

# InfoMaison

info-immobilier-rive-nord.com



MAJ – SEPTEMBRE 2016

IM#13

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?

**IL ARRIVE, LORS D'UNE TRANSACTION IMMOBILIÈRE, QUE DES CLIENTS COMMETTENT DES ERREURS ET CERTAINES D'ENTRE ELLES PEUVENT AVOIR DES CONSÉQUENCES FÂCHEUSES, POUVANT FAIRE FOIRER LA TRANSACTION.**

**... et voici comment les prévenir**

## L'erreur numéro 1 :

**Ne pas se faire représenter par un mandataire soit un courtier immobilier (anciennement appelé agent immobilier)**

**Définition de mandataire :** Personne qui a reçu un mandat ou une procuration pour représenter son mandant dans un acte juridique.

**Définition de mandat :** Pouvoir, donné à une personne, dans le but d'agir en son nom (contrat de courtage).

Ce mandataire peut-être un notaire, un avocat ou un courtier immobilier.

Les acheteurs craignent parfois recourir à un mandataire. Les principales raisons invoquées sont les suivantes :

- Avoir peur d'être mal perçu
- Penser avoir toutes les réponses
- Minimiser l'importance du mandataire
- Manquer de confiance envers un mandataire

Les professionnels d'expérience effectuent tellement de transactions et font affaire avec toutes sortes de personnalités différentes, il n'y a pas grand-chose qui les étonne. Votre mandataire a la responsabilité de défendre vos meilleurs intérêts. Il est important de travailler conjointement avec lui et d'être transparent dans votre démarche. Fiez-vous à son expérience, s'il le juge nécessaire, votre agent fera en sorte de vous aider. Si vous vivez des périodes d'anxiété et souhaitez vous retirer de la transaction, parlez-en à votre courtier. Il peut vous aider à progresser à travers ces périodes d'anxiété.

Les professionnels vous aideront à déterminer si vous devez vous retirer de cette transaction, et si ça s'avère le cas ils feront le nécessaire pour que vous ne perdiez pas d'argent dûment gagné que vous avez investi.

## L'erreur numéro 2 :

**Altérer l'image de votre dossier financier avant l'acte notarié**

**Voici un exemple vécu**

Quand j'ai acheté ma première maison, je me suis facilement qualifié parce que je n'avais aucun paiement à faire pour l'automobile et aucun paiement mensuel à tempérament. Environ une semaine avant de notariée l'achat de la maison j'ai fait l'achat d'une voiture neuve que j'ai financé. Mes nouveaux ratios d'endettement démontrèrent alors que je n'étais plus qualifié.

Un gentil coup de téléphone à ma mère, la suppliant de m'avancer l'argent nécessaire pour payer mon prêt sur ma nouvelle auto, a sauvé ma transaction et m'a permis de ne pas perdre ma nouvelle maison. Aujourd'hui il arrive régulièrement que des acheteurs fassent la même erreur. Rappelez-vous de ne rien acheter à tempérament ou avec une carte crédit après avoir complété une application pour une hypothèque :

- Automobile
- Électroménagers (laveuse, sècheuse, réfrigérateur, etc.)
- Tondeuse ou autres équipements de jardin
- Appareils électroniques (ordinateur, cinéma maison, etc.)
- Mobiliers pour votre nouvelle maison

Un petit changement à votre ratio d'endettement peut suffire à ce qu'un prêteur se retire de votre transaction et refuse de vous prêter. Même si vous avez obtenu un prêt préautorisé, il peut à nouveau vous être refusé, s'il s'écoule un délai trop long ou si de nouvelles données viennent modifier votre crédit. Votre mise de fonds ne peut garantir votre prêt ni la maison que vous convoitez.

## **L'erreur numéro 3 :**

### **Achetez la mauvaise maison**

Les acheteurs doivent d'abord déterminer une liste de priorités et définir les objectifs d'achat de leur maison. Déterminez quels sont vos besoins les plus importants et les besoins dont vous pouvez vous passer avant de clore la transaction. Revoyez cette liste puisqu'un coup de cœur pour une maison pourrait vous faire oublier un facteur majeur qui pourrait vous faire regretter ultérieurement votre achat.

Une acheteuse magasinant une maison dans un quartier est devenue tout énervée devant la possibilité d'acquérir une maison à un prix inférieur au prix anticipé. Elle était convaincue qu'une seule salle de bain pouvait répondre à ses besoins, mais, peu de temps après la prise de possession, elle s'est aperçue qu'il était conflictuel de partager la salle de bain avec ses deux adolescents.

Beaucoup d'ennuis et de tensions ont contribué à la décision de vendre sa maison quelques mois plus tard. Elle a vendu à perte et a dû payer beaucoup plus cher pour acheter une autre maison dans un autre quartier avec 2 salles de bain. Dans un marché à la baisse ou dans un marché d'acheteurs elle aurait pu perdre davantage...

Un autre acheteur, tombé en amour avec le style victorien (hauts plafonds, chandeliers étincelants, plancher à planches larges, etc.) a acheté une maison 100,000 \$ de plus que son budget pouvait lui permettre. Une année plus tard, il a dû vendre sa maison puisqu'il n'était plus en mesure de faire ses paiements hypothécaires.

Les coûts d'entretien étaient exorbitants : il aurait été plus raisonnable, compte tenu de ses finances d'acheter une plus petite maison dans un quartier moins huppé. Ses

émotions ont altéré son bon jugement. De plus, depuis son achat, le marché a considérablement baissé et il n'a pas été en mesure de revendre. Malheureusement pour lui il a perdu sa maison lors d'une vente à découvert.


**Définition d'une vente à découvert :** Lorsque le propriétaire ne peut plus faire ses paiements hypothécaires et que le prêteur reprend la propriété pour la revendre à un prix de vente inférieur au solde hypothécaire.

Cette situation prévaut surtout lorsque le marché est à la baisse ou carrément dans un marché d'acheteurs.

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

Adresse courriel : [info@info-immobilier-rive-nord.com](mailto:info@info-immobilier-rive-nord.com) Tél : (438) 404-9606

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://info-immobilier-rive-nord.com/category/blogue/>



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](mailto: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. 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** et tout autant dans la section du **p'tit matin**

Vous pouvez consulter la précieuse documentation sur l'immobilier résidentielle de la Rive-Nord, en cliquant sur le logo du réseau social de votre choix pour nous suivre.



Prenez connaissance de toute l'information que peut vous apporter info-immobilier-rive-nord en consultant [À PROPOS](#) sur notre page d'accueil c'est le document no:

[IIRN-02 EN DATE DU 1 JUIN 2016](#)

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