

LES 7 VALEURS À CONNAITRE AVANT D'ACHETER



Ce guide vous présente sept valeurs essentielles à prendre en compte pour réussir votre achat immobilier à Québec

Acheter une propriété à Québec, c'est un projet excitant... mais parfois intimidant, surtout lorsqu'il s'agit d'un premier achat ou d'une installation dans une nouvelle ville.

Entre le jargon immobilier, les différences avec votre pays d'origine et la peur de faire un mauvais choix, il est normal de se sentir un peu perdu.

C'est exactement pour cela que j'ai créé ce guide.

Vous y découvrirez les **7 valeurs essentielles** à comprendre avant de franchir le pas :

- Des repères financiers concrets,
- Des conseils techniques pratiques,
- Des explications simples sur le marché de Québec,
- Et surtout, des clés pour prendre vos décisions en toute confiance.

En suivant ces 7 valeurs, vous serez mieux préparé à :

- Choisir une propriété qui correspond vraiment à vos besoins,
- Anticiper les frais et les travaux,
- Penser à long terme dès votre premier achat,
- Et éviter les erreurs fréquentes que commettent de nombreux acheteurs.

Je suis **Christophe Pasquier, courtier immobilier résidentiel** au sein du **Groupe Mackay et membre de l'OACIQ**.

Mon rôle est simple : vous guider, vous protéger et vous accompagner pas à pas dans votre projet immobilier à Québec.

Parce qu'acheter une maison, ce n'est pas seulement une question de prix : c'est avant tout une question de valeurs.

Valeur 1 – La valeur marchande

La **valeur marchande** d'une propriété, c'est le prix **réel** qu'un acheteur est prêt à payer aujourd'hui, dans les conditions actuelles du marché.

👉 Elle reflète **la réalité du marché immobilier**, pas seulement un chiffre théorique.

Différence avec l'évaluation municipale

Beaucoup de nouveaux acheteurs confondent les deux, mais elles n'ont pas du tout la même fonction :

- **Évaluation municipale**
 - Sert uniquement de base pour calculer les **taxes municipales et scolaires**.
 - Est révisée par la ville tous les 3 ans.
 - Peut être très différente du prix réel de vente.
- **Valeur marchande**
 - Reflète le **prix du marché actuel**, déterminé par l'offre et la demande.
 - Évolue selon la popularité d'un secteur, les conditions économiques (comme les taux d'intérêt) et les ventes récentes.
 - Permet de savoir si la maison qui vous intéresse est affichée à un prix réaliste.

👉 Exemple : Une maison affichée à 400 000 \$ peut avoir une évaluation municipale de 320 000 \$, mais sa valeur marchande réelle pourrait être 390 000 \$... ou 420 000 \$ si le secteur est très recherché.

Les comparables – un outil pour juger le prix

Pour comprendre si une propriété est affichée au bon prix, on utilise des **comparables** :

Un bon comparable, c'est une maison :

- Située dans le **même quartier ou un secteur semblable**,
- Avec des caractéristiques proches : type de propriété, superficie, nombre de chambres et de salles de bain,
- Vendue **récemment** (idéalement dans les 6 derniers mois),
- Dans un état similaire (clé en main ou avec travaux à prévoir).

💡 *Comparer un condo neuf avec un condo des années 80 n'a pas de sens. Il faut que les comparables soient réalistes et pertinents.*

Pourquoi c'est important pour vous

- Éviter de **payer trop cher** pour une maison qui ne vaut pas ce prix.
- Reconnaître une **bonne opportunité** quand une propriété est affichée sous la valeur marchande.
- Mieux comprendre pourquoi certaines maisons partent vite et d'autres restent plus longtemps sur le marché.

Valeur 2 – La valeur financière

Le prix affiché d'une maison n'est **qu'une partie de l'équation**.

La **valeur financière** de votre projet immobilier, c'est l'ensemble des **coûts réels** liés à l'achat, à la possession et à l'entretien d'une propriété.

Comprendre ces frais est essentiel pour respecter votre budget et éviter les mauvaises surprises.

Les principaux frais à prévoir

1. La mise de fonds

- $\leq 500\,000 \$$: **5 %** du prix d'achat.
- $500\,000 \$$ à $1,5\text{ M } \$$: **5 %** sur les premiers $500\,000 \$$ + **10 %** sur le reste.
- $1,5\text{ M } \$$: **20 %** minimum.

2. Les frais de notaire

- Généralement entre **1 200 \$** et **1 800 \$** selon la transaction.

3. Les taxes de bienvenue (mutation)


- environ **1 %** à **2 %** du prix d'achat, payées une seule fois.

4. Les Taxes municipales & scolaires


- Le jour de la transaction, le **notaire ajuste les montants déjà payés** par le vendeur (ou dus), afin que chacun paie **sa juste part** pour l'année en cours.

5. Les assurances

- Assurance habitation (obligatoire avec un prêt).
- Assurance prêt hypothécaire (SCHL) si mise de fonds $< 20\%$.

 **Exemple simplifié** : Pour une maison affichée à **350 000 \$** :

- Mise de fonds (5 %) = **17 500 \$**
- Frais de notaire = **1 500 \$**
- Taxes de bienvenue \approx **3 500 \$**
- Assurance habitation \approx **700 \$/an**

 La maison coûte donc bien plus que $350\,000 \$$: il faut prévoir environ **25 000 \$ en frais initiaux**

 *Les taxes municipales et scolaires seront toujours ajustées le jour de la transaction par le notaire.*

Valeur 3 – La valeur technique

La **valeur technique**, c'est l'ensemble des caractéristiques **physiques et structurelles** d'une maison.

En tant qu'acheteur, comprendre ces éléments est essentiel pour éviter les mauvaises surprises après l'achat.

Les points techniques à vérifier

1. Toiture

- Durée de vie moyenne : 15 à 25 ans selon les matériaux.
- Une toiture à refaire peut coûter environ **10 000 \$ et plus** pour une maison typique de type bungalow (3-4 chambres).

2. Fondations et sous-sol

- Vérifier la présence de fissures, d'infiltrations ou d'humidité.
- Les réparations peuvent rapidement atteindre plusieurs milliers de dollars.

3. Isolation & fenêtres

- Une mauvaise isolation = factures d'énergie plus élevées.
- Remplacer toutes les fenêtres d'un bungalow moyen : **6 000 à 10 000 \$**.

4. Électricité & plomberie

- Les systèmes anciens (panneaux à fusibles, plomberie en fonte/plomb) doivent être modernisés.
- Selon la grandeur de la maison, ça peut coûter **5 000 à 15 000 \$**.

5. Systèmes de chauffage

- Vérifier l'âge et le rendement.
- Remplacer une fournaise ou un système central : **5 000 à 12 000 \$** pour une maison de taille moyenne.

L'inspection préachat (comment ça fonctionne vraiment)

Lorsqu'on dépose une **promesse d'achat**, il est fortement recommandé d'y inclure une **condition à l'inspection visuelle de l'immeuble par un inspecteur en bâtiment reconnu**.

- Cette clause vous permet de **vous retirer** ou de **renégocier** si l'inspection révèle des problèmes majeurs.
- L'inspecteur remet un rapport écrit détaillant l'état de la maison.
- Cela vous protège juridiquement et financièrement.

 *Même si le marché est compétitif, il est risqué de renoncer à cette condition.*

Valeur 4 – La valeur de revente

La **valeur de revente**, c'est la capacité d'une maison à conserver (ou augmenter) sa valeur dans le temps.

En tant qu'acheteur, il faut penser dès aujourd'hui à la valeur que votre propriété aura dans 5, 10 ou 15 ans.

Les critères qui influencent la revente

1. L'emplacement (le fameux "location, location, location")

- Quartier recherché, proximité des écoles, services, transport en commun.
- Une maison dans un secteur en développement peut prendre beaucoup de valeur au fil des ans.

2. Le type de propriété

- Certaines propriétés se revendent plus facilement (bungalows, maisons unifamiliales).
- D'autres, comme les condos, dépendent beaucoup de l'offre et de la demande locale.

3. La qualité de la construction et de l'entretien

- Une maison bien construite, bien entretenue, avec des matériaux durables, garde mieux sa valeur.
- Un manque d'entretien ou des rénovations mal faites réduisent l'attrait lors de la revente.


4. Les tendances du marché

- Les taux d'intérêt, la demande dans certains secteurs, les nouvelles infrastructures (tramway, autoroutes, écoles) font varier les prix.

Exemple concret (bungalow type, 3 chambres)

Vous hésitez entre deux maisons à **350 000 \$** :

- La première est dans un secteur en demande, bien entretenue, proche des écoles.
- La deuxième est dans un secteur isolé, sans services à proximité, avec des travaux à prévoir.

 Dans 10 ans, la première maison pourrait valoir **450 000 \$ ou plus**, alors que la deuxième pourrait stagner autour de **350 000 \$**.

Votre décision d'aujourd'hui a donc un impact direct sur votre patrimoine futur.

 *Demandez-vous toujours : "Si je devais revendre cette maison demain, attirerait-elle autant d'acheteurs que moi aujourd'hui ?"*

Valeur 5 – La valeur du quartier

Acheter une maison, ce n'est pas seulement choisir quatre murs.

C'est aussi choisir un **milieu de vie** : le quartier, ses services, son ambiance et son avenir.

La **valeur du quartier** a donc un impact direct sur votre qualité de vie **et** sur la valeur de revente de votre propriété.

Les critères à observer dans un quartier

1. Services et commodités

- Écoles, garderies, commerces de proximité, cliniques, parcs.
- Plus il y a de services, plus le quartier attire les familles et les acheteurs.

2. Accessibilité et transport

- Proximité du transport en commun, axes routiers, futur tramway à Québec.
- Un secteur bien desservi prend plus de valeur avec le temps.

3. Sécurité et qualité de vie

- Quartier calme, bien entretenu, sentiment de sécurité.
- Vérifier aussi la circulation (rues passantes vs rues résidentielles tranquilles).

4. Ambiance et voisinage

- Un quartier jeune et dynamique n'offre pas la même atmosphère qu'un secteur plus familial ou tranquille.
- Choisissez selon vos besoins (famille, télétravail, style de vie).


5. Évolution du secteur

- Nouveaux projets immobiliers, écoles ou infrastructures à venir.
- Un secteur en développement est souvent un bon investissement à long terme.



Exemple concret : Deux maisons jumelées sont affichées à **325 000 \$** chacune :

- La première est dans un quartier avec écoles, commerces, bus rapide, quartier familial vivant.
- La deuxième est dans un secteur isolé, sans école ni commerce proche.

 Même au même prix, la première prendra probablement plus de valeur à long terme et sera beaucoup plus facile à revendre.

 La valeur du quartier, c'est ce qui transforme une maison en **milieu de vie durable et attrayant**.

Valeur 6 – La valeur humaine

Acheter une maison n'est pas seulement une question de chiffres, de taux d'intérêt ou de superficie.

C'est un **projet de vie** qui demande de l'écoute, de la confiance et de l'accompagnement.

La **valeur humaine**, c'est ce qui transforme une transaction en une expérience positive et rassurante.

Ce que ça veut dire pour un acheteur

1. L'écoute

- Exprimer clairement vos besoins (famille, travail, style de vie, école, loisirs).
- Être entendu par un professionnel qui prend le temps de comprendre vos priorités.

2. La confiance

- Pouvoir poser toutes vos questions, même les plus simples.
- Avoir la certitude que les réponses sont **claires, honnêtes et transparentes**.

3. La disponibilité

- Un bon courtier ou un bon partenaire vous accompagne **à chaque étape**.
- Pas seulement pour la visite, mais aussi pour la préparation, la négociation et le suivi.

4. La sérénité

- Acheter une maison peut être stressant.
- Avec un bon accompagnement, vous pouvez avancer plus calmement et prendre des décisions éclairées.

12
34

Exemple concret

Deux acheteurs visitent des maisons dans le même secteur :

- Le premier se fie uniquement aux annonces et fait ses démarches seul → il se sent rapidement dépassé par la paperasse et la vitesse du marché.
- Le deuxième travaille avec un courtier qui lui explique chaque étape, ajuste ses recherches et le conseille sur son offre → il se sent **en confiance** et conclut son achat avec moins de stress.



Choisissez vos partenaires (courtier, notaire, inspecteur, courtier hypothécaire) autant pour leurs compétences que pour la relation humaine.

Si vous ne vous sentez pas écouté ou compris, ce n'est peut-être pas le bon partenaire pour vous.

Valeur 7 – La valeur du temps

En immobilier, le **temps est un facteur décisif**.

Acheter trop vite peut mener à des erreurs.

Attendre trop longtemps peut faire perdre une opportunité ou coûter plus cher.

La **valeur du temps**, c'est trouver l'équilibre entre réflexion et action.

Les dimensions du temps à considérer

1. Le bon moment pour acheter

- Les taux d'intérêt, les tendances du marché et la saison influencent le prix des propriétés.
- Certaines périodes sont plus actives (printemps/été) → plus de choix, mais aussi plus de compétition.

2. Ne pas attendre indéfiniment

- Beaucoup d'acheteurs repoussent en pensant que « ça baissera peut-être ».
- Pendant ce temps, les prix peuvent monter ou les taux d'intérêt augmenter.

3. Votre préqualification ne vous suivra pas éternellement


- Une **préqualification hypothécaire** obtenue aujourd'hui tient compte de vos revenus actuels.
- Comme les salaires augmentent beaucoup moins vite que les prix des maisons, il est peu probable que votre budget autorisé augmente dans un avenir proche.
- Autrement dit : attendre risque de réduire vos options, pas de les élargir.


4. Agir au bon rythme

- Prendre le temps d'analyser les propriétés et de comparer.
- Mais savoir être réactif quand une maison correspond parfaitement à vos besoins.

 **Exemple concret** : Un couple préqualifié pour **350 000 \$** attend “un peu” pour voir si le marché ralentit.

Un an plus tard : Leurs revenus n'ont presque pas bougé. Les prix des maisons dans leur secteur préféré ont augmenté de 8 %.

 **Résultat** : leur préqualification de 350 000 \$ leur donne maintenant accès à des maisons de moins bonne qualité ou dans des secteurs moins recherchés.

 *En immobilier, attendre ne fait pas grandir votre budget : au contraire, votre préqualification risque de perdre de la force si les prix continuent de monter plus vite que vos revenus.*

Dans ce guide, vous avez découvert les **7 valeurs essentielles** à considérer avant d'acheter une maison à Québec :

1. La **valeur marchande** – comprendre le prix réel par rapport au marché.
2. La **valeur financière** – anticiper tous les frais liés à l'achat.
3. La **valeur technique** – évaluer l'état et la durabilité de la maison.
4. La **valeur de revente** – penser dès maintenant à la valeur future de votre bien.
5. La **valeur du quartier** – choisir un milieu de vie adapté à vos besoins.
6. La **valeur humaine** – être accompagné avec écoute, transparence et confiance.
7. La **valeur du temps** – agir au bon moment et tirer parti de votre préqualification actuelle.

Pourquoi c'est important pour vous

Acheter une maison est probablement l'un des **plus grands investissements de votre vie**.

Comprendre ces 7 valeurs, c'est :

- Éviter les mauvaises surprises.
- Faire un choix éclairé et réaliste.
- Acheter non seulement une maison, mais aussi une **sécurité et une tranquillité d'esprit** pour l'avenir.

Le rôle du courtier

Mon rôle, comme courtier immobilier résidentiel à Québec, est de :


- **Vous guider** à travers chacune de ces 7 valeurs.
- **Protéger vos intérêts** lors des négociations et démarches administratives.
- **Vous accompagner humainement**, avec des explications simples et une transparence complète.

En d'autres mots : transformer votre projet immobilier en une expérience **sécurisée, positive et humaine**.

Et maintenant, à vous de jouer !

Vous êtes prêt à acheter votre première maison à Québec ?

Vous voulez discuter de vos besoins ou recevoir un accompagnement personnalisé ?

 **Contactez-moi dès aujourd'hui** pour que nous appliquions ensemble ces 7 valeurs à votre projet.



Christophe Pasquier
Courtier immobilier résidentiel

C. 581 988-0375

T. 581 700-7026

E. cpasquier.immo@gmail.com

225, 25^e avenue, Lachine (Québec) H8S 3X2

