

InfoMaison

info-immobilier-rive-nord.com



MAJ – SEPTEMBRE 2016

IM#22

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 18 ÉTAPES DE L'ACHAT D'UNE MAISON

TOUT LE PROCESSUS D'ACHAT D'UNE MAISON, DÉCOMPOSÉ EN 25 ÉTAPES SIMPLE.

1) Engagez un agent d'acheteur

- a)** L'agent d'un acheteur vous représente et a la responsabilité, tel un mandataire, de veiller à vos meilleurs intérêts.
- b)** Les agents d'acheteurs peuvent vous demander de signer un contrat de courtage d'acheteur, mais c'est le vendeur qui paie la commission.
- c)** Interviewez des agents jusqu'à ce que vous en trouviez un avec qui vous serez en confiance.
- d)** Après avoir déterminé votre quartier ou votre région, il serait souhaitable d'engager un spécialiste du quartier ou de la région.

2) Obtenez un prêt préapprouvé

- a)** Commandez un rapport de crédit gratuit en ligne et corrigez les erreurs, le cas échéant.
- b)** Demandez à votre agent de vous référer un courtier en hypothèques, mais aussi comparez les taux offerts par votre propre banque et/ou caisse populaire.
- c)** Demandez au prêteur de vous donner une lettre d'approbation préalable de prêt, ce qui signifie qu'il vérifiera vos revenus et demandera un rapport de crédit.
- d)** Déterminez le montant maximal du prêt, puis choisissez seulement un type de prêt hypothécaire que vous comprenez et niveau de paiement avec lequel vous vous sentirez à l'aise, qui peuvent très bien être moins élevés que le maximum pour lequel vous serez approuvé.

3) Regardez les maisons à vendre

- a)** Demandez à votre agent de faire une première sélection de maisons avant de vous les soumettre.
- b)** Limitez votre recherche à ces maisons qui répondent le plus exactement aux paramètres de la maison que vous recherchez.
- c)** Demandez à votre agent de vous donner une copie MLS des ventes comparables dans votre quartier cible.
- d)** Considérez toutes les maisons sur le marché : celles qui ont des rénovations à faire, les saisies, les ventes à découvert et les maisons surévaluées avec un NJSM (Nombre de Jours sur le Marché) le plus élevé.
- e)** Observez l'étiquette des visites libres.
- f)** Informez votre agent des inscriptions en ligne qui vous intéressent. Demandez-lui par la suite de vous fournir plus d'informations sur ces inscriptions.

4) Rédigez une offre d'achat

- a)** Lorsque vous rédigez une offre d'achat, adaptez-la selon que votre cible est dans un marché d'acheteurs ou de vendeurs.
- b)** Offrez un prix de façon stratégique, avec lequel vous vous sentirez à l'aise. Il est possible que le vendeur l'accepte ou qu'il vous fasse une contre-proposition.
- c)** Si vous envisagez une offre ridiculement basse (moins 10 % et plus) de votre prix demandé un "Low-Ball Offer", demandez à votre agent de rencontrer le vendeur afin de lui faire part, en votre nom, de votre offre.
- d)** Préparez-vous à recevoir des offres multiples, spécialement Si la maison est considérée comme un achat souhaitable, dans un quartier ou une région recherchés.
- e)** Dans le cas où votre offre serait rejetée, demandez à votre agent de vous expliquer pourquoi et essayez de ne pas répéter cette erreur avec l'offre suivante.

5) Négociez et faites des contre-propositions

- a)** Attendez-vous à ce que le vendeur vous fasse une contre-proposition.
- b)** Si le vendeur vous fait une contre-proposition au même prix que le prix demandé, continuez à négocier.
- c)** Lors de la négociation, partagez des informations personnelles concernant votre famille afin de vous rendre sympathique à ses yeux.

6) Faites un dépôt en argent

- a)** Lorsque votre offre est acceptée, déposez votre chèque d'arrhes à la partie appropriée.
- b)** Ne faites jamais de chèque à l'ordre du vendeur.
- c)** Votre offre doit contenir des conditions qui vous assureront de récupérer votre dépôt d'arrhes si vous résiliez le contrat.

7) Trouvez un notaire

- a)** Votre notaire ouvrira un dossier pour cette transaction avec l'aide de l'agent inscripteur qui lui remettra les documents requis pour la transaction.
- b)** Demandez les coordonnées du notaire, afin de les transmettre à votre prêteur et à votre agent d'assurance.

8) Recourez aux services d'un l'évaluateur

- a)** Votre prêteur vous demandera un paiement d'avance pour l'évaluation.
- b)** Si vous recevez une évaluation que vous considérez trop basse, discutez de vos options avec votre agent.

c) Demandez une copie de l'évaluation.

9) Conformez-vous aux exigences du prêteur

a) Les prêteurs peuvent demander des informations supplémentaires.

b) Durant la procédure d'achat de votre maison, ne faites pas l'erreur de modifier votre situation financière. Ce n'est pas le temps de faire des achats importants tels qu'une télé 55", des appareils électroménagers, une voiture. Faire la demande de carte de crédit, à ce stade-ci, serait aussi une erreur. Attendez d'être OFFICIELLEMENT propriétaire pour faire ces achats et des demandes de crédit.

c) Lorsque le dossier est complet, le prêteur devra le soumettre aux décideurs pour approbation finale du souscripteur.

10) Examinez la déclaration du vendeur

a) Lisez et questionnez les articles que vous ne comprenez pas sur le site, spécialement les articles relatifs au propriétaire-vendeur, les risques naturels, les expertises, ainsi que d'autres documents, par exemple l'assurance Titres.

b) Lisez chaque document dans leur intégralité, posez des questions sur toutes les divulgations du vendeur.

11) Souscrivez votre police d'assurance comme propriétaire occupant

a) Souscrivez rapidement votre assurance de propriétaire occupant.

b) Parfois, à cause de réclamations faites par un précédent propriétaire de la maison, il peut être difficile d'obtenir l'assurance.

c) Obtenez une protection de remplacement.

12) Soyez présent lors d'inspection de la maison

a) Faites appel à un inspecteur en bâtiment de bonne réputation.

b) Apportez avec vous une liste d'inspections à la maison.

c) Assistez à l'inspection de la maison.

13) Demandez des réparations, s'il y a lieu

a) Si l'inspection de la maison présente des problèmes pour la santé ou la sécurité, émettez une demande de réparation au vendeur et demandez-lui un crédit afin de couvrir les frais pour la réalisation de ces travaux.

b) Réalisez qu'une maison n'est jamais parfaite et que l'inspecteur trouvera certainement des défauts.

c) Soyez raisonnable.

14) Retirez les conditions

- a)** Assurez-vous que votre prêt est ferme et que l'évaluation est acceptable avant d'enlever votre condition sur le financement.
- b)** Si vous ne supprimez pas les conditions, le vendeur ne peut émettre une demande pour exécuter la transaction. De plus, il ne pourra par la suite annuler le contrat, en plus de réclamer votre dépôt.

15) Une deuxième visite

- a)** Ne laissez pas passer l'occasion de faire une dernière visite avant de passer chez le notaire.
- b)** Inspectez la propriété afin de vous assurer qu'elle est dans la même condition que lors de votre première visite.
- c)** Si vous trouvez un problème grave, ne tardez pas à vous en occuper avant la fermeture de la transaction, quitte à retarder cette dernière étape.

16) Transférer les documents nécessaires au notaire

- a)** Au Québec, vous pouvez signer les documents de transfert et les documents relatifs au prêt, au moment de la fermeture de la transaction.
- b)** Apportez avec vous une pièce d'identité valide : passeport, carte d'assurance-maladie ou permis de conduire.

17) N'oubliez pas votre chéquier

- a)** Apportez votre carnet de chèques afin de régler les ajustements de dernière minute, s'il y a lieu.
- b)** Envisagez de demander à votre banque de virer le prêt au notaire au moins (3) trois jours avant la date de fermeture de la transaction.

18) L'acte notarié : fin de la transaction

Votre titre de propriété, la rétrocession du vendeur ainsi que les actes de fiducie seront enregistrés dans le Registre Officiel du gouvernement et seront, par ce fait, rendus publics.

Dès que l'enregistrement sera complété, le notaire vous informera, ainsi que votre agent, du moment où il vous remettra les sommes d'argent qui vous sont dues.

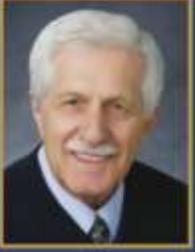
Après l'enregistrement, à moins que votre contrat le stipule autrement, la propriété est à vous.

Changez les serrures immédiatement.

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

Adresse courriel : 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 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