



GUÍA COMPLETA

Para la compra de una propiedad

El recorrido estratégico, desde la preparación financiera hasta la entrega de las llaves



Preparado para usted por

Luis Arturo Melendez de Jesus

Corredor hipotecario • Equipo Buteau • Planiprêt



514-377-0366 • lmelendez@planipret.com • Laval, Quebec
Edición para el cliente 2026

Un mensaje de su corredor

Hola,

Comprar una propiedad no es solo encontrar la casa adecuada. Es elegir una financiación adaptada a su realidad, prever cada gasto que acompaña la compra y tomar decisiones informadas en cada etapa.

Como corredor hipotecario en Planiprêt, dentro del Equipo Buteau en Laval, mi papel es ayudarle a comprender sus opciones, a comparar las soluciones ofrecidas por los prestamistas con los que trabajo y a construir un expediente sólido, coherente con sus objetivos. El corredor inmobiliario, el notario, el inspector y sus otros profesionales completan este equipo.

He diseñado esta guía para que llegue a cada etapa preparado, confiado y sin sorpresas desagradables. Manténgala a mano: le seguirá desde el primer encuentro hasta la entrega de las llaves.

Es un placer acompañarle en este nuevo capítulo.

Luis Arturo Melendez de Jesus

Corredor hipotecario, Planiprêt

LA ESTRATEGIA ANTES DE LA FIRMA

Una compra exitosa comienza con un presupuesto realista, una financiación preparada y verificaciones rigurosas, no solo por un flechazo.

Cómo utilizar esta guía

- Lea los pasos en orden antes de comenzar las visitas.
- Utilice las listas de verificación para preparar sus documentos y sus preguntas.
- Haga confirmar los montos, reglas y programas aplicables a su situación.
- Esta guía es una herramienta de información general; no reemplaza un asesoramiento legal, fiscal o de seguros personalizado.

Su recorrido de un vistazo

01	Definir su proyecto y su presupuesto
02	Comprender el pago inicial
03	Preparar y obtener la financiación
04	Programas para compradores
05	Buscar la propiedad adecuada
06	Hacer una oferta protegiendo sus intereses
07	Prever los gastos de compra en Quebec
08	Inspección, notario y cierre
09	Después de la compra: proteger su inversión
10	Listas de verificación
11	Su equipo de confianza
12	Recursos oficiales y avisos

El hilo conductor: establecer su capacidad real, comprender las opciones, verificar la propiedad, asegurar las condiciones y luego finalizar la financiación y la escritura de venta.

Lo que hay que recordar — lo esencial de las tres guías de referencia

Fuente	Ideas clave retenidas
Guía práctica para la compra de vivienda en Quebec	Las etapas específicas de Quebec: promesa de compra, declaraciones del vendedor, inspección, rol central del notario y derechos de traspaso ("impuesto de bienvenida").
CIBC — Los fundamentos hipotecarios	Comprender la tasa fija o variable, el plazo, la amortización, los privilegios y las penalizaciones; rodearse de un equipo de profesionales con roles distintos.

Fuente	Ideas clave retenidas
CMHC — Etapas de compra	Hacer un presupuesto completo antes de buscar propiedades, respetar las reglas de pago inicial y seguro de préstamo, luego planificar el mantenimiento después de la compra.

Estos documentos sirvieron de base para los temas de esta guía, que los reformula y adapta a Quebec sin reproducirlos íntegramente.

01 Definir su proyecto y su presupuesto

Comience por su realidad, no por el precio publicado

Aclare el tipo de propiedad, el sector, el plazo, las necesidades de su hogar y su tolerancia a los gastos imprevistos. Un presupuesto cómodo es más importante que el monto máximo que un prestamista podría aceptar.

Haga un retrato de sus finanzas

- Ingresos: salario, bonos, comisiones, ingresos autónomos, por alquiler u otras fuentes documentables.
- Empleo: antigüedad, estabilidad, período de prueba y perspectivas de cambio.
- Deudas: tarjetas de crédito, préstamos automotrices, préstamos personales, líneas de crédito, préstamos estudiantiles.
- Crédito: hábitos de pago, saldos utilizados y posibles errores en el expediente.
- Ahorros: pago inicial, gastos de cierre y reserva de emergencia después de la compra.
- Proyectos de vida: hijos, cambio de empleo, estudios, jubilación o mudanza prevista.

Su presupuesto debe incluir más que la hipoteca

Prevea los pagos hipotecarios, los impuestos municipales y escolares, el seguro de vivienda, la electricidad y la calefacción, los gastos de condominio, el mantenimiento, las reparaciones, los desplazamientos y sus otras deudas.

PUNTO DE REFERENCIA PRUDENTE

Establezca un presupuesto mensual después de impuestos y guarde un margen para reparaciones e imprevistos. Una preaprobación no garantiza que el presupuesto sea cómodo en el día a día.

Alquiler o compra: las preguntas correctas

- ¿Cuánto tiempo planea permanecer en la propiedad?
- ¿Tiene la liquidez para los gastos iniciales sin agotar todos sus ahorros?
- ¿Puede absorber una reparación importante o un aumento de pago en la renovación?
- ¿La propiedad se ajusta a su estilo de vida, a sus desplazamientos y a sus necesidades futuras?

02 Comprender el pago inicial

Reglas generales — residencia ocupada por el propietario

Para una vivienda elegible de menos de \$1,500,000 financiada con seguro hipotecario, el pago inicial mínimo es generalmente del 5% sobre el primer tramo de \$500,000, y luego del 10% sobre la porción excedente. A partir de \$1,500,000, el seguro no se ofrece y generalmente se requiere un pago inicial de al menos el 20%.

Precio de compra	Pago inicial mínimo (ejemplo)
400 000 \$	20 000 \$ (5 %)
500 000 \$	25 000 \$ (5 %)
600 000 \$	35 000 \$ (25 000 \$ + 10 000 \$)
800 000 \$	55 000 \$ (25 000 \$ + 30 000 \$)
\$1,500,000 o más	Al menos 20% en general

Ejemplos ilustrativos para una propiedad elegible de 1 o 2 viviendas ocupada por el comprador. Otras reglas se aplican según el tipo de inmueble, su uso y el expediente.

Prima de seguro de préstamo — ejemplo para una propiedad de \$500,000

Pago inicial	Préstamo antes de prima	Prima CMHC	Impuesto 9% (en efectivo)
5 % — 25 000 \$	475 000 \$	19 000 \$ (4,00 %)	1 710 \$
10 % — 50 000 \$	450 000 \$	13 950 \$ (3,10 %)	1 255,50 \$
15 % — 75 000 \$	425 000 \$	11 900 \$ (2,80 %)	1 071 \$
20 % — 100 000 \$	400 000 \$	No requerida	—

Amortización de 25 años. La prima generalmente se añade al préstamo; el impuesto provincial sobre la prima es pagadero en efectivo al notario. A confirmar en la aprobación.

Fuentes posibles del pago inicial

- Ahorros personales o inversiones cobradas.
- Producto de la venta de una propiedad, con prueba de fondos disponibles.
- Donación no reembolsable de un familiar elegible, según las reglas del prestamista.
- Retiro elegible de un CELIAPP (FHSA) o un REER (RRSP) bajo el RAP (HBP).
- Otras fuentes aceptadas por el prestamista, documentadas y validadas con antelación.

Seguro de préstamo hipotecario: no confundir

Cuando el pago inicial es inferior al 20 %, generalmente se exige un seguro de préstamo hipotecario. Protege al prestamista contra el impago; no sustituye el seguro de hogar ni un seguro de vida o de invalidez.

IMPORTANTE

Las reglas difieren para un dúplex, triplex, cuádruplex, un edificio de alquiler, una segunda residencia, una propiedad de alto valor o una compra por una sociedad. Valide su pago inicial antes de presentar una oferta.

03 Preparar y obtener su financiamiento

Precalificación, preaprobación y aprobación final

Una estimación inicial ayuda a definir un rango de precios. Una preaprobación puede especificar un monto y a veces reservar una tasa por un período limitado, pero sigue siendo condicional. El prestamista aún debe verificar la propiedad, los documentos, el pago inicial, el crédito y sus condiciones antes del desembolso.

Documentos a menudo solicitados

- ☐ Documento de identidad e información personal de los prestatarios.
- ☐ Comprobantes de ingresos recientes: recibos de nómina, carta de empleo, T4, aviso de evaluación fiscal.
- ☐ Trabajadores autónomos: declaraciones de ingresos, avisos de evaluación fiscal, estados financieros.
- ☐ Extractos bancarios y prueba del origen del pago inicial.
- ☐ Estado de deudas y límites de crédito.
- ☐ Documentos sobre la propiedad actual, si vende o refinancia.
- ☐ Promesa de compra aceptada, ficha descriptiva, impuestos y documentos inmobiliarios.

Lo que el prestamista evalúa

- Capacidad de pago y ratios de endeudamiento (ABD y ATD).
- Historial y puntaje de crédito.
- Estabilidad y elegibilidad de los ingresos.
- Monto, origen y disponibilidad del pago inicial.
- Valor, estado, tipo y uso de la propiedad.
- Simulación de estrés: tasa contractual + 2 % o 5,25 %, según el más alto.

Compare más que la tasa

Elemento	Preguntas a hacer
Tasa fija o variable	¿El pago es predecible? ¿Qué sucede si la tasa varía?
Plazo del término	¿Cuándo vence el préstamo y cuál es el riesgo en la renovación?
Amortización	¿Cuánto tiempo se necesita para reembolsar el capital?
Privilegios	¿Puedo aumentar mis pagos o hacer pagos extraordinarios?
Penalidades	¿Cuánto costaría una venta, un refinanciamiento o un reembolso anticipado?

Elemento	Preguntas a hacer
Portabilidad	¿Puedo transferir mis condiciones si me mudo?
Cargos y condiciones	¿Hay cargos, requisitos de cuenta o restricciones?

MI ENFOQUE

Le ayudo a examinar las soluciones disponibles según su expediente y a comparar las modalidades pertinentes, no solo la tasa publicada. La disponibilidad y las condiciones finales dependen de la aprobación del prestamista.

04 Programas para compradores

CELIAPP — Cuenta de Ahorro Libre de Impuestos para la Compra de una Primera Vivienda (FHSA - First Home Savings Account)

Hasta \$8,000 por año, con un máximo de por vida de \$40,000. Las contribuciones elegibles son deducibles y los retiros elegibles para comprar una primera vivienda generalmente no son imponibles. Verifique sus derechos y criterios con la Agencia de Ingresos de Canadá.

RAP — Régimen de Acceso a la Propiedad (HBP - Home Buyers' Plan)

Las personas elegibles pueden retirar hasta \$60,000 de sus REER (RRSP) para comprar o construir una vivienda elegible, y luego reembolsar según las reglas del programa. Se aplican medidas temporales de alivio a algunos primeros retiros; verifique el calendario que le corresponde.

Amortización de 30 años

Para un préstamo asegurado, la amortización puede extenderse hasta 30 años para compradores de primera vivienda y para la compra de una construcción nueva, según los criterios vigentes.

Créditos y reembolsos de impuestos

- Crédito fiscal federal para la compra de una primera vivienda (CIAPH).
- Crédito fiscal de Quebec para la compra de una primera vivienda, según la elegibilidad.
- Posible reembolso de TPS (GST) para una primera vivienda nueva, según condiciones, fechas y topes específicos. TPS y TVQ (QST) no se tratan de la misma manera en Quebec.

Ayuda municipal o provincial

Algunos municipios o programas ofrecen ayuda particular. Los criterios, presupuestos y fechas de apertura varían: no integre una ayuda a su presupuesto hasta que su elegibilidad esté confirmada.

CONSEJO

Antes de retirar dinero de un REER (RRSP) o de un CELIAPP (FHSA), firmar un contrato de construcción o calcular un reembolso de impuestos, confirme su elegibilidad con las fuentes oficiales y, si es necesario, con un fiscalista.

05 Buscar la propiedad adecuada

Prepare sus criterios antes de las visitas

- Sectores, tiempo de desplazamiento, transporte, escuelas y servicios.
- Tipo de propiedad: casa, condominio, dúplex o edificio de rentas.
- Dormitorios, estacionamiento, patio, almacenamiento y accesibilidad.
- Trabajos aceptables y presupuesto máximo de renovaciones.
- Fecha deseada de ocupación y flexibilidad en la firma.
- Costos mensuales previsibles y riesgo de obras mayores.

Durante la visita: observe y pregunte

- Tejado, cimientos, grietas, humedad, olores y rastros de filtración.
- Ventanas, puertas, aislamiento, ventilación y drenaje exterior.
- Panel eléctrico, plomería, calefacción, calentador de agua y chimenea.
- Antigüedad de los equipos y facturas de trabajos recientes.
- Permisos y conformidad de las renovaciones, zonificación y usos autorizados.
- Ruido, tráfico, luz solar, vecindario y riesgos ambientales.

Documentos a solicitar

- ☐ Declaraciones del vendedor sobre el inmueble y documentos disponibles.
- ☐ Certificado de localización, cuya pertinencia es verificada por el notario.
- ☐ Cuentas de impuestos, costos energéticos y contratos de alquiler de equipos.
- ☐ Informes, facturas, permisos y garantías relacionados con los trabajos.
- ☐ Condominio: declaración de copropiedad, actas, presupuesto, estados financieros, fondo de reserva, libro de mantenimiento, trabajos previstos y cuotas especiales.

NO SE FÍE ÚNICAMENTE DE LAS FOTOS

Se recomienda encarecidamente una inspección profesional. Según la edad, la ubicación y los indicios observados, también pueden ser necesarias peritajes específicas.

06 Hacer una oferta protegiendo sus intereses

Una promesa de compra es un compromiso legal

El precio es solo un elemento de la oferta. Examine también los plazos, inclusiones y exclusiones, la fecha de ocupación, los documentos a recibir y las condiciones que protegen al comprador. Una vez aceptada, la oferta obliga a las partes según sus términos.

Condiciones a discutir con los profesionales

- Financiamiento hipotecario, con un plazo realista para obtener el compromiso final.
- Inspección precompra y gestiones si se revelan problemas.
- Venta de la propiedad actual, si es necesario.
- Examen de documentos de condominio, contratos de arrendamiento u otros documentos.
- Verificaciones particulares: fosa séptica, pozo, pirrotita, radón, calidad del agua, conformidad de los trabajos.

Antes de firmar

- Comprenda cada cláusula y cada plazo.
- Verifique inclusiones, exclusiones, electrodomésticos, luminarias y equipos.
- No asuma que una condición existe si no está escrita.
- No renuncie a una protección sin comprender las consecuencias.
- Pida al corredor inmobiliario y al notario que aclaren lo que corresponde a su rol.

ATENCIÓN A LOS PLAZOS

Después de la aceptación, siga un calendario escrito de las condiciones. Envíeme rápidamente sus documentos y reserve la inspección dentro del plazo previsto.

07 Los gastos a prever en Quebec

Prevea más que el pago inicial

Además del pago inicial, generalmente prevea el equivalente del 1.5 % al 4 % del precio de compra en gastos de cierre, según la propiedad y el municipio.

Ejemplo — propiedad existente de \$500,000 en Laval, 5 % de pago inicial

Concepto	Monto estimado
Pago inicial (5 %)	25 000 \$
Derechos de transferencia ("impuesto de bienvenida")	≈ 5 610 \$
Impuesto del 9 % sobre la prima SCHL (al contado)	1 710 \$
Notario — honorarios y desembolsos	Según presupuesto
Inspección precompra	Según presupuesto
Tasación (si la exige el prestamista)	Según el expediente
Ajustes de impuestos prediales y escolares	Según la fecha de firma
Seguro de vivienda (1er año)	Según presupuesto
Mudanza e instalación	Variable

La prima SCHL de \$19,000 normalmente se añade al préstamo y no se paga al contado. Los montos definitivos deben ser confirmados por los profesionales responsables.

Impuesto de bienvenida: verifique el municipio

El derecho de transferencia se calcula sobre el mayor entre el precio pagado y el valor de mercado establecido según las reglas aplicables. Las tasas base se indexan y algunos municipios aplican tasas más altas en los tramos superiores; Montreal tiene reglas particulares. Solicite un estimado al municipio correspondiente.

Nueva o reventa: los impuestos no son los mismos

La venta de una vivienda usada generalmente está exenta de TPS/TVQ, mientras que una vivienda nueva o que ha sido objeto de renovaciones importantes puede estar sujeta a impuestos. Confirme el precio antes de impuestos, los impuestos facturados y cualquier posible reembolso.

Su cuadro personal

Concepto	Monto estimado	¿Confirmado?
Pago inicial	_____ \$	☐
Notario y desembolsos	_____ \$	☐
Inspección / peritajes	_____ \$	☐
Derechos de transferencia	_____ \$	☐
Impuesto sobre la prima del seguro	_____ \$	☐
Ajustes	_____ \$	☐
Mudanza e instalación	_____ \$	☐
Fondo de emergencia	_____ \$	☐
TOTAL DE LIQUIDEZ	_____ \$	☐

08 Inspección, notario y cierre

Después de la aceptación de la oferta

- Envíeme la oferta aceptada y los documentos requeridos.
- Respete los plazos de financiación y proporcione los documentos solicitados.
- Realice la inspección dentro del plazo previsto y analice el informe.
- Confirme el seguro de hogar y las coberturas opcionales.
- Proporcione al notario la información y los fondos solicitados.
- Evite cualquier nuevo préstamo, compra a crédito importante o cambio de empleo sin consultarme antes.

El rol del notario

En Quebec, el notario prepara y recibe la escritura de compraventa y la escritura hipotecaria, verifica los títulos e inscripciones, coordina los fondos y procede a la publicación de los derechos. Él le indicará los montos a pagar y los documentos a traer. Sus honorarios dependen del expediente: solicite una cotización.

Antes de la entrega de las llaves

- ☐ Fecha, hora y modalidades de toma de posesión confirmadas.
- ☐ Fondos requeridos entregados al notario según sus instrucciones.
- ☐ Visita de verificación antes de la ocupación, si está prevista.
- ☐ Transferencia de servicios: electricidad, internet, calefacción y otros.
- ☐ Escrituras, garantías, informes y documentos de financiación archivados en un lugar seguro.

09 Después de la compra: proteger su inversión

Los primeros días

- Cambie o reprogramme cerraduras y códigos de acceso.
- Pruebe los detectores de humo y monóxido de carbono.
- Localice la válvula de corte de agua, el panel eléctrico y los controles de los sistemas.
- Actualice su dirección ante los organismos y proveedores.
- Fotografe el estado inicial y archive garantías y manuales.

Su plan de mantenimiento

- Mantenimiento de la calefacción, la ventilación y el aire acondicionado.
- Supervisión del tejado, las canaletas, el drenaje, los cimientos y la humedad.
- Respeto de las recomendaciones de los fabricantes.
- Reserva para el mantenimiento corriente y las reparaciones mayores (a menudo del 1% al 3% del valor por año).
- Condominio: siga los presupuestos, trabajos y cuotas especiales del sindicato.

Proteger su capacidad financiera

Reevalúe su presupuesto después de unos meses. Anticipe una renovación hipotecaria, un aumento de tasas, una disminución de ingresos o un proyecto de renovación. Los seguros de vida, invalidez y enfermedades graves son opciones personales: compare las garantías, exclusiones y costos con un profesional autorizado.

Me quedo a su lado

Mucho antes de su renovación, revise con usted las opciones que ofrece el mercado y siga disponible para un refinanciamiento, una consolidación de deudas o un proyecto de inversión inmobiliaria.

CONVERTIRSE EN PROPIETARIO, ES EL COMIENZO

Una buena estrategia no termina con la firma. Tiene en cuenta la vida real, los imprevistos y sus objetivos a largo plazo.

10 Su lista de verificación

Antes de las visitas

- ☐ Presupuesto mensual y precio objetivo establecidos.
- ☐ Historial de crédito y deudas examinados.
- ☐ Pago inicial y origen de los fondos documentados.
- ☐ Preaprobación discutida con Luis.
- ☐ Gastos iniciales y reserva de emergencia previstos.
- ☐ Criterios de búsqueda priorizados.

Antes de la oferta

- ☐ Financiamiento validado para el tipo de propiedad deseada.
- ☐ Documentos y declaraciones del vendedor examinados.
- ☐ Precio y condiciones discutidos con el corredor inmobiliario.
- ☐ Inspección y peritajes considerados.
- ☐ Plazos, inclusiones, exclusiones y fecha de ocupación comprendidos.

Después de la aceptación

- ☐ Documentos enviados al corredor hipotecario.
- ☐ Inspección reservada e informe analizado.
- ☐ Condiciones respetadas dentro de los plazos.
- ☐ Aprobación final y requisitos del prestamista confirmados.
- ☐ Seguro de vivienda contratado en la fecha requerida.
- ☐ Notario contactado y fondos de cierre disponibles.

Después de la firma

- ☐ Llaves y toma de posesión confirmadas.
- ☐ Servicios y cambio de dirección realizados.
- ☐ Documentos organizados y pagos automáticos verificados.
- ☐ Plan de mantenimiento y reserva para reparaciones iniciados.

11 Su equipo de confianza

La compra de una propiedad es un trabajo en equipo. Cada profesional tiene un rol distinto:

Profesional	Su rol
Corredor hipotecario — Luis, Planiprêt	Análisis del expediente, comparación de opciones de financiamiento, acompañamiento en los requisitos del prestamista y seguimiento hasta el desembolso.
Corredor inmobiliario	Búsqueda, análisis del mercado, preparación de la oferta y negociación.
Inspector de edificios	Observación del estado aparente e informe; pueden requerirse especialistas.
Notario	Verificaciones legales, escrituras, gestión de fondos y publicación de derechos.
Asegurador	Cobertura del edificio y responsabilidad civil; protecciones opcionales.
Contador o fiscalista	Fiscalidad, ingresos por alquiler, compra por sociedad, reembolsos de impuestos.
Asesor de seguridad financiera	Protecciones personales: vida, invalidez, enfermedades graves.

UN SOLO OBJETIVO: AYUDARLE A TOMAR UNA DECISIÓN INFORMADA

La propiedad adecuada es aquella que satisface sus necesidades y cuyo financiamiento, costos y riesgos son comprendidos.

12 Recursos oficiales y avisos

- [OACIQ — Guía del comprador](#)
- [OACIQ — Promesa de compra](#)
- [OACIQ — Inspección previa a la compra](#)
- [OACIQ — Declaraciones del vendedor](#)
- [CMHC \(SCHL\) — Elegibilidad para el seguro hipotecario y pago inicial](#)
- [CMHC \(SCHL\) — Calculadora de prima](#)
- [ARC — RAP \(Plan de Acceso a la Propiedad\)](#)
- [ARC — CELIAPP \(Cuenta de Ahorro Libre de Impuestos para la Compra de una Primera Vivienda\)](#)
- [Quebec — Impuestos de transferencia de propiedad inmobiliaria](#)
- [Quebec — Financiamiento e impuestos](#)
- [Revenu Québec — Reembolso de GST \(TPS\), primera vivienda nueva](#)

Guía de información general preparada por Luis Arturo Melendez de Jesus, corredor hipotecario en Planiprêt. Información actualizada según las verificaciones realizadas en octubre de 2026; las leyes, tasas, programas y criterios de los prestamistas pueden cambiar. Los ejemplos no constituyen una aprobación de préstamo ni una garantía de elegibilidad. Para decisiones legales, fiscales o de seguros, consulte al profesional competente.

Pasemos a la acción

El mejor momento para hablar de financiamiento es antes de visitar. Una primera reunión, sin compromiso, permite establecer su capacidad real y un plan claro.

SU CORREDOR HIPOTECARIO

Luis Arturo Melendez de Jesus

Equipo Buteau • Planiprêt

Teléfono 514-377-0366

Correo electrónico lmelendez@planipret.com

Oficina 2300, boul. Saint-Martin Est, oficina 200,
Laval (Quebec) H7E 5P3

→ Concertar una cita en línea



Escanee para contactarme



Humano • Profesional • Eficaz • Confiable