE SITUE UN PRIX DEMANDÉ

- Je repère des ventes récentes de propriétés comparables : type, superficie, année, état, secteur.
- J'ajuste selon les différences importantes.
- Je regarde le délai de vente et l'historique de l'inscription.
- Je vous présente une fourchette réaliste, et non un chiffre magique.

C'est une analyse de marché, pas une évaluation agréée. Elle ne garantit pas la valeur ; le prêteur peut d'ailleurs exiger sa propre évaluation.

TROIS RÉFLEXES D'UN ACHETEUR BIEN PRÉPARÉ

01

Préqualifié avant de visiter

Vous savez où se situe votre limite avant d'avoir un coup de cœur.

02

Des notes après chaque visite

Après la troisième maison, les souvenirs se mélangent. La fiche de la page 9 est là pour ça.

03

Un budget maximal fixé d'avance

On le décide à tête reposée, pas en pleine négociation.

Regardez au-delà du coup de cœur.

État général. Entretien, finitions, signes d'usure.

Fenêtres. Buée entre les vitres, cadres abîmés.

Environnement. Voisinage, services, pente du terrain.

Toiture et fondations. Âge du revêtement, fissures, affaissements.

Plomberie et électricité. Panneau, entrée d'eau, chauffe-eau.

Bruit et circulation. Revenez à une autre heure si possible.

Humidité et odeurs. Taches, cernes, odeur de moisi au sous-sol.

Rénovations. Quand, par qui, avec quelles factures.

Luminosité. Orientation des pièces principales.

Ce que vous observez en visite ne remplace pas une inspection professionnelle. Ça sert à décider si la propriété mérite une offre, et à préparer les bonnes questions.

FICHE DE VISITE

Photocopiez cette page au besoin

Adresse _____ Date _____

Première impression _____

Ce que j'aime _____ Ce qui m'inquiète _____

Travaux envisagés _____

Questions à poser _____

Note personnelle sur 10 (1) (2) (3) (4) (5) (6) (7) (8) (9) (10)

La meilleure offre n'est pas toujours la plus élevée.

Prix demandé et valeur marchande ne sont pas la même chose. Le prix demandé est fixé par le vendeur. La valeur marchande se dégage des ventes comparables récentes. L'écart entre les deux guide notre stratégie.

Pour un vendeur, une offre, c'est un ensemble : le prix, mais aussi la solidité du financement, les conditions d'inspection, les délais de réponse et la date d'occupation.

Les risques d'une offre trop agressive. Si vous payez plus que la valeur retenue par le prêteur, l'écart peut devoir sortir de vos poches. Renoncer à l'inspection, c'est accepter des surprises sans recours prévu au contrat.

Votre budget maximal se décide avant la négociation. Je ne vous encouragerai jamais à le dépasser.

TROIS SCÉNARIOS FICTIFS

A Aucune concurrence apparente

Analyse. Peu de visites, prix cohérent avec les comparables.

Stratégie possible. Offre réfléchie sous le prix demandé, conditions complètes.

Risque. Une autre offre peut arriver pendant qu'on négocie.

À décider ensemble : votre marge de négociation.

B Plusieurs promesses d'achat

Analyse. Forte demande, date limite pour déposer les offres.

Stratégie possible. Meilleure offre d'emblée, conditions claires, occupation adaptée au vendeur.

Risque. Payer trop cher ou renoncer à une protection sous la pression.

À décider ensemble : votre prix plafond.

C Affichée depuis longtemps

Analyse. On cherche pourquoi : prix, état, secteur, présentation.

Stratégie possible. Offre appuyée sur les comparables, demandes de documents.

Risque. Un défaut qui a fait fuir d'autres acheteurs.

À décider ensemble : une aubaine, ou un problème bien caché ?

NOS LIMITES, DÉCIDÉES À TÊTE REPOSÉE

Notre prix plafond _____ \$ Occupation souhaitée _____

Les conditions auxquelles nous ne renonçons pas _____

Ce qui nous ferait dire non, même si la maison nous plaît _____

Une offre, ce n'est pas seulement un prix.

La promesse d'achat vous engage à acheter, à certaines conditions. On la rédige ensemble, et vous la signez seulement quand tout est clair.

01 Prix offert. Appuyé sur l'analyse des comparables.

02 Financement. Montant visé et délai pour obtenir le prêt.

03 Inspection. Le droit de faire inspecter, dans un délai précis.

04 Documents. Déclarations du vendeur, certificat de localisation, factures.

05 Inclusions et exclusions. Ce qui reste et ce qui part.

06 Dates et occupation. Réponse du vendeur, notaire, remise des clés.



Une contre-proposition du vendeur remplace votre offre initiale. Et une condition n'est pas une porte de sortie automatique : vos droits dépendent du texte, des faits et du respect des délais.

Mieux vaut découvrir les surprises avant d'avoir les clés.

Le rôle de l'inspecteur

Il examine la propriété et vous remet un rapport sur son état apparent.

Assistez à l'inspection si vous le pouvez.

Ses limites

L'inspection est visuelle et non destructive. L'inspecteur ne voit pas derrière les murs et ne garantit pas l'absence de vices.

Majeur ou mineur ?

Un joint à refaire n'a pas le même poids qu'une fondation fissurée. Au besoin : caméra dans le drain, ingénieur en structure, analyse de l'eau, installation septique.

MA CHECKLIST INSPECTION

- ☐ Inspecteur sélectionné
- ☐ Inspection planifiée
- ☐ Rapport lu et compris
- ☐ Questions posées
- ☐ Décision communiquée dans les délais

BON À SAVOIR

La Régie du bâtiment du Québec délivre depuis 2024 un certificat aux inspecteurs en bâtiment. Il deviendra obligatoire le 1^{er} octobre 2027. Vérifiez votre inspecteur dans le registre de la RBQ.

On approche des clés. Gardez cette page jusqu'au bout.

DÈS L'ACCEPTATION

- ☐ **Confirmation du financement.** Le prêteur peut demander une évaluation.
- ☐ **Transmission des documents.** Revenus, mise de fonds : rapidement.
- ☐ **Choix du notaire.** L'acheteur le choisit habituellement.

DANS LES SEMAINES SUIVANTES

- ☐ **Assurance habitation** en vigueur dès la signature.
- ☐ **Fonds nécessaires** transférés selon les instructions du notaire.

CHEZ LE NOTAIRE

- ☐ **Signature de l'acte de vente** et, s'il y a lieu, de l'hypothèque.
- ☐ **Remise des clés** à la date convenue.

ATTENTION AUX FRAUDES

Avant tout virement, confirmez les instructions de paiement en appelant votre notaire à un numéro que vous connaissez. Un courriel qui change les coordonnées bancaires à la dernière minute est un signal d'alarme.

APRÈS LES CLÉS

Changement d'adresse, électricité, internet, et la facture des droits de mutation qui arrivera par la poste.

VOTRE CHECKLIST FINALE

1 Avant les visites

- ☐ Projet défini
- ☐ Budget clarifié
- ☐ Préqualification obtenue
- ☐ Critères transmis

2 Avant une promesse d'achat

- ☐ Prix analysé
- ☐ Documents examinés
- ☐ Conditions comprises
- ☐ Délais vérifiés
- ☐ Budget confirmé

3 Avant le notaire

- ☐ Financement confirmé
- ☐ Conditions réalisées
- ☐ Assurance organisée
- ☐ Fonds disponibles
- ☐ Déménagement planifié

Notaire _____

Prêteur _____

Date des clés _____

Votre prochain chapitre commence ici.

L'objectif n'a jamais été simplement de trouver une propriété. C'est de trouver un endroit qui correspond à vos besoins, à vos moyens et à vos projets, et un achat que vous pourrez assumer sereinement. Je m'occupe de la stratégie. Vous gardez le contrôle de vos décisions.

LES TROIS PROCHAINES ÉTAPES

1

Discutons de votre projet.

2

Clarifions votre financement
et vos priorités.

3

Construisons votre
recherche ensemble.



Sacha Platon

Courtier immobilier résidentiel · eXp Agence immobilière

(581) 812-9995

sacha@sachaplato.ca

sachaplato.courtierimmobilier.expquebec.com

Permis OACIQ J7338



Mon site web

Besoin d'un courtier hypothécaire, d'un inspecteur, d'un notaire ou d'un assureur ? Je peux vous référer à des professionnels de confiance. Vous restez toujours libres de choisir les vôtres.

Construire solide, ensemble.