

Voici les principaux éléments à considérer pour l'achat d'une propriété.

Quels sont vos moyens financiers ?

Connaissez-vous votre capacité d'emprunt ? Obtenir une préapprobation hypothécaire est une étape importante car elle permet d'éviter la mauvaise surprise de se voir refuser un prêt suite au dépôt d'une offre d'achat

Pendant vos visites, passez en revue la liste de vos priorités en plus de noter les caractéristiques de la résidence et les impressions qu'elle vous laisse. En guise d'aide-mémoire, servez-vous des documents mis à votre disposition telles que les fiches descriptives. Prenez aussi le temps de comparer vos notes, surtout si vous hésitez entre deux propriétés.

Le prix demandé est-il représentatif de la valeur réelle ?

Lorsqu'une propriété vous intéresse, votre courtier voit à ce que le prix demandé est représentatif de la valeur réelle. Le courtier analysera le prix demandé versus la valeur marchande pour cette propriété. L'utilisation des comparables vendus dans les derniers 6 mois, dans le secteur, peut s'avérer d'une grande utilité. À cet effet, un courtier immobilier vous éclairera grâce à son accès à un éventail de comparables vendus récemment dans le secteur. D'ailleurs, il est à votre avantage de recourir aux services d'un courtier pour l'achat de votre propriété car il ne vous en coûtera pas un sou : le service est GRATUIT pour les acheteurs.

Votre courtier sera en mesure d'identifier les éléments qui peuvent faire augmenter ou diminuer le prix de vente. Quand vous avez trouvé la maison de vos rêves ? Il vous faut alors rédiger une offre d'achat. La promesse d'achat indique au vendeur les conditions que vous souhaitez invoquer pour acheter la propriété. De son côté, si le vendeur accepte, il s'engage à vous la vendre aux conditions énumérées dans la promesse d'achat.

Voici quelques exemples de conditions :

le prix offert ;

le délai pour effectuer l'inspection préachat ;

la date de prise de possession ;

les inclusions et les exclusions, c'est-à-dire les éléments que vous désirez inclure ou exclure de la transaction (par exemple les luminaires, le lave-vaisselle, etc.);

Les étapes de négociation

Dans un monde idéal, il va de soi que vous aimeriez que votre offre d'achat soit acceptée telle quelle. Toutefois, il faut savoir que celle-ci peut être refusée ou encore menée à une contre-offre.

Une contre-proposition constitue une nouvelle proposition que vous fait le vendeur. La contre-proposition est l'étape clé de votre négociation. D'où l'importance d'avoir un professionnel tel un courtier. Il faut donc garder la tête froide et éviter de faire entrer les émotions en jeu. Il faut aussi garder à l'esprit votre capacité de payer : vous avez toujours le choix d'accepter ou de refuser la contre-proposition.

En réponse à une contre-proposition, plusieurs étapes de négociation peuvent se succéder. Sachez qu'une nouvelle contre-proposition a pour effet d'annuler toutes celles précédemment déposées par l'acheteur ou le vendeur.

Dois-je faire inspecter la propriété ?

Vérifier l'état de la propriété avant de l'acheter est une étape cruciale. Pour cela, il est recommandé de retenir les services d'un inspecteur en bâtiment. Il est d'ailleurs conseillé d'inscrire cette condition d'inspection à l'offre d'achat.

Notarier l'entente

Une fois la promesse d'achat ou la contre-proposition acceptée et toutes les conditions réalisées, l'étape suivante consiste à officialiser la transaction chez le notaire par la signature de l'acte de vente.

Bonne achat et au plaisir de vous servir.

Michel Maisonneuve

Courtier immobilier

514-839-1592