

VOTRE GUIDE D'ACHAT IMMOBILIER



**ACHETEZ
EN TOUTE CONFIANCE**



VOTRE PARTENAIRE IMMOBILIER POUR UNE TRANSACTION HUMAINE

ALEXANDRE GAGNÉ

Courtier immobilier résidentiel et commercial



450 821-1002

Bureau / Cellulaire



1 800 476-6178

Sans frais



info@alexandregagne.com



www.alexandregagne.com



**189, rue de Martigny Ouest,
St-Jérôme (Québec) J7Y 2G4**

BIOGRAPHIE

19 ans d'expertise, de passion et de résultats

Courtier immobilier depuis 2007, je mets à votre service une connaissance approfondie du marché, bâtie sur des valeurs simples : honnêteté, transparence, rigueur et service personnalisé. Chaque transaction étant unique, j'adapte ma stratégie à vos besoins et à vos objectifs, que ce soit pour l'achat, la vente ou l'investissement immobilier.

Grâce à une mise en marché stratégique, des outils de visibilité performants et des techniques de négociation éprouvées, je mets tout en œuvre pour maximiser votre transaction et vous guider à chaque étape, en toute confiance. Au fil des années, j'ai bâti des relations durables grâce à mon professionnalisme, ma disponibilité et mon engagement constant à défendre vos intérêts.

À l'écoute et pleinement investi, mon objectif demeure le même depuis le premier jour : vous offrir des conseils éclairés et un accompagnement de qualité, pour faire de votre projet immobilier une réussite, dans les meilleures conditions possibles.

Parce qu'au-delà de l'immobilier, ce sont vos projets de vie qui comptent.

4,79 / 5



118 COMMENTAIRES

TITULAIRE D'UN PERMIS

VALIDE DE

L'OACIQ

LES ÉTAPES POUR L'ACHAT DE VOTRE PROPRIÉTÉ

Un parcours simple et bien encadré pour vous accompagner de la première décision jusqu'au bonheur de vous installer chez

- 1 — Choisir votre courtier immobilier;
- 2 — Obtenir une préautorisation hypothécaire;
- 3 — Analyser vos besoins actuels et futurs;
- 4 — Déterminer les critères nécessaires et importants;
- 5 — Présélectionner des propriétés et faire des visites;
- 6 — Lire et comprendre la déclaration du vendeur;
- 7 — Lire et comprendre tous les documents légaux;
- 8 — Valider la juste valeur marchande;
- 9 — Lancer le processus d'offre d'achat;
- 10 — Faire l'inspection, l'analyse et les tests, si applicable;
- 11 — Collaborer avec l'institution financière pour l'approbation finale;
- 12 — Aller au notaire;
- 13 — Déménager;
- 14 — Bonheur.



LES AVANTAGES DE COLLABORER AVEC UN COURTIER

Conseils et soutien professionnel

Du début à la fin, vous pouvez compter sur les connaissances et l'expertise de votre courtier immobilier pour que le processus se déroule en douceur. Il vous aidera à fixer le bon prix et à gérer les négociations afin de conclure le meilleur achat possible.

- *Je vous accompagne à chaque étape de votre achat, de la recherche jusqu'à la signature.*
- *J'analyse vos besoins et votre budget afin de cibler les meilleures opportunités.*
- *Je vous donne accès aux propriétés disponibles et aux outils professionnels pour faciliter votre recherche.*
- *Je vous aide à économiser du temps en sélectionnant les propriétés adaptées à vos critères.*
- *Je vous offre des conseils objectifs pour prendre des décisions éclairées.*
- *Je vous accompagne lors des visites pour évaluer chaque propriété avec un regard professionnel.*
- *Je vous guide dans la négociation afin de protéger vos intérêts et obtenir les meilleures conditions.*
- *Je vous aide à anticiper les enjeux et à trouver des solutions adaptées.*
- *Je collabore avec des professionnels de confiance pour simplifier votre démarche.*
- *Je coordonne les étapes de la transaction jusqu'à la signature chez le notaire.*
- *Je vous accompagne avec expertise pour réaliser votre projet immobilier en toute confiance.*

4

LA PRÉAUTORISATION HYPOTHÉCAIRE

Il sera essentiel **d'obtenir une préautorisation hypothécaire** afin de mener à bien votre transaction. Bien qu'optionnelle, la préautorisation offre plusieurs avantages :



Définir la valeur maximale de la propriété que vous pouvez considérer en fonction de votre capacité d'emprunt, de votre mise de fonds, et de votre crédit.



Garantir et sécuriser un taux hypothécaire afin d'éviter les augmentations de taux, qui pourraient influencer sur vos versements hypothécaires.



Démontrer votre sérieux comme acheteur potentiel, surtout lors d'une situation d'offres multiples.

Selon votre situation, je vous référerai à l'institution bancaire ou au courtier hypothécaire qui saura le mieux



ANALYSER VOS BESOINS

Pour bien **cibler votre recherche**, il est essentiel de **comprendre vos priorités**, votre budget et vos attentes afin de **trouver la propriété qui correspond** réellement à votre projet.

Quel est votre budget (prix d'achat, mise de fonds, etc.)?

.....

Quand souhaitez-vous emménager?

.....

Quel type de propriété recherchez-vous?

.....

Quel environnement préférez-vous (ville, campagne, banlieue, quartier)?

.....

Quels services à proximité sont importants pour vous?

.....

Quelles sont vos priorités à l'intérieur de la propriété (pièces, chambres, salle de bain, rangement, luminosité, etc.)?

.....

Êtes-vous ouvert à faire des rénovations?

.....

Quels éléments extérieurs sont essentiels pour vous (garage, terrain, stationnement, piscine, etc.)?

.....

Prévoyez-vous y aménager un bureau ou une entreprise?

.....

Combien de temps souhaitez-vous y habiter? Quelle est votre vision à 3 ans, 5 ans et plus?

.....

LES VISITES : QUELQUES PRÉCIEUX CONSEILS

- Laissez votre courtier gérer les rendez-vous afin de protéger vos intérêts et respectez l'horaire prévu par respect pour les vendeurs.
- Attendez votre courtier avant d'entrer dans la propriété et, pour rester pleinement attentif, privilégiez les visites sans enfants.
- Prenez le temps d'observer la propriété au-delà de la première impression : qualité de construction, entretien, aménagement, potentiel et éléments importants comme la toiture, la fondation, les fenêtres et le chauffage.
- Analysez également le quartier, les services à proximité et l'environnement afin de valider que la propriété correspond à votre mode de vie.
- Posez vos questions sur les travaux effectués, l'entretien et l'historique de la propriété. Prenez des notes pour faciliter vos comparaisons.
- Évitez de discuter de vos impressions, commentaires ou stratégies en présence des vendeurs. Échangez plutôt avec votre courtier en toute confidentialité.
- Aucune propriété n'est parfaite. L'inspection en bâtiment vous permettra d'obtenir une meilleure évaluation de son état.

Mon rôle est de vous accompagner avec un regard professionnel afin de vous aider à prendre une décision éclairée.



Astuce :

Soyez respectueux et courtois avec les vendeurs. Une bonne impression peut faire la différence, surtout lors d'offres multiples.



ANALYSE DE LA DÉCLARATION DU VENDEUR

Qu'est-ce que ce formulaire et pourquoi est-il si important?

La vente d'une propriété comporte plusieurs étapes et obligations. Pour le vendeur, l'une d'elles est de **remplir le formulaire** « Déclaration du vendeur sur l'immeuble » (ou « formulaire DV ») avec l'aide d'un professionnel agréé.

Ce **formulaire obligatoire, créé par l'OACIQ**, vise à protéger les parties impliquées. Il offre à l'acheteur des informations sur l'état de la propriété et permet au vendeur de se prémunir contre d'éventuels litiges.

ANALYSE COMPARATIVE DU MARCHÉ

Qu'est-ce que c'est?

Je vous accompagnerai tout au long du processus d'achat. Une étape clé consiste à **analyser la valeur** marchande de la propriété ciblée pour garantir un bon **rapport qualité-prix**. Plusieurs facteurs seront pris en compte, tels que les propriétés vendues et à vendre dans le secteur.

J'évaluerai chaque élément pour **sécuriser votre achat**, en tenant compte également de l'aspect émotionnel important lié à ce investissement. Certains aspects de l'achat dont nous discuterons ne seront pas uniquement financiers. Il est essentiel que tout soit en parfaite harmonie.

PROCESSUS DE PROMESSE D'ACHAT

C'est un **document légal** qui officialise votre **intention d'acheter une propriété**. Il précise le prix offert, les conditions d'achat, les délais à respecter ainsi que les éléments négociés. Cette étape est essentielle pour protéger vos intérêts. L'offre peut être acceptée, refusée ou faire l'objet d'une contre-offre.

ACCEPTÉE

cela signifie que le vendeur est d'accord avec les termes et conditions de l'offre proposée par l'acheteur et qu'il accepte donc de vendre sa propriété au prix et aux conditions spécifiées dans l'offre.

REFUSÉE

cela signifie que le vendeur n'est pas satisfait des termes et conditions proposés par l'acheteur et qu'il n'est donc pas prêt à vendre sa propriété à ce prix ou dans ces conditions.

CONTRE-OFFRE

cela signifie que le vendeur est disposé à négocier avec l'acheteur pour trouver un compromis. Il propose alors une nouvelle offre avec des termes et conditions modifiés par rapport à l'offre initiale de l'acheteur. L'acheteur peut alors accepter cette contre-offre, la rejeter ou proposer une nouvelle contre-offre en retour. La négociation peut ainsi se poursuivre jusqu'à ce que les deux parties parviennent à un accord satisfaisant pour tous.



PROCESSUS D'APPROBATION FINALE

Lorsque la promesse d'achat sera acceptée, nous entamerons un processus de suivi rigoureux avec des délais stricts.

Notre collaboration sera essentielle. Nous assurerons un suivi étroit avec votre institution financière, l'inspecteur et tous les intervenants impliqués dans la transaction, tout en vous guidant précisément à chaque étape.

Des échéances devront être respectées, et des comptes rendus devront être fournis au vendeur. Pour cela, notre travail d'équipe devra être impeccable.



INSPECTION

L'inspection est **une évaluation professionnelle de l'état général de la propriété** réalisée par un inspecteur qualifié et indépendant. Elle permet de **détecter les éléments à surveiller**, d'anticiper certains coûts et de prendre une décision éclairée avant l'achat, tout en permettant de négocier certaines conditions au besoin.

Profitez également de cette étape pour préparer votre déménagement :

- Prenez les mesures des pièces, portes, fenêtres et espaces disponibles, puis notez les dimensions importantes pour vos futurs achats.
- Planifiez l'emplacement de vos meubles et électroménagers.
- Prenez des photos de référence avec les autorisations nécessaires.



Points clés à évaluer

- Usure normale et âge
- Entretien et améliorations
- Déclaration du vendeur



Précisions

- L'usure normale sera probablement en lien avec l'année de construction, donc nous pourrons le constater lors de la visite des lieux.
- L'entretien et les améliorations nécessaires pourraient faire partie des points à discuter avec le vendeur lors de la négociation et même être ajoutés aux conditions de l'offre d'achat.
- Le formulaire « Déclaration du vendeur » fera l'état des lieux selon les éléments qui auront le plus d'influence sur la propriété. Bien entendu, ces points seront confirmés lors de l'inspection.

NOTAIRE

Rendez-vous chez le notaire

En tant que courtier immobilier, je peux vous aider à choisir un notaire compétent en vous recommandant des professionnels fiables et expérimentés et vous guider lors de cette étape importante. Je peux également vous fournir des informations sur les honoraires, les services et l'expérience des notaires en matière d'achat immobilier. De plus, je peux vous accompagner chez le notaire pour garantir que tout se passe bien lors de la signature de l'acte de vente.

Le notaire a pour responsabilité de s'assurer que tous les aspects juridiques de l'achat d'une propriété sont respectés. Il doit vérifier les documents de propriété, préparer les documents juridiques, s'assurer que les termes et conditions sont compris par toutes les parties impliquées, enregistrer les documents et protéger l'acheteur contre toute fraude. En résumé, la responsabilité du notaire est d'assurer que l'achat se déroule en toute sécurité et en toute légalité.



Vous aurez besoin de :

- Deux pièces d'identité;
- Un carnet de chèques (voir votre notaire pour les ajustements);
- Une preuve d'assurance habitation.

Je vous épaulerai afin d'assurer le bon déroulement du processus.

CALCUL DES FRAIS INDIRECTS

Au moment de prévoir votre mise de fonds, n'oubliez pas de tenir compte des dépenses et des frais indirects que vous devrez payer, tels que ceux dépendant de vos habitudes de vie, de vos objectifs et de votre mise de fonds.

Frais de courtage (s'il y a lieu)	\$
Inspection du bâtiment et autres experts	\$
Frais juridiques, notaire et frais divers	\$
Droits de mutation (taxe de bienvenue) et ajustements des taxes	\$
Assurance habitation / Assurance prêt hypothécaire (s'il y a lieu)	\$
Frais de déménagement / Services (Bell, Vidéotron, électricité, etc.)	\$
Taxes municipales et scolaires	\$
Entretien de la propriété (déneigement, pelouse, piscine, etc.)	\$
Entretien des installations (fosse septique, chauffage, etc.)	\$
Contrats de location d'équipements	\$
Rénovations, améliorations et autres frais imprévus	\$
Total de vos dépenses	\$

Notes:

POURQUOI CHOISIR VIA CAPITALE PARTENAIRES?

Via Capitale Partenaires est l'une des agences immobilières les plus importantes au Québec, avec des bureaux à Blainville, Saint-Eustache, Saint-Jérôme, Sainte-Adèle et Mont-Tremblant. Son territoire couvre de Laval jusqu'aux Laurentides, une région prisée par sa qualité de vie et sa proximité avec Montréal.



Une agence de confiance

- Plus de 150 courtiers dynamiques, compétents et disponibles parmi les mieux outillés des Laurentides, de la Rive-Nord et de Laval.
- Une équipe engagée à offrir un service professionnel, personnalisé et basé sur la confiance.
- Une agence soucieuse de l'environnement, des bonnes pratiques du courtage et de la conformité déontologique.
- Une excellente connaissance du marché local. Avec près de 100 000 habitants, Saint-Jérôme et ses environs offrent un emplacement recherché grâce à leur proximité avec Montréal.
- Une visibilité maximale grâce à une présence sur les principales plateformes immobilières, dont Centris, le site web de l'agence et plusieurs autres.



POURQUOI CHOISIR VIA CAPITALE PARTENAIRES?



PROTECTION HYPOTHÉCAIRE

Rembourse les versements hypothécaires en cas de perte d'emploi involontaire ou de décès accidentel de l'acheteur.



PROTECTION DOMICILIAIRE

Couvre l'acheteur en défrayant les coûts des réparations survenues suite à une défectuosité ou un bris soudain des appareils, systèmes ou équipements de la propriété.



PROTECTION PROPRIÉTAIRE

Protège le vendeur contre le défaut des promettants-acquéreurs de conclure la vente. Donne également accès à un service de consultation juridique.



Ces protections exclusives à Via Capitale Partenaires vous offrent une tranquillité d'esprit incomparable tout au long de votre transaction.



TÉMOIGNAGES DE CLIENTS

4,79 / 5



118 COMMENTAIRES

”

« Un courtier pro-actif à l'écoute de nous et disponible en tout temps pour répondre à nos questionnements. J'ai fait affaire avec plusieurs courtier dans ma vie et Alexandre est une couche au-dessus de tous »

STÉPHANE

”

« C'est la 2e fois que je fais affaire avec Alexandre Gagné. Le service est hors-pair. C'est 100% certain que je veux faire affaire avec lui la prochaine fois que j'ai besoin d'un courtier. »

OLIVIER

”

« Il nous a suivi de A à Z dans notre démarche! Vente de notre maison en 3 jours. Je le recommande à tous Aucun commentaire négatif »

VINCENT

”

« Très compétent et consciencieux »

DIANE



RETROUVEZ-MOI SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

Pour rester à jour des nouveautés
et ne rien manquer du marché immobilier,



Alexandre Gagné - Via Capitale

Nouvelles propriétés, conseils,
actualités du marché.



courtier_alexandregagne

Nouveautés, conseils pratiques et
actualités immobilières.



viacapitalepartenaires.com

Informations sur l'agence,
les protections et l'équipe.



www.alexandregagne.com

Listings, évaluation en ligne,
calculatrice hypothécaire, blogue,
témoignages.

