

# InfoMaison

info-immobilier-rive-nord.com



MAJ – SEPTEMBRE 2016

IM#50

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?

## À QUEL MOMENT VOTRE MAISON EST-ELLE CONSIDÉRÉE COMME VENDUE?

**Voici une question à laquelle plusieurs personnes  
auraient beaucoup de difficultés à répondre  
correctement.**

Quelqu'un me demande à quel moment sa maison est considérée finalement vendue. Mon épouse me dit que c'est au moment où le courtier met l'enseigne vendue. Ma mère, qui a déjà été une agente immobilière, me dit que c'est au moment où on confirme à l'acheteur que son prêt hypothécaire est accepté.

Mon beau-frère dit que la maison est définitivement vendue le jour où j'ai accepté l'offre d'achat. Quand est-il exactement? Quand dois-je considérer que ma maison est bel et bien vendue?

Voilà toute une question. Il y a différentes étapes où la maison est vendue, mais elle n'est pas encore vendue. La vente d'une maison se concrétise suite à une succession d'étapes. Dans certaines provinces, il y a des lois qui gouvernent certains types d'achats de sorte, qu'elles peuvent affecter la finalité de la vente.

## **La maison est-elle vendue suite à la signature de l'offre d'achat?**

En fait, c'est la première étape, lorsque le vendeur et l'acheteur s'entendent sur le prix et les conditions de la vente. Généralement l'acheteur fait une offre d'achat, alors, le vendeur accepte cette offre d'achat où fait une contreproposition. Cette procédure peut engendrer plusieurs contre-propositions où une seule.

À un moment donné, les esprits se rencontrent, l'acheteur et le vendeur tombent d'accord et c'est à ce moment-là que le statut de l'inscription dite active devient une vente. Certains agents vont installer une bannière au-dessus de leur pancarte annonçant que cette maison est maintenant "vendue". Cependant, votre maison n'est pas encore vendue.

## **Votre maison devient-elle officiellement vendue suite à l'inspection?**

En Amérique du Nord, presque tous les acheteurs font des offres conditionnelles à une inspection en bâtiment. Ce ne sont pas les seules inspections qui peuvent être inscrites comme condition sur une offre d'achat, la détection d'ocre ferreuse, la détection de la pyrite, la détection du radon, l'analyse de l'eau du puits, la conformité du système d'égout, etc. sont des conditions susceptibles d'être demandées.

Quelques fois, l'acheteur découvre une déficience grave, qui n'avait pas été dénoncée par le vendeur (qui ne connaissait peut-être même pas cette déficience) et en profite pour renégocier le prix de vente avec le vendeur. L'acheteur peut même menacer d'annuler la transaction si le vendeur n'accepte pas de se soumettre aux conditions énoncées dans une demande expresse de réparer la déficience ou de renégocier le prix de vente à la baisse. Même si l'acheteur est satisfait des résultats de la ou des inspections conditionnelles demandées votre maison n'est pas encore vendue.

## **Votre maison est-elle vendue suite à l'acceptation du prêt hypothécaire de l'acheteur?**

Après avoir reçu de l'acheteur, tous les documents nécessaires à l'obtention d'un prêt hypothécaire et suite à l'évaluation de la maison par un évaluateur professionnel, commandé par le prêteur c'est au tour de l'assureur hypothécaire (la SCHL, ou Genworth par exemple) de revoir tous les documents. Cette étape peut prendre entre deux à trois jours jusqu'à deux à trois semaines.

L'évaluateur doit comparer son évaluation avec le prix de vente convenu entre l'acheteur et le vendeur. Si l'évaluateur présente une évaluation plus basse que le prix de vente, d'autres négociations s'enchaînent, peut-être l'acheteur devra fournir plus de comptant ou peut-être y aura-t-il une contre-expertise faite par un autre évaluateur. Mais même si finalement le prêt est accepté, votre maison n'est pas encore vendue.

## **Votre maison sera-t-elle finalement vendue lorsque toutes les conditions seront réalisées?**

Un premier acheteur peut être dans l'obligation de clore la vente de sa propriété avant d'acheter la vôtre. Cette transaction est connue sous le nom de vente conditionnelle, cette condition doit être réalisée ou abandonnée afin de compléter la vente avec un autre acheteur.

Une des façons de réaliser une vente conditionnelle est d'obtenir du premier acheteur une libération de la condition ou que le premier acheteur dépose au comptant tout l'argent nécessaire à l'achat de votre maison, dans un compte en fidéicomis, du notaire chargé de la transaction de votre maison.

Cependant, même si l'acheteur (1er) dépose tout l'argent au comptant, nécessaire à la transaction, votre maison peut ne pas être complètement vendue, spécifiquement si l'acheteur, en défaut, peut être tenu responsable que pour les dommages-intérêts.

## **Mais quand votre maison sera-t-elle réellement considérée comme vendue?**

Bien que, peut-importe l'étape où vous êtes rendu dans le processus de vente, vous pouvez considérer que votre maison est vendue, votre maison est considérée avoir été vendue lorsque vous n'en êtes plus le propriétaire. Votre maison est vendue lorsque le bien a changé de mains et/ou est enregistrée, et les fonds ont été décaissés. Le bien change de main lorsque le notaire reçoit la confirmation du registraire du registre foncier du Québec, et que l'argent de la vente est distribué aux ayants droits.

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