

InfoMaison

info-immobilier-rive-nord.com



MAJ – SEPTEMBRE 2016

IM#65

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 RÉAGIR DEVANT UNE OFFRE D'ACHAT AU PLEIN PRIX

Croyez-le ou non, il y a des vendeurs qui ne veulent absolument pas recevoir d'offre d'achat au plein prix.

Vous pourriez penser que c'est complètement ridicule qu'un vendeur refuse d'accepter une offre d'achat au plein prix demandé, mais j'en ai déjà eu deux cette année et j' imagine qu'il y en a d'autres qui sont sur le point d'arriver.

Je ne veux pas dire qu'un vendeur qui n'accepte pas une offre d'achat au prix qu'il demande est complètement sauté, par contre cette considération n'est peut-être pas complètement fausse... mais certains vendeurs ont leurs raisons et ils ne pensent pas devoir en discuter, ils ne veulent tout simplement pas recevoir une telle offre. Ça aide de rappeler au vendeur qu'il peut être poursuivi pour fausse publicité en refusant de vendre au prix annoncé, mais dans certains cas c'est plus facile de ne pas acheter cette maison et d'aller voir ailleurs.

Un vendeur est-il obligé d'accepter une offre d'achat faite au plein prix demandé?

Question : Un vendeur est-il obligé d'accepter une offre d'achat au plein prix? Un lecteur de demande : Mon amie et moi sommes tellement en maudit contre notre courtier qu'on pourrait cracher du feu. On voudrait savoir si on pourrait rapporter ce courtier à une chambre immobilière. Actuellement notre marché immobilier est un marché qui favorise les vendeurs. Vous pourriez mettre une cabane à chien sur le marché et la vendre environ dix fois sa valeur. On a mis notre maison sur le marché à 325,000 \$. On n'a pas reçu d'offre durant les premiers trois mois. Là, on a une offre d'achat à 325,000 \$ (une offre au plein prix) et notre agent nous presse d'accepter cette offre. Quoi? On veut faire une contre-offre à 340,000 \$, mais notre courtier a refusé. Je pensais que les courtiers étaient censés nous obtenir le prix le plus élevé possible. Est-ce qu'un vendeur est obligé d'accepter une offre d'achat au plein prix?

Réponse : Non, cependant, vous devriez vous réjouir et non pas de rejeter cette offre. La principale raison qu'un vendeur devrait s'objecter à vendre au plein prix est, s'il a reçu d'autres offres à prix plus élevés. Alors, un vendeur devrait vouloir accepter une de ces offres à la place de l'offre à plein prix. Ce n'est pas considéré comme étant selon l'éthique, et peut-être que c'est contre la loi de demander à un acheteur de payer plus que le prix demandé lorsque l'acheteur a déjà fait une offre d'achat au plein prix.

Dans un marché de vendeurs, il est normal de recevoir des offres multiples si votre maison constitue un des meilleurs achats à faire sur le marché. Des fois, les vendeurs mélangent les offres multiples et les privilèges qu'elles confèrent, avec une seule offre reçue. C'est ce qui est survenue dans votre cas. Si un vendeur n'a reçu qu'une seule offre, les règles sont bien différentes.

La première place où il faut savoir quoi faire est dans votre tête. Essayons de comprendre. Disons que vous passez devant une pâtisserie qui annonce dans sa vitrine un roulé géant à la cannelle pour .99 \$ chacun. Cela vous tente. Vous entrez, vous présentez votre dollar à la caissière et lui demandez ce fameux roulé géant à la cannelle. La caissière fait un signe de non avec la tête et dit " Mon patron a décidé de vendre ces rouleaux géant à 3.50 \$ chacun. "Ça sera 3.50 \$ s.v.p.

Qu'en pensez-vous? Vous sentirez-vous comme une victime ou comme une personne battue et abusée? Pensez-vous que c'est de la publicité trompeuse? Penseriez-vous traverser la rue, vous rendre chez la pâtisserie concurrente et achetez ce roulé géant à la cannelle pour 1.50\$ chacun. Ce que vous aviez pensé être une occasion s'est avéré être une fraude.

L'aspect légal est encore plus important. Dans certains états lorsqu'un vendeur reçoit, d'un acheteur qualifié, une offre d'achat au plein prix annoncé, ça signifie que le courtier inscripteur a droit à sa pleine commission. Cela veut dire que si vous rejeter l'offre d'achat au plein prix vous devez automatiquement la commission à votre courtier inscripteur parce que celui-ci a fait son travail. C'était la règle durant plusieurs années au Québec, ça changé seulement cette année en 2013. Maintenant la transaction doit être enregistrée avant que le courtier ait droit à la commission.

Mais, le contrat de courtage peut contenir des clauses qui interdisent au vendeur de refuser une offre d'achat au plein prix demandé. Plus encore, le système MLS peut contenir ses propres règles concernant les offres-d'achat au plein prix demandé.

Mon propre système MLS, par exemple, est MétroList. Les règles appliquées par MétroList nous obligent d'augmenter le prix demandé de l'inscription annoncée sur MétroList, ou d'indiqué dans les remarques confidentielles du courtier, que le vendeur a refusé une offre d'achat au plein prix demandé. Une note semblable dans le système MLS arrêterait probablement les courtiers collaborateurs de suggérer la visite de cette propriété. Bien plus encore, d'annoncer quand même la propriété à 325,000 \$ alors que vous voulez avoir 340,000 \$, sans le dire, peut être considéré comme de la publicité trompeuse. Si vous voulez 340,000 \$, vous devriez l'annoncez à 340,000 \$.

Curieusement, ces règles et cette logique ne semble pas s'applique aux offres multiples. Toutefois dans votre situation, votre propriété n'a reçu aucune offre dans les trois derniers mois. Cela veut dire qu'il y a peut-être un problème avec votre propriété, peut-être est-elle dans un mauvais emplacement, peut-être est-elle en très mauvaise condition, ou le prix était trop élevé. Quel que soit le problème il appert que les acheteurs ne voulaient pas acheter votre propriété à moins de payer beaucoup moins que 325,000 \$, sans quoi vous auriez déjà reçu une offre d'achat, à tout le moins une offre d'achat "lowball offer" dérisoire. Une offre d'achat dérisoire est une offre à 10% et plus en dessous du prix demandé.

De demandé un prix plus élevé à CET acheteur qui vous a fait une offre au plein prix demandé et qui est qualifié pour faire cette transaction est insensé. Peut-être que ce n'est pas ce que vous auriez aimé entendre, mais c'est ce que j'aurais dit à mon propre client dans une situation semblable. Les faits parlent d'eux-mêmes. Dans une telle situation la plus part des vendeurs seraient reconnaissant et réjouies de recevoir une offre d'achat au plein prix, spécialement après avoir été sur le marché pour une si longue période. J'espère que vous reconsidèrerez votre position et accepterez cette offre au plein prix demandé.

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