

InfoMaison

info-immobilier-rive-nord.com



MAJ – SEPTEMBRE 2016

IM#84

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 TROIS PRINCIPALES RAISONS QUI PEUVENT FAIRE FOIRER UNE VENTE ET COMMENT LES ACHETEURS PEUVENT LES ÉVITER

Il fut un temps où l'achat d'une maison était beaucoup moins dramatique que cela peut l'être de nos jours. La recherche d'une nouvelle maison était jadis amusante, bien qu'un tant soit peu stressante, puis un coup le choix arrêté on entrait dans une phase passionnante qui comprenait l'inspection, la clôture et l'aménagement. Aujourd'hui, dès que l'acheteur a le courage d'acheter sa maison plutôt que de rester à loyer il se retrouve de l'autre côté de la clôture et doit se soumettre aux nombreux aléas du processus de la transaction. Il est contraint de se soumettre aux diverses et nombreuses étapes qui se dressent sur le chemin de la transaction, anxieux de savoir si celle-ci survivra.

Seulement un peu plus de la moitié des transactions se rendent à terme. Les acheteurs n'ont réellement pas le temps de se reposer, tant que la transaction n'est pas enregistrée et qu'ils ont finalement en main, les clés de leur nouvelle maison.

Voici les trois principales raisons qui peuvent faire foirer une vente et comment éviter de subir les désagréments qui s'ensuivent.

L'évaluation de la banque est de beaucoup inférieure au prix de l'offre d'achat acceptée

Certains acheteurs croient à tort que la meilleure chose qui pourrait leur arriver serait que l'évaluation de la propriété soit inférieure au prix d'achat convenu, en espérant que cette situation force le vendeur à réduire son prix demandé. En fait, si le marché actuel favorise plus souvent qu'autrement les vendeurs, ceux-ci n'ont absolument aucune contrainte à réduire leur prix de vente. Par ailleurs si le marché est équilibré le vendeur acceptera volontiers une baisse de prix mais tout juste un peu plus bas que le prix demandé, ou bien, l'acheteur injectera un peu plus d'argent comptant dans la transaction. Dans un tel cas l'acheteur et le vendeur peuvent faire chacun leur bout de chemin.

Par contre, si le bien en vente se situe dans un marché d'acheteurs, le vendeur résistera à toute baisse de prix, de l'ordre de 5%, 10% (lowball offer-offre dérisoire) voir même 20%, commandée par une évaluation d'une telle ampleur, puisque les taux hypothécaire sont encore très bas, le vendeur ne doit pas être en mal de refinancement. Dans une telle situation, il faudrait que le vendeur soit dans une situation très précaire pour continuer à négocier une baisse de prix aussi substantielle. D'un autre côté Il serait surprenant que l'acheteur ajoute 5%, 10% ou même 20% plus de comptant puisqu'il est celui qui détient le bon bout du bâton dans un marché d'acheteurs.

Une évaluation moindre que le prix demandé semble être la plus importante, des raisons, susceptible de faire foirer une vente, surtout si l'évaluation est substantiellement très basse par rapport au prix demandé et si le bien en vente se retrouve dans un marché d'acheteurs, puisque ce processus (l'évaluation) est entièrement hors du contrôle de l'acheteur et du vendeur. Cependant il y a deux démarches que l'acheteur avisé peut entreprendre afin de minimiser cette situation. Premièrement, vérifiez les comparables qui ont été vendues dans la région dernièrement - avant de faire une offre, **votre agent vous aidera à faire cela.** Deuxièmement, ne pas faire d'offre qui ne suit

pas les règles du marché et cela même si plusieurs offres sont présentées simultanément (offres multiples).

Il serait aussi avantageux de travailler avec une agence hypothécaire locale qui peut offrir le prêt via ses propres prêteurs plutôt qu'une succursale des grandes banques située au coin de la rue ou qui peut transiger avec des prêteurs qui connaissent mieux l'emplacement du bien en vente,

L'état de la propriété

Avec les resserrements du crédit décrétés par la banque du Canada, il est fort à parier que les évaluateurs seront plus préoccupés par la condition de la propriété maintenant que jamais, parce que l'endettement des consommateurs pourrait s'avérer être un frein important aux réparations relatives à l'état de la propriété. Les propriétés arborant un état critique des conditions comme l'état avancé de la pourriture du bois, la peinture écaillée, un système électrique dangereux, des items défectueux comme l'évier, la toilette ou des rénovations qui ne sont pas terminées ou que certains systèmes ne soient pas conformes, ne passeront pas inaperçus lors de l'inspection par l'inspecteur en bâtiment, même si la propriété se qualifie en regard du prix d'achat convenu. Bien qu'un vendeur puisse être disposé à effectuer certains travaux, beaucoup d'entre eux refusent de le faire ou d'abaisser le prix de vente.

La prévention est le meilleur remède pour guérir cet élément de la transaction. Lorsque vous achetez un bien immobilier vous devez être conscient de ce que veut dire "vendu tel quel", cela signifie vraiment tel quel. Demandez à votre courtier de vous informer sur le genre de condition minimum que vous devriez accepter lors de votre recherche de maison. Votre agent peut vous aider à gérer vos attentes sur les conditions acceptables des propriétés susceptibles de vous intéresser.

L'approbation du prêt est trop long

Tout acheteur devrait savoir qu'il doit obtenir une hypothèque pré-approuvée avant de commencer la recherche d'une maison, mais plusieurs ne savent pas qu'une préautorisation est seulement la première étape d'une longue liste d'étapes qui doivent être complétées avant que le prêt soit approuvé. En fait, de nos jours il est courant d'obtenir une approbation de prêt préalable avant de faire une offre d'achat ou d'accepter les conditions d'achat d'une propriété parce que beaucoup de choses peuvent survenir. Les conditions financières peuvent changer ou certaines vérifications peuvent prendre plus de temps à vérifier que d'autres.

Il est habituellement normal d'accorder plus ou moins une période de 15 jours pour obtenir l'approbation d'un prêt hypothécaire standard lors d'une transaction immobilière. Cependant dans plusieurs cas c'est à cause de l'évaluation que l'approbation sera retardée. Quant à la situation financière de l'acheteur il arrive souvent que le prêteur pousse les vérifications un peu plus loin que d'habitude. Ainsi dans certains cas le prêteur veut voir votre permis de conduire, votre certificat de mariage, votre jugement de divorce, puis, une lettre de votre employeur confirmant que vous conserverez votre

emploi, même si cette transaction a pour effet de vous éloigner considérablement de votre emplacement de travail . Comme ces nouvelles demandes ne sont pas toutes exigées en même temps, mais une à la suite de l'autre, il peut s'avérer que cela exige plus d'une quinzaine de jours pour fournir tous les compléments d'information. Sans compter que le prêteur doit en prendre connaissance et les valider avant de procéder à la confirmation du prêt.

Jusqu'à ce que vous obteniez le feu vert, il est imprudent de laisser tomber les conditions d'obtention du prêt, à cause d'imprévu, puisque cela peut rendre votre dépôt d'arrhes non remboursable, dans la plupart des contrats. Beaucoup d'acheteurs sont obligés d'obtenir une prolongation du délai requis pour l'obtention du prêt hypothécaire de la part du vendeur ou de laisser mourir la transaction, plutôt que de perdre leurs fonds de dépôt. Dans la plus part des cas, les vendeurs comprennent bien la situation et sont prêts à extensionner le délai.


Afin d'éliminer le plus possible l'obligation de demander une prolongation de temps pour l'obtention d'un prêt hypothécaire l'acheteur doit être prêt à répondre à un bon nombre de demandes de documentation bizarre, être prêt à fournir les choses qui vous ont déjà été demandé, et être prêt à le faire rapidement sans perdre de temps. Plus vite, vous serez en mesure de répondre aux demandes du prêteur, mieux ce sera.

En outre, il peut être très avantageux de travailler avec un courtier en hypothèques et un courtier immobilier qui ont déjà travaillé ensemble et qui ont une étroite communication, de sorte que votre courtier demeure à l'affût de tout imprévu et de tous pépins qui peut survenir dans le processus de prêt, afin de garder le courtier inscripteur informé des raisons légitimes pouvant exiger un prolongement dans la période requise pour l'obtention du prêt, plutôt que d'avoir à demander une prolongation de dernière minute.

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