

InfoMaison No.00-3

Est un dossier préparé pour Info-Immobilier-Rive-Nord (IIRN) à l'intention de toutes les personnes intéressées par l'immobilier et l'immobilier résidentiel de la Rive-Nord du Grand Montréal

LES ÉLÉMENTS RELATIFS À LA VENTE OU À L'ACHAT D'UNE PROPRIÉTÉ

MAJ – FÉVRIER 2015

IM#00-3

Madame,
Monsieur,

Les experts du site info-immobilier-rive-nord.com sont heureux de vous transmettre ce dossier **InfoMaison**. Puisse-t-il répondre à vos attentes et correspondre à vos besoins?

LES ÉLÉMENTS RELATIFS À LA VENTE OU À L'ACHAT D'UNE PROPRIÉTÉ

On dit que l'achat ou la vente d'une propriété survient en moyenne à tous les 7 ans. Or depuis toujours, je pense, on essaie de justifier l'engagement d'un courtier immobilier pour vendre ou acheter une propriété. Cependant, il n'y a pas d'obligation à retenir les services d'un courtier immobilier pour vendre ou acheter une propriété, mais il serait avantageux pour le vendeur ou l'acheteur d'y avoir recours. Lorsqu'on regarde les éléments relatifs à la vente ou à l'achat d'une propriété, **il devrait être réconfortant** de savoir que le courtier retenu pour nous aider à faire la transaction, soit une personne ressource face à ces éléments et qu'il peut en plus nous faire profiter des connaissances acquises lors de ses études et/ou de ses transactions antérieures.

Si quelqu'un vous poursuivait pour un montant de 100,000 \$, je suis pas mal certain que vous engageriez un avocat pour vous représenter et éviter de payer une telle somme.

Depuis plusieurs années on réclame des médecins de famille. On exige que chaque famille ait un médecin attiré afin de vérifier l'état de santé de tous les membres de sa famille. Vous avez recours au médecin parce la santé requiert des connaissances que vous n'avez pas.

Si vous êtes sur le point d'acheter une voiture usagée, vous aurez recourt à un mécanicien d'expérience pour faire l'inspection de la voiture afin de vous assurer qu'elle fonctionne bien et qu'elle est en bon état.

Lorsque vous achetez ou vous vendez une propriété d'un quart de million, je crois qu'il est sage d'engager la personne ressource qui peut vous aider à réaliser cette transaction en toute quiétude, compte tenu de son expertise devant un si grand nombre d'éléments.

QUELQUES ÉLÉMENTS RELATIFS À L'ACHAT OU LA VENTE D'UNE PROPRIÉTÉ

Je ne veux pas énumérer tous les éléments mais seulement en mentionner quelques-uns parmi les quelques 200 éléments relatifs à une transaction immobilière déjà relevé par la Chambre Immobilière d'Orlando en Floride en 2006.

J'ai regroupé selon cinq (5) dossiers spécifiques les éléments relatifs à la vente ou à l'achat d'une propriété. Tous les sujets cités font partis de l'ensemble des éléments sur lesquels votre courtier inscripteur ou votre courtier collaborateur devra se pencher pour votre plus grand intérêt.

1. L'EXPERTISE

- Recherche des comparables vendues durant la dernière année ou dans les derniers 6 mois, recherche des compétitives, calcul de la juste valeur marchande
- Connaissance des règles de droit immobilier
- Connaissance du financement, de la mise de fond et de l'hypothèque
- Détermination de la nature du marché local, selon le genre de maison, le quartier
Détermination du prix demandé, selon les règles du marché et de l'activité, de la probabilité de vendre, du calcul de l'offre et de la demande
- Zonage, dérogation
- Stratégies de vente, marchandisation de la propriété
- Les frais afférents
- Les caractéristiques financières de l'achat ou de la vente
- L'emplacement de la propriété

2. LES CARACTÉRISTIQUES DE LA PROPRIÉTÉ

- Inscription de la propriété
- Le style, le genre, le type
- Les dimensions de la bâtisse et la dimension du terrain

- Description de la bâtisse
- La description et les dimensions de chacune des pièces
- La description des caractéristiques essentielles et contributives
- Les inclus et les exclus, selon les biens meubles ou immeubles
- Les photos

3. LA DOCUMENTATION RELATIVE À LA PROPRIÉTÉ

- Le contrat de courtage
- L'acte d'achat
- L'acte hypothécaire ou l'état du compte hypothécaire
- Le certificat de localisation
- Le type, de zonage, résidentiel, ou résidentiel et commercial, industriel etc.
- Les actes de servitudes
- La déclaration de transmission (lors d'une succession)
- Les procurations, jugement, résolution et dérogation s'il y a lieu
- La déclaration du vendeur
- Les comptes de taxes, foncière (municipales) et scolaires
- Les appareils en location, réservoir eau chaude, bonbonne de gaz, système d'alarme
- Les factures de rénovations,
- Les assurances spéciales, l'assurance-titre, les certificats de conformité (foyers ou poêle)
- Les coûts des services, l'électricité, le gaz, le mazout
- Travaux effectués, travaux à faire
- Les expertises s'il y a lieu, ocre ferreuse, pyrite, maisons fissurées, moisissures, humidité, vermiculite, radon
- Les baux s'il y a lieu
- Fiche d'identité Canafe
- Formulaires obligatoires
- Copropriété divise vs copropriété indivise
- Dans le cas d'un condo divise; il faut ajouter les éléments suivants :
 - ✓ la déclaration de copropriété,
 - ✓ la confirmation des frais de condo,
 - ✓ les procès-verbaux des assemblées du syndicat,
 - ✓ les états financiers du syndicat,
 - ✓ la valeur du fond de prévoyance,
 - ✓ les coordonnées des propriétaires ou de leurs mandataires,
 - ✓ les coordonnées des gestionnaires
 - ✓ etc.

4. LES ÉTAPES DE L'OPÉRATION D'ACHAT OU DE VENTE

- Le contrat de courtage
- La mise en marché
- L'offre d'achat
- La contre-offre

- La négociation
- Les modifications
- La prise de possession
- La date de l'acte notarié
- Les conditions
- Les dates de rigueurs
- Vérification au Registre
- Documentation chez le Notaire
- Réalisation des conditions
- Accompagnement chez le Notaire
- Ressources après-vente

5. LA RENCONTRE AU BUREAU DU NOTAIRE POUR L'ACTE NOTARIÉ

- Les documents requis par le notaire
- Les déboursés de l'acheteur et du vendeur
- La quittance
- Les ajustements

LA PLUS VALUE : LES PIÈGES, LES CONSÉQUENCES, LES AVANTAGES, LES RECOMMANDATIONS, LES CONSEILS...

Bien entendu les services que peut rendre le courtier ne s'arrête pas aux éléments des cinq dossiers mentionnés ci-devant. Le courtier a des obligations à respecter tant vis-à-vis de l'acheteur que du vendeur, vous pouvez les relever ces obligations dans l'InfoMaison IM#32 ci-dessous.

Le courtier offre souvent une plus-value à son client. Cette plus-value prend la forme d'informations données à son acheteur ou à son vendeur sur la façon d'agir ou de réagir lorsqu'il est placé devant une situation inattendue. Je me permets de vous présenter quelques sujets que vous pouvez consulter dans la section InfoMaison. Pour les voir à partir du document que vous lisez actuellement vous faites revenir en arrière en cliquant sur la flèche en haut à votre gauche (pas à votre droite) et tous les dossiers InfoMaison vous réapparaîtront, en voici quelques-uns que je vous recommande:


- IM#11. LES CONSÉQUENCES ET LES EFFETS NÉFASTE DE LA SUR-ÉVALUATION
- IM#21. LES AVANTAGES D'UN PRÊT PRE-APPROUVÉ
- IM#28. COMMENT RÉAGIR LORS D'UN DIVORCE
- IM#32. LES OBLIGATIONS DU COURTIER IMMOBILIER
- IM#38. LES 14 STRATÉGIES CRUCIALES DE MISE EN MARCHÉ
- IM#41. LES 10 PLUS IMPORTANTES RÈGLES DE PROCÉDURES
- IM#45. LES 12 SITUATIONS DE VULNÉRABILITÉ
- IM#46. LES 6 FACTEURS QUI INFLUENCENT LA VENTE D'UNE MAISON
- IM#51. ACHETEZ UNE MAISON AVEC UNE BONNE VALEUR DE REVENTE

- IM#52. COMMENT FAIRE LA VISITE D'UNE MAISON 1ERE PARTIE
- IM#53. COMMENT FAIRE LA VISITE D'UNE MAISON 2EME PARTIE
- IM#56. QUOI DIRE LORS D'UNE VISITE DE SA PROPRIÉTÉ
- IM#61. LA CONCLUSION DE LA VENTE AU DÉBUT OU À LA FIN DU MOIS
- IM#76. CE QU'IL FAUT FAIRE ET NE PAS FAIRE
- IM#83. LEQUEL EST LE PLUS IMPORTANT
- IM#90. LES 10 RAISONS QUI FONT FOIRER UNE VENTE
- IM#92. POUR AIDER LES CLIENTS LORS DE LA CLÔTURE

Voilà une quinzaine de sujets que vous pouvez actuellement consulter sur des centaines de sujets disponible dans la section InfoMaison d'Info-Immobilier-Rive-Nord. C'est un peu comme une bibliothèque de sujets sur la pratique des acheteurs et des vendeurs.

Une production de: Info-Immobilier-Rive-Nord (IIRN), par Michel Brien.

Au moment où ce document a été réalisé, Michel Brien était propriétaire du site web <http://info-immobilier-rive-nord.com> dédié à l'information, à titre de courtier immobilier n.l. et blogueur sur le site <http://blog.info-immobilier-rive-nord.com/>



Si vous pensez vendre ou acheter une maison sur la Rive-Nord du Grand Montréal laissez-moi un message tél., au no: (438) 404-9606 ou par courriel à : info@info-immobilier-rive-nord.com et je me ferai un grand plaisir de vous informer comment établir le prix d'une propriété selon l'Offre et la Demande afin d'avoir une transaction équitable.

Cela signifie que l'acheteur ne paie pas plus que la juste valeur marchande (JVM) et le vendeur n'obtient pas moins que la juste valeur marchande (JVM).

À ce prix la transaction est équitable pour l'acheteur et le vendeur.

Michel Brien, courtier immobilier n.l. est stratège, formateur immobilier et détenteur d'un certificat QSC (Qualité de Service à la Clientèle) de la Chambre Immobilière du Grand Montréal

Info-Immobilier-Rive-Nord (IIRN) produit plusieurs dossiers et articles à l'intention de toutes les personnes intéressées par l'immobilier et surtout l'immobilier résidentiel de la Rive-Nord du Grand Montréal Tous les textes sont en PDF et vous avez la permission de les télécharger et c'est gratuit. Profitez-en pour visiter les différentes sections du site. Je vous rappelle qu'il y a plus de 100 sujets de toutes sortes sur l'immobilier, traités dans la **Section InfoMaison**.

- **Vous cliquez sur le logo InfoMaison pour plus d'une centaine de documents dans la section InfoMaison**
- **Vous cliquez sur le logo du p'tit matin pour les documents de la section du p'tit matin**
- **Vous cliquez sur le nom de la ville de votre choix (une des 8 principales villes) pour retrouver les documents spécifiques à cette ville.**

Vous pouvez consulter le document [L'IMMOBILIER SUR LA RIVE-NORD](#), pour savoir tout ce que peut, vous apporter info-immobilier-rive-nord.

**Si vous aimez, dites-le moi ou mieux, dites-le à vos amis
Partagez, peut-être vous aiderez quelqu'un!**

PARTAGEZ, MOI JE LE FAIS. POURQUOI NE LE FERIEZ-VOUS PAS?

Vous pouvez consulter la précieuse documentation sur l'immobilier résidentielle de la Rive-Nord sur le site : <http://info-immobilier-rive-nord.com> ou le suivre sur les medias sociaux ci- dessous.



GOOGLE+



FBOOK



PINTEREST



YTUBE



TWITTER



LE BLOG



LE SITE

**LE CENTRE DE L'INFORMATION
SUR L'IMMOBILIER RÉSIDENTIELLE DE LA RIVE-NORD**