

# InfoMaison

info-immobilier-rive-nord.com



MAJ – SEPTEMBRE 2016

IM#90

Madame,  
Monsieur,

Les experts du site [info-immobilier-rive-nord.com](http://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 DIX (10) PRINCIPALES RAISONS QUI FONT FOIRER UNE VENTE

Vos acheteurs ont enfin trouvé la maison de leurs rêves, ils ont même commencé à emballer leurs effets et mentalement ils ont déjà aménagé quand soudainement survient un défi qui pourrait sérieusement contrecarrer la transaction. Trouver la maison de ses rêves, dans le marché d'aujourd'hui, est seulement le début d'une opération qui peut être parsemé de nombreuses pierres d'achoppement.

Voici d'ailleurs, les 10 principales raisons, qui contribuent à faire foirer une transaction immobilière :

### **1. Les fixtures et les pièges que renferme la définition des biens personnels**

Je ne sais plus combien de fois j'ai vu des ventes avorter à cause de désaccords sur des situations stupides comme qui va profiter de l'écran protecteur contre les étincelles du foyer ou encore qui du vendeur ou de l'acheteur va conserver la tablette murale décorative installée sur le mur de la salle à manger, certains désaccords allant même jusqu'à l'engueulade sur l'appartenance des appareils électroménagers comme la laveuse et la sècheuse, le poêle ou le réfrigérateur. Pour certains acheteurs ou vendeurs, il peut être difficile de distinguer entre ce qu'il est convenu d'appeler biens meubles et accessoires qui viennent avec la maison.

#### **Comment éviter ce genre de désaccords?**

La première chose à faire est de renseigner vos clients sur les différences qui existent entre un bien immobilier et un bien meuble. Il est possible que dans certains cas cette distinction demeure difficile à faire, prenez le cas par exemple d'un téléviseur à écran plat monté sur une plaque visée au mur. Si vous avez un lustre que vous voulez conserver vous pouvez toujours l'indiquer comme un article non-inclus à la transaction, mais attention si l'acheteur le voit il peut en faire une question sine qua non à la transaction. Dans un cas semblable, le courtier devrait recommander au vendeur de changer son lustre avant de prendre des photos et de mettre la maison sur le marché.

### **2. Le cas redouté de l'ex-conjoint**

Il peut y avoir plusieurs raisons de craindre un ex-conjoint surtout lorsqu'il s'agit de la vente de la propriété d'un couple qui vient juste de divorcer car cette situation peut facilement compromettre la vente. Si les démarches visant à divorcer ne sont pas encore terminées et que l'un des conjoints n'a plus aucun intérêt financier dans la vente de la maison ça peut devenir problématique. Cette situation, de même que plusieurs autres situations qui requièrent la signature des deux conjoints peuvent prendre tellement de temps à se régler que la transaction peut être facilement compromise.

#### **Comment éviter ce genre de situations?**

Dans pareil situation l'acheteur doit demander un rapport de titre et s'assurer qu'il n'existe aucune réclamation potentielle sur le titre avant de soumettre une offre d'achat ou d'accepter toute contre-offre.

### **3. Les dangers de modifications du rapport de crédit des acheteurs**

Supposons que vos acheteurs sont des premiers acheteurs et que le jeune couple est sur le point d'emménager dans leur nouvelle maison. Le couple découvre qu'il pourrait acheter ses électroménagers (poêle, réfrigérateur, laveuse et sècheuse et lave-vaisselle) tout de suite, bénéficier d'un rabais de 20% et ne payer que dans 18 mois. Wow! Cela semble être une offre irrésistible.

Maintes et maintes fois, il faut répéter aux acheteurs de ne pas faire d'achats importants, comme l'achat d'une voiture ou l'achat d'électros-ménagers avant la clôture de la transaction, car ces achats à tempéraments ou à crédit peuvent affecter votre prêt sur hypothèque, même si ce prêt est déjà accepté. Le prêteur refait normalement des vérifications de crédit avant d'émettre le déboursé hypothécaire. S'il s'aperçoit qu'il y a eu des changements dans les montants de crédits et prendra tout son temps pour réévaluer votre crédit et dans certains cas ira même jusqu'à annuler le prêt.

#### **Comment éviter ce problème?**

Il faut être vigilant et **répéter souvent**, à vos acheteurs, de ne pas faire d'achats importants (voitures, meubles, électroménagers, voyages etc.) tant que la transaction n'a pas été enregistrée au **Registre Foncier** par le notaire ou l'avocat qui va officier votre transaction. Il ne faut pas qu'ils achètent à tempérament ou à crédit.

#### **4. Défaut de divulguer**

Il se produit souvent des cas où le vendeur passe sous silence, des événements qu'il aurait dû divulguer à l'acheteur (infiltration d'eau, moisissures, feu dans le grenier, etc.) Prenons le cas d'un vendeur qui ne divulgue pas qu'il a déjà eu une accumulation de plus d'un pied d'eau dans son sous-sol en espérant que l'acheteur ne s'en rende pas compte. Cependant, l'inspecteur se rend compte qu'il y a eu inondation et en fait état dans son rapport d'inspection. L'acheteur demande d'ouvrir les murs et le plancher du sous-sol. Ce à quoi s'oppose le vendeur, prétextant que les dégâts ont été faits sur moins de 10% de la surface du sous-sol et qu'il a déjà fait lui-même les réparations. En dernier ressort, le vendeur refuse d'ouvrir les murs et le plancher ou de baisser son prix, L'acheteur, furieux de voir qu'on a essayé de le tromper se retire de la transaction.

#### **Comment éviter cette situation?**

Le vendeur doit tout dévoiler à l'acheteur. C'est une question de confiance et d'honnêteté. S'il y a eu problème et que ce problème est divulgué et qu'il est démontré que ce problème a été adressé dans les règles de l'art, l'acheteur sera moins résistant à donner suite à la transaction. Dans le doute il est toujours préférable de divulguer que de taire une situation qui pourrait s'avérer importante. On dit souvent qu'un péché avoué est un péché pardonné.

#### **5. L'évaluation fait par le prêteur peut devenir un cauchemar**

Durant la première décennie du siècle on a été a même de constater que les maisons ont plus que doublé de valeur en plusieurs endroits de la région métropolitaine du Grand Montréal. Les taux d'intérêt sur hypothèques ont été les plus bas des 50 dernières années, particulièrement depuis la récession de 2008-2009.

Depuis un certain temps le gouvernement fait état du surendettement des consommateurs, il a donc resserré, à deux reprises, les conditions d'obtention d'un prêt hypothécaire. Les financières ont annoncé que les taux d'intérêt seraient relevés de 2 points dans les deux prochaines années.

Dans des conditions d'incertitude, les compagnies prêteuses auront tendance à commander des évaluations un peu plus corsées compte tenu de la situation économique mondiale. Les évaluations seront moindres dans un marché normal ou dans un marché d'acheteurs.

### **Comment faire pour éviter tout cauchemar causé par une évaluation trop basse?**

Assurez-vous que le prêteur à un évaluateur qualifié. Lorsque c'est possible accompagné l'évaluateur lors de l'inspection. Si la compagnie prêteuse évalue la propriété à une valeur beaucoup plus basse que le prix offert sur l'offre d'achat l'acheteur à trois solutions à sa disposition; s'il veut absolument acheter cette propriété il devra renégocier le prix de vente avec le vendeur. A défaut d'une entente, l'acheteur devrait augmenter son acompte. S'il ne veut ou ne peut pas acheter cette propriété à tout prix, il aura le choix de se retirer de la transaction.

## **6. Qui possède quoi ?**

Votre acheteur découvre que sa clôture est érigée sur la propriété voisine, son allée de stationnement est une servitude détenue par l'autre voisin grincheux etc. Il arrive souvent que les lignes de lot, les allées communes et les clôtures deviennent la pierre d'achoppement d'une transaction immobilière

### **Que faire pour éviter ces désagréments ?**

Il faut lire et comprendre le certificat de localisation (à défaut de bien comprendre certain texte de loi, il faut recourir aux services d'un notaire ou d'un avocat). Il est aussi recommandé de se rendre aux bureaux de la ville afin de vérifier s'il n'y a pas d'items non conformes aux règlements municipaux. Si l'acheteur est troublé par les bornes de son lot, proposez-lui de le faire borner par un arpenteur-géomètre.

## **7. Aucun permis**

Dans plusieurs régions, les agrandissements ou les rénovations sans permis sont devenus de sérieuses raisons d'avortement de transactions immobilières. Plusieurs villes et villages exigent maintenant des inspections préventes afin de regarnir leur coffre.

### **Comment faire pour éviter ces situations ?**

En tant que vendeur vous êtes mieux de corriger ces problèmes et obtenir toutes les autorisations de vendre si vous croyez que de telles inspections puissent avoir lieu. En tant qu'acheteur une visite à la ville ou au village pour vous assurer que la propriété ne sera pas inspectée et qu'aucun frais pour agrandissements illicites ou rénovations sans permis ne vous sera signifiée

## **8. Résultats inattendus suite à l'inspection en bâtiments**

L'inspection peut se révéler la deuxième phase des négociations. Les inspections sont souvent responsables de plusieurs avortements de transactions immobilières lorsqu'aucune entente ne peut intervenir suite à un résultat inattendu découlant de l'inspection en bâtiment. On m'a rapporté que lors d'une inspection en bâtiment l'inspecteur a découvert plusieurs félins morts dans un vide sanitaire.

### **Que faire dans de telle circonstance ?**

L'idéal serait de faire inspecter votre propriété avant de l'inscrire sur le marché. Les acheteurs vont probablement commander leur propre inspection par un inspecteur de leur choix, mais vous pourrez résoudre à l'avance quelques sérieux problèmes qui auraient pu compromettre votre transaction.

## **9. Le prêteur a changé les règles**

Cela peut être difficile à imaginer, mais parfois il arrive ce qui ne devait pas arriver. Vous avez trouvé un acheteur pré-approuvé (pas seulement pré-qualifié) presque toutes les étapes ont été réalisées, tout semble aller sur des roulettes jusqu'au moment où paf, le prêteur change les règles. Tout à coup votre acheteur ne répond plus aux exigences du prêteur.

### **Comment faire dans une telle situation ?**

Malheureusement il n'y a pas grand-chose qui peut être fait pour éviter cette situation à moins de travailler avec un courtier en hypothèques ou un prêteur de bonne réputation avec un solide record de clôture de transactions. Si un courtier représente l'acheteur, peut-être celui-ci pourrait recommander à son client de conserver sa demande de prêt jusqu'à ce qu'elle soit acceptée. Si les conditions du marché ne le permettent pas, le courtier doit informer l'acheteur des conséquences qui risquent de se produire si le prêt ne se réalise pas.

## **10. La banque s'en fiche !**

Si le bien acheté est une vente à découvert (short sale) la banque à le plein contrôle et se fiche éperdument de vos délais. J'ai eu connaissance que des acheteurs, impliqués dans une vente à découvert, ont travaillé pendant trois années complètes avant d'arriver à compléter la vente. Lorsqu'il s'agit de délais dans une vente à découvert, tout va, où encore mieux, qui sait comment ça va ?


### **Comment faire dans une telle situation ?**

La meilleure façon de sauvegarder un accord lors d'une vente à découvert (short sale) c'est-à-dire lorsque la banque est impliquée dans une transaction est de s'assurer que les acheteurs ont des attentes appropriées concernant le processus. Renseignez-les sur les pièges qui peuvent survenir lorsque vous travaillez avec une banque lors d'une vente à découvert.

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