

InfoMaison

info-immobilier-rive-nord.com



MAJ – SEPTEMBRE 2016

IM#63

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?

COMMENT FAIRE UNE OFFRE D'ACHAT DÉRISOIRE

(A Lowball Offer)

Les acheteurs qui sont suffisamment chanceux de magasiner une propriété dans un marché d'acheteurs sont dans une position enviable parce qu'il est fort possible que leur offre d'achat dérisoire soit acceptée. Dans un marché de vendeurs, les propriétés se vendent rapidement puisque l'inventaire est faible et que la compétition est importante, dans un tel marché, il est presque impossible de négocier une offre d'achat dérisoire.

Si vous cherchez une propriété dans un marché d'acheteurs, votre meilleure option pour trouver un vendeur qui pourrait être réceptif à une offre d'achat dérisoire, est de rechercher les vendeurs qui ont surévalué leur propriété et qui sont sur le marché depuis plus longtemps que les autres. De toute façon quelle que soit la nature du marché, un acheteur peut épargner beaucoup d'argent en présentant des offres-d'achat dérisoires si elles sont présentées et négociées de la bonne façon.

Voyons d'abord ce qu'il ne faut pas faire lorsqu'on présente une offre-d'achat dérisoire :

Vous ne pouvez pas vous permettre de payer plus où vous n'êtes pas qualifié pour payer davantage.

Ne dites pas au vendeur que votre prix est juste parce que c'est le maximum que la banque peut vous prêter. Le vendeur n'a que faire de cet argument, ce n'est pas son problème, c'est le vôtre.

Paiement comptant.

A la fin, tout est comptant pour le vendeur. La majorité des acheteurs ne réalisent pas ce fait. Si l'évaluation de la propriété n'est pas contesté au plein prix demandé, et que le crédit de l'acheteur est accepté, une transaction avec une hypothèque conventionnelle se réalisera **comme** si elle était faite au comptant.

Le principal avantage du paiement au comptant lors de l'achat d'une propriété c'est que ça élimine la condition d'obtenir l'hypothèque et ça permet à l'acheteur de se retirer de la transaction s'il ne peut absolument pas obtenir le prêt nécessaire. La plus part des conditions d'obtention d'une hypothèque se réalise dans le même nombre de jours que les autres conditions, alors qu'est-ce que ça change. Ce n'est pas un argument de vente très fort.

Partir.

Certains acheteurs s'en vont lorsque le vendeur fait une contre-offre à un prix supérieur à ce qu'ils avaient prévu payer. Peut-être la contre-offre était au plein prix. Peut-être moins. Ça n'a pas d'importance. Le point important est que la porte était ouverte aux négociations. Seulement l'acheteur inexpérimenté ou le peureux se retire.

Voyons maintenant les stratégies gagnantes suites à des offres d'achat dérisoires.

Essayer de bien connaître la motivation du vendeur.

Il est difficile de combler les besoins du vendeur si vous ne connaissez pas la raison ou les raisons pour lesquelles il veut vendre. Peut-être que c'est une question financière. Peut-être que le vendeur doit déménager rapidement. Si vous connaissez ces raisons vous serez mieux placé pour combler ses besoins.

Écrire une offre d'achat claire et précise.

Mettez les points sur les i et les barres sur les t. Ne demandez pas des choses qui sont

différentes des coutumes locales. Écourtez la période d'inspection, réduisez ou annulez certaines conditions et **produisez le document par lequel le prêteur indique que vous êtes préapprouvé pour le montant nécessaire à l'achat de la propriété du vendeur**. Ne donnez pas de raison au courtier inscripteur de douter de vos intentions. Vous devez vous présenter comme une personne forte, qualifié et prête à conclure une transaction.

Faites toujours une contre-offre a la contre-offre.

Il va sans dire que la première contre-offre est une invitation à l'acheteur potentiel de présenter une contre-offre à celle du vendeur. Des fois, les acheteurs sont découragés et impatientes. C'est un test pour savoir qui va danser le plus longtemps. Tant que les lumières ne seront pas fermées et que le bar restera ouvert, continuez à danser.

Essayer d'attirer l'attention sur autre chose que le prix.

Il y a beaucoup d'autres considérations que le prix dans une transaction immobilière. Ce serait une bonne idée de demander d'autres concessions comme un crédit pour la clôture de la transaction, un crédit pour les réparations à faire, ou se tourner vers les appareils électroménagers ou le mobilier.

Donnez au vendeur, une raison logique pour expliquer que votre offre dérisoire est justifiée.

N'insultez pas le courtier inscripteur en lui présentant une listes de maisons comparables. Montrez-lui que vous avez fait vos devoirs. Faites des annotations sur chacune des maisons comparables. Peut-être que pour la maison la plus dispendieuse, elle montre un prix plus élevé, parce que la cuisine a été entièrement refaite. Si la maison que vous convoitée n'est pas au goût du jour, profitez-en pour marteler combien cela coûte pour mettre une maison au goût du jour et déduisez ce montant du prix demandé.


Lorsque votre offre d'achat est rejetée et que les négociations se terminent.

N'emballez pas vos affaires pour partir. Attendez. Les vendeurs ont toujours des raisons pour rejeter des offres d'achat. Peut-être avez-vous fait une offre d'achat sur une nouvelle inscription, au moment où le vendeur s'attendait à recevoir une offre réellement acceptable, ou en tout cas meilleure que la vôtre. Laissez-les prendre le pouls du marché. Après un mois ou deux, soumettez votre offre d'achat de nouveau. Ne faite que biffer la date, tout en lui laissant la chance de voir la date et de réaliser combien de temps s'est écoulé depuis votre première offre. Inscrivez la nouvelle date et représentez-la.

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